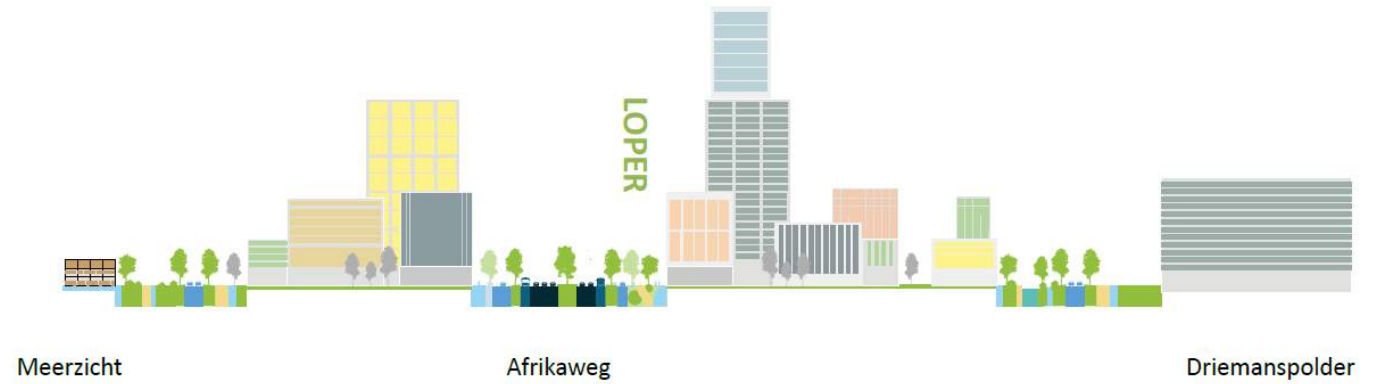


# De Entree Zoetermeer

woningmarktonderzoek



7 april 2020  
definitief

# Woningmarktonderzoek De Entree Zoetermeer

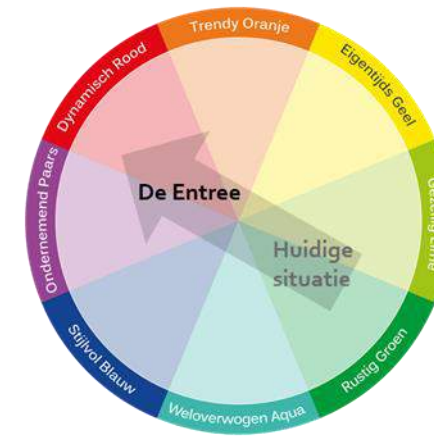
## Inhoudsopgave

Bevindingen	3
1. Inleiding	4
2. Omgevingsanalyse	5
3. Vraaganalyse	10
4. Doelgroepanalyse	16
5. Voorzieningen	19
6. Referentieanalyse	20
7. Conclusies en programma	24
Bijlagen	
1. Woonmilieus	28
2. Leefstijlen	31
3. Effectieve vraag	34
4. Doelgroepen	38

# Bevindingen

Zoetermeer kent als voormalige suburbane groeikerngemeente een specifieke woningvoorraad en bevolkingsstructuur. Meer dan 1/3 van de grondgebonden gezinswoningen wordt inmiddels bewoond door alleenstaande en samenwonende empty nesters en ouderen. Onder hen is een groeiende vraag naar appartementen in een stedelijke omgeving met veel voorzieningen. Tegelijkertijd neemt de verstedelijkingsdruk in dit deel van de randstad toe en wijzigt de positie van Zoetermeer van suburbane groeikern naar een in potentie stedelijke hub. Door toevoeging van een hoogwaardig stedelijk woonmilieu – goed ontsloten per weg en OV, stedelijke voorzieningen, arbeidsplaatsen, aantrekkelijke moderne woningen en een goed vormgegeven woonomgeving – zullen meer huishoudens in Zoetermeer worden aangesproken en wordt Zoetermeer als vestigingslocatie voor jonge stedelingen, vitale empty nesters en ouderen met een behoefte aan een hoger serviceniveau interessant. Op basis van het feitelijk verhuisgedrag en het woonwensenpatroon van Zoetermeerders achten we het volgende programma haalbaar:

Woningsegment		De Entree	
		programma	%
Appartement huur	< € 740	1,200	22%
	€ 740 - 900	2,100	38%
	> € 900	450	8%
Appartement koop	< € 200.000	500	9%
	€ 200.000-300.000	400	7%
	> € 300.000	350	6%
		<b>5,000</b>	<b>91%</b>
Stadswoningen	> € 400.000	500	9%
		<b>5,500</b>	<b>100%</b>



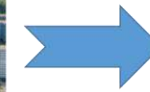
Dit programma gaat uit van een hoge ambitie, een gunstig economisch klimaat, een voortdurende krapte op de regionale woningmarkt, een hoge uitvoeringskwaliteit van woonomgeving en architectuur, een goed voorzieningenniveau en optimale OV-verbindingen met de rest van de Randstad. De uitvoeringsduur bedraagt 12-13 jaar onder de gestelde condities. De transformatie is zowel fysiek (van infrastructuur naar stedelijk woonklimaat) als sociaal (aantrekken van stedelijk georiënteerde leefstijlen, zie cirkel). Tegelijkertijd is er sprake van een goed moment in de tijd door een gelijktijdig plaatsvindende vraag vanuit de eigen populatie en de verstedelijkingsdruk in de agglomeratie. Het marktrisico is daarom hoog. Dat risico betreft zowel het volume (hoeveel woningen van welk prijssegment kunnen worden afgezet) als de kwaliteit (het nieuwe woonmilieu vereist direct vanaf het begin een hoog kwaliteitsniveau van buitenruimte en architectuur). Middels adaptieve gebiedsontwikkeling met afspraken vooraf over aanpassing van het programma naar volume en prijs, financiering voor investeringen in de buitenruimte en aanpassing van het productietempo zullen de partijen de continuïteit van de transformatie bij veranderende omstandigheden moeten waarborgen. Maximale samenwerking tussen de ontwikkelende partijen is een voorwaarde voor een succesvolle transformatie van dit gebied. Deze transformatie kan een opmaat worden voor een structurele versterking van het woon- en leefklimaat van dit deel van Zoetermeer.

# 1. Inleiding

In opdracht van de gemeente Zoetermeer hebben we een woningmarktonderzoek uitgevoerd voor de locatie De Entree te Zoetermeer. De ontwikkeling van dit gebied kent een hoog ambitieniveau, waar het gaat om het realiseren van een nieuw stedelijk woonmilieu met 4.500 tot 5.500 woningen op een plek die nu wordt gedomineerd door grootschalige infrastructuur en losse kantoorbebouwing. Het onderzoek dient inzicht te geven in de effectieve marktvrage naar woningen op deze locatie binnen de programmatische differentiatie van 27% goedkope huur (waarvan 16% corporaties en 11% markt), 25% middeldure huur en 48% dure huur en koop.

Het onderzoek geeft antwoord op de vragen:

- Welke doelgroepen oefenen een vraag naar woningen op deze locatie en binnen de beoogde productsegmenten uit?
- Waar wonen deze doelgroepen nu (lokaal, regionaal)?
- Welke woningen (typologie, eigendom, prijssegment, kwalitatieve kenmerken) worden door hen gevraagd?
- Is er voldoende markt om in De Entree nieuwe woonconcepten (t.o.v. de huidige Zoetermeerse voorraad) te introduceren in het hogere prijssegment:
- Welke voorzieningen in de directe woonomgeving zijn voor hen van belang?
- Wat betekent dit voor de woningprogrammering naar type, prijssegment en realisatieperiode?



Masterplan De Entree

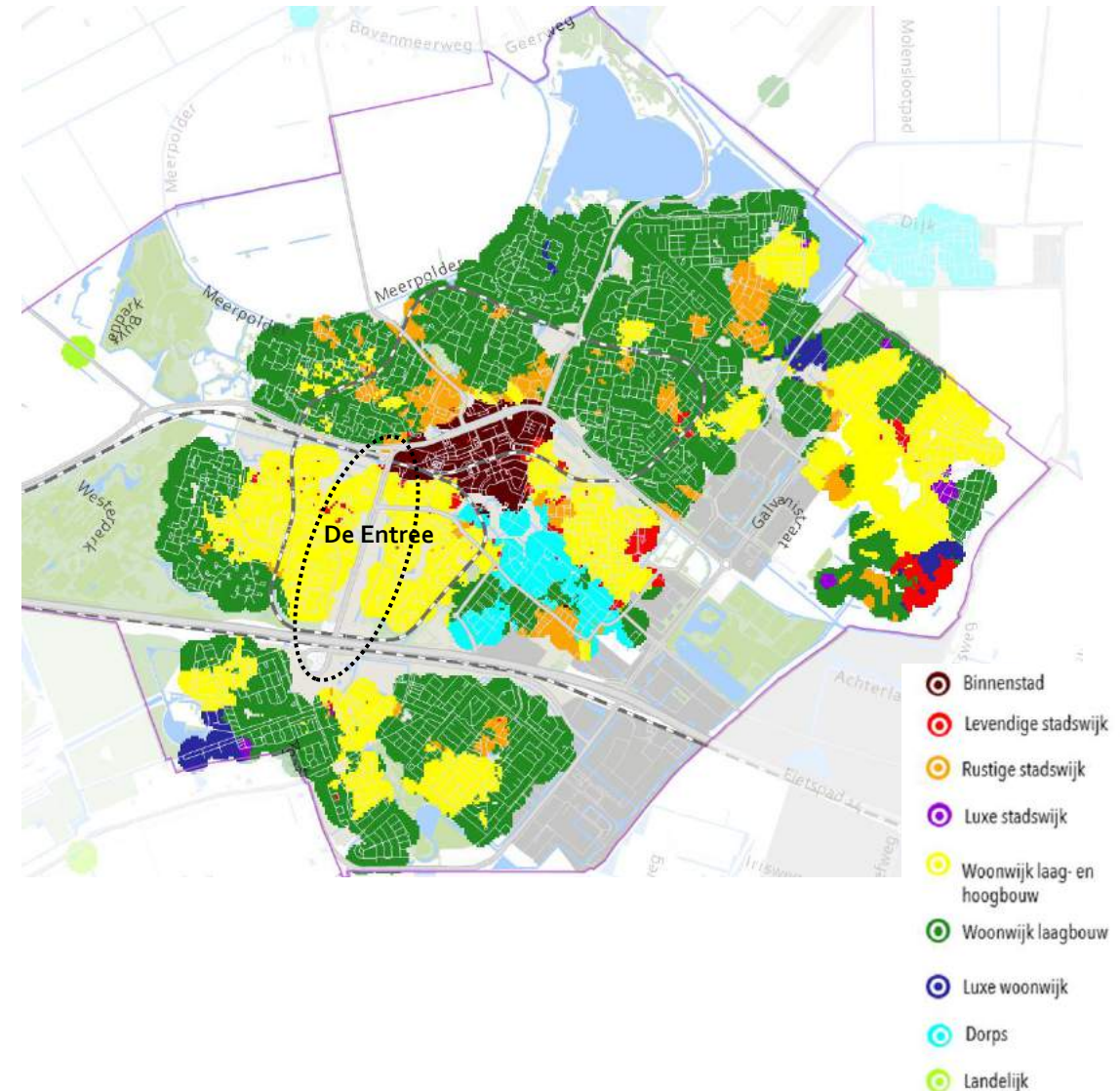
## 2. Omgevingsanalyse

### Woonmilieus

We hebben anderhalf jaar geleden een groot onderzoek uitgevoerd in de provincie Zuid-Holland: De Grote OmgevingsTest (DGOT). Daarin hebben we 50.000 mensen, waarvan 2.000 in Zoetermeer, ondervraagd over hoe ze wonen en hoe ze willen wonen, hoe ze aankijken tegen duurzaamheid, tegen zorg, enz. We hebben hen gevraagd om aan de hand van beelden en beschrijvingen aan te geven hoe men nu woont en hoe men zou willen wonen, rekening houdende met hun praktische en financiële mogelijkheden. Van iedere plek hebben we het woonmilieu weergegeven (zie bijlage 1 voor een beschrijving van de woonmilieus). We zien dan dat in Zoetermeer twee woonmilieus sterk vertegenwoordigd zijn. Dat zijn de woonwijk laagbouw (groen) en de woonwijk laag- en hoogbouw (geel). Dit zijn de suburbane woongebieden met geconcentreerde winkelgebieden, die Zoetermeer als (voormalige) groeikern typeren. Verder zien we in het centrumgebied een binnenstadsmilieu en aansluitend het oude dorp. Aan de randen vinden we enkele luxe woonwijken. Het landelijk wonen vindt in het buitengebied plaats.

De stedelijke milieus binnenstad, levendige stadswijk, rustige stadswijk en luxe stadswijk zijn zeer spaarzaam vertegenwoordigd.

Rond de locatie De Entree wordt het woonmilieu door de woonwijk laag- en hoogbouw gedomineerd. Het is tegelijkertijd een uitdaging om daar stedelijk wonen te introduceren als een kans, vanwege het feit dat het stedelijke woonmilieu, dan nu zo gewild is, in Zoetermeer zwak vertegenwoordigd is.



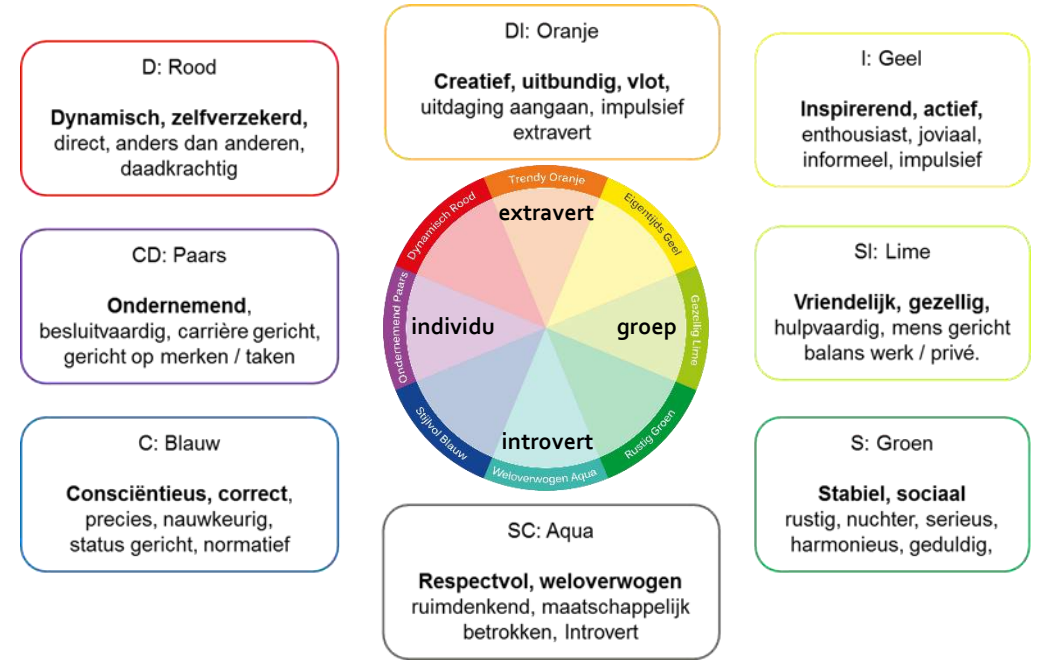
## 2. Omgevingsanalyse

### Leefstijlen

Wat voor soort mensen wonen er in Zoetermeer? Je kan die vraag beantwoorden vanuit een demografisch perspectief (ouderen, gezinnen) of bijvoorbeeld vanuit een economisch perspectief (inkomen). In de vraaganalyse verder in de rapportage zullen we dat ook zeker doen. Maar voor het vraagstuk rond de gebiedsontwikkeling van De Entree is vooral ook relevant wat voor type mensen nu juist in deze stedelijke ontwikkeling zijn geïnteresseerd. Daarvoor kijken we naar leefstijlen van mensen. We gebruiken daarvoor de methode van DISC Vision. Daarin onderscheiden we 8 groepen, die we met kleuren weergeven. In het onderzoek DGOT hebben we van alle respondenten de leefstijl vastgesteld.

In de figuur staan de groepen verwoord. Linksboven zie je de rode belevingswereld: dynamisch, zelfverzekerd. Naar rechts wordt het oranje: creatief, uitbundig en vlot. Dan geel; inspirerend, actief, met elkaar, enthousiast. Vervolgens lime: vriendelijk, gezellig en met elkaar. Naar onder wordt de leefstijl introverter. Groen: stabiel, sociaal, nuchter, rustig, serieus. Dan aqua: respectvol en weloverwogen. Vervolgens blauw: consciëntieus, correct, nauwkeurig, statusgericht. En paars: ondernemend, besluitvaardig en carrière gericht.

In bijlage 2 zijn de leefstijlen beschreven.





## 2. Omgevingsanalyse

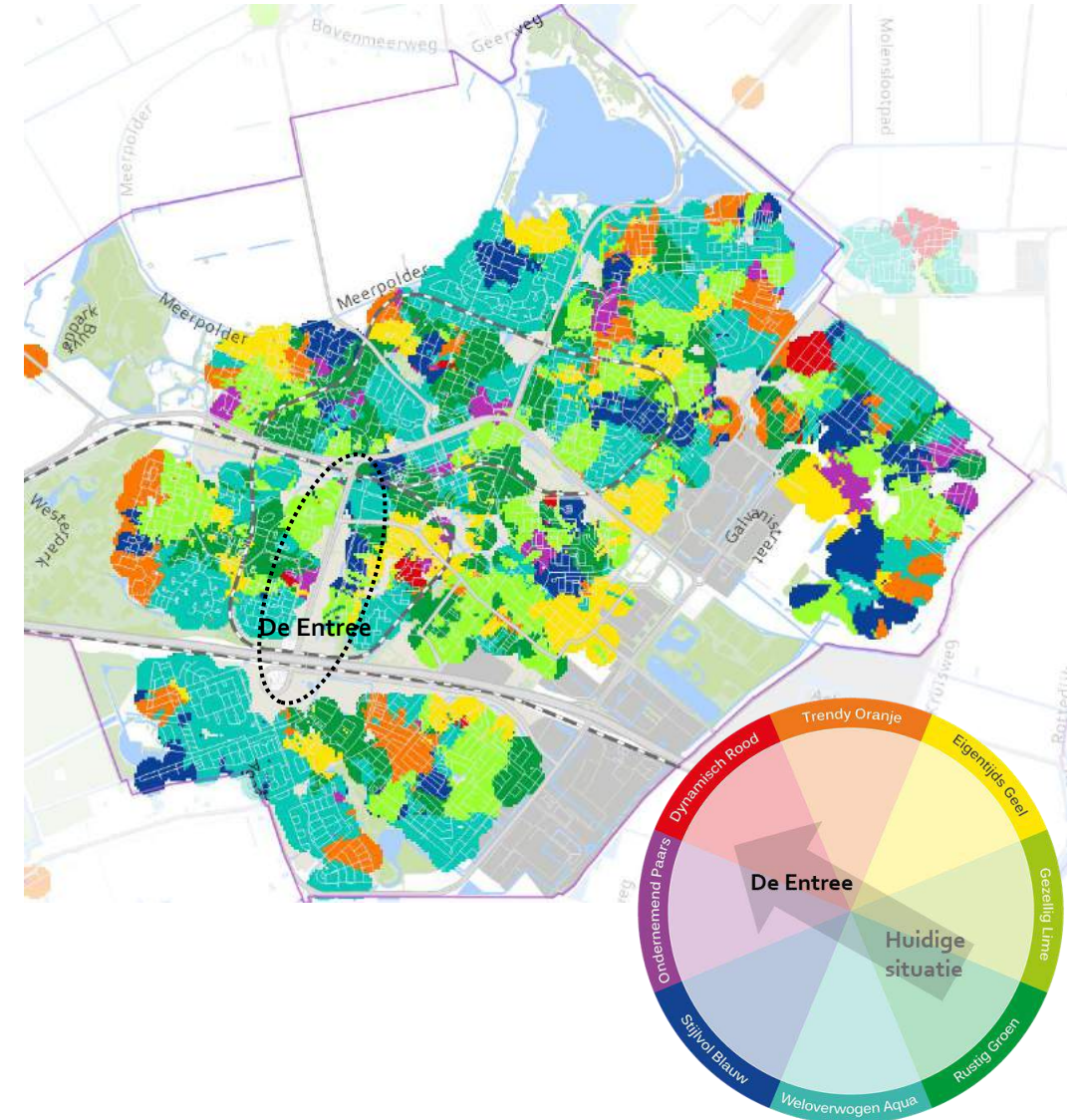
### Leefstijlen

De kaart toont hoe de leefstijlen in Zoetermeer zijn vertegenwoordigd. Op de kaart zijn de dominante kleuren weergegeven, gebaseerd op de respondenten in het onderzoek.

Aqua blijkt sterk te zijn vertegenwoordigd. Dat is de groep onder in de cirkel. Zij zijn rustig, weloverwogen, beschaafd en houden van privacy. Daarnaast zien we vooral de groene en de lime belevingswereld. Deze hebben een sterkere groepsoriëntatie. De meer stedelijk georiënteerde groepen (rood, paars, oranje, blauw) zijn minder vertegenwoordigd. Ook dat vormt een uitdaging van de gebiedsontwikkeling van De Entree: het realiseren van een woonmilieu dat past bij de ambities van deze huishoudens.

Voor de planlocatie betekent dit een transformatieslag die niet alleen fysiek van aard is, maar ook een mentale verandering vergt. Andere doelgroepen met andere ideeën over woon- en leefkwaliteit moeten naar de locatie worden getrokken. De huidige positie van de planlocatie ligt in de lime/groen/aqua-hoek. De toekomstige, geambieerde positie, zoals die in het masterplan naar voren komt, ligt in het gedeelte dat met paars, rood, oranje en blauw is weergegeven.

Om deze ambities te bewerkstelligen vergt dit aandacht voor innovatie, dynamiek, ondernemingsgeest, stijl en kwaliteit. Niet alleen op het niveau van de woning, maar evenzeer ten aanzien van de buitenruimte en het voorzieningenniveau.



## 2. Omgevingsanalyse

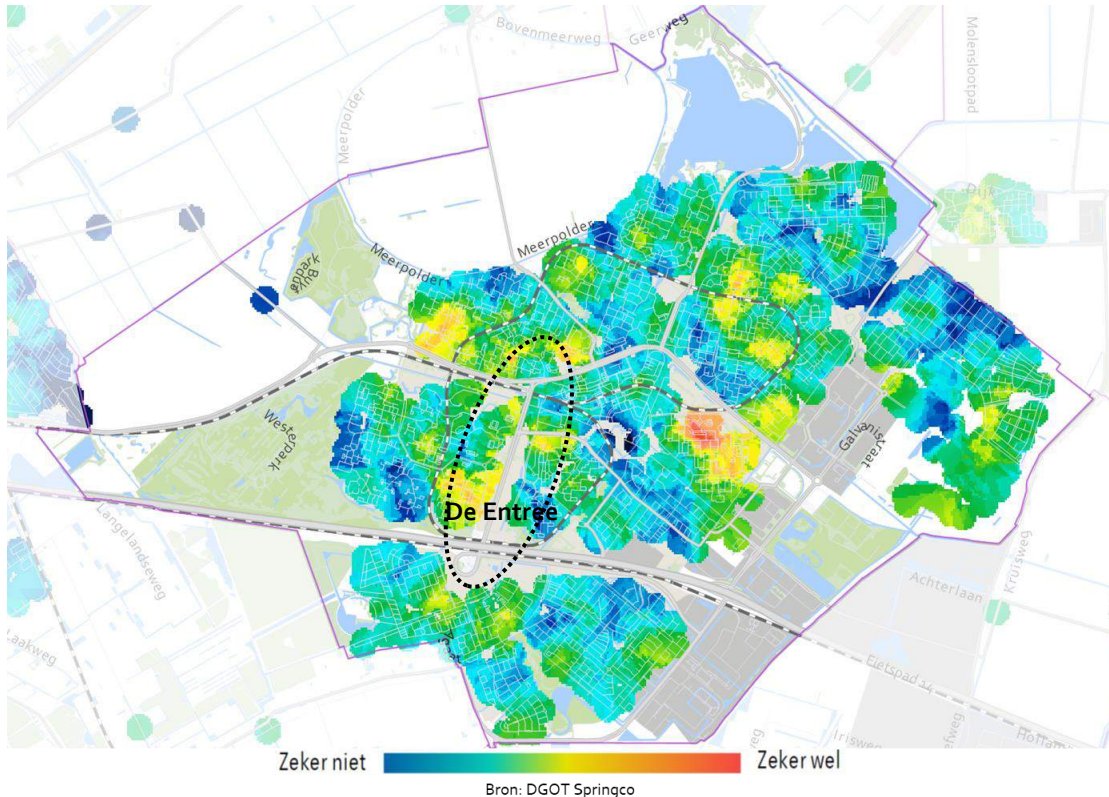
### Verhuigeneidheid

De verhuisintentie onder huishoudens in Zoetermeer verschilt sterk. In en rond de planlocatie is de verhuigeneidheid vrij hoog. Voor de locatieontwikkeling biedt dat een gunstig uitgangspunt. Ingespeeld kan worden op de vraag vanuit de directe omgeving.

