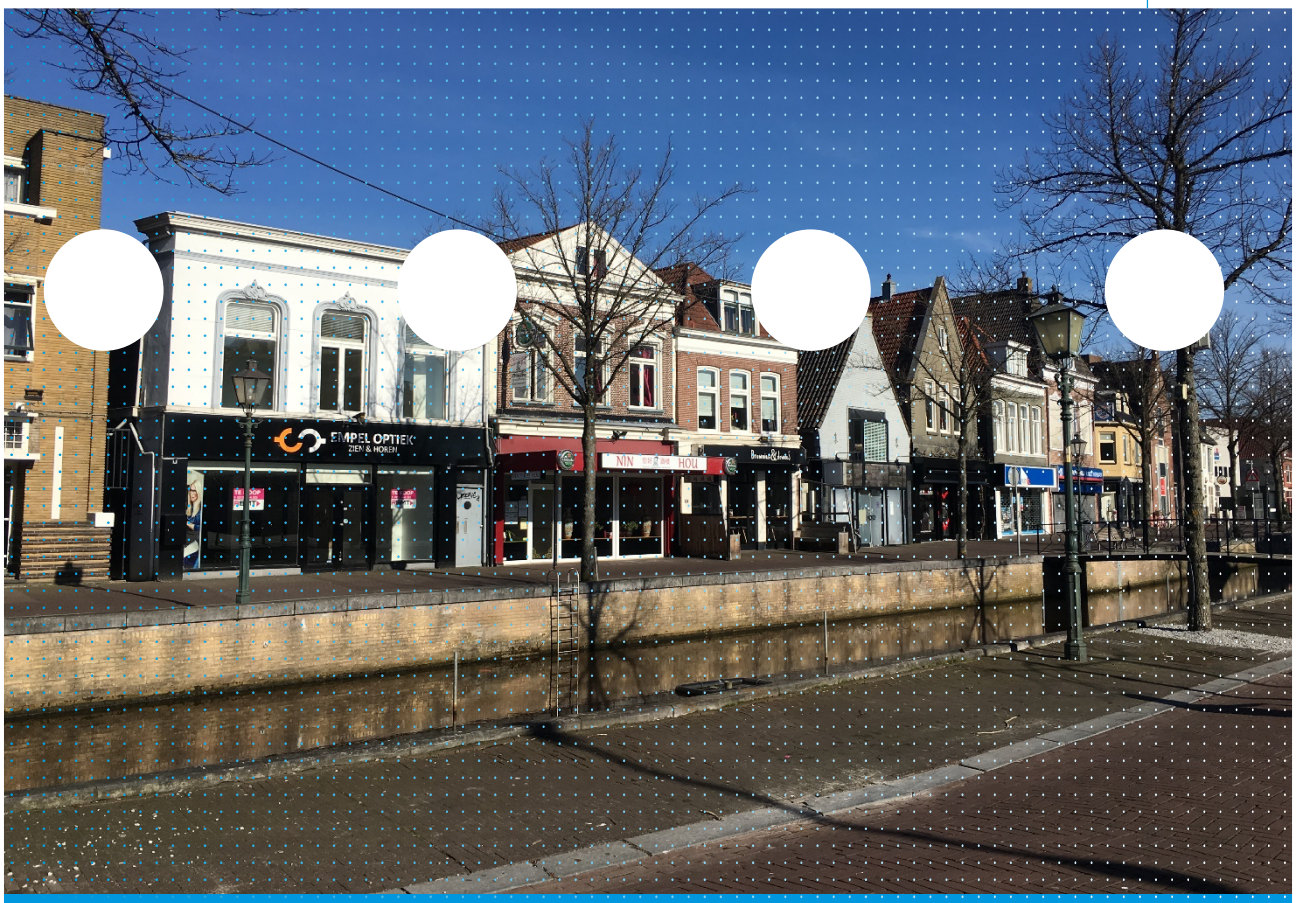
stec
groep



Wonen tussen de Heeren van het veen

Visie en programma voor een sterk centrum van Heerenveen

Stec Groep aan gemeente Heerenveen

Esther Geuting, Luuk Lentferink & Maartje Lucassen
13 mei 2020

Inhoudsopgave

1 Inleiding 4

1.1 Situatie ... 4
1.2 Leeswijzer ... 6

2 Adviezen voor uw centrumgebied 7

2.1 Advies 1: Ruimtevraag vanuit economische segmenten in Heerenveen is beperkt ... 7
2.2 Advies 2: Zet daarom maximaal in op meer stedelijk wonen in het centrumgebied ... 7
2.3 Advies 3: Focus u op de (her-)ontwikkeling van het centrum van Heerenveen en verklein het kernwinkelgebied ... 8
2.4 Advies 4: Concentreer culturele voorzieningen en andere publiekstrekkende functies in het centrum ... 9
2.5 Advies 5: Toevoeging van circa 390 stedelijke woningen in het centrumgebied in de komende 10 jaar is mogelijk ... 10
2.6 Advies 6: Hanteer een afwegingskader voor projecten ... 11
2.7 Advies 7: Vermarkten: redeneer vanuit wat sterk is en zet in op 'lokale helden' ... 12

3 Gebiedsprofielen en SWOT 13

4 Stedelijk wonen in Heerenveen 18

4.1 Wat is stedelijk wonen in Heerenveen ... 18
4.2 Woonproducten ... 19
4.3 Doelgroepen stedelijk wonen ... 20
4.4 Effecten van (extra) stedelijk wonen op Heerenveen overwegend positief ... 21

5 Kwalitatieve analyse: kansrijke PMC's 22

5.1 Aantal huishoudens neemt de komende 10 jaar toe, daarna afvlakkende groei ... 22
5.2 Onderliggend: vergrijzing en ontgroening in huishoudenssamenstelling ... 23
5.3 Vertaling naar stedelijke doelgroepen en woonvoorkeuren in Heerenveen ... 23
5.4 Marktruimte voor Heerenveen: meer koop en vrijesectorhuur, overschotten sociale huur ... 26
5.5 Totale opgave Heerenveen vertaald naar stedelijk wonen: circa 390 woningen ... 27

6 Knoppen waar aan u kunt draaien 30

6.1 Fasering: zorg dat de woningen in centrumgebied Heerenveen goed getimed en gefaseerd op de markt komen ... 30
6.2 Saldering: plannen schrappen ten gunste van het centrumgebied ... 30

6.3 Voeg op korte termijn woningen in het centrum toe door het wonen boven winkels te stimuleren ... 31
6.4 Stimulering verplaatsing ondernemers naar het kernwinkelgebied ... 31
6.5 Versterken historische karakter van Heerenveen ... 33
6.6 Draag deze visie uit in al uw uitingen, communicatie en beleidsstukken ... 33

Bijlage A: Ruimtevraag per segment 35

Wonen ... 35
Detailhandel ... 37
Kantoren ... 39
Bedrijfsruimte (kleinschalig) ... 41
Cultuur en evenementen ... 43
Onderwijs ... 45
Zorg ... 47

Bijlage B: Overzicht Stec-doelgroepen 49

1 Inleiding

1.1 Situatie

Toekomstwaarde centrumgebied in een veranderend Heerenveen



De gemeente Heerenveen (voortaan: U) staat voor een grote opgave. Zowel demografisch, economisch, maatschappelijk en fysiek doen zich nu en in de nabije toekomst veranderingen voor met een grote impact op uw centrum en Heerenveen als geheel. Hierin staat Heerenveen niet alleen. Ook in andere delen van Nederland zijn vergrijzing en ontgroening in combinatie met veranderende wensen in hoe we willen wonen, werken en ontspannen aan de orde.
Opgaven die voor u van belang zijn:

- De bestaande woningvoorraad is vaak te eenzijdig, en er is een mismatch in huur/koop, duurzaamheid en verschijningsvorm. Een grotere nadruk leggen op vernieuwing en aanpassing van de totale woningvoorraad (bestaand en nieuwbouw) aan de wensen en eisen van oudere huishoudens is daarom van belang. Hier adviseerden we u al eerder over (eind 2018). Wonen in het centrum biedt een extra impuls (in kwaliteit) aan specifieke locaties, is economisch aantrekkelijk, en logisch gezien de samenhang met zorg, voorzieningen en ontwikkelingen op andere locaties.
- De wijze waarop we winkelen en ontspannen verandert, waardoor ook de functie van binnensteden en centra deels onder druk staat. Dit is een belangrijke trendbreuk ten opzichte van voorgaande plannen uit de structuurvisie Heerenveen Centrum uit 2010.

Daarnaast spelen er op dit moment enkele belangrijke trajecten binnen uw gemeente, waaronder de ontwikkeling van een visie voor het centrum en de invulling van de A32 zone in Heerenveen.

Dit vraagt om herijking van uw centrumgebied. U kiest met G1000Heerenveen voor een integraal proces: géén door u vastgelegde ontwikkelrichting of toekomstbeeld, maar een vernieuwend traject samen met burgers en ondernemers (zie onderstaande box). Het ontbreekt u echter aan gedegen analyses waarmee u participanten kunt voeden, in de keuzes om tot een (gezamenlijke) ontwikkelrichting voor het centrum en de A32 zone te komen.

G1000 OP WEG NAAR EEN ANDERE DEMOCRATIE HEERENVEEN

G1000HEERENVEEN: CENTRUMVISIE HEERENVEEN

De gemeenteraad van Heerenveen heeft na de verkiezingen besloten dat zij een aantal beleidsonderwerpen zelf in gaat vullen. Eén van die onderwerpen is vitalisering van het centrum van Heerenveen. Dit gaat plaats vinden binnen het G1000Heerenveen project, waarin burgers uit de hele gemeenschap wordt gevraagd deel te nemen en zich uit te spreken over wat zij belangrijk vinden voor het centrum.

Vervolgens werken burgers met behulp van externe input zelf de ideeën uit in concrete plannen.
Uit de plannen wordt een definitieve keuze gemaakt door de Burgerraad. De gekozen plannen worden vervolgens in de vorm van een Burgerbesluit aangeboden aan de gemeenteraad met het verzoek om die vast te stellen. Daarmee worden de bouwstenen aangereikt voor de nieuwe centrumvisie.

U wilt inzichten in de thema's economie en wonen

Belangrijk voor u is antwoord op de vraag wat de stedelijke potentie van het centrum is. Hoe kunnen het centrum en de A32 zone zich verder ontwikkelen om tot een aantrekkelijk en toekomstbestendig centrumgebied te komen. Wat zijn de sterkten en zwakten van Heerenveen, het centrum en de A32 zone? En waar kan op worden ingezet om de aantrekkelijkheid te versterken en waar nodig te verbeteren?

Zo vraagt u zich bijvoorbeeld af of het verkleinen van het kernwinkelgebied en het realiseren van woningen in het centrum bijdragen aan de aantrekkelijkheid. Daarbij is van belang te komen tot een afbakening van het centrum / kernwinkelgebied met voldoende marktspanning, zodat het (meer) gaat bruisen. Daarnaast is belangrijk te onderzoeken welke kwaliteiten en (culturele) functies er kunnen worden toegevoegd, ook in relatie tot het stadiongebied/de A32 zone en hoe deze gebieden in samenhang versterkt kunnen worden.



Voor het woonprogramma voor het centrum van Heerenveen hebt u behoefte aan een gedegen kwantitatieve en kwalitatieve onderbouwing van de vraag. Nieuwbouw van woningen dient aan te sluiten bij de marktvraag, vanuit een doorstromingsperspectief. U vraagt ons inzichtelijk te maken welke doelgroepen, met welke leefstijlen, er kunnen worden aangetrokken en wat de afzetmogelijkheden voor het programma zijn. Omdat het een ambitie is voor het hele centrum, hoeft dit nu niet direct gekoppeld te zijn aan fysieke locaties.

Ten aanzien van bedrijvigheid (in de A32 zone en het centrum) wilt u weten om wat voor bedrijvigheid het precies gaat (sectoren, activiteiten, segmenten). Om hoeveel vraag gaat het (kwantitatief en kwalitatief), wat zich waar zou kunnen vestigen, en welke huisvestingswensen en -eisen gebruikers hebben. Zo kunt u over het hele spectrum ruimtevragers zo goed mogelijk voorzien in de kwantitatieve en kwalitatieve vraag in uw centrum en de A32 zone.






Uw vragen:

- Wat is de aard en omvang van doelgroepen van een toekomstgericht en vraaggericht woonprogramma en wat is de huisvestingsbehoefte (met bandbreedtes en termijnen) van het gehele spectrum aan economische segmenten, sectoren en activiteiten in de bedrijfshuisvesting van Heerenveen?
- Wat kunt u doen om wonen, winkelen en ondernemen zo aantrekkelijk mogelijk te maken in het centrumgebied van Heerenveen?
- Hoe zien de profielen en proposities van verschillende deelgebieden in het centrum en de A32 zone eruit?
- Wat zijn de kwantitatieve en kwalitatieve huisvestingswensen en –eisen binnen dit profiel. Wat is 'need tot have' en wat is 'nice to have' om uw ambitie te realiseren?
- Wat zijn de belangrijkste conclusies en aanbevelingen voor vervolg? En wat betekent dit voor uw ambities en opgaves? Ook in relatie tot bestaande visies en documenten?

Om deze vragen te beantwoorden brengen we voor de thema's economie en wonen in beeld hoeveel behoefte er is, waar deze kwalitatief uit bestaat, en hoe en eventueel waar u de behoefte het beste kan accommoderen binnen uw centrumgebied (centrum en A32 zone). We doen dit voor alle vastgoedsegmenten (wonen, winkels, voorzieningen, evenementen, bedrijfsruimte, kantoren, onderwijs,

zorg et cetera). Het geeft daarmee antwoord op uw vraag wat de stedelijke potentie van het centrumgebied is en op welke manier het centrum van Heerenveen en de A32 zone zich verder kunnen ontwikkelen. Met het rapport beschikt u over een stevige bouwsteen voor de ontwikkelvisie van zowel het centrum als de A32 zone.

1.2 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 leest u over onze adviezen. In hoofdstuk 3 gaan we in op het gebiedsprofiel en de SWOT van het centrumgebied van Heerenveen, en de deelgebieden binnen het centrum. In hoofdstuk 4 gaan we in op de manier waarop u met een stedelijk woonprogramma het centrumgebied kunt versterken en welke woonproducten en doelgroepen daarbij passen. In hoofdstuk 5 zoomen we in op een het woningbouwprogramma passend bij het stedelijk wonen in het centrumgebied van Heerenveen. We geven in dit hoofdstuk een verdieping op de verschijningsvormen van stedelijk wonen en de doelgroepen die u daarmee bedient in Heerenveen. Tot slot geven we u in hoofdstuk 6 een aantal knoppen waaraan u kunt draaien om het stedelijk wonen in Heerenveen succesvol te laten zijn.

RAPPORT IS EEN ONAFHANKELIJK ADVIES VAN DE STEC GROEP AAN DE GEMEENTE HEERENVEEN

Deze rapportage is door de Stec Groep opgesteld en uitgevoerd. Het dient gelezen te worden als een verkenning van de maatregelen die de gemeente kan nemen om tot een toekomstbestendig centrumgebied te komen, in relatie tot de toekomstige woningopgave. De conclusies en adviezen die door de Stec Groep in dit rapport worden gegeven zijn daarbij onafhankelijk tot stand gekomen.

Het is aan de gemeente Heerenveen om te bepalen hoe en in welke mate de gemeente de adviezen opvolgt en op welke manier men tot invulling en uitvoering van de adviezen wenst te komen. Dit ook in samenhang met bestaande trajecten en afspraken die gemaakt zijn met onder andere bewoners, ondernemers en de corporaties in Heerenveen.

2 Adviezen voor uw centrumgebied

In dit hoofdstuk staan de belangrijkste aandachtspunten voor het realiseren en onderbouwen van projecten die bijdragen aan de versterking en toekomstbestendigheid van het centrum en de A32 zone in Heerenveen.

2.1 Advies 1: Ruimtevraag vanuit economische segmenten in Heerenveen is beperkt

Heerenveen is de grootste kern binnen de gelijknamige gemeente en één van de vier grotere kernen binnen de provincie Friesland. Het vervult daarbij een centrumfunctie voor de omliggende kernen en gemeenten. Ander consumentengedrag, demografische transities en snelle technologische ontwikkelingen zorgen ervoor dat het centrumgebied als woon, werk en winkelgebied verandert. De winkelfunctie staat onder druk en er ontstaat meer winkelleegstand, zodat het nodig is dat overtollig winkelvastgoed wordt getransformeerd. Veranderende huisvestingswensen van kantoorgebruikers door het nieuwe werken zorgen daarbij voor een oplopende leegstand van minder courante kantoorpanden.

Om de toekomstige ruimtevraag vanuit de verschillende economische segmenten in de bedrijfshuisvesting in Heerenveen in te kunnen schatten analyseerden we de bestaande voorraad, leegstand, trends en ontwikkelingen, ruimtelijke prognoses en zijn er interviews gehouden met lokale partijen. Op basis van deze analyses schatten we in dat de toekomstige vraag onvoldoende is om tot een toekomstbestendig stedelijk programma met detailhandel, kantoren, bedrijfsruimte en andere (commerciële) functies te komen. Zie ook bijlage A.

2.2 Advies 2: Zet daarom maximaal in op meer stedelijk wonen in het centrumgebied

Gezien de beperkte vraag (zie vorig advies) en daarmee draagvlak voor een stedelijk programma met detailhandel, kantoren, bedrijfsruimte en andere (commerciële) functies, vormt het transformatievraagstuk van het centrumgebied een opgave waarvoor de woonfunctie de basis vormt voor het benodigde (vervangend) programma. Op basis van onze analyse verwachten we voldoende vraag naar stedelijke woningen in het centrum van Heerenveen. Deze analyses staan in de volgende hoofdstukken.
Daarnaast valt op dat de bestaande woonkwaliteit in Heerenveen centrum eenzijdig, verouderd en enigszins onderbelicht is. Versterking en verbetering van het wonen in het centrumgebied vergroot ook direct het draagvlak voor voorzieningen, de levendigheid en de leefbaarheid.

Vanuit dat perspectief is het vernieuwen en uitbreiden van het wonen in het centrumgebied van Heerenveen één van de weinig scenario's die resten. Ook vormt de woningmarkt de functie waar voor de aankomende jaren een grote vernieuwingsopgave nodig is en waar u met nieuwe producten in het centrumgebied het bestaande aanbod kunt verrijken met inspirerende, andere, diverse woonproducten. Succesvolle ingrepen in het centrum van Heerenveen, een van de belangrijkste gezichten van de gemeente, zullen afstralen op de regio en kunnen functioneren als een positief vliegwiel. Een inverse van het scenario dat kan optreden wanneer het centrum juist achterblijft of achteruit gaat.

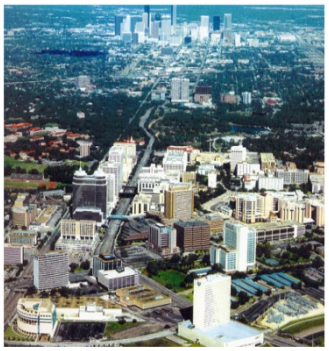
2.3 Advies 3: Focus u op de (her-)ontwikkeling van het centrum van Heerenveen en verklein het kernwinkelgebied

Wij adviseren u nadrukkelijk het centrum prioriteit te geven in uw ruimtelijke opgave. Zet daarbij vol in op de (her-)ontwikkeling van het centrum alvorens te kiezen voor de verdere invulling en ontwikkeling van de A32 zone.

Het centrum is het hart van Heerenveen en dit moet goed zijn. Het centrum moet een zeer aantrekkelijk, levendig gebied worden waarmee de aantrekkingskracht – ook voor het winkelen – versterkt wordt. De kern versterken is daarom veel kansrijker dan de beschikbare plancapaciteit over veel locaties of decentrale locaties te verdelen. De A32 zone ligt op relatief grote afstand van het centrum van Heerenveen waarbij de looproute van centrum naar stadion ruim een kilometer bedraagt. Daarnaast ontbreekt er een zeker mate van samenhang tussen de functies die gevestigd zijn in het centrum en de functies in de A32 zone. De spreiding van de ruimtelijke opgave over zowel het centrum als de A32 zone beperkt daarmee de effectiviteit van de ingreep. In dit licht is het inzetten op zowel het centrum als de A32 zone onverstandig. Focus u daarom in eerste instantie op uw centrum.

Versterking van het centrum van Heerenveen is van groot belang voor de kern, gemeente én voor de hele regio. Een goed functionerend centrum in Heerenveen zorgt ervoor dat de gehele regio gebruik kan maken van de voorzieningen die dit centrum biedt. Wanneer het centrum van Heerenveen in kwaliteit niet opwaardeert, heeft dit gevolgen voor de aantrekkelijkheid van de woningvoorraad en de leefbaarheid in de gehele regio, inclusief de landelijke en dorpse woonmilieus. Versterking van het centrum van Heerenveen is dus versterking van Zuidoost Friesland als geheel.

Als het centrum van Heerenveen geen kwaliteitsslag weet te maken, dan verwachten we dat er sprake zal zijn van de zogenaamde ‘verelendung’, waarbij op tal van terreinen die elkaar daarnaast ook nog versterken, achteruitgang waar is te nemen: vermindering van de werkgelegenheid, verdergaande vergrijzing, krimpende bevolking en huishoudensomvang, dalende woningprijzen, toenemende leegstand in een steeds minder aantrekkelijk centrum et cetera. Hierbij ontstaat ook het gevaar van een doughnut-city, waarbij de kern of het centrum van de stad een desolate en verpauperde indruk geeft, inclusief concentratie van armoede, sociale achterstand en onveiligheid.



The definition of the doughnut effect
The doughnut effect refers to a development where the city centre becomes more hollow or empty, as businesses and people move into the outskirt of the city. Cities like Houston and Detroit in the US are a prime example of a doughnut effect.

Nadelen van de doughnut-city:
Verdergaande segregatie, waarbij de binnenstad en de uiterste buitenste ringen van de stad grotere mate van armoede, achterstand en criminaliteit kennen. Vervuiling en verkeersopstoppingen door extra verkeersbewegingen omdat openbaarvervoerssystemen minder rendabel zijn in dit soort steden.
(Uit: Garreau, 1997, the Edge City, life on the new frontier)

Het kernwinkelgebied in het centrum van Heerenveen is te groot en zal verdicht moeten worden. Om leegstand terug te dringen en de kwaliteit van het centrum te versterken adviseren wij u om het kernwinkelgebied te verkleinen. Door de terugloop van de ruimtevraag en het overaanbod van winkelruimte in is er sprake van een grote spreiding en versnippering van het winkelbestand in Heerenveen. Hierdoor zijn gaten gevallen en minder aantrekkelijke plekken ontstaan in zowel het kernwinkelgebied als in de aanloopstraten. Ons advies vindt daarmee aansluiting bij de uitkomsten en bevindingen uit het G1000 traject en de interviews die we hebben afgenomen.

Zet in op de stimulering van de verplaatsing van winkels uit de aanloopstraten naar het kernwinkelgebied en verklein daarmee het totale winkelgebied in het centrum. Concentratie van winkels in het kernwinkelgebied draagt bij aan het opvullen van lege plekken, het verlevendigen van het centrum en vergroot de aantrekkelijkheid van Heerenveen voor inwoners en bezoekers van buitenaf. Ook biedt het kansen voor het versterken van bestaande en leegkomende plekken, door verouderde bebouwing te slopen en daarvoor in de plaats aantrekkelijke nieuwbouw te realiseren, waar mogelijk met minder winkelmeters en meer ruimte voor andere functies waaronder wonen. Zie ook het voorbeeldproject in onderstaand kader.

