Kansen benutten

Doelgroepen en woningbouw voor Sluis



Springco Urban Analytics en The Future Institute

6 december 2021

Inhoudsopgave

1. Samenvatting 3
2. Aanleiding en vraagstelling 6
3. Vraag en aanbod op de woningmarkt van gemeente Sluis 7
    - A. Huidige situatie woningmarkt Sluis 8
    - B. Blijvers, vertrekkers en nieuwkomers 15
4. Trends en ontwikkelingen van buitenaf 19
5. De toekomst van de gemeente Sluis 26
    - A. Kansrijke doelgroepen 27
    - B. Trends in relatie tot doelgroepen 31
    - C. Kansrijke woonarrangementen 38
6. Woningbouwprogramma 42
    - Woningbouwprogramma per kern 46
    - Zorgwijk 47
    - Gezinswijk 48
    - Landelijk Wonen 49

Bijlage 1. DISC leefstijlen 50

1. Samenvatting (1)

Voorwaarde voor huishoudens om naar West Zeeuws-Vlaanderen te verhuizen of hier te blijven wonen is dat zij hier woningen vinden die voorzien in hun behoeften. Het gaat er dus niet alleen om of er genoeg woningen zijn, maar ook of die woningen voldoende aantrekkelijk zijn voor de doelgroep die we voor ogen hebben. Vanaf 1945 tot 1985 zijn in Sluis 150 tot 200 woningen per jaar geproduceerd. De oudste zijn nu 75 jaar oud. Dit stelt eisen aan onderhoud en vernieuwing. Er is namelijk een behoorlijke groep mensen die niet in een technisch of sociaal versleten huis wil wonen. Ook niet als dat huis voor een lage prijs kan worden aangekocht. Als er geen moderne woningen te vinden zijn, dan trekken zij weg. Onderhoud van de woningvoorraad is nodig om verval te voorkomen.

De gemeente Sluis heeft een bijzondere woningmarkt. Dat heeft te maken met een aantal factoren, waaronder:

1. **De aantrekkelijkheid van het woonklimaat** door de nabijheid van strand en natuur. Dat zorgt ervoor dat veel huishoudens een woning in de gemeente Sluis kopen om deze een beperkte periode per jaar te bewonen of zelfs te verhuren.
2. **De nabijheid van België,** waardoor ook vanuit België vraag wordt uitgeoefend.
3. **Een uitzonderlijk grote 'catchment area'**. Nederland huishoudens verhuizen over het algemeen over een kleine afstand (gemiddeld 33 km). Huishoudens die naar de gemeente Sluis verhuizen, doen dat gemiddeld over een afstand van 78 km. De vraag op de West Zeeuws-Vlaamse woningmarkt wordt dus vanuit een groot gebied uitgeoefend.

In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst. In de samenleving zijn trends zichtbaar die doen vermoeden dat simpelweg doortrekken van demografische ontwikkelingen onvoldoende is voor de onderbouwing van een woningbouwprogramma. De belangrijkste daarvan zijn de grote vraag naar landelijk wonen bij vitale senioren, herwaardering van het dorps wonen bij de generatie Y, het online werken, leren, winkelen, ontspannen en sociaal verkeren en het wonen op meerdere plaatsen tegelijk ('deeltijd wonen'). Deze ontwikkelingen verhogen de relatieve aantrekkelijkheid van West Zeeuws-Vlaanderen. Zeker als die enkele keer dat je wel naar een andere plek in Nederland reist, dat ook soepel en comfortabel verloopt.
De bijzondere aspecten van de West Zeeuws-Vlaamse woningmarkt en de trendbreuken in de samenleving, maken het moeilijk om een heel precieze voorspelling van de woningvraag te maken. Bovendien creëert aanbod zijn eigen vraag, zeker als dat aanbod bijzonder is. Om een gevoel te geven voor het aantal woningen dat de woningmarkt van de gemeente Sluis kan absorberen, heeft Springco desondanks een inschatting gemaakt van de vraagontwikkeling. Die inschatting heeft door voornoemde onzekerheden wel een behoorlijke bandbreedte.

Voor de ontwikkeling van Sluis zien wij vooral de volgende doelgroepen.

1. **Ouderen boven 75 jaar.** De vergrijzing in Sluis vraagt om woonvormen die nu onvoldoende in de voorraad aanwezig zijn (levensloopbestendig, geclusterd wonen). Deze woningen voorzien niet alleen in een grote behoefte, maar maken ook aantrekkelijke woningen vrij voor (startende) gezinnen op de woningmarkt.
2. **Gezinnen.** Moderne betaalbare duurzame woningen nabij voorzieningen in aantrekkelijke buurten dragen bij aan het behoud en het aantrekken van jonge gezinnen in Sluis. Deze middelbaar opgeleide groep is belangrijk bij het invullen van de toenemende vraag naar personeel in de zorg en onderwijs. De kwaliteit en lagere prijs van het wonen in Sluis maakt een verhuizing vanuit de stedelijke gebieden in Nederland aantrekkelijk.
3. **Senioren tussen 55 en 75 jaar (empty nesters),** die voor een nieuwe levensfase op zoek zijn naar rust, natuur en ruimte. In deeltijd of voor vast. Of eerst in deeltijd en later voor vast. Deze groep vitale senioren binden zich aan de nieuwe omgeving en dragen bij aan de sociale, economische en culturele infrastructuur. Ze zijn op zoek naar vrijstaand wonen in het landelijk gebied.

Dit zijn de belangrijkste, maar natuurlijk niet de enige doelgroepen die voor Sluis relevant zijn. In de rapportage benoemen we ook de andere doelgroepen.

1. Samenvatting (2)

Om deze doelgroepen te bedienen, zien wij de volgende programma's:

1. **Basisprogramma**. Dit programma gaat uit van de actuele demografische prognose met geringe krimp en voorziet in de vraag van de toenemende groep ouderen in Sluis. Dit betreft 170 woningen in de periode tot 2030.

2. **Ambitieprogramma**. Om te zorgen voor een vitaal en krachtig Sluis met voldoende inwoners, voldoende zorgcapaciteit en een aantrekkelijk sociaal en cultureel leven is veel meer nodig. Naast nieuwe woonbuurtjes in/ bij de kernen voegen we landschappelijk wonen in het buitengebied toe. Dat is de troefkaart. Sluis heeft daarvoor de ruimte, er is een grote vraag en het draagt bij aan versterking van de landschappelijke kwaliteit van het gebied. Woningen zijn te gast in het landschap en het landschap is voor iedereen toegankelijk.

3. **Herstructureringsprogramma.** Dit programma gaat uit van noodzakelijke vernieuwing van de woningvoorraad. In de woonvisie wordt uitgegaan van sloop en nieuwbouw van 300 woningen. Dit zullen over het algemeen de goedkoopste woningen in de voorraad zijn. Deze worden in een zelfde verhouding teruggebouwd. Door middel van monitoring moet worden beoordeeld of het tempo voldoende is. Deze opgave vereist een aanvullend (financieel) instrumentarium. Hierover doen we in deze studie geen uitspraken.

We adviseren de gemeente Sluis om te kiezen voor een ambitieus woningbouw-programma, specifiek gericht op het vasthouden en aantrekken van huishoudens. Maar tegelijk om bij de uitvoering daarvan behoedzaam te zijn. Dat betekent dat wij de gemeente Sluis níet adviseren om vandaag een besluit te nemen voor de realisatie van **netto 845 woningen tot 2030**, maar wel om die ambitie uit te spreken.

De aantallen geven een richting weer. Omdat we niet op voorhand aan kunnen geven hoeveel huishoudens van buiten Sluis naar Sluis zullen komen, zal monitoring aan moeten geven of dit programma verhoogd of verlaagd moet worden om de vraag in de markt goed te kunnen bedienen.

Bouwprogramma tot 2030 - Gemeente Sluis					
			Basis	Ambitie	Ambitie plus herstruc-turering
Huur	Eengezinswoning	<750		90	258
		750-1.000		25	25
		>1.000		15	15
	Appartement	<750	85	105	168
		750-1.000	5	10	10
		>1.000	20	25	25
Koop	Eengezinswoning	<200.000		40	104
		200.000 - 300.000		165	165
		300.000-400.000		145	145
		>400.000		130	130
	Appartement	<200.000	5	5	10
		200.000 - 300.000	25	35	35
		300.000-400.000	10	20	20
		>400.000	20	35	35
Totaal			170	845	1145

Het ambitieprogramma wordt verdeeld over 3 marktsegmenten

1. **Woonvormen voor ouderen.** Dit segment beslaat ongeveer 20% van het bouwvolume.
2. **Woonbuurten voor (startende) gezinnen,** deels op herstructureringslocaties. Het aandeel van dit segment ligt op ongeveer 40%.
3. **Landschappelijk wonen voor empty nesters van binnen en buiten het gebied.** Ook dit deel vormt 40% van het bouwvolume.

Voor Oostburg kunnen de woningen voor ouderen deels in de vorm van woningen boven winkels worden uitgevoerd en deels als woningen in de (nieuwe) zorgwijk als omslag van intramurale (verpleeg- en verzorgingshuis) tot extramurale (geclusterde) woningen. Woningen voor (startende) gezinnen kunnen gerealiseerd worden op de campus, in het groen, dichtbij onderwijs en voorzieningen.

1. Samenvatting (3)

Aanbod creëert vraag en dat geldt zeker voor de West Zeeuws-Vlaamse woningmarkt. Maar zelfs als het nieuwe aanbod niet tot additionele vraag van buiten Zeeuws-Vlaanderen leidt, is dat niet problematisch. De aantrekkelijkheid van West Zeeuws-Vlaanderen voor huishoudens die op zoek zijn naar een deeltijdwoning legt een bodem in de vraag en daarmee in de prijs. Dat zien we nu ook al. Een aantrekkelijke en gezonde 'deeltijdwoningmarkt' voorkomt zo leegstand. Nieuwbouw moet met name gericht zijn op doorstroming enerzijds en nieuwe instroom anderzijds. De door de doorstroming vrij komende woningen zullen dan mogelijk in de tweede woningenmarkt verdwijnen, maar kunnen ook kansen bieden voor starters die geen nieuwbouw kunnen betalen. Het is algemeen maatschappelijk belang dat er sprake is van balans tussen in deeltijd- en permanent bewoonde woningen.

De groei van het aantal deeltijdinwoners wordt gedreven door een toename van de koopkracht van oudere huishoudens, alsook door de toegenomen mogelijkheden van het online werken en het online onderhouden van sociale contacten. Doordat fysieke nabijheid minder belangrijk wordt, ontstaat de mogelijkheid om langere aaneengesloten perioden elders te werken. Bovendien kan een tweede woning een 'stepping stone' zijn voor een permanente verhuizing naar West Zeeuws-Vlaanderen. Tegenover de voordelen van een 'deeltijdwoningmarkt' (kennismaking met Zeeuws-Vlaanderen, aantrekken van huishoudens, draagvlak voor voorzieningen) kunnen ook nadelen staan (leefbaarheid, prijsvorming van woningen). Dit vraagt van de gemeente Sluis een gebalanceerde afweging bij het deeltijdwonen.

De woonproducten die worden gerealiseerd moeten aansluiten op de totale propositie van de kernen in de gemeente Sluis en die versterken. In de rapportage hebben we het programma tot op kernniveau uitgewerkt. Deze sluit aan op de 'kernenkeuze' in Krachtig Verbonden: niet alles kan overal. Voorstel is derhalve om bij de verdeling van het programma – behoudens het landelijke wonen - uit te gaan van de kernen Aardenburg, Breskens, IJzendijke, Oostburg en Sluis. Voor zover er aantoonbaar behoefte is aan extra woningen in de overige kernen is men aangewezen op het herstructureringsprogramma. Dit programma sluit aan op de woningbehoefte in de kernen en kent additioneel ruimte voor het aantrekken van huishoudens. Afhankelijk van de beleidskeuzen over het concentreren van woningen voor ouderen in kernen met een basis voorzieningenniveau en de beschikbare locatiecapaciteit kan een andere verdeling van de aantallen woningen over de kernen plaatsvinden.

Wij adviseren de gemeente Sluis om een besluit te nemen tot het vergroten van de woningproductie in lijn met de ambitie en maatregelen te nemen om een productie van ongeveer 90 woningen per jaar en de sloop van ongeveer 30 woningen per jaar te realiseren. Tevens adviseren we de gemeente Sluis om in lijn met de regiovisie de realisatie van die woningen op de markt vervolgens goed te monitoren. Dus analyseren of en hoe snel de woningen verkocht worden, aan wat voor huishoudens de woningen verkocht worden, waar die mensen vandaan komen, wat hen ertoe heeft gebracht een woning in de gemeente Sluis te kopen, wat voor 'treintje' dat binnen de gemeente Sluis tot stand heeft gebracht, wat er daardoor met de (relatieve) woningprijzen in de gemeente Sluis is gebeurd, etc.

Essentieel bij het ambitieprogramma vormt de borging van de landschappelijke en architectonische kwaliteit. De woon- en leefkwaliteit van Sluis is het meest gediend met een fraaie, moderne woningvoorraad in de kernen en een hoge landschappelijke kwaliteit in het buitengebied. De kwaliteitsborging achten we voor de toekomst van Sluis van groter belang dan een focus op aantallen. Deze borging vindt bij voorkeur plaats via een stelsel van ontwikkelingsprincipes (maatvoering, toegankelijkheid, erfafscheiding) en niet in de vorm van een voorgeschreven architectuur.

2. Aanleiding en vraagstelling

Aanleiding
In West Zeeuws-Vlaanderen is sprake van ontgroening: jonge huishoudens trekken voor hun opleiding of weg en komen daarna ook niet meer terug naar West Zeeuws-Vlaanderen. Hierdoor neemt het draagvlak voor winkels en voorzieningen af en komt de leefbaarheid in de kernen van de gemeente Sluis onder druk te staan. Werkgevers, waaronder ZorgSaam, krijgen bovendien moeite met het vinden van personeel.

Gemeente en ZorgSaam hebben de handen ineengeslagen om deze spiraal om te buigen. De gebouwen van ZorgSaam passen niet meer bij de eisen van deze tijd en ook niet bij de bedrijfsfilosofie Van ZorgSaam. Die gebouwen moeten dus worden vernieuwd. De gemeente moet investeren in duurzaamheid van zijn gebouwen en ook het winkelvastgoed moet worden aangepakt. Beiden hebben belang bij de vestiging van jongere huishoudens in de gemeente Sluis.

Het eerste project dat voorligt is het centrumgebied van Oostburg. Daar wordt een combinatie gezocht met onder meer de middelbare school (gebouw is nu te groot), bibliotheek, gemeentehuis (duurzaamheidsopgave) en woon-winkelpanden. Dit is een groot project dat veel voorzieningen en bijna een kwart van de bebouwde kom van Oostburg beslaat.

Deze opgave is niet alleen een vastgoedproject, maar moet worden bezien in een bredere context die gaat over leefbaarheid. De negatieve spiraal moet worden doorbroken en omgekeerd. De sleutel voor de vitaliteit van de gemeente Sluis ligt in de vergroening van de bevolking. De beroepsbevolking moet groeien en de vraag is hoe de ontwikkeling van de woningvoorraad maximaal hieraan kan bijdragen.

Springco voerde deze opdracht uit met The Future Institute en in nauwe samenwerking met DiscVision en WYNE, die zich in een separate opdracht heeft gericht op de programmering van retail en voorzieningen in met name de kernen Breskens, Cadzand-Bad, Oostburg en Sluis.

Vraagstelling
Ons onderzoek moet antwoord geven op de vraag welk woningbouwprogramma voor de gemeente Sluis en zijn kernen het beste aansluit op de vraag vanuit de bestaande bevolking, alsmede vanuit nieuwe doelgroepen die aangetrokken worden door de kwaliteiten die de gemeente Sluis nu en straks te bieden heeft.

Deze vraag valt uiteen in de volgende deelvragen:
1. Hoe sluit de woningvoorraad aan op de vraag vanuit de huidige bevolking van de gemeente Sluis, onderverdeeld naar producttypologie en woonmilieu?
2. Welke woonkwaliteiten heeft de gemeente Sluis te bieden?
3. Welke doelgroepen buiten Zeeuws-Vlaanderen - de 'nieuwkomers' - zoeken deze woonkwaliteiten?
4. Welk woningbouwprogramma - kwalitatief en kwantitatief en onderscheiden naar nieuwbouw en herstructurering - sluit aan op de vraag vanuit de bestaande bevolking en nieuwkomers?

3. Vraag en aanbod op de woningmarkt van gemeente Sluis

In dit hoofdstuk geven we antwoord op de volgende vraag:

1. *Hoe sluit de woningvoorraad aan op de vraag vanuit de huidige bevolking van de gemeente Sluis, onderverdeeld naar producttypologie en woonmilieu?*

Deze vraag beantwoorden we door in te gaan op de volgende onderwerpen:

A. Huidige situatie woningmarkt Sluis

B. Blijvers, vertrekkers en nieuwkomers

3A. Huidige situatie op de woningmarkt van Sluis

Woningvoorraad

De huidige woningvoorraad van Sluis bestaat uit 12.800 woningen. Daarvan zijn ongeveer 11.000 woningen permanent bewoond (BRP geregistreerd). Daarnaast zijn er 1.260 woningen in gebruik zonder inschrijving BRP. Dit geldt als de flexibele schil. Het overige deel (540 woningen) is de 'echte' leegstand.