### Tevredenheid

Op kaart is de tevredenheid weergegeven met de woonsituatie. Deze is over het algemeen vrij hoog. Aan de noordwestelijke en noordoostelijke zijde van de planlocatie is de tevredenheid lager. De ontwikkeling van de planlocatie kan een cruciale eerste stap zijn om de kwaliteit in dit deel van Zoetermeer duurzaam te verbeteren.

Voor de planlocatie zelf biedt deze situatie kansen om huishoudens een volgende stap in de wooncarrière te laten zetten door vanuit deze locaties door te stromen naar De Entree.

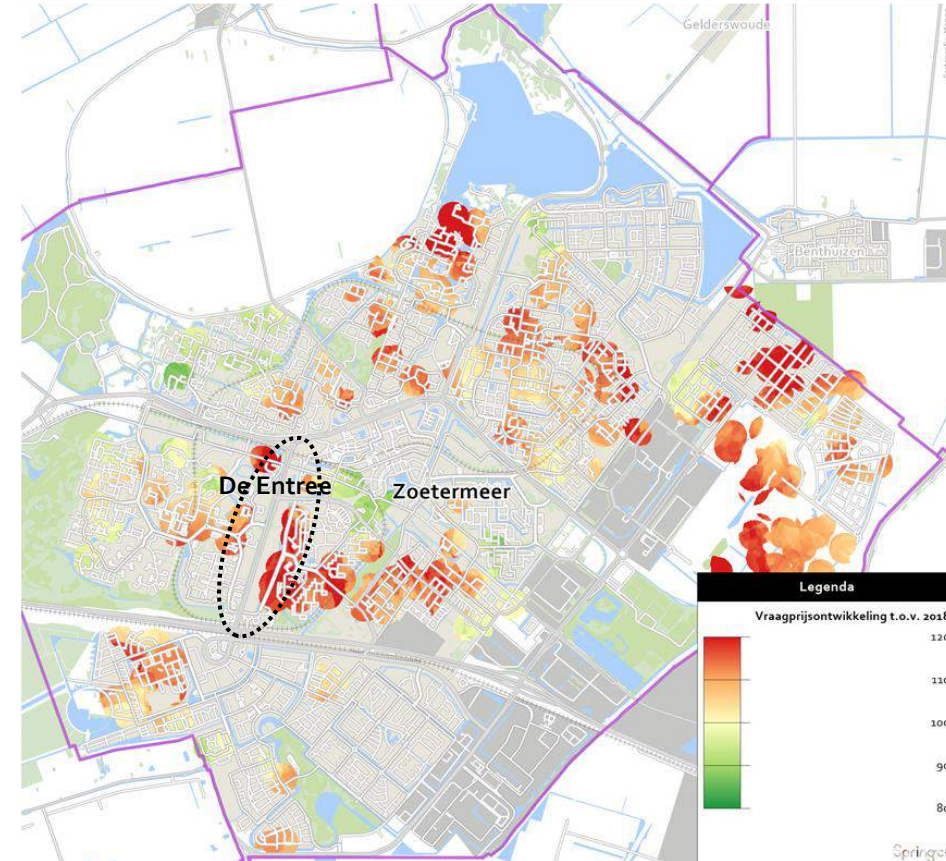
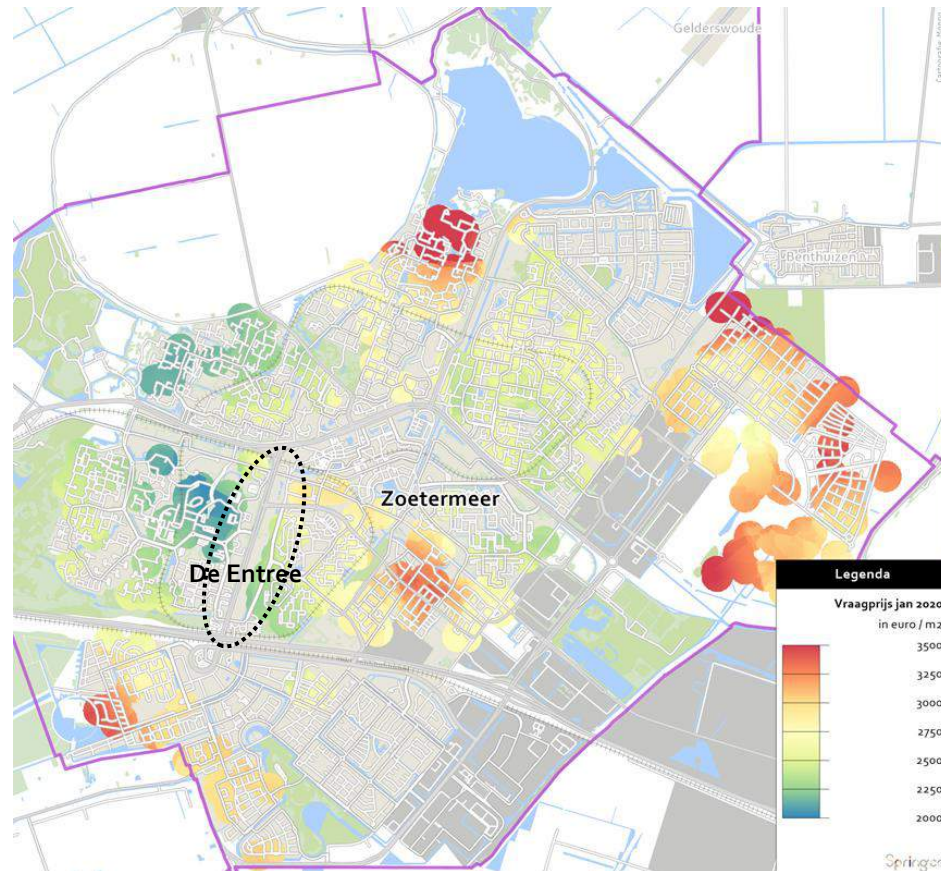




## 2. Omgevingsanalyse

### Prijsniveau

In de kaart aan linkerzijde is de vraagprijs per m2 weergegeven. Het prijsniveau in de omgeving van De Entree ligt laag. Opvallend is evenwel dat de prijsontwikkeling, weergegeven in de rechterkaart, rond de planlocatie vrij hoog ligt. Met een index is weergegeven hoe de vraagprijs zich sinds 2008 heeft ontwikkeld. De rode kleur geeft een prijsontwikkeling van circa 20% weer. Het maximale prijsniveau in Zoetermeer ligt rond € 3.500 per m2.



# 3. Vraaganalyse

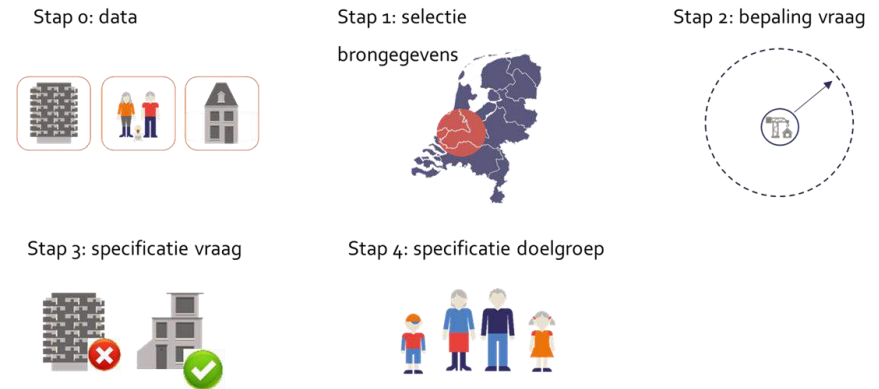
## Op basis van werkelijk gedrag en voorgenomen gedrag

De vraag naar woningen in Zoetermeer is langs twee lijnen benaderd. Allereerst is het werkelijke gedrag van mensen in Zoetermeer geanalyseerd. Dit is de vraag op basis van *revealed preferences*. Deze vraag noemen we ook wel de Effectieve Vraag. In bijlage 3 is deze methode beschreven.

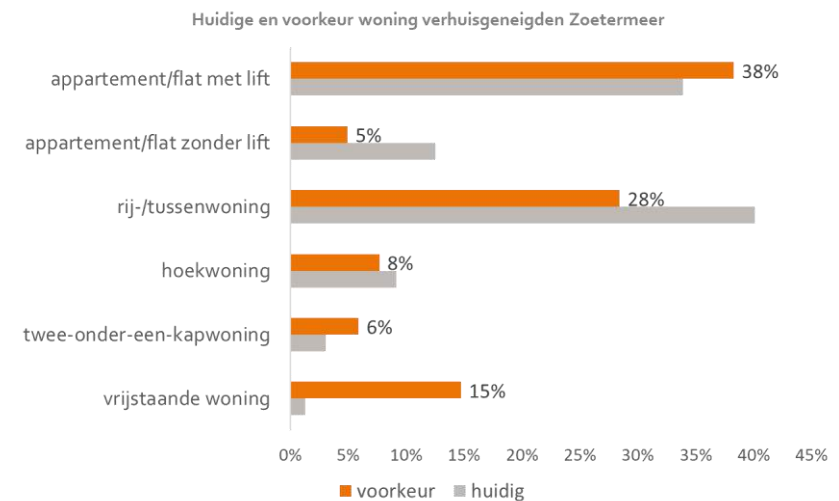
Daar tegenover staat de vraag die vastgesteld wordt op basis van de verhuigeneidheid en woonwensen van huishoudens in Zoetermeer en omgeving, zoals onderzocht in De Grote Omgevingstest (DGOT). Dit is de vraag op basis van *stated preferences*. Deze resultaten laten zien dat de vraag naar appartementen groter is dan het aanbod.

Mensen doen echter niet altijd wat ze zeggen te gaan doen. We veronderstellen dat de werkelijke vraag ligt tussen deze twee benaderingen.

## 1. Op basis van revealed preferences



## 2. Op basis van stated preferences



### 3. Vraaganalyse

#### Jaarlijkse woningvraag

De onderstaande tabel bevat de uitkomsten van de vraaganalyse. De eerste 3 kolommen geven het productsegment aan. De 4e kolom geeft de huidige voorraad aan van woningen in Zoetermeer in dit segment. In totaliteit bevat Zoetermeer ongeveer 55.000 woningen. In kolom 5 zijn de verhoudingen tussen de segmenten weergegeven. De grootste segmenten in Zoetermeer zijn de sociale huurappartementen en de middeldure koop eengezinswoningen. Deze omvatten samen bijna de helft van de Zoetermeerse woningvoorraad. Kolom 6 bevat de vraag op basis van het getoonde verhuisgedrag en kolom 7 de vraag op basis van het woonwensenonderzoek DGOT. In kolom 8 zijn deze twee benaderingen gemiddeld. In kolommen 9 en 10 worden de verhoudingen getoond van de productsegmenten waarnaar men vraagt. Jaarlijks is er een vraag naar ongeveer 5.600 woningen vanuit de populatie in Zoetermeer. Deze vraag gaat uit naar zowel bestaande woningen als nieuwbouwwoningen.

Woningsegment			huidig	Percentage	Vraag werkelijk (revealed)	Vraag DGOT (stated)	Gemiddelde vraag	Percentage
Huur	Grondgebonden	< € 740	1224		102	1.451	777	14%
		€ 740 - 900	6854		293	107	200	4%
		> € 900	1010		142	46	94	2%
	Appartement	< € 740	12830		1.589	1.759	1.674	30%
		€ 740 - 900	1862		392	242	317	6%
		> € 900	370		87	73	80	1%
Koop	Grondgebonden	< € 200.000	190		262	278	270	5%
		€ 200.000-300.000	12499		781	869	825	15%
		€ 300.000-400.000	6112		164	266	215	4%
		> € 400.000	4713		219	341	280	5%
	Appartement	< € 200.000	4797		872	292	582	10%
		€ 200.000-300.000	2145		228	223	226	4%
		€ 300.000-400.000	461		33	87	60	1%
		> € 400.000	290		29	45	37	1%
			<b>55.357</b>		<b>5.195</b>	<b>6.079</b>	<b>5.637</b>	<b>100%</b>

Totale jaarlijkse vraag vanuit huishoudens Zoetermeer, op basis van werkelijk verhuisgedrag en wens, grondgebonden en appartementen, bestaand en nieuwbouw.

### 3. Vraaganalyse

#### Jaarlijkse woningvraag naar appartementen en stadswoningen in stedelijke milieus

Om de vraag naar nieuwe appartementen in een stedelijk milieu in Zoetermeer te bepalen hebben we drie filters toegepast. Het eerste filter is de vraag die expliciet uitgaat naar stedelijk wonen. We verstaan hieronder de vraag naar een woning in de binnenstad of een levendige, rustige of luxe stadswijk. Dit zijn 4 van de 9 onderscheiden woonmilieus (zie bijlage 1). Het tweede filter bevat de vraag naar een appartement. Het derde filter bevat de vraag naar een appartement in Zoetermeer. We zien dat met name een deel van de jongeren vertrekt naar de (studenten)steden. We hebben gemeten dat ongeveer 2/3<sup>e</sup> deel van de huishoudens graag in Zoetermeer wil blijven wonen (bron DGOT 2018).

Tegenover deze jaarlijkse vraag komen er jaarlijks woningen in de bestaande voorraad in die stedelijke milieus vrij. Deze zijn bepaald op basis van de huishoudens die zeker en waarschijnlijk verhuiscapabel zijn. Het saldo tussen vraag en aanbod bedraagt dan jaarlijks ongeveer 470 woningen. Dit aantal beschouwen we als de marktruimte voor nieuwe stedelijke appartementen. Hierbij plaatsen we wel de kanttekening dat tegenover een tekort aan appartementen in een stedelijk milieu er sprake zal zijn van een ruim aanbod aan appartementen in de suburbane wijken, met name in het goedkope segment.

Naast de appartementen zien we dat er sprake is van een behoefte aan dure grondgebonden woningen in stedelijke woonmilieus. Dat zijn er 70. Het saldo van de jaarlijkse vraag minus het aanbod schatten we op circa 40 woningen per jaar. Grondgebonden woningen in een stedelijk milieu kunnen een interessante toevoeging zijn aan het palet van stedelijke appartementen in De Entree. Het vergroot zowel de differentiatie als de marktopnamecapaciteit.

Woningsegment		Gemiddelde vraag vanuit Zoetermeer	Voorkeur stedelijk	Vraag naar stedelijke woonmilieus	Waarvan vraag naar woning in Zoetermeer	Jaarlijks vrijkomend aanbod	Marktruimte
Appartement huur	< € 740	1,674	0.40	670	436	232	<b>203</b>
	€ 740 - 900	317	0.63	198	129	13	<b>115</b>
	> € 900	80	0.50	40	26	1	<b>25</b>
Appartement koop	< € 200.000	582	0.37	215	140	49	<b>90</b>
	€ 200.000-300.000	226	0.29	65	42	30	<b>12</b>
	€ 300.000-400.000	60	0.33	20	13	4	<b>9</b>
	> € 400.000	37	0.50	19	12	1	<b>11</b>
		<b>2,976</b>		<b>1,227</b>	<b>798</b>	<b>331</b>	<b>467</b>
Stadswoning	> € 400.000	280	0.25	70	46	5	41



Totale jaarlijkse vraag vanuit huishoudens in Zoetermeer naar stedelijke appartementen en stadswoningen, het aantal vrijkomende woningen en het saldo tussen vraag en aanbod.

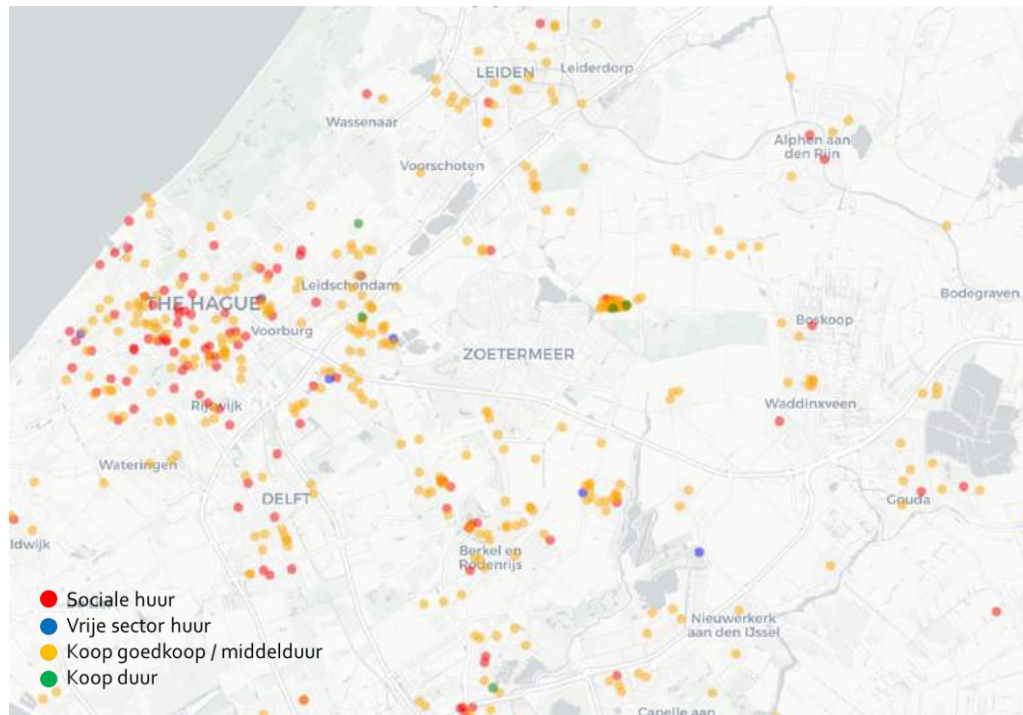


### 3. Vraaganalyse

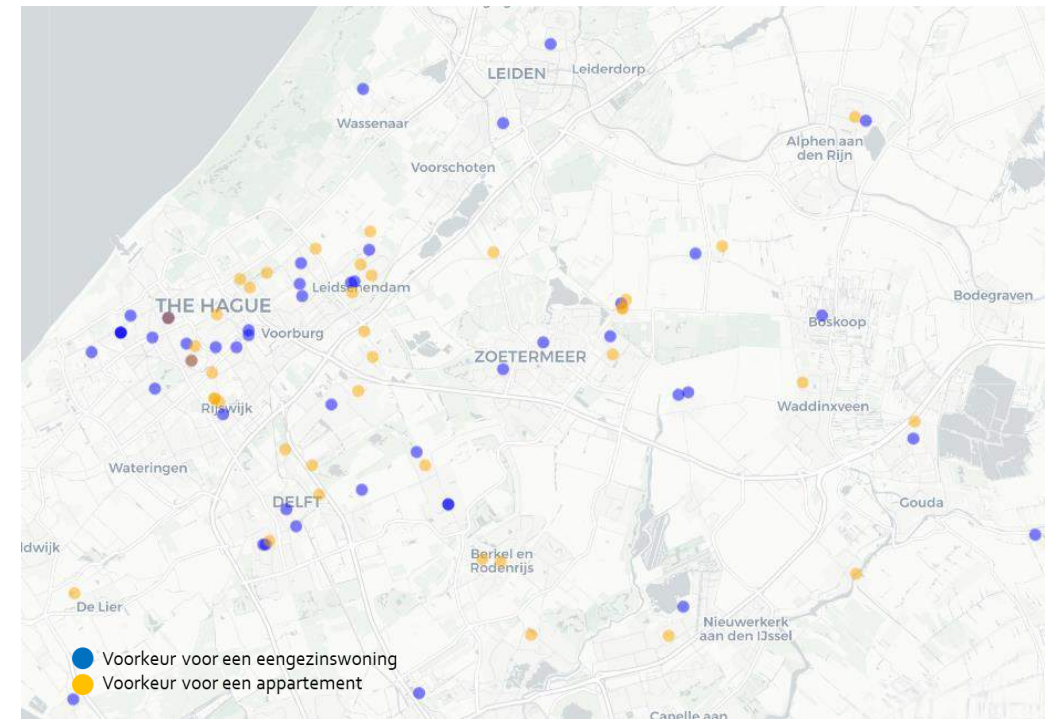
#### Regionale woningvraag naar appartementen in stedelijke milieus

Naast de vraag vanuit huishoudens in Zoetermeer naar een woning in Zoetermeer is er sprake van een vraag vanuit de regio en daarbuiten. De linkerkaart toont de huishoudens die in de afgelopen 5 jaar een appartement in Zoetermeer betrokken. De kleur van de stippen geeft de categorie van de betrokken woning aan. We zien dat vooral huishoudens naar een sociaal huurappartement zijn getrokken (rode stippen) en naar goedkope en middeldure koopappartementen (gele stippen). De verhuizingen naar vrije sector huur appartementen en dure koopappartementen in Zoetermeer vanuit de regio zijn in de afgelopen jaren beperkt van omvang geweest.

De rechterkaart toont de ondervraagde huishoudens (let wel: dit is ongeveer 3% van het totaal aantal huishoudens), die specifiek hebben aangegeven naar Zoetermeer te willen verhuizen. De vraag naar grondgebonden woningen is met blauwe stippen weergegeven, de vraag naar appartementen met gele stippen. Het aandeel van deze huishoudens dat kiest voor een appartement bedraagt 40%. Een zelfde percentage kiest voor stedelijk wonen.



Huishoudens die in de afgelopen 5 jaar naar een appartement in Zoetermeer zijn verhuisd naar woningsegment van bestemming



Huishoudens uit DGOT (steekproef) met voorkeur voor een woning in Zoetermeer

### 3. Vraaganalyse

#### Regionale woningvraag naar appartementen en stadswoningen in stedelijke milieus

De regionale vraag van huishoudens buiten Zoetermeer naar een woning in Zoetermeer hebben we benaderd door uit te gaan van de verhouding in het verleden. Hoeveel mensen in het verleden kwamen naar Zoetermeer? Hoeveel mensen bleven in Zoetermeer? Hoeveel mensen gingen er weg? En die verhouding is toegepast op de vraag van huishoudens naar een appartement.

Door de regionale vraag toe te voegen aan de lokale vraag wordt de marktruimte opgerekend tot jaarlijks 841 woningen. Bijna 70% hiervan betreft sociale huur en goedkope koopappartementen. Zoals hiervoor al is aangegeven, hoeft deze vraag niet volledig in De Entree te worden vervuld. In de directe omgeving van De Entree liggen de hoog/laagbouw wijken, die een ruim aanbod hebben van goedkope huur- en koopappartementen.

Woningsegment		Marktruimte	%	Marktruimte plus vraag regio	%
Appartement huur	< € 740	203	44%	395	47%
	€ 740 - 900	115	25%	172	20%
	> € 900	25	5%	35	4%
Appartement koop	< € 200.000	90	19%	176	21%
	€ 200.000-300.000	12	3%	32	4%
	> € 300.000	20	4%	31	4%
<b>Totaal appartementen</b>		<b>467</b>	<b>100%</b>	<b>841</b>	<b>100%</b>
Stadswonigen		41	-	60	

Marktruimte plus regionale vraag

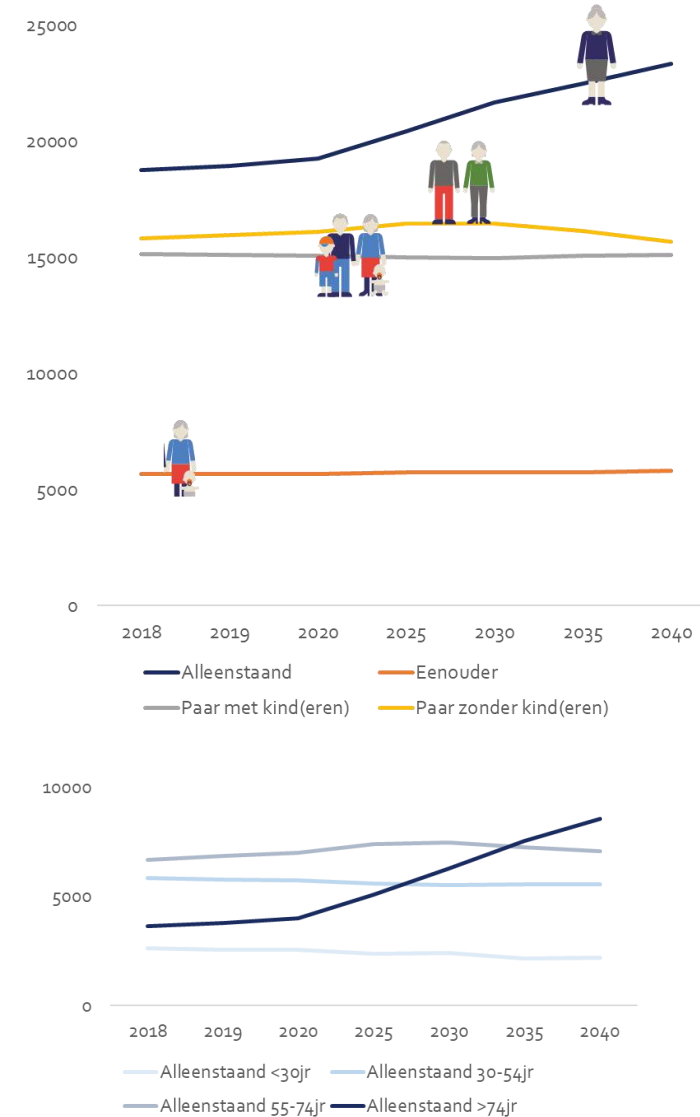
### 3. Vraaganalyse

#### Huishoudensprognose

Verwacht wordt dat het aantal huishoudens in Zoetermeer groeit. De provincie Zuid-Holland verwacht een groei van 4.700 woningen in de periode tot 2040. Deze prognose houdt geen rekening met het bouwbeleid. Het CBS en het Planbureau voor de Leefomgeving doen dat wel en prognostiseerden in september 2019 een groei van 7.400 huishoudens tot 2040.

