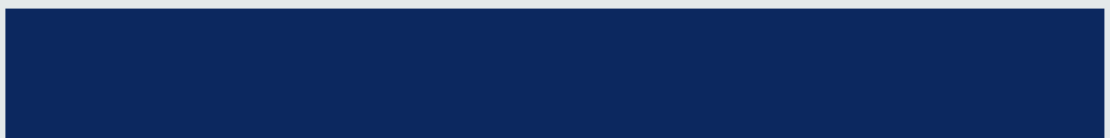




Rapport

Een groeistrategie voor Lelystad

Gemeente Lelystad



Een groeistrategie voor Lelystad



Gemeente Lelystad

Datum 22 mei 2024

Opdrachtgever: Gemeente Lelystad

Nadere inlichtingen: André Buys andre.buys@rigo.nl;
Tobias Meppelink tobias.meppelink@rigo.nl;
Veerle Veraart veerle.veraart@rigo.nl;

Projectnummer: P47400



RIGO is lid van de Vereniging voor Beleidsonderzoek (VBO) en gecertificeerd volgens ISO 9001:2015

WWW.RIGO.NL | DE RUIJTERKADE 112-C AMSTERDAM | IBAN NL 14 INGB 0002903851 | T 020 522 11 11
INFO@RIGO.NL | POSTBUS 2805 1000 CV AMSTERDAM | BTW NR NL 0092.84.461.B.01 | KVK 33227618



Inhoud

Inleiding	1
1 Doelgroepen en woonwensen	2
1.1 Woningzoekenden in Nederland	2
1.2 Woningzoekenden van buiten Lelystad	3
1.3 Woningzoekenden uit Lelystad zelf	5
1.4 Samenvattend	6
2 Vraag en aanbod	7
2.1 Vraag en betrokken woningen in Lelystad	8
2.2 Vraag en betrokken woningen in Metropoolregio Amsterdam	11
2.3 Samenvattend	14
3 De aantrekkingskracht van Lelystad	15
3.1 Wat vinden (nieuwe) bewoners zelf?	15
3.2 Wat zien makelaars?	17
3.3 Het aanbod	18
3.4 Samenvattend	19
4 Het verhaal achter de cijfers	20
4.1 De keuze voor Lelystad	20
4.2 De levensloopbestendige woning	20
4.3 Omgevingsfactoren en andere overwegingen	21
4.4 Nieuwbouw volgens de Lelystedeling	22
4.5 Samenvattend	22
5 Conclusie	24
5.1 Groeikansen	24
5.2 Naar een bouwstrategie	26



Inleiding

In Nederland is er sprake van een woningtekort. Zodoende ligt er landelijk een enorme bouwambitie van 900.000 woningen tot 2030. Uit het lokale woningbehoefteonderzoek van Lelystad (uit 2022) blijkt dat de gemeente een autonome groei kent van zo'n 7.700 huishoudens en woningen tot 2040. Maar gezien het landelijke woningtekort en de ruimte die Lelystad biedt, heeft de gemeente de ambitie om de woningvoorraad te verdubbelen.

Dit vertaalt zich in het doel om 40.000 nieuwe woningen te bouwen tot 2040. Dat betekent een toevoeging van jaarlijks (gemiddeld) 1.400 woningen, meer dan de verwachte woningbehoefte van jaarlijks circa 500 woningen. De gemeente Lelystad heeft daarom behoefte aan inzicht in hoe de stad meer woningen kan afzetten dan er geprognostiseerd zijn. Ook zoekt de gemeente inzicht in de woningbehoefte van verschillende doelgroepen, zodat de juiste woningen worden gebouwd op de juiste plaats. In opdracht van de gemeente heeft RIGO deze vraag onderzocht.

Het doel van dit onderzoek is om meer inzicht te krijgen in woonwensen en overwegingen om te verhuizen van verschillende doelgroepen, en de externe push- en pull-factoren die daarin een rol spelen. Zo komt in beeld voor welke doelgroepen de gemeente Lelystad op dit moment bouwt, en waar kansen liggen om meer huishoudens en/of andere doelgroepen aan te trekken. Deze rapportage bevat onze bevindingen.

Leeswijzer

De rapportage is als volgt opgebouwd. Hoofdstuk 1 en 2 beschrijven de (potentiële) doelgroepen die voor de groei moeten zorgen, en hun woonwensen en drijfveren. Hoofdstuk 3 gaat in op de vraag wat Lelystad deze doelgroepen kan bieden. De informatie in deze hoofdstukken is ontleend aan bestaande kwantitatieve bronnen en publicaties. Ook is een aantal gesprekken gevoerd met lokale makelaars.

Vervolgens wordt in hoofdstuk 4 dieper ingegaan op de woonwensen, overwegingen en ervaringen van de potentiële doelgroepen bij de zoektocht naar een woning in Lelystad. Dit op basis van uitkomsten uit verschillende focusgroepen.

Hoofdstuk 5 bevat een samenvattende conclusie. Ook worden de inzichten uit de andere hoofdstukken gecombineerd tot een op groei gerichte bouwstrategie op hoofdlijnen.



1 Doelgroepen en woonwensen

In 2021 heeft Stec Groep voor de gemeente Lelystad een woningbehoefteonderzoek uitgevoerd, waarin gedetailleerd wordt ingegaan op verschillende scenario's en prognoses, waaronder de ambitie om jaarlijks 40.000 woningen toe te voegen.¹ Deze ambitie komt niet voort uit de woningbehoefte, maar uit een beleidskeuze van de gemeente. Dat maakt het lastig de vraag te beantwoorden welke doelgroepen bijdragen om deze ambitie waar te maken. Stec Groep concludeert daarover dat: *“deze schaalsprong [het toevoegen van 40.000 woningen, RIGO] alleen mogelijk is wanneer over de hele linie huishoudens aangetrokken worden.”*

Alle doelgroepen zijn dus interessant voor de groei van Lelystad. Dat wil zeggen dat de nadruk ligt op zowel verhuiscandidate van buiten Lelystad als uit Lelystad zelf – beide zijn nodig om de ambitie te halen. In dit eerste hoofdstuk verkennen we verschillende doelgroepen en hun woonwensen door de bril van de groeiambitie van Lelystad. Wie zijn ze? Waar komen ze vandaan? En waar zijn ze naar op zoek? Dit onderzoeken we op basis van openbare bronnen en onderzoeken, zoals het Woononderzoek Nederland (WoON2021), Wonen in de MRA (WiMRA2021), gemeentelijke onderzoeken en CBS-gegevens.

1.1 Woningzoekenden in Nederland

Wie zoeken er naar een woning? Het Woononderzoek Nederland is een driejaarlijks onderzoek naar de woonsituatie en woonwensen van huishoudens in Nederland. In het meest recente onderzoek uit 2021 gaven bijna 900.000 huishoudens aan wel te willen verhuizen, maar geen woning te kunnen vinden. Ruim twee keer zoveel als er uit het onderzoek in 2015 naar voren kwamen. Binnen de doelgroepen thuiswonende kinderen van 18 jaar of ouder, alleenstaanden tot 40 jaar en paren zonder kinderen tot 40 jaar is de groep huishoudens met een verhuiscandidate het grootst (Figuur 1-1).

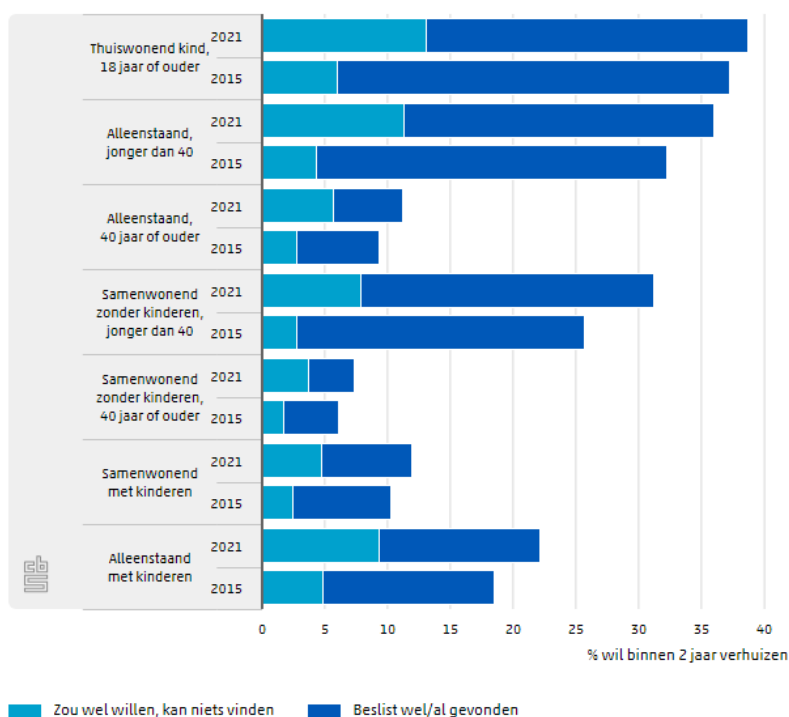
Het valt ook op dat het deel van de woningzoekenden dat aangeeft wel te willen verhuizen, maar niets kan vinden, is toegenomen tussen 2015 en 2021. Voor de meeste doelgroepen is er sprake van een verdubbeling. De groep samenwonenden zonder kinderen tot 40 jaar ervaren dit zelfs nog sterker ten opzichte van 2015.

Dat heeft ook effect op waar huishoudens zoeken naar een woning. Uit onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat er steeds meer huishoudens de Randstad verlaten, op zoek naar ruime (koop-) woningen die in de Randstad zelf steeds schaarser worden. Zij blijven dan vaak wel op reisafstand van de Randstad of settelen in aangrenzende regio's zoals Rivierland of Foodvalley. Plaatsen als Ede, Apeldoorn en Deventer trekken steeds meer 'overlopers' uit de Randstad. RIGO houdt dit al enige tijd bij voor de Provincies Gelderland en Overijssel.² Je zou kunnen zeggen dat de Randstad 'uitdijt', mede vanwege het woningtekort.

¹ Stec Groep (2021) Woningbehoefte Lelystad: Verkennende analyse als input voor de nieuwe woonvisie.

² RIGO (2023) Komen en gaan: www.komen-en-gaan.nl

Figuur 1-1 Verhuiscens per levensfase, Bron: CBS; WoON 2015/2021.



1.2 Woningzoekenden van buiten Lelystad

De vraag is of deze woningzoekenden ook in Lelystad op zoek zijn.

1.2.1 Herkomst

De groei moet vooral van buiten Lelystad komen. Dit roept de vraag op waar die nieuwe inwoners dan gezocht moeten worden. Een analyse van recente verhuisbewegingen geeft aanwijzingen. Veelzeggend in dit verband is het onderzoek dat de Metropoolregio Amsterdam (MRA) heeft laten doen naar verhuisde huishoudens naar en binnen de regio.³ Hieruit blijkt dat Lelystad steeds meer huishoudens trekt uit de (rest van de) MRA, met Almere als belangrijkste leverancier, gevolgd door Amsterdam.

De opkomst van Almere is opmerkelijk. Kennelijk is in Almere een enorme voedingsbodem ontstaan van huishoudens die in Almere zelf niet kunnen slagen. Omgekeerd verhuizen er ook huishoudens van Lelystad naar Almere, maar die stroom is niet toegenomen.

Uit de CBS-migratiestatistiek (op persoonsniveau, niet op huishoudensniveau) is aanvullend een beeld te vormen van de belangrijkste herkomstgebieden, maar ook van waar vertrekkers uit Lelystad zich vestigen (Tabel 1-1). Ook daaruit kunnen we halen dat het voornamelijk MRA-gemeenten zijn waar de aanwas voor bevolkingsgroei vandaan komt.

³ RIGO (2021) Verhuisd in de MRA: <https://www.overzichtinbeeld.nl/verhuisdmra/>.

