

# WONEN IJSSEDELTA



## Bouwstenen voor beleid en programming



# Wonen in de IJsseldelta

Bouwstenen voor beleid en programmering

deltaWonen, Rabobank IJsseldelta en Bouwfonds Ontwikkeling

Juni 2014





## Voorwoord

De IJsseldelta is een prachtig gebied, waar mensen graag wonen en leven. Om dat in de toekomst ook zo te laten zijn, hebben woningcorporatie deltaWonen, Rabobank IJsseldelta en Bouwfonds Ontwikkeling de handen ineen geslagen voor een marktverkenning. Alle drie zijn wij nauw verbonden met deze regio; we willen van betekenis zijn voor een duurzame en circulaire ontwikkeling van welvaart en welzijn in Kampen, Zwolle en omgeving. Samen willen we investeren in de versterking van de regio en de vitaliteit van gemeenschappen. We kennen elkaar goed van projecten die we de afgelopen jaren samen hebben ontwikkeld en onze kennis en ervaring vult elkaar goed aan. En we staan voor dezelfde opgaven. Opgaven die vragen om adequate kennis van de woningmarkt. Zo ervaren we allemaal dat de woningmarkt al geruime tijd op slot zit. Dit heeft grote impact. Voor de consument, maar ook voor overheden en marktpartijen die hun doelstellingen in de markt willen realiseren. De maatschappelijke uitdaging is samen op zoek te gaan naar nieuwe kansen, antwoorden en mogelijkheden. Daarom hebben we dit rapport ook nadrukkelijk 'Bouwstenen voor beleid en programmering' genoemd: we pretenderen niet alle kennis nu in huis te hebben, maar alle kennis die we hebben willen we graag delen met andere partijen. Niemand kan in zijn eentje een regionale woningmarkt naar zijn hand zetten; door krachten te bundelen krijgt de kwaliteit van het wonen in de IJsseldelta een duurzame impuls. Wat ons betreft is deze vorm van ketensamenwerking een goed voorbeeld van een netwerkgedachte die breder navolging verdient.

De resultaten van onze gezamenlijke marktverkenning overhandigen we hierbij graag aan de overheden, projectontwikkelaars, beleggers, woningcorporaties, makelaars en andere betrokkenen bij het wonen in Zwolle en omgeving. Wat ons betreft dienen de resultaten om een ieders strategie in dit bijzondere gebied te actualiseren en verder fijn te slijpen. De gegevens omtrent klantwensen en marktontwikkelingen kunnen de input vormen voor een voortgaand debat over het wonen in de IJsseldelta. We nodigen u daar graag toe uit.

Evert Leideman, directeur-bestuurder deltaWonen

Trudy Huisman, directievoorzitter Rabobank IJsseldelta

Frans Holleman, directeur Bouwfonds Ontwikkeling Regio Noord-Oost





# Strategie, conclusies en aanbevelingen

Op pagina 11 van deze rapportage lichten we beknopt de uitkomsten van onze marktverkenning toe. Voor wie wil weten hoe wij nu zelf de uitkomsten interpreteren, is dit hoofdstuk bedoeld. Bij wijze van achtergrond geven we eerst kort de doelstellingen van onze drie organisaties mee; van daaruit kijken we met een bepaalde blik naar de samenleving en de markt. Het blijkt dat de strategieën van een woningcorporatie, een bank en een gebiedsontwikkelaar nadrukkelijk zijn verbonden. Vervolgens presenteren we kort de belangrijkste onderzoeksconclusies en geven we een aantal aanbevelingen mee voor de partijen die beleid maken voor de IJsseldelta en in dit gebied projecten ontwikkelen.