De grootste groei doet zich voor bij alleenstaande 75 plussers. De andere groepen blijven grofweg gelijk.

Wat betekenen deze ontwikkelingen voor de planlocatie? De vergrijzing gaat gepaard met een grotere behoefte aan appartementen. Ook van de grote groep oudere stellen (empty nesters) zal een deel kiezen voor een stedelijk appartement. Dat betekent niet dat de planlocatie een woongebied voor senioren wordt. Voor jonge alleenstaanden wordt met deze stedelijke ontwikkeling het assortiment aan woonmogelijkheden uitgebreid. Omdat de interesse voor stedelijk wonen onder jongeren is gestegen, zal er sprake zijn van substitutie van appartementen in een suburbaan milieu tot appartementen in een stedelijk milieu. Appartementen in de suburbane wijken nemen daardoor in aantrekkelijkheid af, hetgeen aanleiding kan vormen voor stedelijke herstructurering.

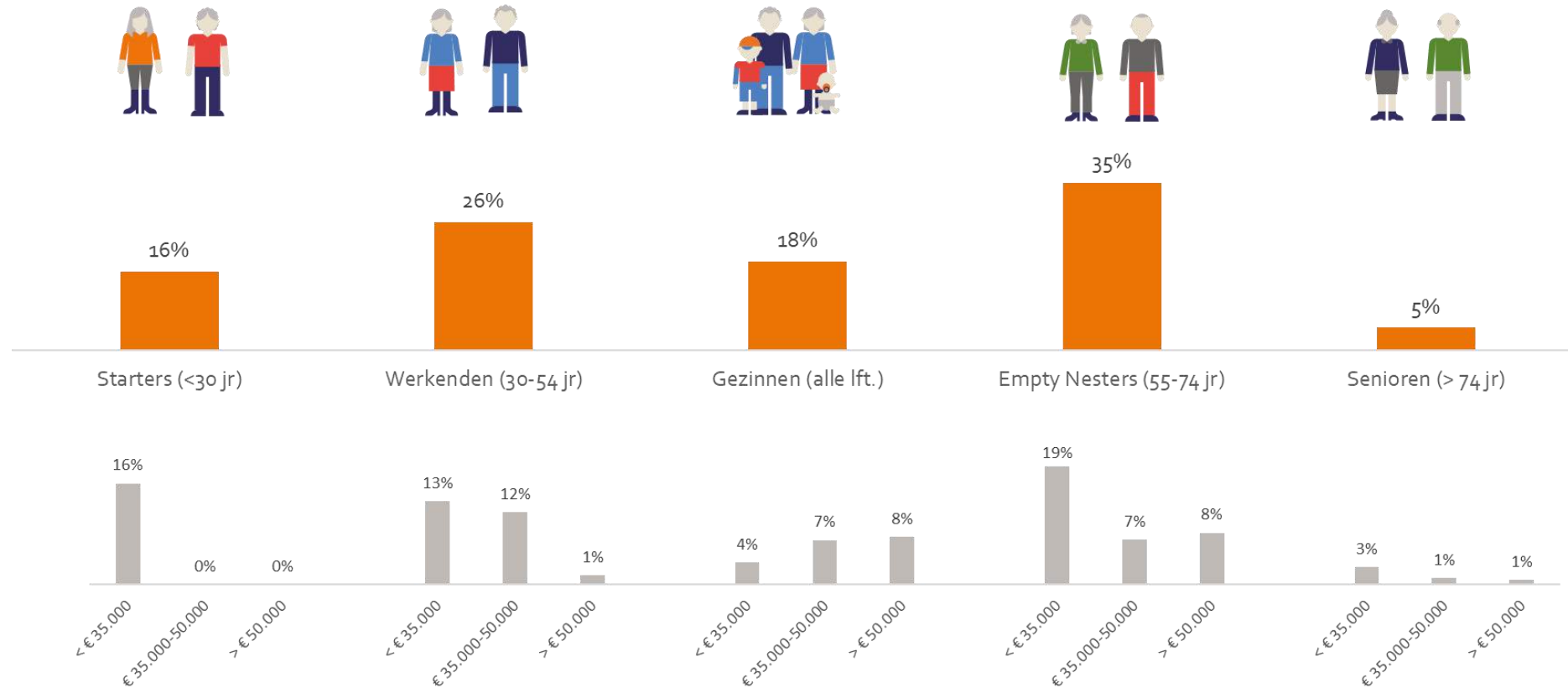


Huishoudensprognose, bron provincie Zuid-Holland, WBR 2019

# 4. Doelgroepanalyse

## Levensfase en inkomen

De onderstaande figuur toont de verdeling van de verhuiscandidate huishoudens met een voorkeur voor een stedelijk appartement met lift. De oranje kolommen bij elkaar is 100%. In grijs zijn de inkomens van deze huishoudens weergegeven. De vraag laat een menging zien van doelgroepen. Voor de planlocatie biedt dat een gunstig perspectief omdat diversiteit bijdraagt aan stedelijkheid en een brede interesse ook het draagvlak voor de ontwikkeling vergroot. Ook gezinnen zijn in deze ontwikkeling geïnteresseerd. Senioren zijn zwak vertegenwoordigd. Dat is vooral een gevolg van de lage verhuiscandidateheid onder die groep. De diversiteit aan vragers zal ook leiden tot een diversiteit in het product. Er is zowel vraag naar kleine goedkope studio's als naar ruime duurdere appartementen.



Verdeling van de vraag van verhuiscandidate huishoudens met een voorkeur voor een stedelijk appartement



## 4. Doelgroepanalyse

### Product-markt-combinaties

Op basis van de huishoudenskenmerken en de kenmerken van de door hen gewenste woning hebben we de belangrijkste product-markt-combinaties vastgesteld.

1. Sociale huur appartement	➔	1-2 p huishoudens, < 55 jaar, laag inkomen
2. Sociale huur appartement	➔	1-2 p huishoudens, > 55 jaar, laag inkomen
3. Vrije sector huur appartement	➔	1-2 p huishoudens, 30-74 jaar, midden inkomen
4. Koop appartement < € 300.000	➔	1-2 p huishoudens, 30-74 jaar midden inkomen
5. Duur koop appartement > € 300.000	➔	1-2 p huishoudens, alle leeftijden, hoog inkomen
6. Duur koop appartement > € 300.000	➔	Gezinnen hoog inkomen
7. Dure koop stadswoning > € 400.000	➔	Gezinnen hoog inkomen (voorkeur egw stedelijk woonmilieu)

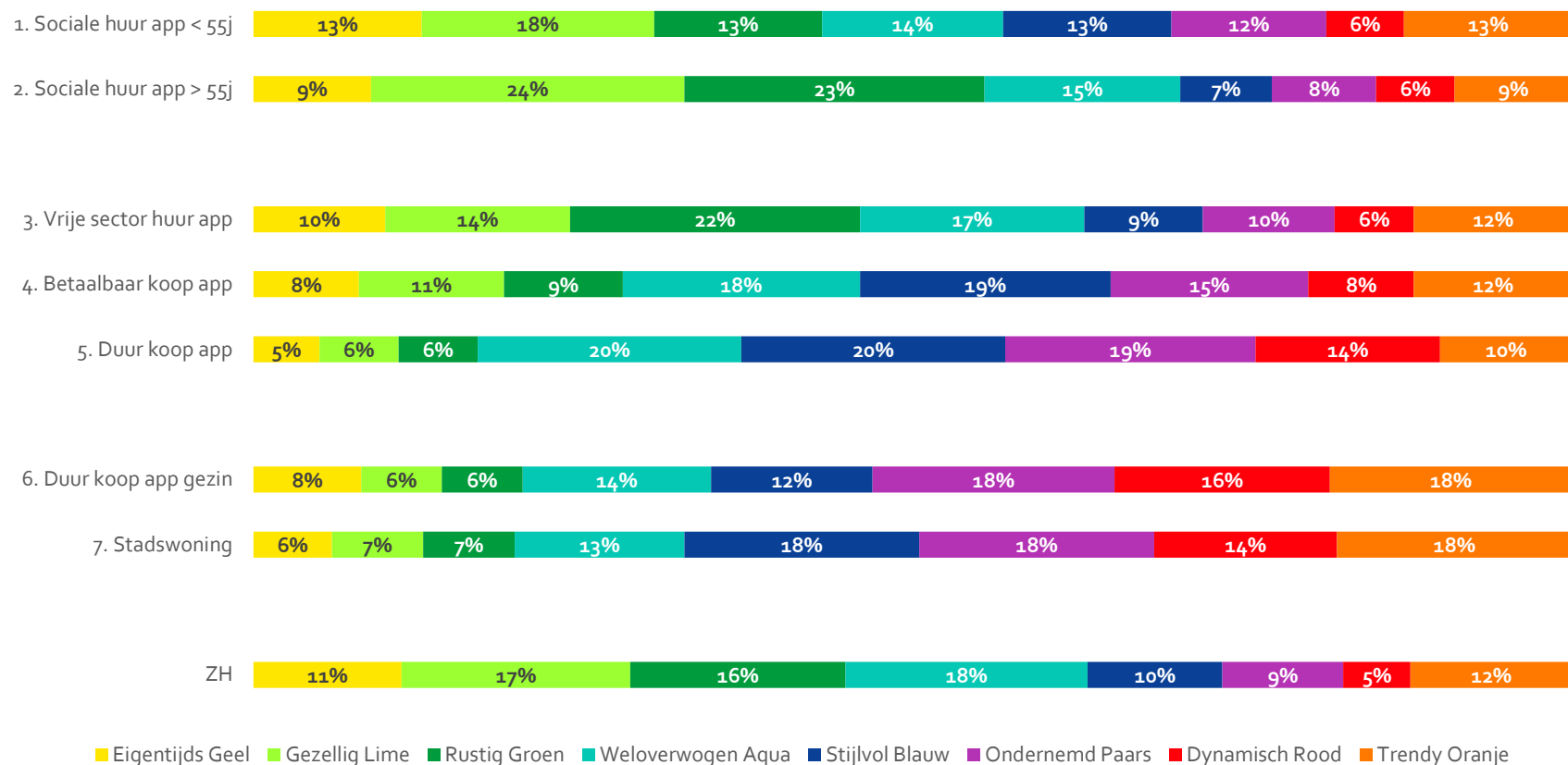
In bijlage 4 is van iedere doelgroep een factsheet opgenomen en is weergegeven waar deze doelgroep op dit moment woont.

## 4. Doelgroepanalyse

### Leefstijl

Binnen de product-markt-combinaties komen we verschillende leefstijlgroepen tegen. We zien daarbij wel een patroon. De huurappartementen kennen een oververtegenwoordiging van de groepsgerichte leefstijlen. De koopappartementen laten vooral een hoog aandeel aqua, blauw en paars zien. Deze leefstijlen zijn introvert en individualistischer georiënteerd. De gezinswoningen kennen een hoger aandeel rood en oranje. Deze gezinnen zoeken een grotere diversiteit dan doorgaans gevonden wordt in de suburbane gezinswijk. De leefstijlen oranje, rood, paars en blauw sluiten het beste aan op de stedelijke ambitie van De Entree. Voor een goede mix is de aanwezigheid van de andere leefstijlen ook van belang, maar die voeren bij voorkeur niet de boventoon.

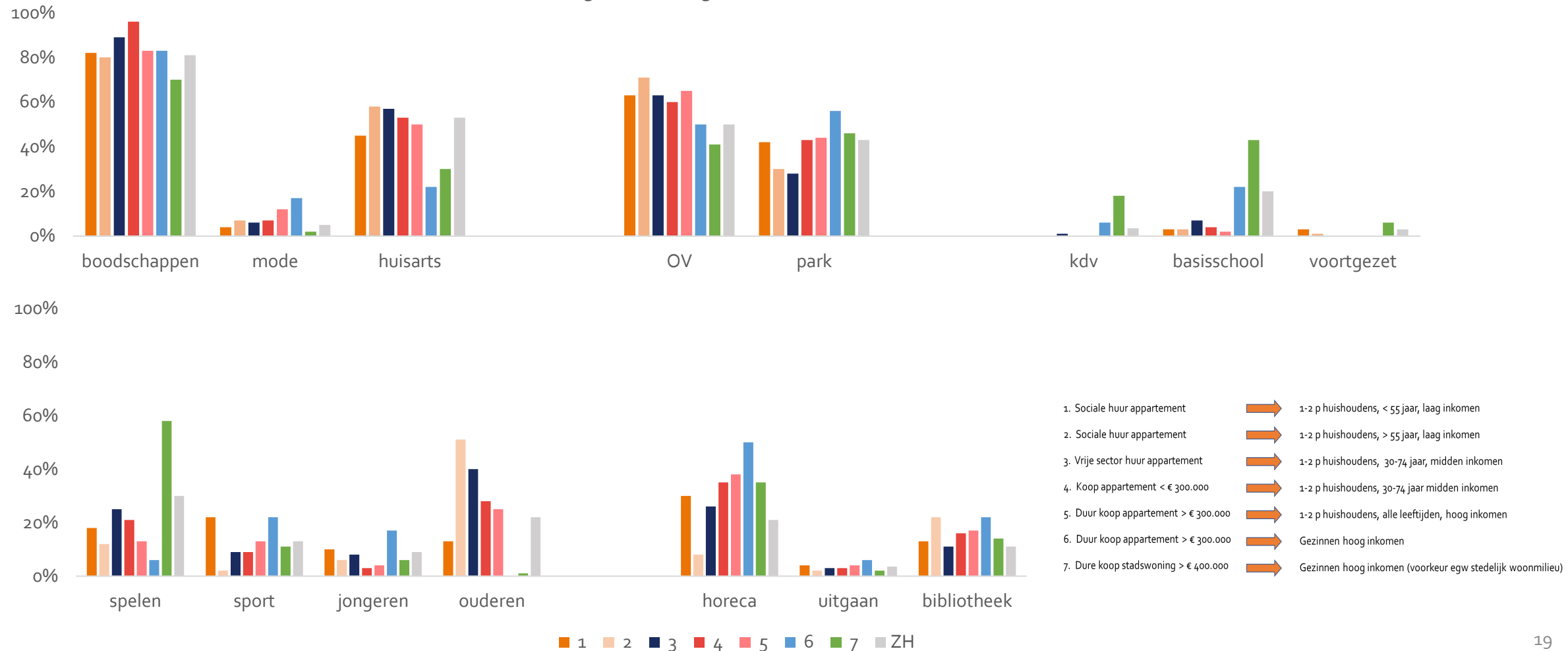
### Leefstijl



## 5. Voorzieningen

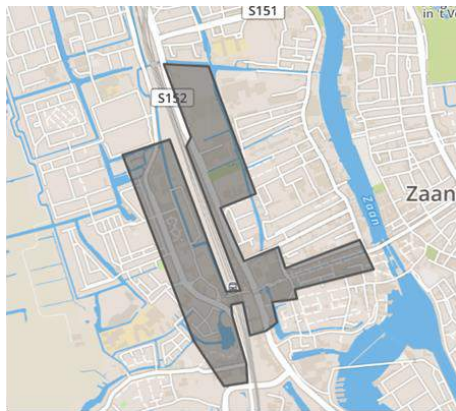
Voorzieningen vormen een essentieel onderdeel van een stedelijk milieu. Hieronder is weergegeven welke voorzieningen de doelgroepen voor De Entree belangrijk vinden. De grafieken tonen veel cijfers, maar ook enkele patronen. De belangrijkste gewenste voorzieningen zijn: dagelijkse boodschappen, huisarts, openbaar vervoer en een park. De dagelijkse boodschappen en openbaar vervoer zijn erg belangrijk voor iedereen. Bij het park en de huisarts is er sprake van een grotere differentiatie. De overige voorzieningen zijn minder belangrijk. De groepen met interesse in de Entree hebben aanzienlijk minder behoefte aan onderwijsvoorzieningen dan wat je normaal gesproken bij nieuwbouwgebieden ziet. Wel vallen de voorkeuren van gezinnen op: horeca bij de doelgroep voor appartementen en speelvoorzieningen bij de doelgroep voor stadswoningen. Daarnaast is er behoefte aan voorzieningen voor ouderen. Deze zijn niet nader gespecificeerd. Minder belangrijk, maar toch door 20% van alle groepen genoemd, is de interesse voor een bibliotheek.

Belang voorzieningen (Bron: DGOT)



## 6. Referentieanalyse

In de referentieanalyse zijn drie gebieden bekeken: Inverdam in Zaanstad, Laan op Zuid in Rotterdam en de Aziëlaan in Alphen aan den Rijn. Per gebied is in beeld gebracht welke woningen er zijn gerealiseerd, wat voor mensen er zijn komen wonen en welke voorzieningen aanwezig zijn?



1. Inverdam -Soeters  
Zaanstad



2. Laan op Zuid  
Rotterdam



3. Aziëlaan richting Station  
Alphen a.d. Rijn

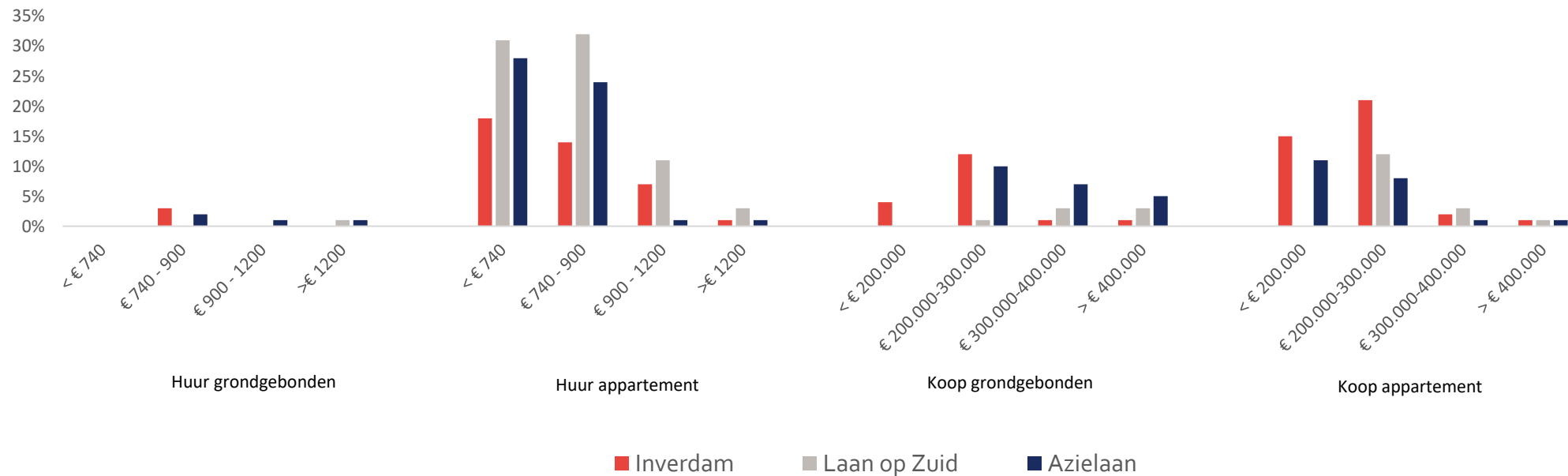
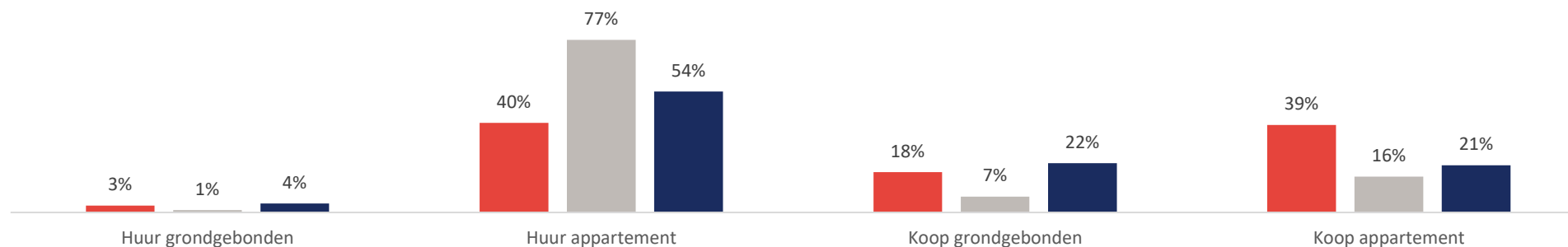




## 6. Referentieanalyse

Onderstaande grafieken geven referentiegebieden weer naar woningsegmenten: Inverdam is rood, Laan op Zuid is grijs en Aziëlaan is blauw. In alle drie de referentiegebieden zijn naast huur- en koopappartementen ook grondgebonden woningen gerealiseerd. Dat levert een diverser programma op. De grafiek eronder laat de verschillende prijssegmenten zien. Inverdan toont de grootste diversiteit. In alle plannen is de huursector het sterkst vertegenwoordigd.

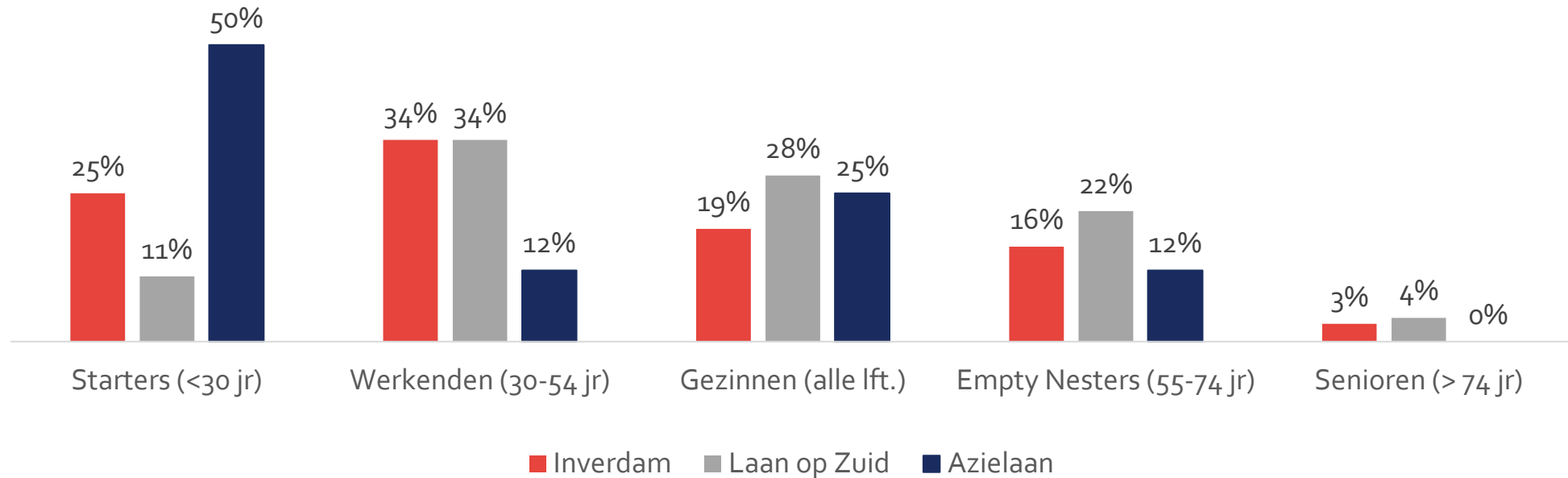
### Woningsegmenten per referentiegebied



## 6. Referentieanalyse

Kijkend naar de doelgroepen in deze referentiegebieden zien we dat er sprake is van een behoorlijke differentiatie. Aan de Aziënlaan in Alphen aan den Rijn zien we veel starters. Dit is een gevolg van specifiek aanbod. In de andere twee plannen is de variëteit groter. Opvallend is het relatief grote aandeel gezinnen die in deze stedelijke plannen vertegenwoordigd zijn. Hoewel de planlocatie volledig gericht is op het realiseren van appartementen laten deze referenties zien dat een combinatie met grondgebonden woningen de diversiteit verder kan vergroten.

