

B i j l a g e 2 :
M a r k t a n a l y s e
C e n t r u m p l a n

Aan : Vastbouw Vastgoedontwikkeling B.V., de heer Ter Harmsel *Altijd open*
 Van : Woonaccent Makelaars Friesland, Alex Kooistra en Norman van der Ende
 Datum : 22 maart 2011
 Betreft : marktanalyse centrumplan Harkema

Geachte heer Ter Harmsel, beste Wim,

Vastbouw Vastgoedontwikkeling B.V. ontwikkelt het centrumplan van Harkema en heeft Woonaccent Makelaars Friesland gevraagd in te gaan op de woningmarktsituatie en -potentie in het dorp Harkema en haar omgeving, de ontwikkeling van het centrumplan en haar marktkansen, de doelgroepen, prijsniveaus.

Harkema en omgeving

Harkema ligt in het zuidelijke deel van de gemeente Achtkarspelen, in het voor de streek zo kenmerkende coulissenlandschap. Het dorp ligt op slechts enkele kilometers afstand van Surhuisterveen en op een kleine 10 kilometer van Buitenpost, waar het gemeentehuis van



Achtkarspelen is gevestigd. Harkema ligt bovendien slechts op enkele kilometers van Drachten. Ook plaatsen als Leeuwarden en Groningen zijn vanuit Harkema goed bereikbaar.

Via de Reitsmastrjitte ontsluit Harkema op de Betonwei, de N369. Vanaf deze weg zijn de omliggende dorpen goed bereikbaar. Via de Vierhuisterweg is Surhuisterveen goed te bereiken. In het dorp is een 30 km/uur regime ingesteld. Voor de wegen buiten de bebouwde kom geldt een maximum snelheid van 60 km/uur. Alleen op de Betonwei geldt voor de hoofdrijbaan een maximumsnelheid van 80 km/uur. Het onderhavige plangebied ligt in het centrum van het dorp en is ingebed in het straten- en wegennet zoals hierboven omschreven.

Demografie en huishoudensontwikkeling

Op 1 januari 2011 woonden er in de gemeente Achtkarspelen 28.121 inwoners. Vooral in de jaren 2004-2006 kwamen er veel woningen bij. De productie stakte door de stagnatie in de woningmarkt in de jaren 2007-2010. De gemiddelde jaarlijkse woningtoename ligt op 85 eenheden in de periode 2001-2010. Het aantal inwoners van de gemeente Achtkarspelen is de jaren 2005-2011 gemiddeld gedaald met circa 2 inwoners per jaar; absoluut met 13 inwoners afgenomen (zie tabel 1). Het aantal inwoners van Harkema is dezelfde periode ook gedaald. Het aantal inwoners van de Harkema is zelfs afgenomen met 7 inwoners per jaar; absoluut met 44 inwoners afgenomen. Deze ontwikkeling is kenmerkend voor veel dorpen in Friesland. Specifiek voor Harkema heeft dit mede te maken met de afwezigheid van nieuwbouw(kavels). De woningvoorraad (per 1-1-2011: 1719 woningen) is daarentegen toegenomen ofwel de gemiddelde woningbezetting is gedaald.

Tabel 1: Ontwikkeling naar leeftijdsgroep en inwonersaantal, gemeente Achtkarspelen en Harkema 2005-2011.

jaar	Harkema	totaal	>20 jr	20-30 jr	30-40 jr	40-50 jr	50-60 jr	60-70 jr	70-80 jr	>80 jr
2005	4282	28134	26,11%	11,88%	14,94%	14,43%	13,86%	9,65%	6,12%	3,01%
2006	4292	28223	26,06%	11,78%	14,50%	14,63%	13,89%	9,84%	6,24%	3,07%
2007	4287	28143	25,99%	11,59%	14,10%	14,70%	13,70%	10,45%	6,33%	3,14%
2008	4228	28088	25,83%	11,39%	13,83%	14,68%	13,75%	10,86%	6,46%	3,21%
2009	4232	28139	25,63%	11,52%	13,17%	14,87%	13,75%	11,11%	6,55%	3,39%
2010	4237	28088	25,48%	11,53%	12,80%	14,72%	13,84%	11,39%	6,75%	3,50%
2011	ntb	28121	25,43%	11,38%	12,50%	14,62%	13,89%	11,66%	6,92%	3,61%

Bron: CBS Statline, 2011.

Ook voor de komende jaren is de wens van toename van het inwoneraantal, maar of dit reëel is is maar de vraag. Tot 2030 is er onafhankelijk van het prognosemodel sprake van rimp de bevolking te verwachten maar groei van het aantal huishoudens bij zowel het Primos model als ook het IPB-model (zie tabel 2).¹ De gemeente Achtkarspelen en ook Harkema moeten investeren om voldoende aantrekkingskracht te behouden en een lichte groei van het aantal inwoners na te streven op grond van de toekomstvisie 'Achtarspelen, aangenaam!'. Investeren in de kwaliteit van het centrum van Harkema en het behoud van voorzieningen is daarbij essentieel.