## ONZE ONDERNEMINGEN, VISIE EN STRATEGIE

De IJsseldelta is voor alle drie de organisaties die deze marktverkenning hebben geëntameerd het kerngebied. De Rabobank IJsseldelta draagt dat al uit in haar naam: in dit gebied heeft de bank haar coöperatieve roots, in de geschiedenis van de Raiffeisen-bank. Zelfredzaamheid en zelforganiserend vermogen – de kracht van ‘onderaf’ in de samenleving, leidend tot vitale gemeenschappen – waren belangrijke waarden in het verleden, maar zijn de laatste tijd aan een stevige comeback bezig. Voor deltaWonen is het gebied Wezep, Hattemerbroek, Kampen en Zwolle evenzeer de kernregio. Hier heeft de corporatie haar woningbezit. Met dat bezit is deltaWonen de samenleving van dienst; een samenleving waarin netwerken steeds belangrijker worden. Dit komt onder andere tot uiting in ‘De Woningzoeker’, waarmee deltaWonen samen met drie collega-corporaties en de gemeenten uitgaat van Zwolle-Kampen als één woningmarkt. Ook voor Bouwfonds Ontwikkeling regio Noord-Oost vervult de IJsseldelta een prominente rol. Het is de belangrijkste economische regio in dit deel van het land, hier vindt de meeste dynamiek op de woningmarkt plaats. Met het kantoor in Zwolle is dit ook zeker de ‘thuisregio’ voor kantoor Noord-Oost.

### De klant centraal

Wat ons in belangrijke mate bindt, zijn de klanten van nu en morgen. We willen inzicht krijgen in wat hen beweegt, om daar onze producten en diensten zo goed mogelijk op te laten aansluiten. Daarbij hanteren we bewust een bredere blik. Voor Bouwfonds staat primair de consument in de koopsector centraal, maar de ontwikkelingen in de huurmarkt zijn net zo goed van belang. Hoe huurders denken over het wonen in de IJsseldelta, wordt vanzelfsprekend meegenomen in de strategiebepaling voor de toekomst. Wie goed wil programmeren, moet alles in ogenschouw nemen: huur en koop, bestaande en nieuwe woningen. Deze deelmarkten zijn onderling nauw verbonden. Voor deltaWonen is die brede scope al even evident. Zij wil haar koers snel kunnen aanpassen aan mogelijke veranderingen in de woningmarkt. Van koop naar huur en van grootschalig naar



kleinschalig zijn twee belangrijke trends van deze tijd; in de toekomst dienen ongetwijfeld nieuwe ontwikkelingen zich aan. Het is zaak daar op tijd op te anticiperen. Ook voor de Rabobank is zicht op de consument van groot belang. Het economisch tij oefent een belangrijke invloed uit op hoe mensen tegen de toekomst aankijken ('consumentenvertrouwen') en of zij majeure beslissingen durven nemen over werk, inkomen en huisvesting. Het begrip waardeontwikkeling speelt daarbij een steeds belangrijkere rol: welke verwachting hebben consumenten over de waarde van hun woning in de toekomst? Automatismen op dat vlak behoren inmiddels tot het verleden.

#### Co-creatie: andere aanpak

Onze belangstelling voor de klant gaat verder dan een fascinatie voor wat hem of haar beweegt. Steeds meer projecten die worden ontwikkeld, komen in één of andere vorm van co-creatie tot stand. Of het nu in collectief of particulier verband gebeurt, de werelden van de 'professionals' en de 'gebruikers' schuiven in elkaar. Idealiter gaan bij deze manier van planontwikkeling economische en sociaal-maatschappelijke waardecreatie hand in hand; dat maakt het eindresultaat sterk en duurzaam. Ook deze ontwikkeling – waarbij topdown en blauwdrukplanning worden vervangen door bottomup en 'organische' stadsontwikkeling – vraagt om een verbreding van het blikveld. Zowel de gebiedsontwikkelaar, de bank als de woningcorporatie moeten de eindgebruiker een plaats in het ontwikkelingstraject gunnen. Dat kan ook betekenen dat er vitale coalities met partijen uit heel andere sectoren worden gesloten, zoals onderwijs, zorg en welzijn. De oude sectorgrenzen vallen weg. De eerste projecten die zo al werkende weg en met vallen en opstaan worden ontwikkeld, bieden hoopvolle resultaten. De consument als ervaringsdeskundige wil graag meedenken over de inrichting van woning en woonomgeving. Die lijn wordt de komende jaren doorontwikkeld.

