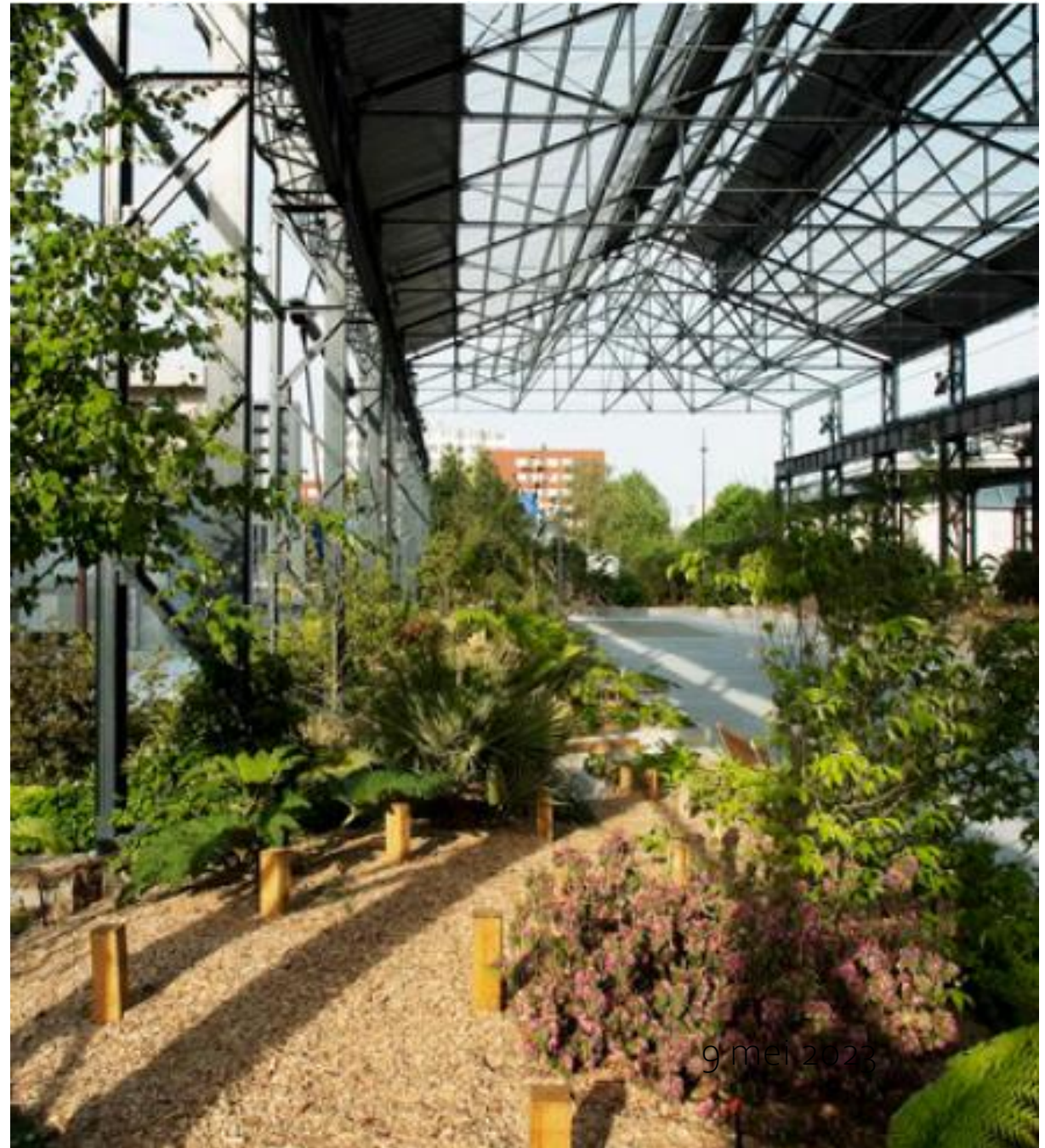


Marktanalyse Oevertuinen Ijsselstein

19 juni 2023



9 mei 2023

Colofon

Opdrachtgever

Heijmans Vastgoed

Databankweg 28B

3821 AL Amersfoort

Opdrachtnemer

Springco Urban Analytics

Goudsesingel 102

3011 KD Rotterdam

Inhoudsopgave

Managementsamenvatting	4
Inleiding	6
1. Marktanalyse	8
2. Doelgroepanalyse	20
3. Woonconcept	26
Bijlagen	
1. Effectieve vraag	30
2. Referentie-analyse	33
3. Marktconform oppervlak woonsegmenten	37
4. Factsheets doelgroepen	39



Managementsamenvatting

Marktanalyse Oevertuinen IJsselstein

Managementsamenvatting

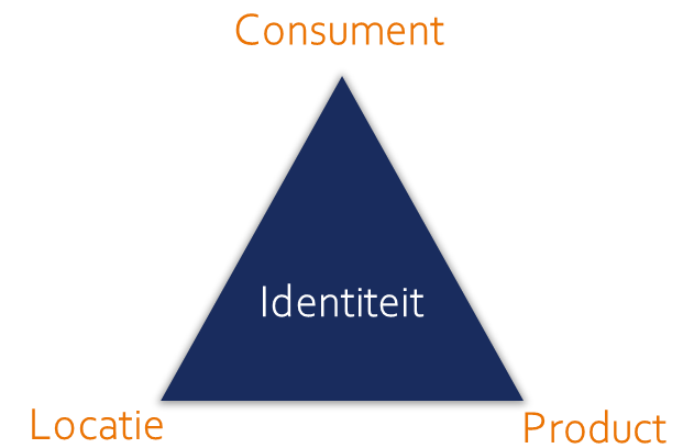
De locatie Oevertuinen vormt een krachtige toevoeging aan het woonpalet van IJsselstein. Er is sprake van een grote effectieve vraag vanuit de bevolking van IJsselstein zelf en daarbuiten, een rustig stedelijke (water)locatie, goede bereikbaarheid van alle voorzieningen, een hoog prijsniveau en weinig vergelijkbaar aanbod.

We constateren dat de doelgroepen qua leefstijl enkele sterke overeenkomsten vertonen: gemeenschapszin en een waardering voor het wonen met verschillende soorten mensen. Deze leefstijl maakt een ruime productdifferentiatie mogelijk. We zien daarbij een voorkeur van huishoudens voor modern en design, een waardering voor hergebruik en interesse in nieuwe woonvormen als rug-aan-rug woningen, hofjes en deelgebruik van voorzieningen. Denk bijvoorbeeld aan een moestuin of enkele boten voor op het water).

De locatie heeft een rustig stedelijk karakter. Dit is stedelijk met een grotere mate van groen en gemeenschapszin.

De marktvraag naar woningen vanuit de verschillende doelgroepen biedt de mogelijkheid om het programma voor wat betreft het aantal woningen en het gemiddeld oppervlak te optimaliseren, wat ten goede komt aan de haalbaarheid van het plan. Minder bouwen voor gezinnen en meer voor jongeren en ouderen sluit aan bij de vraag en heeft tot gevolg dat het gemiddelde aantal m2 per woning daalt.

Met het voorgestelde bouwprogramma kunnen veel goedkope woningen (sociale huur en koop) worden vrijgemaakt. In totaliteit zijn dit er 349. In het middensegment worden naar verwachting 435 woningen vrijgemaakt. Het programma op de Roba-locatie heeft daarmee een positieve impact op de woningmarkt van IJsselstein.





Inleiding

Marktanalyse Oevertuinen IJsselstein

Doel & Vraagstelling

Heijmans onderzoekt de mogelijkheden om de locatie van Roba Metals in IJsselstein te transformeren naar een toekomstgerichte, stedelijke en groene woonbuurt, die aansluit op de Hollandse IJssel. Deze locatie kan helpen een deel van de woningnood op te lossen. Bovendien wordt IJsselstein nog aantrekkelijker als plek om te wonen en te leven.

Voor de verdere planvorming heeft Heijmans behoefte aan een beeld van de doelgroepen voor de grondgebonden en gestapelde nieuwbouwwoningen en welke eisen zij aan deze woningen stellen. Daarbij speelt ook de doorstroming een rol. Welke woningen laten zij achter en hoe belangrijk zijn deze voor de woningmarkt in IJsselstein. Antwoorden op deze vragen geven een beeld van de toegevoegde waarde van het programma voor de woningmarkt in IJsselstein. Gezien de grote mate van sociale woningbouw in de omgeving wordt ingezet op een versterking van IJsselstein door het aantrekken van een meer financieel sterke doelgroep.

Heijmans heeft Springco Urban Analytics gevraagd dit onderzoek uit te voeren. Dit document beschrijft de resultaten hiervan.

1. Marktanalyse met de vraag naar woningen op deze locatie
2. Doelgroep analyse met de doelgroepen voor deze locatie, hun voorkeuren en behoeften
3. Vertaling naar het woonconcept met uitspraken over het mobiliteitsgedrag van de doelgroep



Roba locatie



1. Marktanalyse

Marktanalyse

Ligging

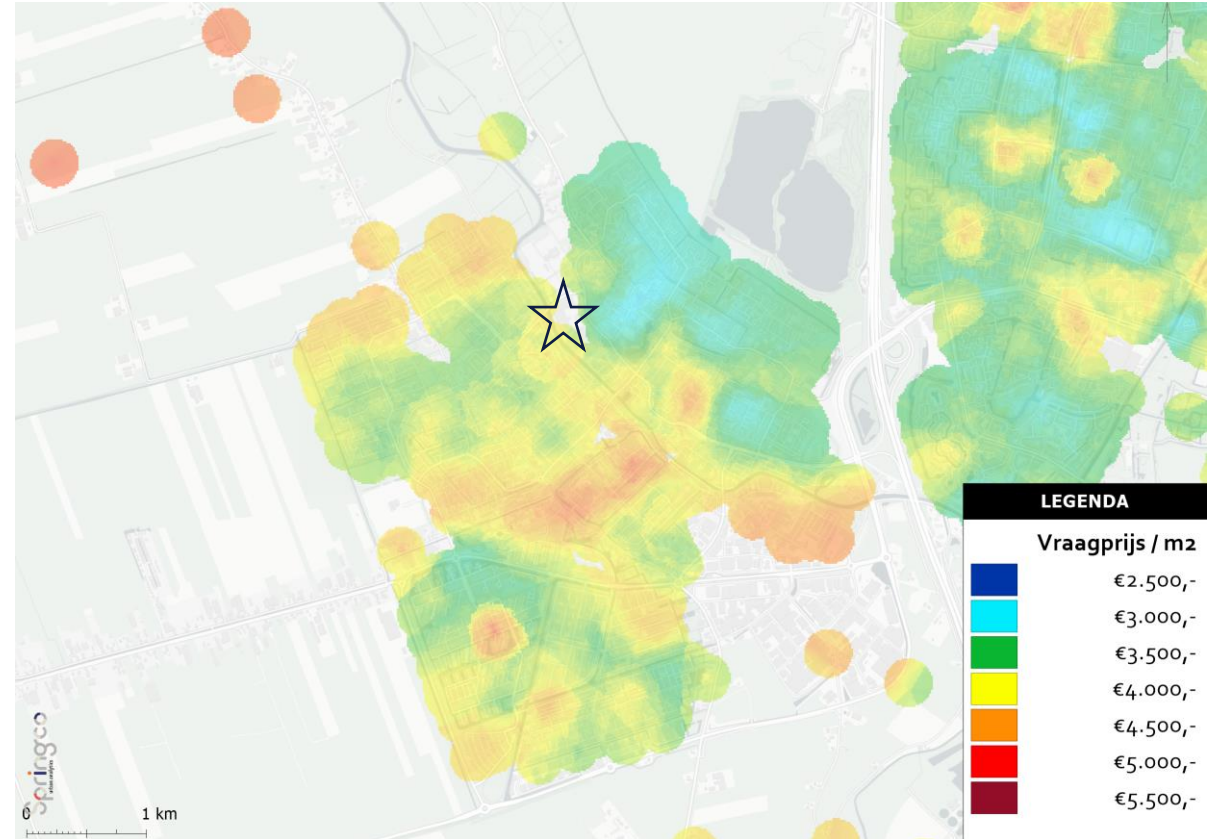
- Goed ontsloten met OV, snelweg
- Nabij (historisch) centrum (minder dan 1 km)
- Rustig stedelijk woonmilieu
- Moderne nieuwbouw (gemengd: grondgebonden en gestapeld tot 12 hoog) in directe omgeving met mooie groene openbare ruimte
- Parkeerdruk



