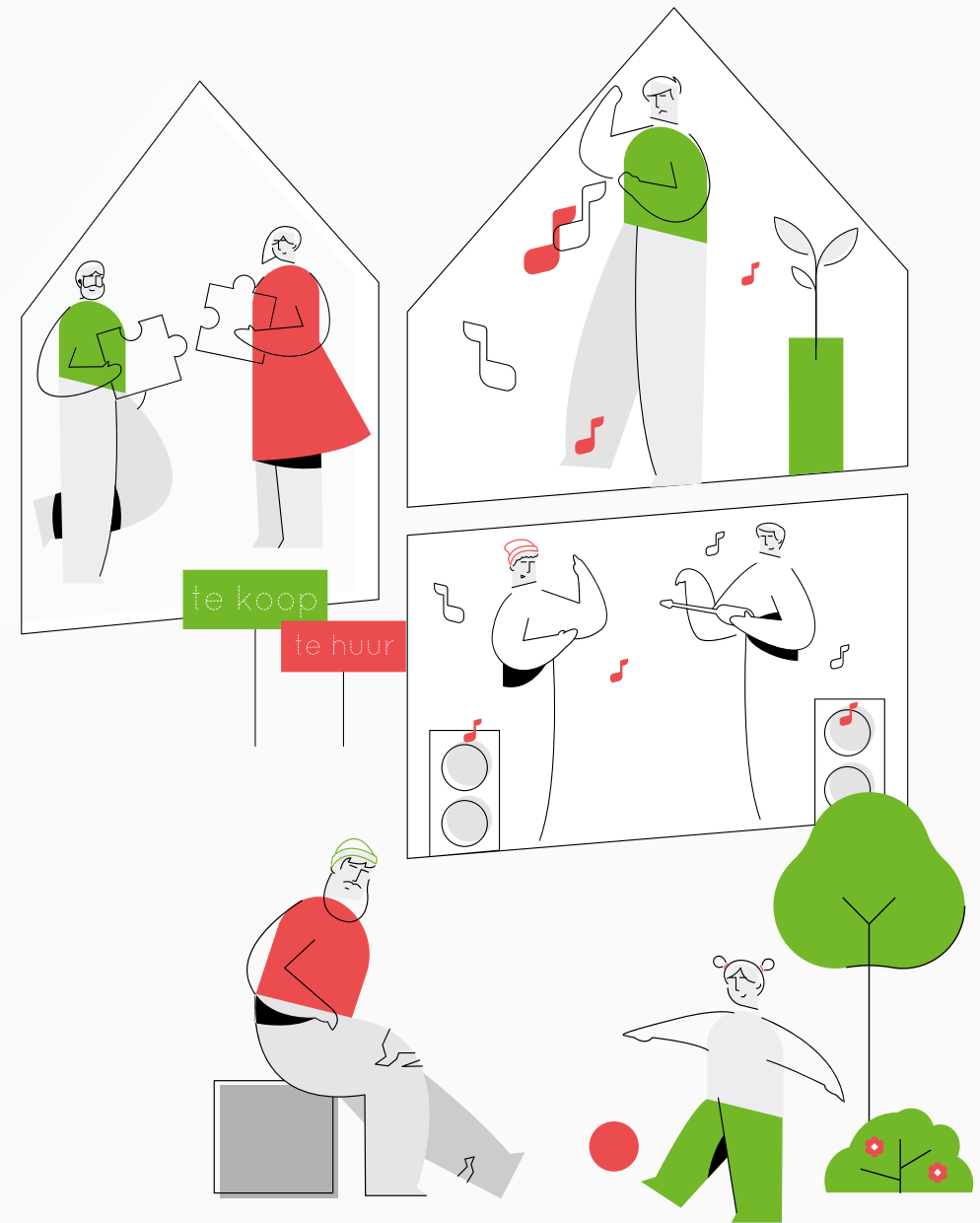


# COMPANEN

## Schaalsprong Tiel

Kansen voor woningbouw



## Gemeente Tiel

6 november 2025

Definitief

Ontrafel de trend. **Kijk vooruit.**

DATUM	6 november 2025
TITEL	Schaalsprong Tiel
OPDRACHTGEVER	Gemeente Tiel
AUTEUR(S)	Jeroen Wissink Teun van Schendel
PROJECTNUMMER	281.109/G
STATUS	Definitief

Ontrafel de trend.  
Kijk vooruit.

Tivolilaan 205  
6824 BV Arnhem  
Postbus 1174  
6801 BD Arnhem

[www.companen.nl](http://www.companen.nl)  
[info@companen.nl](mailto:info@companen.nl)  
026 351 25 32

KvK-nummer: 09035291  
BTW-nummer: NL001826517B01

# Inhoud

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Conclusies en aanbevelingen</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Tiel in beeld</b>	<b>12</b>
3.1	Huidige functioneren woningmarkt	12
3.2	Positie van Tiel in de regio	17
3.3	De kracht van Tiel	22
<b>4</b>	<b>Kansrijke doelgroepen</b>	<b>25</b>
4.1	Potentieel marktgebied	25
4.2	Leefstijlgroepen	26
<b>5</b>	<b>Toekomstige vraagontwikkeling</b>	<b>32</b>
5.1	Prognose woningbehoefte	32
5.2	Vertaling naar een bouwprogramma	33
	<b>Bijlage I: Woningvoorraad naar buurt</b>	<b>35</b>
	<b>Bijlage II: Leefstijlgroepen</b>	<b>36</b>

# 1 Inleiding

## Aanleiding

De gemeente Tiel staat aan de vooravond van een grote schaa sprong. In de periode tot 2035 heeft de gemeente de ambitie gesteld om te groeien naar 50.000 inwoners. Om deze groei te realiseren wil Tiel in de komende jaren ongeveer 5.000 nieuwbouwwoningen bouwen. Deze bevolkingsgroei is nodig om de diversiteit in de stad te vergroten en daarmee de vitaliteit van Tiel te versterken. Tiel speelt momenteel een grote rol in de huisvesting van verschillende (kwetsbare) aandachtsgroepen. Kwetsbare doelgroepen wonen bovengemiddeld vaak in Tiel en ook in de huisvesting van arbeidsmigranten speelt Tiel een belangrijke rol. Dit heeft effect op de leefbaarheid en de draagkracht van voorzieningen. Wil Tiel haar regiofunctie en voorzieningenniveau toekomstbestendig houden, dan is meer balans in de samenstelling van de bevolking en woningvoorraad essentieel.

Het vergroten van de diversiteit in bevolkingssamenstelling en woningvoorraad vraagt om een ontwikkelstrategie die gericht is op meer dan alleen de bouw van de juiste woningen. Naast woningbouw is ontwikkeling van het voorzieningenniveau, werkgelegenheid, bereikbaarheid, groen en recreatie essentieel om dit te bereiken. Om de juiste ontwikkelstrategie uit te werken is het belangrijk goed zicht te hebben op de potentie van Tiel en de vraag van de potentiële doelgroepen.

## Doel van dit onderzoek

Om de juiste keuzes te kunnen maken wil de gemeente inzicht hebben in de mogelijkheden en randvoorwaarden voor het aantrekken van potentiële doelgroepen. Wat is het beeld van potentiële doelgroepen die zich willen vestigen in Tiel, wat zijn hun kenmerken en wat zijn de woonmilieus, welke voorzieningen en woonproducten spreken hen aan? Daarnaast moet het

onderzoek ook inzicht bieden in de kritische succesfactoren om dit voor elkaar te krijgen en de maatregelen die hiervoor genomen moeten worden.

De onderzoeksvragen luiden als volgt:

- Waar bevinden zich de potentiële doelgroepen die in de komende 10 tot 15 jaar naar Tiel kunnen verhuizen?
- Welke sociaaleconomische kenmerken, leefstijlen en voorkeuren kenmerken deze doelgroepen?
- Wat is de verwachte vraag naar woningbouw in Tiel, uitgesplitst naar doelgroep?
- Welke typen woonmilieus, voorzieningen en woonproducten sluiten aan bij de behoeften van deze doelgroepen?
- Wat zijn de belangrijkste kritische succesfactoren om deze doelgroepen te verleiden om naar Tiel te verhuizen?
- Welke beleidsmaatregelen, samenwerkingen en communicatie-inspanningen zijn hiervoor noodzakelijk?

## Onderzoeksopzet

Om de vragen in dit onderzoek te beantwoorden hebben we diverse (feitelijke) bronnen geanalyseerd:

- De analyse van de bevolkings- en huishoudenssamenstelling is gebaseerd op basis van CBS-gegevens. Hierbij gebruiken wij de kernindeling (bij het CBS 'wijken' genoemd) van het CBS. Het CBS maakt onderscheid in Tiel-Kern, Tiel-Noord, Tiel-Zuid en Kapel Avezaath en Wadenoijen.
- Op basis van de Primos-prognose (2024) is de verwachte ontwikkeling van de bevolking, de huishoudens en de woningbehoefte in beeld gebracht.
- De verhuisbewegingen zijn in beeld gebracht met behulp van CBS-Microdata. Deze microdatabestanden geven inzicht in alle feitelijke verhuisbewegingen in de periode 2017 tot en met 2023.

- Daarnaast is voor de kwalitatieve invulling van de woningvraag gebruik gemaakt van de uitkomsten van het WoON2024.
- In een marktkennerpanel zijn de belangrijkste kwaliteiten en aandachtspunten voor de woningmarkt in Tiel in beeld gebracht.

## 2 Conclusies en aanbevelingen

### Tielse urgentie voor een schaa sprong

#### *Bevolking groeit minder hard dan in de regio*

Er is voor Tiel een duidelijke urgentie om te groeien in bevolkingsomvang om de differentiatie te vergroten en daarmee de vitaliteit te versterken. De bevolking van Tiel is in vergelijking tot de regiogemeenten minder hard gegroeid. De groei komt met name voort uit buitenlandse migratie. Het binnenlands migratiesaldo was jaren negatief, maar laat een (voorzichtige) stijgende lijn zien.

#### *De samenstelling woningvoorraad is eenzijdig, zeker in vergelijking tot regio*

De samenstelling van de woningvoorraad is relatief eenzijdig. Kenmerkend voor de voorraad is het grote aandeel sociale huurwoningen, appartementen en rijwoningen. Slechts 17% van de woningvoorraad is een twee-onder-een-kap of vrijstaande woning. Ter vergelijking; in de regio Rivierenland is dit ruim 43%. Dit betekent dat er relatief veel betaalbaar woningaanbod is in Tiel, maar dat doorstromers of vestigers met een iets hoger budget weinig keuzemogelijkheden hebben. Binnen Tiel zijn er grote verschillen in samenstelling van de woningvoorraad. In Tiel-Zuid en Wadenoijen en Kapel Avezaath staan relatief veel (ruime) koopwoningen, terwijl in Tiel-Kern en Tiel-Noord relatief veel huurwoningen staan.

#### *De druk op de woningmarkt neemt toe*

De koopvoorraad in Tiel heeft een relatief gunstig prijsniveau. Halverwege 2024 lag de mediane transactieprijs van een koopwoning in Tiel op € 410.000. Het prijsniveau is relatief gunstig ten opzichte van andere gemeenten in de regio.

Toch is de druk op de woningmarkt sterk opgelopen en verwisselen koopwoningen zeer snel van eigenaar; gemiddeld binnen een maand.

#### *Gemiddeld is de woningvoorraad met 115 woningen per jaar gegroeid*

In de periode 2017 tot en met 2024 is de woningvoorraad met bijna 115 woningen per jaar gegroeid. De groei van de voorraad komt daarmee uit op 5,1%. In de periode 2020 tot en met 2023 is de woningvoorraad relatief sterk gegroeid. In deze periode is de voorraad met gemiddeld 160 woningen per jaar toegenomen. In 2024 lag de groei, met 30 woningen, aanmerkelijk lager dan in de jaren ervoor.

#### *Meeste vestigers komen uit buurgemeenten*

De meeste vestigers uit andere gemeenten in Nederland komen uit Buren, West Betuwe en Neder-Betuwe. Daarnaast valt op dat er relatief veel verhuisbewegingen plaatsvinden tussen Tiel en Utrecht. In de afgelopen jaren zijn er relatief veel jonge huishoudens tot 35 jaar in Tiel komen wonen. Zij richten zich met name op Tiel-Kern en Tiel-Noord. Tiel-Zuid en Wadenoijen trekken naar verhouding meer gezinnen.

#### *Kapel Avezaath trekken juist iets meer gezinnen*

Jongere huishoudens hebben doorgaans een lager inkomen. Dit blijkt ook uit de inkomenssamenstelling van vestigers. Ruim 60% van de vestigers in Tiel heeft een inkomen tot de sociale huurgrens. Ongeveer 46% van de vestigers heeft een middelbaar opleidingsniveau en ongeveer 30% een hoger opleidingsniveau. Vestigers in de overige gemeenten van Rivierenland hebben naar verhouding vaker een hoger opleidingsniveau (48%).

#### **Tielse kwaliteiten**

Tiel heeft verschillende kwaliteiten die aantrekkelijk zijn voor woningzoekenden. De stad is centraal gelegen en goed bereikbaar per auto (A15).

Daarnaast heeft de stad een rijke historie en zijn er verschillende plekken in het centrum die herinneren aan dit verleden. Met de aanwezigheid van een ziekenhuis, een schouwburg en het ROC heeft Tiel een aantal voorzieningen die een regionale functie hebben. Daarnaast genieten Appelpop en het Fruitcorso landelijke bekendheid. Tiel is omringd door water, groen en natuur. De gunstige ligging ten opzichte van de Waal, de Linge en de Betuwe maakt het aantrekkelijk voor mensen die houden van rust en natuur.

### **Tielse uitdagingen**

Tegelijkertijd zijn er ook de nodige uitdagingen. Het imago van Tiel staat onder druk. Er is relatief veel sociale problematiek en Tiel scoort op onderdelen als leefbaarheid, criminaliteit en overlastsituaties minder goed ten opzichte van andere gemeenten. Daarnaast is de huidige woningvoorraad relatief eenzijdig en zijn de mogelijkheden voor doorstromers of huishoudens met een iets grotere beurs beperkt. Tot slot staat de kwaliteit van bestaande buurten onder druk. Hierbij gaat het zowel om de kwaliteit van de woningvoorraad als de openbare ruimte.

### **Tielse kansen**

Zowel in bestaande wijken als aan de randen van Tiel is er ruimte voor het realiseren van nieuwbouw om zodoende meer differentiatie in het woningaanbod te creëren. De regio Rivierenland groeit relatief hard in bevolkingsomvang, evenals de omliggende stedelijke gebieden zoals Utrecht, Arnhem/Nijmegen en Den Bosch. Door de juiste woonproducten te bieden en in te spelen op de directe marktvraag kan Tiel profiteren van deze groei.

Door de grote schaarste op de woningmarkt is het voor woningzoekenden steeds lastiger om een woning te vinden. Met name in de stedelijke gebieden zijn de wachtlijsten voor een sociale huurwoning lang en is er niet of nauwelijks betaalbaar aanbod in de vrije sectorhuur of koop. Hierdoor vergroten starters

en doorstromers hun zoekgebied in hun zoektocht naar passende, betaalbare woonruimte.




### **Gebieden binnen 45 tot 60 minuten reisafstand**




Verhuispatronen zijn doorgaans redelijk stabiel. De meeste mensen verhuizen vanwege een verandering in de samenstelling in het huishouden. Denk aan jongeren die voor het eerst zelfstandig gaan wonen, stellen die gaan samenwonen of stellen die juist uit elkaar gaan. Daarbij geldt dat de meeste mensen verhuizen over een relatief korte afstand. Mede hierom is gekeken naar gebieden die binnen 45 tot 60 minuten reisafstand van Tiel liggen, zowel per auto als per openbaar vervoer. De verwachting is dat potentiële vestigers met name uit deze regio's komen. Hieronder vallen de regio Utrecht, regio Den Bosch, regio Arnhem-Nijmegen en de regio Rivierenland.

### **Potentieel kansrijke leefstijlen**

Binnen de verschillende leefstijlgroepen zijn er kansrijke en minder kansrijke groepen. Dit heeft te maken met de mate waarin de groepen zich oriënteren op stedelijk gebied of bereid zijn over een grotere afstand te verhuizen. Stedelijke starters en Yuppen en Dinkies richten zich sterker op hoogstedelijke woonmilieus. Voor senioren geldt dat zij doorgaans minder snel geneigd zijn om over een grotere afstand te verhuizen. Op basis van de achtergrondkenmerken zijn de meest kansrijke doelgroepen:

- Settlers
- Traditionele stellen
- Carrièregerichte stellen
- Traditionele gezinnen
- Moderne gezinnen
- Welgestelde medioren

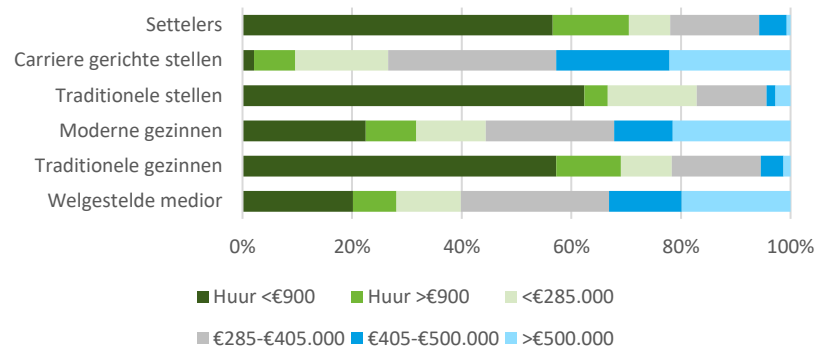
Settlers	Traditionele stellen	Carrièregerichte stellen
		
<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gemiddeld inkomen</li> <li>Lager/middelbaar geschoold</li> </ul> <p><b>Gewenst woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Betaalbaar wonen</li> <li>Sterk gericht op huur</li> <li>Sterke voorkeur appartement</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rustige kindvriendelijke buurt</li> <li>Wonen in buitenwijk</li> </ul>	<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lager of middeninkomen</li> <li>Lager opgeleid</li> </ul> <p><b>Gewenst woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sterke voorkeur huur</li> <li>Goede prijskwaliteitsverhouding</li> <li>Oriëntatie grondgebonden woning</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dagelijkse voorzieningen in nabijheid</li> <li>Parkeren voor deur</li> </ul>	<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Midden of hoog inkomen</li> <li>HBO/universitair geschoold</li> </ul> <p><b>Gewenst woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sterke oriëntatie op koop en dure huur</li> <li>Wil keuzevrijheid</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Goede bereikbaarheid auto/OV</li> <li>Aanwezigheid gemakdiensten en horecavoorzieningen</li> </ul>

Traditionele gezinnen	Moderne gezinnen	Welgestelde medior
		
<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Alle inkomensklassen</li> <li>Alle opleidingsniveaus</li> </ul> <p><b>Gewenst woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zowel huur als koop</li> <li>Oriëntatie grondgebonden woning</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kindvriendelijke omgeving</li> <li>Rustige, groene woonbuurt</li> <li>Nabijheid voorzieningen</li> </ul>	<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Bovenmodaal inkomen</li> </ul> <p><b>Gewenst woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hoofdzakelijk oriëntatie koop</li> <li>Vraag naar 2-1 kap/vrijstaand</li> <li>Zoekt woning met nieuwbouwkwaliteit (duurzaamheid)</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kindvriendelijke omgeving</li> <li>Aanwezigheid kinderopvang, scholen, sportvoorzieningen</li> </ul>	<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Modaal tot bovenmodaal</li> <li>Actieve levenswijze</li> </ul> <p><b>Gewenst woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kiest steeds vaker voor koop</li> <li>Levensloopgeschikt, gestapeld en grondgebonden</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wil dichtbij voorzieningen wonen</li> <li>Nabijheid natuur van belang</li> </ul>

## Gewenste eigendomsverhouding

Traditionele stellen en gezinnen richten zich sterk op de (sociale) huursector. Dit heeft te maken met hun inkomenspositie en mogelijkheden op de koopmarkt. Carrièregerichte stellen, moderne gezinnen en welgestelde mediores richten zich juist meer op een koopwoning. Een groot deel hiervan zoekt in het segment van € 405.000 of meer.

