



# Nieuwe inzichten in kavelverkoop

Komen de ambities van de gemeente Almere overeen met de marktvraag en de praktijk?

Student: Lars de Vries, 1588136

# Titelpagina

**Documentnaam:** Eindrapportage  
**Versie:** Definitief  
**Datum:** 3 juni 2014

## Afstudeerder

**Student:** Lars de Vries  
**Studentennummer:** 1588136  
**Straat:** de Steiger 179  
**Postcode:** 1351 AS  
**Plaats:** Almere  
**Telefoonnr:** 06-10874965  
**Email:** lars.devries@student.hu.nl  
lgdvries@almere.nl

## Bedrijf

**Bedrijf:** Gemeente Almere  
**Dienst:** Dienst Stedelijke Ontwikkeling  
**Afdeling:** Gebiedsteam Hout/Poort  
**Bedrijfsbegeleider:** Meneer drs. B.S. (Boris) Buffing  
**Functie:** Adjunct- afdelingsmanager  
**Email:** bsbuffing@almere.nl  
**Straat:** Landdroststraat 4  
**Postcode:** 1315 RG  
**Plaats:** Almere  
**Telefoonnr.:** 036-5277180

## Hogeschool Utrecht

**Afstudeerrichting:** Planologisch Onderzoek en Stedenbouwkunde  
**Cursuscode:** TROP-AFO8-08  
**1<sup>e</sup> afstudeerbegeleider:** Mevrouw ir. E.P.H. (Ellen) van Keeken  
**2<sup>e</sup> afstudeerbegeleider:** Meneer ir. R. (Remco) Reijke

## **Voorwoord**

Voor u ligt het resultaat van het onderzoek naar nieuwe inzichten in kavelverkoop. Dit rapport is opgesteld in het kader van de studie Ruimtelijke Ordening en Planologie aan de Hogeschool Utrecht. Met de voltooiing van dit onderzoek hoop ik mijn Bachelor of Build Environment te behalen.

Vanuit het gebiedsteam Hout/Poort van de Dienst Stedelijke Ontwikkeling gemeente Almere, is de vraag gekomen om inzichtelijk te maken waar de kansen liggen om de kavelverkoop in de gemeente Almere een nieuwe impuls te geven.

Het onderzoek zoals deze er nu ligt heeft niet kunnen slagen zonder hulp van anderen. Mijn dank gaat dan ook uit naar Boris Buffing adjunct-afdelingsmanager van het gebiedsteam Hout/Poort en tevens bedrijfsbegeleider. Met behulp van zijn kritische blik ben ik in staat geweest om van een grote hoeveelheid data en informatie een compleet onderzoeksrapport te maken. Verder gaat mijn dank uit naar de medewerkers van de Dienst Stedelijke Ontwikkeling voor de prettige samenwerking en de hulp die zij mij geboden hebben.

Mijn laatste dankwoord gaat uit naar de twee begeleiders van de Hogeschool Utrecht, Ellen van Keeken en Remco Reijke. Zonder de hulp van mijn begeleiders zou het onderzoek niet zo voortvarend zijn gegaan.

Lars de Vries  
Almere, 3 juni 2014





## Samenvatting

In dit onderzoek is gekeken naar het verband tussen de ambities van de gemeente Almere, de marktvraag en de praktijk. Het doel van dit onderzoek is om antwoord te krijgen op de vraag of het huidige kavelaanbod (de praktijk) van de gemeente Almere overeenkomt met de ambities en de marktvraag.

Het onderzoek is in drie delen opgedeeld. Als eerste is er gekeken naar de ambities en doelstellingen op regionaal niveau op het gebied van wonen, verkeer en werken in de MRA en de NV Utrecht. Daarnaast is er gekeken naar de ambities en doelstellingen van de gemeente Almere.

Het Rijk heeft de gemeente Almere aangewezen om te groeien. Voor de toekomst houdt dit in dat een deel van de woningbouwopgave van de MRA en de NV Utrecht landt in Almere. Dit betekent dat er de komende decennia 60.000 extra woningen gebouwd (moeten) gaan worden. Samen met de ambitie om 60.000 woningen te bouwen, wordt er getracht de komende jaren 100.000 extra arbeidsplaatsen te creëren en zal Almere mogelijk groeien naar 360.000 inwoners. Almere zal hierdoor een complete en gedifferentieerde stad worden. Het hebben van ambities is alleen maar goed, de vraag is wel of deze ambities en doelstellingen haalbaar en te verwezenlijken zijn. De gestelde einddatum van de ambities van de gemeente Almere stond op 2030, maar is inmiddels verder naar achter geschoven in de tijd.

Tegenover de ambities staat de marktvraag. In dit tweede deel zijn de demografische trends en ontwikkelingen, de trends in wonen en interviews met geïnteresseerden in IbbA samengebracht. Er is ook gekeken of deze trends en ontwikkelingen matchen met de ambities. Uit de resultaten is gebleken dat de ambities van de gemeente Almere en de markt voor de gemeente Almere niet met elkaar overeenkomen. Daar waar de ambities inzetten op een gedifferentieerde bevolkingsopbouw en 60.000 extra woningen, blijkt de marktvraag dit niet te ondersteunen. Om aan de ambitie van 60.000 woningen tot 2030 te kunnen voldoen moet er per jaar 3.000 woningen per jaar opgeleverd worden. In 2013 zijn er bijvoorbeeld maar 420 woningen opgeleverd. Voordat het aantal van 60.000 extra woningen gehaald wordt, is de gemeente een flink aantal decennia verder.

De demografische trends, ontwikkelingen en de woontrends wijzen er verder op dat Almere de komende jaren in absolute aantallen vergrijst en dat er stromen ouderen (75+ers) uit de regio ook naar Almere komen in combinatie met een hoog percentage gezinnen met een beneden modaal en modaal inkomen. Verder blijkt uit de verhuisstromen dat mensen binnen Almere veel meer naar een woning in Almere verhuizen en Almere minder mensen aantrekt van buiten de regio. De gemeente Almere kent dus een hoge eigen aanwas. Er kan gesteld worden dat de ambities niet aansluiten op de daadwerkelijk marktvraag.

Als laatste onderdeel is de praktijk (het huidige kavelaanbod) onderzocht om te kijken of dit overeenkomt met de marktvraag en de ambities. Er is gekeken naar het aantal en soort (oppervlakte en prijs) verkochte PO kavels en het huidige aanbod PO kavels in de gebieden Almere Poort, Almere Hout en Overgooi. Deze cijfers zijn verwerkt en geanalyseerd in het statistische programma SPSS. Gebleken is dat er de afgelopen jaren aanzienlijk meer 'kleine' kavels tot 400 m<sup>2</sup> en kavels tot € 200.000 zijn verkocht. Grotere kavels zijn minder verkocht.

Met een SWOT-analyse zijn de belangrijkste sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen van het (huidige) kavelaanbod en de ambities inzichtelijk gemaakt. Met behulp van een confrontatiematrix zijn de sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen aan elkaar getoetst en is er een strategie bepaald voor beide onderwerpen. Deze strategieën hebben geholpen bij het beantwoorden van de hoofdvraag en het doen van aanbevelingen.

Het huidige kavelaanbod van de gemeente Almere komt op dit moment weliswaar overeen met de ambities. Door de diversiteit in kavels is er sprake van gedifferentieerde woonmilieus. Het aanbod is heel divers, maar gezien de marktvraag te divers. Op basis van de marktvraag moet de gemeente in de toekomst meer kleinere kavels aan gaan bieden. Grote kavels die nu nog te koop staan in Almere Poort, zullen herverkaveld moeten worden in kleinere kavels van maximaal 400m<sup>2</sup>.

Geconcludeerd kan worden dat de ambities goed zijn voor ontwikkeling van de stad Almere. Deze ambities zullen Almere helpen een complete stad te worden. Maar op basis van dit onderzoek lijken de ambities, met name op het gebied van wonen, bevolking en werken, niet op korte termijn (10 a 20 jaar) haalbaar.

De gemeente moet zich wel afvragen of de ambities bijgesteld moeten worden, naar meer realistische ambities of dat men de ambities voorlopig moet laten voor wat het is en zich meer moet richten op de kansen die de kavelverkoop mogelijk een nieuwe impuls kunnen geven (starters, ouderen en gezinnen met een laag of modaal inkomen).

## Summary

This study looks at the relationship between the ambitions, the market demand and the practice of the municipality of Almere. The purpose of this study is to answer the question whether the current lot offer (the practice) of Almere corresponds to the ambitions and market demand.

The study is divided into three parts. The first part contains an overview of the ambitions and goals of the MRA (Metropoolregio Amsterdam), the NV Utrecht (Noordvleugel Utrecht) and the municipality of Almere. The focus lies on the ambitions and goals in the field of housing, traffic and work. The second part contains the trends and developments of the market demand. Third part is based on the practise. It contains data and conclusions of sold selfbuild lots of the past couple of years.

The government has assigned the municipality of Almere to grow. This means a part of the housing program of the MRA and NV Utrecht will land in Almere. Therefore in the coming decades, 60,000 additional homes will be build. Furthermore, the municipality of Almere is aiming to create 100.000 additional jobs, improve the total accessibility of the municipality of Almere and increase the amenity level. With the realization of all these ambitions the municipality of Almere will potentially grow to 360.000 inhabitants.

When all the ambitions are realized, Almere will be a complete and differentiated city. To have ambitions and therefore a future image of the city is a good thing. The question is whether these ambitions and goals are achievable. The deadline set by the ambitions of Almere was in 2030, but has meanwhile been pushed further up in time.

Opposite of the ambitions there is the market demand. In the second part of this study there are three subtopics processed, that helped to make clear where the chances of the market demand lies. The three subtopics researched are the demographic trends and developments, outcomes of interviews with people interested in IbbA and living (and housing) trends. The results are compared with the ambitions. The results showed that the ambitions of the municipality of Almere and the market demand for the municipality of Almere do not match.

Where the ambitions involve a differentiated population structure and 60,000 additional homes, the market demand does support this. The numbers of homes being built annually the last years is well below the ambition level of 3.000 houses till 2030. For instance the amount of houses build in 2013 is 420. Based on these numbers, the municipality of Almere is still a few decades away of realizing the 60.000 additional homes.

Demographic trends and developments point out that in the upcoming years Almere is ageing rapidly. On a regional scale elderly people (75+) are moving to Almere the upcoming years. Also there is a high moving stream of families with an average and below average income from the region, to the municipality of Almere.

Furthermore, the moving streams are showing that people in the municipality of Almere rather move to a new house in Almere, then moving out of the municipality of Almere. The municipality of Almere attracts lesser people from outside the municipality of Almere. Based on this research there can be stated that the current ambitions on differentiated housing projects and a differentiated population doesn't connect to the actual market demand.

The final part is researching the practise, which consists of researching the sold selfbuild lots and the current offer of lots. The question asked here is whether the practise matches the market demand and the ambitions. We looked at the amount and type (size and price) of self-build lots sold and the current offer self-build plots in areas Almere Poort, Almere Hout and Overgooi. The data are processed and analysed with the statistical program SPSS.

It has been found that the cheaper and smaller lots sell better in comparison with the more expensive and bigger lots. These outcomes are matching the market demand. The reason for this could be that most people with an average and below average income (including starters) are moving to Almere.

The reason is attributable to the ability to live cheaply in comparison with cities as Amsterdam and Utrecht. In addition, Almere has a large amount of internal population growth.

With a SWOT analysis the main strengths, weaknesses, opportunities and threats of the current offered lots and the ambitions are made transparent. Using a confrontation matrix that confronts the strengths, weaknesses, opportunities and threats with each other. For both subjects (lots and ambitions) there is a strategy determined based on the outcome of both the confrontation matrixes. These strategies will help with answering the main question and drafting recommendations.

The lots offered by the municipality of Almere currently match with the ambitions to have differentiated living environments. The lot offer is diverse, but given the market demand probably to diverse. Based on market demand, the municipality of Almere should start offering smaller lots. In the future the larger lots currently for sale in Almere Poort should be divided into smaller lots.

It can be stated that the ambitions are good and will help the municipality of Almere to be a complete city. But based on this study the ambitions, particularly in the area of housing, population and work, seems not feasible on a short-term (10 to 20 years) in terms of spatial planning.

Based on the previous outcomes the municipality of Almere must consider whether the ambitions must be adjusted to more realistic ambitions or whether the ambitions should be left aside. That way the municipality of Almere can focus more on the opportunities that the market demand gives. Chances are to adjust the lot offer to starters, the elderly and families with an average and below average income.

## Inhoudsopgave

|       |                                                           |    |
|-------|-----------------------------------------------------------|----|
| 1.    | Inleiding.....                                            | 11 |
| 1.1   | Aanleiding .....                                          | 11 |
| 1.2   | De uitdaging / probleemstelling .....                     | 11 |
| 1.3   | Doelstelling .....                                        | 11 |
| 1.4   | Methode en technieken .....                               | 12 |
|       | Ambities.....                                             | 15 |
| 2.    | Ambities .....                                            | 16 |
| 2.1   | Inleiding .....                                           | 16 |
| 2.2   | Almere .....                                              | 17 |
| 2.2.1 | Inleiding.....                                            | 17 |
| 2.2.2 | Wonen.....                                                | 17 |
| 2.2.3 | Verkeer.....                                              | 19 |
| 2.2.4 | Werken.....                                               | 20 |
| 2.3   | De Floriade .....                                         | 22 |
| 2.4   | Koppeling ambities.....                                   | 23 |
| 2.5   | Ambities verbeeld in kaarten.....                         | 25 |
|       | De markt .....                                            | 29 |
| 3.    | Demografische en sociaaleconomische trendanalyse .....    | 30 |
| 3.1   | Inleiding .....                                           | 30 |
| 3.2   | Vergelijking Regio, MRA en de gemeente Almere .....       | 30 |
| 3.3   | Planhorizon .....                                         | 31 |
| 3.4   | Ruimtelijke gevolgen voor Almere .....                    | 32 |
| 4.    | Trends in wonen .....                                     | 34 |
| 4.1   | Inleiding .....                                           | 34 |
| 4.2   | Regionale trends .....                                    | 34 |
| 4.3   | Almeerse trends .....                                     | 37 |
| 4.4   | Conclusie .....                                           | 38 |
| 5.    | Geïnteresseerden zelfbouw .....                           | 40 |
| 5.1   | Inleiding .....                                           | 40 |
| 5.2   | Interview .....                                           | 40 |
| 5.3   | Uitkomsten en oplossingen n.a.v. interviews.....          | 41 |
| 6.    | Koppeling 'de markt'.....                                 | 42 |
|       | De praktijk .....                                         | 43 |
| 7.    | Kavelverkoop.....                                         | 44 |
| 7.1   | Inleiding .....                                           | 44 |
| 7.2   | Totalen verkocht vs. aanbod.....                          | 45 |
| 7.3   | Vergelijking verkocht en aanbod .....                     | 46 |
| 7.4   | Segmentering kavels naar m2 en prijs.....                 | 47 |
| 7.5   | Stimuleringsmaatregelen ten behoeve van kavelverkoop..... | 49 |
| 7.6   | Conclusie .....                                           | 49 |

|                                                                   |           |
|-------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>8. Strategie</b>                                               | <b>50</b> |
| 8.1 Inleiding                                                     | 50        |
| 8.2 SWOT-inventarisatie op basis van ambities                     | 50        |
| 8.3 SWOT-inventarisatie kavelaanbod                               | 52        |
| 8.4 Strategie                                                     | 53        |
| 8.4.1 Strategie o.b.v. ambities                                   | 53        |
| 8.4.2 Strategie o.b.v. het kavelaanbod                            | 53        |
| <b>9. Conclusie en aanbevelingen</b>                              | <b>55</b> |
| 9.1 Koppeling ambities, de marktvraag en praktijk                 | 55        |
| 9.2 Conclusie                                                     | 55        |
| 9.3 Aanbevelingen                                                 | 58        |
| 9.3.1 Aanbevelingen op basis van het kavelaanbod                  | 58        |
| 9.3.2 Aanbevelingen op basis van de ambities                      | 59        |
| 9.2.2 Aanbevelingen voor een vervolgonderzoek                     | 60        |
| <b>Bibliografie</b>                                               | <b>61</b> |
| <b>Afkortingenlijst</b>                                           | <b>64</b> |
| <b>Bijlage 1 Ambities</b>                                         | <b>65</b> |
| 1.1 Metropoolregio Amsterdam (MRA)                                | 65        |
| 1.1.1 Inleiding                                                   | 65        |
| 1.1.2 Wonen                                                       | 65        |
| 1.1.3 Verkeer (& bereikbaarheid)                                  | 66        |
| 1.1.4 Werken                                                      | 67        |
| 1.2 Noordvleugel Utrecht                                          | 68        |
| 1.2.1 Inleiding                                                   | 68        |
| 1.2.2 Wonen                                                       | 69        |
| 1.2.3 Verkeer                                                     | 70        |
| 1.2.4 Werken                                                      | 71        |
| <b>Bijlage 2 Demografische en sociaaleconomische trendanalyse</b> | <b>72</b> |
| 2.1 Regionale trends                                              | 72        |
| 2.1.1 Inleiding                                                   | 72        |
| 2.1.2 Bevolking en wonen                                          | 73        |
| 2.1.3 Verkeer                                                     | 74        |
| 2.1.4 Werken                                                      | 74        |
| 2.2 Trends en ontwikkelingen in de Noordvleugel/MRA               | 74        |
| 2.2.1 Inleiding                                                   | 74        |
| 2.2.2 Bevolking en wonen                                          | 75        |
| 2.2.3 Verkeer                                                     | 75        |
| 2.2.4 Werken                                                      | 76        |
| 2.3 Gemeentelijke trends                                          | 77        |
| 2.3.1 Inleiding                                                   | 77        |
| 2.3.2 Bevolking en wonen                                          | 77        |
| 2.3.3 Verkeer                                                     | 80        |
| 2.3.4 Werken                                                      | 81        |
| <b>Bijlage 3 Overzicht regionale en gemeentelijke woontrends</b>  | <b>83</b> |
| <b>Bijlage 4 Oorzaak afhakers IbbA</b>                            | <b>84</b> |
| <b>Bijlage 5 Overzicht stimuleringsmaatregelen</b>                | <b>85</b> |
| <b>Bijlage 6 Confrontatiematrix o.b.v. de ambities</b>            | <b>86</b> |
| <b>Bijlage 7 Confrontatiematrix o.b.v. het kavelaanbod</b>        | <b>87</b> |

## **1. Inleiding**

### **1.1 Aanleiding**

Het Rijk heeft de gemeente Almere gevraagd om als stad te groeien. In het kader van die vraag heeft de gemeente Almere een Concept Structuurvisie Almere 2.0 opgesteld. In die concept structuurvisie heeft de gemeente Almere ambities en doelstellingen kenbaar gemaakt voor de periode 2010 tot 2030.

Zo wil de gemeente Almere groeien van 190.000 inwoners in 2010 naar 360.000 inwoners in 2030, 100.000 extra arbeidsplaatsen creëren en 60.000 extra woningen bouwen. Deze vermeerdering van inwoners, arbeidsplaatsen en woningen gaat samen met het verdubbelen en verbeteren van de stedelijke voorzieningen. Ook wordt er gewerkt aan de bereikbaarheid van Almere. Hierdoor kan de gemeente Almere veranderen van een slaapstad in een volwaardige stad met een gedifferentieerde bevolkingsopbouw en diversiteit in woonmilieus. (Gemeente Almere, 2009).

De gemeente Almere heeft op dit moment veel bouwrijpe grond in bezit, maar krijgt sinds het begin van de crisis de grond niet meer zo snel verkocht en dat drukt op de gemeentebegroting. Mede daarom is de gemeente Almere een nieuwe weg ingeslagen als het gaat om gebiedsontwikkeling. Wat er nu wordt gerealiseerd aan woningen is veelal kleinschalig, divers en van een betere kwaliteit. Daarnaast wordt er geprobeerd de burger zo veel mogelijk te betrekken bij de ontwikkeling van gebieden, immers 'mensen maken de stad' is één van De Almere Principles. (Gemeente Almere, 2014)

De ontwikkeling vindt nu veelal bottom-up plaats, waar dit vroeger vaak top-down was. Bij deze nieuwe manier van ontwikkelen krijgen mensen de kans om een kavel te kopen en daarop een droomhuis te bouwen. Zoals gezegd heeft de crisis de kavel- en woningmarkt in z'n grip. Daarom wordt er vanuit de gemeente Almere op verschillende manieren geprobeerd de kavelf verkoop te stimuleren met o.a. regelingen voor starters.

### **1.2 De uitdaging / probleemstelling**

Vanuit het gebiedsteam Hout/Poort is de vraag gekomen om te onderzoeken of het huidige kavelaanbod wel overeenkomt met de ambities die gesteld zijn in Concept Structuurvisie Almere 2.0. Daarbij wordt ook gekeken of het huidige kavelaanbod (de praktijk) in combinatie met de ambities aansluit op de daadwerkelijke marktvraag.

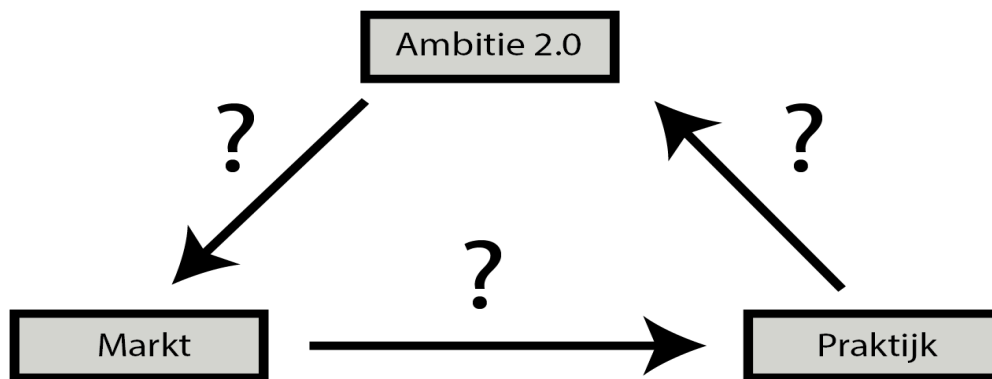
Hieruit is de volgende hoofdvraag opgesteld:

#### **Hoofdvraag**

*Komt het kavelaanbod van de gemeente Almere overeen met de ambities van de gemeente en hoe vertaalt zich dit in/ verhoudt zich dit tot de marktvraag?*

### **1.3 Doelstelling**

De doelstelling van dit onderzoek is om te achterhalen of de gestelde ambities door de verschillende beleidsbepalers aansluiten op de markt, of de markt aansluit op de praktijk en of de praktijk dan aansluit op de ambities. Mochten er tussen de abstracte ambities, de markt en de praktijk verschillen zitten dan dient de gemeente Almere mogelijk binnen deze drie onderdelen de koers bij te stellen.



**Figuur 1.1: Vergelijking ambities, markt en de praktijk (kavelaanbod).**

Bij de ambities is er gekeken naar de ambities en ontwikkelingen in de regio. Daarbij is er gekeken naar de belangrijkste ambities en ontwikkelingen op het gebied van wonen, verkeer en werken in de Metropoolregio Amsterdam (MRA), van de Noordvleugel Utrecht (NV Utrecht) en de gemeente Almere zelf.

Om de marktvraag te bepalen is er gekeken naar de demografische trends en ontwikkelingen in de regio, de MRA en van de gemeente Almere. Er is gekeken naar de woontrends in de regio en op gemeente niveau. Als laatste zijn er interviews gehouden onder bezoekers van de IbbA-manifestatie van oktober 2013. IbbA is een nieuwe vorm van bouwen waarbij starters de kans krijgen om een kavel te kopen en de woning daarop zelf te ontwerpen.

De praktijk heeft betrekking op het huidige kavelaanbod in de nieuwe (uitleg)gebieden in Almere. Hoeveel PO (Particulier Opdrachtgeverschap) kavels staan er nog te koop en hoeveel zijn er de afgelopen jaren verkocht? Er is een vergelijking gemaakt tussen verkocht en aanbod, daarbij is gebruik gemaakt van variabelen als oppervlakte in vierkante meters, prijs per kavel en prijs per vierkante meter. Deze gegevens zijn vergeleken met de stimuleringsmaatregelen ten behoeve van de woningbouw.

## **1.4 Methode en technieken**

Om het antwoord op de hoofdvraag zo concreet mogelijk te maken zijn er diverse onderwerpen behandeld die gelinkt zijn aan de hoofdvraag. In tabel 1.1 zijn alle onderwerpen vertaald naar deelvragen, de methode en/of techniek die wordt gebruikt en het (deel) resultaat.

Het onderzoek bestaat uit drie delen. Deel I bestaat uit het onderzoeken van de ambities en de markt. Waar liggen de kansen op basis van de ambities en de markt. Deel II heeft betrekking op de marktvraag. In deel III is er gekeken naar de praktijk. Wat voor kavels zijn er de afgelopen jaren verkocht en welke staan nog te koop. In het laatste gedeelte zijn de drie eerdere delen aan elkaar gekoppeld en is er een conclusie opgesteld. Verder zijn er ook nog aanbevelingen gedaan.



| Deel | Deelvraag                                                                                                                                                                                        | Methode en technieken                              | (Deel) resultaat                                            |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| I    | Welke groei-ambities c.q. doelstellingen worden er uitgesproken in de (beleids-) stukken van de Noordvleugel Utrecht, de Metropoolregio Amsterdam (MRA) en de Concept Structuurvisie Almere 2.0? | Literatuurstudie, deskresearch                     | Overzicht van alle ambities                                 |
|      | Wat zijn de consequenties van de ambities c.q. doelstellingen voor het wonen, werken en verkeer in Almere                                                                                        | Literatuurstudie, deskresearch                     | Theoretisch kader                                           |
|      | Wat zijn redenen waarom mensen van buiten Almere wel of niet overgegaan zijn tot het kopen van een kavel (of huis) in Almere?                                                                    | Literatuurstudie, interviews experts               | Overzicht van beweegredenen                                 |
|      | Welke trends zijn er te ontdekken in de huidige demografie van de gemeente Almere en voor de aankomende 15 jaar en welke conclusies zijn hieruit te trekken?                                     | Literatuurstudie, deskresearch, interviews experts | Theoretisch kader                                           |
|      | Welke trends zijn er te ontdekken in de verschillende woononderzoeken die zijn uitgevoerd door de gemeente Almere en de gemeente Amsterdam?                                                      | Literatuurstudie                                   | Theoretisch kader                                           |
|      | Wat zijn de belangrijkste punten uit de behandelde onderwerpen die helpen bij het beantwoorden van de hoofdvraag?                                                                                | Koppeling eerdere deelvragen                       | Overzicht van belangrijkste punten                          |
|      | Wat is het toekomstbeeld van de gemeente Almere op basis van de uitkomsten uit de behandelde onderwerpen (locatiefactoren, demografie en woonbehoeftes)?                                         | Conclusie uit eerdere deelvragen                   | Confrontatiematrix / SWOT                                   |
|      | Hoe vertalen deze uitkomsten zich naar de gebieden Hout en Poort?                                                                                                                                | Conclusie uit eerdere deelvragen                   | Theoretisch kader                                           |
| II   | Waaruit bestaat het huidige aanbod te koop aangeboden kavels?                                                                                                                                    | Literatuurstudie, deskresearch, interviews experts | Overzicht kavels naar segmenten                             |
|      | Van welk segment kavels (laag, middel, hoog) is er sinds het begin van Almere-Poort het meest verkocht en wat staat er nog steeds te koop?                                                       | Literatuurstudie, interviews experts               | Overzicht te koop en verkochte kavels in tabellen           |
|      | Waar ligt de markt volgens de uitkomsten van de vorige deelvraag en zijn deze in lijn met de stimuleringsmaatregelen?                                                                            | Koppeling                                          | Theoretisch kader                                           |
|      | Waar zitten de problemen of manco's binnen deze stimuleringsmaatregelen?                                                                                                                         | Interviews experts                                 | Overzicht problematiek                                      |
|      | Welke markt/bevolkingsgroep wordt aangetrokken met deze stimuleringsmaatregelen?                                                                                                                 | Conclusie uit eerdere deelvragen                   | Concluderend overzicht                                      |
|      |                                                                                                                                                                                                  |                                                    |                                                             |
| III  | Sluiten de uitkomsten uit de ambities en de markt aan op de uitkomsten van het huidige kavelaanbod?                                                                                              | Koppeling deel I & deel II                         | Koppeling van ambities naar markt en markt naar kavelaanbod |
|      | Waar zitten de verschillen in ambities en realiteit en hoe kunnen deze dichter bij elkaar gebracht worden?                                                                                       | Interviews experts                                 | Concluderend overzicht                                      |
|      | Welke aanbevelingen kunnen er worden gedaan richting de gemeente Almere, gebiedsteam Hout/Poort?                                                                                                 | Conclusies en koppelingen                          | Overzicht met de belangrijkste uitkomsten                   |

Tabel 1.1: Overzicht deelvragen gelinked aan fases, methoden /technieken en (deel) resultaten.





# Ambities



## 2. Ambities

### 2.1 Inleiding

De gemeente Almere komt voor in een aantal visies en nota's en is daarmee onderdeel van veel projecten op het gebied van wonen, werken en verkeer. Als basis ligt er de Concept Structuurvisie Almere 2.0, welke opgesteld is op basis van o.a. 'de Structuurvisie Randstad 2040' en 'het Ontwikkelingsbeeld Noordvleugel 2040' op regionaal niveau en o.a. 'de Vijfde nota over de ruimtelijke ordening' en 'het Programma Randstad Urgent' op Rijksniveau.

In de Concept Structuurvisie Almere 2.0 staan de ambities en doelstellingen van de gemeente Almere, benoemd in navolging van de aanwijzing van Almere door het Rijk, om te mogen groeien. Dit houdt in dat de bevolking in de komende 15 jaar (tot 2030) bijna wordt verdubbeld, van 190.000 inwoners nu, naar 360.000 inwoners in 2030. Om deze groei van de bevolking aan te kunnen, worden er tot die tijd nog 60.000 extra woningen gebouwd in diverse woonmilieus.

Ook is er nog de ambitie om 100.000 extra arbeidsplaatsen te creëren. Hiermee zal Almere een schaa sprong maken richting een complete stad. Deze visie is afgestemd met verschillende regionale overheden en provincies, daarnaast sluit deze concept structuurvisie aan op andere visies en beleidsdocumenten, ook op hogere schaal. De vraag is alleen nog wel of binnen deze tijdsperiode (2010-2030) alles te realiseren is gezien de huidige economische tijd.

Het uitgangspunt uit de Structuurvisie Randstad 2040 is doorvertaald naar een (kwaliteits-) strategie met als uitgangspunten duurzaamheid en verscheidenheid, namelijk

*"De inzet moet leiden tot een topregio die veelzijdig en veelkleurig is en een grote afwisseling kent met sterke steden en aantrekkelijke landschappen. Kortom, tot een plek waar het prettig leven, wonen en werken is. De Randstad als duurzame topregio is een Randstad die uitblinkt in een evenwichtige ontwikkeling van ecologische, economische en sociaal-culturele waarden, waarbij ook in de behoeften van toekomstige generaties kan worden voorzien". (Dienst Stedelijke Ontwikkeling, 2009)*

Vanuit Almeers perspectief gezien houdt dit in:

*"Almere moet in nauwe samenhang met Amsterdam worden ontwikkeld, een positieve aantrekkingskracht krijgen en bijdragen aan de diversiteit van de woningmarkt van de gehele noordelijke Randstad. Met de ontwikkeling van Almere ontstaat een economische driehoek Amsterdam-Almere-Utrecht als stedelijk zwaartepunt van de noordelijke Randstad". (Dienst Stedelijke Ontwikkeling, 2009)*

Om deze visie (of strategie) te kunnen verwezenlijken dienen er flink wat vernieuwingen doorgevoerd te worden binnen de gemeentegrenzen van Almere (en ook daarbuiten) op o.a. het gebied van wonen, werken en verkeer. Al deze veranderingen zijn samengebracht in 'Almere 2.0'.

Op een hogere schaal heeft de gemeente Almere te maken met de ambities en plannen van o.a. de Metropoolregio Amsterdam, een samenwerkingsverband tussen diverse gemeenten. Verder komt de gemeente Almere voor in de 'Ontwikkelingsvisie Noordvleugel Utrecht'.

De gemeente Almere is op het gebied van verkeer en vervoer ook onderdeel van het Rijk-regioprogramma Amsterdam-Almere-Markermeer (RRAAM) en Openbaar Vervoer Schiphol-Amsterdam-Almere-Lelystad (OV-SAAL).

De ambities en ontwikkelingen op het hogere schaalniveau, van de MRA en de NV Utrecht zijn terug te lezen in de bijlage 1. In het verdere verloop van dit hoofdstuk zijn de ambities en ontwikkelingen van de gemeente Almere uitgeschreven.



## 2.2 Almere

### 2.2.1 Inleiding

In paragraaf 2.1 zijn de ambities van de gemeente Almere op grote schaal al benoemd. Een verdubbeling van het aantal inwoners, een woningbouwopgave van 60.000 en het creëren van 100.000 extra arbeidsplaatsen zijn op abstract niveau de ambities van de gemeente Almere. In de Concept Structuurvisie Almere 2.0 zijn deze abstracte ambities uitgewerkt. Dit zal leiden tot een schaa sprong van de gemeente Almere, oftewel van Almere 1.0 naar Almere 2.0 en naar een meer duurzaam ontwikkelende stad, waarbij de cradle-to-cradle filosofie de leidraad vormt. Hierbij wordt er gedacht aan gezonde systemen voor energie, water en afval. (Gemeente Almere, 2009)

De Concept Structuurvisie Almere 2.0 uit 2009, is opgesteld naar aanleiding van de groeiopgave die het Rijk aan de gemeente Almere heeft toebedeeld. In eerste instantie is er aan deze Concept Structuurvisie een jaartal gehangen waarbij deze ambities verwezenlijkt zouden moeten zijn. Dit jaartal is 2030, maar gezien de slechte economische tijd en de geringe woningbouwproductie van de afgelopen jaren, is dit jaartal inmiddels niet meer in beeld, maar zal er naargelang de vraag ontwikkelingen plaats gaan vinden. Om een idee te krijgen wat deze ambities gaan betekenen, zie onderstaande tabel 2.1

| Aspecten                            | Almere 1.0                | Almere 2.0                |
|-------------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Oppervlakte                         | 130 km <sup>2</sup>       | 130 km <sup>2</sup>       |
| Inwoners                            | 190.000 inw.              | 350.000 inw.              |
| Dichtheid                           | 1.450 inw/km <sup>2</sup> | 2.250 inw/km <sup>2</sup> |
| Woningen                            | 80.000 won.               | 140.000 won.              |
| Arbeidsplaatsen (per inw.)          | 75.000 banen              | 175.000 banen             |
| Uitgaande pendel                    | 44.000 inw.               | 47.000 inw.               |
| Gezondheidszorg (per 1.000 inw.)    | 300 bedden                | 1.800 bedden              |
| Restaurants (per 1.000 inw.)        | 129                       | 1.000                     |
| Cafés (per 1.000 inw.)              | 74                        | 150                       |
| Bereikbaarheid (in uitgaande wegen) | 6                         | 8                         |

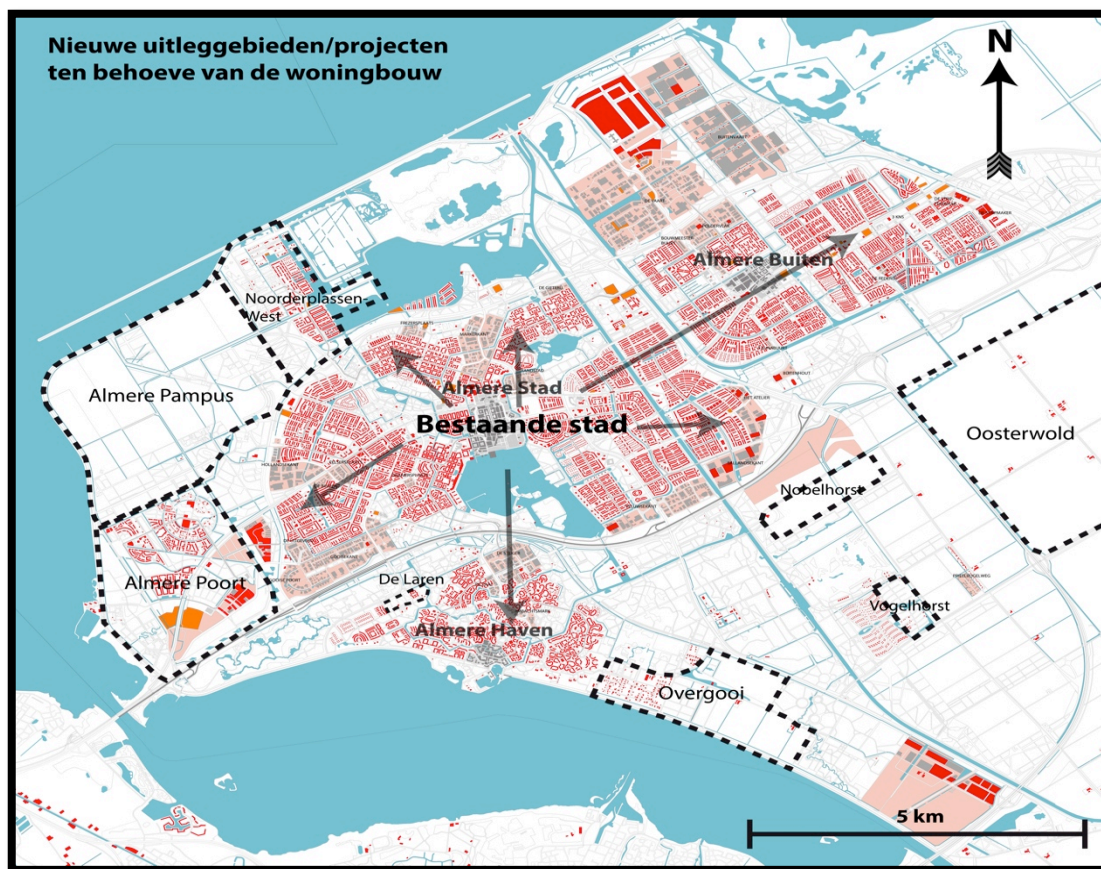
Tabel 2.1: Almere 1.0 vs. Almere 2.0. (Dienst Stedelijke Ontwikkeling, 2009)

Er zijn heel wat ambities door de gemeente Almere opgesteld, maar de belangrijkste op het gebied van wonen, verkeer en werken worden in dit hoofdstuk behandeld.