Marktanalyse

Waarde → AVM /m²

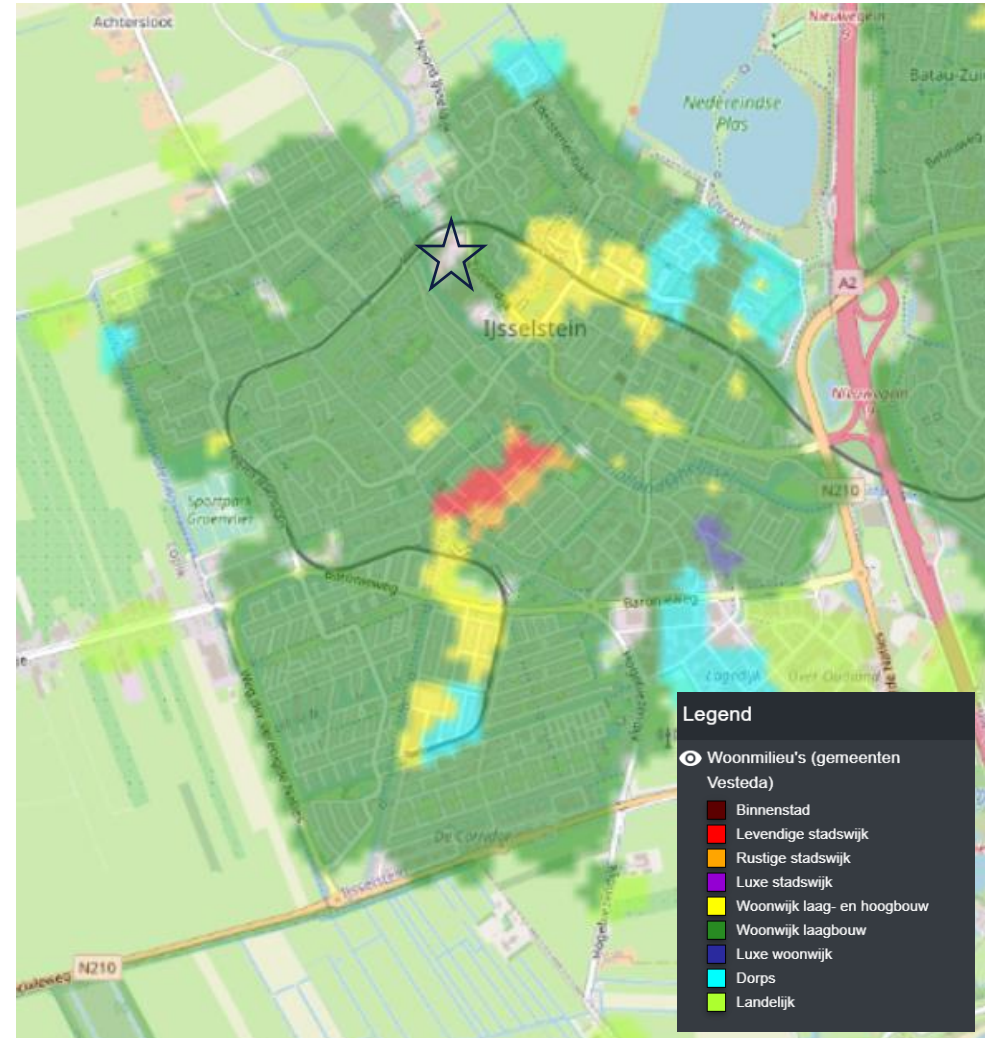
- Ligging in gebied met een waarde (gemodelleerd op actuele vraagprijzen) van ongeveer € 4.000/m²
- De prijsontwikkeling van de koopwoningen in IJsselstein lag boven 10% in de periode maart 2022-maart 2023
- Ligging aan water
- Ligging nabij (snel)tramhalte naar Nieuwegein en Utrecht
- Naastliggende nieuwbouw omvat grondgebonden woningen en enkele moderne appartementengebouwen, tegenoverliggende buurt bevat oudere grondgebonden woningen in een dorpse setting met een kwalitatief goede uitstraling
- Afgemeten aan het prijsniveau en de omvang van het aanbod is de markt zeer krap.



Marktanalyse

Woonmilieu

De locatie ligt in een suburbaan woonmilieu. Vanwege de specifieke kenmerken in de omgeving (water, dorps lint, industrieel, hoge dichtheid bebouwing, nabij historische binnenstad) is er duidelijk sprake van een (klein)stedelijk karakter. Dit type woonmilieu is erg in trek bij de consument, vanwege de grotere dynamiek door functiemenging, een grotere productdifferentiatie en daardoor ook een grotere diversiteit aan doelgroepen en meer mensen op straat.

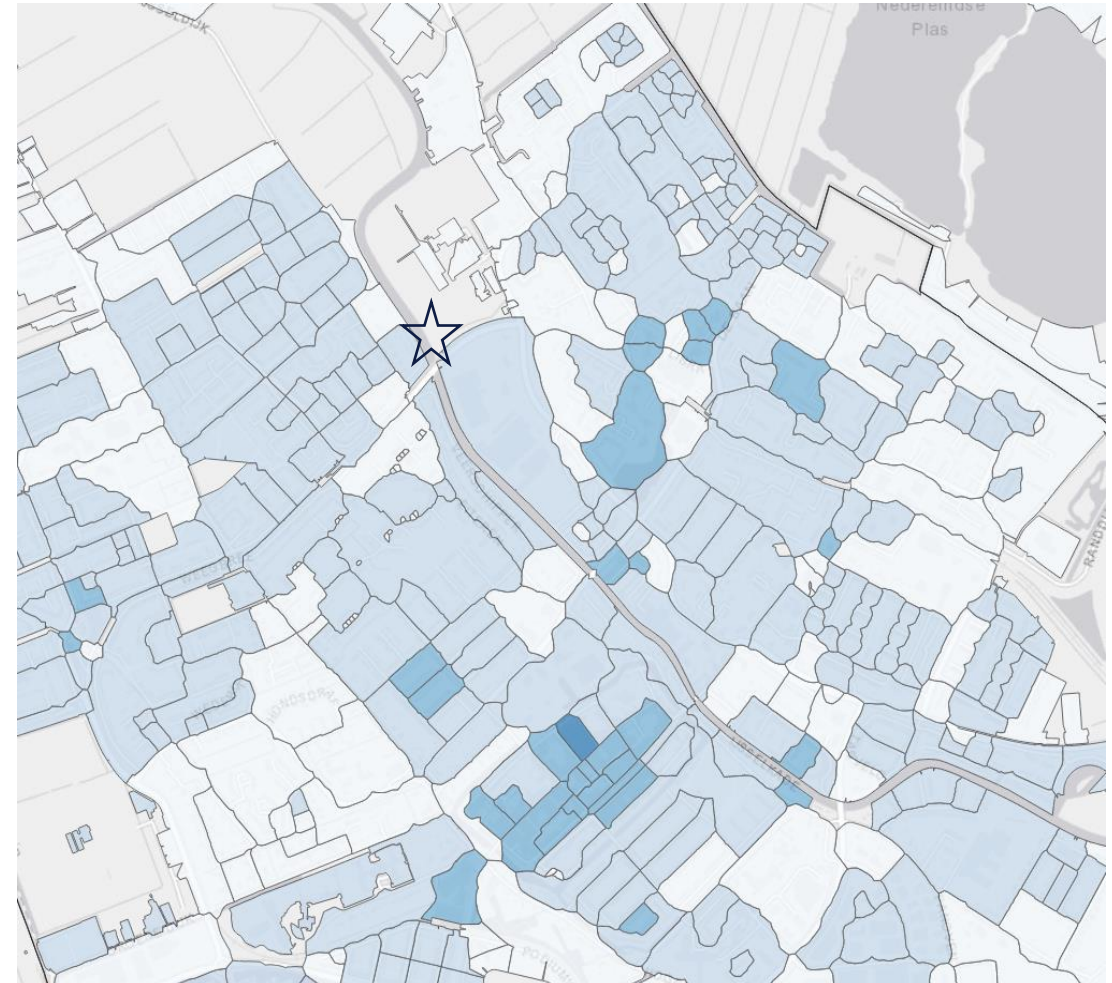
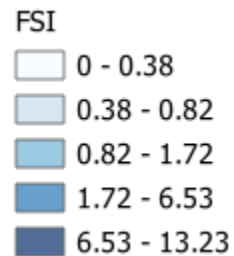


Marktanalyse

Dichtheid floor space index (fsi)

- De dichtheid wordt veelal gemeten als het vloeroppervlak van de gebouwen gedeeld door het oppervlak van het terrein. Dit wordt de floor space index genoemd. In het gebied ligt deze tussen 0,38 en 0,82.
- Meerdere bouwblokken in de directe omgeving hebben een fsi van 0,82 tot 1,72; het historische centrum ligt ook op dit niveau met beperkte uitschieters naar boven.
- De dichtheid van het plan sluit met een dichtheid van 1,0 (model A. Hub) goed aan op deze dichtheden. De dichtheid is voor suburbane begrippen hoog, maar past bij de omgeving en het woonmilieu (rustig stedelijk), indien er ook sprake is van een hoge kwaliteit van de openbare ruimte en de nabijheid van voorzieningen.

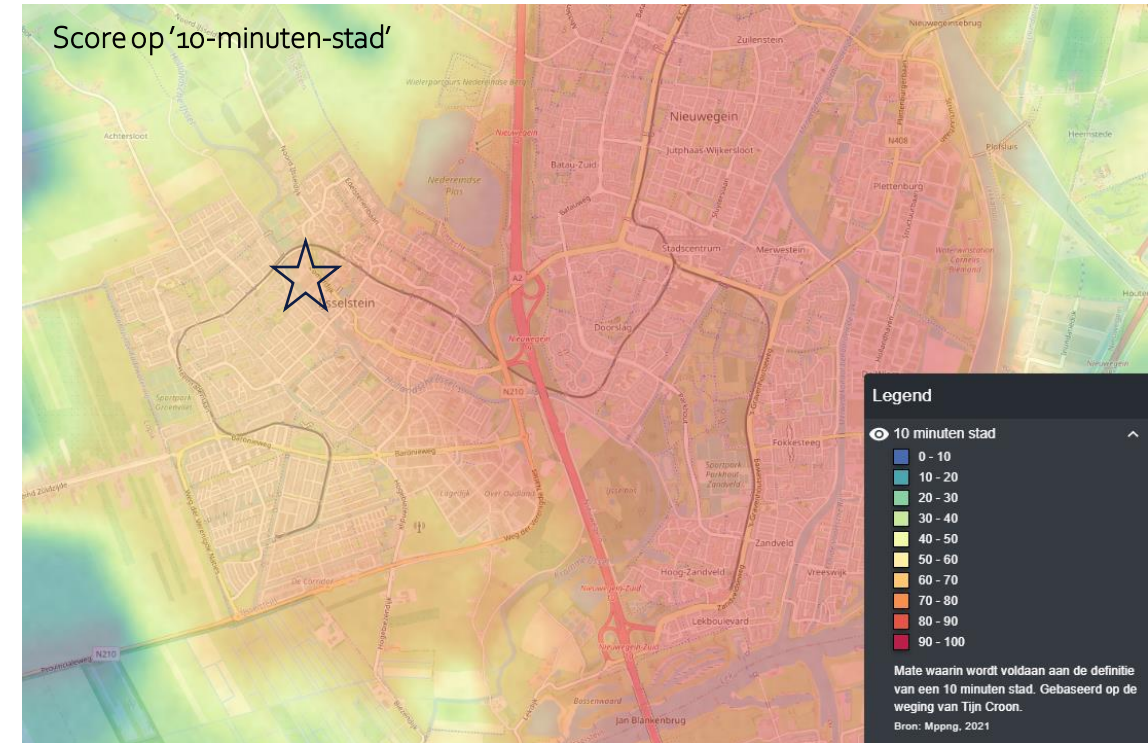
A. Hub			
Woningen	aantal	oppervlak	opp totaal
app	55	51	2805
app	105	38	3990
app	43	53	2279
app	52	68	3536
app	72	51	3672
egw *	80	92	7360
egw *	95	130	12350
egw *	39	153	5967
	541		
pp *	600	29	17400
	139	0	0
Totaal bebouwd			59359
Terrein			59155
floor space index			1.00
* aanname mbt oppervlak			



Marktanalyse

Bereikbaarheid horeca, zorg, supermarkt, ontmoeting lopend en per fiets

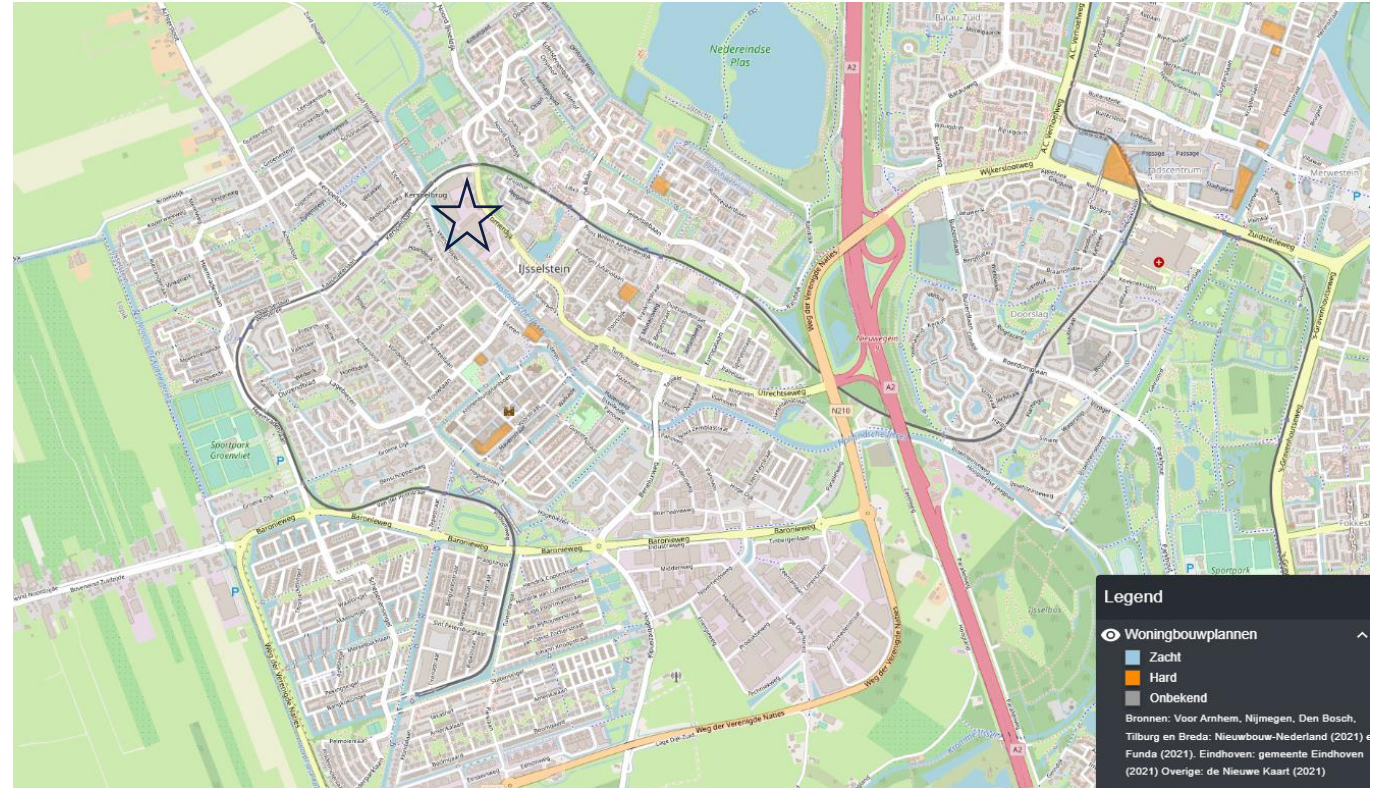
- Dagelijkse voorzieningen zijn lopend en per fiets vanaf de locatie goed bereikbaar; de locatie scoort redelijk op de 10 minutenstad, een ruimtelijk ordeningsconcept waarin dagelijkse voorzieningen binnen 10 minuten lopen of fietsen vanuit huis te bereiken zijn. Deze voorzieningen omvatten een basisschool, huisarts, cultuur (bibliotheek / theater / concertgebouw), restaurant, uitgaan (cafe / bar / pub), bioscoop, sport, voortgezet onderwijs, ziekenhuis, ns-station, supermarkt, en ov-halte.