Figuur 2.1: Gewenste eigendomsverhouding potentieel kansrijke leefstijlen

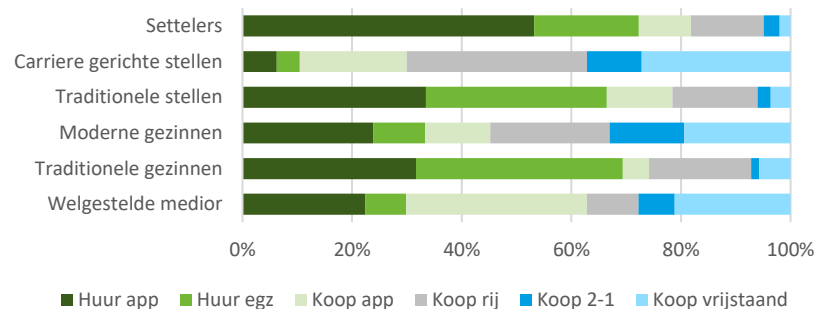


Bron: WoON2024, bewerking Companen.

### Gewenste woning

Settlers, traditionele stellen en welgestelde medioren richten zich doorgaans iets meer op gestapelde woningen. De overige groepen richten zich met name op grondgebonden woningtypen, zoals rijwoningen, twee-onder-een-kap en vrijstaande woningen.

Figuur 2.2: Gewenst woningtype potentieel kansrijke leefstijlen



Bron: WoON2024, bewerking Companen.

### Ontwikkeling bevolking

Primos gaat in de periode tot 2035 uit van een toename van +2.160 inwoners en in de periode tot 2040 +3.790 inwoners. In het scenario Schaa sprong groeit het aantal inwoners met +7.575 tot 2035 en +11.915 in de periode tot 2040. Het scenario regionale groei ligt daartussenin en gaat ervan uit dat Tiel groeit met +3.620 inwoners tot 2035 en +5.685 tot 2040.

Figuur 2.3: Bevolkingsontwikkeling, 2025 - 2040

	2025	2030	2035	2040	2025-2035	2025-2040
Basis	42.425	43.200	44.585	46.215	+2.160	+3.790
Regionale groei	42.425	44.005	46.045	48.110	+3.620	+5.685
Schaalsprong	42.425	45.910	50.000	54.340	+7.575	+11.915

Bron: Primos 2024, bewerking Companen.

### Ontwikkeling woningbehoefte

Om te groeien naar 50.000 inwoners is realisatie van minimaal 4.400 woningen nodig. Het basisscenario is geraamd op 1.895 woningen. Het Schaa sprongscenari o ligt bijna 2.500 woningen hoger. Met een benodigde productie van 440 woningen per jaar ligt de opgave bijna vier keer zo hoog dan in de feitelijke ontwikkeling in de komende jaren. Zou Tiel zich ontwikkelen volgens de regionale groeiverwachting dan is een woningproductie van bijna 260 woningen per jaar nodig.

Figuur 2.4: Woningvoorraadontwikkeling, 2025 - 2040

	2025	2030	2035	2040	2025-2035	2025-2040
Basis	18.735	19.615	20.630	21.550	+1.895	+2.815
Regionale groei	18.735	19.981	21.305	22.435	+2.570	+3.700
Schaalsprong	18.735	20.845	23.135	25.340	+4.400	+6.605

Bron: Primos 2024, bewerking Companen.

## Aanbeveling voor een programma

Op basis van de hiervoor beschreven analyses is een programma-advies opgesteld. Dit is gebaseerd op basis van de markt vraag van de beoogde doelgroepen in Tiel, de ambities van de gemeente en de opgaven die er liggen. Het uitgangspunt is circa 25 - 30% huur en 70 - 75% koop. Van de huur is 18% sociale huur conform de woondeal. Het overige deel bestaat uit middenhuur en vrije sector huur.

Figuur 2.5: Indicatief woningbouwprogramma

	Aandeel
Huur appartement	20%
Huur eengezinswoning	5 - 10%
Koop appartement	10 - 15%
Koop rijwoning	20 - 25%
Koop 2-1 kap	15 - 20%
Koop vrijstaande woning	15%
<b>Totaal</b>	<b>100%</b>

## Haalbaarheid van schaa sprong Tiel

De ambitie om te groeien naar 50.000 inwoners in 2035 is een forse trendbreuk ten opzichte van de ontwikkeling in de afgelopen jaren en is een aanzienlijke opgave. Het realiseren van deze schaa sprong vraagt op verschillende vlakken om een passend antwoord. Hiervoor is het belangrijk om in te spelen op de navolgende aspecten.

### *De Schaa sprong vraagt een forse omslag*

Om de schaa sprong te realiseren moet de woningbouwproductie bijna verviervoudigen ten opzichte van de productie in de afgelopen jaren. De instroom van vestigers moet fors omhoog. Dit is een omslag die niet van de ene op de andere dag gerealiseerd kan worden. Het is belangrijk om gestaag de productie te verhogen en ruimte te creëren voor flexibiliteit in het programma.

Daarbij is het ook van belang om een continue bouwstroom op gang te brengen die bestaat uit relatief grotere projecten.

### *Versnellen van de woningbouwproductie*

Het is noodzakelijk dat de gemeente zich minder richt op particuliere initiatieven en meer op het binden van professionele projectontwikkelaars. Alleen zo kan er op grotere schaal en in hoger tempo gebouwd worden. Daarbij is het van belang om open te staan voor innovatieve ontwikkelmethoden, zoals prefab, om de productie te versnellen en de realisatiekracht te vergroten.

### *Omslag in ambtelijke capaciteit*

Om de schaa sprong te realiseren moeten er de komende jaren veel woningbouwprojecten in gang worden gezet. Dit vraagt om voldoende capaciteit binnen de ambtelijke organisatie in de hele keten. Van projectleiders tot plantoetsers. Dit betekent ook dat er een gezamenlijke urgentie wordt gecreëerd om de opgave te realiseren.

### *Voeg toe wat nog ontbreekt*

Het is duidelijk dat de woningvoorraad relatief eenzijdig is. Daarom is het belangrijk om woonproducten toe te voegen die ontbreken in de woningvoorraad. Het gaat daarbij om (meer) koopwoningen en meer ruime grondgebonden woningen. Op deze manier kan een bredere groep woningzoekenden bediend worden en vergroot Tiel de aantrekkingskracht op vestigers. Bij het aanbrenge n van meer differentiatie is het belangrijk om ook te kijken naar de verschillen tussen wijken in Tiel. Dit om te voorkomen dat de verschillen tussen de wijken alleen maar groter worden.

### *Profileren op prijs-kwaliteit*

De kracht van Tiel is dat Tiel een aantrekkelijke prijs-kwaliteitverhouding biedt voor starters en doorstromers op de woningmarkt. In Tiel krijg je relatief veel

‘waar voor je geld’. Dit is ook de reden waarom veel jonge huishoudens zich vestigen in Tiel. Om aantrekkelijk aanbod voor starters en doorstromers van de gemeente te realiseren is het belangrijk om ook nieuwbouwwoningen met een goede prijs-kwaliteitverhouding te realiseren. Op deze manier is het mogelijk om concurrerend te zijn met gemeenten in de regio. Dit kan bijvoorbeeld door inzet van vernieuwende bouwtechnieken of door aantrekkelijke grondprijzen.

#### ***Gebiedscampagne en gebiedsmarketing***

Om de vraag in Tiel te vergroten is een gebiedscampagne en een goede gebiedsmarketing van groot belang. Begin met gebiedsmarketing en ga daarna over naar projectmarketing en productmarketing. Om woningzoekenden te enthousiasmeren voor wonen in Tiel is het het allerbelangrijkste dat zij een goed beeld hebben van wat ze kopen. Hiervoor moeten zij een beeld krijgen over hoe het gebied er over 5, 10 of 15 jaar uit gaat zien.

#### ***Het draait niet alleen om het bouwen van woningen***

Het bouwen van extra woningen is overigens niet een autonome pullfactor. Om de marktvrage te vergroten moet er samenhang zijn met het creëren van voldoende werkgelegenheid, voldoende (openbare, culturele en maatschappelijke) voorzieningen en verbetering van de kwaliteit van de woonomgeving. Extra woningbouw kan hier een belangrijke aanjager in zijn, maar het is essentieel om de opgave vanuit een breder perspectief aan te vliegen.

### 3 Tiel in beeld

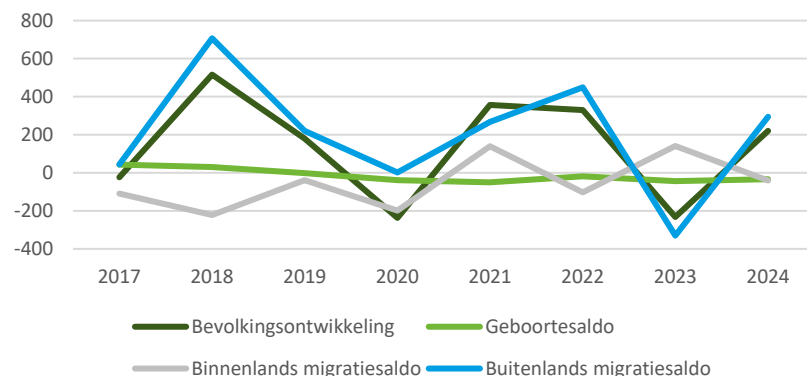
In dit hoofdstuk beschrijven we de huidige situatie in Tiel. Hoe heeft de bevolking en woningvoorraad zich in de afgelopen jaren ontwikkeld? Wie wonen er in Tiel? Wie verhuizen er naar Tiel en wat is de positie van Tiel in de regio?

#### 3.1 Huidige functioneren woningmarkt

##### Aantal inwoners is beperkt gegroeid

Het aantal inwoners is in de afgelopen jaren in beperkte mate gegroeid. Op 1 januari 2025 telde Tiel ongeveer 42.590 inwoners. Sinds 2017 is het aantal inwoners met +1.100 inwoners toegenomen, dit is een groei van +2,7%. De bevolkingsgroei ligt daarmee lager dan de groei in Nederland (5,6%) en de groei in de regio Rivierenland (7,2%).

Figuur 3.1: Tiel: Bevolkingsontwikkeling en migratie, 2017 - 2024

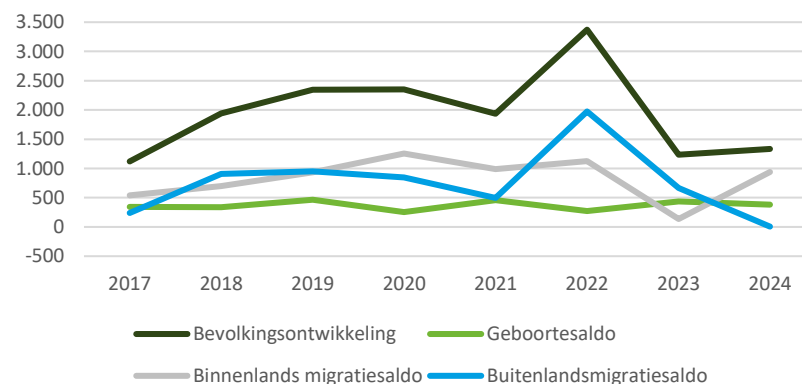


Bron: CBS, 2025.

##### Tiel groeit door migratie

Tiel is de afgelopen jaren gegroeid door migratie, en dan met name door buitenlandse migratie. Het buitenlands migratiesaldo is met uitzondering van 2023 elkaar jaar positief, maar laat jaarlijks een sterk wisselend beeld zien. Het binnenlands migratiesaldo laat een (voorzichtige) stijgende lijn zien. Tot 2020 was er sprake van een vertrekoverschot; in de jaren daarna is dit omgebogen naar een (beperkt) vestigingsoverschot. Het geboortesaldo ligt net onder de nullijn. Dit betekent dat er meer sterftegevallen zijn dan geboorten.

Figuur 3.2: Rivierenland exclusief Tiel: Bevolkingsontwikkeling en migratie, 2017 - 2024



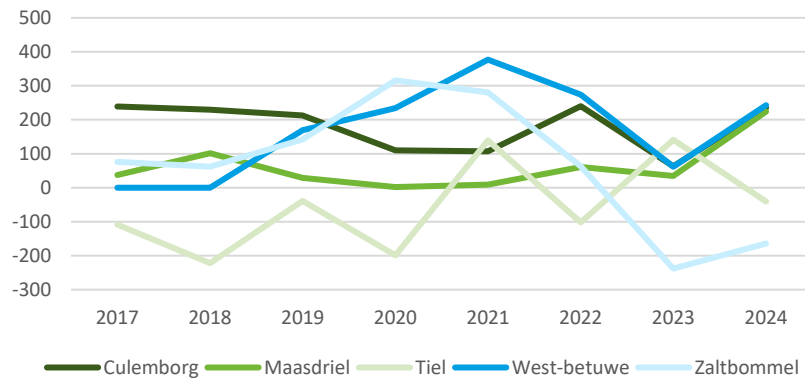
Bron: CBS, 2025.

De bevolkingsontwikkeling in de regio Rivierenland wijkt duidelijk af van Tiel. In de regio is er sprake van zowel een positief binnen- als buitenlands migratiesaldo. Ook is het geboortesaldo in de regio de afgelopen jaren stabiel positief gebleven.

### Relatief laag binnenlands migratiesaldo in Tiel

In het onderstaande figuur is het binnenlands migratiesaldo vergeleken met een aantal gemeenten in de regio. Hieruit blijkt dat gemeenten als Culemborg, Maasdriel en West Betuwe een overwegend positief binnenlands migratiesaldo hebben. Zaltbommel heeft alleen in 2023 en 2024 een negatief migratiesaldo.

Figuur 3.3: Ontwikkeling binnenlands migratiesaldo regiogemeenten, 2017 - 2024

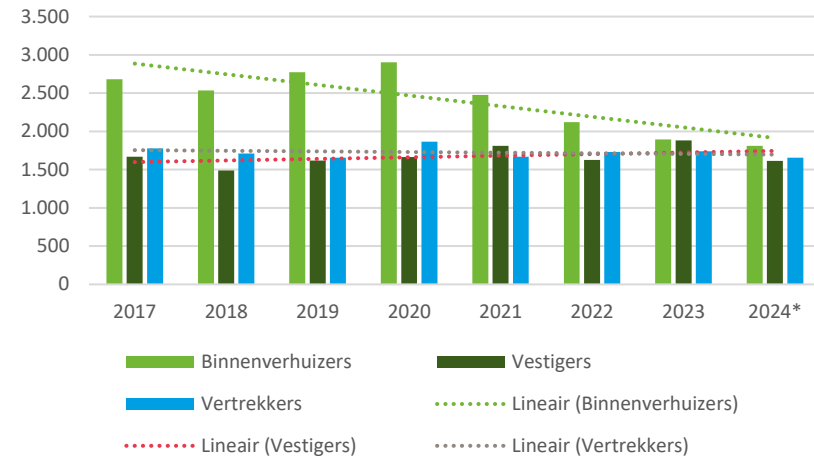


Bron: CBS, 2025.

### Toename vestigers en afname binnenverhuizers

Het aantal binnengemeentelijke verhuisbewegingen nam de afgelopen jaren af. Tegelijkertijd valt op dat het aantal vestigers in de afgelopen jaren licht is toegenomen, terwijl het aantal vertrekkers relatief stabiel is.

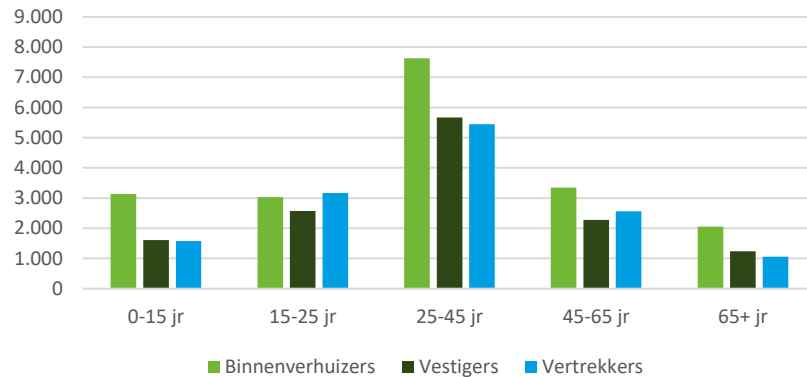
Figuur 3.4: Verhuizingen binnenverhuizers, vestigers en vertrekkers, 2017 - 2024



Bron: CBS, 2025 (\*voorlopige cijfers).