Tabel 1-1 Aantal vestigers naar herkomst en vertrekkers naar bestemming voor de periode 2018-2022 van de gemeente Lelystad, geordend naar migratiesaldo. Bron: CBS; berekening RIGO

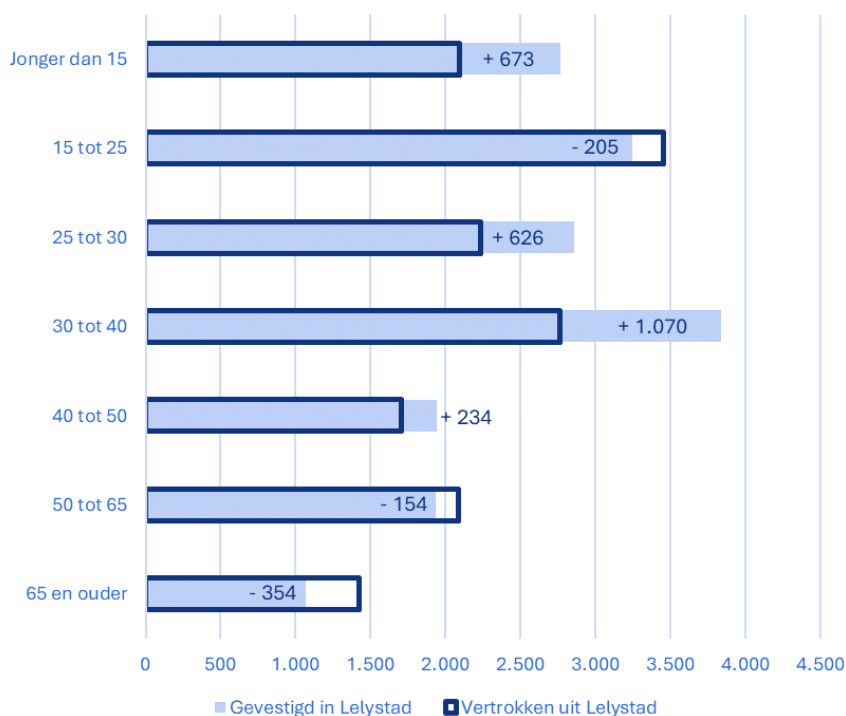
	Gemeente	Gevestigd in Lelystad	Vertrokken uit Lelystad	Saldo
1	Almere	4.893	2.419	2.474
2	Amsterdam	2.186	1.322	864
3	Haarlemmermeer	304	120	184
4	Zaanstad	318	159	159
5	Zeewolde	390	232	158
6	Amstelveen	200	106	94
7	Haarlem	209	131	78
8	Hilversum	216	141	75
9	Diemen	131	68	63
10	Den Haag	334	277	57
11	Purmerend	134	78	56
12	Westerwolde	73	28	45
13	Uithoorn	58	17	41
14	Weesp	77	38	39
15	Huizen	95	62	33

1.2.2 Levensfase en drijfveren

Uit migratiepatronen is af te leiden dat Lelystad een selectieve aantrekkingskracht uitoefent op jonge huishoudens en gezinnen. Dat zien we in Figuur 1-2: er zijn veel meer personen tussen de 25 en 40 jaar oud naar Lelystad verhuisd dan er zijn vertrokken. Ditzelfde geldt voor kinderen tot 15 jaar oud, wat laat zien dat het voor een deel om gezinnen gaat. Het is bekend dat Lelystad een aantrekkingskracht heeft op starters en (jonge) gezinnen, zoals blijkt uit het eerder gepubliceerde rapport van Stec Groep.⁴ Voor deze groep zijn Almere en Amsterdam belangrijke rekruteringsgebieden. Maar ook starters (uit het ouderlijk huis) uit Almere weten Lelystad in toenemende mate te vinden. Tegelijkertijd zien we dat de groep jongeren tussen de 15 en 25 jaar per saldo meer uit Lelystad verhuizen dan andersom. Ook is dit het geval bij 50-plussers en senioren. Naast gezinnen die verhuizen naar Lelystad, zijn jongeren en senioren ook interessante doelgroepen. Immers, het vasthouden van doelgroepen die nu uit Lelystad verhuizen draagt ook bij aan het behalen van de groeiambitie.

⁴ Stec Groep (2021) Woningbehoefte Lelystad. Verkennende analyse als input voor de nieuwe woonvisie.

Figuur 1-2 Aantal vestigers en vertrekkers over de periode 2018 t/m 2022 voor gemeente Lelystad. Bijgevoegde aantallen is het migratiesaldo. Bron: CBS, 2022; berekening RIGO.



1.2.3 Woonwensen

Uit het onderzoek Wonen in de MRA (WiMRA2021) blijkt dat onder huishoudens die binnen of naar Lelystad willen verhuizen, bijna de helft op zoek is naar een eengezinswoning, terwijl een derde de voorkeur geeft aan een meergezinswoning. Opvallend is dat 19 procent openstaat voor beide woningtypen. De meerderheid van de zoekers geeft de voorkeur aan koopwoningen (63%), vooral in het prijssegment tussen €296.000 en €438.000 (27%). Wat betreft de grootte van de woning, geeft iets minder dan de helft van de verhuiscandidate aan een woning van minimaal 100 vierkante meter te willen. Een derde is op zoek naar een woning van tussen de 60 en 100 vierkante meter. Tevens hecht de meerderheid (62%) belang aan een tuin.

1.3 Woningzoekenden uit Lelystad zelf

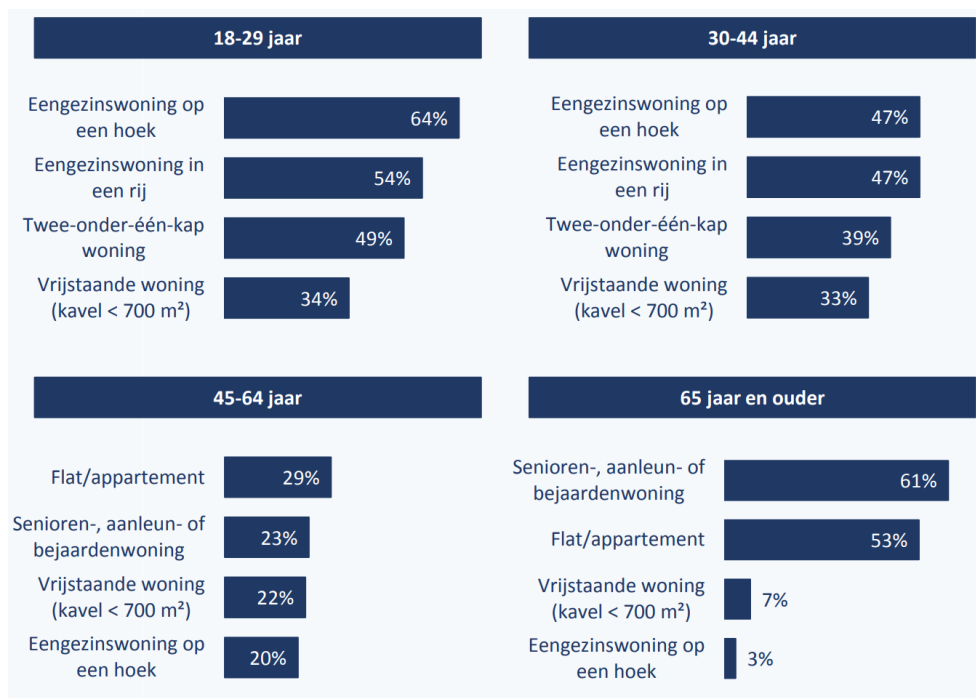
Woningzoekenden uit Lelystad zelf dragen op het eerste gezicht niet direct bij aan de groei, want zij wonen immers al in Lelystad. Echter, nieuwbouw die wordt betrokken door woningzoekenden uit Lelystad zelf leidt wel degelijk tot groei. Ten eerste wordt hiermee voorkomen dat deze mensen de gemeente verlaten. En in geval van doorstromers maken zij woningen uit de voorraad vrij, die dan weer kunnen worden betrokken door vestigers. Uit het WiMRA2021 blijkt ook dat maar liefst 66 procent van de verhuiscandidate uit Lelystad in de gemeente wil blijven.

In dit verband zijn in onderstaande figuur de door woningzoekenden uit Lelystad meest gewenste typen woningen weergegeven.⁵ Het meest relevant zijn daarbij de wensen van de jongste en de op één na jongste leeftijdscategorie (de bovenste helft van Figuur 1-3), omdat zij

⁵ Gemeente Lelystad (2022) Wonen in Lelystad 2021: Deelrapportage van het onderzoek Wonen, Leefbaarheid en Veiligheid.

de meerderheid uitmaken van de woningzoekenden. Veelzeggend is de populariteit van de eengezinswoning in diverse gedaanten.

Figuur 1-3 Meest gewilde woningtypen door woningzoekenden uit Lelystad zelf. Bron: Gemeente Lelystad, 2022.



Onder 65-plussers zijn ouderenwoningen en appartementen meer gewild. Uit Figuur 1-1 en Figuur 1-2 blijkt dat dit kleine groepen woningzoekenden zijn. De meerderheid van (toekomstige) senioren wil en hoeft de komende jaren namelijk niet te verhuizen.⁶ Wanneer zij wel een verhuishwens hebben dan blijkt uit onderzoek dat “kleiner willen wonen” de voornaamste reden achter de verhuisplannen is.⁷

1.4 Samenvattend

Door het toenemende woningtekort in Nederland neemt ook het aantal woningzoekenden toe. De grootste groepen woningzoekenden zijn jonge huishoudens tot 40 jaar. In het kader van de groeiambitie van Lelystad is het duidelijk dat huishoudens van buiten Lelystad de sleutel vormen tot verdere bevolkingsgroei. Uit de recente verhuisbewegingen blijkt dat Almere en Amsterdam grootleveranciers zijn van nieuwe inwoners. Lelystad heeft voornamelijk een aantrekkingskracht op starters en jonge gezinnen uit deze herkomstgemeenten; de meerderheid van de vestigers is jonger dan 40. Deze huishoudens hebben grotendeels de wens om te verhuizen naar eengezinswoningen.

Voor de groeiambitie van Lelystad liggen er dus grote kansen in het aantrekken van jonge huishoudens en gezinnen uit Almere, Amsterdam, en andere delen van de MRA en de Randstad. Tegelijkertijd zien we een uitstroom van jongeren en senioren. Erin slagen om deze groepen vast te houden kan ook bijdragen aan de ambitie van Lelystad om te laten groeien.

⁶ Centrada (2020) Woonwensenonderzoek Senioren.

⁷ Gemeente Lelystad (2022) Seniorproof in Lelystad 2021: Resultaten van het onderzoek Wonen, Leefbaarheid en Veiligheid.



2 Vraag en aanbod

Om dieper in te gaan op de woonwensen van verhuiscandidate huishoudens in Lelystad en de woonplaatsen van potentiële vestigers, hebben we de vraag naar woningen geanalyseerd volgens het WoonOnderzoek Nederland 2021 (WoON 2021). Het WoON2021 biedt naast inzichten over woonwensen, ook inzicht in het recente verhuisgedrag van huishoudens, oftewel de gerealiseerde woonwensen in de praktijk. Door vraag (woonwensen) en recent betrokken woningen met elkaar te vergelijken wordt inzichtelijk gemaakt welke segmenten op de woningmarkt onder druk staan. In het gele kader wordt dit nader toegelicht.

Woononderzoek Nederland 2021

Het WoON2021 is een steekproef onder alle personen van 18 jaar en ouder en bevat gedetailleerde informatie over de woonsituatie van de Nederlandse bevolking en haar wensen en behoeften op het gebied van wonen. Het biedt een schat aan gegevens over de kenmerken van huishoudens in alle segmenten, hun woonwensen alsmede over gerealiseerd verhuisgedrag.

Een simulatie

Deze analyse heeft een **theoretisch gehalte**. Door het betrekken van gegevens over de lokale woningvoorraad en bevolking kan binnen het WoON een **simulatie** worden gemaakt voor de gemeente Lelystad. Op basis van de simulatie onderzoeken we in het hoofdstuk de vraag van verhuiscandidate huishoudens in Lelystad en actueel betrokken woningen om inzicht te krijgen in de vraag-aanbodverhoudingen.

Daarbij zijn er een paar **kanttekeningen** te plaatsen. Ten eerste zijn niet alle vormen van vraag met een enquête goed te meten. Denk aan acute woningvraag als gevolg van scheiding of aanbod door overlijden. Bovendien zijn niet alle verhuisplannen even hard. Dat kan tal van redenen hebben, zoals wanneer het aanbod niet goed aansluit op de vraag.

Daardoor kunnen ook gerealiseerde verhuizingen niet precies de verwachte lijn volgen van de woonwensen van huishoudens. Dit zien we bijvoorbeeld vaak in de middenhuur: er zijn doorgaans meer aanbieders dan vragers in de middenhuur, maar omdat veel huishoudens niet terecht kunnen in de sociale huur of de koop, wordt de middenhuur in de praktijk toch veel betrokken.

De daadwerkelijk betrokken woningen weerspiegelen wel de praktijk, al gaat het om een momentopname. Niet alleen de door doorstroming vrijgekomen woningen worden daarin meegenomen, maar ook andere vormen van aanbod in de afgelopen jaren, waaronder aanbod door overlijden en aanbod door nieuwbouw.

De analyse

Op basis van woonwensen van huishoudens die aangeven te willen verhuizen, kan een indruk worden verkregen van de **vraag naar woningen**.

Behalve naar gevraagde woningen kijken we in de analyse ook naar **daadwerkelijk betrokken woningen** in de twee jaar voorafgaand aan het onderzoek. Dit geeft een beeld of mensen die willen verhuizen dat ook daadwerkelijk doen.

Door de vraag naar woningen (uitgesplitst naar woningtypen of prijssegmenten) te vergelijken met de in praktijk betrokken woningen, wordt zichtbaar aan welke type woningen en segmenten een tekort is. De vergelijking laat zien waar mogelijk verhuiscandidate huishoudens niet waargemaakt kunnen

worden, waar er potentieel een mismatch is tussen vraag en aanbod of waar doorstroming stopt.

Ondanks deze kanttekeningen biedt deze analyse de mogelijkheid om de lokale woningmarkt in zijn totaliteit te onderzoeken. De gepresenteerde cijfers in dit hoofdstuk geven **een beeld van de verhoudingen tussen vraag en aanbod** op de lokale woningmarkt.