Huishoudens

De bewoners van de gemeente Achtkarspelen vormen samen naar schatting 11.233 huishoudens. Naast dat de omvang toeneemt, verandert de samenstelling van de huishoudens in de periode 2010-2030. Er is sprake van een huishoudensverdunding. Deze wordt veroorzaakt door sociaaleconomische en demografische ontwikkelingen. Er komen **meer** huishoudens bestaande uit meer 1-ouder gezinnen, minder gewone gezinnen (samenwonend met kinderen), vooral oudere en jonge **alleenstaanden** en 2-persoonshuishoudens nemen toe in aantal (zie tabel 2).

Tabel 2: Omvang huishoudens en bevolking gemeente Achtkarspelen, 2010-2030.

	Huishoudens (*2)	Huishoudens (*1)	Alleenstaanden	Samenwonend zonder kind	Samenwonend met kind	1-ouder	Bevolking (*1)	Bevolking (*2)
2010	11.233	11.458	3.097	3.590	4.060	668	28.365	28.114
2015	11.463	11.766	3.379	3.667	3.965	725	28.436	27.958
2020	11.505	12.027	3.738	3.671	3.865	732	28.395	27.580
2030	11.428	12.127	4.109	3.506	3.685	811	27.507	26.295
ontwikkeling 2010-2030	+205	+669	+1.012	-84	-375	+143	-858	-1819

Bron: Primos Prognose, 2009 (*2) en Prognose Fryslan 2009-2030, Trendprognose Bevolking en Huishoudens, 2009 (*2).

Trends

In de gemeente Achtkarspelen zet de ingezette **vergrijzing** en groei door, zowel absoluut als naar huishouden (zie tabel 3). De babyboomgeneratie van 1946-1970 komt vanaf 2011-2012 in de leeftijd 65+. Dit is de start van de grijze golf. Het aantal jonge huishoudens neemt daarentegen af. Er is dus sprake van **ontgroening**. Deze trends volgen het Nederlandse beeld.

Tabel 3: ontwikkeling huishoudens naar leeftijd gemeente Achtkarspelen 2010-2030.

	hhns < 30jr	hhns 30-44 jr	hhns 45-64 jr	hhns 65-74 jr	hhns 75+ jr
2010	1.023	3.105	4.502	1.601	1.227
2015	946	2.762	4.623	1.952	1.483
2020	922	2.455	4.691	2.221	1.738
2030	967	2.195	4.194	2.219	2.552
Ontwikkeling 2010-2030	-56	-910	-308	+618	+1.225

Bron: Primos Prognose, 2009.

¹ Primos en IPB-Primos zijn alle twee "verdeelt"-modellen gebaseerd op nationale CBS-verwachtingen en randtotalen. Er kan niet zonder meer gesteld worden dat het ene model beter of slechter is dan het andere is. De modellen kennen elk hun eigen techniek en genereren daardoor op zich al verschillende uitkomsten. Daarnaast wordt het verschil in uitkomsten ook voor een belangrijk deel bepaald door de gehanteerde (migratie) veronderstellingen. Het IPB-model is gebaseerd op trendextrapolatie van migratiecijfers uit het verleden, terwijl Primos hun migratieveronderstellingen deels afstemt op een verwacht woningbouwprogramma.

De vergrijzing is relatief groot in Noordoost-Fryslân waar de gemeente Achtkarspelen deel vanuit maakt. De vergrijzing zal alleen maar toenemen. Bovendien lijkt de woningvoorraad nog niet voldoende te zijn toegespitst op deze groep. Een relatief groot aandeel van de 65-plussers is nog op zoek naar een andere woning en veelal wordt een appartement als gewilde woonvorm aangemerkt. De vraag naar appartementen (met lift) is volgens het woonbehoefteonderzoek groter dan het aanbod. Tegelijkertijd valt op dat nog een groot deel van de senioren in een koopwoning woont. Voordat de stap naar een appartement gezet kan worden zal de eigen woning vaak eerst moeten worden verkocht. Dit geldt in Harkema.

Woningvoorraad- en ontwikkeling

De woningvoorraad van de gemeente Achtkarspelen bestaat voor 30% uit huurwoningen en voor 70% uit koopwoningen. De huurwoningen bestaat voor 21% uit hoek- en tussenwoningen en de koopwoningen voor respectievelijk 14% uit 2^{^1} kapwoningen en 44% uit vrijstaande woningen. 49% van de huurwoningen ligt onder een huurniveau van € 349,- per maand gevolgd door 43% tussen de € 340 - € 485,- per maand. 38% van de koopwoningen heeft een prijsniveau onder de € 200.000,- en 20% ligt tussen € 200.000,- en € 250.000,-. 42% van de woningen heeft een prijsniveau boven de € 250.000,-.