De verschillen tussen de leeftijdsgroepen van vestigers en vertrekkers zijn beperkt. Uit Tiel vertrekken meer mensen in de leeftijdsgroepen 15 - 25 jaar en 45 - 65 jaar dan dat zich er vestigen. In de overige leeftijdsgroepen is juist sprake van een instroom: daar vestigen zich meer mensen in Tiel dan er vertrekken.

Figuur 3.5: Verhuizingen naar leeftijdsgroepen, binnenverhuizers, vestigers en vertrekkers, 2017 - 2024\*

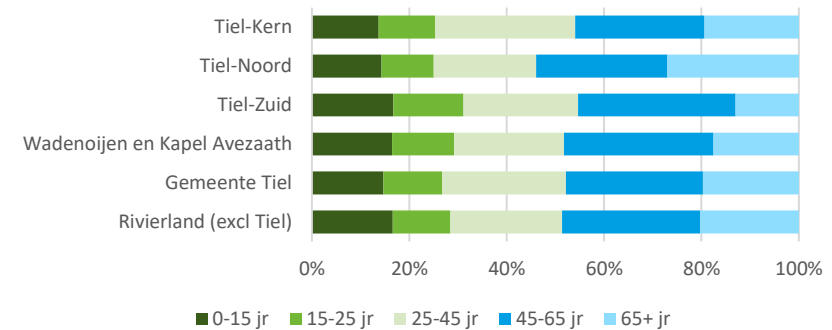


Bron: CBS, 2025 (\*voorlopige cijfers).

### Bevolkingssamenstelling naar leeftijd

De bevolkingssamenstelling naar leeftijdsklasse is redelijk vergelijkbaar met de samenstelling in de regio. Ruim een kwart van de inwoners van Tiel is jonger dan 25 jaar en ongeveer één op de vijf inwoners is 65 jaar of ouder. Binnen Tiel valt op dat in Tiel-Noord relatief veel 65-plussers wonen, namelijk 27%. In Tiel-Zuid wonen relatief veel kinderen en jongeren en mensen in de leeftijd 25 tot 45 jaar.

Figuur 3.6: Bevolkingssamenstelling naar leeftijdsklasse, 2024



Bron: CBS, 2025.

### Samenstelling woningvoorraad naar eigendom

In 2024 telde de woningraad 18.722 woningen. Van deze voorraad zijn 10.484 koopwoningen, 6.365 corporatiewoningen en 1.838 woningen van overige verhuurders.

Tabel 3.1: Samenstelling woningvoorraad naar eigendom, 2024

	Aantal	Aandeel
Koopwoning	10.529	56%
Huurwoning - corporatie	6.339	34%
Huurwoning - overig	1.838	10%
Onbekend	16	0%
<b>Totaal</b>	<b>18.722</b>	<b>100%</b>

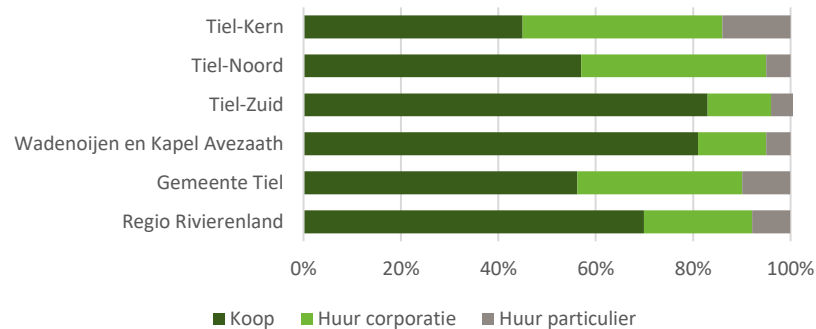
Bron: CBS, 2025.

### Tiel heeft een groot aandeel corporatiewoningen

In vergelijking tot de regio Rivierenland (exclusief Tiel) heeft Tiel een relatief groot aandeel sociale huurwoningen. Dit aandeel ligt beduidend hoger dan in

de regio. In de overige gemeenten in de regio Rivierenland is gemiddeld 22% van de voorraad een corporatiewoning. Daarnaast valt op dat ook het aandeel particuliere huurwoningen in Tiel (10%) hoger ligt dan in de regio (8%). Binnen de gemeente Tiel zijn er eveneens grote verschillen in de samenstelling van de woningvoorraad. In Tiel-Zuid en Wadenoijen en Kapel Avezaath staan relatief veel koopwoningen, terwijl in Tiel-Kern (41%) en Noord (38%) relatief veel corporatiewoningen staan. Op buurtniveau zijn de verschillen in woningvoorraad naar eigendom nog groter (zie bijlage). Zo hebben de buurten Hertogenwijk, De Lok, Tiel-West en Wadenoijenlaan meer dan 60% sociale huur. De buurten Latenstein en Rauwenhof hebben daarentegen nog geen 5% corporatiewoningen. Opvallend is het hoge aandeel particuliere huur in de buurten Binnenstad (48%) en Rauwenhof (25%).

Figuur 3.7: Samenstelling woningvoorraad naar eigendom per wijk/regio, 2024



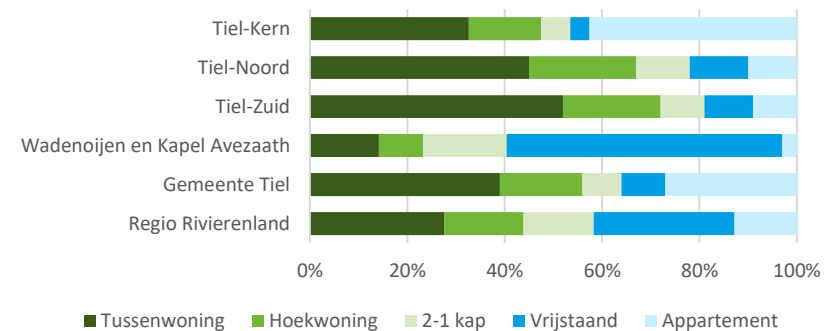
Bron: CBS, 2025.

### Samenstelling woningvoorraad wijkt sterk af van de regio

De verschillen in samenstelling naar eigendom zie we ook terug in de verschillen in de samenstelling naar type. In vergelijking tot de regio staan er relatief veel appartementen en (kleine) rijwoningen in Tiel. Het aandeel twee-

onder-een-kap (8%) en vrijstaande woningen (9%) ligt aanmerkelijk lager dan in de regio. In de regio Rivierenland is 43% van de voorraad een twee-onder-een-kap of vrijstaande woning. Binnen de gemeente staan naar verhouding veel appartementen in Tiel-Kern (43%). Per buurt verschilt de woningvoorraad naar type sterk (zie bijlage). In buurten zoals Binnenstad, Hertogenwijk, Tiel-West en Wadenoijenlaan staan naar verhouding veel appartementen (bijna 60% of meer).

Figuur 3.8: Samenstelling woningvoorraad naar type per wijk/regio, 2024

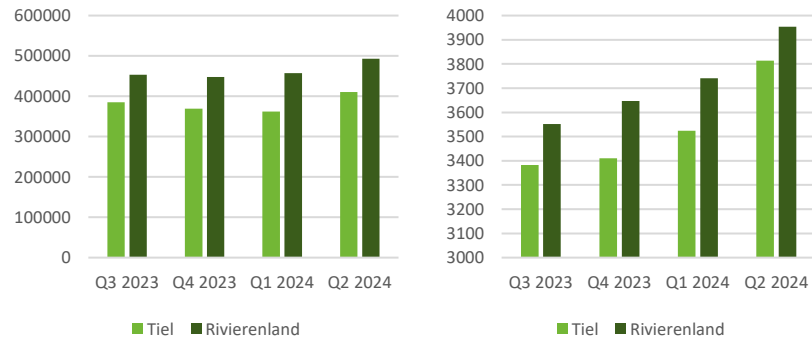


Bron: CBS, 2025.

### De gemiddelde koopprijs ligt lager dan in de regio

De koopvoorraad in Tiel heeft een relatief gunstig prijsniveau. Halverwege 2024 lag de mediane transactieprijs van een koopwoning in Tiel op € 410.000. Daarmee ligt de mediane transactieprijs beduidend lager dan in de regio (€ 493.000). Dit komt in belangrijke mate door het verschil in aanbod. Waarin Tiel de voorraad bestaat uit relatief veel appartementen en rijwoningen, staan er in de regio relatief veel twee-onder-een-kap en vrijstaande woningen. De mediane transactieprijs per m<sup>2</sup> bedroeg in het tweede kwartaal van 2024 € 3.813 per m<sup>2</sup>. In de regio Rivierenland was dit € 3.953 per m<sup>2</sup>.

Figuur 3.9: Mediane transactieprijs (links) en mediane transactieprijs per m2 (rechts)

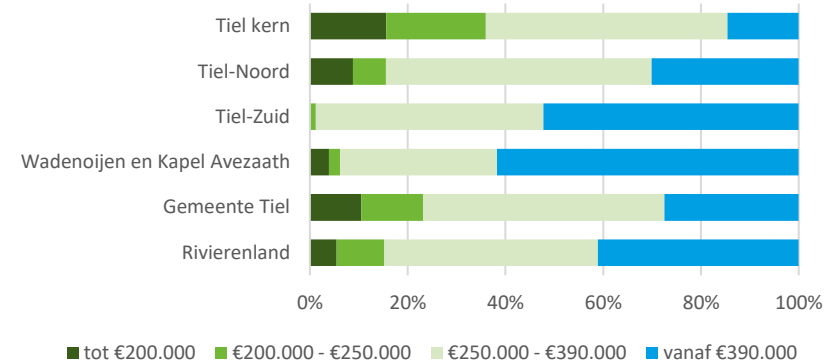


Bron: NVM, 2024.

### Bijna driekwart koopwoningen heeft WOZ-waarde tot € 390.000

Tiel heeft naar verhouding meer koopwoningen met een WOZ-waarde tot € 390.000 dan in de regio aanwezig zijn. Bijna driekwart heeft een WOZ-waarde tot € 390.000. In de regio Rivierenland is dit bijna 60%. Binnen Tiel staan de woningen tot € 390.000 met name in Tiel-kern en Tiel-Noord. Tiel-Kern heeft naar verhouding de goedkoopste woningvoorraad in de gemeente, ruim een derde van de koopwoningen heeft hier een waarde tot € 250.000.

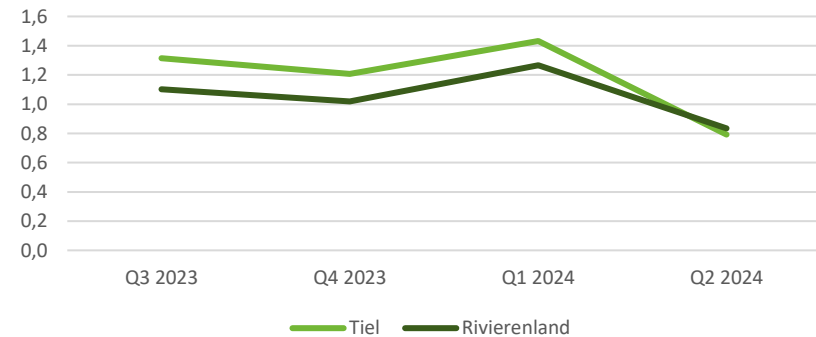
Figuur 3.10: Koopvoorraad naar WOZ-klasse, 2024



Bron: Woonmonitor regio Rivierenland, 2025.

Onderstaand figuur laat zien dat woningen doorgaans zeer snel van eigenaar verwisselen. De mediane verkooptijd lag in het tweede kwartaal van 2024 onder een maand en is vergelijkbaar met de verkooptijd in de regio.

Figuur 3.11: Mediane verkooptijd in maanden, 2023 - 2024

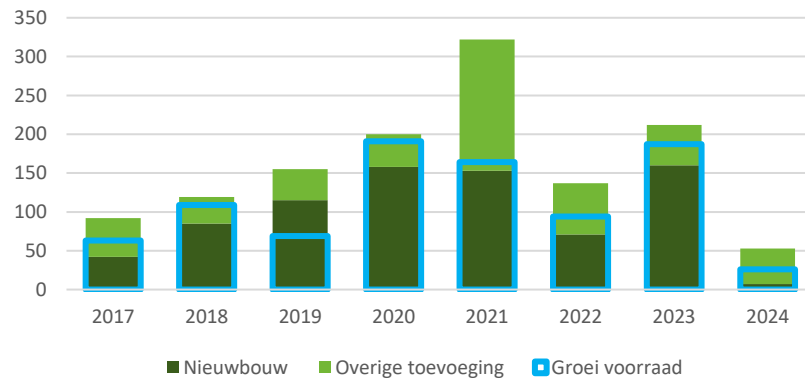


Bron: NVM, 2024.

### Ontwikkeling woningbouwproductie

In de periode 2017 tot en met 2024 is de woningvoorraad met bijna 115 woningen per jaar gegroeid. De groei van de voorraad komt daarmee uit op 5,1%. In de periode 2020 tot en met 2023 is de woningvoorraad relatief sterk gegroeid. In deze periode is de voorraad met gemiddeld 160 woningen per jaar toegenomen. In 2024 lag de groei, met 30 woningen, aanmerkelijk lager dan in de jaren ervoor.

Figuur 3.12: Ontwikkeling woningvoorraad, 2017 - 2024



Bron: CBS, 2025.

## 3.2 Positie van Tiel in de regio

### Meeste vestigers komen uit buurgemeenten

De meeste vestigers uit andere gemeenten in Nederland komen uit Buren, West Betuwe en Neder-Betuwe. Daarnaast valt op dat er relatief veel verhuisbewegingen plaatsvinden tussen Tiel en Utrecht.

Tabel 3.2: Vestigers en vertrekkers per gemeente, 2017 - 2023

2017 - 2023	Vestigers	Vertrekkers	Saldo
Buren	1.648	1.676	-28
West Betuwe	955	904	51
Neder-Betuwe	633	574	59
Utrecht	579	504	75
Culemborg	487	346	141
West Maas en Waal	378	605	-227
Overig Rivierenland	296	331	-35
Overig NL	6.781	7.208	-427
<b>Totaal</b>	<b>11.757</b>	<b>12.148</b>	<b>-391</b>

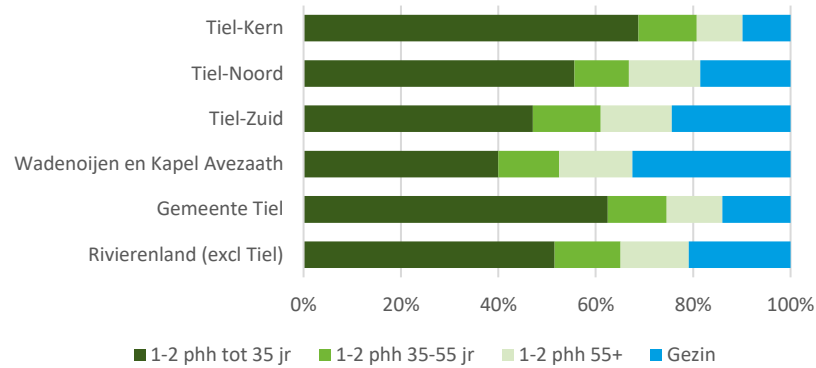
Bron: CBS, 2025 (\*voorlopige cijfers).

### Tiel heeft een sterke aantrekkingskracht op jonge huishoudens

In de afgelopen jaren zijn er relatief veel jonge huishoudens tot 35 jaar in Tiel komen wonen. Ruim 60% van de vestigers in de afgelopen jaren was een één- of tweepersoonshuishouden tot 35 jaar. Met name in Tiel-Kern komen veel jonge huishoudens wonen (69%). Daarmee wijkt Tiel af van de overige gemeenten in de regio. De regio Rivierenland trekt naar verhouding juist meer gezinnen aan. Binnen de gemeente richten gezinnen zich juist sterker op Tiel-Zuid (24%) en Wadenoijen en Kapel Avezaath (33%).

De grote aantrekkingskracht van Tiel op jonge huishoudens en beperkte aantrekkingskracht op gezinnen wordt mede bepaald door het woningaanbod in de gemeente. Jonge huishoudens hebben doorgaans een lager inkomen en kunnen in Tiel een start op de woningmarkt maken. Gezinnen, die vaak een ruimer budget hebben, kiezen eerder voor een woning elders in de regio.

Figuur 3.13: Huishoudenssamenstelling vestigers Tiel, 2017 - 2023

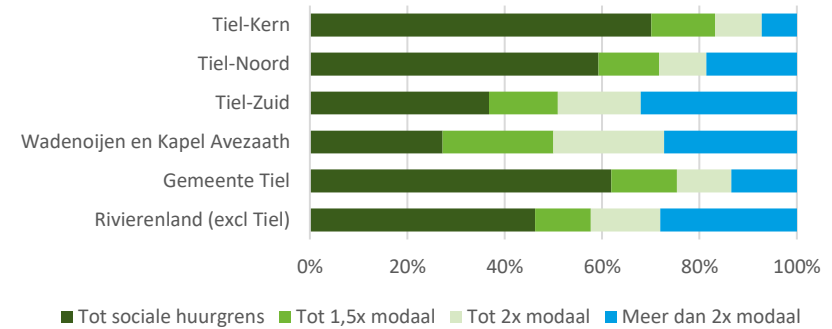


Bron: CBS Microdata, 2025.

### Ruim 60% vestigers heeft inkomen tot sociale huurgrens

Jongere huishoudens hebben doorgaans een lager inkomen. Dit blijkt ook uit de inkomenssamenstelling van vestigers. Ruim 60% van de vestigers in Tiel heeft een inkomen tot de sociale huurgrens. Binnen Tiel zijn er duidelijke verschillen. In Tiel-Kern heeft 70% van de vestigers een inkomen tot de sociale huurgrens, terwijl dit in Tiel-Zuid (37%) en Wadenoijen en Kapel Avezaath (28%) beduidend lager is.