#### Duurzaamheid: gedeelde ambitie

Ons handelen in het hier en nu beïnvloedt ontegenzeggelijk de toekomstige generaties. Het geeft ons de verplichting om zo zorgvuldig mogelijk met deze aarde om te gaan. Dat betekent bijvoorbeeld een streven naar energiereductie: waar minder energie wordt verbruikt, hoeft deze ook niet te worden geproduceerd – het eerste principe van de Trias Energetica. Zowel bij de bestaande woningen als de nieuwbouw is dit van belang. Maar duurzaamheid kan ook vertaald worden als de circulaire economie: een economie zonder afval, schade en vervuiling. Dat vraagt anders organiseren en andere business- en verdienmodellen. Het denken hierover vindt steeds meer weerklank in de wereld van project- en gebiedsontwikkeling. Met instrumenten als de Green Score Card, ontwikkeld door Bouwfonds, wordt het mogelijk om met alle partijen gezamenlijk – ook dat is co-creatie – de duurzaamheidsambitie te formuleren. Met daarbij in het achterhoofd dat de woonlasten in belangrijke mate door energieprijzen worden beïnvloed.

#### Betaalbaarheid: goed wonen onder handbereik

De crisis heeft ons met de neus op de feiten gedrukt: betaalbaar wonen is geen vanzelfsprekendheid. Corporaties worden door de heffingen uit Den Haag verplicht om hun huurbeleid aan te passen en soms stevige huurverhogingen door te voeren. In de bestaande woningmarkt staan de nodige woningen van recente kopers ‘onder water’. De vanzelfsprekende waardegroei uit het





verleden lijkt voorbij te zijn. Dat raakt iedereen. Ook hebben veel huishoudens door baanverlies of teruglopende inkomsten als zelfstandige moeite om de eindjes aan elkaar te knopen. Voor Bouwfonds, deltaWonen en Rabobank is betaalbaarheid daarmee één van de centrale thema's.

Met deze gedeelde waarden en principes in het achterhoofd hebben wij de resultaten van de marktverkenning bestudeerd en onderling besproken. Wat zijn de lessons learned? Die zetten we hieronder op een rij.

## CONCLUSIES UIT HET ONDERZOEK

Van alle respondenten in het onderzochte gebied wil 24 procent binnen vijf jaar verhuizen, 40 procent wil binnen tien jaar verhuizen. Bestaande koopwoningen worden het meest gevraagd, gevolgd door nieuwbouw koopwoningen en sociale huurwoningen. In de nieuwbouwkoopmarkt bestaat de meeste vraag naar woningen tussen 200.000 en 250.000 euro, de relatief kleine groep verhuisgeïnteresseerden (8-10 procent) naar vrije sector huurwoningen wil maximaal 850 euro huur per maand betalen, maar de groep die bereid is maximaal 750 euro te betalen is het grootst. In termen van locaties zijn de gebieden net rond het centrum van Zwolle het meest favoriet, in Kampen doen de stadsrandgebieden het goed. Traditionele en retro-architectuur is het meest geliefd, zowel onder kopers als huurders. Bij de energiebesparende maatregelen kent men de 'classics' (dubbel glas, HR-ketel), maar daar blijft het vervolgens bij. Over de voordelen van een energiezuinige woning en wat dat precies inhoudt, tasten velen nog in het duister.