In de gemeente Achtkarspelen kunnen, conform de woningbouwafspraken tussen de provincie en de NOFA-gemeenten, 80 woningen per jaar gebouwd in de periode 2010 tot 2016. De plancapaciteit en prognose van aantallen te bouwen woningen per dorp is groot. Dit komt door teruggevallen vraag, die de komende jaren zeker niet explosief zal herstellen, maar zeer gestaag en daardoor met afzetvertraging.

De woningvoorraad in de gemeente Achtkarspelen beantwoordt zowel kwalitatief als kwantitatief niet aan de wensen van haar bevolking. De oudste en jongste bewoners worden qua wonen als grootste knelpunt beschouwd en dit is nadelig voor de doorstroming in het gehele woonbestand.

Er blijkt een behoefte te bestaan aan appartementen (met lift) in Noordoost-Fryslân. In de praktijk blijkt dat dit een markt is waarbij een goede prijs-/kwaliteitverhouding erg belangrijk is. Er zijn zeer weinig koopappartementen aanwezig in de regio. De verhuisgeneigdheid is in Achtkarspelen van de NOFA-gemeenten het grootst (36%). Verhuisgeneigden in Achtkarspelen hebben een relatief grotere behoefte aan (goedkope) huurwoningen tot € 485,- per maand (42% t.o.v. 36% in Noordoost) en minder aan vrijstaande koopwoningen. Het merendeel van de huidige vraag naar koopwoningen richt zich echter op het segment onder de € 200.000,-. Harkema volgt in deze ontwikkelingen.

In Achtkarspelen bestaat een groot aandeel (43%) van het aantal huishoudens uit lage inkomens. Het betreffen vooral de alleenstaanden met een inkomen van minder dan € 1.000,- netto per maand. Aandacht voor de huisvesting van deze groep en dus de (minimale) omvang van de sociale huurwoningvoorraad blijft van belang. Deze groep alleenstaanden wonen namelijk voornamelijk in huur tussen- en hoekwoningen. In de huursector geldt dit ook voor de 2-persoonhuishoudens. In de koopsector wordt voornamelijk in 2^{^1} kap- en vrijstaande woningen bewoond in alle leeftijdsgroepen door gezinnen met kinderen.

De woningvoorraad zal de hiervoor benoemde demografische bewegingen bij moeten benen om te voldoen aan de geldende woningbehoefte tot 2030. Enerzijds door toevoeging en anderzijds door

vernieuwing/transformatie. Naast het aanbieden van juiste woonproducten voor ^{Altijd open} verschillende inkomens/doelgroepen als senioren (appartementen, levensloopbestendige grondgebonden woningen met een volledig woonprogramma op de begane grond), betekent dit het aanbieden van een voldoende kwalitatieve woonomgeving (seniorproof, voorzieningen op loopafstand). Kortom, er is door te toenemende gezinsverdunding (meer een- en tweepersoonshuishoudens) een blijvende woningbehoefte. Echter, de invulling zal meer moeten beantwoorden aan een kwalitatieve vraag.

Algemene marktontwikkelingen

Terughoudendheid in de markt de komende jaren

Momenteel is er sprake van een kopersmarkt, maar veel potentiële kopers zijn onzeker. Ondanks de lage hypotheekrente en de daaraan gekoppelde verbeterde betaalbaarheid missen veel van hen het vertrouwen om nu een woning te kopen. Het aantal transacties ten opzichte van het aantal in economische betere tijden is met circa 30% gedaald. De nog steeds onzekere toekomst van het overheidsbeleid ten aanzien van de woningmarkt speelt daarbij een grote rol. Dit zal de komende jaren blijven. De prijsstijgingen van de afgelopen jaren zijn niet meer aan de orde en prijsrealisme wordt gewenst aan de kant van zowel kopers als verkopers. De prijzen zijn de laatste kwartalen van 2010 ten opzichte van 2009 zelfs verder gedaald voor bepaalde woningtypen (2¹kap, vrijstaand en appartementen) en stabiliseren gemiddeld genomen. Doordat het marktvertrouwen door de economische ontwikkelingen weggezakt is, zijn verkooptijden opgelopen en het aantal transacties gedaald. De consument wenst eerst haar eigen woning verkocht te hebben alvorens de volgende stap in de wooncarrière te maken. Ingrepen in de woningmarkt om deze uit haar slob te halen hebben lichte invloed (o.a. Stimuleringsfonds, verhogen Nationale Hypotheekrente, etc.). Gezien de grote voorraad te koop aangeboden woningen is het aantrekken van de transactieaantallen een belangrijke voorwaarde voor herstel van de woningmarkt. Mede door vooral het dalen van de marktprijzen (vertrouwen), de aanhoudende economische onzekerheid, blijft de doorstroming op de woningmarkt in het middeldure en dure segment uit. De instroming van starters laat nog wel (latente) vraag zien: het aanbod van huur in het koopsegment kan hier een oplossing in bieden. Er derhalve wel een blijvende kwalitatieve vraag. De economische onzekerheid dient het hoofd geboden te worden. Dit kost tijd. De huidige woningmarkt vraagt om flexibiliteit en maatwerk, waarbij toekomstige bewoners worden verleid en niches in de markt worden gezocht.