Figuur 3.14: Inkomenssamenstelling vestigers Tiel, 2017 - 2023

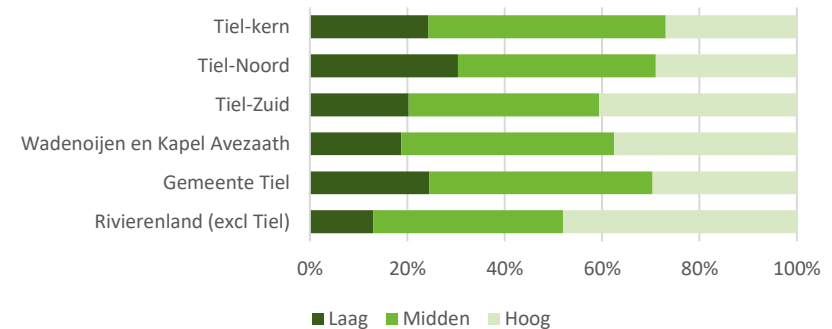


Bron: CBS-Microdata, 2025.

### Opleidingsniveau vestigers

Ongeveer 46% van de vestigers heeft een middelbaar opleidingsniveau en circa 30% een hoger opleidingsniveau. Vestigers in de overige gemeenten van Rivierenland hebben naar verhouding vaker een hoger opleidingsniveau (48%).

Figuur 3.15: Opleidingsniveau vestigers Tiel, 2017 - 2023

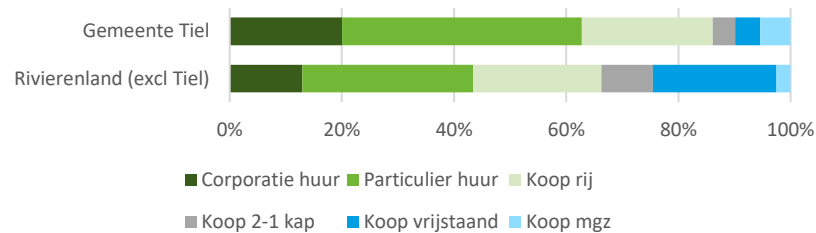


Bron: CBS-Microdata, 2025.

### Veel vestigers komen terecht in een huurwoning

Ruim 60% van de vestigers is in een huurwoning komen wonen en dan met name in een particuliere huurwoning. Vestigers in een koopwoning zijn met name in een rijwoning komen wonen. Hier zit een groot verschil met vestigers in de regio: zij zijn juist vaker in een (ruime) koopwoning komen wonen.

Figuur 3.16: Huidige woning vestigers Tiel, 2017 - 2023

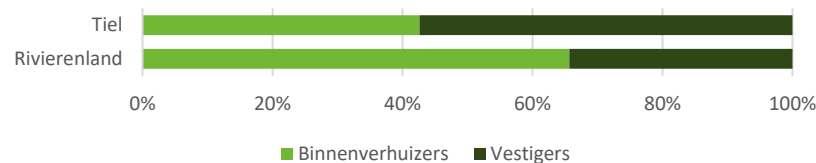


Bron: CBS-Microdata, 2025.

### Relatief veel vestigers in de sociale huur

In de afgelopen jaren (2017 - 2023) is bijna 60% van de vrijgekomen sociale huurwoningen bewoond door iemand van buiten de gemeente. Ongeveer 40% van de vrijgekomen sociale huurwoningen is de afgelopen periode bewoond door iemand die daarvoor al woonachtig was in Tiel.

Figuur 3.17: Binnenverhuizers en vestigers in sociale huur, 2017 - 2023

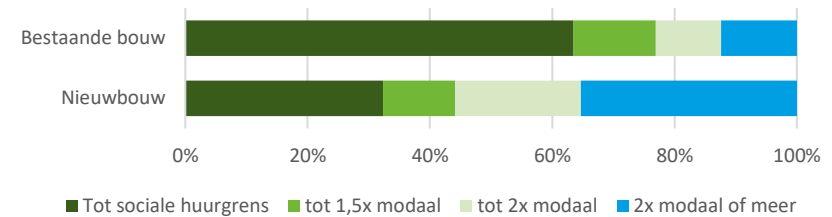


Bron: CBS-Microdata, 2025.

### Vestigers in de nieuwbouw

Vestigers die in een nieuwbouwwoning zijn komen wonen hebben doorgaans een hoger inkomen dan vestigers in een bestaande woning.

Figuur 3.18: Inkomenspositie vestigers nieuwbouw en bestaande voorraad, 2017 - 2023



Bron: CBS-Microdata, 2025.

Vergelijken we de herkomst van vestigers in de nieuwbouw en de bestaande voorraad dan valt op dat er weinig verschillen zijn in de herkomstgemeenten. Wel valt op dat vestigers in de nieuwbouw doorgaans vaker uit de (directe) regio komen dan vestigers in de bestaande voorraad.

Figuur 3.19: Herkomst vestigers nieuwbouw en bestaande voorraad, 2017 - 2023

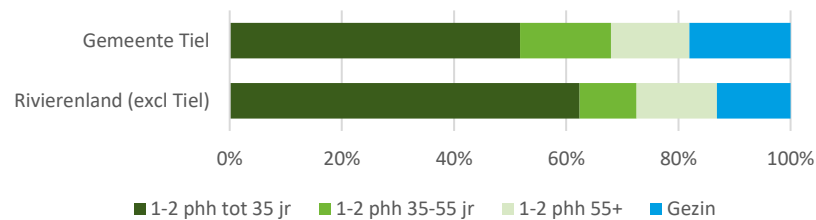
Herkomst vestigers in nieuwbouw	Herkomst vestigers bestaande voorraad
Buren (17%)	Buren (9%)
West Betuwe (13%)	West Betuwe (8%)
Culemborg (9%)	Neder-Betuwe (4%)
Utrecht (4%)	Culemborg (3%)
West Maas en Waal (4%)	Utrecht (3%)
Neder-Betuwe (4%)	West Maas en Waal (2%)
Overig (49%)	Overig (71%)

Bron: CBS-Microdata, 2025.

### Relatief veel gezinnen vertrekken uit Tiel

In absolute zin bestaat de grootste groep vertrekkers uit jonge huishoudens tot 35 jaar. In vergelijking tot de regio wijkt het profiel van vertrekkers uit Tiel licht af. Er verlaten in Tiel naar verhouding meer gezinnen.

Figuur 3.20: Huishoudensamenstelling vertrekkers Tiel, 2017 - 2023

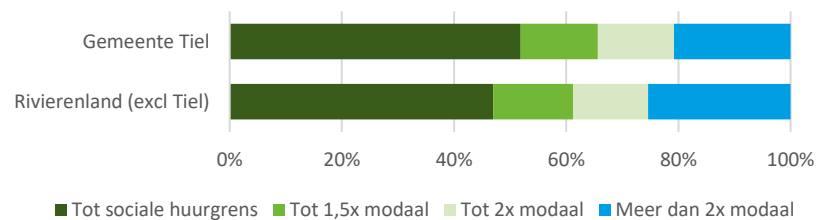


Bron: CBS-Microdata, 2025.

### Vertrekkers hebben doorgaans hoger inkomen dan vestigers

Vergelijken we de inkomenspositie van vertrekkers met vestigers dan valt op dat vertrekkers vaker een hoger inkomen hebben dan vestigers. Ongeveer één op de vijf vertrekkers heeft een inkomen van meer dan 2x modaal. Ruim de helft van de vertrekkers heeft een inkomen tot de sociale huurgrens.

Figuur 3.21: Inkomensamenstelling vertrekkers Tiel, 2017 - 2023

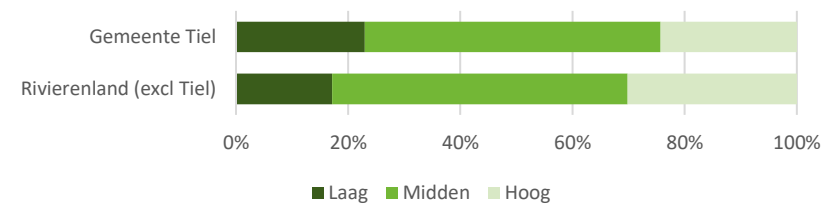


Bron: CBS-Microdata, 2025.

### Veel middelbaar opgeleiden verlaten de gemeente

Ruim de helft van de vertrekkers hebben een middelbaar opleidingsniveau. In vergelijking tot de regiogemeenten verlaten iets meer laaggeschoolde mensen de gemeente Tiel en iets minder hoger opgeleiden. Er is geen duidelijke verklaring waarom dit het geval is.

Figuur 3.22: Opleidingsniveau vertrekkers Tiel, 2017 - 2023

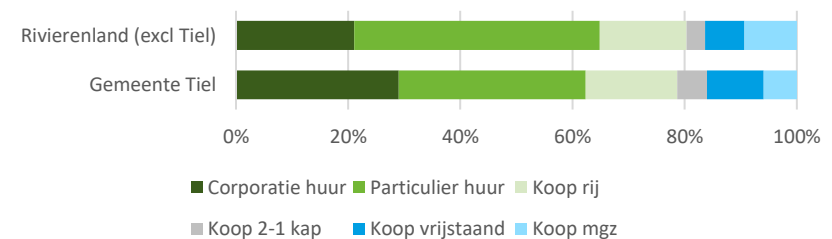


Bron: CBS-Microdata, 2025.

### Vertrekkers verhuizen relatief vaak naar een huurwoning

Evenals vestigers verhuizen vertrekkers relatief vaak naar een huurwoning. Daarnaast valt op dat relatief veel vertrekkers zijn verhuisd naar een vrijstaande koopwoning of een koopappartement.

Figuur 3.23: Huidige woning vertrekkers Tiel, 2017 - 2023

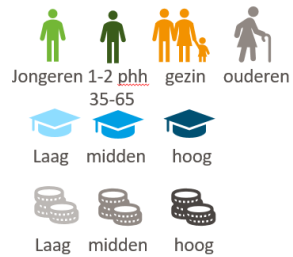


Bron: CBS-Microdata, 2025.

In de volgende tabel vatten we de belangrijkste verschillen tussen de wijken in Tiel samen. Voor de betekenis van de gebruikte iconen zie onder de legenda.

Figuur 3.24: Verschillen per wijk in samenstelling en kenmerken vestigers

CBS-wijk	Bevolkingssamenstelling	Woningvoorraad	Eigendomssituatie	Kenmerken vestigers
Tiel-Kern	Leeftijdsopbouw vergelijkbaar met gemeente	Relatief veel gestapeld	Veel sociale en particuliere huur	
Tiel-Noord	Relatief veel 65-plussers	Overwegend grondgebonden	Veel sociale huur	
Tiel-Zuid	Relatief veel jongeren/gezinnen	Overwegend grondgebonden	Overwegend koop	
Wadenoijen en Kapel Avezaath	Relatief veel jongeren/gezinnen	Overwegend ruime grondgebonden	Overwegend koop	



### 3.3 De kracht van Tiel

Om de schaa sprong te realiseren is het aantrekken van meer vestigers noodzakelijk. Om de aantrekkingskracht van Tiel te verhogen is het belangrijk om goed zicht te hebben op de sterke en zwakke punten van Tiel als woon- en vestigingsgemeente. Vanuit het perspectief van de woonconsument is in beeld gebracht wat de sterke en zwakke punten zijn van Tiel en waar kansen en bedreigingen liggen.

#### Sterke punten

- Rijke historie
- Goed voorzieningenniveau
- Betaalbare woningprijzen
- Centrale ligging in Nederland
- Nabijheid rivier, groen en natuur

#### Zwakke punten

- Veel sociale problematiek
- Imago in de regio
- Relatief eenzijdige woningvoorraad
- Kwaliteit bestaande buurten

#### Kansen

- Creëren van differentiatie in woningaanbod
- Groei van de regio
- Schaarste woningmarkt
- Beter benutten ligging aan de Waal
- Profileren als centrumkern

#### Bedreigingen

- Concurrerend aanbod in de regio
- Stijgende bouw- en ontwikkelkosten
- Demografische ontwikkeling
- Leefbaarheidsproblemen
- Leegstand binnenstad

### Sterke punten

- Tiel kent als stad een **rijke historie**. Het is één van de tien oudste steden van Nederland en was als Hanzestad een belangrijke handelsstad. In de binnenstad zijn verschillende historische panden die herinneren aan dit verleden. Denk aan de Maartenskerk of de Waterpoort.
- Met de aanwezigheid van een ziekenhuis, Schouwburg en Theater Agnietenhof en het ROC heeft Tiel een **goed voorzieningenaanbod** met een regionale functie. Daarnaast heeft Tiel een actief sport- en verenigingsleven. Ook zijn er verschillende grote evenementen die voor veel bekendheid zorgen, zoals Appelpop of het Fruitcorso.
- Met een mediane transactieprijs van € 410.000 heeft de gemeente Tiel een **relatief gunstige prijs-kwaliteitverhouding**, zeker in vergelijking tot regiogemeenten of de Randstad. Dit is aantrekkelijk voor starters en doorstromers. Huishoudens met een bescheiden inkomen zijn in staat om een koopwoning te kopen.
- Tiel is **centraal gelegen** en kent een goede verbinding met steden als Utrecht, Arnhem, Nijmegen en Den Bosch. Zowel per auto (A15) als met het openbaar vervoer is de bereikbaarheid goed.
- Tiel is omringd door **water, groen en natuur**. De gunstige ligging ten opzichte van de Waal, de Linge en de Betuwe maakt het aantrekkelijk voor mensen die houden van rust en natuur en toch in de stad willen wonen.

### Zwakke punten

- De gemeente Tiel kent relatief **veel sociale problematiek**. Relatief veel mensen leven in armoede, er is relatief veel jeugdcriminaliteit en veel jongeren hebben aandacht en behandeling in jeugdzorg nodig.
- Het **imago van Tiel** speelt een rol in de aantrekkingskracht van de gemeente. Tiel scoort op onderdelen als leefbaarheid, criminaliteit en overlastsituaties niet goed ten opzichte van andere gemeenten. Uit cijfers van de Leefbarometer blijkt dat verschillende wijken in Tiel zwak tot

onvoldoende scores op het gebied van leefbaarheid. Wijken in omliggende gemeenten scoren beter op het gebied van leefbaarheid. Potentiële vestigers nemen dit mee in hun keuze voor een nieuwe woonplaats.

- De **woningvoorraad is relatief eenzijdig** opgebouwd en bestaat uit een groot aandeel sociale huurwoningen. Daarnaast kent zowel de huur- als koopvoorraad relatief weinig differentiatie in de samenstelling. Zowel naar type als naar prijsklasse. Ruim de helft van de woningvoorraad bestaat uit rij-/hoekwoningen en slechts 17% uit een twee-onder-een-kap of vrijstaande woning. Regionaal bestaat de woningvoorraad voor 43% uit twee-onder-een-kap en vrijstaande woningen. Dit betekent enerzijds dat een relatief beperkte groep vestigers zich richt op Tiel en anderzijds dat er voor huidige bewoners relatief weinig mogelijkheden zijn om door te stromen, passend bij de levenssituatie.
- De **kwaliteit** in delen van de **bestaande buurten** staat onder druk. Denk bijvoorbeeld aan de naoorlogse wijken in Tiel-Oost en Tiel-West. Het gaat hierbij zowel om de kwaliteit en uitstraling van de woningvoorraad als de openbare ruimte.

### Kansen

- Zowel in bestaande wijken als aan de randen van Tiel is er ruimte voor het realiseren van nieuwbouw om zodoende **meer differentiatie in het woningaanbod** te creëren.
- De **regio Rivierenland groeit** relatief hard in bevolkingsomvang, evenals de omliggende stedelijke gebieden zoals Utrecht, Arnhem/Nijmegen en Den Bosch. Door de juiste woonproducten aan te bieden en in te spelen op de directe marktvraag kan Tiel profiteren van deze groei.
- Door de **grote schaarste op de woningmarkt** is het voor woningzoekenden steeds lastiger om een woning te vinden. Met name in de stedelijke gebieden zijn de wachtlijsten voor een sociale huurwoning lang en is er niet of nauwelijks betaalbaar aanbod in de vrije sectorhuur of koop. Hierdoor

vergroten starters en doorstromers hun zoekgebied in hun zoektocht naar passende, betaalbare woonruimte.

- De ligging ten opzichte van de Waal biedt veel kansen voor het realiseren van een aantrekkelijk woonmilieu. Op dit moment is Tiel met de 'rug' naar de Waal gekeerd. Het **beter benutten van de ligging aan de Waal** kan aantrekkelijk zijn voor woningzoekenden.
- Tiel vervult met haar voorzieningenaanbod een functie als centrumkern in de regio. Ook de regio is gebaat bij **een goed functionerende centrumkern** en versterking van de regionale voorzieningen. Samenwerking en afstemming in de woningbouwopgave biedt kansen voor realisatie van de schaa sprong.

### Bedreigingen

- De gemeenten in de regio staan eveneens voor een grote woningbouwopgave en zijn bezig met het versnellen en vergroten van de woningbouwproductie. **Concurrerend aanbod in de regio** kan een risico vormen in de afzetbaarheid van woningen. Als de woningvraag afneemt (bijvoorbeeld door veranderende economische ontwikkelingen) en de plancapaciteit toeneemt dan kan er op termijn overcapaciteit ontstaan.
- Ook in Tiel wordt het vanwege de gestegen bouw- en ontwikkelkosten **steeds moeilijker om betaalbare woningen te realiseren**. Op dit moment worden er relatief kleine ontwikkellocaties gerealiseerd en is er geen sprake van een constante bouwstroom.
- Door **de demografische ontwikkeling** neemt het aantal ouderen toe en het aantal jongeren en gezinnen af. De verhuismobiliteit van ouderen is doorgaans lager dan de groep jongeren en daarnaast is de kwalitatieve woningvraag anders.
- De ontwikkeling van de **leefbaarheid** in een stad of buurt speelt een belangrijke rol in de keuze van een woonconsument. Met name incidenten

kunnen een belangrijke impact hebben in de beoordeling hiervan en een negatieve weerslag hebben op het imago van Tiel.