## AANBEVELINGEN VOOR ONTWIKKELENDE PARTIJEN

Voor de partijen die in de IJsseldelta beleid opstellen en projecten ontwikkelen hebben we vier aandachtspunten geformuleerd, die wat ons betreft het beginpunt kunnen vormen voor een discussie over het toekomstige wonen in onze regio. Ze haken aan op de kernelementen uit onze eigen strategie, die we aan het begin van dit hoofdstuk onder woorden hebben gebracht:

### 1. Starters: een te onbekende groep

Met dit onderzoek hebben we maar weinig starters bereikt. Zij laten zich met traditionele instrumenten als een enquête niet gemakkelijk 'vangen'. Aangezien deze groep wel van groot belang wordt geacht om (de onderkant van) de woningmarkt te bewegen, is een uitwisseling met deze groep wel zeer noodzakelijk. Gezamenlijk moeten we ons inspannen om de startersmarkt beter te leren kennen. Willen we werkelijk de klant centraal stellen, dan moet ook deze groep scherper op het netvlies komen.



## 2. Ongeliefde buurten: samenwerken aan het versterken van het imago

Er zijn in Kampen en met name in Zwolle gebieden aan te wijzen (zowel in de bestaande stad als in de 'weide') die het qua imago minder goed doen. Hier ligt een gezamenlijke opgave voor overheid en markt om met een gerichte marketing- en communicatie-inspanning verbetering aan te brengen. Het werken in co-creatie kan ook hier zeer geschikt voor zijn. Een dwarsverband ligt er naar het ontbreken van duidelijke gebiedsvisies en –programma's: zo lang de consument geen zekerheid heeft over bijvoorbeeld de voorzieningen die in een gebied worden gerealiseerd, stelt deze de koop- of huurbeslissing uit.

## 3. Duurzaamheid: betere informatieverstrekking

Duurzaamheid staat bij alle drie onze ondernemingen zeer hoog op de agenda, maar hier hebben we nog duidelijk een slag in te slaan. Uit de enquête en gesprekken in de focusgroepen blijkt een opvallend gebrek aan kennis bij de consument over de mogelijkheden van energiebesparende maatregelen. Technisch (en dan met name voor wat betreft de 'klassieke' maatregelen) weet men er nog wel het nodige van, maar hoe een en ander zich verhoudt tot bijvoorbeeld de maandlasten is bij velen onduidelijk. Ook is er een gebrek aan vertrouwen of de investeringen in duurzaamheid werkelijk zo lucratief zijn als door de professionals wordt aangegeven. Hier ligt een kans voor de ontwikkeling van eenduidige arrangementen, die op een heldere manier in de markt worden gezet. Daaraan vooraf gaat echter het verstrekken van heldere informatie.

## 4. Vrije sector huur: belangstelling beperkt

De groep die in Kampen en Zwolle voor een vrije sectorhuurwoning kiest is kwantitatief beperkt en men wil er ook niet teveel voor betalen. Het merendeel wil maximaal 750 euro per maand uitgeven. Dit geeft te denken voor corporaties en ontwikkelaars die in dit marktsegment actief willen worden. Het stelt in ieder geval een plafond in het kader van de betaalbaarheid.



# De resultaten van het onderzoek

De IJsseldelta is in deze marktverkenning aan een uitgebreide analyse onderworpen. Uit verschillende bronnen is informatie gehaald over hoe de vraag naar huur- en koopwoningen zich ontwikkelt, welke gebieden het goed en minder goed doen en welke woonwensen er in Kampen en Zwolle bestaan. Het hoofdbestanddeel van het onderzoek bestond uit een enquête waar 2.400 huishoudens uit Kampen en Zwolle aan hebben meegewerkt. Drie groepen werden onderzocht: verhuiscandidate naar nieuwbouwkoop, bestaande vrije sector huur en nieuwbouw vrije sector huur. De uitkomsten daarvan zetten we in dit hoofdstuk onder elkaar, gerangschikt naar de thema's verhuiscandidate, gewenste prijzen en locaties, woonwensen en energiebesparing. Vervolgens zetten we nog een aantal algemene conclusies over de woningmarkt van de IJsseldelta op een rij.