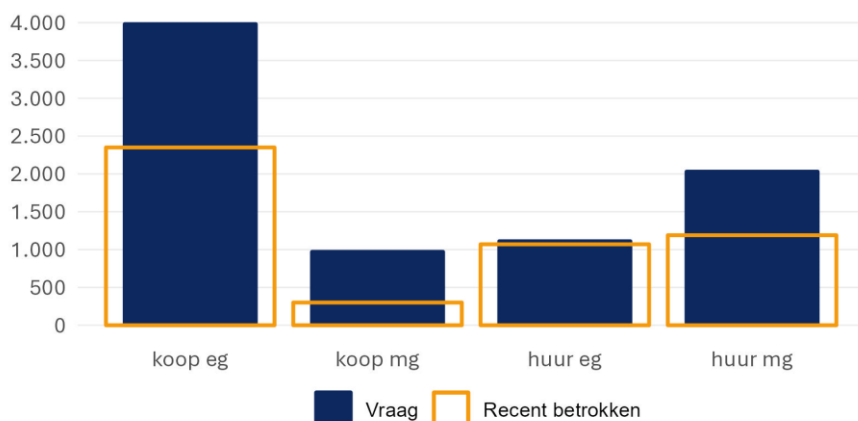
2.1 Vraag en betrokken woningen in Lelystad

Eerst gaan we in op de situatie in de gemeente Lelystad. We analyseren hoe de vraag zich verhoudt tot het recent aantal betrokken woningen. In Figuur 2-1 is te zien dat de vraag naar eengezinskoopwoningen op basis van woonwensen het grootst is. Het aantal recent betrokken eengezinskoopwoningen – op basis van huishoudens die in het WoON2021 hebben aangegeven tot twee jaar voor het onderzoek te zijn verhuisd – is een fors stuk kleiner. De vraag naar eengezinskoopwoningen is bijna twee keer zo groot als het aantal recent betrokken woningen. Dit duidt op krapte in dit segment. Het aanbodtekort aan eengezinskoopwoningen hangt samen met het feit dat bestaande bewoners van deze woningen geen verhuisplannen hebben. Deze komen daarmee niet vrij, terwijl er wel veel doorstromers (bijvoorbeeld uit de huursector) alsook starters naar een eengezinskoopwoning op zoek zijn.

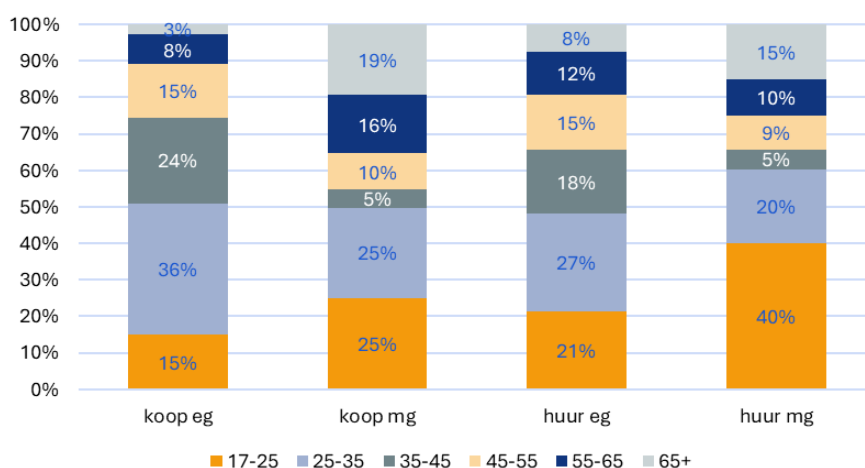
De vraag naar meergezinskoopwoningen is weliswaar kleiner dan die naar eengezinswoningen, maar we zien wel dat deze vraag bijna vier keer zo groot is als het aantal daadwerkelijk recent betrokken woningen. Ook hier zien we dus een onbalans in het vraag en aanbod. In de huursector is er minder frictie. De vraag naar eengezinshuurwoningen staat relatief gelijk aan het aantal recent betrokken woningen in dit segment. Voor meergezinshuurwoningen zien we ook dat het aantal recent betrokken woningen niet opweegt tegen de vraag. Inwoners van de gemeente Lelystad lijken hiermee de grootste behoefte te hebben aan eengezinskoopwoningen, gevolgd door huurappartementen. De grootste relatieve discrepantie lijkt te zitten bij de vraag naar meergezinskoopwoningen.

Figuur 2-2 laat zien hoe deze vraag verdeeld is over leeftijdsgroepen. We zien bijvoorbeeld dat de vraag naar koopappartementen voor het overgrote deel komt vanuit huishoudens t/m 35 jaar oud (50%), maar ook 55+ huishoudens (35%). De vraag naar eengezinskoopwoningen komt voor meer dan een derde vanuit de groep 25-35-jarigen. Dit komt overeen met de woonwensen, zoals onderzocht in hoofdstuk 1. Tegelijkertijd zien we ook dat de relatief grote vraag naar huurappartementen voor 40 procent bestaat uit jongeren – maar ook dit segment is populair bij 65-plussers.

Figuur 2-1 Vraag en recent betrokken woningen naar eigendom en woningtype, gemeente Lelystad. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO.



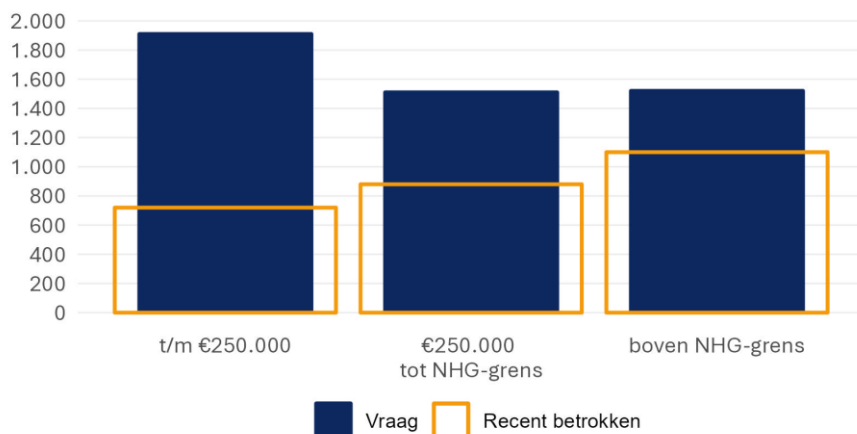
Figuur 2-2 Vraag per segment uitgesplitst naar leeftijdsklassen, gemeente Lelystad. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO.



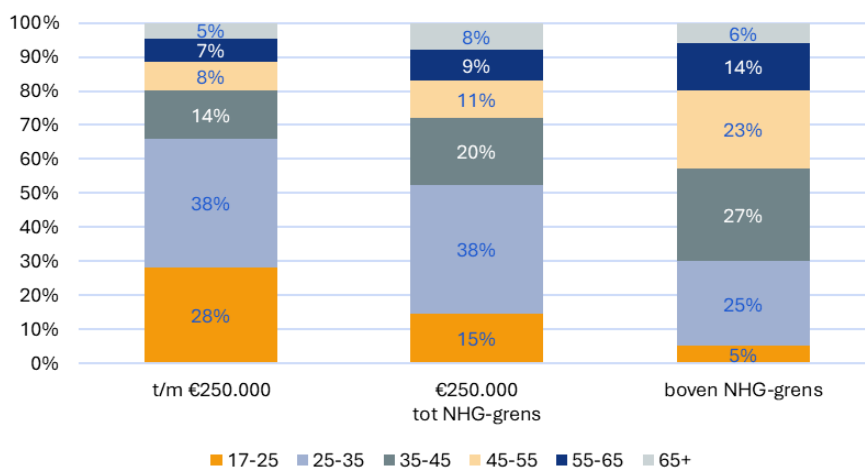
In Figuur 2-3 zijn vraag en aantal recent betrokken woningen in de koopsector nader gespecificeerd naar prijsklassen (prijspeil 2021). Het blijkt dan dat in alle prijsklassen meer huishoudens een woning wensen dan dat er gerealiseerde verhuizingen zijn. De grootste vraag gaat uit naar woningen in de prijsklasse van tot en met €250.000. Tegelijkertijd zien we dat het aantal recente verhuizingen naar de duurste klasse boven de NHG-grens (€405.000, prijspeil 2023) het grootst is. Hoewel er in alle prijsklassen meer vraag naar woningen is dan het aantal betrokken woningen, zien we dat het verschil in de goedkoopste klasse het grootst is. Dit duidt op krapte in de gehele koopsector, met name in het segment tot €250.000.

De vraag naar betaalbare koopwoningen komt voor het grootste deel vanuit jongeren en jongvolwassenen (Figuur 2-4). We zien dat de vraag naar woningen in het duurdere segment voornamelijk afkomstig is van huishoudens in de klassen 45 jaar en ouder.

Figuur 2-3 Vraag en recent betrokken huurwoningen naar kooprijksklasse, gemeente Lelystad. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO, prijspeil 2021.

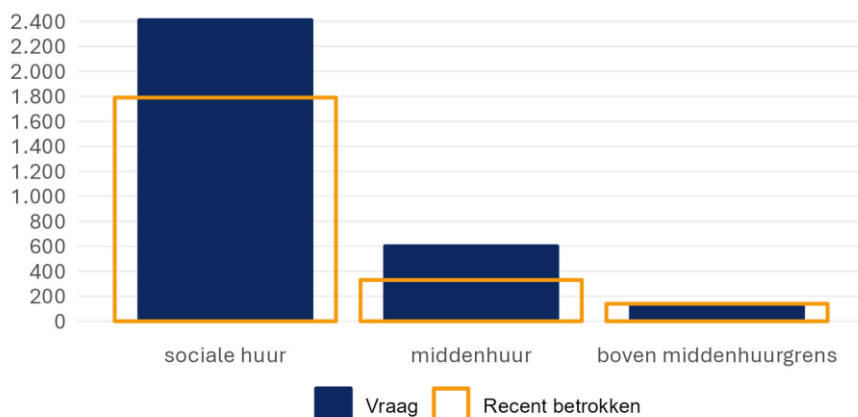


Figuur 2-4 Vraag naar koopwoningen per prijsklasse uitgesplitst naar leeftijdsklassen, gemeente Lelystad. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO.

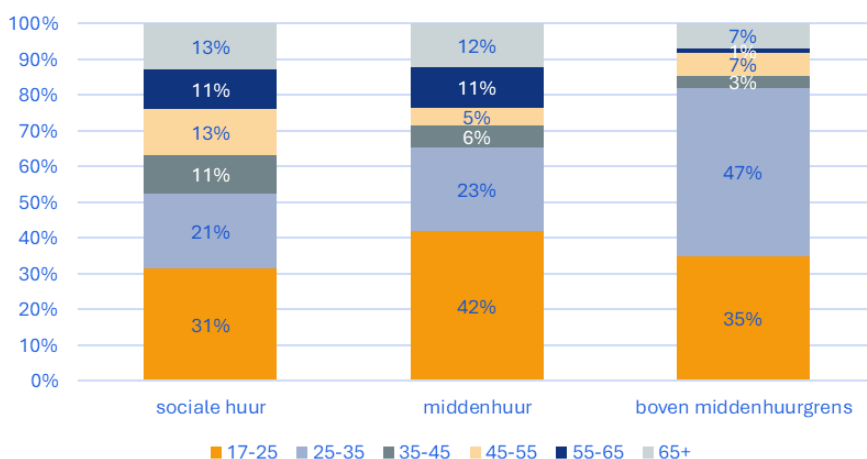


Tot slot analyseren we vraag en aanbod in de huursector. In Figuur 2-5 zijn vraag en aantal recent betrokken woningen in de huursector naar prijsklasse te zien (prijspeil 2021). De vraag naar huurwoningen is zowel in de sociale sector als in de middenhuur niet in balans met de gerealiseerde verhuizingen in de betreffende sector. Het aantal gerealiseerde verhuizingen in beide huursegmenten ligt lager dan de vraag naar deze woningen. De vrije sector met huurprijs boven de middenhuurgrens is erg klein, maar in balans. In Figuur 2-6 is tevens te zien dat onder jongeren (tot 25 jaar oud) de vraag naar sociale huurwoningen relatief een stuk groter is dan vraag naar vrijesectorhuurwoningen.

Figuur 2-5 Vraag en recent betrokken huurwoningen naar huurprijsklasse, gemeente Lelystad. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO.



Figuur 2-6 Vraag naar huurwoningen per prijsklasse uitgesplitst naar leeftijdsklassen, gemeente Lelystad. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO.