VOORBEELD PROJECT CENTRUM ALMELO:

Almelo is met circa 73.000 inwoners één van de grotere gemeenten in Overijssel. De stad heeft van oudsher een regionale centrumfunctie. Het uitgebreide centrumgebied in de stad, kenmerkte zich de laatste jaren door overaanbod, leegstand, versnippering en teruglopende bezoekersaantallen. De gemeente heeft samen met de woningstichting, ontwikkelaars en de vastgoedeigenaar een ambitieus plan opgesteld om het centrumgebied aan te pakken en de neerwaartse spiraal te doorbreken. De uitvoering van het plan en de herstructurering van dit deel van het centrum maakte het mogelijk om:

- Het centrum gebied te verkleinen (minder winkelmeters)
- Verouderde bebouwing en retailmeters te slopen
- Meer woningen toe te voegen
- Het water in de stad terug te brengen door aanleg van havenkom
- De ruimtelijke structuur te versterken

Publieke investering: € 25 miljoen (gemeente Almelo 13 miljoen, Provincie Overijssel 12 miljoen)
Private investering: Woningstichting Beter Wonen en Stedelijk Interest: € 30 miljoen



Bron: gemeente Almelo (2019).

2.4 Advies 4: Concentreer culturele voorzieningen en andere publiekstrekkende functies in het centrum

Het centrum dient het bruisende hart van Heerenveen te zijn, waar ruimte is om te wonen, winkelen en te ontspannen. Om de aanloop en het gebruik van het centrumgebied te stimuleren adviseren we om naast de toevoeging van woningen en de concentratie van het winkelaanbod ook in te zetten op de concentratie van bestaande en nieuwe culturele voorzieningen en publiekstrekkende functies in het centrum van Heerenveen. Culturele functies zijn een belangrijke bindende factor voor het centrumgebied. Een publiekstrekkende functie zoals een bibliotheek, theater of filmhuis zorgt voor activiteit na de sluitingstijd van winkels en draagt op deze manier bij aan de beleving en de kwaliteit van het centrum.

CULTUUR ALS BELANGRIJKE BINDENDE FACTOR VOOR UW CENTRUM

Cultuur brengt sfeer en beleving. Daardoor is het een belangrijke bindende factor en daarmee een belangrijke meerwaarde voor het centrum van een stad. Het kan gaan over bestaande cultuurhistorische kwaliteiten beter zichtbaar en tastbaar maken, het organiseren van evenementen, maar ook over bundeling van culturele voorzieningen in het centrum. We trekken daarbij lessen uit referenties waarin cultuur een boost aan het centrum heeft gegeven en belangrijke trekkers van het centrumgebied geworden zijn. Te denken valt aan Nijmegen met filmhuis en cultureel podium Lux en Arnhem met het FOCUS Filmtheater.

Figuur 1: referenties FOCUS Filmtheater Arnhem en cultureel podium Lux Nijmegen







Op dit moment zijn de bibliotheek en de bioscoop in Heerenveen op zelfstandige locaties gehuisvest aan de zuidrand van het centrumgebied. Zet in op de verplaatsing van de bibliotheek en de bioscoop naar een multifunctioneel pand gelegen in het hart van het centrum van Heerenveen. Steeds vaker is er sprake van huisvesting van culturele voorzieningen in een multifunctioneel pand waarin verschillende disciplines en functies samen komen en waar ruimte is voor ondersteunende activiteiten, voorstellingen of evenementen. Deze multifunctionaliteit versterkt het totaalconcept en trekt een breder publiek. Zie ook onderstaand kader.

BIBLIOTHEEK IS CENTRALE PUBLIEKSTREKKER IN LEIDSCHE RIJN CENTRUM

Als onderdeel van het nieuwe centrum van Leidsche Rijn (Utrecht) is op het centrale plein een nieuwe bibliotheek gerealiseerd. Het hele jaar door organiseert de bibliotheek activiteiten, voorstellingen, evenementen en debatten. Daarnaast is er veel ruimte voor activiteiten. Er is een luie trap, die meteen ook een tribune vormt met 70 zitplaatsen voor voorstellingen. Er zijn cursusruimtes voor workshops, voorleeshoekjes, luie stoelen en leestafels. Bezoekers kunnen er ook terecht om de krant te lezen, te werken of te studeren. In een deel van het pand is een horecazaak gevestigd met in de zomer een groot terras. Daardoor is het een publiekstrekker geworden voor het gehele centrum.



Bron: Bibliotheek Leidsche Rijn Centrum (2019)

2.5 Advies 5: Toevoeging van circa 390 stedelijke woningen in het centrumgebied in de komende 10 jaar is mogelijk

Om het stedelijk wonen in het centrum van Heerenveen tot een succes te maken, adviseren we u om de komende 10 jaar circa 390 woningen in verschillende prijsklassen en typologieën in het centrumgebied toe te voegen. Er is behoefte circa 195 tot 245 grondgebonden woningen in een stedelijke setting. Daarnaast is er behoefte aan circa 155 tot 180 appartementen binnen het stedelijke woonmilieu in Heerenveen. Het gaat daarbij enkel om de behoefte aan woningen in het koop en vrijehuursegment. Aangezien er potentiële overschotten bestaan binnen het sociale huursegment is toevoeging van sociale huur in het centrum enkel mogelijk op basis van lokaal maatwerk en goede afspraken met corporaties.

Appartementen lenen zich bij uitstek om in het centrum gerealiseerd te worden. Hiermee bedient Heerenveen de behoefte van jongeren en middeninkomens en ouderen die graag dichtbij voorzieningen in het centrum willen wonen. Op basis hiervan adviseren wij voorrang te geven aan plannen met appartementen in het centrum van Heerenveen (zie ook het volgende advies ten aanzien van het hanteren van een afwegingskader). Hoewel de modellen

De toevoeging van woningen in het centrum draagt bij aan de verdichting van het centrum, het faciliteren van wonen boven winkels en door het aantrekken van meer huishoudens in het centrum vergroot ook het draagvlak voor voorzieningen. Appartementen passen daarnaast goed bij het beoogde stedelijke woonmilieu voor het centrum van Heerenveen. Focus daarom in het centrum en in het kern- winkelgebied

op gestapelde woningbouw. De aanloopstraten en randgebieden van het centrum lenen zich ook voor de toevoeging van stedelijk grondgebonden woningen. Dit betreft veelal ruime woningen met meerdere verdiepingen op een klein kavel, gelegen aan een hofje of een autoluwe straat.

GRONGEBONDEN WONINGEN ALS STEDELIJK ANKERPUNT

Bij de wederopbouw van de wijk Roombeek in Enschede is er gekozen voor een stedelijk programma met een groot aandeel grondgebonden woningen, waaronder ook zelfbouw / CPO. Langs de belangrijkste assen in de wijk is er veel aandacht voor de architectuur van de woningen. Zo ook langs de Lonnekerspoorbaan (foto rechts), waar in CPO een lint van grondgebonden stedelijke woningen tot stand is gekomen. Hierdoor is er een bijzondere en herkenbare as ontstaan met een stedelijke uitstraling.



Bron: Roombeek.nl (2019)

Zorg dat de woningen meer zijn dan een toevoeging in aantal zijn, maar ook: een verbetering van de ruimtelijke omgeving en invulling betekenen. Zorg bovendien dat er echt onderscheidende woningen worden gerealiseerd die bijdragen aan de dynamiek en de 'vermarkting' van de stad.

Daarnaast over de woningen of de projecten zelf:

- Transformatie van bestaand vastgoed geeft de mogelijk om stedelijke woningtypen te realiseren zoals lofts, stadsvilla's of collectieve zelfbouwappartementen. Hierdoor blijven historische gebouwen behouden die bijdragen aan de uitstraling en het unieke karakter van Heerenveen.
- Bied experimenteerruimte, zowel voor marktpartijen als voor particulieren. Stel echter wel enkele eisen aan het uiterlijk van de nieuwe bebouwing.
- Zorg dat ieder project raak is! Dit is eenvoudig gezegd, maar vraagt om scherpe keuzes. Heerenveen Centrum zit niet zit te wachten op 'meer van hetzelfde'. Niets doen versterkt de huidige (neergaande) situatie alleen maar meer.
- Durf te schrappen, te faseren en dus ook: durf af te stappen van projecten uit de 'oude doos' met onvoldoende impuls en kracht. Als projecten niet bijdragen aan versterking van het centrumgebied van Heerenveen, dan niet.

2.6 Advies 6: Hanteer een afwegingskader voor projecten

Om de voorgaande criteria goed, consequent en communiceerbaar toe te passen, kunt u een afwegingskader voor nieuwbouwprojecten in het centrum Heerenveen of de gehele gemeente hanteren. Hiermee kunt u projecten eenvoudig beoordelen, tegen elkaar afwegen en vooraf marktpartijen van op de hoogte stellen. Zo voorkomt u mogelijke planschades en zorgt u er voor dat de ontwikkeling van het centrum van Heerenveen wordt weergegeven.



Mogelijke criteria voor nieuwbouwprojecten:
- De mate waarin zij kwalitatief onderscheidend zijn: (andere concepten, gat in de markt, vormgeving)
- In hoeverre verwacht u een multiplier-effect voor de rest van het centrum, de A32 zone, de gemeente Heerenveen of de regio.
- Past het plan / project binnen het stedelijk profiel en versterkt het de volgende uitgangspunten:
    - Draagt het bij aan het stedelijk wonen?
    - Draagt het bij aan de concentratie van winkels in het kernwinkelgebied?
    - Draagt het bij aan de concentratie van publiekstrekkende functies in centrumgebied?
- Wordt er gebruikgemaakt van bestaand vastgoed of is er juist sprake van sloop-nieuwbouw?

2.7 Advies 7: Vermarkten: redeneer vanuit wat sterk is en zet in op 'lokale helden'

Het centrum van Heerenveen heeft de potentie om hoogwaardige en diverse woningproducten in een centrumstedelijke setting aan te bieden. Daarbij is het mogelijk om het wonen in Heerenveen sterk en aantrekkelijk neer te zetten, met aanpalend beleid zoals cultuur, sport en economie. Maar zo ver is het echter nog niet: nu staat het gebied vooral bekend als een winkelgebied met leegstand in winkels en kantoren, eenzijdig en verouderd woningaanbod en minder aantrekkelijke verblijfsgebieden. In onze visie is het daarom cruciaal om duidelijk te gaan maken dat Heerenveen straks een andere statuur heeft. Benadruk de omvang van het voorzieningenaanbod, de aantrekkelijkheid van het spannende, de nog toe te voegen gedurfde architectuur, de uitstraling van de iconen en de totaalprogramma's van wonen, werken, winkelen, verblijven en beleven. Hier ligt een belangrijke taak voor de gemeente en toekomstige marktpartijen gezamenlijk.

Deze positieve benadering voor Heerenveen moet doorgetrokken worden vanuit de winkelstraten en de buurten in het centrum en de omliggende wijken. Vanaf het station van Heerenveen moet in feite een duidelijke 'rode loper' gevormd worden, waarbij het centrumgebied van Heerenveen zich voor de bezoeker ontvouwd. Zo kan de invulling van het centrumgebied met meer wonen in plaats van/ter compensatie van de leegstand in winkels en kantoren, een sterke bijdrage leveren aan het verbeteren van de diversiteit aan woonproducten in Heerenveen en de rest van de gemeente. Belangrijk bij het vermarkten van Heerenveen is het verwachte profiel van toekomstige bewoners. Een potentiële bewoner moet zich kunnen voorstellen wie zijn buurman is, en wat hij allemaal kan doen in het centrum van Heerenveen, ook 's avonds en in het weekend. Kortom: wat is het DNA van het gebied? Welke activiteiten kan ik ondernemen in het centrum? Welke leefstijlen tref ik er aan en spreekt me dit aan?

Zet in op lokale helden en de 'Heeren van het veen'

U bent als gemeente sterk afhankelijk van uw inwoners, ondernemers en initiatiefnemers. Zij zijn bepalend voor de onderscheidenheid en de aantrekkingskracht van Heerenveen. Redeneer vooral vanuit wat al aanwezig en wat sterk is. Omarm daarbij lokale initiatieven zoals het beter bevaarbaar maken van het centrum. Het beter benutten van het water in het centrum, kan voor veel kwaliteit, beleving en sfeer zorgen en lokt toeristen de binnenstad van Heerenveen in. Mogelijk is hier ook een koppeling tussen Sportstad en het centrum te leggen, door gezamenlijk activiteiten te organiseren of arrangementen aan te bieden.

Positioneer het centrum en het wonen in Heerenveen op een manier die recht doet aan haar inwoners. Benadruk de kwaliteiten en kenmerkende eigenschappen van de inwoners van Heerenveen (ondernemend, eerlijk en betrouwbaar) middels een slogan als 'heerlijk eerlijk Heerenveen'. Of zet in de marketing in op de 'lokale helden' van Heerenveen. Dit kan een (groep) ondernemer(s) zijn die zich bijzonder inzet voor Heerenveen of die bijdraagt aan de eigenheid en herkenbaarheid van Heerenveen. Ook kan de inzet op de historie van Heerenveen bijdragen aan de beleving van het centrum. De historie van een stad vertelt een verhaal, is sfeerbepalend en heeft een aantrekkingskracht op mensen van buitenaf. Naast de inzet op historische bebouwing kunt u vanuit historisch oogpunt ook uiting geven aan de 'Heeren van het veen'. Bijvoorbeeld door aandacht te geven aan de verschillende generaties die Heerenveen groot hebben gemaakt. Om het historische verleden verder uit te dragen zien we dat er ook een belangrijke rol is weggelegd voor het museum Heerenveen.

3 Gebiedsprofielen en SWOT

In onderstaand overzicht geven we de sterke en zwakke punten van het centrum en de A32 zone in relatie tot toekomstige opgaven weer, gevolgd door een locatieprofiel en impressie van het studiegebied.

SWOT centrumgebied en A32 zone Heerenveen

Sterk	Zwak
• Het centrum van Heerenveen kent een concentratie van voorzieningen die zorgt voor een aantrekkingskracht op inwoners van de gemeente en de regio. • De meest historische delen van Heerenveen bevinden zich in het centrumgebied. De panden langs de Kolk maar ook het gemeentehuis zijn herkenbaar en karakteristiek voor Heerenveen. • Het centrumgebied is goed bereikbaar door de nabijheid van station Heerenveen en de opritten naar de A32. Ook is er voldoende parkeergelegenheid. De looproutes van het station naar het centrumgebied is echter wel minder aantrekkelijk.	• Naast de historische bebouwing kent het centrumgebied relatief veel stenige en minder aantrekkelijke bebouwing, en grootschalige parkeervoorzieningen op maaiveld. • De woningvoorraad in het centrumgebied is eenzijdig en weinig onderscheidend. Het bestaat voornamelijk uit gestapelde woningen in minder courante gebouwen. • Het winkelbestand in het centrumgebied kent relatief veel leegstand en kent een groot aantal laagwaardige winkelvoorzieningen. • Het centrumgebied is verminderd aantrekkelijk voor bewoners van omliggende wijken in Heerenveen.
Kans	**Bedreiging**
• Leegstaande panden in het centrumgebied bieden mogelijkheden voor herontwikkeling naar functies die het toekomstperspectief van het centrumgebied versterken. • Door vergrijzing ontstaat er een behoefte aan passende woningen nabij voorzieningen. Hier kan met het toevoegen van woningen in het centrum op ingespeeld worden. • Er zijn meerdere trajecten en initiatieven gelanceerd vanuit de gemeente, ondernemers en inwoners met betrekking tot de toekomst van het centrumgebied en Heerenveen als geheel. Partijen zijn het er over eens dat er iets moet gebeuren en dat dat nú moet gebeuren. Grijp dit momentum aan om tot uitvoerbare plannen voor de versterking van het centrumgebied te komen.	• De functie van het centrumgebied staat door veranderingen in het consumentengedrag en de afname van de ruimtevraag vanuit de retail en kantoorgebruikers onder druk. Dit vergroot het risico op toename van de leegstand en verdere versnippering van het kernwinkelgebied. • Ook heeft het een minder onderscheidend vermogen ten opzichte van andere regiosteden zoals Drachten en Sneek. • Het mengen van functies, en in het bijzonder het stimuleren van woningen in het centrumgebied en nabij het stadion kan leiden tot overlast (voor bewoners), bijvoorbeeld van (horeca)voorzieningen en evenementen (stadion)

Figuur 2: locatieprofiel Centrum en A32 zone Heerenveen

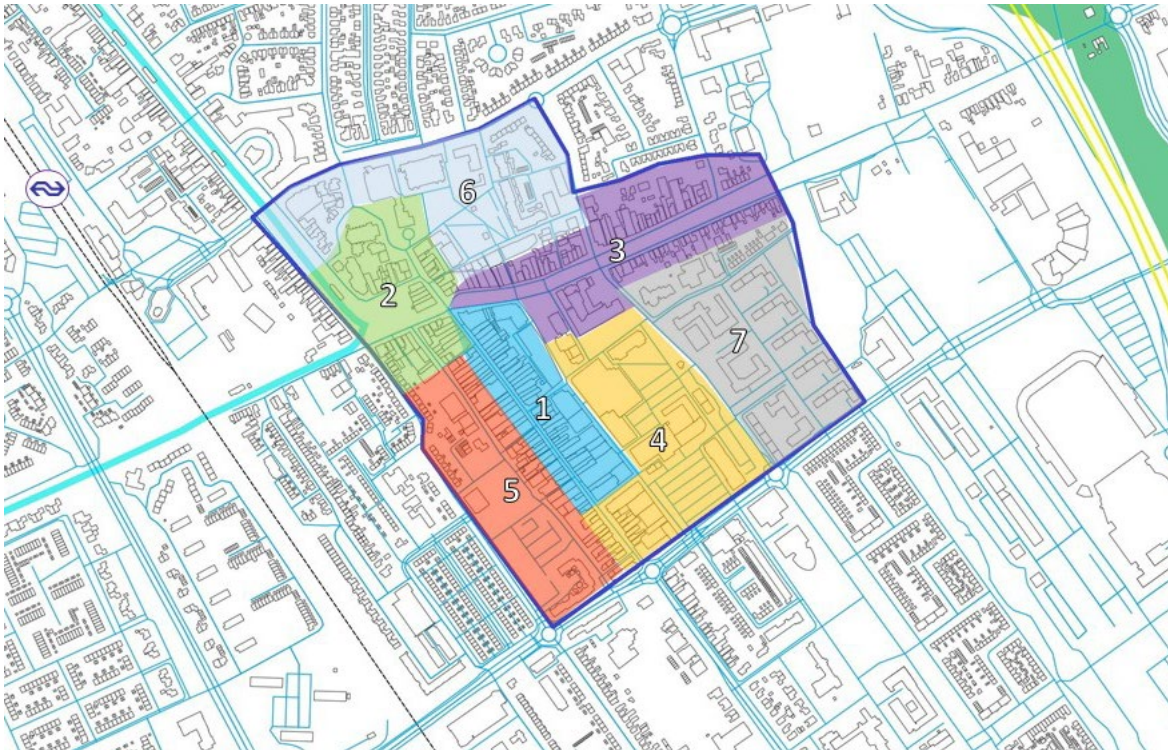


Bron: Stec Groep (2019)

Gebiedsprofielen centrum Heerenveen

Op basis van de karakteristieken van het centrum van Heerenveen kunnen verschillende deelgebieden binnen het centrum onderscheiden worden. Op basis van onze eigen analyses onderscheiden we 7 deelgebieden. We geven voor elk gebied een korte analyse van de sterke en zwakke punten en beoordelen op basis hiervan de toekomstwaarde van het gebied. Zie onderstaande figuur en tabel.

Figuur 3: gebiedsprofielen centrum Heerenveen



Bron: Stec Groep (2019)

Tabel 1: SWOT gebiedsprofielen centrum Heerenveen

Deelgebied	Hoofdfunctie(s)	Sterk	Minder sterk	Score / toekomst-waarde
1. Kernwinkelgebied (winkelacht)	Retail Wonen	• De winkelacht als looproute door kernwinkelgebied. • Concentratie van winkels, zowel ketens als zelfstandigen. • Historische bebouwing en gevels langs de Dracht.	• Veel leegstand • Aanwezigheid laagwaardige winkelvoorzieningen. • Langs de Wettertoer, Sieversstraat en Pleinweg grootschalige, verouderde en daardoor minder aantrekkelijke panden. • Ingreep nodig om winkelgebied vitaal te houden.	+ /-
2. Horeca cluster	Horeca Cultuur Wonen	• Clustering van horeca maakt het gebied een herkenbaar en aantrekkelijk verblijfsgebied. • Historische en beeldbepalende gebouwen. • Onderdeel van de aanloopstraten naar het kernwinkelgebied.	• Minder aantrekkelijk als woonlocatie (overlast horeca).	+

		• Aanwezigheid theater • Weinig leegstand • Gelegen aan de Kolk en aanwezigheid groen/park.		
3. Historische bebouwing langs de vaart	Retail Horeca Cultuur Wonen kantoren	• Historische bebouwing • Museum Heerenveen • Aanwezigheid water maakt het een aantrekkelijk verblijfsgebied. • Winkels voornamelijk rond Lindegracht gevestigd. Verder van het centrum af nadruk op wonen. • Inrichting openbare ruimte en autoluwe opzet.	• Gelegen buiten kernwinkelgebied. • Veel diepe (uitgebouwde) panden. • Gebied vraagt om ingreep vermindering leegstand.	+
4. Zuidelijke rand	Retail Horeca Cultuur Wonen Kantoren Parkeren	• Aanwezigheid supermarkt en de bioscoop. • Gemengd gebied met aanbod van verschillende functies. • Ruimte voor inbreiding centrum.	• Grootschalige parkeervoorzieningen op maaiveld. • Veel minder aantrekkelijke en grootschalige bebouwing, waaronder ABC-pand. • Dit deel van de Dracht ligt buiten de winkelacht. • Leegstand van winkel en kantoorruimte. • Aanwezigheid tankstation is verminderd aantrekkelijk. • Bibliotheek ligt aan overzijde Atalantastraat en daarmee buiten het centrumgebied.	-
5. Westelijke rand	Retail Kantoren Wonen Parkeren	• Clustering van supermarkten rond Molenplein. • Ruimte voor inbreiding en verdichting centrum.	• Grote parkeervoorziening op maaiveld (Molenplein). • Diverse smalle steegjes vormen de verbinding van de westelijke rand met het kernwinkelgebied (winkelacht). Hierdoor is de westelijke rand een redelijk op zichzelf staand gebied. • Minder aantrekkelijke gevels. • Uitstraling Gedempte Molenwijk is verminderd aantrekkelijk.	-
6. Noordelijke rand	Wonen Maatschappelijke dienstverlening Parkeren	• Nadruk op wonen • Historische bebouwing waaronder de kerk en Crackstate. • Parkeren op maaiveld teruggebracht in parkeergarage met groen dak.	• Geen onderdeel van aanloopstraten. • Enkele grootschalige wooncomplexen, minder passend bij de kleinschaligheid van het centrum. • De gebruiksfunctie van het Geerts Willigensplein.	+ /-
7. Oostelijke rand	Wonen Maatschappelijke dienstverlening Kantoren	• Ruim opgezet en groen deel van centrum. • Mogelijkheden voor verdichting.	• Veelal verouderde gestapelde woningen. • Weinig aantrekkelijke historische bebouwing. • Verbinding en relatie tussen verschillende functies en centrum van Heerenveen.	-

Bron: Stec Groep (2019)

Maak in strategie voor centrumaanpak onderscheid in deelgebieden

De mate waarin ingrepen genoodzaakt zijn in het centrumgebied is sterk afhankelijk van het gebruik, de aanwezige (historische) bebouwing en de toekomstwaarde van ieder deelgebied. Hanteer daarom een strategie die hier rekening mee houdt. In centraal gelegen deelgebieden met een gemiddeld tot hoge toekomstwaarde zullen de ingrepen kleinschalig van aard zijn, aansluitend bij het karakter van de bebouwde omgeving. Deze ingrepen zijn bijvoorbeeld gericht op het versterken van het historische karakter en stimuleren van wonen boven winkels. De deelgebieden aan de randen van het centrum kennen een verminderd toekomstperspectief. Bijvoorbeeld door leegstand en aanwezigheid van grootschalige en incourante bebouwing met beperkte historische waarde. Dit vraagt om een grotere gebiedsaanpak, waarin mogelijk een groter deel van het stedelijk woonprogramma kan landen.

