

---

# Marktonderzoek

Effectieve vraag BOEL  
(Breda, Oosterhout en Etten-Leur)

---

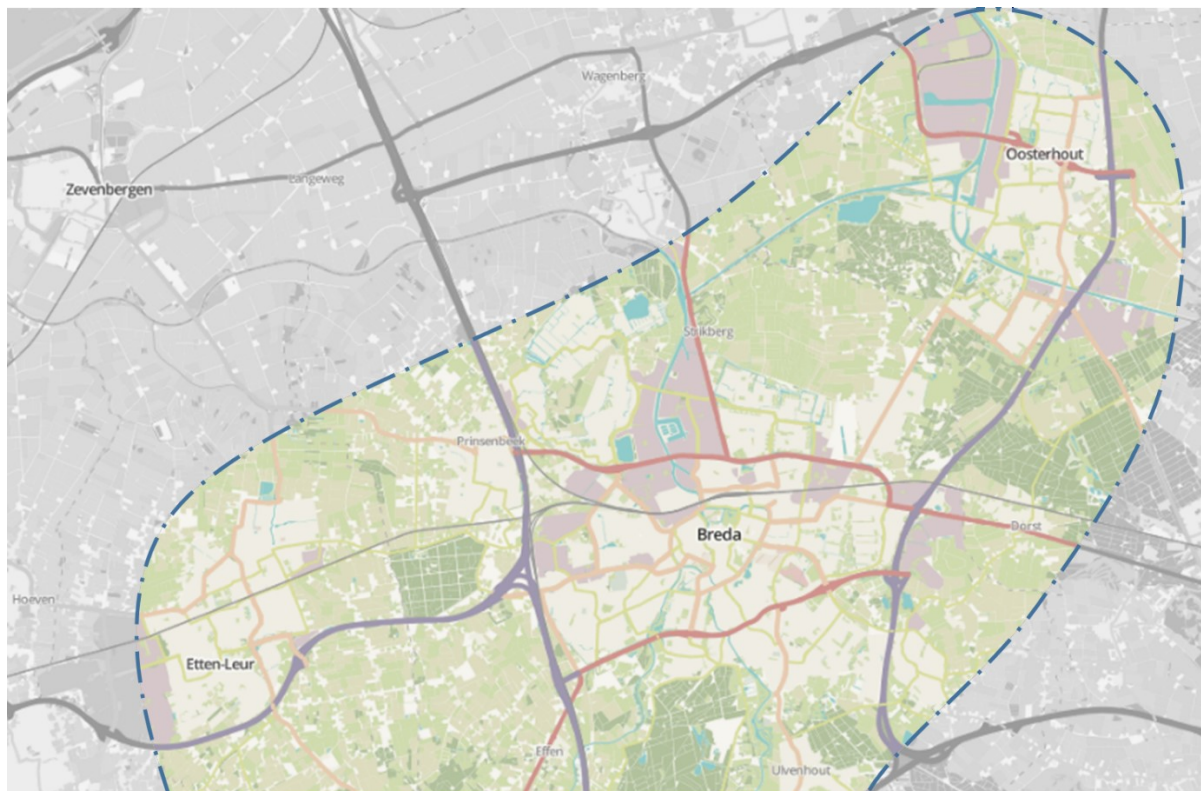
Doelgroepen en hun vraag naar nieuwbouwwoningen

Analyse van de bestaande voorraad



Datum: 8 september 2016  
Projectcode: 102418  
Opstellers: Ariën Versteeg en (Fakton) en Gert-Jan Hagen (SpringCo)

---



## Samenvatting

De drie gemeenten Breda, Etten-Leur en Oosterhout ambiëren een woningmarkt met voldoende en voldoende onderscheidend aanbod. De stedelijke en dorps kernen verschillen in voldoende mate. In de suburbane woonmilieus adviseren wij nader onderzoek te doen naar een goede onderlinge positionering. Dit versterkt de waarde van de voorraad en de herkenbaarheid van woonmilieus.

De bestaande voorraad heeft een relatief hoge toekomstwaarde, voornamelijk doordat de regio een groeiprognose van het aantal huishoudens kent. Maar er zijn woongebieden waar waakzaamheid op zijn plaats is: vaak betreft dit verouderde woningen in een eentonige omgeving. Aan de hand van de toekomstwaarde, de huidige marktwaarde en de kennis van de woonconsument doen wij voorstellen voor beheersmaatregelen. Deze aanpak kan aan de hand van het kaartmateriaal en de gegevens in tabellen verder toegepast worden op andere, opvallende plaatsen in de regio.

De effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen geeft aan welke afzet op dit moment reëel is: 800 tot 1300 woningen per jaar. Nieuwbouw kan een strategische rol vervullen in het versterken van het aanbod (bijvoorbeeld het dorps en hoogstedelijke woonmilieu). Maar nieuwbouw kan ook bedreigend zijn voor in potentie kwetsbare bestaande woningen, zoals de jaren 70 en 80 laagbouwwijken. Het is een strategisch vraagstuk op welke nieuwbouwsegmenten en woonmilieus de gemeenten moeten inzetten.

De BOEL-regio kan een belangrijke rol vervullen in de afweging van de locaties voor strategische nieuwbouw en de onderlinge positionering van de wijken.

---

## Inhoud

Samenvatting .....	2
1. Inleiding.....	5
2. Uw vraagstelling.....	5
3. Onze aanpak.....	5
3.1. Methodiek Woningmarktanalyse Nieuwbouw .....	7
3.2. Gehanteerde afbakening productsegmenten .....	8
3.3. Aannames voor de ontwikkeling van woningvoorraad .....	8
3.4. Resultaten en wijze van presenteren .....	8
4. Onze visie op sturing op de woningmarkt .....	9
4.1. Het strategisch kader voor sturing.....	10
4.2. Toepassing in de praktijk .....	11
Deel 1: Analyse BOEL .....	12
5. De BOEL-regio .....	13
5.1. Positionering van de drie gemeenten binnen de BOEL-regio.....	13
6. Analyse van de huidige woningmarkt.....	14
6.1. De bestaande woonmilieus.....	14
6.2. De huidige marktwaardering .....	15
6.3. De toekomst van de bestaande woningvoorraad.....	15
6.4. De gerealiseerde verhuisbewegingen.....	16
7. De vraag naar nieuwbouwwoningen in BOEL.....	17
7.1. De effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen (productsegmenten).....	17
7.2. De effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen (woonmilieus).....	18
8. Strategisch programmeren .....	20
8.1. Versterking van de regio: intensivering en ontspanning .....	20
8.2. Onderlinge positionering .....	20
Deel 2: Analyse per gemeente en op wijkniveau.....	22
9. Analyse op het gemeentelijk niveau.....	23
10. Breda .....	24
10.1. Strategisch kader voor Breda.....	24
10.2. De vraag in de woningmarkt in Breda.....	27
11. Oosterhout.....	29
11.1. Strategisch kader voor Oosterhout.....	29
11.2. De vraag in de woningmarkt in Oosterhout .....	31
12. Etten-Leur .....	33
12.1. Strategisch kader voor Etten-Leur .....	34
12.2. De vraag in de woningmarkt in Etten-Leur .....	37
Deel 3: Thema's.....	39
13. Strategische keuzes rond wonen en zorg .....	40
14. Effect van de huisvesting van statushouders.....	43
Bijlage 1: het BSR-model.....	44
Bijlage 2: Aandachtspunten bij ons onderzoek.....	47
Bijlage 3: Toelichting op de gehanteerde woonmilieus.....	48
Bijlage 4: Relatie gemeten woonmilieus en indeling Rosetta .....	50
Bijlage 5: Onderzoekresultaten in tabelvorm.....	52
Bijlage 6: Verdeling leeftijdsklassen per wijk.....	58
Bijlage 7: Relatie zorgvraag met BSR-model.....	59



---

Deze analyse geeft een actueel en gedetailleerd inzicht in de woonconsument in de BOEL-regio. De effectieve vraag van woonconsumenten op de woningmarkt en de toekomstwaarde van de woningvoorraad zijn gebaseerd op bewezen gedragingen in het verleden. Prognoses voor onder meer de demografische ontwikkeling kennen verschillende scenario's.

De resultaten in deze analyse kennen een bandbreedte.



---

## 1. Inleiding

De BOEL-regio, met ±280.000 inwoners, bestaat uit een drietal gemeenten:

- Breda, met ±180.000 inwoners
- Oosterhout, met ±55.000 inwoners
- Etten-Leur, met ±42.000 inwoners

Gezamenlijk vormen zij een sterke woningmarkt in Noord-Brabant. De samenwerking in BOEL benadrukt de onderlinge samenhang.

Maar elke gemeente heeft ook zijn eigen dynamiek. Bekend is immers dat verhuizingen zich voor het grootste deel over een beperkte afstand voordoen. De eigen woonconsument is belangrijk voor de ontwikkeling van de woningvoorraad. Een belangrijke keuze bestaat uit de keuze welke bewoners aan de gemeente te binden en welke bewoners in regionaal verband te verleiden. Zo heeft Breda een binnenstad die de andere gemeente niet kunnen bieden, terwijl er in Oosterhout en Etten-Leur kansen liggen die Breda niet kan creëren.

De gemeenten hebben behoefte hun visie op de woningbouwprogrammering te ijken naar de vraag van de consument. Hoeveel consumenten zijn er en welke producten verwachten ze? Dit onderzoek moet de gemeenten in staat stellen om zowel kwantitatief, maar vooral kwalitatief de juiste keuzes te maken in de programmering van ontwikkellocaties in termen van productsegmenten en woonmilieus. Oog voor kwetsbaarheid en potenties in de bestaande voorraad maken daar integraal onderdeel van uit.

## 2. Uw vraagstelling

U heeft Fakton gevraagd inzicht te geven in de woningmarkt in de BOEL-regio. Aan de hand van een analyse van de verhuisc Bewegingen wilt u inzicht in de onderlinge samenhang van de woningmarkt in de regio. In welke mate zijn de drie gemeenten complementair en dekken zij de woningbehoefte van de inwoners in de BOEL-regio? U wilt weten waar verhuisdruk aannemelijk is, in welk segment en in welke mate.

U wilt inzicht in een succesvol woningbouwprogramma voor nieuwbouw, zowel qua productsegmenten als qua doelgroepen en woonmilieus. U wilt dit inzicht op verschillende schaalniveaus: de gehele regio en de afzonderlijke gemeenten Breda, Oosterhout en Etten-Leur.

De legitimatie voor nieuwbouw ligt in de sturing op de bestaande voorraad. U vraagt ons de bestaande voorraad te analyseren, eveneens op regionaal niveau als in de drie gemeenten. Deze analyse moet aantonen hoe toekomstbestendig de bestaande voorraad is.

## 3. Onze aanpak

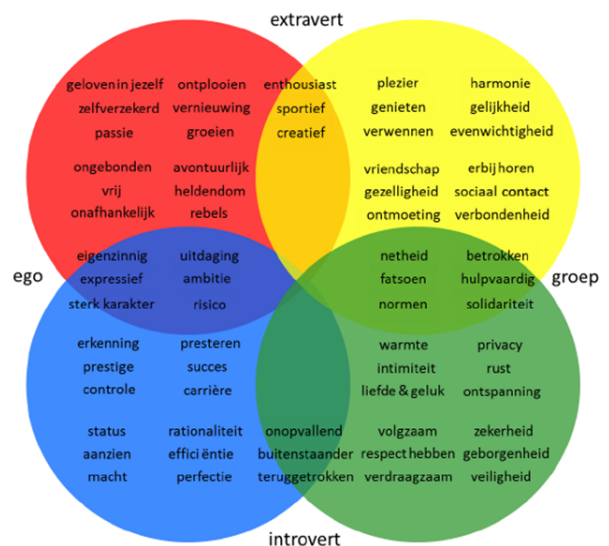
Wij voeren ons marktonderzoek uit op basis van een gedetailleerd inzicht in de woonconsument, gebaseerd op big data van (conventionele) parameters van woningen en huishoudens aangevuld met socio-economische data over waardeoriëntatie en leefstijlen van bewoners. Dat levert kwalitatief en kwantitatief inzicht op basis van werkelijk gerealiseerd gedrag, geen wensbeelden.

Hoe werkt deze analyse op hoofdlijnen? Bewerking van diverse bestanden met brongegevens levert ons op huishoudensniveau specifieke informatie op. Wij weten waar de consument woont. Analyse van werkelijk verhuisc Bewegingen toont de dynamiek in de woningmarkt. Wij weten waar de consument heen verhuist: de effectieve vraag.



Deze vraag is een prognose van potentiële verhuizers naar een locatie, gebaseerd op het gerealiseerde verhuispatroon van de eigen woningmarktregio in de periode 2005 tot en met 2015. Wij bepalen daartoe de catchment area: het relevante woongebied waarbinnen het grootste deel van de verhuizingen plaatsvindt. De effectieve vraag is dan de som van alle verhuiskansen van de totale groep potentiële consumenten in de 'catchment area'.

Dat beeld kunnen wij niet opbouwen zonder rekening te houden met de mens achter die vraag. Daarom betrekken wij de leefstijl van de inwoners als één van de relevante parameters bij het opstellen van ons marktonderzoek. De leefstijl geeft informatie over de onderliggende motieven en behoeften van mensen. Langs twee assen introvert-extravert en ego-groep onderscheidt het model vier kenmerkende leefstijlen. Rood is gericht op vrijheid en vitaliteit, geel op harmonie en gemeenschap, groen op zekerheid en geborgenheid, blauw op manifestatie en controle. Voor een nadere toelichting op deze indeling verwijzen wij naar bijlage 1.



Wij hanteren voor ons marktonderzoek een indeling in negen woonmilieus, die aansluit bij de indeling in de Rosetta-methode: landelijk, dorps, binnenstedelijk, stedelijk (luke, levendig en rustig) en suburbaan (luke, laagbouw en (middel)hoogbouw).



Deze woonmilieus zijn statistisch bepaald aan de hand van de bekende gegevens per woning:

- Waardeoriëntatie van het huishouden;
- Bouwjaar van de woning;
- WOZ waarde van de woning;
- Woningtype;
- Aantal adressen in een postcodegebied.

Binnen onze set gegevens kunnen wij diverse analyses uitvoeren. De stappen uitgevoerd in dit onderzoek naar de effectieve vraag naar nieuwbouw, vindt u in de volgende paragraaf kort weergegeven. In bijlage 2 vindt u een aantal aandachtspunten bij onze methodiek. Deze rapportage focust op de resultaten.

De volgende pagina toont onze aanpak samengevat in een aantal stappen.



---

## 3.1. Methodiek Woningmarktanalyse Nieuwbouw

### Stap 0: data



Wij beschikken over gevalideerde data voor elk huishouden en elke woning in Nederland, gebaseerd op 'big data analyse' van diverse bronnen.

Daarnaast beschikken wij over de gerealiseerde verhuizingen in de periode 2005 tot en met 2015. Met dit bewezen verhuisgedrag is voor elk huishouden een kans op verhuizen te bepalen.

Wij analyseren per woning de prijs per m<sup>2</sup> en de prijsontwikkeling.

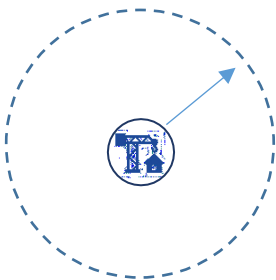
### Stap 1: selectie brongegevens



Het verhuispatroon voor geheel Nederland is niet representatief voor een project. Wij analyseren daarom een lokaal gebied met 500.000 inwoners. Daaruit volgt een lokaal verhuispatroon.

