

Directie

Geachte heren

U bent eigenaar van een perceel grond aan de Rienkswyk in Harkema. Dit perceel heeft een oppervlakte van  $\pm 8.335 \text{ m}^2$ . De beoogde opzet is om op deze locatie een zevental vrijstaande woningen te ontwikkelen, allen gelegen op bovengemiddelde grote percelen en qua prijsstelling daarmee gericht op het – voor deze regio – hogere segment. Om op voorhand een inschatting te maken of deze plannen ook daadwerkelijk aansluiten bij de beoogde doelgroep en vraag vanuit de markt, heeft u ons kantoor gevraagd een visie op te stellen voor deze locatie, hierbij voornamelijk kijkend naar de doelgroepen en hun voorkeuren.

### **Herkomst verhuizers naar Harkema**

Big Data is net als bij social media inmiddels ook niet meer weg te denken uit de makelaardij. De NVM verzamelt al jarenlang data op het gebied van verhuisbewegingen, zoekgedrag van potentiële kopers en voorkeuren van beoogde doelgroepen. Als NVM-makelaar gebruiken wij deze data om opdrachtgevers te ondersteunen bij het bepalen van strategische keuzes, zoals in dit geval de mogelijke realisatie van nieuwbouw aan de Rienkswyk.

Uit de meest recente data valt op dat er sinds vorig jaar een verschuiving is ontstaan in de herkomst van de verhuizers naar Harkema. Als makelaar werkzaam in deze regio had Harkema in de afgelopen jaren het imago voornamelijk kopers uit het eigen dorp aan te trekken. De cijfers tot aan vorig jaar ondersteunden dit imago ook.

[www.vandervelde-hoen.nl](http://www.vandervelde-hoen.nl)

Volg ons:



#### **Surhuisterveen**

Taeke Schuilengalaan 1, 9231 GS  
telefoon: 0512 36 14 74  
surhuisterveen@vandervelde-hoen.nl

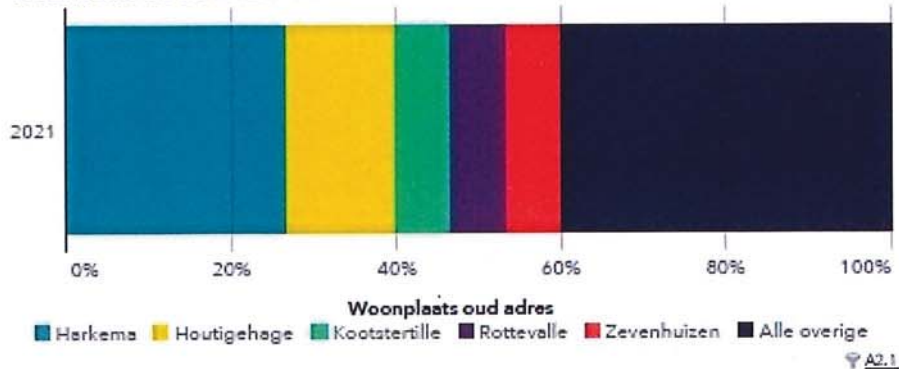
#### **Ameland**

telefoon: 0519 749 010  
ameland@vandervelde-hoen.nl

IBAN: NL88ABNA0401408159  
IBAN: NL16RABO0139169547  
BTW nr.: 8509.47.698.B01  
KvK : 53613074

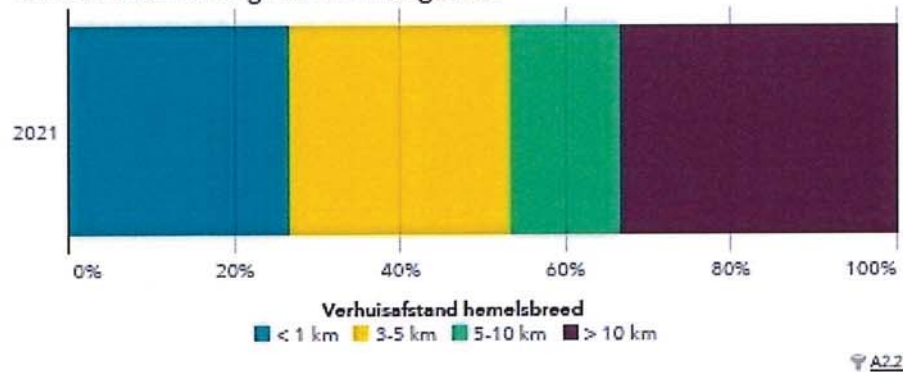
Onze diensten verrichten wij volgens de algemene consumentenvoorwaarden van de NVM.