Marktanalyse

Woningbouwplannen

- Voor zover bekend zijn er weinig harde en zachte bouwplannen in IJsselstein
- Er wordt al wel lang gesproken over de grote bouwlocatie Rijnenburg ten noorden van IJsselstein, maar deze ontwikkeling is onzeker en pas op langere termijn aan de orde
- IJsselstein Zuid is een potentiële bouwlocatie, maar heeft planologisch geen status
- Er zijn geen bouwplannen in de directe omgeving van de planlocatie



Marktanalyse

Leefbaarometer

- De leefbaarheid in de directe omgeving van de bouwlocatie is goed tot zeer goed



Woningvraag

Verhuizingen naar IJsselstein per jaar

- Jaarlijks verhuizen circa 500 personen naar IJsselstein. Voor een kwart zijn deze afkomstig uit Utrecht. Grote donoren zijn verder de omliggende gemeenten Nieuwegein, Lopik en Vijfheerenlanden.
- De inverhuizers verhuizen vooral naar een grondgebonden (koop)woning
- Bron: CBS (2016 - 2020)

Gemeente	Huur EGW	Huur MGW	Koop EGW	Koop MGW	Totaal
Utrecht	30	10	65	25	125
Nieuwegein	20	10	45	15	90
Lopik	5	0	15	5	25
Vijfheerenlanden	5	0	10	5	20
Amsterdam	5	0	5	5	15
Houten	0	0	5	0	10
Woerden	0	0	5	0	10
Rotterdam	5	0	5	0	10
Stichtse Vecht	0	0	5	0	10
Zeist	0	0	5	0	10
Montfoort	0	0	5	0	5
's-Gravenhage	0	0	5	0	5
Almere	0	0	5	0	5
Amersfoort	0	0	5	0	5
Overig	25	10	50	15	150
Totaal	95	30	235	70	495

Woningvraag

Effectieve vraag naar een woning in IJsselstein per jaar

We berekenden de vraag naar woningen (nieuwbouw en bestaand) in IJsselstein. In bijlage 1 is de methode kort beschreven. Het is een combinatie van gegevens op adresniveau van de woning en het huishouden (bron EDM) met informatie over de verhuisintentie en woonwensen uit het (regionaal gespecificeerde) landelijke WoOn-onderzoek. Vervolgens corrigeren we de lokale vraag op basis van de landelijke migratiestatistiek met verhuizingen van gemeente naar gemeente. Zo bepalen we de herkomst van de vraag.

- De effectieve vraag bedraagt 1870 woningen per jaar (nieuwbouw en bestaand)
- De grootste vraag gaat uit naar de middeldure en dure (hoog) grondgebonden koopwoningen.
- Ook is er een redelijke vraag naar (vooral) middeldure koopappartementen
- Sociale huurwoningen worden gevraagd door 16% van de woningvragers, goedkope koopwoningen door 10%. Het model is gebaseerd op woonwensen; dit resulteert in een groter aandeel koop en een lager aandeel huur.
- Het model houdt geen rekening met vragers die nu niet in een woning in Nederland wonen, maar in een instelling, in een asielzoekerscentrum of in het buitenland. Als gevolg hiervan zal de vraag naar sociale huurwoningen hoger kunnen zijn.
- Het model houdt wel rekening met een vraag van personen vanuit een bestaand huishouden in een woning, bijvoorbeeld een starter die uit huis gaat of een huishouden die gaat scheiden.

Eigendom	Type	Prijs	Voorraad	Effectieve vraag per jaar	
Huur	EGW	Goedkoop	965	130	7%
		Middelduur	340	80	4%
		Duur	425	45	2%
	MGW	Goedkoop	2925	165	9%
		Middelduur	265	85	5%
		Duur	315	95	5%
Koop	EGW	Goedkoop	0	100	5%
		Middelduur	2405	295	16%
		Duur laag	4190	140	7%
		Duur hoog	1770	280	15%
	MGW	Goedkoop	0	90	5%
		Middelduur	760	190	10%
Duur laag		255	70	4%	
	Duur hoog	35	105	6%	
Totaal			14650	1870	100%

Eigendom	Type	Prijs	Prijsgrens
Huur	EGW	Goedkoop	< €800
		Middelduur	€800 - €1.100
		Duur	> €1.100
	MGW	Goedkoop	< €800
		Middelduur	€800 - €1.100
		Duur	> €1.100
Koop	EGW	Goedkoop	< €200.000
		Middelduur	€200.000 - €400.000
		Duur laag	€400.000 - €600.000
	Duur hoog	> €600.000	
	MGW	Goedkoop	< €200.000
		Middelduur	€200.000 - €400.000
Duur laag		€400.000 - €600.000	
Duur hoog	> €600.000		

Prijssegmenten

Woningvraag

Effectieve vraag naar een woning in IJsselstein vanuit IJsselstein en vanuit andere gemeenten

De vraag wordt uitgeoefend door starters en doorstromers vanuit IJsselstein en huishoudens vanuit andere gemeenten in Nederland en het buitenland.

- We zien een verschil in de regionale vraag en de vraag vanuit IJsselstein. De vraag naar sociale huur eengezinswoningen komt vooral uit de regio en ook de regionale vraag naar duur (hoog) grondgebonden koop is hoog.
- Huur- en koopappartementen worden vooral door IJsselsteiners gevraagd, met uitzondering van dure (hoog) koopappartementen.

Eigendom	Type	Prijs	Vraag binnen	Vraag uit regio	Effectieve vraag per jaar
Huur	EGW	Goedkoop	55	75	130
		Middelduur	40	40	80
		Duur	45	0	45
	MGW	Goedkoop	135	30	165
		Middelduur	75	10	85
		Duur	95	0	95
Koop	EGW	Goedkoop	60	40	100
		Middelduur	245	50	295
		Duur laag	110	30	140
		Duur hoog	150	130	280
	MGW	Goedkoop	80	10	90
		Middelduur	160	30	190
		Duur laag	70	0	70
	Duur hoog	60	45	105	
Totaal			1380	490	1870

Woningvraag

Mismatch

Tegenover de jaarlijkse vraag staat ook vrijkomend aanbod. Deze concurreert met de nieuwbouwproductie. Wanneer we geen rekening zouden houden met een toename van het aantal huishoudens en de vraag vanuit huishoudens die nu niet in een woning in Nederland wonen (migranten, mensen in een zorginstelling, mensen in buitenland), dan zouden we een theoretisch overschot krijgen bij sociale huurappartementen en dure (laag) grondgebonden woningen.

De kans hierop is, behoudens conjuncturele schommelingen op de markt, laag, gezien het grote woningtekort in NL en de krapte op de Utrechtse markt. Een groter aanbod zorgt ook voor een toename van de lokale en (boven)regionale vraag.

Tekorten zien we bij alle koopappartementen, duurdere huurappartementen, dure en goedkope grondgebonden koopwoningen en middeldure grondgebonden huurwoningen.

We concluderen dat het plan voorziet in de woningvraag.

Eigendom	Type	Prijs	Voorraad	Vrijkomend voorraad	Effectieve vraag per jaar	Mismatch 2023
Huur	EGW	Goedkoop	965	130	130	0
		Middelduur	340	50	80	-30
		Duur	425	65	45	20
	MGW	Goedkoop	2925	420	165	255
		Middelduur	265	45	85	-40
		Duur	315	55	95	-40
Koop	EGW	Goedkoop	0	0	100	-100
		Middelduur	2405	305	295	10
		Duur laag	4190	510	140	370
		Duur hoog	1770	200	280	-80
	MGW	Goedkoop	0	0	90	-90
		Middelduur	760	105	190	-85
		Duur laag	255	30	70	-40
		Duur hoog	35	5	105	-100
Totaal			14650	1920	1870	0



2. Doelgroepanalyse

Doelgroepanalyse

Effectieve vragers

De huishoudens uit IJsselstein en andere gemeenten die de effectieve vraag uitoefenen zijn vooral:

- gezinnen met een (hoog) inkomen vanaf 1,5 x modaal,
- gezinnen met een laag inkomen,
- empty nesters in alle inkomensklassen,
- jongeren met een laag inkomen,
- kleine huishoudens in de leeftijd van 30-54 jr.

Wanneer gebouwd wordt voor deze vraag dan betreft dat de verhoudingen als hiernaast weergegeven. Daarbij is op deze locatie zeker ook ruimte om de seniorenmarkt te bedienen.



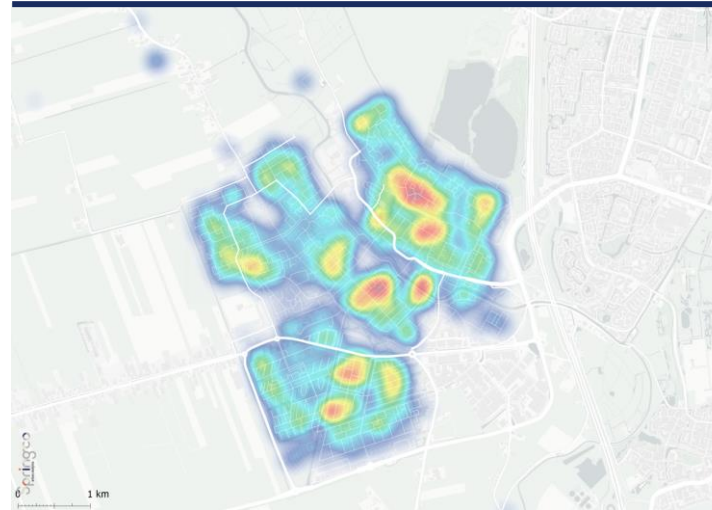
Type		Prijs	Starters	Jong en hoopvol	Gezellige empty-nesters	75+'ers	Plannen en rennen	Totaal
Huur	EGW	Goedkoop	25	30	25	5	35	120
		Middelduur	5	15	20	0	35	75
		Duur	0	0	10	0	20	30
	MGW	Goedkoop	5	25	60	45	20	155
		Middelduur	5	10	35	20	20	90
		Duur	5	10	25	15	35	90
Koop	EGW	Goedkoop	15	25	20	0	35	95
		Middelduur	40	65	45	10	135	295
		Duur laag	20	40	30	0	45	135
		Duur hoog	25	60	55	10	130	280
	MGW	Goedkoop	5	20	20	0	40	85
		Middelduur	20	30	45	10	75	180
		Duur laag	0	20	30	10	15	75
		Duur hoog	10	20	25	5	45	105
Totaal			205	375	455	160	680	1875
			11%	20%	24%	9%	36%	100%

Woningvraag

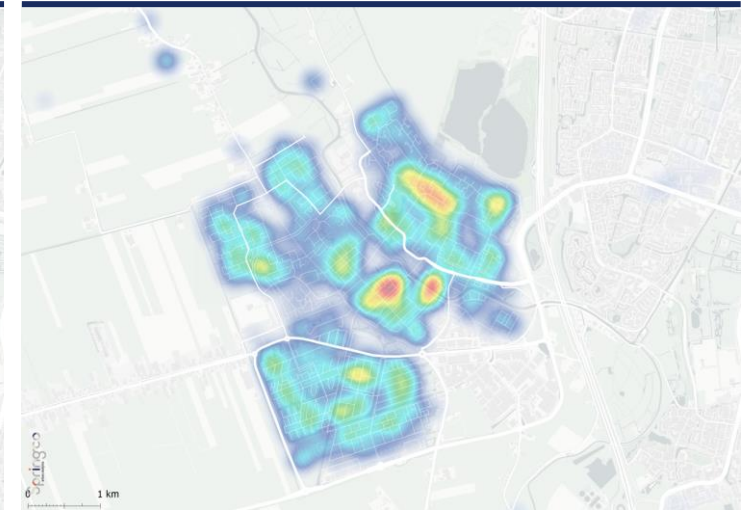
Herkomst effectieve vragers

Voor de grootste vraagsegmenten onderzochten we de herkomst van de vragers uit IJsselstein. Voor de grondgebonden koopwoningen is Zenderpark een goede donor. De geïnteresseerden in een grondgebonden huurwoning wonen vooral in centrum en Noord. De vragers naar huurappartementen wonen noordelijker in IJsselstein dan de vragers naar koopappartementen.