Wij bepalen uit het lokaal verhuispatroon de lokale catchment area: het verzorgingsgebied van de regio en de gemeenten.

### Stap 2: bepaling vraag



Het regionale verhuispatroon filteren wij naar nieuwbouwwoningen en projecteren wij op de catchment area. Zo ontstaat een beeld van de vraag naar nieuwbouwwoningen, zowel in productsegmenten als in woonmilieus.

Ook analyseren wij de verhuisbewegingen in de bestaande voorraad. Zo ontstaat een beeld van de toekomstwaarde van de voorraad.

### Stap 3: specificatie vraag



Wij brengen in beeld hoe de effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen verdeeld is in productsegmenten en in woonmilieus.

Ook geven wij aan welk deel van de bestaande voorraad kwetsbaar is en wat strategische toevoegingen zijn.

### Stap 4: specificatie doelgroep en woonvoorraad



De doelgroep die de effectieve vraag uitoefent, is nu bekend. Daarmee kunnen wij ook de achterliggende kenmerken van deze doelgroep uitlezen. Wat zijn de kenmerken van een wijk? Wie woont er?

Wij analyseren de kenmerken van de bestaande voorraad en benoemen per wijk een voorraadstrategie aan de hand van een strategisch kader.

---

## 3.2. Gehanteerde afbakening productsegmenten

De effectieve vraag specificeren wij naar productsegmenten en naar woonmilieus. In ons onderzoek hanteren wij de volgende prijsklassen (in WOZ-waarde x €1.000):

HUUR		
-	€ 175.000	goedkoop
€ 175.000	€ 225.000	middelduur
€ 225.000	+	duur
KOOP		
-	€ 175.000	goedkoop
€ 175.000	€ 225.000	middelduur laag
€ 225.000	€ 300.000	middelduur hoog
€ 300.000	€ 400.000	duur laag
€ 400.000	+	duur hoog

Huurniveaus zijn een afgeleide van de WOZ-waarde: dit is van belang aangezien een woning met een hoge WOZ-waarde ook goedkoop verhuurd kan worden (beleids-/bedrijfskeuze). Gedetailleerde huurniveaus zijn echter niet openbaar beschikbaar.

De WOZ-waarde blijkt nagenoeg gelijk aan het actuele prijspeil. Wij zien dat de huidige vraagprijs gemiddeld net boven de WOZ-bandbreedte ligt.

## 3.3. Aannames voor de ontwikkeling van woningvoorraad

Wij houden in onze analyses geen rekening met gepland nieuwbouwaanbod: wij berekenen juist de vraag naar nieuwbouwwoningen. Wel houden wij rekening met de veranderingen in de tijd van de bevolkingssamenstelling. Wij maken voor onze prognoses gebruik van CBS-gegevens / PRIMOS.

## 3.4. Resultaten en wijze van presenteren

Big data analyse maakt gedetailleerde resultaten mogelijk. De hoeveelheid gegevens geeft echter nog geen analyse van de woningmarkt. Naast de informatie die de big data analyse genereert, achten wij het belangrijk de informatie nader te duiden, op basis van ons beeld van de woningmarkt en onze ervaring met vergelijkbare opdrachten. De rapportage heeft als doel om gericht te adviseren over de vraagstelling van de opdrachtgever, zonder ons te verliezen in vele details. De opdrachtgever is in staat om op basis van de rapportage en de bijlagen zelf het detailniveau op te zoeken waar dit gewenst is. De rapportage toont eerst het regionale schaalniveau en zoomt vervolgens in op de drie gemeenten.

In deze rapportage geven wij de resultaten bij voorkeur weer op kaartmateriaal, door middel van kleuraanduiding. Deze aanduiding wordt tot op het niveau van postcode-6 berekend (niet per huishouden). Bij deze kaarten geven wij een korte toelichting en een duiding van het beeld: wat zien wij en wat kan dit betekenen in de aansturing van het aanbod op de woningmarkt? Wij maken hierbij een keuze voor een aantal ons opvallende plaatsen. In bijlage 5 bij deze rapportage leveren wij daarnaast gedetailleerde outputgegevens. Het aggregatieniveau is veelal de wijk. De combinatie van gegevens en kaartmateriaal leent zich prima voor een analyse van andere locaties. Identieke kaartbeelden leiden naar een vergelijkbaar profiel aan oplossingsrichtingen. Echter, veelal is er tenminste sprake van een nuanceverschil. Wij vinden het daarom belangrijk dat de look&feel van een gebied meespeelt in het bepalen van specifieke maatregelen. Wij adviseren om deze maatregelen op te stellen in een overleg met zowel de betrokkenen die werkzaam zijn in het gebied als ook experts op vastgoedgebied.



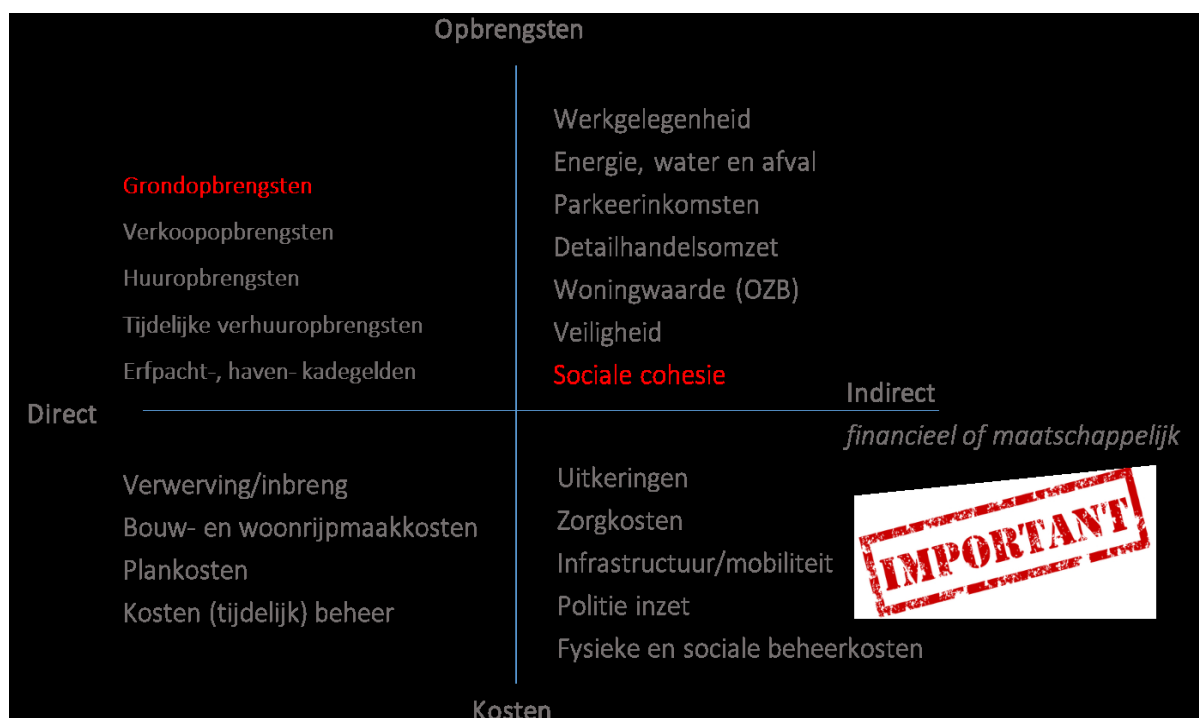
## 4. Onze visie op sturing op de woningmarkt

De woningmarkt is een markt met een dynamische vraag en een relatief statisch aanbod. Het is de kunst dit aanbod zo goed mogelijk te laten aansluiten op de huidige en toekomstige vraag van de woonconsumenten. Daarbij legt de woningmarkt een claim op de beperkt beschikbare ruimte.

In het spanningsveld tussen nieuwbouw en schaarste aan ruimte is de rol van de overheid cruciaal. Vanuit een ruimtelijk perspectief ligt de legitimatie voor nieuwbouw in de bestaande woningvoorraad. Het overgrote deel van de voorraad van 'morgen' staat er immers al. Voor de woonconsument is de bestaande voorraad een volwaardig alternatief. De praktijk is ook dat de woonconsument een nieuwbouwwoning kwalitatief beter beoordeelt dan eenzelfde bestaande woning. Nieuwbouw verkoopt! De kernvraag is derhalve op welke wijze nieuwbouw strategisch bijdraagt aan de toekomstwaarde van de woningvoorraad. Daar raakt de financiële drive om grond te verkopen aan de basis van de ruimtelijke ordening, met vaak gelijkgerichte en soms tegenstrijdige belangen.

Het is vooral zaak om te voorkomen dat de argeloze koper een nieuwbouwwoning koopt die op termijn niet waardevast is. Zo waarschuwt ook het Planbureau voor de Leefomgeving voor het overmatig toevoegen van eengezinswoningen, vooral rijtjeswoningen die nu goed verkopen, omdat de komende decennia vooral het aantal eenpersoonshuishoudens sterk groeit.

Onderstaande figuur geeft vanuit een gemeentelijk perspectief de verschillende legitimaties voor nieuwbouw van woningen weer. De nadruk is in de laatste jaren verschoven van directe grondopbrengsten naar de maatschappelijke kosten en baten. De decentralisatie van diverse geldstromen naar de gemeentelijke begroting versterkt dit.



Gemeentelijke sturing op de woningmarkt moet verder gaan dan het aantal nieuwbouwwoningen dat per jaar als toevoeging is toegestaan. In deze rapportage geven wij ons integraal beeld van zowel de nieuwbouw als de bestaande voorraad, gebaseerd op onze inzichten in de vraag van de woonconsument.

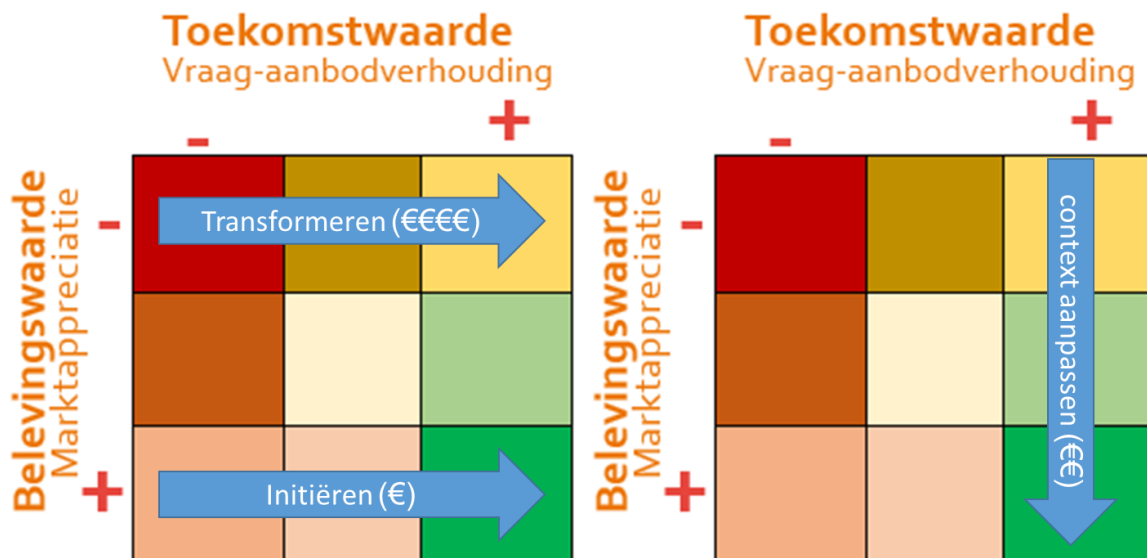
## 4.1. Het strategisch kader voor sturing

Om strategisch beleid te ontwikkelen voor de woningvoorraad is het waardevol om de voorraad op zowel de huidige marktwaarde als de toekomstwaarde te beoordelen.

De toekomstwaarde wordt bepaald door de mate waarin in de toekomst, gezien de demografische en economische ontwikkeling, vraag blijft naar de producten die worden aangeboden. Een hoge toekomstwaarde betekent dat het product door woonconsumenten gevraagd blijft. Een lage toekomstwaarde is een indicatie voor een minder gewenst product. Dit laatste kan bijvoorbeeld leiden tot een prijsdaling en langere verkooptijden. Aangezien de toekomstwaarde gebaseerd is op een evenwicht in vraag en aanbod, kan een maatregel op de ene plaats impact hebben op een andere. Wanneer een aantal woningen van een bepaald type wordt gesloopt, dan heeft dit vaak een positief effect op dezelfde woningen op een andere plaats in de gemeente. Deze worden interessanter. De toevoeging van nieuwbouw heeft een omgekeerd effect: toevoeging kan de toekomstwaarde van de bestaande voorraad verlagen. Overigens is de huidige bewoner van een woning zich niet altijd bewust van de toekomstwaarde.

Belangrijk is ook hoe de burger de plek nu ervaart. Dan gaat het vooral over de (huidige) marktwaardering. Buurten met een positieve marktwaardering kennen een hoge mate van stabiliteit en binden bewoners aan een plek. Deze marktwaardering heeft invloed op het gedrag van mensen. Voor de beoordeling van de marktwaardering is gebruik gemaakt van de WOZ-waarde per m<sup>2</sup> woning. Dit betekent dat de objectief meetbare waardering in de markt van een object (op objectniveau) zichtbaar wordt.

Wanneer je beide dimensies tegen elkaar afzet, dan ontstaan kwadranten. Ieder kwadrant kenmerkt zich door een specifieke (denkbare) strategie die afwijkt van die van de andere kwadranten.



*Strategisch denkkader maatregelen bestaande voorraad*

Door veroudering van de woning en van de context leidt nietsdoen tot een afname van zowel de huidige marktwaarde als van de toekomstwaarde. Het doel van gemeentelijke sturing op de woningmarkt is om de bestaande voorraad zo veel mogelijk in het kwadrant met een positieve toekomstwaarde en een positieve belevingswaarde te krijgen.



---

Mogelijke maatregelen per kwadrant zijn:

Aanpassen context: *op het subject gericht*

- Verbeteren van het voorzieningenniveau
- Aanpassen van de woonomgeving (passende inrichting openbare ruimte)
- Verbeteren van de sociale cohesie

Initiëren aanpassingen aan het vastgoed: *op het object gericht*

- Vergroten van aanpasbaarheid
- Investerings in verduurzaming
- Differentiëren in eigendomssituatie

Transformeren: *op het object en op het subject gericht*

- Sloop – nieuwbouw
- Transformatie (woon – woon en omzetten naar andere functies)
- Splitsen/samenvoegen
- Sloop

Een subjectgerichte aanpak is minder effectief wanneer de toekomstwaarde laag is. Voor de woonconsument is het belang van een goede woning groter dan de context.

## 4.2. Toepassing in de praktijk

De kwaliteit van de woning en de woonomgeving is voor de consument een belangrijk gegeven. Wij hanteren het gedrag van de woonconsument als indicator. Veelal beschikt een gemeente over meerdere indicatoren, voornamelijk op het gebied van sociaal-maatschappelijke thema's als leefbaarheid, veiligheid en zorgbehoefte. Zo laat de BOEL-regio op dit moment een leefbarometer opstellen. Het is interessant te onderzoeken of de gemeten marktwaardering van woningen correleert met de beelden op deze thema's. Het strategisch kader geeft daarbij een handvat om te kiezen voor harde maatregelen in het fysieke domein of te investeren in het sociale domein.

De strategische kaart biedt daarbij een prima handvat voor het overleg met partners van een gemeente, zoals bijvoorbeeld corporaties, zorgaanbieders, ontwikkelaars en beleggers.