### Waar komt de verhuizer vandaan?



Met deze trend is vorig jaar gebroken, zo blijkt uit de meest recente gegevens. Was het voorheen zo dat de kopers van woningen voornamelijk uit Harkema zelf kwamen, uit de beschikbare cijfers blijkt dat in 2021 slechts een kleiner deel (25%) van de verhuizers uit Harkema zelf kwam.

### Verhuisafstand naar geselecteerde gebied



Overige verhuizers (35%) kwamen uit omliggende dorpen als Houtgehage, Kootstertille en Rottevalle. De overige 40% kwam uit andere plaatsen. Zo'n 35% van de verhuizers woonde op meer dan 10 kilometer van Harkema.

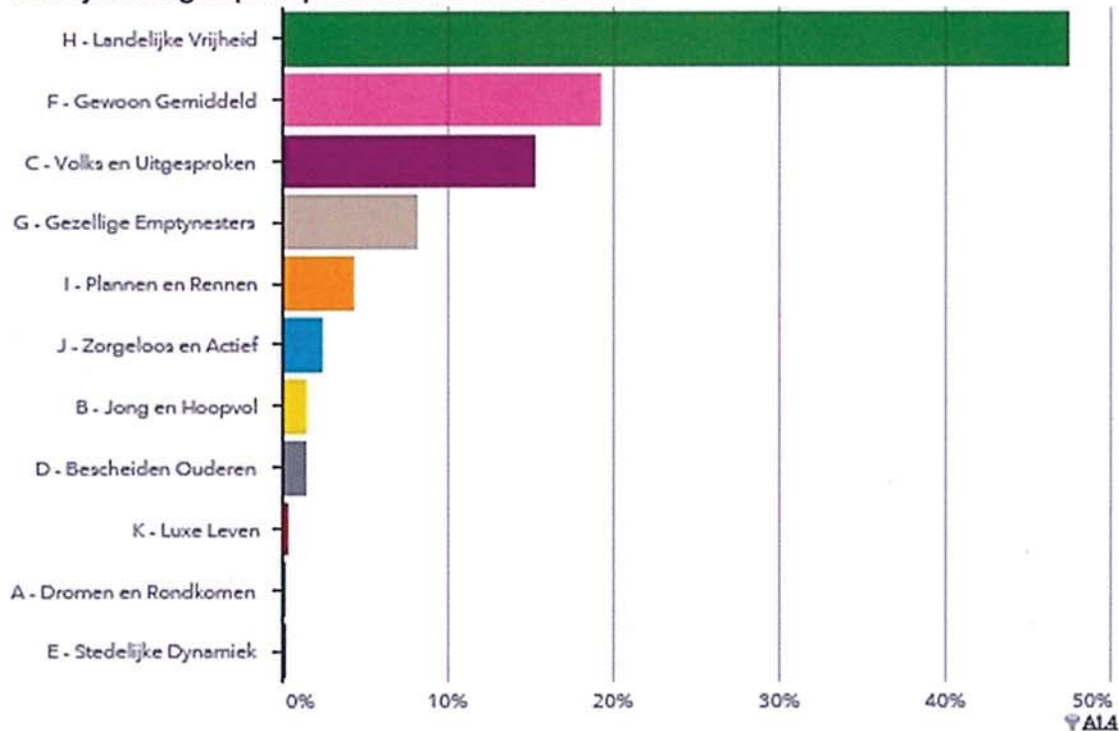
## Wie is de beoogde doelgroep voor de Rienkswyk?

Op basis van verhuisbewegingen in het verzorgingsgebied is voor de aanwezige huishoudens de kans berekend dat:

- ze de komende 5 jaar verhuizen;
- ze dan een woning kopen ipv huren;
- ze dan nieuwbouw kiezen of bestaande bouw;
- ze naar het geselecteerde gebied verhuizen

Dit resulteert in een statistische berekening van het aantal huishoudens dat binnen 5 jaar een (nieuwbouw)woning koopt in het geselecteerde gebied.