### 2.2.2 Wonen

Eerder hebben we kunnen lezen dat er een deel van de woningbouwopgave vanuit de MRA en de NV Utrecht gaat landen in Almere. Totaal zullen er in de komende decennia 60.000 extra woningen gebouwd gaan worden. Van die 60.000 woningen komen er 25.000 uit de vraag van de MRA, 15.000 woningen vanuit de NV Utrecht en bouwt Almere zelf nog eens 20.000 woningen, in verschillende nieuwe (uitleg)gebieden, zie ook onderstaand figuur 2.1. (Ministerie van Infrastructuur en Milieu, 2013) Door de grondpositie van de gemeente Almere maakt de gemeente de plannen voor deze nieuwe (uitleg)gebieden zelf.

Op dit moment is de gemeente Almere druk bezig met het afmaken van de nieuwe uitleggebieden aan de westkant en de oostkant van Almere. De nieuwe uitleggebieden zijn; Almere Poort, Noorderplassen West (onderdeel van Almere Stad), Overgooi (onderdeel van Almere Haven) en Almere Hout (Vogelhorst en Nobelhorst). Verder liggen er ook plannen voor het nieuw te ontwikkelen Almere Pampus aan de westkant van Almere, Oosterwold aan de oostkant van Almere en de nieuwe wijk de Laren gelegen in Almere Haven.



Figuur 2.1: Nieuwe uitleggebieden en projecten in Almere.

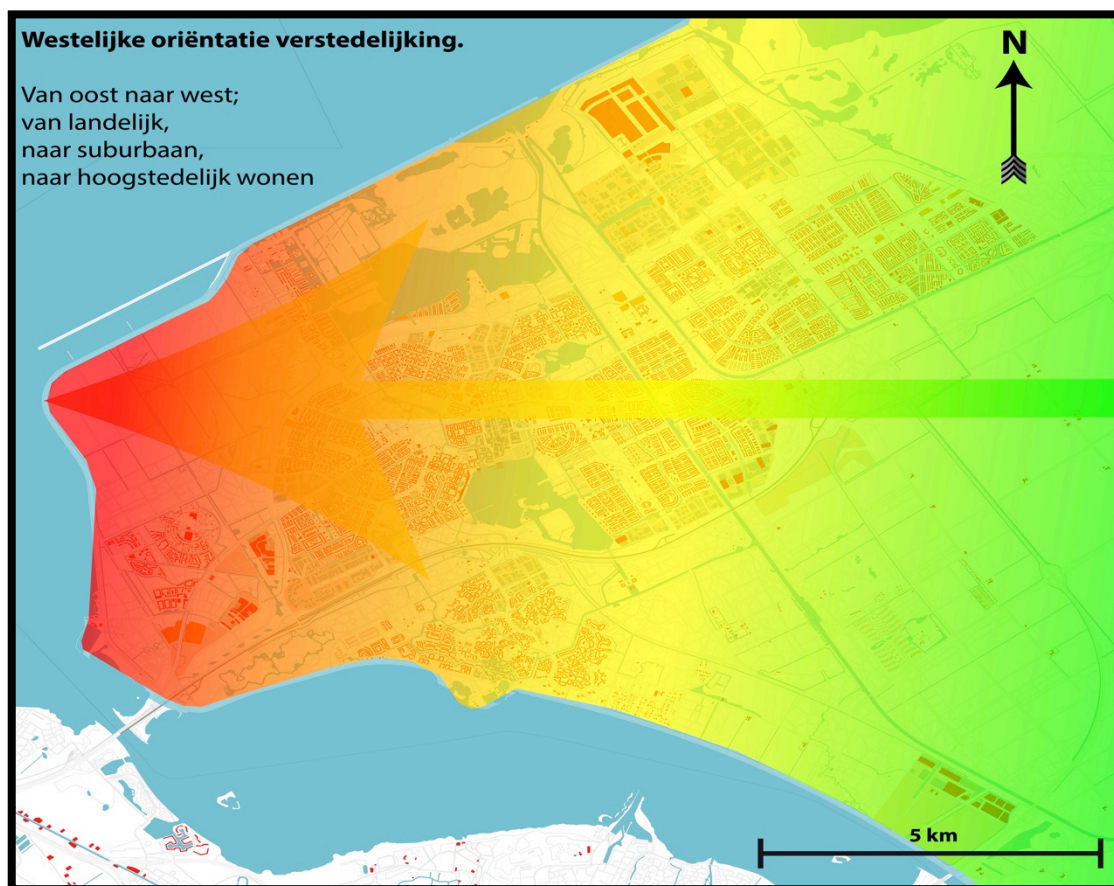
| Gebied                                               | Aantal woningen vanaf 2013 | Totaal aantal woningen | Aantal inwoners | Woning segment | Woonmilieu                |
|------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------|-----------------|----------------|---------------------------|
| Almere Poort                                         | 11.100                     | 13.600                 | 34.000          | Mix            | Hoogstedelijk & suburbaan |
| Almere Pampus (uitgaande van 3 <sup>e</sup> variant) | 40.000                     | 40.000                 | 100.000         | Mix            | Hoogstedelijk             |
| Noorderplassen West                                  | 765                        | 2.980                  | 7.450           | Mix            | Suburbaan & dorps         |
| Overgooi                                             | 790                        | 942                    | 2.355           | Koop           | Dorps                     |
| De Laren                                             | 485                        | 485                    | 1.213           | Koop           | Dorps                     |
| Almere Hout                                          | 19.720                     | 20.276                 | 50.690          | Koop           | Landelijk                 |
| Oosterwold                                           | -                          | -                      | -               | Koop           | Landelijk                 |
| Overig *                                             | 1.250                      | 1.250                  | 3.125           | Mix            | Mix van woonmilieus       |

Tabel 2.2: Nieuwe ontwikkelingen op het gebied van wonen, van west naar oost, vanaf 2013. Te lezen van boven naar beneden. (Gemeente Almere, 2013) \* Overig bestaat uit een samenvoeging van diverse kleine ontwikkelingen in de diverse bestaande stadsdelen vanaf 2013.

Bovenstaande tabel (tabel 2.2) geeft een overzicht van alle nieuwbouwprojecten, inclusief het aantal nog te bouwen woningen en totaal aantal woningen. Tevens wordt het aantal inwoners, woning segment en het woonmilieu beschreven. Het aantal inwoners is gebaseerd op een gemiddeld woningbezetting van 2,5 (personen per woning) (Gemeente Almere, 2012).

Op nieuwbouwlocaties zoals Almere Poort, Noorderplassen West, Overgooi en Almere Hout is reeds gebouwd, maar moeten ook nog verder ontwikkeld en/of afgebouwd worden. Deze aantallen zijn begroot in de woningbouwrapportage van 2013. Of deze aantallen daadwerkelijk worden gehaald is nog maar de vraag. Vooralsnog is het huidige Oosterwold nog grondgebied van de gemeente Zeewolde en is men de haalbaarheid van Almere Pampus nog aan het verkennen.

De nog te ontwikkelen gebieden zijn weergegeven in figuur 2.1. Met het realiseren van deze projecten gaat de stad Almere zich op het gebied van wonen in een westelijke richting oriënteren. Dat betekent dat er van oost naar west een differentiatie in woonmilieus komt. Vanaf oost naar west betekent dit landelijk wonen, (sub)urbaan en hoogstedelijk, oftewel een lagere bebouwingsdichtheid aan de oostkant van Almere tegenover een hogere bebouwingdichtheid aan de westkant van Almere. Op onderstaand figuur 2.2 is te zien hoe dit er mogelijk uit komt te zien. (Gemeente Almere, 2009)



**Figuur 2.2: Westelijke oriëntatie van de verstedelijking.**

Gesteld kan worden dat er op het gebied van woningen en wonen nog veel kan gaan gebeuren. Voor wat betreft het aanbod is er ontzettend veel keuze, van stedelijk wonen tot suburbaan en landelijk wonen. De verschillende woonmilieus komen voor in o.a. de Concept Structuurvisie Almere 2.0. Of de plannen en aantallen daadwerkelijk gerealiseerd en behaald kunnen worden hangt af van verschillende factoren, waarbij geld wellicht de belangrijkste factor is. Daarbij spelen ook plannen rondom werkgelegenheid en verkeer een grote rol.

### 2.2.3 Verkeer

In de bijlage 1 is het aspect verkeer en de verbetering van de bereikbaarheid op een grotere schaal behandeld (op het niveau van de MRA en de NV Utrecht).

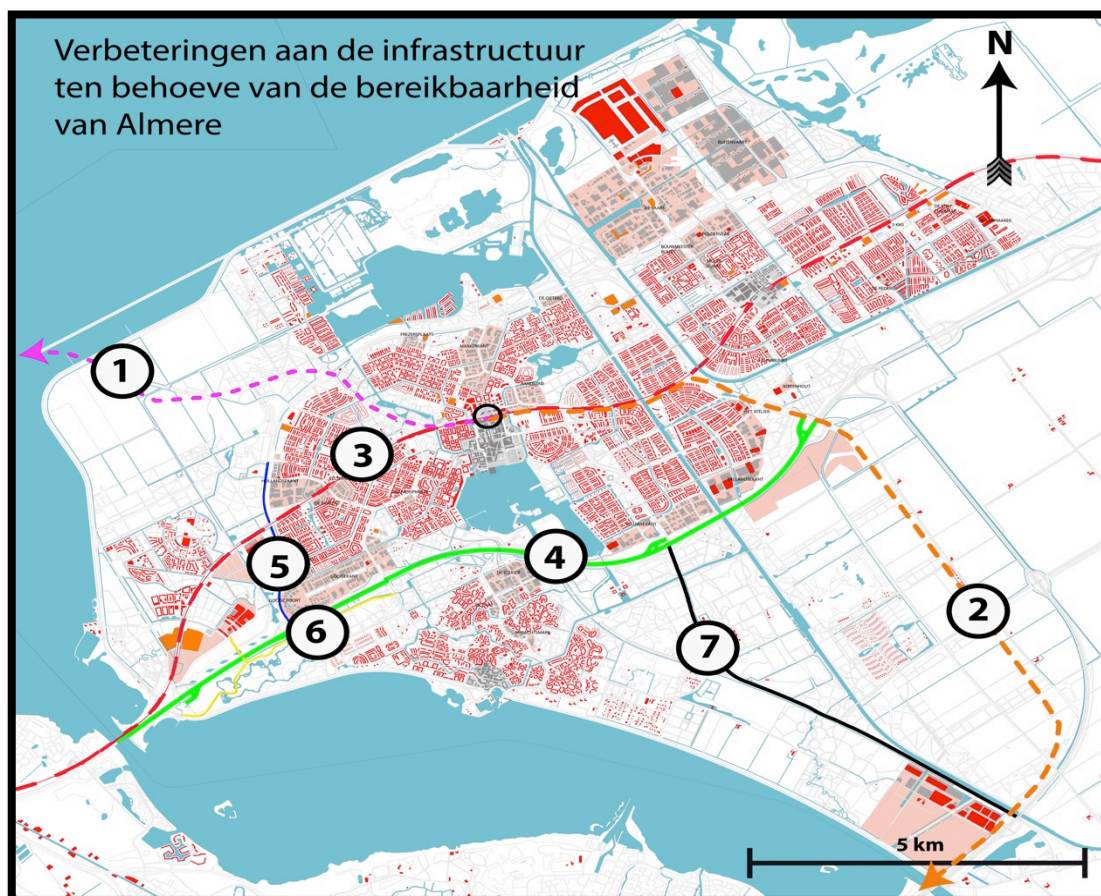
Op dit moment kent Almere veel problemen rondom verkeer en vervoer. De A6 richting Amsterdam staat 's morgens vaak vast. Alle dreven en ringen vanuit de stadsdelen zijn ook nog eens aangesloten op de A6. Dit alles leidt tot drukte op de verschillende ringen en dreven in de stadsdelen en ook naar de verschillende opritten van de A6. Verder kent het huidige spoornetwerk ook zijn problemen. De



treinen van en naar Amsterdam en Utrecht zijn 's ochtends en 's avonds bijna vol. (Omroep Flevoland, 2013) Daarom zijn er plannen gemaakt ten behoeve van de bereikbaarheid van Almere.

Op regionaal schaalniveau zijn de verbeteringen aan de huidige verkeersinfrastructuur al beschreven in bijlage 1. Met deze regionale verbeteringen gaan er ook een aantal belangrijke verbeteringen die plaats vinden binnen de gemeente grenzen. De verbeteringen aan de infrastructuur ten behoeve van de bereikbaarheid van Almere zijn (zie ook figuur 2.3);

1. De IJmeerverbinding.
2. De Stichtselijn.
3. Capaciteitsuitbreiding van de Flevolijn.
4. Capaciteitsuitbreiding/verbreding van de A6.
5. Capaciteitsuitbreiding van de Hogering, van de oprit A6 tot kruising Hollandsedreef.
6. Aanleggen fietsverbinding tussen Almere Poort en Almere Haven.
7. Verbreding Waterlandseweg.



**Figuur 2.3: Verbetering aan het infrastructuure netwerk in Almere.**

Als alle ambities en plannen van o.a. de MRA en de Noordvleugel Utrecht doorgaan wordt Almere een schakel in een verbeterd verkeersnetwerk en in het geval van de MRA onderdeel van een metropolitaan ov-netwerk. Hierbij ontstaat één groot netwerk ontstaat met logische lijnen tussen verschillende knooppunten. Daarbij wordt ook de frequentie van het openbaar vervoer verhoogd. (Stadsregio Amsterdam, 2007) Wel moet er vermeld worden dat 1 en 2, de IJmeerverbinding en de Stichtselijn, zoals eerder benoemd, vooralsnog stippen aan de horizon zijn.

#### **2.2.4 Werken**

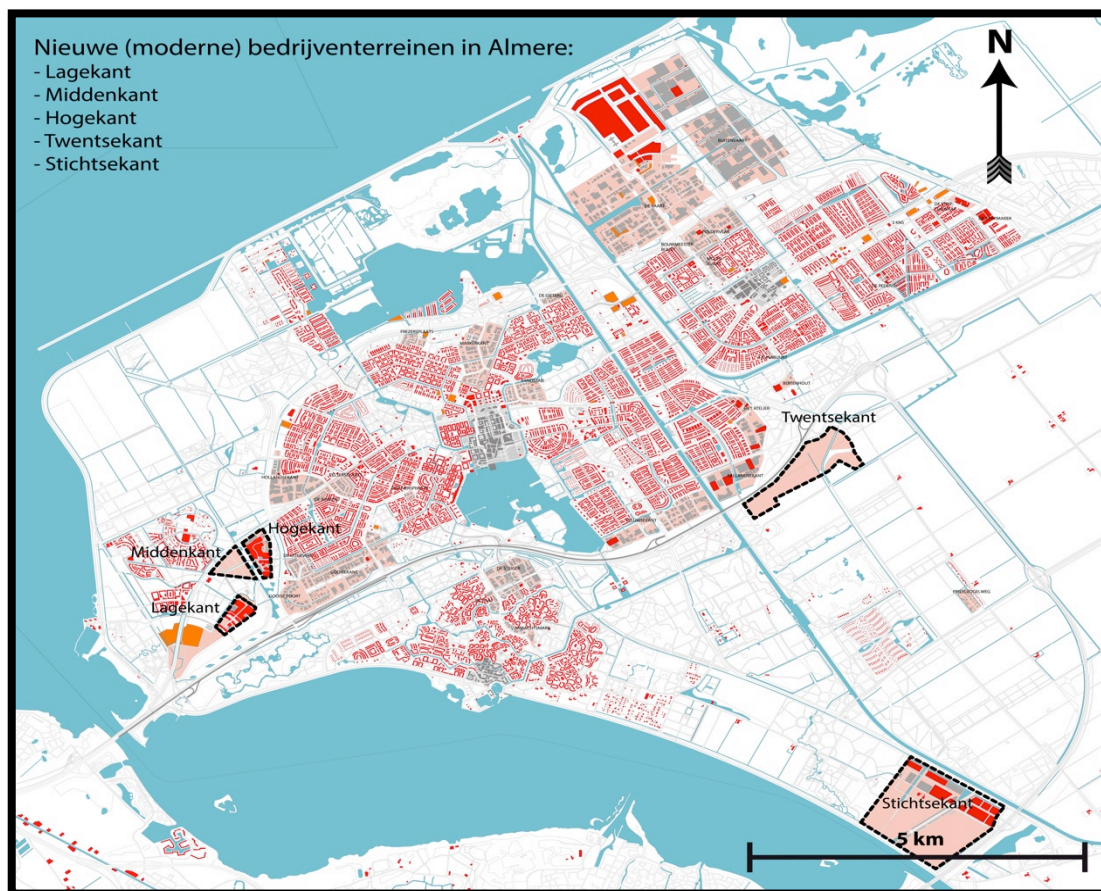
Op dit moment is de huidige beroepsbevolking in Almere groter dan het aantal beschikbare arbeidsplaatsen (Dienst Onderzoek en Statistiek, gemeente Amsterdam, 2008). Veel inwoners pendelen daarom dagelijks heen en weer tussen Almere en andere vaak omliggende steden. Dit zijn bijna 248.000 autobestuurders per etmaal en bijna 30.000 OV-reizigers per etmaal. (Jong, 2014) Dit



zorgt voor veel drukte op de wegen in en om Almere en op de verschillende treinverbindingen, zoals benoemd in paragraaf 2.2.3.

De gemeente Almere wil transformeren naar een woon- en werkstad met een diverse economische structuur en enkele specialistische bedrijven die de gemeente Almere identiteit geven. Daarom heeft de gemeente Almere de ambitie kenbaar gemaakt om de komende decennia 100.000 extra arbeidsplaatsen te willen realiseren. Om dit doel te kunnen bereiken zal de gemeente Almere mee moeten gaan met de trends die zich voordoen in de ontwikkeling van economische clusters. Clusters waarbij de verwachting is dat deze zullen krimpen, zijn dan minder interessant voor Almere. Daar moet de gemeente in faciliteren en investeren. Van de te realiseren 100.000 extra arbeidsplaatsen wordt een verdeling gemaakt van 50.000 banen die zullen ontstaan door de autonome groei van Almere en 50.000 banen die gericht zijn op (kansrijke) groeiclusters. (Gemeente Almere, 2009)

In bijlage 1 is benoemd dat de clusters financiële en zakelijke dienstverlening, de creatieve industrie, rode life sciences en de handel en logistiek de meest kansrijke clusters zijn voor de gehele Noordvleugel (noordelijke Randstad, MRA en NV Utrecht). Ook hierin voorziet de gemeente Almere in de ambities. Middels strategische clusterontwikkeling wil de gemeente Almere ruimte bieden voor bedrijven om zich hier te vestigen. Met het ontwikkelen van nieuwe bedrijventerreinen en het herinrichten van bestaande bedrijventerreinen in o.a. Almere Poort en Almere Hout wordt er geprobeerd Almere interessant te maken als vestigingslocatie voor bedrijven uit de genoemde clusters (zie figuur 2.4). (Gemeente Almere, 2009)



**Figuur 2.4: Bedrijventerreinen in Almere.**

Het cluster leisure blijft de komende jaren net als de bovengenoemde clusters belangrijk voor Almere. Inmiddels staat er in Almere Poort één van de grootste topsportcentra van Nederland met een topsporthal en een breedtesporthal. In de topsporthal is er plaats voor ruim 3.000 mensen. Verder zijn er plannen voor een Icedôme. Daarmee wordt Almere een centraal punt in Nederland voor diverse professionele takken van sport. En ook dat brengt werkgelegenheid met zich mee. Verder wordt er in de Concept Structuurvisie kenbaar gemaakt dat Almere een 'Proeftuin' wil worden voor

nieuwe (stuwende) sectoren, zoals Health, ICT, duurzaam bouwen & ontwikkelen etc. (Gemeente Almere, 2009)

Om de gestelde doelen te laten slagen dient er o.a. verder geïnvesteerd te worden in verschillende samenwerkingsverbanden binnen de diverse clusters. Tegelijkertijd dient de bereikbaarheid van Almere verbeterd te worden om het vestigingsklimaat voor bedrijven in Almere te verbeteren.

### 2.3 De Floriade

Naast alle ambities en plannen uit de Structuurvisie Almere 2.0 is er ook nog het plan rondom de Floriade 2022. In 2012 kreeg de gemeente Almere de Floriade 2022 toegewezen. Het thema voor de Floriade 2022 is 'Growing Green Cities'. Het idee achter dit thema is eigenlijk een verbetering of vernieuwing van het ruim honderd jaar oude plan 'Garden City' van Ebenezer Howard en daarmee ook de transitie van Almere 1.0 naar Almere 2.0. (Gemeente Almere, 2012)

De bedoeling is om het volop aanwezige groen in Almere verder te benutten en te gebruiken voor voedselproductie, tuinbouw, cultuur, educatie, recreatie etc. Op die manier ontstaat er een betere relatie tussen rood (bebouwing) en groen, bijvoorbeeld op architectonisch vlak. De bebouwing past in het groen en het groen in de bebouwing. Het groen komt dan meer de bebouwing in (in de vorm van een groene loper). Het Floriadeterrein moet komen op een centrale plek in Almere, namelijk langs/in het Weerwater langs de A6 en moet als een 'tapijt' van verschillende tuinen uitrollen over het Weerwater. Op figuur 2.5 een impressie te zien van het Floriadeterrein. (Gemeente Almere, 2012)



**Figuur 2.5: Floriadeterrein 2022. (Gemeente Almere, 2012)**

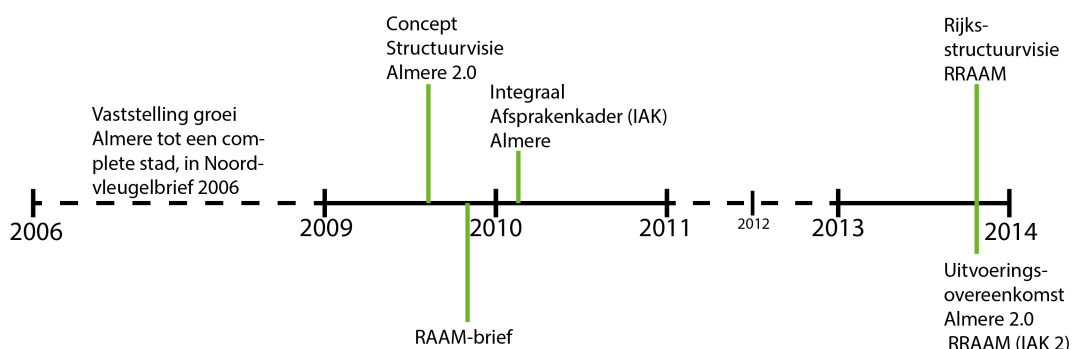
Tijdens het ontwerp is er gelijk nagedacht over de bestemming na 2022. Het Floriadeterrein zal na de werelttentoonstelling omgevormd worden volwaardige groene stadswijk. Waar een gemixt programma van wonen, werken, horeca, cultuur en leisure een plek zullen krijgen. Dus het voortbestaan van het Floriadeterrein komt niet in gevaar. (Gemeente Almere, 2012)

Met het ontwikkelen van het Floriadeterrein wordt de bereikbaarheid van het gebied geoptimaliseerd. Men is al begonnen met de werkzaamheden voor de verbreding van de A6. In deze plannen is een directe afslag Almere Floriade opgenomen. Tevens grenst de huidige bus infrastructuur direct aan het gebied en kan in de toekomst gebruik worden gemaakt van een watertaxi en een kabelbaan, vanuit het stadshart direct naar het Floriadeterrein. (Gemeente Almere, 2012)

## 2.4 Koppeling ambities

De ambities van de MRA, de Noordvleugel Utrecht en de gemeente Almere op het gebied van wonen, werken en verkeer zijn behandeld in de voorgaande paragrafen. De ambities van de MRA zullen bijdragen aan het versterken van de MRA op economisch gebied, waarbij de focus meer ligt op de stad Amsterdam met de Zuidas en de havens en in mindere mate op de ontwikkeling van Almere als complete stad. De ambities van de NV Utrecht dragen bij aan een ruimtelijke-economische ontwikkeling van de NV Utrecht en daarmee de BRU (Bestuur Regio Utrecht).

De ambities gesteld in de Concept Structuurvisie Almere 2.0 uit juni 2009, zijn gericht op de ontwikkeling van Almere als complete stad. De vraag is in hoeverre de ambities van de MRA aansluiten op de ambities van de gemeente Almere? De afgelopen jaren zijn er diverse afspraken gemaakt tussen diverse overheidslagen om ervoor te zorgen dat de gestelde ambities vertaald zouden worden naar concrete overzichtelijke plannen (zie figuur 2.6).



**Figuur 2.6: Chronologische volgorde afspraken tussen verschillende overheidslagen, vastgelegd in documenten.**

In eerste instantie is er door het Rijk, bijna parallel aan de Concept Structuurvisie Almere 2.0 een document opgesteld waar alle ambities van het Rijk ten opzichte van de Noordelijke Randstad in verwoord staan. Deze ambities zijn benoemd in de RAAM-brief uit november 2009. Het jaar 2010 begon met de ondertekening van IAK Almere door het Rijk, de Provincie Flevoland en de gemeente Almere, waarin de ambities en plannen naar aanleiding van de Concept Structuurvisie Almere 2.0 en de aanwijzing vanuit het Rijk concreet zijn gemaakt.

In 2013 heeft het Rijk de Rijksstructuurvisie RRAAM vastgesteld. Hierin staan de plannen beschreven die bij zullen dragen aan het versterken van de Noordelijke Randstad tot een Europese top-regio. Tegelijkertijd is de 'Uitvoeringsovereenkomst RRAAM' opgesteld welke eigenlijk een update is van het IAK Almere uit 2009. Hierin staan weer de ambities gekoppeld aan uitvoeringsafspraken. Almere moet wel blijven concurreren met andere gemeenten binnen de MRA wil het zich kunnen blijven ontwikkelen als complete stad. Door zichzelf op de agenda te blijven zetten is dit in het verleden goed gegaan, maar men moet hier vooral mee door gaan. In de toekomst kan Almere dan wellicht voordelen halen aan bijvoorbeeld de verdere ontwikkeling van de Zuidas als economische toplocatie in Europa.

In de visie NV Utrecht wordt gesproken over de mogelijke toekomstige voordelen die Almere kan halen uit de verplaatsing van een deel van de woningbouwopgave van de NV Utrecht naar Almere. Dit kan mogelijk door te investeren in de (nieuwe) opkomende economische clusters, zoals de creatieve industrie. Dit gezegd hebbende, kunnen de gestelde ambities niet zonder elkaar gerealiseerd worden. Met andere woorden, als het inwonersaantal de komende decennia wordt verdubbeld dan moet de infrastructuur ook berekend zijn op die verdubbeling en moet ook de werkgelegenheid groeien anders blijft Almere een slaapstad of forenzenstad. Op basis van de ambities zal de bouw van woningen zorgen voor meer werkgelegenheid (werken volgt wonen). Het aantrekken van hoger opgeleiden (volgens de ambities) zal vervolgens zorgen voor (nog) meer werkgelegenheid (wonen volgt werken).

Binnen de Dienst Stedelijke Ontwikkeling houdt men al rekening met het feit dat de gestelde ambities en doelen niet behaald zullen worden voor 2030, zoals beschreven in de Concept Structuurvisie Almere 2.0. Hoever dit jaartal vooruit geschoven moet worden is nog onduidelijk, maar de bedoeling is om stukje bij beetje de ambities te verwezenlijken. In onderstaand tabel (tabel 2.3) zijn alle ambities van de MRA, NV Utrecht en de gemeente Almere samengebracht. Dit geeft een duidelijk overzicht van de ambities en doelstellingen behandeld in dit hoofdstuk.

| Schaalniveau | MRA                                                                 | NV Utrecht                                                                     | Almere 2.0                                                    |
|--------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Wonen        | Woningbouwopgave van 300.000 tot 2040                               | Woningbouwopgave 69.000                                                        | Woningbouwopgave van 60.000                                   |
|              | Binnenstedelijk uitbreiden                                          | Opgave gericht op Almere Oost                                                  | Naar 360.000 inwoners                                         |
|              | Betaalbaar bouwen                                                   | Bebouwing in voornamelijk bestaand bebouwd gebied                              | Ontwikkelen nieuwe uitleggebieden                             |
|              | Afstemmen woningbouwplannen                                         | Transformeren, herstructureren, verdichten                                     | Gedifferentieerde woonmilieus                                 |
|              | Ruimte voor woningbouw en mainports                                 |                                                                                | Diversiteit in bevolkingssamenstelling                        |
|              | Oriëntatie op westkant van Almere                                   |                                                                                | Verstedelijking westelijk georiënteerd                        |
| Verkeer      | MRA                                                                 | NV Utrecht                                                                     | Almere 2.0                                                    |
|              | Rijks- en regioprogramma Amsterdam-Almere-Markermeer (RRAAM)        | Verbetering wegcapaciteit A27                                                  | Diverse projecten t.b.v. de bereikbaarheid van Almere (RRAAM) |
|              | OV-SAAL (Schiphol-Amsterdam-Almere-Lelystad)                        | Verbetering capaciteit op de as Almere-Gooi-Utrecht                            | Aansluiten op plannen OV-SAAL                                 |
|              |                                                                     | Aanleg Stichtselijn                                                            |                                                               |
| Werken       | MRA                                                                 | NV Utrecht                                                                     | Almere 2.0                                                    |
|              | Positie MRA behouden en versterken                                  | Blijven groeien op ruimtelijk-economisch vlak                                  | Creëren van 100.000 extra arbeidsplaatsen                     |
|              | Inzetten op financiële en zakelijke dienstverlening                 | De productiesector neemt af in de NV Utrecht                                   | Diversiteit in economische structuur                          |
|              | Inzetten op Rode Life Sciences                                      | Inzetten op kansrijke sectoren zoals creatieve industrie (ook kan voor Almere) | Inzetten op kansrijke economische clusters                    |
|              | Inzetten op creatieve industrie                                     |                                                                                | Investeren in samenwerkingsverbanden t.b.v. vestigingsklimaat |
|              | Versterken Zuidas                                                   |                                                                                |                                                               |
|              | Afname van maakindustrie/productiesector                            |                                                                                |                                                               |
|              | Creëren van één grote (werk)metropool, met als middelpunt Amsterdam |                                                                                |                                                               |

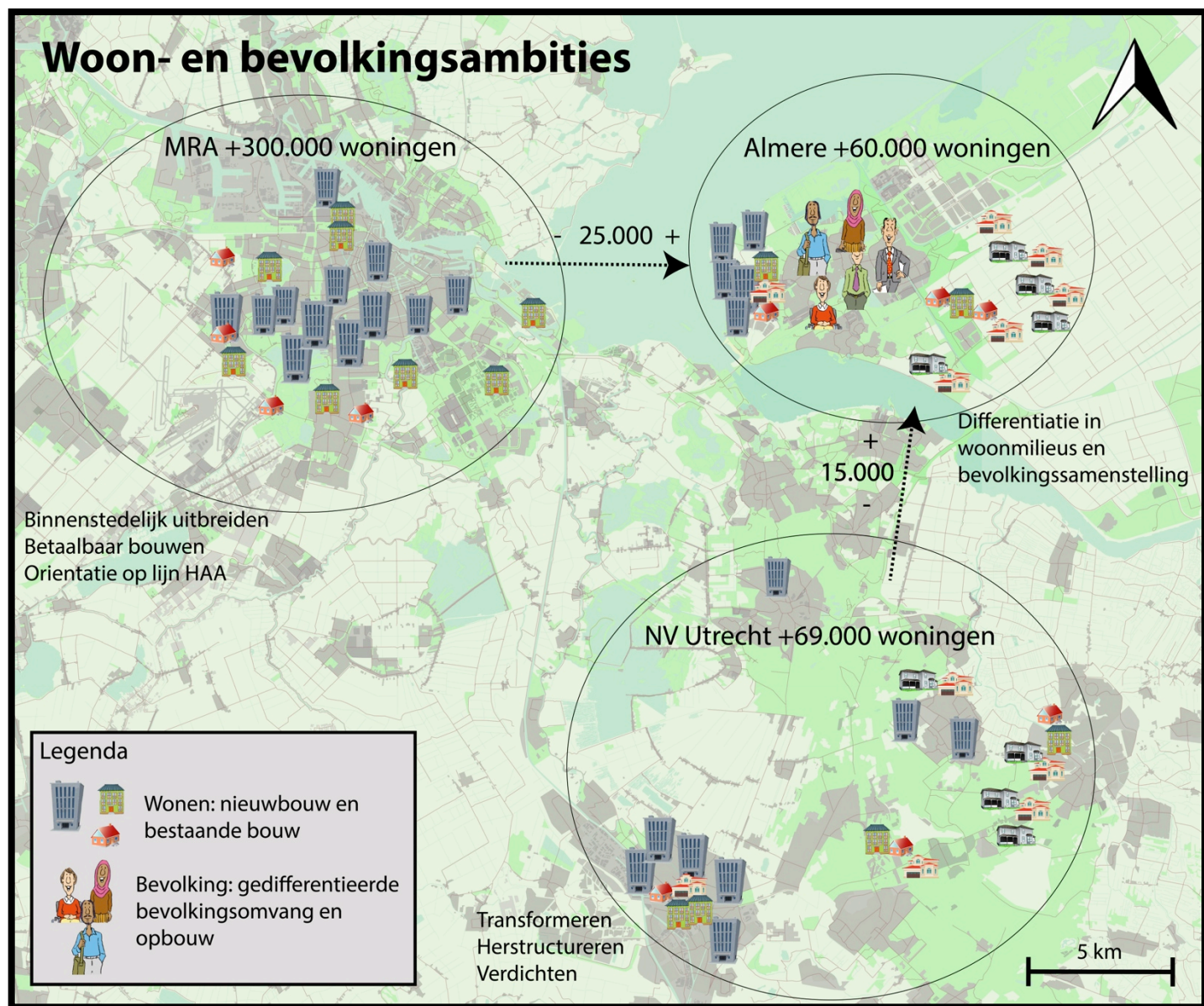
Tabel 2.3: Overzicht ambities en doelstellingen.



## 2.5 Ambities verbeeld in kaarten

Onderstaande kaarten zijn gemaakt naar aanleiding van tabel 2.3. De belangrijkste ambities van de MRA, NV Utrecht en de gemeente Almere te verbeelden in een drietal kaarten.