---

## Deel 1: Analyse BOEL



## 5. De BOEL-regio

De BOEL-regio kent ongeveer 120.000 huishoudens. De woningmarkt is relatief sterk met een verwachte groei naar 128.000 huishoudens in 2025. Na 2025 stabiliseert de prognose van het aantal huishoudens.

Het provinciale beleid is al jaren gericht op het concentreren van de verstedelijking. In de Structuurvisie ruimtelijke ordening vormt het een van de provinciale ruimtelijke belangen. Dit betekent dat het leeuwendeel van de woningbouw gerealiseerd wordt in de stedelijke concentratiegebieden. De BOEL-regio is een van de stedelijke concentratiegebieden.

De provincie formuleert in haar bevolkings- en woningbehoefteprognose een goed functionerende regionale woningmarkt als volgt:

- voldoende woningen;
- in een gevarieerd en aantrekkelijk aanbod van woningen en woonmilieus,
- die aansluiten op de gedifferentieerde en bovendien veranderende vraag van de woonconsument en
- er oog is voor kwaliteitsverbetering van de bestaande woningvoorraad en woonomgeving.

De drie gemeenten zetten zich in voor zowel het kwantitatieve als het kwalitatieve vraagstuk. De verwachte groei in het aantal huishoudens schept ruimte voor nieuwbouw. Het aantal nieuwbouwwoningen is belangrijk, maar de toegevoegde waarde van elke mutatie in de woningvoorraad (nieuwbouw, herstructurering, sloop) is doorslaggevend.

De financieel-economische crisis op de woningmarkt is ook in dit deel van Brabant nog duidelijk merkbaar. De groei van de woningvoorraad is de laatste jaren geremd. Het gevolg hiervan is dat huishoudensvorming is uitgesteld en woningtekorten oplopen. De komende jaren zal de op te leveren nieuwbouwproductie en daarmee ook de groei van de woningvoorraad naar verwachting opveren. Er kan sprake zijn van een inhaalslag.

### 5.1. Positionering van de drie gemeenten binnen de BOEL-regio

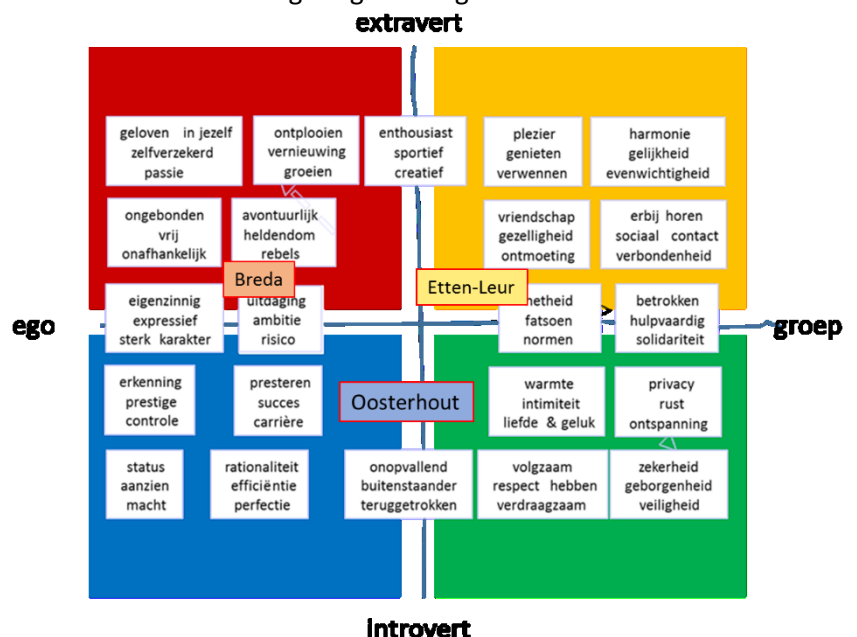
Wanneer we kijken naar de waardeoriëntatie van de inwoners van de drie gemeenten, dan meten wij opvallende verschillen tussen de drie gemeenten. Onderstaande figuur geeft de gemiddelde score in het BSR-model weer:

Oosterhout is duidelijk introverteerder dan Breda en Etten-Leur. Het karakter is wat opvallend, enigszins dorps, maar ook luxe en warm.

Breda heeft een stads profiel, met een accent naar een ambitieuze, luxe bevolking.

Voor Etten-Leur is gezelligheid en onderlinge saamhorigheid van belang.

De omliggende kleinere kernen kennen over het algemeen een groen profiel: geborgen, veilig en rustig.

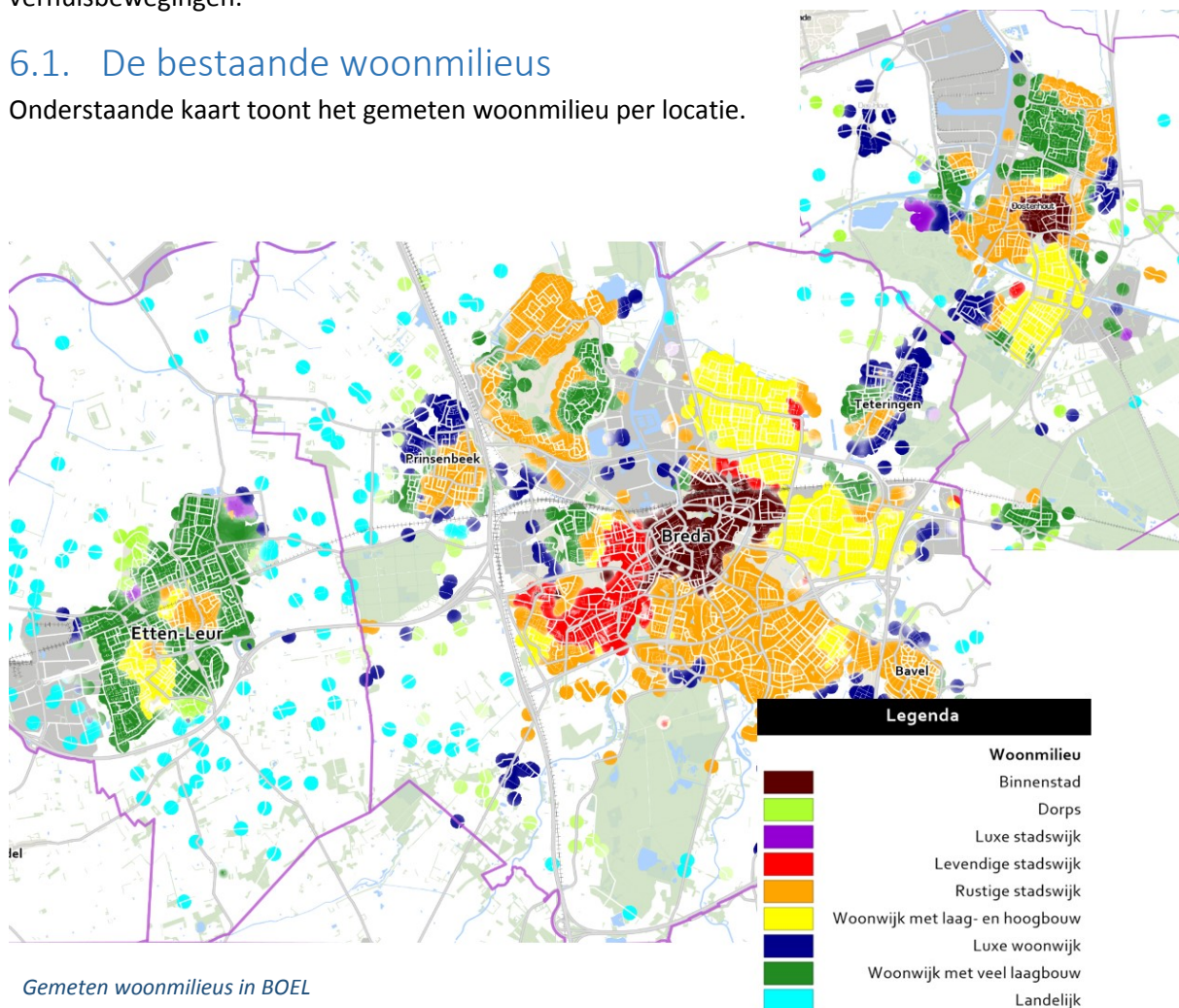


## 6. Analyse van de huidige woningmarkt

Wij analyseren de bestaande voorraad aan de hand van woonmilieus, de toekomstwaarde en de verhuisbewegingen.

### 6.1. De bestaande woonmilieus

Onderstaande kaart toont het gemeten woonmilieu per locatie.



In de BOEL-regio zijn vrijwel alle woonmilieus aanwezig. Opvallend is het lage aandeel in het 'dorpse woonmilieu'. De voorraad past bij een stedelijk concentratiegebied.

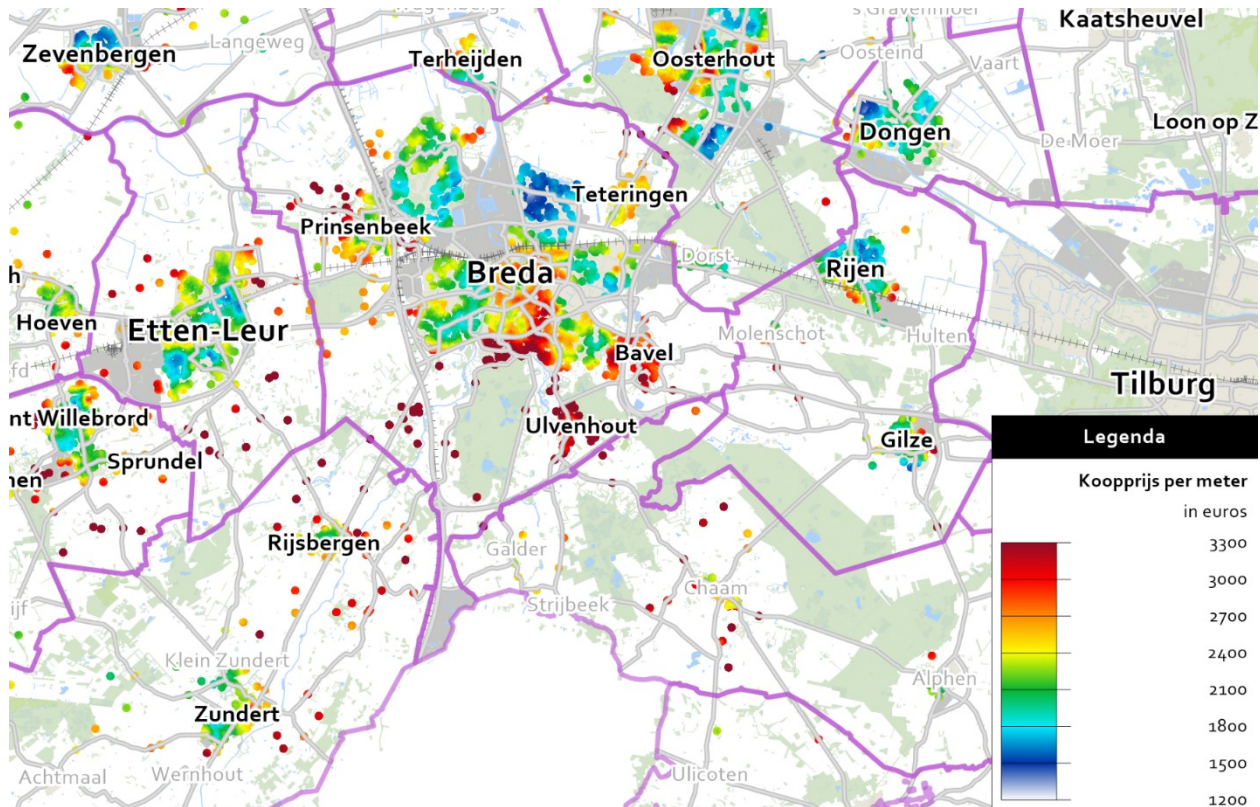
Binnen de regio zijn duidelijk verschillen tussen de drie gemeenten herkenbaar.

- Breda kent een grote voorraad in de woonmilieus 'rustig stedelijk', 'levendig stedelijk' en 'binnenstedelijk'. Aan de noordzijde van het spoor is het woonmilieu 'woonwijk met laag en hoogbouw' dominant vertegenwoordigd.
- Oosterhout kent eveneens een menging van stedelijke en ontspannen woonmilieus, met uitzondering van de 'levendige stadswijk'. Het aandeel van het woonmilieu 'woonwijk met veel laagbouw' is hoog.
- Etten-Leur kent een minder gemengd karakter met de woonmilieus 'woonwijk met veel laagbouw' en 'woonwijk met laag en hoogbouw'. Het centrum kent een aantal locaties waar de consument een rustig stedelijk woonmilieu ervaart.

In de kleinere kernen zien wij naast de luxere woonmilieu ook in beperkte mate het 'dorpse woonmilieu' terug.

## 6.2. De huidige marktwaardering

De locatie van een woning is een van de bepalende factoren voor de prijs, naast specifieke kenmerken zoals grootte en ouderdom. Wij menen dat de gemiddelde prijs per m<sup>2</sup> van een woning een goede indicator is van de marktwaardering van een locatie. Onderstaande figuur toont de gemiddelde koop prijs per m<sup>2</sup> in de BOEL-regio.



Naast de hogere prijs aan de randen van veel kernen, is duidelijk dat de zuidzijde van Breda en de dorpen Ulvenhout en Bavel een hoge marktwaarde kennen. Prinsenbeek en Teteringen worden eveneens wat duurder gewaardeerd dan gemiddeld. Etten-Leur, Breda West / Noordwest en Oosterhout kennen een gemiddelde waarde-opbouw. Hoge Vucht en Oosterhout Zuidoost zijn goedkoper.

## 6.3. De toekomst van de bestaande woningvoorraad

Aan de hand van de prognose van de demografische ontwikkeling van de eigen bevolking in BOEL en de bekende verhuisbewegingen in de bestaande voorraad, analyseerden wij de mate waarin de huidige woningvoorraad past bij de bevolking in 2025 (andere samenstelling en uitgaande van gelijkblijvende verhuisgedragingen). Hiermee wordt duidelijk waar potentiële risico's liggen en waar kansen. De ideale samenstelling bepalen wij door de keuzes voor een woning te koppelen aan de door demografie veranderde bevolking in 2025. Nevenstaande tabel toont de mate waarin een (theoretische) aanpassing nodig is in de bestaande voorraad: het verschil tussen de ideale samenstelling en de huidige voorraad.

