Het programma verdichting met middelduur en duur wonen.

Lelystad next Level;
“Emerging city; Verrijking van de stad” Een stad vol diversiteit en verbinding, ambities en mogelijkheden, kracht en kwaliteit (verdichting met middelduur en duur wonen).

De uitdaging.
De gemeente Lelystad is een stad met ca. 90.000 inwoners en in korte tijd uit de grond gestampt na de drooglegging van de polders. Een stad voor veel mensen om naar toe te trekken voor nieuwe mogelijkheden. Een huis met een tuin ruimte, “weg uit de oude wijken” van de steden, “pioniers van de polders”, etc. Een stad die gekenmerkt werd door een zeer ruime opzet en voor het uiteindelijk huidig aantal inwoners, over gedimensioneerd. Een stad met een zeer eenzijdige bevolkingsopbouw met zeer veel goedkope huur- en koopwoningen. Een beperkt tot laag opleidingsniveau en vaak een modaal inkomen of minder. Maar een stad met heel veel groen en ruimte. Kortom een stad met een eenzijdige bevolkingsopbouw en een eenzijdige monotone woningvoorraad. Veel wijken in het eerste uur zijn dan nu aan het einde van haar eerste productlevenscyclus.

Dit vergt dan ook investeren in ontwikkeling van de inwoners en van hun stad. Vandaar dat Centrada als corporatie veel doet aan het vernieuwen en renoveren van haar woningvoorraad, de aanpak samen met de gemeente van openbare ruimte, het stimuleren en bevorderen van sociale interactie in de wijk tussen en met bewoners. De gemeente dit samen met het maatschappelijk middenveld, bewoners en tal van organisaties in Lelystad oost de aanpak van sociale problemen, verbeteren van de openbare ruimte, bevorderen van veiligheid, voortvarend aanpakt. En niet in de laatste plaats met de aanpak van het Volkshuisvestingsfonds (VHF). Een aanpak die erop gericht is particuliere woningen met structureel achterstallig onderhoud in een tweetal (wellicht viertal) wijken te helpen renoveren. Dit in nauwe samenwerking met Centrada. Daartoe stelt zij samen met het rijk ca 56 miljoen beschikbaar en financiert het (gegarandeerde) leningen op zachte voorwaarden die tevens naast voormelde subsidie verstrekt worden aan particuliere eigenaren die in willen stappen (hetgeen tientallen miljoenen omvat).

Is dit genoeg voor de gezonde en krachtige ontwikkeling van de stad. Ook ver in de toekomst. Een stad waar ieder zich in thuis moet kunnen voelen, zich kansen kan verwerven en zich kan ontwikkelen. Een stad met voorzieningen, kwaliteit van wonen, werken en verblijven voor iedereen. Een stad die betaalbaar is, waarin mensen elkaar stimuleren en mensen van elkaar kunnen leren. Een voorbeeld voor elkaar zijn. Kortom meer röring, energie, investeringen, bestedingen en emancipatorisch vermogen, revitalisering. Nee dit is niet voldoende. Immers de bron van deze belemmering is niet weggenomen. De eenzijdige en kwetsbare structuur.

Hiervoor is nodig dat de samenstelling van de bevolking zich diversifieert. Hoog opgeleiden, hogere en hoge inkomensgroepen hier de samenleving komen versterken, verrijken en bijdragen aan de diversificatie en kruisbestuiving van de samenleving. Investeren in de stad, en met hun koopkracht de bestedingen bevorderen. Maar ook investeren met hun inzet, denkkracht en energie in de stad en hun mensen.

Kortom een aanpak waarin door het aantrekken van mensen met een meer onderscheidende SES (Sociaal Economische Status) leidt tot meer investeringen, bestedingen, werkgelegenheid en hoogwaardige werkgelegenheid, sociale dynamiek, die daardoor bijdraagt aan de samenleving als geheel.

De doelgroep.
De doelgroep moet worden gevonden in die mensen die hoog opgeleid zijn (HBO/Academisch) , met/ zonder kinderen, in de leeftijdsgroep van 30 tot 65/70 jaar, met een hoogwaardige werkkring/onderneming.

De afhankelijkheid van mobiliteit voor hun werk: automobiliteit nodig buiten spitstijden, internet biedt soelaas, met treinverbindingen toekunnen. En dus betrekkelijk weinig afhankelijk is van fysieke afstand.
Hoog inkomen.
Mensen die ruimte en rust zoeken maar zich ook kunnen vermaken in een stedelijke omgeving in en buiten Lelystad. Wel voorzieningen nodig hebben (de dagelijkse sfeer, medische voorzieningen, etc.) maar niet direct hoog stedelijke.