### Wonen



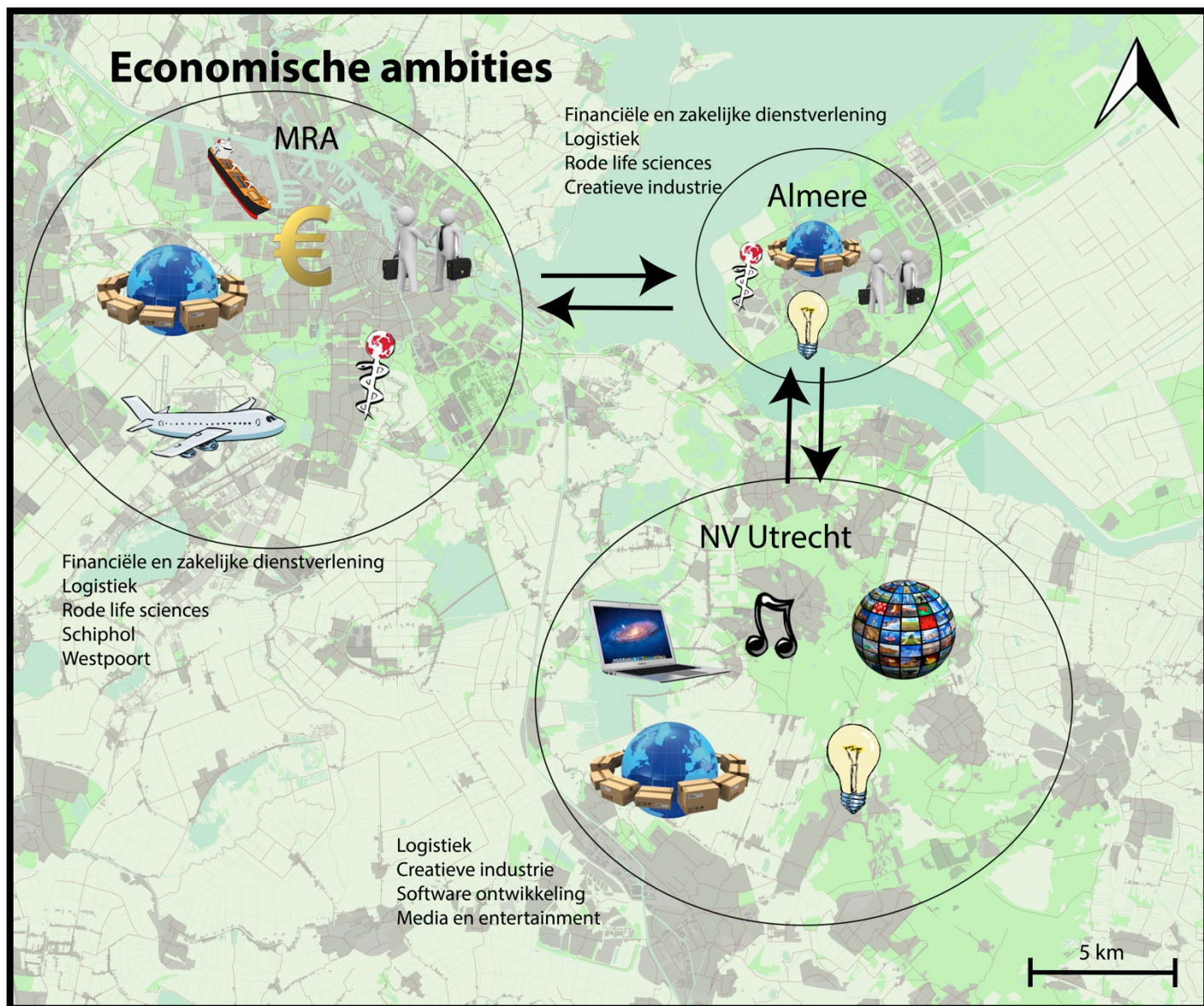
Figuur 2.12: Kaart woon- en bevolkingsambities.





Figuur 2.13: Ambities en doelstellingen op het gebied van verkeer.





Figuur 2.14: Ambities en doelstellingen op het gebied van economie en werken.





# De markt



Demografie



### **3. Demografische en sociaaleconomische trendanalyse**

#### **3.1 Inleiding**

In heel Nederland spelen diverse demografische trends een rol die van invloed zijn op ruimtelijke ontwikkelingen en daarmee ook de woningmarkt, verkeer (en mobiliteit) en het werken (de werkgelegenheid). Niet alle demografische trends hebben direct betrekking op de Randstad of op Almere, andere demografische trends juist weer wel. Daarom kan Nederland opgedeeld worden in drie gebiedstypen, namelijk stadsgewest, krimp- of anticipeergebieden en overig Nederland. Van belang voor Almere en deze rapportage, is alleen het gebiedstype stadsgewest. Almere is immers onderdeel van een stadsgewest. (Ritsema van Eck, 2013) Dit gebiedstype met bijbehorende demografische ontwikkelingen wordt behandeld in de volgende paragraaf.

Naast het feit dat Almere te maken heeft met het gebiedstype stadsgewest, heeft het ook te maken met de MRA. Zoals beschreven in bijlage 2 is de MRA een samenwerkingsverband tussen 36 gemeenten in en rondom de stad Amsterdam. De MRA heeft zijn eigen ambities en doelen gesteld voor de toekomst. Maar net als de gemeente Almere krijgt de MRA te maken met demografische en sociaal economische trends en ontwikkelingen die mogelijk van invloed kunnen zijn op ambities en doelstellingen. Ook de demografische trends en ontwikkelingen van de MRA zullen in dit hoofdstuk behandeld worden.

Deze worden behandeld in de paragraaf over regionale ontwikkelingen en trends (in bijlage 2). Eerst worden de regionale demografische trends en ontwikkelingen behandeld, dan de trends en ontwikkelingen in de MRA. In dit hoofdstuk worden ook demografische ontwikkelingen en trends beschreven, maar dan binnen de gemeente Almere.

Deze trends en ontwikkelingen zullen (gedeeltelijk) antwoord geven op de vraag hoe de woningmarkt er mogelijk uit komt te zien over enkele jaren en daarmee ook of de marktvraag aansluit op de ambities. Daarom is dit hoofdstuk ook geschreven met de hoofdvraag als uitgangspunt. Het kan dan ook zijn dat bepaalde onderdelen niet of minder behandeld worden dan andere.

Het document *‘Demografische ontwikkelingen 2010-2040, ruimtelijke effecten en regionale diversiteit’* geeft input voor de regionale demografische ontwikkelingen en trends. De trends en ontwikkelingen op regionaal niveau zijn terug te lezen in bijlage 2. De *‘Sociale Atlas 2012’* levert input voor de demografische trends en ontwikkelingen binnen de gemeente Almere.

#### **3.2 Vergelijking Regio, MRA en de gemeente Almere**

Tabel 3.1 geeft een overzicht van de trends en ontwikkelingen op regionaal (stadsgewest) niveau, Noordvleugel/MRA niveau en gemeentelijk niveau. Middels ‘kruisjes’ wordt er inzichtelijk gemaakt welke trends en ontwikkelingen er spelen per gebied.

Op basis van de demografische en sociaaleconomische trends kan gesteld worden dat deze regionaal en gemeentelijk nagenoeg overeenkomen. Het verschil zit hem wellicht alleen in de manier waarop er in de MRA wordt gekeken naar met name economische ontwikkelingen. Amsterdam speelt hier een prominente rol in.

| Trends & ontwikkelingen                     | Regionaal | Noordvleugel/MRA | Gemeente Almere |
|---------------------------------------------|-----------|------------------|-----------------|
| Bevolkingsgroei                             | x         | x                | x               |
| Individualisering                           | x         | x                | x               |
| Vergrijzing                                 | x         | x                | x               |
| Stijging niet-westerse allochtonen          |           | x                | x               |
| Woningbouw                                  | x         | x                | x               |
| Toename mobiliteit                          | x         | x                | x               |
| Toename woon-werkverkeer                    | x         |                  | x               |
| Toename recreatief verkeer                  | x         | x                | x               |
| Stijging potentiële beroepsbevolking        | x         | x                | x               |
| Toename aantal banen                        | x         | x                | x               |
| Krimp werkgelegenheid                       | x         | x                |                 |
| Verandering in nieuwe/winstgevende sectoren |           | x                | x               |
| Centrale plaats innemen in economie         | x         | x                |                 |

Tabel 3.1: Overzicht demografische en sociaaleconomische ontwikkelingen.

In en direct om de stad Amsterdam gebeurt op economisch vlak het meest (Zuidas, de Westpoort, Schiphol etc.) en in de toekomst wil Amsterdam hier een nog grotere rol in gaan spelen (in navolging van de ambitie om een Europese topmetropool te worden). Almere blijft daarmee in de rol van ommeland t.o.v. de stad Amsterdam. Terwijl uit de ambities van Almere blijkt dat het wil groeien op alle fronten.

### 3.3 Planhorizon

De planhorizon is onzeker doordat er in de demografische trends en ontwikkelingen diverse jaartallen worden gebruikt. Daarbij geldt hoe verder er in de tijd vooruit wordt gekeken des te onzekerder de aantallen of cijfers worden. De onzekerheid wordt vaak groter door het extrapoleren van de meest realistische (korte termijn) cijfers of het berekenen van de bevolkingsomvang op basis van woningbouwaantallen (vermenigvuldigen met een gemiddelde woningbezetting). Hoe verder je dan in de toekomst komt hoe onrealistisch de cijfers worden.

Voor de Concept Structuurvisie Almere 2.0 werd voorheen het jaartal 2030 als planhorizon genomen. Echter is duidelijk geworden dat de gestelde ambities en doelstellingen niet te behalen zijn tot 2030. Met wat voor planhorizon moet Almere nu rekening houden? Dit is lastig te bepalen en per trend of ontwikkeling verschillend.

Het verschil in planhorizonnen kan hem ook nog zitten in de schaal van de trends. Trends en ontwikkelingen over de relatie MRA in de Randstad of Almere in de MRA vergen veel meer tijd en hebben dus een langere planhorizon. Over het algemeen vergen demografische trends en ontwikkelingen veel meer tijd. Trends als vergrijzing spelen over een veel langere tijd dan bijvoorbeeld het realiseren van woningen. Daarom kunnen de planhorizonnen voor de beschreven demografische trends en ontwikkelingen over een veel langere termijn gaan (20 a 30 jaar).

Als het om woningbouw gaat kan er mogelijk wel een planhorizon voor woningbouw bepaald worden. Een bestemmingsplan zou mogelijk parallel kunnen lopen aan een planhorizon. In een bestemmingsplan zit een programma waarin woningen en bedrijventerreinen zijn opgenomen. De doorlooptijd van een bestemmingsplan is 10 jaar. Doorgaans geldt voor een bestemmingsplan dat een gemeente het beschreven programma in 10 jaar moet kunnen realiseren. Maar het blijft lastig om één planhorizon te nemen. Terugkomend op de woningbouwaantallen. Een realistisch planhorizon voor woningbouwaantallen zou mogelijk (per) 10 jaar kunnen zijn. De planhorizonnen voor demografische trends en ontwikkelingen zouden neerkomen op één generatie, ongeveer 20 a 30 jaar.



### 3.4 Ruimtelijke gevolgen voor Almere

Daar waar de landelijke trends en ontwikkelingen minder van toepassing zijn op de ruimtelijke gevolgen in en om Almere, zijn de trends op stadsgewest niveau en gemeentelijk niveau wel relevant. In de onderstaande tabel 3.2 staan de verbanden tussen de demografische trends en ontwikkelingen op gemeentelijk niveau en de aspecten wonen, verkeer en werken weergegeven. Deze tabel is gebaseerd op een tabel uit de publicatie van het Planbureau voor de Leefomgeving. (Ritsema van Eck, 2013)

| Almere                                     | Wonen                      | Verkeer (en mobiliteit)  | Werken                            | Voorzieningen                 |
|--------------------------------------------|----------------------------|--------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|
| Bevolkingsgroei                            | +++ (grote woningbehoefte) | +++ (drukte op wegen)    | +++ (potentiële beroepsbevolking) | ++ (meer voorzieningen nodig) |
| Huishoudensgroei                           | +++ (meer woningen)        | ++ (drukte op wegen)     | ++                                | + (meer voorzieningen)        |
| Huishoudensverdunding                      | + (andere woningen)        | + (stijging autogebruik) |                                   |                               |
| Vergrijzing                                | ++ (aangepaste woningen)   | + (recreatie-verkeer)    | +                                 | + cult. recr.<br>++ zorg      |
| Stijging potentiële beroepsbevolking       |                            | + (woon-werkverkeer)     | ++ (meer aanbod)                  |                               |
| Stijging allochtone huishoudens            |                            |                          |                                   | + etnische winkels etc.       |
| Stijging sociaal-econ. status              | ++ koop, -- huur           | ++ (BREVER)              |                                   | + (duurdere winkels)          |
| Gewicht soc.-demogr.factoren t.o.v. andere | ☑☑☑                        | ☑☑☑                      | ☑☑☑                               | ☑☑☑                           |

Tabel 3.2: Ruimtelijke gevolgen voor de gemeente Almere. (Ritsema van Eck, 2013)

In de tabellen zijn middels +, ++, - en -- de mate van verband tussen de demografische ontwikkelingen en de sociaaleconomische ontwikkelingen (wonen, verkeer en werken) weergegeven. De tabel uit de publicatie van PBL geeft ook nog eens het verband tussen de demografische ontwikkelingen en de voorzieningen weer.

Demografische ontwikkelingen zijn ook van invloed op het voorzieningenniveau, daarom is dit in tabel 3.3 ook meegenomen. De uitleg hiervoor is relatief simpel. De bevolkingsgroei van Almere leidt tot een vermeerdering van het aantal voorzieningen. Huishoudensgroei vraagt ook een vermeerdering van het aantal voorzieningen of een opschaling van het aanwezige voorzieningenniveau.

Verder spreken de andere verbanden (wonen, verkeer en werken) in tabel 3.3 redelijk voor zich. Een bevolkingsgroei leidt tot een grotere woningbehoefte en meer drukte op de wegen. Daarnaast zorgt een bevolkingsgroei ook voor een toename van de potentiële beroepsbevolking. Voor de huishoudensgroei geldt eigenlijk dezelfde redenering als voor de verbanden van de bevolkingsgroei.

Bij huishoudensverdunding (individualisering) moet er worden nagedacht over een ander woningbouwprogramma. Immers bij zo een verandering zal er minder vraag zijn naar grotere woningen en meer vraag naar kleinere woningen.

Almere gaat de komende decennia vergrijzen, zoals eerder vermeld. Dit houdt in dat er op het gebied van wonen een andere soort of aangepaste woningbehoefte zal zijn. Verder zal de vergrijzing zorgen voor een andere soort verkeersdrukte, namelijk een vermeerdering van het recreatieverkeer. De vergrijzing zorgt er verder wellicht voor dat er meer banen nodig zijn in de zorgsector.

De stijging van de potentiële beroepsbevolking zorgt op het gebied van verkeer voor een toename van het woon-werkverkeer binnen Almere. Het verband met werken zit hem in een vergroting van het arbeidsaanbod.

Als algemeen verband is in de tabel meegenomen, stijging van de sociaaleconomische status. Voor wat betreft wonen zorgt dit voor een toename van of koop of huur, afhankelijk van de bevolkingssamenstelling. Voor verkeer geldt dat als een mogelijk verband met de sociaaleconomische status, een vergroting van de afstand, waar de BREVER-wet als voorbeeld kan gelden. (Encyclo, 2014) En voor voorzieningen zou dit neer kunnen komen op duurdere/exclusievere winkels in Almere.

De laatste regel in de tabel geeft de sterkte van de verbanden tussen de demografische trends en sociaaleconomische aspecten weer, waarbij als logisch gevolg de relatie tussen de demografie en wonen het sterkst is. Verkeer staat minder in verband en werken staat het minst in verband met demografische ontwikkelingen.

Op een aantal demografische ontwikkelingen wordt er in praktijk geanticipeerd door de gemeente Almere. De bevolkingsgroei wordt opgevangen door de nieuwe uitleggebieden, daarmee wordt er ook gelijk rekening gehouden met de huishoudensgroei. Op basis van deze trends wordt de infrastructuur ook geoptimaliseerd, er worden wegen verbreed en er komen nieuwe wegen in en om de nieuwe uitleggebieden.

Waar op dit moment minder of niet op geanticipeerd wordt is op vergrijzing en huishoudensverdunding (en individualisering). Het woningaanbod van Almere bestaat op dit moment nog te veel uit ruime grote kavels en woningen.

Voor het onderzoek leveren deze trends input in de SWOT-analyse die verder in dit document is samengesteld. Met name de ambities die op basis van de demografische trends tegengesproken worden zijn van toegevoegde waarde in de SWOT-analyse.

## **4. Trends in wonen**

### **4.1 Inleiding**

In dit hoofdstuk worden de trends op het gebied van wonen in de regio (MRA) en in Almere behandeld. Met behulp van een tweetal documenten wordt er inzichtelijk gemaakt waar 'de markt' (de mensen) in de regio willen wonen en wat voor soort woningen er nu eigenlijk in trek zijn. De volgende documenten zijn gebruikt; 'Wonen in de regio, Stadsregio Amsterdam, gemeente Almere, Zuid-Kennemerland/IJmond'. Opgesteld door het Bureau Onderzoek en Statistiek van de gemeente Amsterdam. Het andere document dat wordt gebruikt als input is het document 'De Almeerse woningmarkt' opgesteld door de afdeling Wonen van de gemeente Almere.

Dit hoofdstuk heeft voor een deel een overlapping met het voorgaande hoofdstuk 'demografische en sociaaleconomische trendanalyse'. Met name het sociale aspect wordt in dit hoofdstuk meer behandeld, maar wel gericht op wonen.

De woningmarkt heeft het de afgelopen jaren moeilijk gehad. Door de economische crisis was het de afgelopen jaren (en nog steeds) lastig om je huis te verkopen. Ook zijn er veel projectontwikkelaars failliet gegaan. In de eerste helft van 2013 waren dit er zelfs 985 en het betrof met name ontwikkelaars van nieuwbouw woningen en bedrijfsgebouwen. (ANP, 2013)

Verder is het de afgelopen jaren veel moeilijker geworden om een hypotheek te krijgen. Waar mensen vroeger soms 6 a 7 keer een jaarsalaris konden lenen is dat nu 3 keer. Daarnaast worden regels rondom (sociale) huur steeds verder aangescherpt. Vanuit verschillende kanten binnen de woon-/ woningmarkt zijn er dus problemen waar mensen tegen aan kunnen lopen.

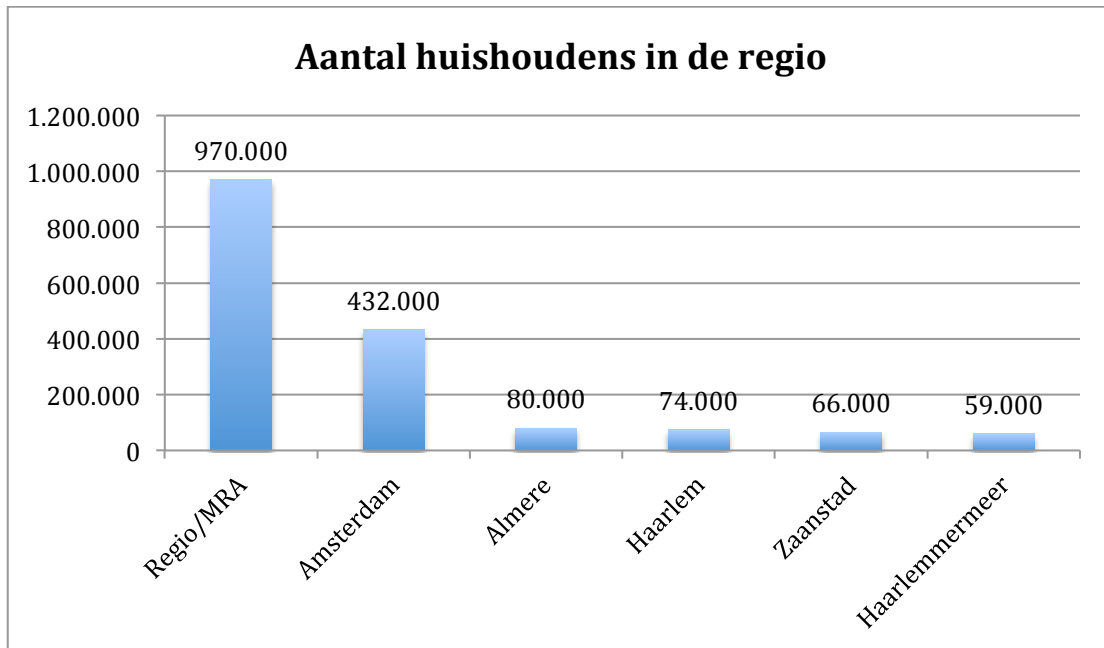
Zoals gezegd worden verschillende regelingen rondom bijvoorbeeld sociale huurwoningen aangescherpt. Het bemoeilijkt de keuze met name voor het middensegment, om een woning te kopen of huren. De sociale huurprijs ligt te hoog (rond €654) en de keuze in vrije sector huur is beperkt. Er wordt dan ook een tekort verwacht aan huurwoningen in de vrije sector van €655 tot €800. Daar ligt wellicht ook een kans voor Almere, waar bekend is dat het een groot aantal inwoners heeft die vallen in het middensegment of middenklasse.

### **4.2 Regionale trends**

In paragraaf 4.1 is al gezegd dat de regionale woontrends in het verlengde liggen van hoofdstuk 3, maar wel meer betrekking hebben op sociale trends gerelateerd aan wonen en woningen. Deze trends gaan over de regio (MRA, Stadsregio Amsterdam oftewel SRA), de gemeente Almere en de regio Zuid-Kennemerland/IJmond) waarbij ook Almere als aparte stad aangehaald en benoemd wordt. (Bureau Onderzoek en Statistiek, 2014)

#### **Huishoudens**

Totaal kent de regio 970.000 huishoudens, waarvan bijna de helft zich bevindt in Amsterdam, zo'n 432.000 huishoudens. Almere heeft na Amsterdam de meeste huishoudens met 80.000 en Haarlem volgt hier vlak achter met 74.000. De overige hoeveelheid huishoudens wordt verdeeld onder de gemeenten Zaanstad, Haarlemmermeer, Amstelveen, Purmerend en Velsen. (Bureau Onderzoek en Statistiek, 2014), zie ook grafiek 4.1. (Bureau Onderzoek en Statistiek, 2014)

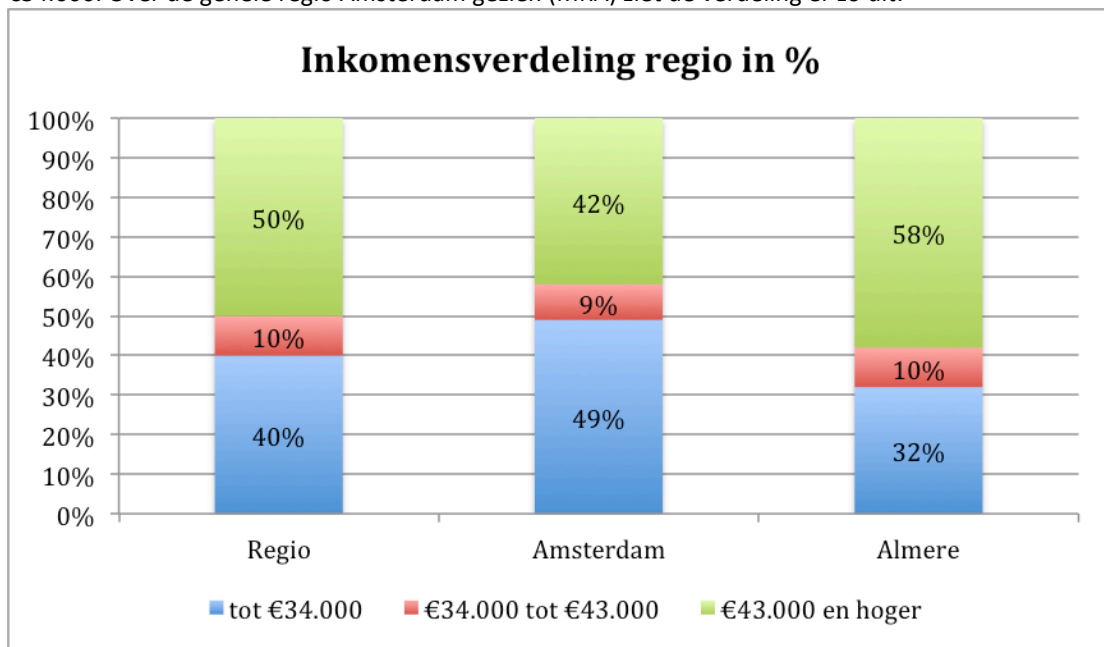


Grafiek 4.1: Vergelijking aantal huishoudens in de regio. (Bureau Onderzoek en Statistiek, 2014)

Daar waar Almere dus qua aantal huishoudens de tweede stad in de regio is, wil dit niet zeggen dat het de populairste stad is na Amsterdam om in te wonen. Dit blijkt uit het vervolg van deze paragraaf.

#### Inkomen

In de regio (MRA) heeft Amsterdam percentueel (49%) gezien de grootste groep met een inkomen tot €34.000. Over de gehele regio Amsterdam gezien (MRA) ziet de verdeling er zo uit:



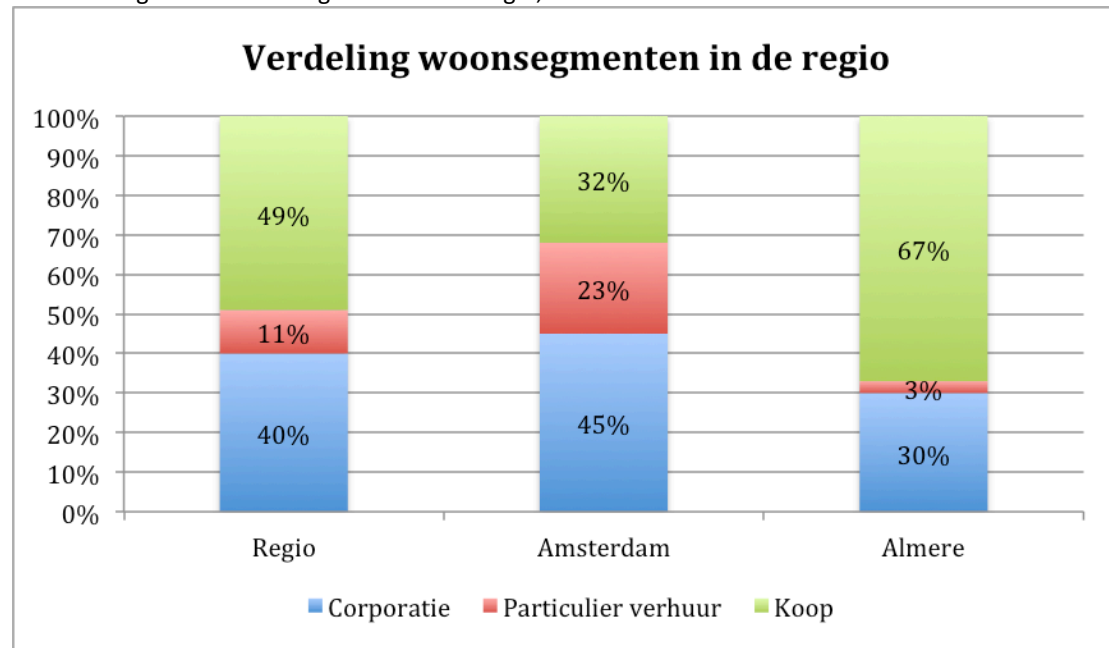
Grafiek 4.2: Inkomensverdeling van de regio v.s. Amsterdam v.s. Almere. (Bureau Onderzoek en Statistiek, 2014)

Almere heeft percentueel een grotere groep (58%) in het inkomenssegment €43.000 en hoger ten opzichte van Amsterdam. Verder heeft Almere 32% huishoudens die vallen in het segment tot €34.000. Een klein percentage (10%) zit in het middensegment van €34.000 tot €43.000. Verder verschilt deze verdeling bijna niet ten opzichte van de gehele regio. (Bureau Onderzoek en Statistiek, 2014)



### Woningverdeling

De verdeling van de woonsegmenten in de regio, Amsterdam en Almere verschillen veel van elkaar.



Grafiek 4.3: Verdeling van de woonsegmenten. (Bureau Onderzoek en Statistiek, 2014)

De verschillen zitten hem voornamelijk in de particuliere verhuur. Amsterdam kent van oudsher een hoog percentage corporatiebezit. Er zijn dus een groot aantal huurwoningen zowel in sociale huur als particulier. Echter het aantal scheefwoners in Amsterdam is erg hoog (NUL20, 2010), wat de doorstroom bemoeilijkt. Dit is een mogelijke reden van de stroom gezinnen met een modaal of beneden modaal inkomen naar Almere waar verderop in deze paragraaf over geschreven wordt.

In de regio en vooral in Almere is dit een heel laag percentage. Een mogelijke verklaring voor Almere zou te maken kunnen hebben met de geschiedenis. Er is tijdens de ontwikkeling van Almere de afgelopen jaren ingezet op koop of (sociale) corporatie verhuur. Particuliere verhuur was en is nog steeds niet interessant voor beleggers, mogelijk doordat mensen met lage inkomens in Almere kunnen kopen.

Regionaal gezien ligt de verdeling dus eigenlijk 50%-50% (huur-koop) tegenover 70%-30% (huur-koop) in Amsterdam en 30%-70% (huur-koop) in Almere.

### Roltrapregio

Verder staat de regio (MRA/Amsterdam) bekend als een 'roltrapregio'. Dit begrip werd geïntroduceerd door Fielding. Een roltrapregio heeft volgens Fielding aantrekkingskracht op jonge mensen, studenten en young professionals. Het idee achter de roltrap is dat een regio als deze mogelijkheden biedt om 'op de roltrap te stappen'. (Harts, 2008) De vraag is alleen in hoeverre de regio als roltrapregio kan worden gezien, aangezien de meeste jongeren, studenten en young professionals eigenlijk alleen maar kiezen voor Amsterdam of Haarlem. Die keuze heeft vaker te maken met de eerder behandelde push en pull factoren van steden als Amsterdam en Haarlem ten opzichte van Almere.

Verder zijn er nog een aantal relevante conclusies te halen uit dit onderzoek naar regionale woontrends die van belang zijn voor de regio. Almere komt op regionaal niveau in beeld als stad die minder in trek is dan de andere steden als het gaat om verhuisstromen en verhuiscategorieën. Almere trekt wel een eenzijdige groep mensen aan, die de differentiatie in bevolking en bevolkingsopbouw niet ten goede komt.

### 4.3 Almeerse trends

Bij het beschrijven van de trends en ontwikkelingen wordt gebruikt gemaakt van het document “De Almeerse woningmarkt”. (Doeleman, 2014)

In de gehele gemeente zijn de afgelopen jaren diverse nieuwbouwprojecten gestart. Bij sommige projecten was de gemeente initiatiefnemer en bij andere projecten waren woningbouwcorporaties of projectontwikkelaars betrokken. Daar waar werd gehoopt en geprognostiseerd dat er ongeveer 800 woningen opgeleverd zouden worden is dit helaas ook tegen gevallen. In 2013 bedroeg de totale woningbouwproductie, in heel Almere, 429 woningen.

#### Verhuisgedrag/verhuisstromen

Het verhuisgedrag van Almeerders is de afgelopen jaren ook veranderd. Deze veranderingen zijn van invloed geweest op de woningverkoop. Het was de afgelopen jaren sowieso al moeilijk om je huis te verkopen. Inmiddels bestaat de grootste stroom Almeerders die verhuizen, uit starters. Daarbij gaat het ook nog eens vaker om eigen aanwas dan om mensen van buiten Almere die zich in Almere vestigen. Op regionaal niveau is al gebleken dat er een grote verhuisstroom van 75+-ers uit de regio is naar Almere. In combinatie met de vergrijzing in absolute aantallen biedt dit kansen voor woningen voor deze leeftijdsgroep. (Doeleman, 2014)

#### Afkomst

Almere wil graag mensen van buiten aantrekken. De huidige marketing is vaak gericht op Amsterdam e.o. Door advertenties in diverse bladen en kranten, zoals de Metro en de Spits hoopt de gemeente mensen van buitenaf te verleiden om in Almere te komen wonen. De afgelopen jaren (2011-2012) bleek dat de meeste mensen die een huis kopen of huren in Almere ook uit Almere komen (67%). Maar een klein percentage (11%) komt uit Amsterdam. Het overige deel van de mensen komt uit de regio Noord-Holland, het Gooi etc. Hebben alle marketingacties dan wel het gewenste resultaat?

De marketing was voorheen (tot eind 2012) voornamelijk gericht op Almere zelf. Het percentage van 67% Almeerder die binnen Almere verhuizen is daarnaar te herleiden. De overige 33% is een relatief hoog percentage als je ervan uitgaat dat de marketing destijds alleen op Almere gericht was. Inmiddels wordt er met de marketing steeds meer naar buiten getreden en richt de gemeente zich via advertenties in kranten op de doelgroepen. Echter blijft Almere te maken hebben met een imago probleem en een eenzijdig doelgroep die naar Almere komt. (Doeleman, 2014)

#### Nieuwbouw

Van die 429 nieuwbouwwoningen ging het om de helft van de gevallen (215 woningen) om (markt) koopwoningen. Dit is terug te leiden uit o.a. de grote hoeveelheid PO kavels die de afgelopen jaren op de markt zijn gezet. Verder is het afgelopen jaar een groot deel sociale huur en sociale koop op de markt gezet. Het kleinste percentage wat er op de markt is gezet, is ‘markt huur’ (35 woningen). Dit ligt in het verlengde van het verhaal in paragraaf 5.1. In de markt huur sector ligt wellicht ook één van de grootste kansen voor de woningmarkt in Almere. (Doeleman, 2014)

#### Huizenprijzen

Van alle nieuwbouw woningen wordt bijna twee derde door Almeerders gebouwd. Daarnaast zijn het voor het grootste gedeelte starters die deze woningen bouwen. Dus de jonge Almeerders die net de woningmarkt opgaan zijn verantwoordelijk voor het grootste gedeelte van de nieuwbouw in Almere. De starters bouwen of huren vaak een goedkopere woning. Dus er is een groot aandeel “goedkopere” woningen. Daar waar de gemiddelde V.O.N. prijs in Almere in 2013 €197.000 was, lag het landelijk gemiddelde op €208.000. De gemiddelde woningprijs in Amsterdam ligt zelfs op €319.186. Gesteld kan worden dat Almere (nog steeds) een stad is met goedkopere woningen. Maar daarentegen krijgen mensen wel veel meer woning voor hun geld dan bijvoorbeeld in een stad als Amsterdam. (Doeleman, 2014)

### **Huurwoningen**

De afgelopen jaren (2011-2012) zijn de meeste huurwoningen gebouwd in het Europakwartier en Homeruskwartier Almere-Poort. Ruim 50% van de mensen die in deze nieuwbouwwoningen is gaan wonen was daarnaast ook starter. Dit is geheel volgens de trend dat Almere Poort veel jonge huishoudens heeft. Verder verhuisden Almeerders binnen Almere het meest naar een huurwoning. (Doeleman, 2014)

### **Koopwoningen**

In dezelfde periode (2011-2012) zijn er totaal 1.332 nieuwbouw koopwoningen opgeleverd. Binnen de sociale koop was 55% starters en daarmee de grootste groep. In de markt koop was de grootste groep, de doorstromers met 36%. Ook binnen de kopers is de grootste hoeveelheid gebouwd in Homeruskwartier, namelijk 763 woningen. (Doeleman, 2014)

### **IBBA**

Sinds de start van de bouw van Almere Poort is er een nieuwe vorm van bouwen gelanceerd, juist bedoeld om starters tegemoet te komen. Het betreft IbbA-woningen, deze zijn ook al benoemd in paragraaf 2.2.2. De IbbA-woningen geven starters, middels een financieringsregeling de kans om zelf een nieuwbouwwoning te ontwerpen en kopen. Van alle nieuwbouwprojecten in 2011 en 2012 (10 totaal) is ruim 11% verhuisd naar de IbbA-kavels in Homeruskwartier. Terwijl een aantal andere projecten van o.a. projectontwikkelaars veel minder mensen hebben getrokken. De doelgroep voor IBBA is (jonge) starters, die voor het eerst een woning gaan kopen. (Doeleman, 2014)

### **PO**

Particulier Opdrachtgeverschap wordt volop aangeboden in Almere. In grote delen van Almere Poort en Almere Hout kunnen mensen zelf een kavel uitkiezen en een woning laten bouwen. Almere Poort is dan ook gelijk het populairste stadsdeel voor mensen om een kavel te kopen en daarop een huis te bouwen. In 2011 en 2012 zijn in het Homeruskwartier 145 PO kavels verkocht. Van deze 145 kavels was er 69% voor Almeerders. Een belangrijk gegeven is dus dat het grootste gedeelte van de PO kavels alleen eigen aanwas aantrekt. Een hoog percentage van de mensen die aan particulier opdrachtgeverschap mee participeert is daarnaast ook nog eens hoogopgeleid. (Doeleman, 2014) (Gebiedsontwikkeling.nu, 2014)

## **4.4 Conclusie**

In bijlage 3 zijn alle trends en ontwikkelingen met betrekking tot wonen opgenomen. Er is een verdeling gemaakt naar regionale trends en gemeentelijke trends. Dit geeft een goed overzicht van de markt op dit moment.

Op basis van de woontrends op regionaal en gemeentelijk niveau kunnen er een aantal belangrijke kansen en bedreigingen opgesteld worden. Almere staat (nog steeds) te boek als onaantrekkelijke stad om te wonen. Dit blijkt uit de verhuisstromen en het verhuisgedrag in de regio en in Almere. Almere kent op het gebied drie groepen die verhuizen naar/in Almere, namelijk:

- De groep 75+ers die richting Almere verhuist.
- De jonge gezinnen met een beneden modaal of modaal inkomen die vanuit Amsterdam naar Almere verhuizen.
- Een hele groot groep Almeerders (starters) die binnen de eigen gemeente verhuizen.

