stec
groep



Ontwikkeling Kersenboogerd

Stec Groep aan gemeente Hoorn

Erik de Leve, Lukas Meuleman & Anneloes Bouma
6 september 2021

Inhoudsopgave

1 Inleiding 3

Aanleiding: diverse aspecten zetten leefbaarheid onder druk ... 3
Hoe zien wij Kersenboogerd? ... 3
Leeswijzer ... 4

2 Adviezen 5

3 Marktbeeld wonen 6

3.1 De uitstraling van de woningvoorraad is minder courant ... 6
3.2 Bijna twee derde van de woningvoorraad in Kersenboogerd is een koopwoning ... 6
3.3 Woningvraag op basis van drie verschillende scenario's ... 8
3.4 Met name vraag naar appartementen en nultredenwoningen tot 2031 in de uitgangssituatie '0-Scenario' ... 9
3.5 Bijna 20% meer vraag naar grondgebonden koopwoningen bij 'Meer jongeren behouden' ... 12
3.6 Meer vraag naar appartementen & nultredenwoningen in 'Meer stedelijk woonmilieu' ... 14
3.7 Resterende woningbehoefte in de gemeente Hoorn van 1.770 tot 2.150 woningen tot 2031 ... 17
3.8 De Hoornse ambitie ... 18
3.9 Advies: Zet in op het toevoegen van (koop)appartementen en nultredenwoningen in het centrumgebied van Kersenboogerd ... 18

4 Marktbeeld detailhandel 19

4.1 Het detailhandelsaanbod in Kersenboogerd past bij het aanbod in een dagelijks boodschappencentrum ... 19
4.2 Trends en ontwikkelingen in de detailhandelsmarkt met invloed op Kersenboogerd ... 21
4.3 Marktruimte voor Kersenboogerd van circa 2.400 m² wvo in 2021, neemt de komende 10 jaar licht toe ... 24
4.4 Advies: Concentreer eventuele uitbreiding van het aanbod in het centrumgebied van Kersenboogerd ... 26

5 Voorzieningen 27

5.1 Voorzieningen in Kersenboogerd liggen ruimtelijk verspreid ... 27
5.2 Advies: Concentreer publiekstrekkende voorzieningen in het centrumgebied maar bescherm bereikbaarheid van maatschappelijke voorzieningen ... 28

Bijlage A: Figuren 30

Bijlage B: Stec doelgroepen 33

1 Inleiding

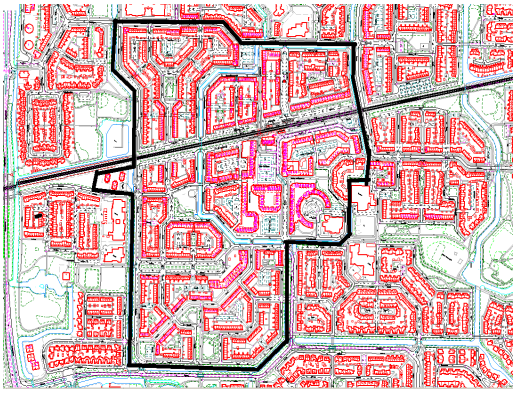
Aanleiding: diverse aspecten zetten leefbaarheid onder druk

Het centrumgebied van Kersenboogerd in Hoorn wordt sleetser en de leefbaarheid gaat achteruit. Er is weinig onderlinge cohesie, er wonen relatief veel kwetsbare bewoners, het beheer is onvoldoende en er is sprake van onveiligheid en overlast. Al met al is in de loop der jaren een negatieve beeldvorming rondom het gebied en de wijk ontstaan. Wel heeft het winkelcentrum een belangrijke functie binnen de stedelijke structuur van Hoorn.

Om de leefbaarheid van de wijk te versterken heeft de gemeente in 2019 een toekomstvisie opgeleverd. Daarin zijn verschillende opgaven geformuleerd, grofweg uiteen te zetten in een sociale en fysieke aanpak. De fysieke aanpak moet handen en voeten krijgen door scherp te krijgen welke marktkansen er liggen voor de wijk op (middel)lange termijn. Hoe kan woningbouw bijdragen aan versterking van de leefbaarheid? Welke doelgroepen en aantallen zijn markttechnisch kansrijk? En welk woningbouwprogramma past daarbij? Daarbij wordt in bijzonder aandacht besteed aan het treinstation in de wijk en provinciale ambities om woningbouw binnenstedelijk te realiseren rondom OV-knooppunten.



Het winkelcentrum is een belangrijke te versterken locatie. Het winkelcentrum functioneert goed, kent een goede bezetting en er is nauwelijks leegstand. Het wijkwinkelcentrum van Kersenboogerd met sterke speciaalzaken trekt bovendien bezoekers van buiten de eigen wijk. Echter is het winkelgebied stenig en ingemetseld en daarmee beperkt aantrekkelijk. Ook is het winkelgebied opgedeeld, er zijn twee winkelpleinen met een weinig aansprekende onderlinge verbinding. Met name het noordelijk deel van het winkelcentrum is een aandachtsgebied. Welke voorzieningen kunnen in het winkelcentrum worden toegevoegd en hoe kan deze belangrijke locatie voor de wijk meer floreren als ‘kloppend hart van de wijk’? Denk daarbij onder andere aan het stimuleren van de ontmoetings- en sociale functie van het gebied en aan bijvoorbeeld festivals en evenementen.



Afbakening centrumgebied Kersenboogerd

Door de potentie van de wijk scherp in beeld te brengen kunnen we deze vertalen naar uitvoering. Een goed beeld van de potentie helpt om de toekomstvisie te kunnen vertalen naar uitvoering en daarin de gemeenteraad goed mee kunnen nemen.

Hoe zien wij Kersenboogerd?

Kersenboogerd is in veel opzichten een typische jaren ‘70/’80-wijk, de wijk is ruim opgezet en redelijk groen en de woningvoorraad is relatief jong en divers. Kersenboogerd is in tegenstelling tot veel andere woonwijken uit de jaren ‘70 en ‘80 goed ontsloten via het openbaar vervoer. Het Intercitystation verbindt Kersenboogerd in circa 40 minuten met Amsterdam Centraal.

Wel staat de leefbaarheid van de wijk onder druk; de veiligheidsperceptie is laag, hoewel de feitelijke criminaliteitscijfers meevallen. De bevolkingssamenstelling is divers maar is ook een resultaat van sturing vanuit de gemeente en andere partijen. Hierdoor zijn er in Kersenboogerd veel bevolkingsgroepen die weinig onderlinge cohesie voelen. De fysieke uitstraling van de wijk draagt hier aan bij, er zijn veel zones met een anonieme uitstraling. Blinde muren en de hoeveelheid stegen en gangen lenen zich voor criminele activiteiten of een gevoel van verrommeling en/of onveiligheid. Zie onderstaande overzicht van foto's genomen tijdens het locatiebezoek in maart 2021.

Figuur 1: Foto's locatieschouw maart 2021



Bron: Stec Groep (2021)

Er zijn al veel bestaande onderzoeken en beleidskaders voor Kersenboogerd

De eerdergenoemde toekomstvisie voor het centrumgebied van Kersenboogerd vormt een belangrijk beleidskader voor dit onderzoek. De toekomstvisie voor gemeente Hoorn en de hoogbouwvisie vormen belangrijke bouwstenen voor de scenario's op de woningmarkt in Hoorn, hierover meer in het volgende hoofdstuk. Op het gebied van wonen vormen de gemeentelijke en regionale (West-Friese) woonvisies en prestatieafspraken belangrijke kaders. Ook op het gebied van detailhandel vormen de gemeentelijke en regionale detailhandelsvisie belangrijke kaders voor beleid.

Kersenboogerd is in de Hoogbouwvisie van de gemeente Hoorn aangewezen als potentiële intensiveringslocatie. Er moeten woningen nabij OV-knooppunten worden toegevoegd. Hier stuurt de provincie Noord-Holland ook op met het provinciale woonbeleid. Aangezien de huidige woningdichtheid van het centrumgebied van Kersenboogerd circa 65 woningen per hectare bedraagt, is intensivering van de ruimte nodig.

Op basis van voorgaande, ons onderzoek en het locatiebezoek verwachten we dat de druk op de woningmarkt vanuit de Metropool Regio Amsterdam (MRA) deels opgevangen kan worden in Kersenboogerd.

Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk vatten we onze belangrijkste aanbevelingen samen. De totstandkoming en onderliggende analyses onderbouwen we in het derde, vierde en vijfde hoofdstuk. In hoofdstuk 3 beschouwen we het huidige marktbeeld op de woningmarkt en rekenen we met gebruik van een drietal scenario's de toekomstige woningbehoefte uit. In hoofdstuk 4 geven we zowel een kwalitatieve als een kwantitatieve analyse van het detailhandelsaanbod in Kersenboogerd. In hoofdstuk 5 scannen we de overige voorzieningen in Kersenboogerd en de geografische ligging van deze voorzieningen.

2 Adviezen

We vatten de belangrijkste aanbevelingen samen per functie.

Wonen: stuur op koopwoningen en appartementen in het centrumgebied van Kersenboogerd

- Voeg in de hele gemeente Hoorn de komende tien jaar plannen voor 1.770 (bij het 0-scenario), 1.990 (bij scenario Meer jongeren behouden) tot 2.150 (bij scenario Meer stedelijk woonmilieu) woningen toe.
- Stuur in het centrumgebied van Kersenboogerd in de eerste plaats op toevoeging van koopwoningen en daarnaast op extra vrije sectorhuurwoningen.
- Stuur in het centrumgebied op appartementen en nultredenwoningen. Voeg grondgebonden woningen toe bij voorkeur buiten het centrumgebied.
- Wanneer er wel wordt gekozen voor toevoeging van sociale huur in Kersenboogerd, stuur dan op de JUMI/Yuppies doelgroepen (en dus op duurdere categorieën sociale huur). Op (middel)langere termijn kan deze doelgroep positieve effecten hebben op de sociale cohesie in de wijk.
- Zorg bij vervangingsbouw en transformatie voor ‘eyes on the street’; een afname van de hoeveelheid anonieme hoekjes en blinde muren zorgt voor een verhoogde sociale controle en uiteindelijk voor een betere sociale cohesie.

(Commerciële) voorzieningen: concentreer commerciële voorzieningen in het centrumgebied

- Voeg eventueel een beperkte hoeveelheid vierkante meters detailhandel uitsluitend toe in het centrumgebied van Kersenboogerd. Door detailhandel in combinatie met andere voorzieningen te concentreren in het centrumgebied, kunnen de voorzieningen profiteren van elkaars bezoekers.
- De grootste opgave voor het winkelcentrum van Kersenboogerd bestaat uit het verbeteren van de aantrekkelijkheid van de openbare ruimte. Er zijn in het winkelcentrum veel winkels die gedurende de jaren zijn uitgebreid en naastgelegen winkelpanden gebruiken als magazijnruimte.
- Stedenbouwkundig kan de aantrekkelijkheid van het gebied ook verhoogd worden door meer (hoogwaardig) groen toe te voegen in het centrumgebied. Door zo’n investering te combineren met het opknappen of toevoegen van een speeltuintje kan de verblijfskwaliteit snel verbeteren.
- Benut koppelkansen met lokale horeca, leisure voorzieningen en andere commerciële dienstverlening. Deze functies versterken elkaar doorgaans en het centrumgebied is het gebied met de meeste traffic. Denk hierbij een periodiek terugkerende braderie of een andere culturele activiteit.
- Maatschappelijke voorzieningen moeten voor iedereen bereikbaar zijn, concentreren van deze voorzieningen is dus vaak juist niet wenselijk.

3 Marktbeeld wonen

In dit hoofdstuk schetsen we het marktbeeld van de woningmarkt in Hoorn. Allereerst schetsen we de huidige situatie op de woningmarkt in Kersenboogerd, vervolgens werken we meerdere scenario's uit. Het eerste scenario gaat uit van de uitgangspositie, dit noemen we het 0-scenario. Vervolgens werken we nog twee scenario's uit, één waarin we ons inzetten om meer jongeren in de wijk te behouden en één waarin Hoorn 'Meer stedelijk woonmilieu' toevoegt. In dit laatste genoemde scenario gaan we uit van intensivering van de bestaande stad.

3.1 De uitstraling van de woningvoorraad is minder courant

Het versteende karakter van de woongebieden van Kersenboogerd doet de aantrekkelijkheid geen goed. Denk aan het gebrek aan hoogwaardig groen en de grauwe bestrating. De winkels zitten ingesloten binnen de muren van de eentonige appartementencomplexen. Zo is het Betje Wolffplein omringd door appartementen van minstens vijf lagen hoog, waarvan de uitstraling beperkt in kwaliteit is. Bij het plein tussen de twee parkeerpleinen Betje Wolffplein en Aagje Dekenplein is dit minder het geval en heeft de bebouwing een meer gangbare en vriendelijke hoogte van drie lagen. De omringende appartementen werpen een groot deel van de dag hun schaduw over de centrumlocatie. Daarnaast is de bebouwing veelal verouderd en niet goed onderhouden waardoor het een incourant karakter/uitstraling heeft. Ook heeft het hele centrumgebied een tekort aan groene buitenruimte. Het groen dat wel aanwezig is, is eentonig en van laagwaardige kwaliteit. De bestrating zou, voornamelijk in het noordelijk deel van het centrum, diverser en warmer van kleur kunnen. Dit kan dan het staatbeeld verbeteren en speelser laten ogen.

De onveilige sfeer van het gebied wordt versterkt door de aanwezigheid van 'anonieme hoekjes' of blinde muren, zoals geïllustreerd in onderstaande foto's. Het betreft veelal parkeerplaatsen afgeschermd van de alledaagse drukte en het zicht. Een grotere hoeveelheid aan bankjes, groen en horecagelegenheden (met terras) kan bijdragen aan het verbeteren van de sociale cohesie en (het gevoel van) veiligheid. Een toename van het aantal bovengenoemde faciliteiten zou meer ontmoetingsplekken creëren en tevens de bezoeker uitnodigen om langer in het gebied te blijven. Het tekort aan deze faciliteiten wordt bevestigd in het koopstromenonderzoek: bezoekers geven lage cijfers voor de aanwezige (of afwezige) faciliteiten (bankjes, wifi, wc, afhaal, etc.)

Figuur 2: 'Anonieme hoekjes' centrumgebied Kersenboogerd



3.2 Bijna twee derde van de woningvoorraad in Kersenboogerd is een koopwoning

Er staan circa 8.990 woningen in Kersenboogerd, circa 27% van de woningvoorraad van de gemeente Hoorn. Bijna twee derde van de woningen in Kersenboogerd is een koopwoning, zie onderstaande tabel. Een kleine dertig procent van de woningen is een sociale huurwoning. De meerderheid van deze woningen behoort tot de portefeuille van woningcorporatie Intermaris. Op het kaartje is te zien dat het aanbod van sociale huurwoningen zich concentreert rondom het winkelcentrum van Kersenboogerd. Een grote

afbeelding van onderstaande kaartje is opgenomen in de bijlage. In het gebied ten oosten van het Willem Wiesepark bevinden zich met name koopwoningen.

Tabel 1: Woningvoorraad in Kersenboogerd

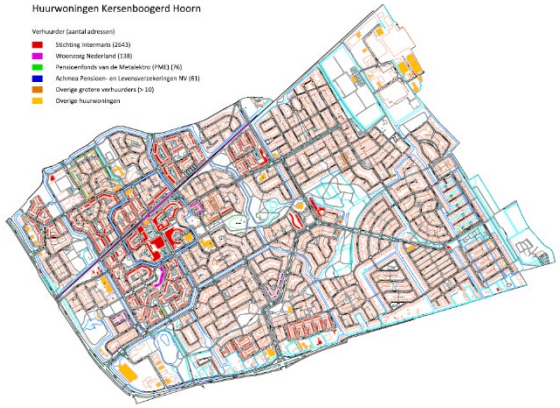
	Aantal woningen
Vrije sector huurwoningen	610
Sociale huurwoningen	2.940
Zorgwoningen	140
Koopwoningen	5.600
Totaal	**8.990**

Bron: Gemeente Hoorn, 2021. *Afgerond op tientallen

Sociale huurwoningen in Kersenboogerd staan geconcentreerd rond het station

De bijna drieduizend sociale huurwoningen in Kersenboogerd bevinden zich met name in het centrumgebied van Kersenboogerd, rondom het station. Kwetsbare doelgroepen concentreren zich hierdoor in het centrumgebied. Een deel van deze doelgroepen (zoals tijdelijke arbeidsmigranten, spoedzoekers, laagste inkomensgroepen) voelen vaak beperkt onderlinge sociale cohesie wat ten koste gaat van de leefbaarheid van het gebied.

Figuur 3: Overzicht eigendomsvormen woningvoorraad in Kersenboogerd



Bron: Gemeente Hoorn, 2021

Aangeboden woningen in Kersenboogerd hebben een gemiddelde vraagprijs van € 389.200 k.k.

In mei 2021 worden 31 van de circa 5.600 koopwoningen in Kersenboogerd aangeboden voor verkoop. De meeste woningen worden aangeboden in de prijsklasse € 215.000 tot € 300.000 k.k. en de gemiddelde vraagprijs is circa € 389.200 k.k. De gemiddelde vraagprijs per vierkante meter bedraagt € 3.050 in Kersenboogerd, zie onderstaande tabel.

Tabel 2: Aangeboden woningen in Kersenboogerd

Prijsklasse	Aantal woningen	Gemiddeld m²	Gemiddelde prijs per m²
Tot € 170.000	0	0	0
€ 170.000 tot € 215.000	0	0	0
€ 215.000 tot € 300.000	11	95	€ 2.715
€ 300.000 tot € 450.000	10	118	€ 2.954
€ 450.000 +	10	170	€ 3.513
Totaal	**31**	**126**	**€ 3.050**

Bron: funda.nl (peildatum mei 2021)

De afgelopen 12 maanden werden woningen in Kersenboogerd verkocht voor gemiddeld € 324.800

Er werden in de afgelopen 12 maanden 177 woningen in Kersenboogerd verkocht. Ruim negentig van deze woningen vielen binnen de prijsklasse € 215.000 tot € 300.000. De verkochte woningen waren gemiddeld 108 m² groot en er werd gemiddeld € 2.396 per vierkante meter betaald. De gemiddelde transactieprijs in heel Nederland per vierkante meter ligt in dezelfde periode bijna 30% hoger, namelijk op circa € 3.100 (bron: NVM, 2021).