Deze flexibele schil heeft de mogelijkheid om verder uit te breiden. Als we kijken naar de ontwikkeling in Nederland, zien we een stijgende lijn in het aantal recreatiewoningen. De bouwproductie is in de periode 2012 tot 2021 bijna verdrievoudigd.

Ontwikkeling demografie
Wat betreft de demografie is er nauwelijks sprake van krimp: per jaar circa 25 huishoudens, dat is zeer beperkt. Het huidige provinciale beleid is hier op afgestemd: er worden geen nieuwe woningen toegevoegd zonder bevolkingsgroei. Het aandeel deeltijdwoningen is ver bovengemiddeld in Sluis. Tegenover de krimp van de vaste bevolking staat een groei van de bevolking in de flexibele schil.

Voorraad	
Reguliere voorraad	11540
2de woning in reguliere voorraad	1260
Totaal	12800

Demografische ontwikkeling *huishoudens*						
Doelgroep	2021	2025	2030	2035	2040	Verschil 2021-2040
Klein_hh, <30 jaar	567	519	479	402	398	-169
Klein_hh, 30-54 jaar	1737	1697	1678	1648	1571	-166
Gezin, alle leeftijden	3064	3019	2993	3011	3001	-63
Klein_hhm, 55-74 jaar	3723	3480	3310	3100	2827	-896
Klein_hh, 75+ jaar	2134	2473	2674	2795	2880	746
Totaal	11225	11188	11134	10956	10677	-548

3A. Huidige situatie op de woningmarkt van Sluis

Kwalitatieve vervanging
De huidige woningvoorraad gaat niet voor altijd mee. Wanneer we uitgaan van vervanging van de woning van eens in de 50-100 jaar, dan komt de vroeg naoorlogse productie nadrukkelijk in beeld. In de periode van 1945 tot 1985 werden 150 tot 200 woningen per jaar gebouwd. De oudste woningen zijn inmiddels meer dan 75 jaar oud. In de afgelopen jaren is reeds begonnen met deze kwalitatieve vervanging: gemiddeld werden er 50 woningen per jaar gesloopt.

In de regionale woonvisie wordt uitgegaan van sloop en nieuwbouw van 300 woningen. Op deze locaties kunnen aantrekkelijke woningen voor (startende) gezinnen worden gebouwd. Door middel van monitoring moet worden beoordeeld of dit tempo voldoende is. Deze opgave vereist een aanvullend (financieel) instrumentarium.

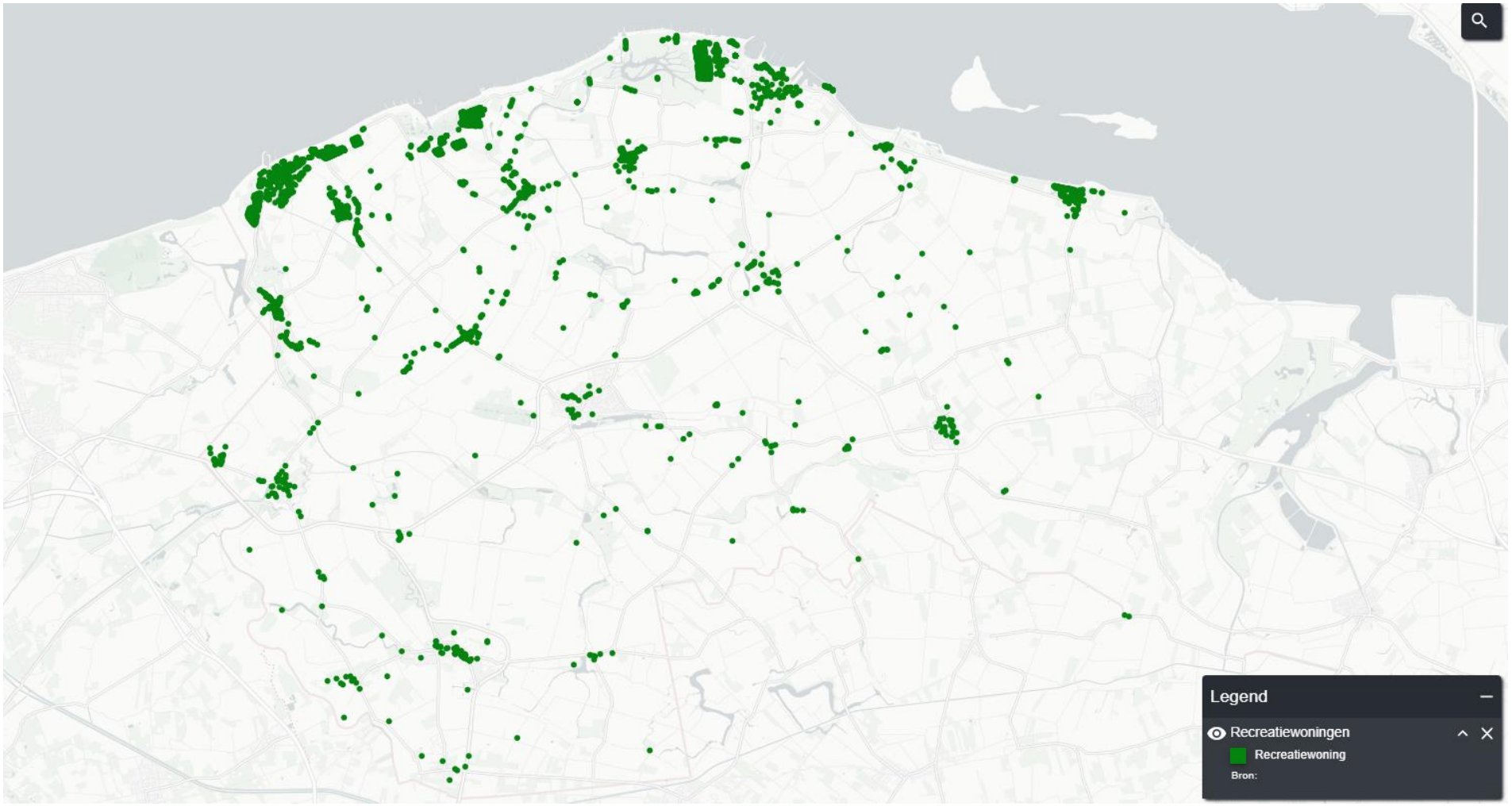
Op de volgende pagina's wordt meer inzicht gegeven in de huidige woningmarkt.

Woningvoorraad Sluis naar bouwjaar													
	1000 tot 1850	1850 tot 1905	1905 tot 1925	1925 tot 1945	1945 tot 1955	1955 tot 1965	1965 tot 1975	1975 tot 1985	1985 tot 1995	1995 tot 2005	2005 tot 2015	vanaf 2015	Totaal
Eengezinswoning	127	771	1125	994	2036	1441	1819	1355	1009	845	304	337	12163
Meergezinswoning	6	8	15	22	95	52	176	206	201	534	526	148	1989
Totaal	133	779	1140	1016	2131	1493	1995	1561	1210	1379	830	485	14152 *
Bron: CBS, 2021													

Er is een verschil tussen de gemeentelijke administratie en CBS. De voorraad van 12.800 woningen betreft de reguliere woningvoorrraad. Daarnaast heeft een deel van de voorraad recreatiewoningen een woonfunctie toegekend gekregen.

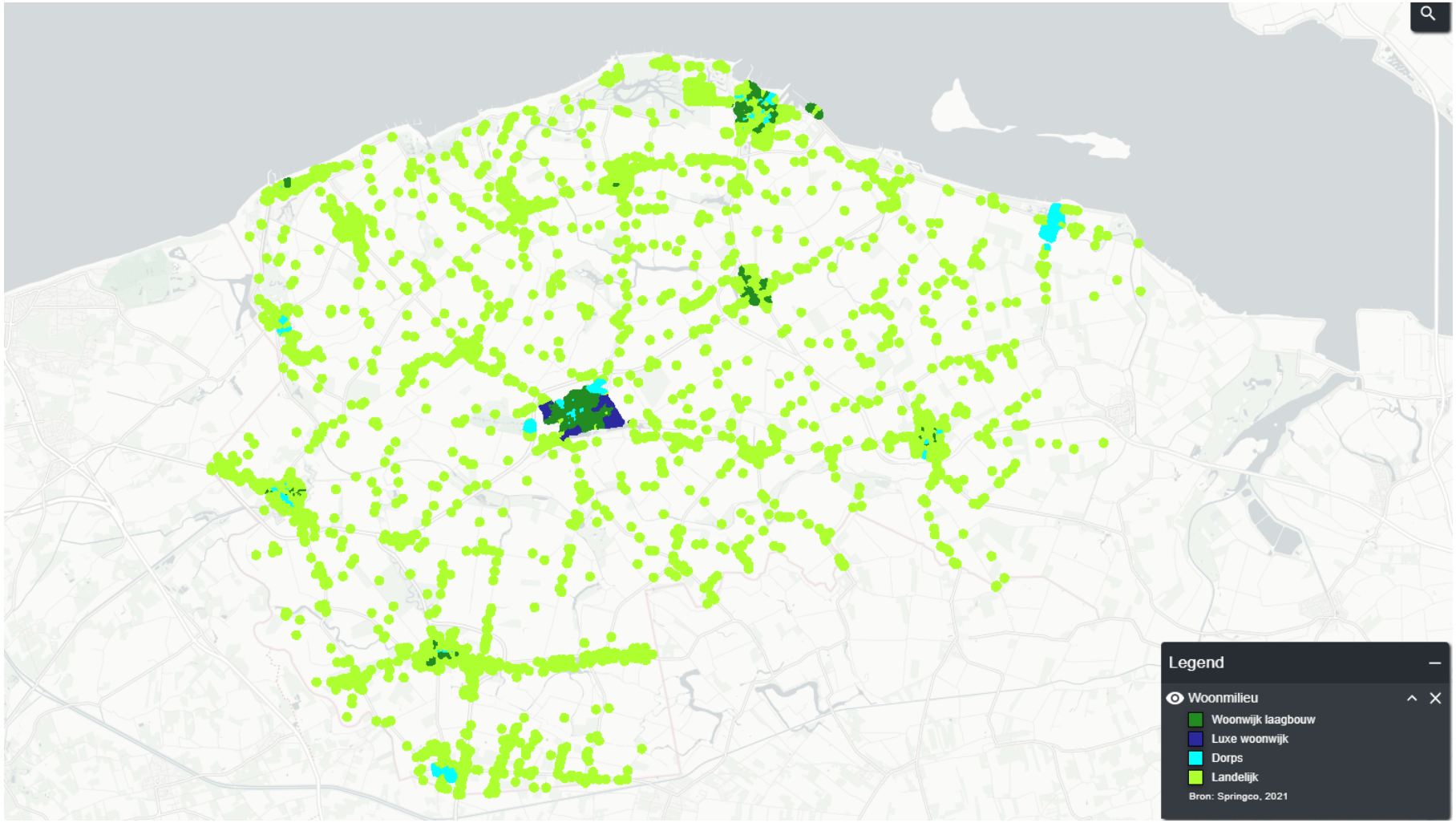
3A. Huidige situatie op de woningmarkt van Sluis

De gehele gemeente Sluis kent veel recreatiewoningen. Een concentratie is vooral te zien in de kustzone van 2,5 km. De woningen komen geconcentreerd voor in de vakantieparken, maar ook gespikkeld in de reguliere woningvoorraad.



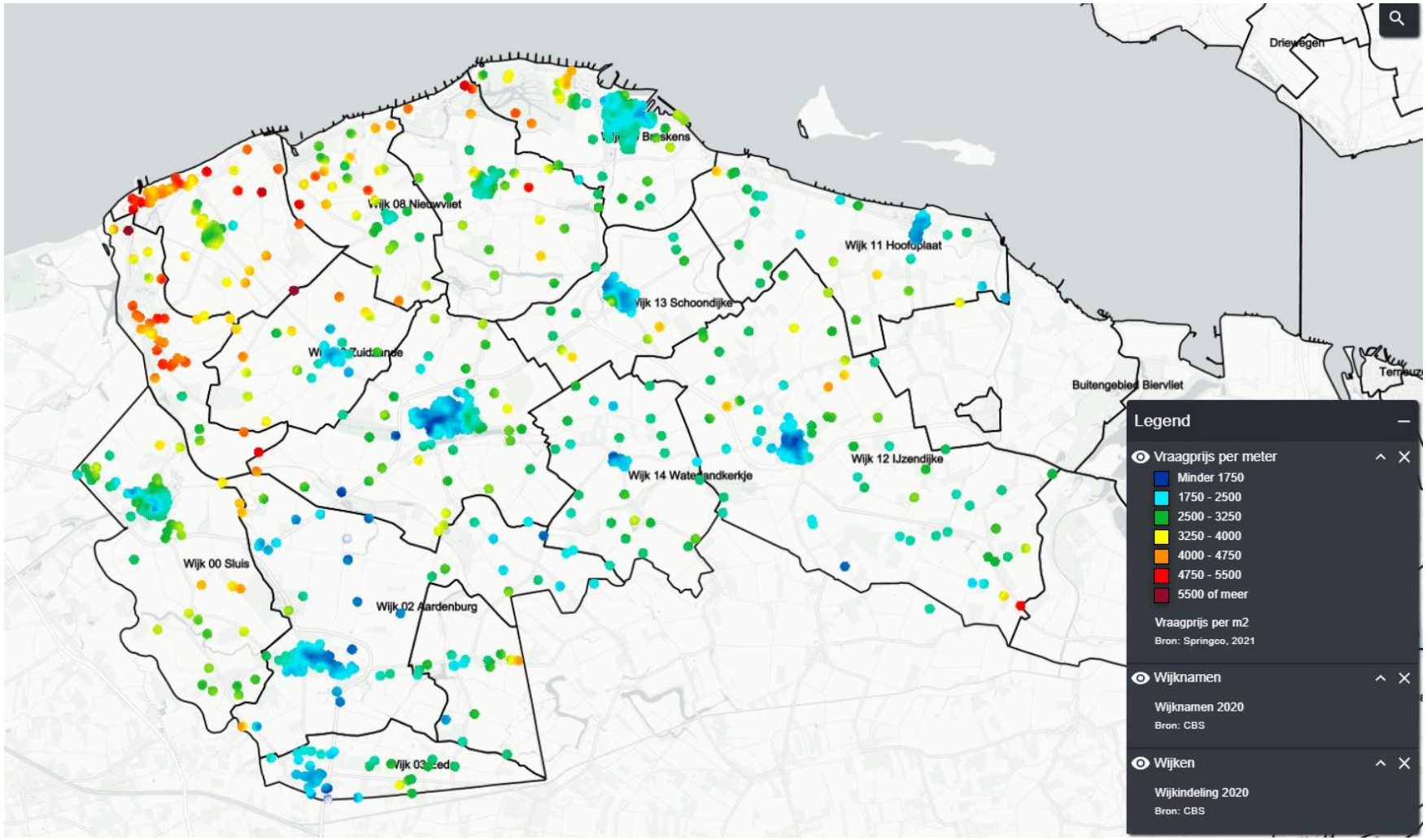
3A. Huidige situatie op de woningmarkt van Sluis

In de gemeente Sluis komt in de buitengebieden veel landelijk wonen voor, in de kernen vooral het dorps en suburbane woonmilieu (woonwijken). Het stedelijke woonmilieu komt in de gemeente Sluis niet voor.