2.2 Vraag en betrokken woningen in de Metropoolregio Amsterdam

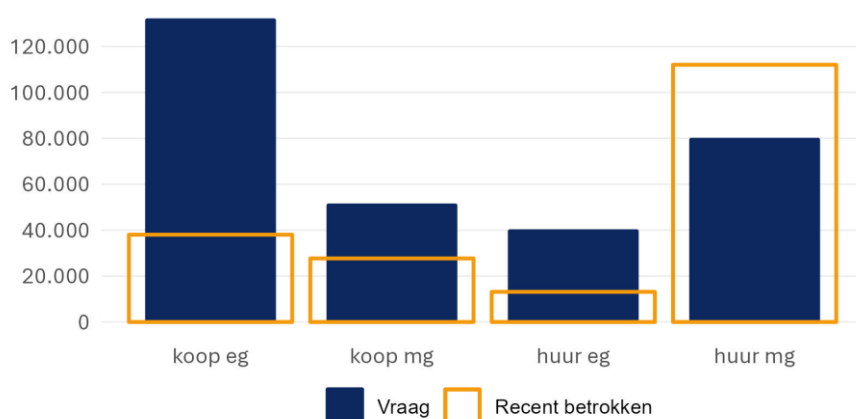
Gezien het grote woningtekort in de MRA van ruim 75.000 woningen anno 2023⁸, is het aannemelijk dat Lelystad iets kan betekenen voor de woningbehoefte van woningzoekenden in de gehele regio. Maar hoe zit het met de woningbehoefte van inwoners in de Metropoolregio, en waar zitten de voornaamste verschillen tussen de vraag en wat er daadwerkelijk aan woningen wordt betrokken? Hiervoor analyseren we de woonwensen en het recent betrokken aanbod van inwoners in de MRA (exclusief gemeente Lelystad).

Als we kijken naar de vraag over verschillende segmenten in Figuur 2-7, valt gelijk op dat de vraag naar koopwoningen vele malen groter is dan het aantal recent betrokken woningen. Zeker voor eengezinskoopwoningen zien we dit: de vraag is meer dan drie keer zo groot. Ook is er meer vraag naar koopappartementen dan dat deze recent zijn betrokken. Er is sprake van

⁸ ABF (2023) Woningtekort Dashboard

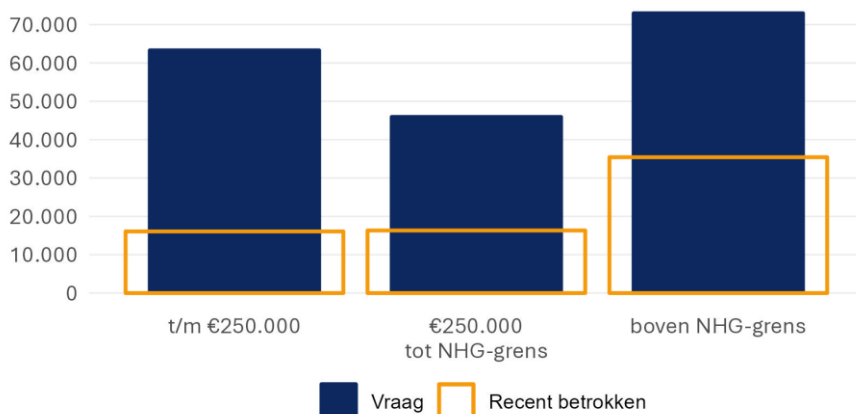
krapte in de koopsector. Voor huurappartementen zien we dat er meer woningen betrokken zijn dan dat er vraag naar is. Dat wil niet zeggen dat het gemakkelijk is om aan een huurappartement te komen, maar wel dat dit minder moeilijk is dan bij de andere segmenten. In de MRA zal dit het gevolg zijn van een tekort aan woningen in de koopsector. Voor veel huishoudens is het niet mogelijk om een woning te kopen, waardoor ze het moeten hebben van de beschikbare huurvoorraad.

Figuur 2-7 Vraag en recent betrokken woningen naar eigendom en woningtype, Metropoolregio Amsterdam. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO.



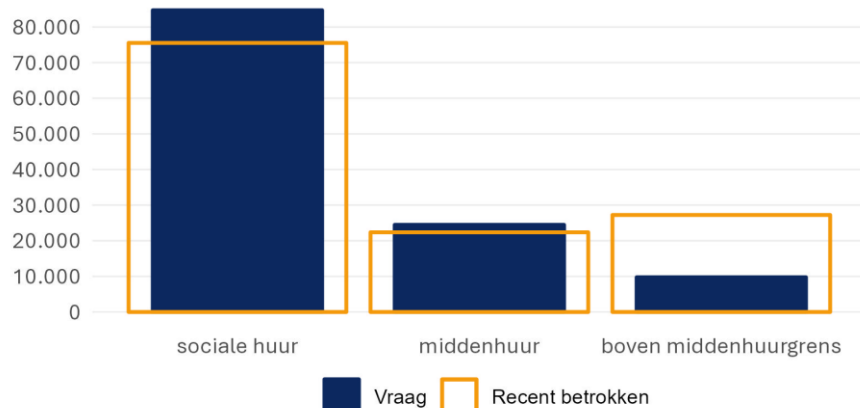
In Figuur 2-8 zien we dat de vraag naar koopwoningen het aantal recent betrokken woningen overschaduwde, ongeacht prijsklasse. In de prijsklasse tot €250.000 zien we de grootste frictie. Dit laat zien dat er in de MRA een grote behoefte is aan betaalbare koopwoningen, maar dat het maar relatief weinig huishoudens lukt om deze stap te maken. Dit geldt in mindere mate ook voor woningzoekenden die zoeken naar een woning met een prijs tot en met de NHG-grens (€405.000, prijspeil 2023) en woningen in het dure segment.

Figuur 2-8 Vraag en recent betrokken huurwoningen naar kooprijksklasse, Metropoolregio Amsterdam. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO, prijspeil 2021.



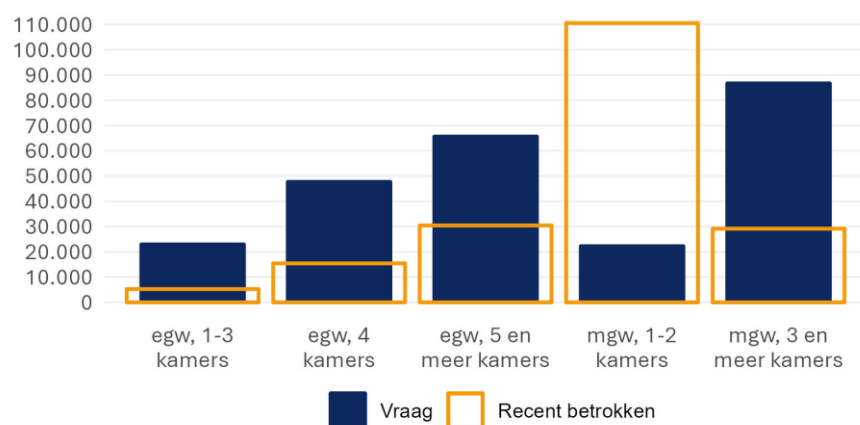
Als we kijken naar de huursector, zien we een groter aantal betrokken woningen ten opzichte van de vraag (Figuur 2-9) in het duurdere huursegment. Zoals benoemd, is dit een teken van huishoudens die eigenlijk niet in een vrijesectorwoning willen wonen, maar geen alternatief kunnen vinden in de MRA. In de sociale huursector is er wel sprake van krapte: meer vraag naar woningen dan recent betrokken.

Figuur 2-9 Vraag en recent betrokken huurwoningen naar huurprijsklasse, Metropoolregio Amsterdam. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO.

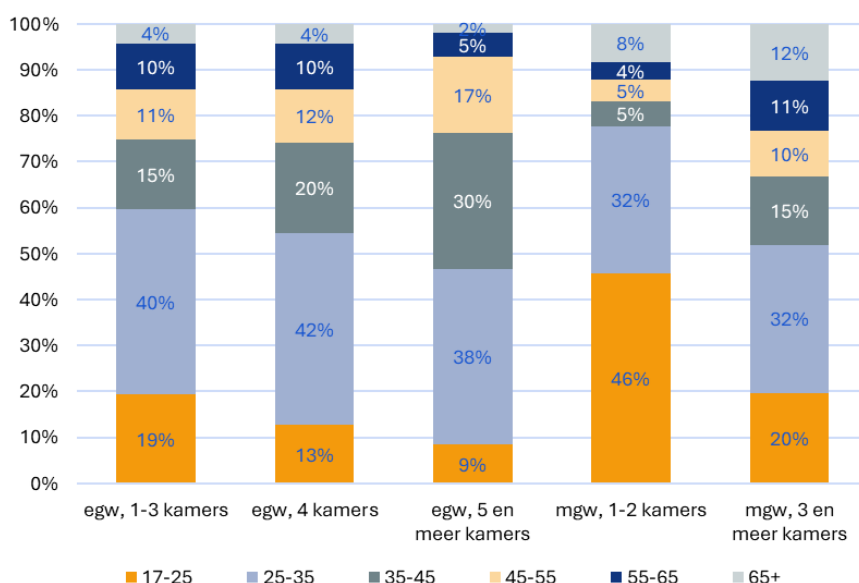


In Figuur 2-10 is weergegeven hoe de vraag en het aantal betrokken woningen verschillen in kamerklassen en woningtypen. Opvallend is dat elk segment een fors tekort heeft, behalve dat van de kleine appartementen. Daarin zien we juist dat het aantal betrokken woningen de vraag fors overstijgt. De verdeling van het aantal betrokken woningen naar leeftijd is weergegeven in Figuur 2-11. Daarin is duidelijk te zien dat een derde van de kleine appartementen betrokken wordt door huishoudens tussen de 25 en 35 jaar. Mogelijk heeft een deel van hen een huurappartement betrokken omdat zij niet slagen in het vinden van een koopwoning. In Figuur 1-2 zagen we al dat in deze leeftijdscategorieën het migratiesaldo in de gemeente Lelystad hoog is. Dat wil zeggen: meer vestigers dan vertrekkers.

Figuur 2-10 Vraag en recent betrokken woningen naar woningtype en kamertal, Metropoolregio Amsterdam. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO.



Figuur 2-11 Recent betrokken woningen naar kamerklasse en woningtype en uitgesplitst naar leeftijdsklassen, Metropoolregio Amsterdam. Bron: WoON 2021; bewerking RIGO.



2.3 Samenvattend

De WoON-analyse van de gemeente Lelystad toont significante discrepanties tussen de vraag naar woningen en de in de praktijk gerealiseerde verhuizingen. De krapte is zichtbaar in de gehele koopsector, bij eengezins- en meergezinskoopwoningen, en met name in de prijsklasse tot €250.000. Bij eengezinskoopwoningen hangt dit samen met het feit dat er weinig doorstroming is. Bestaande bewoners hebben vaak geen verhuisplannen. De vraag naar meergezinskoopwoningen is weliswaar kleiner dan naar eengezinswoningen, maar we zien wel dat deze vraag bijna vier keer zo groot is als het aantal daadwerkelijk recent is betrokken.

Vraag naar huurwoningen en gerealiseerde verhuizingen in zowel de sociale sector als de middenhuursector zijn ook niet in balans. Er is meer vraag naar deze woningen dan in de duurdere huursector. Specifiek bestaat er een behoefte aan sociale huurwoningen onder jongeren woonachtig in Lelystad. De vraag naar woningen in de vrije huursector met huurprijs boven de middenhuurgrens is erg klein en meer in balans met het aantal gerealiseerde verhuizingen.

Daarnaast hebben we de spanningen op de woningmarkt van de MRA (exclusief gemeente Lelystad) uitgelicht. De vraag naar koopwoningen, vooral eengezinskoopwoningen, overstijgt het aantal in de praktijk gerealiseerde verhuizingen aanzienlijk. Ook hier zien we dat er behoefte is aan betaalbare koopwoningen, maar er zijn slechts weinigen die deze stap daadwerkelijk kunnen zetten. Dit terwijl voor huurappartementen geldt dat er fors meer worden betrokken dan dat er vraag naar is. Dit is met name het geval voor kleine appartementen en in de vrije huursector: een teken dat huishoudens een vrijesectorwoning betrekken, terwijl ze liever een woning willen kopen. Aan het aantal recent betrokken kleine huurwoningen ten opzichte van de vraag is te zien dat dit segment een alternatief vormt in de markt.

Het grootste deel van de kleine appartementen wordt betrokken door jongeren, maar ook grotendeels door huishoudens tussen de 25 en 35 jaar. Aannemelijk is dat een deel van hen een klein huurappartement heeft betrokken omdat zij niet slagen in het vinden van een koopwoning. Dat blijkt in de MRA een lastige opgave – zeker in het betaalbare koopsegment. Voor een deel zou de nieuwbouw in Lelystad hiervoor een alternatief kunnen bieden.



3 De aantrekkingskracht van Lelystad

Naast de wensen voor de woning, spelen ook omgevingsfactoren een rol in de overweging om te verhuizen. In dit hoofdstuk zal er verder worden ingegaan op de aantrekkingskracht van Lelystad voor nieuwe bewoners. Dit wordt onderzocht op meerdere manieren: naast de data verkregen uit enquêtes onder (nieuwe) bewoners van Lelystad is er ook gesproken met een aantal makelaars.