Wat betekent dit: Een locatie in een hoogwaardige groene setting met uitstraling en kwaliteit. Een goede autobereikbaarheid (buiten de spits), goede treinverbindingen. Een woning van 120 tot 200 m2 VVO, grondgebonden of niet grondgebonden of mengvormen. Een hoogwaardig investeringsniveau 6000,00 tot 8000,00 per m2. Vanaf ca. 7 ton tot 1.2 miljoen en hoger.

De markt en het zoekgebied.

De huidige woningbouwmarkt kenmerkt zich door een hele grote vraag en een beperkte tot klein aanbod. Waarbij de nieuwbouw de saldotoename van de vraag niet of nauwelijks bijhoudt.
Er ontstaat een bijna oneindige prijselasticiteit. Zeker in die gebieden waar men graag wil wonen uit de voormelde doelgroep. Maar toch is die ook eindig uiteindelijk. Dit leidt ertoe dat er kansen ontstaan. Kansen die op het oog niet voor de hand liggen maar potentieel aanwezig zijn.
Zo'n kans kan Lelystad bieden. Maar dan zal zij zich echt volledig op de ontwikkeling van een product moeten richten dat voor meer dan 100% aan de vraag voldoet. Niet alleen dat maar Lelystad zal ook zichtbaar moeten maken dat het dit heeft. Niemand is er namelijk van op de hoogte behalve de inner circle van Lelystad.
En al is het er, waarom zou je in hemelsnaam verder rijden dan Almere.

Het gebied van de doelgroep is voornamelijk gelegen in het gebied ten zuiden van de polders (aan de overkant) tussen Eemnes en Harderwijk inclusief Utrecht.

Het vraagt, wil het enige kans van slagen hebben, om een volledig marktgerichte benadering. Waarbij een moderne commerciële aanpak niet geschuwd mag worden. Waarbij de uitstraling en imago samen met de ambitie neergezet moet worden. Met locaties en productmarktcombinaties in niches die exact op de vraag inspelen. Marktpartijen een grote rol spelen en uitgedaagd moeten worden om een hele nieuwe manier van marketing en verkoop neer te zetten ondersteunt door de gemeente Lelystad. Waarbij de marketing boven regionaal wordt ingezet met social media, direct marketing, imagebuilding etc. You tube , X , . Waarbij ontwikkelaars en investeerders worden uitgedaagd om hun nek uit te steken in risicovolle ontwikkelingen met de daarbij behorende marketing.

De locaties.

De locaties moeten voldoen aan de voormelde voorwaarden en in potentie echt heel veel kwaliteit te bieden hebben i.r.t. de eisen van de doelgroep! En de locatie moet zich ook echt lenen voor die specifieke niche in de markt.

Naast bovenstaande eisen mogen die locaties ook niet groter zijn dan ca. 200 – 300 woningen om het individuele karakter, de herkenbaarheid en identiteit voldoende uit te kunnen laten stralen. Bovendien moet de bebouwing juist de kenmerken van de locatie versterken en die kwaliteit meer tot uitdrukking brengen door er een functionaliteit aan toe te voegen. Hierdoor wordt enerzijds de kwaliteit van de locatie wordt verhoogd en kent een toevoegde waarde en anderzijds versterkt dit de aantrekkelijkheid voor de doelgroep. Ook de relatie met de bebouwde omgeving (bestaande woongebieden is een factor die niet uit het oog mag worden verloren). Tevens kan het ook een katalysator zijn om bepaalde functies aan de groene locatie toe te voegen waardoor de functionaliteit en interactie en dus de kwaliteit, van het algehele gebied vergroot wordt.

De opgave.

Wil de opgave succes hebben zal ca 5 tot 10% aan voormelde segmenten moeten worden toegevoegd aan de totale woningvoorraad. Dus op langere termijn ca. 2000 – 5000 woningen. Gestart wordt met een programma van ca 10 tot 12 locaties. Te beginnen in Lelystad Oost.

In een voorstudie van een marktpartij zijn een twaalftal verdichtingslocaties op mogelijkheden onderzocht voor woningbouw. Hieruit zijn 4 locaties geschikt voor middelduur en duur.
Deze betreffen:
Landtong /Geldersdiep
Fjord
Buitenplaats
IJsbaan
Op de eerste is al een projectleider aangesteld. De tweede moet dit nog gebeuren. De laatste twee zijn alleen op lange termijn mogelijk (i.v.m. bezwaren bewoners en het verplaatsen van een ijsbaan). Daarnaast moet nog naar 8 ander locaties in het groen worden gezocht. D.w.z. groenstroken in de wijk, parken en stadsparken. Te beginnen in Lelystad Oost.

Naast de locatieanalyse en studiefase voor deze locaties is het van eminent belang inzicht te verkrijgen in de markt. Hiertoe moet ook snel en efficiënt en marktverkenning gestart worden. Deze zal direct bij de start van het programma worden opgestart en bestaat uit een verkenning en analyse van beelden bij marktpartijen zoals ontwikkelaars, investeerders en beleggers.