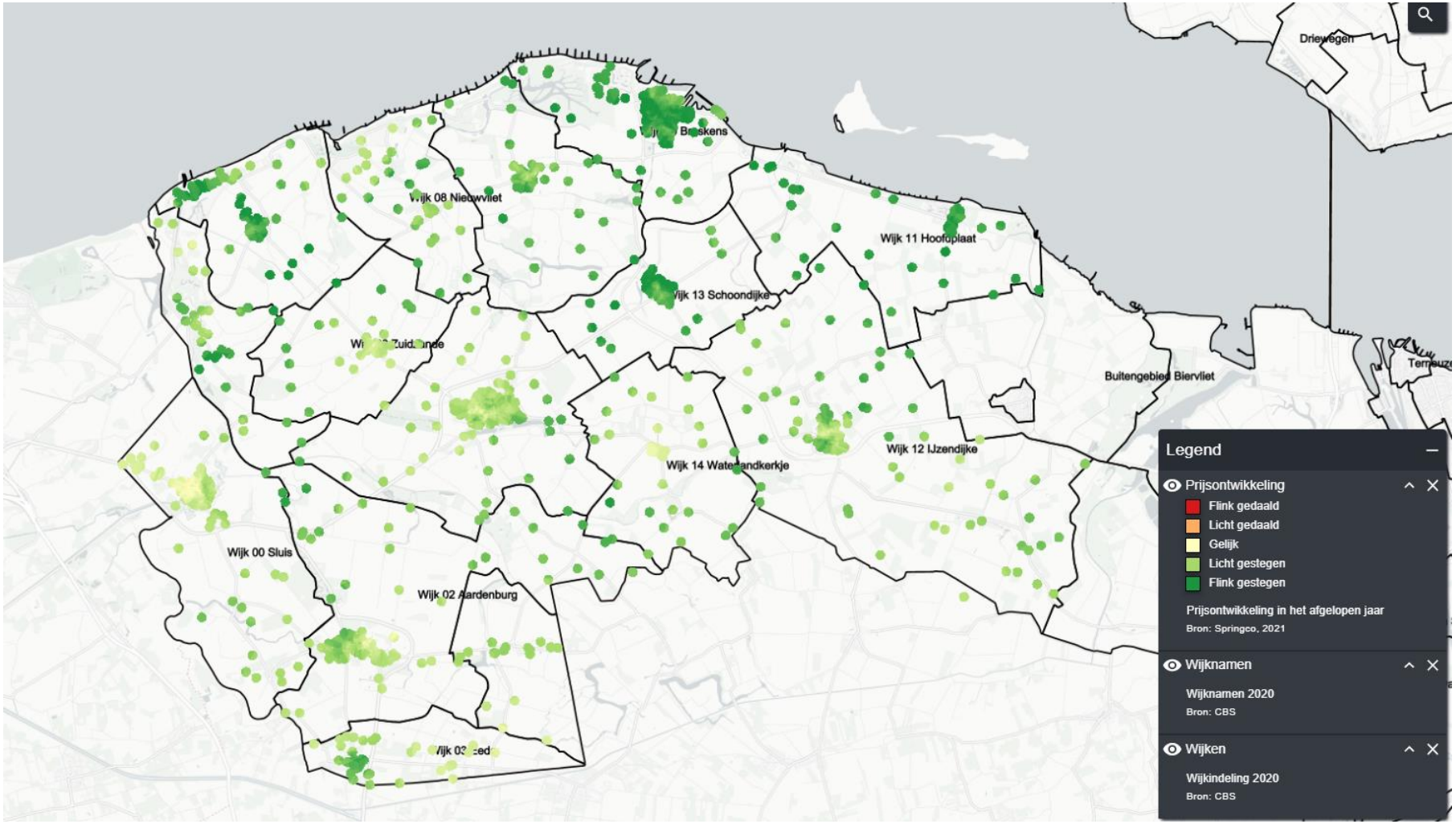
3A. Huidige situatie op de woningmarkt van Sluis

In de woningprijs is een zeer sterke differentiatie zichtbaar: van minder dan € 1.750 per m2 in de kernen, landelijk rond € 3.000 per m2 en aan de kust tussen € 4.000 en € 5.000 per m2.



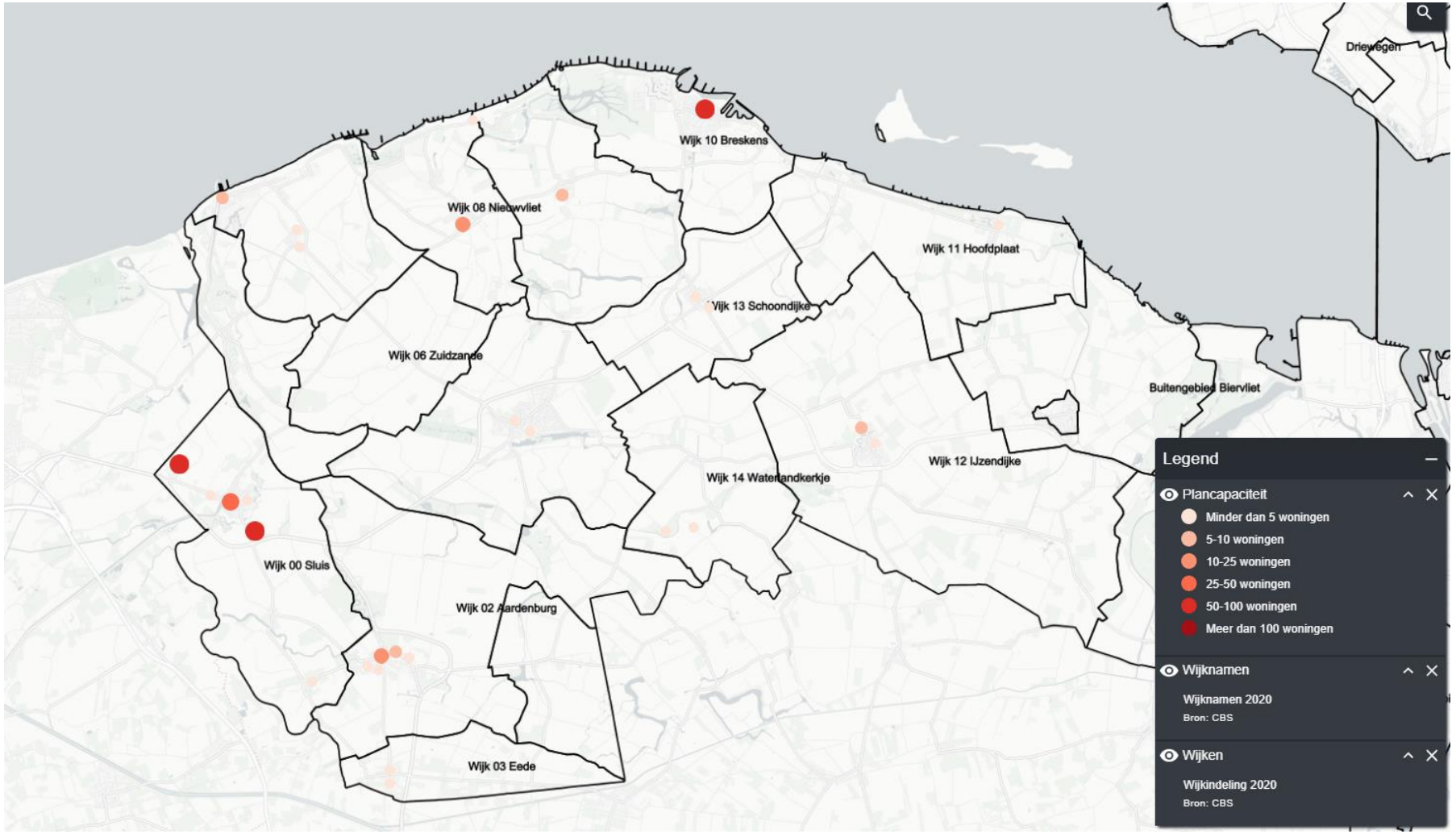
3A. Huidige situatie op de woningmarkt van Sluis

Opvallend is de prijsontwikkeling van het afgelopen jaar: vooral een stijging in de al duurdere gebieden (kust en in landelijke gebied) en in de kernen Breskens, Cadzand, Hoofdplaat en Schoondijke. Een kleine prijsstijging is zichtbaar in de overige kernen.



3A. Huidige situatie op de woningmarkt van Sluis

De huidige plancapaciteit bevindt zich vooral in de kernen, nauwelijks in het landelijke gebied.



3B. Blijvers, vertrekkers en nieuwkomers

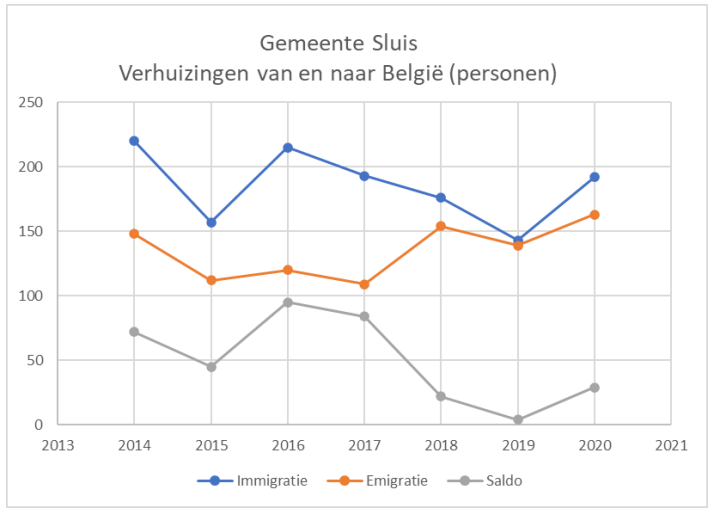
Inzicht in verhuizingen naar en van Sluis en andere gemeentes en regio en provincie van de afgelopen 5 jaar
Voor de empty nesters met een middel en hoog inkomen bestaat er een positief saldo met Zeeland, (nog) niet met Zeeuws Vlaanderen. Dit betekent dat er uit deze doelgroep meer mensen zich vestigen dan vertrekken. Het positieve saldo van *empty nesters* in Zeeland biedt kansen voor Zeeuws Vlaanderen. De kwaliteiten van dit gebied (rust, ruimte, maar ook interessante steden in de omgeving) zijn immers hoog. Het nadeel van een lagere bereikbaarheid weegt voor deze groep minder zwaar. Voor Sluis is er een positief saldo bij kleine huishoudens met een laag inkomen en gezinnen met een laag en gemiddeld inkomen. Deze huishoudens worden mogelijk aangetrokken door de gunstige prijs-kwaliteitsverhouding van de woning.

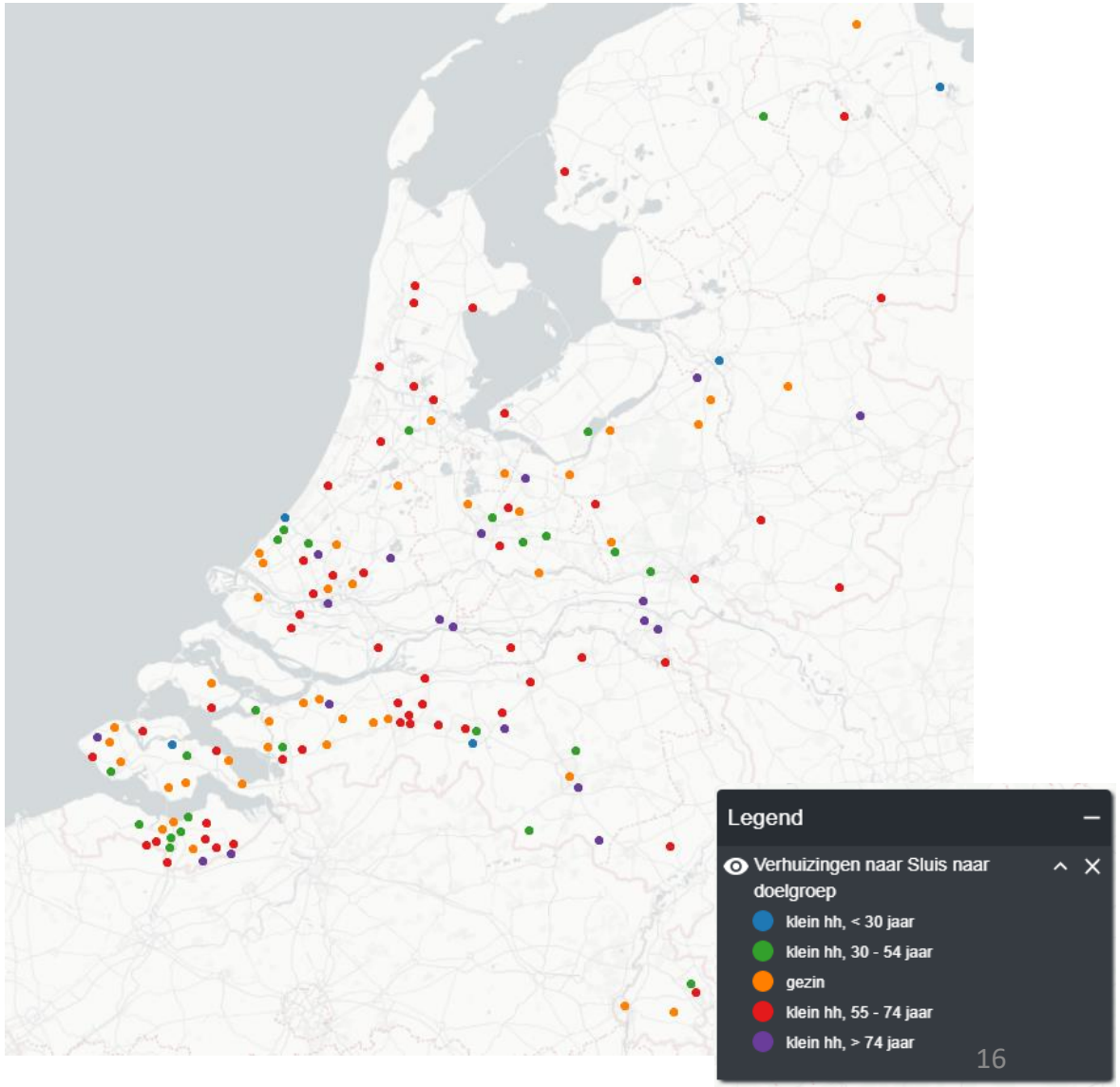
Saldo verhuizingen							
Doelgroep			Saldo Sluis	Saldo Terneuzen	Saldo Hulst	Saldo Zeeuws-Vlaanderen	Saldo Zeeland
Klein huishouden	<30 jaar	<€2000					
		€2000 - €3000					
		> €3000					
	30-54 jaar	<€2000					
		€2000 - €3000					
		> €3000					
Gezin	Alle leeftijden	<€2000					
		€2000 - €3000					
		> €3000					
Klein huishouden	55-74 jaar	<€2000					
		€2000 - €3000					
		> €3000					
	75+ jaar	<€2000					
		€2000 - €3000					
		> €3000					
Oranje = positief, paars = negatief							

3B. Blijvers, vertrekkers en landers

Landers in Sluis
Van ongeveer 15% van de verhuizers naar Sluis hebben we gegevens over het type huishouden en de herkomstlocatie. Deze hebben we hiernaast weergegeven. Naast dat er veel verhuizers uit Zeeland zijn, landen er ook huishoudens van buiten Zeeland in Sluis. Dit zijn vooral huishoudens uit West Brabant en Zuid-Holland Zuid. Vooral gezinnen en empty nesters zijn in de landers vertegenwoordigd.

Vanuit België verhuizen 150-200 personen per jaar naar Sluis. Er vertrekken jaarlijks tussen 100 en 150 personen. Netto is er sprake van een positief migratiesaldo.





3B. Blijvers, vertrekkers en landers

Op basis van feitelijke verhuispatronen in Nederland kunnen we aflezen welke huishoudens in potentie geïnteresseerd zijn om te verhuizen naar een dorps en landelijk woonmilieu. Dat zijn de dominante woonmilieus in Sluis. Uit de analyse blijkt dat (verhoudingsgewijs) vooral empty nesters met hogere inkomens over grotere afstanden verhuizen. Gezinnen vormen absoluut de grootste groep.

Verhuizingen naar Dorps/ Landelijk woonmilieu naar afstand en doelgroep									
Doelgroep			<50	50-100	100-150	150-200	200-250	250-300	300+
Klein huishouden	<30 jaar	<€2000							
		€2000 - €3000							
		> €3000							
	30-54 jaar	<€2000							
		€2000 - €3000							
		> €3000							
Gezin	Alle leeftijden	<€2000							
		€2000 - €3000							
		> €3000							
Klein huishouden	55-74 jaar	<€2000							
		€2000 - €3000							
		> €3000							
	75+ jaar	<€2000							
		€2000 - €3000							
		> €3000							
Gebaseerd op alle verhuizingen in Nederland									

3B. Blijvers, vertrekkers en landers

De vraag vanuit verhuizers in Nederland naar dorps en landelijke woonmilieus betreffen voor 50% gezinnen en voor 23% empty nesters. Voor 78% gaat de vraag uit naar grondgebonden koopwoningen en voor 10% naar grondgebonden huurwoningen. Er is nauwelijks vraag naar appartementen vanuit deze groepen.

Verhuizingen naar Dorps/ Landelijk woonmilieu naar doelgroep en productsegment																
Doelgroep			Huur						Koop								Totaal
			EGW			MGW			EGW				MGW				
			Sociaal	Middelduur	Duur	Sociaal	Middelduur	Duur	Goedkoop	Middelduur	Duur laag	Duur hoog	Goedkoop	Middelduur	Duur laag	Duur hoog	
Klein huishouden	<30 jaar	<€2000	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%
		€2000 - €3000	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%
		> €3000	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	2%
	30-54 jaar	<€2000	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%
		€2000 - €3000	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	2%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	6%
		> €3000	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	2%	5%	0%	0%	0%	0%	8%
Gezin	Alle leeftijden	<€2000	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	5%
		€2000 - €3000	0%	1%	1%	0%	0%	0%	1%	6%	7%	4%	0%	0%	0%	0%	20%
		> €3000	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	5%	20%	0%	0%	0%	0%	25%
Klein huishouden	55-74 jaar	<€2000	1%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	5%
		€2000 - €3000	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	2%	2%	0%	0%	0%	0%	9%
		> €3000	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	6%	0%	0%	0%	0%	8%
	75+ jaar	<€2000	1%	0%	0%	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	5%
		€2000 - €3000	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	3%
		> €3000	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%
Totaal			5%	2%	3%	5%	1%	1%	3%	16%	20%	39%	0%	2%	2%	1%	100%
Gebaseerd op alle verhuizingen in Nederland																	

4. Trends en ontwikkelingen van buitenaf

Om in het volgende hoofdstuk een doorkijkje te kunnen maken naar de toekomst van Sluis, met bijpassende doelgroepen en woonconcepten, staan we in dit hoofdstuk eerst stil bij trends en ontwikkelingen die in Nederland spelen.

