



Potentieonderzoek 'Reeve'

T.b.v. Gemeente Kampen

Drs. Katinka Deckers
Helene Hallebeek MSc
Februari 2013
v13gmkpot1

1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording

2 Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep

3 Achtergrondkenmerken doelgroep

4 Reeve als woongebied

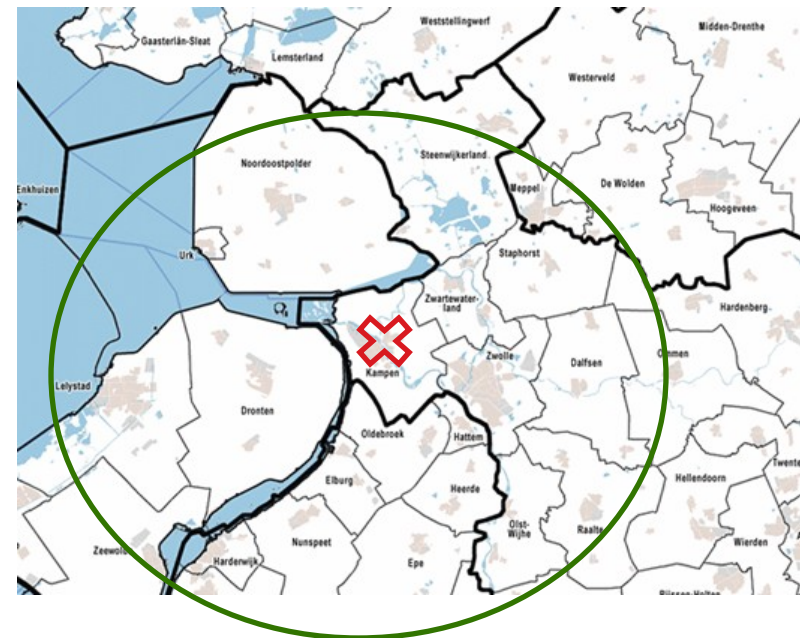
5 Woonwensen omgeving

6 Woonwensen woning

7 Duurzaamheid

8 Conclusies en marktadvies

- De gemeente Kampen is momenteel bezig met plannen voor de ontwikkeling van het IJsseldelta Zuid gebied Reeve.
- Reeve vormt onderdeel van de integrale gebiedsontwikkeling IJsseldelta-Zuid. Het gebied is gelegen bij de toekomstige vaarverbinding tussen de IJssel en het Drontermeer met open sluisverbindingen naar het IJsselmeer en de randmeren. Reeve vormt een aparte dorpskern tegen Kampen aan, langs de spoorlijn en de N50. Het gebied is glooiend en bebost met hoge en lage delen.
- Wonen in het Reeve gebied betekent uniek wonen dichtbij recreatie, bij een vaarroute naar open water, dichtbij het station en gelegen aan veel groen. Het woongebied is onder te verdelen in drie aparte gebieden te weten: Haven, Kreek en Dijk. De plannen tonen een gevarieerd woonmilieu, gecombineerd met water, waarbij er huizen in diverse prijsklassen worden gebouwd. Reeve heeft een dorpsfunctie met een eigen hotel, supermarkt, kroeg en school.
- Gemeente Kampen heeft USP Marketing Consultancy gevraagd een potentie onderzoek uit te voeren, om te achterhalen wat de potentie is voor dit gebied onder de inwoners uit de omgeving* van Kampen. Onder de regio zijn de gemeenten geselecteerd in een straal rondom Kampen (zie figuur) met een straal van 35 kilometer wat gebruikelijk is voor dergelijk onderzoek.
- Tevens geeft dit onderzoek inzicht in de wensen ten aanzien van de woning en woonomgeving.



* Dit onderzoek is uitgevoerd onder inwoners uit de volgende gemeenten: Drontermeer, Lelystad, Noordoostpolder, Zwolle, Meppel, Steenwijkerland, Staphorst, Zwartewaterland, Dalfsen, Hattum, Epe, Heerde, Elburg, Oldebroek, Raalte, Olst-Wijhe, Nunspeet.

- Voor het onderzoek zijn inwoners benaderd uit de omgeving van Kampen*. Via een online panel zijn zij benaderd om deel te nemen aan dit onderzoek.
- In totaal hebben 1750 respondenten aan de online vragenlijst deelgenomen, waarvan uiteindelijk 800 respondenten voldoen aan de criteria en daarmee de volledige vragenlijst hebben doorlopen.
- Men heeft voldaan aan de criteria indien men direct, dan wel indirect, heeft aangegeven **binnen 10 jaar** te willen verhuizen naar een **koop-, of vrije sector huurwoning** binnen de regio van **Kampen**.
- Een directe bevestiging houdt in dat men zonder verdere toelichting/aanvulling onderschrijft **binnen 10 jaar** te willen verhuizen naar een **koopwoning of vrije sector huurwoning** binnen de regio van Kampen. Een indirecte bevestiging houdt in dat men na een eerste afwijzing, alsnog aan deze criteria voldoet indien het de **I**deale **W**oning op de **I**deale **P**laats betreft (IWIP) of indien de financiële situatie anders zou zijn (bij verbetering in de economie en woningmarktsector).
- Als waarborg van de representativiteit zijn de resultaten gewogen naar het aantal huishoudens per gemeente en naar leeftijd. Het aantal waarnemingen en de weging zorgen ervoor dat er representatieve uitspraken gedaan kunnen worden over inwoners uit de directe omgeving die naar een koop- of vrije sector huurwoning binnen de regio Kampen willen verhuizen.

Responsoverzicht	
	Totaal
Totaal deelgenomen	1.750
Voldoen aan criteria	800

- Op basis van de resultaten kan met een betrouwbaarheid van + en – 2,5% de aangegeven interesse in Reeve worden weergegeven. Potentie-onderzoeken zijn volgens USP alleen zinvol indien er naar locaties in dezelfde plaats of in de regio wordt gevraagd. Indien naar een locatie in een ander gedeelte van het land wordt gevraagd is het interessepercentage altijd dusdanig laag dat er geen voorspellende waarde aan ontleend kan worden. Hiermee is dus de bovenregionale vraag niet onderzocht.

* Dit onderzoek is uitgevoerd onder inwoners uit de volgende gemeenten: Dronten, Lelystad, Noordoostpolder, Zwolle, Meppel, Steenwijkerland, Staphorst, Zwartewaterland, Dalfsen, Hattem, Epe, Heerde, Elburg, Oldebroek, Raalte, Olst-Wijhe, Nunspeet en Harderwijk.

1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording

2 Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep

3 Achtergrondkenmerken doelgroep

4 Reeve als woongebied

5 Woonwensen omgeving

6 Woonwensen woning

7 Duurzaamheid

8 Conclusies en marktadvies

- Ter bepaling van de potentie voor IJsseldelta Zuid gebied Reeve is de grootte van de volgende groep bepaald:

Huishoudens uit de omgeving van Kampen* die binnen 10 jaar willen verhuizen, de voorkeur hebben voor een koopwoning of vrije sector huurwoning, binnen de regio Kampen willen verhuizen en zichzelf (misschien) in een nieuwbouwwoning in Reeve zien wonen.

- Deze huishoudens hebben (misschien) interesse in Reeve en vormen hiermee de **directe doelgroep**. Deze potentie wordt meegenomen aangezien de bouwplannen over een langere periode zijn uitgespreid. Ook is er een potentie berekend op basis van binnen 5 jaar verhuiscapaciteit; hoe strenger de selectiecriteria hoe realistischer het beeld. Op kortere termijn zijn de plannen van huishoudens realistischer. Deze groep is als volgt geformuleerd.

Huishoudens uit de omgeving van Kampen* die binnen 5 jaar willen verhuizen, de voorkeur hebben voor een koopwoning of vrije sector huurwoning, binnen de regio Kampen willen verhuizen, en zichzelf (misschien) in een nieuwbouwwoning in Reeve zien wonen.

- De potentie voor Reeve is berekend op basis van de directe doelgroep (zowel binnen 10 jaar als binnen 5 jaar verhuiscapaciteit). Bepaalde analyses worden weergegeven op basis van 10 jaar verhuiscapaciteit (minst strenge selectie, waardoor grotere doelgroep) en andere analyses op basis van de strengste variant (5 jaar met interesse in Reeve) om beter inzicht te verschaffen in de haalbaarheid op korte termijn. In het rapport wordt aangegeven welke doelgroep wordt weergegeven.
- Met de juiste en gerichte inzet van marketing en communicatiemiddelen is het mogelijk een grotere groep aan te spreken en te interesseren voor Reeve dan alleen de **directe doelgroepen**. Om deze reden zijn de woonwensen in dit rapport gemeten onder de **indirecte doelgroep**. Hierin zijn de huishoudens meegenomen die uit zichzelf aan de criteria voldoen of eventueel over te halen zijn om te verhuizen indien zij de Ideale Woning op de Ideale Plaats tegenkomen (IWIP) en huishoudens die aangeven dat zij wel binnen 10 jaar zouden verhuizen indien de situatie in de economie en woningmarkt verbeterd. Hierbij voldoet men aan de volgende beschrijving:

Huishoudens uit de omgeving van Kampen* die (eventueel) binnen 10 jaar willen verhuizen, een koop-, -of vrije sector huurwoning overwegen en binnen de regio Kampen willen verhuizen.

* Omgeving/regio Kampen: (Dronten, Lelystad, Noordoostpolder, Zwolle, Meppel, Steenwijkerland, Staphorst, Zwartewaterland, Dalfsen, Hattem, Epe, Heerde, Elburg, Oldebroek, Raalte, Olst-Wijhe en Nunspeet)

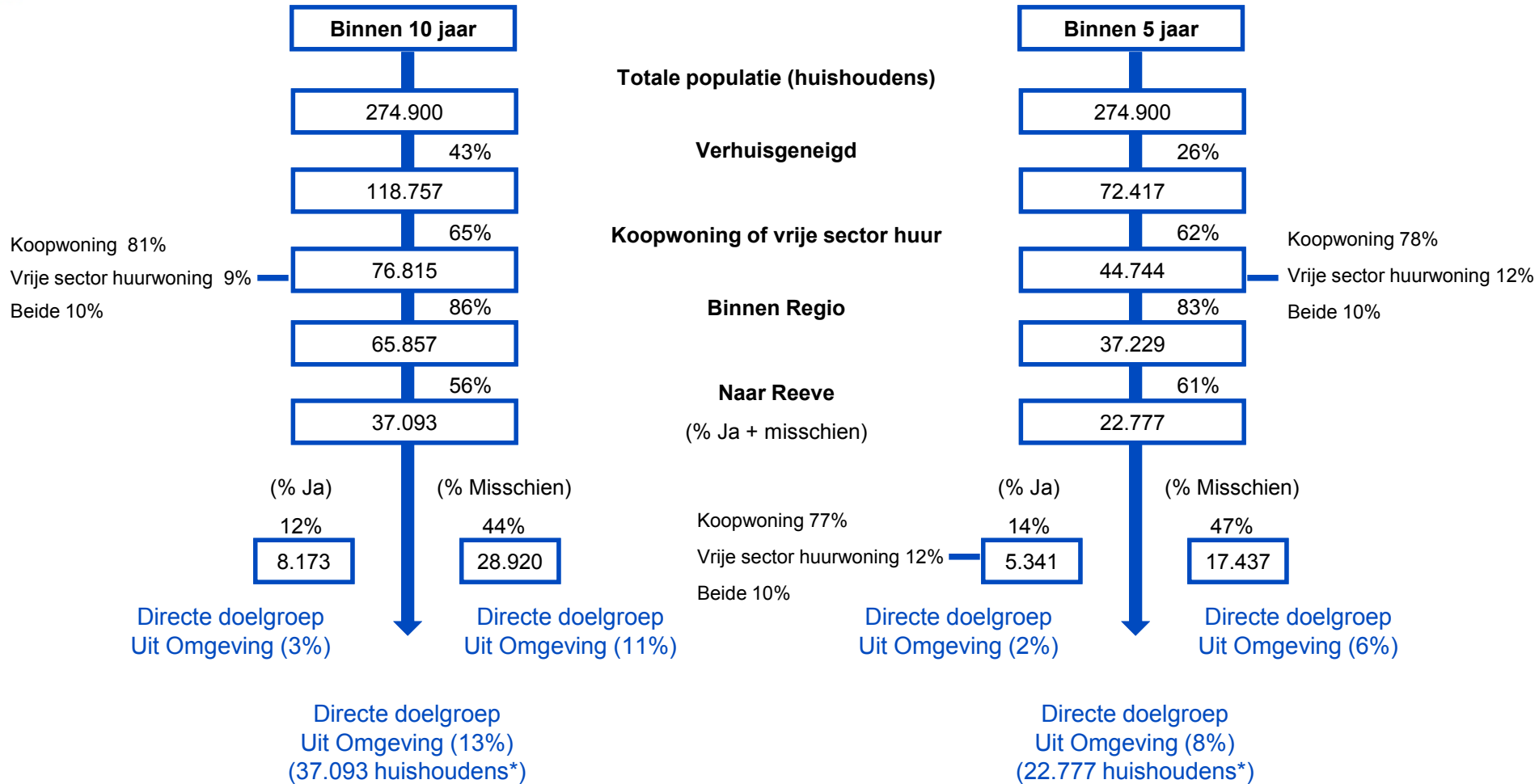
Potentieberekening

- De berekening van de **directe doelgroep** wordt in de volgende sheet weergegeven in een stroomdiagram. Hierbij wordt bij ieder selectie criterium het percentage respondenten weergegeven dat uit zichzelf hieraan voldoet. In het voorbeeld wordt uitgegaan van de meest strenge variant (verhuiscapaciteit binnen 5 jaar).