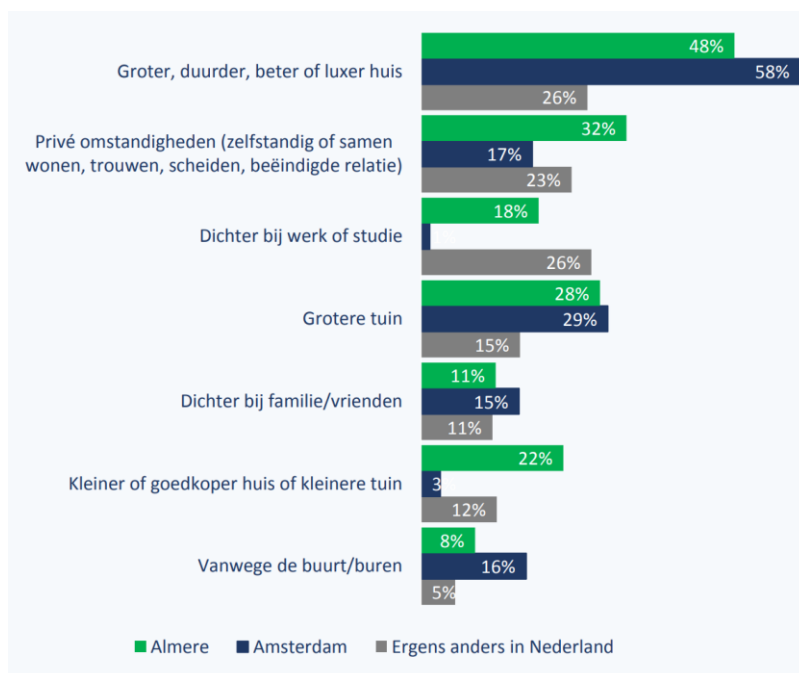
3.1 Wat vinden (nieuwe) bewoners zelf?

Wat maakt Lelystad aantrekkelijk om in te wonen voor verschillende doelgroepen? Uit onderzoek onder inwoners van Lelystad is op te maken wat men in Lelystad zelf de belangrijkste kwaliteiten vindt.⁹ Bij de 18-34-jarigen heeft de goede prijs/kwaliteit van de woningen de hoogste score (57%) en bij de 35-54-jarigen is dit de ruimte (58%). Als het gaat om de woning zelf, liggen de scores bij de leeftijdsgroep 18-34 jaar het hoogst: wat betreft de grootte van de woning (70%), het onderhoudsarm zijn van de woning (64%) en de uitstraling van de woning (59%).

De personen die naar Lelystad zijn verhuisd, is gevraagd naar de reden dat ze naar hun huidige woning zijn verhuisd (Figuur 3-1). Dit werpt meer licht op de drijfveren van vestigers van verschillende geografische herkomst en op de pluspunten van Lelystad door de ogen van vestigers. De antwoorden versterken het beeld uit het vorige hoofdstuk. Vestigers uit Almere, waarvan we weten dat er veel starters tussen zitten, komen relatief vaak vanwege 'privéomstandigheden', zoals zelfstandig gaan wonen. Vestigers uit Amsterdam zijn veelal op zoek naar een groter huis met tuin. En voor vestigers uit de rest van Nederland telt dicht bij werk of studie wonen relatief zwaar.

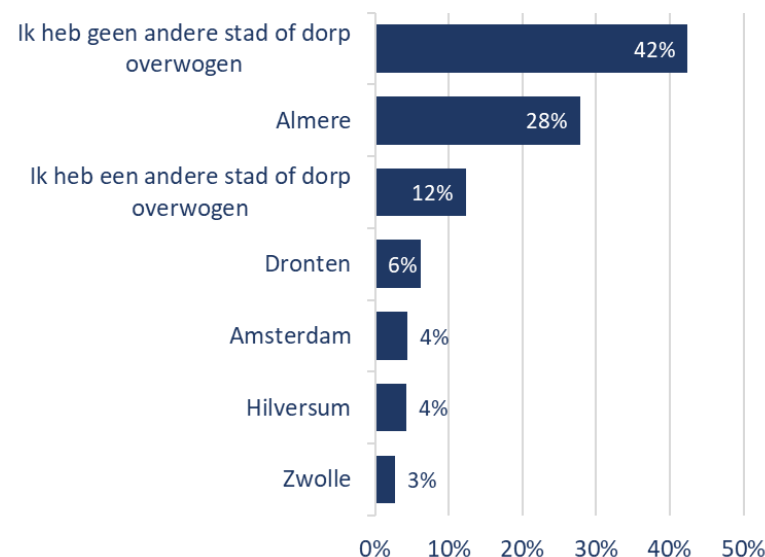
⁹ Gemeente Lelystad (2022) Wonen in Lelystad 202: Deelrapportage van het onderzoek Wonen, Leefbaarheid en Veiligheid.

Figuur 3-1 Verhuismotieven van bewoners die in Lelystad zijn komen wonen. Bron: Gemeente Lelystad, 2022.



Uit een peiling onder nieuwe inwoners¹⁰ komen wederom vergelijkbare verhuisredenen naar voren, namelijk het vinden van een groter huis of een nieuwe levensfase zoals samenwonen. Het blijkt dat de gemeente Lelystad wel concurreert met Almere. Ruim een kwart van de nieuwe inwoners overwoog ook Almere als vestigingsplaats (Figuur 3-2). Hierin was voor verreweg de meeste nieuwe inwoners de prijs-kwaliteitverhouding van woningen in Lelystad doorslaggevend.

Figuur 3-2 Verhuismotieven nieuwe inwoners. Bron: Gemeente Lelystad, 2023.

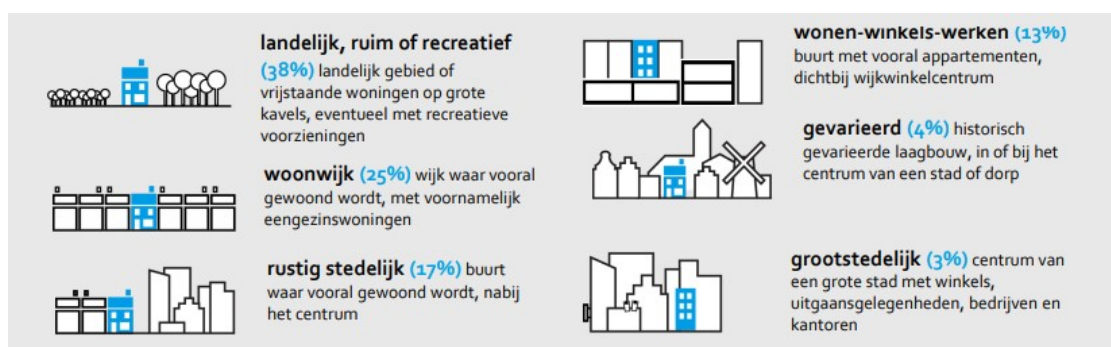


¹⁰ Gemeente Lelystad (2023) Peiling nieuwe inwoners, 2023.

Uit de peiling komen nog een aantal unieke waarden van Lelystad naar voren. Allereerst de nabijheid van natuur en water. Veel respondenten vinden dat typisch voor Lelystad. Voor 83 procent en 70 procent van de bevroegde nieuwe inwoners was respectievelijk de aanwezigheid van natuur en water belangrijk voor hun keuze voor Lelystad. Ook de bereikbaarheid van de gemeente wordt genoemd. Voor een deel van de respondenten speelde de bereikbaarheid van Lelystad met de auto (73%) en het openbaar vervoer (67%) een belangrijke rol in hun keuze voor Lelystad. Ook in het kader van werkgelegenheid worden de bereikbaarheid en de centrale ligging van Lelystad als positief punten van de stad genoemd.

Het belang van buitenruimte blijkt ook uit het WiMRA. Huishoudens die overwegen om binnen of naar Lelystad te verhuizen, tonen met name interesse in woonomgevingen met veel ruimte. Opvallend is dat deze voorkeur gestegen is in de periode 2019-2021. Gevolgd door een voorkeur voor een woonwijk, waar vooral gewoond wordt. Ook benoemt ongeveer een vijfde van de verhuiscandidate dat ze de voorkeur geeft aan een rustig stedelijk woonmilieu. Deze voorkeur is in 2021 licht afgenomen ten opzichte van 2019, toen het om 27 procent ging. Woningzoekenden in Lelystad hebben minder voorkeur voor gevarieerde woonmilieus, dichtbij (winkel)centra.

Figuur 3-3 Gewenste woonmilieu huishoudens die binnen of naar gemeente willen verhuizen. Bron: WiMRA, 2021.



3.2 Wat zien makelaars?

In gesprekken met makelaars¹¹ wordt bevestigd dat woningzoekenden vanuit allerlei delen van het land op Lelystad afkomen, maar van de groep instromers vormen woningzoekenden uit Almere het grootste aandeel. Er lijkt daarnaast sprake te zijn van een 'overloop' vanuit Amsterdam naar Almere en vervolgens naar Lelystad. Ook zijn er bewoners die terugkomen na het studeren in een andere stad waar woningschaarste is.

Er zijn diverse redenen waarom woningzoekenden uit andere delen van het land naar een woning zoeken in Lelystad, maar de voornaamste reden is de betaalbaarheid. Men krijgt meer waarde voor zijn geld in Lelystad, vergeleken met Almere of een andere bekende stad. Woningzoekenden kiezen ook voor Lelystad omdat het rustig(er) is. Een van de makelaars merkt op: 'Lelystad is het Almere van vroeger: het is er nog wat minder druk en er is nog wat meer ruimte'. Ook expats zoeken hun heil in Lelystad; zij zien de reistijd van een uur naar Amsterdam niet als belemmering.

¹¹ Op basis van drie interviews met makelaars actief in de gemeente Lelystad en de regio.

De makelaars bevestigen de krapte op de woningmarkt, ook in Lelystad. Er is vraag naar alle soorten woningen. Ook de makelaars zien dat er momenteel de meeste vraag is naar betaalbare eengezinswoningen. Bij appartementen komen vooral starters en senioren bezichtigen. Daarnaast zien ze 50-plussers die alvast aan het kijken zijn naar levensloopbestendige woningen. Een slaapkamer op de begane grond is daarbij essentieel en een buitenruimte (voorkeur voor tuin) is vaak een vereiste. De makelaars benadrukken: eigen buitenruimte is over het algemeen iets wat alle woningzoekenden in Lelystad belangrijk vinden.

Uit de gesprekken met de makelaars komt ook een negatieve kant van Lelystad naar voren: veel woningzoekenden vinden dat het voorzieningenpeil in Lelystad te wensen over laat. Een makelaar benoemt dat 'ouderen willen voorsorteren op de toekomst, maar daarbij soms tegen een gebrek aan voorzieningen aanlopen'. Niet alle wijken hebben een eigen kern met supermarkt – iets wat vooral senioren belangrijk vinden wanneer ze de behoefte hebben om naar een kleinere woning te verhuizen. Ook benoemen makelaars leegstand in de winkelcentra in Lelystad en het wegtrekken van grote winkelketens uit de stad als een minder aantrekkelijke kant die woningzoekenden opmerken.

3.3 Het aanbod

Een factor in de groeistrategie van Lelystad is het grote en nog altijd oplopende woningtekort in Nederland als geheel en in de MRA in het bijzonder. Dat zien we op korte termijn niet verdwijnen. Dat neemt niet weg dat er meer plaatsen zijn waar nieuw wordt gebouwd. Woningzoekenden uit Amsterdam en omgeving zonder binding met Lelystad kijken breed om zich heen.

In Lelystad staan ongeveer 42.000 woningen in het bouwprogramma tot 2050 (Tabel 3-1). Het grootste deel daarvan zijn zachte plannen. Ruim de helft bestaat uit plannen voor eengezinswoningen. Uitgesplitst naar prijssegmenten vallen de meeste woningen naar verwachting in de huursector tot de middenhuurgrens, waarvan 30 procent sociale huur en ruim 10 procent middenhuur. Een andere grote categorie in de plancapaciteit zijn koopwoningen boven de betaalbare koopgrens van € 390.000.

Een van de grootste ontwikkellocaties in Lelystad is ZuiderC met plannen voor ruim 13.000 woningen. In deze nieuwe wijk staan 50 procent eengezinswoningen en 50 procent appartementen gepland. Ruim een kwart van de geplande woningen vallen in het betaalbare koopsegment, nog een kwart in het duurdere koopsegment en 30 procent in de sociale huursector.

Tabel 3-1 Plancapaciteit in de Lelystad t/m 2050 naar woningtype en segment. Bron: Monitor plancapaciteit MRA, 2023; bewerking RIGO.