Tabel 3: Verkochte woningen in Kersenboogerd in de periode juni 2020 t/m mei 2021

Prijsklasse	Aantal woningen	Gemiddeld m²	Gemiddelde prijs per m²
Tot € 170.000	0	0	0
€ 170.000 tot € 215.000	3	83	€ 2.379
€ 215.000 tot € 300.000	92	108	€ 2.396
€ 300.000 tot € 450.000	61	132	€ 2.757
€ 450.000 +	21	172	€ 3.289
Totaal	**177**	**125**	**€ 2.620**

Bron: funda.nl (peildatum mei 2021)

3.3 Woningvraag op basis van drie verschillende scenario's

In de drie hierop volgende paragrafen berekenen we de woningbouwopgave op basis van drie scenario's door middel van het Stec-doorstroommodel. Zie onderstaande kader voor een toelichting op dit model.

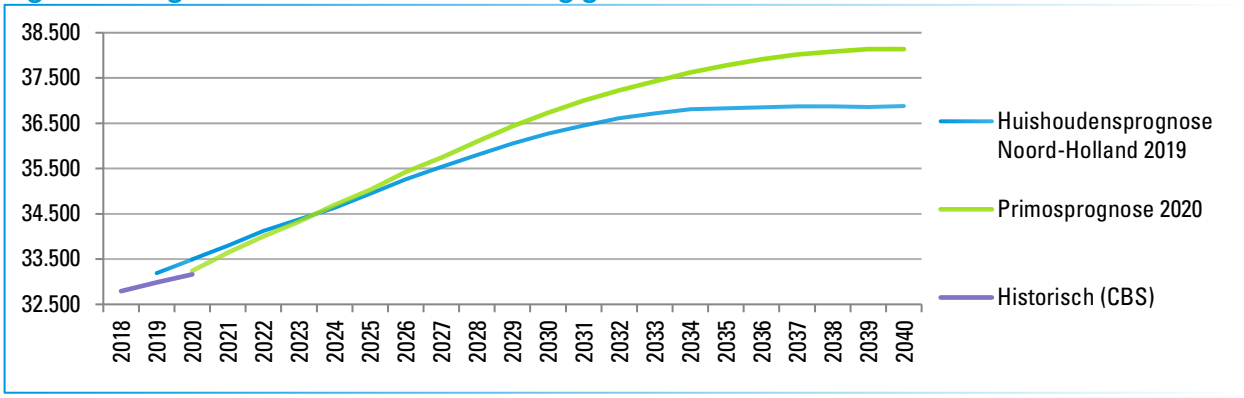
UITLEG STEC-DOORSTROOMMODEL

Het Stec-doorstroommodel is een methode om de opgave in de woningmarkt te benaderen. Het is een dynamisch en vraag gestuurd model dat jaarlijks de vraag en het aanbod van woningen tegen elkaar afzet. De bestaande voorraad, het verhuisgedrag (op basis van leeftijd en omvang huishouden) en demografische ontwikkelingen liggen hieraan ten grondslag. Het model simuleert de jaarlijkse in- en uitgaande verhuizingen op basis van verhuis- en woonwensen (WoON 2015 & WoON 2018). Zo ontstaat een vraag-aanbodconfrontatie die per saldo een jaarlijkse opgave oplevert. Door de simulatie in het model kan de jaar op jaar opgave sterk fluctueren. We adviseren bij grote fluctuaties uit te gaan van de gemiddelde jaarlijkse opgave over een langere periode om zo de pieken af te vlakken.
Het doorstroommodel is een theoretische benadering. De uitkomsten moeten als indicatief worden beschouwd. Het is een ideaalscenario op basis van verhuis- en woonwensen en volledige keuzevrijheid. De woningmarkt is een aanbodmarkt, waardoor huishoudens in de praktijk ander gedrag kunnen vertonen dan op basis van hun woonwensen kan worden verwacht. Ook neemt de betrouwbaarheid van demografische prognoses af naarmate we verder vooruit kijken.

Primos 2020 als uitgangspunt om de woningopgave tot 2030 te berekenen

Na de huidige situatie, kijken we naar de toekomst om de mogelijkheden voor Kersenboogerd in beeld te krijgen. We maken voor dit onderzoek daarom gebruik van een huishoudensprognose en wel de Primosprognose 2020. We gebruiken nu niet de prognose (2019) van de provincie Noord-Holland, omdat de Primosprognose het meest recent/actueel is. De Primosprognose houdt rekening met de daadwerkelijke historische ontwikkeling van de afgelopen jaren en de actuele trends qua nationale en internationale verhuisbewegingen. In onderstaande figuur is de totale toename van het aantal huishoudens in de gemeente Hoorn weergegeven, Primos 2020 maakt ook onderscheid in verschillende op basis van leeftijdscategorie en samenstelling. Hieruit maken we op dat de landelijk gesignaleerde vergrijzing van de bevolking zich ook voordoet in Hoorn. We merken op dat de wijk Kersenboogerd waarschijnlijk te maken heeft met een relatief sterkere vergijzing dan de gehele gemeente. Doordat de wijk gerealiseerd is in de jaren '70 en '80 bereiken de eerste bewoners de komende jaren een hogere leeftijd. Ouderen willen vaak bij voorkeur in de eigen leefomgeving blijven wonen, al dan niet in een nultredenwoning.

Figuur 4: Prognose huishoudensontwikkeling gemeente Hoorn



Bron: Bevolkingsprognose Provincie Noord-Holland (2019), ABF (2020), CBS (2021)

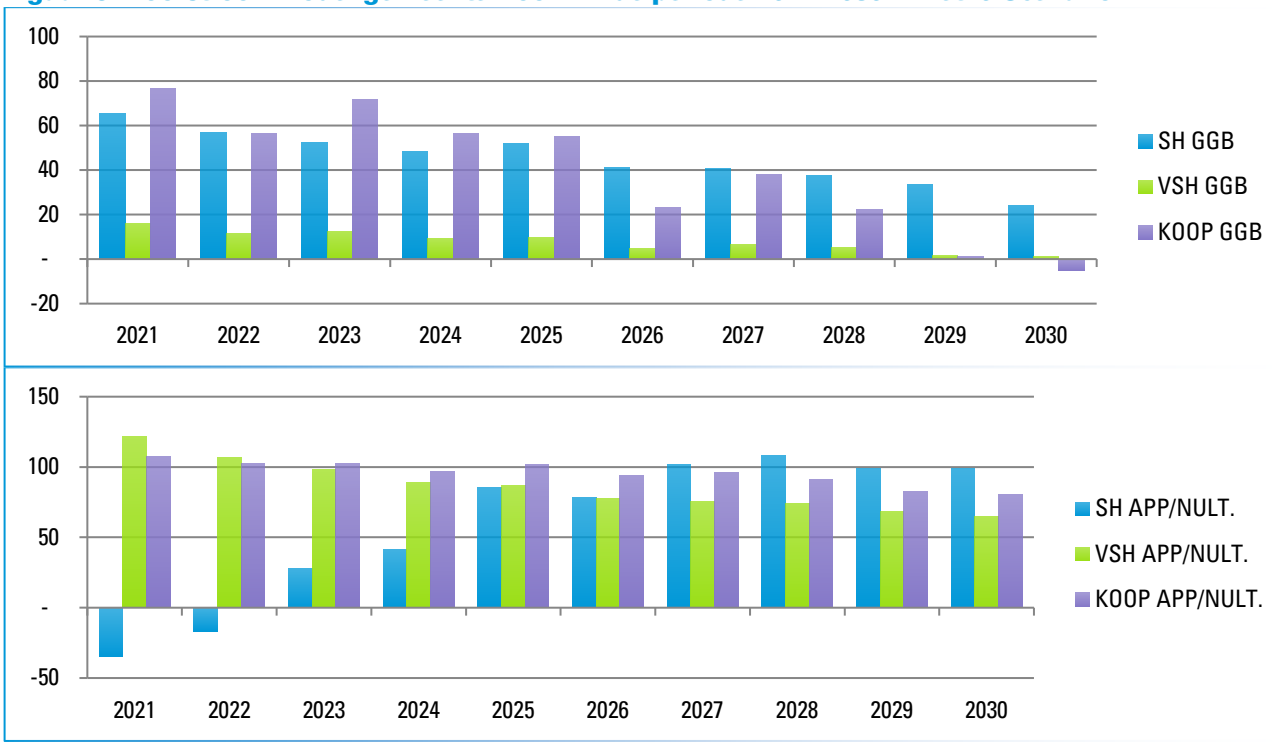
3.4 Met name vraag naar appartementen en nultredenwoningen tot 2031 in de uitgangssituatie '0-Scenario'

Aannames en uitgangssituatie '0-Scenario'

De omvang en ontwikkeling van de doelgroepen in de gemeente Hoorn volgens de Primos prognose 2020 vertalen we in deze paragraaf naar een indicatieve kwantitatieve en kwalitatieve woningbehoefte. We maken gebruik van het Stec-Doorstroommodel. Op de pagina hierna lichten we de werking en interpretatie van dit model nader toe. Onderstaande figuur laat de indicatieve opgave per jaar zien voor de gemeente Hoorn. We zien een verschuiving in de behoefte van grondgebonden (koop)woningen naar nultredenwoningen. Het volgende valt op:

- De eerste jaren zien we nog een verwachte additionele behoefte in het reguliere grondgebonden (koop)segment. De behoefte aan grondgebonden koopwoningen komt deels vanuit 65-plushuishoudens, die vaak nog minder georiënteerd zijn op een nultredenwoning.
- De vraag naar grondgebonden vrije sectorhuurwoningen loopt de komende jaren terug. Er ontstaat zelfs een klein overschot aan grondgebonden vrije sectorhuurwoningen. Dit is mede het gevolg van de relatieve toename van het aantal huishoudens van 65 jaar of ouder en door afvlakking van de groei in het aantal gezinnen.
- We zien dat de vraag naar sociale huur appartementen / nultredenwoningen de komende jaren zal toenemen.
- In de eerste jaren is de opgave voor appartementen in de sociale huur negatief of relatief beperkt. Dit wordt veroorzaakt door krimp van de groep jonge huishoudens tot 35 jaar in combinatie met de wens van een deel van deze jonge groep om door te stromen vanuit een sociaal huurappartement naar een grondgebonden koopwoning. Indien deze doorstroming op gang komt, komen overwegend niet-levensloopgeschikte appartementen vrij (portiekflats en maisonnettes). Op de korte termijn is er een theoretisch overschot van sociale huur appartementen en nultredenwoningen. Op termijn overtreft de jaarlijkse behoefte aan nultredenwoningen vanuit de groeiende groep 65-plussers het aantal vrijkomende appartementen vanuit de jonge huishoudens, waardoor de jaarlijkse opgave jaarlijks steeds groter wordt.

Figuur 5: Doorstroommodel gemeente Hoorn in de periode 2021-2030 in het '0-Scenario'



Bron: ABF (2020), WoON2015, WoON2018. Bewerking: Stec Groep (2021)

Sterke behoefte aan appartementen/nultredenwoningen

De opgave per jaar is in onderstaande tabel samengevat tot een indicatieve totaalopgave voor de komende tien jaar. We zien een netto behoefte aan toevoeging van circa 3.335 woningen, in lijn met de ontwikkeling van huishoudens de komende tien jaar. Het gaat met name om appartementen / nultredenwoningen in het koopsegment. Er is ook een relatief grote vraag naar appartementen / nultredenwoningen in de sociale- en vrijesectorhuur. Ook is er in de komende tien jaar een tekort aan grondgebonden woningen, met name in het sociale huur segment. Per doelgroep hebben we de behoefteontwikkeling weergegeven. Meer informatie over de diverse doelgroepen vindt u in bijlage B.

Tabel 4: Behoefte gemeente Hoorn in de periode 2021 - 2030 in '0-Scenario' naar Stec doelgroepen*

Doelgroep	Woon-milieu	Samenstelling	Inkomen	SH GGB	VSH GGB	KOOP GGB	SH APP	VSH APP	KOOP APP	Totaal
JULB	Stedelijk	Alleenst. & stel tot 35 jaar	Laag	70	55	55	-325	110	50	**15**
JUMI			Midden	5	5	25	-25	0	-5	**0**
Yuppies			Hoog	0	-5	35	-15	-15	0	**0**
Stadse drukte		Gezinnen	Laag en midden	140	35	5	-95	15	-15	**75**
Stads-elite			Hoog	5	-20	30	30	55	110	**210**
KISS		Alleenst. & stel 35 - 64 jaar	Laag	95	10	-45	35	55	5	**150**
Midlife, Mid-City			Midden en hoog	0	-15	-35	20	50	140	**165**
Oudere eenvoud		Alleenst. & stel 65 +	Laag	50	5	10	285	55	25	**425**
Stedelijk genieten			Midden en hoog	15	10	55	100	155	175	**500**
Vroeg Volwassen	Suburbaan	Alleenst. & stel tot 35 jaar	Laag	85	45	20	-255	115	5	**10**
Veel voor weinig			Midden en hoog	-65	-45	250	-100	0	-20	**15**
Familie doorzon		Gezinnen	Laag en midden	20	20	-20	15	5	5	**45**
Ruimtezoekers voor de kinderen / Ruimte en Gemak			Hoog	-20	-25	60	55	15	130	**210**
Jong geleerd, oud gedaan		Alleenst. & stel 35 - 64 jaar	Laag	10	5	-45	60	5	10	**50**
Woonerf Welgestelden			Midden en hoog	-20	-20	-85	55	40	130	**100**
Suburbane Senioren		Alleenst. & stel 65 +	Laag	55	25	-5	700	135	85	**995**
Ruim(t)egenieters / zilveren rand			Midden en hoog	15	10	90	45	70	130	**360**
Totaal				**450**	**80**	**395**	**590**	**860**	**955**	**3.335**

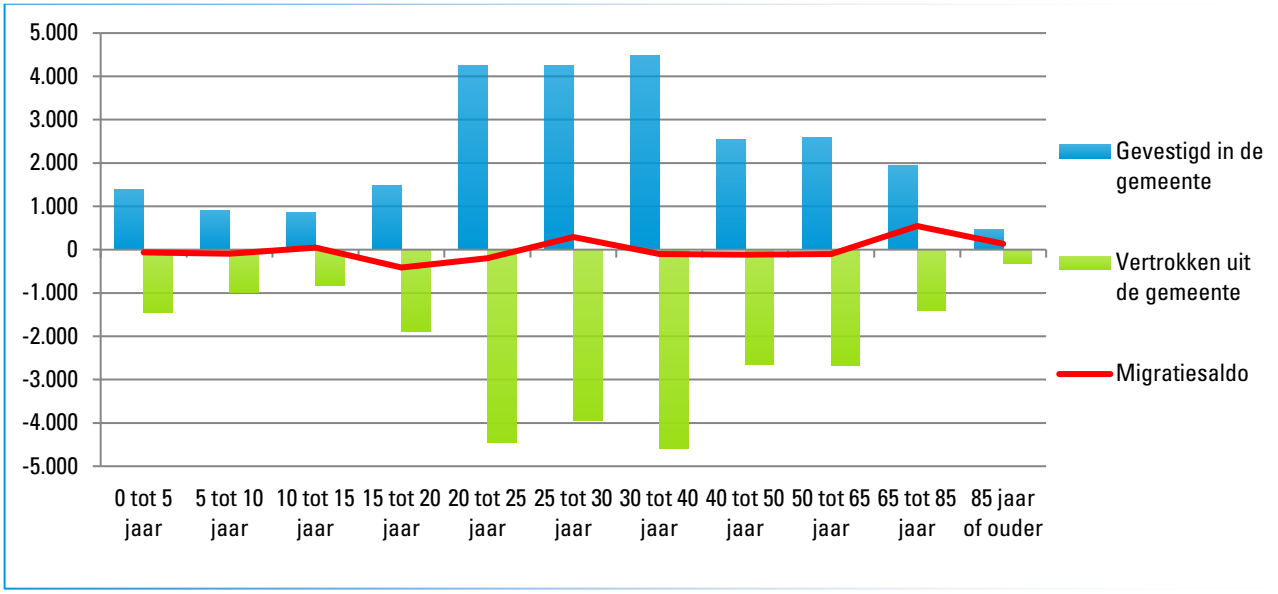
Bron: Stec Groep (2021), ABF (2020), WoON2015, WoON2018. *Afgerond op vijftallen

3.5 Bijna 20% meer vraag naar grondgebonden koopwoningen bij 'Meer jongeren behouden'

Aannames en uitgangssituatie scenario 'Meer jongeren behouden'

- In de periode 2011-2020 zijn er circa 430 personen meer vertrokken in de categorie jonger dan 30 jaar uit de gemeente Hoorn dan er zijn gebleven (bron: CBS, 2020), zie figuur 7. Deze zogenaamde ontgroening in combinatie met de vergrijzing van de bevolking kan negatieve effecten hebben op het toekomstige draagvlak onder voorzieningen in Hoorn en Kersenboogerd.
- In dit scenario simuleren we (op hoofdlijnen) wat de woningvraag wordt wanneer het migratiesaldo nul zou zijn; er vertrekken dan evenveel jongeren als er zich vestigen. We gaan uit van een gemiddelde huishoudensgrootte van twee personen omdat jongere leeftijdsgroepen vaak (nog) geen kinderen hebben. Voor de komende tien jaar betekent dit dus dat er circa 215 extra huishoudens bijkomen. Deze huishoudens verdelen we op basis van de huidige verdeling naar doelgroepen in deze leeftijdscategorie. Zie onderstaande tabel voor de verdeling naar de doelgroepen in de leeftijdscategorie tot 35 jaar en hoe de aantallen verschillen met het 0-scenario. Zie de bijlage voor een verdere toelichting van de verschillende Stec-doelgroepen.