Aanpassing aantal woningen 2015-2025	
HUUR - Eengezins - tot 175	+
HUUR - Eengezins - 175-225	+
HUUR - Eengezins - 225+	+
HUUR - Meergezins - tot 175	+
HUUR - Meergezins - 175-225	+
HUUR - Meergezins - 225+	+
KOOP - Eengezins - tot 175	++
KOOP - Eengezins - 175-225	0
KOOP - Eengezins - 225-300	0
KOOP - Eengezins - 300-400	0
KOOP - Eengezins - 400+	0
KOOP - Meergezins - tot 175	+
KOOP - Meergezins - 175-225	+
KOOP - Meergezins - 225-300	+
KOOP - Meergezins - 300-400	+
KOOP - Meergezins - 400+	+

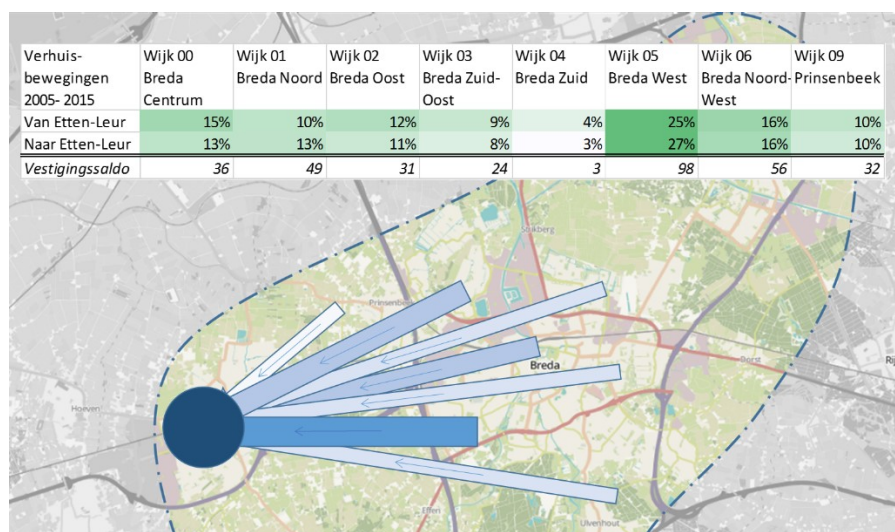
Met uitzondering van in de middeldure en dure eengezinswoningen is er in alle segmenten onverminderd vraag vanuit de eigen bevolking. Wanneer BOEL er niet in slaagt dit aanbod te versterken, dan kan dit tot gevolg hebben dat de prijs van de bestaande voorraad stijgt.

De toekomstwaarde van de bestaande voorraad alsook de mogelijke sturing op versterking van het aanbod is verder uitgewerkt op het niveau van de drie gemeenten.

#### 6.4. De gerealiseerde verhuisbewegingen

Verhuisafstanden vertonen doorgaans een stabiel patroon: de verhuisafstand van de eerste 50% van het aantal verhuizingen naar een locatie is een betrouwbare indicator van de lokale woningmarkt. De 'catchment area' is het gebied rond de stad van waaruit wij de helft van alle verhuizingen naar een locatie verwachten. Wij meten hiertoe de verhuispatronen in de regio rondom BOEL, met een omvang van 500.000 huishoudens. Zo voorkomen wij bijvoorbeeld dat wij een plattelandsdynamiek op BOEL projecteren. Deze catchment area verschilt per productcategorie.

Oosterhout kent een lokale markt met een kleine catchment area. De relatie tussen Etten-Leur en Breda is sterker, waarbij Etten-Leur een vestigingsoverschot kent ten opzichte van Breda. Onderstaande figuur toont de belangrijkste relaties in de verhuizingen tussen 2005 en 2015. De percentages tonen per regel de verdeling over bestemming van Etten-Leur en herkomst naar Etten-Leur.



De relatie met Prinsenbeek is opvallend beperkt met 10% van het totaal aantal verhuizingen naar en van Etten-Leur. Volgens opgave van de gemeente is het aandeel verhuizers uit Prinsenbeek naar de recente nieuwbouw in Schoemakershoek groter: mogelijk speelt mee dat hier ruime nieuwbouwwoningen worden aangeboden, weliswaar in Leur maar aan de zijde van Prinsenbeek.



## 7. De vraag naar nieuwbouwwoningen in BOEL

Wij meten van de populatie in de catchment area de verhuiskansen naar de verschillende productsegmenten en woonmilieus. De som van alle verhuiskansen binnen de populatie in de catchment area, is de effectieve vraag: 10 huishoudens met een verhuiskans van 10% per jaar leveren jaarlijks 1 verhuiscvraag op. Wij hanteren een bandbreedte van 10%.

### 7.1. De effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen (productsegmenten)

De effectieve vraag naar een nieuwbouwwoning van de eigen inwoners in BOEL bedraagt ongeveer 800–1300 nieuwbouwwoningen per jaar. Dit aantal nieuwbouwwoningen is ongeveer 1% ten opzichte van de bestaande voorraad.

Binnen BOEL is er overal sprake van vraagdruk. Onderstaande tabel toont de onderverdeling in koop- en huurwoningen, eengezins- en meergezinswoningen en in de verschillende prijsklassen.

Effectieve vraag nieuwbouwwoningen		Totaal 800 – 1300 nieuwbouwwoningen per jaar			
		Totaal	Breda	Oosterhout	Etten-Leur
Minimum		800	480	180	136
Maximum		1320	870	220	230
Productsegment	Total				
	HUUR - Eengezins - tot 175	19%	21%	16%	16%
	HUUR - Eengezins - 175-225				
	HUUR - Eengezins - 225+				
	HUUR - Meergezins - tot 175	32%	33%	34%	28%
	HUUR - Meergezins - 175-225				
	HUUR - Meergezins - 225+				
	KOOP - Eengezins - tot 175				
	KOOP - Eengezins - 175-225	29%	24%	32%	41%
	KOOP - Eengezins - 225-300				
	KOOP - Eengezins - 300-400				
	KOOP - Eengezins - 400+				
	KOOP - Meergezins - tot 175				
	KOOP - Meergezins - 175-225	19%	22%	18%	15%
	KOOP - Meergezins - 225-300				
KOOP - Meergezins - 300-400					
KOOP - Meergezins - 400+					

#### Jaarlijkse vraag in BOEL in productsegmenten

Vrijwel de helft van de vraag wordt uitgeoefend in de meergezinswoningen. Het aandeel meergezinswoningen is veel hoger dan nu in de bestaande voorraad aanwezig. De vraag naar meergezinswoningen hoeft overigens niet alleen te landen in appartementen: patio-woningen zijn passende alternatieven voor bijvoorbeeld de doelgroep 55+.

De verhouding tussen koop- en huurwoningen is eveneens ongeveer 50% - 50%. Hiermee komt tot uiting dat de woonconsument zich steeds meer richt op de huurmarkt. Belangrijk is echter dat er substitutie plaatsvindt: wanneer een huurwoning ontbreekt, dan is een koopwoning (mits betaalbaar) een passend alternatief.

Binnen de BOEL-regio is sprake van subtiele verschillen in de vraag. De vraag in Breda is in verhouding met BOEL minder gericht op de koop eengezinswoningen. Breda en Oosterhout kennen een substantieel hogere vraag naar meergezinswoningen. In Etten-Leur blijft de eengezinswoning veelgevraagd.

## 7.2. De effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen (woonmilieus)

De onderverdeling van de effectieve vraag van 800 - 1300 woningen per jaar in woonmilieus is als volgt:

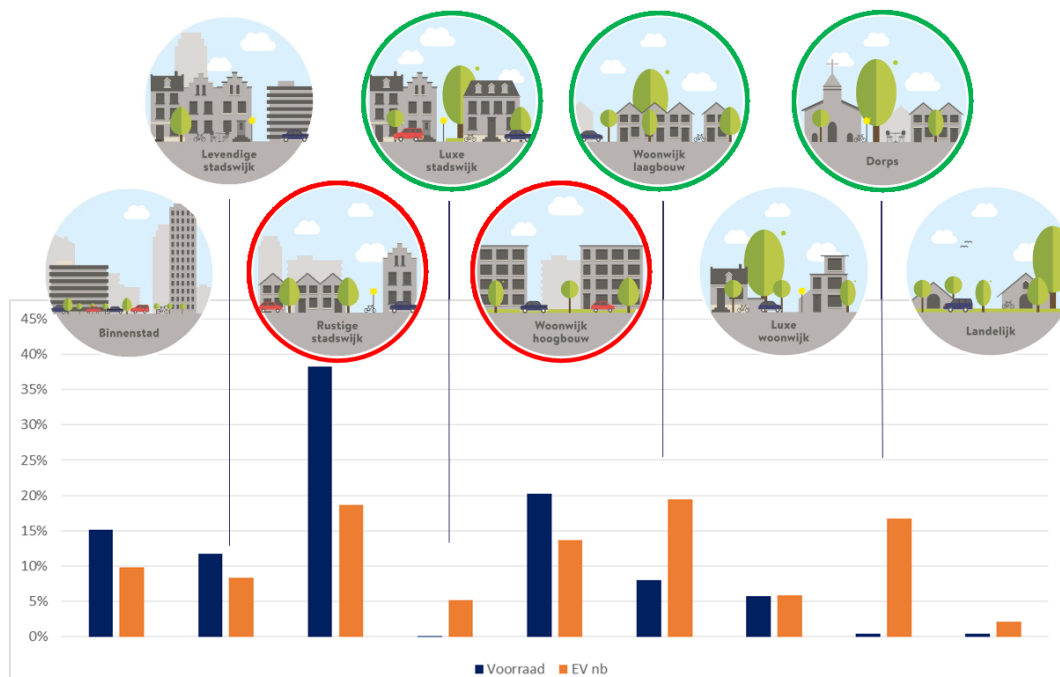
Effectieve vraag nieuwbouwwoningen		Totaal 800 – 1300 nieuwbouwwoningen per jaar			
		Totaal	Breda	Oosterhout	Etten-Leur
Minimum		800	480	180	136
Maximum		1320	870	220	230
Woonmilieu					
	<b>Binnenstad</b>				
	Levendige stadswijk				
	Rustige stadswijk				
	Luxe stadswijk				
	Woonwijk met laag- en hoogbouw				
	Woonwijk laagbouw				
	Luxe woonwijk				
	Dorps				
	Landelijk				

Jaarlijkse vraag in BOEL in woonmilieus

Het woonmilieu 'dorps' is veelgevraagd. Dit zien wij op veel plaatsen terug. Voor een goed begrip van de mogelijkheden voor dit woonmilieu, is de stedelijke context van BOEL belangrijk: een dorps woonmilieu is anders in BOEL dan in een landelijk gelegen dorp in Noord-Brabant.

Oosterhout kent een hogere vraag naar de woonmilieus 'levendige stadswijk' en 'woonwijk met laag- en hoogbouw'. Hierin is het karakter van Oosterhout herkenbaar. In Breda en Etten-Leur ligt de nadruk op de ontspannen woonmilieus 'laagbouw' en 'rustig stedelijk'.

Onderstaande figuur toont een vergelijk tussen de verdeling van de effectieve vraag in woonmilieus en de verdeling in de bestaande woningvoorraad<sup>1</sup> in BOEL:



<sup>1</sup> Dus geen vergelijking in absolute getallen: de bestaande woningvoorraad is immers veel omvangrijker dan de vraag naar nieuwbouw

---

De vraag naar nieuwbouw kent een andere samenstelling dan de bestaande voorraad. In verhouding tot de verdeling in de bestaande woningvoorraad is er minder vraag naar nieuwbouwwoningen in de woonmilieus 'rustige stadswijk' en 'woonwijk hoogbouw'. Verhoudingsgewijs meer vraag gaat uit naar de woonmilieus 'dorps', 'luxe stedelijk' en 'woonwijk laagbouw'. Deze woonmilieus zijn strategische toevoegingen aan de bestaande voorraad die de doorstroming binnen BOEL kunnen bevorderen. Een belangrijke notie is dat deze woonmilieus ook doelgroepen aantrekken die nu wegtrekken uit BOEL.



---

## 8. Strategisch programmeren

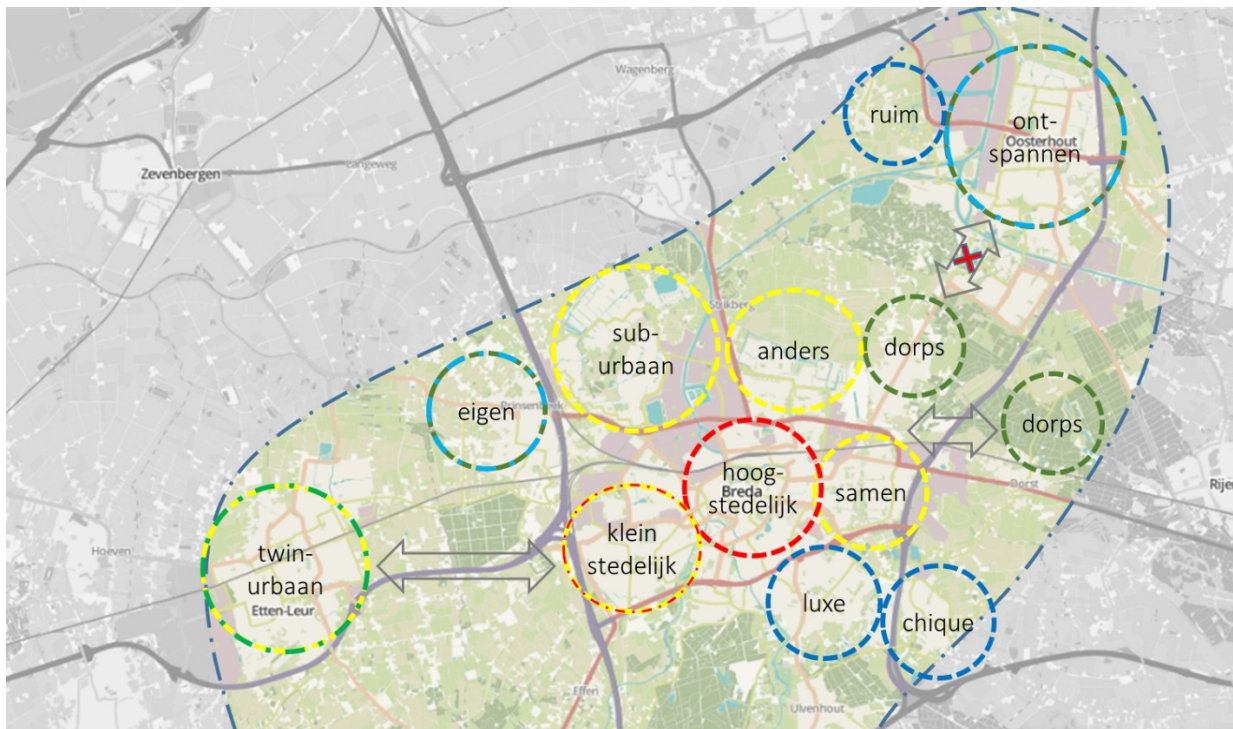
In deze paragrafen geven wij kort een beeld van mogelijke denkrichtingen in de kwalitatieve programmering van nieuwbouw in BOEL. Uitgangspunt is een sterk aanbod op regionaal niveau waarbij de gemeenten onderling 'geven en nemen': gezamenlijke sturing levert meer op dan de som der delen. De woonconsument hecht evenzeer aan een lokale herkenbaarheid van de plek waar hij of zij woont. In deze paragraaf geven wij een differentiatie aan de verschillende woongebieden binnen de regio.

### 8.1. Versterking van de regio: intensivering en ontspanning

Wij zien enerzijds een algemene trend naar verstedelijking en anderzijds een versterkte voorkeur van consumenten voor meer ontspannen woonmilieus. De regio kan hierop inspelen door de specifieke kenmerken van deze woonmilieus te versterken: hoog-stedelijk op de plaatsen met een multimodaal vervoersaanbod, dorps kenmerken in de meer perifeer gelegen ontwikkelingen.

### 8.2. Onderlinge positionering

In de BOEL-regio kennen Breda en Oosterhout een meer stedelijk profiel dan Etten-Leur. Etten-Leur concurreert meer met de wijken die ten noorden en oosten van de stedelijke kern van Breda liggen: Prinsenbeek, Haagse Beemden, Hoge Vucht, Teteringen en Breda-Oost. Onderstaande figuur toont een onderlinge positionering die wij bepaalden aan de hand van de kenmerken van de bestaande huishoudens (onder meer de waardeoriëntatie) en de woningvoorraad (met name het woonmilieu).