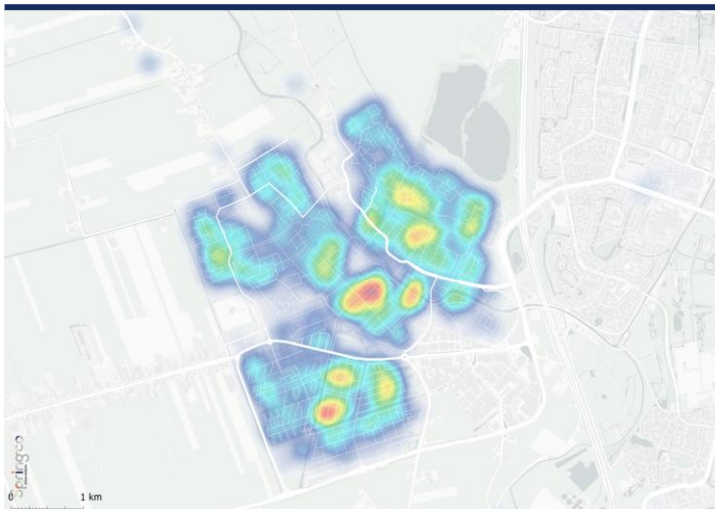
Huur MGW Middelduur + Duur (> € 800)



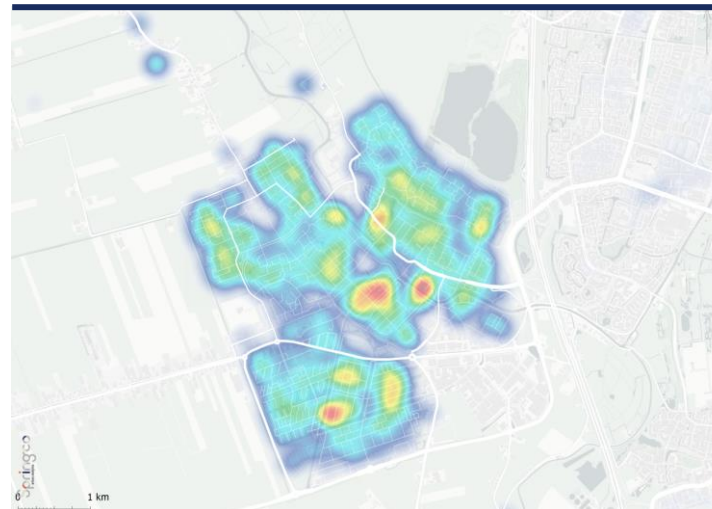
Huur EGW Middelduur + Duur (> € 800)



Koop MGW Middelduur (€ 200.000 - € 400.000)



Koop MGW Duur (> € 400.000)



Koop EGW Duur laag (€ 400.000-€ 600.000)



Referentie analyse

Om te onderzoeken welke doelgroepen interesse hebben in projecten zoals hier beoogd (hoge dichtheid, combinatie van woningtypen, collectief parkeren, rustig stedelijk/ suburbaan) hebben we vergelijkbare projecten in de regio Utrecht onderzocht met een floor space index (fsi) boven 0,75. Van deze projecten bepalen we het doelgroepprofiel om te beoordelen of er in IJsselstein vraag is naar een dergelijk milieu. We hebben in Utrecht en Nieuwegein in totaal 3.470 woningen geselecteerd. Deze hebben we vervolgens onderscheiden naar projecten met zowel eengezinswoningen als appartementen (1.130 woningen) en projecten met vooral appartementen (2.340 woningen).



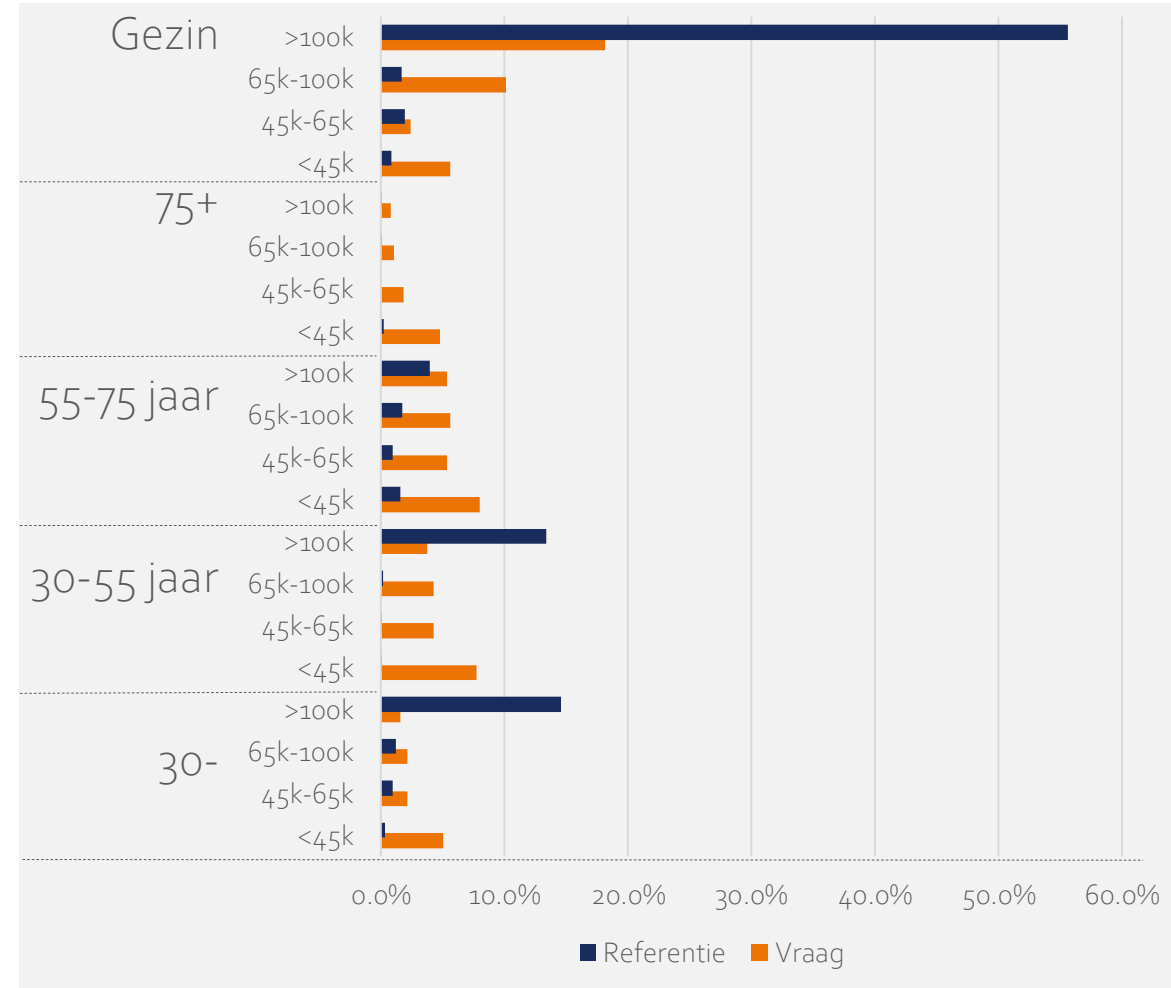
Referentie analyse

Vergelijking met referenties

De grafiek toont de doelgroepenverdeling in de referenties van projecten met eengezinswoningen en appartementen en een hoge dichtheid (blauw). Dit zijn vooral (startende) gezinnen met een hoog inkomen. De andere groepen zijn minder vertegenwoordigd. Deze verdeling wijkt af van de verdeling van de effectieve vraag in IJsselstein (oranje). Deze is meer gedifferentieerd.

Door minder te bouwen voor gezinnen en meer voor jongeren, empty nesters en ouderen neemt het gemiddeld oppervlak per woning af en kunnen meer woningen worden gerealiseerd. De differentiatie in planvariant HUB past bij de verdeling van de vraag.

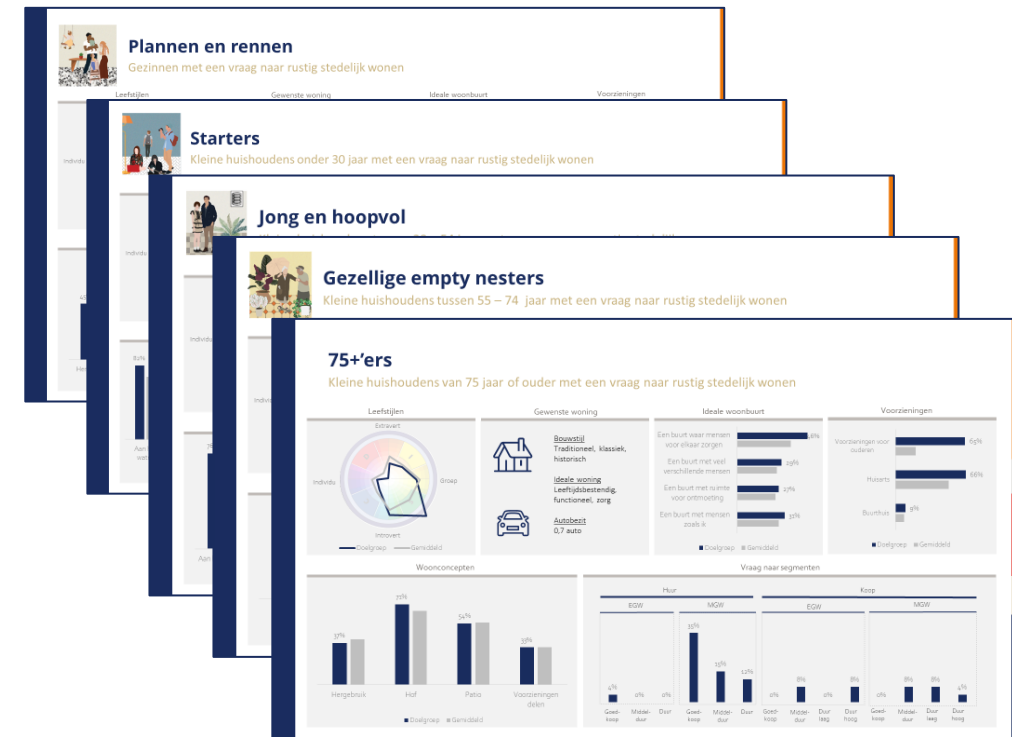
Bijlage 3 bevat een overzicht van de marktconforme oppervlaktes van nieuwbouwwoningen na 2015 in de verschillende segmenten in de regio Utrecht .



Doelgroepanalyse

Van iedere doelgroep hebben we een kwalitatieve analyse uitgevoerd. Deze baseerden we op eerder grootschalig consumentenonderzoek in de provincie Zuid-Holland. De factsheets zijn opgenomen in de bijlage. We zien de volgende kenmerken:

- Leefstijlen van de doelgroepen verschillen: ouderen en gezinnen zijn meer groepsgericht, starters en jong en hoopvol zijn deels ook individualistisch.
- Autobezit is relatief laag: tussen 0,6 en 1,0 per huishouden
- Architectuurvoorkeur: modern en jaren 30, maar ook design valt op (3 van de 5 groepen)
- Men hecht aan gemeenschapszin, maar vindt het wel fijn als er verschillende soorten mensen wonen. Jongeren hechten aan privacy.
- Belangrijke voorzieningen verschillen tussen de groepen. Voor de ouderen zijn zorgvoorzieningen en ontmoetingsplekken belangrijk. Bij gezinnen zijn dat de lagere school en speelvoorzieningen. Jongeren hechten aan sportvoorzieningen en horeca in de omgeving. Voor iedereen is OV belangrijk.
- Qua woonconcept richten de jongeren zich meer dan gemiddeld op een woontoren, industrieel wonen en aan/ op het water. Maar ook de rijtjeswoning en rug-aan-rug is gewenst. Voor gezinnen gaat het primair om grondgebonden wonen. Bij ouderen zien we interesse voor een hof, patiowoningen en het delen van voorzieningen. Hergebruik vinden alle groepen interessant en sluit ook aan op het industriële karakter van de locatie.



An aerial view of a residential development, likely a waterfront area. The image shows several large, rectangular buildings arranged in a grid-like pattern. A central water feature, possibly a canal or a small lake, runs through the middle of the development. The buildings are surrounded by trees and greenery. The overall scene is presented in a dark, blue-tinted style.

3. Woonconcept

Woonconcept

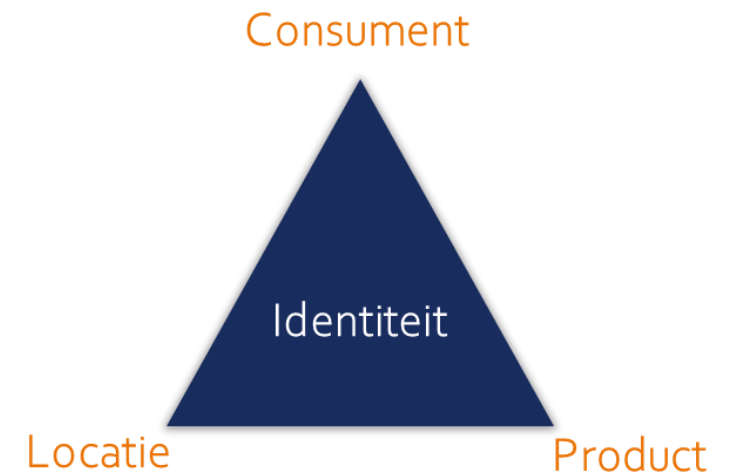
Identiteit

Identiteit wordt maximaal bereikt wanneer de consument, de locatie en het product maximaal op elkaar aansluiten.