Kansen

De hiervoor geschetste marktontwikkelingen gelden niet alleen in de bestaande bouw maar ook voor de nieuwbouwmarkt. De afzet verloopt moeizamer. Het wordt daarom steeds belangrijker de consument te verleiden door goede producten, een juiste productprijsverhouding, keuzevrijheid in grootte en indeling, uitstraling, met behoud van kwaliteit. De consument wacht af, wikt en weegt langer alvorens ze toehapt. Dit vraagt om een langere adem van ontwikkelaars en gemeenten. De roep om consumentgericht ontwikkelen wordt sterker, maar om de stagnatie in afzet en doorstroming in beweging te krijgen, dient er vooral weer prijsrealisme in de markt te komen. Bij projecten die in de ontwikkelfase verkeren, is het in dit licht erg belangrijk om nogmaals goed te kijken naar de grootte van de markt waarvoor gebouwd wordt; de marktpotentie, de verkoopprijzen, de doelgroep, de manier van aanbieden. Wanneer de prijzen dalen in de bestaande bouw, is het erg belangrijk in de nieuwbouw concurrerende producten aan te bieden.

Van koop naar huur

Door de huidige economische crisis neemt de vraag naar huurwoningen tot € 600,- per maand toe ten koste van koopwoningen. De huidige marktomstandigheden met de economische crisis, kredietcrisis, bankencrisis, eurocrisis is van negatieve invloed op het verstrekken van hypotheek en consumentenvertrouwen. Dit heeft ook zijn neerslag op de woningmarkt. In deze tijd neemt de vlucht naar huurwoningen toe. Simpelweg omdat men in onzekere tijden het kopen van een woning uitstelt of omdat men niet in aanmerking komt voor een hypotheek. Dit kan een positief effect hebben op het afzettempo van huurwoningen. Het is echter de vraag hoe lang de economische situatie onzeker blijft en wat de invloed hiervan is op de woningmarkt in de gemeente Achtkarspelen op middellange termijn.

Sinds invoering van de (nieuwe) Europese wetgeving over het toewijzingsbeleid van huurwoningen komt er een inkomensgroep op de koopmarkt bij. Een doelgroep met een inkomen € 33.000,- en meer die niet kan huren, maar moet kopen om in haar huisvesting te kunnen voorzien. Deze doelgroep is echter zeer moeilijk bedienbaar daar de koopkracht beperkt is en zal liggen rondom de € 155.000,- v.o.n.

Marktbeeld Harkema

De woningmarkt in Harkema is als onderdeel van de gemeente Achtkarspelen lokaal en beperkt regionaal georiënteerd. De voorraad en de markt zijn klein qua omvang getuige het beperkte jaarlijkse aantal transacties (2008: 16, 2009: 8, 2010: 17). Het aanbod groeit de afgelopen 2 jaar van gemiddeld 15-20 woningen in het aanbod naar 30-45 woningen. De verkooptijden lopen in de periode 2008-2010 op. In deze periode **is een beperkt aantal appartementen snel** verkocht. Dit duidt op de aangemerkte latente vraag. In 2010 lagen de verkooptijden gemiddeld op tot gemiddeld 210 dagen (zie tabel 4).

Tabel 4: woningmarktontwikkeling Harkema 2008-2010.

	2008			2009			2010		
	aantal	gemiddelde prijs	looptijd	aantal	gemiddelde prijs	looptijd	aantal	gemiddelde prijs	looptijd
tussenwoning	5	€ 135.000	204	1	€ 136.000	165	4	€ 145.000	153
hoekwoning	1	€ 149.000	223		€ -			€ -	
2 [^] 1 kap	-	€ -	122	1	€ 180.000	394	3	€ 168.000	605
appartement	4	€ 119.000	31	3	€ 107.000	21			
vrijstaand	6	€ 218.500	152	3	€ 205.000	296	10	€ 219.375	114
	16	€ 185.464	104	8	€ 156.500	189	17	€ 192.809	210