Deze drie groepen zorgen er niet voor dat er een gedifferentieerde bevolkingsopbouw ontstaat, waar vanuit de ambities over gesproken wordt.

Het niet hebben van bepaalde attracties of sfeer in Almere zorgt ervoor dat Almere op korte termijn minder of niet interessant is voor mensen van buiten Almere. Daarbij zorgt het gebrek aan verbondenheid of gebondenheid van inwoners met de stad van Almere, zorgt met name dat jonge (studenten) mensen de stad Almere (makkelijker) verlaten.

De economische crisis die (nog steeds) speelt en zijn uitwerking heeft op de woningmarkt heeft er voor gezorgd dat mensen minder makkelijker kunnen verhuizen. Feitelijk zijn het eigenlijk alleen nog

maar starters die het zich kunnen permitteren om te verhuizen. De groepen mensen (doorstromers) die al een huis bezitten kunnen hun eigen huis vaak niet verkopen vanwege een lopende hypotheek.

Gevolgen hiervan zijn aan de ene kant dat de markt zich moet richten op starters en dat zorgt ervoor dat er alleen kansen liggen in de lagere prijs segmenten. Aan de andere kant geldt voor de langere termijn dat een lage woningbouwproductie ervoor zorgt dat draagvlakken voor voorzieningen niet gehaald kunnen worden, juist omdat deze samenhangen met de bevolkingsgroei in een gebied. Dit is weliswaar een bedreiging voor met name de nog te ontwikkelen gebieden, maar hier moet wel rekening mee gehouden worden.

Daar waar starters het meest gebruik hebben gemaakt van de IbbA regeling zijn er zeker een aantal kansen en bedreigingen te benoemen. Deze worden behandeld in het volgende hoofdstuk. Deze kansen en bedreigingen zijn duidelijk geworden naar aanleiding van interviews met bezoekers van de meest recente IbbA manifestatie in oktober 2013.

Van alle op de markt gebrachte PO kavels in 2011 en 2012 wordt ruim 2/3 verkocht aan Almeerders. Almere staat bekend om een stad met een modaal gemiddelde bevolking. Met het verkopen van PO-kavels aan Almeerders worden de gewenste ambities niet gehaald. De bevolkingssamenstelling blijft hetzelfde met een doorstroming van alleen Almeerders.

In een economisch slechte tijd gaat de verkoop al niet snel. In PO worden (veel) minder woningen weggezet en is het realiseringstempo lager dan vroeger ten tijde van de blauwdrukplanning. Deze manier van ontwikkelen zorgt ervoor dat mensen (bijna) alles zelf doen (ontwerp bedenken etc.). Echter die manier zal ervoor zorgen dat alles veel langzamer verloopt.

Om bijvoorbeeld (stedelijke) voorzieningen (een wijkwinkelcentrum etc.) te creëren dient er draagvlak te zijn. Als het langer duurt voordat mensen dus ergens gaan wonen kunnen voorzieningen ook niet ontwikkeld worden en zijn stedelijke voorzieningen daar mogelijk de dupe van.

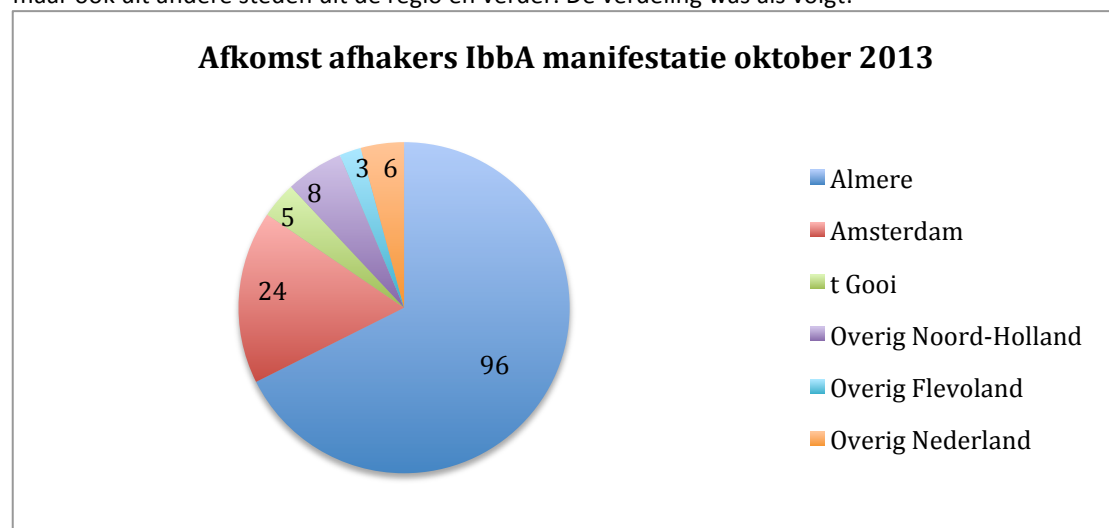
## 5. Geïnteresseerden zelfbouw

### 5.1 Inleiding

Als aanvulling op dit onderzoek heeft de afdeling Particulier Opdrachtgeverschap (PO) mij gevraagd om naar aanleiding van de IbbA manifestatie, geïnteresseerden na te bellen en kort te interviewen. Deze mensen stonden geregistreerd als geïnteresseerden, maar zijn niet overgegaan tot het kopen van een IbbA-kavel. Aan mij de vraag te achterhalen wat de beweegredenen zijn van deze “afhakkers”. Dit deelonderzoek is een stuk verdieping op IbbA en op dit gehele onderzoek.

### 5.2 Interview

De laatste IbbA verkoopmanifestatie was in oktober 2013. Tijdens deze manifestatie zijn er 142 personen/geïnteresseerden geregistreerd die tot op heden niet over zijn gegaan tot het kopen van IbbA-kavel, deze worden daarom gezien als “afhakkers”. De afhakers kwamen niet alleen uit Almere, maar ook uit andere steden uit de regio en verder. De verdeling was als volgt:



Grafiek 5.1: Afkomst IbbA manifestatie bezoekers. (Kavelwinkel, 2014)

Grafiek 5.1 laat zien wat er ook in hoofdstuk vier is aangekaart. Daar waar er verhuist wordt in Almere, zijn het voor het grootste gedeelte Almeerders die binnen Almere verhuizen. Bij verhuizingen naar PO komt ruim 2/3 (69%) ook uit Almere. Dezelfde trend is dus te zien bij de geïnteresseerden in IbbA. Van de 142 geïnteresseerden kwam 67% uit Almere zelf. Echter deze groep behoort tot de afhakers. Voor de afdeling PO is het van belang waarom mensen af zijn gehaakt of nog niet over zijn gegaan tot het kopen van een IbbA-kavel. De afdeling PO kan dan in de toekomst inspelen op de problemen waar nu tegenaan gelopen wordt.

#### **IbbA-regeling**

*“Een IbbA-eengezinswoning kost maximaal € 189.000. Je financiert minimaal 70% zelf, IbbA financiert het resterende deel. Als je zelf circa € 115.000 kunt lenen kun jij dus al een IbbA-eengezinswoning bouwen terwijl je maandlasten vergelijkbaar zijn met een huurwoning. Ben je op zoek naar een appartement? Ook dan biedt IbbA de oplossing en bouw je samen met je buren. (Gemeente Almere et al., 2014)*

Het interview bestond uit vier korte vragen die aan de afhakers werden gesteld, namelijk:

- Wat was in eerste instantie de reden voor u om zich in Almere/Almere Poort te oriënteren?
- Waarom was het voor u interessant om in eerste instantie naar de manifestatie te gaan?
- Wij zijn geïnteresseerd in de reden waarom u niet door bent gegaan met de IbbA-kavel (de stad, de wijk, geld, de tijd of het moment)?
- Heeft u zich inmiddels ergens anders gevestigd of wellicht alsnog interesse in een IbbA-kavel?



Deze antwoorden van de geïnterviewde mensen hebben geleid tot een aantal interessante uitkomsten en bevindingen. Deze uitkomsten en bevindingen zijn onder te verdelen in vier groepen, namelijk; privé zaken, concurrentie, financieel en proces (tijd). Binnen deze groepen heeft de afdeling PO invloed op het financiële vlak en het proces. Op concurrentie gebied heeft de gemeente deels invloed en op privé gebied uiteraard niet.

### 5.3 Uitkomsten en oplossingen n.a.v. interviews

#### Uitkomsten

De interviews hebben een goed beeld gegeven van de beweegredenen van de zogenoemde “afhakkers” om niet door te gaan met een IbbA-kavel. Echter alle geïnterviewde afhakkers hebben in eerste instantie aangegeven de IbbA-regeling een erg goed initiatief te vinden. Het feit dat starters een kavel kunnen kopen en daar een volledig zelf ontworpen woning op kunnen bouwen is een goed initiatief. Daarbij komt dat geïnterviewden van buiten Almere aangaven meer woning te krijgen voor hetzelfde (of zelfs minder) geld dan in de huidige woonplaats, zoals Amsterdam. Een redelijk eenzijdige reden, maar hier staat Almere wel om bekend, veel woning voor weinig geld.

Voor alle ondervraagden was de manifestatie een interessant evenement. Het feit dat er bouwbegeleiders, architecten en financieel adviseurs rondliepen is door veel mensen gezien als een pluspunt. De bezoekers van de manifestatie hebben ruimschoots informatie in kunnen winnen rondom het kopen/bouwen van een IbbA-woning. De redenen waarom mensen nog niet over zijn gegaan tot het kopen van een IbbA-kavel waren divers van aard. Daarom zijn deze redenen opgedeeld in privé, concurrentie, financieel en proces. In bijlage 4 staan per onderwerp de belangrijkste oorzaken met mogelijke gevolgen benoemd. Onderstaand overzicht geeft op basis van de oorzaken van afhaken, mogelijke oplossingen per onderwerp.

#### Oplossingen

De gemeente heeft niet de oplossingen voor privé gerelateerde zaken en deels voor de concurrentie en de financiële oorzaken, maar de grootste winst is te halen in het IbbA proces. De mogelijke oplossingen per onderwerp zijn:

- **Concurrentie:** Het uitbreiden van de nieuwe marketingstrategie “Almere houdt van jou” en toepassen op gebiedsontwikkelingen en wonen, zal mogelijk helpen de concurrentiestrijd aan te kunnen gaan met andere steden in de regio. Er moet rekening gehouden worden met concurrentie wanneer de ontwikkeling van de Bloemendalerpolder tussen Muiden en Weesp voltooid is.
- **Financieel:** Het krijgen van een starterslening houdt binnen aanzienlijke tijd ook op. De gemeente moet wanneer er geen starterslening meer te krijgen is proberen goed contact te houden met de geïnteresseerden en ze up-to-date houden over de mogelijkheden.
- **Proces:** Door het versnellen van het proces zal een IbbA woning aantrekkelijker worden. Daar waar het proces van inschrijven tot daadwerkelijk in een IbbA woning wonen nu nog twee jaar duurt kan dit veel sneller. Waarbij de kwaliteit van de diversiteit van IbbA behouden blijft. Van de twee jaar zijn er negen maanden effectieve bouwtijd. Deze tijd is daadwerkelijk nodig en valt niet direct in te korten. Het voorproces, daar valt wel winst op de behalen.

1. Alle IbbA plannen, ontworpen door de kopers worden getoetst aan de SRV (Stedenbouwkundige Randvoorwaarden) toets. De afdeling VTH kijkt naar deze plannen en geeft (bijna) altijd goedkeuring. Echter de IbbA plannen voldoen al aan de bijbehorende kavelpaspoorten.

2. In principe kan elke IbbA koper gebruik maken van een bouwbegeleider, architect en bouwer. Een rij van bijvoorbeeld zeven IbbA woningen kan dus worden begeleidt door zeven verschillende bouwbegeleiders, zeven architecten en zeven bouwers. Wanneer de woningen afgestemd moeten worden gaat dit proces veel langzamer dan wanneer er gekozen wordt voor één bouwbegeleider, een architect en een bouwer. De bouw van een IbbA woning moet elke bouwer aankunnen, omdat deze niet zo complex zijn.

3. Het heien van de palen gebeurt pas wanneer de laatste IbbA deelnemer zijn of haar plannen gereed heeft. Wanneer men ervoor zou kiezen zo snel mogelijk te beginnen met heien binnen het bouwvlak zorgt dit ook voor tijdswinst.

De uitkomsten uit deze interviews worden gebruikt in de SWOT-analyse en de conclusie.

## 6. Koppeling 'de markt'

In het onderdeel 'de markt' zijn de demografische trends en ontwikkelingen en de woontrends inzichtelijk gemaakt. Verder zijn er interviews gehouden met geïnteresseerden in een IbbA-woning na aanleiding van de meest recente manifestatie.

Gesteld kan worden dat deze drie onderdelen elkaar aanvullen. De belangrijkste demografische trends en ontwikkelingen wijzen erop dat Almere de komende decennia zal vergrijzen in absolute aantallen. De woontrends geven aan dat ouderen steeds vaker kiezen voor Almere. Reden hiervoor kan zijn dat ze de kinderen achterna gaan. Een stroom ouderen richting Almere zorgt er natuurlijk voor dat Almere 'vergrijs't.

Verder laten de demografische trends en ontwikkelingen zien dat er een toename verwacht wordt van de potentiële beroepsbevolking. Deze ontwikkeling valt samen met de grote hoeveelheid starters die zich in Almere vestigen. Deze starters komen grotendeels uit Almere zelf, maar er is ook een stroom starters uit de regio die zich in Almere willen vestigen. Dit blijkt uit de interesse voor zelfbouw en specifiek voor IbbA-zelfbouw. Niet alleen mensen van binnen Almere, maar ook mensen van buiten Almere zijn hierin geïnteresseerd.

Naast bovengenoemde zijn er meer trends en ontwikkelingen die (gaan) spelen in de gemeente Almere. Daarbij hebben verschillende regionale trends en ontwikkelingen, met name uit de MRA mogelijk een positief effect op Almere. De trends en ontwikkelingen van de MRA op economisch vlak zijn mogelijk het meest interessant voor Almere. De groei van de MRA naar een economische top Metropool zorgt er wellicht voor dat Almere (nog) interessanter wordt voor bedrijven (en wellicht mensen) om zich in Almere te willen vestigen.

Het toekomstbeeld van Almere op basis van de markt en daarmee de marktvraag is niet in lijn met de ambities die eerder behandeld zijn. Met name op het gebied van bevolking en wonen verschillen de ambities met de markt.

Op basis van de markt is er straks sprake van een grote hoeveelheid starters en een (grotere) hoeveelheid ouderen. Deze groepen hebben een specifieke woonbehoefte. Starters kunnen niet zomaar een dure kavel en woning kopen en ouderen vragen weer een andere woningbehoefte.

De ambities van een gedifferentieerde bevolkingsopbouw en samenstelling komen in die zin dus niet overeen met de markt en de marktvraag. Het zelfde geldt voor de gedifferentieerde woonmilieus. De gedifferentieerde woonmilieus zoals die in de ambities gesteld, komt niet overeen met de markt. Daarbij komt ook dat de werkelijke hoeveelheid woningen die de komende jaren gebouwd gaan worden, niet overeenkomen met de gewenste 3.000 woningen per jaar tot 2030, gesteld in de ambities (zie bijlage 2).

Belangrijkste punt wat naar voren is gekomen, is dat mensen op dit moment alleen naar Almere komen omdat mensen er goedkoop kunnen wonen.

Mogelijk zullen trends en ontwikkelingen van buiten Almere in de toekomst wel positieve invloed hebben op Almere. Als de MRA zich in de toekomst nog meer gaat uitbreiden, zoals gezegd met name op economisch vlak dan zal Almere hier mogelijk van mee kunnen profiteren.

# De praktijk



## 7. Kavelverkoop

### 7.1 Inleiding

De afgelopen hoofdstukken is gekeken naar ambities en de marktvraag (trends en ontwikkelingen op landelijk, regionaal en gemeentelijk niveau). In dit hoofdstuk wordt er gekeken naar de praktijk. De praktijk heeft betrekking op de kavelverkoop van de afgelopen jaren en het huidige aanbod. In het volgende hoofdstuk worden deze drie onderdelen (ambities, marktvraag en praktijk) bij elkaar gebracht met behulp van een SWOT-analyse.

In dit hoofdstuk wordt er gekeken wat er nu daadwerkelijk is gebeurd op de kavelmarkt in Almere en dan specifiek in Almere Poort (Columbuskwartier, Homeruskwartier en Europakwartier), Almere Hout (Nobelhorst en Vogelhorst) en Overgooi (onderdeel van Almere Haven).

De kavelmarkt wordt in deze vergelijking verdeeld in verkochte kavels, ook wel notarieel getransporteerd en het huidige aanbod (peildatum 30-04-2014). Daarbij worden de kavels verkocht aan projectontwikkelaars buiten beschouwing gelaten. Specifiek wordt er gekeken naar PO kavels.

#### **Particulier opdrachtgeverschap in Nederland**

*Bij particulier opdrachtgeverschap, ook wel zelfbouw genoemd, is de woonconsument opdrachtgever voor de bouw van zijn eigen woning en is hij verantwoordelijk voor het ontwikkelen bouwproces. Zijn eigen vraag en wensen staan daarbij centraal. Gezien de huidige tendensen in gebiedsontwikkeling is de verwachting dat het aandeel particulier opdrachtgeverschap ten aanzien van het projectmatige bouw zal toenemen. Momenteel is het percentage particulier opdrachtgeverschap binnen de totale woningproductie landelijk gezien 12%. Daarmee is het streefpercentage van 30% uit de nota 'Mensen, wensen, wonen' uit 2001 bij lange na nog niet gehaald. Almere vormt daar, onder invloed van het stimuleringsbeleid, een uitzondering op: het aandeel zelfbouw steeg van minder dan 5% in 2005 naar 33% in 2013. (Gebiedsontwikkeling.nu, 2014)*

Particulier opdrachtgeverschap is een nieuwe manier van ontwikkelen en is een serieuze concurrentie voor het projectmatig bouwen. De nieuwe uitleggebieden (Almere Poort, Almere Hout en Overgooi) worden ook niet meer tot in de kleinste details gepland, maar komen tot stand op een meer organische manier. Dit houdt onder andere in dat gemaakte bestemmingsplannen nog wel gelden voor deze gebieden, maar de specifieke en gedetailleerde uitwerkingen zijn opgesteld in kavel- en gebiedsfaspoorten.

Het aandeel zelfbouw is de laatste jaren in Almere aanzienlijk gestegen tot 33% tegenover 12% landelijk gezien. In alle nieuwe uitleggebieden heeft de gemeente Almere PO kavels verkocht en staan ook nog een groot aantal te koop. Totaal heeft de gemeente Almere de afgelopen jaren 784 PO kavels verkocht verdeeld over Almere Poort, Almere Hout en Overgooi. Het huidige aanbod PO kavels bedraagt 539, ook verdeeld over de drie bovengenoemde uitleggebieden (Almere Poort, Almere Hout en Overgooi).

**Verkocht vs. aanbod:** Om verwarring te voorkomen, volgt een korte uitleg van verkocht en aanbod. Verkocht heeft betrekking op het aantal verkochte kavels tot peildatum 30-04-2014. Het aanbod kavels heeft betrekking op de niet verkochte kavels met als peildatum 30-04-2014. Verkocht was dus onderdeel van het aanbod.

Naast PO wordt IbbA ook meegenomen in de komende tabellen, maar niet direct in de vergelijking. IbbA is ook een vorm van zelfbouw, maar zit in de sociale koop. Er is gebleken dat IbbA een populair alternatief is voor starters om zelf te kunnen bouwen. Juist doordat IbbA in de sociale koop valt en een vrijwel op zichzelf staand product is, worden alleen de waardes weergegeven in de tabellen. De afgelopen jaren zijn 230 IbbA-kavels verkocht in de gebieden Almere Poort en Almere Hout. Almere Overgooi kent geen IbbA woningen vanwege het exclusievere woonmilieu wat hier aangeboden



wordt. Op dit moment worden er nog 64 IbbA woningen aangeboden in Almere Poort en Almere Hout.

Deze vergelijking wordt uitgevoerd met behulp van de beschikbare data welke in het programma GISA voorhanden is. De gemeente Almere houdt in dit programma alle ontwikkelingen rondom kavels (verkozen, genomen opties en aanbod) bij.

## 7.2 Totalen verkocht vs. aanbod

Totaal is er de afgelopen jaren voor € 138.652.027 verkocht met een totale oppervlakte van 621.032 m<sup>2</sup>. Het aanbod op peildatum 30-04-2014 heeft een totale waarde van € 86.247.717 met een totale oppervlakte van 271.182 m<sup>2</sup>. In onderstaande tabellen, tabel 7.1 en tabel 7.2 zijn de totale verkopen en het huidige aanbod gespecificeerd naar soort, PO of IbbA en gebied.

| Verkocht (notarieel getransporteerd) |       |                               |               |
|--------------------------------------|-------|-------------------------------|---------------|
| Gebied                               | Soort | Oppervlakte in m <sup>2</sup> | Opbrengst     |
| Columbukwartier                      | PO    | 34.220                        | € 12.293.185  |
| Homeruskwartier                      | PO    | 157.050                       | € 57.372.441  |
|                                      | IbbA  | 22.157                        | € 6.880.905   |
| Europakwartier                       | PO    | 3.486                         | € 980.000     |
| Nobelhorst                           | PO    | 5.825                         | € 718.869     |
| Overgooi                             | PO    | 380.399                       | € 53.432.037  |
| Vogelhorst                           | PO    | 17.895                        | € 6.974.590   |
| Totaal                               |       | 621.032                       | € 138.652.027 |

Tabel 7.1: Verkocht totaal per deelgebied. (Gemeente Almere, 2014)

| Aanbod          |       |                               |              |
|-----------------|-------|-------------------------------|--------------|
| Gebied          | Soort | Oppervlakte in m <sup>2</sup> | Opbrengst    |
| Columbukwartier | PO    | 24.842                        | € 10.629.121 |
| Homeruskwartier | PO    | 24.842                        | € 10.629.121 |
|                 | IbbA  | 4.472                         | € 1.649.600  |
| Europakwartier  | PO    | 26.921                        | € 10.585.613 |
|                 | IbbA  | 3.160                         | € 975.750    |
| Nobelhorst      | PO    | 8.872                         | € 3.158.950  |
|                 | IbbA  | 1.785                         | € 690.200    |
| Overgooi        | PO    | 96.676                        | € 17.132.837 |
| Vogelhorst      | PO    | 79.612                        | € 30.796.525 |
| Totaal          |       | 271.182                       | € 86.247.717 |

Tabel 7.2: Aanbod totaal per deelgebied. (Gemeente Almere, 2014)

Uit de tabellen 7.1 en 7.2 blijkt dat nog ruim 1/3 van de totaal verkochte vierkante meters nog aangeboden wordt.



### 7.3 Vergelijking verkocht en aanbod

De bovenstaande tabellen gaan vooral over totalen en zeggen niet direct iets over waar de kansen liggen voor het huidige kavelaanbod. Volgende tabellen zijn gespecificeerd naar gemiddelde kavelgrootte, gemiddelde kavelprijs en gemiddelde prijs per m2 over het totaal aantal verkochte en aangeboden kavels, vervolgens zijn deze gespecificeerd naar aantallen per gebied en gemiddeld aantal vierkante meters per gebied (verkocht en aanbod).

**De cijfers moeten een antwoord geven op de vraag:**

*Zijn er aantoonbare verschillen te zien tussen de kavels in verschillende segmenten die zijn verkocht en de kavels die nog te koop staan? En waar moet de gemeente mogelijk een andere weg inslaan als het gaat om het aanbod (qua kavels, grootte etc.)?*

Tabel (tabel 7.3) geeft al wat specifiekere inzichten per deelgebied.

| Particulier Opdrachtgeverschap (PO) | Verkocht (N=784)   | Aanbod (N= 539)    |
|-------------------------------------|--------------------|--------------------|
| Gemiddelde kavelgrootte (PO)        | 759 m2             | 583 m2             |
| Gemiddelde kavelprijs (PO)          | € 166.825          | € 188.311          |
| Gemiddelde prijs per m2 (PO)        | € 323              | € 368              |
| Per gebied (PO):                    |                    |                    |
| Columbuskwartier (CKW)              | 109 (14%)          | 46 (8,5%)          |
| Homeruskwartier (HKW)               | 510 (65%)          | 222 (41,2%)        |
| Europakwartier (EKW)                | -                  | 94 (17,4%)         |
| Nobelhorst (NH)                     | 3 (0,4%)           | 31 (5,8%)          |
| Overgooi (OV)                       | 135 (17,2%)        | 42 (7,8%)          |
| Vogelhorst (VH)                     | 27 (3,4%)          | 104 (19,3%)        |
|                                     | <b>Totaal 100%</b> | <b>Totaal 100%</b> |
| Gemiddelde kavelgrootte per gebied: |                    |                    |
| Columbuskwartier (CKW)              | 314 m2             | 540 m2             |
| Homeruskwartier (HKW)               | 308 m2             | 349 m2             |
| Europakwartier (EKW)                | -                  | 286 m2             |
| Nobelhorst (NH)                     | 1.942 m2           | 286 m2             |
| Overgooi (OV)                       | 2.818 m2           | 2.302 m2           |
| Vogelhorst (VH)                     | 663 m2             | 766 m2             |

**Tabel 7.3: Vergelijking verkocht en aanbod per deelgebied. (Gemeente Almere, 2014)**

Wat opvalt is dat de gemiddeld verkochte kavelgrootte groter is dan het huidige aanbod. Dit terwijl de gemiddelde kavelprijs en gemiddelde prijs per m2 in het aanbod wel omhoog zijn gegaan ten opzichte van de verkochte kavels

Daarnaast zijn er interessante uitkomsten als er wordt gekeken per gebied. De gemiddelde kavelgrootte wat aangeboden wordt is groter dan dat er verkocht is. Dit lijkt enigszins tegenstrijdig met de voorgaande alinea. Maar dat heeft mogelijk te maken met een afgenomen gemiddelde kavelgrootte (bijna 500m2 kleiner) in Overgooi. In Nobelhorst is er ook een groot verschil te zien. De verklaring voor Nobelhorst is dat er drie kavels verkocht zijn waarvan één met een oppervlakte van meer dan 4.000 m2. Deze verkoop vertroebelt het beeld. Kortom de aangeboden kavels zijn gemiddeld kleiner geworden, met als verklaring wat hierboven geschreven staat. Maar de prijzen (gemiddeld en per m2) zijn wel omhoog gegaan.

**NB:** Iedere kavel die wordt toegevoegd aan het aanbod krijgt op dat moment een prijs. De prijs wordt grotendeels bepaald op basis van locatiefactoren (kavelfactoren). Locatiefactoren als kavelgrootte, type kavels (woonmilieu) en de ligging zijn de afgelopen jaren belangrijker geweest bij het bepalen van de prijs dan indexering (gemiddeld genomen, hoe kleiner de kavel hoe hoger de vierkante meter prijs).

## 7.4 Segmentering kavels naar m2 en prijs

Er zijn twee verdelingen gemaakt. De eerste verdeling is een segmentering van de kavels. Hiervoor zijn vier groepen gemaakt naar vierkante meters. Gemiddeld genomen zijn zelfbouw kavels in Nederland 300m2 (Gebiedsontwikkeling.nu, 2014). Maar voor dit onderzoek is er gesegmenteerd in vier groepen, namelijk:

- Kleine kavels. Deze kavels hebben een oppervlakte tot 200 m2.
- Midden kavels. Deze kavels hebben een oppervlakte van 200 tot 400 m2.
- Kavels van 400 m2 tot 1.000 m2. Deze kavels hebben een oppervlakte van 400 m2 tot 1.000 m2.
- Grote kavels vanaf 1.000 m2.

Deze segmentering is in tabel 7.4 toegepast. Veruit de meest kavels die zijn verkocht vallen in het klein en middensegment (qua grootte). Dit percentage bedraagt samen 62%, tegenover 38% verkochte kavels van 400 m2 en groter. Het aanbod kleine kavels is ten opzichte van de verkochte kavels ook kleiner geworden. Van de kavels in het segment 400 m2 tot 1.000 m2 worden er zelfs meer aangeboden dan dat er verkocht zijn. Waarschijnlijk zijn deze kavels dus minder in trek.

| Kavels gesegmenteerd           | Verkocht (N=784)   | Aanbod (N=539)     |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|
| Kavels < 200 m2                | 220 (28,1%)        | 87 (16,1%)         |
| Kavels van 200 m2 tot 400 m2   | 265 (33,8%)        | 222 (41,2%)        |
| Kavels van 400 m2 tot 1.000 m2 | 157 (20%)          | 169 (31,4%)        |
| Kavels > 1.000 m2              | 142 (18,1%)        | 61 (11,3)          |
| <b>Totaal 100%</b>             | <b>Totaal 100%</b> | <b>Totaal 100%</b> |
| Kavel < 200 m2                 |                    |                    |
| Gemiddelde kavelgrootte        | 152 m2             | 160 m2             |
| Gemiddelde kavelprijs          | € 52.727           | € 58.121           |
| Prijs per m2                   | € 349              | € 367              |
| Kavel van 200 m2 tot 400 m2    |                    |                    |
| Gemiddelde kavelgrootte        | 278 m2             | 287 m2             |
| Gemiddelde kavelprijs          | € 100.095          | € 110.717          |
| Prijs per m2                   | € 358              | € 384              |
| Kavel van 400 m2 tot 1.000 m2  |                    |                    |
| Gemiddelde kavelgrootte        | 600 m2             | 693 m2             |
| Gemiddelde kavelprijs          | € 226.703          | € 269.641          |
| Prijs per m2                   | € 378              | € 388              |
| Kavel > 1.000 m2               |                    |                    |
| Gemiddelde kavelgrootte        | 2.776 m2           | 1.963 m2           |
| Gemiddelde kavelprijs          | € 401.927          | € 431.059          |
| Prijs per m2                   | € 155              | € 251              |

Tabel 7.4: Kavels gesegmenteerd naar oppervlakte. (Gemeente Almere, 2014)

De algemene trend die te zien is in tabel 7.4, is dat de aangeboden kavels binnen de eerste drie segmenten (tot 1.000 m2), gemiddeld groter en duurder zijn dan de verkochte kavels. Dit verschil is omgekeerd bij de kavels vanaf 1.000 m2.

Het grootste verschil van de eerste drie segmenten, zit hem in het segment kavels van 400 m2 tot 1.000 m2. De kavels zijn gemiddeld 93 m2 groter en € 42.938 duurder. Er staan er ook nog eens meer te koop (169) dan dat er verkocht zijn (157).

In het grootste segment kavels zijn de vierkante meter prijzen wel een stuk lager dan in de drie kleinere segmenten. Verklaring hiervoor is dat de kavels in Overgooi minimaal 1.500 m2 zijn en daar een lagere gemiddelde prijs per vierkante meter tegenover staat van ongeveer € 182.

Gesteld kan worden, dat op basis van tabel 7.4 de meeste kansen liggen in de verkoop van de kleinere kavels. Grote kavels in Almere Poort die nu nog niet verkocht zijn kunnen wellicht beter herverkaveld worden naar kleinere (meer verkoopbare) kavels. Immers, naast de kosten van een kavel moet ook

nog een huis op de kavel worden gebouwd. Gemiddeld genomen kost het bouwen van een woning € 200.000 (cataloguswoning). (C.L. Hof B.V., 2014) Als je dan uitgaat van een kavel inclusief huis voor € 400.000 (kavel € 200.000 en een huis € 200.000), dan is dit een hoop geld. Dit is niet voor iedereen weggelegd.

De andere verdeling die gemaakt is, is naar kavelprijs. In tabel 7.5 zijn alle verkochte kavels en het huidige aanbod kavels gesegmenteerd naar prijs. Er zijn zes groepen gemaakt. Deze groepen hebben geleid tot de zelfde soort conclusies als beschreven bij tabel 7.4.

Uit tabel 7.5 blijkt ook dat de “goedkopere” kavels, tot € 200.000 beter verkopen dan de grotere kavels. Van de 784 verkochte kavels was 69% van de verkochte kavels niet duurder dan € 200.000.

Aan de aanbod kant bevindt zich 62,5% in de prijscategorie tot € 200.000. Wel is te zien dat er beduidend minder kavels tot € 100.000 aan worden geboden. Percentueel gezien is dat van 46,6% (verkocht) naar 25% (aanbod) gegaan.

| Kavels gesegmenteerd               | Verkocht (N=784)   | Aanbod (N=539)     |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|
| Kavels < € 100.000                 | 365 (46,6%)        | 135 (25%)          |
| Kavels van € 100.000 tot € 200.000 | 176 (22,4%)        | 202 (37,5%)        |
| Kavels van € 200.000 tot € 300.000 | 86 (11%)           | 90 (16,7%)         |
| Kavels van € 300.000 tot € 400.000 | 94 (12%)           | 78 (14,5%)         |
| Kavels van € 400.000 tot € 500.000 | 63 (8%)            | 26 (4,8%)          |
| Kavels > € 500.000                 | -                  | 8 (1,5%)           |
|                                    | <b>Totaal 100%</b> | <b>Totaal 100%</b> |
| Kavels < € 100.000                 |                    |                    |
| Gemiddelde kavelgrootte            | 189 m2             | 188 m2             |
| Gemiddelde kavelprijs              | € 64.013           | € 66.783           |
| Prijs per m2                       | € 343              | € 357              |
| Kavels van € 100.000 tot € 200.000 |                    |                    |
| Gemiddelde kavelgrootte            | 365 m2             | 324 m2             |
| Gemiddelde kavelprijs              | € 136.895          | € 126.431          |
| Prijs per m2                       | € 379              | € 394              |
| Kavels van € 200.000 tot € 300.000 |                    |                    |
| Gemiddelde kavelgrootte            | 666 m2             | 671 m2             |
| Gemiddelde kavelprijs              | € 242.688          | € 257.552          |
| Prijs per m2                       | € 375              | € 384              |
| Kavels van € 300.000 tot € 400.000 |                    |                    |
| Gemiddelde kavelgrootte            | 2.029 m2           | 1.207 m2           |
| Gemiddelde kavelprijs              | € 355.056          | € 352.553          |
| Prijs per m2                       | € 208              | € 332              |
| Kavels van € 400.000 tot € 500.000 |                    |                    |
| Gemiddelde kavelgrootte            | 3.401 m2           | 2.123 m2           |
| Gemiddelde kavelprijs              | € 461.688          | € 440.930          |
| Prijs per m2                       | € 149              | € 256              |
| Kavels > € 500.000                 |                    |                    |
| Gemiddelde kavelgrootte            | -                  | 1.725 m2           |
| Gemiddelde kavelprijs              | -                  | € 600.229          |
| Prijs per m2                       | -                  | € 418              |

Tabel 7.5: Kavels gesegmenteerd naar prijs. (Gemeente Almere, 2014)

Tussen de verschillende groepen zitten verder nog een aantal interessante verschillen. De kavels tot € 100.000 zijn gemiddeld maar 1 m2 kleiner. Maar er moet wel gemiddeld € 2.500 meer voor betaalt worden (het verschil tussen gemiddelde verkoopprijs en aanbodprijs). De aangeboden kavels van € 100.000 tot € 200.000 zijn juist ten opzichte van de verkochte kavels een stuk kleiner geworden (41m2) en goedkoper geworden (ruim € 10.000).

De grootste verschillen zijn op te merken in de kavels van € 300.000 tot € 400.000 en € 400.000 tot € 500.000. In de categorie van € 300.000 tot € 400.000 is de gemiddelde kavelgrootte wat er nu aangeboden wordt ruim 800 m<sup>2</sup> kleiner dan de verkochte kavels.

De gemiddelde prijs per m<sup>2</sup> is wel ruim € 100 meer (aangeboden € 256 en verkocht € 149). Dezelfde verschillen zijn waar te nemen in de € 400.000 tot € 500.000. De gemiddelde aangeboden kavelgrootte is afgenomen met 1.278 m<sup>2</sup>, de gemiddelde kavelprijs is afgenomen met ruim € 20.000 en de gemiddelde prijs per m<sup>2</sup> is ook ruim toegenomen € 100.

Deze verschillen zijn toe te kennen aan de verschillen in gemiddelde kavelprijs per m<sup>2</sup> in de diverse gebieden. In Overgooi worden voor Almeerse begrippen grote kavels aangeboden met een gemiddelde kavelprijs van bijna € 400.000. De gemiddelde prijs per m<sup>2</sup> in Overgooi ligt ten opzichte van Almere Poort en Almere Hout ook een stuk lager, namelijk € 150 per m<sup>2</sup>. (Gemeente Almere, 2014). In het verleden zijn er dus aanzienlijk veel kavels in Overgooi verkocht en worden er nu minder grote kavels aangeboden ten opzichte van de grote kavels in Almere Poort en Almere Hout. In deze gebieden (Almere Poort en Almere Hout) ligt de gemiddelde prijs per m<sup>2</sup> op €360.