### Kansrijke doelgroepen - potentieel nieuwe bewoners



Kijkend naar de kansrijke doelgroepen voor de beoogde nieuwbouw aan de Rienkswyk, sluiten de beoogde plannen met name sterk aan bij de voorkeuren van de groep die in de data 'Landelijke Vrijheid' wordt genoemd. Deze groep (48%) wordt als volgt omschreven:

'Uit het raam van hun vrijstaande woning kijken en vaak niets anders zien dan boerderijen, weilanden en ruim opgezette dorpen. De plattelandsmensen van Landelijke Vrijheid genieten er volop van. Niet de drukte van de stad, maar juist het rustige buitenleven spreekt ze aan. Ook in hun vrije tijd gaan ze graag de buitenlucht in: even paardrijden, wielrennen of aan de slag rond het huis.

Rustige woonomgevingen met veel groen en vrijheid, dat is wat deze mensen bijzonder waarderen. Een deel woont hier al zijn hele leven en zou niet anders willen, een ander deel heeft er bewust voor gekozen om de drukte te ontvluchten. De leefbaarheid wordt dan ook als uitstekend beoordeeld.'

## Marktpotentie doelgroep 'Landelijke vrijheid'

Gekoppeld aan de diverse doelgroepen kan de marktpotentie in aantallen woningen zichtbaar worden gemaakt. Deze marktpotentie komt tot stand door op basis van woningtypen vast te stellen hoe vaak deze woningen worden gekocht en hoe groot deze woningen zijn. De aantallen zijn vervolgens teruggerekend naar de marktpotentie specifiek naar het geselecteerde postcodegebied. Voordeel van deze methodiek: de woonwens wordt niet beperkt door de bestaande woningvoorraad. Nadeel: de unieke kenmerken van de locatie worden niet worden meegenomen in de analyse. Het betreffen hier namelijk niet woonwensen van geïnteresseerden voor uw project, maar woningkenmerken van daadwerkelijk gekochte huizen in een vergelijkbare wijk.

### Kansrijke doelgroepen

#### Kansrijke doelgroepen komende 5 jaar

Huishoudensgroep	Aandeel	Marktpotentie in aantal woningen	Omschrijving
H - Landelijke Vrijheid	47%	14	50-80 jaar   gemiddeld tot hoge welstand   met of zonder kinderen
F - Gewoon Gemiddeld	19%	6	30-60 jaar   gemiddelde welstand   met kinderen
C - Volks en Uitgesproken	15%	5	Tot 60 jaar   lage tot gemiddelde welstand   zonder kinderen
G - Gezellige Emptynesters	8%	2	60+ jaar   gemiddelde welstand   zonder kinderen
I - Plannen en Rennen	4%	1	30-55 jaar   hoge welstand   met kinderen   hoog opgeleid
J - Zorgeloos en Actief	2%	1	50+ jaar   hoge welstand   zonder kinderen   hoog opgeleid
B - Jong en Hoopvol	1%	0	Tot 40 jaar   lage welstand   hoger opgeleid   geen kinderen
D - Bescheiden Ouderen	1%	0	65+ jaar   lage welstand   geen kinderen
Totaal:	100%	Som: 30	

AL2

#### Marktpotentie in woningtypen (5 jaar)

Woningtype	Marktpotentie woningtypen	Gemiddeld woonopp woningtypen
(Half)vrijstaand	30	133

## Advies

Gelet op de meest recente data, marktontwikkelingen en concurrerend aanbod, sluiten de beoogde plannen op dit moment goed aan bij de vraag uit de markt en voorkeuren van de belangrijkste doelgroep. De combinatie van vrijstaande woningen op bovengemiddeld grote percelen met aan de achterzijde uitzicht over de weilanden, past precies bij de wensen van de doelgroep 'Landelijke Vrijheid'. Deze doelgroep zal de ligging en ruime opzet van de kavels zeker waarderen en heeft ook het budget dat past bij dit hogere prijssegment. Belangrijk hierbij is wel dat er een grote mate van individualiteit mogelijk is bij het bouwen van de woningen en dat, gezien de leeftijdscategorie van deze doelgroep, in de plannen al rekening wordt gehouden met levensloopgeschikt bouwen of de mogelijkheid hiertoe.

Mochten er naar aanleiding van deze visie nog vragen zijn, of een toelichting benodigd, dan hoor ik het graag.

Met vriendelijke groet,