Het vormen van een beeld van de toekomst is niet simpelweg het doortrekken van de huidige situatie. Trends en ontwikkelingen van buitenaf beïnvloeden mede wat de toekomst wordt. Daarom worden in dit hoofdstuk een aantal ontwikkelingen genoemd aangevuld met breuken met het huidige denken, die aan invloed winnen binnen het gebied en de beoogde doelgroepen. Hierbij is rekening gehouden met onder meer economische, technologische, sociale en culturele ontwikkelingen.

4. Trends en ontwikkelingen van buitenaf

Van werk waar de baas is naar werken waar je leeft

De rol van werk is in transitie. Met thuis en telewerken is de afstand tot werk minder relevant. Werken kan overal waar men verbonden is. Sfeer, ontwikkelen en groeien zijn belangrijker bij zowel de jongeren als de (pre)senioren. Het kantoor van de toekomst, daar waar je als bedrijf of werknemer gezien wil worden, combineert sfeer met functionaliteit en gemak, steeds vaker is dit nabij de schaarse (blauwe en gele) werknemer.

Werkgelegenheid is er in Zeeuws Vlaanderen genoeg, maar niet het juist gekwalificeerde en voldoende aantal mensen. De praktijk leert dat er ook voor de partners werk moet zijn. Wel leert de ervaring met de Marinierskazerne dat de 'elders gewortelden' de verbinding met hun sociale omgeving niet zomaar opgeven. Een goede woning is niet genoeg. Het gaat ook om het creëren van een sociale omgeving die de potentiële vestigers aantrekkelijk vinden. Ook de cultuur speelt een rol. 'Doe maar normaal, dan doe je gek genoeg' is in het algemeen de instelling van de Zeeuws-Vlaming.



Bronnen:
https://www.youngcapital.nl/werkgevers/blog/4130-onderzoek-dit-zoeken-jongeren-in-een-baan
Stadtsverlaters en Nieuwe Ruralen, Pop up City, 2021
https://popupcity.net/reports/stadverlaters-nieuwe-ruralen/
https://www.bpd.nl/actueel/onderzoeken/hoe-willen-millennials-en-starters-echt-wonen/
https://www.bpd.nl/actueel/onderzoeken/hoe-willen-millennials-en-starters-echt-wonen/
https://www.ad.nl/wonen/particulieren-storten-zich-op-recreatiewoningen~a9135dbd/
https://popupcity.net/reports/everything-is-cancelled-except-the-future/

4. Trends en ontwikkelingen van buitenaf

Van cultuur naar natuur

Het belang van natuur en ecologie wint aan terrein bij alle doelgroepen, zowel op het gebied van leisure als in het bouwen en wonen zelf.

Het begrip 'circulair' is opgenomen in het normaal. Het wordt ook steeds meer een eis. Is dit niet van dwingende wetgeving of ecologische noodzaak, dan is het wel steeds de breder gedragen moraal en het besef van 'economisch' voordeel van hergebruik en opwaardering. In de extreme vorm zien we dit terug in het autarkisch terugtrekken in zelfvoorzienende huizen of zelfs hutten. Dit vraagt ruimte, fysiek, maar ook in (begeleiding bij) regelgeving.

Minder extreem is de snelle adaptie van klimaatneutraal leven en bouwen. De ontwikkeling krijgt massa in het streven naar onafhankelijkheid, nu nog vooral in energie. Het breidt zich uit naar ruimte voor (eigen en buurt) tuinen. Voor de rust en het groen, maar ook voor voeding. De landbouw natuur vermengt zich steeds meer met leisure.

Het maakt ook dat de gewenste voorzieningen minder gericht zijn op consumptie en meer op verdieping. In Sint Maartensdijk is de plaatselijke kringloop – in handen van het Leger des Heils - bijvoorbeeld een *experience*. In Rotterdam opende heeft het Rode Kruis een *flagstore*.



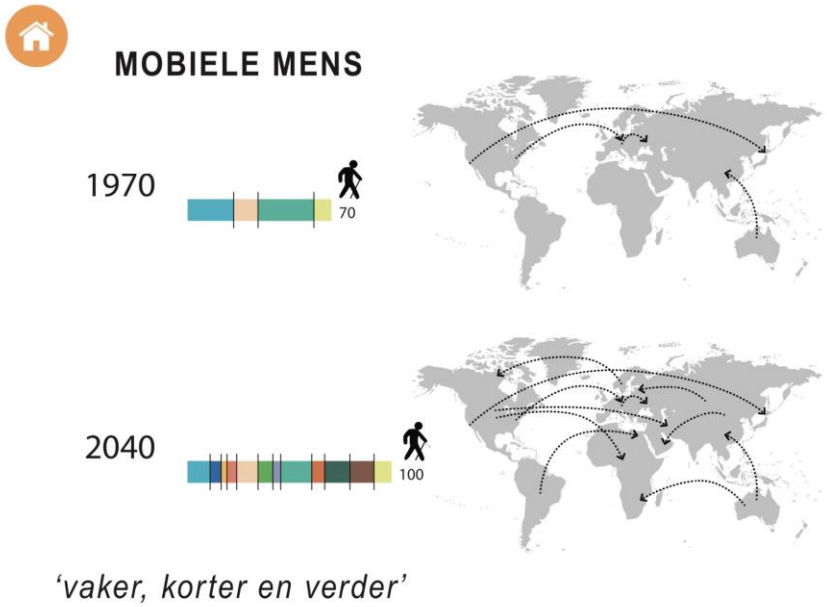
4. Trends en ontwikkelingen van buitenaf

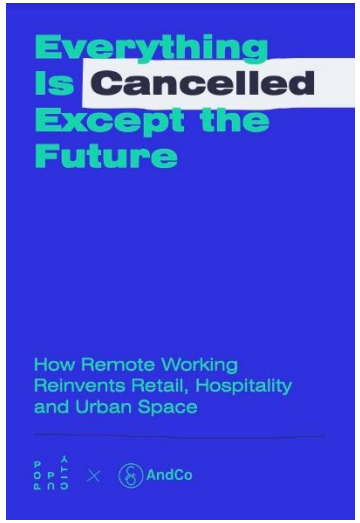
Van eeuwig naar even

Verandering werd een constante. In woon, werk en gezin veranderen we vaker dan ooit van omgeving. Het paradigma van de eeuwigheid wankelt. Tegenwoordig verkast een jonge starter vele malen vaker dan zijn opa dat deed in het hele leven. Dezelfde trend geldt voor werk: we verplaatsen ons vaker en gemakkelijker en doen dat over grotere afstanden. Wonen is niet meer voor eeuwig, maar past zich aan levensfase en ambities die daarbij horen aan. De grens tussen wonen, werken en leisure vervaagt daarom steeds meer. Werk neemt af in belang bij zowel de jongeren als bij de senioren. Bij de jongeren verschuift de ambitie van een carrière naar 'een goed leven en zingeving', terwijl bij de oudere beoogde doelgroepen de piek van het werkende leven voorbij is.

Door deze trend verliezen de steden aantrekkingskracht en winnen dorps en landelijk wonen terrein. Onder jongeren en starters is een dorpse of landelijke omgeving een wezenlijke optie om zich te vestigen. Van de millennials die zijn opgegroeid in een dorpse of landelijke omgeving zegt 56% terug te willen naar een dergelijke omgeving terwijl 22% van de jongeren opgegroeid in de stad wel naar een dorps of landelijke woonomgeving willen verhuizen. Wel is het zo dat het sociale klimaat van belang is. Men zoekt zeker soortgenoten in dit avontuur.

Ook de grens tussen wonen en recreëren vervaagt. De vraag naar een tweede plek groeit en de duur waarop deze plek benut wordt neemt toe door verlenging van het seizoen en meervoudig gebruik van de tweede woning. De ontwikkeling wordt toegeschreven aan zowel de huizenprijzen en de druk op de woningmarkt, maar past ook in een verschuiving van aandacht voor werk naar aandacht voor leven en de thuiswerkervaring tijdens Corona. Door veranderende behoeften aan de functionaliteit van de woning neemt de flexibiliteit van de woning in belang toe.





Bronnen:
Stad van de toekomst / SVP Stedenbouw en architectuur
https://popupcity.net/reports/stadverlaters-nieuwe-ruralen/
https://www.bpd.nl/actueel/onderzoeken/hoe-willen-millennials-en-starters-echt-wonen/
https://www.ad.nl/wonen/particulieren-storten-zich-op-recreatiewoningen~a9135dbd/
https://popupcity.net/reports/everything-is-cancelled-except-the-future/

4. Trends en ontwikkelingen van buitenaf

Van locatie naar allocatie

Met de opkomst van de platformtechnologie zoals Airbnb en Uber, verschuift de nadruk van de locatie waar de voorzieningen zijn geconcentreerd naar de plaats waar de vraag zich afspeelt. Er is geen warenhuis meer nodig om spullen te vergaren en ook zonder werkgever in de buurt kan men via verschillende platformen (bv. Jobbatical) een bijdrage leveren. 'Challenges' zouden jongeren zeggen, taken die los van oude organisaties uitgevoerd kunnen worden. Het afnemende belang van werk als statussymbool en het toenemende gebruik van platforms als bewijs voor kwaliteiten decentraliseert de arbeidsmarkt. De werknemer van de toekomst doet waar hij zin in heeft, op het moment dat het uitkomt. De credits worden bijgeschreven.

Deze ontwikkeling staat nog in de kinderschoenen, maar is kansrijk voor al die banen waarin de taken en skills nodig voor die taken individueel zijn toe te wijzen. Denk hierbij ook aan zorg en ambachten. Men is dan geen verpleegkundige met een opgelegd takenpakket, maar neemt taken (in de omgeving) op zich die passen bij kunde en ambitie. Men draagt bij passend bij de ambities en noden. Dit brengt met zich mee dat het belang van werkgever en voorzieningen afneemt en men kan kiezen voor een bij de levensfase passend woonmilieu.

Voor Zeeuws Vlaanderen opent het deuren naar een ander leefklimaat, waarin werk een minder belangrijke rol speelt en het juist het leven, met gelijkgezinden, het gezin en deel maken van de (sociale) omgeving, de hoofdrol speelt.

Banen worden taken, distributie van arbeid verloopt via platformtechnologie. Belang van werk neemt af, belang van 'goed leven' neemt toe.





4. Trends en ontwikkelingen van buitenaf

Van hiërarchie naar netwerk zelf en samen doen

Bij jong en oud groeit het aantal initiatieven waarin eigendom, lust en last wordt gedeeld. Alleen al op Schouwen-Duivenland zijn zo'n 130 mensen (Knarren, in de leeftijd 50 -90) op zoek naar een buurt om te wonen. Op diverse plaatsen nemen jongeren het heft in eigen handen en organiseren hun eigen droom, al dan niet geholpen door ouders of plaatsgenoten.

Het gemak waarmee men een eigen vraag kan organiseren neemt steeds verder toe, via platforms als crowdbuilding en dit is onder bereik bij de beoogde doelgroepen. Het verdient voor de gemeente Sluis/ regio Zeeuws Vlaanderen te overwegen oud-bewoners actief te benaderen en te begeleiden. Bouw, met je vrienden, je eigen hof. Het kan ook een prijsvraag zijn. Geëigende plaatsen hiervoor lijken locaties in de buurt van waar ouderen al dan niet tijdelijk vertoeven. Als uitbreiding bij een bestaand recreatie gebied, waar de populatie vergrijst, of juist bij de voorzieningen.

Het voordeel is dat deze ontwikkeling stuurbaar is. Overheden en investeerders zijn via deze weg in staat economisch en sociaal gezonde wijken te creëren, waarin bewoners betrokken zijn en in staat zijn een gezonde (woon) toekomst op te bouwen.

In de beleving van wonen zien we een beweging naar meerdere woonstekken tegelijk. Met andere functies. De schrijfhut, de volkstuin, het huisje of de camping. De markt heeft eraan geroken, (buitenlandse) investeerders zetten in op deeltijd en recreatie. Hier is veel ruimte voor ontwikkeling van nieuwe netwerken. De overheid kan een stimulerende en inspirerende rol hierin vervullen. Dit kan omarmd worden door in eigen beheer te ontwikkelen, gefocust op bepaalde doelgroepen, in verbinding met de waardevolle huidige (flex) bewoner. Bestaande regelgeving met betrekking tot bewoning (waarbij de uitkering Gemeentefonds is gekoppeld aan in het BRP ingeschreven bewoners) werken belemmerend om goed op de vraag vanuit de moderne samenleving te reageren. Juist omdat voor Sluis het deeltijdwonen een van de kenmerkende producten is, zal hiervoor aandacht bij de provinciale en landelijke overheid moeten worden





Bronnen:
https://knarrenhof.nl/schouwen-duiveland/
https://www.crowdbuilding.nl/
Initiatief verschuift van hiërarchie naar netwerk
Toename co-operatief opdrachtgeverschap
Toename verdeling taken binnen eigen wijk / buurt (right to challange)
Investeringsbehoefte (tweede) woonproduct

4. Trends en ontwikkelingen van buitenaf

Opkomst micro voorzieningen

Voorzieningen zijn altijd (digitaal) alom aanwezig. Meer dan 80% van de diensten wordt online afgenomen. De levering van het fysieke product gaat steeds vaker langs het microkanaal: direct bij de boer of bij een buur. De rest wordt gebracht, aan de deur of bij een punt in de buurt.

De trend naar micro-voorzieningen, dit is aanbod op een kleine en irreguliere schaal (langs de weg, bij de boer, of in een pop-up) is tijdens de Corona-crisis in een stroomversnelling geraakt. Vergaren werd weer een avontuur en de band met de oorsprong is een manier van ontspannen voor het gezin. Hiermee verschuift de behoefte aan de invulling van voorzieningen. Het kleine winkelcentrum met steeds hetzelfde aanbod transformeert naar een buurtpaleis. Een met de buurt gedeelde plek. Er ontstaan nieuwe voorzieningen, gericht op het combineren van taken en vervoersstromen. Denk hierbij aan daghoreca waar gewerkt kan worden of de kinderopvang als pakketcentrum. Hierdoor zijn de aloude distributiekanalen minder nodig dan ooit. Plekken om samen te komen, te ontmoeten en af te halen des te meer. Dit vraagt om visie op herbestemming van de kleinere winkelcentra, dit is kansrijk voor de gele en blauwe doelgroep (sport, samenkomen, sociaal en werk, distributiepunt). Ook verandering in mobiliteitsvraag verdient hierbij aandacht: ruimte voor (semi) langzaam vervoer, goede autodeel faciliteiten. Kortom: aantrekkelijke knooppunten met voorzieningen voor werk en sociaal.

Dit vraagt voor de gemeente Sluis een visie op de kernen: het is niet zo dat alles overal kan. Daarom is de kernenkeuze (wat doe je in welke dorp) essentieel om te maken. De betekenis van de deelwoningmarkt voor de woonomgeving en woonbeleving speelt daarbij een belangrijke rol.



Bronnen:
https://www.thuiswinkel.org/media/souhybbs/infographic_thuiswinkel_markt_monitor_2021_q1.pdf
https://www.ad.nl/rotterdam/in-het-bezit-zijn-van-een-stukje-rotterdam-zo-word-je-eigenaar-van-het-wijkpaleis-in-middelland~a6c4505c/
https://www.waltherploosvanamstel.nl/tweede-kamer-bespreekt-effecten-bezorgeconomie-op-mobiliteit-milieu-en-leefomgeving/

5. De toekomst van de gemeente Sluis

In dit hoofdstuk geven we antwoord op de volgende vragen:

Welke woonkwaliteiten heeft de gemeente Sluis te bieden?

en

Welke doelgroepen buiten Zeeuws-Vlaanderen - de 'nieuwkomers' - zoeken deze woonkwaliteiten?

Deze vraag beantwoorden door in te gaan op de volgende onderwerpen:

A. Kansrijke doelgroepen
B. Trends in relatie tot doelgroepen
C. Kansrijke woonconcepten
D. Toekomst voor Sluis

Voordat we kijken naar de kansrijke doelgroepen voor de toekomst van Sluis staan we stil bij de huidige aanwezige doelgroepen. Dit doen we aan de hand van het DISC model.