Figuur 6: Migratiesaldo per leeftijdsgroep in de gemeente Hoorn in de periode 2011-2020*



Bron: CBS (2021) Bewerking: Stec Groep (2021) *Cijfers van 2020 zijn voorlopig

Tabel 5: Ontwikkeling Stec doelgroepen: Alleenstaanden en stellen tot 35 jaar

Doelgroep	Woonmilieu	Inkomen*	Stand 2021	Ontwikkeling 2021 – 2030 '0-scenario'	Ontwikkeling 2021 – 2030 scenario 'Meer jongeren behouden'
JULB (jong urbaan, laag budget)	Stedelijk	Laag	1.392	17	95
JUMI (Jong, Urbaan, MiddenInkomen)		Midden	140	2	10
Yuppies		Hoog	128	2	9
Vroeg Volwassen	Suburbaan	Laag	975	12	66
Veel voor weinig		Midden en hoog	1.202	14	82
Lokaal gebonden / JOLO (JOng LOkaalgebonden)	Landelijk	Laag	0	0	0
Blijvers en Terugkeerders / Relaxed Ruraal		Midden en hoog	0	0	0
Totaal				**+ 46**	**+ 261**

Bron: ABF (2020), Stec Groep (2021) *Inkomensgrenzen: tot € 39.055 (laag), € 39.055 tot € 49.959 (midden) en € 49.959+ (hoog).

Kersenboogerd als betaalbaar alternatief voor de binnenstad en de Poort van Hoorn

We merken hierbij op dat deze getallen gelden voor de gehele gemeente Hoorn. Er zijn in Hoorn andere gebieden die ook aantrekkelijk zijn voor jongeren, zoals de binnenstad en de Poort van Hoorn. Veel jongeren vinden deze gebieden aantrekkelijker om te gaan wonen. Daarbij komt wel dat de prijzen in deze gebieden hoger liggen. Kersenboogerd kan dus de overloop uit deze gebieden opvangen.

Tabel 6: Woningbehoefte 'Meer jongeren behouden' scenario (t.o.v. het 0-Scenario)*

Doelgroep	Woon-milieu	Samenstelling	Inkomen	SH GGB	VSH GGB	KOOP GGB	SH APP	VSH APP	KOOP APP	Totaal
JULB	Stedelijk	Alleenst. & stel tot 35 jaar	Laag	80 (+10)	60 (+5)	60 (+5)	-285 (+40)	120 (+10)	55 (+10)	**95 (+80)**
JUMI			Midden	5	5	30 (+5)	-25	0	-5	**10 (+10)**
Yuppies			Hoog	0	-5	40 (+5)	-15	-15	0	**10 (+10)**
Stadse drukte		Gezinnen	Laag en midden	140	35	5	-95	15	-15	**75**
Stads-elite			Hoog	5	-20	30	30	55	110	**210**
KISS		Alleenst. & stel 35 - 64 jaar	Laag	95	10	-45	35	55	5	**150**
Midlife, Mid-City			Midden en hoog	0	-15	-35	20	50	140	**165**
Oudere eenvoud		Alleenst. & stel 65 +	Laag	50	5	10	285	55	25	**425**
Stedelijk genieten			Midden en hoog	15	10	55	100	155	175	**500**
Vroeg Volwassen	Suburbaan	Alleenst. & stel tot 35 jaar	Laag	95 (+10)	50 (+5)	25 (+5)	-235 (+25)	120 (+5)	10 (+5)	**65 (+55)**
Veel voor weinig			Midden en hoog	-65 (+5)	-45 (+5)	305 (+55)	-100	0	-15 (+5)	**80 (+65)**
Familie doorzon		Gezinnen	Laag en midden	20	20	-20	15	5	5	**45**
Ruimtezoekers voor de kinderen / Ruimte en Gemak			Hoog	-20	-25	60	55	15	130	**210**
Jong geleerd, oud gedaan		Alleenst. & stel 35 - 64 jaar	Laag	10	5	-45	60	5	10	**50**
Woonerf Welgestelden			Midden en hoog	-20	-20	-85	55	40	130	**100**
Suburbane Senioren		Alleenst. & stel 65 +	Laag	55	25	-5	700	135	85	**995**
Ruim(t)egenieters / zilveren rand			Midden en hoog	15	10	90	45	70	130	**360**
Totaal (toename per segment t.o.v. het 0-Scenario)				**475 (+5%)**	**90 (+15%)**	**470 (+19%)**	**655 (+11%)**	**880 (+2%)**	**975 (+2%)**	**3.550 (+7%)**

Bron: Stec Groep (2021), ABF 2020, WoON2015, WoON2018. *Afgerond op vijftallen

Vraag naar grondgebonden koopwoningen neemt het sterkste toe in 'Meer jongeren behouden'

Bovenstaande tabel geeft de verschillen in woningbehoefte weer in de periode 2021 t/m 2030 tussen het 0-scenario en het 'Meer jongeren behouden' scenario. De gehele woningbehoefte is toegenomen met 215 woningen, de sterkste toename vindt plaats in het koopsegment voor grondgebonden woningen. In totaal is er in dit scenario vraag naar zo'n 2.510 appartementen en nultredenwoningen en vraag naar zo'n 1.035 grondgebondenwoningen. Qua eigendomsvorm is de vraag in dit scenario met zo'n 1.440 woningen het grootst naar koopwoningen. Verder is er vraag naar circa 1.130 sociale huurwoningen en circa 970 vrije sector huurwoningen.

Figuur 15 in de bijlage geeft de woningbehoefte per jaar weer, verdeeld naar segment. Wat opvalt wanneer we deze figuren vergelijken met die van het 0-scenario is dat de vraag naar grondgebonden vrijesector

huurwoningen langer positief blijft. Waar de vraag in het 0-scenario vanaf 2028 licht negatief wordt, blijft de vraag in het 'Meer jongeren behouden' scenario tot na 2030 licht positief. De vraag naar grondgebonden koopwoningen wordt in het 0-scenario vanaf 2028 eveneens negatief, in het 'Meer jongeren behouden' scenario blijft de vraag nog tot na 2031 (licht) positief. Onderstaande foto's geven een impressie van stedelijke grondgebondenwoningen die goed bij Kersenboogerd passen. De vraag naar appartementen en nultredenwoningen verschilt weliswaar in aantallen maar laat in dit scenario in de loop der jaren geen ander beeld zien dan in het 0-scenario.

Figuur 7: Grondgebondenwoningen in een stedelijk woonmilieu



Bron: Handreiking woonmilieus Provincie Noord-Holland (2021)

'JULB en 'Vroeg volwassen' meest kansrijk voor Kersenboogerd in 'Meer jongeren behouden'

De 'JULB' doelgroep (Jong Urbaan, Laag Budget) is vaak geboren en getogen in de stad waar zij wonen. Het zijn alleenstaanden en stellen tot 35 jaar met een laag inkomen. Deze doelgroep heeft een voorkeur voor een appartement omdat ze vaak starter zijn op de woningmarkt. De doelgroep blijft bij voorkeur in Kersenboogerd als men daar is opgegroeid, al is hun keuzevrijheid beperkt.
De 'vroeg volwassen' doelgroep zijn jonge alleenstaanden en stellen met een laag inkomen die uit huis gaan of voor het eerst gaan samenwonen. De voorkeur van deze doelgroep gaat doorgaans uit naar een eengezinswoning, maar door de beperkte bestedingsruimte zijn ze beperkt in hun woonkeuze. Voor alleenstaanden behoort een appartement ook tot de mogelijkheid. Door de grote voorraad appartementen in met name het centrumgebied van Kersenboogerd is dit een kansrijke doelgroep.

3.6 Meer vraag naar appartementen & nultredenwoningen in 'Meer stedelijk woonmilieu'

Aannames en uitgangssituatie scenario 'Meer stedelijk woonmilieu'

- De woningdichtheid in het centrumgebied van Kersenboogerd is aan de lage kant in vergelijking met vergelijkbare gebieden. Er is met name een ondervertegenwoordiging van stedelijke woonmilieus in de wijk. Belangrijke strategieën voor jaren '70 en '80 wijken zoals Kersenboogerd is het verhogen van de woningdichtheid en het realiseren van levensloopbestendige wijken. We gaan in dit scenario dan ook uit van toevoegingen van woningen in stedelijke woonmilieus.
- Er is in het centrumgebied van Kersenboogerd een oververtegenwoordiging van sociale huur woningen, zie figuur 4. We gaan daarom in dit scenario uit van een toevoeging van het aantal koop- en vrije sector huur woningen. Hierdoor zal de verhouding tussen de verschillende eigendomsvormen minder disproportioneel worden.
- De hoogbouwvisie van de gemeente Hoorn geeft aan dat hoogbouw ook buiten het stadscentrum een belangrijke uitgangspunt moet worden. Zie onderstaande foto's voor referentiebeelden die passen bij bebouwing in het centrumgebied binnen het 'Meer stedelijk woonmilieu' scenario.
- De woningdichtheid in het centrumgebied van Kersenboogerd loopt uiteen van circa 30 woningen tot circa 70 woningen per netto hectare. De woningdichtheid is het hoogst in het winkelcentrum. Binnen het 'Meer stedelijk woonmilieu' scenario gaan we uit van een woningdichtheid voor het gehele centrumgebied van Kersenboogerd zoals gemiddeld in het winkelcentrum. In dit gebied is de gemiddelde woningdichtheid 65 woningen per hectare. Het centrumgebied is een kleine 40 hectare groot, het opplussen van de woningdichtheid resulteert in een toevoeging van circa 380 woningen in Kersenboogerd.

Figuur 8: Referentiebeelden '*Meer stedelijk woonmilieu*' *in* het centrumgebied van Kersenboogerd



Bron: Handreiking woonmilieus Provincie Noord-Holland (2021)

Tabel 7: Ontwikkeling Stec doelgroepen: Stedelijke woonmilieus

Doelgroep	Leeftijdscategorie	Inkomen*	Stand 2021	Ontwikkeling 2021 – 2030 '0-scenario'	Ontwikkeling 2021 – 2030 scenario 'Meer stedelijk woonmilieu'
JULB (jong urbaan, laag budget)	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	Laag	1.392	17	47
JUMI (Jong, Urbaan, MiddenInkomen)		Midden	140	2	5
Yuppies		Hoog	128	2	4
Stadse drukte / geboren en getogen / Stadjers	gezinnen	Laag en midden	1.690	77	114
Stads-elite		Hoog	4.632	212	312
KISS (klein inkomen, stedelijke setting)	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	Laag	2.693	150	209
Midlife, Mid-City		Midden en hoog	2.948	164	229
Oudere eenvoud stedelijk	alleenstaanden en stellen 65+ jaar	Laag	1.766	427	465
Stedelijk genieten		Midden en hoog	2.072	500	545
Totaal			**17.462**	**1.435**	**1.930**

Bron: Stec Groep (2021)

Ruim een kwart van de vraag naar koopappartementen en nultredenwoningen

Er is vraag naar bijna duizend nultredenwoningen en appartementen in de koopsector en vraag naar bijna 900 appartementen en nultredenwoningen in de vrijesectorhuur. Het segment waarnaar de groei binnen dit scenario het meeste is toegenomen is het grondgebonden koopsegment. De belangrijkste reden hiervoor is dat het verwachte punt waarop de vraag van positief naar negatief omslaat naar verder in de toekomst is verschoven. In het 0-scenario wordt dit punt bereikt na 2029, in het 'Meer stedelijk woonmilieu' scenario rond 2031 (zie figuur 15 in de bijlage). De reden dat het model dit omslagpunt verder in de toekomst heeft verschoven heeft te maken met de verdeling van de huishoudens binnen de Stec-doelgroepen. Ruim een kwart van de huishoudens met een voorkeur voor een stedelijk woonmilieu vallen bijvoorbeeld binnen de Stec-doelgroep 'Stads-elite'. 70% van deze doelgroep, gezinnen met een hoog inkomen wonend in de gemeente Hoorn, hebben een voorkeur voor een grondgebonden koopwoning.

Tabel 8: Woningbehoefte in het 'Meer stedelijk woonmilieu' scenario (t.o.v. woningbehoefte in het 0-Scenario)*

Doelgroep	Woon-milieu	Samenstelling	Inkomen	SH GGB	VSH GGB	KOOP GGB	SH APP	VSH APP	KOOP APP	Totaal
JULB	Stedelijk	Alleenst. & stel tot 35 jaar	Laag	75 (+5)	55	60	-305 (+15)	115 (+5)	50 (+5)	45 (+30)
JUMI			Midden	5	5	25	-25	0	-5	5 (+0)
Yuppies			Hoog	0	-5	40	-15	-15	0	5 (+0)
Stadse drukte		Gezinnen	Laag en midden	150 (+10)	35 (+5)	10 (+5)	-85 (+15)	15	-15	115 (+35)
Stads-elite			Hoog	10 (+5)	-15 (+5)	110 (+75)	35 (+5)	60	115 (+5)	310 (+100)
KISS		Alleenst. & stel 35 - 64 jaar	Laag	110 (+10)	10	-40 (+5)	70 (+35)	55	10 (+5)	210 (+60)
Midlife, Mid-City			Midden en hoog	0 (+5)	-10 (+5)	0 (+35)	30 (+5)	50 (+5)	155 (+15)	230 (+65)
Oudere eenvoud		Alleenst. & stel 65 +	Laag	55 (+10)	5	15 (+5)	305 (+20)	60	25	465 (+40)
Stedelijk genieten			Midden en hoog	15	10 (+5)	75 (+25)	105 (+5)	155 (+5)	180 (+5)	545 (+45)
Vroeg Volwassen	Suburbaan	Alleenst. & stel tot 35 jaar	Laag	85	45	20	-255	115	5	10
Veel voor weinig			Midden en hoog	-65	-45	250	-100	0	-20	15
Familie doorzon		Gezinnen	Laag en midden	20	20	-20	15	5	5	45
Ruimtezoekers voor de kinderen / Ruimte en Gemak			Hoog	-20	-25	60	55	15	130	210
Jong geleerd, oud gedaan		Alleenst. & stel 35 - 64 jaar	Laag	10	5	-45	60	5	10	50
Woonerf Welgestelden			Midden en hoog	-20	-20	-85	55	40	130	100
Suburbane Senioren		Alleenst. & stel 65 +	Laag	55	25	-5	700	135	85	995
Ruim(t)egenieters / zilveren rand			Midden en hoog	15	10	90	45	70	130	360
Totaal (toename per segment t.o.v. het 0-Scenario)				495 (+10%)	100 (+25%)	550 (+39%)	690 (+17%)	880 (+2%)	1.000 (+4%)	**3.715 (+11%)**

Bron: Stec Groep (2021), ABF 2020, WoON2015, WoON2018.

Vraag naar appartementen en nultredenwoningen in het sociale huursegment neemt toe

Naast de toegenomen vraag naar grondgebonden koopwoningen is de vraag naar sociale huur-appartementen en nultredenwoningen met circa 100 woningen toegenomen. De eerste jaren is de vraag naar dit segment negatief in het 0-scenario, in het 'Meer stedelijk woonmilieu' is dit overschot (negatieve vraag) nog steeds aanwezig maar kleiner.

Doelgroepen 'Stads-elite' en 'Midlife, Mid-city' meest kansrijk voor Kersenboogerd in scenario 'Meer stedelijk woonmilieu'

De 'Stads-elite' betreft gezinnen met een hoog inkomen. Ze hebben genoeg middelen om stedelijk te kunnen wonen en toch privacy voor het gezin te kunnen waarborgen. Het gaat vooral om stadswoningen in het koopsegment met een groot woonoppervlak. Verder stelt deze doelgroep hoge eisen aan voorzieningen, waaronder onderwijs. De Stads-Elite hecht veel waarde aan duurzame bereikbaarheid, een goede fietsbereikbaarheid en voldoende OV-verbindingen. Kersenboogerd is uitstekend verbonden met het openbaar vervoer en goed bereikbaar met de fiets.

De groep 'Midlife, Mid-City' bestaat uit alleenstaanden en stellen tussen de 35 tot 65 jaar met een midden tot hoger inkomen. Deze groep is carrièregericht en kiest voor de levendigheid van een stadse omgeving, in combinatie met een ruime, comfortabele woning. Het scenario 'Meer stedelijk woonmilieu' en het intensiveren van het ruimtegebruik in Kersenboogerd zal zorgen voor het levendige woonmilieu dat deze doelgroep zoekt. Daarnaast hecht ook deze groep veel waarde aan duurzame bereikbaarheid van de woonomgeving.

3.7 Resterende woningbehoefte in de gemeente Hoorn van 1.770 tot 2.150 woningen tot 2031

Onderstaande tabel geeft de harde en zachte plancapaciteit van de gemeente Hoorn weer voor de komende 10 jaar. In harde plannen is de verdeling tussen grondgebondenwoningen en appartementen en nultredenwoningen redelijk evenredig verdeeld. In zachte plannen is een overgrote meerderheid van de plannen voor een appartement of nultredenwoning. De verdeling naar eigendomsvorm verschilt minder sterk tussen de harde en zachte plannen. Bijna twee derde van de harde en bijna de helft van de zachte plannen is een koopwoning.

Tabel 9: Plancapaciteit in de gemeente Hoorn in de periode 2021-2030*

		Bouwplannen	Sloopplannen	Netto toevoeging
Type woning	Grondgebonden	750	0	750
	Appartement / nultreden	900	270	630
Eigendomsvorm	Sociale huur	520	0	520
	Vrije sectorhuur	110	0	110
	Koop	990	0	990
	Onbekend	30	270	-240
Waarvan in Kersenboogerd		*0*	*0*	*0*
Harde plannen		1.650	270	1.380
Type woning	Grondgebonden	280	0	280
	Appartement / nultreden *(Waarvan in Kersenboogerd)*	3.680 *(210)*	450	3.230 *(210)*
Eigendomsvorm	Sociale huur *(Waarvan in Kersenboogerd)*	1.240 *(100)*	450	790 *(100)*
	Vrije sectorhuur *(Waarvan in Kersenboogerd)*	350 *(100)*	0	350 *(100)*
	Koop *(Waarvan in Kersenboogerd)*	1.930 *(10)*	0	1.930 *(10)*
	Onbekend	450	0	450
Zachte plannen		3.970	450	3.510
Totaal plannen		**5.620**	**720**	**4.890**

Bron: planlijst gemeente Hoorn (peildatum: februari 2021). *Afgerond op tientallen

Bijna 90% van de resterende vraag is een appartement of nultredenwoning tot 2031

Wanneer we de harde plancapaciteit confronteren met de woningvraag in de drie verschillende scenario's komen we tot de volgende woningbehoefte. Ondanks de ruim 900 appartementen en nultredenwoningen in harde plannen resteert er een behoefte aan dit type woning van 1.505 tot 1.670 afhankelijk van het gekozen scenario.