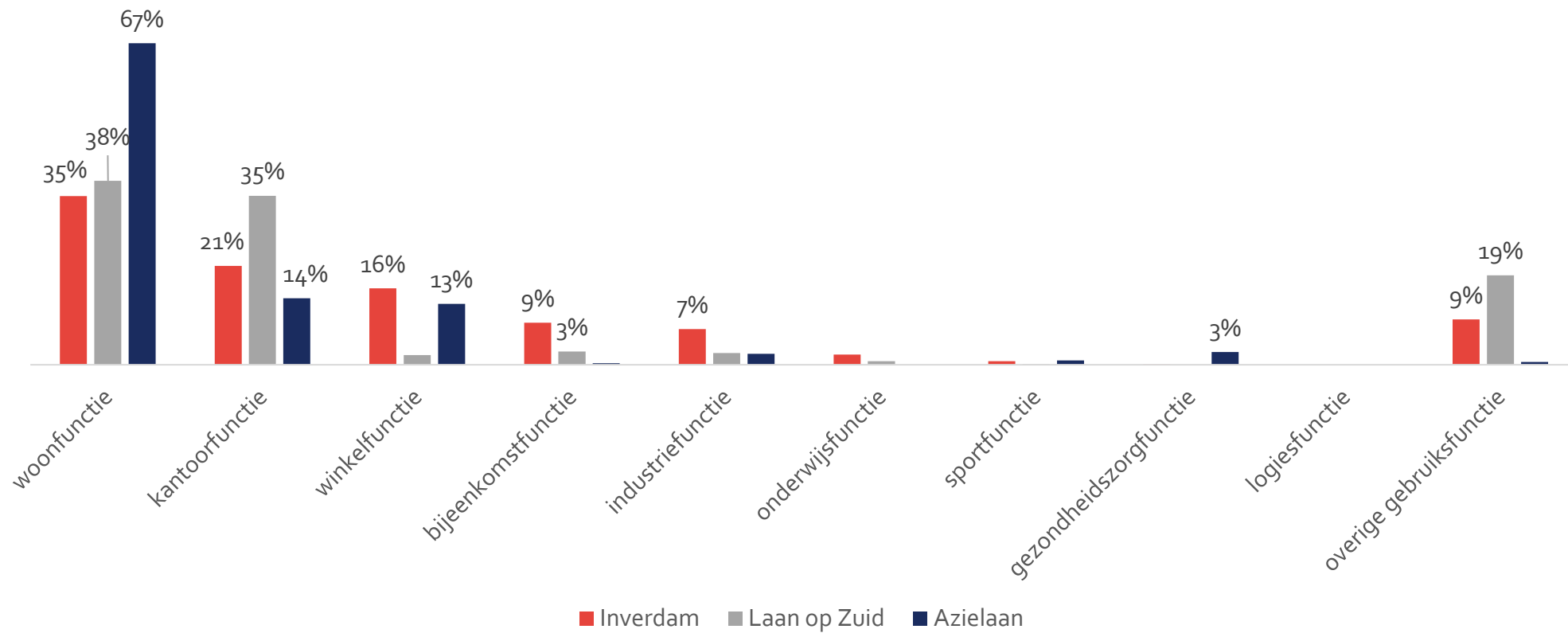
Doelgroepen per referentiegebied



## 6. Referentieanalyse

In de referentiegebieden is de woonfunctie sterk vertegenwoordigd. Aan de Aziëlaan is deze bijna 70%. In de andere gebieden is een sterke mix met andere functies aanwezig. Opvallend is dat de kantoorfunctie als een belangrijke functie in zo'n woongebied aanwezig is. Een uitstraling van stedelijkheid is gebaat bij een menging tot in het gebouw.

Gebruiksdoelen (in m<sup>2</sup>)



## 7. Conclusies en programma

In de vraaganalyse constateerden we een marktruimte voor appartementen in Zoetermeer in een stedelijke woonmilieu in een bandbreedte van 467 woningen tot 841 woningen per jaar. Een groot deel van deze vraag bevindt zich in de goedkope huur- en koopsector. Omdat de aangrenzende woonmilieus (woonwijk laag- en hoogbouw, laagbouwwijk) veel aanbod in deze segmenten bevatten, zal in de planlocatie terughoudend moeten worden omgegaan met het realiseren van woningen in deze segmenten.

We hebben de vraag vertaald naar een tweetal scenario's:

- Scenario 1: Eigen kracht.** Dit scenario is gebaseerd op de vraag die binnen de Zoetermeerse woningmarkt wordt uitgeoefend naar appartementen in een stedelijk milieu. Deze vraag komt van Zoetermeesters zelf en kent een relatief laag risico. Deze vragers wonen immers al in Zoetermeer en zijn in meer of mindere mate aan de stad gehecht. Gemeente en marktpartijen hebben gemakkelijk toegang tot deze doelgroepen en kunnen ze in de planontwikkeling meenemen om met de productie zo goed mogelijk aan te sluiten op de vraag. Conform de uitgangspunten van de visie is het aandeel sociale huurwoningen gemaximeerd op 27% van het totale volume. Dit aandeel zou lager kunnen zijn, gezien de mogelijkheden elders in de Zoetermeerse woningvoorraad. Daarnaast zullen de woningen in De Entree zorgen voor doorstroming waardoor er woningen in de sociale huur vrijkomen. Het totale jaarlijkse volume ligt op het niveau van wat gemiddeld in de hoogconjunctuur in de periode 2005-2009 in Zoetermeer is gerealiseerd. Dit aantal omvat de gehele stedelijke appartementenproductie, dus de productie op de locatie De Entree en op eventuele andere stedelijke locaties in de stad.
- Scenario 2: Regio focus.** Dit scenario heeft de ambitie om een aantrekkelijke vestigingslocatie te zijn voor huishoudens uit de regio en daarbuiten. Dit kunnen empty nesters zijn en ouderen, maar ook jongeren uit de omgeving of afgestudeerden die van elders in de Haagse regio gaan werken en in De Entree een appartement betrekken met een gunstige prijs-kwaliteitsverhouding in een hoogwaardig stedelijk milieu. In mindere mate zal de locatie ook aantrekkelijk zijn voor gezinnen die stedelijk willen wonen (dynamische netwerkstedelingen die centraal in de regio willen zitten voor werk, familie, vrijetijd en hun kinderen in een veilige gemeente als Zoetermeer willen laten opgroeien). Het ontwikkelingsrisico van dit scenario is hoger, omdat huishoudens van buiten moeten worden aangetrokken, voor wie Zoetermeer één van meerdere opties is. De kwalitatieve eisen die aan de ontwikkeling worden gesteld, zijn hiervoor een voorwaarde. Het scenario gaat verder uit van een voortzetting van de huidige conjunctuur, krachte op de regionale woningmarkt en de realisatie van een hoog voorzieningenaanbod, waaronder een optimale OV-verbinding met de rest van de randstad. Het aandeel sociale huurwoningen is gemaximeerd op 27%, conform de uitgangspunten. Verder is het aandeel goedkope koopappartementen gelijk gehouden aan het eerste scenario. De middeldure huur- en koopsector moet worden beschouwd als uitwisselbaar. Afhankelijk van de economische condities zal de voorkeur van huishoudens kunnen wisselen tussen koop en huur.

### Lokale en lokale plus regionale vraag naar appartementen en stadswoningen in Zoetermeer in een stedelijke woonmilieu minus huidige aanbod

Woningsegment		Marktruimte	%	Marktruimte plus vraag regio	%
Appartement huur	< € 740	203	44%	395	47%
	€ 740 - 900	115	25%	172	20%
	> € 900	25	5%	35	4%
Appartement koop	< € 200.000	90	19%	176	21%
	€ 200.000-300.000	12	3%	32	4%
	> € 300.000	20	4%	31	4%
<b>Totaal appartementen</b>		<b>467</b>	<b>100%</b>	<b>841</b>	<b>100%</b>
Stadswoningen					
	> 400.000	41	-	60	

### Scenario's uitgaande van uitgangspunten visie.

Eigen kracht gemiddeld jaarlijks programma	%	Regionale ambitie gemiddeld jaarlijks programma	%
95	27%	130	27%
115	32%	172	35%
25	7%	35	7%
90	25%	90	18%
12	3%	32	7%
20	6%	31	6%
<b>357</b>	<b>100%</b>	<b>490</b>	<b>100%</b>



## 7. Conclusies en programma

Hieronder zijn de scenario's toegewerkt naar een totaal programma voor de planlocatie. De totale ontwikkelingstijd bedraagt bij de uitgangspunten 12 tot 13 jaar. Omdat beide scenario's uitgaan van een situatie van hoogconjunctuur, zal rekening moeten worden gehouden met een periode van economische terugval. De ervaring leert dat deze een periode van 5-6 jaar kan beslaan.

Woningsegment		Eigen kracht	
		programma	%
Appartement huur	< € 740	1,200	27%
	€ 740 - 900	1,450	32%
	> € 900	300	7%
Appartement koop	< € 200.000	1,150	25%
	€ 200.000-300.000	150	3%
	> € 300.000	250	6%
		<b>4,500</b>	<b>100%</b>

Verdeling programma met  
4.500 woningen uitgaande van  
het scenario **Eigen kracht**

Bij een hoger totaal programma is het aanspreken van vraag uit de regio en daarbuiten noodzakelijk, met name in het hoge segment

Woningsegment		Regio focus	
		programma	%
Appartement huur	< € 740	1,600	27%
	€ 740 - 900	2,100	35%
	> € 900	450	8%
Appartement koop	< € 200.000	1,100	18%
	€ 200.000-300.000	400	7%
	> € 300.000	350	6%
		<b>6,000</b>	<b>100%</b>

Verdeling programma met  
6.000 woningen uitgaande van  
het scenario **Regio focus**

## 7. Conclusies en programma

Vanuit verschillende overwegingen komen we tot een advies voor het programma.

- Beperking van het aandeel sociale huur appartementen tot 1.200. Dit in verband met de ruimte in de voorraad in dit segment in de rest van Zoetermeer, de doorstroming die het aanbod op gang zal brengen en daarmee vrijkomen van sociale woningen elders in Zoetermeer en de wens op deze locatie in te zetten op kwaliteit, juist ook om de menging van aanbod in Zoetermeer te bevorderen. Een deel van deze woningen kan als beleggershuur (tot € 740,-) worden gerealiseerd. De beleggershuur-woningen zullen woningen zijn met een oppervlak van 40 tot 50 m<sup>2</sup>.
- Beperking van het aandeel goedkope koopappartementen tot 500. Dit zullen over het algemeen studio's zijn met een oppervlak tot 60 m<sup>2</sup>. Dit is een aantrekkelijk segment in een individualiserende markt, maar teveel kleine woningen bij elkaar met grotere verhuisstromen kan leiden tot een minder stabiel woongebied.
- Ten opzichte van het scenario Regio focus stellen we voor het aandeel appartementen te verminderen ten gunste van het realiseren van stadswoningen. Dit vergroot de diversiteit en de opnamecapaciteit. Uiteraard moet het goed passen in de stedelijke uitstraling.
- De segmenten middeldure huur en middeldure koop zijn uitwisselbaar. De verdeling is afhankelijk van de marktomstandigheden.

Woningsegment		De Entree	
		programma	%
Appartement huur	< € 740	1,200	22%
	€ 740 - 900	2,100	38%
	> € 900	450	8%
Appartement koop	< € 200.000	500	9%
	€ 200.000-300.000	400	7%
	> € 300.000	350	6%
		<b>5,000</b>	<b>91%</b>
Stadswoningen	> € 400.000	500	9%
		<b>5,500</b>	<b>100%</b>

Wel 27% van 4.500, gedeeltelijk beleggershuur

Studio's

Advies programma

# Bijlagen

1. Woonmilieus
2. Leefstijlen
3. Toelichting vraagmodel
4. Doelgroepen

# Bijlage 1. Woonmilieus



## Binnenstad

*Deze buurt is gelegen in het centrum van de stad tussen winkels, kantoren en voorzieningen.*

*Het is druk op straat en er is veel te zien en te beleven.*

### Ruimtelijke kenmerken

Bereikbaar met veel modaliteiten  
Unieke voorzieningen nabij  
24 uur per dag mensen op straat  
Mix van bedrijvigheid, winkels en publieke voorzieningen  
Veel gestapelde woonvormen  
Gebouwd parkeren  
Parkeren, plantsoenen en pleinen  
Specifieke, markante gebouwen en diversiteit in architectuur  
Winkels, werken en wonen  
Hoge dichtheid van gebouwen  
Bewoners en veel bezoekers op straat  
In Nederland alleen in specifieke centrumgebieden in de grote steden

### Bewoners

Alleenstaand, hoogopgeleid  
Hoge verhuisintentie  
Veel sociale stijgers  
Groot aandeel huur  
Rode leefstijl  
Hecht aan O.V., cultuur en uitgaan



## Levendige stadswijk

*Deze buurt is gelegen in een levendige omgeving met veel voorzieningen en veel verschillende soorten mensen.*

*De huizen staan dicht op elkaar, er zijn veel appartementen.*

### Ruimtelijke kenmerken

Bereikbaar met veel modaliteiten  
Functiemix met groot percentage wonen  
Levendige straten, veel voetgangers en fietsers  
Veel soorten winkels en bijzondere winkels  
Wonen boven winkels  
Groot percentage kleine woningen, veel appartementen  
Klein percentage heeft een eigen tuin  
Vaak vooroorlogse gebouwen  
Vaak aaneengesloten gebouwen met een duidelijke rooilijn  
Beperkte parkeerruimte in de straat, deels gebouwd parkeren  
Pleinen, singels en plantsoenen  
Straten, boulevards en avenues  
Bewoners en bezoekers op straat  
Nabij centrum, grotere stad

### Bewoners

Hoog- naast laagopgeleid, jongeren en ouderen  
Hoge verhuisintentie  
Veel lage inkomens  
Hechten aan cultuur, O.V., sport- en speelplaatsen  
Rode en gele leefstijl



## Rustige stadswijk

*Deze buurt ligt in een rustige, groene woonwijk dichtbij het stadscentrum, maar buiten de drukte.*

### Ruimtelijke kenmerken

Bereikbaar met veel modaliteiten  
Op loopafstand van winkelstraat  
Rustige straten  
Werken aan huis  
Veel boven-beneden woningen  
Stadswoningen  
Kleine privétuin of collectieve tuin/hof  
Vaak (omringd door) vooroorlogse bebouwing  
Beperkte parkeerruimte in de straat, deels gebouwd parkeren  
Pleinen, singels, plantsoenen  
Vooral bewoners op straat  
Nabij centrum, grotere stad

### Bewoners

Mix van hoog- en laagopgeleid  
Huur en koop evenredig  
Netheid en sociale controle  
Lage verhuisintentie, veelal binnen de wijk  
O.V., cultuur en kinderopvang van belang  
Alle leefstijlen vertegenwoordigd

## Bijlage 1. Woonmilieus



### Luxe stadswijk

*Deze buurt ligt in een ruim opgezette, groene stadswijk en heeft veel grotere koopwoningen. De meeste mensen wonen er een beetje op zichzelf, er is veel privacy.*

#### Ruimtelijke kenmerken

Bereikbaar met veel modaliteiten  
Groene lanen, historische grachten  
(Kantoor)villa's, exclusieve detailhandel: traiteur, galerie, mode  
Grachtenpanden of villa's aan het park of aan de plas  
Topsegment stedelijk wonen  
Wonen op stand; De beste buurt van de stad  
Volwassen groen: stadspark, singel, bomenlaan  
Woningen op eigen kavel of zeer ruime appartementen op een toplocatie  
Privéparkeergelegenheid  
Nabij stadscentrum

#### Bewoners

Veel oudere tweepersoonshuishoudens  
Zelfstandigen, in de VUT/AOW  
Hoogopgeleid, hoog inkomen  
Lage verhuisintentie  
Veel koop  
Exclusiviteit en luxe, op stand  
Water, groen en autobereikbaarheid van belang



### Woonwijk laag- en hoogbouw

*Deze buurt ligt verder van het stadscentrum vandaan en kent veel appartementengebouwen en veel (openbaar) groen. De buurt heeft vaak een eigen winkelcentrum voor de dagelijkse boodschappen. Met het openbaar vervoer is de centrale stad snel bereikbaar.*

#### Ruimtelijke kenmerken

Bereikbaar met meerdere modaliteiten. Ondanks bereikbaarheid met O.V. vaak auto-georiënteerd  
Soms een tram of metro in de buurt, vaak een bus  
Wederopbouw wijken en Stempelbuurten  
Veel appartementen  
(Portiek)flats  
Veel openbaar groen  
Veel verkeersruimte en veel parkeervelden  
Winkelcentrum, ziekenhuis, middelbare school in de wijk  
Winkels voornamelijk voor eigen gebruik  
Met name monofunctioneel  
Aan de rand van stad of dorp  
Beperkt percentage tuinen  
Volwassen groen  
Na-oorlogse uitleglocatie  
(Nieuw) seniorenmilieu

#### Bewoners

Alleenstaanden, laag opgeleid, veel huur  
Veiligheid van belang, op eigen woning gericht  
Groene en gele leefstijl



### Woonwijk laagbouw

*Deze buurt kenmerkt zich door veel eengezinswoningen en is vaak aan de buitenkant van de stad gelegen. De buurt is rustig en ruim opgezet; kinderen kunnen er goed spelen.*

#### Ruimtelijke kenmerken

Weinig modaliteiten  
Auto-georiënteerd  
Uitbreidingswijken van dorpen en steden, zoals VINEX-wijken, Groeikernen en Bloemkoolwijken  
Winkelcentrum in de wijk  
Basisvoorzieningen voor zorg en onderwijs  
Aan de rand van de stad  
Nabij recreatiegebieden  
Veel rijtjeshuizen  
Klein percentage appartementen  
Parkeren voor de deur of op eigen kavel  
Bijna iedereen een tuin  
Veel kleinschalig groen  
Veelal monofunctioneel  
Veel gezinnen

#### Bewoners

Veel gezinnen, verschillende inkomens  
Veel koop  
Netheid en sociale controle  
Blauwe en gele leefstijl



## Bijlage 1. Woonmilieus



Luxe woonwijk

### Luxe woonwijk

*Deze ruim opgezette, groene buurt bestaat uit veel vrijstaande en ruime rijwoningen met een hoge mate van privacy. De buurt is vaak gelegen aan water of groen.*

#### Ruimtelijke kenmerken

Topsegment suburbaan  
Wonen op stand  
Lage dichtheid  
Veel groen: lanen, plantsoenen, singels  
Bijzondere recreatieve voorzieningen (golfbaan, jachthaven, tennisclub)  
Parkeren op eigen kavel  
Vrijstaande of zeer ruime rijwoningen  
Nabij of goed verbonden met buitengebied  
'Gouden randen' van de stad  
Villawijken

#### Bewoners

Veel oudere tweepersoonshuishoudens  
Veel autochtonen  
Hoog opgeleid, vaak uit het arbeidsproces  
Exclusief, luxe wonen, vrij wonen van belang  
Groen, water, bereikbaarheid per auto van belang  
Veel blauwe leefstijl



Dorps

### Dorps

*Deze buurt is echt een eigen buurtje op zichzelf en gelegen in een dorp of stad. Het is rustig en gemoedelijk.*

#### Ruimtelijke kenmerken

Een gegroeid milieu met vaak een historisch karakter of nog bestaande historisch artefact of een suburbane wijk direct verbonden met dit milieu  
Stratenpatronen zijn gebaseerd op het onderliggend landschap op historische verbindingen  
Diverse architectuur bestaat naast elkaar, wanneer suburbaan dan kan deze wat eenvoudiger zijn  
Compact  
Kleinschalig  
Weinig voorzieningen  
Oud naast nieuw  
Matig bereikbaar  
Parkeren voor de deur of geclusterd  
Wonen naast bedrijven  
Meerdere generaties, ons-kent-ons

#### Bewoners

Veel oudere bewoners  
Veel gezinnen  
Relatief hoog inkomen, uit arbeidsproces  
Veel koop  
Zeer honkvast  
Blauwe leefstijl, daarnaast groen



Landelijk

### Landelijk

*De buurt wordt gekenmerkt door vrijstaande huizen en boerderijen in een rustige, landelijke omgeving. Er is veel privacy. Voorzieningen als winkels en openbaar vervoer bevinden zich op enige afstand.*

#### Ruimtelijke kenmerken

Buiten wonen  
Vrijstaand  
Uitzicht  
Omringd door open landschap  
Weinig voorzieningen  
Relatie met landschap  
Een duidelijke relatie met het agrarisch verleden  
Ruimte voor hobby  
Wonen in het groen  
Afgelegen en stil

#### Bewoners

Oudere tweepersoonshuishoudens met hoog inkomen  
Focus op wonen, voorzieningen minder van belang  
Blauwe leefstijl

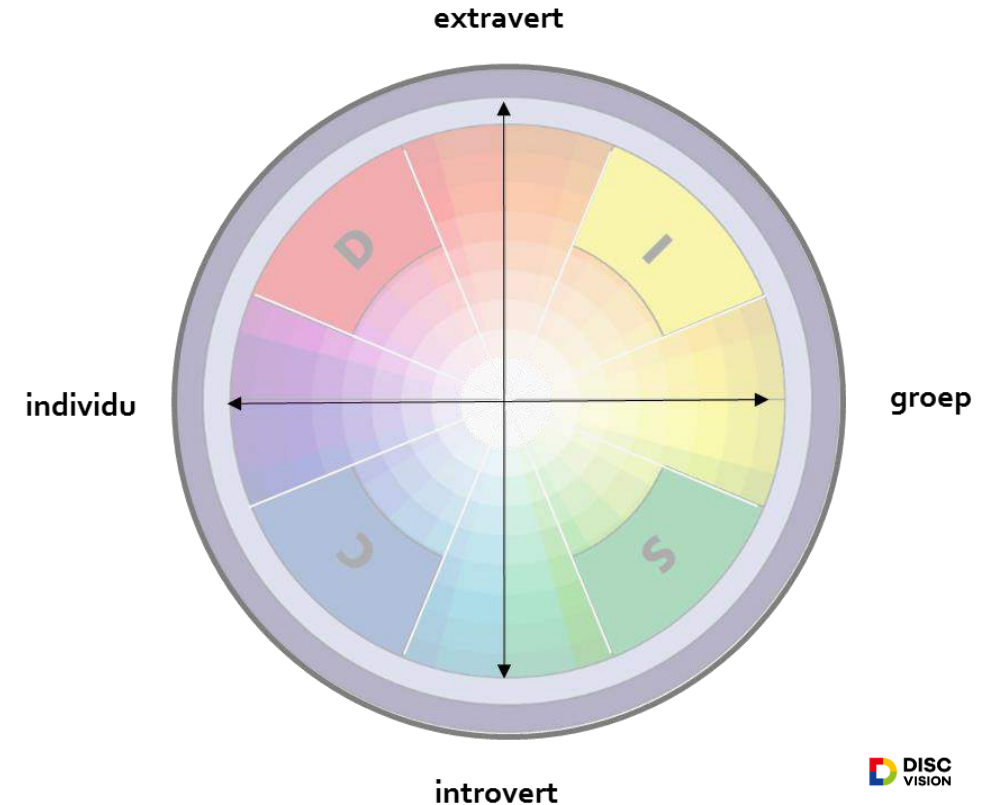
## Bijlage 2. Leefstijlen

In deze studie maken we gebruik van leefstijlen gebaseerd op het DISC-model. In het DISC model maken we gebruik van de gedragswetenschappen sociologie en psychologie om het consumentengedrag te begrijpen en in kaart te brengen. Het DISC model is begin vorige eeuw ontwikkeld door de Amerikaanse psycholoog William Marston en wordt wereldwijd toegepast, vooral in de HRM-wereld.

Aan het model liggen een tweetal dimensies ten grondslag:

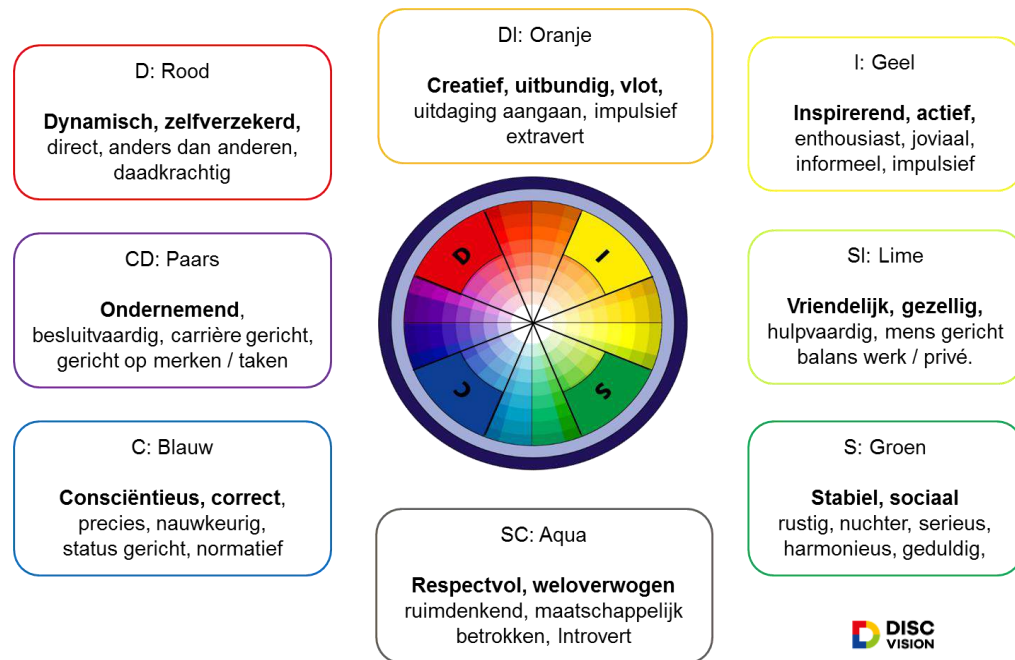
- Sociologische dimensie: hoe verhoudt iemand zich tot de ander: individu-gericht versus groepsgericht?
- Psychologische dimensie: in welke mate stelt men zich open naar de ander: introvert versus extravert?