- Het winkelaanbod in de binnenstad van Tiel staat onder druk en het **totale aantal winkels neemt af**. In 2024 stond 18% van de winkelpanden in Tiel leeg en daarmee scoort Tiel minder goed dan in de overige gemeenten in Gelderland.

## 4 Kansrijke doelgroepen

### 4.1 Potentieel marktgebied

#### Verhuisbewegingen zijn relatief stabiel

Het Planbureau voor de Leefomgeving heeft in 2023 onderzoek naar verhuisbewegingen en -motieven uitgevoerd. Hieruit blijkt dat verhuismotieven en ruimtelijke verhuispatronen relatief stabiel zijn. De meeste mensen verhuizen vanwege een verandering in samenstelling van het huishouden. Denk aan jongeren die voor het eerst zelfstandig gaan wonen, stellen die gaan samenwonen of stellen die juist uit elkaar gaan.

Ook blijkt dat de meeste mensen verhuizen binnen een relatief korte afstand. Ongeveer driekwart van de verhuizingen vindt plaats binnen een straal van tien kilometer vanaf de oude woning. Verhuizingen over een afstand van meer dan 30 kilometer komt beduidend minder vaak voor. De verhuisafstand is groter bij verhuizingen naar een niet-stedelijke omgeving. Daarnaast zijn mensen die verhuizen naar een grotere woning of een koopwoning bereid om over een grotere afstand te verhuizen. Ook verhuizen mensen met een hoger opleidingsniveau en jonge huishoudens relatief vaker over een grotere afstand.

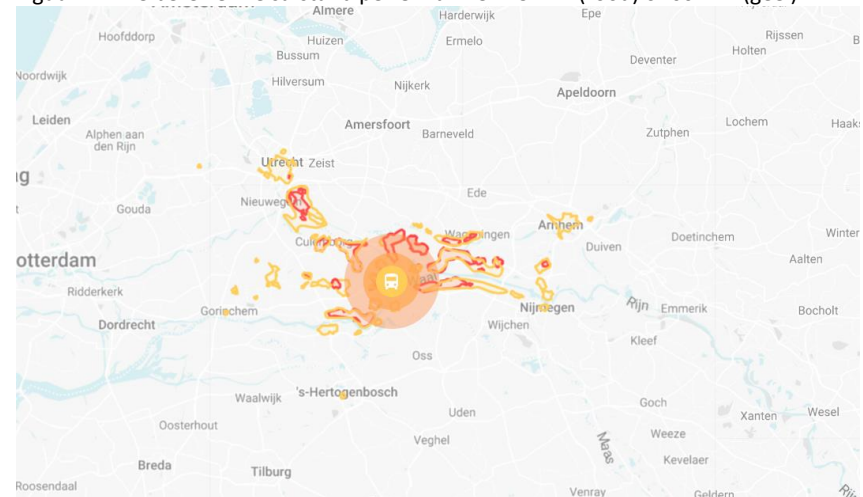
#### Gebieden binnen 45 tot 60 minuten reisafstand

Gelet op de analyse van de ruimtelijke verhuispatronen is gekeken naar gebieden die binnen 45 tot 60 minuten reisafstand liggen van Tiel, zowel per auto als per openbaar vervoer. Naast de regio Rivierenland vallen de regio's Utrecht, Den Bosch en Arnhem/Nijmegen hier ook onder. De verwachting is dat potentiële vestigers met name uit deze regio's komen.

Figuur 4.1: Te bereiken reisafstand per auto binnen 45 min (rood) of 60 min (geel)



Figuur 4.2: Te bereiken reisafstand per OV binnen 45 min (rood) of 60 min (geel)

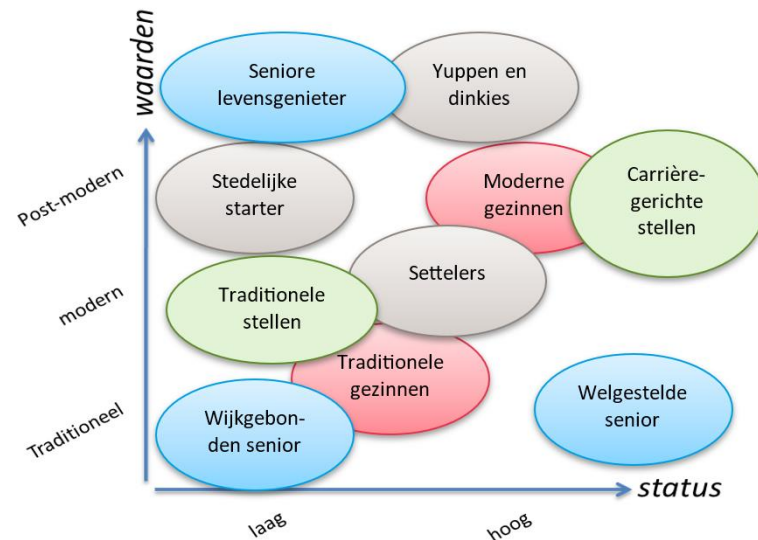


Bron: MapitOut Tool, 2025.

## 4.2 Leefstijlgroepen

Woningbehoefte gaat over de woning, maar evengoed ook om de fysieke en sociale omgeving rond de woning. De woningbehoefte loopt daarbij niet langs 'harde' scheidslijnen van leeftijden en huishoudenstypen. Ook de leefstijl van mensen bepaalt hoe de woningbehoefte is samengesteld. Op welke plek willen mensen wonen? En welk product willen zij daar? Door middel van een analyse op data uit het WoON2024 zijn er elf leefstijlgroepen onderscheiden. Deze leefstijlgroepen zijn verdeeld over vier hoofdcategorieën, bestaande uit:

- Startende jonge huishoudens
- Gezinnen
- Kleine huishoudens (niet zijnde ouderen of startende jonge huishoudens)
- Oudere huishoudens



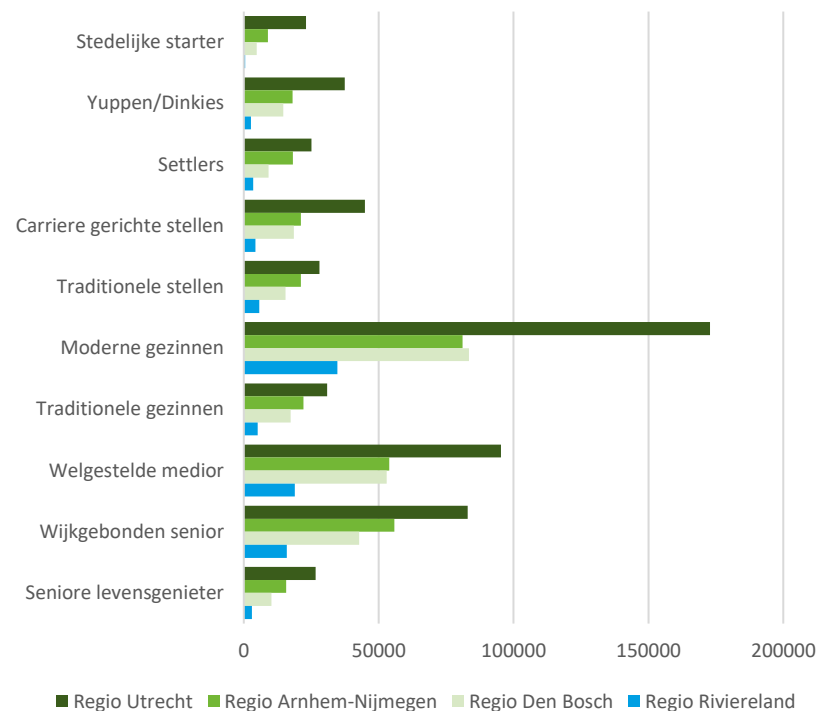
Categorie	Leefstijl	Kenmerken	Waarden en woonvoorkeuren
Startende jonge huishoudens	Stedelijke starter	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alleenstaand/stellen</li> <li>• Leeftijd tot 35 jaar</li> <li>• Hoger opgeleid</li> <li>• Lager/middeninkomen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ervaren gevoel van stedelijkheid</li> <li>• Begin carrière, goed perspectief</li> <li>• Voorkeur huur of betaalbare koop in centrum</li> </ul>
	Yuppen/Dinkies	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alleenstaand/stellen</li> <li>• Leeftijd tot 35 jaar</li> <li>• Hoger opgeleid</li> <li>• Hoog inkomen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pioniers op de woningmarkt</li> <li>• Interesse in vernieuwende concepten</li> <li>• Korte afstand tot voorzieningen</li> <li>• Ruimere koopmogelijkheden</li> </ul>
	Settlers	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alleenstaand/stellen</li> <li>• Leeftijd tot 35 jaar</li> <li>• Lager opgeleid</li> <li>• Lager inkomen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traditionele levensstijl</li> <li>• Hecht waarde aan sociale relaties en eigen woonbuurt</li> <li>• Focus op sociale huursector</li> </ul>
Categorie	Leefstijl	Kenmerken	Waarden en woonvoorkeuren
Gezinnen	Traditionele gezinnen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gezinnen met kinderen</li> <li>• Alle leeftijden</li> <li>• Alle opleidingsniveaus</li> <li>• Alle inkomensklassen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In alle lagen van de bevolking</li> <li>• Willen gewoon goed wonen</li> <li>• Kindvriendelijke woonmilieus</li> <li>• Focus op grondgebonden en huur</li> </ul>
	Moderne gezinnen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gezinnen met kinderen</li> <li>• Alle leeftijden</li> <li>• Hoger opgeleid</li> <li>• Midden of hoog inkomen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wonen met gelijkgestemden</li> <li>• In een Vinx-achtige setting</li> <li>• Op goed ontsloten locatie</li> <li>• Ruime koopmogelijkheden</li> </ul>

Categorie	Leefstijl	Kenmerken	Waarden en woonvoorkeuren
Kleine huishoudens	Carrièregerichte stellen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alleenstaanden en stellen</li> <li>• Tussen 30 en 55 jaar</li> <li>• Hoger opgeleid</li> <li>• Hoog inkomen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 100% focus op carrière</li> <li>• Luxe, design en strakke architectuur</li> <li>• Nadruk stedelijk wonen</li> <li>• Stedelijke woonconcepten</li> </ul>
	Traditionele stellen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alleenstaanden en stellen</li> <li>• Tussen 30 en 55 jaar</li> <li>• Lager opgeleid</li> <li>• Lager of middeninkomen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traditioneel in woonvoorkeuren</li> <li>• Nadruk op betaalbaarheid</li> <li>• Rustig wonen</li> <li>• Grondgebonden en appartementen</li> </ul>
Categorie	Leefstijl	Kenmerken	Waarden en woonvoorkeuren
Oudere huishoudens	Welgestelde medioren	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alleenstaand/stellen</li> <li>• Tussen 55 en 75 jaar</li> <li>• Alle opleidingsniveaus</li> <li>• Midden/hoog inkomen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Footloose, niet gebonden aan stad</li> <li>• Interesse in nieuwe woonstijlen</li> <li>• Luxe en ruime appartementen</li> </ul>
	Wijkgebonden senioren	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alleenstaand/stellen</li> <li>• 65 jaar of ouder</li> <li>• Lager opgeleid</li> <li>• Lager inkomen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Woont al zijn hele leven naar tevredenheid in dezelfde wijk</li> <li>• Hecht waarde aan sociaal netwerk</li> </ul>
	Seniore levensgenieters	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alleenstaanden/stellen</li> <li>• 75 jaar of ouder</li> <li>• Hoger opgeleid</li> <li>• Midden/hoog inkomen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geniet van welverdiend pensioen</li> <li>• Wil ontzorgd worden</li> <li>• Appartement/patio</li> </ul>

## Omvang leefstijlgroepen

Binnen de leefstijlgroepen zijn er grote verschillen in omvang. In absolute zin zijn de moderne gezinnen het grootst in omvang, gevolgd door welgestelde medioren en wijkgebonden senioren.

Figuur 4.3: Omvang verschillende leefstijlgroepen, 2024

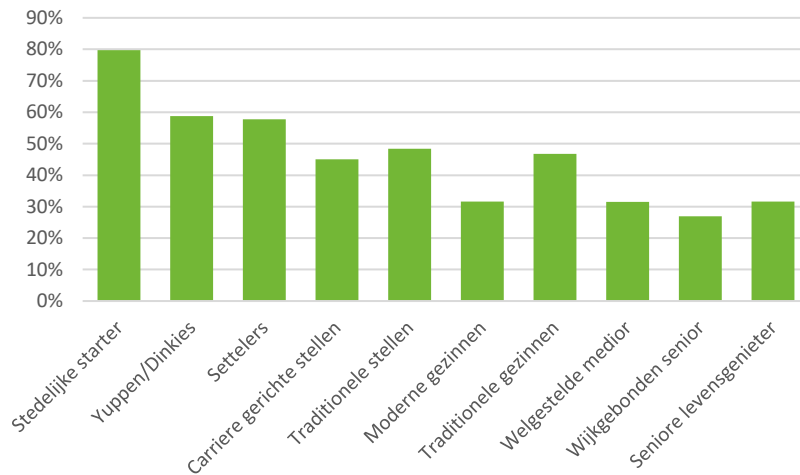


Bron: WoON2024, bewerking Companen.

### Verhuisgeneidheid per groep

Starters hebben over het algemeen de meeste plannen om te verhuizen. Van de stedelijke starters wil bijna 80% binnen twee jaar verhuizen en bij Yuppen/Dinkies en Settlers is dit bijna 60%. Senioren zijn over het algemeen het minst verhuisgeneigd.

Figuur 4.4: Verhuisgeneidheid leefstijlgroepen, 2024



Bron: WoON2024, bewerking Companen.







### Potentieel kansrijke leefstijlgroepen

Binnen de verschillende leefstijlgroepen zijn er kansrijke en minder kansrijke groepen. Dit heeft te maken met de mate waarin de groepen zich oriënteren op stedelijk gebied of bereid zijn over een grotere afstand te verhuizen. Stedelijke starters en Yuppen en Dinkies richten zich sterker op hoogstedelijke woonmilieus. Voor senioren geldt dat zij doorgaans minder snel geneigd zijn

om over een grotere afstand te verhuizen. Op basis van de achtergrondkenmerken zijn de meest kansrijke doelgroepen:

- Settlers
- Traditionele stellen
- Carrièregerichte stellen
- Traditionele gezinnen
- Moderne gezinnen
- Welgestelde medioren

In de tabel op de volgende pagina zijn achtergrondkenmerken en wensen van de kansrijke doelgroepen nader beschreven.

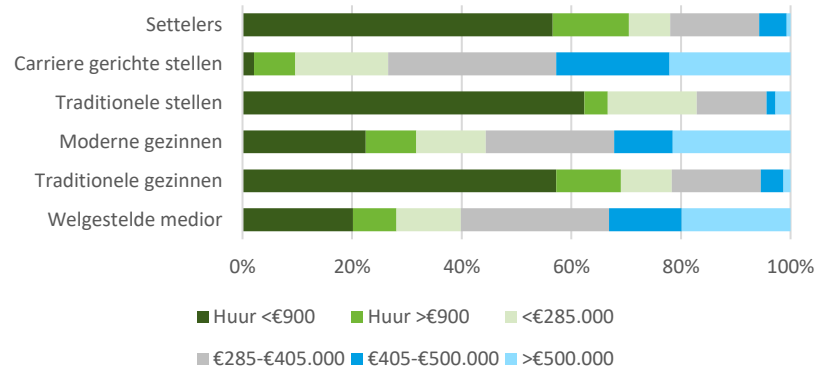
Settlers	Traditionele stellen	Carrièregerichte stellen	Traditionele gezinnen	Moderne gezinnen	Welgestelde medioren
					
<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gemiddeld inkomen</li> <li>Lager/middelbaar geschoold</li> </ul> <p><b>Gewenst woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Betaalbaar wonen</li> <li>Sterk gericht op huur</li> <li>Sterke voorkeur appartement</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rustige kindvriendelijke buurt</li> <li>Wonen in buitenwijk</li> </ul>	<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lager of middeninkomen</li> <li>Lager opgeleid</li> </ul> <p><b>Gewenst woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sterke voorkeur huur</li> <li>Goede prijskwaliteit-verhouding</li> <li>Oriëntatie grondgebonden woning</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dagelijkse voorzieningen in nabijheid</li> <li>Parkeren voor deur</li> </ul>	<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Midden of hoog inkomen</li> <li>HBO/universitair geschoold</li> </ul> <p><b>Gewenste woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sterke oriëntatie op koop en dure huur</li> <li>Wil keuzevrijheid</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Goede bereikbaarheid auto/OV</li> <li>Aanwezigheid gemakdiensten en horecavoorzieningen</li> </ul>	<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Alle inkomensklassen</li> <li>Alle opleidingsniveaus</li> </ul> <p><b>Gewenst woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zowel huur als koop</li> <li>Oriëntatie grondgebonden woning</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kindvriendelijke omgeving</li> <li>Rustige, groene woonbuurt</li> <li>Nabijheid voorzieningen</li> </ul>	<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Bovenmodaal inkomen</li> </ul> <p><b>Gewenste woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hoofdzakelijk oriëntatie koop</li> <li>Vraag naar 2-1 kap/vrijstaand</li> <li>Zoekt woning met nieuwbouwkwaliteit (duurzaamheid)</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kindvriendelijke omgeving</li> <li>Aanwezigheid kinderopvang, scholen, sportvoorzieningen</li> </ul>	<p><b>Achtergrondkenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Modaal tot bovenmodaal</li> <li>Actieve levenswijze</li> </ul> <p><b>Gewenste woningtype</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kiest steeds vaker voor koop</li> <li>Levensloopgeschikt, gestapeld en grondgebonden</li> </ul> <p><b>Omgevingskenmerken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wil dichtbij voorzieningen wonen</li> <li>Nabijheid natuur van belang</li> </ul>

Bron: WoON2024, bewerking Companen.