## DE ENQUÊTE IN KAMPEN EN ZWOLLE

### **Verhuiscandidate: wie wil er verhuizen**

Van alle respondenten in Zwolle wil een kwart binnen vijf jaar verhuizen. Tussen vijf en tien jaar is dat vijftien procent. Het zijn cijfers die niet wezenlijk afwijken van de percentages die Bouwfonds onlangs bij een groot onderzoek in de Brabantse steden boven water haalde. In steden als Breda en Eindhoven wil respectievelijk 26 en 30 procent binnen vijf jaar verhuizen. Kijkend naar Kampen valt op dat de verhuiscandidate enkele procentpunten lager ligt. In totaal wil 35 procent binnen tien jaar de overstap maken naar een andere woning.

Uitgesplitst naar het type woning dat de verhuiscandidate (binnen vijf jaar) willen betrekken, komt in Zwolle de bestaande koopwoning als winnaar uit de bus (40 procent). De nieuwbouw koopwoning volgt op 27 procent, met de sociale huurwoning in het kielzog (23 procent). Vrije sectorhuurwoningen kunnen op veel minder belangstelling rekenen. Het is een beeld dat ook in Kampen bestaat, zij het dat hier de belangstelling voor een sociale huurwoning groter is (29 procent).

### **Gewenste prijzen, geliefde locaties en buurten**

Bij de gewenste koopprijs geven de verhuiscandidate te kennen dat de categorie 200.000-250.000 euro favoriet is. De meest gewenste bruto maandlasten (20 procent) bewegen zich tussen 650 en 750 euro per maand. Overigens lijken de respondenten zich niet te beseffen dat ze daarmee niet de genoemde koopprijs kunnen betalen. Anders gezegd: de koopprijs die men denkt te kunnen betalen, wordt overschat. Bij de gewenste huurprijs valt op dat de belangstelling voor duurdere vrije sectorhuurwoningen beperkt is. De meeste verhuiscandidate naar een vrije sector huurwoning willen maximaal 850 euro per maand uitgeven. De conclusie die we kunnen trekken is dat de groep die voor dit type woning kiest in Kampen en Zwolle kwantitatief beperkt is en dat men er





daarnaast niet te veel voor wil betalen. Uit de belangrijkste redenen om te huren blijkt dat huren (in tegenstelling tot bijvoorbeeld in Duitsland en Frankrijk) als next-best oplossing wordt gezien. De argumenten 'kan geen hypotheek krijgen' en 'verdien teveel voor een sociale huurwoning' worden het meest genoemd. Mogelijk dat in de toekomst, bij de opkomst van een jongere generatie die het gebruik van een woning boven het bezit ervan stelt, de belangstelling voor huren wel verder toeneemt. Uit de gesprekken met de focusgroepen die tijdens het onderzoek plaatsvonden, kwam overigens naar voren dat bewoners van vrije sectorhuurwoningen door andere wijkbewoners niet altijd positief worden beoordeeld. Ze verhuizen weer snel en krijgen het etiket 'niet-bestendige wijkbewoner' opgeplakt.

Bij de favoriete nieuwbouwlocaties in Zwolle scoren de gebieden rondom het centrum het hoogst. Isala Wezenlanden (oude ziekenhuislocatie) voert de ranglijst aan, gevolgd door Frankhuis en Prinsenpoort. Opvallend is dat een gebied als Kamperpoort laag scoort, ook al ligt het net zo dicht bij het centrum als Isala Wezenlanden. Hier wreekt zich wellicht het karakter van de oude volkswijk, hoewel het gebied zeker wel potentie heeft. Ook ontbreken hier een duidelijke gebiedsvisie en een helder, vaststaand programma. Dan blijkt een op zich goede locatie dus niet te voldoen. Verder wijzen we op Breecamp-Oost als de minst aansprekende van de onderzochte nieuwbouwlocaties in Zwolle, terwijl Frankhuis, eveneens in Stadshagen gelegen, wel erg in trek is. Ook bij Breecamp-Oost is sprake van een slecht imago. Hier moet een stevige, gezamenlijke marketinginspanning op gepleegd worden. Dit is niet alleen voor de resterende nieuwbouw van belang, ook bestaande huizenbezitters hebben hier profijt bij. In het verlengde hiervan is een partij als de Rabobank gebaat bij een betere (door)verkoopbaarheid. Dit verlaagt het risicoprofiel van de leningenportefeuille in dit gedeelte van de stad. Onder de verhuisgeneigden naar een bestaande koopwoning of bestaande vrije sectorhuurwoning is gevraagd naar de voorkeur voor woonbuurten. Kijkend naar de geliefde bestaande woonbuurten komt Zwolle-Zuid als nummer één uit de bus. Ook de bestaande woningen in Stadshagen (Vinex) doen het trouwens goed.