De leefstijlen geven een blik op de achterliggende motieven van mensen, ook ten aanzien van de woon- en leefomgeving.



## Bijlage 2. Leefstijlen

Op basis van een uitgebreide psychologische test wordt een profiel samengesteld. Vervolgens liggen vele 'harde' profielen ten grondslag aan een postcodestelsel, waarbij op basis van bewonerskenmerken profielen worden bepaald. We onderscheiden 8 kenmerkende profielen, die in het schema met kernwoorden zijn weergegeven.



**Rood.** Mensen met een rood profiel vinden het prettig om een dynamisch en actief leven te hebben, doelen te stellen en resultaten te behalen. Ze zijn zelfverzekerd, kunnen snel een situatie inschatten en bepalen hoe zij daarop willen reageren.

**Oranje.** Mensen met een oranje profiel combineren het directe en besluitvaardige van rood met de sociale oriëntatie van de gele groep. Mensen met een oranje profiel zijn energiek en zoeken daarbij vaker ook de samenwerking met anderen. Zij zijn enthousiast en creatief, en kunnen goed "out of the box" denken.

**Geel.** Mensen met een geel profiel zoeken graag de interactie met anderen. Zij genieten van de sociale contacten met de mensen in de wereld om hun heen. Deze groep is van nature joviaal, enthousiast en optimistisch. Zij staan midden in de maatschappij en hebben vaak een druk sociaal leven. Hun energie werkt aanstekelijk en inspirerend op de mensen om hun heen.

**Lime.** Mensen met een lime profiel hechten aan goede en langer durende relaties. Zij hebben een goede balans tussen zelfvertrouwen en bescheidenheid. We kunnen hen kenschetsen als vriendelijk, hulpvaardig, ontspannen en hartelijk. Zij hechten aan een goede balans tussen werk en privé en zijn huiselijke en zorgzame familiemensen. Zij zijn praktisch en plichtsgetrouw.

**Groen.** Mensen met een groen profiel zijn serieus en rustig. Ze treden niet graag op de voorgrond. Zij zijn gehecht aan hun privacy. Ze werken graag planmatig, met duidelijke procedures en bewezen systemen. Trends en nieuwe ontwikkelingen pakken zij op, nadat deze zich ook bewezen hebben. Zij leven graag in een vertrouwde omgeving.

**Aqua.** Mensen met een aqua profiel kunnen we omschrijven als maatschappelijk betrokken, weloverwogen en ruimdenkend. Deze groep hecht vaak aan historie en traditie, en is gesteld op goede omgangsvormen. Hun betrokkenheid bij de maatschappelijke ontwikkelingen zien we vaak terug in hun inzet in het verenigingswerk, het openbaar bestuur of bij maatschappelijke organisaties.

**Blauw.** Mensen met een blauw profiel kunnen we het beste omschrijven met de begrippen correct en nauwkeurig. Zij zijn analytisch, zakelijk, ambitieus en gericht op een maatschappelijke carrière. Zij hechten meer dan gemiddeld aan normen en waarden en waarderen het zeer als mensen om hun heen gevoel hebben voor stijl en goede omgangsvormen.

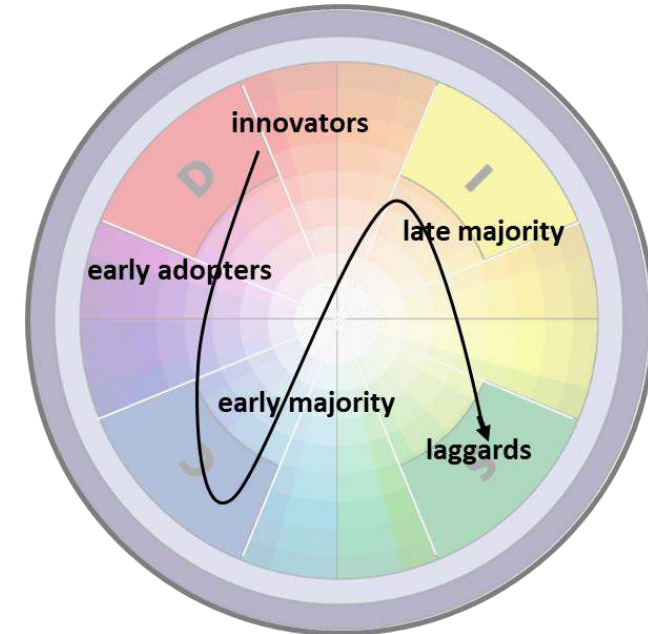
**Paars.** Mensen met een paars profiel kunnen we omschrijven als ondernemend, besluitvaardig, prestatie gericht en competitief. Zij hebben een duidelijk doel in hun leven. Zij hechten veel waarde aan een goede maatschappelijke positie, maar hebben daarnaast ook een duidelijke drive om vernieuwend bezig te zijn. Dit zien we terug in hun oog voor kunst en design.

DISC-profielen

## Bijlage 2. Leefstijlen

### Technologie adaptatie: marketing life cycle van Rogers

Vanuit de aard van de verschillende profielen is af te leiden hoe men staat tegenover vernieuwing. Nieuwe initiatieven starten veelal in rood. Vervolgens worden deze trends overgepakt door paars en blauw. Zij voegen er kapitaal aan toe. Vervolgens voegt geel er massa aan toe en eindigen de trends in de groene wereld, waarna mogelijk een nieuw leven gloort. Een mooi voorbeeld hiervan is de adaptatie van de groene volkstuin door een stedelijk rood publiek.



## Bijlage 3. Effectieve vraag

SpringCo onderzoekt de woningmarkt met gedetailleerde kennis van het gedrag van alle woonconsumenten. Bewerking van diverse bestanden met brongegevens levert op huishoudensniveau specifieke informatie op. Op basis van kennis van welke consument waar woont en welke consument waarheen verhuist bepalen we de Effectieve Vraag.

De effectieve vraag is een berekening van de marktvraag op basis van zogenaamde 'revealed preferences', aangetoonde preferenties op basis van werkelijk gedrag. De combinatie van consumenten- en woningdata op adresniveau (leeftijd, inkomen, opleiding, levensfase, eigendom, prijssegment, woningtype, woonmilieu), verhuisdata (wie verhuist van welke woning naar welke woning) en informatie uit grootschalig consumentenonderzoek (WoON) wordt vertaald in een verhuiskans van ieder huishouden en een verhuisrichting (verhuizing naar een bepaald type woning en type woonmilieu). De parameters baseren we op de informatie in de regio van circa 500.000 huishoudens waarin de locatie ligt waarvoor de effectieve vraag wordt vastgesteld. Voor iedere populatie (in een wijk, gemeente of regio) kan aldus de effectieve vraag worden bepaald. De effectieve vraag wordt gespecificeerd naar productsegment en doelgroep.

De specifieke nieuwbouwvraag baseren we veelal op de verhouding tussen nieuwbouw en bestaande voorraad per productsegment (dat is een combinatie van woningtype, eigendom en prijsniveau), zoals deze in de laatste 5 jaar is gerealiseerd. Omdat we in deze studie op zoek zijn naar de vraag in een woonmilieu dat in Zoetermeer niet eerder is gerealiseerd, benaderen we de nieuwbouwvraag in deze studie met de totale woningvraag naar de woningen in dit woonmilieu minus de veronderstelde hoeveelheid woningen die in dit milieu vrijkomen.

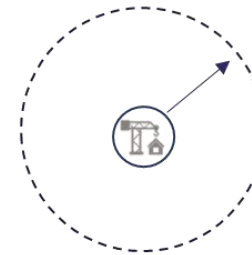
Stap 0: data



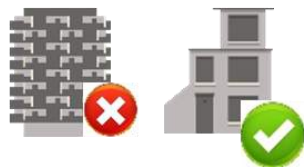
Stap 1: selectie  
brongegevens



Stap 2: bepaling vraag



Stap 3: specificatie vraag



Stap 4: specificatie doelgroep





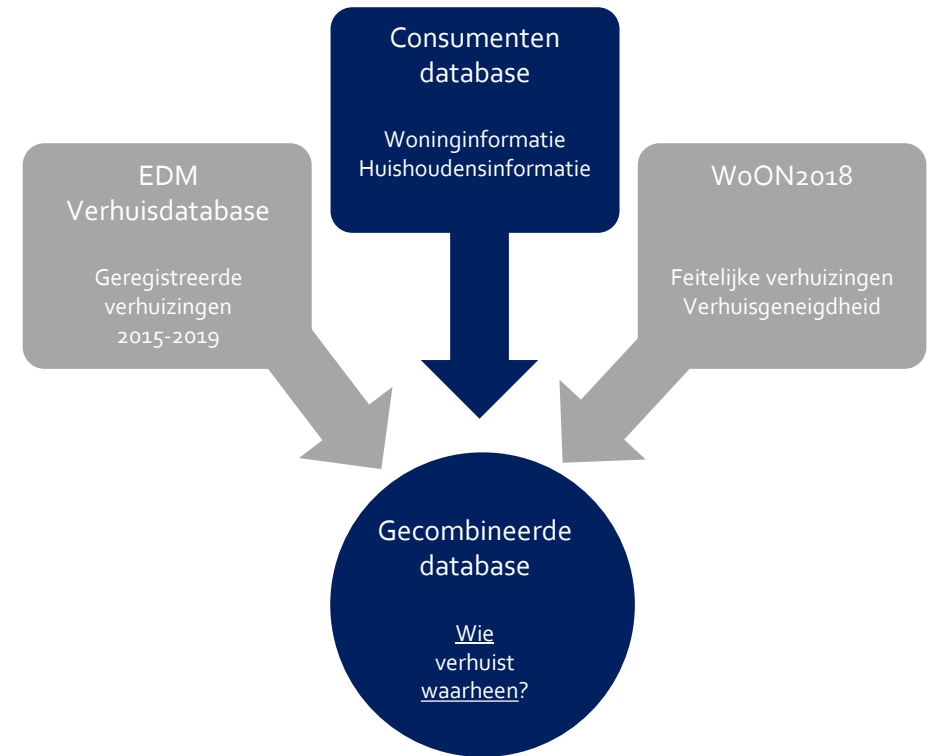
## Bijlage 3. Effectieve vraag

### Consumentendatabase

Als bronbestand gebruiken we het GEO-huishoudenbestand van EDM (figuur 1). Hierin zijn landsdekkend op adresniveau data van consumenten en woningen bijeen gebracht. Deze zijn gebaseerd op meerdere bronnen, zoals het BAG-register met openbare vastgoedinformatie, Dataland, het kadaster, eigen consumentenbestanden en het CBS.

Op basis van deze bronnen wordt het bestand gevuld op achtergrondvariabelen als levensfase, koopkracht, opleiding, welstand en leefstijl, variabelen met betrekking tot het consumentengedrag zoals interesse in bepaalde typen vakanties, dagbladen, goede doelen en woningvariabelen zoals woningtype, woninggrootte, woninginhoud, eigendomsvorm en WOZ-waarde. Onbekende gegevens worden middels statistische technieken ingeschat.

Het consumentenbestand is een synthetisch bestand. De informatie op adresniveau is een statistische kansschatting. De informatie is niet te herleiden naar individuele huishoudens.



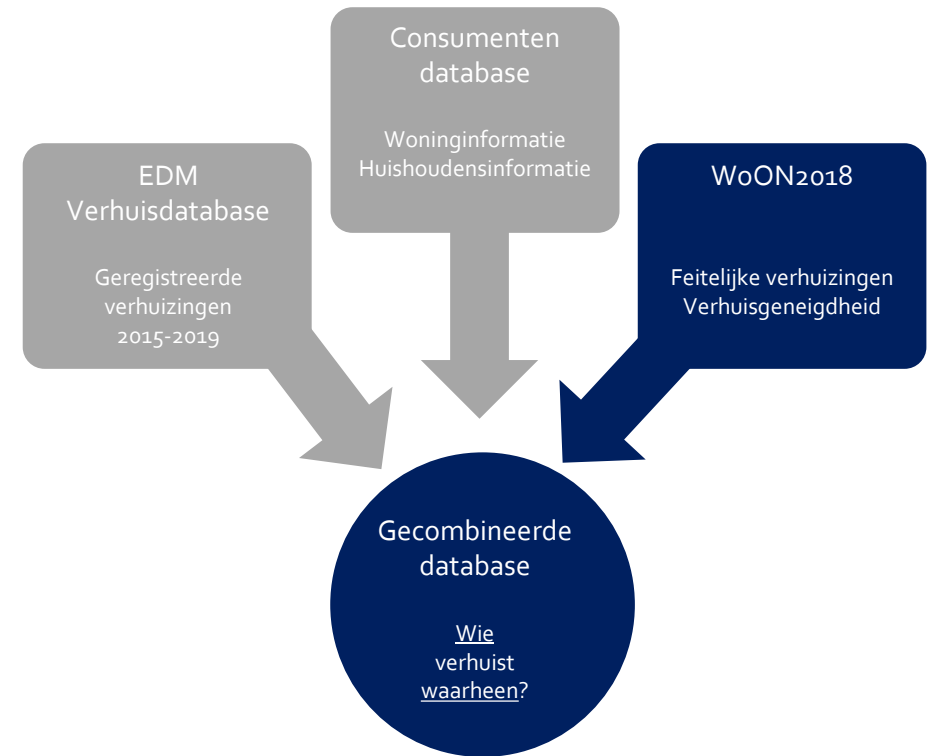
Figuur 1: Consumentendatabase (bron: EDM)

## Bijlage 2. Effectieve vraag

### Verhuiskans

Verhuisbewegingen doen zich in een bepaalde frequentie voor. Per huishouden wordt een **verhuiskans** (de kans dat men gaat verhuizen) en een **verhuisrichting** (de kans naar welke woning en naar welk woonmilieu men gaat verhuizen) bepaald.

De **verhuiskans** baseren we per doelgroep op het landelijke WoON-onderzoek, waarin circa 60.000 huishoudens zijn ondervraagd over hun verhuisintentie en verhuisgedrag in de twee jaren voor het onderzoek (figuur 2).



Figuur 2 WoON2018 als bron voor verhuiskansen

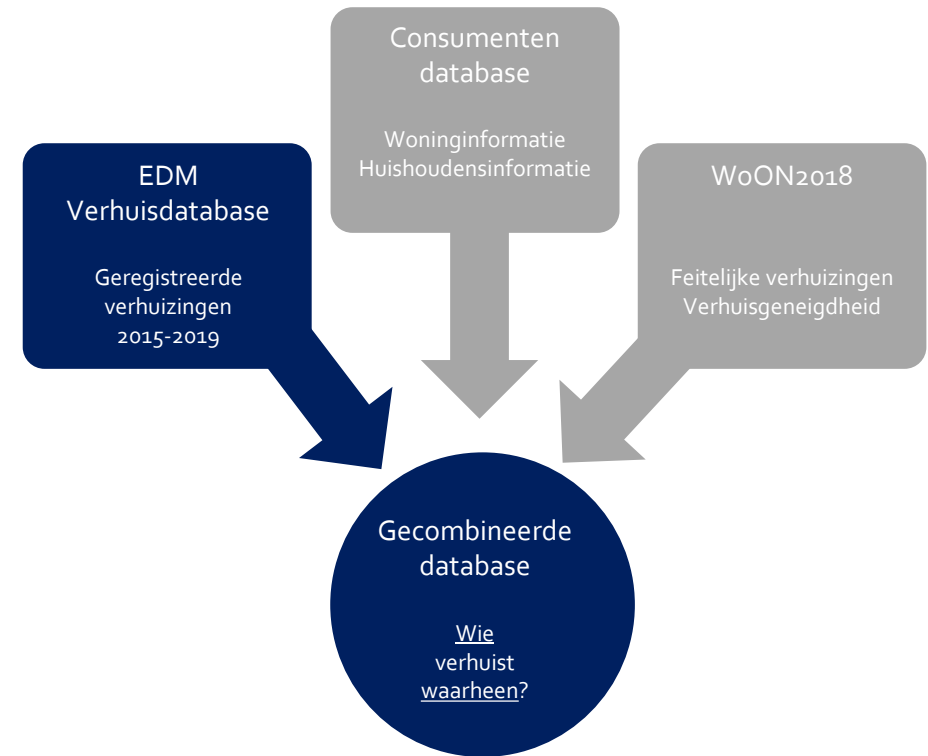
## Bijlage 3. Effectieve vraag

### Verhuisrichting

Voor het bepalen van de verhuisrichting maken we gebruik van de verhuisdatabase van EDM. Deze is gebaseerd op data van PostNL en consumentendata van bedrijven en organisaties. Per herkomst en bestemming is bekend wie er woont en wat de kenmerken van beide locaties en woningen zijn (figuur3).

Hoewel alle groepen in de verhuizingen zijn vertegenwoordigd, beschikken we niet over *alle* verhuisgegevens. De dekking varieert tussen 20% en 40%.

De doelgroepspecifieke verhuiskansen en verhuisrichting worden vervolgens toegepast op de populatie, waarover we uitspraken willen doen.










Figuur 3: verhuisdatabase als basis voor de verhuisrichting van huishoudens

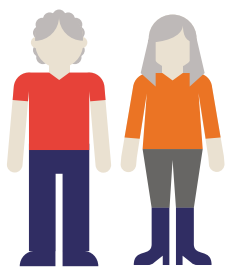
## Bijlage 4. Doelgroepen

In deze bijlage passeren alle doelgroepen die interesse hebben in een woning op de planlocatie de revue. We beschrijven hun kenmerken, interesses en woonwensen. Op kaart laten we zien waar deze doelgroepen in Zoetermeer en in de regio wonen.

In deze factsheet wordt de doelgroep vergeleken met alle huishoudens in Zuid-Holland. Het cijfer (1 t/m 7) in de legenda heeft betrekking op de doelgroep. De grijze balkjes betreffen de gemiddelde provinciale scores.

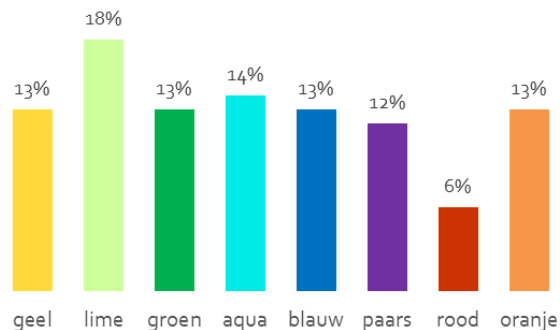
De volgende 7 doelgroepen komen aan bod:

- |                                      |   |   |
|--------------------------------------|---|---|
| 1. Sociale huur appartement          |  | 1-2 p huishoudens, < 55 jaar, laag inkomen                |
| 2. Sociale huur appartement          |  | 1-2 p huishoudens, > 55 jaar, laag inkomen                |
| 3. Vrije sector huur appartement     |  | 1-2 p huishoudens, 30-74 jaar, midden inkomen             |
| 4. Koop appartement < € 300.000      |  | 1-2 p huishoudens, 30-74 jaar midden inkomen              |
| 5. Duur koop appartement > € 300.000 |  | 1-2 p huishoudens, alle leeftijden, hoog inkomen          |
| 6. Duur koop appartement > € 300.000 |  | Gezinnen hoog inkomen                                     |
| 7. Dure koop stadswoning > € 400.000 |  | Gezinnen hoog inkomen (voorkeur egw stedelijk woonmilieu) |

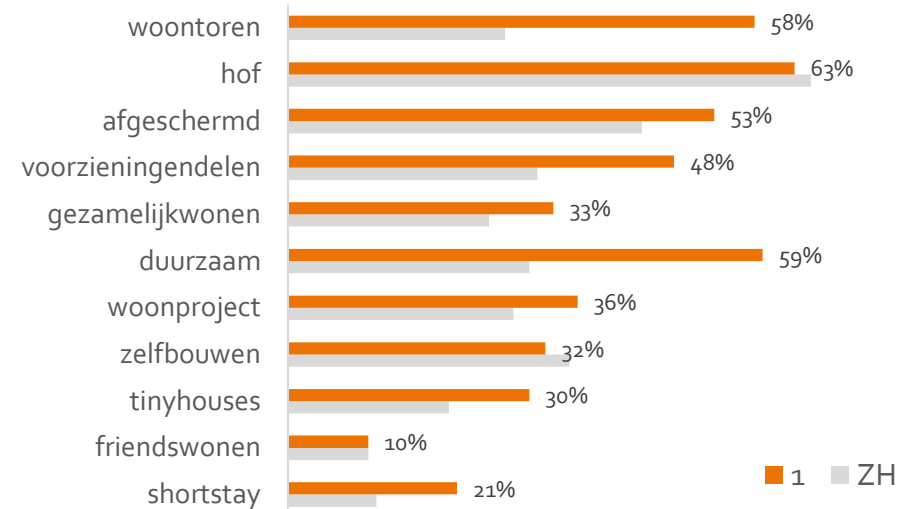


**Groep 1**  
 - Klein hh < 55 jaar.  
 - Inkomen < € 35.000  
 - Voorkeur appartement  
 in Stedelijk Woonmilieu  
 - Voorkeur huur < €740

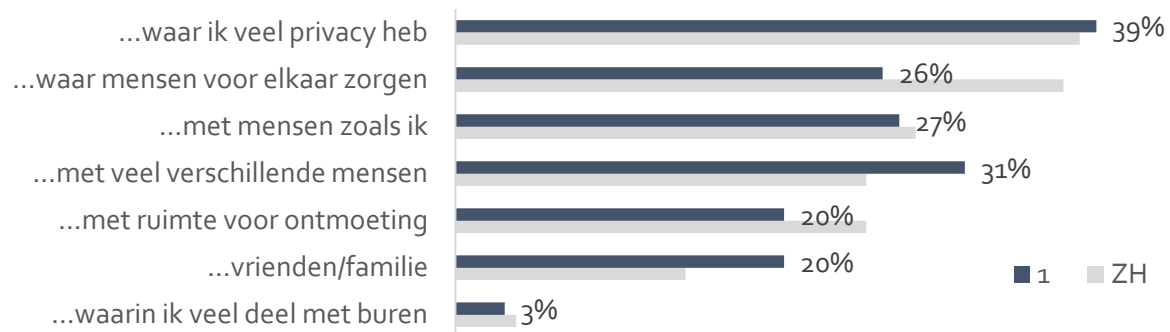
### Leefstijlen



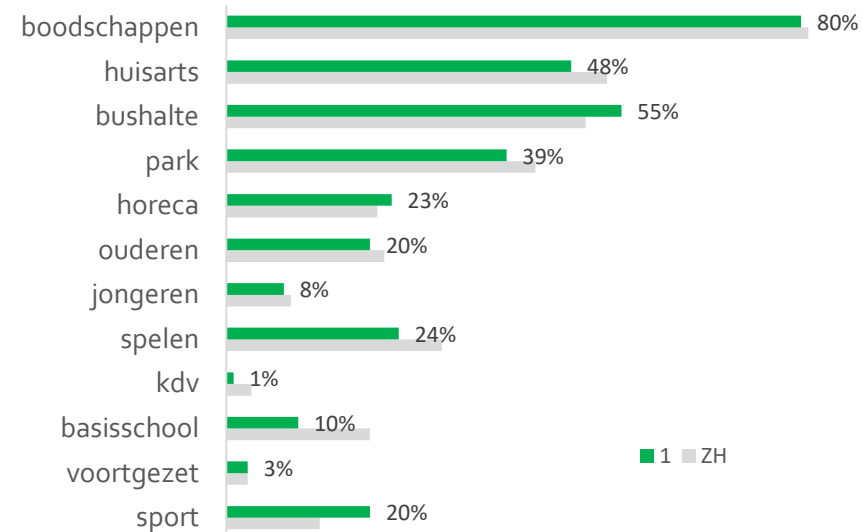
### Aantrekkelijke woonconcepten



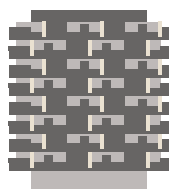
### Ideale woonbuurt, een buurt waar



### Belangrijke voorzieningen



72 % geen auto  
 20% 1 auto  
 8% 2 of meer auto's  
 11 % maakt gebruik  
 van deelauto