Vervolgens worden de trends uit Hoofdstuk 4 gekoppeld aan de beoogde doelgroepen. Hierbij is gekeken wat speelt bij de voorhoede in deze groepen en in hoeverre ze aandacht verdienen.

Ten slotte kijken we naar kansrijke woonconcepten, dit omdat juist in de gemeente Sluis ruimte lijkt te zijn om voorbij de oude grenzen te kijken. De omgeving is als geen ander gewend aan de wisselde bewoners, heeft een rijkdom aan diaspora met (vakantie) voeten in de streek.

5A. Kansrijke doelgroepen

Het DISC-model kent acht leefstijl kleuren (doelgroepen) met elk eigen kenmerken. Zie bijlage voor verdere toelichten op deze doelgroepen.

D: Rood

Dynamisch, zelfverzekerd,
direct, anders dan anderen, daadkrachtig

DI: Oranje

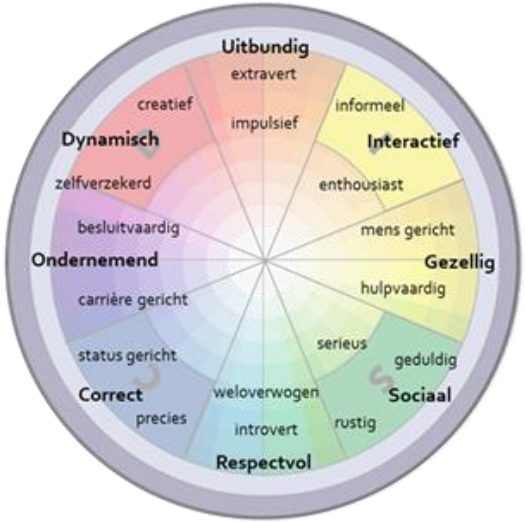
Creatief, uitbundig, vlot,
uitdaging aangaan, impulsief extravert

I: Geel

Inspirerend, actief,
enthousiast, joviaal, informeel, impulsief

CD: Paars

Ondernemend,
besluitvaardig, carrière gericht, gericht op merken / taken



SI: Lime

Vriendelijk, gezellig,
hulpvaardig, mens gericht balans werk / privé.

C: Blauw

Consciëntieus, correct,
precies, nauwkeurig, status gericht, normatief

SC: Aqua

Respectvol, weloverwogen
ruimdenkend, maatschappelijk betrokken, Introvert

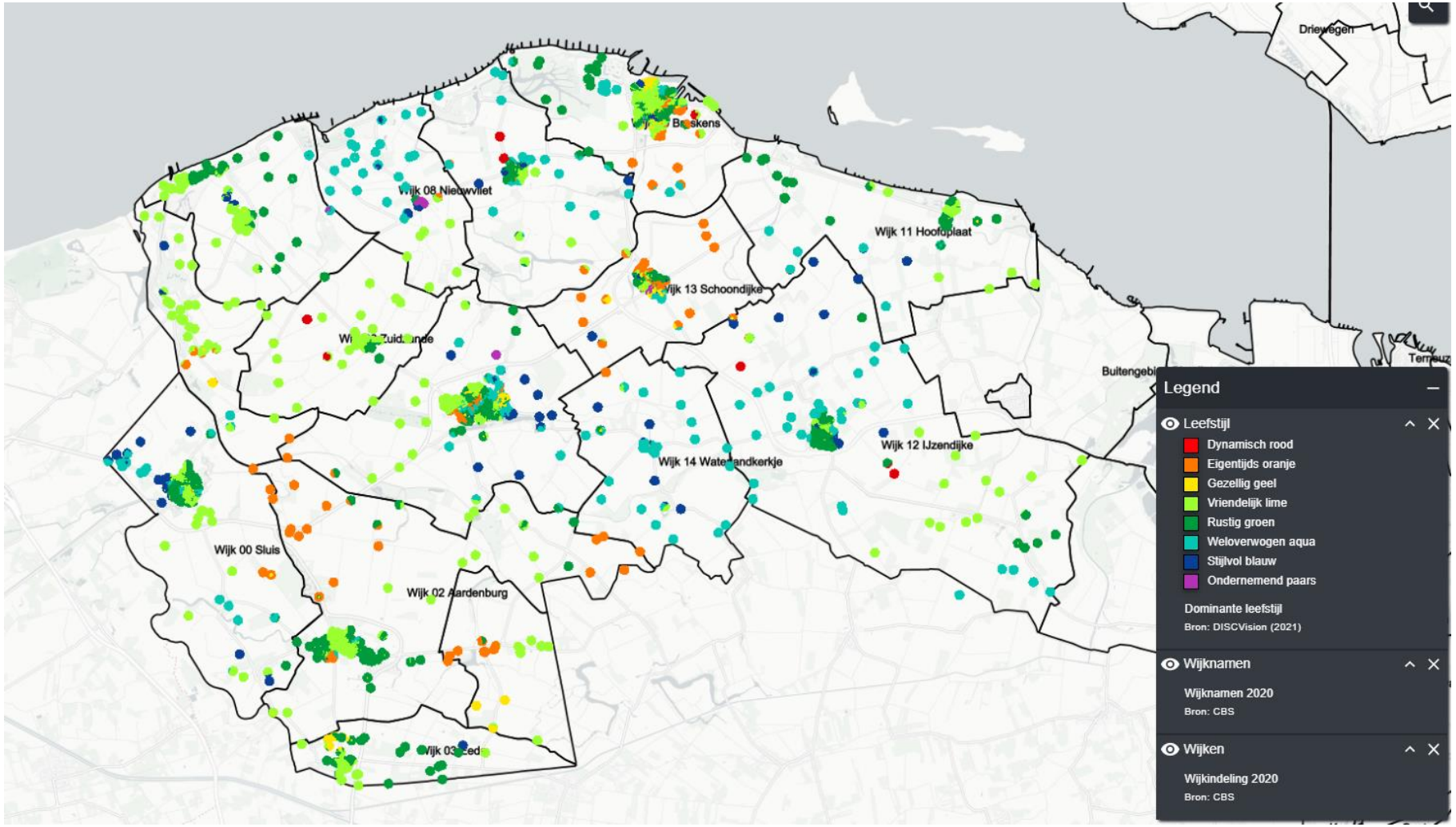
S: Groen

Stabiel, sociaal
rustig, nuchter, serieus, harmonieus, geduldig,

Bron: DISCvision

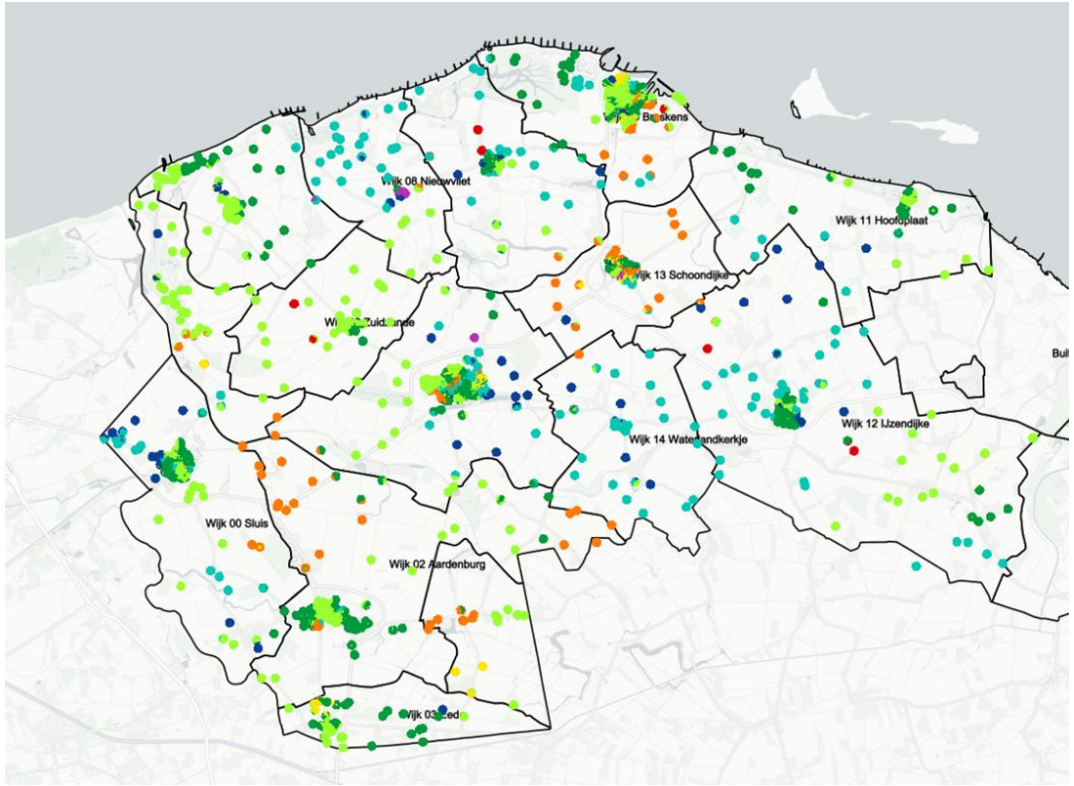
5A. Kansrijke doelgroepen

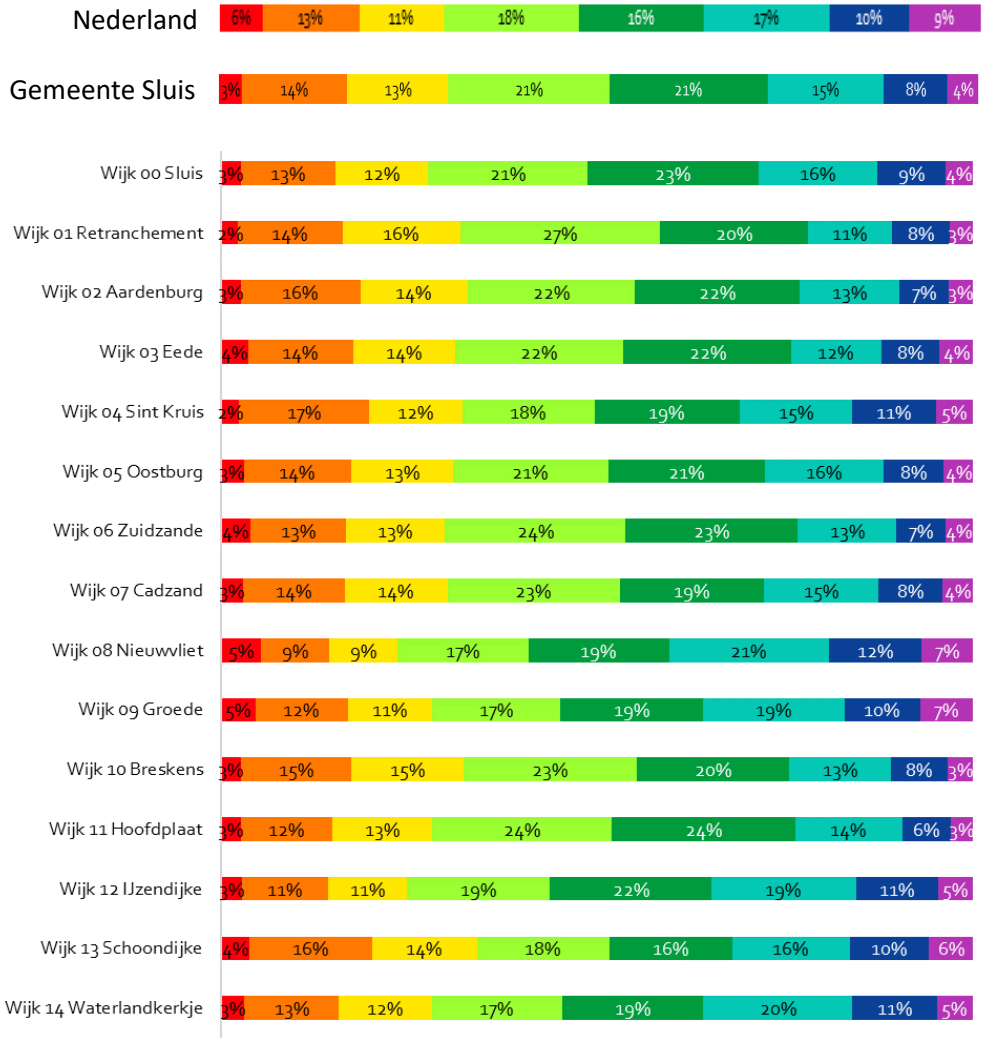
De meest aanwezige leefstijlen in Sluis zijn vooral lime en groen, aangevuld met aqua en oranje. Paars komt niet voor en er is weinig rood, blauw en geel aanwezig. De aanwezige doelgroepen zijn vooral introverte mensen: gericht op gemeenschap, rust, privacy, natuur.



5A. Kansrijke doelgroepen

De verdeling van de leefstijlen onder de verschillende kernen.
De meest aanwezige leefstijlen in Sluis zijn vooral lime en groen, aangevuld met aqua en oranje. De aanwezige doelgroepen zijn vooral introverte mensen: gericht op gemeenschap, rust, privacy, natuur. Nieuwvliet en Groede (de kernen aan de kust) hebben verhoudingsgewijs meer paars, blauw, rood en aqua. Deze bieden een goede ondergrond voor bijvoorbeeld aqua empty nesters
Vergelijking met NL laat zien dat Rood, Paars, Blauw en Aqua duidelijk minder vertegenwoordigd zijn. Positionering van Sluis als natuur, ruimte, kust, nabij grote interessante steden moet het mogelijk maken deze kleuren meer aan te trekken.





5A. Kansrijke doelgroepen

Kansrijke doelgroepen
Hieronder wordt een overzicht dat inzicht geeft in welke doelgroepen interessant of minder interessant zijn voor Sluis. Afgaande op de huidige situatie betekent dit soms een doelgroep behouden of juist nieuw aantrekken. Op de pagina's hierna worden de doelgroepen één voor één doorgenomen. Daarbij wordt de link gelegd met de trends die in het vorige hoofdstuk zijn genoemd. Deze uitkomsten lenen zich voor de discussie waar de meeste aandacht aan te besteden, wie te laten gaan en waarin mee te gaan. Hierbij is, op grond van de data en discussie, aangegeven welke ontwikkelingen aandacht verdienen en hoe in te spelen op wat gaande is, passend bij de genoemde doelgroepen.

Doelgroep	Uitkomst
Rood	Matig interresant, zeer onafhankelijk en lastig stuurbaar. Veel concurrentie van andere gebieden (het Noorden, internationaal). Interessant vanwege de sfeer die deze groep meebrengt en toon die gezet wordt voor blauw, aqua en oranje/ geel. Weinig aanwezig in het gebied.
Paars (Millennial)	Interessant, bedienen en terughalen (uit de steden)
Aqua (empty-nest)	Interessant: behouden, bedienen, (leisure diaspora) bestendigen
Blauw	Interessant: bedienen met ruimte en creativiteit (particulier bouwen ontwikkelen) en terughalen (uit de steden)
Oranje / geel	Interessant: behouden en, bedienen met update woonprogramma (Terug) halen uit de steden
Lime (geelgroen om groene ouders)	Interessant: behouden en bedienen en terughalen, doorstroom bevorderen
Groen	Ja, Behouden en bedienen, doorstroming bevorderen

5B. Trends in relatie tot doelgroepen

Rood

- Van museum naar boshut
- Van ervaren naar doen
- Autarkie

De aandacht van deze groep verschuift van stedelijke (culturele) omgeving naar landelijk en omgegeven door natuur. Cultuur werd deelbaar op microschaal, via het internet of tijdens een huiskamer opera. Zij creëren dat samen, daar is geen stad meer voor nodig. De dynamiek verschuift dan ook naar de eigen groep. De aandacht van rood verschuift van het creëren van kunst naar het creëren van natuur. Steeds vaker vindt dit off grid plaats, met veel ruimte (zowel in gedrag als fysiek). 'Het Noorden' (van Nederland) is hierbij in trek vanwege lage lasten en vrijgevochten cultuur. Autarkie, vrijheid en ruimte zijn kernbegrippen. Autarkie strekt zich uit in ruimte voor zelfbebouwing. Omdat deze cultuur (nog) niet aansluit bij de 'nuchtere Zeeuws-Vlaming' zal dit vooralsnog mondjesmaat kunnen worden ingezet.

Voor rood zijn voorzieningen niet leidend, maar vinden waar mogelijk plaats in eigen beheer en men verdeelt ze onderling. Deze groep vindt genoegen in autarkie en kleinschalige zelfbouw. Ze zijn initiatiefnemers van nieuwe kleine woongemeenschappen, soms bestaand uit een verzameling tiny houses, soms de herontwikkeling van een leeggelopen dorp. Voorzieningen gaan niet over 'meer' maar over precies genoeg en zo min mogelijk. Eigen teelt en de gedeelde buurtopbrengst zijn leidend.

Let op, de ontwikkeling naar autarkisch leven, maar dan geholpen door technologie, vindt zijn weg naar de blauwe en paarse wereld. Dit met een recente omarming van (sensor) technologie.