Tabel 10: Resterende behoefteraming gemeente Hoorn 2021 t/m 2030*

			0-Scenario		'Meer jongeren behouden'		'Meer stedelijk woonmilieu'	
		Harde plannen	Vraag	Resterende behoefte	Vraag	Resterende behoefte	Vraag	Resterende behoefte
Type woning	Grondgebonden	750	925	175	1.035	285	395	395
	Appartement / nultreden	900	2.405	1.505	2.515	1.615	1.670	1.670
Eigendomsvorm	Sociale huur	520	1.040	520	1.130	610	665	665
	Vrije sectorhuur	110	940	830	975	865	870	870
	Koop	990	1.350	360	1.445	455	560	560
	Onbekend	30	-	-30	-	-30	-	-30
Totaal		**1.565**	**3.335**	**1.765**	**3.350**	**1.985**	**3.715**	**2.150**

Bron: ABF (2020), WoON2015, WoON2018, planlijst gemeente Hoorn (peildatum: februari 2021). Bewerking Stec Groep (2021)
*Afgerond op vijftallen

3.8 De Hoornse ambitie

In voorgaande paragrafen hebben we drie scenario's uitgewerkt. De Hoornse ambitie gaat echter verder. Hoorn wil ook bijdragen aan de woningbouwopgave binnen de MRA-regio. Ook is de gemeente Hoorn als Ontwikkelgemeente getypeerd door de provincie.
In het woonakkoord met de provincie is afgesproken dat Hoorn fors meer dan de autonome (geprognostiseerde) huishoudensontwikkeling en woningbouwbehoefte mag ontwikkelen. De in de scenario's opgenomen aantallen zijn kleiner dan deze extra behoefte waarvoor plannen in Hoorn ontwikkeld mogen worden. Deze extra woningbehoefte hoeft niet een-op-een effecten te hebben op de woningbehoefte en het bouwprogramma in Kersenboogerd.

3.9 Advies: Zet in op het toevoegen van (koop)appartementen en nultredenwoningen in het centrumgebied van Kersenboogerd

Maak plannen voor circa 1.765 tot 2.150 woningen in de gemeente Hoorn in de komende tien jaar. De vraag overstijgt het aantal harde plannen voor de komende tienjaarsperiode. In de huidige woningbouwprogrammering zijn de komende tien jaar geen harde plannen en zachte plannen voor toevoeging van woningen in Kersenboogerd. Om de kansrijke doelgroepen die passen bij de scenario's aan te trekken is toevoeging van circa 215 tot 380 woningen nodig.

Zet in op het toevoegen van het type woning en de eigendomsvorm waar de doelgroepen die u wilt aantrekken willen wonen. In onderstaande tabel zijn de primaire woonvoorkeuren van de vier kansrijke doelgroepen in Kersenboogerd weergegeven. Zet om het stedelijke woonmilieu te versterken met name in het centrumgebied in op appartementen en nultredenwoningen. De gebieden buiten het centrumgebied zijn beter geschikt voor de toevoeging van grondgebondenwoningen. Zet wat eigendomsvorm betreft in op de toevoeging van koopwoningen. In het centrumgebied in Kersenboogerd zijn momenteel relatief veel sociale huurwoningen aanwezig. Een toevoeging van koopwoningen en vrije sector huurwoningen kan het evenwicht tussen de eigendomsvormen in het centrumgebied van Kersenboogerd verbeteren.

Tabel 11: Primaire woonvoorkeuren kansrijke doelgroepen: 'JULB', 'Stads-elite', 'Midlife, Mid-City' en 'Vroeg Volwassen'

	GGB SH	GGB VSH	GGB Koop	APP SH	APP VSH	APP Koop
Kansrijke doelgroepen	Circa 10%	Circa 5%	Circa 40 - 45%	Circa 15%	Circa 10%	Circa 15%

Bron: WoON 2015 & 2018, bewerking Stec Groep (2021). GGB = regulier grondgebonden, APP = appartement of nultredenwoning. SH = sociale huur, VSH = vrijesectorhuur.

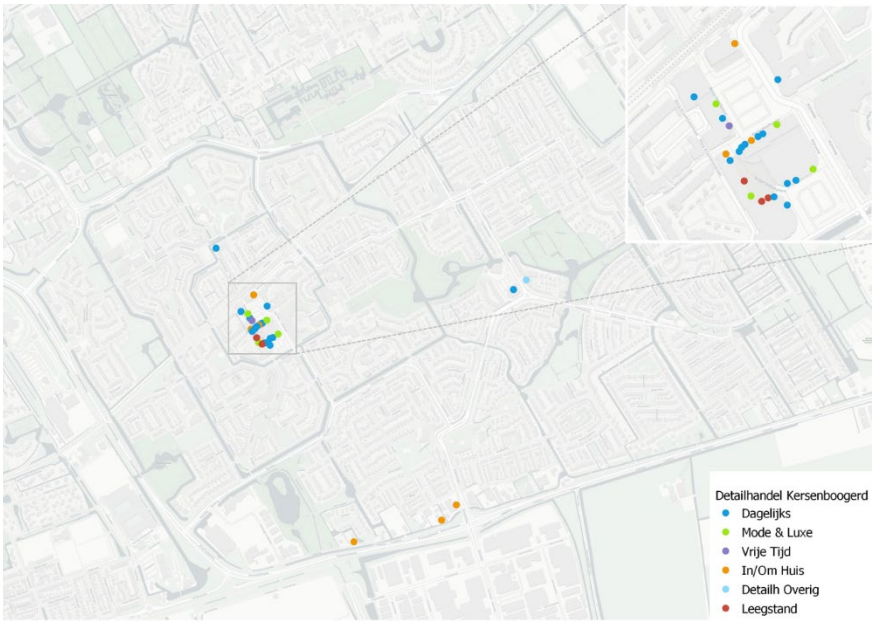
4 Marktbeeld detailhandel

4.1 Het detailhandelsaanbod in Kersenboogerd past bij het aanbod in een dagelijks boodschappencentrum

Kersenboogerd wordt in de regionale detailhandelsvisie van West-Friesland aangeduid als een ondersteunend boodschappencentrum. Dit houdt in dat het gebied met name gebruikt wordt voor dagelijkse boodschappen en minder voor recreatief winkelen. In Kersenboogerd bestaat bijna twee derde van het wvo uit dagelijkse detailhandel (denk aan een supermarkt, drogisterij, slager, bakker etc.). De andere typen detailhandel zijn in mindere mate aanwezig in Kersenboogerd. Zie de ruimtelijk spreiding van de typen detailhandel in onderstaand kaartbeeld. In de bijlage is een grote afbeelding van de kaart opgenomen.

De versteende sfeer wordt voor een deel bepaald door de grote hoeveelheid parkeerplaatsen. De aanwezigheid van de parkeerplaatsen, in combinatie met de goede autobereikbaarheid, resulteert in een percentage van circa 40% van de bezoekers die met de auto de locatie bereikt (Randstad Koopstromenonderzoek, 2018). Deze bereikbaarheid per auto gaat echter wel ten koste van de doorstroming voor de fiets en de voetganger. De fietser en voetganger hebben een beperkte rol binnen de openbare ruimte van het centrum: er is weinig ruimte om veilig te fietsen en de fietsenstallingen staan veelal in het looppad van de voetganger. De voetganger heeft daarnaast slechts drie officiële oversteekplekken om de drukke Rijnweg over te steken, de hoofdweg naar het centrum waar men 50 km/uur rijdt.

Figuur 9: Detailhandel in Kersenboogerd



Bron: Locatus (2020) Bewerking Stec Groep (2021)

Circa 450 m² wvo detailhandel staat leeg, leegstand van 5% is rond gewenst frictieniveau

De meerderheid van het detailhandelsaanbod bevindt zich in het centrumgebied van Kersenboogerd, zie figuur 17 in de bijlage. In het zuiden en oosten van de wijk zijn solitaire winkels te vinden.

De leegstand van winkels in Kersenboogerd bedraagt circa 450m². dit houdt in dat circa 5% van het totale aanbod leegstaat. Op de detailhandelsmarkt gaan we ervan uit dat een leegstand tot 7% frictieleegstand is. Frictieleegstand is de hoeveelheid leegstand die benodigd is om bewegingen zoals uitbreidingen en verplaatsingen op de markt mogelijk te maken. We merken hierbij op dat het pand aan het Aagje Dekenplein waar voorheen de Intertoys in gevestigd was al gedurende een langere periode leeg staat.

Hoewel de uitstraling van het gebied volgens bezoekers verbeterd kan worden functioneert het gebied economisch goed. Er is nauwelijks sprake van leegstand en er is een compleet aanbod aan dagelijkse detailhandel aanwezig. De beperkte winkelleegstand (5,1% t.o.v. circa 10,2% in de gemeente Hoorn en 7,3% in Nederland, bron: Locatus, 2020) in Kersenboogerd bevindt zich vooral aan de Spaarneweg. Hier is een strook van detailhandel en horeca aanwezig die minder courant oogt. In de gemeentelijke detailhandelsnota staat bovendien dat dit deelgebied buiten het gewenste detailhandelscluster valt.

Figuur 10: Winkelcentrum Kersenboogerd

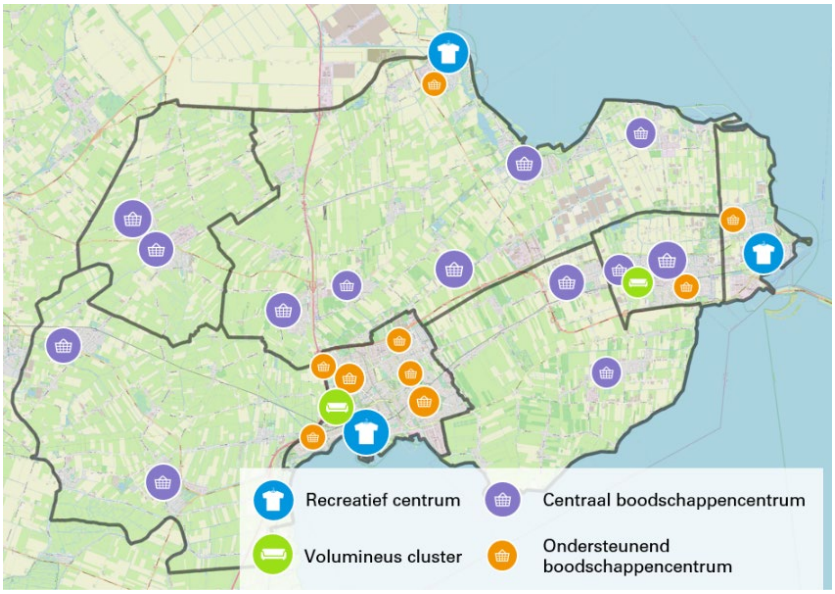


Bron: Stec Groep 2021

Regionaal beleid: Kersenboogerd is een ondersteunend boodschappencentrum

Hoewel het gebied een hoge doorstroom van personen heeft door het NS-station Hoorn-Kersenboogerd en een deel van het aanbod van detailhandel een regionale aantrekkingskracht heeft wordt Kersenboogerd getypeerd als een ondersteunend boodschappencentrum. Dit laten de gegevens in onderstaande tabel zien, bijna tweederde van de vierkante meters wvo is dagelijkse detailhandel. De cijfers uit het meest recente koopstromenonderzoek uit 2018 bevestigen dit. Het merendeel van de bezoekers (circa 80%) verlaat de locatie binnen 30 minuten (Randstad Koopstromenonderzoek, 2018). Uit hetzelfde koopstromenonderzoek blijkt dat bezoekers de sfeer, uitstraling en netheid relatief laag scoren voor het type winkelgebied. Door de huidige versteende, verouderde en onveilige sfeer van het centrumgebied van Kersenboogerd aan te pakken zal de leefbaarheid verbeteren en de verblijfsduur wellicht toenemen. Voor recreatief winkelen is er een minder groot aanbod van winkelgebieden in West-Friesland, zie onderstaand kaartje. Het centrum van Hoorn is het belangrijkste gebied voor recreatief winkelen in de gemeente. Het centrum heeft het grootste en meest diverse winkelaanbod. Centrum Hoorn heeft de grootste aantrekkingskracht als winkelgebied van heel West-Friesland (bron: regionale detailhandelsvisie West-Friesland, 2020).

Figuur 11: Overzicht winkelgebieden West-Friesland



Bron: Regionale detailhandelsvisie West-Friesland (2021).

Gemeentelijk beleid: ondersteunende boodschappen mogen niet concurreren met centrum Hoorn

Ondanks dat het centrum van Hoorn een grote aantrekkingskracht heeft functioneert het gebied ruimtelijk-economisch minder. Ruim 11% van het vastgoed staat leeg en het centrum wordt aangemerkt als 'zeer kwetsbaar' voor de gevolgen van de corona pandemie (bron: regionale detailhandelsvisie West-Friesland, 2020). Er zijn in het stadscentrum veel winkels in de categorie 'Mode & Luxe' gevestigd. Veel bedrijven in deze sector heroverwegen hun portefeuille en vestigingsstrategie. Om de leegstand in het centrum niet verder op te laten lopen is het belangrijk dat Kersenboogerd als winkelgebied niet concurreert met de binnenstad. Kersenboogerd is beter geschikt voor de dagelijkse boodschappen, voor recreatief winkelen is de binnenstad van Hoorn geschikt.

Tabel 12: Aantal verkooppunten en vierkante meters in de gemeente Hoorn en Kersenboogerd

	Gemeente Hoorn			Kersenboogerd		
	Aantal verkooppunten	Wvo in m²*	Aandeel van totaal m² wvo	Aantal verkooppunten	Wvo in m²*	Aandeel van totaal m² wvo
Dagelijks	121	30.300	18%	18	5.100	65%
Mode & Luxe	135	25.200	15%	4	700	9%
Vrije Tijd	39	13.500	8%	1	200	3%
In/Om Huis	117	70.800	43%	7	1.400	18%
Detailhandel Overig	28	7.500	5%	1	100	1%
Leegstand	73	16.700	10%	3	400	5%
Totaal	**513**	**164.100**	**100%**	**34**	**7.900**	**100%**

Bron: Locatus (2020) Bewerking Stec Groep *Afgerond op honderdtallen

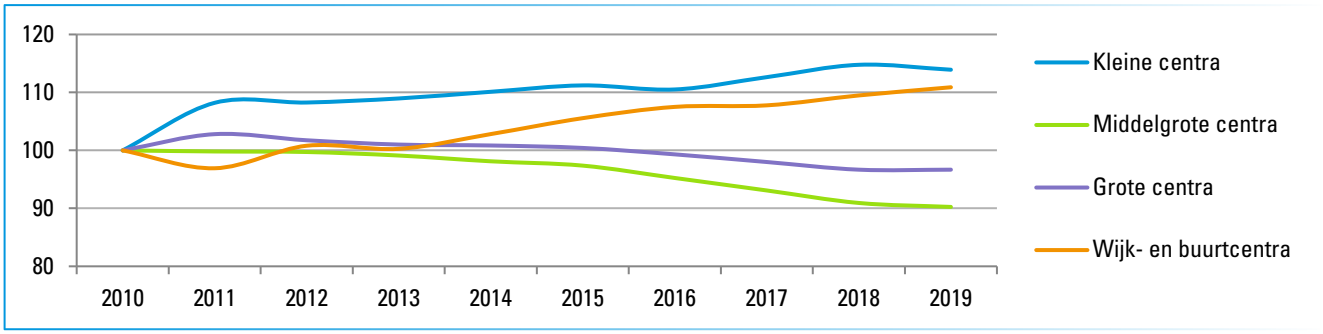
4.2 Trends en ontwikkelingen in de detailhandelsmarkt met invloed op Kersenboogerd

Het consumentengedrag verandert en daarmee ook het marktperspectief voor fysieke winkels. Consumenten hebben steeds meer mogelijkheden om zelf te bepalen waar, wanneer en of zij wel gaan winkelen (o.a. door toename online). Dit heeft gevolgen voor de detailhandelsstructuur van gemeenten. Winkels verkleuren steeds meer van puur een kooplocatie naar een sterker accent op gemak, service, beleving en afhaal- of bezorgmogelijkheden. Hieronder geven we een overzicht van de belangrijkste ontwikkelingen die van invloed zijn op de voorzieningenstructuur in de gemeente Hoorn en specifiek voor Kersenboogerd.

De behoefte van de consument verandert en daarmee de rol van de winkel(gebieden)

De voorheen groeiende winkelmarkt is een verdringingsmarkt geworden. Hierdoor is de concurrentie tussen centra toegenomen. Met name kleine (dorps en stads)centra met supermarkten en grote binnensteden doen het goed in de markt. Kleine centra zijn relevant voor de inwoner door het boodschappenprofiel en nabijheid van voorzieningen, grote binnensteden door het vaak complete aanbod en sterke functiemix (cultuur, horeca, bioscoop, economie, et cetera). Dit gaat ten koste van middelgrote centra met weinig onderscheidend vermogen ('vlees-noch-vis' centra).