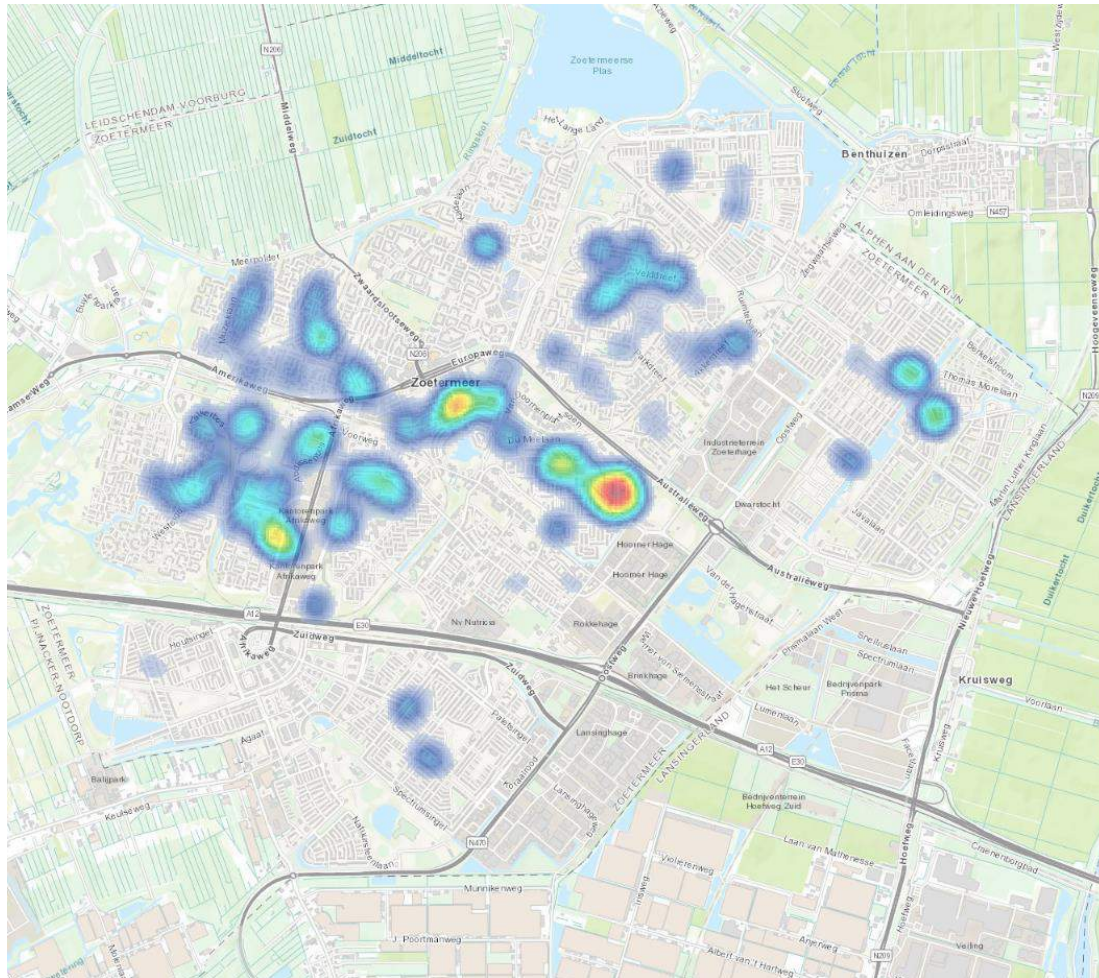


Voorkeur  
 1-3 kamers  
  
 3% 1 kamer  
 25% 2 kamers  
 56% 3 kamers

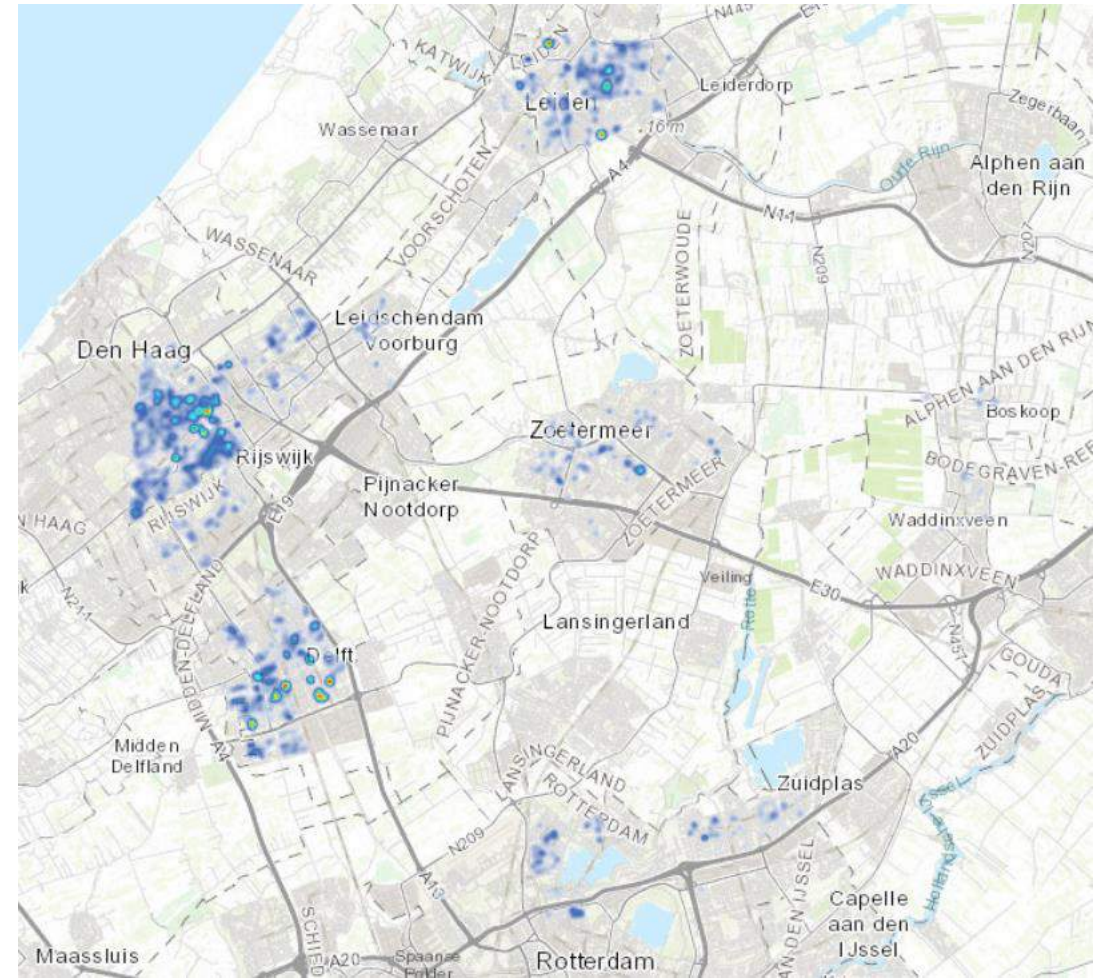


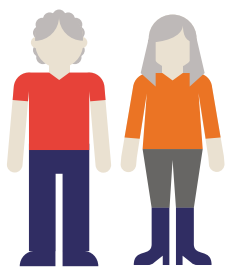
# Doelgroep 1 – sociale huur appartementen

Sociale huur app – kleine hh < 55 jr , ink. < €35k



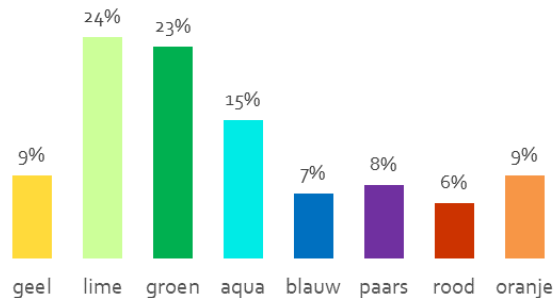
Regio



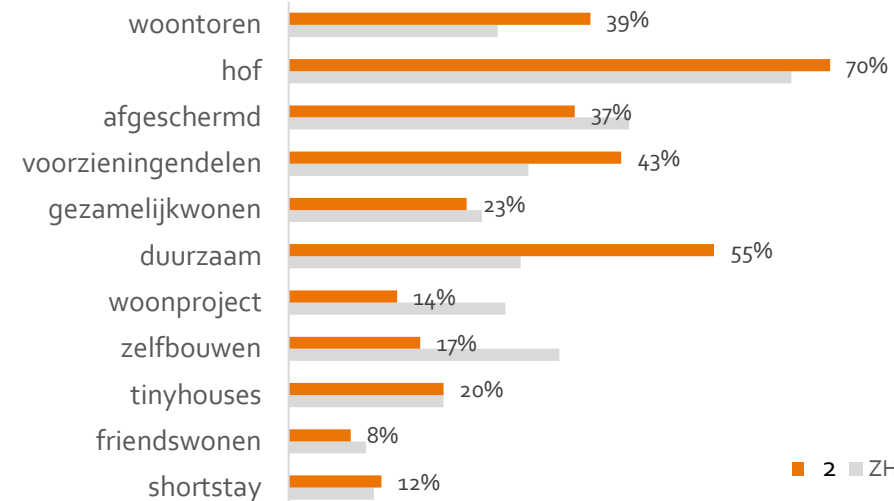


- Groep 2**
- Klein hh > 54 jaar.
  - Inkomen < € 35.000
  - Voorkeur appartement in Stedelijk Woonmilieu
  - Voorkeur huur < €740

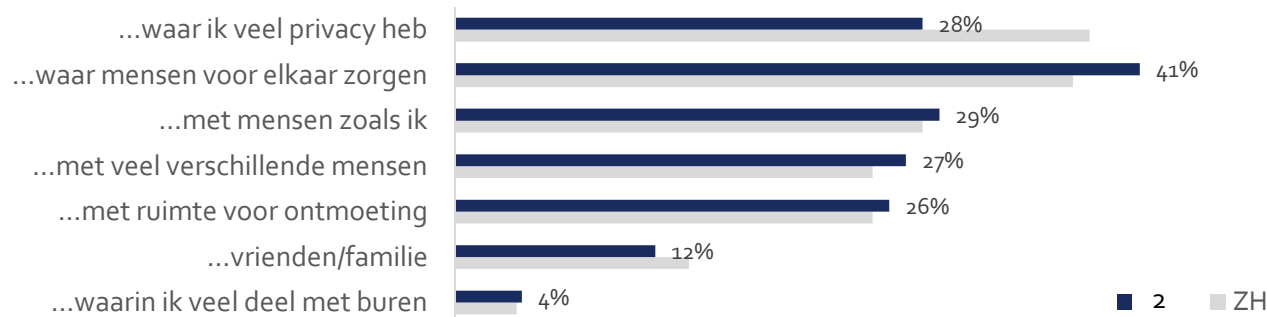
### Leefstijlen



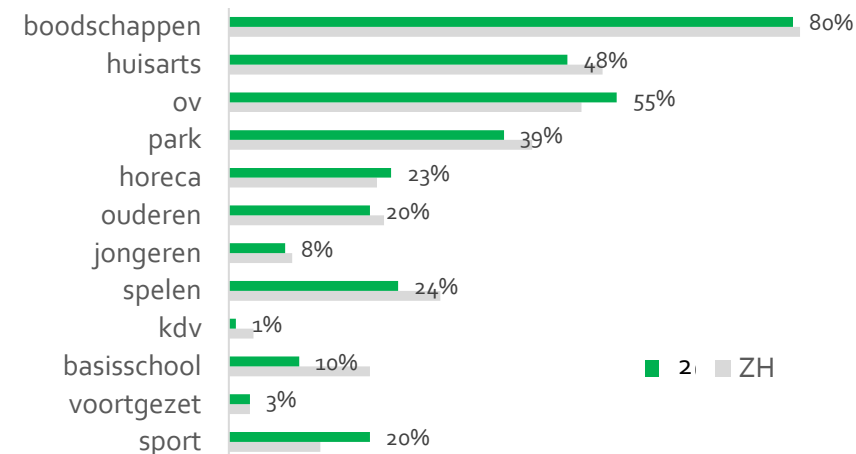
### Aantrekkelijke woonconcepten



### Ideale woonbuurt, een buurt waar

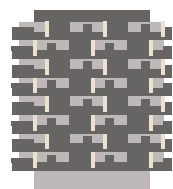


### Belangrijke voorzieningen



58 % geen auto  
42% 1 auto  
0% 2 of meer auto's

3 % maakt gebruik van deelauto



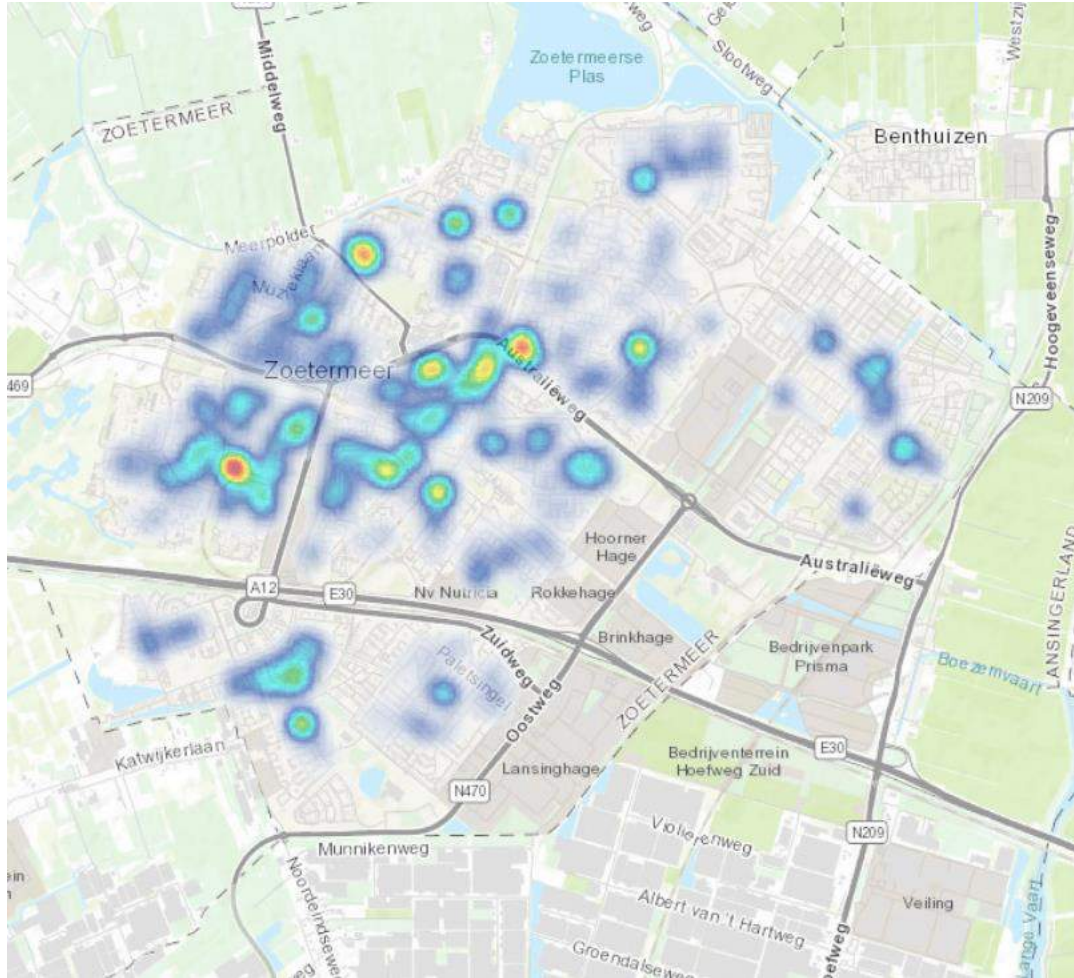
Voorkeur 3 kamers

20% 2 kamers  
67% 3 kamers

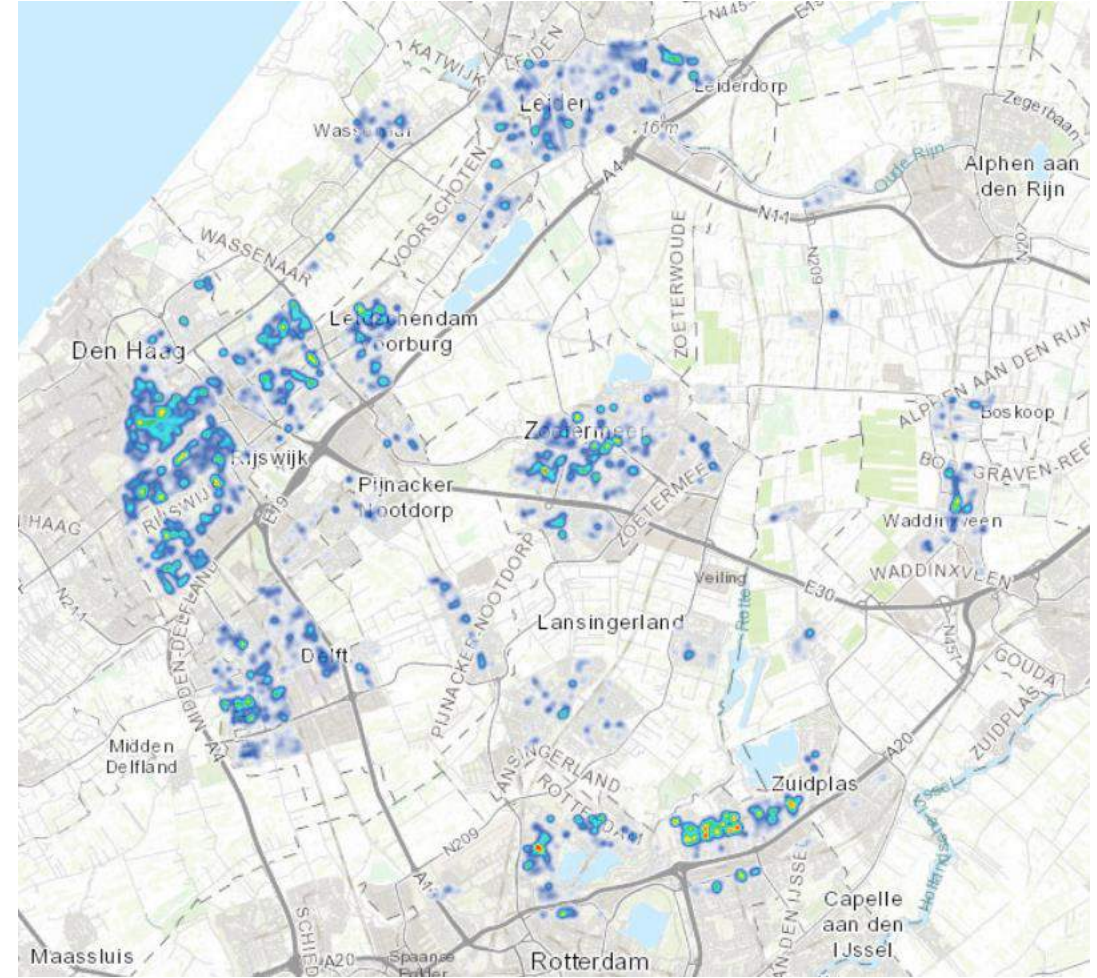


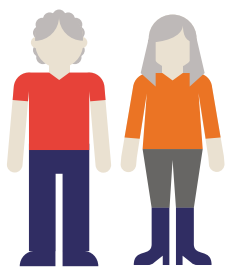
# Doelgroep 2 – sociale huur appartementen

Sociale huur app – kleine hh > 55 jr , ink. < €35k



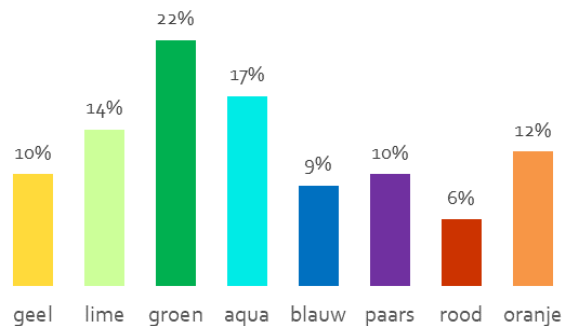
Regio



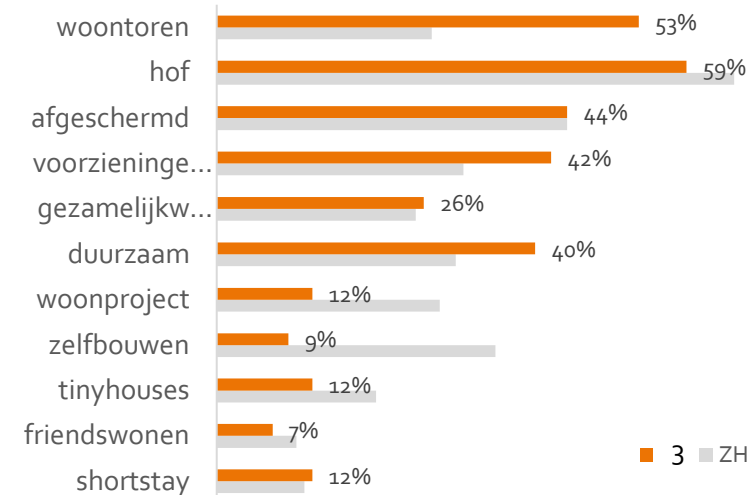


**Groep 3**  
**Klein hh 30-74 jaar.**  
 - **Inkomen €35.000 - € 75.000**  
 - **Voorkeur appartement in Stedelijk Woonmilieu**  
 - **Voorkeur huur > €740**

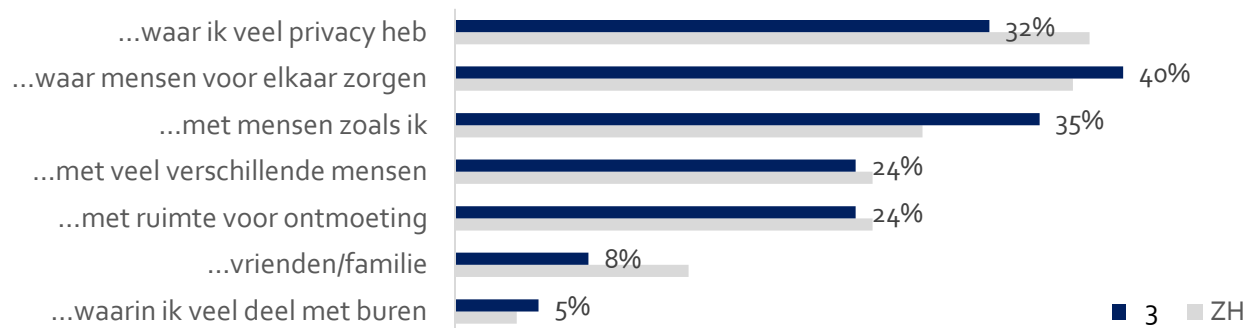
### Leefstijlen



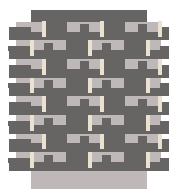
### Aantrekkelijke woonconcepten



### Ideale woonbuurt, een buurt waar

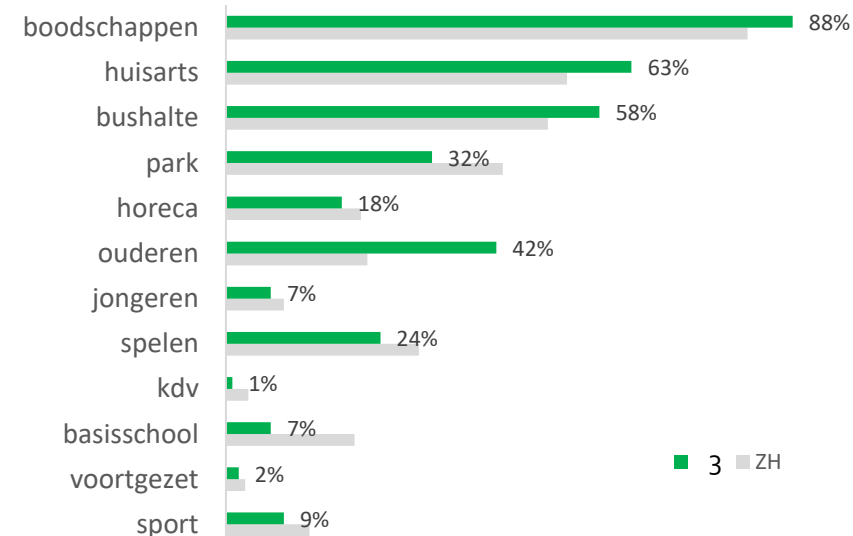


20 % geen auto  
 70% 1 auto  
 10% 2 of meer auto's  
 3 % maakt gebruik van deelauto