We constateren dat de doelgroepen qua leefstijl enkele sterke overeenkomsten vertonen: gemeenschapszin en een waardering voor het wonen met verschillende soorten mensen. Dit duidt op een open wooncultuur. Dat betekent dat gewaakt moet worden voor een te sterke oriëntatie op de groep zelf. Een hofstructuur is goed mogelijk, maar alleen als deze voldoende open is en een bewoner niet het gevoel heeft te worden bekeken. Deze leefstijl maakt ook een grotere productdifferentiatie mogelijk.

Ook voor wat betreft het product zagen we enkele interessante uitkomsten: een voorkeur voor modern en design (al mag het voor ouderen ietsje minder) en een waardering voor hergebruik (dit kan in de locatie goed tot uiting worden gebracht) en ook nieuwe woonvormen als rug-aan-rug woningen, hofjes en deelgebruik van voorzieningen (denk bijvoorbeeld aan een moestuin of enkele boten voor op het water).

De locatie heeft een rustig stedelijk karakter. Dit is stedelijk met een grotere mate van groen en gemeenschapszin. Men (her)kent elkaar. Ook al verschillen de voorkeuren ten aanzien van voorzieningen tussen ouderen en jongeren – dat is niet erg want de locatie is goed ingebed in een stedelijke structuur die deze voorzieningen al heeft – men deelt dezelfde voorkeur voor dit stedelijke woonmilieu.



Doorstroming

Verhuisketenanalyse

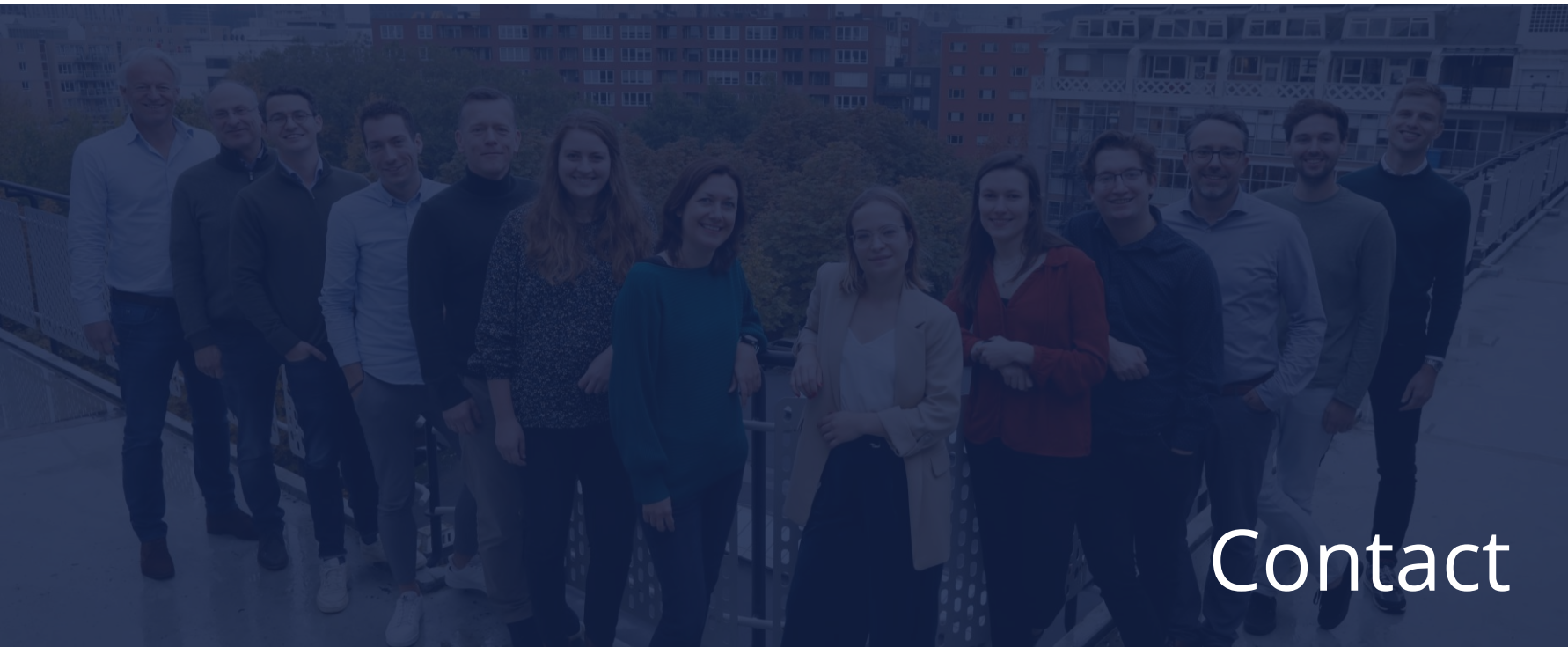
De bouw van woningen leidt tot doorstroming. Deze doorstroming kan wiskundig worden bepaald op basis van (geprognostiseerde) kansen dat mensen verhuizen van het ene segment naar het andere segment. We doen dat met een Markov-ketenanalyse, genoemd naar de wiskundige Markov, die dit model ontwierp.

Wij hebben dit model toegepast op de dataset en de verschillende programma-varianten voor de locatie. In het schema zijn de programma's weergegeven plus de verwachte doorstroming bij die programma's. In het algemeen geldt dat hoe duurder de woning, hoe langer de verhuisketen. Ter illustratie: model A leidt met een programma van 571 woningen tot het vrijkomen van 1362 woningen (inclusief de 571 nieuw te bouwen woningen). Dit is een verhuisketen van 2,39. Daarbij komen 264 sociale huurappartementen en 81 sociale eengezinshuurwoningen vrij. De absolute omvang van de doorstroming is het hoogst bij model A. Relatief gezien is de doorstroming het sterkst bij Model C, waarschijnlijk als gevolg van een hoger aandeel dure en middeldure eengezinskoopwoningen in het programma.

De doorstroming vormt een soort van multiplier voor het volkshuisvestingsresultaat. Wanneer het bouwvolume toeneemt, ontstaat ook meer doorstroming in de bestaande voorraad. Waar precies welke woningen leegkomen, kan modelmatig worden onderzocht, maar valt buiten de scope van deze studie.



Doorstroming	Model A HUB		Model B Maaiveld		Model C Dek	
	Programma	Verhuisketen	Programma	Verhuisketen	Programma	Verhuisketen
Huur EGW sociaal	0	81	0	40	0	55
Huur EGW midden	0	76	0	35	0	50
Huur EGW duur	0	77	0	35	0	57
Huur MGW sociaal	171	264	90	138	109	174
Huur MGW midden	87	132	0	22	0	31
Huur MGW duur	0	64	0	32	0	47
Koop EGW goedkoop	25	26	65	65	0	1
Koop EGW midden	59	163	83	128	100	180
Koop EGW duur	107	223	19	67	103	196
Koop MGW goedkoop	0	14	0	8	0	12
Koop MGW midden	122	191	39	73	54	104
Koop MGW duur	0	51	0	22	0	36
Totaal	571	1362	296	665	366	943
Ketenlengte		2.39		2.25		2.58



Contact

G.J. Hagen
hagen@spring-co.nl
+31 (0)6 51592368

Springco Urban Analytics
Goudesingel 102
3011KD Rotterdam

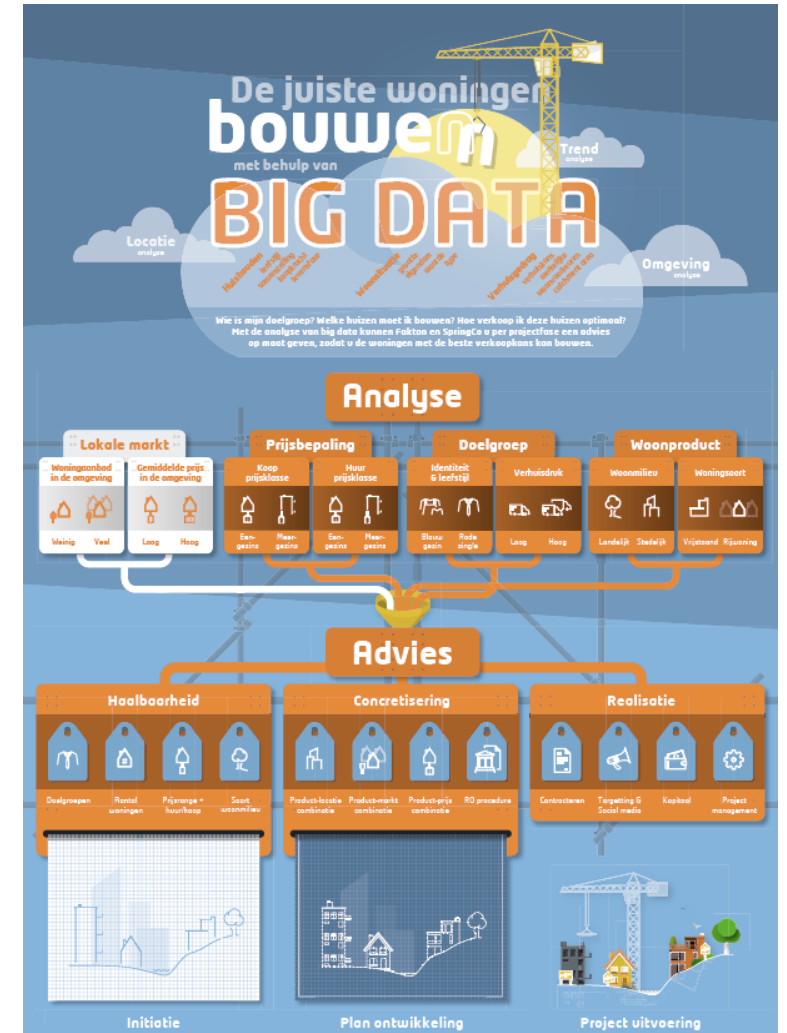


Bijlage 1: Effectieve vraag

Effectieve vraag

Uitleg effectieve vraag model

Springco Urban Analytics onderzoekt de woningmarkt met gedetailleerde kennis van het gedrag van alle woonconsumenten. Bewerking van diverse bestanden met brongegevens levert op huishoudensniveau specifieke informatie op. De combinatie van consumenten- en woningdata op adresniveau (leeftijd, inkomen, opleiding, levensfase, eigendom, prijssegment, woningtype, woonmilieu, bron EDM), verhuisdata en informatie uit grootschalig consumentenonderzoek (bron WoON 2021) wordt vertaald in een verhuiskans van ieder huishouden en een verhuisrichting (verhuizing naar een bepaald type woning en type woonmilieu). Samen leveren de verhuiskans en de verhuisrichting de vraag van alle consumenten in een gebied. De vraag wordt gespecificeerd naar productsegment en doelgroep.



Woningvraag

Definities van prijssegmenten

We hebben een vraaganalyse uitgevoerd, uitgaande van de prijssegmenten in de tabel

Definitie van prijssegmenten

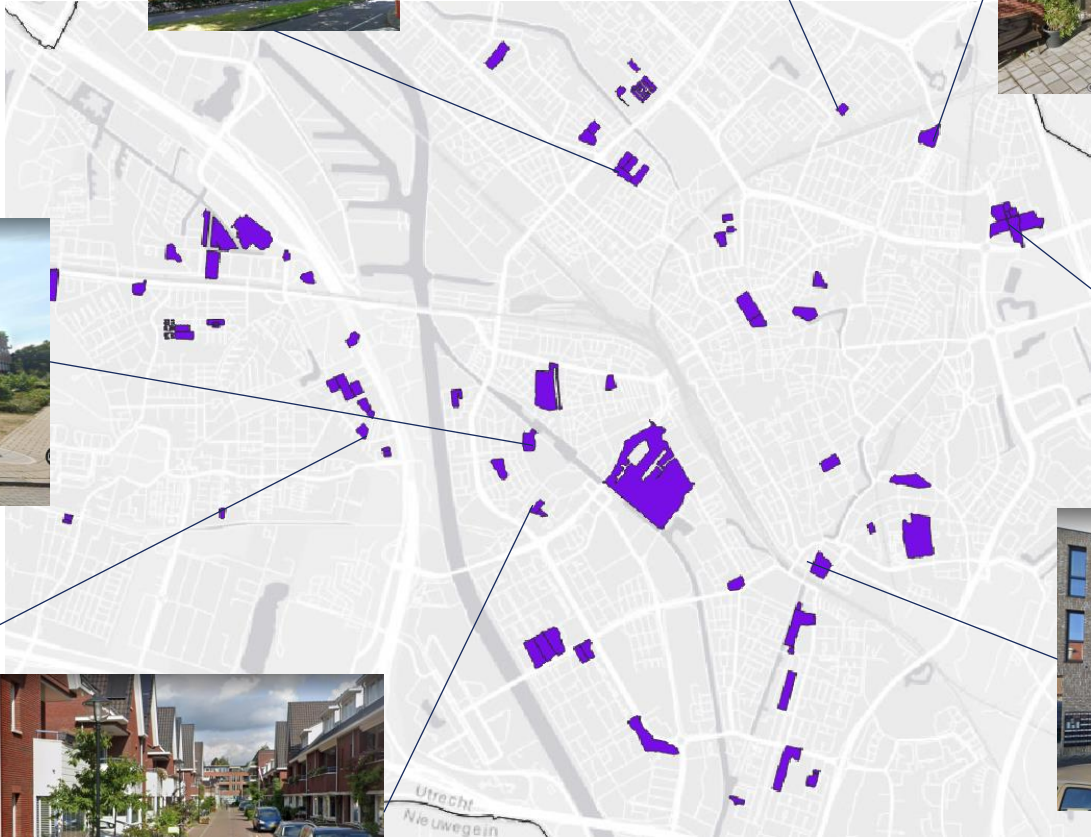
Eigendom	Type	Prijs	Prijsgrens
Huur	EGW	Goedkoop Middelduur Duur	< €800 €800 - €1.100 > €1.100
	MGW	Goedkoop Middelduur Duur	<€800 €800 - €1.100 > €1.100
Koop	EGW	Goedkoop Middelduur Duur laag Duur hoog	< €200.000 €200.000 - €400.000 €400.000 - €600.000 > €600.000
	MGW	Goedkoop Middelduur Duur laag Duur hoog	< €200.000 €200.000 - €400.000 €400.000 - €600.000 > €600.000

An aerial architectural rendering of a residential development. The plan shows several rectangular building footprints arranged in a grid-like pattern. A central water feature, possibly a canal or stream, runs vertically through the middle of the site. The buildings are surrounded by green spaces with numerous trees of varying sizes. The overall style is a clean, illustrative architectural drawing.