Figuur 4: impressie centrum Heerenveen



Bron: Stec Groep (2019)

4 Stedelijk wonen in Heerenveen

4.1 Wat is stedelijk wonen in Heerenveen

Landelijk is er al enkele jaren sprake van een trek naar de stad. Dit hangt samen met een groeiende voorkeur naar stedelijk wonen. De aantrekkingskracht van stedelijk wonen zit niet zozeer in dichtheid; vooral interactie, nabijheid van werk en voorzieningen vormen de spil. Toevoeging van woningen rondom voorzieningen is een logische stap om te kunnen voldoen aan de vraag naar stedelijk wonen en huishoudens aan te trekken en te binden aan de gemeente. Verdichting door nieuwbouw en de transformatie van leegstand vastgoed maakt het mogelijk om leegstand tegen te gaan, rotte plekken in te vullen en onbenutte plekken beter te benutten. Het centrumgebied van Heerenveen biedt hiervoor voldoende kansen. De toevoeging van woningen in het centrum van Heerenveen draagt daarnaast bij aan het draagvlak voor voorzieningen.

Stedelijk wonen kent diverse verschijningsvormen en is afhankelijk van onder andere de druk op de woningmarkt, de omvang van de potentiële doelgroepen en het voorzieningenniveau. Een stedelijk woonprogramma resulteert in de grote steden met een hoge druk op de woningmarkt voornamelijk in grootschalige appartementencomplexen en woontorens. Het stedelijk wonen in Heerenveen zal vooral tot uitvoering moeten komen op basis van kleinschaligheid en voldoende variatie in woningen. Hoogbouw dat dient als hoogteaccent in het centrum van Heerenveen is daarbij aanvullend mogelijk, mits goed ingepast en voldoende rekening houdend met de omgeving. Het bouwen van gestapelde woningen ligt voor de hand om stedelijkheid te creëren, maar een stedelijk woonmilieu kan ook door toevoeging van grondgebonden woningen tot stand komen. Belangrijk is om op de juiste plekken in het centrumgebied vooral te kiezen voor gestapelde woningen, en aan de randen van het centrum meer ruimte te geven bieden voor grondgebonden woningen die passen binnen het stedelijk profiel.

Van het beeld dat u met stedelijk wonen in Heerenveen kunt neerzetten geven we in onderstaande figuren enkele voorbeelden. We vinden deze referentiebeelden passend bij de maat en schaal van Heerenveen, maar dienen slechts ter impressie.

Figuur 5: referentiebeelden stedelijk wonen



Bron: afbeeldingen: websearch Google 2019

Het stedelijk wonen maakt het daarnaast mogelijk om in te zetten op een woonmilieu waarin de auto ondergeschikt is aan andere vormen van vervoer, zoals de fiets of het openbaar vervoer. Dit is te bereiken door straten autoluw te maken of in te richten als fietsstraat of shared space, waarbij de auto de straat deelt met fietsers en voetgangers. De inrichting dwingt automobilisten hun snelheid aan te passen en geeft meer ruimte aan voetgangers, fietsers maar ook groenvoorzieningen.

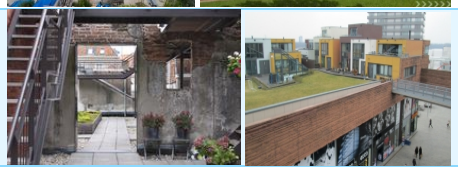
Figuur 6: voorbeeld van veranderend straatbeeld door 'shared space' in Preston (VK).

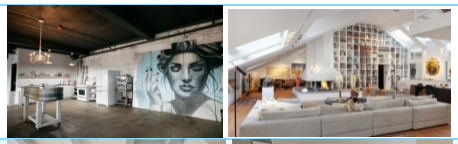
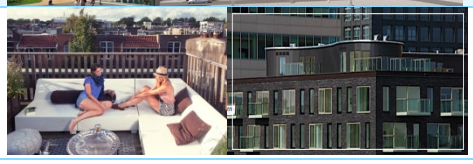


Bron: websearch Google 2019.

4.2 Woonproducten

De inzet op stedelijk wonen maakt het mogelijk om in het centrum van Heerenveen in te zetten op woonproducten in een centrumstedelijke setting, die niet 'meer van hetzelfde' in de woningvoorraad betekenen. U voegt een typologie woning en woonmilieu toe dat onderscheidend is van de bestaande woningvoorraad in Heerenveen en de nieuwbouwwoningen bijvoorbeeld Skoatterwâld. Zo kunt u inzetten op hergebruik van bestaand vastgoed, ruimte geven aan stedelijke CPO projecten met stedelijke grondgebonden woningen of het stimuleren van wonen boven winkels. Producten die de diversiteit in het woningaanbod in het centrum, Heerenveen als gehele en de regio vergroten. Uitgewerkt naar woonproducten kunt u binnen Heerenveen centrum inzetten op onder andere:

Type product	Eigenschappen / kenmerken	Verbeelding
Collectief particuliere ontwikkelingen, zowel grondgebonden als gestapeld	• Zelfbouw- of cascowoningen / kluswoningen • Semi-zelfbouw zoals plantjevlag • Veel vrijheid qua ontwerp en bouweisen • Gezamenlijk project, mogelijk onder begeleiding van gemeente • Uitschrijven van een wedstrijd of gunningslijst	
Transformatie-projecten	• Hergebruik kantoorpanden, scholen et cetera • Dit kunnen zelfbouw of projectenbouwwoningen zijn • Flexibele indeling (stadswoningen over meer verdiepingen of gelijkvloers) • Doorbreek eenzijdige en stenige buiten	
Grondgebonden stadswoningen	• Mogelijkheid van veel ruimte door stapeling • Woon-/leefkeuken en separate woonkamer • Mogelijkheid van stadstuin of dakterras • Ook aantrekkelijk voor gezinnen met kinderen • Drive-in woningen, parkeren onder de tuin op straatniveau	
Wonen boven winkels	• Opgangen maken of galerijen via achterzijde • Veelal diepe panden, mogelijkheid voor daktuinen • Goed voor leefbaarheid en veiligheid in winkelstraten 's avonds	

Lofts (ruime één-kamerappartementen)	• Ruime appartementen met speelse indeling • Veel glas, goed georiënteerd op uitzicht • Hergebruik / accenten op voormalige functie	
Studio's (compacte één-kamerappartementen)	• Compacte appartementen • Kunnen worden gerealiseerd in panden waar 'ruimte over is', tenzij de overige woningen luxe zijn. Dan een te groot verschil in 'stand' • Vlak bij voorzieningen en/of gedeelde ruimte in het pand • Zal vooral jongere doelgroep aanspreken	
Rug-aan-rugwoningen	• Grondgebonden woningen, waarbij de achtergevel grenst aan de gevel van de achterburen • Mogelijkheid tot tuinen, binnentuinen of dakterras • Kantoor aan huis	
Gezinsapartementen	• Ruime appartementen, meerdere slaapkamers • Ruime buitenruimte of nabij groenzones/park	
Rooftopwoningen	• Een zelfstandige woning op het dak • Mogelijkheid tot ruim dakterras / tuin • Het gevoel van grondgebonden • Goede opgang nodig • Uitzicht eigen dak belangrijker dan skyline	

Bron: plaatjes: websearch Google 2019

4.3 Doelgroepen stedelijk wonen

In voorgaande paragraaf zijn we ingegaan op de actuele en kwalitatieve aspecten van stedelijk wonen in het centrum van Heerenveen en woonproducten die daar bij horen. In deze paragraaf gaan we kwalitatief in op de huishoudens en doelgroepen die zich sterker tot het stedelijke profiel aangetrokken zullen voelen. Om de doelgroepen voor het stedelijk wonen in Heerenveen te bepalen hanteren we ons Stec-Doelgroepenmodel. Daarin maken we op basis van leeftijd, huishoudenssamenstelling inkomen en woonvoorkeuren onderscheid in 25 verschillende doelgroepen, waarvan 9 doelgroepen binnen het stedelijk wonen. Zie bijlage A voor een compleet overzicht van de doelgroepen binnen ons doelgroepenmodel.

De 9 stedelijk georiënteerde doelgroepen in ons model verwachten we het meest kansrijk te zijn voor het wonen in het centrumgebied van Heerenveen, mits deze doelgroepen worden bediend met passende woonproducten. De stedelijke doelgroep is divers en bestaat uit jonge, middelbare en oudere huishoudens. Het zijn alleenstaanden, stellen en gezinnen die waarde hechten aan de kwaliteiten en het voorzieningenniveau die een stedelijke woonomgeving te bieden heeft. Ze verschillen daarbij van meer suburbaan georiënteerde huishoudens die de voorkeur geven aan het wonen in een ruim en groen opgezette wijk zoals Skoatterwâld. We lichten de 9 stedelijke doelgroepen in bijlage A verder toe, telkens met een korte algemene profielschets.

Overigens verwachten we op basis van de woonvoorkeuren van de overige doelgroepen in ons model dat deze in minder mate interesse zullen hebben voor de ontwikkeling van woningen in een stedelijk woonmilieu in het centrumgebied van Heerenveen. Zij landen daardoor eerder in andere delen van de Heerenveense woningmarkt, bijvoorbeeld in de bestaande wijken of nieuwbouwwoningen die verder van het centrum gelegen zijn zoals Skoatterwâld.

4.4 Effecten van (extra) stedelijk wonen op Heerenveen overwegend positief

In onderstaande tabel brengen we indicatief de effecten in beeld van het toevoegen van (extra) stedelijk wonen op de Heerenveense woningmarkt. Daarvoor beschrijven we telkens kort het effect en geven we een toelichting op de betekenis hiervan voor Heerenveen. Overall concluderen wij dat de toevoeging van sterke stedelijke woonplekken positieve effecten kan hebben op de woningmarkt van Heerenveen mits compensatie goed wordt geregeld. Vooral op het gebied van doorstroming en het op peil houden van het voorzieningenniveau (structuurversterking) kan stedelijk wonen veel betekenen voor de stad. Negatieve effecten kunnen optreden (in de bestaande voorraad) als u kwantitatief meer bouwt dan de behoefte.

Effect	Toelichting
Enkele tientallen **extra huishoudens** voor Heerenveen **bij bijzondere kwaliteiten.**	Positief, er is iets meer bovenlokale instroom op lokale woningmarkt.
Extra **doorstroming** op de woningmarkt, in het bijzonder als voldoende middenhuur wordt aangeboden.	Doorstroming naar vrijesectorhuur gewenst voor Heerenveense woningmarkt.
Markt voor **bestaande** stedelijke woningen **krijgt forse concurrentie**. Meer starters en jongeren kiezen voor kwalitatief hoogwaardige nieuwbouw in plaats van bestaande bouw.	Prima, omdat de markt als geheel verbetert. Bestaande appartementenmarkt zal op (minder sterke) plekken grotere risico's krijgen (leegstand, waardedaling). Gerichte visie en aanpak nodig om effecten te mitigeren.
Meer **grondgebonden woningen komen vrij** (door doorstroming van ouderen die verleid worden naar centrumlocaties).	Prima, betekent wel dat dreigend overschot van grondgebonden woningen groter wordt. Gerichte visie en aanpak nodig om effecten te mitigeren.
Suburbane locaties krijgen concurrentie van binnenstedelijke grondgebonden plekken.	Goed voor stad maar effecten op bestaande plannen. Zorgen voor maximaal onderscheid tussen locaties, suburbaan echt suburbaan en plannen deprogrammeren.
Versterking binnenstedelijke structuur Heerenveen zorgt voor meer draagvlak voor voorzieningen.	Zeer belangrijk voor Heerenveen vanuit sociaaleconomisch perspectief om in toekomst aantrekkelijk te zijn/blijven als vestigingsstad.
Kwantitatief meer doen dan 'nodig' vanuit autonome huishoudensontwikkeling zorgt voor **meer concurrentie op (geplande) uitleglocaties en zwakke binnenstedelijke wijken door marktverruiming**.	Afweging in kader van goede ruimtelijke ordening en sociaaleconomisch perspectief nodig. Kern: acht u effecten (on)aanvaardbaar en wat doet u om negatieve effecten tegen te gaan (sloop/deprogrammeren)?

Bron: Stec Groep (2019).

Sterk stedelijk wonen is belangrijk voor woningmarkt en structuurversterking van Heerenveen nu en op lange termijn

Stedelijk wonen is belangrijk voor Heerenveen. In Heerenveen zien we op (middel)lange termijn een afvlakking van de huishoudensgroei, daarnaast zijn er (veel) locaties in en rondom het centrum van Heerenveen waar woningbouw ruimtelijk mogelijk is. Dit betekent dat er voor Heerenveen veel te winnen is met stedelijk wonen. Zowel voor de woningmarkt als voor de (ruimtelijke) structuurversterking van de stad. Het gaat dan o.a. om:

- Het aantrekken (en behouden) van huishoudens
- Extra doorstroming woningmarkt mogelijk maken
- Versterking binnenstedelijk structuur (vitale stad)
- Versterking vestigingsklimaat (aantrekkelijke stad)

Belangrijk nu is om echt te kiezen. Wij constateren dat er binnen de gemeente een ruim aanbod aan (potentiële) plannen beschikbaar is, zowel binnen als buiten het centrumgebied. Niet alle locaties zijn goed. Wij adviseren u plannen die niet goed scoren te her/deprogrammeren en te kiezen voor enkele goede locaties voor stedelijk wonen.

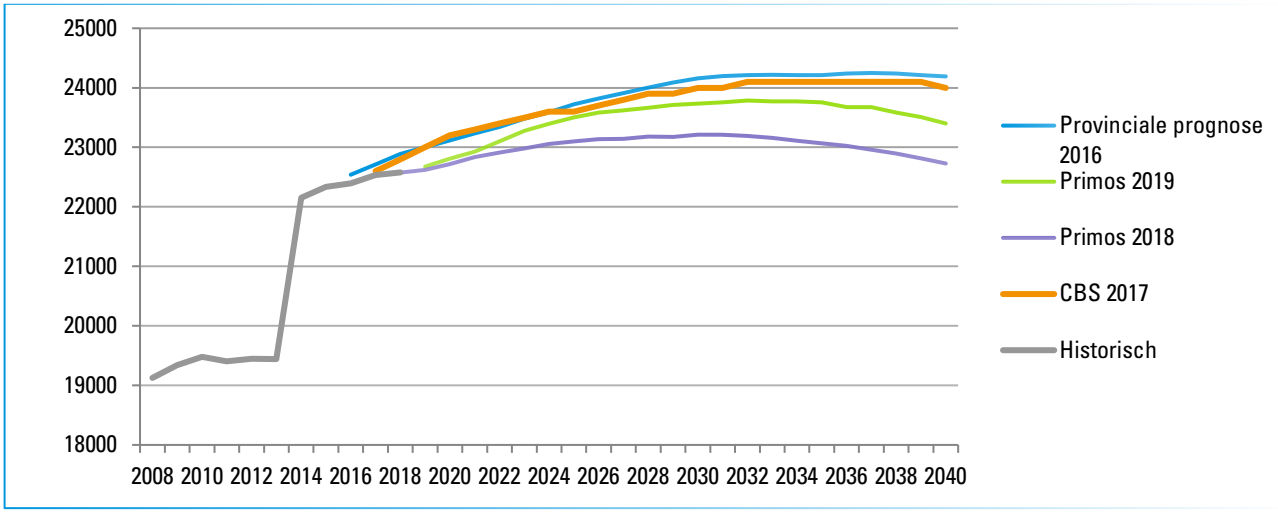
5 Kwalitatieve analyse: kansrijke PMC's

In dit hoofdstuk beschrijven we de huishoudensontwikkeling en de marktruimte voor stedelijk wonen, rekening houdend met woonwensen van verschillende (stedelijke) doelgroepen in de gemeente Heerenveen.

5.1 Aantal huishoudens neemt de komende 10 jaar toe, daarna afvlakkende groei

Een sterk kwantitatief overzicht, met kwalitatieve kenmerken, helpt om goede afwegingen te maken. De provinciale prognose van de provincie Friesland (2016) is leidend voor de woonprogrammering in de regio en daarmee voor Heerenveen. We baseren ons voor de kwantitatieve behoefte daarom op de bandbreedtes uit de provinciale prognose en checken hoe dit zich verhoudt tot de meest recente prognoses die we als referentieraming hanteren. Onderstaand figuur geeft de historische huishoudensontwikkeling, de gemiddelde huishoudenstoename volgens de provinciale prognose, de Primos 2018 en 2019 en op basis van de prognose van het CBS weer. Dit levert het volgende beeld op:

Figuur 7: Huishoudensprognose gemeente Heerenveen



Bron: Provinciale prognose provincie Friesland (2016), Primos 2019, ABF Research (2019) Primos 2018 ABF Research (2018), CBS (2017), bewerking Stec Groep (2019). Per 1 januari 2014 zijn door een fusie de dorpen Nieuwebrug en Haskerdijken van de gemeente Skarsterlân en het zuidelijk deel van de per 1 januari 2014 opgeheven gemeente Boornsterhem (Akkrum, Nes en Oldeboorn) toegevoegd aan de gemeente Heerenveen. Hierdoor nam het aantal huishoudens tussen 2013 en 2014 fors toe.

Woningvraag Heerenveen circa 1.090 woningen tot 2029

Volgens de provinciale prognose groeit het aantal huishoudens in Heerenveen in de periode 2019-2029 met circa 1.090 huishoudens. Er van uitgaande dat ieder extra huishouden 1 extra woning noodzaakt, komen we op basis van de autonome huishoudensontwikkeling op een woningvraag van circa 1.090 woningen tot 2029.

HET GEBRUIK VAN DEMOGRAFISCHE PROGNOSES

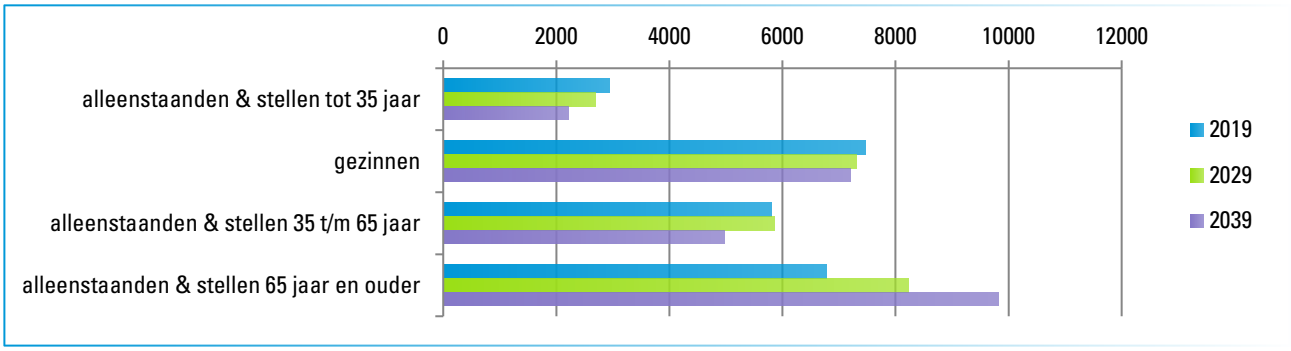
Om tot de behoefteraming voor de gemeente Heerenveen te komen maken we gebruik van de Provinciale prognose van Friesland uit 2016. De uitkomsten van deze regionale prognose liggen hoger dan de uitkomsten van meer recentere prognoses van onder andere het Primos. Houd daarom rekening met een mogelijke neerwaartse correctie. Monitor de daadwerkelijke huishoudensontwikkeling goed om na te gaan of de prognose een reëel verwachting betreft.

We adviseren u daarom ten aanzien van demografische prognoses altijd een bandbreedte te hanteren en de uitkomsten te interpreteren als richtinggevend. Monitor de daadwerkelijke huishoudensontwikkeling goed om na te gaan of de prognose een reëel verwachting betreft.

5.2 Onderliggend: vergrijzing en ontgroening in huishoudenssamenstelling

Hoewel het aantal huishoudens de komende jaren toeneemt in de gemeente, zien we onderliggend wel verschillende ontwikkelingen per doelgroep. Het aantal jonge alleenstaanden en stellen tot 35 jaar en het aantal alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar neemt af, net als het aantal gezinnen. De groei van het aantal huishoudens is geheel resultaat van de toename van het aantal 65-plushuishoudens. Zie onderstaand figuur.

Figuur 8: Doelgroep ontwikkeling naar huishoudenssamenstelling Heerenveen (2019 tot 2039)



Bron: Provinciale Prognose Friesland (2016), bewerkingng Stec Groep (2019).

5.3 Vertaling naar stedelijke doelgroepen en woonvoorkeuren in Heerenveen

De verschillende doelgroepen in Heerenveen hebben elk hun eigen woonvoorkeuren, die de kwalitatieve behoefte beïnvloeden.[1] Om deze woonvoorkeuren in kaart te brengen, gebruiken we onze Stec-doelgroepindeling, op basis van huishoudenssamenstelling, leeftijd, inkomensniveau, gecombineerd met kwalitatieve kenmerken (leefstijl, woonvoorkeuren, et cetera). Zie voor een volledig overzicht van de doelgroepen bijlage B. We richten ons nu op de stedelijke huishoudens. Dit zijn immers de doelgroepen die u met woningen in het centrumgebied, in de nabijheid van cultuur en voorzieningen, aantrekt. De ontwikkeling van de stedelijke huishoudens in Heerenveen tot 2029 is uiteengezet in tabel 2.

HET GEBRUIK VAN WOONVOORKEUREN UIT HET WOON ONDERZOEK OP GEMEENTELIJK NIVEAU

Om de vraag naar stedelijk wonen in Heerenveen te bepalen confronteren we in onderstaande tabellen de huishoudensprognose (provinciale prognose) met woonvoorkeuren (WoOn2015 & WoON2018). Deze woonvoorkeuren zijn gebaseerd op uitsneden van de uitkomsten van het WoON onderzoek op gemeentelijk en provinciaal niveau, waarbij onder andere gecontroleerd is op omvang en stedelijkheid van vergelijkbare gemeenten. Daarmee zijn de uitkomsten representatief voor Heerenveen.

[1] De kwalitatieve behoefte heeft in dit onderzoek betrekking tot de behoefte aan een woningtype (grondgebonden of appartement), eigendom (koop of huur) en prijsklasse (sociale huur tot € 720 per maand, of vrijesectorhuur vanaf € 720 per maand).

Tabel 2: ontwikkeling stedelijke huishoudens in Heerenveen tot 2029

Doelgroep	Samenstelling	Inkomen	Stand 2019	Stand 2029	Ontwikkeling tot 2029
JULB (jong urbaan, laag budget)	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	1.030	940	- 90
JUMI (Jong, Urbaan, MiddenInkomen)	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden	200	185	- 15
Yuppies	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	hoog	570	480	- 50
Stadse drukte / geboren en getogen / Stadjers	gezinnen	laag en midden	610	595	- 15
Stads-elite	gezinnen	hoog	2.500	2.450	- 50
KISS (klein inkomen, stedelijke setting)	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	1.170	1.180	+ 10
Midlife, Mid-City	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	870	880	+ 10
Oudere eenvoud stedelijk	alleenstaanden en stellen 65 +	laag	1.620	1.970	+ 350
Stedelijk genieten	alleenstaanden en stellen 65 +	midden en hoog	150	180	+ 30
Totaal stedelijke doelgroepen			**8.720**	**8.860**	**+ 180**

Bron: Provinciale Prognose Friesland (2016), WoON2015, WoON2018, CBS (2019), LMW (2019). Bewerking Stec Groep (2019).