In Kampen is het juist een buitenstedelijk ontwikkelingsgebied dat met de eer gaat strijken. 'Het Meer' is hier bij de naar nieuwbouw verhuisgeneigden het meest populair. Sowieso bevinden de meeste locaties zich hier op de stadsrand. Het Meer ligt gunstig in het nog dorpse IJsselmuiden. De locatie 'Reeve' draagt de belofte aan landelijk wonen in zich en dat spreekt veel mensen aan, ook al is er nog veel onduidelijk over het plan. Bij de geliefde buurten wordt onder de verhuisgeneigden naar een bestaande koopwoning of bestaande vrije sector huurwoning IJsselmuiden het meest genoemd, maar ook het centrum van Kampen doet het goed. Een gebied als Hanzewijk scoort opvallend laag, terwijl deltaWonen hier wel zeer succesvol is met de verkoop van woningen. Blijkbaar zijn wijkvoorkeur en de beslissing om ergens een woning te kopen niet altijd hetzelfde.



### **Woonwensen: groepen en voorkeuren**

Uit de vraag wie er aan de enquête hebben meegedaan, blijkt dat starters nauwelijks hebben geparticipeerd. Dit is een lastige groep om te bereiken, zo ervaren deltaWonen, Rabobank en Bouwfonds ook in hun praktijk. Aan de geïnteresseerden in een nieuwbouw koopwoning en een vrije sectorhuurwoning zijn enkele vragen gesteld over hoe zij het liefst zouden willen wonen. Ten aanzien van de gewenste inspraak bij het woningontwerp van een koopwoning doen de 'traditionele' factoren as indeling, badkamer en keuken het veruit het beste. Architectuur en duurzaamheid scoren even hoog (37 procent wil hier veel invloed op hebben). Bij de gewenste architectuurstijlen van een eengezinswoning zetten kopers en huurders de 'retrodorpse'-stijl op één, gevolgd door de 'cottage'-stijl. Bij de kopers scoort de jaren-dertig stijl opvallend laag, dit in tegenstelling tot landelijk onderzoek waar deze architectuurstijl stevast op de eerste plek staat. Tijdens de focusgroepen zijn extra beelden van jaren dertig woningen getoond; deze werden zeer positief beoordeeld. Bij de stijlen van de meergezinswoning bestaan weinig verschillen tussen de twee groepen naar nieuwbouw verhuisgeneigden. Het compacte appartementengebouw met royale buitenruimtes ('urban villa') staat op één.

### **Energiebesparing: groeiend duurzaamheidsbesef**

Circa 30 procent van de aspirant nieuwbouwkopers en vrije sector huurders zegt 'zo vaak mogelijk' op het energieverbruik van de woning te letten. Bij de gewenste energiebesparende maatregelen in de woning komen bekende ingrepen als dubbel glas en een HR-ketel volop terug.





Het zijn ook de maatregelen die corporatie deltaWonen het meest toepast en in termen van woonlasten het meeste effect sorteren. Relatief nieuwe maatregelen als zonnepanelen en warmtepompen (WKO) scoren aanmerkelijk lager.

Qua maximaal bedrag hebben de meeste consumenten tussen 2.500 en 5.000 euro over voor energiebesparende maatregelen, wanneer zij overgaan tot de koop van een nieuw huis. De acceptabele geachte terugverdientijd die daarbij hoort is vier tot acht jaar. De belangrijkste drijfveer is een financiële: het verlagen van de energierekening. Ook de zorg om het milieu is een belangrijke reden om te investeren in maatregelen. Bij de potentiële huurders van een vrije sectorhuurwoning speelt ook het extra wooncomfort nadrukkelijk mee.