Figuur 12: Ontwikkeling winkelvoorraad naar type centrum (index 2010 = 100)



Bron: Locatus (2020) bewerking: Stec Groep (2021)

Succesvolle winkelgebieden spelen in op de behoefte van de consument. Dit betekent dat het recreatief winkelen steeds vaker op die plekken zal plaatsvinden waar een volwaardig aanbod voor het dan gewenste motief te vinden is. Daarnaast worden consumenten steeds kritischer: ze stellen hogere eisen aan aanbod, kwaliteit, service, gemak, prijs, bereikbaarheid en vermaak. De recreatieve shopper is door toegenomen mobiliteit en het feit dat men veelal zeer goed geïnformeerd is over de kwaliteiten (en prijzen) van winkels en winkelgebieden steeds meer bereid om elders (verder weg of online) inkopen te doen. Het binden van koopkracht aan de eigen gemeente is daarom extra uitdagend. Voor de dagelijkse boodschappen is nabijheid nog steeds de belangrijkste factor, de consument kiest bij vergelijkbare winkelgebieden meestal voor de dichtstbijzijnde.

WAT BETEKENT DEZE TREND VOOR KERSENBOOGERD?

- Hoewel de fysieke aantrekkelijkheid van het gebied onder druk staat en niet altijd voldoet aan de eisen van bezoekers, heeft Kersenboogerd een hoge koopkrachtbinding.
- Het winkelgebied dient te beschikken over een sterk en modern supermarktaanbod dat nabij andere voorzieningen gepositioneerd is zodat deze van de bezoekers kunnen profiteren. Inzet dient gericht te zijn op behoud en waar mogelijk versterking (geen uitbreiding) van het winkelaanbod.
- Bij voorkeur beschikken de twee supermarkten over voldoende omvang. De supermarkten in wijkcentrum Kersenboogerd zijn beide aan de kleine kant (< 1.000 m2 wvo). Uitbreiding van de supermarkten is wenselijk om de wijkverzorgende functie te vervullen en voldoende trekkracht voor de overige winkels te genereren.
- Bovendien dient de basis op orde te zijn op het vlak van (duurzame) bereikbaarheid, parkeren en een openbare ruimte die schoon, heel en veilig is.

Internet steeds prominentere aankoopplaats, zeker post-corona

Internetaankopen zijn de afgelopen jaren sterk gestegen. In 2019 gaf de Nederlandse consument zo'n € 25,8 miljard uit bij webwinkels. Dit is 7% meer dan een jaar eerder (Thuiswinkel Markt Monitor 2019). De groei wordt vooral veroorzaakt door de stijgende bestedingen in food/nearfood (+24%), schoenen en personal lifestyle (+19%) en huishoudelijke elektronica (+16%). In Nederland wordt circa 10% van de totale bestedingen in de detailhandelssector online gedaan (CBS, 2019). Door de coronacrisis zijn online bestedingen sterk gestegen. We verwachten dat de online sector haar positie in de markt structureel zal versterken. Doelgroepen die voorheen nauwelijks online aankopen deden, zoals ouderen, raken meer gewend aan online shoppen. Uit onderzoek (Colliers, 2020) blijkt dat 40% van de Nederlanders verwacht na

de coronacrisis meer online te gaan winkelen. Multichannel-strategieën worden voor winkeliers daarom nog belangrijker. Meer online shoppen zorgt onder de streep voor een afnemende en veranderde behoefte aan fysieke winkels.

WAT BETEKENT DEZE TREND VOOR KERSENBOOGERD?

- Hoewel de hoeveelheid dagelijkse boodschappen die via het internet werden besteld snel steeg tijdens de coronacrisis, verwachten we dat de bestedingen voor dagelijkse boodschappen post-corona weer grotendeels fysiek worden gedaan.
- Ondernemingen die de fysieke winkel weten te combineren met een webshop presteren over de brede linie beter dan zij die dat niet doen. Het veranderend winkelgedrag vraagt om aanpassingsvermogen, digitale skills en innovatie van ondernemers in Kersenboogerd. Denk hierbij aan concepten zoals Click/Call & Collect en winkelen op afspraak.
- Het is van belang om goed te monitoren of de behoefte aan fysieke winkels vermindert. Wanneer dit in combinatie met een toenemende leegstand het geval zou zijn kan dit negatieve effecten hebben op het detailhandelsaanbod in Kersenboogerd.

Coronacrisis grote impact op functioneren voorzieningen in centra

De coronacrisis heeft grote impact op de economie. Juist voorzieningen in centra, zoals detailhandel, horeca en leisure, worden hard geraakt. Voor de winkelmarkt geldt dat structurele veranderingen van voor de coronacrisis versterkt doorzetten. De detailhandel en specifiek mode, schoenen- en luxewinkels hebben last van een sterke vraaguitval. Alleen supermarkten, drogisterijen, bouw-, huis- en tuinproducten en webshops doen het goed. Wanneer de coronacrisis voortduurt, kan dit de druppel zijn voor ketens of ondernemers die al in zwaar weer verkeerden voor de crisis. Dit kan leiden tot nieuwe gaten in de winkelstraat. We verwachten bovendien dat (inter)nationale filiaalbedrijven hun winkelportefeuille gaan verkleinen, ten koste van kleinere centra. Een positief effect van de coronacrisis voor kleinere centra is dat consumenten in toenemende mate lokaal aankopen doen. Dit is zichtbaar in passantentellingen (Bron: Locatus, RMC) en uit recent consumentenonderzoek (Bron: Retailagenda, juli 2020). Consumenten geven aan in coronatijd voor winkelaankopen de eigen woonplaats te verkiezen boven andere plaatsen. Dit biedt kansen voor winkelgebieden op korte termijn. Of sprake zal zijn van een structureel effect is nog onbekend. Naast detailhandel is de impact van de coronacrisis op horecazaken groot. De horeca is enige tijd gesloten geweest en in de 1,5-meter samenleving zijn voor een groot aantal horecazaken veel beperkingen om gezonde omzetten te kunnen behalen. Door een mogelijk toekomstige sluiting van horecazaken komt een completere centrumbeleving onder druk te staan.

WAT BETEKENT DEZE TREND VOOR KERSENBOOGERD?

- Samenwerking in het centrumgebied (tussen horeca, detailhandel, andere commerciële dienstverleners, vastgoedeigenaren en andere ondernemers) is belangrijker dan ooit.
- Het is van groot belang dat winkels en binnenstad relevant en zichtbaar blijven voor de consument. Een lokaal online platform is een uitkomst om lokale klanten te kunnen blijven bedienen. Er liggen kansen in het stimuleren van klanten om lokaal te (blijven) kopen. Bijvoorbeeld via lokale campagnes, arrangementen en samenwerking zoals Warenhuishoorn.nl.

Fysiek funshoppen: van kopen naar beleven

Ondanks de opkomst van online winkelen blijven winkels en winkelgebieden aantrekkelijk om producten te kunnen zien, aan te kunnen raken, te passen en producten direct mee te kunnen nemen. Winkelen wordt steeds meer een vrijetijdsbesteding of een dagje uit. Dit betekent dat de consument voor recreatief winkelen (steeds) hogere eisen stelt aan het productaanbod en de omgeving (onderscheidend karakter, sfeer en service). Dit is ook terug te zien in de uitstraling van centrumgebieden. Daarnaast krijgen horecagelegenheden, maar ook andere functies als cultuur, ontspanning en dienstverlening een steeds

belangrijkere functie in winkelgebieden. Zij zorgen voor sfeer en worden gebruikt als ontmoetings- en werkplek. Daarnaast is er een steeds verdergaande behoefte en tendens naar menging van activiteiten, ook binnen panden; het zogenaamde 'blurring'. Denk aan restaurants die streekproducten verkopen, een winkel met daarin ook horeca, etc.

WAT BETEKENT DEZE TREND VOOR KERSENBOOGERD?

Kersenboogerd moet door haar bezoekers worden gezien als een plek om boodschappen te doen. Aangezien het centrum van Hoorn wordt aangewezen als plaats voor recreatief winkelen is het ontwikkelen van beleving minder relevant voor Kersenboogerd.

4.3 Marktruimte voor Kersenboogerd van circa 2.400 m² wvo in 2021, neemt de komende 10 jaar licht toe

Voor het bepalen van de (indicatieve) marktruimte en actuele behoefte voeren we distributieplanologisch onderzoek (DPO) uit. We onderzoeken de branche 'dagelijks'. Kersenboogerd is op de eerste plaats een winkelgebied om boodschappen te doen. Voor niet-dagelijkse aankopen biedt de binnenstad van Hoorn een completer aanbod. We beschouwen hierbij hoofdzakelijk de marktsituatie in Hoorn. De verwachting is namelijk dat het leeuwendeel van de koopkracht uit dit gebied afkomstig zal zijn. We kijken tien jaar vooruit, overeenkomend met de scenario's uit hoofdstuk 3. Om de marktruimte te bepalen voor detailhandel in Hoorn is een benadering gemaakt van het huidige en toekomstig economisch functioneren van de markt. We hanteren in het DPO de meest recente cijfers. Deze cijfers zijn pre-corona; recentere omzetkengetallen zijn niet beschikbaar. Uitkomsten van het DPO dienen dan ook als richtinggevend te worden beschouwd, niet als harde waarheid.

We hanteren in het DPO de volgende uitgangspunten:

- **Bevolkingsomvang:** We rekenen de scenario's uit het voorgaande hoofdstuk ook door in het DPO. De verschillende bevolkingsaantallen in het jaar 2030 die ten grondslag liggen aan de scenario's nemen we op in het DPO per scenario. Zie paragrafen 3.1 t/m 3.3 voor de aannames binnen de scenario's.
- **Omzet per inwoner:** Om de omzet per inwoner in de dagelijkse sector te bepalen, baseren we ons op meest recente cijfers van Panteia (Juli 2020, 'Omzetkengetallen 2019'). Volgens de meest recente cijfers is de winkelomzet per inwoner voor de dagelijkse sector € 2.602.
- **Koopkrachtbinding:** Dit betreft de omzet die door inwoners van Hoorn in Hoorn zelf gegenereerd wordt. Voor het bepalen van de koopkrachtbinding baseren we ons op de meest recente koopstromen-onderzoeken Randstad (2018). Uit de koopstromenonderzoeken blijkt dat inwoners van vergelijkbare gemeenten (met zo'n 50.000 tot 100.000 inwoners) circa 88% van hun dagelijkse aankopen lokaal, in de eigen gemeente, doen. In Hoorn ligt de koopkrachtbinding zelfs nog iets hoger, circa 93% van de bestedingen van inwoners van Hoorn bevinden zich in de eigen gemeente. In Kersenboogerd ligt de koopkrachtbinding lager, circa 22% van de uitgaven van inwoners van Hoorn worden uitgegeven in Kersenboogerd.
- **Koopkrachttoevloeiing:** Dit betreft het aandeel van de bestedingen in Hoorn dat gedaan wordt door inwoners van buiten de gemeente Hoorn. Om dit aandeel voor de detailhandel in Hoorn te bepalen baseren we ons wederom op de twee meest recente koopstroomonderzoeken van de Randstad (2018). Circa 16% van de bestedingen in de gemeente Hoorn komen van personen die geen inwoner zijn van de gemeente Hoorn. In Kersenboogerd ligt de koopkrachttoevloeiing net iets hoger, 25% van de bestedingen komen van buiten de gemeente. Dit is opvallend hoog voor een wijkwinkelcentrum en geeft weer dat Kersenboogerd een regionale aantrekkingskracht heeft.
- **Vloerproductiviteit:** De vloerproductiviteit geeft aan wat de gemiddelde winkel omzet per m² wvo vloeroppervlak bedraagt. Conform Panteia (2019) gaan we uit van de gemiddelde vloerproductiviteit van de afgelopen vijf jaar. Voor de dagelijkse sector ligt dit op € 7.564 (Panteia, 2019).

In onderstaande tabellen verwerken we de uitgangspunten in distributieplanologisch onderzoek. We gaan allereerst in op de gehele gemeente Hoorn en vervolgens op Kersenboogerd.

Licht overschot aan dagelijkse detailhandel halveert de komende 10 jaar in het uiterste scenario

Op basis van onderstaande gegevens zien we een negatieve marktruimte van circa 2.300 m² wvo in het dagelijkse segment voor de gehele gemeente Hoorn.

Tabel 13: DPO Dagelijkse detailhandel Gemeente Hoorn

	2021	2030		
		'0-Scenario'	'Meer jongeren behouden'	'Meer stedelijk woonmilieu'
Inwoners gemeente Hoorn	73.602	76.200	76.415	76.580
Bestedingen	€ 2.602	€ 2.602	€ 2.602	€ 2.602
Fysieke bestedingen	€ 191.512.404	€ 198.272.400	€ 198.831.830	€ 199.261.160
Koopkrachtbinding Hoorn	93%	93%	93%	93%
Gebonden omzet	€ 178.106.536	€ 184.393.332	€ 184.913.602	€ 185.312.879
Toevloeiing	16%	16%	16%	16%
Totale omzet	€ 212.031.590	€ 219.515.871	€ 220.135.240	€ 220.610.570
Gemiddelde omzet per m²	€ 7.564	€ 7.564	€ 7.564	€ 7.564
Haalbaar aanbod in m² wvo	28.032	29.021	29.103	29.166
Gevestigd aanbod in de gemeente Hoorn in m² wvo	30.327	30.327	30.327	30.327
Marktruimte in m² wvo (afgerond)	-2.300	-1.300	-1.200	-1.200

Bron: CBS (2021) Locatus (2020), Panteia (2019), ABF (2020), KSO Randstad (2018) Bewerking: Stec Groep (2021)

In het centrum van Hoorn is sprake van een hoge winkelleegstand, er stonden in 2020 circa 40 panden leeg (bron: detailhandelsnota gemeente Hoorn, 2020). De negatieve marktruimte loopt de komende tien jaar terug naar circa 1.300 m² wvo. Bij de bevolkingsgroei horende bij de scenario's 'Meer jongeren behouden' en 'Meer stedelijk woonmilieu' neemt de negatieve marktruimte af tot circa 1.200 m² wvo.

Marktruimte in Kersenboogerd groeit naar maximaal circa 2.700 m² wvo

In Kersenboogerd is nog marktruimte in het dagelijks segment over. Er zou nog circa 2.400 m² wvo bij kunnen. De koopkrachtbinding van 22% van de bestedingen in de gemeente is hoog voor een wijkcentrum.

Tabel 14: DPO Dagelijkse detailhandel Kersenboogerd

	2021	2030		
		'0-Scenario'	'Meer jongeren behouden'	'Meer stedelijk woonmilieu'
Inwoners gemeente Hoorn	73.602	76.200	76.415	76.580
Bestedingen	€ 2.602	€ 2.602	€ 2.602	€ 2.602
Fysieke bestedingen	€ 191.512.404	€ 198.272.400	€ 198.831.830	€ 199.261.160
Koopkrachtbinding Kersenboogerd	22%	22%	22%	22%
Gebonden omzet	€ 42.132.729	€ 43.619.928	€ 43.743.003	€ 43.837.455
Toevloeiing	25%	25%	25%	25%
Totale omzet	€ 56.176.972	€ 58.159.904	€ 58.324.003	€ 58.449.940
Gemiddelde omzet per m²	€ 7.564	€ 7.564	€ 7.564	€ 7.564
Haalbaar aanbod in m² wvo	7.427	7.689	7.711	7.727
Gevestigd aanbod in Kersenboogerd in m² wvo	5.050	5.050	5.050	5.050
Marktruimte in m² wvo (afgerond)	2.400	2.600	2.700	2.700

Bron: Gemeente Hoorn (2021) Locatus (2020), Panteia (2019), ABF (2020), KSO Randstad (2018) Bewerking: Stec Groep (2021)

Er is in Kersenboogerd nauwelijks sprake van leegstand. De komende tien jaar neemt de marktruimte toe tot circa 2.600 m² wvo. Bij de bevolkingsgroei horende bij de scenario's 'Meer jongeren behouden' en 'Meer stedelijk woonmilieu' neemt de marktruimte toe tot circa 2.700 m² wvo. Laat de afweging afhangen of deze vierkante meters ook toegevoegd moeten worden van het uiteindelijke woningbouwprogramma.

4.4 Advies: Concentreer eventuele uitbreiding van het aanbod in het centrumgebied van Kersenboogerd

Eventuele uitbreiding van het aantal vierkante meters dagelijkse detailhandel is op de eerste plaats nodig om het supermarkt aanbod uit te breiden. Het aanbod is op dit moment aan de kleine kant en dit tekort wordt alleen maar groter met blik op de verwachte bevolkingstoename in Kersenboogerd. Stuur dus uitsluitend op de toevoeging van dagelijkse detailhandel in Kersenboogerd, breidt bij voorkeur de vierkante meters supermarkt wvo uit. Concentreer daarnaast de eventuele toevoeging van detailhandel in het centrumgebied van Kersenboogerd. Hierdoor verliest het winkelgebied geen aantrekkelijkheid en blijft de kans dat winkelbezoekers buurwinkels bezoeken aanwezig.

5 Voorzieningen

Niet alleen de detailhandel en woningen in (het centrumgebied van) Kersenboogerd zijn van invloed op de (ruimtelijke) kwaliteit van het gebied. Ook de aanwezigheid en het type voorzieningen hebben invloed op de leefbaarheid van een wijk.