Elk woongebied in de regio kent een eigen karakter. De profielen tezamen geven de breedte van het aanbod in de BOEL-regio weer. Het centrum van Breda is uniek met een hoogstedelijk aanbod. Aan de zuidoostzijde van het centrum ligt een aantal wijken met een hoogwaardiger profiel. Aan de zuidwestzijde van het centrum ligt eveneens een stedelijk woongebied, met een meer volks karakter. Oosterhout kenmerkt zich door een eigenheid passend bij een ontspannen stedelijke omgeving. Teteringen en Dorst zijn beide dorps.

---

Etten-Leur en de wijken ten noorden en oosten van Breda zijn alle min of meer suburbaan: buiten de stedelijke kern maar wel gericht op die kern. Een essentiële en uitdagende vraag is de volgende: ‘Wat is de toekomst van de suburb?’ Het probleem in deze gebieden is dat voorraad, woonomgeving, infrastructuur en vaak ook bevolking verouderd raken. Het toekomstperspectief is onduidelijk. In deze wijken zien wij een lage marktwaardering. Hoe krijg je de waardering voor de suburb terug? Wij menen dat dat niet gebeurt door aan de rand duurder woningen te bouwen in een poging de koopkracht op te krikken. Ons advies: zoek naar versterking van de bestaande voorraad door (soms nieuwe) bevolkingsgroepen zich opnieuw te laten binden aan deze wijken.

Kansen liggen in kenmerken als duurzaam, lokaal, groen, community, nieuwe woonomgeving (en niet het oude stoepen-straten patroon), nieuwe investeringsmogelijkheden. Mogelijk dat complete makeovers succesvol blijken. Maak weer hippe, moderne wijken. In de profilering geven wij een eerste denkriching weer: met name in Etten-Leur en Hoge Vught liggen kansen de invulling van het suburbane karakter te versterken naar een meer verstedelijkt profiel. In Haagse Beemden en Prinsenbeek lenen zich meer voor dorpse kenmerken.

Buiten de reikwijdte van dit onderzoek, maar zeker belangrijk voor de identiteit van de verschillende wijken in de BOEL-regio, is de sturing op het aanbod aan voorzieningen (detailhandel, zorg, cultuur, recreatie, groen, sport enzovoorts).

Wij adviseren de partners binnen BOEL dit gezamenlijke vraagstuk te onderzoeken en te komen tot een sterke profilering van de suburbane wijken, zowel op het aanbod van woningen als van voorzieningen. Een voor de woonconsument herkenbaar onderscheidend aanbod in de regio versterkt de gezamenlijke propositie van drie gemeenten en daarmee ook de waarde (nu en in de toekomst) van de suburbane wijken.

---

## Deel 2: Analyse per gemeente en op wijkniveau



---

## 9. Analyse op het gemeentelijk niveau

Vanuit het beeld van een sterke woningmarkt in de BOEL-regio en de profilering van de verschillende woongebieden daarbinnen, zoomen wij in op de drie gemeenten. De toekomstwaarde van de bestaande voorraad brengen wij gedetailleerd op kaart in beeld, aangevuld met de huidige marktwaardering. De combinatie van beide beelden, aangevuld met de kennis van de kenmerken van de huidige huishoudens en woningen, geeft door middel van het strategisch kader (paragraaf 4.1) input voor de sturing op specifieke plaatsen in de gemeenten.

Wij zoomen in op de opvallende locaties per gemeente en geven ons beeld van mogelijke maatregelen. Deze voorbeelden zijn ook bedoeld als voorbeeld om op andere plaatsen, op basis van de resultaten en kaarten in dit onderzoek, een discussie over de woningmarkt te kunnen voeren.

De effectieve vraag naar nieuwbouw geeft per gemeente inzicht in de actuele afzetbare vraag. In de strategische kaart is af te lezen welke nieuwbouw een strategische toevoeging aan de bestaande voorraad betreft en in welke segment nieuwbouw kwetsbare voorraad kan bedreigen.

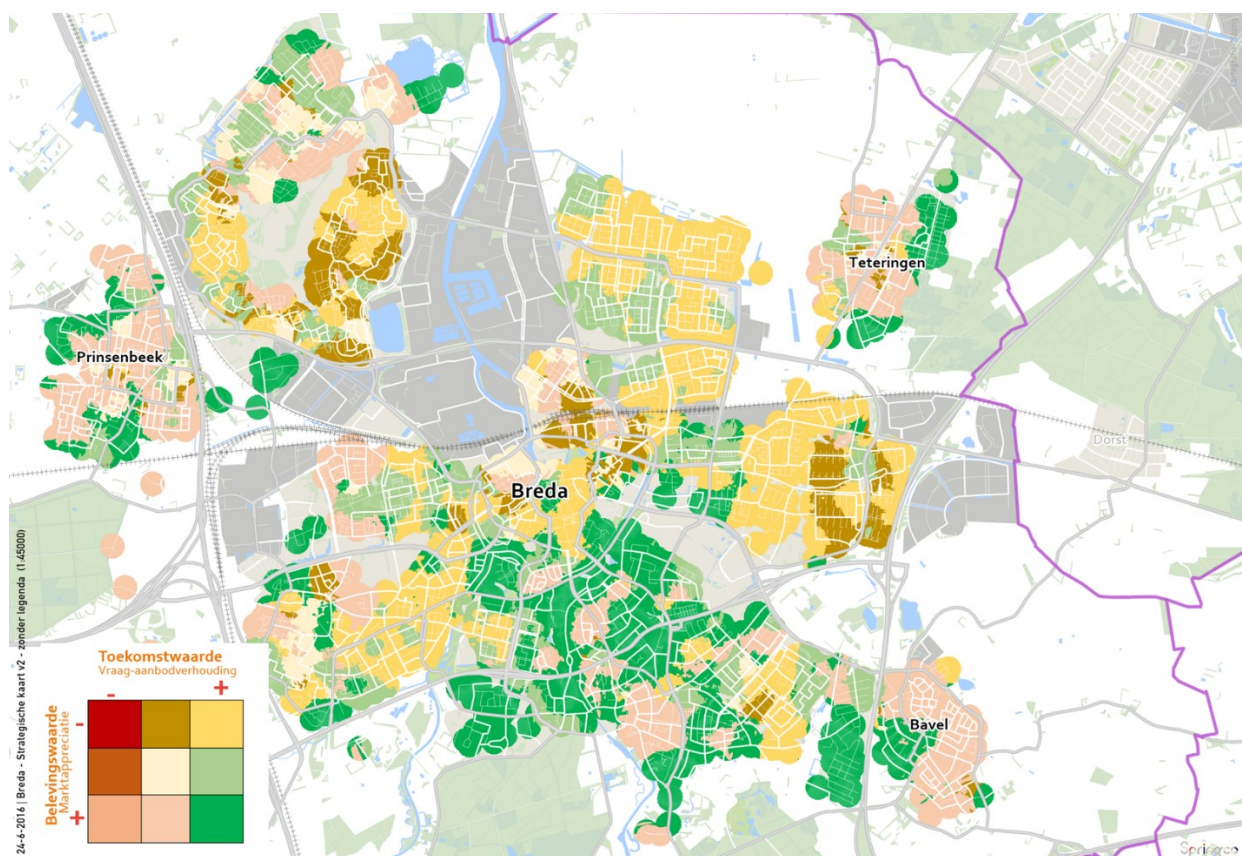
## 10. Breda

Breda is een stad met een onderscheidend profiel: ambitieus, luxe maar ook gezellig en volks. De woningmarkt kent een hoge vraagdruk in het dure segment, met name in de wijken en dorpen ten zuiden van de spoorlijn Breda – Tilburg.

Prinsenbeek en Teteringen worden veelal nog als zelfstandige dorpen gezien. Princenhage en Ginneken zijn voormalige dorpen die volledig in Breda zijn opgegaan. Rondom het centrum liggen de meer stedelijke woongebieden als Heuvel, Brabantpark en Heusdenhout, aan de rand van het stedelijk gebied liggen Hoge Vucht en Haagse Beemden.

### 10.1. Strategisch kader voor Breda

Onderstaande kaart toont de waardering van de bestaande voorraad in Breda in het strategisch kader.



De sterke woningmarkt aan de zuidzijde van de stad komt duidelijk naar voren: een goede marktwaardering en een positieve toekomstwaarde kleurt grote delen van der stad groen. Prinsenbeek en Teteringen kennen eveneens een robuuste woningmarkt, met mogelijk een vraagstuk met het hoge aandeel eengezinswoningen. Hoge Vucht scoort goed op toekomstwaarde, met het grote aandeel meergezinswoningen en een accent in de goedkope sector. Hier is ook op termijn vraag naar. In Breda-Oost en Haagse Beemden zijn woongebieden aanwezig die een lagere waardering in de markt kennen. Deze kunnen op termijn kwetsbaar worden. Veelal gaat het om grondgebonden rijwoningen waarbij zowel de woning als de wijk gedateerd raken. Breda West tenslotte is een gemêleerde wijk: het stedelijke karakter maakt de wijk toekomstvast, echter op een paar locaties is verouderde voorraad aanwezig. Wij benoemen in de volgende paragrafen een aantal locaties waar de gemeente haar profiel en haar bijdrage aan de BOEL-regio kan versterken.

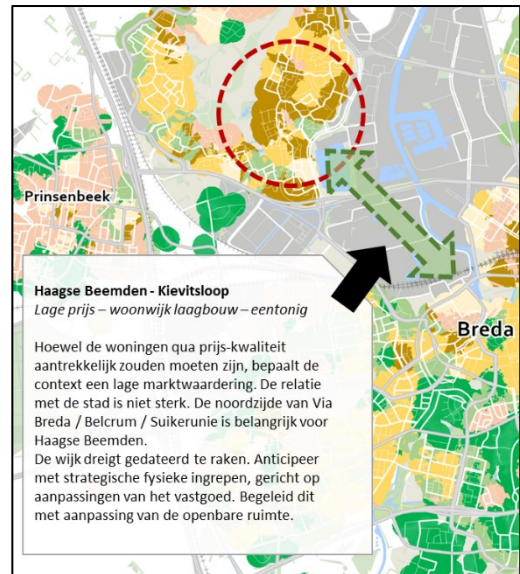


---

## Haagse Beemden – Kievitsloop

Het oudste deel van Haagse Beemden kent een lage waardering, hoewel de prijs-kwaliteit aantrekkelijk zou moeten zijn. De context is hier bepalend. De perifere ligging van deze buitenwijk wordt benadrukt door de slechte aanhaking bij de stad. De ontwikkeling van de noordzijde van Via Breda en de versterking van de verbinding tussen stad en Haagse Beemden zijn belangrijk voor de wijk.

Versterking van de wijk kan plaatsvinden door producten toe te voegen die het aanbod verbreden, met op strategische plaatsen ook ingrepen in de openbare ruimte. Hierin kan het eentonige laagbouwbeeld worden doorbroken met meer dorpse elementen: ander straatprofiel, groen en afwijkende bouwstijlen.



---

## Haagse Beemden – scharnierpunten

De scharnierpunten in de wijk markeren de overgang tussen de woongebieden met een hoge waardering (noordelijk) en het deel van de wijk waar de waardering lager is.

Deze gebieden zijn strategisch belangrijk: de doelgroep ten noorden hecht aan een nette omgeving. In de scharnierpunten kan een impuls in de openbare ruimte de aansluiting maken met het noordelijk deel en mogelijk een waardestijging bewerkstelligen.



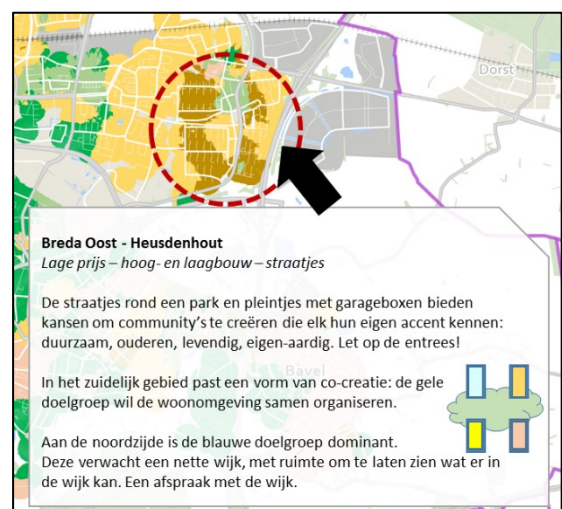
---

## Breda Oost – Heusdenhout

Heusdenhout kent delen waarin herhaling de maat is: doodlopende, soms krappe straatjes met verouderde voorraad. Deze straatjes kunnen een impuls krijgen door thematisering. De entrees, waar nu garageboxen zijn, bepalen de slagingskansen.

Het profiel van het zuidelijk deel van de wijk is geel: groepsgericht en extravert. Hier past een vorm van co-creatie.

Aan de noordzijde is de blauwe doelgroep dominant. Deze verwacht een andere opstelling van de gemeente: heldere afspraken en toezeggingen.



---

## Hoge Vucht

Hoge Vucht heeft voor Breda een bijzonder profiel: veel hoogbouw, veel verschillende doelgroepen en een lage prijs per m<sup>2</sup>. De wijk ligt relatief dicht tegen het centrum.

De toekomstwaarde is goed: appartementen zijn veelgevraagd en een ander woonmilieu dan laagbouw eveneens. De modernisering van verouderde woningen kan gelijk optrekken met het opnieuw profileren van Hoge Vucht. De wijk is anders dan anders in Breda en kent veel kansen door de lage prijs per m<sup>2</sup>. We zien dat aan de rand van de wijk de eerste pioniers zich vestigen. Vaak is dit een teken dat er kansen liggen voor een transformatie. Versterk deze ontwikkeling door in Hoge Vucht mogelijkheden te creëren die bijvoorbeeld in het centrum niet mogelijk zijn: kluswoningen, gezamenlijk beheerd openbaar groen, een gedeeld dakterras, services op wijkniveau (deelauto's, laundry-service, klussendienst etc).



---

## Ypelaar Midden

De toekomstwaarde van de woningen in Ypelaar Midden is beperkt. De groene doelgroep verwacht dat de gemeente hier initiatieven ontplooit: laat daarom zien wat je wilt bereiken en informeer de bewoners. Verduurzaming van de voorraad, omzetten van huur naar koop en splitsen van grotere woningen kan de toekomstwaarde van de wijk verbeteren. Vanwege de veroudering van de bewoners in de wijk is nieuw aanbod voor deze doelgroep interessant. De gemeente kan inzetten op een herkenbaar zorgaanbod, waarmee ze nog meer uitstraalt dat het in de wijk prettig wonen is.



---

## Princenhage – Putmansveld

In Princenhage is de lage waardering voor deze woningen opvallend. Op korte afstand van de historische dorpskern van Princenhage liggen er kansen deze verouderde en daarmee kwetsbare woningen te verbeteren. Stuur bijvoorbeeld aan op verduurzaming en overweeg strategische aankopen waar de kwaliteit desondanks sterk achterblijft. Voorkom daarmee een negatieve image dat uitstraalt op de omgeving.



## Heuvel

Dicht tegen de binnenstad kent de wijk lokaal een lage marktwaardering. De stedelijke context is echter interessant. Versterk deze door ruimte te maken voor specials die de wijk spannender maken en bevorder investeringen aan de eigen woning (dakopbouw, aan- of uitbouw etc). De stadse consument kan zo mede-investeren in verbetering van de nu soms eentonige wijk.



## 10.2. De vraag in de woningmarkt in Breda

Wij bepaalden de vraag naar nieuwbouwwoningen (nu) en de vraagdruk in de bestaande voorraad (op basis van de verwachte vraag van de bestaande bevolking).