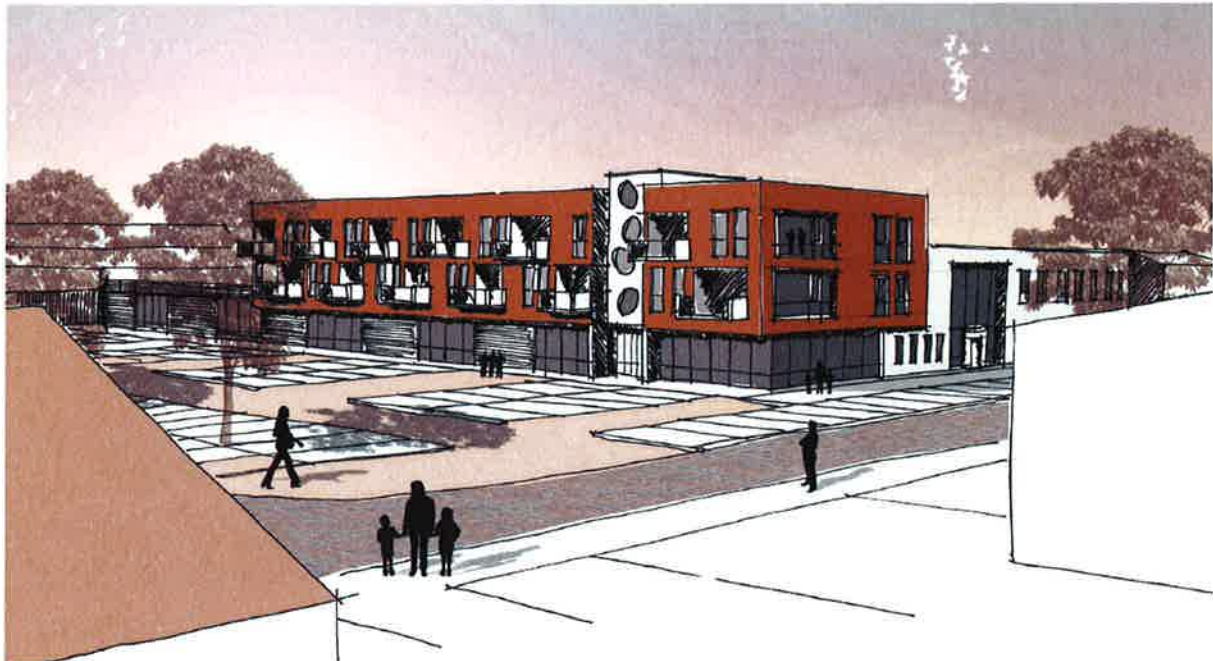
Bron: NVM, 2010

Het aanbod en haar aanbieders moeten inspelen op deze gewijzigde marktomstandigheden en de aangeboden en te verkopen woonproducten gemiddelde marktconform (af)prijzen. De meeste marktvrage in Harkema ligt in het prijskader € 150.000,- tot € 200.000,-.

Centrumplan

Aan de Warmoltsstrjitte is het grootste deel van de detailhandelsvestigingen van Harkema gevestigd. De winkels, meestal ontstaan als onderdeel van het woonhuis, hebben een dorpse uitstraling. Op enkele plekken is sprake van een iets ander bebouwingsbeeld zoals op de hoek van Warmoltsstrjitte en de Bouwe Harkemastrjitte. Inmiddels is sprake van een gedateerd en wat onsamenvattend bebouwingsbeeld.

Een goede keuze voor de versterking van het dorpscentrum van Harkema is het centrumplan in het gebied tussen de Warmoltsstrjitte, de Nijeboorren en de Bouwe Harkemastrjitte. Hier is ruimte voor de ontwikkeling van een winkelproject. Bovendien is er omliggende bebouwing die wel een impuls kan gebruiken. Woningmarkttechnisch en kwalitatief zijn er binnen dit gebied enkele lagen woningen op het winkelfront gewenst. Door speciaalzaken naast een publiekaantrekkende functie als een supermarkt te situeren ontstaat er een compacte detailhandelsopzet die zogenaamde combinatieaankopen mogelijk maakt. Bijkomend voordeel is dat een parkeerterrein kan worden aangelegd waarvan alle omliggende winkels kunnen profiteren.



Impressie hoek Bouwe Harkemastrjitte en Nijeboorren

Het centrumplan wordt opgesplitst in de volgende fases:

- Fase 1a: Gecombineerde gezondheidszorg, supermarkt, ca. 100 parkeerplaatsen, een nader te bepalen aantal appartementen, afhankelijk van de marktvraag 250 m2 extra commerciële ruimte.
- Fase 1b: Eventueel een 2e commerciële ruimte, bestaande gevels opwaarderen, extra parkeerplaatsen.
- Fase 2: Upgrading resterende gevels Warmoltstrjitte.

Woningbouwprogramma centrumplan Harkema

Voor de ontwikkeling van de vernoemde locatie is het erg belangrijk dat de directe woonomgeving van de appartementen en de ontwikkeling een goede aansluiting krijgt als versterking van de woonbeleving/woongenot van de toekomstige bewoners van de appartementen. De uitstraling en materialisering van het gebouw moet enigszins corresponderen met haar omgeving. De op de bovenstaande afbeelding getoonde gevelbeelden voorzien daarin.