Stedelijke huishoudens wonen vaak in een grondgebonden koopwoning of sociaal huur appartement

Wanneer we kijken naar de **huidige woonsituatie** van stedelijke huishoudens, dan valt op dat zij relatief vaak in grondgebonden koopwoningen of sociale huurappartementen wonen, zie onderstaande tabel. Daarentegen wonen relatief weinig huishoudens in een vrijesectorhuurwoning of een koopappartement. Huishoudens met lage inkomens wonen doorgaans in een sociaal huurappartement. Jonge huishoudens en gezinnen met een hoger inkomen wonen juist in de grondgebonden koopwoningen. Opvallend is dat jongeren met een hoog inkomen vaak in een sociale huurwoningen wonen, terwijl hun inkomen (inmiddels) hoger is (zie rood omlijnde kaders in onderstaande tabel. Deze doelgroep wil mogelijk een stap zetten naar een vrijesectorhuur of koopwoning, mits er aanbod is.

Tabel 3: huidige woonsituatie van stedelijke doelgroepen naar type en eigendom

Doelgroep	Samenstelling	Inkomen	SH GGB	VSH GGB	KOOP GGB	SH APP	VSH APP	KOOP APP
JULB (jong urbaan, laag budget)	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	19%	2%	4%	65%	6%	4%
JUMI (Jong, Urbaan, MiddenInkomen)	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden	0%	13%	44%	27%	4%	12%
Yuppies	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	hoog	16%	3%	21%	32%	10%	18%
Stadse drukte / geboren en getogen / Stadjers	gezinnen	laag en midden	39%	5%	36%	18%	0%	2%
Stads-elite	gezinnen	hoog	6%	3%	84%	2%	2%	3%
KISS (klein inkomen, stedelijke setting)	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	26%	0%	13%	58%	0%	3%
Midlife, Mid-City	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	7%	2%	55%	17%	3%	15%
Oudere eenvoud stedelijk	alleenstaanden en stellen 65 +	laag	31%	0%	12%	47%	3%	7%
Stedelijk genieten	alleenstaanden en stellen 65 +	midden en hoog	3%	1%	65%	4%	6%	22%

Bron: Provinciale Prognose Friesland (2016), WoON2015, WoON2018, CBS (2019), LMW (2019). Bewerking Stec Groep (2019). In groen de segmenten waar doelgroep sterkst vertegenwoordigt is.

Woonvoorkeuren van grootste stedelijke doelgroepen variëren in woningtype en eigendomsvorm

We zoomen nu in op de **gewenste woonsituatie** van de grootste doelgroepen voor stedelijk wonen:

- De grootste doelgroep betreft gezinnen met een hoog inkomen, zie onderstaande tabel. Hun gewenste woonsituatie betreft een grondgebonden koopwoning (84%). Let op: 84% woont nu al in een grondgebonden koopwoning (zie tabel 3), dus er is geen sprake van een uitbreidingsvraag naar dit woningtype vanuit deze doelgroep, maar mogelijk wel een vervangingsvraag.
- Vanuit huishoudens tot 35 jaar zijn de alleenstaanden en stellen met een laag inkomen de grootste doelgroep. Zij zouden het liefst verhuizen van een sociaal huurappartement (65% in tabel 3) naar een grondgebonden koopwoning (39% in tabel 4).
- Jonge huishoudens met een midden of hoog inkomen hebben ook een voorkeur voor een grondgebonden koopwoning (respectievelijk 93% en 87% in tabel 4). Deze doelgroep is veelal woonachtig in een sociale huurwoning (tabel 3).
- Vanuit de huishoudens tussen de 35 en 65 jaar met een midden of hoger inkomen is een duidelijke voorkeur voor een grondgebonden koopwoning te zien (68%), maar ook hebben deze huishoudens een voorkeur voor een koopappartement: circa 13%.
- 65-plushuishoudens met een laag inkomen willen graag wonen in een sociaal huur appartement (80%). Dit is een stijgende vraag, uit tabel 3 blijkt namelijk dat slechts 47% in een sociaal huur appartement woont. Tegelijkertijd is een forse afnemende behoefte aan grondgebonden sociale huur te zien, van 31% nu naar 11%.
- 65-plushuishoudens met een midden of hoog inkomen willen ook graag in appartementen wonen. 34% heeft de voorkeur voor een koopappartement en 22% voor een appartement in de vrijesectorhuur. Zij laten grondgebonden koopwoningen achter (65% woont hierin volgens tabel 3).

Tabel 4: Gewenste woonsituatie van stedelijke doelgroepen naar type en eigendom

Doelgroep	Samenstelling	Inkomen	SH GGB	VSH GGB	KOOP GGB	SH APP	VSH APP	KOOP APP
JULB (jong urbaan, laag budget)	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	15%	6%	39%	26%	5%	9%
JUMI (Jong, Urbaan, MiddenInkomen)	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden	7%	0%	93%	0%	0%	0%
Yuppies	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	hoog	1%	2%	87%	0%	6%	4%
Stadse drukte / geboren en getogen / Stadjers	gezinnen	laag en midden	33%	10%	39%	13%	0%	5%
Stads-elite	gezinnen	hoog	9%	0%	84%	2%	3%	2%
KISS (klein inkomen, stedelijke setting)	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	34%	4%	20%	35%	0%	7%
Midlife, Mid-City	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	10%	0%	68%	6%	3%	13%
Oudere eenvoud stedelijk	alleenstaanden en stellen 65 +	laag	11%	0%	4%	80%	1%	4%
Stedelijk genieten	alleenstaanden en stellen 65 +	midden en hoog	0%	0%	25%	19%	22%	34%

Bron: Provinciale Prognose Friesland (2016), WoON2015, WoON2018, CBS (2019), LMW (2019). Bewerking Stec Groep (2019). In groen de segmenten waar doelgroep sterkst vertegenwoordigt is. Deze percentages gaan puur om de woonvoorkeuren.

CONCLUSIE

- Inzet op passende (koop)woningen voor de jongere doelgroepen bevordert de doorstroom vanuit het sociale segment. Deze doelgroep is uitermate kansrijk voor het wonen in het centrum.
- Inzet op (koop)appartementen om oudere huishoudens te bedienen. Appartementen in het centrum, op loopafstand van voorzieningen sluiten goed aan bij hun woonvoorkeuren.

5.4 Marktruimte voor Heerenveen: meer koop en vrijesectorhuur, overschotten sociale huur

In deze paragraaf gaan we in op de woningvraag op gemeentelijk niveau. Wanneer we de huishoudensontwikkeling (5.1 en 5.2) combineren met de huidige en gewenste woonsituatie van huishoudens in de gemeente Heerenveen (5.3), zien we in welke segmenten tekorten en overschotten ontstaan. Hiervoor gebruiken we het Stec-Doorstroommodel, dit model geeft indicatief weer aan welke woningtype de komende 10 jaar behoefte is. Uitgangspunt hierbij is dat huishoudens hun woonwensen kunnen realiseren, zodat er door verhuizing ook weer woningen vrijkomen in de bestaande woningvoorraad. **Let op: als er geen woningen gebouwd worden, vindt er ook geen doorstroming plaats.**

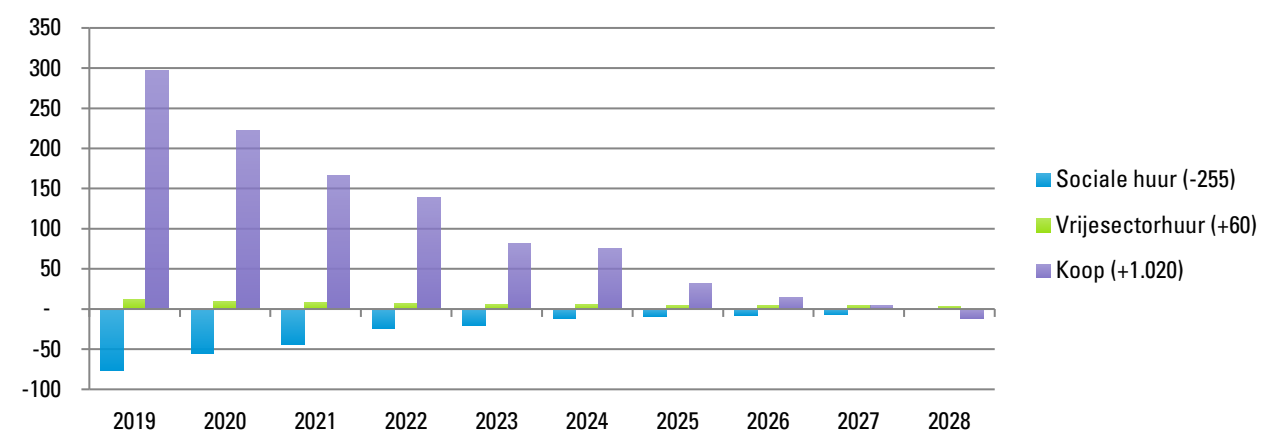
UITLEG STEC-DOORSTROOMMODEL

Het 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.

Vraag naar grondgebonden woning vooral korte termijn, op middellange termijn overschotten

De aankomende jaren bestaat er nog een sterke vraag naar **grondgebonden woningen**, met name in het koopsegment. De vraag naar grondgebonden koopwoningen neemt echter af, waardoor er rond 2027 overschotten van dit woningtype zullen ontstaan. Dit is te verklaren door de vergrijzing: het aantal oudere huishoudens laat voldoende gezinswoningen achter voor jonge huishoudens en gezinnen. De vraag naar grondgebonden vrijesectorhuurwoningen is laag maar stabiel en positief. Dit komt omdat er in de bestaande woningvoorraad nog minder woningen van die type aanwezig zijn. Wat betreft grondgebonden sociale huurwoningen: hier zijn op korte termijn al overschotten. Dit overschot is naar verwachting blijvend en komt cumulatief uit op circa 255 woningen. Dit omdat steeds meer doelgroepen met lage inkomens een voorkeur krijgen voor een appartement (ouderen en kleine huishoudens).

Figuur 9: Indicatie totale jaarlijkse vraag naar grondgebonden woningen in gemeente Heerenveen



Bron: Provinciale prognose Friesland (2016), WoON2015, WoON2018. Bewerking Stec Groep (2019). Dit figuur betreft de vraag naar grondgebonden woningen voor de hele gemeente Heerenveen, dus ook de vraag naar niet-stedelijke woningen. De verdeling naar woonmilieus volgt in de volgende paragraaf.

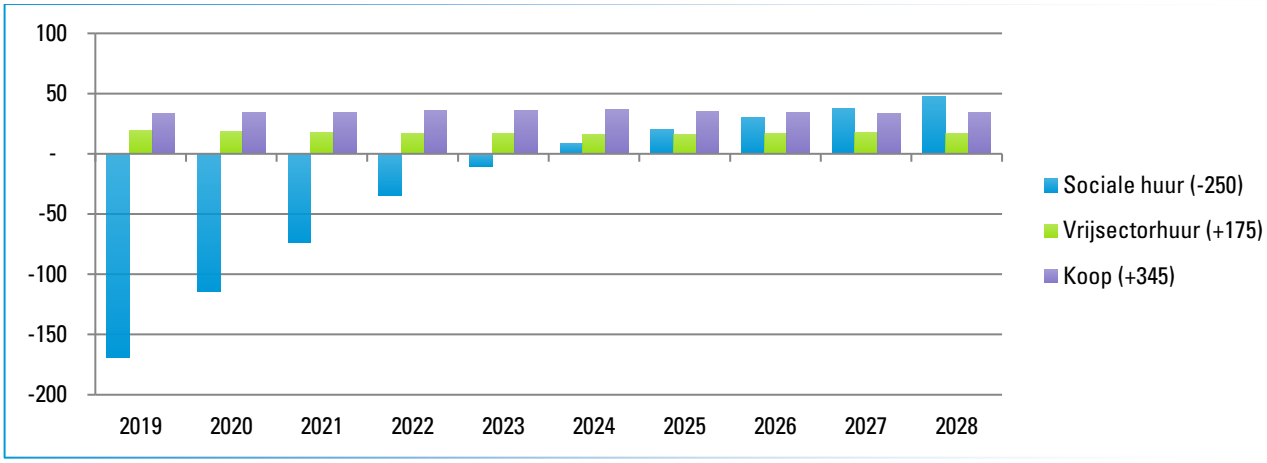
Nu al overschot van sociale huurappartementen, stabiele vraag naar middenhuur en koop

Als we kijken naar de marktruimte voor **appartementen** in de gemeente Heerenveen, dan valt op dat er op korte termijn overschotten zijn in de sociale huur. Op termijn ontstaat hier wel weer een vraag door een toename van oudere huishoudens, maar over de komende 10 jaar loopt het overschot cumulatief op tot zo'n 250 appartementen. Er is de komende 10 jaar echter wel een stabiele jaarlijkse vraag naar vrijesectorhuur- en koopappartementen. Dit betekent dat er, zonder toevoeging van meer van deze woningen, tekorten ontstaan in deze segmenten.

Let op: toevoegen van de vraag werkt alleen als overschotten onttrokken worden.

Dit betekent dat de totale behoefte aan koop en vrijesectorhuur appartementen alleen nodig is wanneer er ook sociale huur appartementen aan de woningvoorraad onttrokken worden, anders ontstaan er kwantitatieve overschotten op de totale woningmarkt.

Figuur 10: Indicatie totale jaarlijkse vraag naar appartementen/nultredenwoningen in gemeente Heerenveen



Bron: Provinciale prognose Friesland (2016), WoON2015, WoON2018. Bewerking Stec Groep (2019). Dit figuur betreft de vraag naar grondgebonden woningen voor de hele gemeente Heerenveen, dus ook de vraag naar niet-stedelijke woningen. De verdeling naar woonmilieus volgt in de volgende paragraaf.

SCHEEFWONERS IN SOCIALE SEGMENT

Het doorstroommodel gaat uit van een optimale bediening van de woningmarkt en houdt geen rekening met het verschijnsel scheefwonen. Bij een negatief saldo voor sociale huurwoningen zijn er op basis van de huishoudensontwikkeling en woonvoorkeuren/kenmerken van huishoudens in theorie voldoende sociale huurwoningen om de doelgroep te kunnen huisvesten. Door scheefwoners in de sociale sector zijn deze woningen echter niet beschikbaar voor de doelgroep waardoor er bij een negatief saldo in de praktijk wel sprake kan zijn van een vraag naar sociale huurwoningen. Om een toekomstig overschot aan sociale huurwoningen te voorkomen dient ingezet te worden op het faciliteren van doorstroming vanuit de bestaande voorraad.

5.5 Totale opgave Heerenveen vertaald naar stedelijk wonen: circa 390 woningen

De vraag naar grondgebonden woningen en appartementen in bovenstaande figuren heeft betrekking op de gehele gemeente. Een deel van deze vraag komt van huishoudens in een stedelijk woonmilieu, het andere deel vanuit huishoudens in een suburbaan woonmilieu.[2] We berekenen nu de vraag naar grondgebonden woningen en appartementen/nultredenwoningen vanuit stedelijke huishoudens.

[2] Voor de indeling van woonmilieus gebruiken we de woonmilieus van ABF.

Vraag naar grondgebonden koopwoningen komt grotendeels vanuit suburbane huishoudens, vraag naar vrijesectorhuur appartementen vooral vanuit stedelijke huishoudens

We hebben de vraag naar woningtypen onderverdeeld naar woonmilieus, zie onderstaande tabel. Hiervoor hebben we gebruik gemaakt van het landelijke woononderzoek WoON2015 en WoON2018. We hebben in kaart gebracht vanuit welke woonmilieus de vraag naar woningtypen komt. De voorkeur voor grondgebonden koopwoningen in Heerenveen komt voor 29% vanuit stedelijke huishoudens en voor 71% uit suburbane huishoudens. De voorkeur voor vrijesectorhuur appartementen is daarentegen juist groter vanuit stedelijke huishoudens.

Tabel 5: Voorkeur grondgebonden woningen en appartementen, verdeeld naar woonmilieus

Woonmilieu	Koop grondgebonden woning	Koop appartement / nultreden	Vrijesectorhuur grondgebonden woning	Vrijesectorhuur appartement / nultreden
Stedelijk	**29%**	**44%**	**51%**	**53%**
Suburbaan	71%	56%	49%	47%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: WoON2015, WoON2018. Bewerking Stec Groep (2019). De vraag naar sociale huurwoningen hebben we niet naar woonmilieus doorgerekend, omdat hier overschotten zijn. In principe is er geen uitbreidingsvraag vanuit dit segment.

Totale vraag naar stedelijk wonen in Heerenveen is 390 woningen

De totale vraag naar stedelijk wonen in Heerenveen bedraagt 390 woningen. Dit berekenen we door de percentages uit de voorgaande tabel te confronteren met de vraag naar grondgebonden woningen en appartementen in het koop en vrijehuursegment, zoals weergeven in de doorstroommodellen (figuren 9 en 10).

De vraag naar vrijesectorhuur- en koopwoningen in Heerenveen bedraagt 1.600 woningen, op basis van de doorstroommodellen voor grondgebonden woningen en appartementen (figuren 9 en 10). Er is echter ook nog sprake van een overschot van sociale huurwoningen van 515 woningen, waarvan 255 grondgebonden woningen en 260 appartementen. Deze woningen dienen afgehaald te worden van de vraag van 1.600, om binnen de totale behoefte op basis van de huishoudensontwikkeling te passen: namelijk 1.090 huishoudens tot 2029. We projecteren vervolgens de percentages uit tabel 5 op de totale behoefte op basis van de huishoudensontwikkeling tot 2029.

We laten het sociale segment daarbij buiten beschouwing omdat het model verondersteld dat hier overschotten zijn. De doorstroommodellen zijn indicatief, omdat deze veronderstellen dat er daadwerkelijk gebouwd/gesloopt wordt in alle segmenten, waardoor doorstroming op gang komt. Om de onzekerheden per woningtype af te vlakken, werken we met een bandbreedte rondom de vraag per woningtype, zie onderstaande tabel.

Tabel 6: Vraag naar grondgebonden woningen en appartementen, verdeeld naar woonmilieus

Woonmilieu	Koop grondgebonden woning	Koop appartement / nultreden	Vrijesectorhuur grondgebonden woning	Vrijesectorhuur appartement / nultreden
Stedelijk	**180 tot 220**	**95 tot 110**	**15 tot 25**	**60 tot 70**
Suburbaan	470 tot 510	120 tot 140	15 tot 25	50 tot 60
Totaal	695	235	40	120

Bron: WoON2015, WoON2018. Bewerking Stec Groep (2019).

Focus in het nieuwbouwprogramma voor stedelijk wonen in Heerenveen op het middensegment

We adviseren bij de samenstelling van het nieuwbouwprogramma te focussen op woningen in het middensegment in de koop (€ 150.000 – € 300.000) en het vrijesectorhuursegment en daarnaast te differentiëren. Dit verbreedt per jaar de afzetmogelijkheden omdat u op meerdere doelgroepen mikt. Daarnaast voorkomt u hiermee dat u een monotoon woonklimaat ontwikkelt met alle risico's van dien.

Tabel 7: Woningvoorkeuren stedelijke doelgroepen naar koopprijsklassen

Doelgroep	Samenstelling	Inkomen	< € 150.000	€ 150.000 – 200.000	€ 200.000 – 300.000	€ 300.000 – 500.000	> € 500.000
JULB (jong urbaan, laag budget)	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	25-30%	40-45%	20-25%	5-10%	0-5%
JUMI (Jong, Urbaan, MiddenInkomen)	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden	0-5%	45-50%	40-45%	5-10%	0-5%
Yuppies	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	hoog	0-5%	30-35%	45-50%	10-15%	0-5%
Stadse drukte / geboren en getogen / Stadjers	gezinnen	laag en midden	30-35%	30-35%	25-30%	0-5%	0-5%
Stads-elite	gezinnen	hoog	5-10%	10-15%	45-50%	20-25%	10-15%
KISS (klein inkomen, stedelijke setting)	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	25-30%	20-25%	35-40%	5-10%	0-5%
Midlife, Mid-City	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	10-15%	25-30%	30-35%	20-25%	0-5%
Oudere eenvoud stedelijk	alleenstaanden en stellen 65 +	laag	20-25%	40-45%	25-30%	5-10%	0-5%
Stedelijk genieten	alleenstaanden en stellen 65 +	midden en hoog	5-10%	20-25%	35-40%	25-30%	0-5%

Bron: WoON015, WoON018, Provinciale Prognose Friesland (2016), bewerking Stec Groep 2019

Tabel 8: Indicatief bouwprogramma Centrum Heerenveen (2019-2030) naar koopprijsklasse

Voorkeur koopprijsklasse	< € 150.000	€ 150k - 200k	€ 200k - 300k	€ 300k - 500k	€ 500.000 >
Stedelijke doelgroepen	15-20%	30-35%	35-40%	10-15%	0-5%

Bron: WoON015, WoON018, Provinciale Prognose Friesland (2016), bewerking Stec Groep 2019

Tabel 9: Indicatief bouwprogramma Centrum Heerenveen (2019-2030) naar koopprijsklasse

woningtype	< € 150.000	€ 150k - 200k	€ 200k - 300k	€ 300k - 500k	€ 500.000 >	Vrijesectorhuur
Totaal stedelijk programma	**40 tot 60**	**90 tot 110**	**100 tot 120**	**30 tot 50**	**0 tot 20**	**75 tot 95**
Grondgebonden	30 tot 40	60 tot 70	70 tot 80	20 tot 30	0 tot 10	15 tot 25
Appartement	10 tot 20	30 tot 40	30 tot 40	10 tot 20	0 tot 10	60 tot 70

Bron: WoON015, WoON018, Provinciale Prognose Friesland (2016), bewerking Stec Groep 2019

6 Knoppen waar aan u kunt draaien

6.1 Fasering: zorg dat de woningen in centrumgebied Heerenveen goed getimed en gefaseerd op de markt komen

De woningbouw in het centrumgebied van Heerenveen concurreert de komende jaren met andere plannen in de gemeente en de regio. Wees u ervan bewust dat de nieuwbouwprojecten op gemeentelijk niveau en op het regionale niveau communicerende vaten zijn: overschotten in de lokale woningmarkt werken veelal door in de regionale woningmarkt en omgekeerd. Wanneer u inzet op versterking van het centrumgebied van Heerenveen, zal dit concurreren met de bestaande woningvoorraad en woningbouwplannen op andere locaties binnen de gemeente Heerenveen en binnen de regio.

Vier aandachtspunten voor de fasering

- Communiceer duidelijk over de verschillende projecten die vallen onder 'Stedelijk Wonen' in Heerenveen. Wanneer we kijken naar de diversiteit in woon- wensen en eisen en de effecten daarvan op het indicatieve bouwprogramma, raden we u aan om wel de verbinding tussen deze projecten aan te geven. Zo zorgt u dat ze allen bijdragen aan het nieuwe en sterkere profiel van het centrumgebied in Heerenveen.
- Zorg dat de nieuwbouwprojecten goed verspreid zijn over de tijd en niet onnodig met elkaar concurreren om dezelfde huishoudens. Zorg dat het aanbod gedurende de aankomende jaren constant, divers en verspreid over het centrumgebied is. Dit bereikt u door in te zetten op kleinschalige projecten. Dit geeft de mogelijkheid om tussentijds plannen bij te stellen en aan te passen op de vraag vanuit de markt.
- Start met bijzonder vormgegeven projecten, die sterk bijdragen aan het stedelijk of moderne en hippe profiel van het centrum van Heerenveen. Hiermee krijgt het centrumgebied meer smoel en leeft het meer 'onder de inwoners en bezoekers'. De eerste klap is immers een daalder waard!
- Zorg echter wel voor dat er duidelijk fasen of projectlocaties worden afgerond: Faseer daarbij in deelgebieden waarbij eerst één locatie wordt aangepakt en afgerond alvorens met een ander deel te starten. Dit voorkomt dat het gehele centrumgebied voor langere tijd gedomineerd wordt door bouwprojecten.