Uitleg over werking figuur pagina 8

- 26% van de huishoudens uit de omgeving Kampen overweegt binnen 5 jaar te verhuizen, waarvan 62% de voorkeur heeft voor een koopwoning of vrije sector huurwoning. Van de groep die resteert geeft 83% aan binnen de regio Kampen te verhuizen. Totaal ziet 61% van deze groep zichzelf de komende jaren in een nieuwbouwwoning in Reeve wonen. (verdeling 14% ja en 47% misschien). Dit komt neer op 9% van het totaal aantal huishoudens uit de omgeving van Kampen, wat resulteert in 22.777 huishoudens.
- Als er alleen gekeken wordt naar het percentage *“Ja, ik zie mezelf de komende jaren in een nieuwbouwwoning in Reeve wonen”*, is 2% van alle huishoudens uit de omgeving van Kampen potentieel geïnteresseerd, wat neerkomt op 5.341 huishoudens.
- Bij bovenstaande potentie dient wel rekening gehouden te worden met het feit dat de uiteindelijke doelgroep voor de woningen in Kampen ook qua prijs in het juiste segment moeten vallen om de potentie daadwerkelijk te benutten. Hierdoor valt ook op het aspect ‘prijs’ nog een deel van de directe doelgroep af.
- Verderop in het onderzoek zal blijken dat van degenen met interesse in een koopwoning, ca 78% meer dan 175.000 Euro wenst te betalen. Van degenen met interesse in een huurwoning wil 84% meer dan 681 Euro huur per maand betalen.

* Omgeving/regio Kampen: (Dronten, Lelystad, Noordoostpolder, Zwolle, Meppel, Steenwijkerland, Staphorst, Zwartewaterland, Dalfsen, Hattem, Epe, Heerde, Elburg, Oldebroek, Raalte, Olst-Wijhe, Nunspeet en Harderwijk)



* Omgeving/regio Kampen: (Dronten, Lelystad, Noordoostpolder, Zwolle, Meppel, Steenwijkerland, Staphorst, Zwartewaterland, Dalfsen, Hattum, Epe, Heerde, Elburg, Oldebroek, Raalte, Olst-Wijhe, Nunspeet en Harderwijk)

Let op: Percentages en getallen in de figuur zijn afgerond; kan leiden tot verschillen in absolute doelgroep

Bepaling Doelgroep & Verhuiscapaciteit

Directe doelgroep binnen 10 jaar naar gemeente

- Onderstaand tabel geeft de interesse van de huishoudens weer. Buiten doelgroep betekent dat men niet door de selectiecriteria heen is gekomen. Potentieel geïnteresseerden (wel + misschien) blijken met name uit Elburg, Oldebroek, Zwolle en Dronten te komen.
- Als er alleen gekeken wordt naar de huishoudens die zeker interesse hebben komen zij met name uit Oldebroek, Elburg en Epe.

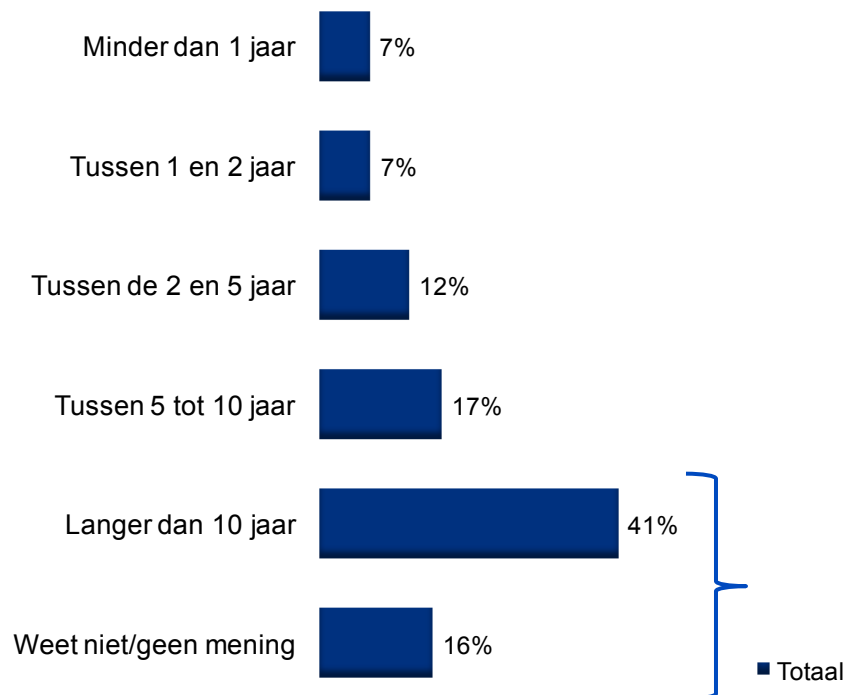
Interesse in Reeve naar gemeente*		* De tabel telt van links naar rechts op tot 100%			
	Binnen doelgroep o.b.v. 10 jaar verhuiscapaciteit				Buiten doelgroep
	Interesse in Reeve	Misschien interesse in Reeve	(som wel + misschien)	Geen interesse in Reeve	
Totaal	3%	11%	13%	10%	76%
Harderwijk	2%	5%	7%	11%	83%
Dronten	3%	14%	17%	11%	72%
Lelystad	3%	11%	14%	6%	80%
Noordoostpolder	3%	11%	14%	7%	80%
Zwolle	3%	14%	17%	11%	72%
Meppel	1%	4%	5%	11%	84%
Steenwijkerland	1%	15%	16%	8%	75%
Staphorst	-	15%	15%	12%	74%
Zwartewaterland	2%	8%	10%	2%	88%
Dalfsen	1%	3%	4%	15%	81%
Hatterm	-	10%	10%	16%	74%
Epe	7%	7%	14%	13%	74%
Heerde	2%	4%	7%	4%	89%
Elburg	9%	11%	20%	17%	63%
Oldebroek	13%	13%	26%	17%	57%
Raalte	1%	10%	11%	16%	73%
Olst-Wijhe	-	13%	13%	7%	80%
Nunspeet	3%	13%	16%	14%	70%

- Onderstaande tabel is gebaseerd op de strengste variant uit de potentie (verhuiscapaciteit binnen 5 jaar) en geeft de voorkeur per gebied weer.
- De meesten potentieel geïnteresseerden hebben geen duidelijke voorkeur voor een van de drie gebieden in Reeve.
- Als er wel een voorkeur is uitgesproken kiezen de meeste mensen voor Reeve Kreek, gevolgd door Reeve Dijk en Reeve Haven.
- In Reeve Haven wil men het liefst in een rijwoning wonen of twee-onder-een-kap woning. 10% geeft aan een kavel te willen.
- Diegenen die in Reeve Kreek willen wonen hebben voornamelijk een vrijstaande woning of twee-onder-een-kap woning als favoriete woning. 13% geeft aan een kavel te willen
- Potentieel geïnteresseerden met een voorkeur voor Reeve Dijk wonen het liefst in een hoekwoning of twee-onder-een-kap woning.
- Zij die geen voorkeur / geen mening hebben aangegeven, maakt het niet zoveel uit waar ze wonen, zolang ze maar in een appartement, vrijstaande woning of twee-onder-een-kap woning kunnen wonen.

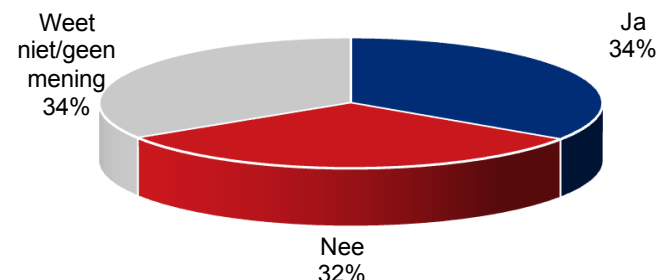
Voorkeur Reeve naar woningtype op basis van binnen 5 jaar verhuiscapaciteit						
	Totaal	Reeve Haven	Reeve Kreek	Reeve Dijk	Geen voorkeur	Weet niet/geen mening
Voorkeur gebied in Reeve	100%	13%	21%	15%	35%	15%
Appartement	17%	-	16%	15%	23%	23%
Rijwoning; tussenwoning	12%	25%	3%	10%	17%	9%
Rijwoning; hoekwoning	13%	25%	10%	25%	10%	5%
Patiobungalow	5%	5%	-	10%	4%	9%
Twee-onder-een kap	20%	20%	26%	25%	19%	9%
Vrijstaande woning	24%	15%	32%	10%	21%	36%
Kavel	8%	10%	13%	5%	6%	9%

- 57% van de respondenten zou nog langer dan 10 jaar in de huidige woning willen blijven wonen of kan / wil dit niet aangeven. Van hen zou ruim een derde overwegen om toch binnen 10 jaar te verhuizen indien zij de Ideale Woning op de Ideale Plaats (IWIP) tegenkomt.

Verhuisgeneigdheid

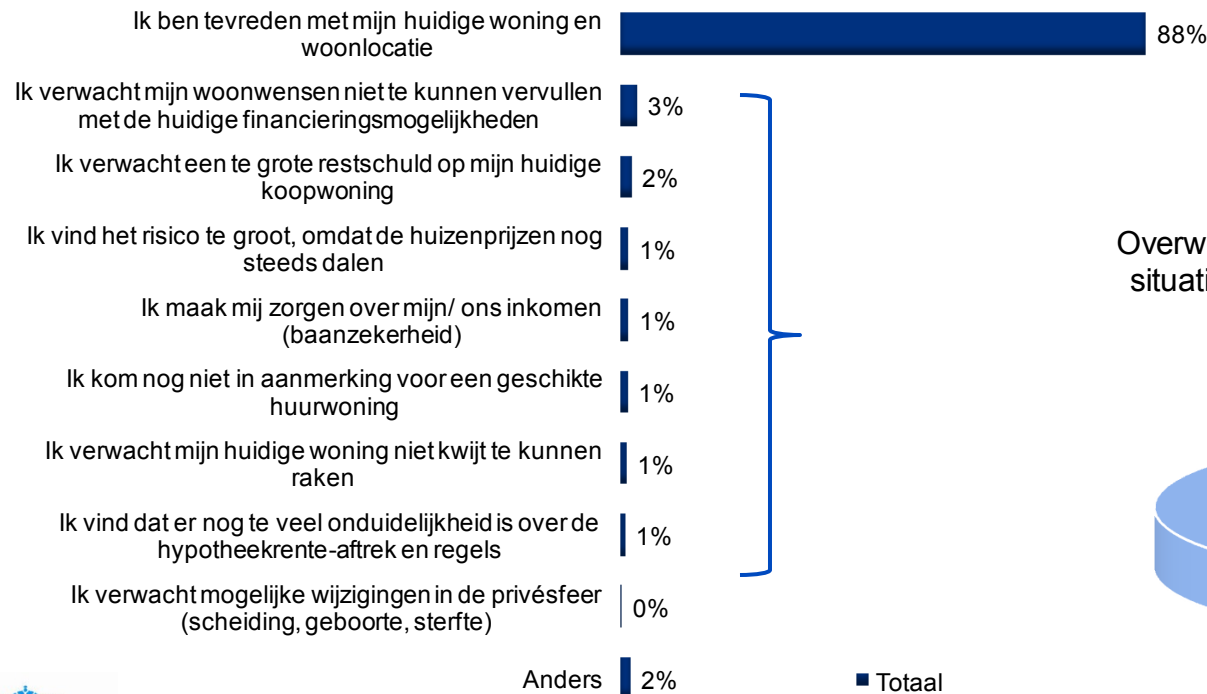


Overweegt binnen 10 jaar te verhuizen indien Ideale Woning op Ideale Locatie (IWIP)

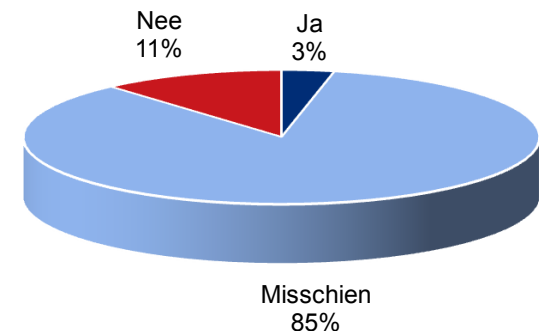


- De belangrijkste reden om niet te verhuizen (gesteld aan de respondenten die niet binnen 10 jaar willen verhuizen, ook niet indien IWIP) is dat men tevreden is met de huidige woning en woonlocatie.
- Circa 10% van de huishoudens geeft aan dat de belangrijkste reden een financiële reden is. Aan hen is gevraagd of zij wel binnen 10 jaar zouden verhuizen indien de situatie in de economie en woningmarkt verbeterd. Slechts 3% van hen geeft aan dat zij dan over zouden gaan tot verhuizing, de meesten zouden dan misschien overwegen om te verhuizen.