De context.
Met de start van het programma is er een accent gezet in het bestaande beleid zoals dat door de gemeente Lelystad is vastgesteld.

Het omgevingsplan zegt hierover (versie augustus 2025).
De algemene lijn is inzetten op groei met kwaliteit. Tezamen met de nadruk op een differentiatie van woonmilieus en aandacht voor het aantrekkelijk maken voor vestiging van mensen uit een hogere SES-categorie. Kortom daar wordt dus uitdrukkelijk aandacht gevraagd voor middelduur en duur wonen. Ten aanzien van de groenbestemmingen vraagt de omgevingsvisie aandacht voor het verbeteren van de functionaliteit van parken en groenstroken. Men gaat zelfs zo ver dat men stedelijke ontwikkelingen niet uitsluit, uitgaande van een groene kwaliteit.

De Woonvisie (2023) stelt hierover onder meer; dat het gezien de eenzijdige woningvoorraad van belang is dat ook gemikt wordt op kansrijke doelgroepen voor het midden en hogere segment. Ook daar wordt aangedrongen op een beleid gericht op het aantrekken van meer mensen uit een hogere SES-categorie.

Het uitvoeringsprogramma Lelystad Next Level zegt hierover onder meer LNL ; Dat een vierde pijler in de aanpak wordt gevormd door de diversificatie van de woningvoorraad als van wezenlijk belang te zien. In te zetten op het aantrekken van hoger opgeleiden en hogere inkomens en het genereren van meer bestedingen in de stad waardoor er een grotere variatie ontstaat in woningen, de sociaaleconomische structuur en de bevolkingsopbouw. Dit programma dat dient gezien te worden als een van de onderliggende uitvoeringsprogramma’s past hier dan ook naadloos in.

De notagrondbeleid (2023) .
In deze nota is een helder kader geschetst ten aanzien van actief en passief grondbeleid en bevat alle ingrediënten die nodig zijn om proactief en marktgericht de ontwikkeling van dit programma met marktpartijen vorm te geven. (Actieve en passieve grondpolitiek als ook mengvormen daarvan).

In de praktijk zullen marktpartijen via tenders gevraagd worden in een of andere vorm voor locaties een inschrijving te doen. De primaire rol van dit programma valt te karakteriseren als het aanjagen van de markt op het gebied van middelduur en duur. In het begin sturend, initiatiefrijk en ondernemend en zo nodig ook risicodragend. Kortom er wordt met betrekking tot de inzet van grond situationeel door de gemeente gestuurd. Dit sluit aan bij de mogelijkheden die de nota grondbeleid van de gemeente Lelystad biedt.

ICL; Het draagt direct bij aan de financiële dekking die kan ontstaan voor de afbouw van de ICL gelden

De organisatie.

Projecten
De organisatie bestaat uit een hecht team van mensen die per deellocatie in wisselende samenstelling en capaciteit , afhankelijk van de snelheid waarmee een locatie ontwikkelt kan worden, op al deze projecten worden ingezet. Hierdoor kan er efficiënt worden ingezet en worden gewerkt.

Projectleiders 2	40 uur
Stedenbouw	40 uur
Projectassistenten	20 uur
Planeconomie	20 uur
Planologie	20 uur
Wonen	10 uur
Civiel	10 uur
Verkeer milieu	10 uur
Duurzaamheid	10 uur

Totaal ca 10.000 uur op jaarbasis plus externe advisering en marketing

Voorbereidingskrediet voor ca 1.5 miljoen van de studiefase van al deze locaties

Programma
Programmamanager 20 uur, programmasecretaris 12 uur, assistent 8 uur, out of pocketkosten.
Met name marktverkenning. Kosten 4 ton structureel voor vijf jaar, waarvan 2 ton afgedekt door LNL. Resteert een bedrag van 2 ton dat ten laste kan worden gebracht van de groei opgave van de stad.

De doorlooptijd.

- Het projectenteam is in december bemenst en in januari aan de slag.
- In maart komen er presentabele beelden over mogelijke resultaten beschikbaar. Een uitvoerige stand van zaken kan intern worden toegelicht.
- 2 december, Instemming college met het programma.
- 2 december, Instemming van het college met het raadsvoorstel voor een voorbereidingskrediet.
- De marktverkenning start in december 25/januari26.
- Medio 2026 kan voor enkele studieprojecten deze fase worden afgerond en in 27 in uitvoering. De rest volgt later.
- Nieuwe locaties met financiering worden werkenderweg toegevoegd.

Doel : Uiteindelijk de productie van 2000 – 5000 woningen middelduur en duur op middellange termijn (5 – 10 % van de voorraad).