Trend	Doelgroep Rood
Van werk waar de baas is naar werken waar je leeft	De groep ruimte geven voor het opzetten van nieuw ondernemerschap (horeca, groen)
Van cultuur naar natuur	Deze groep is aanjager van deze ontwikkeling en kan hierin vernieuwend zijn. De aandacht voor de aarde speelt bij kansrijke doelgroepen en past bij het karakter van het gebied. Gemeente en provincie doen er goed aan duidelijke standpunten in te nemen ten aanzien van de natuur, circulair en zachte normen. Hierin kan bij een pragmatische benadering blauw, aqua en lime worden betrokken.
Van eeuwig naar even	Vrije zones uitgeven waar natuurbouw plaats kan vinden.
Van locatie naar allocatie	Arbeid was altijd al irregulier in deze groep. Ontwikkelingen in groep volgen ter inspiratie en monitoring.
Van hiërarchie naar netwerk zelf en samen doen	Is eigen aan de groep.
Opkomst micro voorzieningen	Rood is drijvende kracht achter deze ontwikkeling, ruimte geven.

5B. Trends in relatie tot doelgroepen

Paars

- Terug naar dorp & landelijk
- Onafhankelijk van de baas
- Status uit ruimte en onafhankelijkheid

Ondernemend, besluitvaardig, carrièregericht, vaak stedelijk georiënteerde professionals.

Status verschuift in deze ondernemende carrièregerichte groep van bezitten naar gebruiken, terwijl het werk vaker op afstand wordt uitgevoerd. Zeker bij de starters in deze groep, de millenials zien we een sterke digitalisering en verschuiving in werk en woonambities. Hun carrière richt zich op ontwikkeling en van betekenis zijn, meer dan materiele welvaart. Niet te weinig, maar te veel hoeft niet. Handig en slim omgaan met vraagstukken is belangrijker, graag met technologie. Er is aandacht voor het gezin en onafhankelijkheid. 56% van de millenials die opgroeide in een dorps of landelijk gebied wil daar ook weer wonen. Dit biedt ruimte aan 'terugkomers'.

In deze groep is ruimte voor deeltijd bewoning: zij zien de tweede woning als een verlegstuk voor het leven in de stad. Niet als vakantiewoning op een standaard park, maar als rustige satelliet om (later wellicht permanent) neer te strijken. Hierin is men, ook weer vanwege de doorbraak van het werken op afstand, niet gebonden aan weekends en vakanties. Het gebruik van het tweede huis wordt meer het hele jaar rond en meer als extra plek. Uiteraard is het afhankelijk van het prijsniveau of deze ontwikkeling kan worden ondersteund.

De jong paarse doelgroep, de millenials, is de groep die de afgelopen 15 jaar naar de stad ging voor onderwijs. Zij zitten klem op de woningmarkt, zijn aangesloten op het netwerk en op zoek naar dorp en land. Dit kan voltijds of deeltijds zijn. Hier is ruimte voor alternatieve eigendomsvormen en herframing van de oude scheiding tussen deeltijdwonen en vast wonen. Het deeltijdwonen is wat anders dan de recreatiewoning. Deze is voor kortdurend recreatief verblijf voor veelal een wisselend publiek.

De nieuwe wedstrijd (boys will be boys) is om zo min mogelijk te onttrekken. Het nieuwe streven is precies genoeg, niet te veel en niet te weinig. Met de beste kennis, en het grootst mogelijke gemak. Hoe eerder FIRE (Financial Independent Retire Early) hoe beter. Zij maken graag gebruik van een Tesla, maar dan wel als deelauto via snappcar. Dit is goedkoper en wenselijker en net zo handig.

Deze groep zit nu 'klem in de stad' en laat zich goed organiseren. Kansrijk voor actie op gemeenschappelijke aankoop, ruim en comfortabel, energievriendelijk wonen. Kansrijk ook in meer karakteristieke plekken of voor zelfbouw. Dit verleent status.

Trend	Doelgroep Rood
Van werk waar de baas is naar werken waar je leeft	(Deeltijd) bewoning met werk op afstand is in deze groep geaccepteerd.
Van cultuur naar natuur	Natuur en groen spelen hier een rol in de vertaling naar meer circulaire oplossingen. Duurzaam is geadapteerd maar dient voordelen te hebben.
Van eeuwig naar even	Investeren in deeltijd bewoning is in deze groep in opkomst. Hoge eisen aan service voorzieningen, en deels bereid deze te delen
Van locatie naar allocatie	Speelt sterk, maakt (deeltijd) wonen buiten aantrekkelijk en mogelijk. Vinden eigen weg, zijn al zeer onafhankelijk en ondernemend
Van hiërarchie naar netwerk zelf en samen doen	Is eigen aan de groep.
Opkomst micro voorzieningen	Nieuwe voorzieningen knooppunten - werk -pakket - leisure

5B. Trends in relatie tot doelgroepen

Aqua

Een doelgroep die te typeren is als: weloverwogen en respectvol, introvert, traditioneel, rustig, ruim opgezet, weinig verassingen. Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg. Veranderingen worden geadapteerd omdat ze (sociaal) veilig zijn, en een duidelijk (economisch) voordeel opleveren.

Deze groep, die nu al sterk vertegenwoordigd is ademt het karakter van de streek. Rustig en ruimdenkend, vaker empty-nester. Met ruimte voor hobby's . Ook hier een grote interesse voor ruimte, voor groen en natuur. In Zeeland aangevuld met watersport.

Cultuur speelt in deze groep nog een belangrijke rol, museum en cultuurbezoek is hoog in deze groep. Ook hier zien we een lichte tendens naar micro aanbod. Denk aan atelierroutes, huiskamerconcerten, monumentendagen. Het hoeft niet altijd een groot museum te zijn, het dient te inspireren en te verbinden met gelijkgezinden.

De gezondheid staat hoog op de agenda. Plezierig bewegen (wandelen, fietsen), gezonde (lokale) voeding en een goed aanbod van (digitale) zorg als nodig. Deze groep is goed digitaal ingewijd en neemt al een groot deel van de diensten online af. De verwachting van de adaptie van digitale (zelf)zorg in deze groep is hoog.

Van voorzieningen verwachten ze gemak en gezelligheid. Kernen op (elektrische) fietsafstand voor koffie en contact. De boodschappen worden onderweg bijeengesprokkeld of aan de poort geleverd.

Trend	Doelgroep Rood
Van werk waar de baas is naar werken waar je leeft	Speelt, maar is gezien de levenfase, minder invloedrijk. Kansrijk waar het gaat om inzet in mantel- en vrijwilligerswerk.
Van cultuur naar natuur	Gaat mee in de ontwikkeling, niet zeer actief, wel gewaardeerd.
Van eeuwig naar even	Speelt minder, deels al deeltijd (kan voltijd worden). Kan een aantrekkende werking hebben op jonger geel, blauw en lime.
Van locatie naar allocatie	Speelt, maar vanwege leeftijd en levensfase minder prominent. Kan goed irregulier zijn. Niet zelden met en voor eigen omgeving (maktelzorg, vrijwilligerswerk)
Van hiërarchie naar netwerk zelf en samen doen	Niet leidend, grotendeels al aanwezig, kansrijk waar (eigen) jongere generaties worden meegenomen. Denk aan gezamenlijk investeren.
Opkomst micro voorzieningen	Speelt en is kansrijk waar voorzieningen maar naar leisure neigen (landwinkel, irreguliere verkoop).

5B. Trends in relatie tot doelgroepen

Blauw
- Status uit ruimte en zelfbouw
- Onafhankelijk van baas
- Overwaarde claimen
- Voorzieningen aan de deur en in de domitica

Verbonden, welvarend en behept met voldoende middelen. Het huis in de stad wordt een 'pied-à-terre en een datcha buiten'.

Deze doelgroep is statusbewust en op zoek naar beschermde gelijksoortigheid. Het liefst rustig en ruim opgezet. Eerder wat ouder, een leeg nest of deelpensioen. Status verschuift van bezit naar toegang en houding. Zij zijn minder dan ooit afhankelijk van dagelijkse arbeid en verplaatsing. Werk neemt af in belang en is minder afhankelijk van de plaats. Heeft budget uit overwaarde. De mogelijkheid van (klein)kinderen in de buurt is van belang. Dit nodigt uit tot denken in uitbreidingslocaties rond huidig blauw, gericht op het jonge deel en het blauwe flexwonen.

Corona overtuigde deze groep van een al even sluimerende tendens naar daar werken waar het 't beste uitkomt. Ze verplaatsen indien nodig, op de slimste manier. Status haalt deze groep uit het slim gebruiken van de omgeving en deelbare 'as a service' voorzieningen. Met faciliteiten die slim en zuinig gedeeld worden, gezamenlijke restruimte, een park of moestuin. Instandhouding verbinding met het Randstedelijke en internationale achterland is van belang.

In deze groep is investeren in tweede huizen sterk onder de aandacht. Alternatieve eigendom en investeringsoplossingen kunnen bijdragen aan het trekken van deze groep. Dit kan eventueel samengaan met het bedienen van de gele, oranje en lime werelden. Denk aan de tiny houses die toegevoegd zijn aan een zorgomgeving, waar verzorgers als het ware aan-wonen.

Toegankelijkheid (voor gasten, voor leisure) is belangrijker dan bereikbaarheid. De actieradius neemt toe. Het gezin trekt zich terug in veilige omgeving waarin de eigen haard van belang is. De voorzieningen (retail) komen naar hen toe. Van supermarkt tot Bijenkorf komt aan de deur. Of men haalt af bij een buurtpunt, dan treft hij bekenden.

De nieuwe balans bracht hen bij het leisurekantoor. Een locatie in de buurt waar men zich los van het gezin, op het werk kan richten. Met goede faciliteiten, leisure eerder dan werk . Vanwege de aantrekkelijkheid van de groep volgt de werkplek de groep. Maakt zich volledig los van voorzieningen en worden op postcode bediend.

Trend	Doelgroep Rood
Van werk waar de baas is naar werken waar je leeft	(Deeltijd) bewoning met werk op afstand is in deze groep geaccepteerd.
Van cultuur naar natuur	Natuur en groen spelen hier een rol in de vertaling naar meer circulaire oplossingen. Duurzaam is geadapteerd maar dient voordelen te hebben.
Van eeuwig naar even	Deeltijd bewoning, werk als bijzaak. Ruimte voor Living as a Service producten.
Van locatie naar allocatie	Speelt sterk, maakt (deeltijd) wonen buiten aantrekkelijk en mogelijk. Aanbod werkplekken in de buurt, oog voor noodzaak aansluiting randstad
Van hiërarchie naar netwerk zelf en samen doen	Nieuwe eigendomsvormen, coöperatief ontwikkelen.
Opkomst micro voorzieningen	Nieuwe voorzieningen knooppunten - werk -pakket - leisure

5B. Trends in relatie tot doelgroepen

Oranje / Geel

- Van werk naar thuis
- Adapteert de groene omgeving
- Omarmt deeltijd bewoning
- Neigt naar kleinschalig en irreguliere voorzieningen

Creatief, uitbundig, vlot, inspirerend, actief. In voor nieuwe ideeën.

Deze groep adapteert de aandacht voor de natuurlijke omgeving, en verwacht deze in een leisure setting. Het zijn de bezoekers van de boer, de bakfietsmoeders in de pluktuin. De aandacht van deze groep verschuift naar kleinschaliger, meer zelf doen.

De aandacht van geel verschuift van werk naar thuis. Ook hier neemt het streven naar meer af. Balans en werkgeluk boven status. Liever naar de knutselclub dan de overprikkeling van het attractiepark. Het mag minder. Als het maar samen is. Zorg voor elkaar staat hoog in het vaandel. Met werken in de zorg is deze groep even helemaal klaar. Niet vanwege het zorgen, dat doen ze graag en van nature. Nee, het zijn de bazen en de schema's waar ze gek van worden.

Alternatieve woonarrangementen, vaker tijdelijk of gelijktijdig op meerdere plaatsen. Het is fijn om even terug te trekken, voor de vakantie of als er iemand even de stad uit wil. Mogelijk in combinatie met 'vakantiewerk arrangement'.

Leisure verschuift van 'vermaakt worden' naar 'zelf doen'. Groen en creatief. Denk aan pluktuinen, kleuterlabs, of de eetcultuur als identiteit drager. Het festival blijkt zijn beste tijd te hebben gehadgehad. Tijd nu voor het kleine, het aardse.

Samen eten. Samen maken.

De 'Tiny houses' trend vertaalt zich in de gele wereld naar hernieuwde aandacht voor de (sta) caravan en het huisje op de camping. Net iets meer voorzieningen (vooral ook voor de kinderen), maar wel met ruimte en rust. Na Corona is 'dichtbij' en Nederland een blijvende (vakantie) optie.

Voor studie weggetrokken oud bewoners en (leisure) diaspora verbinden een positieve herinnering aan de behoefte naar rust.

Trend	Doelgroep Rood
Van werk waar de baas is naar werken waar je leeft	Nieuw webwinkelshop irregulier ondernemerschap
Van cultuur naar natuur	Natuur en groen spelen hier een rol in de vertaling naar meer circulaire oplossingen. In deze groep is groen een belangrijk leisure component
Van eeuwig naar even	Verbinden voltijds en deeltijd wonen
Van locatie naar allocatie	Maak van de ZV een zorg een leisure activiteit. Zomerwerk, met andere voorwaarden en minder stress. Technologie inzetten als verbinder tussen vraag en aanbod. Mantelzorg voor de vakantieganger als betaalde baan. Kansrijk, zeker ook in het zorgdomein, waar banen zijn terug te brengen tot taken. Zowel interessant voor zorgverlener als zorgvrager
Van hiërarchie naar netwerk zelf en samen doen	Nieuwe eigendomsvormen, coöperatief ontwikkelen.
Opkomst micro voorzieningen	Nieuwe voorzieningen knooppunten - werk -pakket - leisure

5B. Trends in relatie tot doelgroepen

Lime

- Bestendigen
- Zorg dragen voor bijdragen via platforms
- Wonen in de buurt van de ouders / sandwichzorg

Vriendelijk, gezellig, hulpvaardig, mensgericht. Wonen is een plek om te ontmoeten. Zij maken deel uit van de gemeenschap.

Deze groep is bij uitstek een gemeenschap die (nu al) goed gedijt in deeltijd wonen, de camping als verlengstuk voor de oude stadsbuurt. Waar men nog wel hoort, maar niet meer thuis is. Woont men zelf niet in deeltijd, dan is men wel gewend aan de inmenging van (zomer)gasten.

De groep is goed vertegenwoordigd en verdient aandacht als mogelijke doorstromer binnen het gebied. Nieuw aanbod nabij deze plaatsen kan de diaspora aanspreken een eerste stap terug te zetten.

Tenslotte vormt lime de schil om de groene doelgroep.

Trend	Doelgroep Rood
Van werk waar de baas is naar werken waar je leeft	-
Van cultuur naar natuur	-
Van eeuwig naar even	Deeltijd wonen in de buurt van de groene ouders en bekenden.
Van locatie naar allocatie	Relevant voor deze groep, zowel als zorgverlener als zorgconsument. Zorg-aanbod concentreren rond de vraag. Aandacht gaat van werk naar thuis. Daar mag een deel van de arbeid irregulier en binnen de gemeenschap zijn.
Van hiërarchie naar netwerk zelf en samen doen	Nieuwe eigendoms vomen, cooperatief ontwikkelen.
Opkomst micro voorzieningen	Nieuwe voorzieningen knooppunten - werk -pakket - leisure

5B. Trends in relatie tot doelgroepen

Groen

- Groen
- Doorstroom
- (zorg) Domotica
- Verbindingen bestendigen

Deze doelgroep heeft behoefte aan stabiliteit: doe maar gewoon.

Functie gaat vaak boven de vorm. Zij wonen vaak landelijk.

Deze groep gaat pas over op nieuwe ontwikkelingen als deze zich hebben bewezen en/of als het (economisch) nut duidelijk is. De groep adapteert technologie die een bijdrage levert aan het dagelijkse leven. Op het gebied van technologie is hier een snelle adaptie van domotica en zorgtechnologie te verwachten. Deze technologie verkort de afstand tot de (klein) kinderen en maakt de (vergrijsde) groep onafhankelijker van voorzieningen.

De groep is vergrijzend, doorstroom kan daarom een goede optie zijn om grotere woningen vrij te maken voor (startende) gezinnen. Dit wordt ook in de Regionale Woonvisie bepleit.