Belangrijkste reden om niet te verhuizen

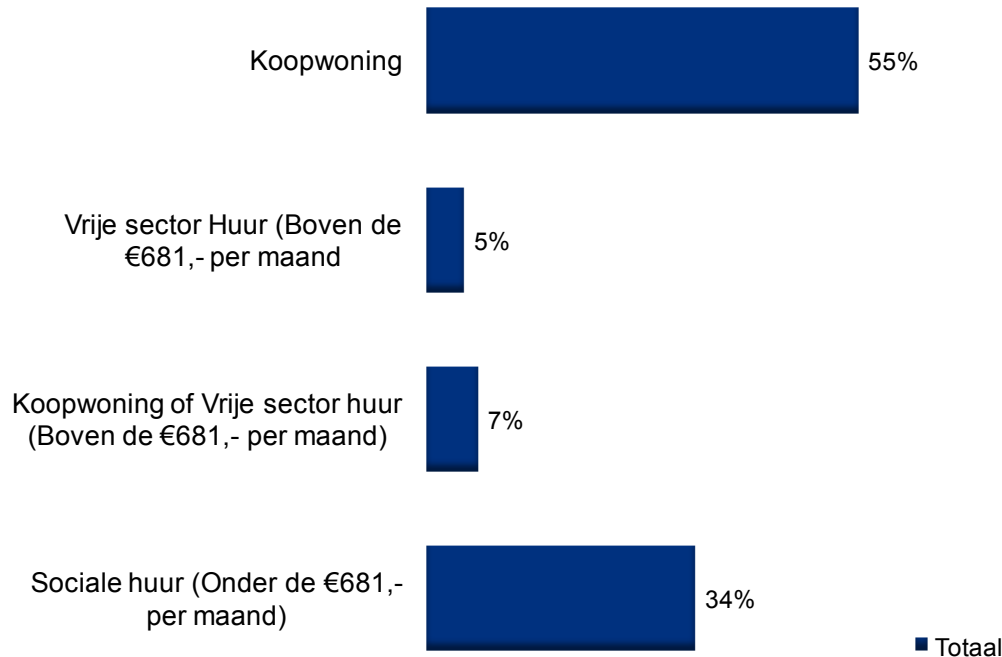


Overweegt binnen 10 jaar te verhuizen indien situatie economie en woningmarkt verbeterd



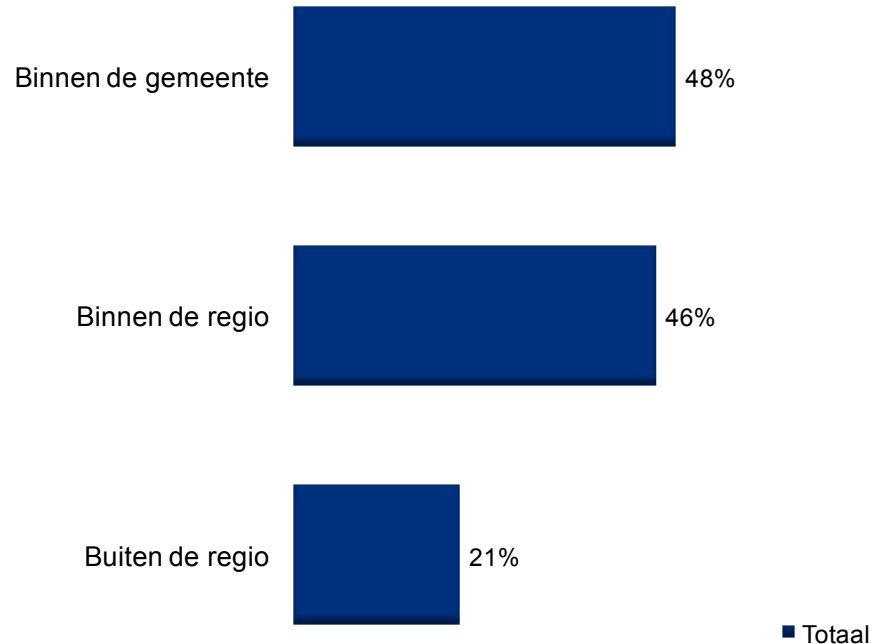
- Aan alle verhuiscapaciteit huishoudens (dus inclusief IWIP en als de financiële situatie het toelaat) is gevraagd wat voor soort woning zij zouden willen betrekken. Veruit de meerderheid zou een koopwoning willen (55%).
- Een derde geeft aan een sociale huurwoning te willen huren. Deze huishoudens zijn verder niet meer meegenomen in de vragenlijst.

Voorkeur soort woning



- De respondenten konden aangeven naar welke regio ze wilden verhuizen, hierbij konden ze meerdere antwoorden geven. De helft van de respondenten geeft de voorkeur aan de eigen gemeente, daarnaast zou 46% binnen de regio willen wonen.
- Uit verdere analyse blijkt dat bijna driekwart van de respondenten alleen binnen de regio wil blijven wonen, 13% zou zowel binnen als buiten de regio willen wonen en de overige 14% zou alleen buiten de regio verhuizen.

Voorkeur regio



Binnen of buiten de regio	
	Totaal
Binnen de regio	72%
Buiten de regio	14%
Zowel binnen als buiten de regio	13%

1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording

2 Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep

3 **Achtergrondkenmerken doelgroep**

4 Reeve als woongebied

5 Woonwensen omgeving

6 Woonwensen woning

7 Duurzaamheid

8 Conclusies en marktadvies

Achtergrond doelgroep	
	Totaal
Geslacht	
Man	58%
Vrouw	42%
Leeftijd	
Gemiddelde leeftijd	46
Jonger dan 35 jaar	27%
35 - 54 jaar	41%
55 jaar of ouder	32%
Huishoudsituatie	
Alleenstaand zonder kinderen	11%
Gehuwd/samenwonend zonder kinderen	45%
Gehuwd/samenwonend met kinderen	38%
Alleenstaand met kinderen	6%
Maandelijks netto inkomen van het huishouden	
Tot €1700,-	12%
Tussen €1700,- en €2400,-	25%
Tussen €2400,- en €3000,-	29%
Tussen €3000,- en €4000,-	23%
Meer dan €4000,-	11%

- De achtergrondkenmerken zijn gemeten over de directe doelgroep op basis van 10 jaar (ja+misschien interesse in Reeve).
- Het zijn met name de medioren (35-54 jarigen) en ouderen (55+ ers) die geïnteresseerd zijn in een woning in Reeve.
- Dit betreft met name gehuwden/samenwonenden zowel met als zonder kinderen.
- Zoals eerder vermeld zal de potentie aanzienlijk teruglopen indien de prijs van de woningen niet valt binnen het budget van de directe doelgroep. Als er gekeken wordt naar het maandelijks netto huishoudinkomen valt op dat slechts 11% een inkomen heeft van boven de €4.000,- per maand en 23% tussen de €3.000,- en €4.000,-. Het meest interessant voor de locatie is de 63% respondenten met een inkomen vanaf 2400 Euro netto.

Huidige woning



- In het figuur hiernaast is de verdeling weergegeven van de huidige woning van de respondenten (dus inclusief IWIP en als de financiële situatie het toelaat). Hieruit komt naar voren dat bijna de helft van de geïnteresseerden een rijwoning (zowel tussenwoning 36% als hoekwoning 12%) zou achterlaten.
- Daarnaast woont 17% nu in een vrijstaande woning.
- De meeste geïnteresseerden wonen nu in een koopwoning, veelal buiten het centrum van de stad of een dorp.

Huidig soort woning	
	Totaal
Koop	79%
Vrije sector Huur (Boven de €681,- per maand)	8%
Sociale huur (Onder de €681,- per maand)	12%

Huidige woonomgeving	
	Totaal
In het centrum van de stad	9%
Buiten het centrum van de stad	44%
In het centrum van een dorp	13%
Buiten het centrum van een dorp	32%
Anders	2%

1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording

2 Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep

3 Achtergrondkenmerken doelgroep

4 Reeve als woongebied

5 Woonwensen omgeving

6 Woonwensen woning

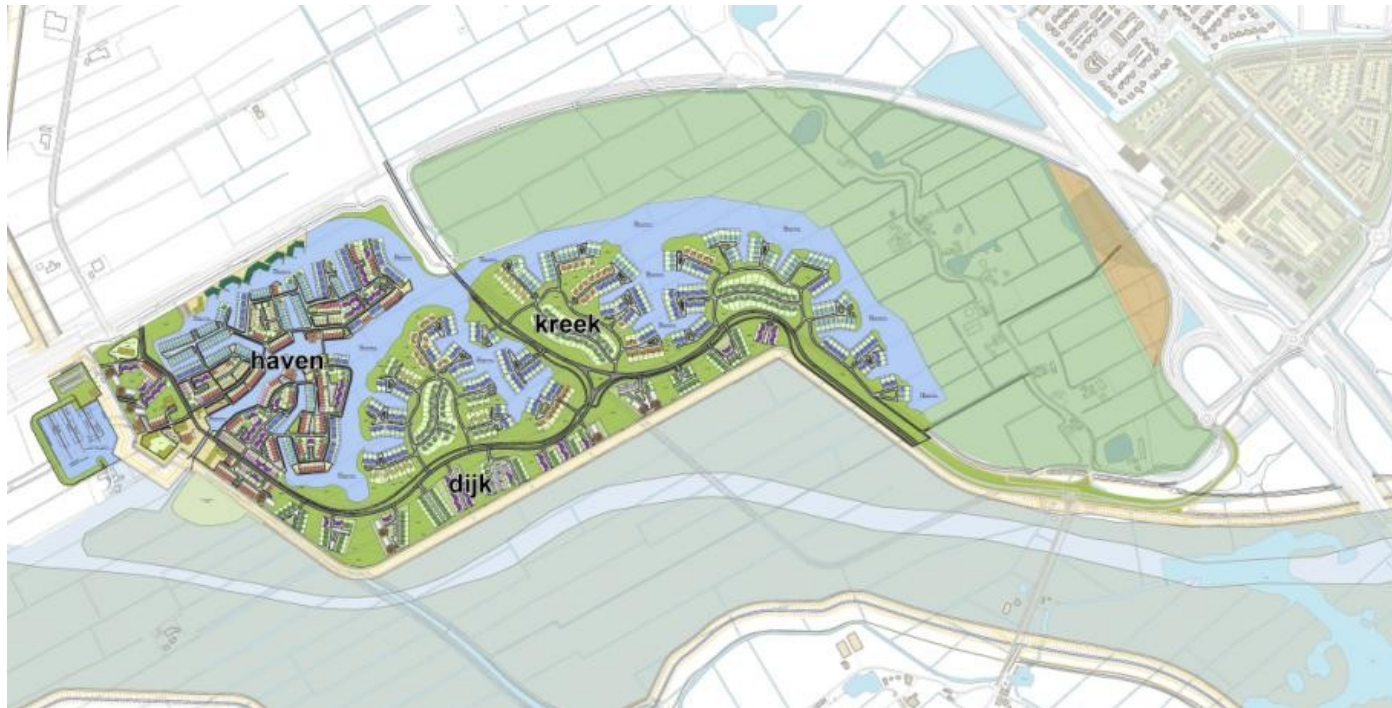
7 Duurzaamheid

8 Conclusies en marktadvies

De respondenten hebben de volgende uitleg gekregen over IJsseldelta Zuid gebied Reeve als nieuw woongebied.

Reeve vormt onderdeel van de integrale gebiedsontwikkeling IJsseldelta-Zuid. Het gebied is gelegen bij de toekomstige vaarverbinding tussen de IJssel en het Drontermeer met open sluisverbindingen naar het IJsselmeer en de randmeren. Reeve vormt een aparte dorpskern tegen Kampen aan, langs de spoorlijn en de N50. Het gebied is glooiend en bebost met hoge en lage delen.

Wonen in het Reeve gebied betekent uniek wonen dichtbij recreatie, bij een vaarroute naar open water, dichtbij het station en gelegen aan veel groen. Het woongebied is onder te verdelen in drie aparte gebieden te weten: Haven, Kreek en Dijk. De plannen tonen een gevarieerd woonmilieu, gecombineerd met water, waarbij er huizen in diverse prijsklassen worden gebouwd. Reeve heeft een dorpsfunctie met een eigen hotel, supermarkt, kroeg en school.



Reeve als woongebied

Uitleg gebied (2)

Reeve Haven is geïnspireerd op Zuiderzee stadjes. De sluis met vaarroute vormt het hart van Reeve, daar zijn school, kerk, dorpshuis, plein, hotel, buitenhaven, werfje, buurtsuper en café te vinden. De haven is volledig bestemd voor de bewoners, de woningen beschikken over een eigen ligplaats aan huis. De bebouwing is compacter op de eilanden, met veel variatie naar het water. Op deze locatie zijn diverse woningtypen gepland: vrijstaande woningen, rijwoningen, appartementen, twee-onder-een kapwoningen.