## Gewenste eigendomsverhouding

Traditionele stellen en gezinnen richten zich sterk op de (sociale) huursector. Dit heeft te maken met hun inkomenspositie en mogelijkheden op de koopmarkt. Carrièregerichte stellen, moderne gezinnen en welgestelde medioren richten zich juist meer op een koopwoning. Een groot deel hiervan zoekt in het segment van € 405.000 of meer.

Figuur 4.5: Gewenste eigendomsverhouding potentieel kansrijke leefstijlen

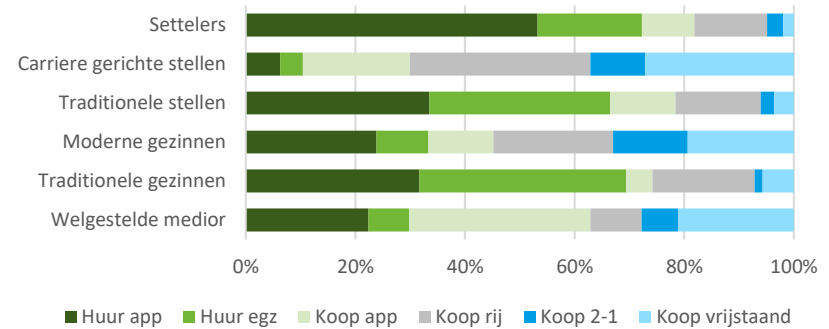


Bron: WoON2024, bewerking Companen.

## Gewenste woning

Settlers, traditionele stellen en welgestelde medioren richten zich doorgaans iets meer op gestapelde woningen. De overige groepen richten zich met name op grondgebonden woningtypen, zoals rijwoningen, twee-onder-een-kap en vrijstaande woningen.

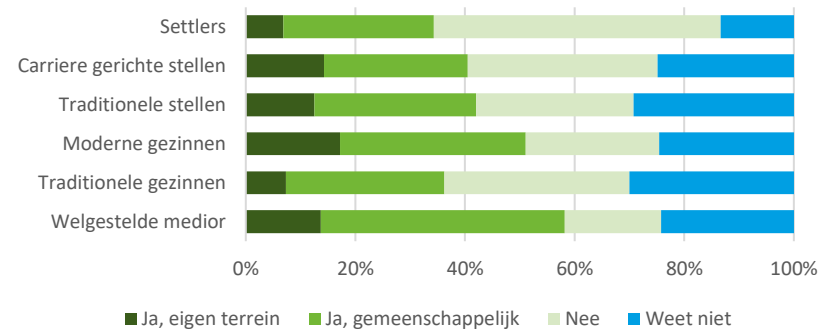
Figuur 4.6: Gewenst woningtype potentieel kansrijke leefstijlen



Bron: WoON2024, bewerking Companen.

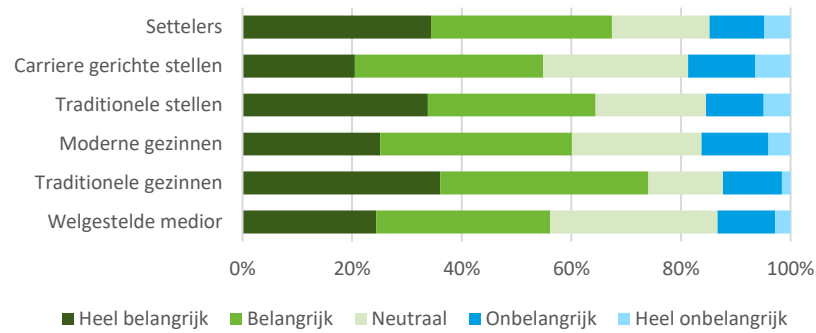
Voor moderne gezinnen en welgestelde medioren is aanwezigheid van parkeergelegenheid het belangrijkste. Dit hoeft niet altijd op eigen terrein te zijn; een groot deel vindt gemeenschappelijke parkeergelegenheid ook goed.

Figuur 4.7: Voorkeur aanwezigheid parkeergelegenheid



Bron: WoON2024, bewerking Companen.

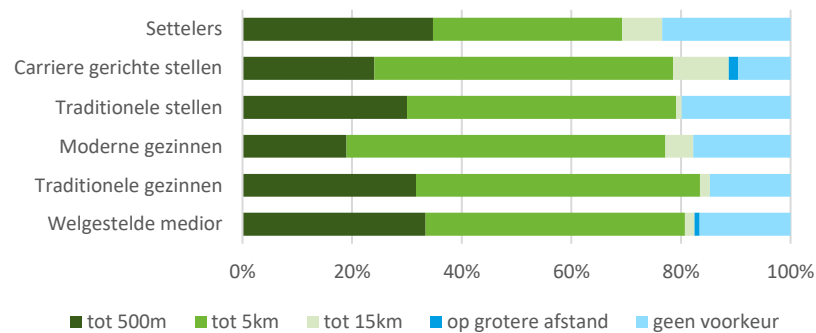
Figuur 4.8: Belang aanwezigheid openbaar vervoer



Bron: WoON2024, bewerking Companen.

Settlers, traditionele stellen en traditionele gezinnen hechten juist meer waarde aan het belang van aanwezigheid van openbaar vervoer.

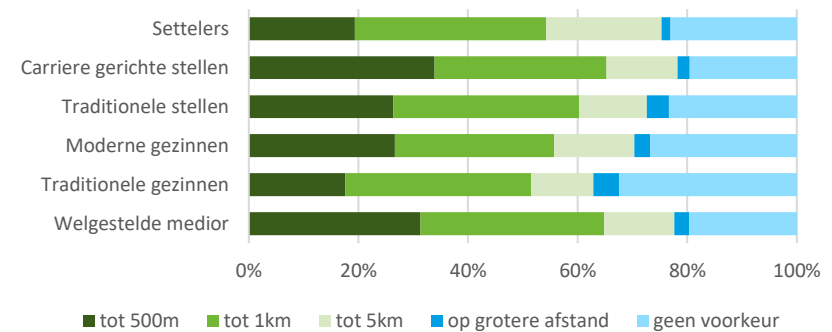
Figuur 4.9: Gewenste afstand tot winkels



Bron: WoON2024, bewerking Companen.

De verschillen in de gewenste afstand tot winkelveorzieningen zijn relatief beperkt. Alleen voor carrièregerichte stellen en moderne gezinnen is directe nabijheid (binnen 500 meter) iets minder belangrijk. Het overgrote deel van de leefstijlgroepen geeft aan dat winkelveorzieningen binnen 5 kilometer moeten liggen.

Figuur 4.10: Gewenste afstand tot groen



Bron: WoON2024, bewerking Companen.

Met name carrièregerichte stellen en welgestelde medioren geven aan dat zij op relatief korte afstand van 'groen' willen wonen. Settlers en traditionele gezinnen hechten hier iets minder waarde aan.

## 5 Toekomstige vraagontwikkeling

### 5.1 Prognose woningbehoefte

Om een inschatting te maken van de woningbehoefte in de komende jaren baseren we ons op basis van bevolkings- en huishoudensprognoses. We gebruiken hiervoor de meeste recente Primos-prognose (2024) als basis. De prognose is een raming op basis van ontwikkelingen ten aanzien van binnen- en buitenlandse migratie, het geboortesaldo en verwachtingen ten aanzien van de bouwproductie in de komende jaren.

#### Uitgangspunten Primos 2024

In de Primos-prognose zijn de volgende uitgangspunten gehanteerd ten aanzien van het geboorte- en migratiesaldo. Als we dit vergelijken met de feitelijke situatie in de afgelopen periode dan valt op dat het binnenlands migratiesaldo de afgelopen jaren hoger lag dan de uitgangspunten van Primos 2024. In mindere mate geldt dat ook voor het buitenlands migratiesaldo. Dit geldt zowel voor de korte termijn (2020 - 2024) als de langere termijn (2015 - 2024). Wat opvalt is dat Primos uitgaat van een redelijk gelijkblijvend migratiesaldo, ook op de langere termijn.

Tabel 5.1: Vergelijking uitgangspunten prognose en feitelijke ontwikkeling

	Feitelijk		Primos 2024		
	2015-2024	2020-2024	2025-2029	2030-2034	2035-2039
Geboortesaldo	0	-37	-17	7	-3
Binnenl. mig.saldo	-74	-12	60	184	247
Buitenl. mig.saldo	175	137	113	85	82
<b>Mig. saldo totaal</b>	<b>101</b>	<b>124</b>	<b>173</b>	<b>269</b>	<b>329</b>

Bron: CBS 2025, Primos 2024.

Omdat het migratiesaldo een grote invloed heeft op de bevolkingsontwikkeling - en daarmee de woningbehoefte - is een aanvullend scenario doorgerekend om in beeld te brengen hoeveel woningen minimaal noodzakelijk zijn om de schaa sprong te realiseren en wat dit betekent voor de opgave om dit te realiseren in de komende jaren.

- *Scenario Basis:* Dit is het basisscenario volgens de uitgangspunten van Primos 2024. Hierbij geldt dat het binnenlands migratiesaldo in Primos iets hoger ligt dan de feitelijke ontwikkeling in de afgelopen jaren.
- *Scenario Regionale groei:* Primos 2024 verwacht dat de bevolkingsgroei in de regio Rivierenland harder groeit dan in Tiel. In dit scenario gaan we ervan uit dat Tiel een vergelijkbare groei maakt als de regio Rivierenland.
- *Scenario Schaa sprong:* Om in 2035 te groeien naar 50.000 inwoners moet de gemeente Tiel met ruim 5.400 inwoners extra groeien ten opzichte van het basisscenario. Voor de periode 2025 - 2040 is daarom gerekend met een extra instroom van +540 personen per jaar ten opzichte van Primos 2024.

De uitkomsten van Primos 2024 beschouwen we als de minimale behoefteontwikkeling in de komende jaren. Voor de eerste tien jaar valt deze prognose overigens lager uit dan de regionale woningbouwafspraken.

#### Ontwikkeling bevolking

Primos gaat in de periode tot 2035 uit van een toename van +2.160 inwoners en in de periode tot 2040 van +3.790 inwoners. In het scenario Schaa sprong groeit het aantal inwoners met +7.575 tot 2035 en +11.915 in de periode tot 2040. Het scenario regionale groei ligt daartussenin en gaat ervan uit dat Tiel groeit met +3.620 inwoners tot 2035 en +5.685 tot 2040.

Figuur 5.1: Bevolkingsontwikkeling, 2025 - 2040

	2025	2030	2035	2040	2025-2035	2025-2040
Basis	42.425	43.200	44.585	46.215	+2.160	+3.790
Regionale groei	42.425	44.005	46.045	48.110	+3.620	+5.685
Schaalsprong	42.425	45.910	50.000	54.340	+7.575	+11.915

Bron: Primos 2024, bewerking Companen.

### Ontwikkeling huishoudens

Het aantal huishoudens groeit in het basisscenario met +1.635 in de komende tien jaar. In het scenario regionale groei is de verwachte toename +2.320 huishoudens in diezelfde periode. In het Schaalsprongscenario groeit het aantal huishoudens met +4.200 in deze periode. Ook in de periode daarna is er sprake van groei.

Figuur 5.2: Huishoudensontwikkeling, 2025 - 2040

	2025	2030	2035	2040	2025-2035	2025-2040
Basis	19.460	20.350	21.095	21.830	+1.635	+2.370
Regionale groei	19.460	20.635	21.780	22.725	+2.320	+3.260
Schaalsprong	19.460	21.625	23.660	25.665	+4.200	+6.205

Bron: Primos 2024, bewerking Companen.

### Ontwikkeling woningbehoefte

Om te groeien naar 50.000 inwoners is realisatie van minimaal 4.400 woningen nodig. Het basisscenario is geraamd op 1.895 woningen. Het Schaalsprongscenario ligt bijna 2.500 woningen hoger. Dit betekent dat de woningbouwproductie fors moet worden opgeschroefd om dit te realiseren. Met een benodigde productie van 440 woningen per jaar ligt de opgave bijna vier keer zo hoog dan in de feitelijke ontwikkeling in de komende jaren. Zou Tiel

zich ontwikkelen volgens de regionale groeiverwachting dan is een woningproductie van bijna 260 woningen per jaar nodig.

Figuur 5.3: Woningvoorraadontwikkeling, 2025 - 2040

	2025	2030	2035	2040	2025-2035	2025-2040
Basis	18.735	19.615	20.630	21.550	+1.895	+2.815
Regionale groei	18.735	19.981	21.305	22.435	+2.570	+3.700
Schaalsprong	18.735	20.845	23.135	25.340	+4.400	+6.605

Bron: Primos 2024, bewerking Companen.

## 5.2 Vertaling naar een bouwprogramma

Op basis van de hiervoor beschreven analyses is een programma-advies opgesteld. Dit is gebaseerd op basis van de marktvrage van de beoogde doelgroepen in Tiel, de ambities van de gemeente en de opgaven die er liggen.

### *Uitgangspunten woningbouwprogramma*

- Tiel heeft een grote aantrekkingskracht op jonge huishoudens die betaalbare woonruimte zoeken. Gezinnen en medioren die willen doorstromen naar een ruimere woning in een hoger marktsegment hebben beperkte mogelijkheden in Tiel.
- De vraag van potentiële leefstijlgroepen is leidend voor de uitwerking van het woningbouwprogramma. Het uitgangspunt is circa 25 - 30% huur en 70 - 75% koop. Van de huur is 18% sociale huur conform de woondeal. Het overige deel bestaat uit middenhuur en vrije sector huur.
- De samenstelling van de woningvoorraad is in disbalans. Er zijn veel huurwoningen en er zijn weinig ruimere twee-onder-een-kap en vrijstaande woningen.

- De relatief gunstige prijs-kwaliteitverhouding van woningen is een belangrijke kwaliteit van Tiel. Om te concurreren met buurgemeenten strekt het tot aanbeveling om dit te gebruiken in de profilering. In Tiel is het mogelijk om een relatief ruime woning te kopen voor een goede prijs.
- In de uitleglocaties (Passewaaij) is er ruimte voor een programma dat bestaat uit grondgebonden woningen en in beperkte mate gestapelde woningen. Zorg voor een goede balans tussen (sociale) huur en koopwoningen. In de bestaande wijken is er meer ruimte voor het toevoegen van appartementen. Hierbij geldt dat bij de invulling in de bestaande wijken ook moet worden gekeken naar het verbeteren van de balans in de samenstelling.

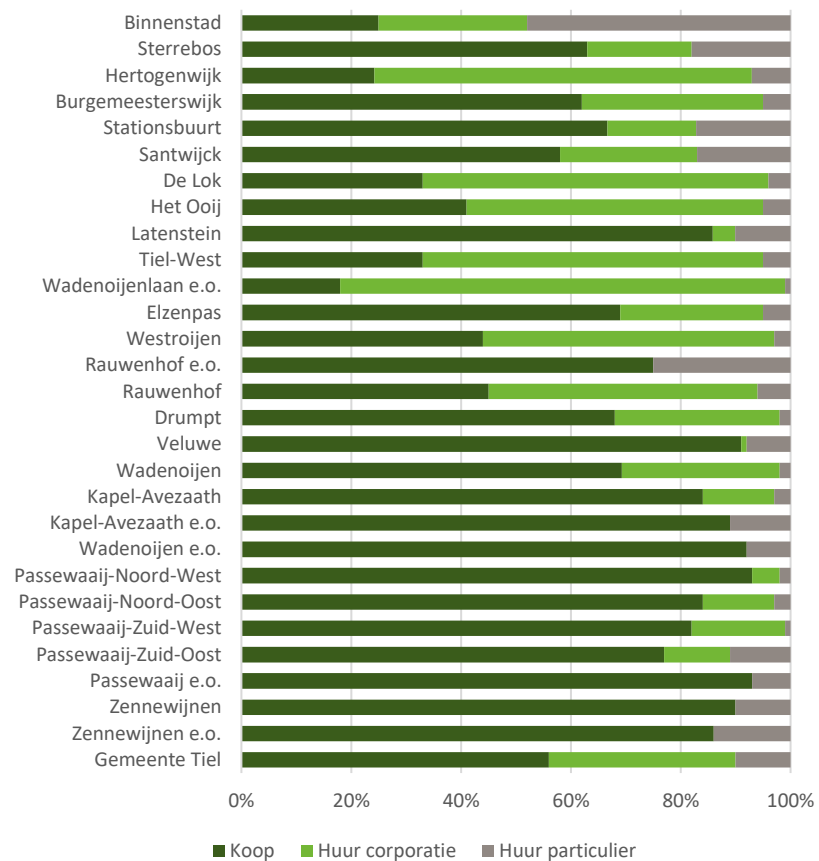
Dit leidt tot het volgende (indicatieve) woningbouwprogramma:

Figuur 5.4: Indicatief woningbouwprogramma

	<b>Aandeel</b>
Huur appartement	20%
Huur eengezinswoning	5 - 10%
Koop appartement	10 - 15%
Koop rijwoning	20 - 25%
Koop 2-1 kap	15 - 20%
Koop vrijstaande woning	15%
<b>Totaal</b>	<b>100%</b>

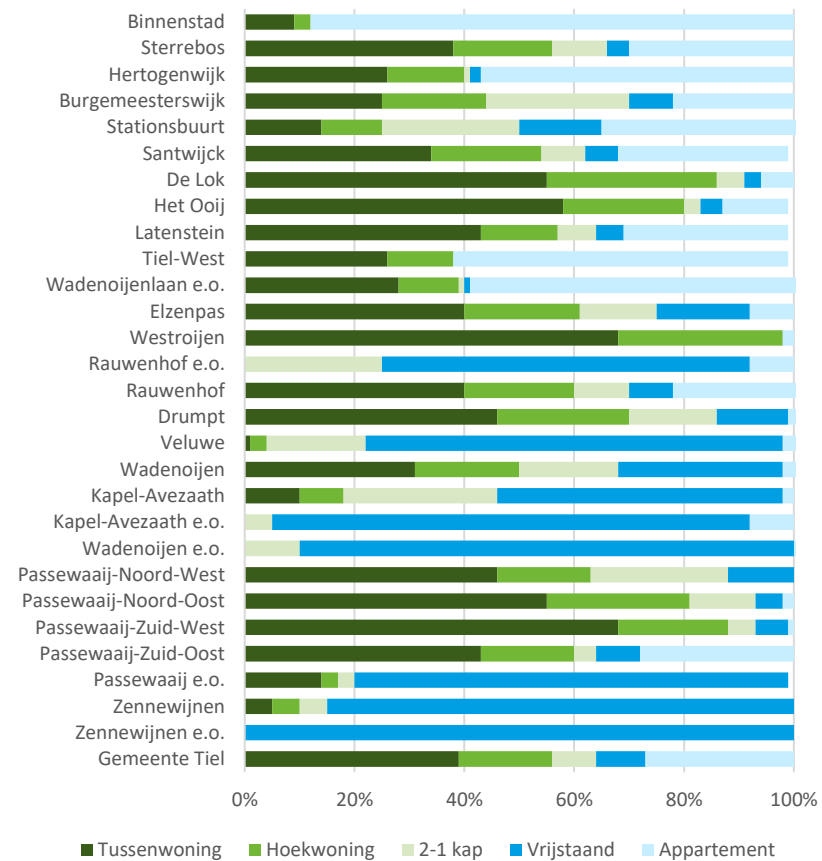
# Bijlage I: Woningvoorraad naar buurt

Figuur 5.5: Woningvoorraad naar eigendom op buurtniveau, 2024



Bron: CBS, 2025.