Voorkeur  
 69% 3 kamers

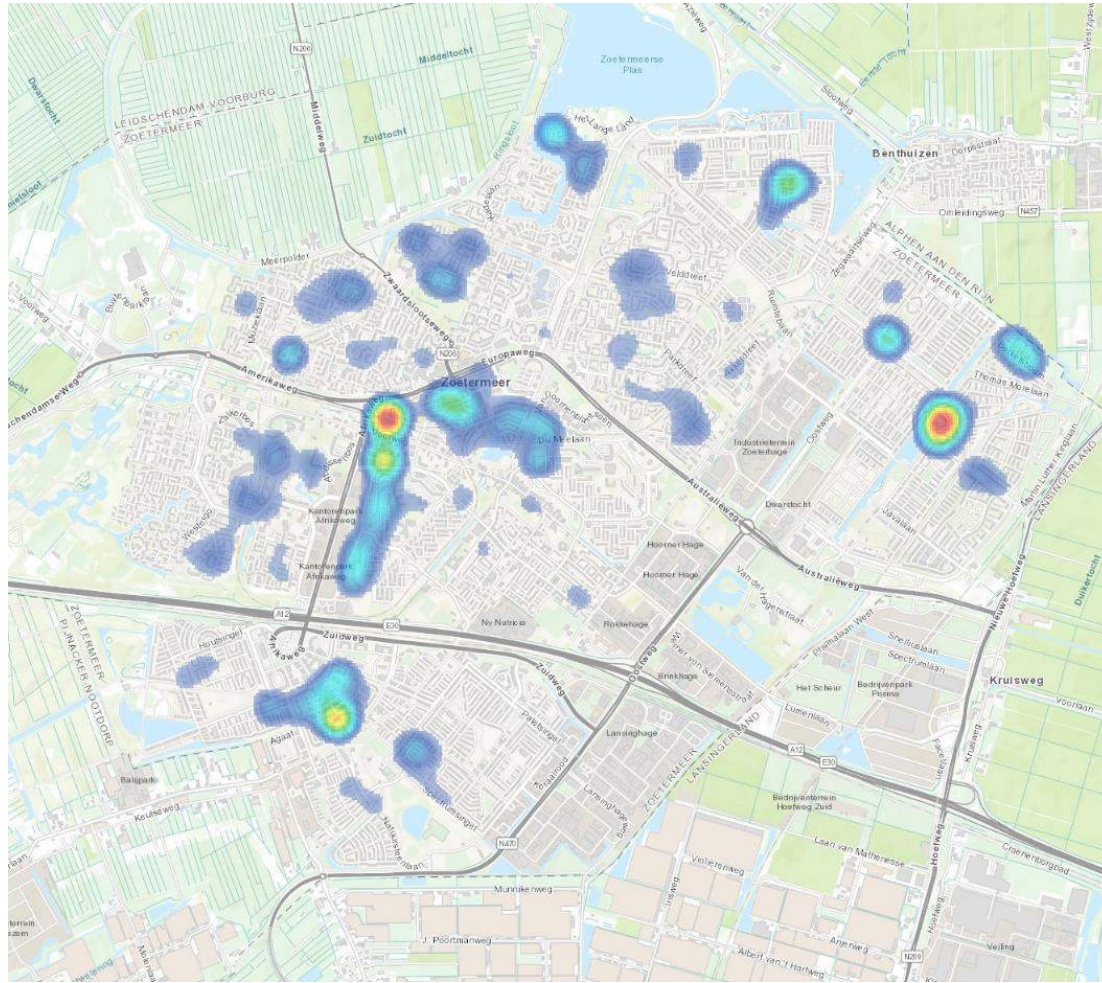
### Belangrijke voorzieningen



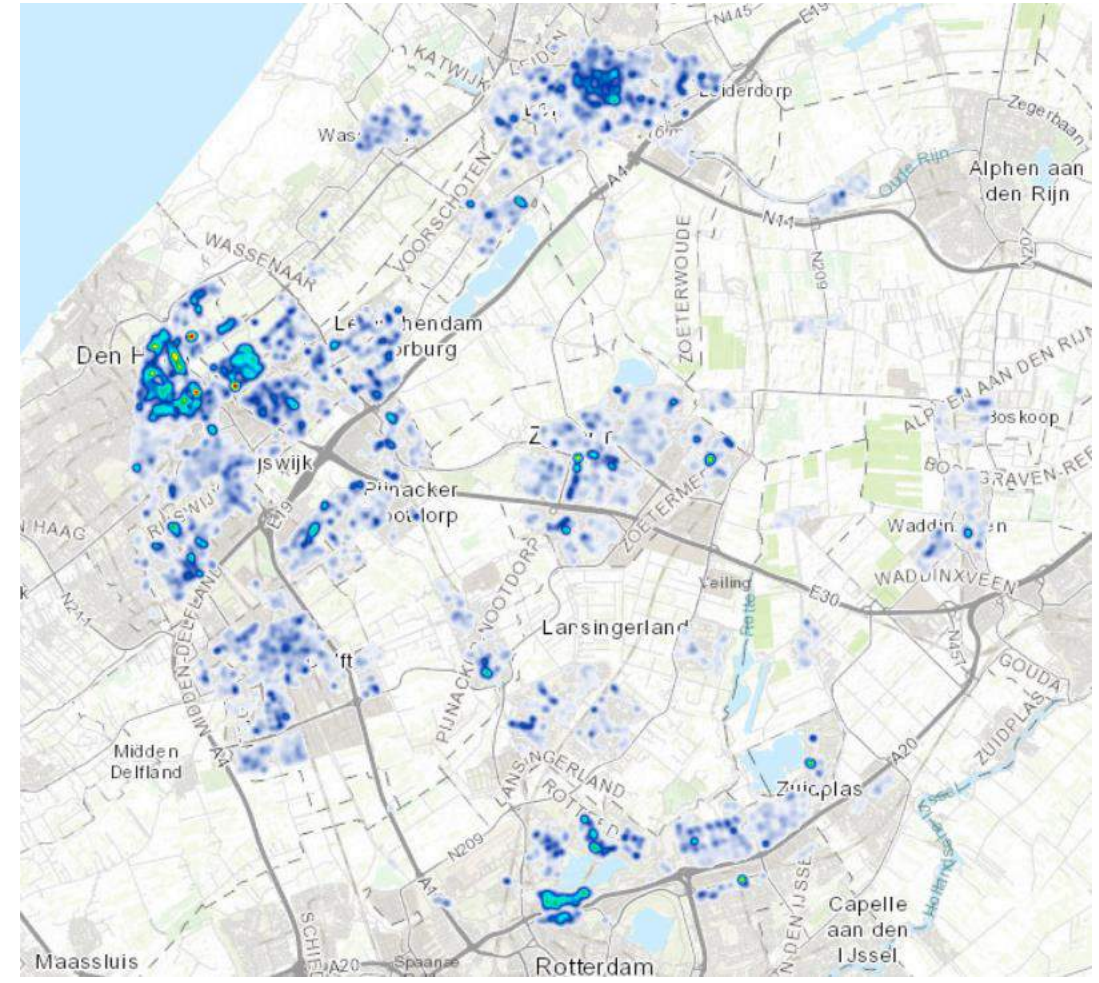


# Doelgroep 3 – vrije sector huur appartementen

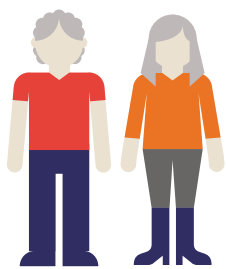
Vrije sector huur app – kleine hh 30-74 jr , ink. > €35k



Regio

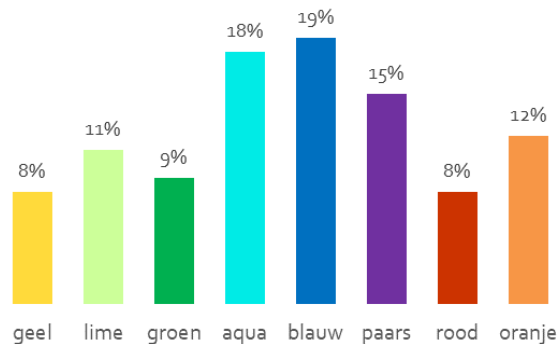




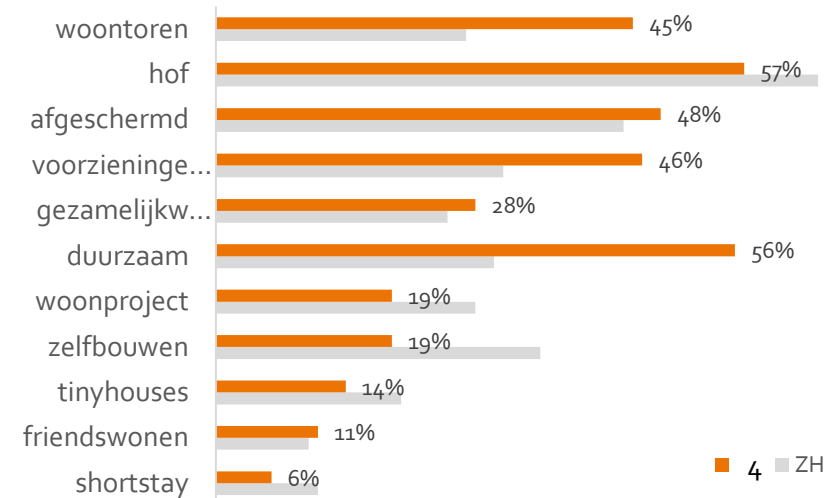


**Groep 4**  
**Klein hh 30-74 jaar.**  
 - **Inkomen €35.000- € 75.000**  
 - **Voorkeur appartement**  
**in Stedelijk Woonmilieu**  
 - **Voorkeur Koop < €300.000**

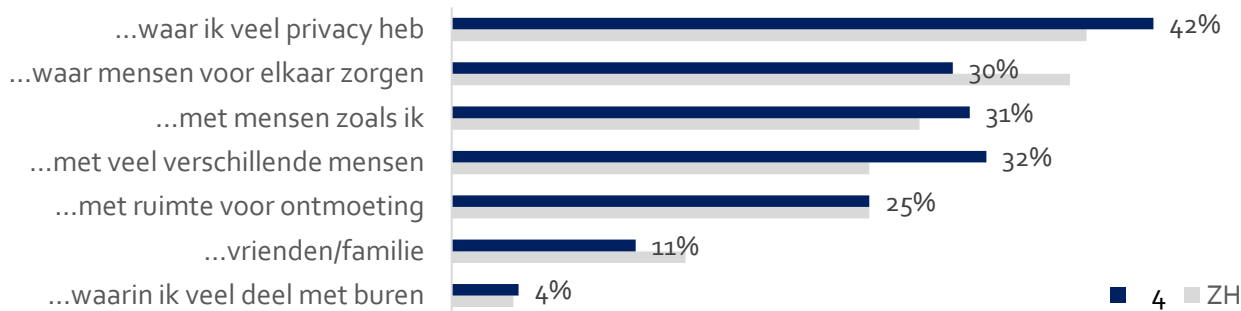
### Leefstijlen



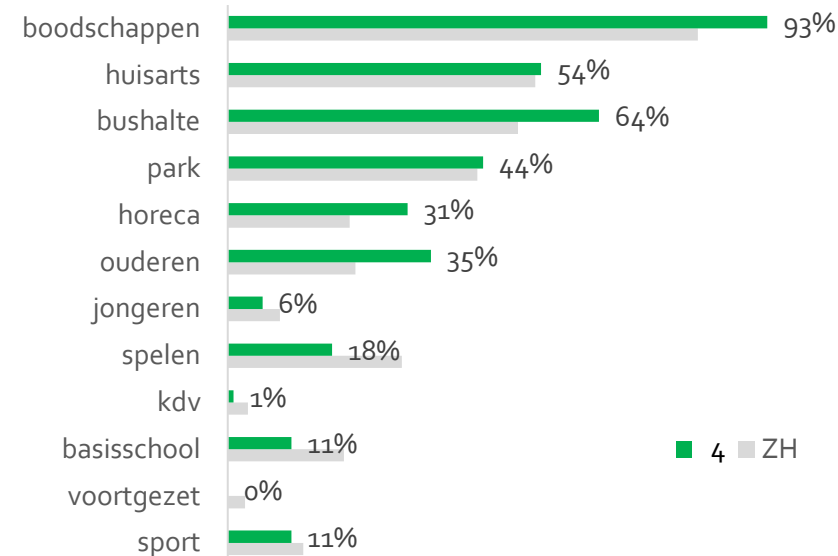
### Aantrekkelijke woonconcepten



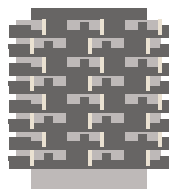
### Ideale woonbuurt, een buurt waar



### Belangrijke voorzieningen



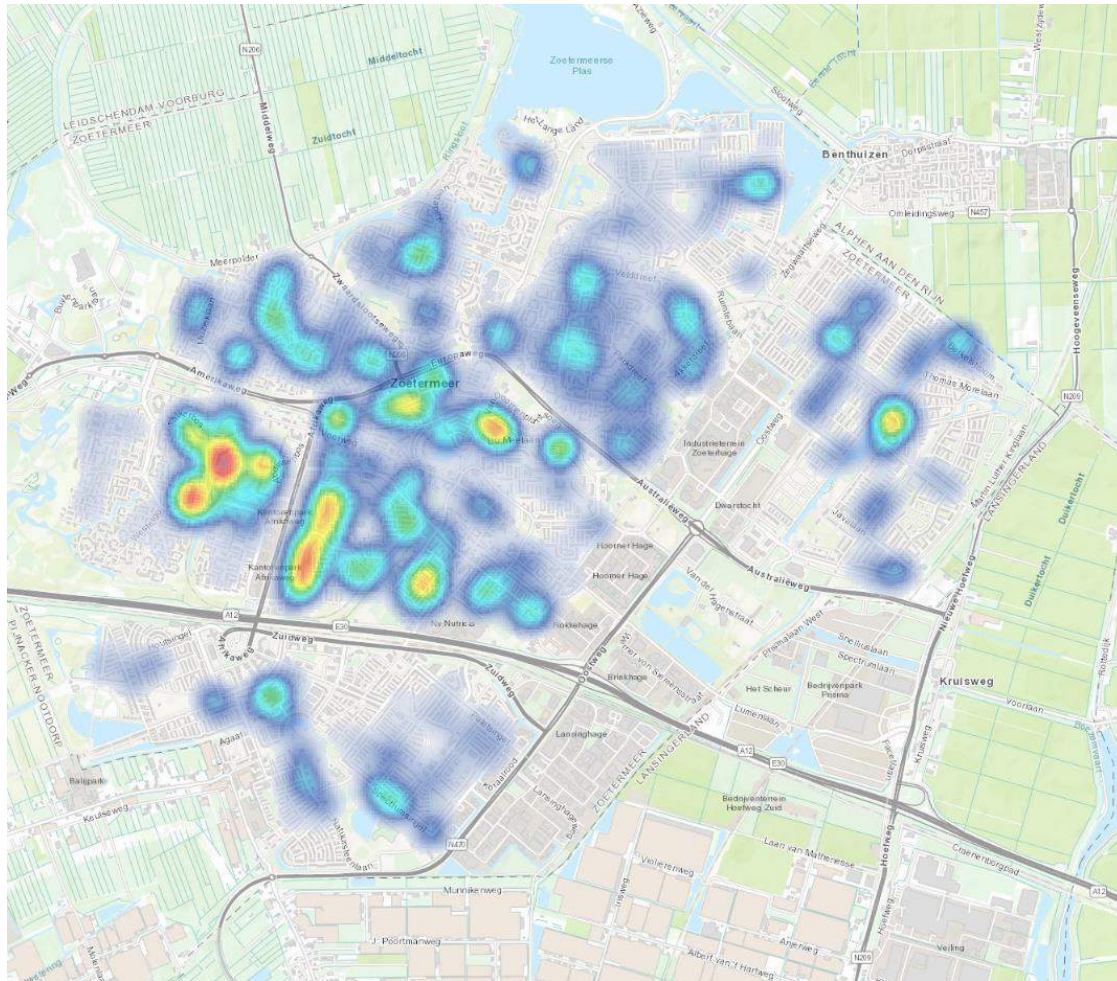
10 % geen auto  
 78% 1 auto  
 12% 2 of meer auto's  
 1 % maakt gebruik  
 van deelauto



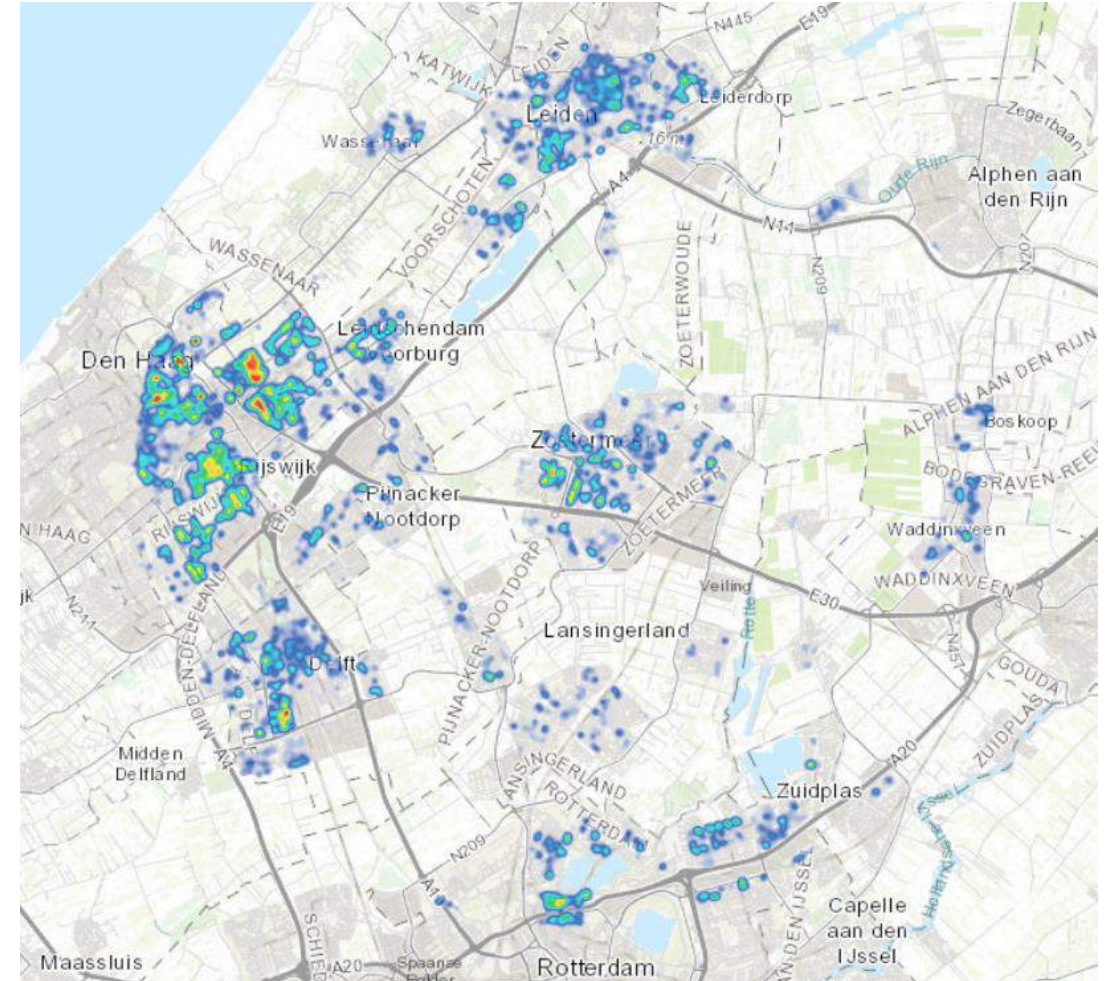
Voorkeur  
 65% 3 kamers

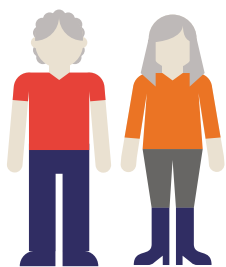
# Doelgroep 4 – goedkope en middeldure koop appartementen

Koop app < €300k – kleine hh 30-74jr , ink. < €35k-75k



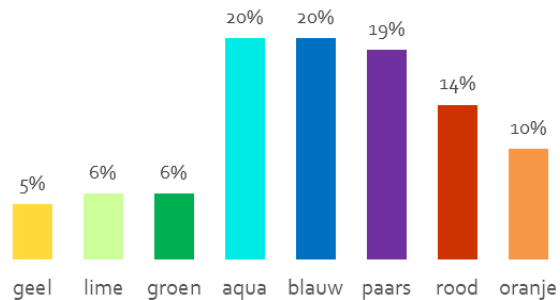
Regio



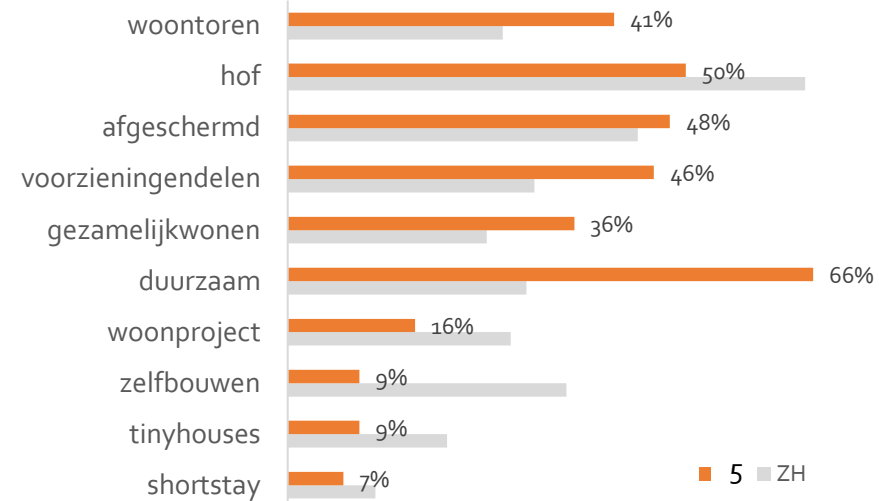


**Groep 5**  
**Klein hh 30-74 jaar.**  
 - **Inkomen > € 75.000**  
 - **Voorkeur appartement in Stedelijk Woonmilieu**  
 - **Voorkeur Koop > €300.000**

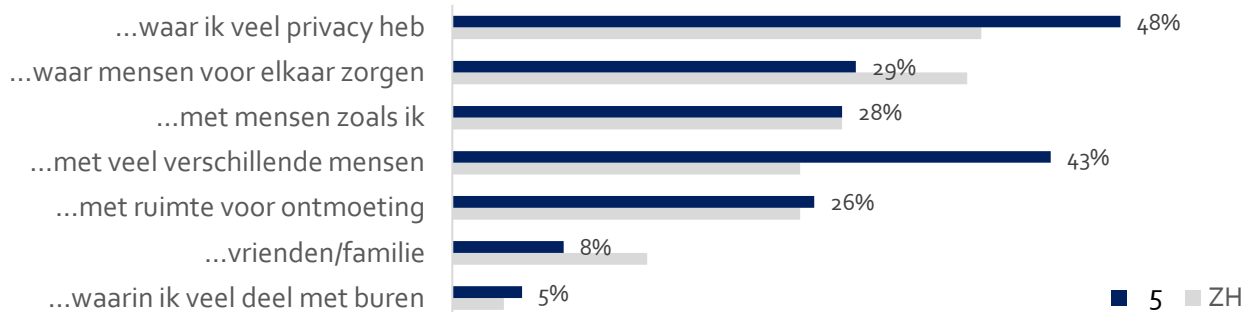
### Leefstijlen



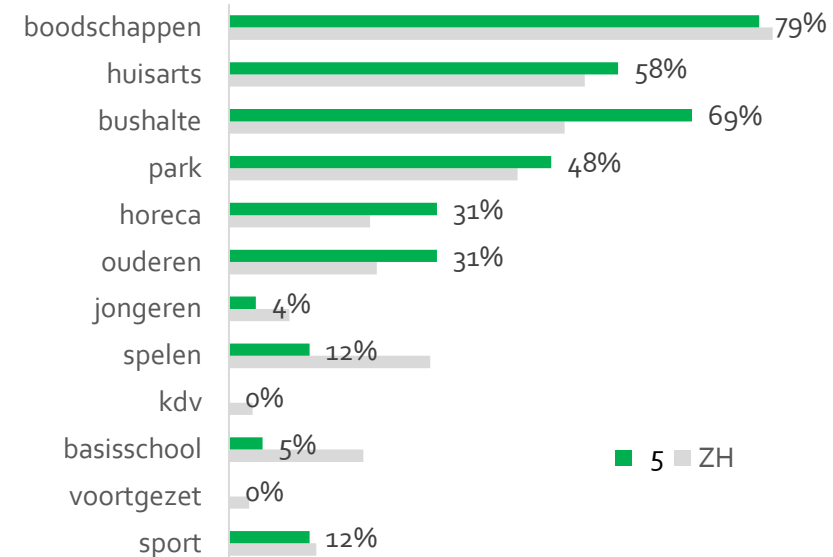
### Aantrekkelijke woonconcepten



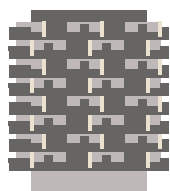
### Ideale woonbuurt, een buurt waar



### Belangrijke voorzieningen



2 % geen auto  
 67% 1 auto  
 31% 2 of meer auto's  
 8 % maakt gebruik van deelauto