Reeve Dijk ligt op de klimaatdijk, wonen met uitzicht op de bypass en direct uitloop in de bypass uiterwaarden. Deze uiterwaarden zijn bespeelbaar en bewandelbaar. Het uitzicht reikt tot aan Hattem. omgeving omvat veel groen en bomen. Op deze locatie zijn voornamelijk vrijstaande woningen, twee-onder-een kap en appartementen gepland.

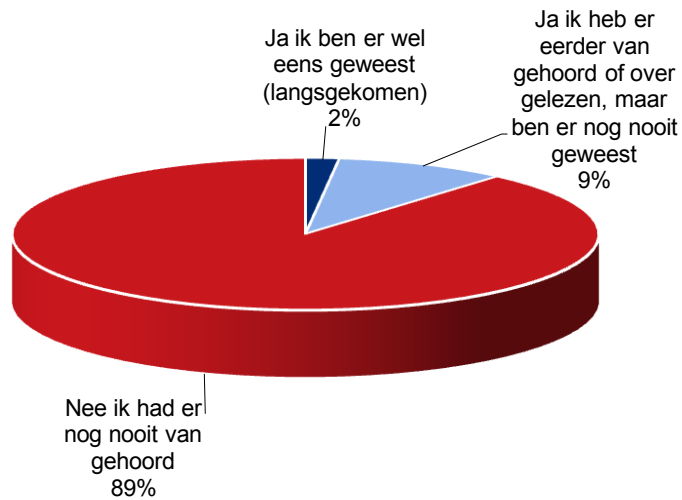


Reeve Kreek ligt op de klimaatdijk en aan het binnenmeer. De klimaatdijk is een golvend landschap met een bomenweide, wonen op hogere delen met uitzicht op het binnenmeer en wonen direct aan het water met aanlegplaats. Op deze locatie zijn met name vrijstaande woningen en kavels gepland waarop u uw eigen woning kunt bouwen.

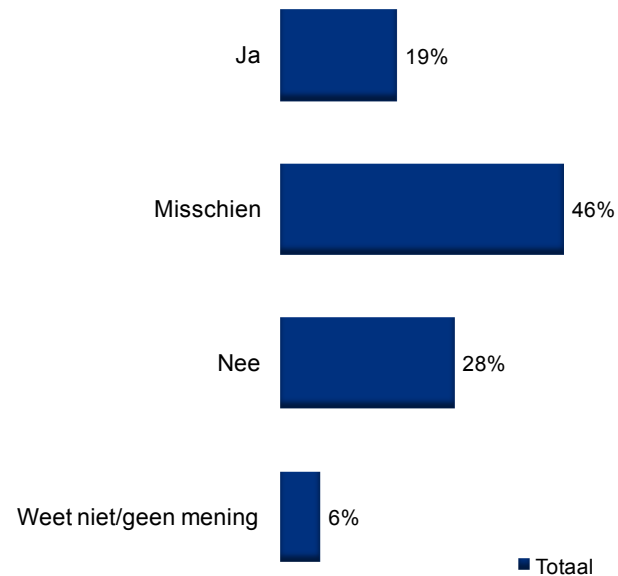


- Bijna 9 van de 10 omwonenden had nog nooit eerder van het ontwikkelgebied Reeve gehoord.
- Ondanks de lage bekendheid met het gebied vindt 19% Reeve een aansprekend gebied als woonlocatie, daarnaast geeft bijna de helft van de respondenten aan Reeve misschien een aansprekend gebied te vinden.

Bekend met ontwikkelgebied Reeve



Reeve aansprekend gebied als woonlocatie



- Aan iedereen is gevraagd welke aspecten van het concept hen aanspreekt. Van alle respondenten geeft 18% aan geen enkel aspect aansprekend te vinden. De helft van de respondenten heeft wel aansprekende aspecten genoemd, welke in het groene kader zijn weergegeven.
- Ook is aan iedereen gevraagd wat de minder / niet aansprekende aspecten zijn. Een kwart van de respondenten geeft aan geen enkel aspect te kunnen noemen dat hen niet aanstaat. In totaal heeft een derde van de respondenten aspecten opgenoemd die zij minder of niet aansprekend vinden. Deze zijn terug te vinden in het rode kader.

Aansprekende aspecten (49%):

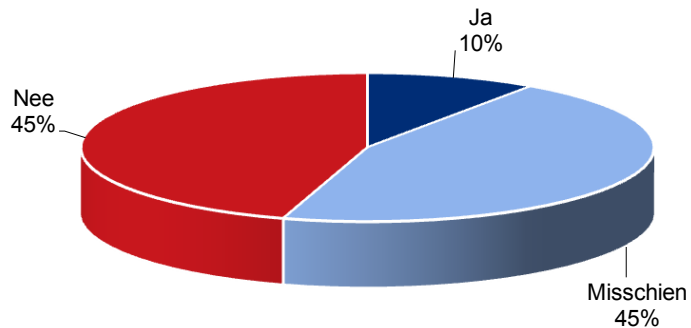
- Bij het water in de buurt.
- De gevarieerdheid in woning typen.
- De mooie omgeving, de rust.
- De ligging in de natuur.
- De vrijheid van de omgeving.
- Dicht bij stad maar wel eigen karakter.
- Geïnspireerd op Zuiderzee stadjes.
- Groene omgeving.
- Landelijk, kleinschalig.
- Natuur, recreatie, vrijheid.
- Vrije ligging, toch centraal na grote steden in de directe omgeving.

Minder /niet aansprekende aspecten (32%):

- Direct aan het water.
- Afstand tot grote stad/huidige woonplaats
- Afstand tot werk.
- Al die nieuwbouw bij elkaar.
- Bij A50 en spoor (geluidshinder).
- De ligging.
- Geen oude dorpskern.
- Veel water (gevaarlijk voor kinderen).
- Weinig winkels in de buurt.
- Woonplaats kampen.

- Na het inventariseren van de aansprekende en minder aansprekende aspecten is de respondent gevraagd of zij zich kunnen voorstellen om in de komende jaren in een nieuwbouwwoning in Reeve te gaan wonen. Een op de tien respondenten geeft aan dit te kunnen voorstellen, tegenover 45% misschien.
- De respondenten die misschien of nee hebben geantwoord is gevraagd onder welke voorwaarde men er wel zou willen wonen. Veelal hangt dit af van de gestelde prijs en de verkoop van de eigen woning. Ook de verbindingen met het openbaar vervoer en de afstand tot voorzieningen en werk spelen een belangrijke rol. Hierbij geeft 13% aan echt nooit in Reeve te willen wonen; met voornaamste reden dat men in de eigen gemeente wil blijven wonen.

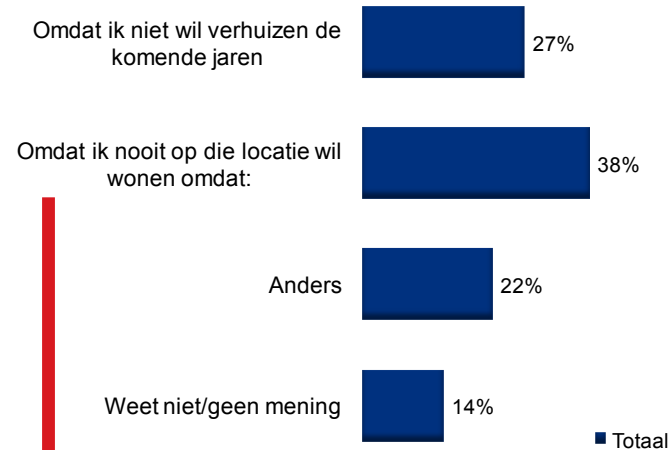
Voorstellen om de komende jaren in nieuwbouwwoning in Reeve te gaan wonen



Of men er zou willen wonen hangt af van: (indien misschien of nee)

- Afhankelijk van prijs
- Verkoop eigen woning
- Afstand tot voorzieningen
- Verbinding met OV
- Afstand tot werk
- Indien er geen of minder water zou zijn

Belangrijkste reden om nooit in Reeve te willen wonen



Belangrijkste reden om nooit in Reeve te willen wonen:

- Wil binnen eigen gemeente blijven wonen
- Liever in een grote stad wil wonen
- De omgeving spreekt niet aan
- Te ver van werk

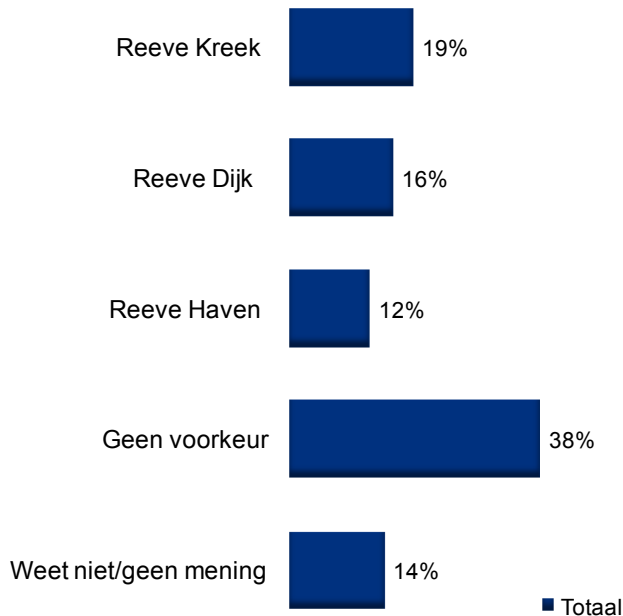
Reeve als woongebied

Voorkeur gebied in Reeve

- Aan iedereen die (eventueel) overweegt om in Reeve te wonen is gevraagd aan welk gebied in Reeve zij de voorkeur geven.
- Reeve Kreek wordt het vaakst genoemd als voorkeursgebied, gevolgd door Reeve Dijk.
- Bijna twee op de vijf respondenten heeft geen specifieke voorkeur.



Voorkeur gebied in Reeve



Kreek:

- Ruimtelijke opzet
- Bosrijk
- Vlak bij het water
- Mooie woningen
- Rustige ligging

Dijk:

- Centrale ligging
- Hoger gelegen
- Niet direct bij water
- Mooi uitzicht
- Leuke (veilige) locatie voor kinderen

Haven:

- Aan het water
- Dorpskern
- Gezelligheid
- Knus
- Leuke stijl huizen

1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording

2 Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep

3 Achtergrondkenmerken doelgroep

4 Reeve als woongebied

5 Woonwensen omgeving

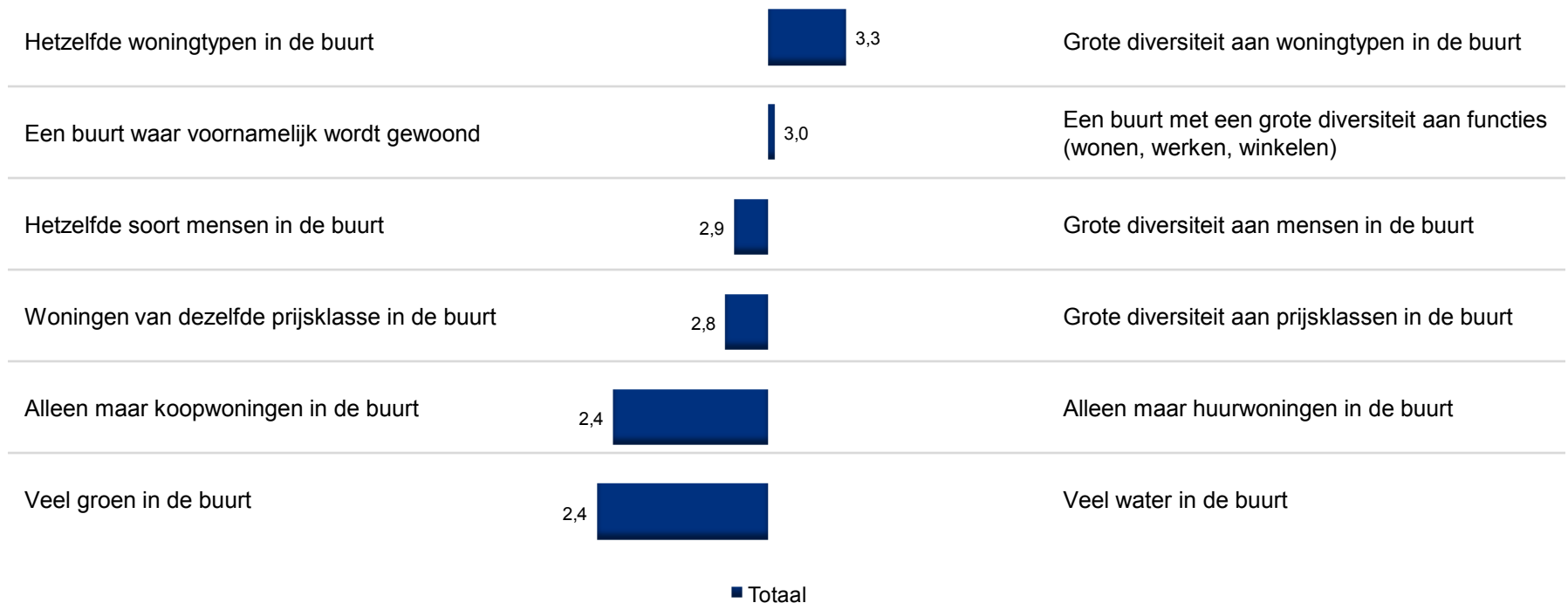
6 Woonwensen woning

7 Duurzaamheid

8 Conclusies en marktadvies

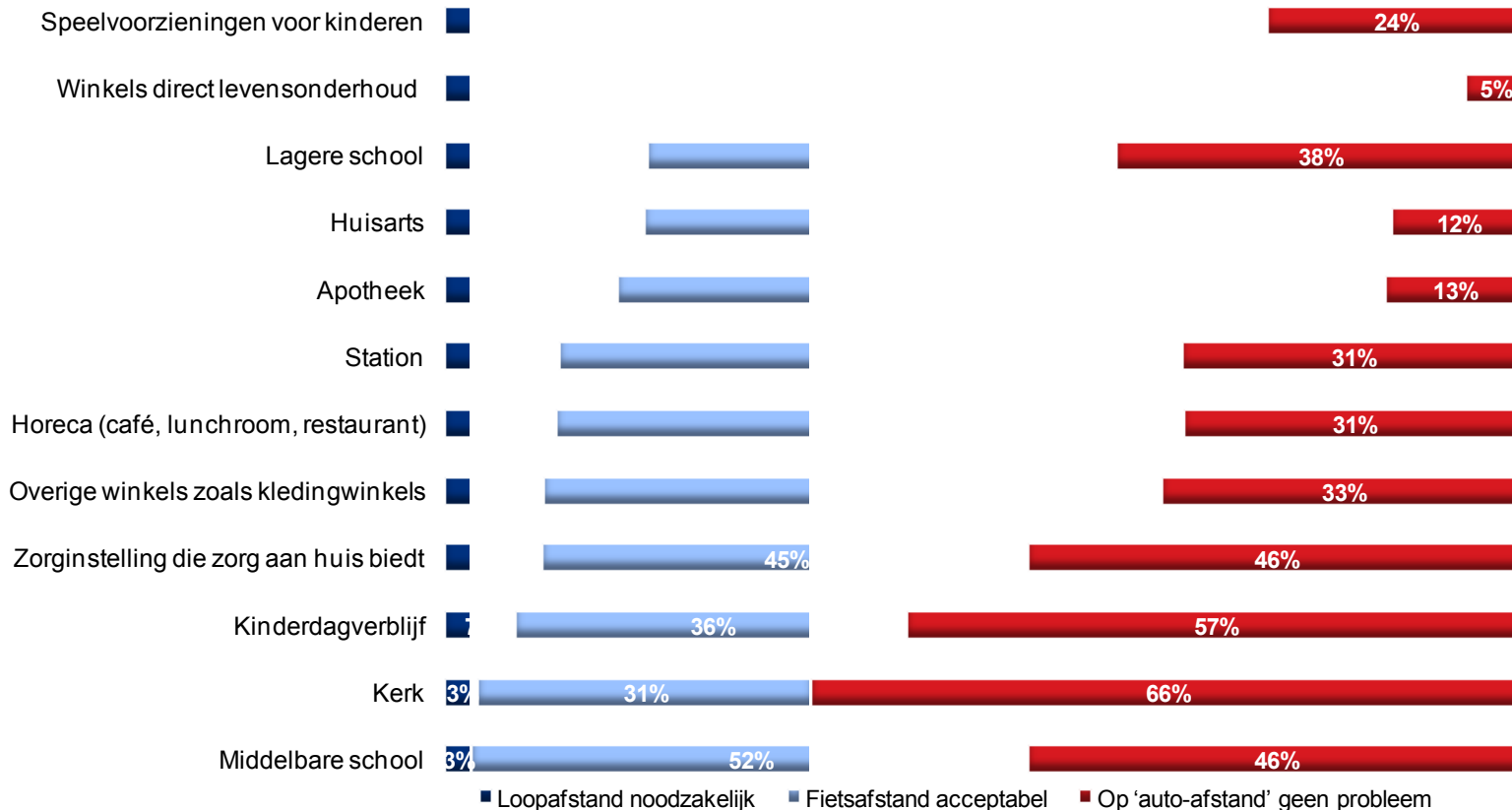
- Wanneer in de figuur het cijfer 3,0 staat betekent dat de respondenten geen voorkeur hebben tussen de keuzes. Hoe groter het getal hoe groter de voorkeur voor het rechter element. Hoe kleiner het getal hoe groter de voorkeur voor het linker element.
- De respondenten hebben een grote voorkeur voor veel groen in de buurt en het liefst alleen maar koopwoningen en een grote diversiteit aan woningtypen in de buurt.
- Ook gaat er een lichte voorkeur uit naar een buurt met hetzelfde soort mensen en woningen van dezelfde prijsklassen dan grote diversiteit hierin.

Voorkeur woonomgeving



- De meeste voorzieningen dienen minimaal op fietsafstand van de woonwijk gesitueerd te zijn. Dit is alleen niet noodzakelijk voor de kerk of een kinderdagverblijf.
- Speelvoorzieningen voor kinderen zijn over het algemeen op loopafstand noodzakelijk, ook winkels voor direct levensonderhoud zijn vaker op loopafstand gewenst.

Gewenste afstand woonwijk ten aanzien van voorzieningen

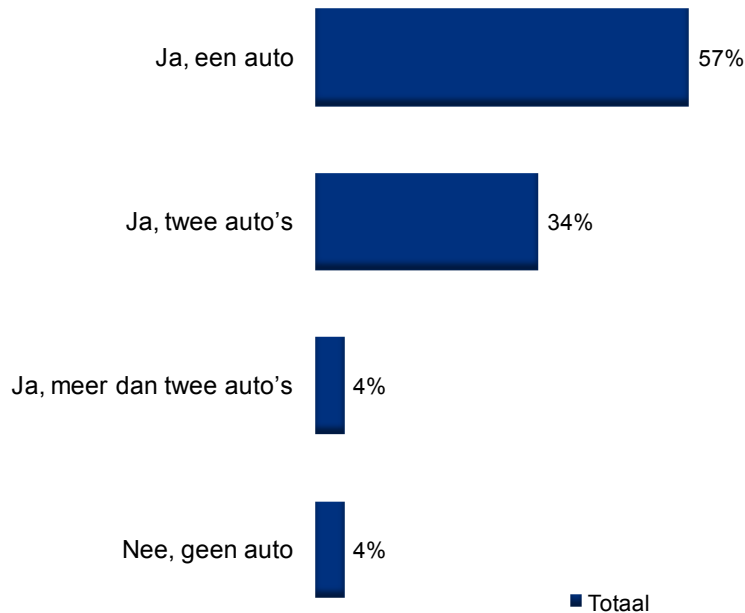


- De respondenten is gevraagd wat voor voorzieningen zij verder nog in de directe woonomgeving wensen, deze zijn hieronder in een wordcloud weergegeven. Hoe groter de woorden zijn weergegeven hoe vaker deze zijn voorgekomen.
- Veelal worden sportvoorzieningen genoemd of sociale voorzieningen zoals een buurthuis of wijkcentrum.

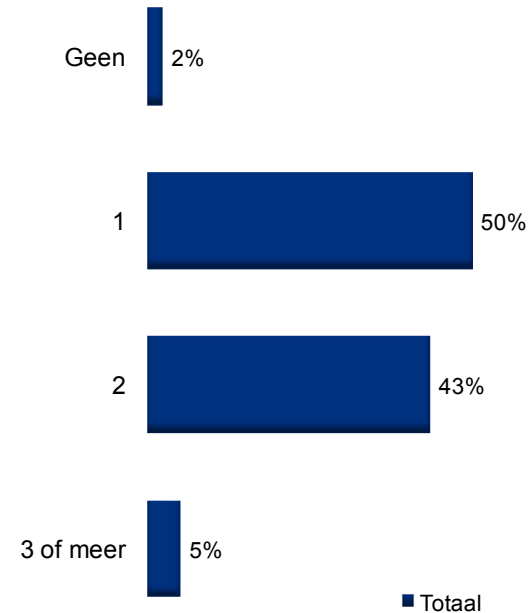


- De meeste huishoudens hebben 1 of 2 auto's. Een parkeerplaats is dan ook een vereiste en veelal wil men ook een tweede parkeerplaats erbij. Gemiddeld komt dit neer op 1.5 parkeerplaats per woning.

Aantal auto's in huishouden



Gewenst aantal parkeerplaatsen bij woning



1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording

2 Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep

3 Achtergrondkenmerken doelgroep

4 Reeve als woongebied

5 Woonwensen omgeving

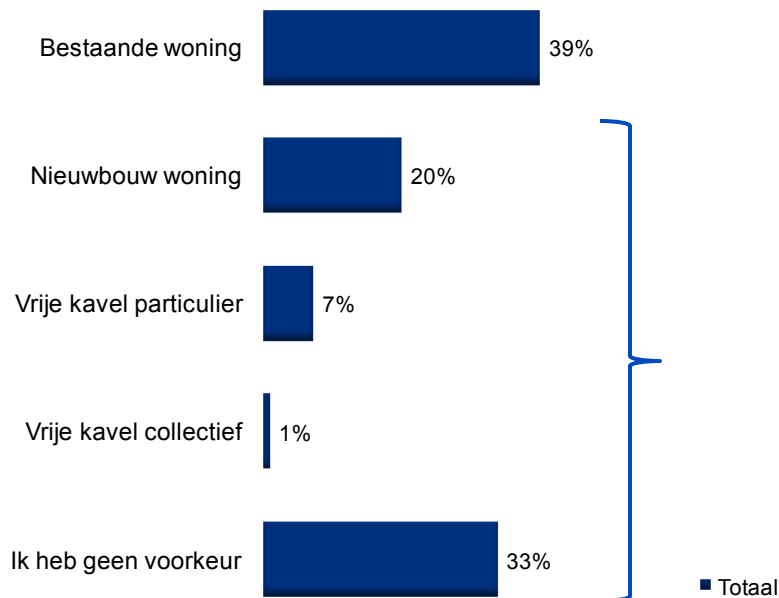
6 Woonwensen woning

7 Duurzaamheid

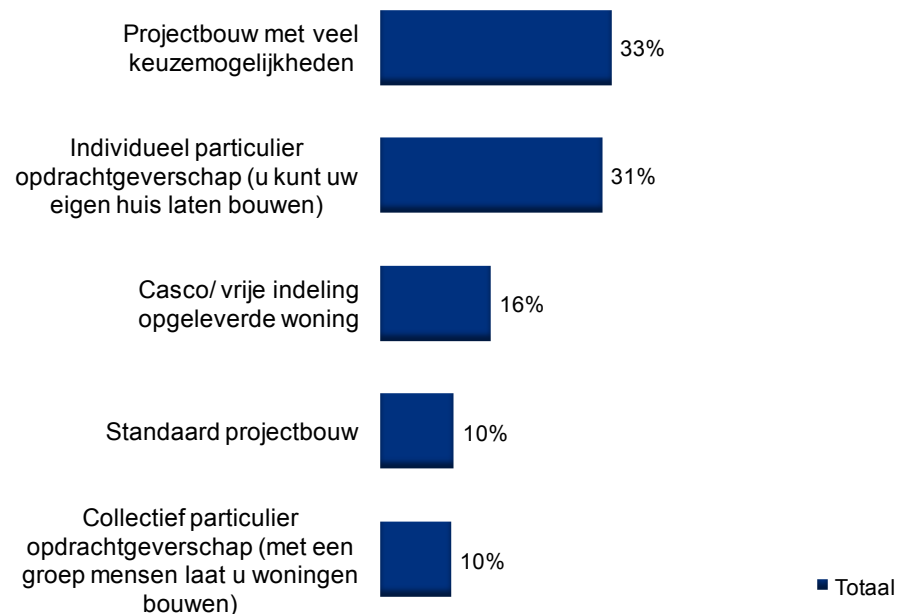
8 Conclusies en marktadvies

- Twee op de vijf respondenten geeft de voorkeur aan een bestaande woning; daarnaast geeft een op de vijf aan een nieuwbouwwoning te prefereren. De interesse in een vrije kavel is 8%.
- Aan de respondenten die niet per se een bestaande woning willen is gevraagd wat voor inspraak in de ontwikkeling van een nieuwe woning zij wensen. Projectbouw met veel keuzemogelijkheden of individueel particulier opdrachtgeverschap zijn het meest in trek qua inspraak in de ontwikkeling van een nieuwe woning.
- Opvallend is dat maar liefs 53% van de respondenten die een bestaande woning willen (39%) interesse hebben in een nieuwbouwwoning in Reeve (ja + misschien). Hieruit kunnen we concluderen dat de wens voor een bestaande woning niet erg hard is.