### Effectieve vraag

In Breda meten wij de volgende effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen:

Effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen		Breda
Totaal	Minimum	480
	Maximum	870
Productsegment	HUUR - Eengezins - tot 175	
	HUUR - Eengezins - 175-225	
	HUUR - Eengezins - 225+	
	HUUR - Meergezins - tot 175	
	HUUR - Meergezins - 175-225	
	HUUR - Meergezins - 225+	
	KOOP - Eengezins - tot 175	
	KOOP - Eengezins - 175-225	
	KOOP - Eengezins - 225-300	
	KOOP - Eengezins - 300-400	
	KOOP - Eengezins - 400+	
	KOOP - Meergezins - tot 175	
	KOOP - Meergezins - 175-225	
	KOOP - Meergezins - 225-300	
	KOOP - Meergezins - 300-400	
	KOOP - Meergezins - 400+	

Effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen		Breda
Woonmilieu	Binnenstad	
	Levendige stadswijk	
	Rustige stadswijk	
	Luxe stadswijk	
	Woonwijk met laag- en hoogbouw	
	Woonwijk laagbouw	
	Luxe woonwijk	
	Dorps	
Landelijk		

De effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen kent in Breda een bandbreedte van 480 tot 870 woningen.

Er is vraag naar goedkope meergezinswoningen. Betaalbaarheid is daarbij een belangrijk thema. Qua woonmilieus kan Breda (naast versterking van de binnenstad) inzetten op de meer ontspannen woonmilieus: dorps en rustig stedelijk.

#### Productie/prognose aanbod

De vraagdruk in de bestaande voorraad kent een afwijkende opbouw:

Vraagdruk bestaande voorraad		Breda
Productsegment	HUUR - Eengezins - tot 175	
	HUUR - Eengezins - 175-225	
	HUUR - Eengezins - 225+	
	HUUR - Meergezins - tot 175	
	HUUR - Meergezins - 175-225	
	HUUR - Meergezins - 225+	
	KOOP - Eengezins - tot 175	
	KOOP - Eengezins - 175-225	
	KOOP - Eengezins - 225-300	
	KOOP - Eengezins - 300-400	
	KOOP - Eengezins - 400+	
	KOOP - Meergezins - tot 175	
	KOOP - Meergezins - 175-225	
	KOOP - Meergezins - 225-300	
	KOOP - Meergezins - 300-400	
KOOP - Meergezins - 400+		
Woonmilieu	Binnenstad	
	Levendige stadswijk	
	Rustige stadswijk	
	Luxe stadswijk	
	Woonwijk met laag- en hoogbouw	
	Woonwijk laagbouw	
	Luxe woonwijk	
	Dorps	
	Landelijk	

De woningmarkt kent een hoge vraagdruk aan meergezinswoningen, in alle segmenten. Eengezins huurwoningen zijn eveneens van strategisch belang. Qua woonmilieus kan Breda inzetten op de woonmilieus 'dorps' en 'luxe woonwijk'. Dit ligt in lijn met de gewenste intensivering en ontspanning in de BOEL-regio (zie paragraaf 8.1).

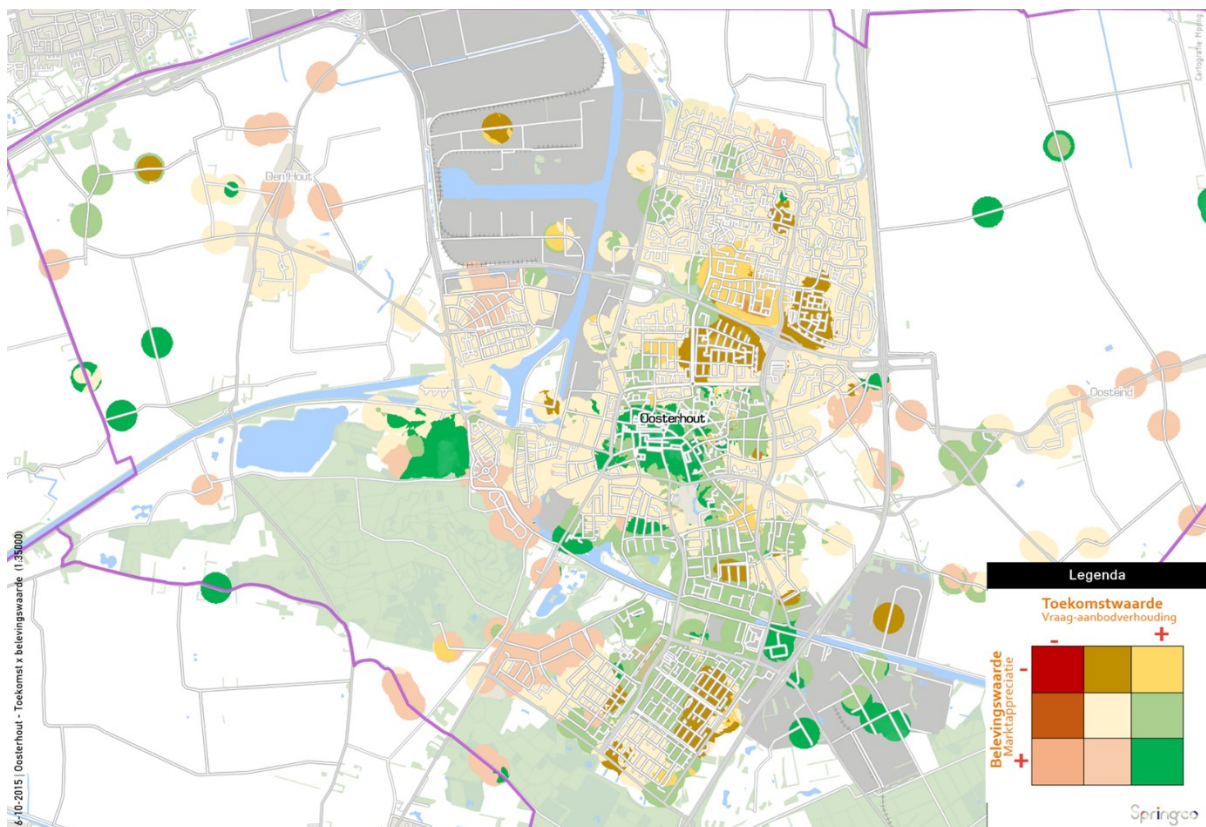
## 11. Oosterhout

Oosterhout kent een vrij zelfstandige woningmarkt met weinig interactie met Breda en Etten-Leur. De stad kent een eigen-aardig profiel: gezellig, ontspannen, samen, maar ook onopvallend. Oosterhout is een stad met dorpse kenmerken.

Opvallend is de relatief lage vertegenwoordiging van de rode waardeoriëntatie, ook wanneer we inzoomen op de binnenstad. In veel steden is de rode doelgroep sterk vertegenwoordigd in de stedelijke woonmilieus. In Oosterhout zien wij deze doelgroep op een paar specifieke plaatsen terug, bijvoorbeeld in De Burcht en in Slotjes Midden langs het Wilhelminakanaal. Dat blijken plaatsen waar jongeren naartoe trekken.

### 11.1. Strategisch kader voor Oosterhout

Onderstaande kaart toont de waardering van de bestaande voorraad in Oosterhout in het strategisch kader.



Omdat in Oosterhout een toename van het aantal huishoudens te verwachten is, kent de gemeente weinig echt kwetsbare voorraad: er is geen voorraad met een negatieve toekomstwaarde. Er is beperkt sprake van plaatsen met een lagere marktwaardering (donkerbruin gemarkeerd). Wij benoemen in de volgende paragrafen een aantal locaties waar de gemeente haar profiel en haar bijdrage aan de BOEL-regio kan versterken.

---

## Oosterheide-Oost

Oosterheide-Oost is een ruim opgezette wijk uit het einde van de vorige eeuw, met veel laagbouw. De marktwaarde is laag: in Oosterheide-Oost koop je een ruime woning voor weinig geld. Maar de wijk dreigt gedateerd te raken.



De toekomst van de wijk is te verbeteren door de introductie van nieuwe woonproducten. Hiermee bereikt de gemeente twee doelen: doorstroming behoudt de huidige bewoners en versterkt de marktwaardering, en toestroom van jonge nieuwe gezinnen is mogelijk in de ruime, goedkopere eengezinswoningen. De eentonigheid kan verder worden doorbroken door ruimte te geven voor woonproducten die nu niet aanwezig zijn in de wijk: bijvoorbeeld woon-werk-concepten, grondgebonden ouderenwoningen en zorgwoningen.

Oosterheide is een wijk met een geel profiel: deze groepsgerichte oriëntatie maakt het mogelijk initiatieven samen met de huidige bewoners te ontwikkelen. Denk daarbij aan het gezamenlijk beheer van buitenruimte, collectief particulier opdrachtgeverschap en woonvormen met gezamenlijk gedeelde voorzieningen.

---

## Slotjes-Midden

Slotjes is een wijk met laag- en hoogbouw en veel goedkope meergezinswoningen. Voor Oosterhout is dit een strategische voorraad. We zien dat de wijk ook jongeren trekt die relatief dicht bij het centrum een betaalbare woning kunnen vinden.



Slotjes Midden kan een broedplaats worden waar de starter op de woningmarkt kan vernieuwen en zich kan ontplooiën. Er ontstaat een dynamiek die een doelgroep aanspreekt die nu niet goed wordt aangesproken. Juist in het profiel van Oosterhout is het belangrijk deze doelgroep te koesteren.

---

## Dommelbergen Zuid / Strijen Noord

Deze wijken kennen een eentonige opbouw met veel doorzonwoningen: ruime woningen voor weinig geld, maar vaak gedateerd.

Met aanpassingen van het vastgoed kunnen meerdere doelstellingen worden bereikt: verduurzaming,



onderbreken van de eentonigheid. Een duurzame woning levert lagere woonlasten op, wat voor het aanbod in eengezinswoningen belangrijk is.

De toevoeging van meergezinswoningen voor de doelgroep 55+ kan de doorstroming bevorderen en de wijken levendig houden. In de doorzonwoningen ontstaat ruimte voor jonge aanwas.

## 11.2. De vraag in de woningmarkt in Oosterhout

Wij bepaalden de vraag naar nieuwbouwwoningen (nu) en de vraagdruk in de bestaande voorraad (op basis van de verwachte vraag van de bestaande bevolking).

Effectieve vraag

In Oosterhout meten wij de volgende effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen:

Effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen		Oosterhout
Totaal	Minimum	180
	Maximum	220
Productsegment	HUUR - Eengezins - tot 175	
	HUUR - Eengezins - 175-225	
	HUUR - Eengezins - 225+	
	HUUR - Meergezins - tot 175	
	HUUR - Meergezins - 175-225	
	HUUR - Meergezins - 225+	
	KOOP - Eengezins - tot 175	
	KOOP - Eengezins - 175-225	
	KOOP - Eengezins - 225-300	
	KOOP - Eengezins - 300-400	
	KOOP - Eengezins - 400+	
	KOOP - Meergezins - tot 175	
	KOOP - Meergezins - 175-225	
	KOOP - Meergezins - 225-300	
KOOP - Meergezins - 300-400		
KOOP - Meergezins - 400+		
Woonmilieu	Binnenstad	
	Levendige stadswijk	
	Rustige stadswijk	
	Luxe stadswijk	
	Woonwijk met laag- en hoogbouw	
	Woonwijk laagbouw	
	Luxe woonwijk	
	Dorps	
Landelijk		

De effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen kent in Oosterhout een bandbreedte van 180 tot 220 woningen. Gezien de beperkte productie in de afgelopen crisisjaren, verwachten wij een inhaalvraag.

Er is vraag naar goedkope meergezinswoningen. Betaalbaarheid is daarbij een belangrijk thema. Ook in het dure segment eengezinswoningen is nog vraag naar nieuwbouwwoningen.

Qua woonmilieus kan Oosterhout inzetten op de meer onderscheidende woonmilieus: dorps en stedelijk. Hier liggen kansen voor de Contreie (Dorps) en het centrum (inbreidingslocaties zoals Santrijn en de voormalige brandweerkazerne).

#### Productie/prognose aanbod

De vraagdruk in de bestaande voorraad kent een gelijkaardige opbouw:

Vraagdruk bestaande voorraad		Oosterhout	
Productsegment	HUUR - Eengezins - tot 175		
	HUUR - Eengezins - 175-225		
	HUUR - Eengezins - 225+		
	HUUR - Meergezins - tot 175		
	HUUR - Meergezins - 175-225		
	HUUR - Meergezins - 225+		
	KOOP - Eengezins - tot 175		
	KOOP - Eengezins - 175-225		
	KOOP - Eengezins - 225-300		
	KOOP - Eengezins - 300-400		
	KOOP - Eengezins - 400+		
	KOOP - Meergezins - tot 175		
	KOOP - Meergezins - 175-225		
	KOOP - Meergezins - 225-300		
	KOOP - Meergezins - 300-400		
	KOOP - Meergezins - 400+		
	Woonmilieu	Binnenstad	
		Levendige stadswijk	
Rustige stadswijk			
Luxe stadswijk			
Woonwijk met laag- en hoogbouw			
Woonwijk laagbouw			
Luxe woonwijk			
Dorps			
Landelijk			

Ook hier zien wij een hoge vraagdruk bij de goedkope meergezinswoningen. Qua woonmilieu is het dorps woonmilieu een zeer strategische toevoeging aan de voorraad. Dit past prima bij het profiel van Oosterhout zoals geschetst in paragraaf 5.1.



---

## 12. Etten-Leur

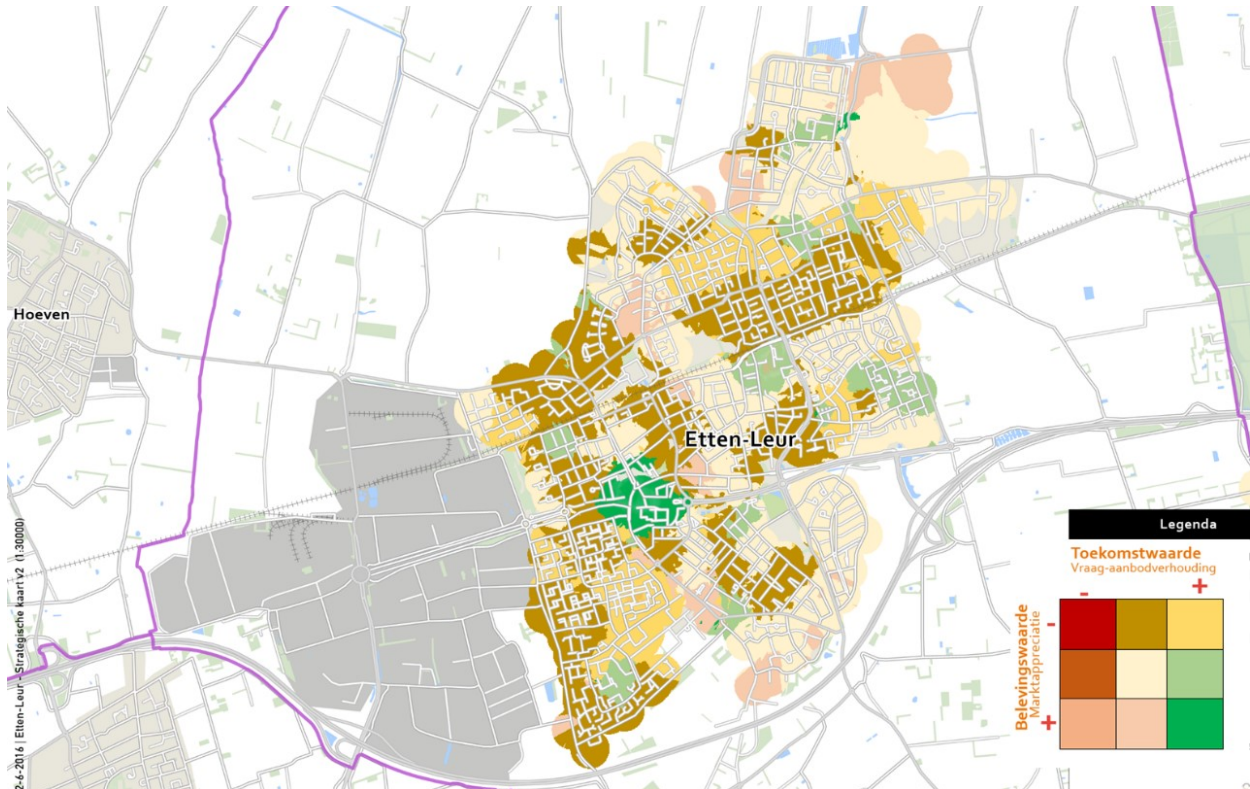
Etten-Leur heeft als groeikern van Breda een belangrijke rol gespeeld in de huisvesting van het groeiend aantal huishoudens in de BOEL-regio. Etten-Leur is ook altijd zelfstandig geweest, met eigen voorzieningen en een lokaal verenigingsleven.

