



Leidend Kader Roerdelta

Onderzoek VVD-fractie naar betrokkenheid en zienswijze
Roermondse makelaars

13 mei 2020

1. Onderzoeksaanleiding

Parkeren is nu al een 'hot issue' in Roerdelta Fase 1 (ook in samenhang met de bezoekers van ECI Cultuurfabriek), in de Voorstad St. Jacob (ook in relatie tot de bezoekers van de jachthaven) en voor het winkelende publiek en watertoeristen in Roermond-West. De mobiliteit wordt straks ook in het plangebied Roerdelta 2 en Roerdelta 3 fors beperkt, zo volgt uit het Leidend Kader Roerdelta. Roerdelta garandeert geen parkeerplaats meer aan huis! Je zult als bewoner in sommige gevallen enkele honderden meters moeten lopen. Je beschikt als bewoner niet over een vaste, eigen parkeerplaats. De Roerdelta wordt een autoluwe buurt, waar fietsers en voetgangers prioriteit hebben. Inprikkers leiden het gemotoriseerde verkeer naar parkeerhubs aan de rand van het plangebied. De smalle Voorstad St. Jacob wordt afgesloten voor niet-bestemmingsverkeer. Parkeren wordt slim en uit het zicht opgelost. De impact van gemotoriseerd verkeer wordt geminimaliseerd. Roerdelta wordt gebouwd voor mensen met een leefstijl die geen waarde hecht aan autobezit!

De VVD-fractie heeft het college tijdens de gezamenlijke commissievergadering van 16 april 2020 verzocht aan te geven hoe zij de grootte van de kopers- en huurdersmarkt heeft vastgesteld voor woningen waar de auto niet direct voor de deur kan worden geparkeerd. Wethouder Waajen antwoordt dat de gemeente "natuurlijk veel contact heeft met makelaars" en dat "de indruk bestaat, ook bij de ontwikkelaar, dat er zeker behoefte is aan woningen, ook voor mensen met een bepaalde leefstijl".

De VVD-fractie is op zoek gegaan naar de achtergronden van dit antwoord.

2. Onderzoeksverantwoording

De VVD-fractie heeft kwantitatief onderzoek gedaan onder de Roermondse makelaars. De omvang van de steekproef omvat een twaalfstal makelaarskantoren die lid zijn van de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen (NVM) en VastgoedPro, de beroepsvereniging voor vastgoedprofessionals en gevestigd in Roermond. Er is gebruik gemaakt van een gestandaardiseerde vragenlijst van vier vragen, waarbij de respondenten voor het antwoord op de eerste drie vragen konden kiezen uit een 'ja' of 'nee'. Deze antwoorden zijn maar op één manier te interpreteren. De steekproef is representatief omdat (nagenoeg) alle makelaars in Roermond zijn benaderd. De response lag opvallend hoog. Maar liefst 67% van de makelaars heeft gereageerd en alle vragen beantwoord. Hierdoor kunnen 'harde' uitspraken worden gedaan die gelden voor de gehele populatie. Makelaars blijken graag hun antwoord op vraag 3 te willen toelichten. Deze reacties nemen wij onverkort over in dit onderzoeksverslag. Eén makelaarskantoor heeft informeel en meer in het algemeen gereageerd. Deze reactie is niet meegenomen in de registratie van de response. De respondenten blijven anoniem.

3. Onderzoeksuitkomsten

Toelichting: 'ja' is groen; 'nee' is rood.

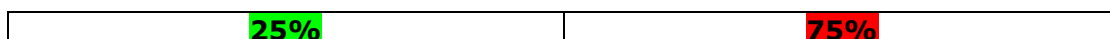
1. Is er door de gemeente Roermond of door het Q-team namens de gemeente Roermond contact met u gezocht in het licht van of na de formulering van het Leidend Kader Roerdelta?



2. Is u de vraag gesteld hoe u als makelaar/expert tegen de vraag aankijkt of er voor het concept voldoende interesse bestaat in de kopers- of huurdersmarkt?



3. Ziet u voldoende kansen voor een dergelijk concept in de kopers- of huurdersmarkt?



Het antwoord is door de respondenten veelal toegelicht. In willekeurige volgorde (redactioneel ongewijzigd):