	Eengezinswoning	Aandeel
Eengezinswoning	22.899	55%
Appartement	18.728	45%
Huur tot € 1.100	18.054	41%
Huur va. € 1.100	1.542	3%
Koop tot € 390.000	8.126	18%
Koop va. € 390.000	16.712	38%
Totaal	41.735	-

3.3.1 Concurrerend aanbod

Wat dan opvalt in het ‘concurrerende’ aanbod is dat het planaanbod in vrijwel de hele MRA voor de grote meerderheid uit appartementen bestaat. Er staan nu ruim 40.000 eengezinswoningen in de hele regio (exclusief Lelystad) op de planning tot 2040, voor zover het woningtype bekend is (Tabel 3-2). Het aantal geplande woningen waarvan het woningtype nog onbekend is, maakt verreweg de grootste categorie uit. Tegelijkertijd zien we daarin een groot aantal woningen in Amsterdam (bijna 200.000) gepland staan, waarvan we kunnen aannemen dat het grotendeels appartementen zullen zijn. Wie in de MRA een eengezinswoning zoekt – en uit onze WoON-analyse bleek dat heel veel woningzoekenden dit doen – hoeft van nieuwbouw de komende jaren niet veel te verwachten, met uitzondering van Zaanstreek-Waterland. Het kan natuurlijk dat al deze woningzoekenden alsnog genoeg nemen met een appartement. Maar in deze context kan ook uitwijken naar Lelystad een optie zijn, want daar kunnen deze eengezinswoningen wel worden gebouwd.

Tabel 3-2 Plancapaciteit in de MRA t/m 2040 naar woningtype. Bron: Monitor plancapaciteit MRA, 2023; bewerking RIGO.

Regio	Eengezinswoning	Appartement	Onbekend	Totaal
Almere	4.400	10.500	27.400	42.300
Amsterdam	-	-	195.900	195.900
Amstelland en Meerlanden	11.100	39.400	8.200	58.700
Gooi en Vechtstreek	1.300	3.300	4.000	8.600
Kop van Noord-Holland	4.100	2.200	6.800	13.100
Regio Alkmaar	5.400	13.000	19.500	37.900
West-Friesland	3.100	5.200	6.500	14.800
Zaanstreek Waterland	11.900	7.100	17.500	36.500
Zuid-Kennemerland / IJmond	1.500	20.700	11.200	33.400
Totaal aantal woningen	42.800	101.400	297.000	441.200
Aandeel	10%	23%	67%	-

3.4 Samenvattend

De aantrekkingskracht van Lelystad voor nieuwe vestigers zit voornamelijk in de goede prijs-kwaliteitverhouding. Onderzoek toont aan dat nieuwe inwoners Lelystad boven Almere verkiezen, omdat ze in Lelystad veel kunnen krijgen voor hun geld. Ook de ruimte en groene omgeving spelen een cruciale rol in de keuze om binnen of naar Lelystad te verhuizen. Daarnaast is er in Lelystad simpelweg aanbod beschikbaar in tijden van schaarste – zeker aan (ruime en betaalbare) eengezinswoningen gelegen in de MRA en nabij de Randstad.

Ook in de toekomst ligt daar potentie. Het geplande aanbod in de gemeente Lelystad bestaat nog voor een groot deel uit eengezinswoningen, terwijl nieuwbouw elders in de MRA voornamelijk uit appartementen bestaat. Dat geldt naar verwachting ook grotendeels voor de zachte, onbekende plannen. Het bouwen van eengezinswoningen biedt wederom kansen voor Lelystad. Voor woningzoekenden die elders geen eengezinswoning kunnen vinden, zal Lelystad daarmee een aantrekkelijke optie blijven.



4 Het verhaal achter de cijfers

Cijfers over woningbehoefte, woonwensen, vraag en aanbod vertellen niet het hele verhaal. We zijn ook benieuwd naar de overwegingen en randvoorwaarden in de zoektocht naar een woning van potentiële toekomstige inwoners. Om het verhaal achter de cijfers te onderzoeken zijn er focusgroepen georganiseerd, elk met de nadruk op een andere doelgroep. Dat zijn starters, (jonge) gezinnen met kinderen en senioren. Met deze drie doelgroepen zijn we in gesprek gegaan over recente ervaringen met het zoeken naar een woning en alle overwegingen die meespelen in hun woonwensen. Deelnemers aan de gesprekken waren ofwel recente nieuwkomers in Lelystad of inwoners die op zoek zijn naar een woning.

4.1 De keuze voor Lelystad

Een betaalbare woning met tuin, waar de auto ook voor het huis kan staan. Deze woonwens kwam veelal naar voren in de focusgroepen, met name onder starters en (jonge) gezinnen. En dat kan in Lelystad. Ook de rustige en veilige omgeving werd door deze groepen gewaardeerd. Voor gezinnen lijkt de nadruk, behalve op de ruime woning, ook te liggen op de woonomgeving. Zo wordt veiligheid vaak genoemd als medereden om naar Lelystad te zijn verhuisd. Tevens zien ouders de groene, rustige omgeving als een fijn milieu voor hun kinderen om in op te groeien – beter dan de drukte van een grootstedelijke omgeving.

In de focusgroep met senioren hadden de deelnemers uiteenlopende wooncarrières en ervaringen. De senioren die recent naar Lelystad zijn verhuisd, hebben daar verschillende redenen voor. De één zocht een plek waar de gewenste nieuwbouwwoning (betaalbaar) kon worden gebouwd, een ander zocht rust en ruimte of wilde dichterbij de kleinkinderen wonen. Ook in deze groep werd het groen en de ruimte in de stad zeer gewaardeerd. Tenslotte speelde de beschikbaarheid van een geschikte woning voor sommigen een doorslaggevende rol in de keuze voor Lelystad.

Zo zijn beschikbaarheid en betaalbaarheid terugkerende thema's in alle focusgroepen. Starters geven veelal aan dat zij voor de woningprijs naar Lelystad zijn verhuisd. Ze kregen hier de beste prijs-kwaliteitverhouding voor een woning. De starters noemden ook andere plekken waar ze aanvankelijk naar een woning zochten (o.a. Almere, Amsterdam, Zwolle) maar waar de prijs-kwaliteitverhouding van de woningen flink onderdeed vergeleken met het aanbod in Lelystad. Zo vertelt één deelnemer: 'Almere was nummer één, maar Lelystad is een goede tweede plek'. Dat komt overeen met de ervaring van jonge gezinnen: de combinatie van de ruimte, omgeving en betaalbaarheid is uiteindelijk de verhuisreden geweest.

4.2 De levensloopbestendige woning

In gesprek met de senioren kwam nog een ander onderwerp ter sprake: de behoefte aan levensloopbestendige woningen. Een aantal van hen woont al in een levensloopbestendige woning. Sommigen zijn daar door de gezondheid van zichzelf of partner toe gedwongen. Andere wensen aan de woning en de locatie raken dan op de achtergrond – men kijkt wat er beschikbaar is. Het aantal kamers komt voor deze senioren mogelijk het dichtst in de buurt van een voorwaarde om te verhuizen.

Anderen zijn in gedachten wel bezig met levensloopbestendig wonen, maar wagen de stap nog niet. Er heerst weinig enthousiasme over de huidige doorstroombmogelijkheden. Ook wanneer een potentiële woning voldoet aan hun eisen, worden er nog andere belemmeringen ervaren om te verhuizen. Veel senioren hebben het gevoel er financieel op achteruit te gaan als ze zouden verhuizen. Ook hebben ze zorgen in een buurt terecht te komen waar ze niemand kennen. Zij willen graag in hun eigen buurt blijven wonen. Een van de deelnemers beschrijft dat

als volgt: 'Stel je voor je hebt een levensloopbestendige woning, maar je hebt geen contacten, dat overleef je niet. Verbinding is erg belangrijk'. Ook de nabijheid van voorzieningen is voor hen belangrijk. Een van hen noemt het belang van 'de drie A's: arts, apotheek en Albert Heijn' in de buurt. Een deelnemer ziet bovendien in zijn omgeving dat het organiseren van het verhuizen op zich al als een obstakel of grote stap wordt ervaren.

In beide kampen heerst wel consensus: er is weinig 'goed' aanbod aan dit soort woningen om naar door te stromen. Daarmee wordt gedoeld op nultreden- en levensloopbestendige woningen. Alle deelnemers deelden een sterke voorkeur voor een ruime levensloopbestendige woning met minstens twee slaapkamers – 'één extra voor logés' – en bergruimte. Er wordt ook gesproken over alternatieve woonvormen, zoals wooncollectieven en knarrenhofjes, maar daarbij wordt geconcludeerd: dat is niet voor iedereen.

4.3 Omgevingsfactoren en andere overwegingen

In de focusgroepen is ook gesproken over andere overwegingen bij de keuze voor Lelystad als vestigingslocatie, zoals omgevingsfactoren. Een duidelijke meerwaarde van Lelystad is de ruimte, het groen en de openheid. De groene omgeving en ruimte, de nabijheid van water en specifiek de kwaliteit van fietsinfrastructuur worden door de senioren als pluspunten benoemd. Ook de groep starters noemt de ruimte en de rust als de voordelen van Lelystad: 'En als je wil kun je de drukte makkelijk opzoeken'.

Er spelen ook andere omgevingsfactoren een rol in de aantrekkingskracht van Lelystad. Gezinnen geven aan dat de stad uitermate geschikt is voor hun kinderen. Zo vindt men dat er veel basisscholen zijn. Ook benoemen deelnemers dat Lelystad veilig is voor kinderen en er ruimte is om te spelen. De starters zien de bereikbaarheid van Lelystad als een pluspunt, zowel met de auto als het openbaar vervoer.

Tevens wordt Lelystad door de respondenten beschouwd als een sociale stad. Zowel de senioren als de gezinnen zien het contact met de buurt als een waardevolle eigenschap. Zij zien Lelystad meer als een dorp dan een stad. Zij vinden het gezellig, de burens kijken naar elkaar om en zijn sociaal. Een van de jonge deelnemers zegt: 'Je kent hier je burens, in Almere had ik dat niet'. Iemand anders geeft als voorbeeld: 'Als je een winkel binnen gaat, word je begroet'. Er wordt daarom zelfs beroep gedaan om bij nieuwbouw te letten op een diversiteit aan woningen, zodat je gemêleerde bevolkingssamenstelling in buurten stimuleert. Ook dringen de senioren aan op genoeg plaatsen voor ontmoeting, om Lelystad sociaal te houden. De starters kijken hier anders tegenaan en herkennen deze kant van Lelystad niet. Zij vinden dat er juist wel meer sociale cohesie mag zijn in hun wijk of buurt.

Aan de andere kant zijn ook alle deelnemers uit de drie focusgroepen heel uitgesproken over vergelijkbare negatieve kanten aan Lelystad. Alle groepen vinden dat het voorzieningenniveau ondermaats is. Zo zijn sommige huisartspraktijken vol, worden er bepaalde winkels gemist, zoals bakkers en slagers, en ook noemt iemand de afwezigheid van een leuk filmhuis. Een starter zegt over het centrum: 'Even een restaurant uitkiezen is er niet bij. Er is veel leegstand en weinig keuze. Mensen komen er dus ook niet op af.' Specifiek de jongeren geven aan dat Lelystad nachtleven mist en dat er in het algemeen weinig activiteiten voor jongeren zijn. Een deel van hen geeft aan dat ze er geen problemen mee hebben – 'daarvoor gaan we dan naar Amsterdam' – maar een andere starter merkt op dat leeftijdsgenoten om deze reden wel Lelystad willen verlaten. De groep met jonge gezinnen geeft aan dat ze zorgen hebben over verloedering en achteruitgang, met name in het winkelcentrum. Alle drie de groepen zijn het er over eens: er mag hier en daar wel wat meer 'levendigheid' zijn.

Daarnaast komt meermaals naar voren dat het gebrek aan werkgelegenheid in en om Lelystad de stad negatief kenmerkt. Zo spreken de senioren uit dat weinig mensen zowel wonen als

werken in Lelystad: ‘Er wonen veel forenzen in Lelystad en is dus meer een slaapstad: hier goedkoop wonen en ergens anders werken’. Zij zouden daar graag verandering in zien. Ook de jongeren geven aan dat het gebrek aan werkgelegenheid meespeelt in de overweging om mogelijk in de toekomst niet in Lelystad te (blijven) wonen.

Tenslotte komt ook het imago van Lelystad in alle drie de groepen ter sprake. Lelystedelingen die er al even wonen, vinden dat Lelystad een stuk trotser mag zijn en dat ook mag uiten. Maar ook de nieuwkomers spreken zich daarover uit. Zo wordt er geopperd meer marketing te voeren op hoe leuk Lelystad is en de stad te promoten. Het imago verbeteren van Lelystad wordt door een groot deel van de deelnemers gezien als een ontwikkelpunt: ‘Het is belangrijk: wat is je eigen kracht?’.

4.4 Nieuwbouw volgens de Lelystedeling

Hoe vinden de Lelystedelingen zelf dat er gebouwd moet worden om de groeiambitie te halen? ‘Bouw niet hoogstedelijk’, luidt een veel gehoord antwoord: ‘Dat past niet bij Lelystad, van die torens van acht hoog’. Wel vinden meerdere deelnemers dat nieuwbouwappartementen best een plek mogen hebben in de stad. Om bijvoorbeeld jongeren vast te houden of senioren een kleinere woning te bieden in de eigen buurt met nabije voorzieningen. De senioren geven namelijk aan dat het aanbod aan levensloopbestendige woningen te klein is – hetzelfde geldt voor kleinere passende woningen voor *empty nesters*. Hoewel de meeste deelnemers dus niet onwelwillend tegenover appartementen staan, hechten ze wel waarde aan het open en ruimtelijke karakter van de stad. Een van de deelnemers merkt op: ‘als je krapper zou bouwen, raak je de stijl van Lelystad kwijt’.