- Het project heeft een aantal Unique Selling Points (USP's) die in de promotie moeten worden benut om belangstelling voor deze appartementen te genereren:
 - *Aansprekende architectuur*
 - *Mooie appartementen*
 - *Wonen in het centrum van Harkema*
 - *Unieke locatie*

- *Aantrekkelijke karakteristieke vormgeving*
- *Verschillende typen ruime appartementen*
- *Goede buitenruimten*

Appartementen

Advies woningtypologieën, programmering en plattegronden

Ten aanzien van de beoogde plannen hebben wij de volgende adviezen:

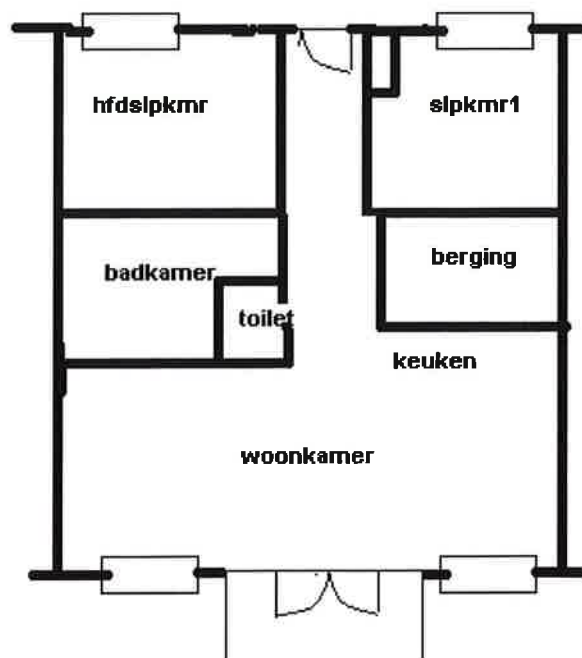
- Differentiatie naar appartementengrootte is belangrijk om verschillende doelgroepen aan te spreken. Het aanbieden van 2-3 kamerappartementen op deze locatie spreekt het meest voor zich.
- De architectuur geeft de locatie identiteit welke de aantrekkingskracht van de locatie positief beïnvloedt.
- Gezien de steeds kritischer wordende woonconsument in de huidige markt en de teruglopende verkoop van appartementen in een verruimende markt is het voldoen aan de kwalitatieve producteisen (locatie, sfeer, uitstraling/architectuur, plattegrond, productprijsverhouding etc.) belangrijker geworden.
- Wij adviseren om voor deze appartementen flexibele indelingsmogelijkheden aan te bieden.
- Wij adviseren ruime buitenruimten aan te bieden van minimaal 8 m² en vierkant van vorm.
- Daarnaast is het aantrekkelijk dat de appartementen een berging in het appartement en ook een bergruimte op de begane grond hebben. De aanwezigheid van een stallingsruimte voor fietsen is eveneens belangrijk. Dit geldt ook voor de aanwezigheid van buitenruimten. Dit is voor de woonbeleving erg aantrekkelijk. Voornoemde punten zijn zaken waar een doelgroep waarde aan hecht c.q. op af komt.
- Een juiste positionering van de appartementen resulteert in de meest optimale zonoriëntatie.

Ten aanzien van de appartementen gaan wij in ieder geval uit van:

- oppervlakte vooral benutten ten behoeve van leefruimte, dus geen grote hal;
- 2 volwaardige tweepersoons slaapkamers bij appartementen van 85-105 m² gbo waarvan een vierkante hoofdslaapkamer;
- woonkamer van minimaal 30-40 m² voor een dergelijk appartement;
- directe verbinding tussen balkon en woonruimte (variant kamerbreed);
- verbinding hoofdslaapkamer en badkamer;
- separaat toilet en toilet in badkamer;
- aansprekende entree;
- goede uitstraling;
- passend afwerkingsniveau (midden luxe);
- berging in het appartement;
- een keuken adviseren wij als stelpost mee te nemen en niet als standaard;
- beperkte domotica (videofooninstallatie) is prima;

Voorbeeldplattegrond

Bijgaand zijn de bovenstaande aandachtspunten verwerkt plattegrond voor type "kamerbreed".



Parkeren

Het aanbieden van een overdekte of afsluitbare parkeerplaats is gezien het ambitieniveau van het project voor elk appartement een must. De aanwezigheid van een parkeervoorziening is enerzijds voor de bewoners en anderzijds voor de bezoekers aantrekkelijk. Ten aanzien van de parkeerplaatsen adviseren wij om elk appartement standaard met één parkeerplaats aan te bieden. Wij gaan dan ook uit van een verkoopprijs inclusief een parkeerplaats. Indien de parkeerplaatsen separaat worden verkocht bestaat de kans dat er een aantal parkeerplaatsen niet wordt verkocht.