5.1 Voorzieningen in Kersenboogerd liggen ruimtelijk verspreid

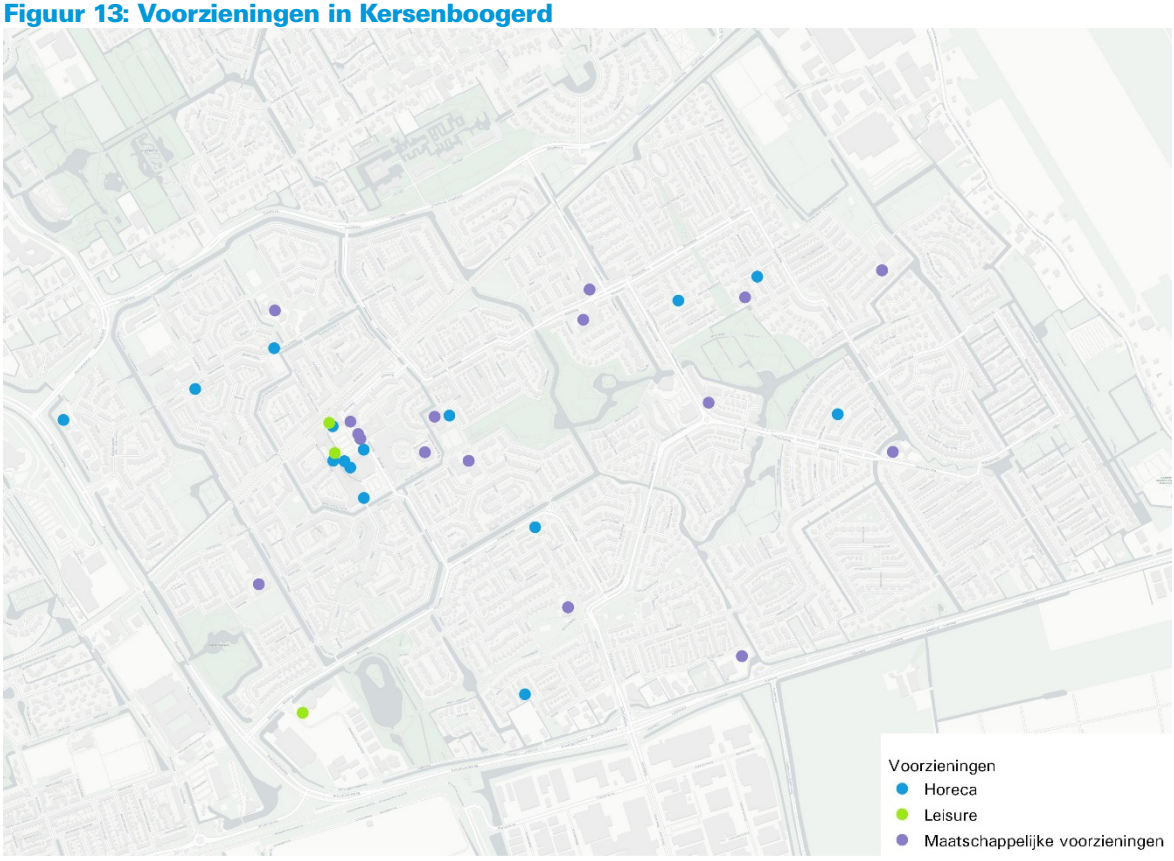
Het centrumgebied van Kersenboogerd telt veel verschillende functies, zie onderstaand locatieprofiel. Zo zijn er zorgfuncties, onderwijs, sport- en recreatievoorzieningen en winkels gevestigd in het centrumgebied zelf en de directe omgeving.



Bron: Stec Groep 2021

Wanneer we inzoomen op het aanbod van horeca voorzieningen, leisure voorzieningen en de verschillende maatschappelijke voorzieningen zien we dat deze voorzieningen verspreid over Kersenboogerd terug zijn te vinden. In onderstaande kaart hebben we de ligging van aanwezige voorzieningen in Kersenboogerd weergegeven. We constateren dat met name de horeca en maatschappelijke voorzieningen (zorg, kinderopvang, bibliotheken en sportaccommodaties) verspreid over Kersenboogerd gevestigd zijn. Met uitzondering van de bibliotheek en het gezondheidscentrum bevinden de meeste maatschappelijke voorzieningen zich buiten het centrumgebied van Kersenboogerd.

Figuur 13: Voorzieningen in Kersenboogerd



Bron: Vastgoeddata.nl (2021), Zorgkaart Nederland (2021), Landelijk Register Kinderopvang (2021), Gemeente Hoorn (2021)

5.2 Advies: Concentreer publiekstrekkende voorzieningen in het centrumgebied maar bescherm bereikbaarheid van maatschappelijke voorzieningen

Concentreer voorzieningen in het centrumgebied van Kersenboogerd om een toekomstbestendig straatbeeld te creëren

Het centrumgebied is de meest geschikte plek voor clustering van voorzieningen, door de combinatie van bewoners, werknemers, winkelaars en reizigers. Dit deelgebied genereert het meeste traffic en is daardoor voor deze functies ook economisch het meest aantrekkelijk. Het clusteren van functies heeft een versterkend en aantrekkende werking en is voor Kersenboogerd het meest kansrijk. Wanneer u niet kiest voor clustering van voorzieningen op uw beste plek, is de kans op toekomstige leegstand groter. Door voorzieningen in de plinten van gebouwen op en rondom het stationsplein te vestigen, wordt een aantrekkelijk straatbeeld gecreëerd met levendigheid. Hierdoor wordt de openbare ruimte van het gebied versterkt. Dit sluit goed aan bij uw ambitie om van de stationsomgeving een herkenbare, intensief gebruikte en aantrekkelijke ruimte te maken. De omgeving van het station en dus het centrumgebied van Kersenboogerd moet de publieke verblijfsplek en daarmee het visitekaartje voor Kersenboogerd worden met een hoge kwaliteit.

Kleinschalige horeca in de wijk en een enkel horecapunt aan de rand van de wijk past bij Kersenboogerd

Bij een wijk als Kersenboogerd past een bepaald voorzieningenniveau, zo ook op het gebied van horeca. Bij horeca denken we hier bijvoorbeeld vooral aan een fastservicepunt (snackbar, pizzeria, terrasje, koffiebar etc.) of een kleinschalig café of lunchroom. Deze functies passen goed binnen het centrumgebied van Kersenboogerd en zorgen, samen met detailhandel en dienstverlening, voor reuring op deze centrale locatie. Het aantal fastservice horeca vestigingen per inwoner in Kersenboogerd ligt beneden het benchmark aanbod in de provincie Noord-Holland en het nationaal gemiddelde. Wanneer er nieuw aanbod wordt toegevoegd adviseren we de nieuwe vestigingen bij voorkeur te concentreren in het centrumgebied,

zie het kaartje in de inleiding voor de afbakening van dit gebied. Momenteel is ongeveer de helft van de horeca in Kersenboogerd hier al gevestigd.

Faciliteer maatschappelijke voorzieningen bij voorkeur verspreid over de wijk

Anders dan bij commerciële dienstverlening en bijvoorbeeld horeca is het bij maatschappelijke voorzieningen van belang dat ze goed bereikbaar en daardoor beschikbaar zijn voor alle inwoners van de wijk. In Kersenboogerd verlenen allerlei hulpverleners eerstelijnszorg. Veel hulpverleners doen dat in een vast samenwerkingsverband in de wijk. Huisartsen, thuiszorg, algemeen maatschappelijk werk, apotheken, fysio- en oefentherapeuten, medewerkers van jeugdgezondheidszorg, verloskundigen, diëtisten, eerstelijnspsychologen en medewerkers uit de verzorgingshuizen maken deel uit van deze samenwerkingsverbanden. Daarmee sluit het aanbod beter aan op de vraag van de inwoners en kan de zorg dichter bij de inwoners worden georganiseerd. Ook is het belangrijk dat er in de wijk de mogelijkheid bestaat elkaar te ontmoeten.

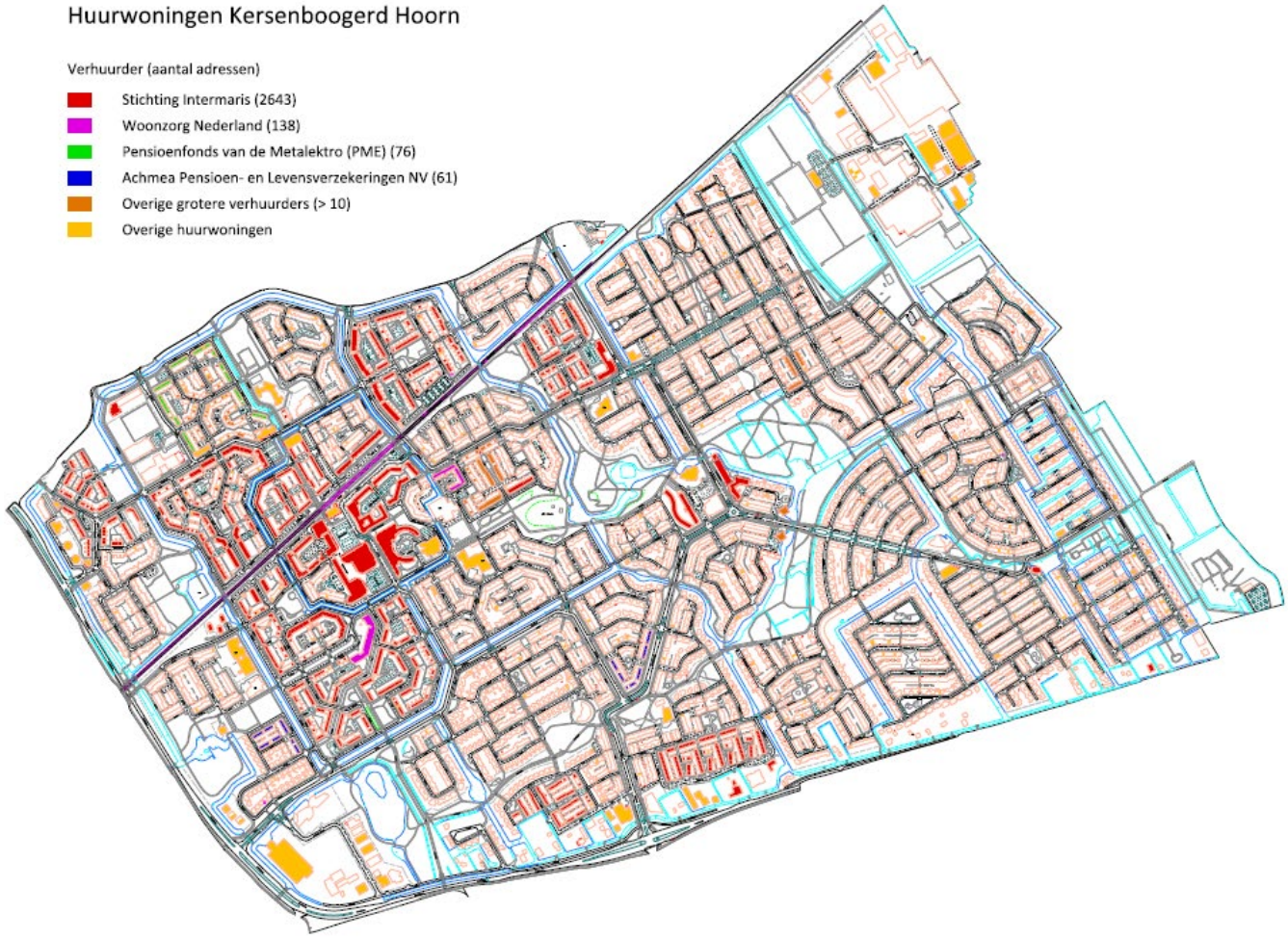
Maak wijkgerichte kunst, cultuur en recreatiefuncties binnen Kersenboogerd mogelijk

Kunst, cultuur en recreatie kan een breed palet aan functies behelzen. Het aantal aanbieders van recreatiefuncties in Kersenboogerd is beperkt en niet erg uitgebreid. De verwachte vraag naar culturele voorzieningen is relatief ruim. Niet iedere culturele voorziening is een wijkgerichte functie. Er zal met een inwonersgroei van circa 3.340 tot 3.720 woningen bijvoorbeeld naar verwachting een behoefte zijn aan extra vierkante meters bibliotheekruimte, maar deze functie zal vooral een gemeenteverzorgende functie hebben en past dus niet in Kersenboogerd. We adviseren daarom enkel in te zetten op het toevoegen van vierkante meters kunst, cultuur en recreatiefuncties met een wijkverzorgende functie. Hierbij moet vooral gedacht worden aan een ontmoetingsplek in de wijk. Deze locatie heeft bijvoorbeeld een ontmoetingsfunctie overdag voor senioren en in de avonduren voor jongeren of voor het verenigingsleven. Een ander voorbeeld is het ontwikkelen van een escape room, bij (langdurige) leegstand en daardoor dalende huurprijzen kan dit een lucratieve ontwikkeling zijn voor Kersenboogerd.

Periodiek terugkerende evenementen zoals een braderie of themamarkt kunnen kansrijk zijn om een breed publiek te bereiken. Een breed scala van recreatie-, sport- of andere typen verenigingen krijgen de kans om te exposeren in Kersenboogerd.

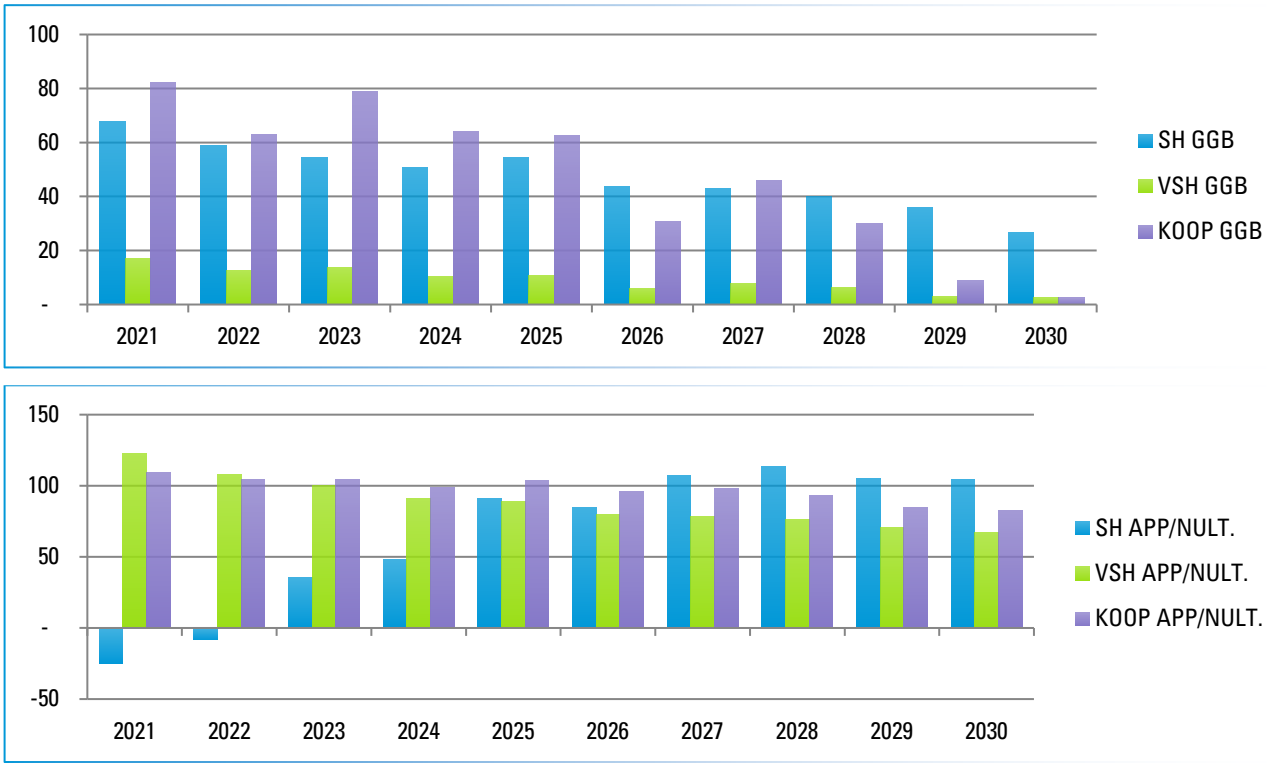
Bijlage A: Figuren

Figuur 14: Overzicht huurwoningen in Kersenboogerd



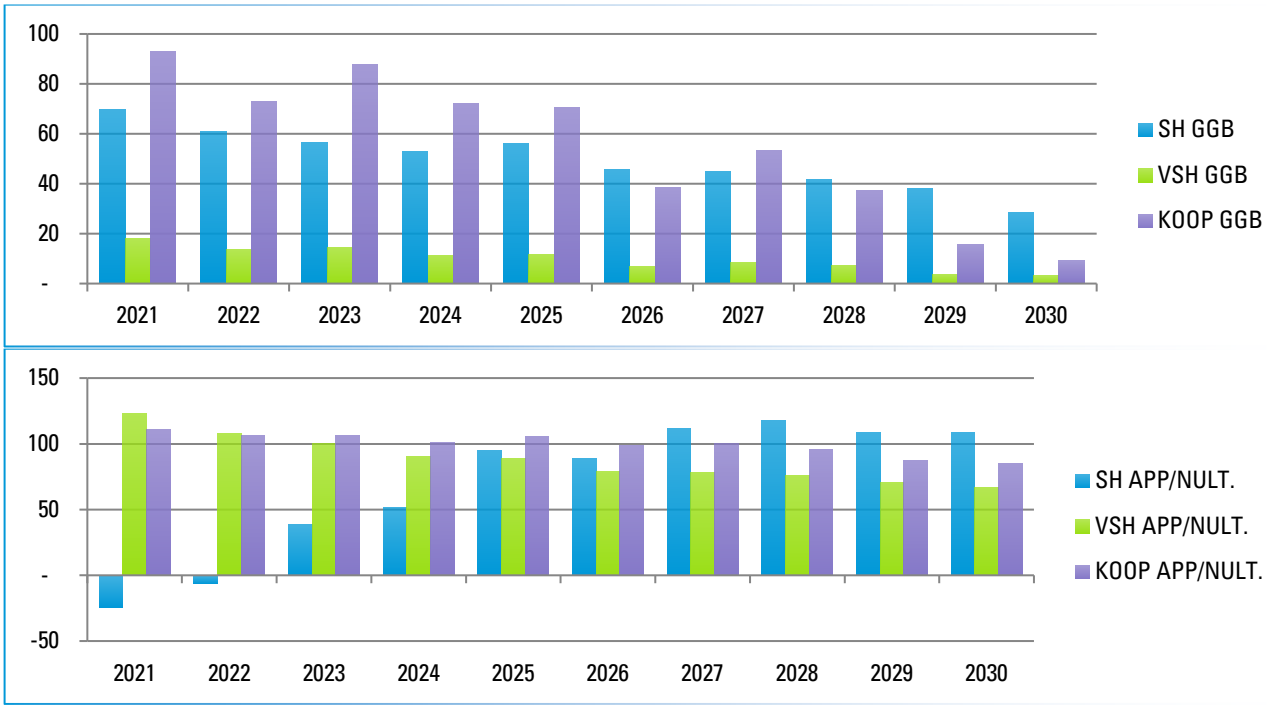
Bron: Gemeente Hoorn, 2021

Figuur 15: Doorstroommodel gemeente Hoorn in de periode 2021-2030 in het 'Meer jongeren behouden' scenario