## **7.5 Stimuleringsmaatregelen ten behoeve van kavelverkoop**

De afgelopen jaren heeft de gemeente Almere ook gemerkt dat het minder ging (en nog steeds) gaat, op de kavelmarkt. Daarom heeft de gemeente een set aan stimuleringsmaatregelen opgesteld die de woningmarkt in de nabije toekomst een positieve impuls kunnen geven. In bijlage 5 is een tabel opgenomen met de stimuleringsmaatregelen en een korte uitleg.

De stimuleringsmaatregelen zijn bedoeld voor verschillende doelgroepen en verschillende type woningen. Deze maatregelen zijn dan ook bedoeld om de diversiteit van woningen en het bouwen daarvan te stimuleren. De maatregelen zijn in lijn met de ambities om gedifferentieerde woonmilieus te creëren. Maar niet alle stimuleringsmaatregelen zijn al in werking getreden. Alleen de IbbA-regeling en de starterslening zijn stimuleringsmaatregelen die op dit moment voor de consument beschikbaar zijn. Verder worden herhaaldelijk stukken grond geherprogrammeerd. Van andere stimuleringsmaatregelen wordt op dit moment onderzocht wat er voor nodig is om deze te laten slagen. (Gemeente Almere, 2013)

Er zijn wel een aantal stimuleringsmaatregelen die mogelijk problemen kunnen gaan veroorzaken (vanuit de consument gezien). Als eerste om de starterslening te krijgen via de SVn. Deze lening komt uit een 'potje'. Alle starters hebben daar (onder bepaalde voorwaarden) recht op. Alleen dit 'potje' is ook een keer leeg en daarmee vervalt deze regeling. Voor starters zal het dan weer moeilijker worden om een huis te kopen. Er moet dus nagedacht worden over een mogelijk vervolg. Gesteld kan worden dat het ambitieuze stimuleringsmaatregelen zijn, maar dat deze wel bijdragen aan het realiseren van de ambities op het gebied van wonen. Gezien de huidige (slechte) woningmarkt is het wellicht beter om de stimuleringsmaatregelen die de marktvraag helpen verder te gaan ontwikkelen.

## **7.6 Conclusie**

In dit deelonderzoek zijn een aantal interessante bevindingen naar boven gekomen. De belangrijkste conclusies uit de praktijk zijn:

- De gemiddelde oppervlakte van de aangeboden kavels is kleiner dan de gemiddelde oppervlakte van de verkochte kavels, terwijl de gemiddelde prijs en prijs per m<sup>2</sup> wel omhoog zijn gegaan.
- In Homeruskwartier (Almere Poort) zijn de afgelopen jaren de meeste kavels verkocht. Het grootste aanbod bevindt zich ook nog in Homeruskwartier.
- Het hoogste percentage verkochte en aangeboden kavels bevinden zich in de categorie tot 400 m<sup>2</sup> (< 200 m<sup>2</sup>, van 200 m<sup>2</sup> tot 400 m<sup>2</sup>).
- Het hoogste percentage verkochte en aangeboden kavels bevinden zich in de categorie tot € 200.000 (< € 100.000, van € 100.000 tot € 200.000).

## 8. Strategie

### 8.1 Inleiding

De SWOT-analyse wordt gebruikt om twee onderwerpen, met al zijn sterke, zwakke, kansen en bedreigingen in beeld te brengen, namelijk:

- **Het worden van een complete stad (op basis van de ambities).**
- **Het huidige kavelaanbod van de gemeente Almere.**

Er is, vanwege de breedte van dit onderzoek gekozen voor het maken van twee SWOT-analyses. Waarbij de SWOT-analyse op basis van de ambities een breder en hoger schaalniveau bereikt. De SWOT-analyse van het kavelaanbod is een meer specifiek en beantwoordt de vraag de opdrachtgever

Eerst worden alle behandelde onderdelen en de trends en ontwikkelingen die daar in behandeld zijn, op basis van het onderwerp, gerangschikt naar interne sterke en zwakke en externe kansen en bedreigingen. De volgende stap in de SWOT-methode is het confronteren van de belangrijkste sterke, zwakke, kansen en bedreigingen met elkaar. Dit wordt gedaan om de strategie te kunnen bepalen. De SWOT-analyse geeft een overzicht van alle interne sterke en zwakke, en externe kansen en bedreigingen. Onderstaande tabellen (8.1 en 8.2) geven een overzicht van alle geconstateerde interne sterke en zwakke en de externe kansen en bedreigingen. Op interne sterke en zwakke heeft en kan de gemeente invloed hebben. Op de externe kansen en bedreigingen heeft de gemeente geen invloed.

De geografische grens die gesteld is voor de SWOT, is de gemeente grens. Binnen deze grens kunnen onderdelen in de SWOT-inventarisatie betrekking hebben op procesmatige onderdelen of gebiedsspecifieke onderdelen. De SWOT moet worden gezien als een evaluatie van de twee onderwerpen (complete stad en huidig kavelaanbod).

### 8.2 SWOT-inventarisatie op basis van ambities

Onderstaande SWOT-inventarisatie is opgesteld op basis van de ambities van de gemeente Almere. Deze ambities zijn terug te lezen in paragraaf 2.4, tabel 2.3, onder 'Almere 2.0', ook zijn de ambities hieronder nog een keer benoemd:

- Ontwikkelen van nieuwe woningbouwgebieden (woningbouwopgave).
- Ontwikkelen van gedifferentieerde woonmilieus.
- Diversiteit in bevolkingssamenstelling, bevolkingsopbouw en omvang.
- Het verbeteren van de bereikbaarheid van Almere (SAAL en OV-SAAL).
- Creëren van (100.000) extra arbeidsplaatsen.
- Investeren op economische diversiteit.
- Aantrekken van economisch kansrijke clusters.
- Investeren in samenwerkingsverbanden t.b.v. het vestigingsklimaat.
- Het opschalen van het voorzieningenniveau (retail, horeca en onderwijs).

De insteek van de SWOT-inventarisatie is gedaan vanuit het oogpunt welke interne sterke en zwakke Almere heeft, waarmee Almere mogelijk aan de ambities kan voldoen (of niet). Vanuit de kansen en bedreigingen is er vanuit een iets ander oogpunt gekeken. Hier is er gekeken welke kansen en bedreigingen de ambities bieden voor de gemeente Almere.

Daardoor is er bij de sterke en zwakke (intern) gekeken naar Almere in het nu. De kansen en bedreigingen zijn opgesteld zijn meer toekomstgericht. Verder zijn er vier sterke, zwakke, kansen en bedreigingen in een confrontatiematrix aan elkaar geconfronteerd om vervolgens de strategie te kunnen bepalen. In paragraaf 7.4.1 wordt er verder ingegaan op de gekozen strategie.



| Sterkten (intern)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Zwakten (intern)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Door de ontwikkeling van nieuwe woningbouwgebieden, kunnen voorzien in de woningbouwopgave.</li> <li>▪ Almere heeft grondpositie en heeft daarom de regie.</li> <li>▪ Almere heeft het apparaat om grootschalig te kunnen (blijven) ontwikkelen.</li> <li>▪ Fysiek heeft Almere ook de ruimte om te kunnen voorzien in een groei van wonen, werken en recreëren.</li> <li>▪ De huidige ontwikkelingen als PO, CPO en IbbA geeft de gemeente Almere voorsprong op andere gemeenten.</li> <li>▪ De geografische positie van Almere (centraal gelegen).</li> </ul>                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Het huidig aanbod (woningen) in Almere is al groot, dus het is maar de vraag of er nog meer afgezet kan worden.</li> <li>▪ Het huidige slechte imago van Almere.</li> <li>▪ Een (huidige) eenzijdige bevolkingsopbouw die het behalen van de ambities mogelijk in de weg staat.</li> <li>▪ Te klein aanbod van woonattracties en hoger en of universitair onderwijs, waardoor jongeren wegtrekken naar steden die hier wel in voorzien.</li> <li>▪ Almere kent een beperkte economische dynamiek, veel mensen die hier wonen, werken daarom in de regio (voornamelijk Amsterdam).</li> </ul>                                     |
| Kansen (extern)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Bedreigingen (extern)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ De nieuwe woningbouwgebieden in laten spelen op (regionale) kansen uit de marktvraag.</li> <li>▪ De ontwikkeling van gedifferentieerde woonmilieus geeft mensen uit alle lagen de mogelijkheid om in Almere te komen wonen en een huis te kopen.</li> <li>▪ De realisatie van de ambities kunnen bijdragen aan de verbetering van het slechte imago van Almere.</li> <li>▪ Almere wordt interessanter als vestigingsplaats voor bedrijven door het verbeteren van de bereikbaarheid, het aanleggen van moderne bedrijventerreinen etc.</li> <li>▪ 'Mee profiteren' op de verdere ontwikkeling van de MRA als economische top Metropool (economisch gezien).</li> <li>▪ Aantrekken van meer hoger en/of universitair onderwijs.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Het creëren van een overaanbod aan woningen en voorzieningen, waardoor er intern teveel concurrentie ontstaat.</li> <li>▪ De nieuwe woningbouwgebieden niet kunnen verkopen.</li> <li>▪ De vraag naar woningen blijkt eenzijdig en de behoefte/vraag aan/naar gedifferentieerde woonmilieus blijft uit.</li> <li>▪ Investeringskosten die gedaan moeten worden t.b.v. de ambities. Het blijft onzeker of deze wel terugverdiend worden of wat deze opleveren.</li> <li>▪ Concurrentie vanuit de regio voor wonen en werken.</li> <li>▪ De huidige bevolking die niet mee wilt met de ambities en zich gaat verzetten.</li> </ul> |

Tabel 8.1: SWOT-analyse op basis van de ambities.

### 8.3 SWOT-inventarisatie kavelaanbod

Onderstaande SWOT-inventarisatie opgesteld aan de hand van het onderwerp 'Het huidige kavelaanbod van de gemeente Almere'. De opgestelde 'sterkten' zijn de interne sterkten van het (huidige) kavelaanbod van de gemeente Almere. De zwakten (intern), kansen en bedreigingen (extern) zijn op basis van de sterkten opgesteld.

De kansen benoemd in de SWOT-inventarisatie kunnen ook gezien worden als aanbevelingen en zullen daarom ook in de aanbevelingen terug komen.

| Sterkten (intern)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Zwakten (intern)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Het huidige kavelaanbod sluit goed aan op de ambities om gedifferentieerde woonmilieus te willen ontwikkelen.</li> <li>▪ De grondpositie van de gemeente Almere (de gemeente heeft de regie).</li> <li>▪ Het huidige kavelaanbod en de bijbehorende mogelijkheden stelt mensen in staat hun droomhuis te bouwen (flexibiliteit voor de koper).</li> <li>▪ Ondanks de crisis blijft de gemeente (gestaag) kavels/grond verkopen.</li> <li>▪ De stimuleringsmaatregelen (IbbA-regeling en de starterslening) die mensen kunnen gebruiken bij de aankoop van een kavel (flankerend beleid).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Het niet kunnen verkopen van de grond/kavels (rente telt door).</li> <li>▪ Grote kavels vanaf 400m2 die minder verkopen en daardoor braak blijven liggen.</li> <li>▪ Eenzijdige reden waarom mensen in Almere komen wonen (veel woning voor weinig geld).</li> <li>▪ Door het grote kavelaanbod in de gehele gemeente Almere, zichzelf wegconcurreren. Het niet creëren van schaarste op de woningmarkt door de gemeente Almere (teveel aanbieden)</li> <li>▪ Processen voor zelfbouw die lang duren, waardoor kavels alsnog niet verkocht worden.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Kansen (extern)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Bedreigingen (extern)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ambities bijstellen op basis van de marktvraag en de de praktijk. Inspelen met het kavel-/woningaanbod op demografische trends en ontwikkelingen.</li> <li>▪ Het versnellen van processen rondom zelfbouw (met name voor IbbA).</li> <li>▪ Van een aanbodmarkt naar een vraagmarkt (je kan dan als gemeente veel selectiever zijn).</li> <li>▪ Aantrekkende economie/woningmarkt (banken en hypotheek weer soepeler worden)</li> <li>▪ Verhuisstromen die op gang komen.</li> </ul>                                                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aanhoudende economische crisis zorgt voor een laag aantal verhuizingen.</li> <li>▪ De concurrentie van de starterslening t.o.v. de IbbA-regeling.</li> <li>▪ De negatieve effecten van het hebben van een grote grondpositie. Gedwongen keuzes moeten maken die je anders niet direct hoeft te maken als je geen financiële druk (ambities niet waar kunnen maken)</li> <li>▪ Eenzijdige verhuisstromen van bepaalde groepen (ouderen, gezinnen met beneden modaal inkomen, waardoor duurdere kavels niet verkopen)</li> <li>▪ De problemen rondom het imago van Almere waardoor mensen niet in Almere willen wonen.</li> <li>▪ De concurrentie van gebieden buiten Almere (bijvoorbeeld de Bloemendalerpolder, nabij Weesp).</li> <li>▪ Grote kavels op de markt blijven zetten terwijl blijkt dat kleinere kavel (tot 400m2) beter verkopen.</li> </ul> |

Tabel 8.2: SWOT-inventarisatie op basis van het kavelaanbod.

## 8.4 Strategie

Om de strategie te kunnen bepalen is er een confrontatiematrix gemaakt van de belangrijkste sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen. Beide onderwerpen hebben een eigen confrontatiematrix. De confrontatiematrix op basis van de ambities is terug te vinden in bijlage 6. De confrontatiematrix op basis van het huidige kavelaanbod is terug te vinden in bijlage 7. Uit de confrontatiematrix kunnen vier mogelijke strategieën komen en het vlak waar de meeste punten zich in bevinden zal worden gebruikt als strategie. De volgende strategieën kunnen worden toegepast:

|                   | Kansen (extern)    | Bedreigingen (extern) |
|-------------------|--------------------|-----------------------|
| Sterkten (intern) | Offensief          | Defensief             |
| Zwakten (intern)  | Schoon schip maken | Overleven             |

Tabel 8.3: Strategieën voor de confrontatiematrix.

### 8.4.1 Strategie o.b.v. ambities

In bijlage 6 is de confrontatiematrix met daarin de belangrijkste punten weergegeven. Na het toekennen van de punten op basis van de hoogte van de confrontatie. Dit is verder ook toegelicht in bijlage 6.

Het optellen van de punten leidt tot een strategie die zich bevindt in het kwadrant 'Zwakten vs. Kansen'. Dit houdt in dat de huidige zwaktes verbeterd moeten worden, door met een kans daarop in te spelen. De strategie die hier bij hoort is **Schoon schip maken**. De vraagstelling bij deze strategie hoort is als volgt: *'Hoe kan de gemeente de zwaktes versterken door in de spelen op de kansen?'*

- Welke nieuwe vormen van bouwen (PO, CPO etc.) in de nieuwe woningbouwgebieden bieden Almere een kans om het imago te verbeteren?
- Op welke manier kan de eenzijdige bevolkingsopbouw gedifferentieerder worden met behulp van de nieuwe woningbouwgebieden, en daarmee de ambitie 'tegemoetkomen'?
- Hoe wordt met de ontwikkeling van gedifferentieerde woonmilieus, de bevolkingsopbouw ook gedifferentieerder?
- Hoe wordt Almere als vestigingsplaats voor bedrijven interessanter, als vestigingsplaatsfactoren als bereikbaarheid en locatie verbeteren en daarmee de economische dynamiek in Almere een positieve impuls geven?
- Op welke manier kan de verdere economische ontwikkeling van de MRA bijdragen aan de afzet van (meer) woningen in Almere?
- Op welke manier heeft een verdere economische ontwikkeling van de MRA een positief effect op positie van Almere en beïnvloed dat het imago van Almere op een positieve manier?
- Op welke manier staat de eenzijdigheid van de bevolkingsopbouw van Almere (weinig hogeropgeleiden) de vestiging van (grote) bedrijven in de weg?

De antwoorden op de hierboven opgestelde strategische vragen zijn in hoofdstuk 9 uitgewerkt tot aanbevelingen (en denkrichtingen).

### 8.4.2 Strategie o.b.v. het kavelaanbod

In bijlage 7 is de confrontatiematrix met daarin de belangrijkste punten weergegeven. Na het toekennen van de punten op basis van de hoogte van de confrontatie. Dit is verder ook toegelicht in bijlage 7.

Het optellen van de punten leidt tot een strategie die zich bevindt in het kwadrant 'Sterkten vs. Kansen'. Dit houdt in dat de huidige sterktes gebruikt moeten worden om op de kansen in te spelen. De kansen, zoals te lezen in tabel 8.2 en bijlage 7 zijn op zichzelf al aanbevelingen en worden gekoppeld aan de sterkten. De strategie die hier bij hoort is **offensief**. De vraagstelling bij de offensieve strategie is als volgt: *'Hoe kan de gemeente een sterkte uit het huidige kavelaanbod benutten om in te spelen op een kans?'*

- Op welk manier bedient de ambitie om gedifferentieerde woonmilieus te ontwikkelen, de marktvraag?
- Op welke manier kan de gemeente Almere door de grondpositie beter sturen op de marktvraag?
- Hoe kan de gemeente met het huidige kavelaanbod en de bijbehorende maatregelen de marktvraag bedienen?
- Hoe kan het flankerende beleid (de stimuleringsmaatregelen) nog beter afgestemd worden op de kansen uit de marktvraag?
- Op wat voor manier kunnen stimuleringsmaatregelen een extra momentum creëren in een aantrekkende economie om de woningmarkt verder te stimuleren?
- Wat betekenen verhuisbewegingen voor de verdere ontwikkeling van de gedifferentieerde woonmilieus?
- Hoe kan de gemeente Almere met de huidige grondpositie inspelen op de trends in verhuisstromen?

Ook hier geldt dat de antwoorden op de hierboven opgestelde strategische vragen zijn in hoofdstuk 9 uitgewerkt tot aanbevelingen (en denkrichtingen).

## **9. Conclusie en aanbevelingen**

### **9.1 Koppeling ambities, de marktvraag en praktijk**

De drie onderdelen genoemd in de inleiding (ambities, marktvraag en praktijk) zijn behandeld: De ambities zijn erg abstract en de weg er naartoe wat onzeker. Aan de andere kant staat het onderdeel de markt. Dit onderdeel is al een stuk concreter. De cijfers uit de praktijk van het huidige kavelaanbod (verkocht en aanbod) zijn wellicht het concreetst van alle behandelde onderdelen.

Gebleken is dat de ambities die de gemeente Almere op heeft gesteld in de Concept Structuurvisie Almere 2.0 voor een gedifferentieerde bevolkingssamenstelling en gedifferentieerde woonmilieus op korte termijn (20 à 30 jaar) niet te volbrengen zijn. Op basis van de marktvraag is gebleken dat de gemeente Almere een eenzijdige groep mensen aantrekt, namelijk ouderen, en gezinnen met lage en modale inkomens. De verhuizingen die in Almere plaats vinden, komen voornamelijk voort uit verhuizingen van Almeerders (en starters). De gemeente trekt op dit moment niet voldoende hoger opgeleide personen/huishoudens aan, ten opzichte van een stad als Amsterdam.

Uit de praktijk ,het kavelaanbod, is gebleken dat er veel meer kleine tot middelgrote kavels worden verkocht tot € 200.000 en 400 m<sup>2</sup>, dan kavels groter dan 400 m<sup>2</sup> en duurder dan € 200.000.

Gesteld kan worden dat mensen met zowel een modaal als beneden modaal inkomen niet zomaar in staat zijn dure kavels (vanaf € 200.000) te kopen. Er moet immers nog een huis op de kavel worden gebouwd, wat ook gemiddeld € 200.000 kost.

Het kavelaanbod is dus wel gedifferentieerd en voldoet aan de ambitie van een gedifferentieerde woonomgeving, echter de verkoop van de grote kavels (vanaf € 200.000 of 400 m<sup>2</sup>) staat niet in vergelijking met de verkoop van de kleine kavels.

Dit is deels toe te kennen aan de crisis. Ook kan het te maken met de verhuisstromen en de trends die daarin te zien zijn. De marktvraag geeft aan dat gezinnen met een modaal of beneden modaal inkomen en ouderen naar Almere komen.

De andere ambities op het gebied van verkeer en werken die de gemeente Almere wil realiseren en aan het realiseren is, zouden er mogelijk voor kunnen zorgen dat het in de toekomst aantrekkelijker wordt om in Almere te gaan wonen voor mensen uit de regio.

### **9.2 Conclusie**

Langs drie hoofdonderwerpen en diverse deelvragen is een antwoord geformuleerd op de hoofdvraag. De drie hoofdonderwerpen waren; de ambities, de marktvraag en de praktijk. Deze drie onderwerpen sluiten op elkaar aan, maar zijn wel verschillend van aard. Zoals in de inleiding vermeld, zijn de ambities erg abstract en vaak stippen aan de horizon. De marktvraag is concreter, al wordt er ook veel gewerkt met prognoses op termijnen van 30 jaar. Hoe dichterbij de cijfers bij het nu staan, hoe concreter en/of harder deze cijfers zijn. De praktijk is het concreetst van de drie onderwerpen. Dit onderwerp bestaat uit cijfers (in euro's).

De ambities hebben betrekking op diverse schaalniveaus, namelijk regionaal en gemeentelijk. Daarbij was het hoofddoel binnen het onderdeel ambities om inzichtelijk te maken welke ambities er nu liggen en welke consequenties dit heeft voor het wonen, het werken en het verkeer in Almere. Met behulp van diverse documenten waaronder de Concept Structuurvisie Almere 2.0 zijn deze ambities inzichtelijk gemaakt en vertaald naar een conclusie binnen dit onderwerp. De ambities zullen wanneer deze gerealiseerd zijn een positieve invloed hebben op Almere en ervoor zorgen dat Almere een complete stad wordt. Op hoger schaalniveau zullen de ambities van de MRA bijdragen aan de verdere naar een economische topmetropool. Ook de NV Utrecht zal met het realiseren van de gestelde ambities verder groeien en een belangrijke schakel in gaan nemen (als ze dit al niet doen) in de gehele Noordvleugel.



Het onderzoeken van de marktvraag was iets gecompliceerder en bestond, naast het bestuderen van cijfers en documenten, uit het houden van interviews. Met dit onderzoek en op basis van de deelvragen, zijn de belangrijkste trends en ontwikkelingen, die (uiteindelijk) invloed hebben op het kavelaanbod en de kavelverkoop onderzocht. Belangrijke uitkomst hier was dat de marktvraag afwijkt van de ambities. Eén van de ambities is het hebben van een gedifferentieerde bevolkingssamenstelling en opbouw. De trends en ontwikkelingen geven echter aan dat Almere veelal ouderen en jonge gezinnen aantrekt met een modaal of beneden modaal inkomen. Daarmee wordt differentiatie in bevolkingssamenstelling en opbouw niet direct bereikt.

Het derde behandelde onderwerp was 'de praktijk'. De praktijk bestond uit concrete kavelverkoop en kavelaanbod cijfers van Almere Poort, Almere Hout en Overgooi. Met het statistische programma SPSS zijn hier enkele berekeningen (zie hoofdstuk 6) op losgelaten om na te gaan welke trends er te zien zijn in de verkochte en aangeboden kavels. Verder is er gekeken naar de stimuleringsmaatregelen die de gemeente Almere deels al hanteert (starterslening en IbbA-regeling) en andere stimuleringsmaatregelen waarvan de gemeente op dit moment aan het kijken in hoeverre deze te realiseren zijn. De belangrijkste uitkomst was hier dat het aanbod divers genoeg is om te voldoen aan de ambities, maar de verkopen geven aan dat de markt met name in de midden en kleine kavels zitten.

Met alle verzamelde gegevens kan een antwoord worden gegeven op de hoofdvraag. De hoofdvraag die vooraf opgesteld is:

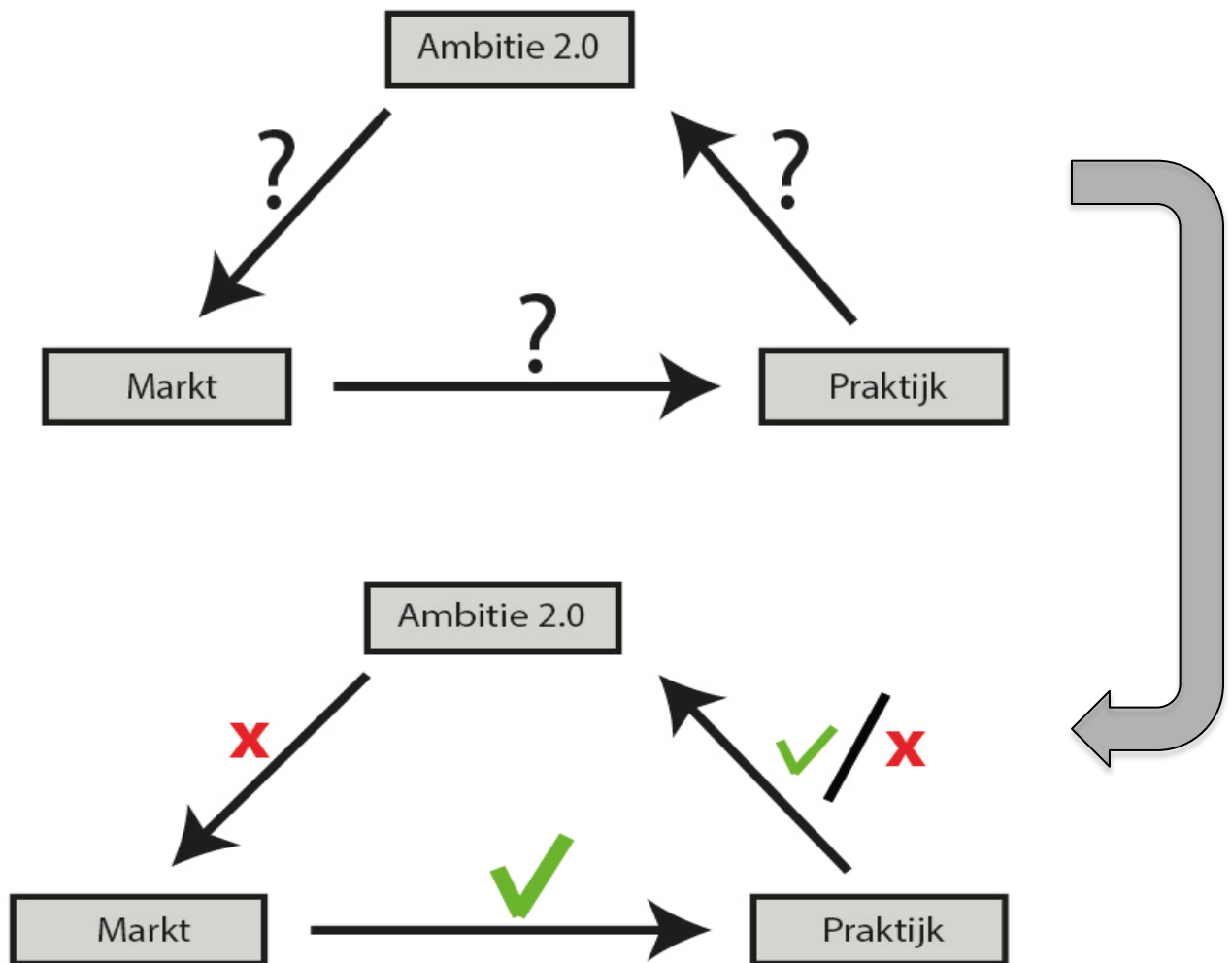
*'Komt het kavelaanbod van de gemeente Almere overeen met de ambities van de gemeente en hoe vertaalt zich dit in/ verhoudt zich dit tot de marktvraag?'*

Het antwoord op deze vraag is op basis van dit onderzoek:

Ja, het kavelaanbod komt overeen met de ambities. In Almere zijn voor alle inkomensgroepen kavels te kopen. Van een kavel van 91 m<sup>2</sup> voor € 30.485 tot een kavel van 2.476 m<sup>2</sup> voor € 772.000. Maar de verkoopcijfers van alle verkochte kavels (en de aantallen van het huidige aanbod) laten zien dat er veel meer kleinere kavels zijn verkocht tot een oppervlakte van 400 m<sup>2</sup> en een prijs van € 200.000.

De verhouding tussen de ambities, het kavelaanbod en de marktvraag is 'scheef' te noemen. Het daadwerkelijke aanbod komt overeen met de ambities, de ambities komen niet overeen met de markt en op basis van de verkopen kan gesteld worden dat de markt wel met de praktijk overeenkomt. Wellicht zal de gemeente de ambities bij moeten stellen naar meer realistische en uitvoerbare ambities als het gaat om wonen en bevolking. En daarmee in moeten spelen om de trends en ontwikkelingen uit de marktvraag.

Dit zal betekenen dat de algehele ambitie tot het worden van een complete stad op korte termijn niet direct haalbaar is. In paragraaf 1.3 is de vraagstelling gevisualiseerd en op basis van de conclusies uit het onderzoek kan het als volgt gevisualiseerd:



**Figuur 8.1: Conclusie gevisualiseerd.**

De ambities op het gebied van bereikbaarheid en werken staan hier los van en kunnen eigenlijk feitelijk gerealiseerd worden. Wellicht dat als deze ambities gerealiseerd zijn dat het aantrekkelijker wordt om in Almere te gaan wonen en de ambitie van gedifferentieerde woonmilieus alsnog gerealiseerd kan worden. Maar voor op basis van dit onderzoek zijn dit niet de verwachtingen voor de komende jaren.

De kavelverkoop zal niet van de één op de andere dag verbeteren. Ook zullen er niet ineens (veel) mensen van buiten Almere, in Almere gaan wonen. Dit kan deels toegekend worden aan een economische crisis die nog steeds speelt, al wordt er voorzichtig al gesproken over een einde van de crisis. (Nieuwsuur, 2013) Het is mogelijk dat verhuisstromen weer (licht) op gang komen.

De vraag die blijft is welke stappen (strategie) de gemeente nu kan nemen om het kavelaanbod een positieve impuls kan geven. De te kiezen strategie en de daarbij behorende strategisch vragen zijn al te lezen geweest in paragraaf 8.3. In paragraaf 9.2 zijn de aanbevelingen op basis van de strategie, geformuleerd.

## 9.3 Aanbevelingen

### 9.3.1 Aanbevelingen op basis van het kavelaanbod

Dit onderzoek is gedaan om nieuwe inzichten te verkrijgen ten aanzien van de kavelverkoop. Gebleken is dat de ambities niet aansluiten bij de daadwerkelijke markt, ook al is de tijdshorizon van de gestelde ambities al vooruitgeschoven in de tijd (einddatum staat niet meer vast). De gemeente zal een keuze moeten maken welke richting ze op wil. Houdt de gemeente vast aan de gestelde ambitie van het ontwikkelen van gedifferentieerde woonmilieus of moet er toch een andere weg in geslagen worden?

Op basis van dit onderzoek moet door worden gegaan met diversiteit in woningen, zoals dat nu gebeurt in Almere Poort. Maar moet de gemeente Almere wel rekening houden met de marktvraag? Het antwoord op deze vraag is ja, de gemeente moet rekening houden met de marktvraag. Anders blijft de gemeente kavels op de markt zetten die niet worden afgenomen door mensen. De marktvraag ligt zoals eerder in dit rapport is aangegeven niet bij dure en grote kavels, maar bij kleine en middelgrote kavels (tot 400 m<sup>2</sup>).

De koop van een kavel door mensen is het resultaat van de wens van mensen om ergens te gaan wonen. Het imago van Almere heeft daar ook mee te maken. Maar hoe kan de gemeente Almere en specifiek het gebiedsteam Hout/Poort ervoor zorgen dat de nog leegstaande kavels in Almere Hout en Poort, beter of makkelijker verkocht kunnen worden?

Het antwoord hierop komt voort uit de gekozen strategie en de antwoorden op de daarbij horende strategische vragen.

De marktvraag bedient op basis van dit onderzoek niet de ambitie van wonen (gedifferentieerde bevolkingsopbouw en bevolkingssamenstelling). Verhuisstromen en verhuisbewegingen geven aan dat er groepen naar Almere trekken die modaal of beneden modaal zijn. Dit betekent dat de mensen die naar Almere verhuizen simpelweg geen geld hebben om dure en grote kavels te kopen. Almere heeft gemiddeld genomen ook een modale bevolking. Specifiek gezien is er, zoals beschreven in de conclusie, meer behoefte aan betaalbare kavels van maximaal 400 m<sup>2</sup> en € 200.000.

Door de grote grondpositie kan de gemeente optimaal sturen in aanbieden van kleinere/goedkopere kavels. De keerzijde is wel dat daarmee de ambitie van het hebben van gedifferentieerde woonmilieus tot op zekere hoogte niet gerealiseerd kan worden. Diversiteit in woningen en woongebieden is er inmiddels wel in Almere Poort. De gedachte is dat dit ook gaat gebeuren in Nobelhorst (Almere Hout). Er is dus wel diversiteit in de woningen en woongebieden, maar voor het grootste gedeelte binnen dezelfde kavelprijs, namelijk kavels tot 400 m<sup>2</sup> en € 200.000.

Voor de verkoop van het huidige aanbod kavels kan gekeken worden of grote kavels vanaf 400 m<sup>2</sup> niet herverkaveld moeten worden in kleinere kavels, bijvoorbeeld twee kavels van 200 m<sup>2</sup>. Echter moet er wel gekeken worden of dit past binnen het bovenliggende plan. Zo is het woonsegment in Overgooi luxer dan in Almere Poort. Daarom past de herverkaveling van grote kavels in Almere Poort wel in het beeld, maar herverkavelen van de grote kavels in Overgooi niet.

Hoe de verdere ontwikkeling van Almere Hout (Nobelhorst en Vogelhorst) exact zal verlopen is nog niet met zekerheid te zeggen, maar er moet op basis van dit onderzoek zeker rekening gehouden worden met een eventuele herverkaveling van grote/dure kavels. Vogelhorst 2<sup>e</sup> fase ondervindt grote problemen, de kavels worden niet verkocht zoals dit gepland was. Oorzaak hiervoor lijkt de hoge grondprijs ten opzichte van Overgooi en de beperkte interesse voor grote kavels. Kortom, er zijn zoveel type kavels op de markt in Almere dat er sprake lijkt te zijn van interne concurrentie binnen de gemeente. De stad moet eigenlijk als complete stad worden gezien en niet als aparte delen. Daarmee kan interne concurrentie voorkomen worden.

Verder kan het flankerend beleid beter afgestemd worden op de marktvraag. Nu is het zo dat er (in de gedachte van de ambities, differentiatie in wonen en bevolking) van alles bedacht wordt om maar te zorgen dat mensen naar Almere komen en in Almere gaan/blijven wonen. Ook hier kan gesteld

worden dat er meer behoefte is aan startersleningen achtige constructies en minder in beleggers die (midden) dure huurwoningen aanbieden.

De gemeente kan dus niet stil blijven zitten en moet zoals de strategie zegt, een offensieve en actieve houding innemen, anders verandert er niks. Concreet levert dit onderzoek de volgende aanbevelingen op:

- ✓ In de toekomst moet er bij nieuwe plannen gekeken worden of er daarmee geen interne concurrentie ontstaat. De stad moet als geheel worden bekeken.
- ✓ Plannen maken op basis van de marktvraag, omdat deze dicht bij de realiteit staan dan ambities. Overigens is het niet slecht om ambities te hebben, maar dan moeten deze wel realiseerbaar zijn.
- ✓ De grote kavels in Almere Poort herverkavelen in kleinere kavels van maximaal 400 m<sup>2</sup>. Voor Almere Hout en specifiek Nobelhorst geldt eigenlijk hetzelfde. De ontwikkeling van Nobelhorst is nog niet zover, dus kan er voortijdig ingespeeld worden op de specifieke marktvraag.
- ✓ Het flankerende beleid (stimuleringsmaatregelen) aanpassen op de kansen in de marktvraag en dus niet te veel geld aandacht en tijd besteden aan (utopische) maatregelen. Dit kan mogelijk inhouden, het verbeteren/verbreden van stimuleringsmaatregelen voor starters, modale en beneden modale gezinnen, en ouderen.

### **9.3.2 Aanbevelingen op basis van de ambities**

Op een hoger schaalniveau is er gekeken welke sterkten en zwakten Almere meebrengt als het gaat om de gestelde ambities en welke kansen en bedreigingen er zijn voor de ambities. De strategie die voortkomt uit de confrontatiematrix is 'schoon schip maken'. Dit houdt in dat zwakten moeten worden omgebogen en worden versterkt. De belangrijkste zwakten die Almere op dit moment kent zijn:

- Een (te) groot aanbod van kavels (en woningen).
- Een slecht imago.
- Een eenzijdige bevolkingsopbouw.
- Te weinig 'woonattracties'.
- Een beperkte economische dynamiek.

Gesteld kan worden dat wanneer de onderste vier zwakten verbeterd worden (imago, bevolkingsopbouw, woonattracties en economische dynamiek), de bovenste zwakte (te groot aanbod) wordt opgelost. Deze volgorde zou neer komen op de uitspraak 'wonen volgt werken'.