6.2 Saldering: plannen schrappen ten gunste van het centrumgebied

U kunt de lokale behoefte nog meer op het centrum in Heerenveen richten, door in feite in de andere wijken niets of minder nieuwbouw of vervangende nieuwbouw te laten plaatsvinden. Prioriteer projecten die bijdragen aan de ambitie van het versterken van het centrumgebied van Heerenveen en programmeer op de locaties in het centrum optimaal om de stedelijke doelgroepen te bedienen.

Grote woningbouwplannen in de grondexploitatie van de gemeente betreffen onder meer Skoatterwâld en het stadiongebied in Heerenveen. Daarnaast zijn er verschillende plannen en initiatieven voor woningbouw elders in Heerenveen, zowel gericht op inbreiding als uitbreiding. Daarmee houdt u veel verschillende ballen in de lucht, wat leidt tot onnodige concurrentie van plannen onderling en concurrentie met het toekomstig woningbouwprogramma in het centrumgebied, zie ook de bovengenoemde aandachtspunten voor fasering.



Richt al uw pijlen op het centrum

Om woningbouw in het centrum van Heerenveen tot een succes te maken dient u de woningbouwplannen in Heerenveen zoveel mogelijk te richten op het centrumgebied. Kies daarom ten gunste van het centrumgebied voor het uitstellen of schrappen van plannen elders in de stad. Het gaat om de plannen die qua programma concurrerend zijn en door de ligging elders in de stad onvoldoende bijdragen aan de versterking van het centrumgebied. Dit betreft voornamelijk plannen met gestapelde woningbouw buiten het centrum van Heerenveen.

De toevoeging van appartementen in het centrum is bijzonder kansrijk om tot een toekomstbestendig centrum te komen. Het draagt bij aan de verdichting van het centrum, het faciliteren van wonen boven winkels en door het aantrekken van meer huishoudens in het centrum vergroot ook het draagvlak voor voorzieningen. Appartementen passen daarnaast goed bij het beoogde stedelijke woonmilieu voor het centrum van Heerenveen. Focus daarom in het centrum en het kern winkelgebied op gestapelde woningbouw. Buiten het winkelgebied kan meer ruimte worden gegeven aan stedelijke grondgebonden woning aan hofjes of aan autoluwe straten.

Indien u niet kiest voor de focus van uw woningbouwplannen op het centrum van Heerenveen loopt u het risico dat de ontwikkelingen in het centrum worden gefaseerd over een langere periode, of in zijn geheel niet van de grond komen. Dit is gezien de noodzaak voor de aanpak van het centrumgebied en het belang van het woonprogramma om tot een toekomstbestendig centrumgebied te komen zeer onwenselijk.

6.3 Voeg op korte termijn woningen in het centrum toe door het wonen boven winkels te stimuleren

Grootschalige ingrepen in de bestaande voorraad zoals de sloop en nieuwbouw van bestaand vastgoed, zijn op de langere termijn belangrijk om meer woningen in het centrum van Heerenveen te realiseren. Echter kennen deze trajecten een lange doorlooptijd. Om op de korte termijn het centrumgebied van Heerenveen te versterken kunt u inzetten op het op kleinere schaal stimuleren van het wonen boven winkels. Voor een deel van de panden in het centrumgebied geldt dat de verdiepingen boven de commerciële functie in de plint leegstaan of gebruikt worden als opslag. Het bewoonbaar maken van deze verdiepingen maakt het mogelijk om meer levendigheid in de winkelstraat te creëren.

Op basis van de interviews constateren we dat het wonen boven winkels gestimuleerd kan worden door het wegnemen van belemmeringen voor de transformatie. Het gaat daarbij ook om het verminderen van de regeldruk. Het stimuleren van de samenwerking tussen verschillende pandeigenaren kan daarnaast bijdragen aan het komen tot gezamenlijke oplossingen voor de ontsluiting van woningen, bijvoorbeeld door een gezamenlijke entree te realiseren.

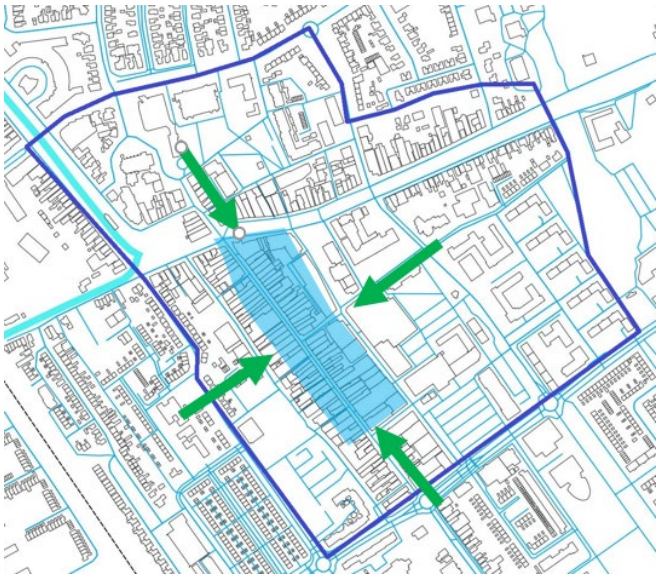
6.4 Stimulering verplaatsing ondernemers naar het kernwinkelgebied

Om leegstand in het kernwinkelgebied terug te dringen en de kwaliteit van het centrum te versterken dient het kernwinkelgebied kleiner te worden en dient het winkelbestand te worden verdicht. Om dit mogelijk te maken moeten ondernemers gestimuleerd worden de bestaande winkel te verplaatsen naar het kernwinkelgebied. De verplaatsing van winkels buiten het kernwinkelgebied biedt kansen voor het versterken van bestaande en leegkomende plekken, door verouderde bebouwing te slopen en daarvoor in de plaats aantrekkelijke nieuwbouw te realiseren, waar mogelijk met minder winkelmeters en meer ruimte voor andere functies, waaronder wonen.

Het concentreren van winkels in het kernwinkelgebied kan op verschillende manieren tot stand komen. Zo kunt u planologisch vastleggen waar winkels zich mogen vestigen en kunt u bestaande winkels buiten het centrum of het kernwinkelgebied wegbestemmen. Daarnaast kunt u kiezen voor een uitsterfconstructie: winkels mogen blijven zo lang ze levensvatbaar zijn, maar zodra een pand langdurig leegstaat wordt het

aan de detailhandel onttrokken. Beide planologische ingrepen vergen tijd. Ook loopt u als gemeente het risico op schadeclaims. Een belangrijke voorwaarde voor het wegbestemmen is daarom het creëren van voorzienbaarheid bij winkeliers om zo schadeclaims te voorkomen.

Naast planologische maatregelen kunt u ondernemers financieel prikkelen om tot verplaatsing over te gaan. Zo maakt de gemeente Assen gebruik van een stimuleringsregeling voor ondernemers in de binnenstad. Onderdeel van de stimuleringsregeling is een verplaatsingssubsidie voor ondernemers buiten het stadshart, zie onderstaand kader. De regeling in Assen is effectief gebleken. Mogelijk is eenzelfde regeling ook interessant voor Heerenveen. Ga daarover in gesprek met ondernemers, winkeliers en vastgoedeigenaren in Heerenveen.



STIMULERINGSREGELING ONDERNEMERS BINNENSTAD ASSEN

Om leegstand in het centrum van Assen terug te dringen en het opknappen van panden te simuleren is de gemeente Assen medio april 2019 een stimuleringsregeling gestart. Winkeliers en eigenaren van panden in de binnenstad van Assen kunnen op basis van de regeling subsidie aanvragen als ze hun winkel willen verplaatsen naar het stadshart, hun pand willen ombouwen naar een andere functie of de gevel willen opknappen.

De regeling voorziet in:

- Een verplaatsingssubsidie van € 250 per m² winkeloppervlak met een maximum van € 37.500 voor het verplaatsen van een bestaande winkel naar het stadshart. Daarbij gaat het aanpassingskosten, inbouwkosten en verhuis- en herinrichtingskosten.
- Een gevelverbeteringssubsidie van maximaal € 15.000 voor het verbeteren of in historische staat terugbrengen van de gevel van een pand.
- Een transformatiesubsidie van maximaal € 50.000 voor het ombouwen van winkels in de binnenstad die buiten het stadshart liggen naar een andere functie, aansluitend bij de binnenstadsvisie.
- Een planontwikkelingssubsidie voor het maken van een voorlopig ontwerp voor het aanpassen van een pand in de binnenstad die buiten het stadshart ligt (maximaal € 5.000)

De regeling is samen met binnenstadsorganisatie Vaart in Assen en de ondernemers en pandeigenaren in de binnenstad opgesteld. Assen stelde hiervoor € 500.000 beschikbaar tot uiterlijk december 2020. Een half jaar na de introductie van de regeling zijn er 4 aanvragen geweest voor verplaatsing (waarvan 1 afgewezen), 18 aanvragen voor gevelrenovatie (5 afgewezen) en 1 aanvraag voor een transformatiesubsidie.

Bron: gemeente Assen (2019) via www.assen.nl/stimuleringsregeling.

6.5 Versterken historische karakter van Heerenveen

De historie van een stad of regio vertelt een verhaal, is sfeerbepalend, uniek en heeft een aantrekkingskracht op mensen van buitenaf. Steden als Zwolle en Leeuwarden kennen bijvoorbeeld een lange en grote historie, wat terug te zien is in het centrum van de stad. Uit de interviews komt naar voren dat het historisch karakter van Heerenveen op dit moment onderbelicht is, of door ingrijpen in het verleden is weggehaald. Het terugbrengen van historische bebouwing, stratenpatronen, grachten, bruggen of het herstel van historische gevels draagt bij aan de beleving van het centrum van Heerenveen. Het gaat vooral om het terugbrengen van gezelligheid door stedenbouwkundige ingrepen en het vervangen van een aantal grote logge panden voor kleinere gebouwen, beter aansluitend bij de gewenste knusse en geborgen sfeer die het centrum van Heerenveen moet uitstralen.











Naast de inzet op historische bebouwing kunt u ook inzetten op de historische vertelling van Heerenveen. Geef vanuit historisch oogpunt uiting aan de ‘Heeren van het veen’, door aandacht te geven aan de verschillende generaties die Heerenveen groot hebben gemaakt. Denk aan de heren Van Dekema, Cuyck en Foeyts die met de oprichting van een compagnie in 1551 de aanstichters waren voor het ontstaan van Heerenveen. Of de ondernemers zoals Arend Smilde, Riemer van der Velde en de zuivelondernemers die Heerenveen daarna groot hebben gemaakt. Maar denk ook aan de heren die meer recentelijk hebben bijgedragen aan de bekendheid van Heerenveen, waaronder Foppe de Haan, Sven Kramer en Epke Zonderland. Dit kunt u bijvoorbeeld doen door een bekend fotograaf portretten te laten maken van bekende inwoners en deze in het centrum tentoon te stellen, of door een audiotour of stadswandeling te organiseren langs historische locaties en gebouwen in Heerenveen. We zien daarbij dat er ook een belangrijke rol is weggelegd voor het museum Heerenveen om het Heerenveense verleden verder uit te dragen en te versterken.

6.6 Draag deze visie uit in al uw uitingen, communicatie en beleidsstukken

Ook in uw gemeentelijke bedrijfsvoering moet in al uw uitingen en communicatie uw visie voor het centrum van Heerenveen naar voren komen. In onderstaande tabel hebben we puntsgewijs per gemeentelijke afdeling aangegeven waar we verwachten dat u stappen kunt ondernemen om het vermarkten van het stedelijk wonen in het centrum van Heerenveen beter tot zijn recht te laten komen.

Afdeling	De juiste knoppen
Communicatie RO en Economie Projectmanagement	

Wonen	• Kies binnen centrum Heerenveen bij programmering voor stedelijke doelgroep • Prioriteer centrum vóór andere woningbouwprojecten • Geef 'bouwers', ontwikkelaars en bewoners vrijheid om unieke projecten te maken waarover gepraat wordt • Organiseer een Transformatieprijsvraag • Hergebruik iconen • Zorg dat ieder project raak is! • Maak tijdelijke bewoning mogelijk: voorkom leegstand
Welzijn, sport en cultuur	• Nu al evenementen, maar til ze naar hoger plan • Zoek landelijke media actief op • Verbinden Sportstad door activiteiten te organiseren in het centrum • Zet in op de vertelling van de historie van Heerenveen • Wees coulant met horeca en zelf georganiseerde evenementen (die leuk en levendig zijn)
Werken en Economische Zaken	• Ook in promotie EZ ingaan op : wees als een hotelier voor jonge ondernemers • Faciliteer tijdelijke ruimte, klein ondernemerschap in leegstand in centrum, onder voorwaarde dat het levendigheid en reuring genereert • Bied ook woon-werk-woningen aan • Zorg voor een goed zzp-netwerk (organiseer netwerkborrel voor ondernemers, op leuke plekken in de stad)
Beheer en onderhoud	• Aantrekkelijke buitenruimte en openbaar gebied • Versterk historische elementen in straatbeeld • Geef het centrum en de deelgebieden een duidelijk eigen profiel • Bijvoorbeeld door specifieke straatverlichting of accenten in bestrating • Speel in op deel-economie (Greenwheels, air bnb, et cetera) • Zorg dat het transitieproces niet te lang duurt!

Bijlage A: Ruimtevraag per segment

Om een scherp en goed onderbouw beeld te krijgen van de ruimtebehoeften en ontwikkelmogelijkheden in het centrumgebied van Heerenveen is de vraagkant leidend. We geven in onderstaande factsheets per segment een helder beeld van de kwantitatieve en kwalitatieve marktvraag in Heerenveen met bandbreedte en termijnen, voor elk van de relevante segmenten.

Wonen

Huidige situatie

Kerngegevens	
Voorraad	• Op 1 januari 2018 telde Heerenveen circa 23.370 woningen. • Circa driekwart van de woningvoorraad in Heerenveen betreft een eengezinswoning. Dit percentage ligt fors hoger dan het landelijk gemiddelde (64%). • Specifiek gekeken naar het centrum van Heerenveen dan valt een hoog percentage meergezinswoningen (appartementen) op. Circa 61% van de woningvoorraad in het centrum van Heerenveen betreft een meergezinswoning. Het percentage meergezinswoningen in het Centrum ligt daarmee fors hoger dan gemiddeld in Heerenveen. • Het aandeel huur / koopwoningen ligt in het centrum van Heerenveen op het gemeentelijk gemiddelde. Wel is er sprake van een relatief groter aandeel particuliere huur ten opzichte van sociale huur. • Het meerendeel van de woningen in Heerenveen (circa 70%) is gebouwd na 1965. Ruim een derde is gebouwd na 1985. Daarmee is de woningvoorraad in Heerenveen relatief jong.
Leegstand	• Op basis van het dashboard leegstand 2018 (CBS) staat circa 2% van de woningen in de gemeente Heerenveen leeg. • Potentieel leegstandsrisico voor minder courante woningen, zoals oudere grondgebonden woningen die niet aan te passen zijn op veranderende woonvraag en duurzaamheidseis.
Huidige structuur	• De woningvoorraad in de gemeente Heerenveen is verdeeld over 7 verschillende wijken. Ruim 60% • Van de woningvoorraad staat in de wijk Heerenveen.
Marktdynamiek	• Het aantal woningen binnen de gemeente nam tussen 2013 en 2014 flink toe door een gemeentelijke herindeling. In de periode 2014 – 2018 nam de woningvoorraad jaarlijks met circa 80 woningen toe, een groei van 2%.

Trends en ontwikkelingen

Trends en ontwikkelingen
• Nieuwbouwwoningen worden steeds duurzamer. Conform het bouwbesluit heeft iedere nieuwe woning minimaal een energielabel A. Daarnaast hebben nieuwbouwwoningen standaard geen aansluiting voor aardgas meer. • In 2050 moeten alle bestaande woningen van het gas af zijn. naast dat nieuwbouw niet meer aangesloten is op aardgas dient de bestaande woningvoorraad te worden aangepast en verduurzaamd. • De laatste jaren is er landelijk een trendbreuk te zien van steeds ruimere woningen (sinds de naoorlogse periode tot circa 5 jaar geleden) naar kleinere nieuwbouwwoningen. Flexibilisering van de arbeidsmarkt, groei van het aantal eenpersoonshuishoudens en verstedelijking zijn fundamentele onderleggers voor de lange-termijnvraag die ook (ten dele) voor Heerenveen gelden. De huidige hoogconjunctuur zet de betaalbaarheid van woningen onder druk en zorgt bovenop de lange termijnbehoefte voor een tijdelijke extra vraag. De vraag naar klein(-er) wonen vertaalt zich in de praktijk in een vraag naar kleinere woningen (bijvoorbeeld kleine appartementen, een kleine (niche) vraag naar Tiny Houses). • Er is sprake van een toenemende behoefte aan specifieke niche-woonproducten. Experimentele en/of niche woonvormen vormen een belangrijke aanvulling op de reguliere woningvoorraad. Het gaat bijvoorbeeld om woningen in het hogere segment, tiny housing of een bijzonder CPO. • Onder invloed van de vergrijzing ontstaat een toenemende behoefte aan levensloopbestendige woningen. Nederlandse ouderen hebben daarbij een grote belangstelling voor woonvormen op maat en zijn bereid daar ook extra geld voor uit te

trekken (ING Economisch Bureau 2019). Het gaat specifiek om woningen in combinatie met zorg (op afroep), bedoeld voor oudere huishoudens met een (toenemende) zorgvraag. Deze woningen landen door de combinatie met zorg veelal in het hogere segment.

Prognose

Behoefteraming kwantitatief en kwalitatief	
Kwantitatief	• De komende jaren neemt het aantal huishoudens in Heerenveen met circa 5% toe. Deze groei is vooral de komende 10 jaar merkbaar, daarna volgt een afvlakking van de groei. • Volgens de provinciale prognose Fryslân (2016) stijgt het aantal huishoudens in de gemeente Heerenveen tussen 2019 en 2029 met 1.090 tot circa 24.095. • Ervan uitgaande dat er voor ieder huishouden een woning nodig is verwachten we in Heerenveen tot 2040 een uitbreidingsbehoefte van **circa 1.190 woningen.**
Kwalitatief	• De toename van het aantal oudere en alleenstaande huishoudens (vergrijzing) resulteert in een veranderende woonbehoefte, waarbij de woonvoorkeur steeds meer verschuift van een grondgebonden woning naar een nultredenwoning / appartement. • Door de afnemende mobiliteit van ouderen is de nabijheid van (zorg)voorzieningen van toenemend belang bij de woningkeuze. Dit vergroot het belang van het plannen van appartementen en nultredenwoningen nabij voorzieningen. • Een groot deel van deze oudere huishoudens woont nu nog in een grondgebonden woning met tuin. Deze komen beschikbaar bij het aanbieden van een passend doorstroomproduct.

Huisvestingswensen en –eisen

Huisvestingswensen en –eisen	
Potentiële doelgroepen	• De doelgroep voor woningen in Heerenveen is divers. Het betreft jonge alleenstaanden en stellen, gezinnen en ouderen. Het betreft voornamelijk doorstromers op de woningmarkt. • Door de toename van het aantal oudere huishoudens worden ouderen een steeds belangrijker focusgroep voor het functioneren van de woningmarkt.
Locatievoorkeuren	• Jongeren en oudere huishoudens wonen graag nabij voorzieningen, voor ouderen speelt de afnemende mobiliteit daarbij een grote rol. • Gezinnen geven de voorkeur aan een woonomgeving met voldoende (speel)ruimte voor de kinderen met scholen en de opvang in de nabijheid.
Huisvestingswensen	• Appartementen zijn geschikt voor jongeren en oudere huishoudens. Voor jonge alleenstaanden is dit gedreven door de relatieve betaalbaarheid van (kleine) appartementen ten opzichte van een grondgebonden woning. Ouderen kiezen voor een appartementen of nultredenwoning door de afnemende vitaliteit en daarmee de behoefte aan een gelijkvloerse woning. • Gezinnen hebben een sterke voorkeur voor een gezinswoning. Ook stellen (met een kinderwens) landen eerder in grondgebonden woningen (met tuin). Dit is voor beiden vooral gedreven door de behoefte aan een tuin en voldoende ruimte voor de kinderen.

Sociaal-economische betekenis

Ruimtelijke impact en effecten	
Belang voor Heerenveen	• Voorzien in voldoende en passende woningen is van belang om inwoners te kunnen huisvesten en ze op deze manier aan de gemeente te binden. • Het aanpassen van de bestaande woningvoorraad en de nieuwbouw laten aansluiten op de toekomstige woningvraag draagt bij aan het ook in de toekomst kunnen blijven functioneren van de plaatselijke woningmarkt.

Detailhandel

Huidige situatie

Kerngegevens	
Voorraad	• De kern Heerenveen heeft een totale winkelvoorraad van zo'n 83.000 m² winkelvloeroppervlak (excl. leegstand). In aantal verkooppunten is dit zo'n 250. Hiervan staat zo'n 40.000 m² wvo in het centrum van Heerenveen. Mede door de crisis en de toename van het internetwinkelen is het winkelaanbod in Heerenveen de afgelopen tien jaar gedaald. In 2007 lag het totale winkelvloeroppervlak in de stad nog op zo'n 86.000 m² en 255 verkooppunten. • Grofweg bestaat 15% van het aanbod uit dagelijkse winkels en zo'n 85% uit niet-dagelijkse winkels.
Leegstand	• De winkelleegstand in Heerenveen bedraagt zo'n 9% in wvo. In het centrum van Heerenveen staan momenteel 24 panden leeg. Ook is de staat van onderhoud van sommige panden in het centrum onvoldoende.
Huidige structuur	• De winkelstructuur van Heerenveen kent een duidelijke hiërarchie, bestaande uit het kernwinkelgebied (centrum Heerenveen) en een fijnmazig aanbod van wijk- en buurtcentra.
Marktdynamiek	• De gemiddelde jaarlijkse opname (transacties) van winkelruimte in Heerenveen bedroeg de afgelopen tien jaar circa 500 m² wvo. Het betreft voornamelijk opnames in de bestaande voorraad in het centrum van Heerenveen. • Uit koopstromenonderzoek blijkt dat de koopkrachtbinding in zowel de dagelijkse als niet dagelijkse branche in Heerenveen is afgenomen tussen 2007 en 2017. • Het deel van de bestedingen in de dagelijkse sector dat van buiten de gemeente Heerenveen komt ligt op zo'n 15%. Gemiddeld ligt dit aandeel rond de 12 à 15%. Het goede supermarktaanbod rondom het centrum en het feit dat Heerenveen de hoofdkern van de gemeente is (met een groot totaalaanbod) spelen hierbij een belangrijke rol. • In de niet-dagelijkse sector komt zo'n 45% van de bestedingen van buiten de gemeente Heerenveen. Gemiddeld ligt dit percentage op zo'n 40%. Het hogere percentage kan verklaard worden door het grote totaal aanbod in de niet-dagelijkse goederen. Hierdoor kan Heerenveen meer koopkracht vanuit omliggende gemeenten naar zich toe trekken.

Trends en ontwikkelingen

Zowel het winkellandschap als voorkeuren voor consumenten veranderen. Door ontwikkelingen in zowel vraag als aanbod is de markt voor winkels geen vaststaand gegeven. We zien een aantal opvallende ontwikkelingen.