Bijlage 2: Referentie-analyse

Referenties

Utrecht



Referentie analyse

Vergelijking met referenties

Alle blokken met hoge dichtheid

doelgroep p.gezin, <45k	doelgroep p.gezin, >100k	doelgroep p.gezin, 45k-65k	doelgroep p.gezin, 65k-100k	doelgroep p.klein_h h, 30j-54j, <45k	doelgroep p.klein_h h, 30j-54j, >100k	doelgroep p.klein_h h, 30j-54j, 45k-65k	doelgroep p.klein_h h, 30j-54j, 65k-100k	doelgroep p.klein_h h, 30j, <45k	doelgroep p.klein_h h, 30j, >100k	doelgroep p.klein_h h, 30j, 45k- 65k	doelgroep p.klein_h h, 30j, 65k- 100k	doelgroep p.klein_h h, 55j-74j, <45k	doelgroep p.klein_h h, 55j-74j, >100k	doelgroep p.klein_h h, 55j-74j, 45k-65k	doelgroep p.klein_h h, 55j-74j, 65k-100k	doelgroep p.klein_h h, 75+j, <45k	doelgroep p.klein_h h, 75+j, >100k	doelgroep p.klein_h h, 75+j, 45k-65k	doelgroep p.klein_h h, 75+j, 65k-100k
15	934	53	69	18	324	28	46	830	396	230	254	48	98	28	62	7	12	2	6
0%	27%	2%	2%	1%	9%	1%	1%	24%	11%	7%	7%	1%	3%	1%	2%	0%	0%	0%	0%

Alleen blokken met substantieel egw koop en hoge dichtheid

doelgroep p.gezin, <45k	doelgroep p.gezin, >100k	doelgroep p.gezin, 45k-65k	doelgroep p.gezin, 65k-100k	doelgroep p.klein_h h, 30j-54j, <45k	doelgroep p.klein_h h, 30j-54j, >100k	doelgroep p.klein_h h, 30j-54j, 45k-65k	doelgroep p.klein_h h, 30j-54j, 65k-100k	doelgroep p.klein_h h, 30j, <45k	doelgroep p.klein_h h, 30j, >100k	doelgroep p.klein_h h, 30j, 45k- 65k	doelgroep p.klein_h h, 30j, 65k- 100k	doelgroep p.klein_h h, 55j-74j, <45k	doelgroep p.klein_h h, 55j-74j, >100k	doelgroep p.klein_h h, 55j-74j, 45k-65k	doelgroep p.klein_h h, 55j-74j, 65k-100k	doelgroep p.klein_h h, 75+j, <45k	doelgroep p.klein_h h, 75+j, >100k	doelgroep p.klein_h h, 75+j, 45k-65k	doelgroep p.klein_h h, 75+j, 65k-100k
10	630	22	19	1	152	1	2	4	165	11	14	18	45	11	20	3	1	0	1
1%	56%	2%	2%	0%	13%	0%	0%	0%	15%	1%	1%	2%	4%	1%	2%	0%	0%	0%	0%

Referentie analyse

Vergelijking met referenties

Alle blokken met hoge dichtheid

n.Aantal_ Woningenn	segment. Huur.EG W.Duur	segment. Huur.EG W.Sociaal duur	segment. Huur.MG W.Duur	segment. Huur.MG W.Middel duur	segment. Huur.MG W.Sociaal	segment. Koop.EG W.Duur_ hoog	segment. Koop.EG W.Duur_ laag	segment. Koop.EG W.Middel duur	segment. Koop.MG W.Duur_ hoog	segment. Koop.MG W.Duur_ laag	segment. Koop.MG W.Middel duur	
3470	307	39	34	823	120	785	723	282	8	26	200	35
100%	9%	1%	1%	24%	3%	23%	21%	8%	0%	1%	6%	1%

Alleen blokken met substantieel egw koop en hoge dichtheid

n.Aantal_ Woningenn	segment. Huur.EG W.Duur	segment. Huur.EG W.Sociaal duur	segment. Huur.MG W.Duur	segment. Huur.MG W.Middel duur	segment. Huur.MG W.Sociaal	segment. Koop.EG W.Duur_ hoog	segment. Koop.EG W.Duur_ laag	segment. Koop.EG W.Middel duur	segment. Koop.MG W.Duur_ hoog	segment. Koop.MG W.Duur_ laag	segment. Koop.MG W.Middel duur	
1132	130	33	28	5	23	27	591	208	7	1	44	0
100%	11%	3%	2%	0%	2%	2%	52%	18%	1%	0%	4%	0%

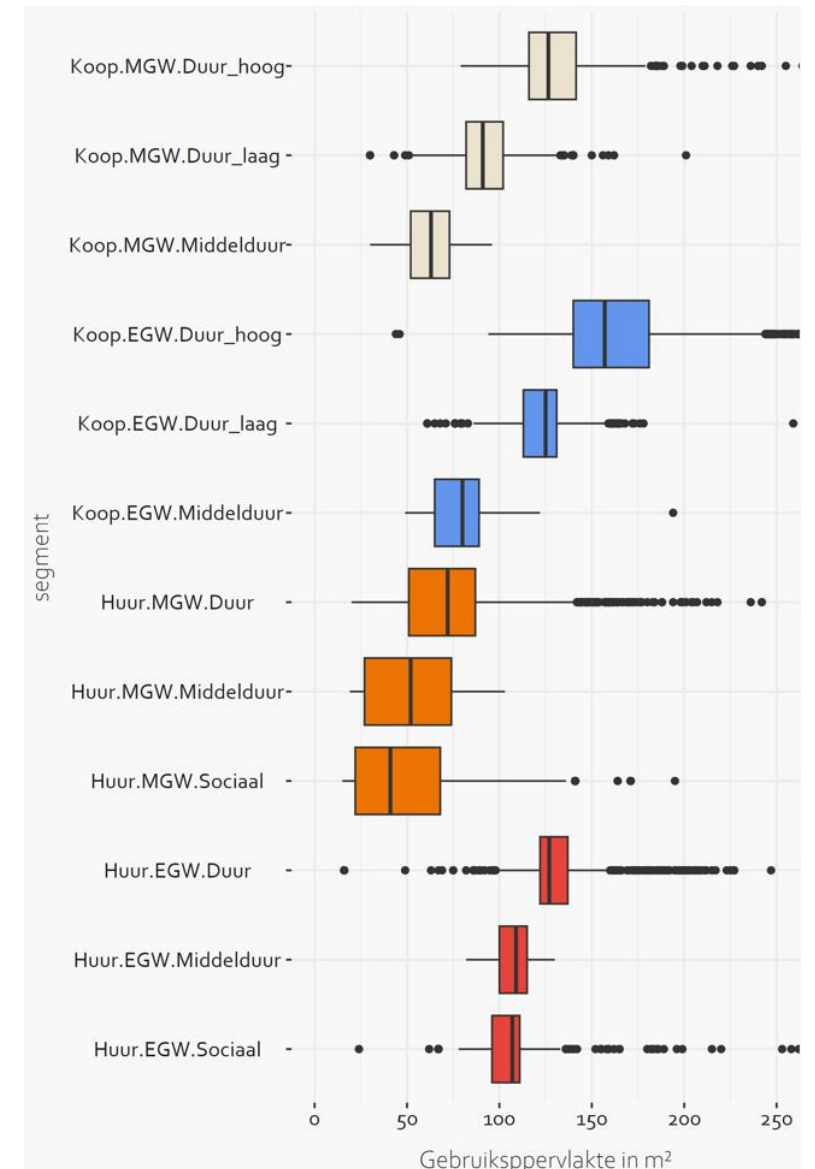


Bijlage 3: Marktconform oppervlak woonsegmenten

Woningvraag

Marktconform oppervlak per woonsegment

We hebben een analyse uitgevoerd naar de marktconforme oppervlaktes van woningen in de verschillende productsegmenten. We hebben daartoe de bouwprojecten die vanaf 2015 zijn opgeleverd bestudeerd en voorzien van een waardebeoordeling (AVM). Vervolgens hebben we per segment een zogenaamde boxplot opgesteld. Deze werkt als volgt. Per segment wordt een gekleurde box gegeven. De linkerlijn heeft betrekking op het eerste kwartiel (25% van de waarnemingen is lager). De middellijn is de mediaan (50% van de waarnemingen is lager/ hoger) en de rechterlijn is het derde kwartiel (75% van de waarnemingen is lager). De getrokken lijn betreft de spreiding van de waarnemingen. De dikgedrukte punten zijn uitbijters en vallen buiten de relevante spreiding. Voorbeeld: het gemiddelde oppervlak van een duur koopappartement (bovenste regel) bedraagt ongeveer 125 m² met een spreiding van de helft van het aantal waarnemingen van plus 15/minus 10 m². De spreiding van alle nieuwbouwwoningen in dit segment loopt van ongeveer 75 m² tot 175 m².



An aerial architectural rendering of a residential development. The plan shows several large, rectangular building footprints arranged in a grid-like pattern. A central water feature, possibly a canal or a large pond, runs through the middle of the development. The buildings are surrounded by green spaces with numerous trees. The overall style is a clean, illustrative architectural drawing.