Wanneer de economische dynamiek en de woonattracties van Almere verbeteren, dan trekt Almere (vanzelf) mensen aan (inclusief hoger opgeleiden). Dit kan mogelijk leiden tot een gedifferentieerde bevolkingsopbouw. Het imago van Almere zou hierdoor kunnen verbeteren en dit zal leiden naar een groeiende vraag naar woningen in Almere. Met het verbeteren en versterken van economische dynamiek en het daarmee aantrekken van meer mensen naar Almere worden de ambities op het gebied van werken (economisch) en diversiteit in bevolking en bevolkingsopbouw haalbaar.

Verder moet de gemeente Almere door blijven gaan met het verder ontwikkelen van de nieuwe bouwsoorten als PO en CPO. Daarmee blijft het een voorsprong hebben op de rest van de regio (en Nederland). In combinatie met een versterking van de economische dynamiek en een gedifferentieerde bevolking en bevolkingsopbouw, wordt de ambitie van gedifferentieerde woonmilieus ook haalbaar.

Wat kan helpen bij het realisatie van de ambities is marketing. Binnen de gemeente Almere en binnen de Dienst Stedelijke Ontwikkeling wordt al veel gedaan aan marketing. Marketing acties in de vorm van (verkoop) manifestaties (zoals de IbbA manifestatie) en grotere marketingcampagnes als 'Almere houdt van jou' zijn inmiddels op de markt losgelaten.

Deze vormen van marketing kunnen de gemeente Almere mogelijk helpen bij het verkopen van meer kavels. Maar ook hier geldt dat de gemeente Almere moet blijven innoveren als het gaat om marketing. Kijken naar nieuwe trends op het gebied van social media. Facebook en Twitter zijn nog steeds goede wegen om mensen te bereiken, maar een mogelijkheid is ook om naar (nieuwe) sociale netwerken kijken, als Instagram. Met een programma/applicatie als Instagram kan je foto's en daarmee mooi huizen, projecten, impressies etc. in de gemeente Almere delen met de rest van Nederland (en de wereld). Immers foto's en/of afbeeldingen zijn over het algemeen sprekender dan tekst.

### 9.2.2 Aanbevelingen voor een vervolgonderzoek

De economische dynamiek van Almere en de woonattracties zijn beperkt, omdat het bepaalde schaalvoordelen mist. Deze ontbrekende schaalvoordelen zijn (Marlet, 2009):

- **De kennispijlover (vanuit de human capital theory)** (Lazear, 2014). Dit schaalvoordeel betekent dat er een concentratie van bedrijven (en hoger opgeleide mensen) is die er gezamenlijk voor zorgen dat kennis en ideeën overgedragen worden. Almere kent wel concentraties van bedrijven op de verschillende bedrijventerreinen, maar deze bedrijven variëren van autohandelaren tot elektriciens. Niet direct bedrijven die samenwerken en kennis en ideeën overdragen. Dit kan mogelijk verbeteren als er na wordt gedacht over het clusteren van bedrijven, zoals dit nu ook al gebeurt in bijvoorbeeld Amsterdam. Op de Zuidas zitten alle financiële bedrijven en de Westpoort staat voor logistieke en handelsbedrijven.
- **Consumptievoordelen.** Hier draait het om mogelijkheden die (grote) steden specifiek bezitten. Hierbij moet er gedacht worden aan cultuur, horeca en winkels. Winkels zijn er met de komst van het nieuwe stadscentrum genoeg, maar aan horeca en vooral cultuur ontbreekt het in Almere.

Echter is het lastig om te sturen op woonattracties als cultuur en horeca, daarom is het belangrijk om te beginnen met het aantrekken en clusteren van (grote) bedrijven. De ontwikkeling van de MRA als economische top Metropool kan hier een positief effect op hebben. De ruimte voor nieuwe kansrijke cluster in Amsterdam is beperkt. Almere zou hier als gemeente op in kunnen spelen en zich op kunnen werpen als gemeente waar ruimte is voor deze clusters.

## Bibliografie

- Ullman, E. (1954). Amenities as a factor in regional growth. *Geographical review* 44 .
- Waterlandstichting. (2005). *Waterland*. Opgeroepen op 10 03, 2014, van Waterlandstichting: <http://www.waterlandstichting.nl/?p=waterstof&s=bekijken&id=11>
- (2014). *Wonen in de regio*. Gemeente Amsterdam, Bureau Onderzoek en Statistiek.
- Youngworks Trendteam. (2010, 11 05). *De aantrekkelijke stad*. Opgeroepen op 14 04, 2014, van Youngworks: <http://blog.youngworks.nl/facts/de-aantrekkelijke-stad>
- Vervoersplanoloog Blogspot. (2011). *Structuurvisie Amsterdam 2040*. Opgeroepen op 04 03, 2014, van Vervoersplanologie: <http://vervoersplanoloog.blogspot.nl/2011/04/structuurvisie-amsterdam-2040.html>
- Verlaan, J. (2013, 05 01). *Enorm tekort aan technisch personeel: 63.000 vacatures*. Opgeroepen op 10 03, 2013, van NRC: <http://www.nrc.nl/nieuws/2013/01/05/enorm-tekort-aan-technisch-personeel-63-000-vacatures/>
- Afdeling Onderzoek en Statistiek. (2010). *Bevolkingsprognose 2011*. Gemeente Almere, Afdeling Onderzoek en Statistiek, Almere.
- al., J. v. (2014). *Proces, kosten en tevredenheid bij zelfbouw in Almere*. Gemeente Almere. Almere: Gemeente Almere .
- ANP. (2014, 10 04). *Huizenprijzen stijgen weer*. Opgeroepen op 10 04, 2014, van nos.nl: <http://nos.nl/artikel/634150-huizenprijzen-stijgen-weer.html>
- ANP. (2013, 11 07). *Recordaantal faillissementen in eerste helft van 2013*. Opgeroepen op 28 04, 2014, van Trouw: <http://www.trouw.nl/tr/nl/4504/Economie/article/detail/3473977/2013/07/11/Recordaantal-faillissementen-in-eerste-helft-van-2013.dhtml>
- Buck Consultant International. (2012). *Internationale Concurrentiepositie MRA voor Bedrijven* .
- Bureau Onderzoek en Statistiek. (2014). *Wonen in de regio*. Gemeente Amsterdam, Stadsregio Amsterdam et al., Amsterdam.
- C.L. Hof B.V. (2014). *Woningen*. Opgeroepen op 14 05, 2014, van Bouwbedrijf Hof: <http://www.bouwbedrijfhof.nl>
- Cox, J. (2014). *Startpagina stadsrechten*. Opgeroepen op 28 04, 2014, van Stadsrechten: <http://www.stadsrechten.nl>
- Encyclo. (2014). *BREVET-wet*. Opgeroepen op 20 05, 2014, van Encyclo: <http://www.encyclo.nl/begrip/BREVER-wet>
- Encyclo. (2014). *Locatiefactor*. Opgeroepen op 12 02, 2014, van Encyclo: <http://www.encyclo.nl/begrip/Locatiefactor>
- Design City. (2013). *New Towns overal en nergers*. Opgeroepen op 12 02, 2014, van Garden Towns: <http://www.designcity.3dontwerpen.nl/lands-nl1.html>
- Derksen, W. (2013, 24 02). *Wat is een stad?* Opgeroepen op 14 04, 2014, van Wim Derksen: <http://www.wimderksen.com/?p=403>
- Dienst Onderzoek en Statistiek, gemeente Amsterdam. (2008). *Metropoolregio in beel 2007*. Gemeente Amsterdam, Dienst Onderzoek en Statistiek. Amsterdam: Stadsdrukkerij Amsterdam n.v.
- Dienst Stedelijke Ontwikkeling. (2009). *Concept Structuurvisie Almere 2.0*. Gemeente Almere, Almere.
- Doeleman, K. (2014). *De Almeerse woningmarkt*. Gemeente Almere, Dienst Stedelijke Ontwikkeling, Almere.
- Funda. (2014). *Koopwoningen in Almere*. Opgeroepen op 25 04, 2014, van Funda: <http://www.funda.nl/koop/almere/>
- Facility Management Magazine. (2014). *Amsterdamse Zuidas toplocatie voor de kantorenmarkt*. Opgeroepen op 04 03, 2014, van FMM: <http://www.fmm.nl/topics/huisvesting-vastgoed/nieuws/amsterdamse-zuidas-toplocatie-voor-de-kantorenmarkt>
- Fielding. (1992).
- Gebiedsontwikkeling.nu. (2014, 29 04). *Proces, kosten en tevredenheid bij zelfbouw in Almere*. Opgeroepen op 30 04, 2014, van Gebiedsontwikkeling: <http://www.gebiedsontwikkeling.nu/artikel/11167-proces-kosten-en-tevredenheid-bij-zelfbouw-in-almere>
- Gemeente Almere. (2013). *Woningbouwrapportage nr. 36*. Gemeente Almere, Dienst Stedelijke Ontwikkeling. Gemeente Almere.



Gemeente Almere. (2013). *Woningbouwrapportage nr. 36*. Gemeente Almere, Dienst Stedelijke Ontwikkeling. Gemeente Almere.

Gemeente Almere. (2014). *Almere Principles*. Opgeroepen op 07 02, 2014, van Gemeente Almere: <http://www.almere.nl/bestuur/almere-principles/>

Gemeente Almere. (2010). *Bevolkingsprognose 2011*. Gemeente Almere, Afdeling Onderzoek en Statistiek, Almere.

Gemeente Almere. (2009). *Concept Structuurvisie Almere 2.0*. Concept, Gemeente Almere, Dienst Stedelijke Ontwikkeling.

Gemeente Almere et al. (2014). *Wat is IbbA?* Opgeroepen op 04 05, 2014, van Ikbouwbetaalbaarinalmere: <http://www.ikbouwbetaalbaarinalmere.nl/wat-is-ibba-/>

Gemeente Almere. (2012). *De Sociale Atlas van Almere*. Gemeente Almere, Afdeling Onderzoek & Statistiek, Almere.

Gemeente Almere. (2012). *Floriade Almere 2022, Growing Green Cities*. Samenvatting, Almere.

Gemeente Almere. (2014). GISA. *Verkochte en aangeboden kavels*. Almere.

Gemeente Almere. (2013). *Hoofdlijnen Stimuleringsmaatregelen Woningbouw*. Almere: Gemeente Almere.

Gemeente Almere. (2014). *MPGA*. Gemeente Almere, Dienst Stedelijke Ontwikkeling, Almere.

Gemeente Almere. (2012). *Sociale Atlas van Almere 2012*. Onderzoek en Statistiek, Almere.

Gemeente Amsterdam. (2014). *Erfpacht*. Opgeroepen op 10 05, 2014, van Gemeente Amsterdam: <http://www.amsterdam.nl/gemeente/organisatie-diensten/ontwikkelingsbedrijf/we/erfpacht/>

Graanoogst, L. (2011, 05 06). *Wees eens positief over Almere, journalisten en (andere) Amsterdammers*. Opgeroepen op 12 02, 2014, van Opiniestukken: <http://www.opiniestukken.nl/opiniestukken/artikel/5/Wees-eens-positief-over-Almere-journalisten-en-andere-Amsterdammers>

Huizenzoeker. (2014). *Woningmarktcijfers gemeente Amsterdam*. Opgeroepen op 14 04, 2014, van Huizenzoeker: <http://www.huizenzoeker.nl/woningmarkt/noord-holland/amsterdam/>

Huis en tuin. (2012, 30 01). *Huis bouwen: Wat zijn de kosten voor bouwen van een huis?* Opgeroepen op 08 05, 2014, van Huis en tuin: <http://huis-en-tuin.infonu.nl/diversen/60729-huis-bouwen-wat-zijn-de-kosten-voor-bouwen-van-een-huis.html>

Harts, J. J. (2008, 11 13). *Stad in, stad uit?* Opgeroepen op 20 05, 2014, van Geografie: [http://www.geografie.nl/index.php?id=640&tx\\_ttnews%5Bsword%5D=den%20haag&tx\\_ttnews%5Btt\\_news%5D=1044&tx\\_ttnews%5BbackPid%5D=502&cHash=df520f548f](http://www.geografie.nl/index.php?id=640&tx_ttnews%5Bsword%5D=den%20haag&tx_ttnews%5Btt_news%5D=1044&tx_ttnews%5BbackPid%5D=502&cHash=df520f548f)

Heijmans, T. (2008, 29 02). *Almere lelijkste plek van Nederland*. Opgeroepen op 12 02, 2014, van Volkskrant: <http://www.volkskrant.nl/vk/nl/2686/Binnenland/article/detail/887649/2008/02/29/Almere-lelijkste-plek-van-Nederland.dhtml>

Jola. (2012). *Skyline Almere 2*. Opgeroepen op 04 03, 2014, van Zoom: <http://zoom.nl/foto/1907746/overig/skyline-almere-2.html>

Jong, P. d. (2014). *Verkeersgebruikers per etmaal*. Dienst Stedelijke Ontwikkeling, Stedenbouw en Verkeer.

Kavelwinkel. (2014). *Afhakers IbbA*. Almere: Gemeente Almere.

Kanteldenker. (2012, 16 01). *Almere wil zo graag een echte stad zijn*. Opgeroepen op 12 02, 2014, van Kanteldenker: <http://kanteldenker.wordpress.com/2012/01/16/almere-wil-zo-graag-een-echte-stad-zijn/>

Koole, C. (2014). *Domweg gelukking in Almere*. Almere.

Lazear, E. P. (2014, 05 05). *A Gifted Economist and the Ultimate Social Scientist*. Opgeroepen op 20 05, 2014, van The Wall Street Journal: <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702303647204579543553646935192>

NUL20. (2010, 15 05). *Hoe scheef kun je wonen?* Opgeroepen op 28 04, 2014, van NUL20: <http://www.nul20.nl/issue50/baro>

NV Utrecht. (2014). *Over de NV Utrecht*. Opgeroepen op 04 03, 2014, van NV Utrecht: <http://www.nvutrecht.nl/Over+de+NV+Utrecht/default.aspx>

NVM. (2014). *Ontwikkeling huizenprijzen*. Opgeroepen op 14 04, 2014, van Eigenhuis: <https://www.eigenhuis.nl/woningmarkt/cijfers/huizenprijzen/>

Nieuwsuur. (2013, 18 10). *Einde economische crisis in zicht?* Opgeroepen op 20 05, 2014, van Nieuwsuur: <http://niewsuur.nl/onderwerp/563957-einde-economische-crisis-in-zicht.html>

Novum. (2014, 14 02). *Tekort huurwoningen vrije sector door hoge grondprijs*. Opgeroepen op 10 04, 2014, van Nu.nl: <http://www.nugeld.nl/wonen/3698909/tekort-huurwoningen-vrije-sector-hoge-grondprijs.html>

Noordvleugel Utrecht. (2009). *Ontwikkelingsvisie Noordvleugel Utrecht 2015-2030*. Utrecht.

Marlet, G. (2009). *De aantrekkelijke stad*. Nijmegen: VOC Uitgevers.

Meijer, W. (2009). *Economisch Offensief Almere 2030*. Bestuurlijk duo Randstadurgent, Project Schaa sprong Almere 2030.

Metropoolregio Amsterdam. (2014). *Stuurgroep Verstedelijking*. Opgeroepen op 04 03, 2014, van Metropoolregio Amsterdam: <http://www.metropoolregioamsterdam.nl/over-mra/mra-regiodebat/lees-meer/>

Ministerie van Infrastructuur en Milieu. (2013). *Rijksstructuurvisie Amsterdam-Almere-Markermeer*. Den Haag.

Motivaction. (2010). *Almere Poort, kwalitatieve verdieping en communicatieadvies*. Gemeente Almere, Communicatie.

Oxford Dictionaries. (2014). *Amenity*. Opgeroepen op 15 02, 2014, van Oxford Dictionaries: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/amenity>

Oxford Dictionaries. (2014). *Disamenity*. Opgeroepen op 15 02, 2014, van Oxford Dictionaries: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/disamenity>

Omroep Flevoland. (2013, 24 09). *Veel klachten over volle treinen op Flevolijn*. Opgeroepen op 18 03, 2014, van Omroep Flevoland: <http://www.omroepflevoland.nl/Nieuws/105943/almere-veel-klachten-over-volle-treinen-op-flevolijn>

Omroep Flevoland. (2014). *Dossier: Lelystad Airport*. Opgeroepen op 30 03, 2014, van Omroep Flevoland: <http://www.omroepflevoland.nl/dossier/4/lelystad-airport>

P. Boyle, K. H. (1998). Exploring contemporary migration .

Parr, J. (2007). Spatial definitions of the city: Four perspectives. *Urban Studies* .

Schop, G. J. (2014). *SWOT-analyse*. Opgeroepen op 12 05, 2014, van modellensite: [http://www.gertjanschop.com/modellen/swot\\_analyse.html](http://www.gertjanschop.com/modellen/swot_analyse.html)

Skyscrapercity. (2004). *Wat vinden jullie nou van Almere?* Opgeroepen op 14 04, 2014, van Skyscrapercity: <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=262471>

Spruit, S. (2014, 25 02). *Werkgelegenheid MRA, stijgende werkloosheid*. Opgeroepen op 23 04, 2014, van Gemeente Amsterdam: <http://www.amsterdam.nl/gemeente/organisatie-diensten/economischezaken/economische/mra/werkgelegenheid-mra/>

Spruit, S. (2014, 07 02). *Lichte economische groei in de Metropoolregio Amsterdam*. (Gemeente Amsterdam) Opgeroepen op 23 04, 2014, van Gemeente Amsterdam: <http://www.amsterdam.nl/gemeente/organisatie-diensten/economischezaken/economische/mra/lichte-economische/>

Spruit, S. (2014, 25 02). *Stagnerende groei in financiële dienstverlening*. Opgeroepen op 23 04, 2014, van Gemeente Amsterdam: <http://www.amsterdam.nl/gemeente/organisatie-diensten/economischezaken/economische/mra/stagnerende-groei/>

Stadsregio Amsterdam. (2007). *Naar metropolitaan OV in de Noordvleugel*. Stadsregio Amsterdam. Amsterdam: Jubels b.v.

Stadsregio Amsterdam. (2007). *Naar metropolitaan OV in de Noordvleugel Schiphol Amsterdam Almere Lelystad (SAAL)*. Amsterdam.

Regiegroep Noordvleugel 2040. (2008). *Metropoolregio Amsterdam*. Metropoolregio Amsterdam.

Rijksoverheid. (2014). *Werken in de zorg*. Opgeroepen op 10 03, 2014, van <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/werken-in-de-zorg/tekort-zorgpersoneel-tegengaan>

Ritsema van Eck, J. e. (2013). *Demografische ontwikkelingen 2010-20140. Ruimtelijke effecten en regionale diversiteit*. Planbureau voor de leefomgeving, Den Haag.

## Afkortingenlijst

| Afkorting           | Betekenis                                                |
|---------------------|----------------------------------------------------------|
| <b>DSO</b>          | Dienst Stedelijke Ontwikkeling                           |
| <b>MRA</b>          | Metropoolregio Amsterdam                                 |
| <b>NV Utrecht</b>   | Noordvleugel Utrecht                                     |
| <b>BRU</b>          | Bestuur Regio Utrecht                                    |
| <b>SRA</b>          | Stadsregio Amsterdam                                     |
| <b>IAK</b>          | Integraal Afspraken Kader                                |
| <b>MPGA</b>         | Meerjaren Perspectief Grondexploitatie Almere            |
| <b>RRAAM</b>        | Rijk- en regioprogramma Amsterdam Almere Markermeer      |
| <b>OV-SAAL</b>      | OV-Schiphol-Amsterdam-Almere-Lelystad                    |
| <b>PO</b>           | Particulier Opdrachtgeverschap                           |
| <b>IbbA</b>         | IkbouwbetaalbaarAlmere                                   |
| <b>VON-prijs</b>    | Vrij op naam prijs                                       |
| <b>SRV</b>          | Stedenbouwkundige Randvoorwaarden                        |
| <b>SVn</b>          | Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten |
| <b>VTH</b>          | Vergunning Toezicht en Handhaving                        |
| <b>SWOT-analyse</b> | Strekten, Zwakten, Kansen en Bedreigingen analyse        |

## Bijlage 1 Ambities

### 1.1 Metropoolregio Amsterdam (MRA)

#### 1.1.1 Inleiding

Almere is naast een losse gemeente ook onderdeel van de Metropoolregio Amsterdam afgekort MRA. De MRA is een samenwerkingsverband tussen 36 gemeenten gelegen om Amsterdam. De MRA strekt zich uit van IJmuiden in het westen tot Lelystad in het oosten, Purmerend in het noorden en de Haarlemmermeer in het zuiden. Op figuur 1.1 is de geografische ligging van de MRA in de Randstad te zien. De MRA heeft 2.400.000 inwoners en kent een woningvoorraad van 1.090.000. De verwachting is dat de MRA blijft groeien met mogelijk 300.000 huishoudens.



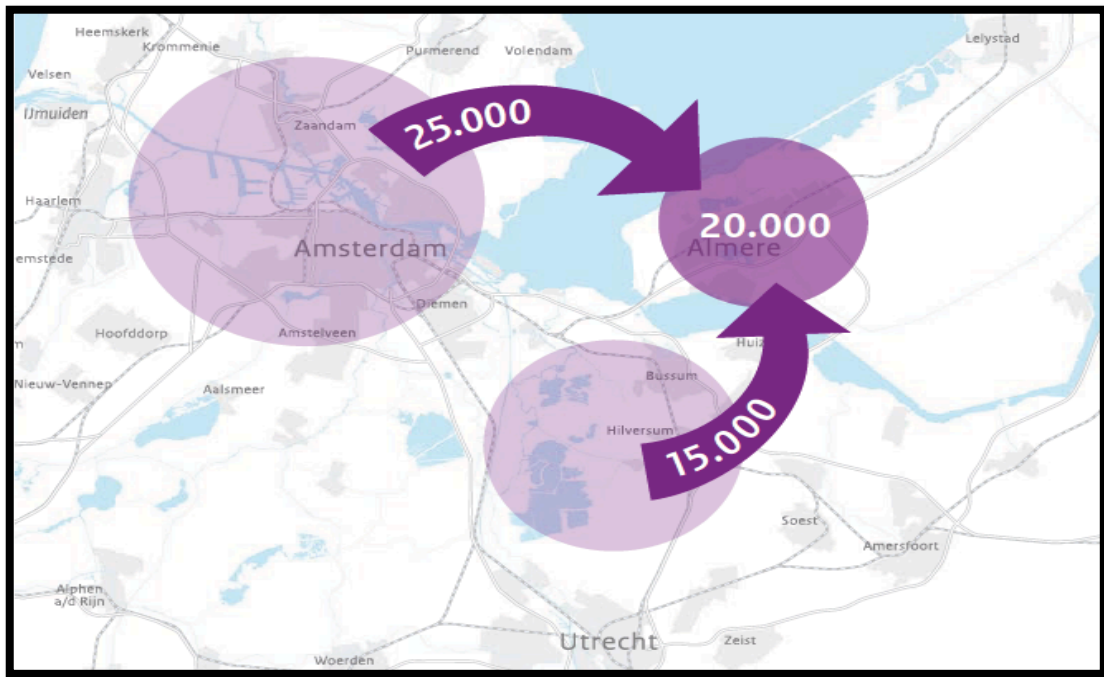
Figuur 1.1: Geografische ligging van de MRA. (Vervoersplanoloog Blogspot, 2011)

#### 1.1.2 Wonen

De MRA heeft als metropool ook verschillende ambities op het gebied van wonen, werken en bereikbaarheid (verkeer). Te beginnen ligt er een woningbouwopgave van 300.000 extra woningen tot 2040 om de groei van de MRA te stimuleren. De bouw van deze woningen zal zo veel mogelijk binnenstedelijk gebeuren, omdat daar voldoende ruimte voor is. Bij het bouwen van deze woningen zal zoveel mogelijk gekeken worden op de as Haarlemmermeer-Amsterdam-Almere. Op basis van de volgende vier standpunten, hoopt de MRA de noodzakelijke woningbouw mogelijk te maken;

1. *Stimuleren dat de woningbouw aansluit bij de nieuwe financiële realiteit. Het devies is betaalbaar bouwen, met oog voor de woonwensen.*
2. *Woningbouwplannen in toenemende mate op elkaar afstemmen. Dus niet tegelijkertijd bij elkaar in de buurt hetzelfde in de markt te zetten. Hierdoor wordt onnodige concurrentie tegengegaan.*
3. *Inzetten op een optimale afweging tussen ruimte voor de mainports en voor woningbouw.*
4. *Faciliteren van de bevolkingsgroei door te werken aan bereikbaarheid, duurzaamheid en natuur en landschap.* (Metropoolregio Amsterdam, 2014)

Van die 300.000 extra woningen lijken 25.000 woningen in Almere te landen, zie figuur 1.2.



**Figuur 1.2: Woningbouwopgave vanuit de MRA en de NV Utrecht. (Ministerie van Infrastructuur en Milieu, 2013)**

De gemeente Almere lijkt op het eerste gezicht goed te voldoen aan de standpunten die zijn ingenomen door de MRA. De nieuwe financiële realiteit is betaalbaar bouwen, de gemeente Almere komt hierin tegemoet door o.a. de IkbouwbetaalAlmere-regeling, oftewel IbbA (IkbouwbetaalbaarAlmere), waarbij starters toch een kans hebben om een (zelf ontworpen) huis te kopen.

Daarbij komt dat de gemeente Almere als enige gemeente in de oosthoek van de MRA op deze schaal nieuwe woningbouwprojecten start en al deze projecten zijn ook nog eens heel divers qua woonmilieu. Dus de gemeente Almere concurreert hiermee niet met andere gemeenten. Daarmee wordt er ook in bepaalde mate voldaan aan het tweede standpunt.

### **1.1.3 Verkeer (& bereikbaarheid)**

In de MRA liggen een aantal van de drukste trajecten voor zowel auto verkeer als openbaar vervoer. Dagelijks staan er files op de A6, A1 en A9 die voor ergernis zorgen. De huidige verkeersinfrastructuur kan de hoeveelheid verkeer niet meer aan. Daarnaast zijn er ook dagelijks volle treinen op de Flevolijn van en naar Schiphol en Amsterdam Centraal. (Omroep Flevoland, 2013) Daarom is men binnen verschillende overheidslagen bezig met het verhelpen van deze verkeers- en bereikbaarheidsproblemen. Bereikbaarheid is immers een belangrijke locatiefactor voor bedrijven om zich ergens wel of niet te vestigen, maar ook voor mensen die opzoek zijn naar een nieuwe woning speelt de factor bereikbaarheid mee.

Binnen diverse overheidslagen (gemeentelijk, provinciaal en landelijk) is men bezig met het verbeteren van de (stedelijke) bereikbaarheid van Almere. In 2011 is de basis gelegd door het ondertekenen van het Convenant Stedelijke Bereikbaarheid Almere, door Minister Schultz van Haegen van I&M, het College van Gedeputeerde Staten van de provincie Flevoland en de toenmalige wethouder Duivesteyn van Duurzame Ruimtelijke Ontwikkeling. Het doel van deze afspraken is het versterken van de economische regio.

In dit convenant zijn een aantal ontwikkelen opgenomen ten behoeve van de (stedelijke) bereikbaarheid van Almere. Deze ontwikkelingen vallen onder de "kapstok" Rijk-regioprogramma Amsterdam-Almere-Markermeer afgekort RRAAM. Alle ambities en plannen van RRAAM zijn onder gebracht in het Rijksstructuurvisie Amsterdam-Almere-Markermeer. De twee belangrijkste ontwikkelingen op het gebied van verkeer en vervoer, uit deze structuurvisie zijn;

- De wegbreiding van het traject Schiphol-Amsterdam-Almere
- Het vergroten van de capaciteit van het spoor tussen Schiphol-Amsterdam-Almere-Lelystad, dit valt onder het project OV-SAAL.

Onder deze ontwikkelingen vallen diverse projecten op een kleinere schaal binnen de gemeentegrenzen, deze worden verder in dit hoofdstuk behandeld.

De wegbreiding op het traject Schiphol-Amsterdam-Almere heeft betrekking op de wegen A9, de oostzijde van de A10, de A1 vanaf knooppunt Muiden en de A6 vanaf knooppunt Muiden tot afslag Almere Stad Oost. Door deze verbreding zal het autoverkeer op dit traject meer doorgang vinden en is het traject op de mogelijke groei van Almere voorbereid. Er is inmiddels een begin gemaakt met de verbreding van de A6, A1 en A10, maar dit zijn ontwikkelingen van middel tot lange termijn. Voorlopig is men nog niet klaar met deze verbreding. (Ministerie van Infrastructuur en Milieu, 2013)

Het project OV-SAAL heeft betrekking op het verbeteren van de ov-verbindingen in de Stadsregio Amsterdam. Het huidige ov-netwerk heeft te maken met capaciteitsproblemen. Dagelijks is het erg druk op het traject Almere-Amsterdam en gezien de groei van Almere wordt dit alleen maar drukker. De verwachting is dat er in 2030 ongeveer 80.000 reizigers per dag op en neer zullen reizen tussen Almere en Amsterdam met het openbaar vervoer, terwijl dat op dit moment ongeveer 40.000 reizigers per dag bedraagt. Daarom zal de capaciteit op het traject Schiphol-Amsterdam-Almere-Lelystad (SAAL) verhoogd worden. (Stadsregio Amsterdam, 2007)

De gestelde doelen van OV-SAAL, die direct betrekking hebben op Almere, zijn o.a. meer spitsreizigers vervoeren, het netwerk uitbreiden en het netwerk robuuster maken. Concreet betekent dit o.a.:

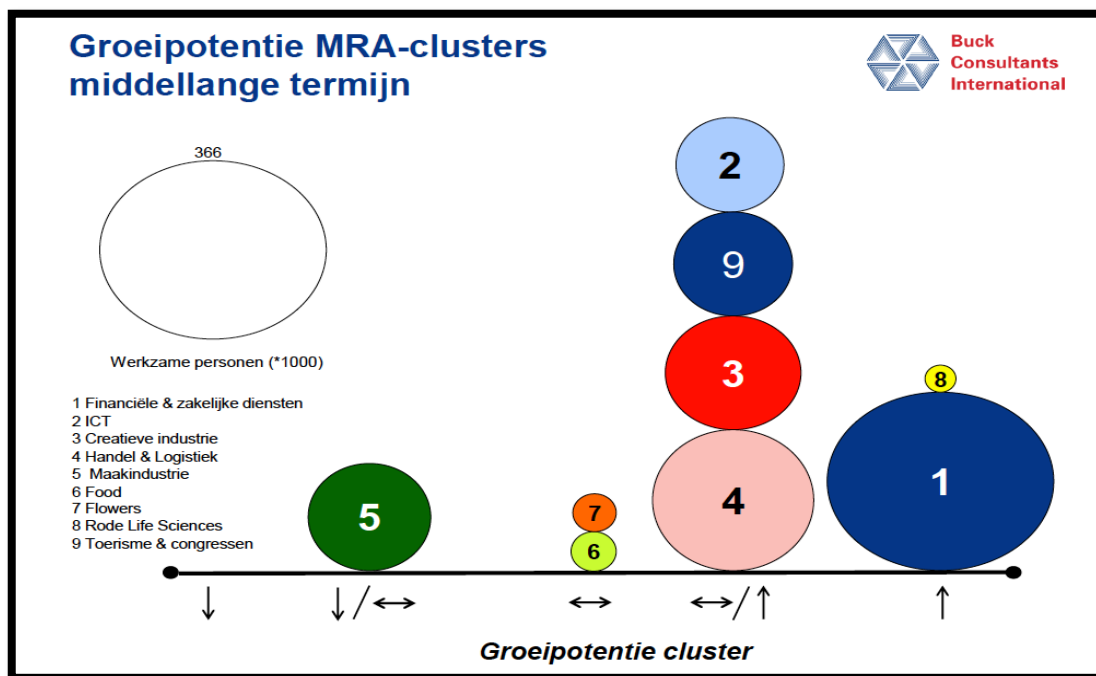
- Dat er vanaf 2023 elke 10 minuten een Intercity en elke 10 minuten een Sprinter zal rijden. Daarmee zal ook het spoor voorbereid zijn op de groei van Almere.
- Om de doorstroom van mensen op het traject Almere-Amsterdam soepeler te laten verlopen zijn er plannen voor de IJmeerlijn. Deze lijn zal station Almere Centrum verbinden met Amsterdam Centraal via IJburg. Hierbij wordt er gedacht aan een (light-) rail verbinding. Deze verbinding is nog niet zeker en hangt af van de ontwikkeling van Almere Pampus. (Stadsregio Amsterdam, 2007) (Metropoolregio Amsterdam, 2014)

#### **1.1.4 Werken**

Op dit moment behoort de MRA tot de top-5 economische regio's in Europa. Dit komt o.a. door de vele internationale (top) bedrijven uit de financiële sector op de Zuidas en de handel in olie, gassen en cacao in de Westpoort in Amsterdam. Het doel van de MRA is om deze positie te behouden en te versterken.

Maar tijden veranderen en daarmee verschuiven ook de economisch winstgevende sectoren/clusters. Waar de MRA het op dit moment voornamelijk moet hebben van de financiële dienstverlening en de handel en logistiek, zal er in de toekomst toch een verandering in winstgevende sectoren/clusters plaatsvinden. Buck Consultants International heeft door middel van een analyse van de MRA o.a. uitgezocht wat de speerclusters van de MRA zijn en welke clusters er de meeste groeipotentie hebben.





**Figuur 1.3: Groeipotentie economische clusters in MRA. (Buck Consultant International, 2012)**

Op figuur 1.3 is te zien dat bijvoorbeeld de maakindustrie, waar TATA Steel deel uit van maakt, stagneert en wellicht zelfs gaat krimpen. De meeste groei zit naar verwachting nog steeds in de financiële en zakelijk dienstverlening. Verder is de verwachting dat de kleinere clusters, zoals rode life sciences (health sector) en de creatieve industrie (design, media en entertainment etc.) Verder blijft het cluster handel en logistiek een belangrijke spil tussen de kansrijke groeiclusters.

De gemeente Almere zal zich dus op het gebied van werken moeten richten op de opkomende sectoren. Natuurlijk zal het moeilijk worden om de topbedrijven uit de financiële en zakelijke dienstverlening naar Almere te halen, want de Zuidas is immers de toplocatie voor kantoren in Nederland. Waar men in grote delen van Nederland te maken heeft met leegstand, is er op de Zuidas juist krapte ontstaan en is men bezig met het ontwikkelen van meer kantoorruimte. (Facility Management Magazine, 2014). Almere zal zich op een andere manier moeten onderscheiden (ander soort bedrijventerreinen etc.) Voor Almere zal dan gelden dat werken wonen volgt, dus wanneer meer mensen in Almere komen wonen, zullen er (vanzelf) bedrijven volgen die zich willen vestigen in Almere.

## 1.2 Noordvleugel Utrecht

### 1.2.1 Inleiding

De Noordvleugel Utrecht (NV Utrecht) is een samenwerkingsverband tussen regionale en lokale partners/overheden. Naar aanleiding van de voorbereiding van de Nota Ruimte is de NV Utrecht opgezet met als doel gezamenlijk inbreng te kunnen leveren in de Nota Ruimte. Het samenwerkingsverband bestaat uit totaal zeven verschillende overheden, namelijk; de provincie Utrecht, de gemeente Utrecht, de gemeente Amersfoort, de gemeente Hilversum, het Bestuur Regio Utrecht (BRU), de regio Amersfoort en het gewest Gooi en Vechtstreek, zie ook onderstaand figuur 1.4.



**Figuur 1.2: Ligging NV Utrecht. (Noordvleugel Utrecht, 2009)**

De NV Utrecht streeft net als de MRA naar een ruimtelijke-economische ontwikkeling, met als belangrijkste punten wonen, werken, natuur, water en infrastructuur. (NV Utrecht, 2014)

### 1.2.2 Wonen

De Noordvleugel Utrecht heeft net als de MRA ook een woningbouwopgave. Uit een studie blijkt dat er behoefte is aan 65.500 woningen, maar de ruimte in de Noordvleugel Utrecht is beperkt. Uit dezelfde studie blijkt tevens dat er na 2015 bijna geen uitbreidingsmogelijkheden zijn in de Noordvleugel Utrecht, dit geldt zeker voor het gewest Gooi en Vechtstreek. Daarom is er binnen de NV Utrecht besloten om een deel van de woningbouwopgave naar Almere te verplaatsen. De beoogde groei van woningen in de Noordvleugel Utrecht tussen 2008 en 2030 ziet er als volgt uit (zie tabel 1.1):

|                                    | Aantal woningen in 2008 | Bouw voorzien in streekplannen 2005-2015 | Behoefte 2015-2030 |
|------------------------------------|-------------------------|------------------------------------------|--------------------|
| Regio Amersfoort                   | 113.741                 | 19.500                                   | 14.000             |
| Gewest Gooi en Vechtstreek         | 107.993                 | 13.000                                   | 10.500             |
| Regio Utrecht                      | 253.080                 | 43.000                                   | 41.000             |
| <b>Totaal Noordvleugel Utrecht</b> | <b>474.814</b>          | <b>75.500</b>                            | <b>65.500</b>      |

**Tabel 1.1: Woningbouwopgave Noordvleugel Utrecht. (Noordvleugel Utrecht, 2009)**

Doordat er niet genoeg ruimte is zal er een deel van de woningbouwopgave (15.000) vanuit Utrecht naar Almere (Oost) verplaatst gaan worden. Door deze opgave gaat de gemeente Almere onderdeel uitmaken van de corridor Utrecht-Hilversum-Almere. Daarmee ontstaat er een oost-west as in de richting van Amsterdam. De woningbouw zal zich voornamelijk richten op de westkant van Almere (Metropoolregio Amsterdam, 2014). Tegelijkertijd ontstaat er een noord-zuid as verbonden met Utrecht. De woningbouwopgave uit Utrecht zal zich voornamelijk richten op de oostkant van Almere. (Noordvleugel Utrecht, 2009) Net als de MRA heeft de NV Utrecht ook enkele uitgangspunten opgesteld ten aanzien van de te bouwen woningen.