Hoewel de 'traditionele' energiebesparende maatregelen goed bekend zijn, is de informatiebehoefte over wat een energiezuinige woning precies inhoudt behoorlijk groot. Zowel kopers als huurders willen meer weten welke besparingen mogelijk zijn, wat de extra kosten zijn en welke subsidies er bestaan. Ten aanzien van de financiering geeft ruim een derde van aspirant-kopers aan dat een energiezuinige nieuwbouwwoning aantrekkelijker wordt bij een hogere hypotheek. Energiebesparende maatregelen worden bij voorkeur via de hypotheek gefinancierd (67 procent) en in veel mindere mate met spaargeld (27 procent). De helft van alle potentiële huurders en kopers is zich ervan bewust dat de extra investeringen ook daadwerkelijk resulteren in lagere netto maandlasten. Of men ook werkelijk weet hoe dit verband in de praktijk uitpakt, is echter de vraag. Met name uit de focusgroepen kwam naar voren dat men de precieze consequenties niet scherp voor ogen heeft.



## INZICHTEN VOOR DE TOEKOMST: EEN DOORKIJK

Wanneer we de resultaten van de marktverkenning bundelen, komen de volgende algemene inzichten naar voren:

- Huishoudens in het gebied verhuizen voor een belangrijk deel binnen de eigen gemeente. Er is dus sprake van grotendeels gescheiden woningmarkten. Een opvallend detail is dat Kampenaren relatief gezien meer op Zwolle zijn gericht dan andersom. Vanuit de praktijk ziet deltaWonen dat dit in de sociale huur overigens minder aan de orde is. Blijkbaar vervallen de gemeentegrenzen naarmate de schaarste van sociale huurwoningen toeneemt.
- Tot en met 2018 is in Zwolle een potentiële vraag naar circa 13.500 woningen, in Kampen worden bijna 4.500 woningen gevraagd. Het gaat om zowel bestaande als nieuwe woningen.
- Verhuisgeneigde huishoudens naar een nieuwe koopwoning met een leeftijd tot 55 jaar hebben over het algemeen voorkeur voor een grondgebonden woning. Boven de 55 jaar is het appartement of de patiobungalow favoriet.
- De vraag naar vrije sectorhuurwoningen is in dit gebied beperkt.
- De huidige woning van verhuisgeneigde respondenten heeft vaak geen energielabel of men weet niet welk label de woning heeft. Onder bijna de helft van de respondenten bestaat onvoldoende kennis over energiebesparende voorzieningen.
- In Kampen en Zwolle willen relatief weinig mensen naar een nieuwbouwwoning in een grote nieuwbouwwijk verhuizen.

## DE WERKWIJZE

Voor de woningmarktverkenning van de IJsseldelta hebben we gebruik gemaakt van vier bronnen:

- deskresearch;
- een analyse van het databestand WoON 2012;
- een woonwensenquête;
- inzet van focusgroepen.

## COLOFON

Uitgave: deltaWonen, Rabobank IJsseldelta en Bouwfonds Ontwikkeling – juni 2014

Redactie: Kees de Graaf [Studio Platz]

Fotografie: deltaWonen, Rabobank IJsseldelta en Bouwfonds Ontwikkeling

Vormgeving: Herald Lammertink (deltaWonen)

Drukwerk: Molenbergmedia

### **Meer informatie**

Het uitgebreide woningmarktonderzoek dat de onderlegger vormt voor deze brochure is per mail te bestellen bij Bouwfonds ([ontwikkeling.zwolle@bouwfonds.nl](mailto:ontwikkeling.zwolle@bouwfonds.nl)).

[www.deltawonen.nl](http://www.deltawonen.nl)

[www.rabobank.nl/ijsseldelta](http://www.rabobank.nl/ijsseldelta)

[www.bouwfonds.nl](http://www.bouwfonds.nl)