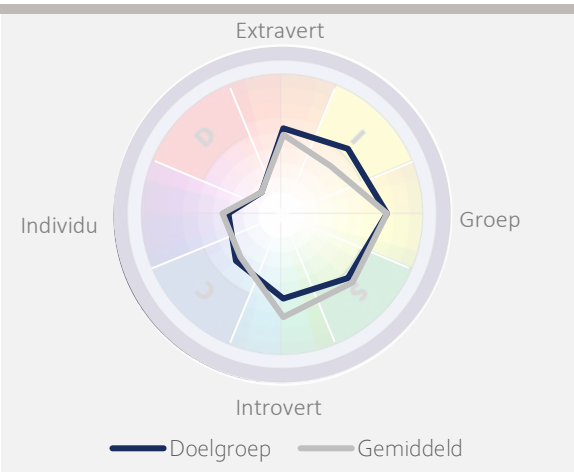
Bijlage 4: Factsheets doelgroepen



Plannen en rennen

Gezinnen met een vraag naar rustig stedelijk wonen

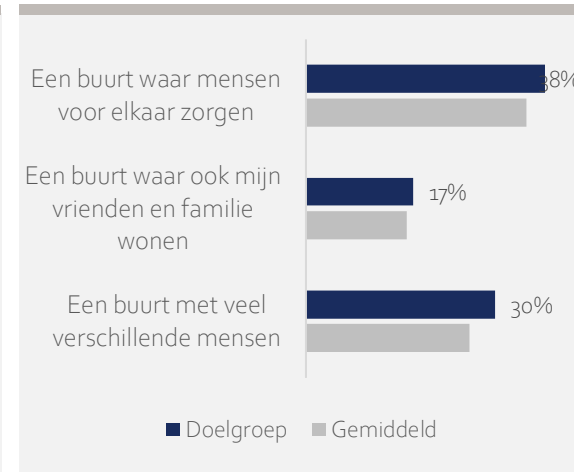
Leefstijlen



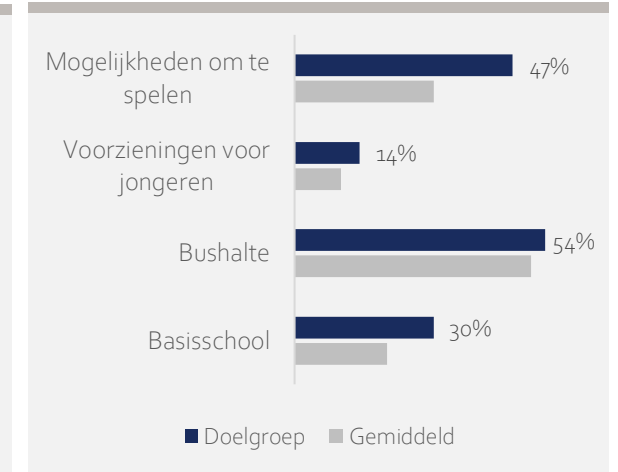
Gewenste woning



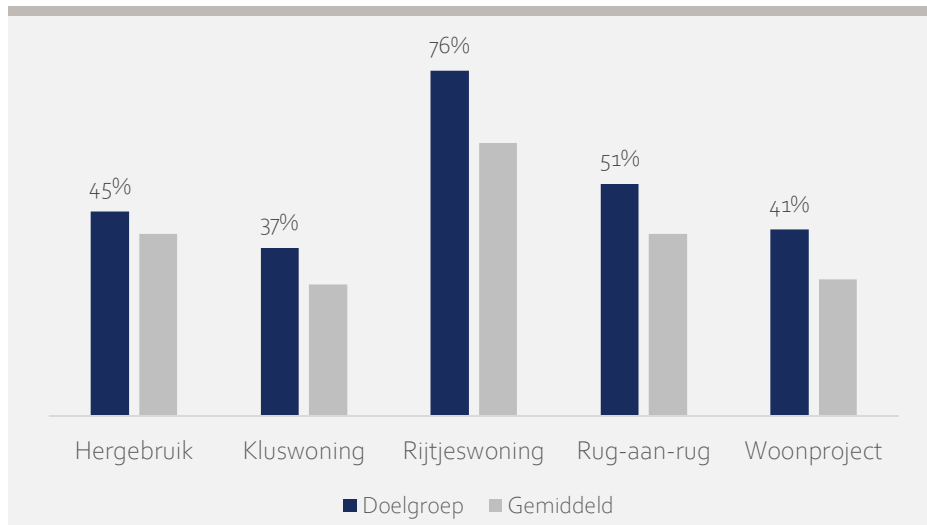
Ideale woonbuurt



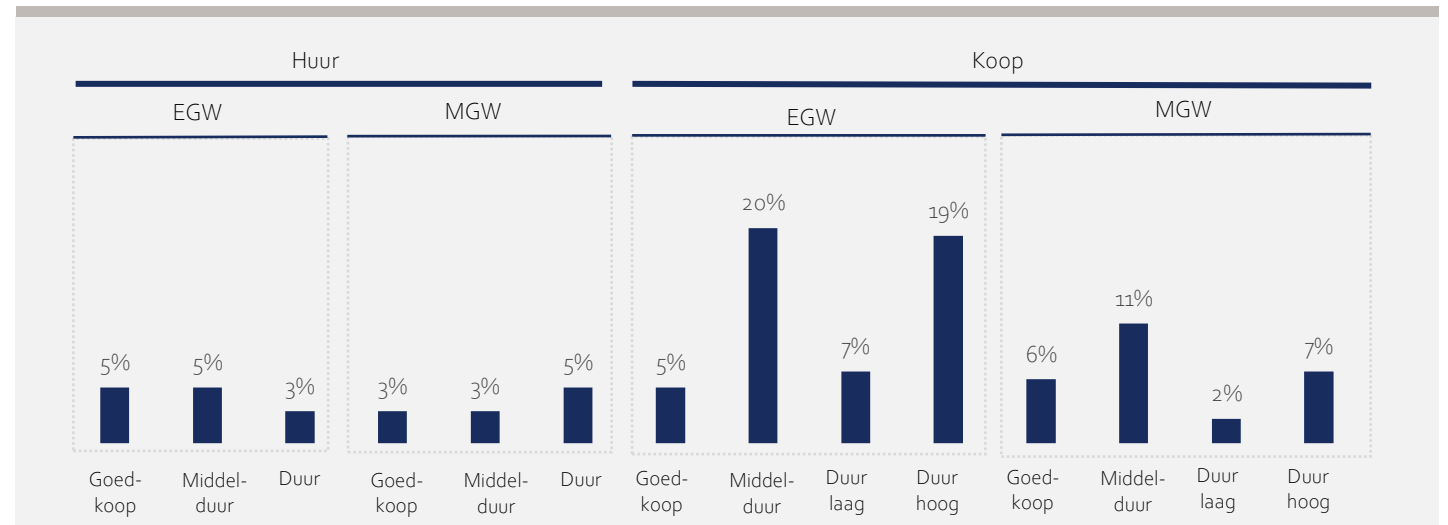
Voorzieningen



Woonconcepten



Vraag naar segmenten

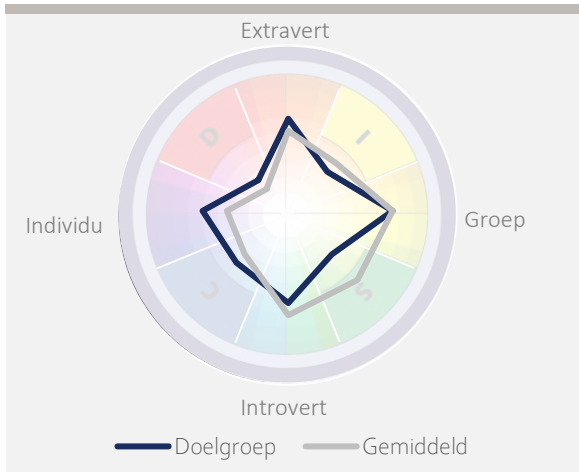




Starters

Kleine huishoudens onder 30 jaar met een vraag naar rustig stedelijk wonen

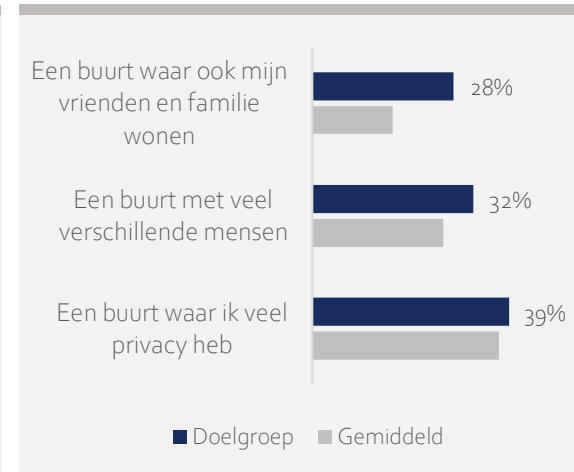
Leefstijlen



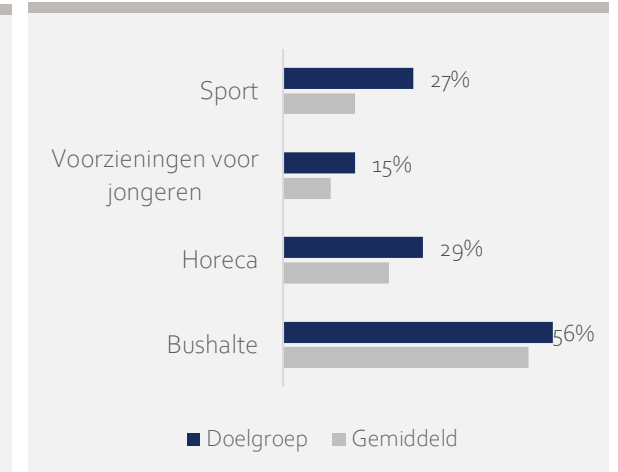
Gewenste woning



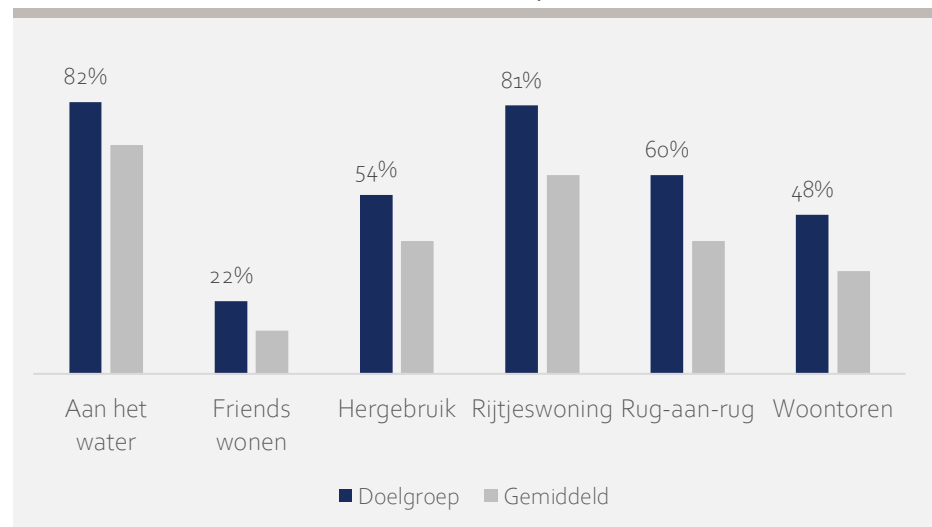
Ideale woonbuurt



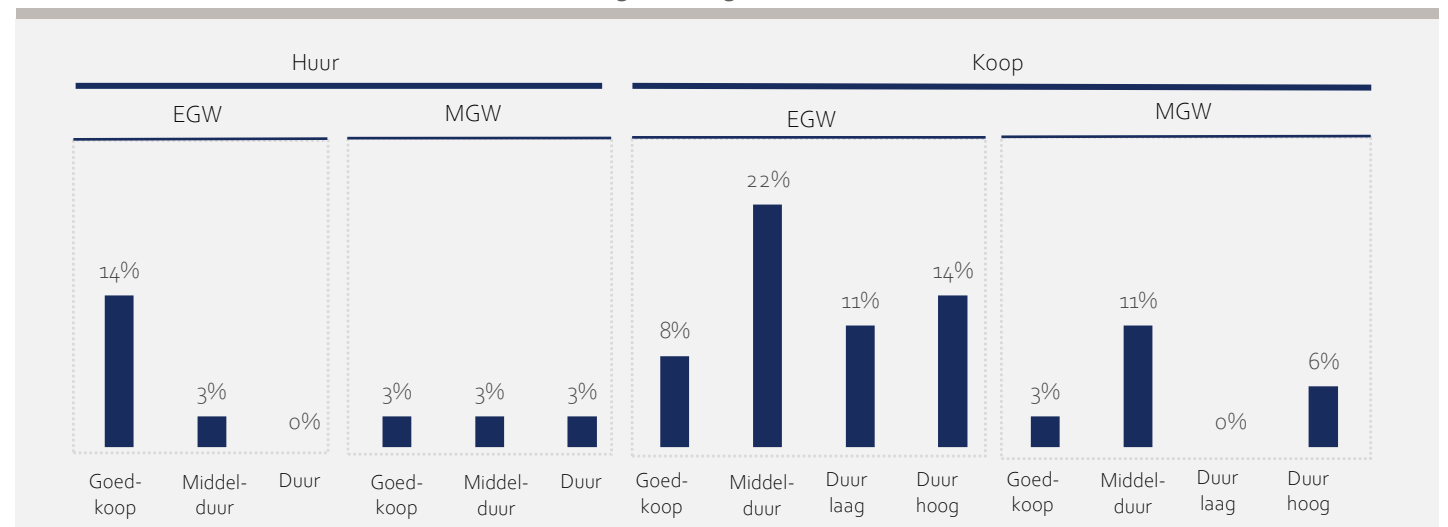
Voorzieningen



Woonconcepten



Vraag naar segmenten

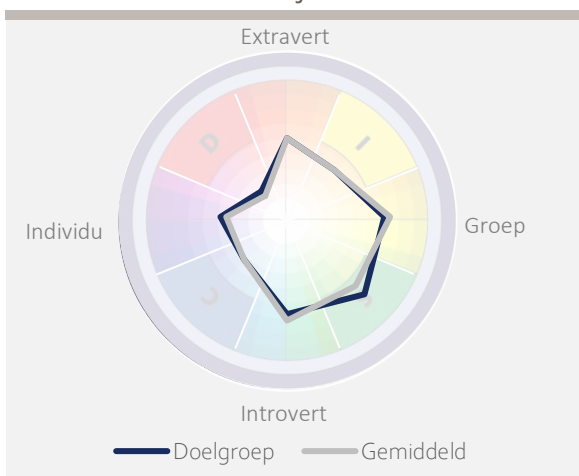




Jong en hoopvol

Kleine huishoudens tussen 30 – 54 jaar met een vraag naar rustig stedelijk wonen