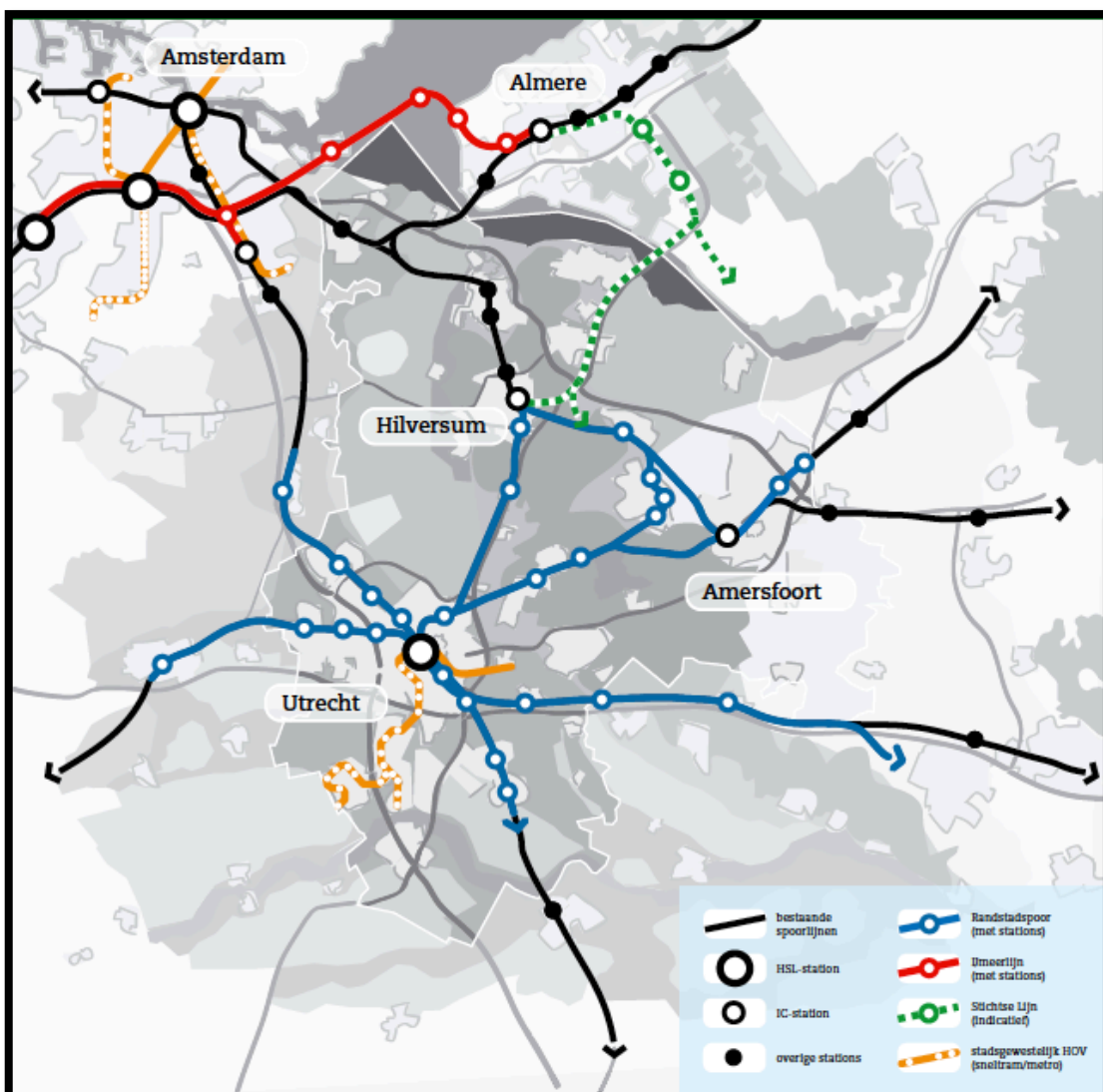
Enkele voorbeelden hiervan zijn:

- Transformeren
  - Herstructureren
  - Verdichten
  - Ontwikkelen topwoonmilieus
  - Ontwikkelen van majeure (belangrijke) of aanzienlijke locaties
- (Noordvleugel Utrecht, 2009)

### 1.2.3 Verkeer

Aan de oostzijde van Almere loopt de A27 richting Utrecht. De oostzijde van Almere en de bereikbaarheid daarvan is opgenomen in het document 'Ontwikkelingsvisie Noordvleugel Utrecht.' Het gaat in dit geval over de as Almere-Gooi-Utrecht.

Er zijn diverse plannen die ervoor moeten zorgen dat de as Almere-Gooi-Utrecht bereikbaar blijft. Op figuur 1.6 is te zien dat er een verbetering komt van de wegcapaciteit van de A27 ter hoogte van Hilversum.



Figuur 1.6: Plannen ten behoeve van de bereikbaarheid van de NV Utrecht. (Noordvleugel Utrecht, 2009)

Voertuigen op het traject Almere-Utrecht zullen hier in de toekomst dus profijt van hebben. Op de as Almere-Gooi-Utrecht wordt ook gedacht aan een extra spoorlijn, de Stichtselijn. Deze nieuwe spoorlijn zal vanaf Almere centrum, zuidoost lopen door Almere Hout, over de Stichtsebrug, door het Gooi naar Hilversum. Hier zal de nieuwe spoorlijn vervolgens aansluiten op het bestaande railnetwerk. De ambitie van de Stichtselijn is weliswaar opgenomen in diverse beleidsstukken en visies, maar blijft vooralsnog een stip aan de horizon.

#### **1.2.4 Werken**

De NV Utrecht moet ervoor blijven zorgen dat de regio op ruimtelijk-economisch vlak blijft groeien. Daarbij moet er ingespeeld worden op de trends die gaande zijn binnen de economie. De verwachting is, dat net als in de MRA de maakindustrie ook wel productiesector ook in de NV Utrecht kleiner zal worden. Daarentegen zullen de sectoren transport en handel wel blijven groeien. Om in deze groei te kunnen voorzien dient de huidige infrastructuur wel verbeterd te worden.

Verder ziet men in de NV Utrecht een groei, net als in de MRA van het cluster creatieve industrie. Op dit moment is er in Hilversum natuurlijk al een clustering van bedrijven te vinden uit de creatieve industrie (media en entertainment). In de toekomst voorziet de NV Utrecht een groei van andere sectoren binnen het cluster creatieve industrie, zoals kunst, game en softwareontwikkeling. Dit cluster is in de toekomst zeker ook interessant voor Almere. (Noordvleugel Utrecht, 2009)

## Bijlage 2 Demografische en sociaaleconomische trendanalyse

### 2.1 Regionale trends

#### 2.1.1 Inleiding

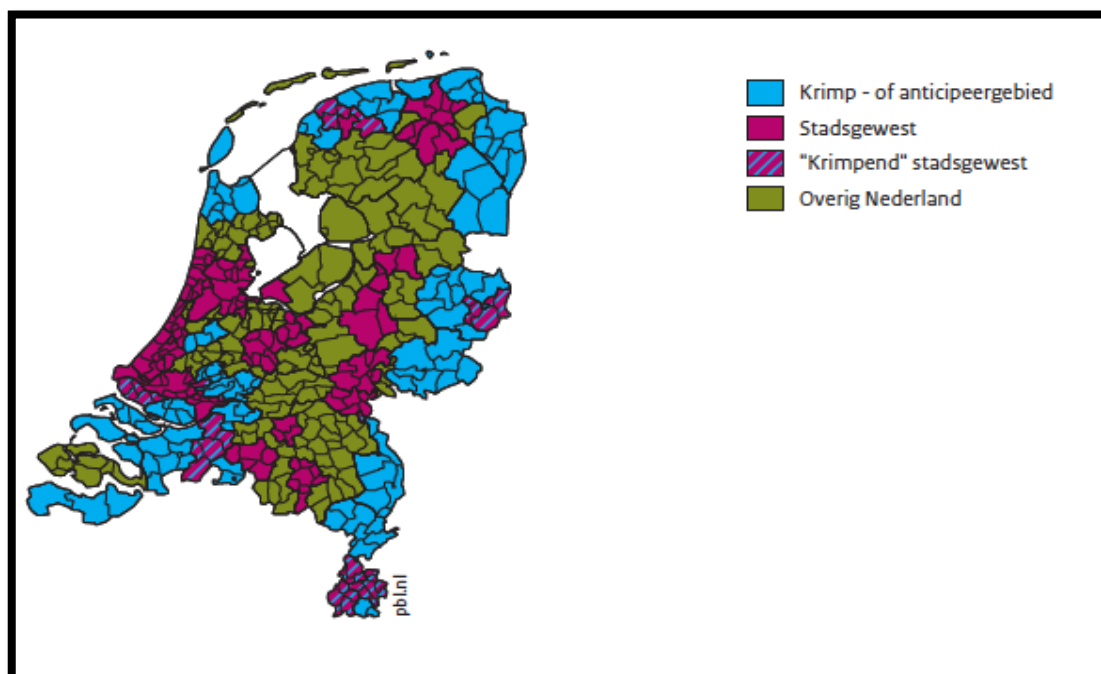
In de voorgaande paragraaf zijn de drie gebiedstypen in Nederland al benoemd, namelijk stadsgewesten, krimp- of anticipeergebieden en overig Nederland. Almere is onderdeel van een stadsgewest, maar ter verduidelijking volgt hieronder een uitleg van de drie gebiedstypen en de demografische kenmerken van deze gebiedstypen:

- **Stadsgewesten.** Stadsgewesten hebben een relatief jonge bevolking en jongeren migreren naar de steden (stadsgewesten) voor een opleiding en/of eerste baan. Na afronding blijven ze wonen in deze stad of regio. Jonge gezinnen vinden vaak een geschikte woning in een nieuwbouwwijk aan de stadsrand of in aangrenzende gemeenten. Deze stadsgewesten liggen voornamelijk in de randstad en betreft de grote steden in de periferie van Nederland, zoals Groningen, Eindhoven, Den Bosch. (Ritsema van Eck, 2013)

- **Krimp- of anticipeergebieden.** Krimp- en anticipeergebieden hebben te maken met het vertrek van jongeren naar de steden (stadsgewesten) voor opleiding of carrière. Vanwege het gebrek aan hoog kwalitatief goede banen in een krimp gebied, komen deze jongeren vaak niet terug. Het gevolg voor deze gebieden is dat er gemiddeld een laag opleidingsniveau is en een gemiddeld hoog leeftijdsniveau. In deze gebieden is er sprake van een sterke vergrijzing en krimp treedt op in deze (dunbevolkte) krimp- (en anticipeergebieden). Enkele voorbeelden van deze regio's zijn o.a. de Eemsdelta, Oost-Groningen, Zuidoost-Drenthe. (Ritsema van Eck, 2013)

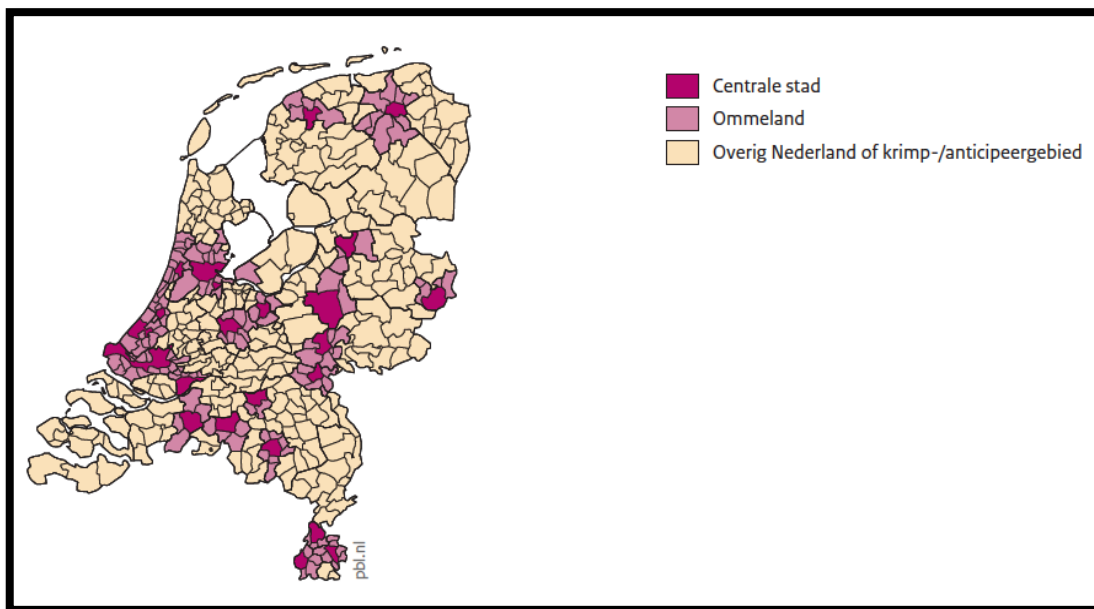
- **Overig Nederland.** Dit gebiedstype is eigenlijk heel divers. In deze gebieden zijn er geen grote concentraties van opleidingen en banen. De in- en uitstroom daarentegen valt ook mee. Wel is er een verschil in stedelijke en landelijke gemeenten. In de kleinere stedelijke gemeenten is er sprake van groei. De kleine landelijke gemeenten groeien bijna niet. Een groot deel van Flevoland valt bijvoorbeeld onder dit gebiedstype. (Ritsema van Eck, 2013)

De verdeling van deze gebiedstypen in Nederland is als volgt:



Figuur 2.1: Nederland verdeelt in gebiedstypen. (Ritsema van Eck, 2013)

Zoals te zien is op figuur 2.1 valt bijna de gehele randstad onder het gebiedstype stadsgewest. Stadsgewesten zijn voornamelijk gemeenten die nog niet klaar zijn met groeien en daarmee dus ook de gemeente Almere. Voor het opstellen van demografische ontwikkelingen en trends op het gebied van wonen, verkeer en werken wordt er daarom alleen gekeken naar het gebiedstype stadsgewest. Een stadsgewest wordt door het CBS ook weer onderscheiden in centrale steden met daar omheen suburbane of landelijke gemeenten ook wel ommeland genoemd. In deze suburbane en landelijke gemeenten hebben de inwoners een sterke relatie met de desbetreffende centrale stad. Figuur 2.2 geeft deze verdeling weer.



Figuur 2.2: Verdeling stadsgewesten naar centrale stad en ommeland. (Ritsema van Eck, 2013)

Op figuur 2.2 is te zien dat Almere behoort tot het ommeland van Amsterdam. Almere wil (volgens de ambities en gestelde doelen, beschreven in hoofdstuk 2) zelf een centrale stad worden en dan wellicht haar eigen ommeland hebben. De weg hier naartoe staat beschreven in de Concept Structuurvisie Almere 2.0. Of dit gaat lukken hangt af van veel aspecten, waar demografische ontwikkelingen en trends een belangrijk aandeel in hebben. In de volgende paragraaf staat dit beschreven.

Eerst worden nu de belangrijkste demografische ontwikkelingen en trends beschreven in de volgende subparagrafen.

### 2.1.2 Bevolking en wonen

In subparagraaf 3.3.1 zijn al een aantal demografische kenmerken op het gebied van bevolking en wonen neergezet. De stadsgewesten hebben een relatief jonge bevolking. In de grote steden met universiteiten is dat vaak te linken aan de grote hoeveelheid studenten die in de steden wonen en vaak blijven wonen. Daarmee is de vergrijzing in percentage 65-plussers het laagst, maar in absolute aantallen komen hier juist wel de meeste ouderen voor. Een reden hiervoor is dat de bevolkingsomvang in deze gebieden natuurlijk veel groter is, dan in de krimpgebieden. De demografische trends en ontwikkelingen op regionaal/stadsgewest schaalniveau zijn als volgt (Ritsema van Eck, 2013):

- **Bevolkingsgroei.** Landelijk gezien groeit de bevolking niet zo snel, maar de grootste bevolkingsgroei wordt verwacht in de stadsgewesten. Er is een toename van de bevolking tot 2040 geprognoseerd van 12% bovenop het huidige inwoneraantal (nationaal wordt er een groei van 7,6% verwacht). Een gevolg van de bevolkingsgroei is huishoudensgroei. Het aantal huishoudens stijgt met 16% tot 2040.
- **Individualisering.** Ook en juist in de stadsgewesten is er sprake van een sterke huishoudensverdunding, dat zal leiden tot een verlaging van de gemiddelde woningbezetting. Door de individualisering van de samenleving zal ervoor zorgen dat er een



afname is in de grote van het aantal huishoudens, ook het aantal éénpersoonshuishoudens zal stijgen met 28% tot 2040. In absolute aantallen komt dit neer op een groei van één miljoen éénpersoonshuishoudens.

- **Vergrijzing.** Volgens de prognose zal het aandeel 65 plussers de komende decennia in absolute aantallen sterk toenemen, ook al blijft het percentage 65+ ers lager dan in de krimpgebieden.
- **Stijging niet-westerse allochtonen.** Er wordt een toename verwacht van niet-westerse allochtonen in de steden in de stadsgewesten.

Deze demografische ontwikkelingen en trends zullen ook direct betrekking hebben op de woningmarkt. De bovengenoemde ontwikkelingen leiden tot een behoefte van 700.000 extra woningen in en om de stadsgewesten. De vraag van extra woningen zal vooral van de ouderen vandaan komen, aangezien daar een forse toename van verwacht wordt. (Stadsregio Amsterdam, 2007) (Dienst Stedelijke Ontwikkeling, 2009)

### 2.1.3 Verkeer

Door de verwachte toename van het aantal inwoners en huishoudens in de stadsgewesten, zal de mobiliteit ook toenemen. Meer mensen zal betekenen meer woon-werkverkeer en/of meer recreatief verkeer. Bij de vergroting van het recreatieve verkeer (vrije tijd) speelt de vergrijzing van de babyboomgeneratie een rol. Immers deze generatie belandt in de pensioengerechtigde leeftijd.

Toename van de mobiliteit zorgt voor meer druk op het huidige infrastructurele netwerk. Er zal meer vraag zijn naar parkeerplaatsen en openbaarvervoervoorzieningen. In de toekomst verwacht men wel een groter gebruik van openbaar vervoer, onderstaand citaat geeft hiervoor een mogelijke verklaring.

#### Autoverkeer vs. openbaar vervoer

*“Landelijk wijzen deze trends eerder op meer autoverkeer dan op een hoger gebruik van het openbaar vervoer. In de Noordvleugel ligt dat anders. De trends wijken hier af én de groei van het autogebruik wordt afgeremd door files en ruimtegebrek. Zo gaat de groei van het aantal treinreizigers op de Flevolijn de laatste jaren gelijk op met de groei van het aantal automobilisten tussen Almere en Amsterdam. Ook de problemen met luchtkwaliteit in steden geven het openbaar vervoer een impuls. Metropolaan (rail)- vervoer verbetert het imago van de Noordvleugel. Die kan zich dan meer spiegelen aan metropolen als Londen en Parijs.”* (Stadsregio Amsterdam, 2007)

### 2.1.4 Werken

De toename van het aantal inwoners en huishoudens in de stadsgewesten leidt tot een toenemende vraag naar producten, diensten en voorzieningen en daarmee leidt dat ook tot meer arbeid.

Daar waar de potentiële beroepsbevolking op landelijk niveau afneemt, is er in de stadsgewesten sprake van toename van de potentiële beroepsbevolking en daarmee ook het arbeidsaanbod. De toename van het aantal inwoners, huishoudens en arbeid in combinatie met de stabilisering van de potentiële beroepsbevolking zal mogelijk leiden tot een toename van de werkgelegenheid en bedrijvigheid in de stadsgewesten.

Een mogelijk groeiende werkgelegenheid leidt tot een uitbreidingsbehoefte van bedrijfsruimte. Deze uitbreidingsbehoefte zal zich moeten richten op bestaande kantoren- en bedrijventerreinen, waar veel leegstand is. Middels hergebruik, herstructurering en transformatie moeten de “verouderde” kantoren- en bedrijventerreinen ontwikkeld worden.

## 2.2 Trends en ontwikkelingen in de Noordvleugel/MRA

### 2.2.1 Inleiding

Daar waar de regionale trends en ontwikkelingen, benoemd in de voorgaande paragraaf betrekking hebben op het gebiedstype stadsgewesten, kent de Noordvleugel/MRA zijn eigen demografische en sociaal economische trends en ontwikkelingen. Belangrijk om te benoemen is dat de Noordvleugel een geografisch groter gebied beslaat dan alleen de MRA. Onder de Noordvleugel vallen de MRA, SRA (Stadsregio Amsterdam) en het BRU (Bestuur Regio Utrecht). De term Noordvleugel komt o.a. voort uit een in 2012 voorgestelde fusieprovincie van Noord-Holland, Utrecht en Flevoland, oftewel de

Noordelijke Randstad. De grens tussen de MRA en de Noordvleugel is in dit hoofdstuk niet duidelijk gesteld en daarom wordt er voor het verhaal het BRU en de SRA bij de MRA betrokken.

Almere is onderdeel van de Noordvleugel/MRA en zal wanneer de schaa sprong compleet is onderdeel worden van de concurrentiepositie van de Noordvleugel. Dit zal betekenen dat Almere met zijn economie, de Noordvleugel helpt en ondersteunt in het behouden en verbeteren van de concurrentiepositie.

De demografische en sociaal economische trends en ontwikkelingen voor de Noordvleugel worden in dit hoofdstuk behandeld en sluiten veelal aan op de gestelde ambities en doelen van zowel de MRA als de NV Utrecht, beschreven in hoofdstuk 2. Voor de totstandkoming van dit hoofdstuk wordt er gebruik gemaakt van het document 'Wij metropool. Een introductie bij het Ontwikkelingsbeeld Noordvleugel 2040'

## **2.2.2 Bevolking en wonen**

### **Bevolkingsgroei**

Zoals beschreven in het voorgaande hoofdstuk stijgt de bevolking en daarmee het aantal huishoudens in de stadsregio's, dus ook in de MRA/Noordvleugel. De verwachting is dat de bevolking in de periode 2010-2040 toe zal nemen met ongeveer 380.000 personen. Het grootste gedeelte van deze groei zal plaatsvinden op de as Haarlemmermeer, Amsterdam en Almere.

De bevolkingsgroei zal leiden tot een groei van het aantal huishoudens en een groeiende woningbehoefte. In de periode 2010-2040 wordt er uitgegaan van een extra 200.000 huishoudens. Ook hier gaat men ervan uit dat het grootste deel van de groei plaatsvindt in de gebieden Haarlemmermeer, Amsterdam en Almere.

### **Toename potentiële beroepsbevolking**

In tegenstelling tot een daling op landelijk niveau, neemt de potentiële beroepsbevolking in de Noordvleugel toe. De reden hiervoor is de aantrekkingskracht van de Randstad op jongeren. De Noordvleugel/MRA kent de grootste groei. In de periode 2010-2040 neemt de bevolking tussen de 20 en 65 jaar toe met 95.000 personen (tegenover een daling in heel Nederland van 870.000 personen).

De daadwerkelijke beroepsbevolking neemt in de periode 2010-2040 toe met 60.000 personen. Een reden hiervoor is dat de Amsterdamse regio veel (arbeids-) migratie trekt. Met name de jongeren kiezen ervoor om te gaan studeren in deze regio en er vervolgens na het afstuderen te gaan werken.

### **Vergrijzing**

Een groot deel van de 'babyboom generatie' treedt uit de arbeidsmarkt. In percentages vergrijst de Noordvleugel minder dan de rest van het land. Maar in absolute aantallen kent de Noordvleugel juist door de babyboom generatie die uitreedt, een hoge stijging.

## **2.2.3 Verkeer**

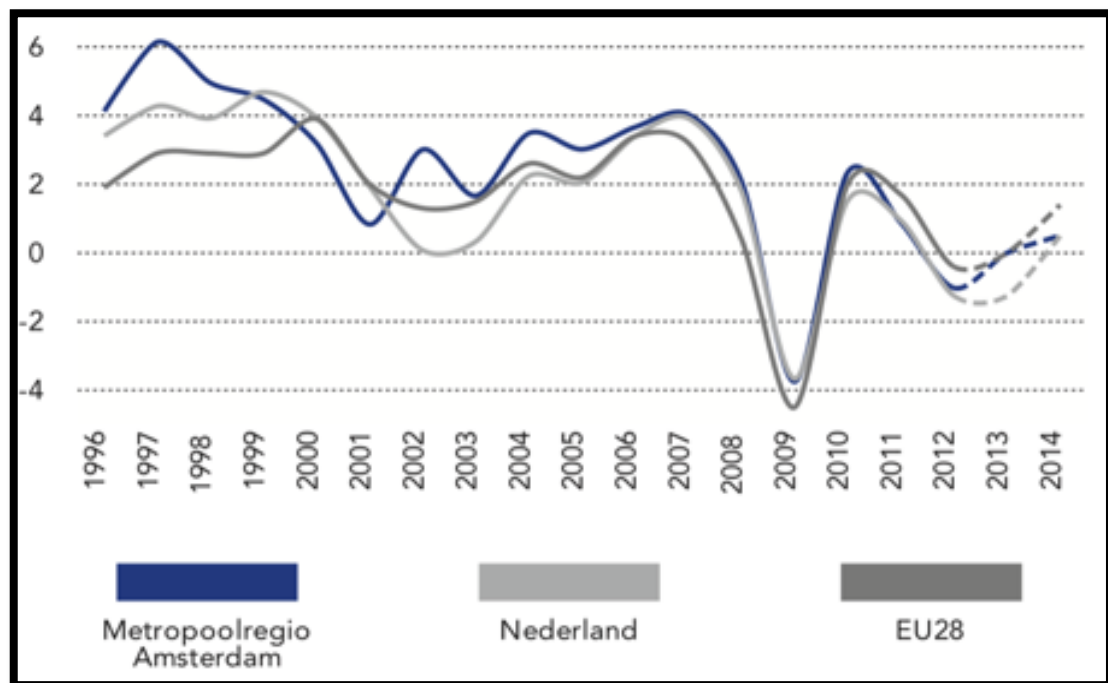
In de Noordvleugel/MRA lopen enkele van de belangrijkste wegen van Nederland en het is er vaak druk. Files vormen dan ook een probleem op de wegen in en om de verschillende kernen in de Noordvleugel/MRA. De verwachting is dat het verkeer nog meer toe zal nemen en dat het daarmee nog drukker zal worden op de wegen. Het zakelijk verkeer zal in de Noordvleugel/MRA toenemen met 50% en het goederentranspoort zelfs met 80%. Daarnaast wordt er een toename verwacht in het autogebruik voor vrijetijdsbesteding. Een reden hiervoor is de toenemende welvaart en de koopkracht.

Naast de ontwikkelingen rondom autoverkeer, staan er ook ontwikkelingen op de agenda voor het uitbreiden van o.a. Schiphol. De groei van Schiphol wordt mogelijk opgevangen door de uitbreiding van luchthaven Lelystad. Door deze mogelijke groei van luchthaven Lelystad, wordt het openbaarvervoersnetwerk tussen Schiphol en Lelystad (SAAL) opgewaardeerd. Almere zal hier dus optimaal van gaan profiteren. De oplossing ligt voorlopig in het optimaliseren van het huidige verkeers- en vervoerssysteem. Ketenmobiliteit wordt gezien als mogelijke oplossing. Waarbij het makkelijker zal worden om te schakelen tussen auto, fiets en ov gebruik.

## 2.2.4 Werken

### Werkgelegenheid

De verwachting is dat de economie in de Noordvleugel/MRA het komende jaar licht gaat groeien. Onderstaande figuur 2.3, geeft dit weer. Duidelijk te zien is dat de Noordvleugel/MRA harde klappen heeft gehad aan het begin van de crisis (2008-2009). Daar waar de MRA licht groeit blijft het wel achter bij de andere 28 Europese landen (de donkergrijze lijn). Verder doet de economie in de MRA het gemiddeld beter dan over heel Nederland gezien.



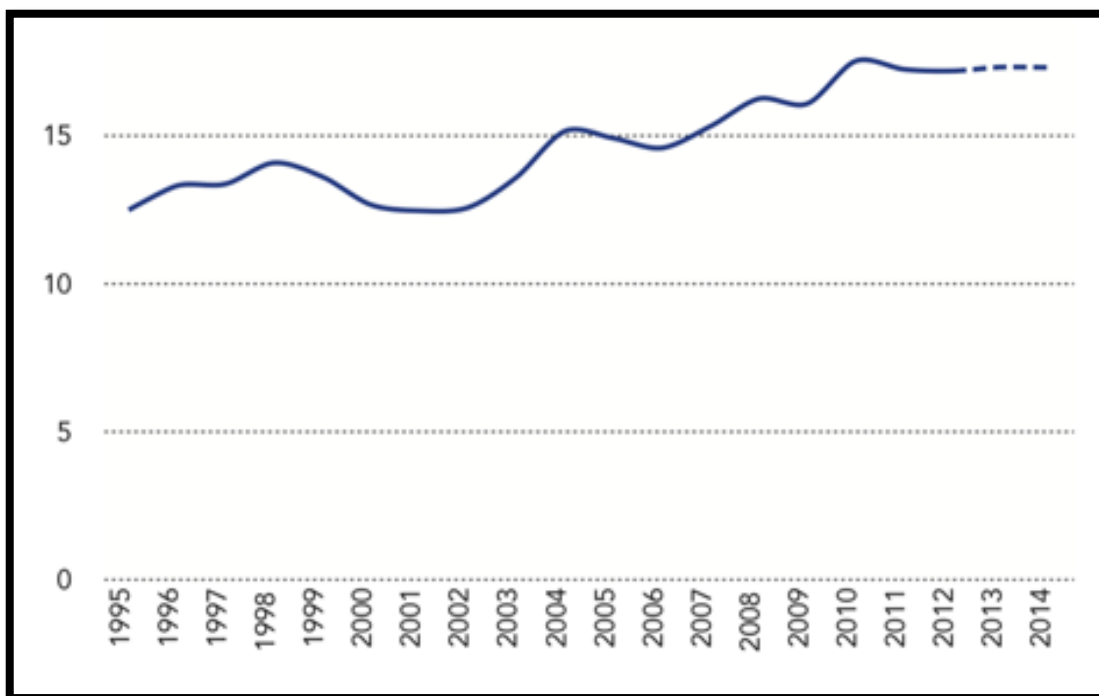
Figuur 2.3: Economische groei van de MRA, Nederland en de EU28.

Juist door deze kleine economische groei wordt er een krimp verwacht in de werkgelegenheid. Deze krimp van -0,6 % in 2014 is wel in lijn met de rest van Nederland. Een gevolg van de afnemende werkgelegenheid kan gaan leiden tot meer werkloosheid.

Verder bevinden zich in de Noordvleugel enkele gebieden waar de komende jaren uitgebreid wordt.

### Economische sectoren

De belangrijkste sector in de MRA is nog steeds de financiële dienstverlening. Op dit moment beslaat de financiële dienstverlening 17% van de economie in de MRA. Het grootste gedeelte van deze sector bevindt zich in de regio Amsterdam en dan met name op de Zuidas. Daar waar deze bedrijfstak de afgelopen jaren flink is gegroeid, is de verwachting dat deze groei gaat stagneren (zie figuur 2.4).



**Figuur 2.4: Aandeel financiële dienstverlening MRA.**

Een sector in de MRA welke wel zal groeien is de sector opslag. Deze opslag bevindt zich voornamelijk aan het Noordzeekanaal met als grootste opslag/overslag punt het Westelijkhavengebied. De MRA zal zich moeten gaan richten op andere opkomende of nieuwe sectoren, zoals rode life sciences en de creatieve industrie (ICT, softwareontwikkeling etc.)

## 2.3 Gemeentelijke trends

### 2.3.1 Inleiding

De eerder beschreven landelijke en regionale (stadsgewesten) trends op demografisch vlak hebben veelal weer direct betrekking op ontwikkelingen rondom mobiliteit (verkeer) en werk. Deze trends en ontwikkelingen op landelijk en regionaal niveau zijn terug te zien in de demografische trends en ontwikkelingen in Almere.

De demografische ontwikkelingen en trends in Almere en andere (middel)grote steden kunnen ook toegekend worden aan pullfactoren (locatiefactoren). De aanwezigheid van voorzieningen, de kwaliteit van de woningen etc. zijn vaak redenen voor mensen om zich in bijvoorbeeld een stad als Almere te vestigen. In de andere delen van Nederland en met name in de periferie van Nederland, zijn demografische ontwikkelingen zoals vergrijzing, een reden van bijvoorbeeld het teruglopen van het voorzieningenaanbod en afname van het aantal bedrijven. Hierdoor zijn er ook nog eens minder mogelijkheden op de arbeidsmarkt in deze gebieden. Hieronder volgt eerst een overzicht van de belangrijkste demografische trends en ontwikkelingen in Almere.

### 2.3.2 Bevolking en wonen

Zoals gezegd, verschillende demografische trends en ontwikkelingen op landelijk en regionaal schaalniveau gaan over enkele jaren ook spelen in Almere.

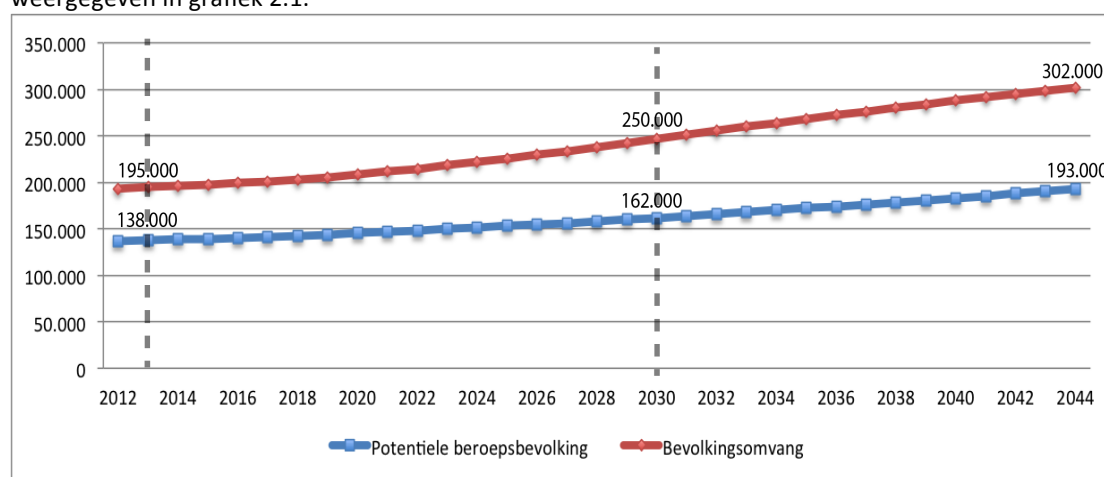
### Bevolkingsgroei

Waar eerder in dit onderzoek is beschreven dat de ambitie van Almere is om in 2030 360.000 inwoners te hebben, is men er binnen de gemeente Almere wel over uit dat dit aantal niet gehaald gaat worden, eveneens als de ambitie van 60.000 extra woningen en 100.000 extra arbeidsplaatsen, maar hierover later meer.

Volgens de prognose zal de bevolkingsomvang stijgen tot 302.000 in 2044. Ten opzichte van de omvang in 2013 van 195.000 is dit een stijging van 55%. Daarmee is de ambitie van 360.000 inwoners nog niet gehaald. Waar in de Concept Structuurvisie Almere 2.0, 360.000 inwoners in 2030 werd geambieerd, is het inwonersaantal in 2030 250.000. Dit is weergegeven in grafiek 3.1.

### Toename potentiële beroepsbevolking.

De bevolkingsgroei in de stadsgewesten, zal mogelijk zorgen voor een toename van de potentiële beroepsbevolking. De potentiële beroepsbevolking bevindt zich in de leeftijd 15-64 en ontwikkelt zich in verhouding tot de totale bevolkingsgroei van Almere bijna parallel. De potentiële beroepsbevolking ontwikkelt zich volgens de prognose tot een aantal van 193.000 in 2044. Ook deze ontwikkeling is weergegeven in grafiek 2.1.