Prijs- en huurniveaus

Koopappartementen

Voor de appartementen op deze locatie adviseren wij een gemiddeld vrij-op-naam-prijs van € 1.800 - € 1.900 per m² gbo, inclusief parkeerplaats en afhankelijk van afwerkingsniveau grootte en ligging. Gezien marktsituatie/ de schaalgrootte / het aantal appartementen van / in het project, marktsituatie alsmede concurrerende projecten zijn de geadviseerde prijzen marktconform. Uiteraard hebben wij rekening gehouden met de aanwezigheid van een ruim balkon, een inpandige (fietsen)berging op de begane grond en een lift. De definitieve prijsvorming is afhankelijk van de ligging binnen het complex (verdieping, hoek- of tussenappartement), de oriëntatie t.o.v. de zon en de ligging en grootte / vorm van balkon c.q. terras en de grootte + indeling van het appartement zelf.

Huurprijzen huurappartementen

De huurprijzen in Harkema verschillen naar ligging, woningtypologie, maar liggen met name tussen de € 300 en € 600 per woning ofwel € 3,5 tot € 6 per m² gbo. Dit geldt zowel voor appartementen als voor eengezinswoningen waarbij de bovengrens van de bandbreedte geldt voor de appartementen. Voor de huurappartementen van 95-105 m² gbo wordt een huurprijs geadviseerd van € 450,- tot € 550,- per maand.

Doelgroepen

Voor deze locatie zijn de belangrijkste doelgroepen:

Alleenstaanden

De doelgroep jonge en oudere alleenstaanden zal niet snel voor een woning kiezen in de uitleg. Deze doelgroep heeft de voorkeur voor een woning in de stad, dan wel zeer dicht bij het centrum. Dicht bij grootstedelijke voorzieningen, zoals horecavoorzieningen, onderwijs en andere culturele of uitgaansgelegenheden.

Senioren: oud en jong

Oudere senioren zijn een zeer interessante doelgroep voor de toekomstige appartementen van Vastbouw. Zij hebben een meer dan bovengemiddelde voorkeur voor een huurwoning, omdat ze af willen van het onderhoud van een eigen woning. Er is wel een drempel: **de eigen woning moet verkocht worden**. Men voelt zich vaak ook te oud om nog te kopen. En een deel van deze groep

komt niet in aanmerking voor een sociale huurwoning vanwege te hoge pensioeninkomsten. *Altijd open* Dus juist deze groep is dubbel interessant.

De inschatting is echter dat oudere senioren (70-plussers) vooral zullen kiezen voor een appartement in of nabij het centrum (schil). Simpelweg omdat deze doelgroepen vaak een sterke voorkeur hebben voor levendige locaties die dichtbij voorzieningen en openbaar vervoer zijn gelegen. Qua voorzieningen kan gedacht kan worden aan zorgvoorzieningen zoals een HOED, fysiotherapeut of een supermarkt. Meer in de schil is het van groot belang dat er een goede openbaar vervoersverbinding is met het centrum.

Jonge senioren, ook wel vitale senioren genoemd, zijn kritisch en moeten vaak overgehaald worden om hun huidige woning te verkopen om zich elders te vestigen. Dit geldt nog sterker als ze hun huidige koopwoning inruilen voor een koopappartement of huurappartement. Deze nieuwe woning wordt immers beschouwd als een van de laatste woningen, zo niet de laatste in hun wooncarrière. De groep jonge senioren met een voorkeur voor kopen is groter dan voor het huren.

Inkomensniveau

Het inkomensniveau van de doelgroep ligt van 1 tot 1,5 maal modaal (jaarinkomen € 31.930 tot € 47.895; bron: CPB²). De doelgroep zal voornamelijk afkomstig zijn uit de gemeente Achtkarspelen, en dan met name Harkema en omgeving. De doelgroep richt zich vooral op een groene woonomgeving die gezelligheid uitstraalt, het dorpse woongevoel onderstreept. Deze uitstraling moet vertaald worden in de architectuur, materialisatie en detaillering van de woningen.