Etten-Leur kan in haar propositie naar de woningmarkt profiteren van haar zelfstandigheid: het is geen wijk maar een gemeente. In tegenstelling tot de standaard suburbane wijk bij een grote stad, biedt Etten-Leur het beste van twee werelden: ruim en goed wonen met eigen dagelijkse voorzieningen, dicht bij de grote stad met hoogstedelijke voorzieningen. Dit is een woonomgeving die de groeiende doelgroep 55+ aanspreekt, waarmee deze mogelijk behouden kan blijven als inwoner van Etten-Leur. Dat vraagt wel een passend product, vaak niet de grote rijwoning waar men nu in woont. Voor Etten-Leur belangrijk, want een aanzienlijk deel van deze doelgroep is tijdens de groeisput van de gemeente toegestroomd en een deel ziet ook terugkeer naar Breda als reële optie. Etten-Leur kan zich prima naast Breda manifesteren en heeft belang bij een goed voorzieningenniveau en kwalitatief goed zorgaanbod. Kwaliteit van woning en woonomgeving is vervolgens doorslaggevend, ook omdat de doelgroep veelal vrij goedkoop in een ruime grondgebonden woning woont. Een modern stedelijker aanbod in de meer dorpse setting van Etten-Leur is een kansrijk product in de BOEL-regio. Als werktitel benoemden wij het profiel 'twin-urbaan'.

Een dergelijke profilering vraagt afstemming tussen Etten-Leur en Breda: in Etten-Leur moet ruimte zijn voor een stedelijk programma als alternatief voor Via Breda. Het stationsgebied leent zich hier goed voor. Het profiel wijkt duidelijk af van de Bredase suburbane wijken Prinsenbeek en Haagse Beemden. Maar Etten-Leur moet op stedelijk niveau niet concurreren met Breda. Het is prima dat de bewoners van Etten-Leur voor deze voorzieningen zijn aangewezen op Breda. Wij adviseerden in het kader van de profilering van de BOEL-regio het thema suburbaan verder uit te werken (zie paragraaf 8.2).

## 12.1. Strategisch kader voor Etten-Leur

Onderstaande kaart toont de waardering van de bestaande voorraad in Etten-Leur in het strategisch kader.

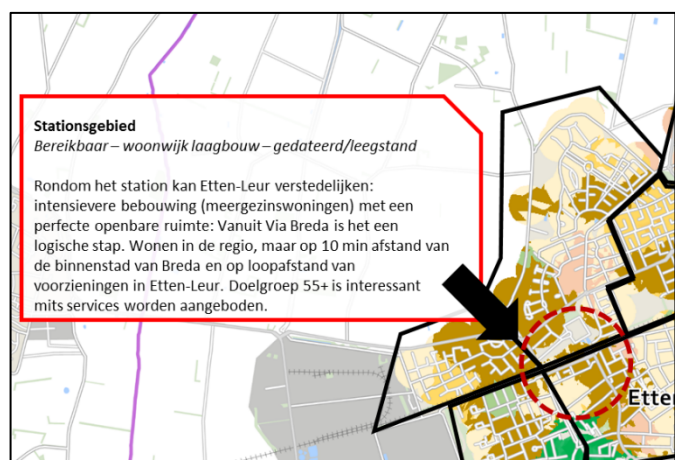


Omdat ook in Etten-Leur een toename van het aantal huishoudens te verwachten is, kent de gemeente weinig echt kwetsbare voorraad: er is geen voorraad met een negatieve toekomstwaarde. Wel is sprake van een aantal wijken met een lagere marktwaardering (donkerbruin gemarkeerd). Wij benoemen in de volgende paragrafen een aantal locaties waar de gemeente haar profiel en haar bijdrage aan de BOEL-regio kan versterken.

### Stationsgebied

Rondom het station kan Etten-Leur optimaal inspelen op de consument die zich richt op de stad (Breda) maar niet kiest voor de binnenstad of het hoogstedelijk woonmilieu van Via Breda. Met het openbaar vervoer is Breda immers gemakkelijk en snel bereikbaar.

Het gebied kan verstedelijken en zo het profiel van Etten-Leur versterken, maar belangrijke voorwaarde is dat de woonconsument kwaliteit ervaart: een mooie woning en een mooie context. Denk hierbij aan een hoogwaardige openbare ruimte, services aan huis en zorgvoorzieningen dichtbij (maar niet per sé heel herkenbaar). Qua voorzieningen ligt de locatie



---

prima, op loopafstand, van het vernieuwde centrum van Etten-Leur, zeker wanneer ook aandacht wordt gegeven aan de verbinding tussen stationsgebied en centrum.

Een voorbeeld van een dergelijke ontwikkeling met een stedelijk signatuur en een uitstekende openbare ruimte is Malmö Westerhaven. Hierin is duidelijk dat ook hoogbouw een plaats kan krijgen, zonder dat op maaiveld de intieme sfeer verloren gaat. Hoewel deze referentie in een grootstedelijke omgeving ligt, is de combinatie van stedelijkheid en hoogwaardige openbare ruimte ook voor Etten-Leur belangrijk.

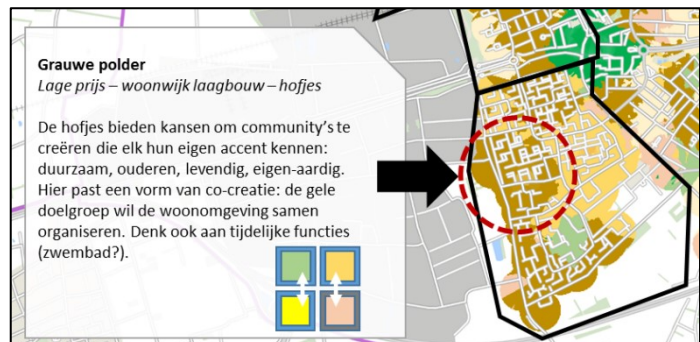


---

## Grauwe polder

De grauwe polder is een van de wijken van Etten-Leur met overwegend een laagbouw woonmilieu. De toekomstwaarde is gemiddeld, de marktwaardering laag. De wijk is verouderd en de context is eentonig.

De ruimtelijke opzet is er een met regelmaat. Specifiek voor dergelijke wijken kan gedacht worden aan diversificatie. Zo bieden de hofjes in het omcirkelde gebied mogelijkheden om per hofje een ander doelgroep aan te spreken. Dit kan door objectgerichte maatregelen zoals verduurzaming, maar ook met contextgerichte maatregelen zoals vergroening en thematisering. Binnen de hofjes is ruimte om een andere invulling dan enkel parkeren te denken, ook door middel van tijdelijke functies. Bovendien leent een hofje zich ook voor een aanpak waarbij de bewoners meedenken en meedoen: dit sluit aan bij de waardeoriëntatie van de gele doelgroep, die ruim is vertegenwoordigd in de wijk.



---

## Etten-Leur Noord

Ook Etten-Leur Noord is een wijk met veel laagbouw. De marktwaardering is laag. De vaak kleinere woningen en de buitenruimte raken gedateerd. De opzet van de wijk is wat eentonig.

Met aanpassingen van het vastgoed kunnen meerdere doelstellingen worden bereikt: verduurzaming, onderbreken van de eentonigheid. Een duurzame woning levert lagere woonlasten op, wat voor het aanbod in eengezinswoningen belangrijk is.

Op strategische plaatsen kan wellicht rigoureuzer ingrijpen mogelijk. Door sloop kunnen lange bouwblokken worden doorbroken en met nieuwbouw, bijvoorbeeld appartementen, kunnen bewoners die de eengezinswoning willen verlaten, toch behouden blijven voor de wijk. Zo kan de doorstroming de vergrijzing van de wijk beperken.

De ontwikkeling van het GGZ-terrein in Etten-Leur Noord biedt de kans om de wijk te versterken. De substantiële vraag naar luxere meergezinswoningen, gecombineerd met grondgebonden woningen, past goed bij het kenmerkende historische karakter van deze ontwikkeling. Hier is het belangrijk te zorgen voor een goede context met services en zorgaanbod.



---

## Hooghuis

Hoewel deze wijk gemiddeld scoort, zien wij in de periode 2010 – 2015 een relatief hoge prijsdaling. Dit is een aanwijzing dat de wijk op termijn in de gevarezone komt.

Het is raadzaam en in ieders belang te anticiperen op een verdere prijsdaling door strategische fysieke ingrepen, in samenwerking met de huidige eigenaren.



---

## Vondellaan e.o.

Dit gebied valt op omdat het dicht ligt bij een woongebied dat goed scoort: het veelgevraagde dorps woonmilieu in de wijken achter de molen. De nu kwetsbare voorraad kan een negatieve uitstraling geven. Hier is in dubbel opzicht winst te halen.

Verbetering van het vastgoed kan plaatsvinden door verduurzaming en verbetering van het gevelbeeld van de kenmerkende tweelaagse woningen (destijds in opdracht van pensioenfondsen gebouwd).



## 12.2. De vraag in de woningmarkt in Etten-Leur

Wij bepaalden de vraag naar nieuwbouwwoningen (nu) en de vraagdruk in de bestaande voorraad (op basis van de verwachte vraag van de bestaande bevolking).

Effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen

In Etten-Leur meten wij de volgende effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen:

Effectieve vraag naar nieuwbouwwoningen		Etten-Leur
Totaal	Minimum	136
	Maximum	230
Productsegment	HUUR - Eengezins - tot 175	
	HUUR - Eengezins - 175-225	
	HUUR - Eengezins - 225+	
	HUUR - Meergezins - tot 175	
	HUUR - Meergezins - 175-225	
	HUUR - Meergezins - 225+	
	KOOP - Eengezins - tot 175	
	KOOP - Eengezins - 175-225	
	KOOP - Eengezins - 225-300	
	KOOP - Eengezins - 300-400	
	KOOP - Eengezins - 400+	
	KOOP - Meergezins - tot 175	
	KOOP - Meergezins - 175-225	
	KOOP - Meergezins - 225-300	
	KOOP - Meergezins - 300-400	
	KOOP - Meergezins - 400+	
Woonmilieu	Binnenstad	
	Levendige stadswijk	
	Rustige stadswijk	
	Luxe stadswijk	
	Woonwijk met laag- en hoogbouw	
	Woonwijk laagbouw	
	Luxe woonwijk	
	Dorps	
Landelijk		

Het aantal nieuwbouwwoningen kent een bandbreedte van 136 tot 230 op jaarbasis.

In de opbouw per productsegment is een toegenomen vraag naar meergezins huurwoningen herkenbaar en blijft de vraag naar eengezinswoningen op peil. Qua woonmilieus zijn de ontspannen woonmilieus bekend en gevraagd: dorps, laagbouw, rustig stedelijk en hoog- en laagbouw.

---

## Productie/prognose aanbod

De vraagdruk in de bestaande voorraad kent een andere opbouw:

Vraagdruk bestaande voorraad		Etten- Leur
Productsegment	HUUR - Eengezins - tot 175	
	HUUR - Eengezins - 175-225	
	HUUR - Eengezins - 225+	
	HUUR - Meergezins - tot 175	
	HUUR - Meergezins - 175-225	
	HUUR - Meergezins - 225+	
	KOOP - Eengezins - tot 175	
	KOOP - Eengezins - 175-225	
	KOOP - Eengezins - 225-300	
	KOOP - Eengezins - 300-400	
	KOOP - Eengezins - 400+	
	KOOP - Meergezins - tot 175	
	KOOP - Meergezins - 175-225	
	KOOP - Meergezins - 225-300	
	KOOP - Meergezins - 300-400	
KOOP - Meergezins - 400+		
Woonmilieu	Binnenstad	
	Levendige stadswijk	
	Rustige stadswijk	
	Luxe stadswijk	
	Woonwijk met laag- en hoogbouw	
	Woonwijk laagbouw	
	Luxe woonwijk	
	Dorps	
	Landelijk	

Ook hierin is duidelijk dat woningen in de huurmarkt gevraagd zijn. De voorraad kent echter een lage vraagdruk in de eengezinswoningen, vanwege het grote aanbod dat er al staat en de afname in de vraag door de huidige bevolking.

Qua woonmilieu zijn dorps en luxe woonwijk een strategische toevoeging aan de bestaande voorraad. Deze passen nu al bij Etten-Leur. Maar ook een meer stedelijk woonmilieu is gewenst: rustig stedelijk. In de versterkte vraag naar het woonmilieu laag- en hoogbouw is de toegenomen vraag naar appartementen herkenbaar. Er is geen behoefte aan meer woongebieden met overwegend laagbouw.

Etten-Leur kan bijdragen aan een versterking van de BOEL-regio (intensivering en ontspanning, zie paragraaf 8.1) door in te zetten op nieuwbouw met stedelijke allure en de kenmerken van de beide dorpen te versterken. Met het strategisch kader geven wij hier verder invulling aan.

---

### Deel 3: Thema's

- *Zorg*
- *Statushouders*



IN ONS ONDERZOEK NAAR DE VRAAG NAAR NIEUWBOUWWONINGEN EN NAAR DE BESTAANDE VOORRAAD IN DE BOEL-REGIO, IS ONS GEVRAAGD IN TE GAAN OP TWEE SPECIFIEKE THEMA'S: DE STRATEGISCHE KEUZES ROND WONEN EN ZORG (§ 13) EN DE IMPACT VAN DE HUISVESTING VAN STATUSHOUDERS (§ 14).