- *Ja, tenzij er sprake is van een hele reeks aan randvoorwaarden waaraan voldaan moet worden om de kansen ook daadwerkelijk te benutten. En niet zoals in Roerdelta fase 1 alle ambities die er voor het gebied lagen, snel af te schalen en huizen te plaatsen die goedkoop te produceren zijn. Dat is helaas het leidmotief van Roerdelta fase 1 geworden en een strakke sturing op het uitvoeren van de ambities is noodzakelijk voor het welslagen van het plan.*
- *De kopers en de huurdersmarkt zijn twee zeer verschillende uitgangspunten; jongere huurders zijn eerder bereid om een concessie te doen, zoals geen parkeerplaats voor de auto omdat hun huursituatie toch slechts van tijdelijke aard is. Kopers willen er niet op achteruit gaan ten opzichte van hun huidige wooncomfort bij de aanschaf van een nieuwbouwwoning. Praktische zaken zoals "laden/lossen" havens voor het uitladen van de boodschappen voor de deur en het inladen van de kleine kinderen zou een welkome aanvulling zijn op het huidige plan. Als makelaar heb ik moeite met de wens om sociale huur en de vrije huursector gelijk te stellen. De locatie is naar mijn mening te goed voor de sociale huurmarkt, dure vrije huursector appartementen aan het water zijn er al voldoende in Jazz City en Achter de Cattentoren. Die hebben geen parkeerprobleem. Vergeet niet dat oudere mensen niet alleen een mooi uitzicht wensen maar ook praktisch zijn ingesteld. Ver moeten lopen om bij de geparkeerde auto te komen kan een heel groot nadeel zijn voor deze doelgroep. De looproute langs het water en de brug is veelbelovend. Ik hoop dat de nieuwe wijk een mooie vormgeving krijgt en het historische karakter van de Voorstad gewaarborgd blijft. Geen goedkope eenheidsworst en prefab woningbouw zoals aan de Molenweg e.o. is gerealiseerd. Alleen de woningen aan de Ackros (en de appartementen ook) zijn de locatie waardig. Moderne bouw kan ook maar dan wel in combinatie met vooruitlopende technieken en duurzaamheid. Wil je deze nieuwe wijk een stads karakter geven dan moet je naar mijn mening ook voorzieningen naar die wijk halen, zoals wellicht wat daghoreca, (ook afhaal voor de nieuwe buurt) maar vooral voorzieningen zoals een supermarkt of kleinere speciaalzaken. De supermarkten bevinden zich aan de andere kant van het centrum op een kleine Jan Linders in Herten en een kleine jumbo na natuurlijk. Lastige vraagstukken, hopelijk komen jullie tot een goed resultaat en wordt de binnenstad eindelijk met de mooie waterkant verbonden.*
- *Deze vraag is niet simpelweg met ja of nee te beantwoorden. Dit is mede afhankelijk van de prijs-kwaliteit. Auto parkeren is een heel belangrijke punt, maar als de prijs*

goed is omdat er verder voldoende voordelen te noemen zijn, zijn kopers bereid om dit te accepteren.

Als u mij deze vraag 2 maanden geleden had gesteld, had ik gezegd: ja. Er is grote vraag naar nieuwbouwwoningen. Omdat er amper concurrentie is, zullen kandidaten die toch willen kopen, ook nadelen voor lief nemen, omdat ze toch graag een nieuwbouwhuis kopen. Hoe meer concurrentie, hoe kritischer gekeken wordt naar het product. Als de verkoop per vandaag van start zou gaan, dan is er nog steeds veel vraag, er is nog geen afnemende vraag naar woningen. Maar als de corona-crisis zorgt voor afnemende werkgelegenheid, stijgende hypotheekrente en daarmee dus ook een kleinere vraag naar woningen, dan verandert de druk op de woningmarkt. En dan worden de kopers wellicht weer veel kritischer over het project, de voor- en nadelen enz.

- *Nee. Kopers cq huurders willen gewoon de auto onder in de parkeergarage hebben staan. Oude mensen ivm boodschappen, slecht ter been of met een rolstoel, qua veiligheid etc etc . Onze kopersmarkt is een oudere generatie voor appartementen en geen jongeren zoals in A'dam. De jongeren willen wel huren, daar is een markt voor. Ze huren kortstondig ivm lage rentestand en dan kopen, het moet ook geen doorvoer lager worden. Qualiteit moet behouden blijven en dat krijg je door ouderen te huisvesten qua koop en ouderen (55 plus) waar de kinderen het huis uit zijn ook qua koop en huur. Deze 55 plus groep wordt steeds groter.*
- *Nee. Dergelijke concepten zijn naar mijn mening alleen bespreekbaar in zeer grote Gemeenten of metropolen. Daar is men opgegroeid met het openbaar vervoer hetgeen het enige alternatief is. 15 minuten lopen naar je eigen parkeerplaats is geen alternatief. In de "grote stad" is op iedere hoek van de straat een supermarkt en een bus of metrostation!*
- *NEE, auto(bereikbaarheid) is belangrijk!*

4. Bevinden de potentiële kopers zich momenteel in Roermond en Limburg of zijn het voornamelijk mensen die zich willen onttrekken aan de drukte in de randstad?

Over het antwoord bestaat consensus: kopers komen uit de driehoek Eindhoven, Venlo, Maastricht, met het grootste accent op Roermond en omgeving, vervolgens Zuid-Limburg en daarna Noord-Limburg/Oost-Brabant.

Eén respondent heeft het antwoord nadrukkelijk toegelicht (redactioneel ongewijzigd):

De potentiële kopers bevinden zich in Roermond en omstreken, op provinciaal niveau meer in Zuid-Limburg dan in Noord-Limburg en eventueel de regio Eindhoven. Dat maak ik op uit de bijgehouden verhuisbewegingen via de NVM. Van de 2060 verhuisbewegingen (zijn verhuisde personen naar Roermond) kwamen er 20 uit (stad) Eindhoven en circa 40 uit Parkstad Limburg. Uit de Randstad slechts ca. 35 in totaal. Veel kopers uit de Randstad zijn juist erg gesteld op de ruimte rondom hun woning en de extra's zoals een oprit en garage.

4. Conclusies

- a) Uit het onderzoek blijkt dat de gemeente noch het Q-team met de Roermondse makelaars heeft gesproken.
- b) Uit het onderzoek blijkt dat de gemeente, het Q-team noch de ontwikkelaar een beroep heeft gedaan op de expertise van de Roermondse makelaars.
- c) 75% van de Roermondse makelaars geeft aan dat er onvoldoende kansen zijn voor het leefstijlconcept van het Q-team in de huidige kopers- en huurdersmarkt.
- d) 25% van de Roermondse makelaars geeft aan dat zij onder voorwaarden voldoende kansen zien voor het leefstijlconcept van het Q-team in de huidige kopers- en huurdersmarkt.