Voorkeur soort bouw



Voorkeur inspraak ontwikkeling nieuwe woning



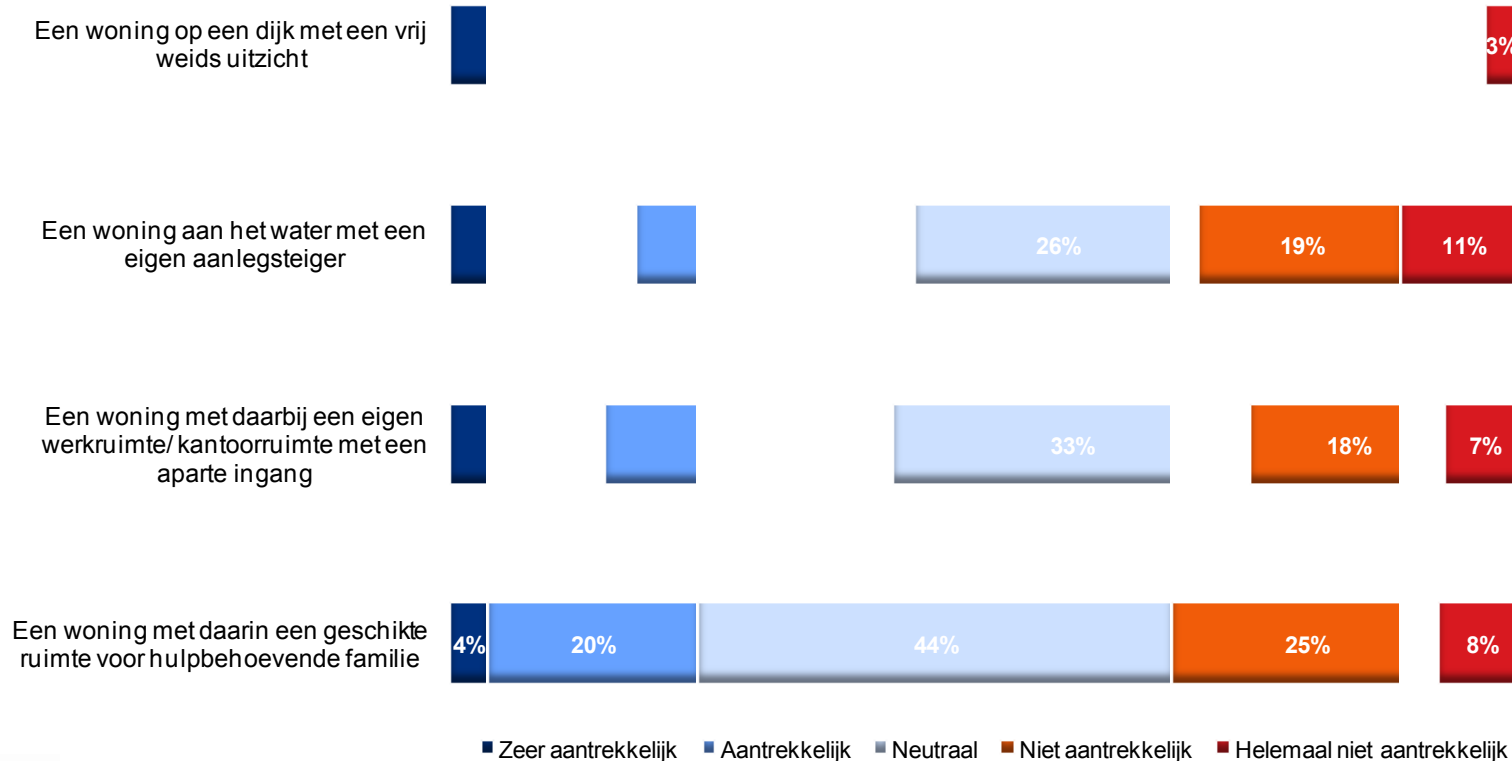
- Een derde van de respondenten vindt het belangrijk dat de woning (bij aankoop) (volledig) levensloopbestendig is.
- Tevens vindt circa twee op de vijf respondenten het belangrijk dat de woning mogelijkheden biedt voor latere aanpassingen op het gebied van levensloopbestendigheid.

Gewenste levensloopbestendigheid van de woning

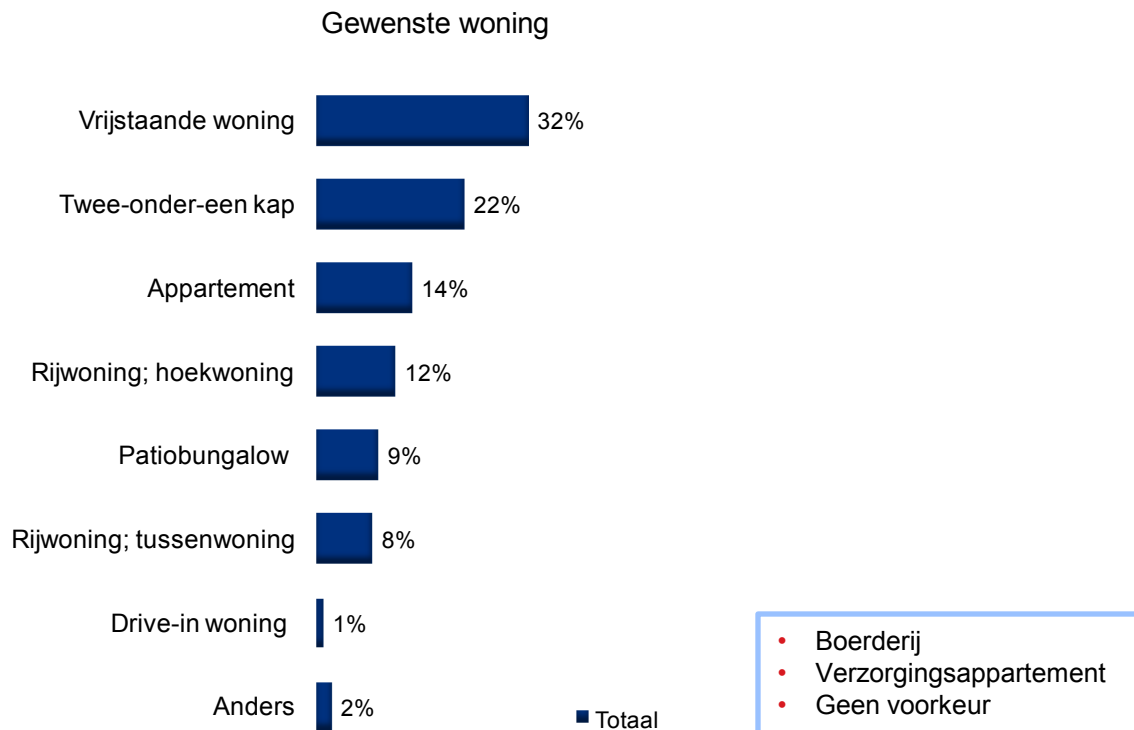


- Een woning op een dijk met een vrij weids uitzicht wordt de meest aantrekkelijke woonvorm gevonden. Dit komt niet volledig overeen met een eerdere vraagstelling (zie pagina 10) over de wijk waarnaar het meeste voorkeur is. De meeste potentieel geïnteresseerden hebben geen duidelijke voorkeur voor een van de drie gebieden in Reeve, maar de Kreek wordt wel als meest populair aangegeven.
- Respondenten zijn in mindere mate op zoek naar een woning met daarin een geschikte ruimte voor hulpbehoevende familie.

Aantrekkelijkheid woonvormen



- Een derde van de respondenten geeft aan in een vrijstaande woning te willen wonen, gevolgd door een op de vijf die geïnteresseerd is in een twee-onder-een kapwoning.



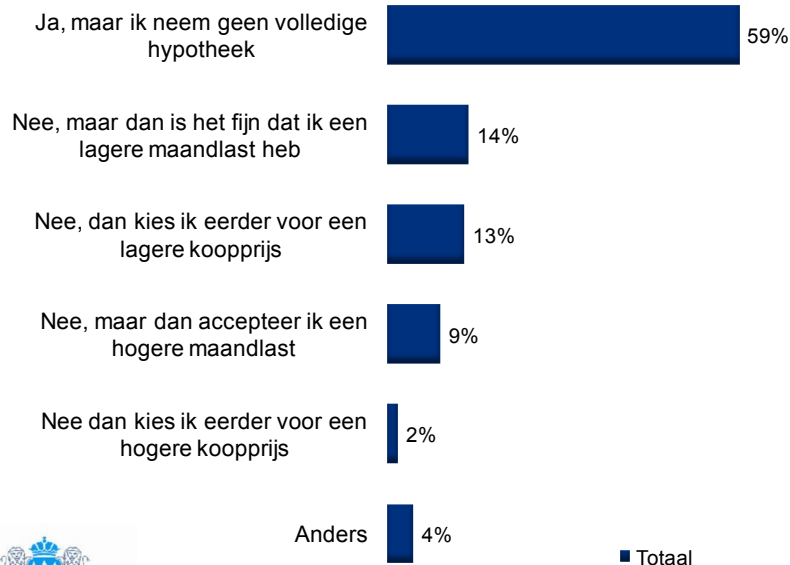
Logischerwijs is men voor een vrijstaande woning of twee-onder-een kapwoning bereid meer te betalen dan voor een rijwoning of appartement. Echter als er gekeken wordt naar de maximaal gewenste maandelijkse netto woonlasten wil men veelal niet meer dan €950,- per maand kwijt zijn (circa 70%). Voor een twee-onder-een kapwoning of vrijstaande woning zou respectievelijk 19% en 22% meer dan €950,- per maand aan woonlasten kwijt willen of kunnen. Onderstaande tabel toont aan op basis van netto maandelijkse woonlasten dat er een aanzienlijk percentage meer dan 300.00 Euro kan betalen.

Maximale koopprijs								
	Totaal	Appartement	Tussen-woning	Hoekwoning	Patio-bungalow	Twee-onder-een kap	Vrijstaande woning	Drive-in woning
Minder dan 150.000 Euro	9%	18%	12%	17%	4%	5%	5%	14%
Tussen 150.000 en 175.000 Euro	15%	29%	34%	23%	21%	7%	7%	29%
Tussen 175.000 en 225.000 Euro	20%	16%	22%	28%	19%	28%	13%	14%
Tussen 225.000 en 250.000 Euro	15%	15%	7%	11%	25%	21%	11%	-
Tussen 250.000 en 300.000 Euro	14%	9%	7%	9%	12%	18%	17%	29%
Tussen 300.000 en 350.000 Euro	8%	1%	2%	1%	1%	10%	13%	-
Tussen 350.000 en 400.000 Euro	4%	2%	2%	-	3%	-	9%	-
Tussen 400.000 en 450.000 Euro	2%	-	-	-	6%	-	5%	-
Meer dan 450.000 Euro	2%	-	-	-	-	-	5%	14%
Weet niet/geen mening	12%	10%	15%	11%	7%	10%	14%	-

Netto maandelijkse woonlasten								
	Totaal	Appartement	Tussen-woning	Hoekwoning	Patio-bungalow	Twee-onder-een kap	Vrijstaande woning	Drive-in woning
Minder dan 650 euro	22%	34%	32%	17%	28%	16%	18%	33%
Tussen 650 en 750 euro	22%	30%	25%	27%	17%	22%	18%	17%
Tussen 750 en 850 euro	15%	13%	8%	25%	17%	18%	13%	17%
Tussen 850 en 950 euro	11%	9%	7%	9%	9%	18%	11%	-
Tussen 950 en 1050 euro	8%	2%	5%	4%	8%	10%	8%	17%
Tussen 1050 en 1250 euro	5%	2%	3%	2%	2%	6%	6%	-
Tussen 1250 en 1500 euro	3%	-	2%	1%	5%	1%	5%	17%
Meer dan 1500 euro	1%	-	2%	-	-	1%	3%	-
Weet niet/geen mening	14%	9%	15%	15%	15%	8%	18%	-

Koopprijs versus netto maandelijkse woonlasten										
	Totaal	Minder dan 650 euro	Tussen 650 en 750 euro	Tussen 750 en 850 euro	Tussen 850 en 950 euro	Tussen 950 en 1050 euro	Tussen 1050 en 1250 euro	Tussen 1250 en 1500 euro	Meer dan 1500 euro	Weet niet/geen
Minder dan 150.000 Euro	9%	27%	8%	2%	-	2%	3%	-	-	4%
Tussen 150.000 en 175.000 Euro	15%	30%	28%	11%	4%	-	-	-	-	3%
Tussen 175.000 en 225.000 Euro	20%	15%	29%	38%	22%	12%	3%	6%	-	5%
Tussen 225.000 en 250.000 Euro	15%	7%	9%	20%	32%	25%	18%	11%	-	13%
Tussen 250.000 en 300.000 Euro	14%	11%	16%	15%	23%	12%	30%	17%	10%	4%
Tussen 300.000 en 350.000 Euro	8%	1%	5%	7%	12%	17%	30%	6%	20%	4%
Tussen 350.000 en 400.000 Euro	4%	1%	1%	2%	4%	15%	6%	17%	30%	5%
Tussen 400.000 en 450.000 Euro	2%	1%	1%	-	-	6%	-	28%	30%	3%
Meer dan 450.000 Euro	2%	-	-	-	-	6%	6%	11%	10%	4%
Weet niet/geen mening	12%	8%	3%	5%	4%	6%	3%	6%	-	55%

Bewuste overweging koopprijs versus netto maandelijkse woonlasten



- De respondenten is gevraagd wat voor netto maandelijkse lasten zij maximaal willen betalen. Deze zijn in bovenstaande tabel afgezet tegen de maximale gewenste koopprijs die zij voor een woning willen betalen. Indien de bijbehorende maximale netto maandlasten niet overeenkomen met de koopprijs, zijn deze percentages rood of groen gemaakt. Deze respondenten is de vraag voorgelegd of zij zich bewust zijn van deze discrepantie, zie het figuur hiernaast.
- Ruim de helft geeft aan zich bewust te zijn van deze discrepantie en neemt dan ook geen volledige hypotheek. Ze denken overwaarde uit hun huidige woning te halen of hebben nog spaargeld
- De overige respondenten zijn zich hier niet van bewust en vinden het fijn dat zij lagere maandlasten hebben of kiezen eerder voor een lagere koopprijs.