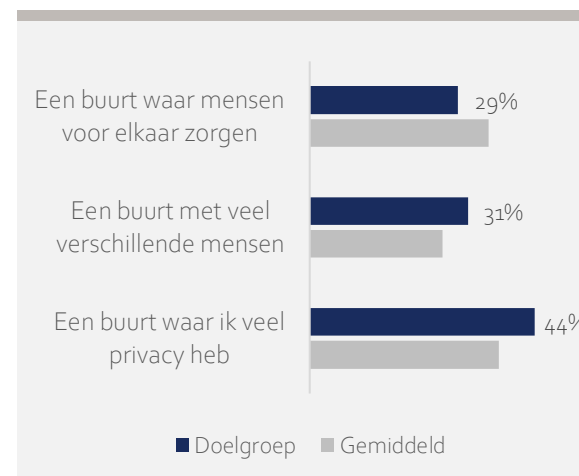
Leefstijlen



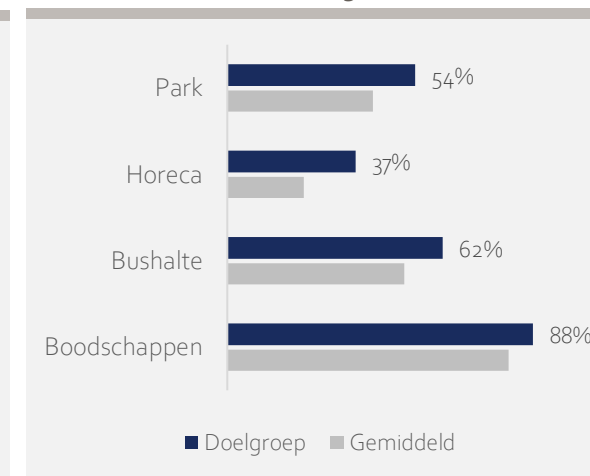
Gewenste woning



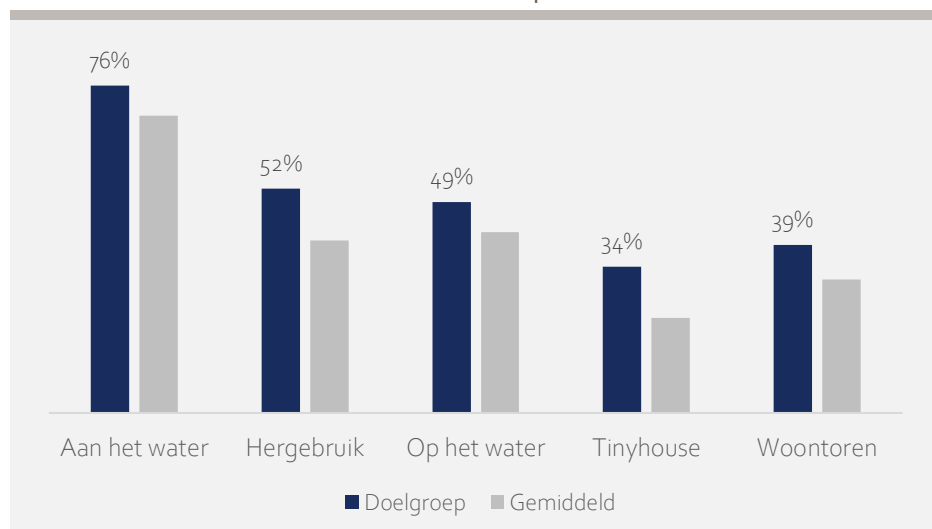
Ideale woonbuurt



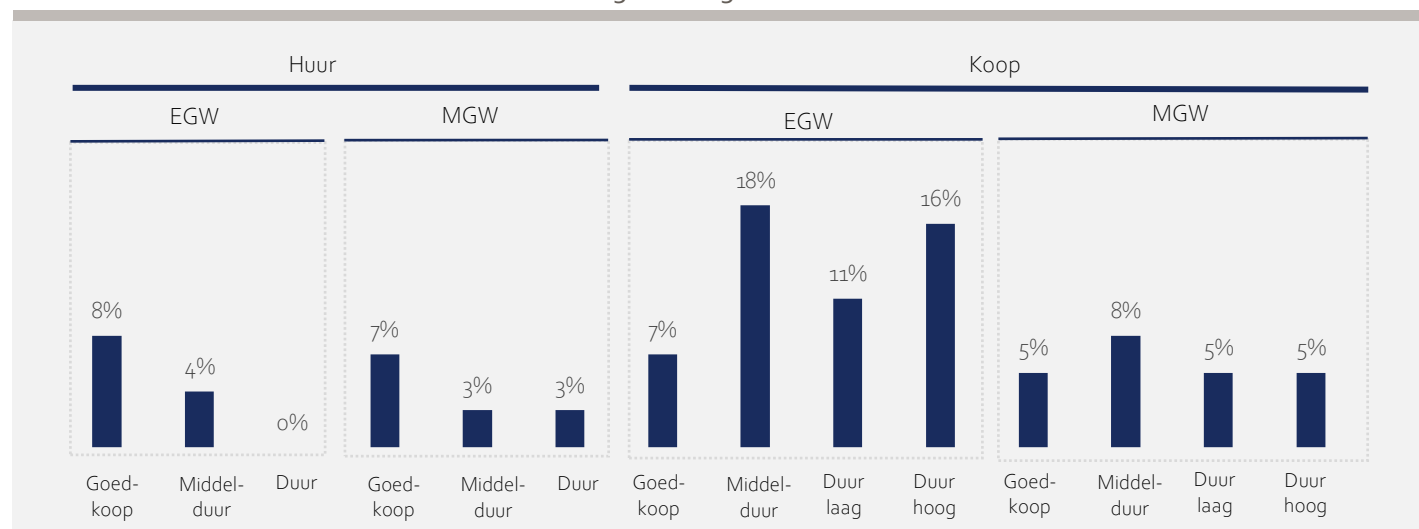
Voorzieningen



Woonconcepten



Vraag naar segmenten

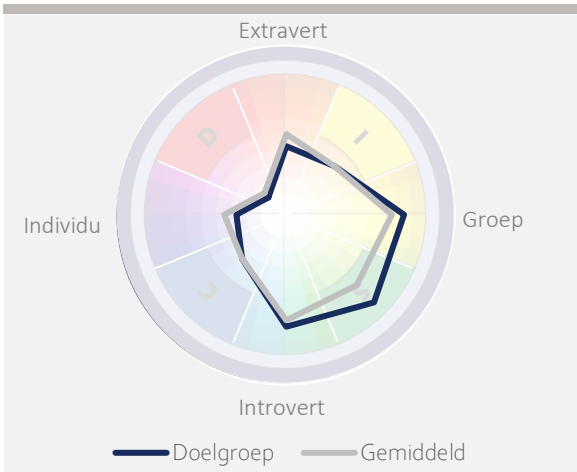




Gezellige empty nesters

Kleine huishoudens tussen 55 – 74 jaar met een vraag naar rustig stedelijk wonen

Leefstijlen



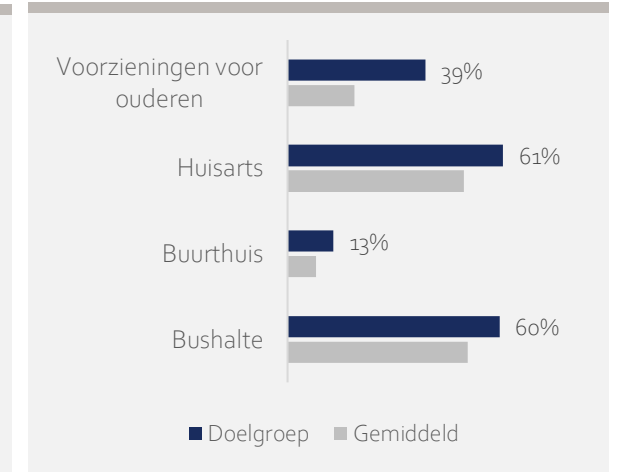
Gewenste woning



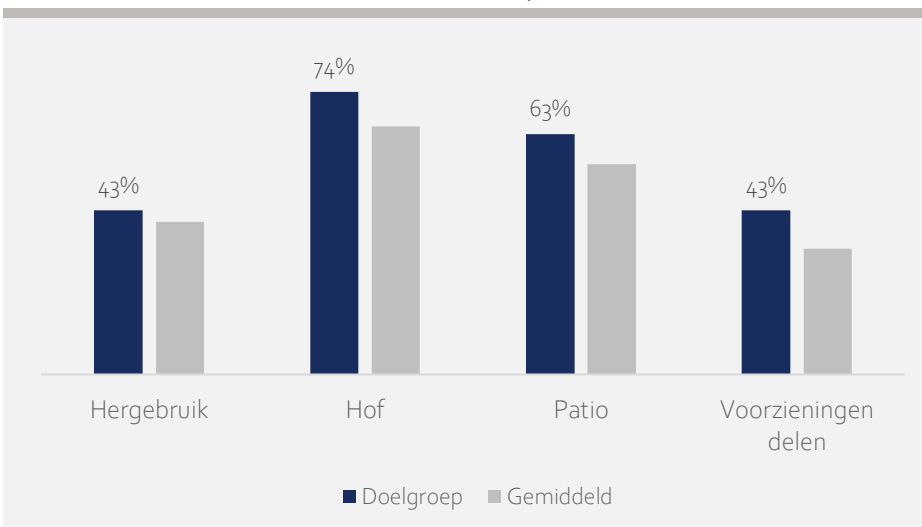
Ideale woonbuurt



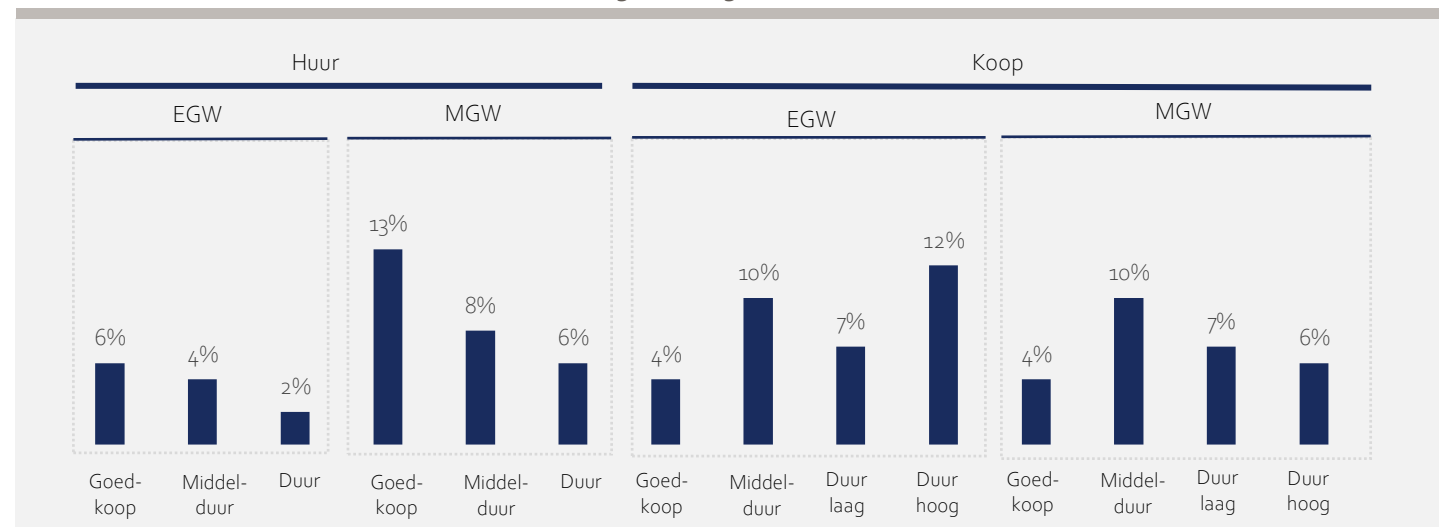
Voorzieningen



Woonconcepten



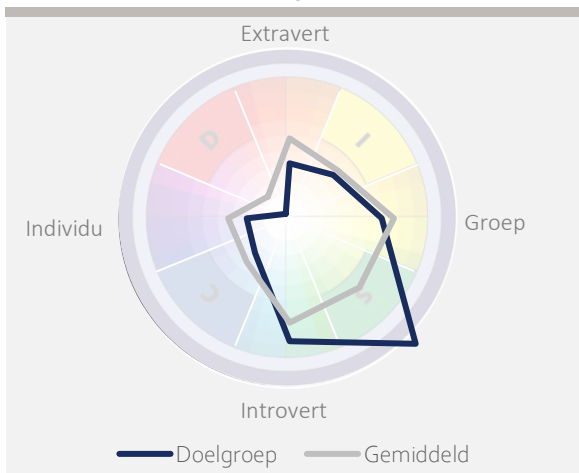
Vraag naar segmenten



75+'ers

Kleine huishoudens van 75 jaar of ouder met een vraag naar rustig stedelijk wonen

Leefstijlen



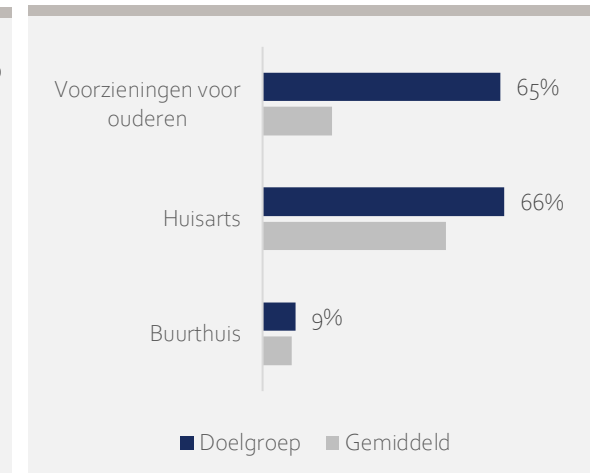
Gewenste woning



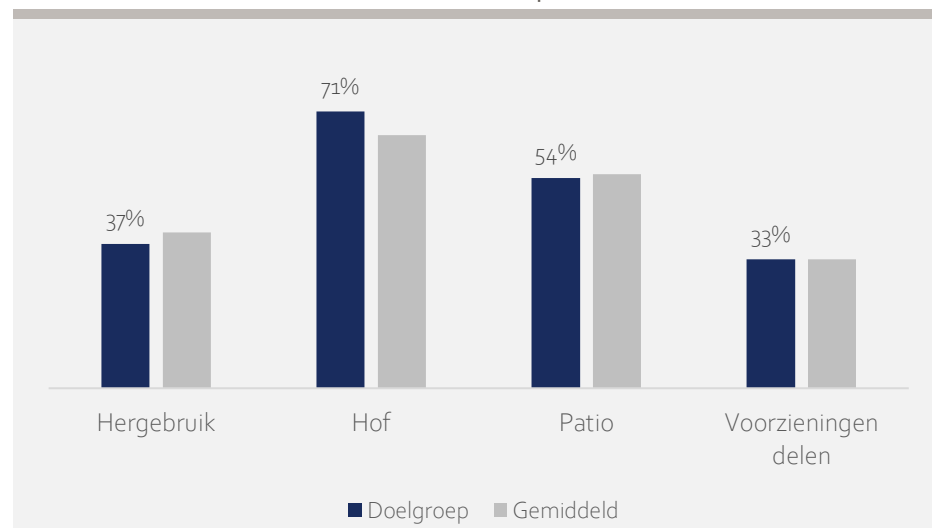
Ideale woonbuurt



Voorzieningen



Woonconcepten



Vraag naar segmenten