Bron: ABF (2020), WoON2015, WoON2018. Bewerking: Stec Groep (2021)

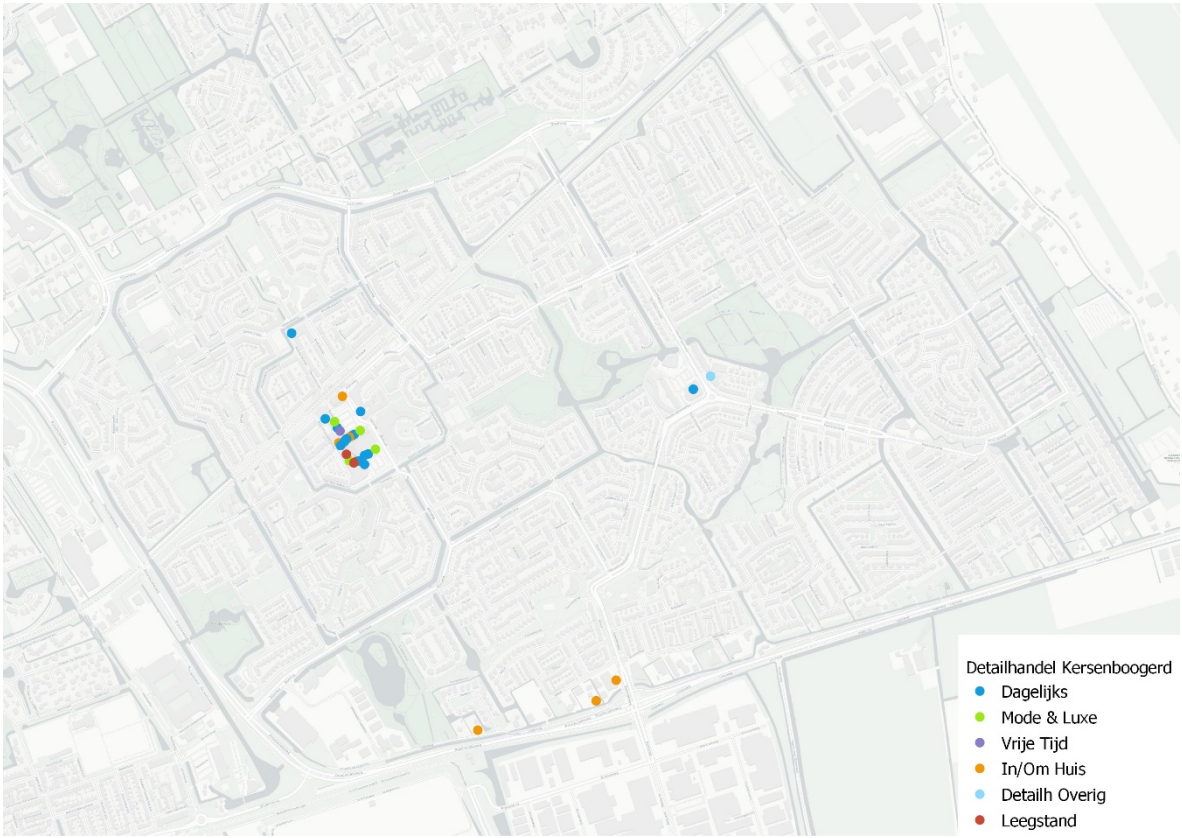
Figuur 16: Doorstroommodel gemeente Hoorn in de periode 2021-2030 in het 'Meer stedelijk woonmilieu' scenario



Bron: ABF (2020), WoON2015, WoON2018. Bewerking: Stec Groep (2021)

Figuur 17: Aanbod detailhandel in Kersenboogerd



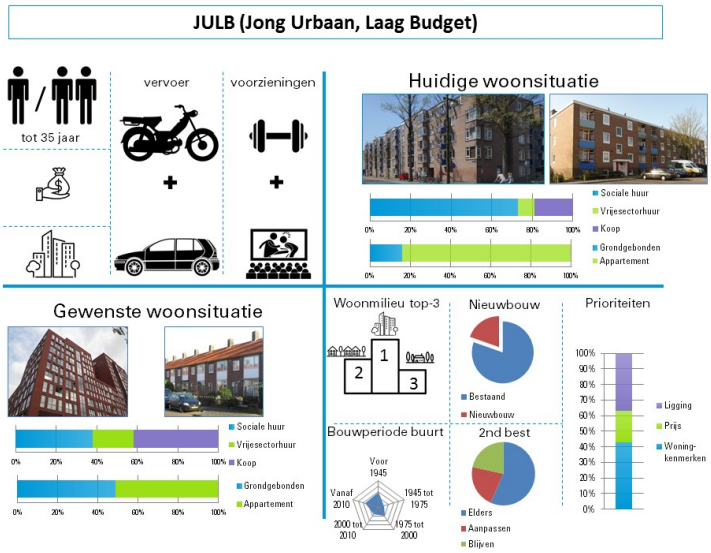


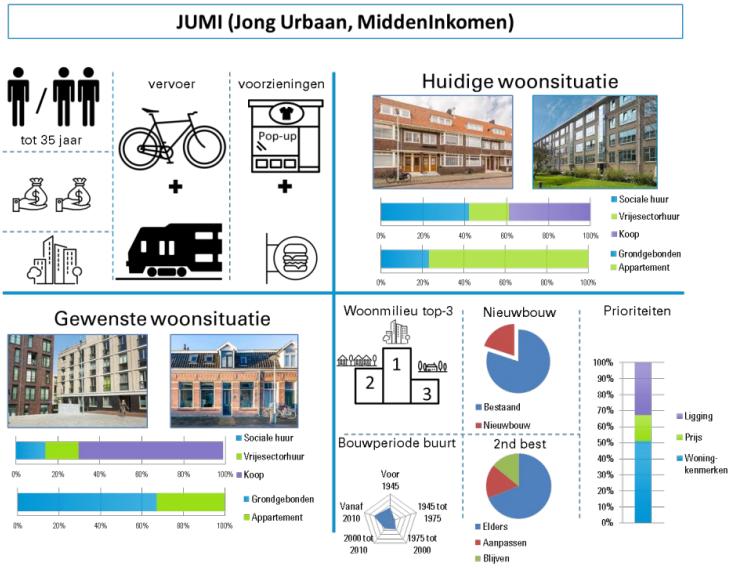
Bron: Locatus (2020), fundainbusiness.nl (peildatum mei 2021) Bewerking Stec Groep (2021)

Bijlage B: Stec doelgroepen

Profielschets stedelijk georiënteerde doelgroepen

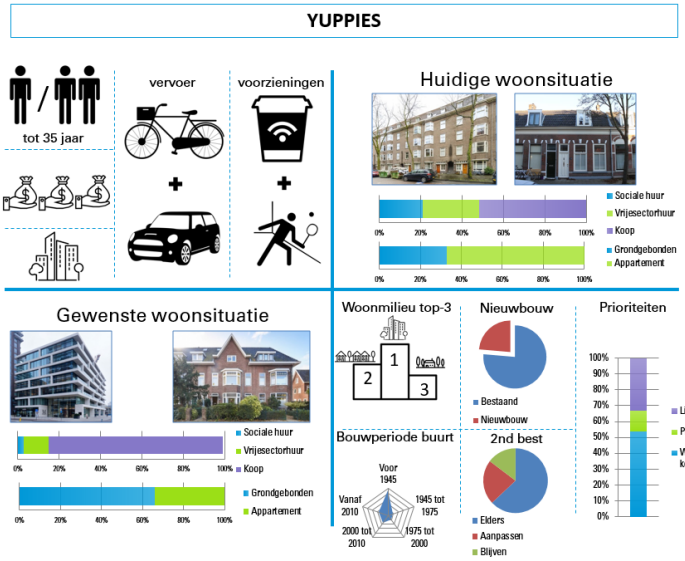
De **'JULB'** doelgroep (Jong Urbaan, Laag Budget) is vaak geboren en getogen in de stad waar zij wonen. Het zijn alleenstaanden en stellen tot 35 jaar met een laag inkomen. Relatief laat gaat men zelfstandig wonen, vaak een portiek- of galerijflat als starterswoning. Bij voorkeur blijft men in de wijk waar men is opgegroeid, al is hun keuzevrijheid beperkt. Vanwege hun inkomen zijn zij sterk aangewezen op sociale huur.

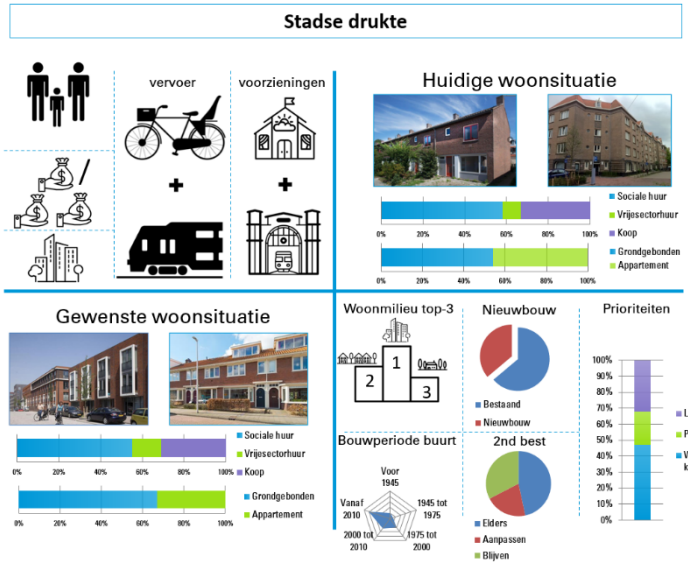




'JUMI's' (Jong, Urbaan, Middeninkomen) zijn jonge huishoudens (alleenstaanden en stellen tot 35 jaar) met een middeninkomen. Vaak hoogopgeleid, met enkele jaren werkervaring. Zij wonen bij voorkeur op loop- of fietsafstand van stedelijke voorzieningen zoals winkels en horeca. Zij verdienen te veel voor een sociale huurwoningen. Daarom landen ze vaak in een vrijesectorhuurwoning of een koopwoning. Goede OV-bereikbaarheid is voor hen een must, autobereikbaarheid is minder doorslaggevend. Een deel van de JUMI-doelgroep woont nu in een sociale huurwoning maar wil naar een koop- of vrijesectorhuurwoning verhuizen, passend bij hun groeiende inkomen.

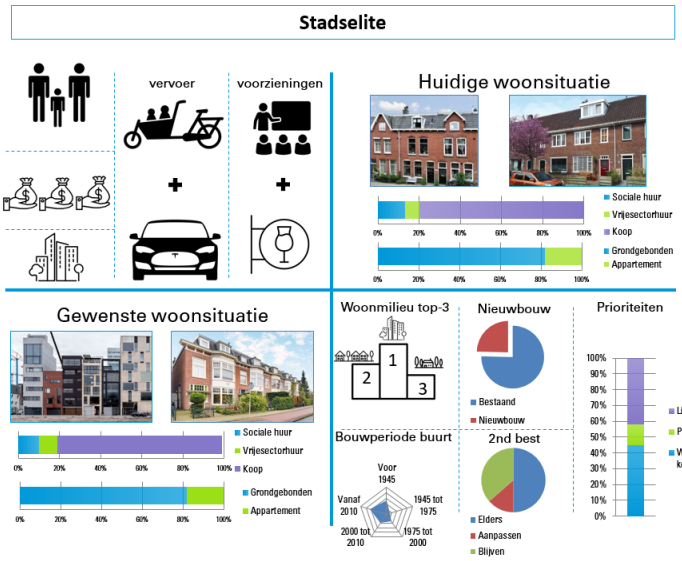
'Yuppies' zijn alleenstaanden en stellen tot 35 jaar met een hoog inkomen en een voorkeur voor een stedelijk woonmilieu. Ze zijn carrièregericht en hebben een sterke binding met hun woonplaats vanwege hun carrière of sociale leven. De eisen die zij stellen aan de omgeving lijken sterk op die van de JUMI's. Yuppies hebben echter meer bestedingskracht, zijn minder OV-georiënteerd en maken meer gebruik van een eigen auto. De Yuppies hechten waarde aan luxe, comfort en een goede parkeerruimte voor hun auto. Ze verkiezen nieuwbouwwoning vanwege het comfort van nieuwbouw boven een minder comfortabele, oudere woning elders in de stad. Een goede buitenruimte is daarbij essentieel.

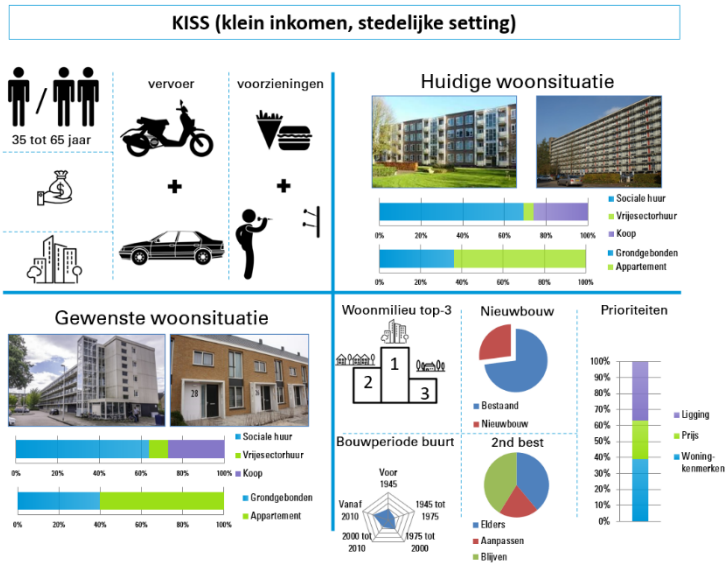




De doelgroep **'Stadse drukte'** zijn gezinnen met een lager tot middeninkomen. Ze wonen een groot deel, zo niet hun hele leven al in de stad en verkiezen de levendige woonomgeving boven de rustigere buitenwijken. De gezinnen met een lager inkomen landen vaker in de sociale huur, waarbij ook een gezinsappartement (met voldoende buitenruimte) mogelijk is. Indien het inkomen hoog genoeg is maken ze de stap naar een betaalbare tussenwoning in het koopsegment. Belangrijk voor hen is de binding met de buurt en de nabijheid van scholen, sport- en speelvoorzieningen voor de kinderen. Daarnaast maken ze vaker gebruik van het openbaarvervoer en de fiets dan de gezinnen met een hoger inkomen.

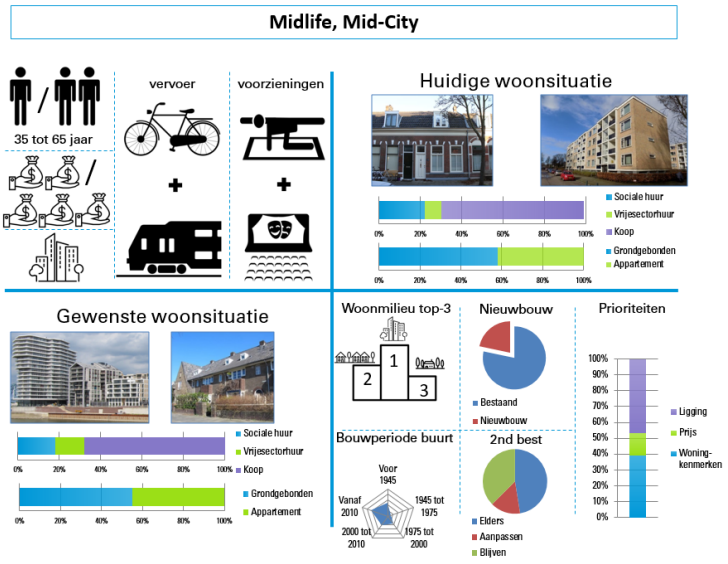
De **'Stads-Elite'** betreft welgestelde gezinnen met een hoog inkomen. Ze hebben genoeg middelen om stedelijk te kunnen wonen en toch privacy voor het gezin te kunnen waarborgen. Het gaat vooral om stadswoningen in het koopsegment met een groot woonoppervlak. Verder stelt deze doelgroep hoge eisen aan voorzieningen, waaronder onderwijs. De Stads-Elite gebruikt bovengemiddeld vaak een elektrische auto, waardoor een laadpaal voor de deur essentieel is. Kinderen worden de (bak)fiets naar school gebracht.

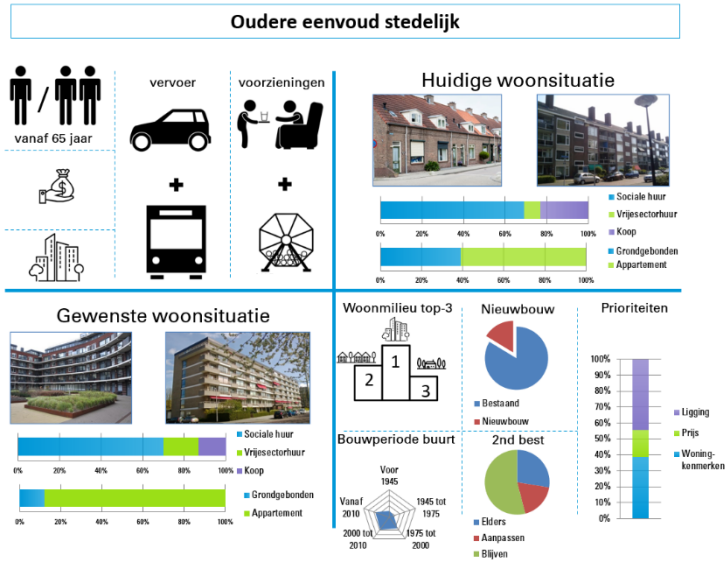




De **'KISS'** (klein inkomen, stedelijke setting) doelgroep bestaat uit stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar, met een laag inkomen. Door dit lage inkomen zijn zij veelal aangewezen op sociale huurwoningen. Het is een doelgroep die door het lage inkomen minder mobiel is dan de doelgroepen met hogere inkomens. Door de toegenomen woningprijzen is het daarnaast voor hen steeds lastiger om een woning te vinden in de stad. De doelgroep zal dan ook in de kleinere en goedkopere (sociale huur) woningen landen. Een groot deel van hen, vooral de alleenstaanden, heeft de voorkeur voor een appartement.