- Kijkend naar de directe doelgroep op basis van binnen 5 jaar verhuiscapabel valt op dat van hen die een appartement als voorkeur heeft twee op de vijf een appartement in de goedkopere sector wenst; deze worden in het ontwikkelplan van Reeve niet aangeboden.
- Appartementen middelduur liggen volgens de plannen rond de €290.000,-, 17% van de geïnteresseerden in appartementen zou dit bedrag ervoor over hebben, echter zijn er meer geïnteresseerden in een prijsklasse tussen de €225.000,- en €250.000,-.
- Er is veel interesse in de goedkopere rijwoningen. Men heeft hier veelal ook een bedrag tot €225.000,- voor over.
- Er is ook vrij grote vraag naar woningen in de middeldure klasse (tussen €250.000,- en €300.000,-). Het zijn vooral huishoudens met een voorkeur voor een twee-onder-een-kap woning of vrijstaande woning die in deze prijsklasse willen kopen.
- Alleen huishoudens met een voorkeur voor een vrijstaande woning hebben interesse in een woning van boven de €450.000,- (dure segment woningen).
- Voor de kavels is niet gevraagd welke prijs men wilde betalen. Dit is onderzoekstechnisch nauwelijks te onderzoeken omdat de consument altijd denkt in de prijs van kavel + woning. De meest realistische prijsstelling ligt altijd in de buurt van wat men voor een vrijstaande woning over heeft.

Maximale koopprijs directe doelgroep verhuiscapabel binnen 5 jaar

	Totaal	Appartement	Rijwoning; tussenwoning	Rijwoning; hoekwoning	Patio bungalow	Twee-onder- een kap	Vrijstaande woning
Minder dan 150.000 Euro	9%	17%	8%	33%	-	3%	2%
Tussen 150.000 en 175.000 Euro	13%	22%	46%	17%	14%	3%	2%
Tussen 175.000 en 225.000 Euro	17%	11%	23%	22%	14%	17%	12%
Tussen 225.000 en 250.000 Euro	17%	22%	-	17%	29%	38%	5%
Tussen 250.000 en 300.000 Euro	16%	17%	15%	6%	-	21%	19%
Tussen 300.000 en 350.000 Euro	9%	-	-	6%	-	14%	19%
Tussen 350.000 en 400.000 Euro	6%	6%	-	-	-	-	14%
Tussen 400.000 en 450.000 Euro	3%	-	-	-	29%	-	5%
Meer dan 450.000 Euro	3%	-	-	-	-	-	10%
Weet niet/geen mening	8%	6%	8%	-	14%	3%	12%

- Aangezien slechts 11% van alle respondenten in een vrije sector huurwoning wilt wonen of dit eventueel overweegt, is de maximaal gewenste huurprijs niet uitgesplitst naar gewenst type woning.
- De maximaal gewenste huurprijs ligt veelal net boven de sociale huurgrens (29%). Slechts 5% van alle respondenten die eventueel een vrije sector huurwoning wilt huren geeft aan dat de maximaal gewenste huurprijs boven de €850,- per maand mag liggen.

Hoeveel mag de huurprijs van de woning ongeveer bedragen per maand?

	Totaal
Minder dan 681 euro per maand	16%
Tussen 681 en 700 euro	29%
Tussen 700 en 750 euro	17%
Tussen 750 en 800 euro	14%
Tussen 800 euro en 850 euro	7%
Tussen 850 euro en 900 euro	3%
Tussen 900 euro en 950 euro	1%
Tussen 950 euro en 1000 euro	1%
Weet niet/geen mening	13%

1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording

2 Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep

3 Achtergrondkenmerken doelgroep

4 Reeve als woongebied

5 Woonwensen omgeving

6 Woonwensen woning

7 Duurzaamheid

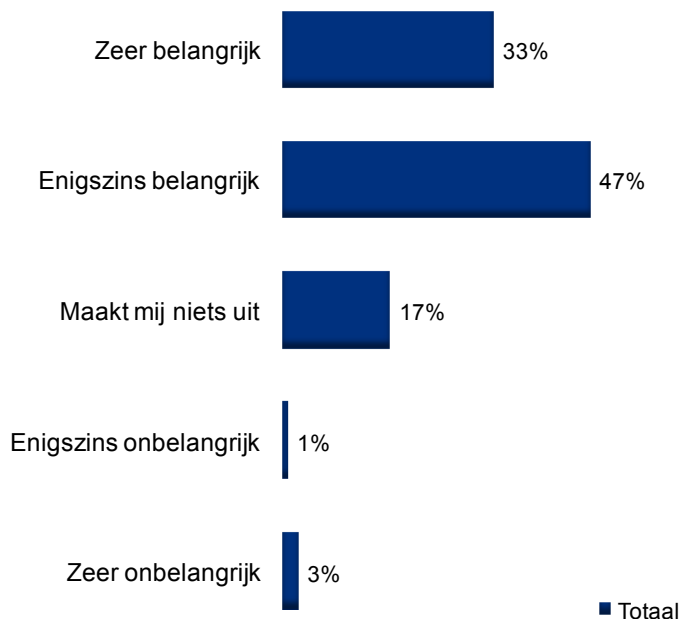
8 Conclusies en marktadvies

- Circa 85% van de respondenten let op het energieverbruik van de woning bij de aankoop/het huren van een nieuwe woning.

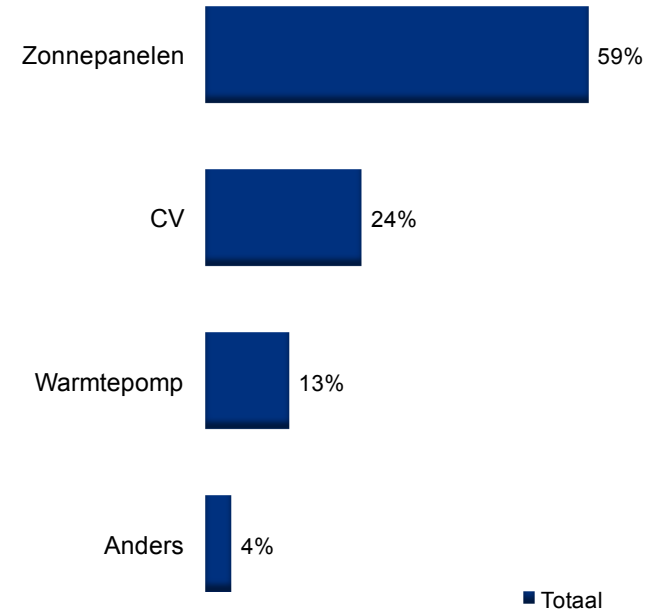


- Alternatieve energiebronnen is een (zeer) belangrijk aspect bij de keuze voor een nieuwe woning. Vier op de vijf respondenten geeft aan dat zij het belangrijk vinden om bij een nieuwe woning te kunnen kiezen voor alternatieve energiebronnen.
- De voorkeur gaat het vaakst uit naar zonnepanelen, gevolgd door CV installatie.

Belang alternatieve energiebronnen bij keuze nieuwe woning

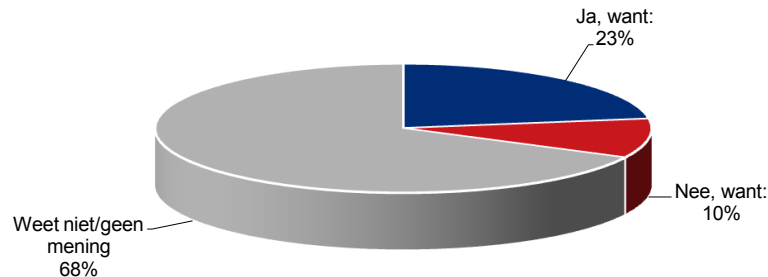


Voorkeur energiebronnen



- Men is gevraagd in welke mate er interesse is in een collectief energiebedrijf (het gezamenlijk inkopen van energie bij een eigen energiebedrijf). Het overgrote deel van de respondenten vormt hier geen mening over.
- Daarnaast geeft 23% aan hier wel interesse in te hebben, met name omdat het kosten bespaard en het milieuvriendelijker is.
- De overige 10% heeft hier geen interesse in; zij willen niet gebonden zijn aan anderen en vinden het belangrijker dat de eigen keus centraal staat. Ook verwachten zij dat hier onenigheid van komt met de buurtbewoners.

Mate van interesse in collectief energiebedrijf



Ja, want:

- Bespaard kosten
- Milieuvriendelijk

Nee, want:

- Komt onenigheid van
- Eigen beslissing staat dan niet centraal
- Wil niet gebonden zijn

1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording

2 Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep

3 Achtergrondkenmerken doelgroep

4 Reeve als woongebied

5 Woonwensen omgeving

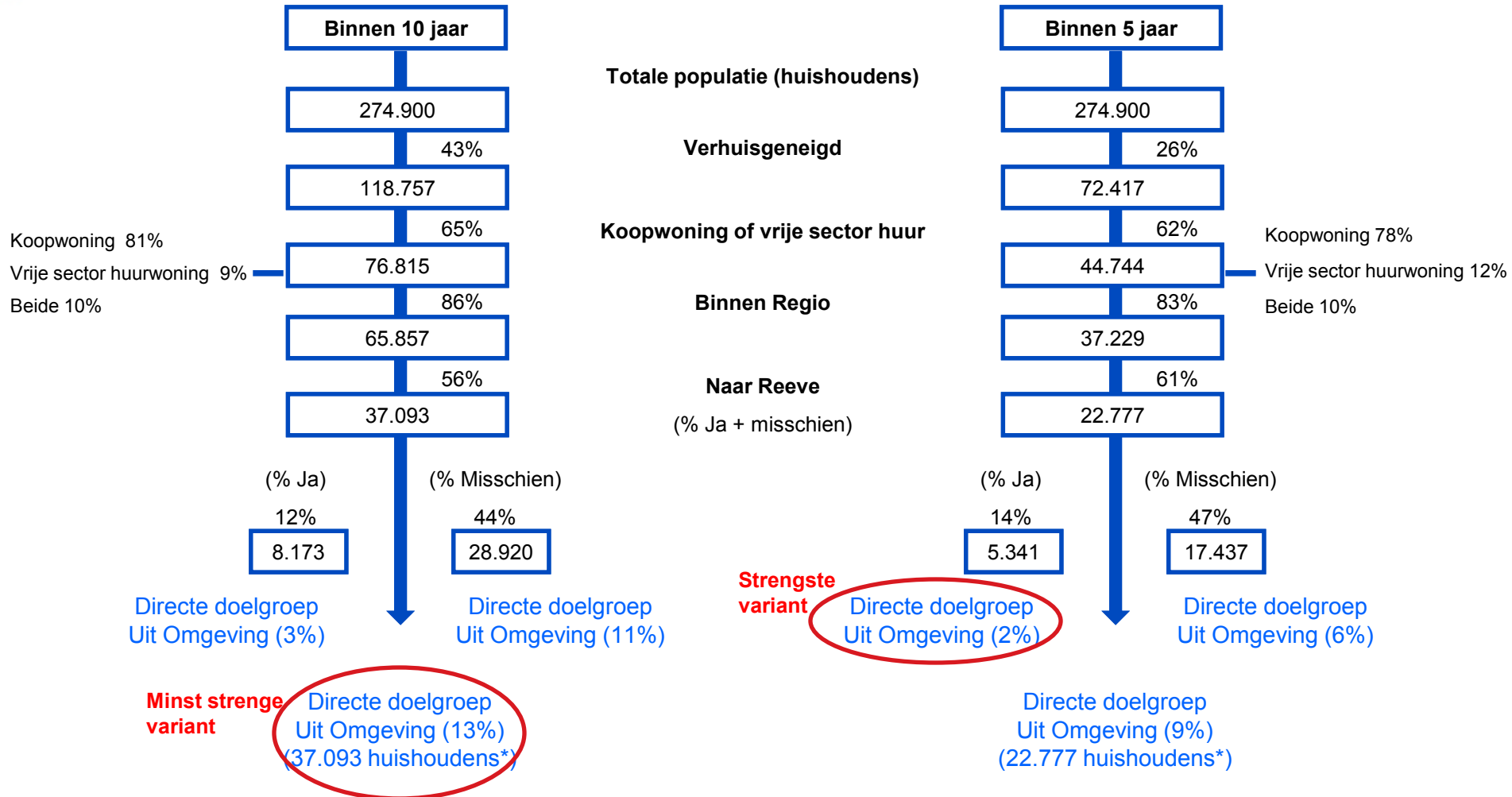
6 Woonwensen woning

7 Duurzaamheid

8 Conclusies en marktadvies

Voor de potentie van het project 'IJsseldelta Zuid gebied Reeve' in Kampen is binnen de regio bekeken in hoeverre men bereid is te verhuizen binnen een termijn van 10 jaar en in hoeverre er interesse bestaat in een koopwoning of vrije sector huurwoning in het ontwikkelgebied Reeve. Vervolgens is gekeken wat de achtergronden en de woonvoorkeuren zijn van deze groep om enerzijds de juiste doelgroep effectief te kunnen benaderen, anderzijds om de huidige plannen waar mogelijk bij te stellen. Tevens is de potentie berekend op dezelfde criteria maar dan voor een verhuiscriteria binnen 5 jaar. De potentie voor 'Reeve' is berekend op de omliggende gemeentes van Kampen. Uiteraard is er ook nog interesse vanuit Kampen zelf, maar deze potentie is in het onderzoek niet meegenomen.