Trends en ontwikkelingen
• Internet versterkt positie als aankoopplaats voor producten en diensten. De internetaankopen zijn in de afgelopen jaren sterk gestegen. In de niet-dagelijkse detailhandel van 11% in 2011 naar gemiddeld 24% van de totale bestedingen in 2018. Het gaat vooral om producten zoals kleding, schoenen, boeken, muziek en elektronica, maar ook diensten als reizen, tickets en verzekeringen. In de afgelopen jaren worden ook steeds vaker dagelijkse artikelen (boodschappen) via internet aangeschaft. In 2019 ligt het aandeel op circa 3-3,5% van de totale omzet. Verwachtingen lopen uiteen over de toekomstige bestedingen. • Technologische ontwikkelingen bepalen hoe, waar en wanneer producten worden gekocht én geleverd. De noodzaak om winkels te bezoeken neemt af als gevolg van e-commerce, virtual reality technieken en slimme pasprogramma's. De functie van de winkel verandert hierdoor. We denken in dit verband aan meer ruimte voor ophalen, testen en retourneren, maar ook een groeiend belang van service en vakkennis om de consument te verleiden. • Fysieke winkelmarkt in transitie. Het middensegment staat in veel winkelbranches onder druk. Veel van deze retailers zijn bezig met herpositionering en hernieuwd locatiebeleid. In veel gevallen betekent dit minder fysieke winkels, waarbij de vestigingen die onder gemiddeld functioneren uit het straatbeeld verdwijnen. Zeeman, Blokker en Intertoys zijn hier sprekende voorbeelden van. In het algemeen is er sprake van een krimpende markt voor niet-dagelijkse fysieke winkels. • Voor dagelijkse winkels geldt dat er gemiddeld gezien (nog) sprake is van groei. Supermarkten worden grootschaliger, onder andere als gevolg van meer verse bereiding in de winkel. Tegelijkertijd komen er ook meer kleinschaligere concepten op in winkelgebieden en op drukke passantenroutes (Jumbo City, Spar City en AH to go). • De consument gaat steeds meer voor gemak. Dit betekent een voorkeur voor one-stop-shopping (supermarkt, winkelcentra) en een groeiende populariteit van kant-en-klaarproducten en thuisbezorging. Bij supermarkten is sprake van een groeiend aandeel vers en vers bereide maaltijden in de winkel. • Ook stelt de consument voor recreatief winkelen (steeds) hogere eisen aan het productaanbod en de omgeving (onderscheidend karakter, sfeer en service). Dit is ook te zien in het uiterlijk van centrumgebieden. Horeca, cultuur en overige dienstverlening zijn steeds vaker prominent in het straatbeeld vertegenwoordigd. Bovendien vervagen scheidslijnen tussen

sectoren en branches. Combinaties van detailhandel met andere functies (blurring) als horeca en consumentendienstverlening zien we steeds vaker terug. Winkels en winkelgebieden blijven aantrekkelijk om producten te kunnen zien, aan te kunnen raken, te passen en producten direct te hebben. Winkelen wordt ook steeds meer een vrijetijdsbesteding of een dagje uit.

Prognose

Behoefteraming kwantitatief en kwalitatief	
Kwantitatief	• Uit distributieplanologisch onderzoek[3] voor geheel Heerenveen blijkt dat de dagelijkse branche in evenwicht is richting 2030. Voor niet-dagelijkse branches is sprake van een fors overaanbod van circa 25.000 tot 30.000 m² wvo in 2030. • Daarnaast staat circa 9% van de voorraad leeg. Doordat het inwonersaantal van Heerenveen de komende jaren langzaam daalt, is er puur kwantitatief geen marktruimte voor extra winkelmeters. Sterker nog: een overaanbod van zo'n 25.000 tot 30.000 m² wvo betekent dat circa 20 tot 25% van het huidige aanbod nog geschrapt moet worden voor een gezonde marktspanning.
Kwalitatief	• Omdat er sprake is van een krimpende winkelmarkt in Heerenveen, is maximale inzet op kwaliteiten bij toe te voegen programma van groot belang (denk bijvoorbeeld aan vernieuwend en divers aanbod). Toevoeging gaat daarom altijd samen met onttrekking elders. • We verwachten dat de toevoeging van extra winkels enkel kansrijk is wanneer deze optimaal gepositioneerd worden, zowel binnen het centrum, als ten opzichte van elkaar. • In het geval van Heerenveen betekent dit dat winkelaanbod het meest kansrijk is rondom het gevestigde supermarktaanbod. Supermarkten trekken namelijk zo'n 10.000 bezoekers per week. Door het (dagelijkse) winkelaanbod rondom supermarkten te situeren ontstaan zichtrelaties. Hierdoor worden combinatiebezoeken sneller gemaakt (DTNP, 2016).

Huisvestingswensen en -eisen

Huisvestingswensen en -eisen	
Potentiële doelgroepen	• Vooral winkels in de niet-dagelijkse branche. Denk hierbij bijvoorbeeld aan schoenenwinkels, kledingzaken, juweliers en parfumerie zaken. • Combinatie tussen filialen van grotere merken en lokale (kleinere) winkeliers. Mix van beide type winkels zorgt voor een aantrekkelijk en divers winkelaanbod.
Locatievoorkeuren	• Winkels in de categorie mode-en-luxe hebben voorkeur voor kernwinkelgebieden. Filiaalbedrijven geven daarbij de voorkeur aan panden in de hoofdwinkelstraat (A locatie). Kleinere (lokale) winkels vestigen zich vaker in de aanloopstraten (B/C locaties). • Supermarkten en andere dagelijkse voorzieningen (zoals de bakker of slager) vestigen zich over het algemeen in wijk- en buurtverzorgende centra. • Grootschalige detailhandelsvestigingen vestigen zich vaak geclusterd op meubelboulevards of verspreid op bedrijventerreinen.
Huisvestingswensen	• Filialen en lokale ondernemers zoeken beide naar winkelpanden in de bestaande voorraad. De winkelmarkt is geen markt voor nieuwbouw. Het gaat veel vaker over de invulling van vrijkomende / leegstaande winkelpanden.

Sociaal-economische betekenis

Ruimtelijke impact en effecten	
Belang voor Heerenveen	• Detailhandel speelt een essentiële rol in leefbaarheid van gebieden. Behoud van de fijnmazige hoofdwinkelstructuur en versterking van de sterkste plekken (centrum Heerenveen) is essentieel. Winkels vormen samen met horeca het hart van de aantrekkelijkheid, vitaliteit en leefbaarheid van binnensteden en kernen. Daarom is het belangrijk om in het centrum van Heerenveen een compact en veelzijdig aanbod te behouden en te creëen. • Daarbij is de detailhandel een sector welk van groot belang is voor andere sectoren die bijdragen aan de uiteindelijke klantpropositie aan consumenten, zoals merkeigenaren, producenten, groothandels, logistieke dienstverleners en natuurlijk winkelgebieden.

[3] Op basis van gegevens uit KSO Heerenveen 2017, Primos 2018, Omzetkengetallen 2017 en Locatus 2017.

Kantoren

Huidige situatie

Kerngegevens	
Voorraad	• Heerenveen heeft een totale kantorenvoorraad van circa 107.000 m² vvo. De voorraad is de afgelopen vijf jaar met circa 9% afgenomen (circa 11.000 m² vvo), veelal als gevolg van onttrekkingen (zoals de transformatie van het oude belanstingkantoor).
Leegstand	• De leegstand van kantoren in Heerenveen bedraagt circa 13%. Daarmee ligt de leegstand boven het landelijk gemiddeld van circa 10%. De afgelopen vijf jaar is de leegstand in Heerenveen sterk afgenomen (door transformatie en/of sloop). Ter vergelijking: in 2014 stond nog 18% en in 2016 nog 19% van de voorraad kantoorruimte leeg (bron: Cushman&Wakefield, 2019).
Marktdynamiek	• De gemiddelde jaarlijkse opname (transacties) van kantoorruimte in Heerenveen bedroeg circa 1.800 m² vvo per jaar in de laatste vijf jaar (bron: Cushman&Wakefield, 2019).

Trends en ontwikkelingen

Trends en ontwikkelingen

- **Opkomst van 'nieuwe economie' (Next economy).** De nieuwe generatie kantoorgebruikers heeft behoefte aan flexkantoren en business centers en gebruiken horecagelegenheden als verlengstuk van hun kantoor. Zij vinden de volgende huisvestingskenmerken belangrijk: 'less is more', laagdrempelig en (gevoel van) vrijheid, flexibiliteit, service(delen voorzieningen) en programmering.
- **Flexibel werken is de laatste jaren steeds meer omarmd door de kantoorgebruiker.** De flexconcepten schieten in Nederland uit de grond. Flexibele kantoorconcepten ontstonden lange tijd bij transformatie en/of herontwikkeling van een bestaand kantoorpand, maar nu zijn er ook flexconcepten die zich vanaf het beginstadium in een gebouw vestigen. In het verleden waren flexibele concepten de manier om onverhuurbare panden in de markt te zetten, maar dat is nu veranderd. De vraag naar flexibele kantoorruimte, neemt ook in hoogconjunctuur, nog steeds toe.
- **Technologische ontwikkelingen bepalen ook de manier waarop we met ruimte omgaan.** Veel toepassingen zorgen er voor dat een werknemer niet meer fysiek aanwezig hoeft te zijn om activiteiten uit te voeren. Daadwerkelijk naar bepaalde plekken gaan is daarom veel meer gericht op ontmoeten, ervaren en beleven. Locaties die dit het beste faciliteren, kunnen ook de komende jaren op vraag blijven rekenen.
- Er is een **groot bewustzijn rondom sociale en maatschappelijke issues.** De maatschappelijke en politieke druk om verantwoord te acteren neemt toe. Er wordt meer nagedacht over het terugdringen van CO2 uitstoot, de leefbaarheid in steden en het welzijn van werknemers wordt steeds belangrijker voor werkgevers: well-working en well-being. Dit zorgt er voor dat kantoorhoudende organisaties anders gaan nadenken over locaties. De nabijheid van openbaar vervoer, toegang tot de arbeidsmarkt en een goed leefklimaat voor werknemers worden steeds belangrijker.
- **Energie en duurzaamheid** worden op steeds meer aspecten van maatschappij en markten de leidende principes, zo ook op het gebied van de ontwikkeling van kantoren. Van kantooreigenaren wordt verwacht dat zij binnen afzienbare tijd maatregelen treffen om het bezit te verduurzamen. Naast de wettelijke verplichting tot een minimaal energielabel C in 2023, is per 1 januari 2018 het energieregistratie- en bewakingssysteem (EBS) opgenomen op de erkende maatregelenlijst voor kantoren. Maatregelen die binnen vijf jaar terugverdiend kunnen worden, zijn volgens de wet Milieubeheer verplicht.
- **Het aantal single tenant gebouwen die recent in Nederland zijn opgeleverd is nihil.** Dit komt doordat huurders schaars zijn, maar ook doordat er behoefte is aan een ecosysteem in een gebied met wonen, werken en recreatie. Gebieden moeten multifunctioneel zijn en dat geldt steeds vaker ook voor gebouwen.
- Mede door de invloed van het Nieuwe Werken is het **gemiddelde vloeroppervlakte per medewerker teruggebracht.** De verwachting is dat, met name op de knooppuntlocaties, als gevolg van toenemende ruimtedruk (door de functiemix van wonen, werken en voorzieningen), dit verder afneemt.
- **Kantorenmarkt wordt tweekoppiger:** aan de ene kant kansrijke, gedifferentieerde locaties die aansluiten bij de vraag, waar veel transacties plaatsvinden, de leegstand afneemt, met een goede multimodale bereikbaarheid en waar investeringen in verduurzaming plaatsvinden. Aan de andere kant zijn er de kansarme locaties, die weinig aansluiten bij de vraag, waar weinig transacties plaatsvinden, de leegstand bovengemiddeld blijft, huurprijzen dalen en waar investeringen in verduurzaming niet lonen: vooral op monofunctionele snelweglocaties of kantoren op bedrijventerreinen.

Prognose

Vraagraming	
Kwantitatief	• Heerenveen is geen groeimarkt voor kantoren. Het aantal kantoorbanen is de afgelopen jaren namelijk redelijk stabiel gebleven. Uit de vraagraming voor kantoorruimte komt daarom een beperkte uitbreidingsvraag van zo'n 4.000 m² vvo tot 2030 (300 tot 400 m² vvo per jaar). • Wanneer we de voorraad in gebruik (voorraad – leegstand) en de totale kantorenvoorraad tegen

	elkaar afzetten, zien we dat de totale kantorenvoorraad over voldoende kantoormeters beschikt om deze vraag op te vangen. De vraag naar kantoorruimte in Heerenveen zal daarom de komende jaren vooral bestaan uit vervangingsvraag en vervanging zorgt per saldo niet voor toename van de voorraad. • Dit betekent dat wanneer er bijvoorbeeld gekozen wordt extra kantoormeters toe te voegen in het centrum van Heerenveen, deze op een andere locaties onttrokken moeten worden aan de voorraad (door sloop en/of transformatie). Dit om te voorkomen dat de kantorenleegstand verder oploopt.
Kwalitatief	• Kantoorgebruikers van de toekomst werken graag op multimodaal ontsloten locaties (goed bereikbaar met auto én ov). Hierdoor zal de vervangingsvraag vooral landen op centrum/stationslocaties en niet op monofunctionele kantoorlocaties of locaties langs snelwegen/uitvalswegen. • We verwachten daarnaast een verschuiving van type eindgebruikers: van middelgrote single-tenant eindgebruikers, naar een kantooromgeving die wordt gedomineerd door multi-tenant gebruikers. Daarbij is de gemiddelde transactieomvang veelal kleinschalig. • Om goed invulling te kunnen geven aan het werken van de toekomst is het daarom belangrijk om bij vervangingsvraag in te zetten op gebouwen met de combinatie van wonen, werken en verblijven.

(Plan)aanbod	
Aanbod	• Circa 13% van de kantorenvoorraad in Heerenveen staat leeg. Het bestaande aanbod in Heerenveen wordt gedomineerd door middelgrote kantoorpanden die geheel of gedeeltelijk beschikbaar zijn. • Een deel van het aanbod staat op bedrijventerreinen en dateert uit de periode van iets voor 1990 tot na 2000. Daarmee sluit een groot deel van het huidige aanbod slechts beperkt aan op de vraag van de moderne kantoorgebruiker.
Plancapaciteit	• Heerenveen beschikt daarnaast over meer planmeters dan behoefte. In het stationsgebied (centrum/stationslocatie) is nog 3.500 m² kantoorruimte beschikbaar in de harde plancapaciteit op de 'Abe Lenstra Boulevard' (snelweglocatie) ligt zo'n 9.000 m² plancapaciteit.

Huisvestingswensen en -eisen

Huisvestingswensen en -eisen	
Potentiële doelgroepen	• Co-working spaces en/of serviced offices, inclusief vergaderlocatie. • Startende ondernemers, ZZP'ers, doorstarters • Kleine en middelgrote kantoorgebruikers.
Locatievoorkeuren	• Uitstekende bereikbaarheid via ov en met de auto. Locaties beschikken over voldoende parkeergelegenheid en goede ontsluiting via de weg. • Voor kantoorgebruikers is het gebied nabij het centrum/station het meest interessant, vooral wanneer wordt ingezet op de combinatie met wonen en voorzieningen.
Huisvestingswensen	• Werknemers zijn meer dan ooit op zoek en bereid om werk en leven te integreren. De grenzen tussen werk en leven (vrije tijd) vervaagt. Daarbij blijft het belang van flexibiliteit op het werk groeien. Medewerkers willen de flexibiliteit om op afstand te werken, hun uren te beheersen en meer verschillende werkplekken te hebben. Ook worden gebouwen met allerlei soorten bedrijven (klein, (middel)groot en zzp'ers) en gebouwen met voorzieningen in de plint steeds belangrijker (een stomerij, een bloemist of kinderopvang). Vermenging van functies op een kleinschalige manier dus. • Flexibele kantoorconcepten, met veel services, in een gemengde omgeving, heeft toekomstpotentie.

Sociaal-economische betekenis

Sociaal-economische betekenis	
Belang voor Heerenveen	• Het totaal aantal kantoorbanen in Heerenveen bedraagt iets minder dan 6.500. Daarmee zijn kantoren goed voor circa 20% van de totale werkgelegenheid in de gemeente.

Bedrijfsruimte (kleinschalig)

Huidige situatie

Kerngegevens	
Voorraad	• De gemeente Heerenveen heeft een totale voorraad aan kleinschalige bedrijfsruimte (tot 500 m²) van circa 119.000 m² bvo (bron: BAG). De voorraad is de afgelopen vijf jaar met zo'n 7% gegroeid, als gevolg van nieuwbouw.
Leegstand	• De leegstand van kleinschalige bedrijfsruimte in Heerenveen ligt met zo'n 3.000 m² beneden een gezond frictieniveau van 5% (bron: Funda in Business, peildatum juni 2019). De schuifruimte in het kleinschalige segment is hierdoor beperkt en kwantitatief onvoldoende. • De leegstand ligt enkel op formele locaties (bedrijventerreinen). Op informele locaties zoals het centrum zien we geen leegstand van kleinschalige bedrijfsruimte.
Marktdynamiek	• De gemiddelde jaarlijkse opname (transacties) van kleinschalige bedrijfsruimte bedraagt in Heerenveen circa 500 m² per jaar in de laatste vijf jaar. • De beperkte marktdynamiek heeft naar verwachting te maken met het beperkte aanbod. Medio 2019 zijn er tien objecten beschikbaar.

Trends en ontwikkelingen

Trends en ontwikkelingen
• **Groei ZZP'ers:** De groei van het aantal zzp'ers en start-ups zorgt ook voor een toenemende behoefte aan kleinschaligere bedrijfshuisvesting, en flexibiliteit daarbinnen. • **Functiemenging**: De technologische ontwikkeling, waarbij bedrijven steeds schoner kunnen produceren, vergroot de mogelijkheden voor het mengen van functies. Daarnaast is in stedelijke gebieden een toename zichtbaar van bedrijvigheid op informele locaties en in interactiemilieus (rondom centra). In deze gebieden doet zich functiemenging voor en zijn voorzieningen aanwezig, waardoor interactie plaatsvindt tussen verschillende gebruikersgroepen.

Prognose

Vraagraming	
Kwantitatief	• We verwachten op basis van de prognose voor Heerenveen een uitbreidingsvraag van circa 2.500 tot 5.500 m² naar kleinschalige bedrijfsruimte tot 2030. Hierbij gaan we uit van een groei van de werkgelegenheid in de kleinschalige bedrijfsruimte (groei ZZP'ers).
Kwalitatief	• De leegstand in de kleinschalige bedrijfsruimtemarkt van Heerenveen ligt onder frictieniveau. Dit betekent dat er sprake is van een gespannen markt. Er is onvoldoende schuifruimte voor groeiende en/of krimpende bedrijven. We concluderen daarom dat de vraag naar kleinschalige bedrijfsruimte niet (volledige) gefaciliteerd kan worden in de bestaande bedrijfsruimtemarkt en dat de geraamde vraag een additionele behoefte betreft. • Voor het centrum van Heerenveen zien we (eventueel in combinatie met wonen, voorzieningen en kantoorruimte) vooral behoefte aan kleinschalige bedrijfsruimte (tot circa 500 m²) tot milieucategorie 3.1. Daarboven is het mengen van werken met andere functies vanuit milieuhinder lastig.

Huisvestingswensen en –eisen

Huisvestingswensen en –eisen	
Potentiële doelgroepen	• Kleinschalige bedrijfsruimtegebruikers in handel en reparatie, bouw en onderhoud, productie, vervoer en opslag. • Bij voorkeur geen laagwaardige bedrijfsruimte: autoherstel, autoverkoop, bandenopslag et cetera.
Locatievoorkeuren	• Bij kleinschalige bedrijfsruimte denken we aan bedrijfsruimten tot 500 m² bvo met een aandeel kantoorvloer van maximaal circa 10% en meestal een laaddeur. Dit type vastgoed is veelal goed te mengen met andere functies. • Sectoren die eruit springen zijn kleinschalige consumentgerichte bedrijvigheid zoals loodgieters, bouwondernemers en handelsbedrijven. Daarnaast stadsdistributie, kleinschalige productie en ambachtelijke maakindustrie. Het gaat vaak om activiteiten met een laag aandeel kantoorvloer. Denk aan zelfstandige bedrijfsruimte met laaddeur, bedrijfsruimte in de plint en bedrijfsruimte gecombineerd met bijvoorbeeld wonen.
Huisvestingswensen	• Het gebouw moet een eigen identiteit hebben qua architectuur, kleurstelling, materiaalgebruik en dergelijke, maar moet aansluiten / passen bij de omgeving.

	• De architect moet werken aan een functionele architectuur. De buitenkant van het gebouw heeft een zakelijke uitstraling, zonder kantoorachtig te zijn (in geval van een laag aandeel kantoorvloer). • Overweeg materialen die duurzaam verouderen en een laag onderhoudsniveau hebben: steen, metaal, kunststof vensters. Zonwerende / isolerende beglazing. • Vermijd modegevoelige ontwerpen en materiaalgebruik, zoals zwarte en gele bakstenen. Zo wordt de gevel bij voorkeur traditioneel gemetseld met rode baksteen. • Gemetselde binnenwanden zijn gereed voor nadere afwerking.
Aandachtspunten	• Het concept moet bestaan uit geschakelde units die eenvoudig en flexibel in te delen zijn in oppervlaktes van 50 m² tot maximaal circa 500 m² bvo. • Mix van langjarige en kortlopende huurcontracten, maar ook met mogelijkheid voor koop. Door naast huur ook koop toe te voegen, neemt belang van behoud van kwaliteit toe (betrokkenheid van eigen vastgoed). • Mogelijkheden voor uitbreiding door twee of drie units te huren (flexibiliteit). • De bedrijfsruimte moet zich op de begane grond bevinden. • Kantoorruimte op begane grond of eerste verdieping. Aandeel kantoorruimte <10 tot 20%. • Voldoende hoogte en diepte voor de bedrijfsruimten: hoogte vanaf 6 meter en diepte tot maximaal circa 20 meter.

	Productie	Bouw	Handel en reparatie	Vervoer en opslag
Activiteiten	Bijvoorbeeld grafische industrie, metaalbewerking, etc.	Bijvoorbeeld installatiebedrijven, loodgieters, metselaars, timmerbedrijven	Bijvoorbeeld autogarages, handel van webwinkels, handel in goederen etc.	Bijvoorbeeld stadsdistributie, verhuisvervoer, opslag in koelhuizen, post en koeriers
Omgeving / locatie eisen	Behoefte aan gezamenlijke faciliteiten (beveiliging, onderhoud, groenvoorziening) Goede autobereikbaarheid Nabijheid van toeleveranciers Voorkeur voor bedrijventerrein	Behoefte aan gezamenlijke faciliteiten (beveiliging, onderhoud, groenvoorziening)	Behoefte aan gezamenlijke faciliteiten (beveiliging, onderhoud, groenvoorziening) Goede autobereikbaarheid Nabijheid van afzetmarkt, aan de rand van de stad	Behoefte aan gezamenlijke faciliteiten (beveiliging, onderhoud, groenvoorziening) Goede autobereikbaarheid, randen van de stad Nabijheid van afzetmarkt, aan de rand van de stad
Voorkeur pandtype	Bedrijvenstrip Solitair pand Verzamelgebouw	Bedrijvenstrip Solitair pand Woon werk Verzamelgebouw	Bedrijvenstrip Solitair pand Woon werk	Bedrijvenstrip Solitair pand
Pandeisen	Bedrijfspanden / bedrijfsruimte Vrije hoogte circa 6 tot 9 meter Circa 5 tot 10% kantoor Aanwezigheid overheaddeur	Vrije hoogte circa 6 tot 9 meter Circa 5 tot 10% kantoor Aanwezigheid overheaddeur	Vrije hoogte circa 6 tot 9 meter Circa 10 tot 15% kantoor Aanwezigheid loading dock of overheaddeur	Vrije hoogte circa 7 tot 10 meter Circa 10% kantoor Aanwezigheid loading dock of overheaddeur
Dynamiek	Laag tot gemiddeld	Gemiddeld tot hoog	Gemiddeld tot hoog	Gemiddeld tot hoog
Marktperspectief	+/-	+/-	++	++

Sociaal-economische betekenis

Sociaal-economische betekenis	
Belang voor Heerenveen	• Uitgaande van gemiddelde quotiënt van circa 75 tot 125 m² bvo per werkzame persoon in Heerenveen, betekent toevoeging van 2.250 tot 5.500 m2 bvo kleinschalige bedrijfsruimte extra banen voor 30 tot 45 personen. Dit is exclusief indirecte werkgelegenheid.