Figuur 5.6: Woningvoorraad naar type op buurtniveau, 2024

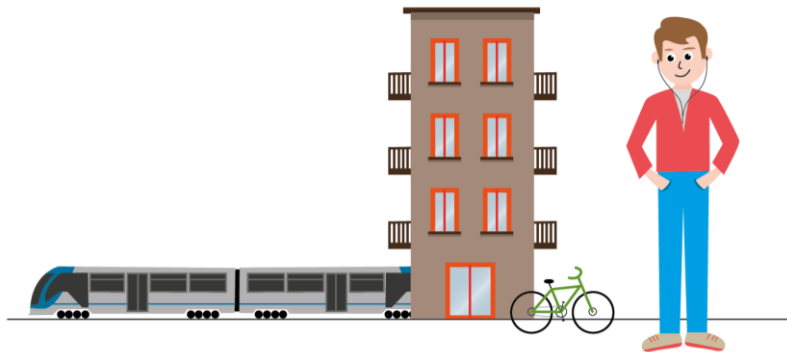


Bron: CBS, 2025.

## Bijlage II: Leefstijlgroepen

### Stedelijke starter

Waarden	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibiliteit en deelmaatschappij</li> <li>• Energiebewust en circulair ingesteld</li> <li>• Met vrienden samen</li> <li>• Deel heeft voorkeur koop, maar huurt vaak (gezamenlijk) vanuit financieel oogpunt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nabij uitgaansgelegenheden</li> <li>• Bereikbaar met OV en auto</li> <li>• Carrièregericht</li> <li>• Status gevoelig</li> <li>• Materialistische levenshouding</li> </ul>

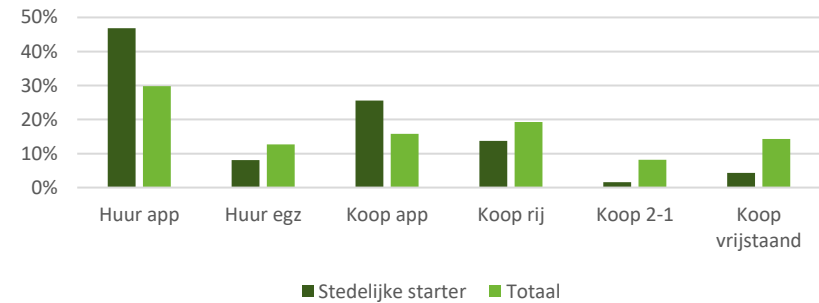


#### Profielschets

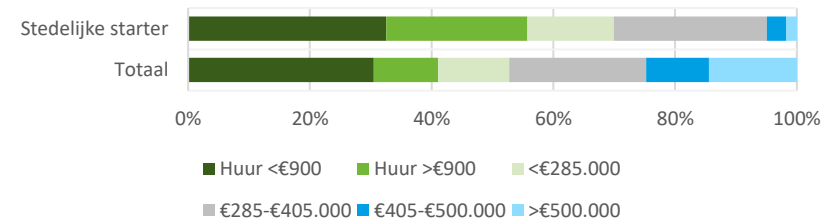
De stedelijke starter wil een gevoel van stedelijkheid ervaren. Vooral stedelijke kenmerken als hoogbouw, veel voorzieningen en uitgaansgelegenheden dichtbij, zijn belangrijk. Een woonmilieu in of rond het stadscentrum ligt dan ook het meest voor de hand. De stedelijke starter is hoog opgeleid en net afgestudeerd. Omdat hij aan het begin van zijn carrière staat, heeft hij nu nog een wat lager inkomen. Een sociale huurwoning behoort dan ook tot de

mogelijkheden. Op termijn hebben stedelijke starters een goed doorgroeiperspectief. En een kinderwens? Vast wel, maar in de komende jaren nog even niet.

#### Woningtype



#### Prijsklasse



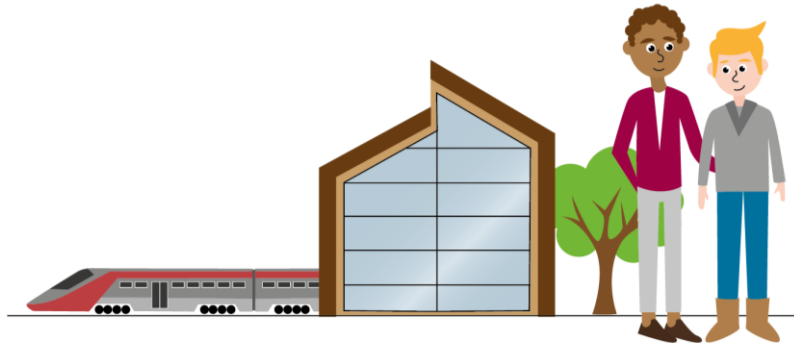
Bron: WoON2024.

#### Woonvoorkeuren en gedrag op de woningmarkt

De stedelijke starters zoeken vooral naar appartementen, veelal in de huursector. Toch zijn er ook die een uitgesproken voorkeur hebben voor de meer ruimere woningtypen. In de koop is er een sterke voorkeur naar een rijwoning in het segment tot € 285.000 en in de prijsklasse daarboven (tot € 405.000).

## Yuppen en Dinkies

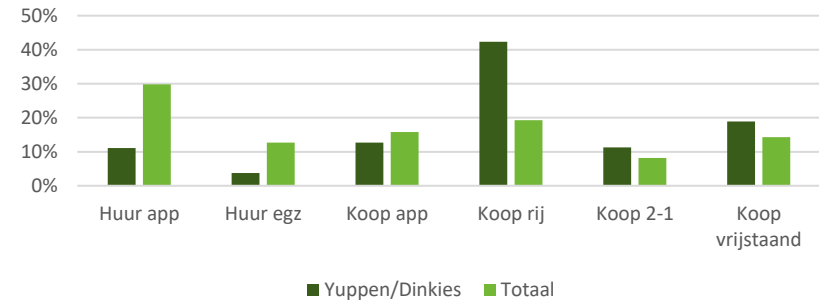
Waarden	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Woning is belangrijk</li> <li>• Mag anders dan 'normaal'</li> <li>• Voldoende ruimte voor eventueel toekomstige kinderen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inzet op luxe, status en comfort</li> <li>• Op zoek naar gelijkgestemden</li> <li>• Privacy</li> <li>• Nabijheid van OV</li> </ul>



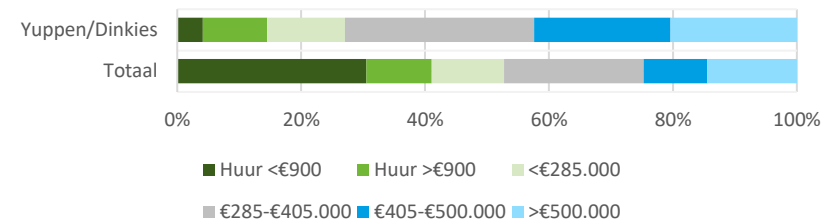
### Profielschets

Yuppen en Dinkies zijn de pioniers op de woningmarkt. Ze hebben interesse in vernieuwende woonconcepten en hechten veel waarde aan duurzaamheid. Een karakteristiek fabriekspand dat getransformeerd wordt naar ruime en luxe woningen? Dit is je doelgroep. De inkomenspositie van deze groep is bovenmodaal, waardoor ze goede mogelijkheden hebben in zowel de koop- als huursector. Yuppen en Dinkies wonen graag op korte afstand van het centrum, in een rustige en aantrekkelijke woonomgeving. Ook jonge expats behoren vaak tot deze doelgroep.

### Woningtype



### Prijsklasse



Bron: WoON2024.

### Woonvoorkeuren en gedrag op de woningmarkt

Yuppen en Dinkies richten zich in hun woonvoorkeuren primair op koopwoningen, vaak ook in de hogere prijssegmenten. In de praktijk blijkt dat deze doelgroep toch vaak ook huurwoningen betreft. In veel gevallen zijn dit appartementen, maar ook grondgebonden woningen. Samenhangend met het prijsniveau blijkt dat Yuppen en Dinkies vaker een voorkeur hebben voor het segment boven € 405.000. Als er concessies worden gedaan dan is het alternatief een koopappartement.

## Settlers

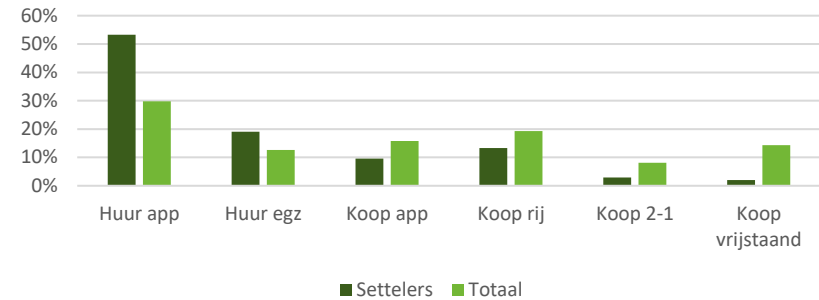
Waarden	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Betaalbaarheid wonen is belangrijk</li> <li>Traditionele levensstijl</li> <li>Wonen in nabijheid familie en vrienden</li> <li>Rustige/kindvriendelijke omgeving</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Voldoende ruimte voor eventueel toekomstige kinderen</li> <li>Wonen in buitenwijken is een prima optie</li> </ul>



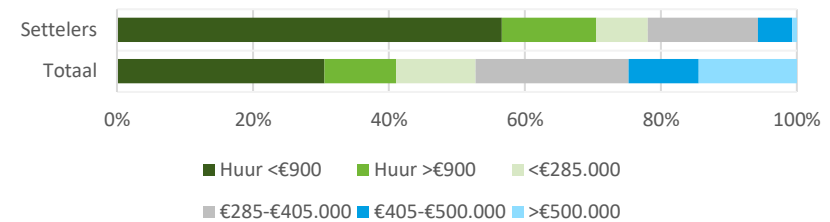
### Profielschets

Settlers hebben een meer traditionele levensstijl. Zij zoeken naar een woning waarin zij voor langere tijd kunnen wonen en waar zij, met een beetje geluk, hun eerste kinderen krijgen. Voor settlers is vooral betaalbaarheid van de woning van belang. Door beperkte financierings-/hypotheekmogelijkheden (loan-to-value eis) komen zij veelal terecht in een sociale huurwoning. Nabijheid van familie en vrienden is van belang voor deze doelgroep. Settlers vestigen zich vooral in rustigere woonmilieus, in een kindvriendelijke omgeving en met een parkeerplaats voor de deur. Het centrum hoeft niet per se op loopafstand te liggen. Wonen in een buitenwijk is dan ook een prima optie.

### Woningtype



### Prijsklasse



Bron: WoON2024.

### Woonvoorkeuren en gedrag op de woningmarkt

Settlers zijn in hun woonvoorkeuren en vestigingsgedrag vooral georiënteerd op de huursector. Deze huishoudens betrekken zowel grondgebonden woningen als appartementen. Qua prijsklassen richten zij zich op de betaalbare delen van de voorraad. Vanwege hun lagere inkomenspositie zal dit in de huursector vooral gericht zijn op de sociale huur. In de koopsector gaat de voorkeur vooral uit naar rijwoningen tot € 405.000. De gewenste woonmilieus liggen gespreid over de stad, zolang dit maar geen centrumstedelijk woonmilieu betreft.

## Traditionele stellen

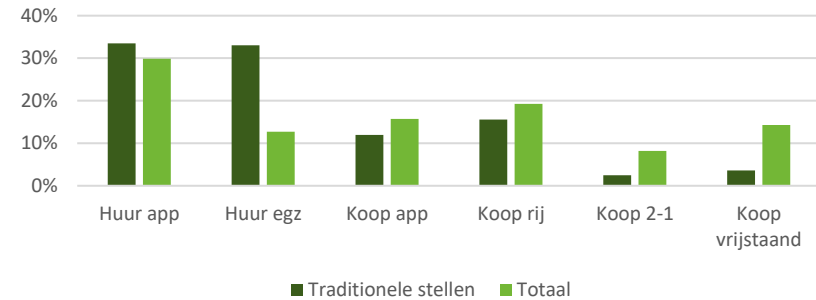
Waarden	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Technologie voor gemak en comfort</li> <li>• Eigen plek en tuin</li> <li>• Appartement kan, maar liever een eengezinswoning</li> <li>• Goede prijs-kwaliteitverhouding</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Binding eigen dorp</li> <li>• Dagelijkse voorzieningen op loopafstand</li> <li>• Reizen voor werk is oké</li> <li>• Parkeren voor de deur</li> </ul>



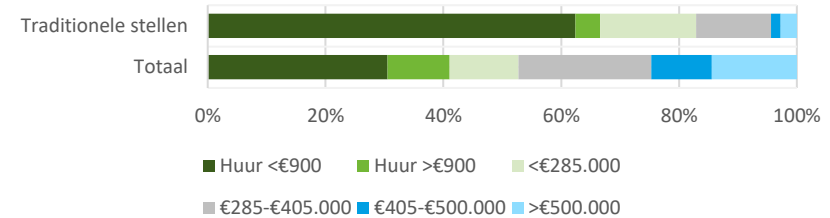
### Profielchets

Traditionele stellen hechten aan een rustige en aantrekkelijke woonomgeving. Ze vestigen zich vooral in de wijken buiten het centrum. Betaalbaarheid van de woning is voor deze stellen van belang. Hoewel zij al langere tijd werken bij een vaste werkgever, hebben zij nog steeds een groot gedeelte van hun inkomen nodig om te wonen. De traditionele stellen zijn vaak wat lager opgeleid en vanwege hun inkomenspositie aangewezen op de goedkope koopsector of de sociale huursector. Een huurprijs boven het sociale segment is voor deze groep lastig op te brengen. Ook alleenstaanden met een lager inkomen behoren tot deze leefstijlgroep.

### Woningtype



### Prijsklasse



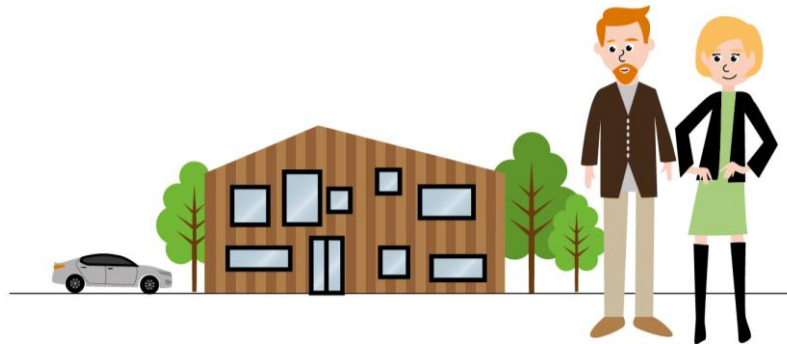
Bron: WoON2024.

### Woonvoorkeuren en gedrag op de woningmarkt

Traditionele stellen zijn in vergelijking tot de carrièregerichte stellen meer gericht op de huursector. Dit heeft ongetwijfeld te maken met de inkomenspositie van deze huishoudens. Zowel uit hun voorkeuren als feitelijke vestiging blijkt een wens voor appartementen. Toch geldt ook voor deze doelgroep dat een deel zich richt op grondgebonden wonen. De traditionele stellen geven de voorkeur aan rustige woonmilieus.

## Carrièregerichte stellen

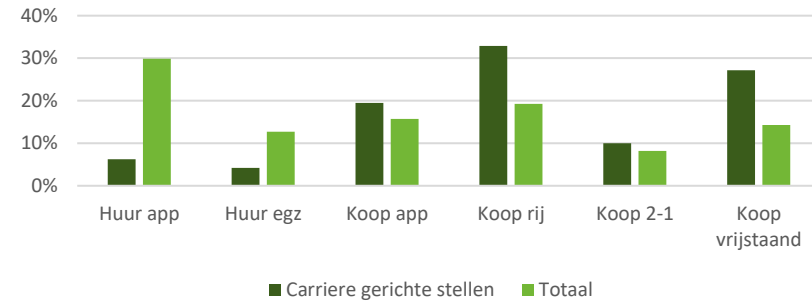
Waarden	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Woning is modern</li> <li>• Inzet op luxe, status en comfort</li> <li>• Vrijheid bij architectuur en omgeving</li> <li>• Veel aandacht voor privacy, eigen tuin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wonen aan het water</li> <li>• Dichtbij de stad</li> <li>• Wonen met gelijkgestemden</li> <li>• Bereikbaar met OV of auto</li> <li>• Inzet op nieuwe technologie</li> </ul>



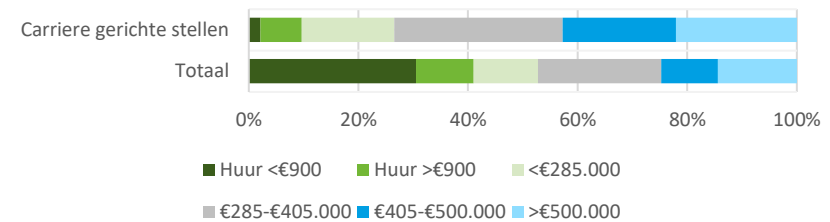
### Profielschets

De carrièregerichte stellen zijn in feite de oudere variant van de Dinkies. Deze stellen zijn voor de volle 100% gefocust op hun carrière. Afgezien van de kindertwens. Dit is een bewuste keuze. Omdat beide leden van het huishouden werken in een goed betaalde baan op HBO-niveau of hoger, houden zij ruim voldoende geld over voor leuke dingen. Een stedentrip naar New York of een rondreis door Azië staan dan ook hoog op het verlanglijstje. Wonen heeft voor deze stellen een basale functie: het is vooral functioneel. Ze hechten aan luxe en hebben een uitgesproken voorkeur voor 'strakke' architectuur en design. Deze stellen richten zich vooral op centrumstedelijke woonmilieus. Ook hoog opgeleide alleenstaanden en expats behoren tot deze leefstijlgroep.