- Men behoort tot de potentiële doelgroep indien men uit zichzelf aangeeft binnen 10 jaar te willen verhuizen, een koopwoning of vrije sector huurwoning overweegt, binnen de regio Kampen wil verhuizen en uiteindelijk interesse heeft (ja + misschien) in een nieuwbouwwoning in Reeve. Uit het onderzoek komt naar voren dat de procentuele potentie voor de meest strenge variant (binnen 5 jaar en ja, wil in Reeve wonen) 2% is, wat neerkomt op 5.341 huishoudens. Dit aantal huishoudens is op het ogenblik in staat zijn woonwensen te realiseren (oftewel er is gecorrigeerd voor huishoudens die onrealistische wensen hebben). Er is rekening gehouden met deze strenge variant om in deze economisch zware tijden niet een te rooskleurig beeld te schetsen. In de praktijk blijkt de interesse meestal boven deze strenge grenzen te liggen.
- Omdat de potentiële doelgroep zoals hiervoor berekend weinig ruimte laat voor de invloed van een goed marketing en communicatiebeleid zijn voor dit rapport de woonwensen inzichtelijk gemaakt van een bredere doelgroep. Bij deze bredere doelgroep is uitgegaan van de huishoudens die óf uit zichzelf binnen de doelgroep vallen (op basis van binnen 10 jaar verhuiscriteria), óf hiertoe over te halen zijn als het de Ideale Woning op de Ideale Plaats (IWIP) betreft of indien de economie / woningmarkt verbetert (indirecte doelgroep).
- Het zijn met name medioren die geïnteresseerd zijn in Reeve (41%), gevolgd door senioren (32%). Dit zijn met name samenwonenden, zowel met als zonder kinderen. Van hen heeft 34% een inkomen boven de €3.000,- per maand. Circa 80% van de potentieel geïnteresseerden zou een woning willen kopen en circa een op de tien huishoudens zou een vrije sector huurwoning willen. De overige huishoudens is geïnteresseerd in beide woonvormen. In de meeste gevallen zouden zij een rijwoning achterlaten (48%), daarnaast woont 17% op dit moment in een vrijstaande woning en 18% in een twee-onder-1 kapwoning. De huidige woning is in vier van de vijf gevallen een koopwoning, dat gesitueerd is buiten het centrum van stad of dorp.
- De meeste geïnteresseerden tonen geen specifieke voorkeur in een van de drie gebieden in Reeve (38%). Als er wel specifiek een gebied gekozen is, wordt Reeve Kreek het vaakst genoemd. **Reeve Kreek** is met name in trek om de ruimtelijke opzet, het bosrijke gebied en de rustige ligging vlak bij het water. Reeve Dijk wordt na Reeve Kreek het vaakst genoemd. Men geeft de voorkeur aan **Reeve Dijk** om de centrale en hogere ligging, ook is het wat verder gelegen van het water met mooi uitzicht. In iets mindere mate wordt Reeve Haven genoemd als voorkeursgebied. De uniek punten van **Reeve Haven** is het wonen direct aan het water, in een gezellige dorpskern, met knusse en leuke stijl huizen. De overige wensen op het gebied van voorzieningen en woningtype zijn kort samengevat in de volgende sheets.



* Omgeving/regio Kampen: (Dronten, Lelystad, Noordoostpolder, Zwolle, Meppel, Steenwijkerland, Staphorst, Zwartewaterland, Dalfsen, Hattum, Epe, Heerde, Elburg, Oldebroek, Raalte, Olst-Wijhe en Nunspeet)

Let op: Percentages en getallen in de figuur zijn afgerond; kan leiden tot verschillen in absolute doelgroep

- Hieronder is gerekend zoals al eerder aangegeven met de meest strenge variant (5 jaar). De praktijk leer dat de werkelijke interesse hoger dan deze strenge variant. Deze strenge variant zegt meer over de korte termijn afzet terwijl de 10 jaars variant meer zegt over de totale afzet.
- Verder moet ook nog in het achterhoofd worden gehouden dat in dit onderzoek alleen gekeken is in de interesse vanuit de omgeving en niet naar de interesse van uit Kampen.
- Ook is alleen gerekend met degene die zeker interesse hebben en niet met degenen die misschien interesse hebben.
- In de tabel is een verdeling gemaakt naar de verschillende segmenten. We hebben hierbij de volgende prijsklassen gehanteerd:
 - ✓ Goedkoop tot 175.000
 - ✓ Lage Middelduur 175.000-250.000
 - ✓ Hoge middelduur* 250.000-350.000
 - ✓ Duur* >350.000
- Verder hebben we de volgende woningtypen onderscheiden:
 - ✓ Appartement
 - ✓ Rijwoning
 - ✓ Twee onder 1 kap
 - ✓ Vrijstaand
- En er is een zo goed mogelijke koppeling gemaakt met het huidige programma
- Geconcludeerd kan worden dat zelfs in de strengste variant (5 jaar en zeker naar Reeve willen) er voldoende potentie is vanuit de regio. Het enige waar voor de korte termijn de vulling niet volledig vanuit de regio kan komen, zijn de dure appartementen.
- De interesse in Reeve is in verhouding met andere locaties die USP de afgelopen periode onderzocht heeft, bijzonder groot.

Appartementen	Prijsklassen	Interesse	GEPLAND
Goedkoop	tot 175.000	410	
Lage Middelduur	175.000-250.000	347	
Hoge middelduur	250.000-350.000	179	64
Duur	>350.000	63	120
Totaal		998	184

Grondgebonden	Prijsklassen	Interesse	GEPLAND
Goedkoop	tot 175.000	942	61
Lage Middelduur	175.000-250.000	1582	
Hoge middelduur	250.000-350.000	1355	318
Duur	>350.000	464	328
Totaal		4343	707



* In deze categorie vallen ook de respondenten die aangegeven hebben interesse in een kavel te hebben.

De berekeningen op de vorige pagina zijn doorrekeningen op de uitkomsten van dit onderzoek. Puur kijkend naar deze berekeningen volgen de volgende conclusies. Echter is hierbij geen rekening gehouden met het feit dat de geïnteresseerde huishoudens veelal (circa 80%) de huidige woning nog moeten verkopen en de prijsklassen ruim genomen zijn. Ook is er geen rekening gehouden met overige sociaal en financiële invloeden. Hierdoor kan de daadwerkelijke potentie iets lager liggen. Gezien de instabiele huidige economische situatie is een voorspelling hieromtrent niet mogelijk.

Woningen

- Qua aantallen is er voldoende potentie voor het aantal geplande woningen en appartementen.
- Uit de berekeningen komt naar voren dat er in verhouding met goedkopere woningen minder potentie is voor de dure woningen. Maar dit fenomeen geldt altijd. Toch is de potentie op de korte termijn voor vrijstaande woningen voldoende.
- Echter er is ruim voldoende potentie voor goedkope woningen.
- Voor een gedeelte van de geïnteresseerden is geen passend aanbod, zij zoeken een woning tussen €175.000,- en €250.000-.

Appartementen

- Er is voldoende potentie om de geplande aantallen middeldure appartementen te kunnen vullen.
- Voor appartementen in de dure prijsklasse lijkt meer tijd nodig om ze af te zetten.
- Ook bestaat er grote interesse in een appartement in een goedkoper segment tot €250.000,-, deze geïnteresseerden worden in de huidige plannen niet bediend.

Kavels

- Op basis van de potentieberekening lijkt er voldoende interesse om de kavels te kunnen verkopen.

Gewenste woningen per locatie

- **Reeve Haven:** rijwoningen en twee-onder-een-kap woningen
- **Reeve Kreek:** vrijstaande woningen, twee-onder-een-kap woningen en kavels
- **Reeve Dijk:** rijwoningen en twee-onder-een-kap woningen of appartementen
- De huishoudens die geen voorkeur voor een gebied hebben willen veelal in een appartement, vrijstaande woning of twee-onder-een-kap woning wonen.

Om aansluiting te vinden bij de woonwensen van regio Kampen is in de komende sheets een samenvatting weergegeven van de meest opvallende kenmerken en wensen van de indirecte doelgroep.

Kenmerk	Indirecte doelgroep
Achtergrond-kenmerken	<ul style="list-style-type: none"> • Ongeveer evenveel mannen als vrouwen • 19% jongeren, 39% medioren, 42% senioren (gem. leeftijd 49.0) • 30% inkomen boven €3.000,- • 36% bezit tussenwoning, 12% hoekwoning • 17 % bezit vrijstaande woning • Circa 80% heeft huidige woning in bezit • Meesten wonen buiten centrum van een stad of dorp
Reeve	<ul style="list-style-type: none"> • 11% bekend met Reeve. • 19% vindt Reeve een aansprekend gebied als woonlocatie; 46% misschien <ul style="list-style-type: none"> • Aansprekende punten Reeve: gelegen aan / bij water, omgeving, ruimte, groen • Onaansprekende punten Reeve: gelegen aan / bij water, gelegen in Kampen, ver weg van eigen woonplaats, werk, familie • 10% kan zich voorstellen de komende jaren in Reeve te wonen; 45% misschien • 38% heeft geen voorkeur voor gebied in Reeve <ul style="list-style-type: none"> • 19% kiest Reeve Kreek: Ruimtelijke opzet, rustig gelegen, vlak bij water en bosrijk, mooie woningen • 16% kiest voor Reeve Dijk: Centrale ligging, hoger gelegen, verder van water af, mooi uitzicht • 12% kiest voor Reeve Haven: Gezelligheid, dorpskern, aan het water, leuke knusse stijl huizen • Meest voorkomende reden om nooit in Reeve te wonen is dat het niet in eigen gemeente ligt
Type woning	<ul style="list-style-type: none"> • Ruim helft geeft voorkeur aan koopwoning, een derde wil sociaal gaan huren • Een derde van de respondenten heeft geen voorkeur voor soort bouw, daarnaast heeft: <ul style="list-style-type: none"> • Twee op de vijf voorkeur voor bestaande bouw • 20% voorkeur nieuwbouw • 8% interesse in kavel • Een derde wil in vrijstaande woning wonen, gevolg door twee-onder-een-kap woning (22%) en appartement (14%) • Projectbouw met veel keuzemogelijkheden of individueel opdrachtgeverschap meest genoemd als mate inspraak bij ontwikkeling nieuwe woning • Een derde vindt levensloopbestendigheid woning van groot belang • Bijna 40% neemt genoeg als woning mogelijkheden biedt voor latere aanpassingen
Prijs	<ul style="list-style-type: none"> • Koop: €175.000 - €350.000 (56%) • Huur: €681 – €800 (60%)

Kenmerk	Indirecte doelgroep
Voorzieningen	<ul style="list-style-type: none"> • Speelvoorzieningen voor kinderen, winkels direct levensonderhoud op loopafstand • Meeste voorzieningen op fietsafstand acceptabel • Kerk, kinderdagverblijf, zorg aan huis en middelbare school mag vrij vaak (minstens 46%) op auto-afstand • Sportvoorzieningen gewenst in directe woonomgeving, net als sociaal ontmoetingsplek
Woonomgeving	<ul style="list-style-type: none"> • Duidelijke voorkeur voor: veel groen in buurt, alleen maar koopwoningen en grote diversiteit aan woningtypen • Lichte voorkeur voor: woningen van dezelfde prijsklassen en zelfde soort mensen in de buurt • Drie kwart van respondenten vindt woning op dijk met vrij weids uitzicht (zeer) aantrekkelijk • 45% vindt woning aan het water met eigen aanlegsteiger (zeer) aantrekkelijk • 41% zou het (zeer) aantrekkelijk vinden als de woning een eigen werkruimte of kantoorruimte heeft met eigen ingang • Men wenst 1 a 2 parkeerplaatsen, afhankelijk van aantal auto's in huishouden (gemiddeld 1,5)
Duurzaamheid	<ul style="list-style-type: none"> • Het merendeel let op energieverbruik bij huren/kopen nieuwe woning (84%) • Alternatieve energiebronnen zeer belangrijk • Voorkeur voor zonnepanelen (59%) of CV (24%) • Meesten hebben geen mening over mate van interesse in collectief energiebedrijf: <ul style="list-style-type: none"> • Circa een kwart is hierin geïnteresseerd, mede door kostenbesparing en milieuvriendelijkheid • Een op tien is niet geïnteresseerd, men wil eigen keuze, niet gebonden zijn en geen narigheid met burens