De gezinnen en starters denken wel dat groeiambitie voor het overgrote deel moet worden gezocht bij huishoudens met kinderen of een kindervens. Dat is namelijk de doelgroep die kansrijk is voor Lelystad. Zij vinden de suburbane, ruime woonomgeving die Lelystad biedt voor een betaalbaar prijskaartje een groot pluspunt – iets wat de gemeente echt uniek maakt.

Tot slot adviseren deelnemers uit verschillende doelgroepen te bouwen voor een mix aan inwoners. Een aantal starters geven De Warande en Bataviahaven als voorbeeld. Een andere deelnemer zegt: ‘Senioren, jongeren, gezinnen door elkaar, zorgt voor goede leefbaarheid’. Ook een groep senioren pleit ervoor om meer differentiatie aan te brengen in nieuwbouw. Zij hopen ook dat een dergelijke nieuwbouwwijk een divers palet aan bewoners aantrekt. Op deze manier kunnen er bovendien eerder kleinere woningen worden gerealiseerd voor jongeren én senioren.

Bij senioren heerst daarnaast de zorg dat er straks alleen maar levensloopbestendige woningen komen, met daarin senioren omringd door andere senioren, terwijl ze behoefte hebben aan een gemêleerde buurt. Zij adviseren: experimenteer op microniveau met gemengde woningbouw, en maak ruimte voor woonconcepten voor ouderen, of flexibele woningbouw die aan te passen is aan veranderende behoeften. Zo houd je volgens hen verschillende groepen in de buurt en kan Lelystad een vitalere stad worden.

4.5 Samenvattend

Uit de focusgroepen komen drie factoren naar voren die doorslaggevend zijn geweest in de keuze voor Lelystad. Allereerst de wens voor een ruime, grondgebonden woning. Ten tweede het woonmilieu in Lelystad: het groen en de ruimte. Tenslotte een belangrijke voorwaarde voor veel van de deelnemers: de beschikbaarheid en betaalbaarheid van de gewenste woning.

Dat betaalbaarheid en beschikbaarheid van woningen in Lelystad een grote invloed heeft op de woonwensen wordt bevestigd in alle drie de focusgroepen, maar bij de starters en gezinnen lijkt dit een doorslaggevende factor op zichzelf. Zo kwam in deze gesprekken naar voren dat men

veel waarde hecht aan een ruime, grondgebonden woning met een tuin of voldoende buitenruimte en een eigen parkeerplek. Zij komen naar Lelystad vanwege de prijs-kwaliteitverhouding. De deelnemers die ook ergens anders hebben gezocht, geven aan dat er weinig andere alternatieven zijn met deze prijs-kwaliteitverhouding. Deze aantrekkingskracht kan Lelystad helpen om te groeien.

Bij een deel van de senioren speelt daarnaast de wens naar een levensloopbestendige woning een rol. De gezondheid van de deelnemers lijkt daar doorslaggevend in. Ook dan is de beschikbaarheid en betaalbaarheid van de woning van belang. Andere senioren stelden nog een aantal andere voorwaarden, bijvoorbeeld aan de woonomgeving, voordat zij zo'n stap zouden willen zetten.

Tenslotte kwamen uit de focusgroepen ook minder aantrekkelijke kanten van Lelystad naar voren. Alle deelnemers waren minder te spreken over het voorzieningenniveau in Lelystad en spraken over de leegstand en verloedering in de winkelcentra. Daarnaast werd het belang van meer werkgelegenheid in de gemeente genoemd om huishoudens in Lelystad te behouden en aan te trekken. In de gesprekken met zowel starters, senioren als jonge gezinnen kwam naar voren: promoot de stad en laat de leuke kanten van Lelystad zien.



5 Conclusie

Een succesformule voor een voorspoedige groei is niet te geven, noch voor een voorspoedige afzet van bouwprojecten. Als het zo gemakkelijk was, dan was die formule allang gevonden. De conjunctuur zit niet mee. Momenteel wordt de (koop-)woningmarkt geplaagd door hoge rentestanden, waardoor verkoop tegenvalt, marges onder druk staan en nieuwbouwprojecten worden vertraagd of zelfs afgeblazen. Voor een groeistrategie moeten we echter verder kijken dan de conjunctuur. Het regionale en landelijke tekort aan woningen neemt alleen maar toe, omdat de groei van de woningvoorraad achterblijft bij de groei van het aantal huishoudens. Voor Lelystad, dat nog beschikt over voldoende bouwcapaciteit, biedt dit kansen.

De kansen voor het groeiscenario brengen we in dit laatste hoofdstuk samen. Eerst worden de belangrijkste bevindingen uit het onderzoek samengevat. Tenslotte volgt een beschouwing over de volgende stappen richting een bouwstrategie.

5.1 Groeikansen

In deze rapportage hebben we verschillende lokale, regionale en landelijke onderzoeken verzameld en aangevuld met focusgroepen met drie verschillende doelgroepen en gesprekken met makelaars. De belangrijkste doelstelling van het onderzoek is inzicht te krijgen in kansrijke doelgroepen voor de groei van Lelystad en hun woonwensen. De overwegingen en randvoorwaarden van verschillende woningzoekenden om naar Lelystad te verhuizen zijn onderzocht. Daaruit kunnen een aantal groeikansen voor Lelystad worden gedestilleerd.

- Groeierende pool woningzoekenden.** Het woningtekort in Nederland wordt geschat op ruim 390.000 woningen. Steeds meer huishoudens zoeken een huis. De stroom huishoudens uit de MRA (en met name Almere) naar Lelystad is toegenomen. Dit valt ook de makelaars op die actief zijn in Lelystad. Met name jongere huishoudens, zoals starters, en jonge gezinnen zijn woningzoekend. Zij vormen de grootste instroom in de gemeente. Daarnaast blijkt uit onderzoek dat steeds meer huishoudens, onder andere vanwege het woningtekort en de hoge woningprijzen, uit de Randstad vertrekken. Zeker gemeenten aan de randen van de Randstad merken dit op. De Randstad dijt steeds verder uit. Lelystad, feitelijk gelegen aan de rand van de Randstad, kan hier evengoed van profiteren.
- Ruime (eengezins)woningen (met tuin!).** De vraag naar koopwoningen, vooral eengezinskoopwoningen, overstijgt in de MRA het aantal in de praktijk gerealiseerde verhuizingen aanzienlijk. Dit terwijl voor huurappartementen geldt dat er fors meer worden betrokken dan dat er vraag naar is. In de MRA lijkt er daarmee een grote groep huishoudens te zijn die een klein appartement heeft betrokken, maar de wens heeft om een groter appartement of eengezinswoning te betrekken. Deze 'oudere jongeren' zijn toe aan een volgende stap. Bij hen is de eengezinswoning, in allerlei vormen, populair. Bijna de helft van de verhuisgeneigden uit de MRA die binnen of naar Lelystad wil verhuizen, is op zoek naar een eengezinswoning, vooral in het betaalbare segment. Voor hen is een buitenruimte ook zeer belangrijk. Het belang van een tuin onder woningzoekenden in Lelystad wordt tevens bevestigd door de makelaars en komt naar voren uit de focusgroepen en een peiling onder nieuwe inwoners vanuit Amsterdam en Almere.

Voor een deel zou de nieuwbouw in Lelystad hiervoor een alternatief kunnen bieden. In de MRA is er vraag naar betaalbare, ruime eengezinswoningen met buitenruimte, maar dit aanbod komt nauwelijks vrij. Ook wordt het mondjesmaat nieuw gebouwd. In grote

delen van de MRA staan voor de komende jaren voornamelijk appartementen gepland. Gezien de schaarste in dit segment, hebben deze woningen een enorme potentiële doelgroep.

- **Beschikbaar en betaalbaar aanbod.** Uit de WoON-analyse blijkt dat in de MRA goedkope en betaalbare woningen relatief erg in trek zijn. Het simpele feit dat er in Lelystad (betaalbare) woningen beschikbaar zijn, trekt vestigers aan, vooral in een periode van woningtekort. In de gesprekken met starters en gezinnen wordt meermaals aangegeven dat Lelystad aantrekkelijk is door haar betaalbaarheid. Zij vinden dat Lelystad een unieke prijs-kwaliteitverhouding biedt voor een woning met tuin en parkeerplaats voor de deur. Dat komt ook uit de onderzoeken van de gemeente onder Lelystedelingen en nieuwe inwoners, en uit de gesprekken met de makelaars.

Hoewel het voor woningzoekenden niet altijd de eerste keuze is, biedt een woning in Lelystad een goed alternatief. Het is een bestemming waar men nog betaalbaar kan wonen en waar starters hun eerste stap kunnen maken, zowel Lelystedelingen als vestigers. Feitelijk grijpen we hierbij terug op de ontstaansgeschiedenis van Lelystad, maar nu met ook Almere als rekruteringsgebied. De stad is misschien niet voor alle huishoudens de primaire keuze van bestemming, maar het biedt wel een gunstige prijs-kwaliteitverhouding. Zo is het ook ooit begonnen. Eenmaal verhuisd kunnen mensen de kwaliteiten van Lelystad ontdekken en een volgende stap allicht ook binnen Lelystad willen zetten.

- **Variatie gewenst.** Tegelijkertijd zijn er ook tal van redenen om variatie in het aanbod aan te brengen. In het woningbehoefteonderzoek uit 2021 werd bijvoorbeeld al benadrukt dat voor een verdubbeling van de woningvoorraad – het groeiscenario met 40.000 woningen – alle doelgroepen aangetrokken moeten worden. Uit het Woononderzoek blijkt daarnaast een vraag naar appartementen in zowel de huur- als in de koopsector. Deze is misschien niet zo groot als naar eengezinskooptwoningen, maar wel degelijk aanwezig. Er zullen bovendien altijd groepen zijn die met spoed een woning zoeken, en waarvoor het (midden)huursegment een uitkomst kan bieden.

Daarnaast kan ook het vasthouden van huidige inwoners bijdragen aan de groei van Lelystad. Jonge starters en senioren vertrekken per saldo vaker uit Lelystad dan dat zij zich in Lelystad vestigen. Voor jongeren speelt opleiding en werk daarbij een rol. Het zal daarom ook niet lukken alle jongeren te behouden. Het toevoegen van betaalbare woningen voor deze groep kan mogelijk wel bijdragen aan het vasthouden van starters en jongeren in Lelystad.

Daarnaast krijgt Lelystad de komende twintig jaar te maken met een vergrijzingsgolf. Onder 65-plussers zijn ouderenwoningen en appartementen relatief meer gewild. Het toevoegen van levensloopbestendige woningen kan in een behoefte van senioren voorzien, zoals naar voren kwam tijdens de focusgroep met senioren. Daar past de kanttekening bij dat de meerderheid van de (toekomstige) senioren geen verhuiscens heeft. Maar door (ook) in te zetten op levensloopbestendige woningen en eventuele doorstroomwoningen, kunnen zij een passende plek vinden en houden ze hen in Lelystad.

Tenslotte kwam uit de gesprekken met de verschillende doelgroepen de oproep om ook vooral gevarieerd te bouwen voor een divers palet aan inwoners en voor gemengde en levendige wijken.

- **Natuur en water.** Naast het juiste woningaanbod, kunnen er ook andere randvoorwaarden meespelen in de keuze van woningzoekenden om te verhuizen. De ruimte, de rust en de natuur die Lelystad te bieden heeft, worden enorm gewaardeerd door Lelystedelingen. Dat blijkt keer op keer uit verscheidene enquêtes uitgevoerd door de gemeente en werd wederom benadrukt tijdens de focusgroepen van dit onderzoek. Voor veel vestigers heeft dit karakter van de stad een belangrijke rol gespeeld in hun keuze voor Lelystad. Ook woningzoekenden die binnen of vanuit de MRA naar Lelystad willen verhuizen, geven in grote mate een voorkeur aan voor een landelijke, ruim woonmilieu of een rustige woonwijk.

In gesprek met Lelystedelingen blijkt de wens om dit sterke punt van Lelystad te behouden en te versterken. Een aantal deelnemers van de focusgroepen benadrukt daarnaast dat dit aspect van belang is bij de manier en de stijl waarin wordt gebouwd. Dichte, hoogstedelijke bebouwing past volgens hen niet bij Lelystad en tast mogelijk het ruimtelijke gevoel aan.

- **Ontwikkelpunten.** In de gesprekken met de drie doelgroepen en de makelaars worden een aantal aspecten genoemd die meespelen in de overwegingen van (toekomstige) woningzoekenden om zich in Lelystad te vestigen en als negatief worden ervaren. De voornaamste aspecten die veelvuldig worden benoemd zijn het lage voorzieningenniveau en de beperkte werkgelegenheid. De starters gaven in de focusgroep aan dat ook de afwezigheid van voorzieningen gericht op jongeren een reden kan zijn voor vertrek uit Lelystad. Ook wordt de zorg benoemd dat Lelystad verandert in een slaapstad.