Advies/resumé

Wonen

- Er is marktruimte voor 15-20 appartementen in Harkema. Er is een groeiende latente vraag in de markt / nieuwe woningbehoefte op grond van de grijze druk die er vanaf 2011-2012 ontstaat. Deze vraag is echter wel kwalitatieve vraag.
- De sterk gewijzigde marktomstandigheden als de algehele kopersstaking, door toedoen van de economische crisis, maken het essentieel dat op de time to market er voldoende voldoende respons van de doelgroep komt. Om marktvrage en aanbod aan te laten sluiten en het afzetrisico te beperken, adviseren wij om de doelgroep in de planvorming te betrekken (zie kader).
- In dit kader is het van belang de koopappartementen reëel te prijzen. Een goede prijskwaliteitverhouding is namelijk onderscheidend.
- Door de economische situatie neemt de vraag naar huurwoningen toe, maar heeft een drempelwaarde.
- Aangetekend moet worden dat de voorname doelgroep voor appartementen in het centrumplan, senioren is. Deze groep is honkvast, kritisch en zal eerst haar eigen woning verkocht willen hebben alvorens te willen verhuizen.
- Uitgangspunt zijn 2-3 kamerappartementen van 85-105 m² gbo.

² Alle banken gebruiken vanaf begin dit jaar dezelfde inkomensstoets om de maximale hypotheeksom te bepalen. De toets stelt een maximum aan het deel van het inkomen dat opgaat aan hypotheeklasten, zodat voldoende overblijft voor andere uitgaven aan onder meer voeding en kleding. Zo mag iemand met een modaal inkomen van 30.000 euro maximaal 30 procent van het inkomen besteden aan rente en aflossing, ofwel 750 euro per maand. Bij de huidige hypotheekrente betekent dat een hypotheek van 142.000 euro (4,7 keer het inkomen).

- Gezien de jaarlijkse woningbouwproductie en het gemiddelde aantal van 10-15 transacties per jaar in Harkema is het verstandig het centrumplan gefaseerd te verkopen/verhuren. Per fase adviseren wij gemiddeld 6-8 wooneenheden op de markt te brengen en afhankelijk van de afzet per fase voldoende marktmoment (time to market) te bieden per fase. Dit vanwege de opnamecapaciteit van de markt.
- Wanneer verkoop van koopappartementen niet loopt overwegen om over te gaan op verhuur. Een achtervangconstructie bevordert daarbij de kans op realisatie en geeft kopers zekerheden.
De meeste verhuurpotentie is aanwezig in of nabij het centrum voor gestapelde bouw onder een huurniveau van € 500 per maand.
- De prijsstelling is uiteraard afhankelijk van de locatie, woongebouwen (uitstraling) aantal verhuureenheden, concurrerende projecten, woonprogramma etc..
- In de huidige markt is het vroegtijdig betrekken van de doelgroep in de planvorming essentieel door bijvoorbeeld (zie kader):

Vastbouw ontwikkelt appartementen samen met u!

Werkwijze

- Gaat uit beschrijving/aanduiding van de locatie Centrumplan Harkema;
- Geef aan dat het planidee het ontwikkelen van appartementen op deze locatie is;
- Publiceer een advertentie (internet en kranten) met de mededeling dat de consument / de doelgroep haar mening/input wordt gevraagd over de grootte en vorm van de appartementen en dat we graag met hen in gesprek gaat;
- In gesprek gaan met de doelgroep;
- De input gebruiken in de verdere planontwikkeling en -uitwerking.

Wat levert het op?

- Meer zekerheid over afzetbaarheid in de markt – enthousiaste en geïnteresseerde klanten;
- Input voor een marktconform woonproduct;
- Draagvlak bij en inzicht in marktpotentieel en profiel van de geïnteresseerde woonconsumenten;
- Imago van Vastbouw die de woonconsumenten serieus neemt.

Wat is ervoor nodig?

- Een weergave van de mogelijke ontwikkelingsvarianten op de locatie in het centrumplan Harkema en de keuzes die voorgelegd kunnen met sfeerbeelden;
- Actieve benadering via internet, via ons makelaarskantoor en lokale kranten met de vraag om een actieve inzet van geïnteresseerde woonconsumenten.

Tot slot

Hopelijk heb ik u voldoende geïnformeerd en strookt het advies met de door u gestelde vragen. Indien u vragen dan wel opmerkingen heeft verneem ik dit uiteraard graag.

Met vriendelijke groet,



Alex Kooistra

Makelaar/taxateur o.z. van Woonaccent Makelaars Friesland

De Lange West 126d, Drachten
Postbus 125
9200 AC Drachten
T: 0512-585 188
E: alexkooistra@woonaccent.nl

Gebruikte bronnen:

- Trendprognose, Bevolking en huishoudens 2009-2030, Provincie Friesland, 2009.
- Enquête woonwensen Harkema, Plaatselijk Belang en WoonFriesland, 2009.
- Regionale prognose 2009-2040. Vergrijzing en omslag van groei naar krimp, CBS/PBL, 2009.
- Voorontwerp bestemmingsplan Harkema-centrum, 2011.
- Marktanalyse NOGA-gemeenten, november 2008.
- Strategische woonvisie NOFA-gemeenten, 2009.
- RIGO-onderzoek 'De woningmarkt in Fryslân 2007-2016'.
- NVM, 2011.
- Primos Prognose 2009.