Cultuur en evenementen

Huidige situatie

Kerngegevens	
Voorraad	• De gemeente Heerenveen kent een grote diversiteit aan culturele organisaties en activiteiten. • Er zijn verschillende gesubsidieerde professionele instellingen binnen Heerenveen, waaronder Bibliotheken Mar en Fean, Posthuis Theater, Museum Heerenveen, Atelier Majeur (centrum voor de kunsten) en museum Belvédère. • Ook zijn er een bioscoop, een particulier muziekcentrum (de Speeldoos) en een particulier podium voor popmuziek (de Musykfabryk) in Heerenveen gevestigd. • Op diverse kleine podia en in de openlucht vinden in de gemeente Heerenveen culturele evenementen en activiteiten plaats. • Verschillende kunstenaarsinitiatieven en drie actieve kunstgaleries, waaronder het Melklokaal, de Muze community art café en Stichting Oude Liefde in Heerenveen. • Daarnaast kende Heerenveen in 2015 circa 54 verenigingen voor amateurkunst.
Leegstand	• -
Marktdynamiek	• Het culturele aanbod is Heerenveen kent een versnipperd karakter. Cultuurbeleid is gericht op het bevorderen van samenwerking en bundelen van mensen en middelen. • Jaarlijks circa 240.000 bezoekers voor de bibliotheken in de gemeente. (Periode 2014-2015). • Museum Heerenveen trok in 2016 circa 15.700 bezoekers. • Posthuis theater organiseerde in 2015/2016 circa 100 voorstellingen waarvoor het circa 26.000 kaarten verkocht.

Trends en ontwikkelingen

Trends en ontwikkelingen
• De traditionele functie van de bibliotheek als uitleenpunt van boeken komt steeds meer te verschuiven naar een bibliotheek als centraal cultureel informatie en ontmoetingspunt. activiteiten die bijdragen aan informatieverstrekking en in dit verband het effectief verbinden van mensen met een breed scala een informatiebronnen worden daarbij steeds belangrijk. Te denken valt aan lezingen, tijdelijke tentoonstellingen of discussiemiddagen. • Subsidies voor cultuur en culturele instellingen zijn de afgelopen jaren flink afgebouwd. • Negen op de tien Nederlanders van zes jaar en ouder bezoeken jaarlijks ten minste één keer een culturele voorstelling, tentoonstelling, evenement of instelling. • Bezoekers zijn bereid om extra geld uit te geven tijdens een cultureel bezoek. Vooral musea en theaters kunnen hiervan profiteren door in te zetten op de verkoop van eten, drinken en souvenirs. • Het aantal bioscoopbezoeken stijgt ondanks de opkomst van filmdiensten als Netflix. Ook de niche-bioscopen (filmhuizen en IMAX bioscoop) met een bijzonder filmaanbod doen het goed. • Theaters zien bezoekersaantallen afnemen. Concerten, dansvoorstellingen en cabaretvoorstellingen zijn nog wel populair. • Door vergrijzing van bevolking zal naar verwachting een grotere vraag naar culturele voorzieningen optreden.

Prognose

Behoefteraming kwantitatief en kwalitatief	
Kwantitatief	• Op basis van een vergelijking met andere Nederlandse gemeenten heeft Heerenveen als middelbare gemeente met een regionale functie een passend cultureel voorzieningenniveau en een gevarieerd activiteitenaanbod. (bron: cultuurnota Heerenveen (2017)). • De gemeente zet op basis van de cultuurnota (2017) niet actief in op uitbreiding van het culturele aanbod, maar op het zichtbaar maken en het zorgen voor verbinding zowel binnen de culturele sector als met andere sectoren. • Op basis van het huidige aanbod en gebruik van culturele voorzieningen in Heerenveen lijkt er weinig ruimte te zijn voor toevoeging van nieuwe culturele instellingen. De lokale behoefte aan culturele instellingen zal de komende jaren naar verwachting wel licht gaan toenemen als gevolg van de vergrijzing waarbij de grote toename van het aantal (welvarende) ouderen naar verwachting zorgt voor een toename van het gebruik van culturele voorzieningen. • De behoefte aan nieuwe culturele instellingen ontstaat pas weer bij bijzondere lokaal gewortelde culturele commerciële initiatieven vanuit (succesvolle) lokale culturele ondernemers.
Kwalitatief	• Er is behoefte aan een culturele functie ten behoeve van ‘placemaking’ in het centrum van Heerenveen. Cultuur is een belangrijke voorwaarde om nieuwe inwoners (ouder en welgesteld, jong en hoogopgeleid) naar het centrum te trekken. Het centrum van Heerenveen is kansrijk voor

	toevoeging van nieuwe culturele functies of juist voor de bundeling van bestaande functies die nu verspreid over Heerenveen gevestigd zijn. • Culturele voorzieningen bieden mogelijkheden om anderen te ontmoeten. Belangrijke waarden zijn sfeer en hoge kwaliteit, fysiek goed bereikbaar, laagdrempelig en toegankelijk op multimodaal ontsloten locaties.

Huisvestingswensen en –eisen

Huisvestingswensen en –eisen	
Potentiële doelgroepen	• Doelgroepen voor nieuwe culturele ontwikkelingen zijn zowel bestaande als nieuwe culturele instellingen, verenigingen en cultureel ondernemers. Aangezien het huidige aanbod in Heerenveen passend is zal de vraag vooral een vervangingsvraag betreffen. Mogelijk gaat het ook om partijen die nu verspreidt over Heerenveen gevestigd zijn maar zich willen centreren en bundelen.
Locatievoorkeuren	• Het verzorgingsgebied van een culturele voorziening varieert sterk. Zo kan het op wijkniveau, stadsniveau, regionaal of zelfs landelijk niveau opereren. Grotere culturele voorzieningen zoals het Museum Belvédère opereren voornamelijk op een groter (regionaal) schaalniveau. Een goed bereikbare en centraal gelegen locatie is daarom belangrijk.
Huisvestingswensen	• Gebouwen voor culturele functies hebben specifieke eisen; de voornaamste is voldoende hoogte (voor podia, trekwanden, et cetera). • Flexibele indeling van gebouwen en mogelijk gecombineerd ruimtegebruik, waaronder ook in combinatie met ondersteunende horeca.

Sociaal-economische betekenis

Ruimtelijke impact en effecten	
Belang voor Heerenveen	• Cultuur is een belangrijke vestigingsfactor. Vergroting en diversificatie van cultureel aanbod kan de aantrekkingskracht van Heerenveen op kansrijke doelgroepen vergroten. • Een bruisend cultuuraanbod met podia, biliotheek en activiteitenagenda draagt bij aan de beleving van de stad. • Het clusteren en centreren van culturele functies in het centrum van Heerenveen draagt bij aan de waarde, de aantrekkingskracht en het gebruik van het centrumgebied.

Onderwijs

Huidige situatie

Kerngegevens	
Voorraad	• Heerenveen heeft een breed onderwijsaanbod. In de meeste dorpen en wijken staat een basisschool. • Er zijn 14 scholen voor basisonderwijs en 2 voor speciaal onderwijs. Daarnaast zijn er 3 aanbieders in het voortgezet onderwijs. • Er zijn 2 instellingen (Het Frieslandcollege en het Nordwin College) die op 6 verschillende locaties in Heerenveen opleidingen op MBO-niveau aanbieden.
Leegstand	• Medio 2016 bestond de normatieve leegstand van de basisscholen uit in totaal 32 lokalen. Daarvan waren er 11 in medegebruik bij partijen zoals een peuterspeelzaal. (Herijking toekomstperspectief huisvesting basisonderwijs, gemeente Heerenveen (2016)). • Medio 2018 was er in het voortgezet onderwijs op basis van de leerlingenprognoses sprake van een overcapaciteit van circa 3.650 vierkante meter. (Toekomstperspectief huisvesting voortgezet onderwijs Heerenveen (2018)).
Marktdynamiek	• Medio 2015 waren er circa 4.400 leerlingen in het basisonderwijs in Heerenveen. In 2030 zijn dit er naar verwachting circa 3.670 (-17%). (Herijking toekomstperspectief huisvesting basisonderwijs, gemeente Heerenveen (2016)). • Medio 2018 namen circa 4.450 leerlingen deel aan één van de MBO opleidingen die aangeboden worden in Heerenveen. Dit is een licht hoger aantal dan waarvan de leerlingenprognose uitgaat (4.260). Op basis van de leerlingenprognose neemt het aantal leerlingen tot 2032 met circa 13% af naar circa 3.700 leerlingen. (toekomstperspectief huisvesting voortgezet onderwijs Heerenveen (2018)). • De gemiddelde afstand tot de dichtstbijzijnde basisschool in Heerenveen is 0,8 km. Landelijk gemiddeld is dat 0,7 km. (Bron: CBS, 2017). • Scholen voor speciaal onderwijs, voortgezet onderwijs en middelbaar en hoger onderwijs bedienen veelal meerdere kernen of opereren regionaal. Deze hebben daardoor een groter verzorgingsgebied.

Trends en ontwikkelingen

Trends en ontwikkelingen

• Zowel in het basisonderwijs als in het voortgezet onderwijs in Heerenveen is er sprake van een daling van het leerlingenaantal en daarmee een daling van het benodigde aantal vierkante meters. Dit zal in de toekomst leiden tot verdere leegstand.
• Het speciaal basisonderwijs en het speciaal (voortgezet) onderwijs hebben kleinere groepen. Leerlingen krijgen meer tijd en individuele begeleiding om te leren. In de meeste klassen zitten gemiddeld 12 tot 18 leerlingen. (Bron: rijksoverheid.nl)
• Scholen krijgen er, naast hun primaire taak van het zorg dragen voor een brede ontwikkeling van leerlingen, steeds meer taken en verantwoordelijkheden bij. Bijvoorbeeld op het gebied van onderwijshuisvesting en passend onderwijs.
• Meer jongeren willen na het vmbo via havo doorstromen naar het hbo.
• Op landelijk niveau blijft het aantal studenten voor het hoger onderwijs de komende jaren stijgen.
• Nieuwe uitdagingen onderwijs:
  • Afname aanbod leraren door mindere instroom van jongeren in de lerarenopleiding;
  • Duurzame huisvesting ook voor scholen steeds belangrijker. Een gezond en fris schoolgebouw wordt steeds belangrijker in de schoolkeuze (Bron: Rabobank sectorrapport basis- en voortgezet onderwijs (2019));
  • Steeds meer inclusiviteit met welzijn en zorg, waaronder het delen van gebouwen;
  • Minder versnipperde kleine basisscholen en meer centrale onderwijsgebouwen in de wijk.

Prognose

Behoefteraming kwantitatief en kwalitatief	
Kwantitatief	• Het ruimtegebruik in het basis en het voorgezet onderwijs in Heerenveen neemt de komende jaren af. • In het basisonderwijs is er sprake van een verdere afname van het aantal leerlingen. Daardoor zullen medio 2020 nog circa 14 lokale extra leeg komen te staan. (Herijking toekomstperspectief huisvesting basisonderwijs, gemeente Heerenveen (2016)). • Het overschot aan onderwijsruimte in het voortgezet onderwijs komt medio 2032 uit op circa 7.920 m². (toekomstperspectief huisvesting voortgezet onderwijs Heerenveen (2018)). • Uitbreidingen vinden daarom niet meer plaats, tenzij grondige redenen aanwezig zijn hiervan af te wijken. Ruimtevraag vanuit het onderwijs daarom enkel nog resultaat van vervangingsvraag.

Kwalitatief	• Sluiting, samengaan van scholen, vervangende nieuwbouw bieden de meeste kansen om tot reductie van de overmaat te komen. • Nieuwbouw noodzakelijk om verouderde schoolgebouwen te vervangen en te verduurzamen. • Inzet van flexibele schoolgebouwen die groei en krimp op kunnen vangen. • Multifunctionele schoolgebouwen waarin verschillende onderwijsdisciplines gehuisvest kunnen worden, zoals kinderopvang en basisschool. Dit geldt onder andere voor de Sint Jozefschool in / nabij het centrum van Heerenveen. • Schoolgebouwen en locaties dienen over ruimte te beschikken voor sport en spelactiviteiten (speelplaats).

Huisvestingswensen en -eisen

Huisvestingswensen en -eisen	
Potentiële doelgroepen	• De doelgroep voor nieuwe huisvesting betreft scholen en scholengemeenschappen die door de veroudering van bestaande schoolgebouwen behoefte hebben aan vervangende nieuwbouw, of die een andere locaties afstoten om scholen te bundelen en onder te brengen in multifunctionele gebouwen. • Voor het centrumgebied zijn vooral de al aanwezige onderwijsinstellingen van belang, waaronder de Sint Jozefschool. Deze instelling wil over enkele jaren een nieuwe brede school ontwikkelen.
Locatievoorkeuren	• Basisscholen liggen veelal centraal in een kern of een wijk. Daarmee zijn deze scholen goed bereikbaar, ook lopend en met de fiets. • MBO instellingen hebben door de regionale aantrekkingskracht de voorkeur voor locaties die goed bereikbaar zijn met het openbaar vervoer, zoals de stationsomgeving van Heerenveen.
Huisvestingswensen	• Evenwichtige spreiding van primair en voortgezet onderwijs over de gemeente. • Instellingen voor voortgezet onderwijs kennen een grotere reikwijdte en daardoor ook een grotere gemiddelde omvang. • Bundeling van onderwijs met andere voorzieningen, waaronder BSO, kinderopvang of bibliotheek.

Sociaal-economische betekenis

Ruimtelijke impact en effecten	
Belang voor Heerenveen	• Voor de aantrekkelijkheid van Heerenveen als woongemeente is een goed onderwijsaanbod van belang. Wijken en kernen zonder aanbod van goed basisonderwijs zijn minder aantrekkelijk voor gezinnen met opgroeiende kinderen. • Ook voor de economische kracht van de regio is een goede onderwijsinfrastructuur van belang. Het gaat vooral om de samenwerking met en kennisuitwisseling tussen het onderwijs en het bedrijfsleven.

Zorg

Huidige situatie

Kerngegevens	
Voorraad	• Er is 1 ziekenhuis in Heerenveen gevestigd: het Tjongerschans ziekenhuis. Ook is Orthoradius, een nieuwe kliniek voor mobiliteit, sport en preventie geopend in Sportstad Heerenveen onderdeel van het Tjongerschans ziekenhuis. • In Heerenveen zijn 6 verpleeg en verzorgingstehuizen en 5 instellingen en woonvoorzieningen voor lichamelijk en verstandelijk gehandicapten. • Daarnaast is er in Heerenveen een ruim aanbod van huisartsen, apotheken fysiotherapiepraktijken, tandartspraktijken en andere zorgaanbieders.
Leegstand	• -
Marktdynamiek	• Het Tjongerschans ziekenhuis is een regionaal ziekenhuis met een verzorgingsgebied van ruim 100.000 inwoners. Het ziekenhuis heeft circa 240 beschikbare bedden. In 2018 waren er ruim 170.000 polibezoeken. • In Heerenveen zijn er medio 2019 circa 1.880 personen die extramurale zorg ontvangen. Dit is zorg die buiten een verblijf in een instelling wordt gegeven. Omdat het voornamelijk personen betreft van 65+ is circa 60% van alle geleverde extramurale zorg gericht op somatische zorg. (bron: Primos 2019, CIZ basisrapportage 2015). • Medio 2019 zijn er circa 695 personen die intramurale zorg ontvangen. Dit betreft de zorg die wordt gegeven in combinatie met een onafgebroken verblijf in een instelling. (bron: Primos 2019, CIZ basisrapportage 2015).

Trends en ontwikkelingen

Trends en ontwikkelingen

- De algehele bevolkingsgroei, vergrijzing en stijgende levensverwachting zorgen ervoor dat de vraag naar zorg sterk toeneemt, voornamelijk afkomstig van oudere huishoudens. Ouder worden kenmerkt zich door het langer leven met (chronische) ziekten.
- Ouder worden kenmerkt zich door het langer leven met (chronische) ziekten, waardoor de zorgvraag vanuit de oudere doelgroep relatief hoog is. Met de toename van het aantal ouderen stijgt de zorgvraag. Van de mensen van 65 jaar en ouder heeft 70 procent een chronische ziekte. Van de mensen van 75 jaar en ouder heeft de helft meer dan één chronische ziekte. Van de mensen van 75 jaar en ouder met een chronische ziekte, heeft 63% twee of meer chronische ziekten (multimorbiditeit) en 32% drie of meer. Daardoor stijgt het zorgvolume met ongeveer 4% per jaar. Naar verwachting zal in 2030 circa 38% van de mensen ouder dan 75 jaar meer dan drie aandoeningen hebben.
- Veel ziekten zijn in tegenstelling tot vroeger niet meer (direct) fataal. Men leeft langer met een (chronische) aandoening. Hierdoor neemt het aantal chronisch zieken toe en hebben meer mensen meerdere aandoeningen tegelijk: Multimorbiditeit. De zorgvraag wordt complexer en neemt toe.
- Door personeelstekort in de zorg is er een noodzaak om activiteiten te clusteren.
- Ziekenhuizen worden gemiddeld steeds groter. Meer bedden in één instelling voor een grotere groep inwoners.
- Het aantal ziekenhuisopnamen neemt toe, maar het aantal dagen dat men opgenomen is, de ligduur, neemt af. De gemiddelde ligduur daalde van 8,5 dagen in 2000 tot 5,2 dagen in 2012 (OECD, 2016).
- Door nieuwe behandelingsmethoden krijgen steeds meer patiënten zorg thuis en vindt verdere concentratie van hoog complexe zorg plaats. Met behulp van mobile devices, apps en zorgrobots zal een ziekenhuisbezoek of het inschakelen van hulp in de toekomst minder vaak nodig zijn.
- Ook wordt de samenwerking met de thuiszorg geïntensiveerd doordat ouderen langer thuis wonen. Op middellange termijn veranderen de werkzaamheden van de huisarts vanwege:
    - een andere wijze van bekostiging (van aantal inschrijvingen naar gezondheidsresultaat);
    - de grotere schaal door zorgaanbod op wijk- en regioniveau;
    - de invloed van e-health (zorg via internet: chat, beeldbellen, online behandelmodules en online inzage in het eigen gezondheidsdossier. Groot voordeel hiervan is het plaats-onafhankelijke zorggebruik).
- Van oudsher is de zorg sterk gereguleerd. De regelgeving neemt af en hierdoor krijgen de reguliere instellingen steeds meer concurrentie van particuliere, kleinschalige wooninitiatieven. (Rabobank sectorrapport verpleging, verzorging en thuiszorg, 2019).
- Met het oog op de aanstaande vergrijzing in Nederland en de toename van het aantal zorgbehoevenden is zorgvastgoed de afgelopen jaren een steeds interessanter beleggingsproduct geworden.

Prognose

Behoefteraming kwantitatief en kwalitatief	
Kwantitatief	• De omvang van een zorgeenheid/ zorginstelling is afhankelijk van het type zorg dat wordt aangeboden. Zwaardere zorgindicaties hebben veelal een groter ruimtebeslag. Onder meer door meer gezamenlijke ruimten, meer ruimte voor ondersteunend personeel en voldoende ruimte voor het vervoer in bedden. • Het aantal extramuraal zorgbehoevenden neemt de komende 10 jaar toe van circa 1.880 naar circa 2.160 personen. Dit is een toename van 280 personen tot 2029. • Het aantal intramuraal zorgbehoevenden neemt de komende 10 jaar toe van circa 695 naar circa 750 personen. Dit is een toename van 55 personen tot 2029. Dit vraag om een toename van circa 55 intramurale zorgplekken binnen het zorgaanbod tot 2029.
Kwalitatief	• Een lichtere zorgvraag kan worden gerealiseerd binnen een aantal verspreide (woon)eenheden. • Ouderen hebben in toenemende mate een voorkeur voor woningen met daarin een combinatie van zorg en service (op afroep). Voor het centrum van Heerenveen zien we mogelijkheden voor het realiseren van kleinschalige en hoogwaardige complexen waarin zorg op afroep kan worden afgenomen. • Bij zwaardere en specialistische zorg is clustering van belang. De toename naar de vraag vanuit intramurale zorgbehoevenden is relatief beperkt. Mogelijk kan de toename van de vraag worden opgevangen door het uitbreiden van het aanbod op bestaande locaties.

Huisvestingswensen en –eisen

Huisvestingswensen en –eisen	
Potentiële doelgroepen	• De in Heerenveen opererende zorgaanbieders en zorginstellingen • Beleggers in zorgvastgoed
Locatievoorkeuren	• Er is een tendens vanuit de overheid om meer (zware) zorg thuis en in de buurt (decentralisatie) te organiseren. Dit heeft als gevolg dat de behandeling van medische zorg op termijn elders in de keten plaatsvindt (extramuralisering en substitutie). Bijvoorbeeld bij een focuskliniek, zelfstandig behandelcentrum (zbc) of eerstelijnscentrum. • Tegelijkertijd wordt er een steeds zwaarder beroep gedaan op thuiszorg en mantelzorgers. Daardoor is de nabijheid voor zowel de mantelzorgverlener als de verzorgende van belang. • Ouderen willen indien mogelijk graag binnen de eigen wijk worden opgevangen. • Voorzieningen voor beschermd wonen en plekken voor langdurige zorg worden bij voorkeur in een rustige woonomgeving gerealiseerd. Beschermd wonen is door het gesloten karakter minder goed te mengen met andere functies.
Huisvestingswensen	• Aan zorggebouwen worden nog geen energie-eisen gesteld. Op middellange termijn zal dat veranderen en kunnen er wel degelijk energie-eisen worden gesteld (zoals kantoorgebouwen waar vanaf 1 januari 2023 energielabel C als minimumeis geldt). • Duurzaam bouwen in de zorg houdt ook in dat de gebouwen flexibel in te richten en alternatief aanwendbaar zijn (bijvoorbeeld dat ze later als zelfstandige woningen kunnen worden verhuurd). • Gebouwen in de zorg dienen geschikt en aangepast te zijn op de afnemende/ verminderde mobiliteit en gebruik van rolstoelen en bedden (brede gangen en deurposten).

Sociaal-economische betekenis

Ruimtelijke impact en effecten	
Belang voor Heerenveen	• Door de decentralisatie is de gemeente Heerenveen verantwoordelijk geworden voor jeugdzorg, werk en inkomen en zorg aan langdurig zieken en ouderen. De decentralisatie richt zich voornamelijk op het langer thuis kunnen blijven wonen en het aanbieden van zorg in de buurt. Dit vraag om een goede spreiding en toegankelijkheid van zorgvoorzieningen in Heerenveen. • Door de clustering van specialistische zorg worden regionale zorginstellingen zoals het Tjongerschans ziekenhuis in Heerenveen steeds belangrijker.

Bijlage B: Overzicht Stec-doelgroepen

In onderstaande tabel geven we onze Stec-doelgroepen voor wonen weer. Deze indeling van 25 doelgroepen is gebaseerd op het woonmilieu, leeftijd- en samenstelling en het inkomen van het huishoudens, gecombineerd met kwalitatieve kenmerken (leefstijl, woonvoorkeuren, et cetera). We maken hierbij onder ander gebruik van gegevens van het CBS, Primos2018, WoON2015, WoOn2018 en de Lokale Monitor Wonen. Voor elke doelgroep is tevens een profiel opgesteld met een beschrijving van de doelgroep aan de hand van deze kwalitatieve kenmerken en woonwensen.