Voor sommige woningzoekenden zijn dat doorslaggevende aspecten om elders naar een woning te zoeken of uit Lelystad te vertrekken. Sommige woningzoekenden stellen uiteindelijk andere prioriteiten. De gemeente heeft daar in meer of mindere mate invloed op, maar hoe dan ook kan de aanpak van deze aspecten bijdragen aan een positieve ontwikkeling van Lelystad als vestigingslocatie. Veel deelnemers aan de groepsgesprekken geven mee: *laat aan de rest van Nederland zien hoe leuk Lelystad is!*

5.2 Naar een bouwstrategie

In deze afsluitende paragraaf formuleren we een aantal componenten van een op groei gerichte strategie. Het is een beschouwende samenvatting van de inzichten uit de voorgaande hoofdstukken.

- **Zet in op suburbaan wonen**

Als er iets duidelijk is, dan is het dat de behoefte aan eengezinswoningen in een suburbane setting nog lang niet gestild is. Dilemma is dat Lelystad al zoveel eengezinswoningen heeft. Wat je bouwt is dus ogenschijnlijk meer van hetzelfde. Toch is dit precies wat veel woningzoekenden in Lelystad zoeken, maar vooral ook waarvoor vestigers naar Lelystad komen. Onlangs verhuisde starters en gezinnen geven aan dat het suburbane wonen onderdeel is van de keuze voor Lelystad. Het is ook een product dat nauwelijks nog nieuw wordt gebouwd, in ieder geval niet in de MRA. Zelfs Almere zet tegenwoordig in op een substantieel deel appartementen.

De omslag in de Nederlandse bouwpraktijk, van tientallen jaren uitbreidingswijken ‘in de wei’ naar een zwaar accent op binnenstedelijk bouwen, heeft verschillende

achtergronden, van beter benutten van bestaande infrastructuur tot behoud van groen en open ruimte. Vanuit het oogpunt van ruimtelijke ordening en duurzaamheid is daar wel wat voor te zeggen. Feit is alleen dat het tientallen jaren heeft gewerkt en dat het in een behoefte aan suburbaan wonen heeft voorzien die niet plotseling verdwenen is.

Integendeel, de bouwpraktijk uit het verleden heeft de norm gezet voor een nieuwe generatie jonge woningzoekenden. In Almere is een hele generatie opgegroeid (en nog bezig op te groeien) met het eengezinshuis plus tuin en de auto voor de deur als referentiekader. En voor jonge vestigers uit Oost- en Noord-Nederland is een (half)vrijstaand huis met gratis parkeren voor twee auto's op eigen erf een heel gewoon verschijnsel. De 'familie doorzon' heten deze mensen in het onderzoek van het woningbehoefteonderzoek van Stec Groep, tevens de snelst groeiende groep inwoners in het groeiscenario.

Lelystad is een van de weinige plekken in Nederland waar nog 'ouderwets' eengezinswoningen gebouwd kunnen worden. Een voorbeeld daarvan is uitleglocatie ZuiderC. Daar ligt de unieke kans op de ontwikkeling van een suburbaan milieu, eigenlijk net als in de beginperiode van Lelystad.

- **Begin met 'instapwoningen'**

De groepen die momenteel het meest in de knel zitten op de woningmarkt zijn starters en jonge huishoudens die hun krappe appartement in de MRA zijn ontgroeid. Onder die laatste groep zitten ook Amsterdammers met een flinke overwaarde, maar de meeste jonge huishoudens zijn koopstarters. Zij zijn niet in staat om meteen voor een vrijstaand huis in de duurdere prijsklasse te gaan, al is dat voor de 'familie doorzon' en andere liefhebbers van suburbaan wonen wel de aspiratie. We adviseren daarom in de eerste jaren het accent te leggen op voor koopstarters betaalbare (rij)woningen. Daar is volume te maken dat voor een substantiële groei zal zorgen.

Als de jonge huishoudens eenmaal binnen zijn, zullen ze snel doorgroeien, zowel in woonwensen als financiële middelen. Eenmaal thuis in Lelystad (kinderen op school, lid van de sportclub) zullen ze een volgende stap ook in Lelystad willen zetten. Spoedig (na enkele jaren) komen ook de grotere, duurdere woningtypen in beeld (plus enkele appartementen voor de gescheiden vaders). De bouw van betere (duurdere) woningen kan dan worden opgeschroefd. De 'instapwoningen' kunnen door doorstromers worden doorverkocht aan nieuwe vestigers; de doelgroep koopstarters ververst immers voortdurend. Zo kan het woningaanbod meegroeien met de demografische ontwikkeling van een nieuwe generatie bewoners. Dit draagt ook bij aan de visie van een diverse en vitale stad die de Lelystedelingen delen.

Uiteindelijk is een piramidevormige hiërarchie van de woningvoorraad nodig; niet iedereen kan zich een vrijstaand huis veroorloven. En ook uitbreiding van het aanbod in de sociale huur draagt bij aan groei. Op het niveau van projecten (tientallen tot een paar honderd woningen) is het overigens heel goed denkbaar om een exclusief duur aanbod te realiseren. Daar gaat echter de groei niet vandaan komen.

- **Pas op met kleine appartementen**

Kleine appartementen (studio's en woningen met één slaapkamer) worden momenteel overal aangeboden en gepland, ook in steden met een historische binnenstad, een universiteit of hogeschool en een rijk cultureel aanbod. Daar komen mensen niet voor naar Lelystad.

Voor starters en spoedzoekers uit Lelystad zelf, bijvoorbeeld na een scheiding, kan een bescheiden aanbod aan kleine appartementen welkom zijn. Momenteel is er (door beleggers) goed te verdienen aan (vooral jonge) woningzoekenden die geen alternatieven hebben. Op termijn is de toekomstwaarde van al die kleine appartementen echter twijfelachtig, behalve wellicht in een campus-achtige opzet of op echt grootstedelijke locaties in of nabij historische steden.

Trap niet in de simpele redenering 'huishoudens worden steeds kleiner, dus er zijn alleen nog maar kleine woningen nodig'. De gemiddelde huishoudensgrootte wordt omlaag getrokken door de vergrijzing, die maakt dat veel gezinnen uiteindelijk veranderen in alleenstaande senioren. Maar die (toekomstige) senioren zijn slechts beperkt in de markt voor nieuwbouw en dan zelden voor een klein appartement. De senioren die wij spraken voor dit onderzoek onderschrijven dat ook.

Die gemiddelde huishoudensgrootte is bovendien misleidend. Het is immers niet zo dat jongeren zijn gestopt met gezinsvorming. De groep woningzoekenden wordt als vanouds gedomineerd door jonge (aanstaande) gezinnen.

- **Bied ruime appartementen aan op mooie locaties**

De vraag naar appartementen in Lelystad is (vooralsnog) kleiner dan de vraag naar eengezinswoningen, maar niet helemaal afwezig. Bovendien geldt hier dat aanbod ook vraag kan scheppen. Appartementen zijn voor Lelystad een relatief onbekend en dus nog onbemind product. Er is nog weinig aanbod.

Net als bij eengezinswoningen kan Lelystad zich onderscheiden door juist geen krappe studio's te bieden, maar comfortabele, ruime appartementen. Appartementen met drie kamers zijn optimaal in de zin dat ze interessant zijn voor meerdere doelgroepen, waaronder jonge stellen, gescheiden vaders (logeerkamer voor de kinderen!) en senioren die willen 'downsizen' (idem). Een goede buitenruimte en parkeergelegenheid kunnen extra kwaliteit bieden. Dat blijkt ook uit de groeps gesprekken met senioren, jonge gezinnen en starters. Hoe het product er precies uit moet komen te zien vereist nader onderzoek en zal per locatie verschillen.

Wat die locatie betreft, een levendige grootstedelijke omgeving met een hoge dichtheid aan appartementen en stedelijke voorzieningen (horeca, cultuur, onderwijs, winkels) zou mooi zijn, maar is op korte termijn niet realistisch. Het kost jaren om dit voor elkaar te krijgen, als het al lukt. Ook is duidelijk geworden uit de focusgroepen dat veel Lelystedelingen hoge woontorens en een hoogstedelijk woonmilieu niet vinden passen bij de stad. Bovendien, echte yuppen met behoefte aan grootstedelijk vertier gaan toch niet in Lelystad wonen. Die hebben blijkens het onderzoek van Stec-groep een voorkeur voor jarendertigwijken en die zijn al helemaal lastig te reproduceren. Dus geen grootstedelijke nieuwbouw met appartementen, maar her en der kleinschalige projecten toevoegen.

Een markante locatie is voor nieuwe appartementen wel gewenst, bijvoorbeeld aan de kust of aan een park, passend bij de sterke kanten van Lelystad. De recente hoogbouw in Almere Duin kan als referentie dienen.

- **Ontwikkel woonconcepten voor senioren**

Senioren zijn over het algemeen minder verhuisgeneigd en ervaren vaak allerlei belemmeringen om te verhuizen. Uit het gesprek met senioren blijkt dat voor een deel

van hen een slechte gezondheid en de noodzaak voor een woning met zorg of een nultredenwoning het belangrijkste verhuismotief te zijn.

Echter, wanneer zij nog geen urgentie voelen om een stap te maken naar een kleinere of levensloopbestendige woning, stellen ze vaak de nodige eisen aan een nieuwe woning. De wens is vaak een ruime woning met minimaal twee slaapkamers en een buitenruimte. Grondgebonden bungalows met tuin of appartementen met ruim balkon hebben de voorkeur. En het liefst staan deze woningen in of nabij de eigen buurt, met voorzieningen om de hoek, en is er bij nieuwbouw sprake van een diverse bevolkingssamenstelling. De vraag is of het realistisch is deze doelgroep (in grote getalen) aan te trekken met een specifiek aanbod.

Maar degenen die dat wel willen of verleid kunnen worden te verhuizen, vormen een doelgroep voor nieuwbouw. Deze groep is onder meer in de markt voor 'reguliere' appartementen (zie hierboven). Daarnaast is er een groep senioren die behoefte heeft (mogelijk gedwongen door gezondheidsproblemen) aan levensloopbestendige woningen, zoals appartementen met lift en specifiek senioren-, aanleun- of bejaardenwoningen. Daarbij zal een aantal woonconcepten ook aantrekkelijk zijn voor een deel van de verhuisgeneigde senioren. Ook in combinatie met zorg: denk bijvoorbeeld aan een 'knarrenhof', of het 'stadsveteranen' en 'live-in' concept. Dergelijke ontwikkelingen kunnen plaats vinden in samenwerking met zorgaanbieders.

Een mooie bijkomstigheid van doorstroming is dat er daarmee 'automatisch' grote woningen vrijkomen voor nieuwe gezinnen. De kanttekening blijft echter dat het gezien de wensen en de belemmeringen die senioren ervaren lastig te voorspellen is of de gewenste doorstroming ook daadwerkelijk plaatsvindt. Het zal in ieder geval om een inspanning vanuit de gemeente vragen.

- **Bijkomende vestigingsfactoren**

Er zijn meer drijfveren om ergens te gaan (of blijven) wonen dan alleen het aanbod van woningen. Gezien de aantrekkingskracht op jonge gezinnen kan een ruim aanbod van kinderopvang ook een troef zijn, evenals goede scholen en uiteraard een veilige omgeving. Dit gaat in golven. In nieuwbouwwijken ontstaat na een paar jaar steevast een piek in de behoefte aan basisscholen, die daarna weer wegebt. Aanleg van de Zuiderzeelijn zal ook helpen. In ieder geval is naar voren gekomen dat de Lelystedeling het voorzieningenniveau ondermaats vindt. Jongeren verhuizen hierdoor weg, en het weerhoudt ongetwijfeld starters en gezinnen van buiten om naar Lelystad te verhuizen.

Imago is ook iets om over na te denken. In de (peiling voor de) woonvisie is sprake van het positioneren van de gemeente als 'hoofdstad van de nieuwe natuur'. Of dit extra vestigers trekt zal moeten blijken. Het past wel bij de kwaliteiten 'ruim en suburbaan wonen'.

- **Risico's op termijn**

Een groeistrategie is niet zonder risico's. Toevoegen van grote aantallen aantrekkelijke nieuwbouw zet de marktpositie van bestaande woningen onder druk. Ook de bestaande voorraad moet meeprofiteren van de groei. Het is zaak om dit in de gaten te houden en niet alleen af te gaan op successen in de nieuwbouw. Zelfs al gaat de afzet van nieuwbouw voorspoedig, dan kan dit in het ergste geval tot leegstand of waardedaling in de bestaande voorraad leiden (in plaats van tot groei).

De kwaliteit van de nieuwbouw is ook voor de lange termijn van belang. Er komt een tijd dat de woningmarkt ontspant, ook op regionaal niveau. De woningen die nu worden toegevoegd, moeten ook dan nog in een behoefte kunnen voorzien en moeten concurreren met aanbod uit de voorraad. Het is nu moeilijk voor te stellen, maar als we een generatie verder zijn komen eengezinswoningen in grote aantallen en (dus) voor een lage prijs beschikbaar als gevolg van overlijden. De vraag is wie er dan nog voor veel geld in de studio's wil wonen die nu worden neergezet.

RT&O