### Woningtype



### Prijsklasse



Bron: WoON2024.

### Woonvoorkeuren en gedrag op de woningmarkt

Carrièregerichte stellen willen wonen in of rond het centrum. Zij wensen primair koopwoningen in het hogere prijssegment. Passend bij hun huishoudensgrootte betrekken deze huishoudens relatief vaak appartementen. Toch blijkt uit de analyse van wensen dat ook een grondgebonden woning voor deze carrièregerichte stellen een goede optie is. Een klein huishoudens betekent immers niet automatisch dat zij ook per definitie een kleine woning wensen.

## Traditionele gezinnen

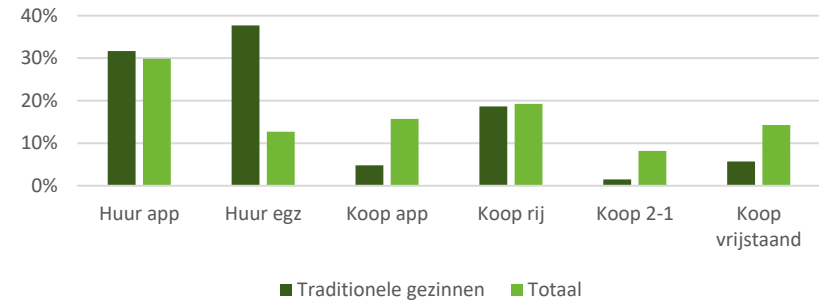
Waarden	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veiligheid en rust</li> <li>• Eigen plek en tuin</li> <li>• Goede prijs-kwaliteitverhouding</li> <li>• Binding eigen buurt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dagelijkse voorzieningen op loopafstand</li> <li>• Traditionele bewezen vormgeving</li> <li>• Welstandtoezicht</li> <li>• Wonen met gelijkgestemden</li> </ul>



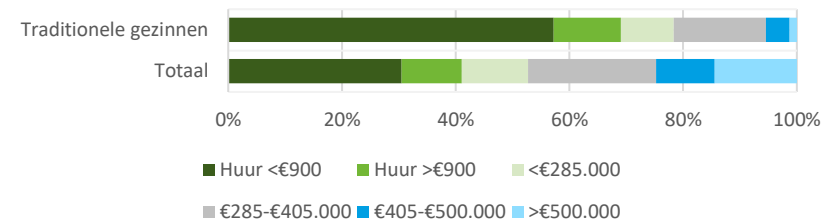
### Profielschets

Traditionele gezinnen bestaan vaak uit geboren en getogen Tielenaars. Hun woonstijl is als traditioneel te beschrijven: gewoon goed wonen in een aantrekkelijke woonomgeving. Het levensmotto 'doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg' gaat zeker op voor deze doelgroep. Traditionele gezinnen hechten waarde aan de nabijheid van familie en vrienden. Ze vinden het belangrijk om hun burens te kennen en dragen graag een steentje bij aan activiteiten in de wijk. De traditionele gezinnen zijn te vinden in alle lagen van de bevolking, dus inkomensniveau en opleiding kunnen flink variëren.

### Woningtype



### Prijsklasse



Bron: WoON2024.

### Woonvoorkeuren en gedrag op de woningmarkt

Traditionele gezinnen richten zich meer dan moderne gezinnen op de huursector. Dat is ook logisch, omdat deze leefstijl bestaat uit een brede variatie aan typen (naar inkomen en opleiding). De woonvoorkeuren gaan uit naar grondgebonden woningen, maar opvallend genoeg ook naar appartementen. Vaak zijn dit de ruimere woningtypen die zich prima lenen voor gezinnen met kinderen. Naar verwachting zal dit vooral de ruimere appartementen betreffen. Qua woonmilieus richten deze gezinnen zich op kindvriendelijke woonmilieus.

## Moderne gezinnen

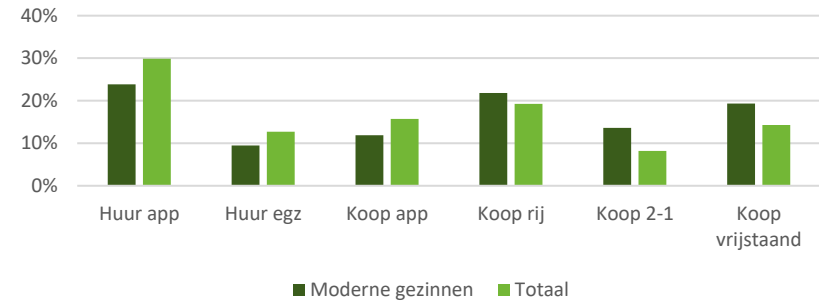
Waarden	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Privacy in en om de woning</li> <li>• Geen hoogbouw in de buurt</li> <li>• Wel variatie in bewonersgroepen</li> <li>• Ruime natuurlijke tuin, praktisch ingericht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Herkenbare, traditionele architectuur</li> <li>• (Beginnende)bereidheid om te investeren in verduurzaming</li> <li>• Groene omgeving</li> </ul>



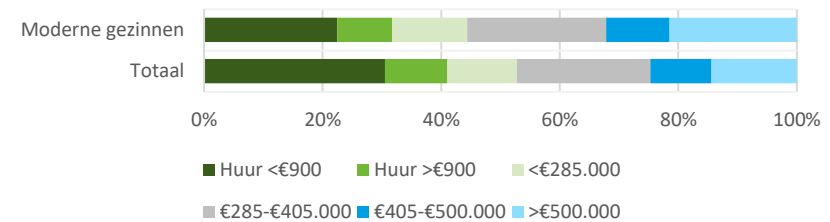
### Profielschets

Moderne gezinnen wonen graag in buurten met gelijkgestemden die in eenzelfde levensfase zitten. Ze hechten vooral waarde aan een kindvriendelijke en rustige woonomgeving, het liefst in een ruim opgezette Vinex-achtige wijk. Ze zijn doorgaans goed opgeleid en hebben dikwijls een baan buiten de stad. Nabijheid van uitvalswegen en OV zijn dan ook belangrijke omgevingskenmerken. Moderne gezinnen hebben voldoende bestedingsruimte om een ruime woning te kopen en doen dat dan ook het liefst. Huren heeft niet de voorkeur, maar door omstandigheden kan het zijn dat men toch in een huurwoning terecht komt. Vanwege hun hoge inkomenspositie is dit meestal in de vrije sector.

### Woningtype



### Prijsklasse



Bron: WoON2024.

### Woonvoorkeuren en gedrag op de woningmarkt

De woonwensen van moderne gezinnen stroken niet altijd met de keuzes die zij daadwerkelijk maken op de woningmarkt. Uit het woonwensenonderzoek blijkt geen voorkeur voor huurwoningen. Gezien hun relatief hoge inkomenspositie zal dit in veel gevallen ook particuliere huur (> € 900) betreffen. De moderne gezinnen richtten zich in de laatste jaren vooral op Passewaaij.

## Welgestelde medioren

Waarden	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Zijn op onderdelen traditioneel, maar combineren dat met moderne waarden</li> <li>Immateriële waarden, maatschappelijk betrokken</li> <li>Milieubewust</li> <li>Met vrienden samen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Deel kiest voor traditionele koop, deel huur vanuit gemak</li> <li>Wensen variatie van bewonersgroepen</li> <li>Nabij uitgaansgelegenheden</li> <li>Bereikbaar met OV en auto</li> </ul>

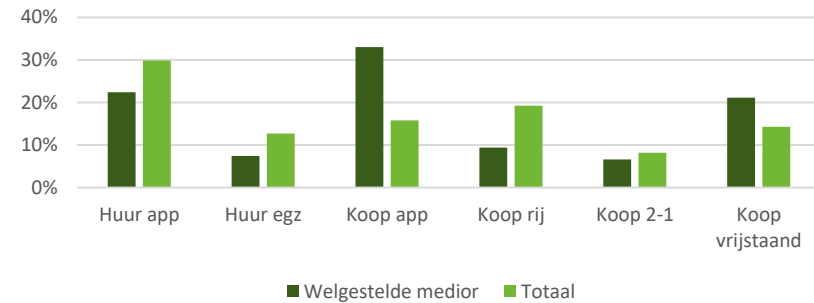


### Profielschets

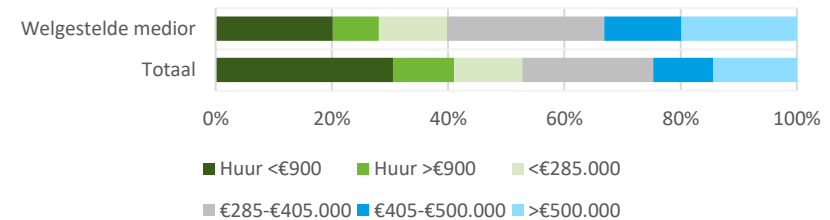
Welgestelde medioren zijn niet per definitie gebonden aan een plaats. Ze kiezen vooral voor een goede woning op een mooie plek voor een goede prijs. Of deze woning in Tiel staat of elders in de regio is van ondergeschikt belang. De welgestelde medioren bevinden zich kort voor hun pensioen of zijn inmiddels gepensioneerd. Omdat zij hun gehele carrière hebben gewerkt in een hoopgeleide baan met een hoog inkomen, hebben zij flinke reserves opgebouwd. Ook na de pensionering beschikken zij over ruime financiële middelen. Deze medioren hebben een vooruitziende blik. Als zij gaan verhuizen, dan kiezen ze voor een woning waarin zij oud kunnen worden. Het

liefst in een ruim en luxe appartement, met de winkels op loopafstand. Steeds vaker zal dat een koopwoning zijn. Als deze medioren gaan huren dan is het in de particuliere sector. De woning en de buurt moeten status uitstralen.

### Woningtype



### Prijsklasse

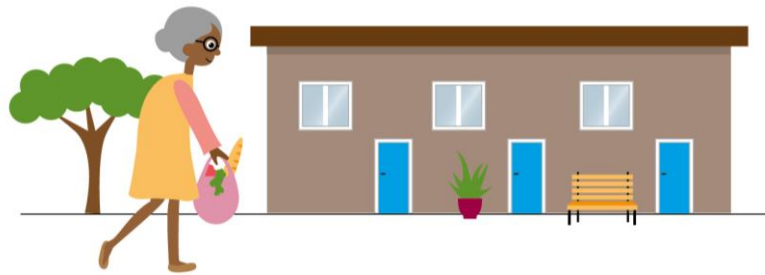


### Woonvoorkeuren en gedrag op de woningmarkt

De welgestelde medior heeft een duidelijke voorkeur voor woonvormen in de appartementensfeer, zowel koop als huur. In wens en gedrag is dit het meest gewilde woningtype. Toch betrekken deze medioren ook in veel gevallen grondgebonden woningen. In de huursector is dit een doelgroep die zich ook richt op de middenhuur met een prijs boven € 900. Uit het wensprofiel blijkt dat een huurprijs tot € 900 ook gewenst is. Gezien het hogere inkomen van deze doelgroep is het de vraag in hoeverre deze wens realistisch is.

## Wijkgebonden senioren

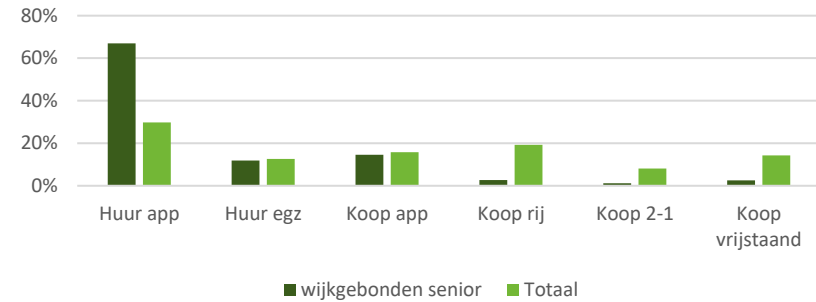
Waarden	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traditioneel, behoudend</li> <li>• Sober, weinig hedonistisch</li> <li>• Denken in 'plichten'</li> <li>• Immateriële waarden</li> <li>• 'Groepsmensen': woning in de eigen kern</li> <li>• Traditionele architectuur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dagelijkse voorzieningen op loopafstand</li> <li>• Nultredenwoning, grondgebonden of appartement</li> <li>• Geïnteresseerd in woonzorgvarianten</li> <li>• Moeite met vinden van informatie</li> </ul>



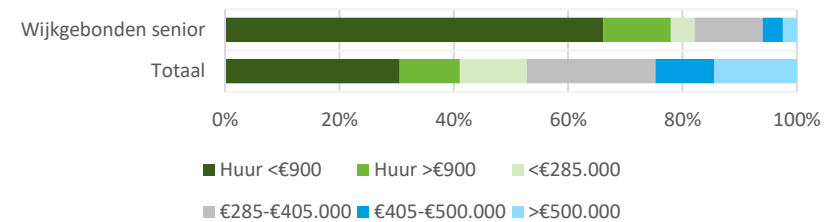
### Profielschets

De wijkgebonden senior voelt zich thuis in de wijk waar hij al zijn hele leven woont. Hij hecht waarde aan sociale contacten met burens en kent iedereen uit de straat. De nabijheid van familie is van waarde voor deze senior. De wijkgebonden senior heeft zijn leven lang hard gewerkt in een lager geschoolde functie. Zijn inkomen is beperkt en zal na pensionering bestaan uit AOW met een klein pensioen. Verhuizen doet de wijkgebonden senior liever niet. En als het dan echt niet anders kan, dan graag binnen dezelfde wijk.

### Woningtype



### Prijsklasse



Bron: WoON2024.

### Woonvoorkeuren en gedrag op de woningmarkt

De woonvoorkeuren van de wijkgebonden senior zijn gericht op de huursector, primair in het sociale segment. Deze senioren hebben een sterke voorkeur voor huurappartementen, met een huurprijs tot € 900. In de praktijk doet de wijkgebonden senior in beperkte mate concessies en betreft hij ook grondgebonden woningen. Deze doelgroep heeft geen voorkeur voor centrumstedelijk wonen en vestigt zich dan ook het liefst buiten het centrum.

## Senioren levensgenieter

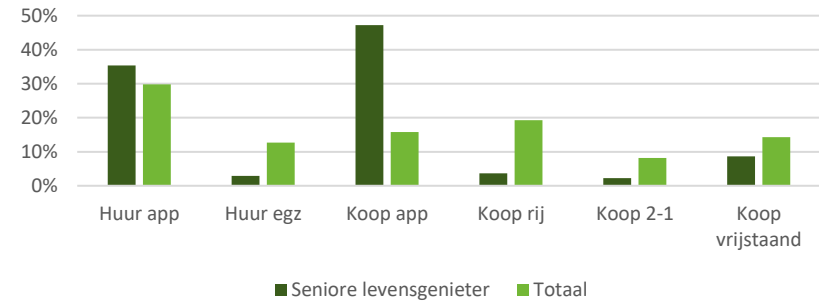
Waarden	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gehecht aan vrijheid</li> <li>• Verhuizen bewust 'preventief' gelijkvloers</li> <li>• Natuur en cultuur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variatie van bewonersgroepen Hofjesconcept spreekt aan</li> <li>• Netjes en beschaafd</li> </ul>



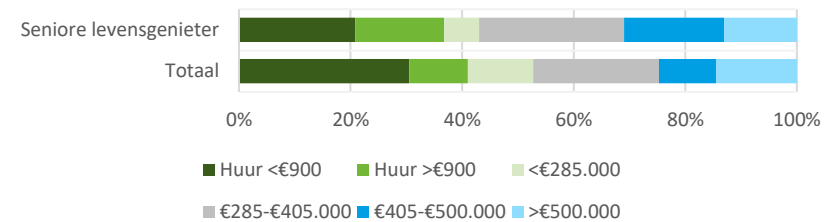
### Profielschets

De senioren levensgenieter is al flink op leeftijd. Hij is hoogopgeleid en geniet van een welverdiend pensioen. Niet dat dit een rustig leventje is, in tegendeel. Hij is druk in de weer met van alles en nog wat. Reizen, familiebezoek en af en toe culturele evenementen bezoeken. De senioren levensgenieter wil graag wonen in een mooie en gemoedelijke omgeving. Het hoeft niet per se allemaal luxe te zijn, maar het liefst wel een omgeving met enige variatie. Als de senioren levensgenieter nog een verhuistap gaat maken, dan is dit in ieder geval naar een gelijkvloerse woning. Op deze leeftijd wil je het zekere voor het onzekere nemen. Maar dan wel graag een ruime woning met een extra slaapkamer, de kleinkinderen moeten immers ook kunnen komen logeren.

### Woningtype



### Prijsklasse



Bron: WoON2024.

### Woonvoorkeuren en gedrag op de woningmarkt

De woonvoorkeuren van de wijkgebonden senior zijn gericht op de huursector, primair in het sociale segment. Deze senioren hebben een sterke voorkeur voor huurappartementen, met een huurprijs tot € 900. In de praktijk doet de wijkgebonden senior in beperkte mate concessies en betreft hij ook grondgebonden woningen. Deze doelgroep heeft geen voorkeur voor centrumstedelijk wonen en vestigt zich dan ook het liefst buiten het centrum.