Tabel B1: overzicht Stec-doelgroepen wonen

Naam doelgroep	Woon-milieu	Leeftijd en samenstelling	Inkomen*	Aandeel	
				Nederland	Heerenveen**
JULB (jong urbaan, laag budget)	Stedelijk	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	4,8%	4,46%
JUMI (Jong, Urbaan, MiddenInkomen)		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden	1,0%	0,86%
Yuppies		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	hoog	2,2%	2,48%
Geboren en getogen		gezinnen	laag en midden	6,0%	2,65%
Stads-elite		gezinnen	hoog	9,6%	10,87%
KISS (klein inkomen, stedelijke setting)		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	6,4%	5,08%
Midlife, Mid-City		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	7,8%	3,78%
Oudere eenvoud stedelijk		alleenstaanden en stellen 65+	laag	6,5%	7,05%
Stedelijk genieten		alleenstaanden en stellen 65+	midden en hoog	3,2%	0,64%
Vroeg Volwassen	Suburbaan	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	2,3%	0,93%
Veel voor weinig		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden en hoog	1,9%	1,60%
Familie doorzon		gezinnen	laag en midden	4,0%	0,00%
Ruimte en Gemak		gezinnen	hoog	11,0%	9,46%
Jong geleerd, oud gedaan		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	4,1%	3,90%
Woonerf Welgestelden		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	7,2%	5,84%
SubStedelijke Senioren		alleenstaanden en stellen 65+	laag	6,8%	8,54%
Ruim(t)egenieters / zilveren rand		alleenstaanden en stellen 65+	midden en hoog	4,8%	5,95%
JOLO (JOng LOkaalgebonden)	Landelijk	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	0,4%	0,00%
Blijvers en Terugkeerders		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden en hoog	0,4%	2,49%
Rurale ruimtezoekers gezin		gezinnen	laag	0,6%	0,00%
Gegoed ruraal gezin		gezinnen	midden en hoog	3,7%	9,48%
Blijf-in-de-wijkers		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	0,9%	1,28%

Stadsontwijkers / Off the (Stedelijk) grid		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	1,9%	5,33%
Landelijke eenvoud		alleenstaanden en stellen 65+	laag	1,5%	4,57%
Landelijke luxe		alleenstaanden en stellen 65+	midden en hoog	1,1%	2,75%

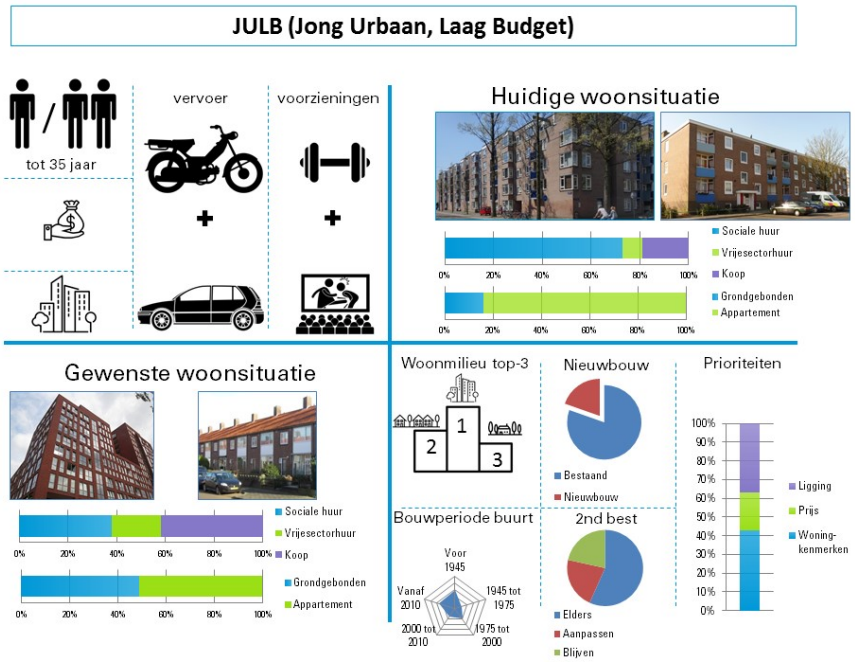
Bron: Stec Groep (2019). *Inkomensgrenzen: tot € 36.798 (laag), € 36.798 tot € 47.040 (midden) en € 47.040 + (hoog). ** indicatief op basis van Stec-doelgroepenindeling.

De 9 stedelijk georiënteerde doelgroepen in ons model verwachten we het meest kansrijk te zijn voor het wonen in het centrumgebied van Heerenveen, mits deze doelgroepen worden bediend met passende woonproducten. We lichten deze stedelijke doelgroepen hierna kort toe, telkens met een korte profielschets.

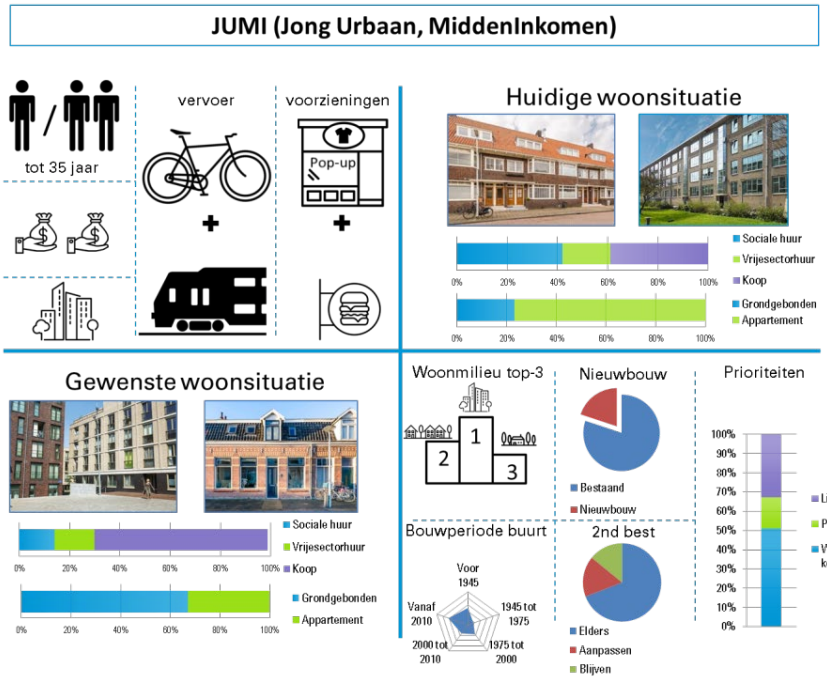
Stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen tot 35 jaar

Binnen de stedelijk georiënteerde doelgroepen tot 35 jaar onderscheiden we de '**JULB'**, **'JUMI's'** en '**YUPPIES'.**

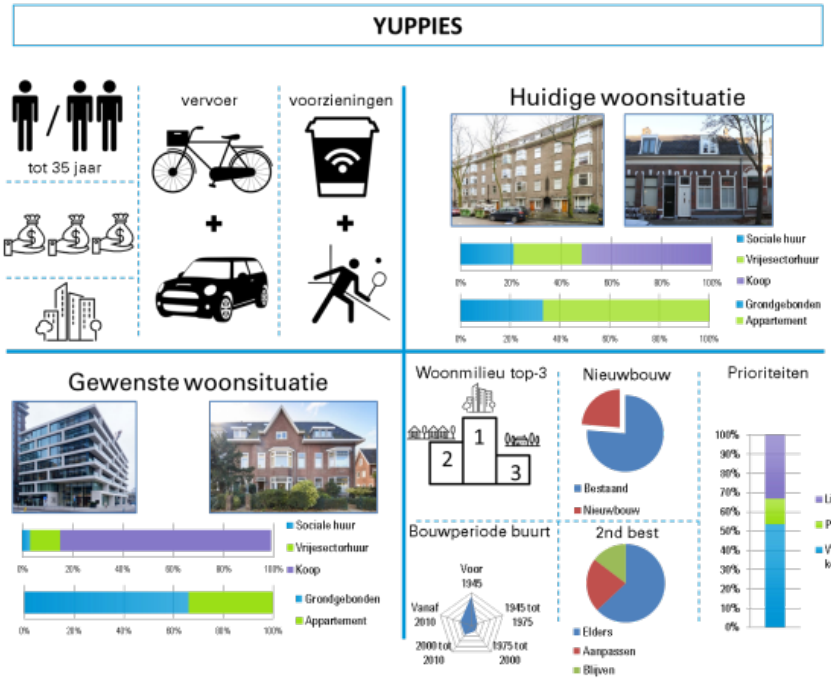
De '**JULB'** groep is vaak geboren en getogen in de stad waar ze nog woont. Ze hebben een klein budget en zijn veelal laag tot middelbaar opgeleid. Vanwege hun inkomen en prijsstelling in Heerenveen zijn zij sterk aangewezen op sociale huur. Relatief laat gaat men dan ook zelfstandig wonen, vaak een portiek- of galerijflat als starterswoning. Liefst blijft men in de wijk waar men is opgegroeid, al is de keuzevrijheid van de 'JULB' beperkt.



'JUMI's' zijn jonge huishoudens (alleenstaanden en stellen tot 35 jaar) met een middeninkomen. Vaak hoogopgeleid, met enkele jaren werkervaring en stedelijk georiënteerd. Zij wonen bij voorkeur op loop- of fietsafstand van hippe, stedelijke voorzieningen zoals kledingboetiekjes en horeca (koffietentje, burgerbar, wijnbar). Zij verdienen te veel voor een sociale huurwoningen, maar vaak weer te weinig voor een koop-woning. Bovendien hechten zij aan flexibiliteit. Een appartementen in de Middenhuur sluit daarom goed aan. Deze doelgroep is sterk georiënteerd op de fiets en het OV, eventueel aangevuld met een deelauto. Goede OV-bereikbaarheid is daarom een must. Autobereikbaarheid is minder doorslaggevend. Een deel van de 'JUMI's' woont nu in een sociale huurwoning maar wil naar een koop- of vrijesectorhuurwoning verhuizen, passend bij hun groeiende inkomen. Hier kunt u met het stedelijk woonprogramma in Heerenveen op inspelen.



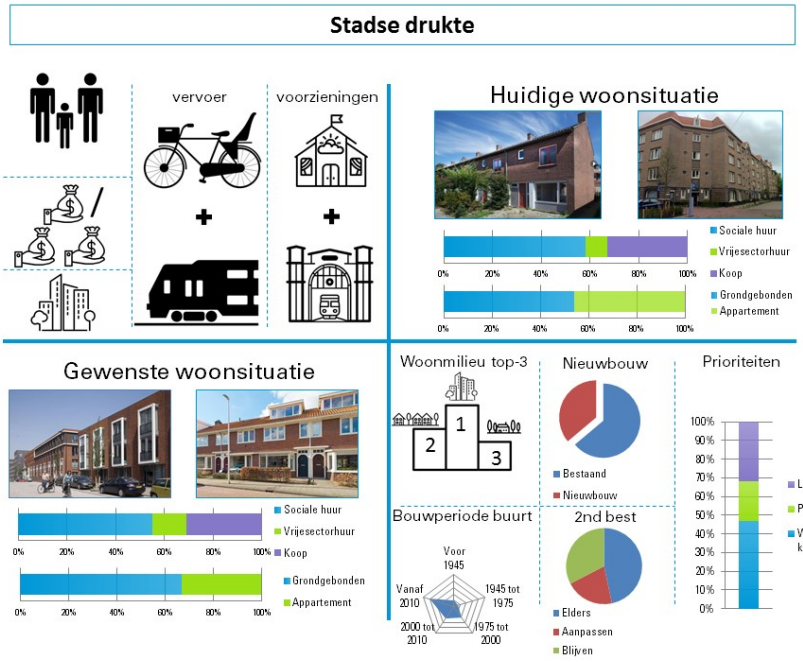
'Yuppies' zijn alleenstaanden en stellen tot 35 jaar met een hoog inkomen en een voorkeur voor een stedelijk woonmilieu. Ze zijn carrièregericht en hebben een sterke binding met de stad vanwege hun carrière of sociale leven. De eisen die zij stellen aan de omgeving lijken sterk op die van de 'JUMI's': hippe, hoogstedelijke voorzieningen op loop- en fietsafstand. 'Yuppies' hebben echter meer bestedingskracht, zijn minder OV-georiënteerd en maken meer gebruik van een eigen auto. Voor korte afstanden pakken ze de fiets. De 'Yuppies' verkiezen een nieuwbouwappartement in het centrum van Heerenveen vanwege het comfort van nieuwbouw boven een minder comfortabel, oudere woning elders in Heerenveen. De ligging op loopafstand van het centrum van voorzieningen en op fietsafstand van het station is voor hen de reden dat ze kiezen voor het centrumgebied en niet voor een appartement in bijvoorbeeld Skoatterwâld.



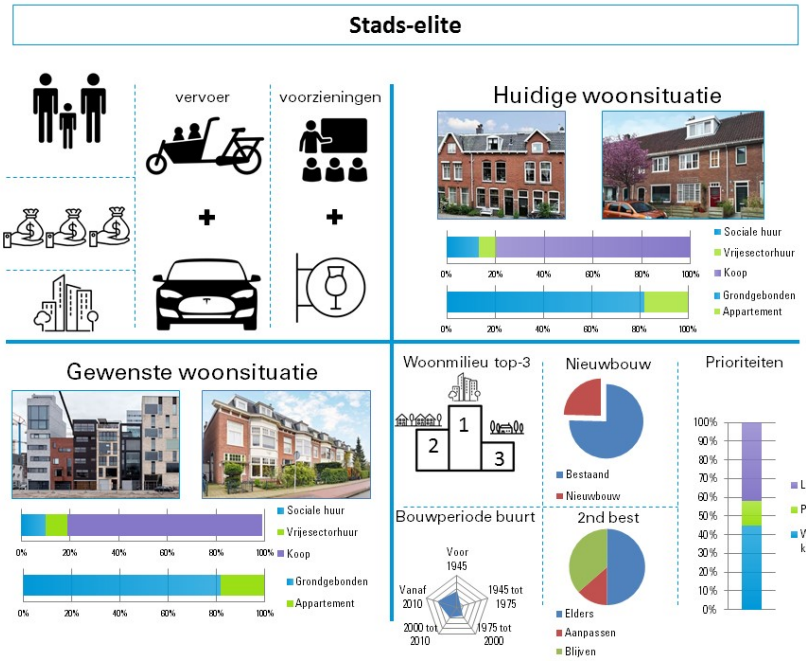
Stedelijk georiënteerde gezinnen

Binnen de stedelijk georiënteerde gezinnen onderscheiden we de doelgroepen **'stadse drukte' en 'stads-elite'**

De doelgroep '**stadse drukte**' zijn (1-ouder) gezinnen met een gemiddeld inkomen die graag in de nabijheid van stedelijke voorzieningen wonen. Ze zoeken een betaalbare woning met tuin en voldoende ruimte voor de kinderen. Anders dan de suburbaan georiënteerde gezinnen die in een nieuwbouwwoningen in Skoatterwâld landen kiezen ze in verband met de betaalbaarheid voor een woning met een kleiner oppervlak en een compacter kavel. Ook het huren van een woning behoort voor hen tot de mogelijkheden. Ze maken ten opzichte van andere gezinnen vaker gebruik van de fiets en het openbaar vervoer.



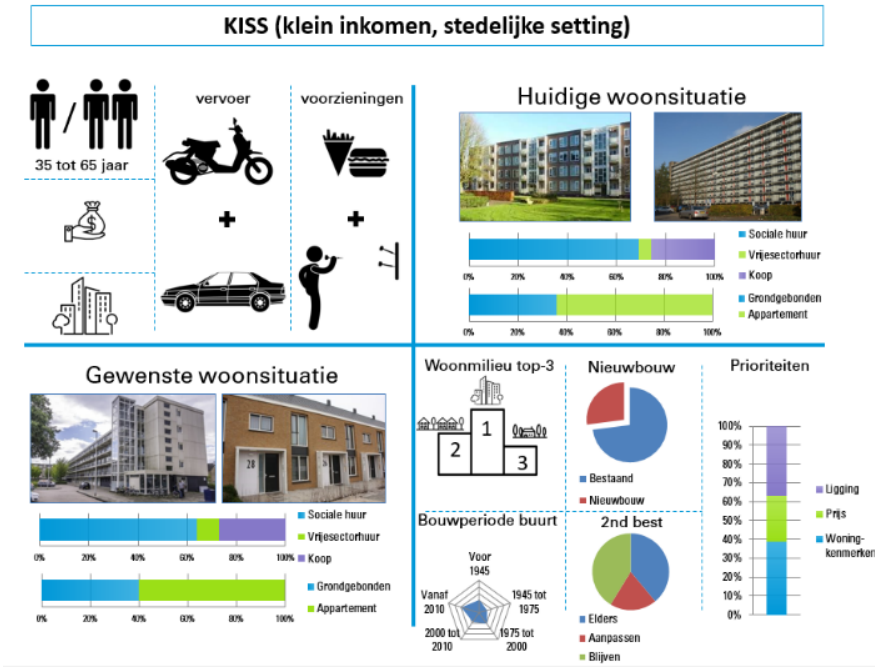
De **'Stads-elite'** zijn welgestelde gezinnen met een hoog inkomen. Genoeg middelen om de wens naar stedelijk wonen, ruimte en privacy met elkaar te combineren. Zo niet, is dat vaak reden voor een verhuizing. Ruime grondgebonden panden, met een diepe stadstuin zorgen voor voldoende rust en privacy. Voldoende groen, parken en grachten in de directe woonomgeving of autoluwe woonstraten zijn kwaliteiten waar deze doelgroep waarde aan hecht. Ze stellen hoge eisen aan voorzieningen, waaronder onderwijs. De doelgroep is sterk auto georiënteerd en heeft bij voorkeur een laadpaal voor de deur. Kinderen worden met de bakfiets, maar vaak ook met de auto naar school gebracht, op weg naar werk.



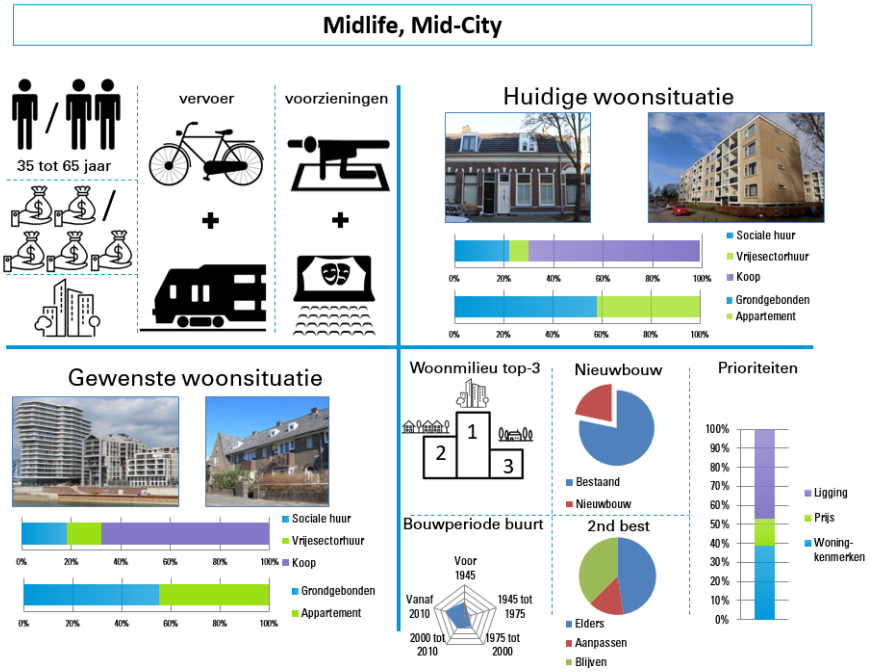
Stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen 35 tot 65 jaar

Binnen de stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar onderscheiden we de doelgroepen '**KISS' en 'Midlife, Mid-City'**

De 'KISS' doelgroep bestaat uit stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar, met een laag inkomen (tot € 36.798). Door dit lage inkomen zijn zij veelal aangewezen op sociale huur woningen. Het is een doelgroep die door het lage inkomen minder mobiel is dan de doelgroepen met hogere inkomens. De 'KISS' doelgroep is veelal woonachtig in naoorlogse appartementen in de sociale huur, in en rondom het centrumgebied van Heerenveen.



De **'Midlife, Mid-City'** doelgroep is carrièregericht en kiest voor de levendigheid van het centrum van Heerenveen, in combinatie met een ruime, comfortabele woning. Meestal grondgebonden, maar hoog-waardige appartementen dicht bij stedelijke voorzieningen vormen een goed alternatief. Het gaat dan om relatief grote appartementen, met goede buitenruimte en riant uitzicht. Een goede ligging van de woning is voor deze groep minstens zo belangrijk als de kenmerken van de woning zelf. 'Midlife, Mid-City' huishoudens reizen vaak per fiets of OV, een deel verkiest een eigen auto.

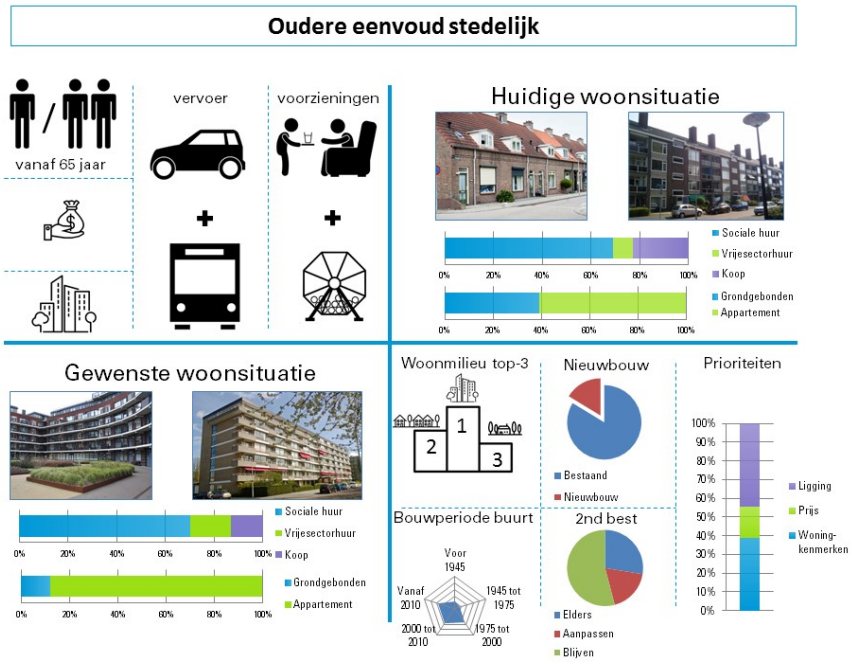


Deze groep heeft geen thuiswonende kinderen (meer) en heeft daardoor veel bestedingsruimte en vrijetijd. Meer dan de jongere doelgroepen en gezinnen hecht deze groep bovendien waarde aan de nabijheid van culturele voorzieningen zoals theater en musea.

Stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen 65 jaar en ouder

Binnen de stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen van 65 jaar en ouder onderscheiden we de doelgroepen '**Oudere eenvoud' en 'Stedelijk genieten'**

De doelgroep **'Oudere eenvoud'** woont veelal al vele jaren in dezelfde woning in het centrum van Heerenveen. Qua wooncomfort zijn de woningen daardoor vaak niet up-to-date, maar door gereguleerde huurprijsstijgingen wel erg goedkoop. Een verhuisstap gaat vaak gepaard met aanzienlijk hogere woonlasten. Veelal verhuist men pas bij een stijgende zorgvraag. Een verhuisstap moet tot meer wooncomfort leiden. De doelgroep kent de buurt en bewoners door en door en voelt zich door veranderingen in de buurt wel minder thuis.



De **'Stedelijk genieten'** doelgroep betreft stedelijk georiënteerde, vitale 65-plushuishoudens met een midden- tot hoog inkomen. Zij geven de voorkeur aan een levendige woonomgeving op een goed bereikbare locatie. 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. Ze staan nog midden in het leven, beoefenen hobby's en krijgen vaak bezoek van (klein)kinderen. 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 ruim appartement hechten 'stedelijke genieters' dan ook aan een goede autobereikbaarheid.