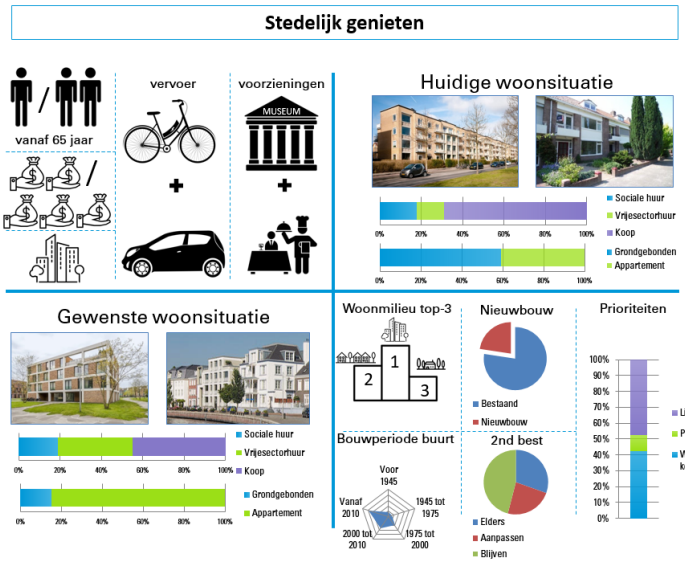
De groep **'Midlife, Mid-City'** bestaat uit alleenstaanden en stellen tussen de 35 tot 65 jaar met een midden tot hoger inkomen. Deze groep is carrièregericht en kiest voor de levendigheid van een stadse omgeving, in combinatie met een ruime, comfortabele woning. Een goede ligging van de woning is voor deze groep minstens zo belangrijk als de kenmerken van de woning zelf. De 'Midlife, Mid-City' huishoudens reizen vaak per fiets of OV, een deel verkiest een eigen auto. Meer dan de jongere doelgroepen hecht deze groep bovendien waarde aan de nabijheid van culturele voorzieningen zoals theater en musea. Het betreft voornamelijk doorstromers uit het koopsegment.



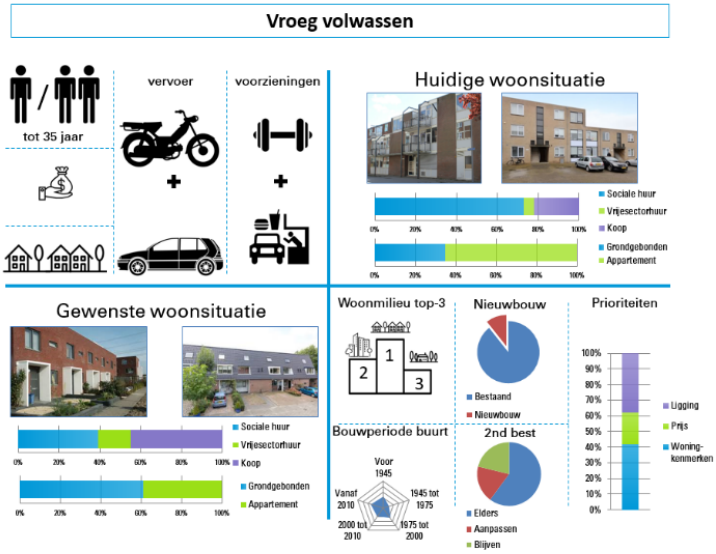


De **'oudere eenvoud stedelijk'** is een doelgroep bestaande uit alleenstaanden en stellen vanaf 65 jaar met een laag inkomen, bijvoorbeeld een klein pensioen. Ze wonen bij voorkeur op loopafstand van voorzieningen. Door de afnemende eigen mobiliteit maken zij in toenemende mate gebruik van de bus. De doelgroep hecht daarbij ook waarde aan ontmoetingsruimte in de buurt voor de sociale contact. Een groot deel van hen woont op dit moment in een appartement of zal daar op termijn naartoe willen verhuizen. Hiervoor zijn zij sterk afhankelijk van beschikbaarheid in het sociale huursegment.

De doelgroep **‘Stedelijk Genieten’** betreft stedelijk georiënteerde, vitale 65-plushuishoudens met een midden- tot hoog inkomen. De groep hecht waarde aan een aantrekkelijke, niet te drukke ligging in combinatie met een hoogwaardige afwerking van de woning, voorzien van alle gemakken. Dagelijkse voorzieningen hebben zij het liefst op loopafstand van hun woning, culturele voorzieningen op fietsafstand. Dankzij hun eigen auto en (elektrische) fiets is hun mobiliteit nog groot, ondanks hun toenemende leeftijd. Naast een veilige omgeving en een hoogwaardig afgewerkt en ruime woning (bij voorkeur een appartement) hechten ‘stedelijke genieters’ ook aan een goede autobereikbaarheid.

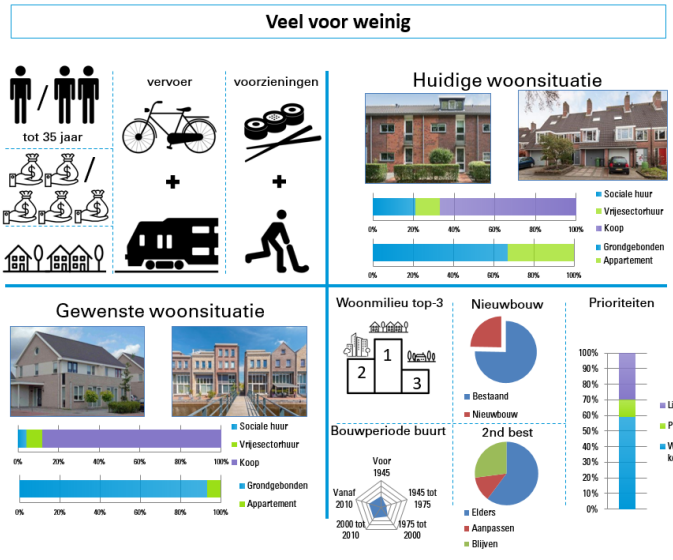


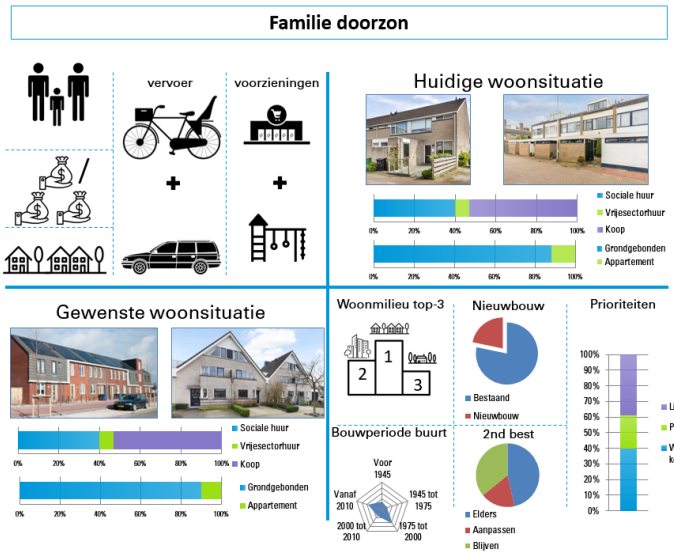
Profielschets suburbaan georiënteerde doelgroepen



De **‘vroeg volwassen’** doelgroep zijn jonge alleenstaanden en stellen met een laag inkomen die uit huis gaan of voor het eerst gaan samenwonen. De voorkeur van deze doelgroep gaat doorgaans uit naar een eengezinswoning, maar door hun beperkte bestedingsruimte zijn ze beperkt in hun woonkeuze. Voor alleenstaanden behoort een appartement ook tot de mogelijkheid. De vroeg volwassen doelgroep landt daardoor in het goedkope koopsegment of de sociale huur. Ze hechten waarde aan het hebben van een eigen auto, zodat werk in de regio goed bereikbaar is.

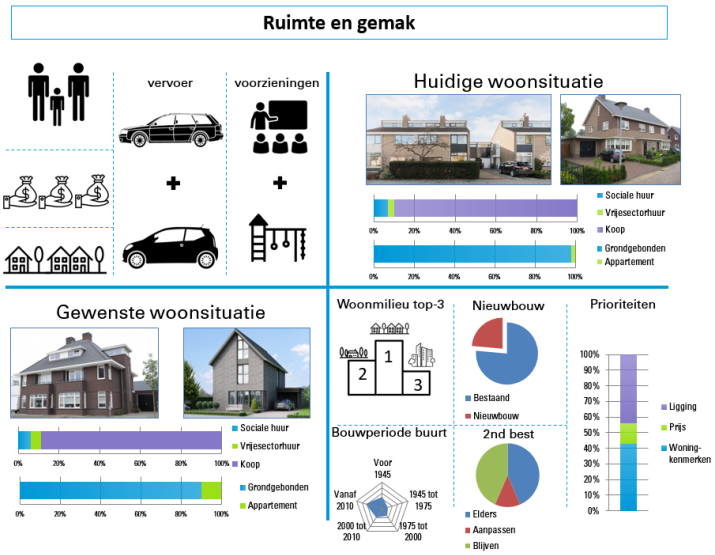
De **‘veel voor weinig’** doelgroep kiest vooral vanwege de relatieve betaalbaarheid ten opzichte van grotere steden voor een grondgebonden nieuwbouwwoning in een kleinere stad. Zij maken een rationele afweging: daar krijgen ze meer vierkante meters voor hetzelfde bedrag; ‘value for money’. De ‘veel voor weinig’ doelgroep heeft een grote voorkeur voor een ruime grondgebonden woning. Ze landen daardoor in ruimere (koop) woningen in een ruim opgezette wijk, die ze dankzij hun goede financiële positie kunnen veroorloven.

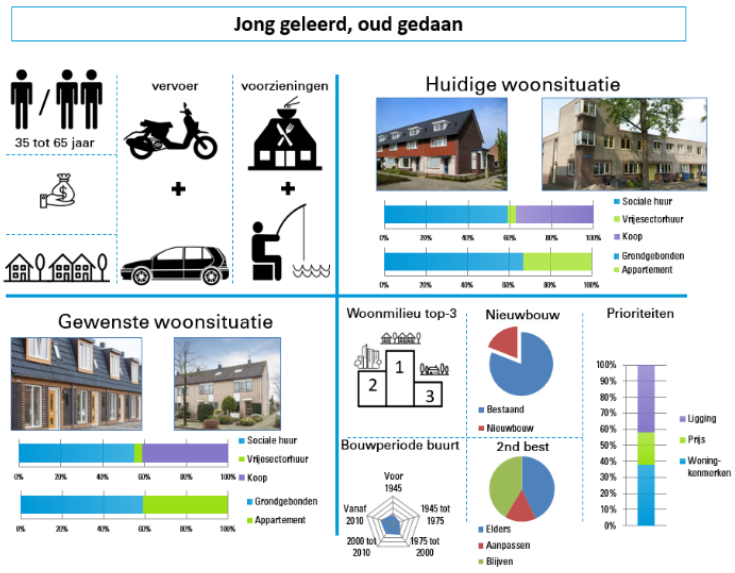




De **‘familie doorzon’** (gezinnen met een laag en middeninkomen) kiezen vaker voor een grondgebonden koopwoning. Dit omdat ze een volgende stap willen maken in hun woon carrière. Een deel van de ‘familie doorzon’ doelgroep woont nu in een sociale huurwoning maar wil naar een koop- of vrijesectorhuurwoning verhuizen, passend bij hun groeiende inkomen. Hun voorkeur gaat uit naar een grondgebonden koopwoning met een tuin. Daardoor landen ze in betaalbare rij en tussenwoningen. Het zijn auto georiënteerde gezinnen. De doelgroep hecht waarde aan de aanwezigheid van scholen en andere voorzieningen.

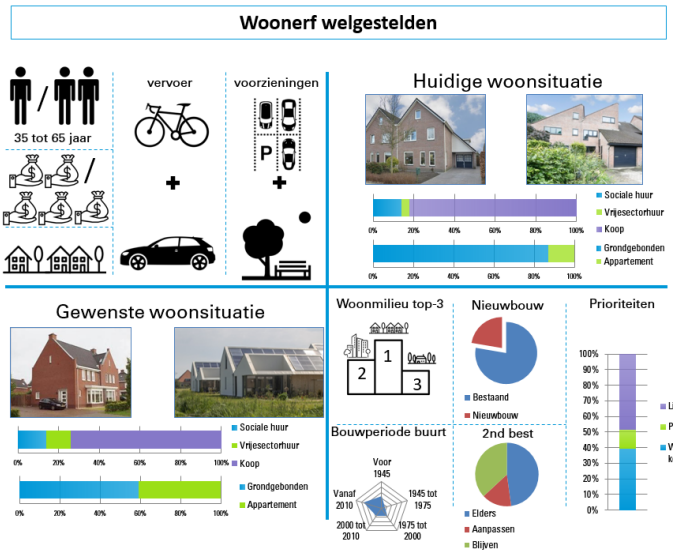
De **‘ruimtezoekers voor de kinderen’** (gezinnen met een hoog inkomen) die voor een grondgebonden woning in het groen kiezen zijn gericht op luxe en comfort. Ze kiezen voor een grondgebonden (nieuwbouw-)woning met tuin en voldoende ruimte voor de kinderen. Het is een doelgroep die kiest voor karakter en eigenheid en heeft een grote voorkeur voor een koopwoning. Onderscheidende architectuur en een hoog afwerkingsniveau sluiten aan bij de eisen en levensstijl waaraan deze doelgroep haar identiteit ontleent. De buurt waar je woont, en de uitstraling van het huis, en de straat doen ertoe. Belangrijk ook is er te wonen met andere gezinnen die grofweg dezelfde verwachtingen hebben.

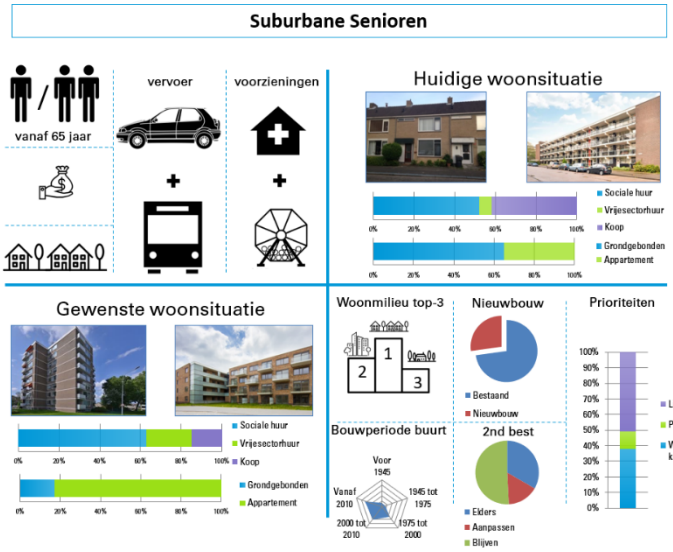




De groep **‘Jong geleerd, oud gedaan’** zijn alleenstaanden en stellen van middelbare leeftijd met een laag inkomen. Ze zijn door het beperkte budget beperkt in de woonkeuze en landen vaker in een sociale huurwoning. Daarmee toont de doelgroep gelijkenis met de groep ‘vroeg volwassen’. De ‘Jong geleerd, oud gedaan’ groep is auto georiënteerd en veelal woonachtig in een sociale huurwoning. Ze hechten veel waarde aan de wijk waarin ze wonen en de nabijheid van vrienden en familie en vrienden die ook in dezelfde wijk wonen.

'Woonerf welgestelden' zijn alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar met een midden tot hoog inkomen. Het gaat om relatief vermogende huishoudens (vaak tweeverdieners) met een of twee auto's. Zij zijn carrièregericht, suburbaan georiënteerd, en onderscheiden zich daarmee van de meer stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen in dezelfde leeftijdscategorie. Een ruime woning met het oog op kinderen hebben zij niet nodig. Wel kiezen ze bewust voor de ruimte van een eengezinswoning met tuin, gelegen in een rustige en groene omgeving. In de buurt is het belangrijk dat je kunt sporten, en dat voorzieningen nabij zijn.





'Suburbane Senioren' zijn oudere huishoudens met een laag inkomen. Het zijn huishoudens die een grondgebonden woningen inruilen voor een gelijkvloerse woning. Door hun lage inkomen zijn zij vaak aangewezen op het sociale huursegment. Ze landen daardoor vaak in gelijkvloerse appartementen in kleinschalige complexen. Laagdrempelige voorzieningen zoals een buurthuis zijn voor hen belangrijke ontmoetingsplekken. Ze wonen graag in de nabijheid van zorgvoorzieningen, zoals de huisarts, een apotheek. Omdat de eigen vervoersmogelijkheden afnemen zijn zij vaker aangewezen op het openbaar vervoer.

De 'ruim(t)e genieters / zilveren rand' zijn alleenstaanden en stellen vanaf 65 jaar met een midden tot hoog inkomen. Ze wonen nu nog in een grote vrijstaande woning die niet geschikt is als levensloopbestendige woning. Deze oudere huishoudens hebben in toenemende mate de voorkeur voor een appartement of gelijkvloerse woning (in het huursegment). Dit als resultaat van een afnemende vitaliteit en het feit dat men zorgeloos wil wonen zonder het onderhoud aan de woning of een tuin. Zij vinden een veilige omgeving en een hoogwaardig afgewerkte woning van belang, evenals een goede autobereikbaarheid. De oudere huishoudens zijn doorgaans gesteld op een beschutte omgeving, maar wonen bij voorkeur op loopafstand van dagelijkse voorzieningen.