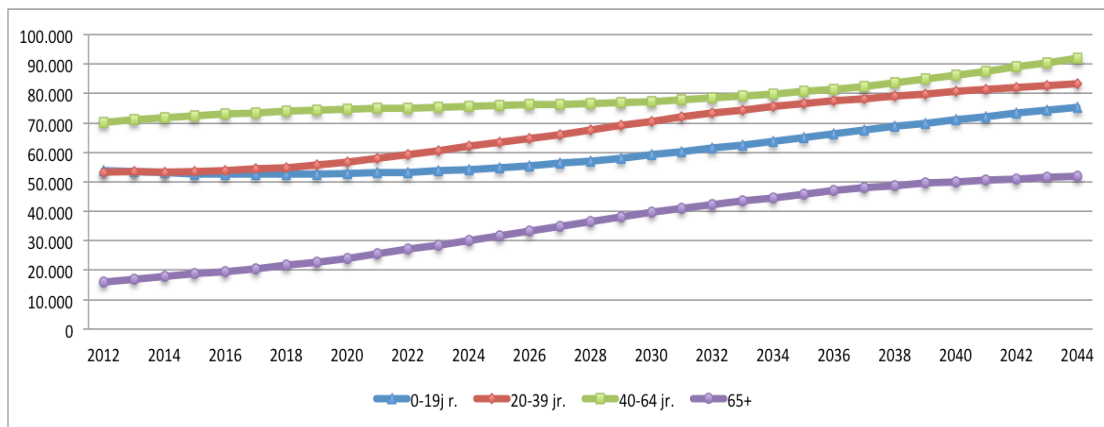


Grafiek 2.1: Ontwikkeling bevolkingsomvang en potentiële beroepsbevolking. (Afdeling Onderzoek en Statistiek, 2010)

### Vergrijzing.

Daar waar de randstad qua percentage minder vergrijst (en dus ook in Almere), komen er in absolute aantallen veel meer ouderen (65+) bij. Volgens de prognose neemt het aantal ouderen tussen 2012 en 2030 toe met 24.000, van 16.000 in 2008 en 40.000 in 2030, naar 52.000 in 2044. Dit is maar liefst een stijging van 225%. De leeftijdsklasse 65+ is daarmee de snelst stijgende leeftijdsklasse in Almere.

De andere leeftijdsklassen stijgen ook, maar veel minder dan de klasse 65+. De leeftijdsklasse 20-39 is de klasse die na de 65+ de meeste stijging kent. Zoals gezegd stijgen de 65+ers in absolute aantallen het snelst in Almere, van ongeveer 17.000 in 2012 tot ruim 50.000 in 2044. Dit is terug te zien in grafiek 2.2.



Grafiek 2.2: Prognose ontwikkeling leeftijdsklassen. (Gemeente Almere, 2010)

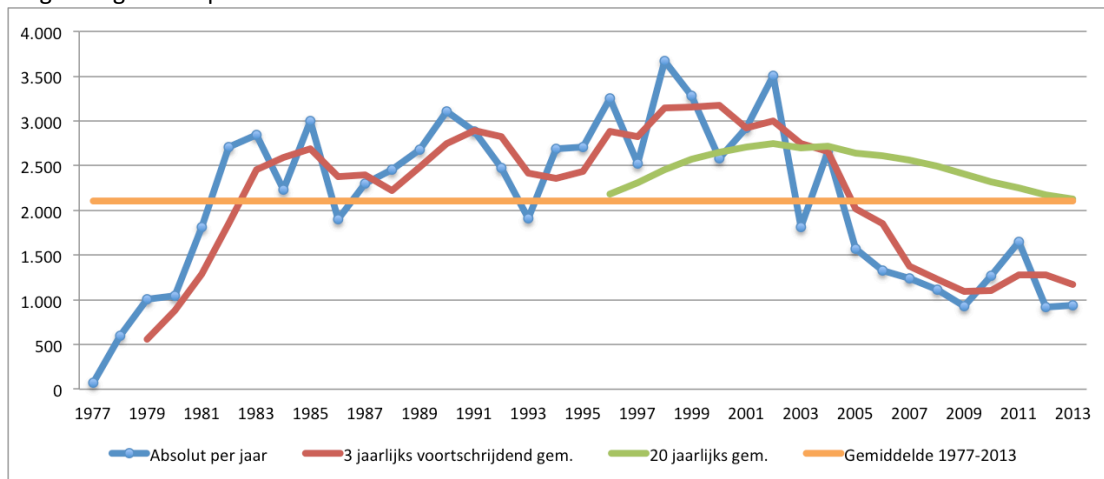
### Allochtone huishoudens.

De bevolkingssamenstelling van Almere is heel divers en is voor de toekomst van Almere een belangrijk gegeven. Het aandeel niet-westerse allochtonen op 1 januari 2008 bedroeg 48.000 of 26%, van de totaal 183.000 inwoners. De verwachting is dat het percentage niet-westerse allochtonen in 2030 45% bedraagt.

### Woninggroei.

Er ligt een woningbouwopgave van 60.000 extra woningen in de komende decennia. Deze woningbouwopgave staat ook benoemd in de Concept Structuurvisie uit 2009. In eerste instantie zou deze woningbouwopgave betekenen dat er vanaf 2010, elk jaar 3.000 woningen gebouwd moeten worden tot 2030. Ook hier is de gemeente op teruggekomen.

Vanaf 1977 tot 2013 zijn het totaal aantal gerealiseerde woningen per jaar bijgehouden. Dit levert de volgende grafiek op:



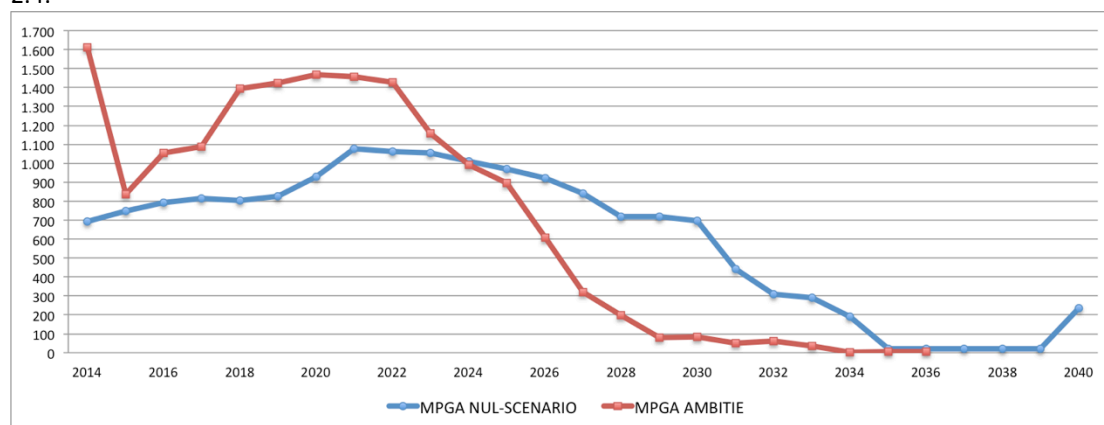
Grafiek 2.3: Gerealiseerde woningen, periode 1977-2013.

Het gemiddelde aantal opgeleverde woningen in de periode 1977-2013 lag op 2.100 woningen per jaar. Slechts vijf keer werden er 3.000 woningen of meer per jaar gerealiseerd. De ambitie om 3.000 woningen in twee decennia (2010-2030) te bouwen is dus vrijwel niet te realiseren.

Binnen de Dienst Stedelijke Ontwikkeling (DSO) is men in 2009 gestart met het maken van een Meerjaren Perspectief Grondexploitatie Almere, oftewel MPGA. In een MPGA wordt jaarlijks een zo realistisch mogelijke begroting gemaakt voor het aantal woningen, kantoren en voorzieningen, zowel in aantallen als in geld. Op basis van alle gegevens wordt er een ambitie en een nul-scenario opgesteld.



De ambitie is niet meer de ambitie van 3.000 woningen per jaar. Het ambitie scenario gaat uit van ongeveer 1.000 woningen per jaar tot 2040. Het nul-scenario gaat uit van ongeveer 800 woningen per jaar tot 2040. Het totaal aantal woningen uit de scenario's zijn hetzelfde, maar de fasering waarin dit gebeurt is anders. Het ambitie scenario streeft naar veel meer woningen aan de voorkant en minder naar mate de tijd vordert. Het nul-scenario gaat uit van een meer gestage ontwikkeling, zie grafiek 2.4.



Grafiek 2.4: Nul-scenario vs. ambitie. (Gemeente Almere, 2014)

De prognose uit het MPGA geeft een meer realistischer beeld voor de toekomst. Dit komt mede omdat er puur gekeken is naar grond die nu in bezit is en ontwikkeld kan worden. Er ontstaat ook tegelijkertijd een verschil in ambitie tussen de DSO en de afdeling O&S. In de prognose van de DSO zijn Almere Pampus en Oosterwold niet meegenomen, omdat daar nu (nog) niks ontwikkeld wordt. Dit is terug te zien in de woningaantal prognose.

Het is mij niet helemaal duidelijk waarom er andere cijfers worden gebruikt tussen twee afdelingen. Daar waar de DSO probeert, gezien de huidige woningmarkt met een realistische prognose te komen, gaat de afdeling O&S uit van een rooskleurige prognose die eigenlijk niet waar te maken is.

**Huishoudensgroei.** In combinatie met de bevolkingsgroei en de woninggroei, zal er ook een toename zijn in het aantal huishoudens. Het aantal huishoudens op 1 januari 2012 bedroeg 79.800. Volgens de publicatie 'Demografische ontwikkelingen 2010-2040' stijgt het aantal huishoudens met 50.000 tot 2040. Dit heeft te maken met alle uitbreidingsplannen die er (nog) liggen.

**Huishoudensverduunning.** Er gaat een huishoudensverduunning plaatsvinden in de komende decennia. Het aantal één of tweepersoons huishoudens gaat daarmee met 41.000 (van 39.000 naar ruim 80.000) stijgen. Een reden van huishoudensverduunning is vergrijzing. De huishoudensverduunning zal leiden tot een afname van de gemiddelde woningbezetting.

### 2.3.3 Verkeer

De verkeersintensiteit is de afgelopen decennia flink gestegen. Het drukste traject de afgelopen decennia was de Hollandsebrug richting Amsterdam. Waar in 1991 nog 61.200 auto's de Hollandse brug richting Amsterdam passeerden waren dit er in 2011 102.800. Dit is een stijging van 68%. Inmiddels ligt het aantal auto's over de 5 stadsdelen op 87.735 (peildatum 1 januari 2011). Dit komt neer op een gemiddelde van 1,12 per huishouden. (Gemeente Almere, 2010)

Het aantal reizigers per openbaar vervoer is in de periode 1995-2011 ook flink gestegen. De hoeveelheid mensen die gebruik maakt van de trein op werkdagen ging van 19.773 in 1995 naar 41.311 in 2011. Dit is een stijging van 109%. Het gebruik van de bus is in de periode 1995-2011 minimaal gestegen. In 1995 maakten 7.020 reizigers op werkdagen gebruik van de bus, in 2011 waren dit er 7.610. Dit komt neer op een minimale stijging van 8%. (Gemeente Almere, 2010)

Een deel van de trends uit de vorige subparagraaf, bevolkingsgroei, groei van het aantal woningen en huishoudensgroei, brengen logischerwijs een groei van het verkeer met zich mee. Dit is ook terug te lezen in de demografische trends en ontwikkelingen op regionaal (stadsgewest) niveau.

De afdeling verkeer en vervoer heeft op basis van verschillende gegevens ook een prognose gemaakt van de verwachte aantallen autogebruikers en ov-reizigers per etmaal. Deze prognose is gebaseerd op een periode van 10 jaar (2010-2020) en er is een prognose gemaakt van het aantal verkeersbewegingen als Almere afgebouwd is, oftewel op basis van de Concept Structuurvisie Almere 2.0. Deze prognose is terug te zien in onderstaande tabel 3.3.

|                   | Modaliteit | 2010    | 2020    | Stijging %<br>(2010-2020) | Almere<br>afgebouwd<br>(2030-20...) | Stijging %<br>(2010-<br>Almere 2.0) |
|-------------------|------------|---------|---------|---------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Hollandsebrug     | Auto       | 104.000 | 173.000 | 66%                       | 225.000                             | 116%                                |
| A27 Stichtsebrug  | Auto       | 63.000  | 72.000  | 14%                       | 95.000                              | 51%                                 |
| N305 Gooiseweg    | Auto       | 17.900  | 22.200  | 24%                       | 33.000                              | 84%                                 |
| Almere - Lelystad | Auto       | 63.000  | 82.000  | 30%                       | 95.000                              | 51%                                 |
| Hollandsebrug     | Bus        | 3.100   | 6.800   | 119%                      | 4.500                               | 45%                                 |
|                   | Trein      | 21.100  | 34.400  | 63%                       | 30.300                              | 44%                                 |
| IJmeerverbinding  | Metro      | -       | -       | -                         | 21.900                              | -                                   |
| Almere - Lelystad | Trein      | 5.400   | 17.700  | 228%                      | 19.800                              | 267%                                |

Tabel 2.1: Prognose op basis van verkeersmodel.

Te zien is dat met name de Hollandsebrug veel meer verkeer krijgt te verwerken de komende jaren. Daar waar in het verleden vaak file stond op de Hollandsebrug naar Amsterdam, wordt er nu gewerkt om de doorstroom in de toekomst te verbeteren. De kolom Almere afgebouwd is gebaseerd op de Concept Structuurvisie Almere 2.0. Deze aantallen zijn goed om in gedachte te houden, maar vooralsnog staat hier geen jaartal bij.

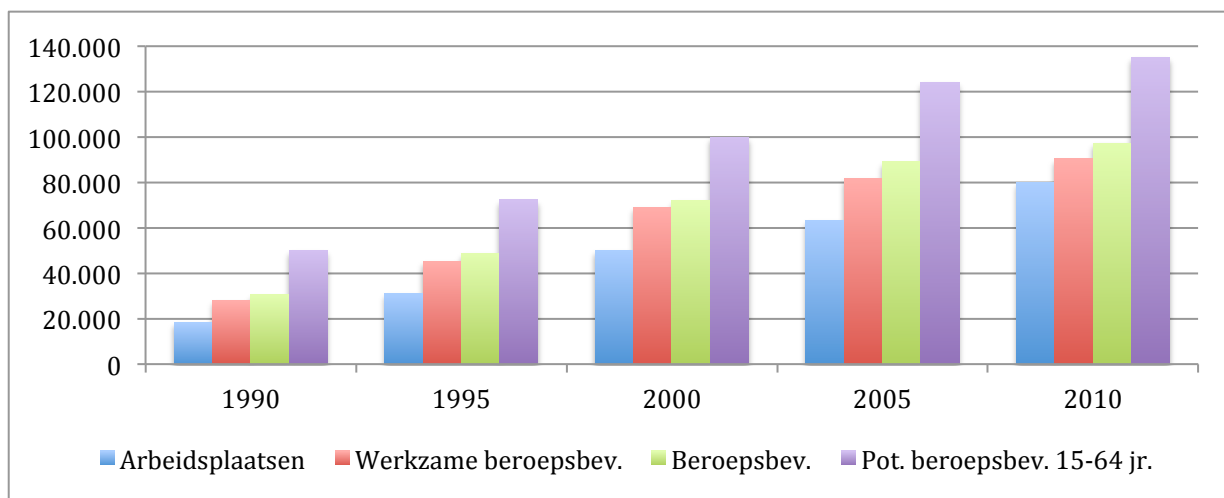
Vasthoudend aan de ambities en doelstellingen, gaat Almere in ieder geval deel uitmaken van een metropolitaan ov-netwerk. Hierbij zou gelden dat Almere deel uitmaakt van een stadsgewest waar op ov-gebied geen losse lijnen meer aanwezig zijn. Er komen snelle verbindingen met een hoge frequentie. (Stadsregio Amsterdam, 2007). De infrastructuur voor het autoverkeer wordt ook opgewaardeerd. De doorstroom van het autoverkeer wordt met de gestelde ambities en doelen gewaarborgd.

#### 2.3.4 Werken

In grafiek 3.4 is de bevolkingsomvang in de periode 2012-2044 opgenomen en vergeleken met de potentiële beroepsbevolking. In die grafiek hebben we kunnen zien dat de potentiële beroepsbevolking nog zal stijgen met 50.000 over 32 jaar.

Om een trend in werken en werkgelegenheid te kunnen zien is er ook teruggekeken. De afgelopen 20 jaar (1990-2010) is de potentiële beroepsbevolking in absolute aantallen gestegen met 85.000, dit is een stijging van 338%. De daadwerkelijke beroepsbevolking in dezelfde periode is gestegen met bijna 67.000, een stijging van 220%.

Binnen de beroepsbevolking (inwoners die deelnemen aan het arbeidsproces) waren er in 1990 28.000 daadwerkelijk aan het werk. Deze werkzame beroepsbevolking werkte deels binnen en deels buiten Almere. Het aantal arbeidsplaatsen ontwikkelde zich in deze periode van 18.233 in 1990, naar bijna 80.000 in 2010. Grafiek 3.5 laat deze ontwikkelingen zien.



Grafiek 2.5: Verloop periode 1990-2011. (Gemeente Almere, 2012)

In grafiek 2.5 is te zien dat de grootste stijging zich voordeed in de periode 1990-2005, daarna is de stijging afgevlakt. Om een goed beeld hierbij te krijgen zie tabel 2.2.

| Jaar | Inwoners in leeftijd 15-64 jr. (pot. beroepsbev.) | Beroepsbevolking | % van potentiële beroepsbevolking |
|------|---------------------------------------------------|------------------|-----------------------------------|
| 1990 | 50.000                                            | 30.500           | 61%                               |
| 1995 | 72.400                                            | 48.900           | 68%                               |
| 2000 | 100.000                                           | 72.000           | 72%                               |
| 2005 | 124.000                                           | 89.100           | 72%                               |
| 2010 | 135.000                                           | 97.300           | 72%                               |

Tabel 2.2: Vergelijking potentiële beroepsbev. vs. daadwerkelijke beroepsbev. (Gemeente Almere, 2012)

De laatste 10 jaar (2000-2010) is het percentage van de daadwerkelijke beroepsbevolking ten opzichte van de potentiële beroepsbevolking hetzelfde gebleven. De verwachting is dat de stijging de komende decennia door zal gaan, maar wel gestaag, zoals dit ook in de prognose staat in grafiek 3.5. Het belangrijkste is dat de stijging van de bevolkingsomvang zal leiden tot (een stijgende potentiële beroepsbevolking en) een stijgende vraag naar producten, diensten en voorzieningen. In theorie leidt dit vaker tot meer arbeid.

Voor de komende decennia is de ambitie om 100.000 extra arbeidsplaatsen te creëren. Gezien de ontwikkeling van de afgelopen 20 jaar, wat een stijging betrof van 67.000 arbeidsplaatsen is dit wellicht niet te bewerkstelligen, maar binnen de gemeente moet men doorgaan met de acquisitie van bedrijven voor op de nieuwe bedrijventerreinen en zich richten (of beperken) op de nieuwe opkomende economische sectoren, benoemd in het hoofdstuk ambities.

### Bijlage 3 Overzicht regionale en gemeentelijke woontrends

| Onderwerp                     | Regio                                                                                                                                                                                                                                                     | Almere                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Verhuisstromen                | De gehele in- en doorstroom in de regio is de afgelopen jaren afgenomen. Maar binnen de gebieden Amsterdam, Amstelveen en Diemen wordt veel verhuisd, net als in Almere, Haarlem, Beverwijk en Zandvoort. Er is dus nog wel sprake van een verhuisstroom. | Eén van de belangrijkste uitkomsten van dit onderzoek is dat van de verhuisstroom 75+ -ers, ruim 20% vanuit Amsterdam naar Almere is gekomen. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de ouders de kinderen achterna gaan.                                                                                                                             |
|                               |                                                                                                                                                                                                                                                           | Naast een hoog percentage trekt Almere vanuit Amsterdam veel gezinnen aan met een laag of modaal inkomen.                                                                                                                                                                                                                                               |
|                               |                                                                                                                                                                                                                                                           | De grootste stroom verhuizers binnen Almere zijn starters.                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Verhuisgeneigden              | Motieven om ergens naartoe te verhuizen hebben vaak te maken met historie of sfeer, daarom zijn steden als Amsterdam en Haarlem meer in trek dan Almere.                                                                                                  | Voor Almere geldt dat bepaalde groepen mensen die in Almere wonen niet per se gebonden zijn aan Almere. Mensen die wonen in steden als Amsterdam en Haarlem hebben meer binding met deze steden.                                                                                                                                                        |
| Afkomst                       | -                                                                                                                                                                                                                                                         | De afkomst van mensen die verhuizen naar/in Almere bestaat is ook Almeerder. Kortom lage aanwas van buiten Almere.                                                                                                                                                                                                                                      |
| Gevolgen crisis op woonwensen | Voor de gehele regio geldt nog steeds dat de crisis een obstakel is voor mensen om te gaan verhuizen. Maar mochten mensen willen verhuizen dan heeft dit vaak te maken met een verbetering van het huis. Dus mooier en groter willen wonen.               | Voor Almere geldt hetzelfde als voor de rest van de regio.                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Woningbouw                    | Voor de hele regio geldt dat zelfbouw vooral in trek is bij hoog opgeleide jongeren en de mensen met hogere inkomens.                                                                                                                                     | Het percentage dat interesse heeft in nieuwbouw en zelfbouw ligt in Almere het hoogst. Zelfbouw en nieuwbouw is op dit moment ook de belangrijkste markt in Almere. Dit is natuurlijk te verklaren door het feit dat er op dezelfde schaal geen ontwikkelingen zijn in Nederland. Echter de woningbouwproductie in Almere is nog nooit zo laag geweest. |
| Woonsegmenten                 | De verdeling in de totale regio is 40% corporatie, 49% koop en 11% particuliere huur. Eigenlijk is er in de gehele regio dus geen behoefte of een gebrek aan particuliere (vrije sector) huur.                                                            | De verdeling in Almere is nagenoeg 30%-70% sociaal huur-koop. Er zijn bijna geen huurwoningen te krijgen in de vrije sector (maar 3% in Almere zit in de particuliere huur).                                                                                                                                                                            |
|                               | Binnen de regio is een trend te zien in het aantal mensen dat verhuist binnen het eigen segment. Dus van rijtjeshuis naar rijtjeshuis.                                                                                                                    | <b>Huurwoningen:</b> De meeste Almeerders zijn naar huurwoningen verhuist binnen Almere.                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                               | Binnen de gezinnen met de hogere inkomens wordt er wel een stap vooruit gedaan in het segment woning. Dus van een rijtjeswoning naar bijvoorbeeld een vrijstaande woning                                                                                  | <b>Koopwoningen:</b> De grootste doorstroom naar en binnen koopwoningen waren starters.                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                               |                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>Ibba:</b> Van de IBBA regeling maakten starters op de woningmarkt het meeste gebruik. Verder was Homeruskwartier veruit het populairst.                                                                                                                                                                                                              |
|                               |                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>PO:</b> Voor meer als 2/3 van de PO-kavels, op de markt gebracht in 2011 en 2012 werd het verkocht aan Almeerders.                                                                                                                                                                                                                                   |

Tabel 3.1: Onderwerpen en bijbehorende trends.

## Bijlage 4 Oorzaak afhakers IbbA

| Onderwerp     | Oorzaak                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Mogelijk gevolg<br>(zowel positief als negatief)                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Privé         | Het niet over gaan tot het kopen van een IbbA-kavel zat in de privé sferen voornamelijk in het feit dat jonge stellen uit elkaar zijn gegaan en daarom geen IbbA regeling kunnen treffen. De gemeente heeft hier voor de rest ook geen invloed op.                                                                                                                                                                             | -                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Concurrentie  | De geïnterviewde van buiten Almere zien Almere als een plek waar goedkoop gewoond kan worden. Maar wel is gebleken dat er uiteindelijk is gekozen voor steden als Weesp en dat mensen alsnog liever in Amsterdam blijven. Het imago van Almere is hier zeker onderdeel van.                                                                                                                                                    | Problemen die zich voordoen in Almere, zoals het meest recente incident van het bekladden van een woonhuis met hakenkruisen in Almere Poort zorgt niet voor een verbetering van het imago.                                                                                                                                                  |
| Proces (tijd) | Wellicht de belangrijkste oorzaak van het niet kopen van een IbbA-kavel is het proces dat volgens diverse geïnterviewde te lang duurt. Nu is het zo dat het gehele proces twee jaar duurt voordat je daadwerkelijk in een zelfontworpen IbbA-woning woont. Het kopen van een bestaande woning neemt veel minder tijd in beslag. Mensen/starters hebben vaak het geduld niet om te wachten.                                     | Juist doordat het proces zo lang duurt gaan mensen opzoek naar andere mogelijkheden. Deze is door een aantal ondervraagden gevonden in de starterslening. Met deze starterslening waren deze ondervraagden alsnog in staat op een (bestaande) woning te kopen. Het proces moet aanzienlijk versneld worden om het aantrekkelijker te maken. |
| Financieel    | Een belangrijke oorzaak dat mensen niet kiezen voor een IbbA-woning is dat met name startende eenpersoonshuishoudens te weinig verdienen om in aanmerking te komen voor een IbbA regeling. Daarbij komt dat (IbbA) nieuwbouw vaak duurder is dan de bestaande kleinere woningen en appartementen. Enkele ondervraagden hebben daarom gekozen (in combinatie met het onderwerp proces) voor een starterslening vanuit het Rijk. | Nu kan er nog gebruik gemaakt worden van deze starterslening, maar dit 'potje' raakt ook een keer op. Wat doen starters/geïnteresseerden dan? De gemeente zou hier op in kunnen spelen.                                                                                                                                                     |

Tabel 4.1: Oorzaak en mogelijk gevolg afhakers IbbA.

## Bijlage 5 Overzicht stimuleringsmaatregelen

| Stimuleringsmaatregel                     | Doel                                                                                                                                                                                                                                                                              | Doelgroep                                          |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| <b>Prestatieafspraken met corporaties</b> | Afspraken maken met corporaties ten aanzien van IbbA.                                                                                                                                                                                                                             | Starters (sociale huur en sociale koop)            |
| <b>Prestatieafspraken met beleggers</b>   | Afspraken maken met beleggers om met name middeldure huurwoningen mogelijk te realiseren.                                                                                                                                                                                         | Middenklasse (vrije huur vanaf €660 tot €800)      |
| <b>Verbreden en vernieuwen IbbA</b>       | Verbreding en vernieuwing van het IbbA concept, goedkoper of andere vormen dan enkel rijtjes.                                                                                                                                                                                     | Starters (sociale koop)                            |
| <b>Starterslening</b>                     | Via de SVn (Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse Gemeenten) kunnen starters een lening afsluiten en deze gebruiken voor het kopen van een eerste koopwoning.                                                                                                            | Starters (sociale koop sector)                     |
| <b>Talent in ontwikkeling</b>             | De bedoeling is dat er meer ruimte komt voor jong talent de met een frisse blik naar architectuur en gebiedsontwikkeling kijken                                                                                                                                                   | Diverse doelgroepen                                |
| <b>Herprogrammering</b>                   | Het herprogrammeren/herverkavelen van niet verkoopbare kavels in kleinere (voor grondgebonden woning bedoelde) kavels.                                                                                                                                                            | Diverse doelgroepen                                |
| <b>Erfpacht</b>                           | Een andere manier van financieren van een woning, waarbij er jaarlijks (of in één keer) een canon wordt betaald, welke voordeliger kan zijn dan een normale hypotheek vorm.                                                                                                       | Diverse doelgroepen (huur en koop)                 |
| <b>Huurgarantie</b>                       | Het beperken van de risico's voor (private) beleggers bij het bouwen van huurwoningen boven de huurtoeslaggrens.                                                                                                                                                                  | Middenklasse (huurwoningen (€660 tot €800))        |
| <b>Uitgiftevoorwaarden</b>                | Veranderen van de voorwaarden voor sociale huurwoningen. Meer in lijn met wat de Almeerse corporaties willen.                                                                                                                                                                     | Starters en beneden modaal (sociale huur)          |
| <b>Regiecorporatie</b>                    | Kijken naar mogelijkheden om een corporatie op te richten die goedkoper werkt dan de bestaande corporaties. Een corporatie als deze kan dan ook goedkopere woningen aanbieden                                                                                                     | Diverse doelgroepen (huur sector, sociaal en vrij) |
| <b>Terugkopen Oosterwoldgronden</b>       | Deze gronden aan de oostkant van Almere zijn ooit opgekocht door ontwikkelaars, beleggers etc. Maar de komende jaren zal hier niet worden gebouwd. De partijen die grond gekocht hebben kunnen er niks mee en vragen of deze gronden teruggekocht kunnen worden door de gemeente. | -                                                  |

Tabel 5: Overzicht stimuleringsmaatregelen. (Gemeente Almere, 2013)



## Bijlage 6 Confrontatiematrix o.b.v. de ambities

De cijfers 0, 1, 3 en 5 geven aan in welke mate de confrontatie effect op elkaar kan hebben, waarbij:

0 = geen raakvlak, dus geen effect,

1 = confrontatie met geringe impact,

3 = confrontatie met impact,

5 = confrontatie met veel impact.

Het totaal aantal punten per vlak bepaald welke strategie er gekozen moet worden.

| Confrontatiematrix |                                                                                                                               | Kansen                                                                                |                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                 |                                                                                                           | Bedreigingen                                                                                                   |                                                                                                                 |                                                    |                                                                                                                                      |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                    |                                                                                                                               | De nieuwe woningbouwgebieden in laten spelen op (regionale) kansen uit de marktvraag. | Almere wordt interessanter als vestigingsplaats voor bedrijven door het verbeteren van de bereikbaarheid, het aanleggen van moderne bedrijventerreinen etc. | De ontwikkeling van gedifferentieerde woonmilieus geeft mensen uit alle lagen de mogelijkheid om in Almere te komen wonen en een huis te kopen. | 'Mee profiteren' op de verdere ontwikkeling van de MRA als economische top Metropool (economisch gezien). | Het creëren van een overaanbod aan woningen en voorzieningen, waardoor er intern teveel concurrentie ontstaat. | De vraag naar woningen blijkt eenzijdig en de behoefte/vraag aan/naar gedifferentieerde woonmilieus blijft uit. | Concurrentie vanuit de regio voor wonen en werken. | Investerings die gedaan moeten worden t.b.v. de ambities. Het blijft onzeker of deze wel terugverdiend worden of wat deze opleveren. |
| Sterkten           | Door de ontwikkeling van nieuwe woningbouwgebieden, kunnen voorzien in de woningbouwopgave.                                   | 5                                                                                     | 3                                                                                                                                                           | 5                                                                                                                                               | 1                                                                                                         | 1                                                                                                              | 3                                                                                                               | 1                                                  | 3                                                                                                                                    |
|                    | Almere heeft het apparaat om grootschalig te kunnen (blijven) ontwikkelen.                                                    | 3                                                                                     | 1                                                                                                                                                           | 5                                                                                                                                               | 3                                                                                                         | 1                                                                                                              | 1                                                                                                               | 1                                                  | 1                                                                                                                                    |
|                    | Fysiek heeft Almere ook de ruimte om te kunnen voorzien in een groei van wonen, werken en recreëren.                          | 3                                                                                     | 1                                                                                                                                                           | 3                                                                                                                                               | 3                                                                                                         | 3                                                                                                              | 1                                                                                                               | 1                                                  | 3                                                                                                                                    |
|                    | De huidige ontwikkelingen als PO, CPO en IbbA geeft de gemeente Almere voorsprong op andere gemeenten.                        | 1                                                                                     | 1                                                                                                                                                           | 1                                                                                                                                               | 1                                                                                                         | 0                                                                                                              | 0                                                                                                               | 0                                                  | 0                                                                                                                                    |
| Zwakten            | Het huidig aanbod (woningen) in Almere is al groot, dus het is maar de vraag of er nog meer afgezet kan worden.               | 3                                                                                     | 1                                                                                                                                                           | 3                                                                                                                                               | 5                                                                                                         | 5                                                                                                              | 5                                                                                                               | 5                                                  | 5                                                                                                                                    |
|                    | Het huidige slechte imago van Almere.                                                                                         | 5                                                                                     | 5                                                                                                                                                           | 1                                                                                                                                               | 5                                                                                                         | 3                                                                                                              | 1                                                                                                               | 5                                                  | 3                                                                                                                                    |
|                    | Een (huidige) eenzijdige bevolkingsopbouw die het behalen van de ambities mogelijk in de weg staat.                           | 5                                                                                     | 3                                                                                                                                                           | 3                                                                                                                                               | 3                                                                                                         | 3                                                                                                              | 5                                                                                                               | 1                                                  | 3                                                                                                                                    |
|                    | Almere kent een beperkte economische dynamiek, veel mensen die hier wonen werken daarom in de regio (voornamelijk Amsterdam). | 3                                                                                     | 5                                                                                                                                                           | 1                                                                                                                                               | 3                                                                                                         | 1                                                                                                              | 1                                                                                                               | 1                                                  | 1                                                                                                                                    |

Op basis van het optellen van het aantal punten, heeft 'Zwakten vs. Kansen' de meeste punten (54 punten). De te kiezen strategie is dan 'Schoon schip maken'.

## Bijlage 7 Confrontatiematrix o.b.v. het kavelaanbod

De cijfers 0, 1, 3 en 5 geven aan in welke mate de confrontatie effect op elkaar kan hebben, waarbij:

0 = geen raakvlak, dus geen effect,

1 = confrontatie met geringe impact,

3 = confrontatie met impact,

5 = confrontatie met veel impact.

Het totaal aantal punten per vlak bepaald welke strategie er gekozen moet worden.

| Confrontatiematrix |                                                                                                                                                                               | Kansen                                                         |                                                                                          |                                                                                          |                                   | Bedreigingen                                                     |                                                |                                                                                      |                                                                                               |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
|                    |                                                                                                                                                                               | Ambities bijstellen op basis van de marktvraag en de praktijk. | Van een aanbodmarkt naar een vraagmarkt (je kan dan als gemeente veel selectiever zijn). | Aantrekkende economie/woningmarkt (banken en hypotheekverstrekkers worden weer soepeler) | Verhuisstromen die op gang komen. | De negatieve effecten van het hebben van een grote grondpositie. | Eenzijdige verhuisstromen van bepaalde groepen | De problemen rondom het imago van Almere waardoor mensen niet in Almere willen wonen | De concurrentie van gebieden buiten Almere (bijvoorbeeld de Bloemendalerpolder, nabij Weesp). |
| Sterkten           | Het huidige kavelaanbod sluit goed aan op de ambities om gedifferentieerde woonmilieus te willen ontwikkelen.                                                                 | 5                                                              | 3                                                                                        | 1                                                                                        | 5                                 | 0                                                                | 5                                              | 5                                                                                    | 5                                                                                             |
|                    | De grondpositie van de gemeente Almere (de gemeente heeft de regie).                                                                                                          | 5                                                              | 0                                                                                        | 3                                                                                        | 5                                 | 3                                                                | 0                                              | 1                                                                                    | 1                                                                                             |
|                    | Het huidige kavelaanbod en de bijbehorende mogelijkheden stelt mensen in staat hun droomhuis te bouwen (flexibiliteit voor de koper).                                         | 5                                                              | 1                                                                                        | 3                                                                                        | 5                                 | 0                                                                | 3                                              | 3                                                                                    | 5                                                                                             |
|                    | De stimuleringsmaatregelen (IbbA-regeling en de starterslening) die mensen kunnen gebruiken bij de aankoop van een kavel (flankerend beleid).                                 | 5                                                              | 1                                                                                        | 5                                                                                        | 5                                 | 0                                                                | 3                                              | 3                                                                                    | 5                                                                                             |
| Zwakten            | Het niet kunnen verkopen van de grond/kavels (rente telt door).                                                                                                               | 5                                                              | 5                                                                                        | 5                                                                                        | 3                                 | 5                                                                | 1                                              | 3                                                                                    | 5                                                                                             |
|                    | Eenzijdige reden waarom mensen in Almere komen wonen (veel woning voor weinig geld).                                                                                          | 5                                                              | 5                                                                                        | 3                                                                                        | 1                                 | 0                                                                | 3                                              | 5                                                                                    | 5                                                                                             |
|                    | Door het grote kavelaanbod in de gehele gemeente Almere, zichzelf wegconcurreren. Het niet creëren van schaarste op de woningmarkt door de gemeente Almere (teveel aanbieden) | 5                                                              | 5                                                                                        | 1                                                                                        | 1                                 | 3                                                                | 0                                              | 0                                                                                    | 5                                                                                             |
|                    | Processen voor zelfbouw die lang duren, waardoor kavels alsnog niet verkocht worden.                                                                                          | 5                                                              | 0                                                                                        | 0                                                                                        | 0                                 | 0                                                                | 0                                              | 0                                                                                    | 0                                                                                             |

Op basis van het optellen van het aantal punten, heeft 'Sterkten vs. Kansen' de meeste punten (57 punten). De te kiezen strategie is dan 'Offensief'.