Trend	Doelgroep Rood
Van werk waar de baas is naar werken waar je leeft	Informele scharrel economie
Van cultuur naar natuur	Charmant, terug naar oude waarden
Van eeuwig naar even	Deeltijdwonen reguleren - de groene achterhoede een nieuwe stek bieden. Overschot aan vergrijzend groen op de recreatieplaatsen. Deze groep vraagt zorg en aandacht.
Van locatie naar allocatie	Allocatie van vakantie-zorg-werkers nabij de deze groep. Zowel interessant in de zorgvraag als het aanbod.
Van hiërarchie naar netwerk zelf en samen doen	-
Opkomst micro voorzieningen	Regelt zichzelf - technologie wordt gezien als aanwinst in zelfstandig blijven

5C. Kansrijke woonconcepten

Het leven in West Zeeuws-Vlaanderen is goed. De sfeer is gemoedelijk, het is er veilig en er is volop ruimte en rust om te ontspannen. Natuur, strand en zee zijn dichtbij en dat geldt ook voor interessante steden, zoals Brugge en Gent. Er is genoeg werk en daarom komen er ook jonge huishoudens naar Zeeuws-Vlaanderen.

Toch is de beroepsbevolking de afgelopen decennia gekrompen. Daardoor hebben we niet alleen te maken met vergrijzing, maar ook met ontgroening. Bereikbaarheid lijkt de belangrijkste verklaring voor ontgroening. De bereikbaarheid van familie en vrienden die elders in Nederland wonen, van opleidingen, van grootstedelijke voorzieningen en van banen voor hoger opgeleiden.

Er is veel (wetenschappelijk) onderzoek gedaan naar wat een plek aantrekkelijk maakt om te wonen. Veel van die zaken zijn in West Zeeuws-Vlaanderen meer dan prima voor elkaar. Water, groen, schone lucht en sociale veiligheid bijvoorbeeld.

Er is een mismatch tussen de beschikbare woningvoorraad in de gemeente Sluis en de woonwensen van jonge, werkende huishoudens. Doordat veel huizen als tweede woning worden gebruikt, liggen de prijzen nog steeds relatief hoog. Maar zelfs een goedkoop huis trekt huishoudens niet over de streep als het niet voldoet aan hun woonwensen. Om jonge, werkende huishoudens aan de gemeente Sluis te binden, moeten dus eigentijdse woningen aan de voorraad worden toegevoegd.

Dat de huizenprijzen in de Randstad en in de Vlaamse Ruit de pan uitrijzen, is een kans voor West Zeeuws-Vlaanderen. Verpleegkundigen, politieagenten en onderwijzers kunnen zich in Zeeuws-Vlaanderen een leefstijl aanmeten die voor hen elders onbetaalbaar is geworden. Met een goede propositie voor deze groep kan de gemeente Sluis deze groepen aan zich binden.

In West Zeeuws-Vlaanderen is ruimte. Omdat die fysieke ruimte er is, ontstaat ook ruimte voor bijzondere woonconcepten. Woonconcepten die elders in Nederland niet of nauwelijks te vinden zijn en voor sommige groepen in zichzelf een reden kunnen zijn om naar West Zeeuws-Vlaanderen te verhuizen.

Beleidsmakers gaan er traditioneel vanuit dat mensen op één plek wonen. En dat sommige huishoudens een tweede huis hebben, waar ze een aantal dagen per jaar verblijven en dat ze soms verhuren aan derden. Er zijn huishoudens die in de stad wonen en een tweede woning buiten de stad hebben, maar zijn ook huishoudens die buiten wonen en in de stad een pied-à-terre hebben. En alles wat daartussenin zit of heen en weer beweegt. Wat is je tweede woning als je 6 er maanden per jaar verblijft? In de praktijk is het onderscheid tussen en eerste en een tweede woning helemaal niet zo scherp en bovendien steeds meer aan het vervagen. Een tweede woning is een compromis tussen het genot van het wonen in West Zeeuws-Vlaanderen en het reizen naar de rest van Nederland. Het kan een *stepping stone* zijn in het proces van het verleiden van mensen om meer en langer in West-Zeeuws Vlaanderen te verblijven.

5C. Kansrijke woonconcepten

Nieuwe woonarrangementen en bezitsvormen

Op de woonagenda wordt een strikte, historische scheiding tussen koop en huur, wonen en leisure aangehouden. Deze scheiding komt niet overeen met de bij belangrijke groepen gewenste situatie. Verminderen van deze scheiding is kansrijk.

Druk op de huizenprijzen in de steden maakt ruimte voor instroom via deeltijd bewoning bij oranje, geel, paars en lime. Oranje en geel zoeken hierbij de ruimte voor hun gezin en vrienden, paars kiest bewust voor de investering in de goede omgeving. Lime wordt getrokken door de nabijheid van bekenden die ze missen in hun oude stadswijk.

Deze deeltijd bewoning past goed in de buurt van toekomstig verhoogde zorgvraag. Zorgaanbod en zorgvraag komen hiermee dichter bij elkaar. Elders in het land zien we experimenten met Tiny Houses rond zorg locaties, zodat de verzorgers in de buurt zijn. Deze deeltijdbewoning kan aanvullend zijn op een meer definitieve vestiging van huishoudens, die in de zorg werken.

Voor oranje / geel en lime kan gedacht worden aan huurkoop arrangementen, co-investering met ouders en bekenden. Dit verschijnsel zien we bij jong en oud aan aandacht winnen en kan een interessant instrument zijn in het bouwen van gezonde wijken.

Bij blauw en paars lijkt ruimte voor domotica en technologie die onafhankelijkheid en zelfredzaamheid bevorderen.

Bij groen en lime wordt domotica en technologie geadapteerd die ondersteunt bij het dagelijks leven. Zorg op afstand, koppeling van vraag en aanbod van zorg op lokaal niveau. In het huidige aanbod lijkt er ruimte te zijn voor verdere ontwikkeling hiervan.

Housing as a Service, waarbij niet alleen de ruimte, maar ook de gemeenschappelijke voorzieningen op meerdere niveaus worden gedeeld, zijn zeker een optie voor de blauwe gezinnen en post afgestudeerden. De huizencrisis nodigt uit tot het aanbieden van alternatieve koop arrangementen waarin deze groep deel kan nemen, denk aan gezamenlijk opdrachtgeverschap. Hierin speelt de duur van de bezetting een belangrijke rol. Er is veel short stay aanbod, mogelijk is er ruimte voor midstay zones, in de buurt van voorzieningen, of met interne voorzieningen die overloop in tijd (verbouwing, scheiding) ondervangen.

Een verborgen parel in de voorraad is die van het vrijkomende (diensten) retail aanbod. Dit kan een impuls geven aan de oranje en paarse en gele ondernemers. De centra, nu vaak lastig invulbaar met meer van hetzelfde, kunnen een nieuwe rol vervullen waarin werk, wonen en voorzieningen gemixed zijn.

5C. Kansrijke woonconcepten

Voor de drie primaire doelgroepen die we hebben benoemd, hebben we hieronder een voorbeeld opgenomen van een woonconcept dat bij hen past. Het zijn niet meer dan voorbeelden. Uitwerking kan plaatsvinden aan de hand van de beschreven trends.

Wonen voor ouderen



Hedendaags hof voor senioren
Dit is een woonomgeving die voor actieve senioren een enorme verrijking van het dagelijks leven betekent. Met op maat gemaakte, duurzame woningen, comfortabele voorzieningen en slimme techniek en een hospitality manager. Bewoners ervaren verbinding met elkaar en met hun omgeving.

Sommige mensen spreekt het erg aan om samen te wonen met mensen in eenzelfde levensfase. Een rustige woonomgeving en aanspraak om de hoek. Het kan vereenzaming voorkomen. Gelijkvloerse huizen die voorbereid zijn op de toekomst. Andere mensen reageren dat een hofje als woonvorm ze erg aanspreekt, maar wel liever gemixed met andere doelgroepen.

Wonen voor (startende) gezinnen

De hedendaagse (geel-groene) consument laat steeds vaker een voorkeur zien voor een modern duurzame woning in een autoluwe groene woonomgeving. Kinderen hebben meer speelruimte, er is ruimte voor ontmoeting, het nodigt uit tot meer bewegen en een gezonder leven. Tegenover de stenige woonwijken van de j aren 50 en 60 vormen deze buurten een verrijking van de woningvoorraad. Het geeft ook aan waarom een continue vernieuwing van de woningvoorraad van belang is. Ook woonbuurtjes moeten met hun tijd meegaan.



5C. Kansrijke woonconcepten

Landschappelijk wonen
De vraag naar landelijk/ landschappelijk wonen is in Nederland veel groter dan het aanbod. Ieder landelijk gelegen huis dat in Nederland te koop wordt aangeboden, kent honderden belangstellenden. De huizen laten bovendien een veel hoger prijsniveau per m2 zien dan rijwoningen en 2-kappers. Op dit moment wordt zelfs geen enkele vrijstaande koopwoning in Sluis aangeboden. Sluis heeft in potentie veel ruimte om te voorzien in een vraag naar landelijk gelegen woningen. De volgende uitgangspunten bieden een kwaliteitsborging voor landelijk/ landschappelijk wonen op termijn:

- Eisen ten aanzien van verhouding woningvolume en kavelgrootte (kleine woningen (tot 120m2) op ruime kavels (1.000 m2 en groter)
- Eerste en tweede woningen
- Een- en tweepersoonshuishoudens en gezinnen
- Woningen te gast in het landschap
- Geen verstedelijking!
- Gehele gebied openbaar toegankelijk
- Lage mobiliteit (autobezit, asfalt)



6. Woningbouwprogramma

In dit laatste hoofdstuk geven we antwoord op de laatste vraag:

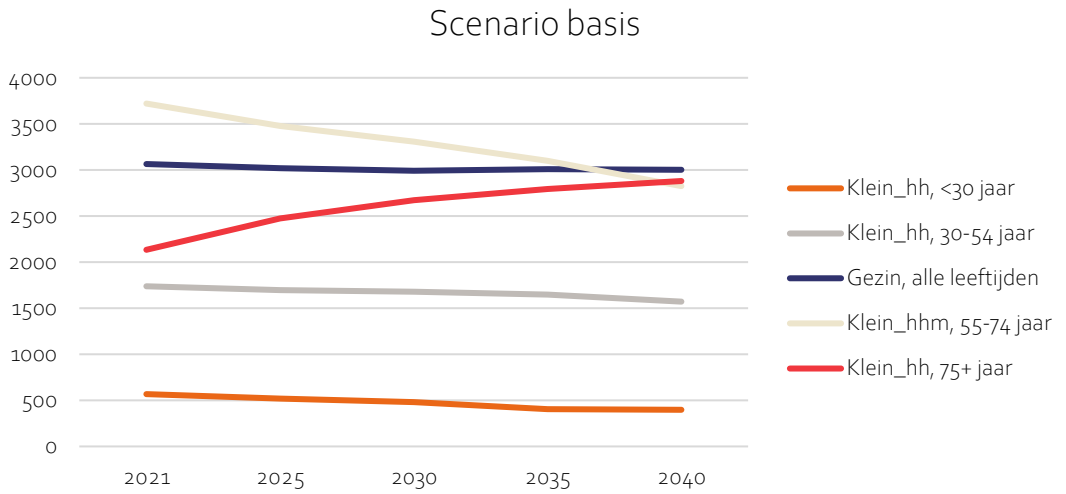
Welk woningbouwprogramma - kwalitatief en kwantitatief - sluit aan op de vraag vanuit de bestaande bevolking en nieuwkomers?

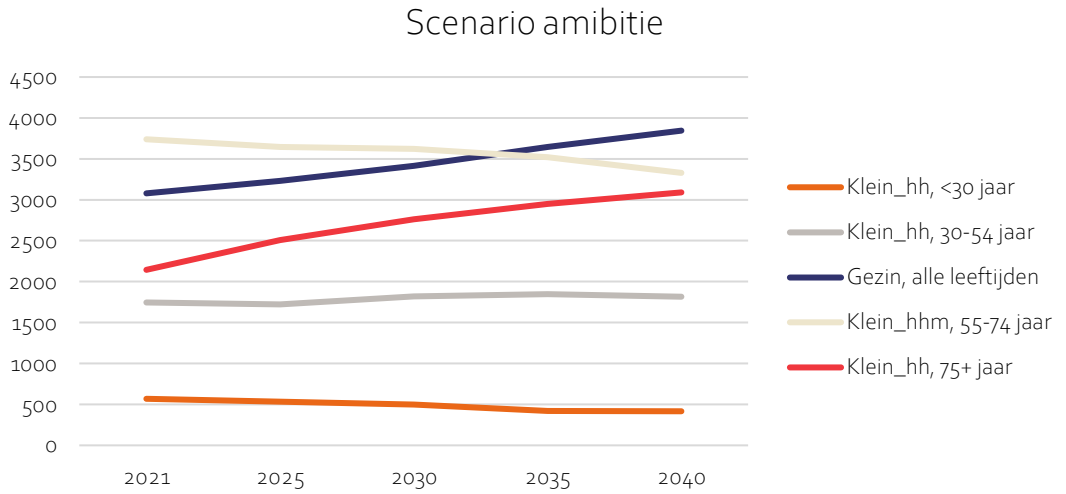
Om het woningbouwprogramma vorm te geven hebben we gewerkt met volgende demografische scenario's.

Basis scenario: dit scenario laat de demografische prognose op basis van actueel beleid zien, hierbij is sprake van geringe krimp.

Ambitie scenario: dit scenario gaat uit van het extra aantrekken van (startende) gezinnen en empty nesters.

Op de pagina's hierna worden allereerst de kwalitatieve cijfers getoond. Vervolgens wordt de kwantitatieve onderbouwing gegeven van het woningbouwprogramma en een inzicht in de mogelijke strategie.





6. Woningbouwprogramma

Het woningbouwprogramma bestaat uit 3 onderdelen. Een basisprogramma om in de behoefte van de verouderende bevolking te voorzien. Een ambitieprogramma om te zorgen voor een vitaal en krachtig Sluis, gebruikmakend van de vraag in de markt en de krachten van Sluis. En een programma om te zorgen voor vernieuwing van de woningvoorraad.

1. **Basisprogramma**. Dit programma gaat uit van de actuele demografische prognose met geringe krimp en voorziet in de vraag van de toenemende groep ouderen in Sluis. Dit komt neer op ongeveer 15 woningen per jaar. In het schema worden deze woningen vanwege de levensloopbestendigheid geschaard onder appartementen, maar veel senioren prefereren grondgebonden ouderenwoningen. De precieze verdeling kan later nader worden bepaald.

2. **Ambitieprogramma**. Om te zorgen voor een vitaal en krachtig Sluis met voldoende inwoners, voldoende zorgcapaciteit en een aantrekkelijk sociaal en cultureel leven is veel meer nodig. Naast nieuwe woonbuurtjes in/ bij de kernen voegen we landschappelijk wonen in het buitengebied toe. Dat is de troefkaart. Sluis heeft daarvoor de ruimte, er is een grote vraag en het draagt bij aan versterking van de landschappelijke kwaliteit van het gebied. Over een grotere afstand worden huishoudens naar Sluis getrokken. Het is geen opmaat voor verstedelijking: woningen zijn te gast in het landschap en het landschap is voor iedereen toegankelijk.

3. **Herstructureringsprogramma.** Dit programma gaat uit van noodzakelijke vernieuwing van de woningvoorraad. In de woonvisie wordt uitgegaan van sloop en nieuwbouw van 300 woningen. Dit zullen over het algemeen de goedkoopste woningen in de voorraad zijn. Deze worden in een zelfde verhouding teruggebouwd. Door middel van monitoring moet worden beoordeeld of het tempo voldoende is. Deze opgave vereist een aanvullend (financieel) instrumentarium. Hierover doen we in deze studie geen uitspraken.

Bouwprogramma tot 2030 - Gemeente Sluis					
			Basis	Ambitie	Ambitie plus herstruc-turering
Huur	Eengezinswoning	<750		90	258
		750-1.000		25	25
		>1.000		15	15
	Appartement	<750	85	105	168
		750-1.000	5	10	10
		>1.000	20	25	25
Koop	Eengezinswoning	<200.000		40	104
		200.000 - 300.000		165	165
		300.000-400.000		145	145
		>400.000		130	130
	Appartement	<200.000	5	5	10
		200.000 - 300.000	25	35	35
		300.000-400.000	10	20	20
		>400.000	20	35	35
Totaal			170	845	1145

6. Woningbouwprogramma

Wij zien genoeg mogelijkheden om in te zetten op het ambitie scenario:
- Benutting sterkten van Zeeuws Vlaanderen
- Grote vraag naar landelijk (deeltijd)wonen
- Opvoeren Zorgcapaciteit
- Stevige basis voor behoud voorzieningen (scholen e.d.)

Uiteraard hoort er ook een risico bij dit scenario en dat is het niet slagen van het aantrekken van de extra doelgroepen. Echter is dit risico te ondervangen door:
- Als gevolg van de krapte in de markt voor landelijke (deeltijd)woningen is het gevaar voor structurele leegstand laag. Indien deze zich zou voordoen ligt het onttrekken van een deel van de zwakke woningvoorraad in de rede. Los van de marktvraag is dit ook vanuit kwalitatief oogpunt wenselijk.
- Aanvullende vraag vanuit België.
- Recreatiewoningen horen thuis in de recreatieve hotspots als Cadzand-Bad, Nieuwvliet-Bad, Groede-Bad en Breskens-Bad en niet in woonkernen.