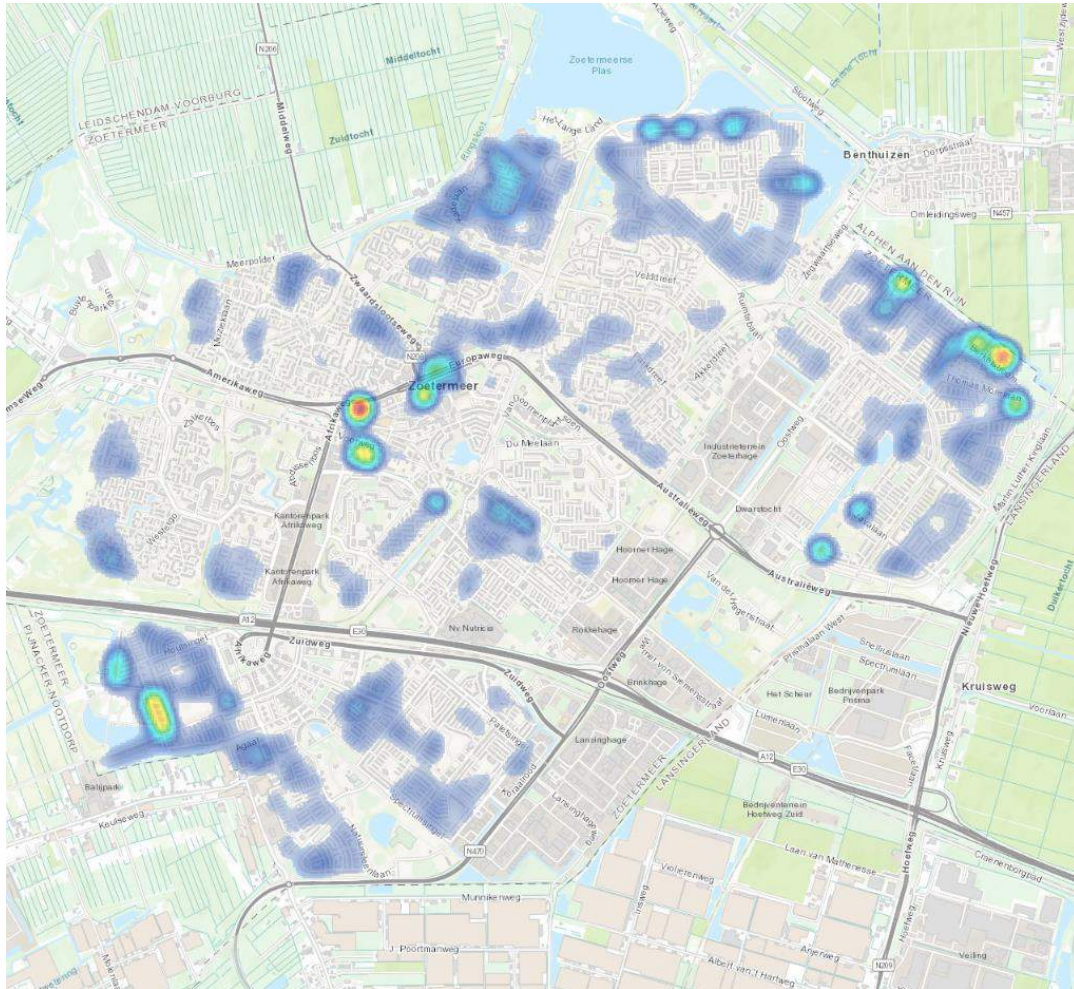


Voorkeur  
 3-4 kamers  
 31% 3 kamers  
 48% 4 kamers

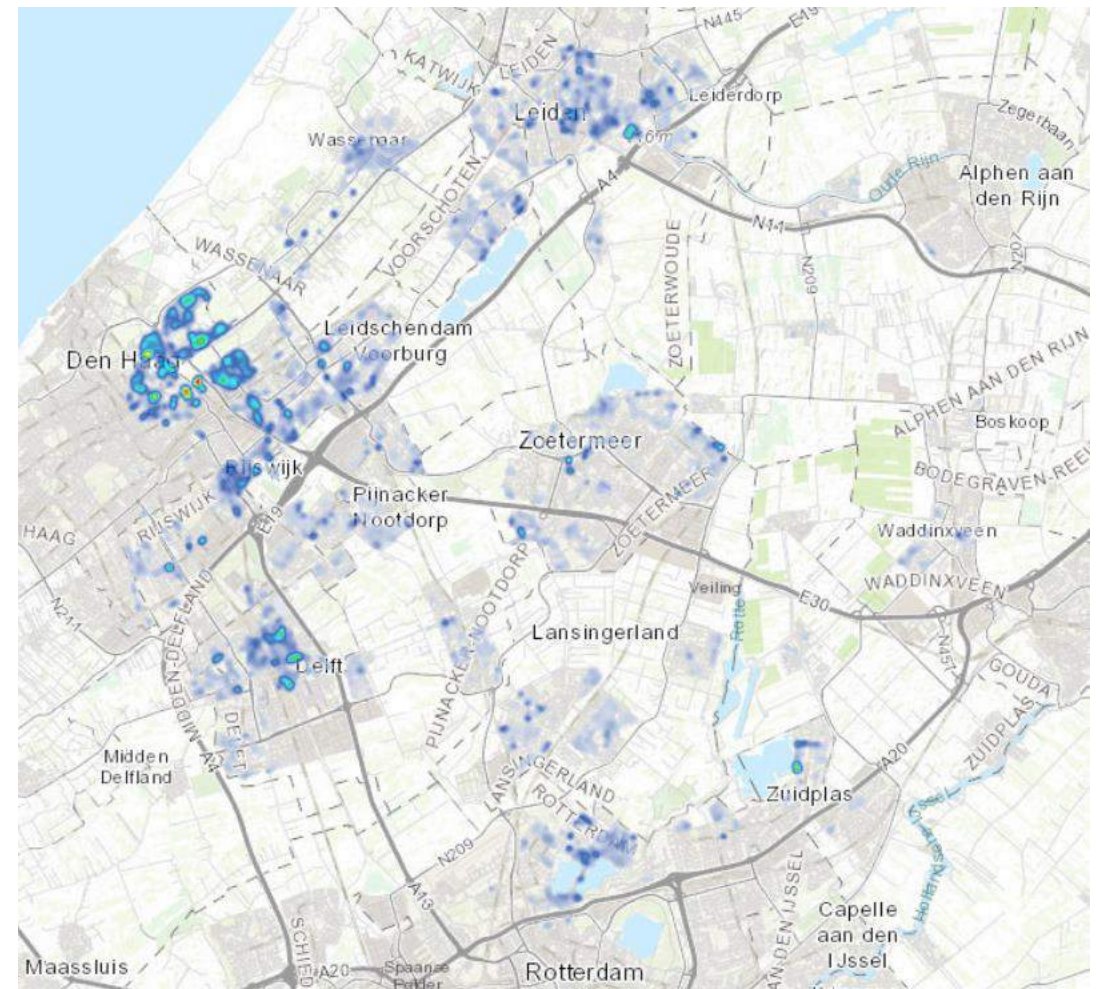


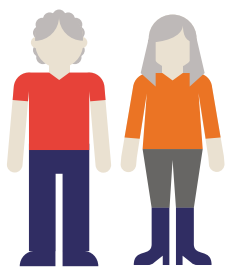
# Doelgroep 5 – dure koop appartementen (voor kleine huishoudens)

Koop app > €300k – kleine hh, ink. > €75k



Regio

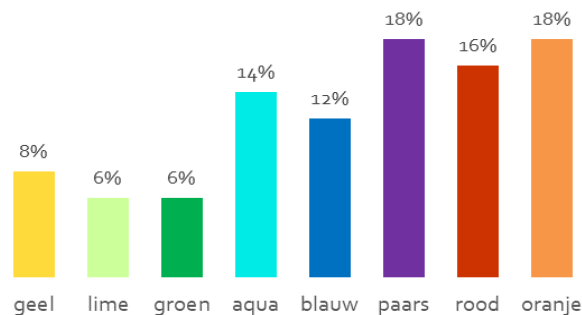




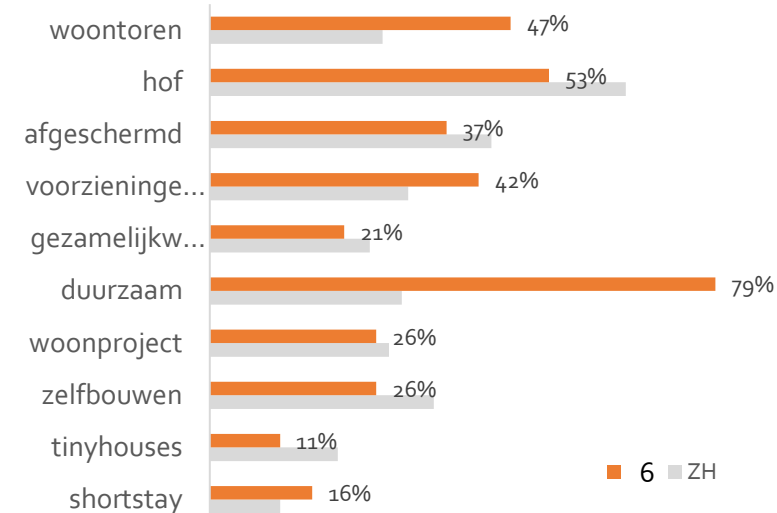
## Groep 6 Gezinnen

- Inkomen > € 75.000
- Voorkeur appartement in Stedelijk Woonmilieu
- Voorkeur Koop > €300.000

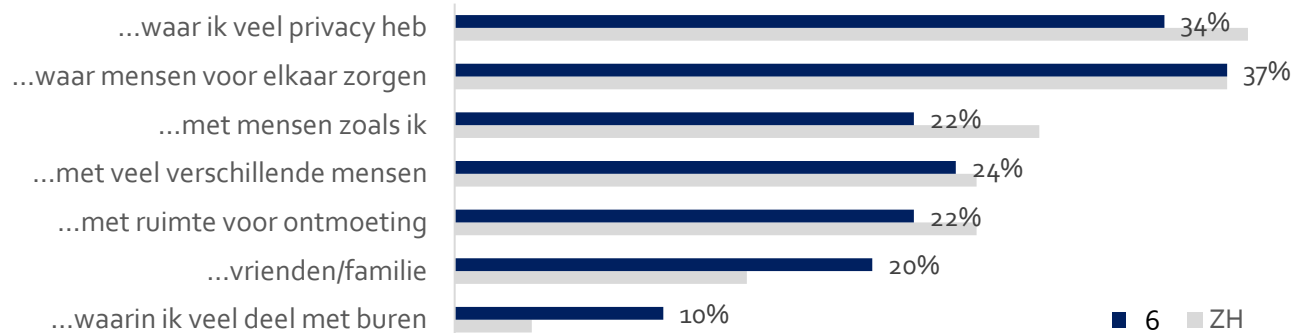
## Leefstijlen



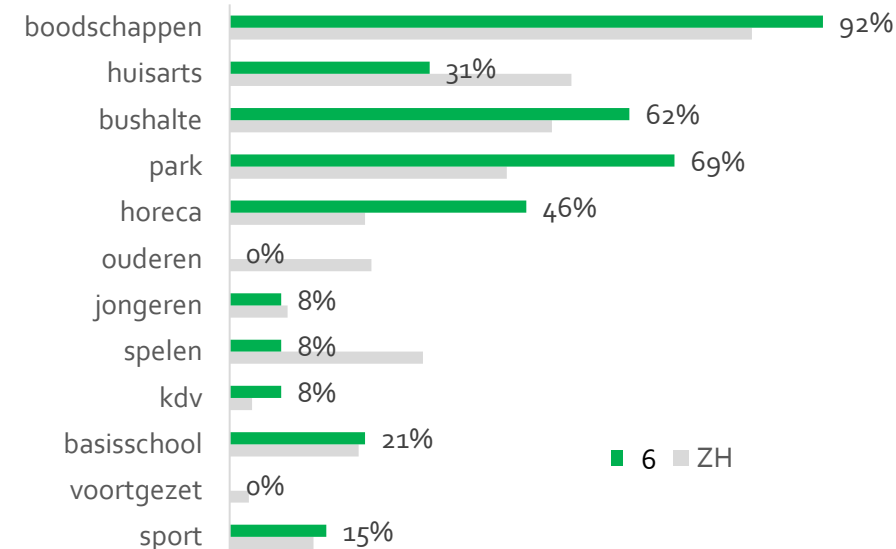
## Aantrekkelijke woonconcepten



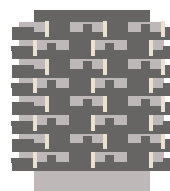
## Ideale woonbuurt, een buurt waar



## Belangrijke voorzieningen



0 % geen auto  
50% 1 auto  
50% 2 of meer auto's  
  
8 % maakt gebruik van deelauto



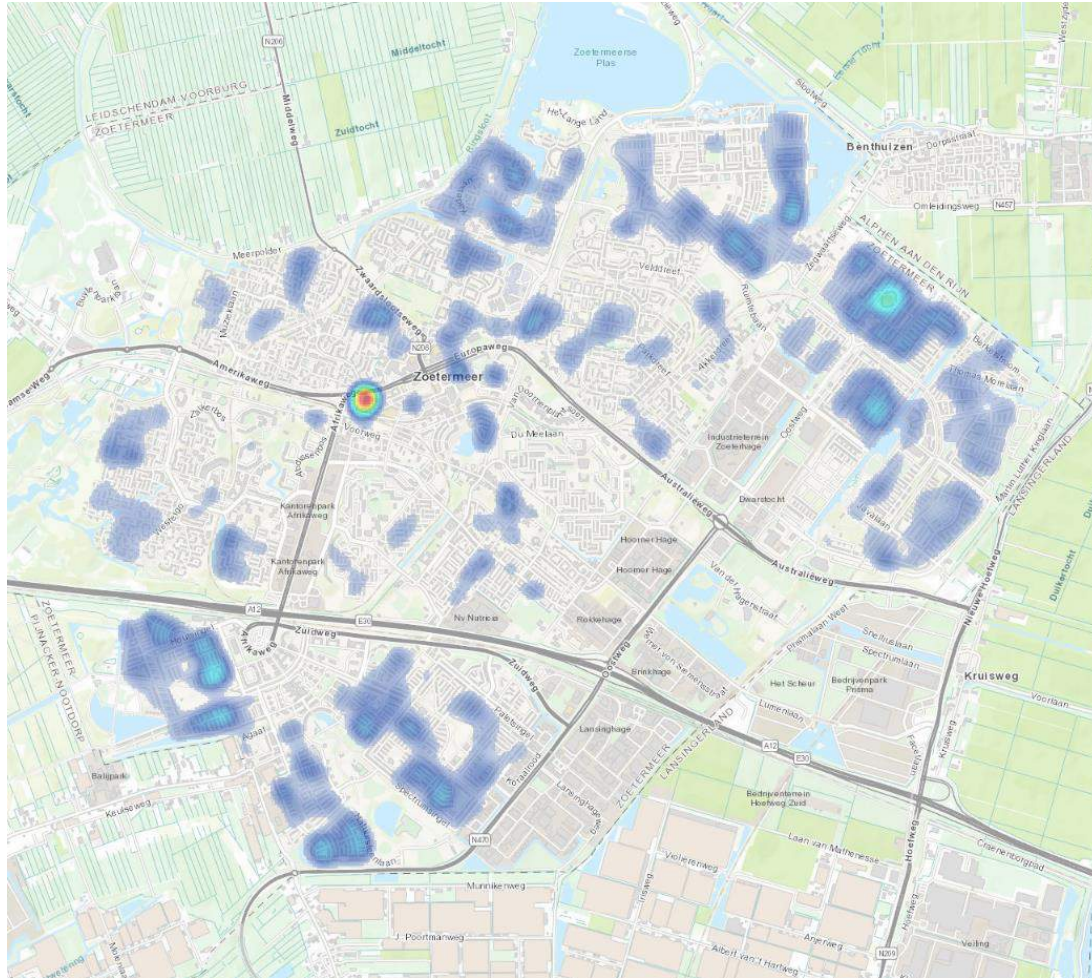
Voorkeur  
3-4 kamers  
  
27% 3 kamers  
49% 4 kamers



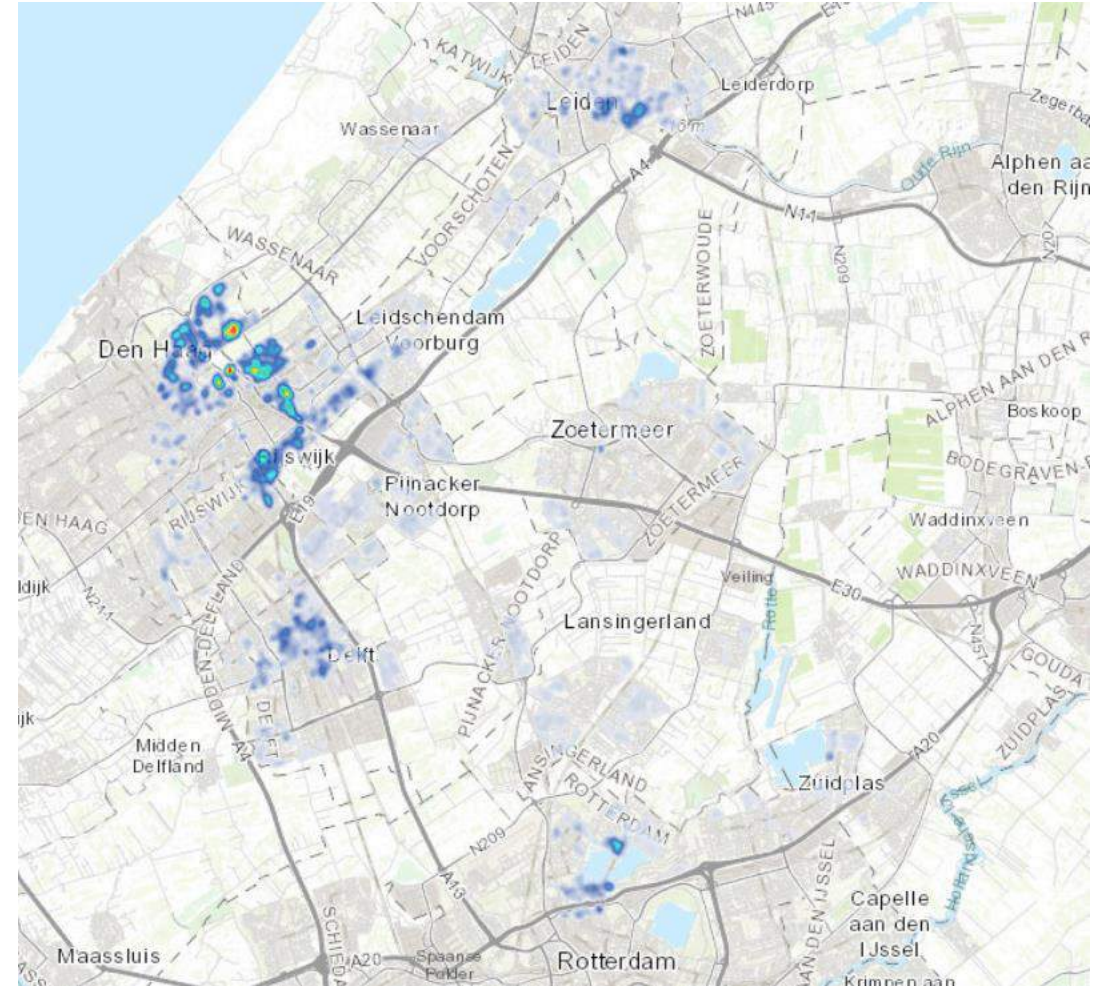
# Doelgroep 6 - dure koop appartementen voor gezinnen

Doelgroep gezinnen met voorkeur stedelijk appartement

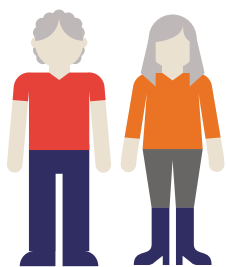
Koop app stedelijk > €300k – gezinnen, ink. > 75k



Regio



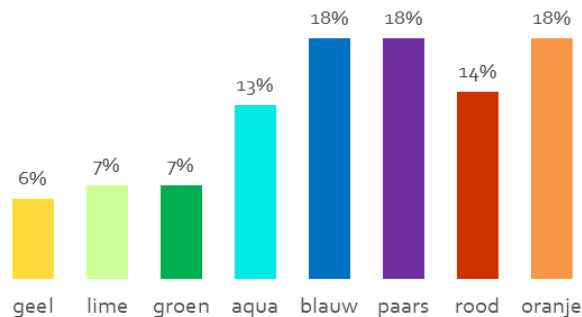




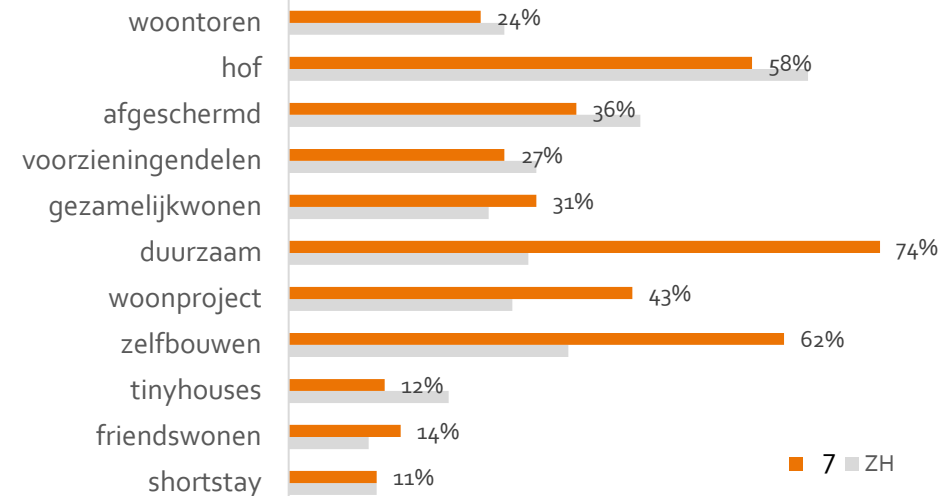
## Groep 7 Gezinnen

- Inkomen > € 75.000
- Voorkeur stadswoning in Stedelijk Woonmilieu
- Voorkeur Koop > €400.000

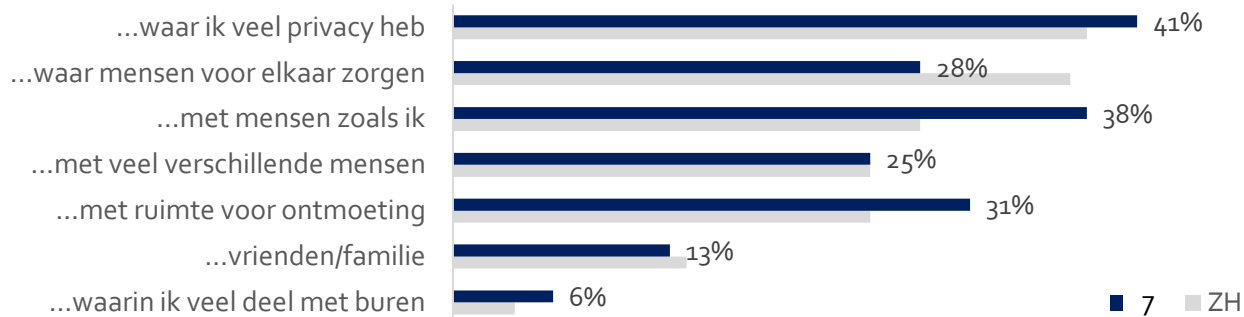
## Leefstijlen



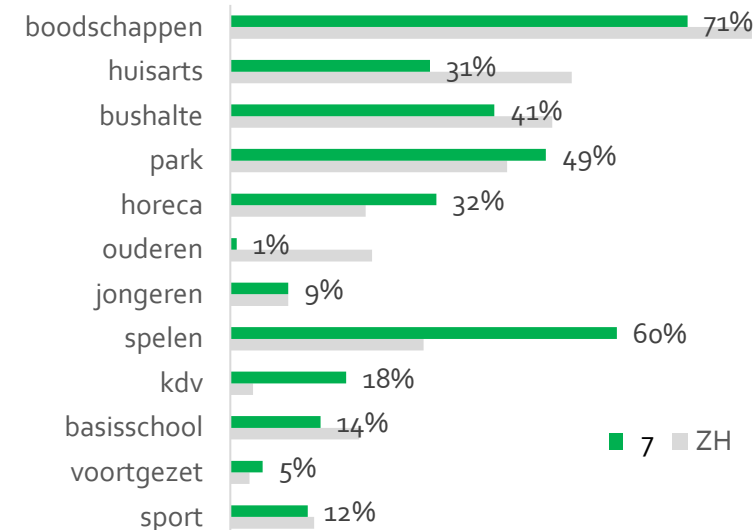
## Aantrekkelijke woonconcepten



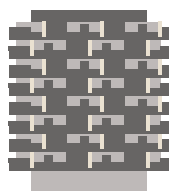
## Ideale woonbuurt, een buurt waar



## Belangrijke voorzieningen



0 % geen auto  
60% 1 auto  
40% 2 of meer auto's  
4 % maakt gebruik van deelauto



Voorkeur  
4 of meer kamers  
19% 4 kamers  
41% 5 kamers  
36% 6 of meer kamers

# Doelgroep 7 – dure stadswoningen

Doelgroep gezinnen met voorkeur eengezinswoning stedelijk

Koop egw stedelijk > €300k – gezinnen ink. > €75k

Regio