Hieronder geven we een overzicht van de doelgroepen waar wij voldoende mogelijkheden voor zien om het woningbouwprogramma op te richten.

<u>Ouderen</u>
De voorraad moet worden uitgebreid met woningen voor echt ouderen. Deze woningen zijn er in onvoldoende mate om in de behoefte van de toenemende groep ouderen (75+) te voorzien. Levensloopgeschikt, zowel grondgebonden als gestapeld, gericht op ontmoeting en deels collectief (zoals hofjes). Woningen moeten deel uitmaken van een omgeving, waarin alle huishoudenstypen vertegenwoordigd zijn. Ze worden onderdeel van de gemeenschap van Sluis. In aansluiting op het visiedocument Krachtig Verbonden ligt het realiseren van woningen voor ouderen in de 5 hoofdkernen in de rede vanwege de daar nog aanwezige voorzieningen. Dat betekent alleen in Breskens en Oostburg verzorgd wonen (intramuraal) en in Aardenburg, Breskens, IJzendijke, Oostburg en Sluis zelfstandig wonen met zorg huis (extramuraal).

<u>Startende gezinnen</u>
Zowel vanuit Sluis als van buiten, aangetrokken door de kwaliteit van wonen en leven en een gunstige prijsstelling. Jonge gezinnen, middelbaar opgeleid. De nadruk ligt op betaalbare grondgebonden duurzame koopwoningen in moderne gezellige buurten met veel groen en dichtbij scholen, opvang en andere voorzieningen (supermarkt, huisarts, sport). Vooral in de grotere kernen.

<u>Empty nesters</u>
Dit is qua verhuisafstand na studenten de meest beweeglijke groep. In Zeeland laten ze al een groot positief migratiesaldo zien. In Zeeuws Vlaanderen nog niet, maar het huidige aanbod is zeer laag. De krachten van Zeeuws Vlaanderen zijn ruimte, rust, natuur (en vrijheid) en ook een kosmopolitische omgeving nabij (Antwerpen, Gent, Brugge, Zeebrugge (haven)). Deze groep kan worden aangetrokken met (kleine) woningen op (grote) kavels met veel groen. Het prijsverschil tussen hun Westbrabantse/ randstedelijke woning en de woning in Zeeuw Vlaanderen wordt aangewend voor andere kwaliteiten (meer grond, ruimte en natuur). De enorme omvang van deze groep (55-75), die in de komende jaren nog verder groeit, zorgt ervoor dat huishoudens steeds verder zullen uitzwermen op zoek naar een interessante woonplek in NL. Misschien eerst als deeltijdwoning, maar na afsluiting van het werkende leven, vaak als definitieve woning. Deze huishoudens – wanneer ze van buiten komen – zijn op zoek naar wat ze elders niet kunnen vinden. Dat zal overwegend het landelijke/ landschappelijke woonmilieu zijn, niet al te ver van voorzieningen (maar deze hoeven niet naast de deur). Dit vraagt om duurzame woningen met een grote mate van vrijheid van ontwikkeling en natuurlijk invulling. Het moet geen bungalowpark-uitstraling hebben, die zijn er al genoeg. Kwalitatieve landschappelijke borging is van belang voor een hoogwaardige natuurbeleving en om te voorkomen dat kavels dichtslibben. Het vergt de transformatie van een (klein) deel van het landbouwareaal naar landschap en wonen. In hun kielzog raken de kinderen van deze ouder wordende groep bekend met het woon- en leefmilieu van Sluis, kopen een deeltijdwoning om de ouders mede te verzorgen, etc. Daarom is het bedienen van deze groep voor de toekomst van Sluis belangrijk.

6. Woningbouwprogramma

Kwaliteitsbeleid woningvoorraad
Het huidige beleid is gebaseerd op een krimpscenario. Het gevaar is dat dit leidt tot een situatie waarin de prognose de werkelijkheid bepaalt. Wij denken dat daar helemaal geen reden voor is. De bevolking heeft in het afgelopen decennium een grote stabiliteit gekend: de bevolking is afgenomen, maar het aantal huishoudens is goeddeels gelijk gebleven. De leeftijdsopbouw van de bevolking laat zien dat de grootste daling nog komt. Dat gaat vooral ten koste van de arbeidsbevolking die dringend aangevuld moet worden. De ambitie is daarop gericht.

Terughoudendheid met vernieuwing en het aantrekkelijk en up-to-date houden van de woningvoorraad werkt krimp in de hand. Wij adviseren daarom dat er stevig wordt ingezet op kwaliteit. Zowel uitbreiding van de woningvoorraad met mooie nieuwe woningen en woonplekken, als vervanging van de voorraad door de sloop van slechte woningen. Als gevolg van de tweede woningenmarkt wordt de prijs hoog gehouden, waardoor sloop markttechnisch wordt belemmerd. Een stevige ambitie voor Zeeuws Vlaanderen vraagt echter wel om die sloop en vernieuwing. De gemeente Sluis zal een instrumentarium moeten ontwikkelen om de herstructurering stevig ter hand te nemen.

6. Woningbouwprogramma per kern

Uitwerking woningbouwprogramma per kern

Hieronder hebben we een verdeling van het ambitieprogramma naar kern opgenomen, afgerond op 5-tallen. Deze verdeling is indicatief, gebaseerd op de woningvoorraad en de samenstelling van de bevolking in de kernen van de gemeente Sluis en rekening houdend met het concentratiebeleid van de zorgwoningen en zorgwijken en toedeling van nieuwe woningen voor gezinnen naar de kernen met voorzieningen.

Het ambitieprogramma bestaat uit de volgende onderdelen:
1. Realisatie van woningen/ woonvormen voor ouderen
2. Aantrekken van gezinnen en empty nesters van buiten de gemeente Sluis.

Naast dit programma zal herstructurering plaatsvinden. Op dit moment wordt uitgegaan van sloop en nieuwbouw van 300 woningen in de periode tot 2030. Het programma van deze nieuwbouw is niet in het onderstaande programma naar kern opgenomen.

Totaal		Sluis en omgeving	Aardenburg en omgeving	Oostburg en omgeving	Cadzand en omgeving	Breskens en omgeving	IJzendijke en omgeving	Totaal
Huur.EGW.Sociaal	<750	10	20	15	0	25	20	**90**
Huur.EGW.Middelduur	750-1.000	5	0	5	5	0	10	**25**
Huur.EGW.Duur	>1.000	5	5	0	0	0	5	**15**
Huur.MGW.Sociaal	<750	5	20	40	0	30	10	**105**
Huur.MGW.Middelduur	750-1.000	5	0	0	0	0	0	**5**
Huur.MGW.Duur	>1.000	0	0	0	15	5	0	**20**
Koop.EGW.Goedkoop	<200.000	5	5	15	0	0	20	**45**
Koop.EGW.Middelduur	200.000 - 300.000	20	25	35	10	40	45	**175**
Koop.EGW.Duur_laag	300.000-400.000	20	30	25	10	25	40	**150**
Koop.EGW.Duur_hoog	>400.000	25	25	20	30	5	25	**130**
Koop.MGW.Goedkoop	<200.000	0	0	5	0	0	0	**5**
Koop.MGW.Middelduur	200.000 - 300.000	0	0	20	0	5	5	**30**
Koop.MGW.Duur_laag	300.000-400.000	5	0	5	0	10	0	**20**
Koop.MGW.Duur_hoog	>400.000	0	0	0	5	20	0	**25**
Totaal		105	130	185	75	165	180	840

Op de volgende pagina's is een onderverdeling van het programma naar ouderenwoningen (20%, gezinsbuurten (40% en landelijk wonen (40%) weergegeven.

6. Woningbouwprogramma per kern

Zorgwijk

In overeenstemming met de beoogde aantallen woningen in de zorgwijken in Sluis, Aardenburg, Oostburg Breskens en IJzendijke is – gebaseerd op de onderliggende vraag naar woningen in een zorgwijk vanuit de populatie 75+-huishoudens - het volgende programma opgesteld. Dit betreft ongeveer 20% van het aantal nieuwbouwwoningen tot 2030. De nadruk ligt op sociale huurwoningen, zowel grondgebonden (denk aan hofwoningen) als gestapeld (appartementen). Een beperkt deel van het programma is voorzien in de geliberaliseerde huursector en koopsector. Uiteraard kan bij de uitwerking van de plannen een gewijzigde invulling worden gekozen op basis van het dan geldende vraagprofiel van de oudere huishoudens. Voor Oostburg kunnen de woningen voor ouderen deels in de vorm van woningen boven winkels worden uitgevoerd en deels als woningen in de (nieuwe) zorgwijk als omslag van intramurale (verpleeg- en verzorgingshuis) tot extramurale (geclusterde) woningen.

Zorgwijk		Sluis en omgeving	Aardenburg en omgeving	Oostburg en omgeving	Cadzand en omgeving	Breskens en omgeving	IJzendijke en omgeving	Totaal
Huur.EGW.Sociaal	<750	15		10		15	20	**60**
Huur.EGW.Middelduur	750-1.000							
Huur.EGW.Duur	>1.000							
Huur.MGW.Sociaal	<750	15		20		20	10	**65**
Huur.MGW.Middelduur	750-1.000	5		0		0	0	**5**
Huur.MGW.Duur	>1.000	10		0		0	0	**10**
Koop.EGW.Goedkoop	<200.000							
Koop.EGW.Middelduur	200.000 - 300.000							
Koop.EGW.Duur_laag	300.000-400.000							
Koop.EGW.Duur_hoog	>400.000							
Koop.MGW.Goedkoop	<200.000	0		5		0	0	**5**
Koop.MGW.Middelduur	200.000 - 300.000	0		15		0	5	**20**
Koop.MGW.Duur_laag	300.000-400.000							
Koop.MGW.Duur_hoog	>400.000							
Totaal		**45**	**0**	**50**	**0**	**35**	**35**	**165**

6. Woningbouwprogramma per kern

Gezinswijk

De nieuwe woningen in de kernen met voorzieningen zullen jonge gezinnen aantrekken. Dit betreft ongeveer 40% van het programma. De nadruk ligt op betaalbare grondgebonden woningen in zowel de huur als de koopsector. Een klein deel van de nieuwbouw betreft appartementen voor kleine huishoudens. In Oostburg kunnen de woningen voor (startende) gezinnen gerealiseerd worden op de campus, in het groen, dichtbij onderwijs en voorzieningen.

Gezinswijk		Sluis en omgeving	Aardenburg en omgeving	Oostburg en omgeving	Cadzand en omgeving	Breskens en omgeving	IJzendijke en omgeving	Totaal
Huur.EGW.Sociaal	<750		20	5		10		**35**
Huur.EGW.Middelduur	750-1.000	5		5		5	10	**25**
Huur.EGW.Duur	>1.000							**-**
Huur.MGW.Sociaal	<750		20	20		10		**50**
Huur.MGW.Middelduur	750-1.000							
Huur.MGW.Duur	>1.000							
Koop.EGW.Goedkoop	<200.000	5	5	15			20	**45**
Koop.EGW.Middelduur	200.000 - 300.000	20	25	40		45	45	**175**
Koop.EGW.Duur_laag	300.000-400.000							
Koop.EGW.Duur_hoog	>400.000							**-**
Koop.MGW.Goedkoop	<200.000							**-**
Koop.MGW.Middelduur	200.000 - 300.000			5		5		**10**
Koop.MGW.Duur_laag	300.000-400.000							
Koop.MGW.Duur_hoog	>400.000							
Totaal		**30**	**70**	**90**	**-**	**75**	**75**	**340**

6. Woningbouwprogramma per kern

Landelijk wonen

Dit segment trekt huishoudens van buiten door het bieden van rust, natuur en ruimte in een hoge landschappelijke kwaliteit. Het betreft verhoudingsgewijs kleine woningen op ruime kavels. De woningen zijn te gast in het landschap, liggen in de buurt (fietsafstand) van de kernen en kunnen deels afzonderlijk, deels gegroepeerd worden uitgevoerd. De bewoners zorgen voor meer draagvlak voor voorzieningen en worden deel van de sociale infrastructuur van het gebied. Realisatie van het landelijk wonen kan samengaan met transformatie van een deel van het landbouwgebied. De woningen worden aangeboden als 'buy to live', waarmee uitgedrukt wordt dat deze woningen en huishoudens een duurzaam onderdeel zullen vormen van de gemeente Sluis.

Landelijk wonen		Sluis en omgeving	Aardenburg en omgeving	Oostburg en omgeving	Cadzand en omgeving	Breskens en omgeving	IJzendijke en omgeving	Totaal
Huur.EGW.Sociaal	<750							
Huur.EGW.Middelduur	750-1.000							
Huur.EGW.Duur	>1.000	5	5	0	0	0	0	**10**
Huur.MGW.Sociaal	<750							
Huur.MGW.Middelduur	750-1.000							
Huur.MGW.Duur	>1.000	0	0	0	0	0	0	**0**
Koop.EGW.Goedkoop	<200.000							
Koop.EGW.Middelduur	200.000 - 300.000							
Koop.EGW.Duur_laag	300.000-400.000	20	30	25	10	35	30	**150**
Koop.EGW.Duur_hoog	>400.000	25	25	20	30	15	20	**135**
Koop.MGW.Goedkoop	<200.000							
Koop.MGW.Middelduur	200.000 - 300.000							
Koop.MGW.Duur_laag	300.000-400.000	5	0	5	0	10	0	**20**
Koop.MGW.Duur_hoog	>400.000	0	0	0	5	20	0	**25**
Totaal		**55**	**60**	**50**	**45**	**80**	**50**	**340**

Bijlage 1. DISC leefstijlen

Rood
Mensen met een rood profiel vinden het prettig om een dynamisch en actief leven te hebben, doelen te stellen en resultaten te behalen. Ze zijn zelfverzekerd, kunnen snel een situatie inschatten en bepalen hoe zij daarop willen reageren. Daarmee komen zij ook direct en daadkrachtig over. Zij nemen graag het initiatief, en zijn trendsettend en innovatief.

Oranje
Mensen met een oranje profiel combineren het directe en besluitvaardige van rood met de sociale oriëntatie van de gele groep. Mensen met een oranje profiel zijn energiek en zoeken daarbij vaker ook de samenwerking met anderen. Zij zijn enthousiast en creatief, en kunnen goed "out of the box" denken. Zij zijn open minded en maken graag en makkelijk contact met mensen om hun heen. Met hun optimistische aard, energie en enthousiasme weten zij vaak de mensen in hun omgeving voor hun ideeën te winnen.

Geel
Mensen met een geel profiel zoeken graag de interactie met anderen. Zij genieten van de sociale contacten met de mensen in de wereld om hun heen. Deze groep is van nature joviaal, enthousiast en optimistisch. Zij staan midden in de maatschappij en hebben vaak een druk sociaal leven. Hun energie werkt aanstekelijk en inspirerend op de mensen om hun heen.

Lime
Dit zijn echt 'mensenmensen' die hechten aan goede en langer durende relaties. Zij hebben een goede balans tussen zelfvertrouwen en bescheidenheid. We kunnen hen kenschetsen als vriendelijk, hulpvaardig, ontspannen en hartelijk. Zij hechten aan een goede balans tussen werk en privé en zijn huiselijke en zorgzame familiemensen. Zij zijn praktisch en plichtsgetrouw.

Groen
Deze mensen kunnen we beschrijven als serieuze en rustige mensen, die niet graag op de voorgrond treden. Zij zijn erg gehecht aan hun privacy. Deze mensen werken graag planmatig, met duidelijke procedures en bewezen systemen. Trends en nieuwe ontwikkelingen pakken zij op, nadat deze zich ook bewezen hebben. Zij hebben een evenwichtig en voorspelbaar karakter. Zij leven het liefst in een vertrouwde omgeving die zij goed kennen.

Aqua
Deze consumenten kunnen we omschrijven als maatschappelijk betrokken, weloverwogen en ruimdenkend. Deze groep hecht vaak aan historie en traditie, en is gesteld op goede omgangsvormen. Hun betrokkenheid bij de maatschappelijke ontwikkelingen zien we vaak terug in hun inzet in het verenigingswerk, het openbaar bestuur of bij maatschappelijke organisaties.

Blauw
Deze consumenten kunnen we het beste omschrijven met de begrippen correct en nauwkeurig. Zij zijn analytisch, zakelijk, ambitieus en gericht op een maatschappelijke carrière. Zij hechten meer dan gemiddeld aan normen en waarden en waarderen het zeer als mensen om hun heen gevoel hebben voor stijl en goede omgangsvormen. Zij hebben een duidelijke merk oriëntatie, waarmee zij hun maatschappelijke positie willen onderstrepen.

Paars
Mensen met een paars profiel kunnen we omschrijven als ondernemend, besluitvaardig, prestatie gericht en competitief. Zij hebben een duidelijk doel in hun leven. Zij hechten veel waarde aan een goede maatschappelijke positie, maar hebben daarnaast ook een duidelijke drive om vernieuwend bezig te zijn. Dit zien we terug in hun oog voor kunst en design.