### 13. Strategische keuzes rond wonen en zorg

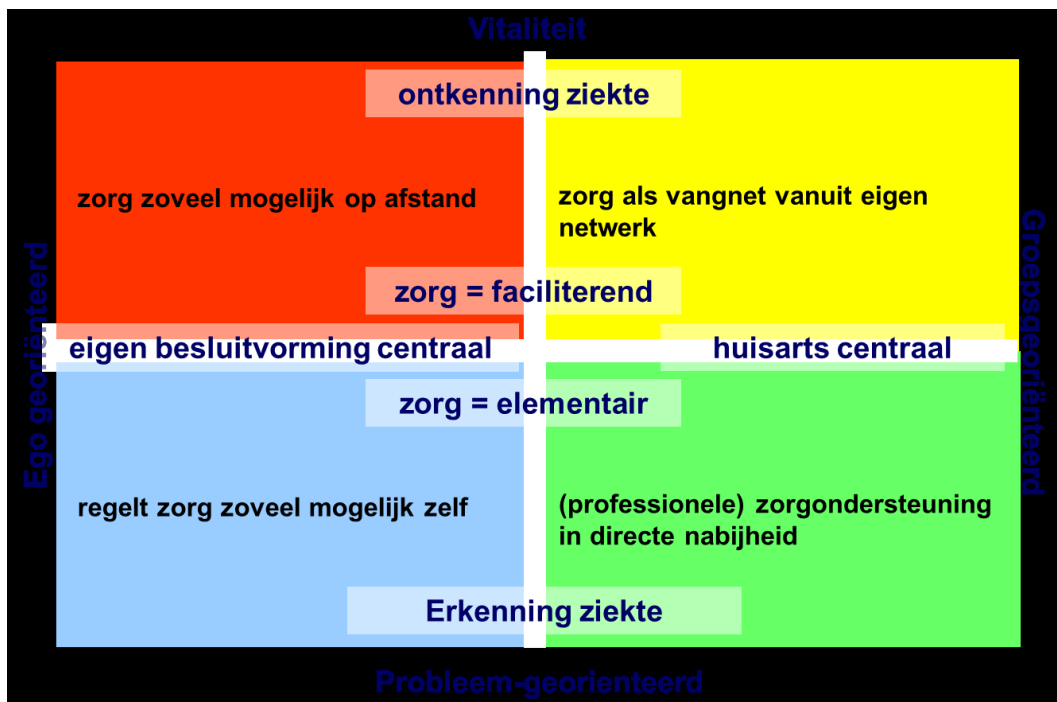
In de veranderende bevolking zien wij ten aanzien van zorg twee belangrijke trends: de bevolking wordt gemiddeld ouder en de waardeoriëntatie van ouderen verandert. Dit veroorzaakt enerzijds een vergroting van de zorgvraag maar anderzijds ook voor een differentiatie van gevraagd aanbod.

#### Waar willen ouderen wonen?

Wij meten in de leeftijdsklassen 55+ en ouder een verhoogde vraag naar meergezinswoningen (65%). Dit komt met name door een sterk lager aantal eengezins koopwoningen (17%) ten opzichte van gemiddeld (37%). Er zijn veel empty-nesters die een nieuwe stap in hun wooncarrière willen maken. De groep heeft een voorkeur voor een woonmilieu 'woonwijk met veel laagbouw'. Het woonmilieu 'binnenstad' kent duidelijk een lager aandeel dan gemiddeld. De groep 55+ woont meer in huurwoningen (53%) dan in koopwoningen. In de leeftijdsklassen onder 55 is juist een sterke voorkeur voor koopwoningen (60%). Bijlage 6 toont de verdeling van de verschillende leeftijdsklassen over de wijken in de BOEL-regio.

#### De relatie van de zorgvraag met de waardeoriëntatie

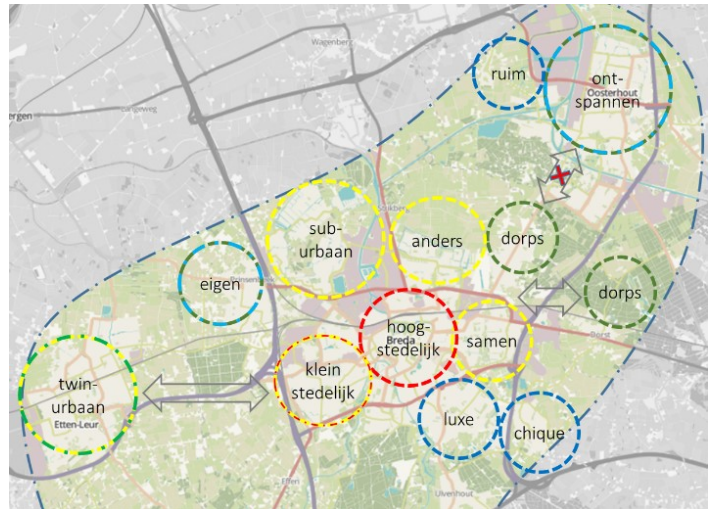
Er is geen significant verschil in het aantal aandoeningen waarvoor een zorgvraag optreedt en de verschillende leefstijlen. Hoewel verschillende personen dus dezelfde zorgvraag hebben, stellen zij toch andere eisen aan de wijze waarop deze zorg wordt aangeboden. Ook kan de frequentie waarop op zorgaanbod een beroep wordt gedaan, sterk verschillen. Dit komt doordat individuen elk een eigen leefstijl (waardeoriëntatie) hebben: soms is zorg een basisbehoefte waar iedereen recht op heeft, soms is zorg een noodzakelijk kwaad als onderbreking in een dynamisch bestaan. Dit is van belang om een goed zorgaanbod te bepalen: we weten immers de waardeoriëntatie per huishouden. Onderstaande figuur geeft een beeld van de attitude ten aanzien van zorg voor de vier verschillende leefstijlen uit het BSR-model:





Bijlage 7 geeft een uitwerking van het zorgvraagstuk in diverse thema's, bij de vier kenmerkende waardeoriëntaties uit het BSR-model.

De positionering van de verschillende woongebieden in de BOEL-regio geeft een eerste aanwijzing van het gewenste zorgaanbod. In de suburbane woonmilieus is zorg een vangnet en kan het bijdragen aan de gewenste contextverbetering van woningen en hun woonomgeving.



### *Dynamiek van ouderen in de woningmarkt*

De verhuisafstand van ouderen is gemiddeld genomen veel lager dan gemeten bij jongere leeftijdsklassen: men wil graag in de eigen buurt blijven wonen, dicht bij het sociaal netwerk en de vertrouwde voorzieningen. Met de doorgemaakte stijging van de huizenprijzen sinds de jaren 70 wonen veel ouderen relatief goedkoop. De kinderen zijn vaak het huis uit en een nieuwe stap in de wooncarrière is mogelijk. Echter: het geld zit in de woning en is niet direct aanspreekbaar. Verkoop van een gedateerde woning is sinds de crisis op de woningmarkt in de jaren 2007-2014 niet eenvoudig gebleken. Bovendien zijn de koopprijzen gedaald. De voorkeur voor een meergezinswoning, als volgende stap in de wooncarrière, blijkt niet eenvoudig. Nieuwbouw kent vaak een stevig prijskaartje ten opzichte van de huidige woning.

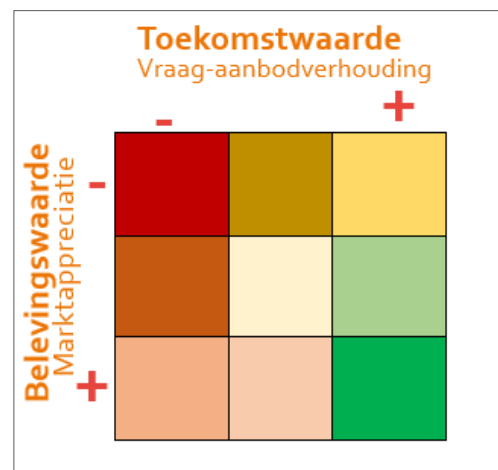
Ons onderzoek laat zien dat de vraag naar eengezinswoningen in de laagbouwmilieus kwetsbaarder is dan andere woningtypen. Dat kan de verkoopbaarheid van het vaak particulier bezit van een dergelijke woning verder verminderen. Een ongewenst effect is dat jonge toetreders op de markt voor eengezinswoningen eveneens lastig kunnen instromen. Echter, nieuwbouw van eengezinswoningen lost de doorstroming niet op.

### *De rol van zorgaanbod in het strategisch denkkader*

In onze analyse van de bestaande voorraad tonen wij het volgende strategisch denkkader:

Langs de horizontale as zijn maatregelen benoemd om woningen zelf te verbeteren, al of niet met de inzet van de eigen bewoners of door sloop/nieuwbouw/herstructurering. Langs de verticale as zijn maatregelen gericht op de context (de beleving) van de woning.

Het zorgaanbod kan een belangrijke rol spelen in het verbeteren van de context. Met andere woorden: op de plaatsen waar woningen een positieve toekomstwaarde kennen, loont het de moeite om een passend woonaanbod te creëren. Echter, wanneer de toekomstwaarde kwetsbaar is, dan zijn fysieke maatregelen eerst gewenst. Dit doet zich in



---

de BOEL-regio (overigens in beperkte mate) voor bij eengezinswoningen in de woonmilieus laagbouw en rustig stedelijk. Zorgaanbod (net als andere context-verbeterende maatregelen) is geen sluitend antwoord op een lagere toekomstwaarde: ook fysieke veranderingen naar met name meergezinswoningen is cruciaal.

### *Gewenste ontwikkelingen*

In onze rapportage benoemen wij enkele aandachtsgebieden als voorbeeld hoe de analyse en het kaartmateriaal gebruikt kan worden voor een strategische sturing op de bestaande voorraad. Vanuit het thema zorg is het volgende van belang:

- Zorg voor kwalitatief hoogwaardige appartementen met een goed serviceaanbod, ook in de zorg, in de bestaande gebouwde omgeving. Alleen dan zal een bewoner uit de doelgroep interesse hebben om de bestaande laagbouwwoning te verlaten;
- Op korte termijn daalt het aanbod in gecombineerd 'zorg en wonen' door de bijstelling van de indicatie in de zorg: verpleeghuizen sluiten. Maar op de middellange termijn, na 2020, stijgt het aantal ouderen boven 75 substantieel. Anticipeer op een groeiende vraag naar woonzorgaanbod met nieuwe, interessante concepten;
- Zorg voor versterking van het aanbod in de suburbane woonmilieus. Hier wonen veel ouderen. Voor de empty-nesters is een mooi appartement of patiowoning belangrijker dan het zorgaanbod: zorg is niet de primaire focus, de stap op de wooncarrière wel. Voor de jonge ouderen is zorg veelal goed te regelen;
- Deze suburbane wijken kennen vaak een dominantie in de gele waardeoriëntatie, en vragen om kleinschalig centraal zorgaanbod waar diverse voorzieningen zijn geconcentreerd. Voor Etten-Leur is kleinschaligheid en gezelligheid voor een centraal zorgcentrum van belang, eveneens aangevuld met zorg aan huis.
- Voor Prinsenbeek, Teteringen en Oosterhout is een eigen, herkenbaar en enigszins luxe centrum passend, aangevuld met zorg aan huis.

### *Nader onderzoek*

Ons onderzoek naar de bestaande woningvoorraad kent gedetailleerde onderliggende data. Voor de analyse is deze dataset gebruikt om een strategie te bepalen voor de woningmarkt. De resultaten zijn gepresenteerd op kaartmateriaal. Ten behoeve van een gerichte strategie op plaatsen in de gemeente, kan ingezoomd worden op diverse kenmerken die van belang zijn bij het verder bepalen van de strategie ten aanzien van zorg, zoals: inkomen, leeftijdsopbouw, levensfase, sociale klasse.

Ook is een koppeling mogelijk met andere databases, bijvoorbeeld wanneer bekend is waar zorg met welke frequentie gevraagd wordt. Het CBS stelt veel gegevens beschikbaar in een grid van 100 x 100 meter. Het is mogelijk met een gedetailleerder analyse van de zorgvraag te werken naar een kaart met daarop het verzorgingsgebied per zorgaanbieder. Zo kan duidelijk worden op welke plaatsen versterking gewenst is.

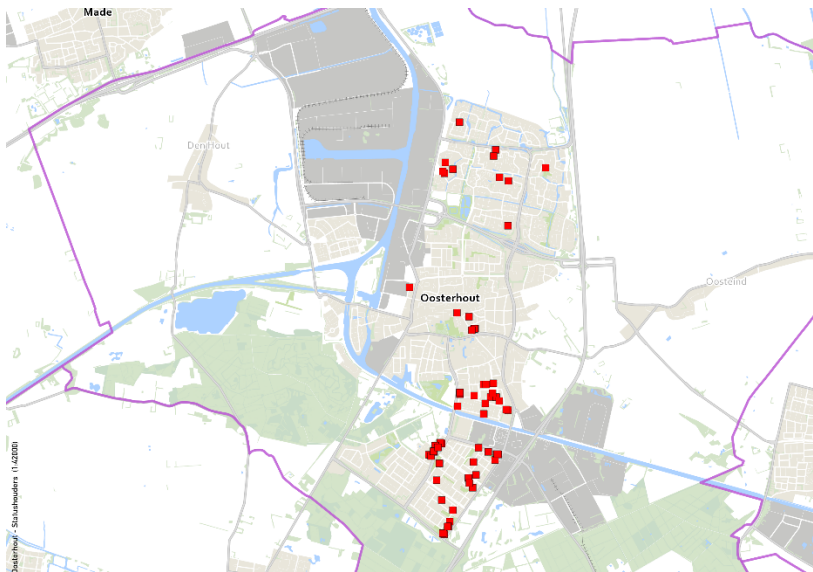


---

## 14. Effect van de huisvesting van statushouders

Het aantal statushouders dat toetreedt op de woningmarkt is afhankelijk van allerlei internationale en macro-economische factoren en dus moeilijk voorspelbaar. In de jaren 2014 en 2015 is sprake van een relatief hoge toename. Het aandeel ten opzichte van de intrinsieke bewegingen op de woningmarkt blijft zeer beperkt. In Oosterhout gaat het bijvoorbeeld om maximaal 40 huishoudens in 2014, ten opzichte van plusminus 15 per jaar in eerdere jaren. Maar de gemeentelijke verplichting om statushouders te huisvesten, maakt dat de huisvesting ervaren kan worden als verdringing van de lokale vraag. In de praktijk blijkt dat mee te vallen, in de zin dat de meeste statushouders zich huisvesten in woningen die minder gevraagd blijken door de huidige bewoners. In de BOEL-regio zien wij dat statushouders zich met name vestigen in eengezinswoningen in het woonmilieu 'laagbouw'. Slechts 9% betreft een meergezinswoning. Gezien het grote aanbod aan eengezinswoningen ten opzichte van de verwachte vraag, treedt nauwelijks verdringing op. In individuele gevallen kan dit uiteraard anders liggen.

Er is maar beperkt sprake van spreiding: niet in alle wijken worden even veel statushouders gehuisvest. Dit heeft uiteraard te maken met de beschikbaarheid van woningen en de mate waarin sprake is van eigendom van corporaties en/of gemeente. Op basis van het door Oosterhout aangeleverde adresbestand ontstaat het volgende spreidingsbeeld:



De meeste statushouders zijn gevestigd in Slotjes, Oosterheide en Dommelbergen. Enkele wijken van Oosterhout en ook Dorst huisvesten volgens deze data geen statushouders. In Etten-Leur is sprake van een evenwichtiger spreiding. Van Breda zijn geen postcodegegevens verstrekt.

### *Gewenste ontwikkelingen*

Statushouders zijn een kwetsbare groep, waarvoor gemeenten verplicht zijn huisvesting te verzorgen. Onzeker is in welke mate er een vraag wordt uitgeoefend. Wij adviseren in de effectieve vraag naar woningen rekening te houden met een extra vraag door statushouders in de goedkopere productsegmenten, met name eengezinswoningen.

---

## Bijlage 1: het BSR-model

SAMR gebruikt het BSR-model om de houding van verschillende groepen mensen ten aanzien van een onderwerp of product te kunnen inventariseren. BSR (Brand Strategy Research) is een onderzoeksprogramma dat inzicht levert in de verschillende manieren waarop mensen de wereld, en dus ook zaken als producten of beleid, beleven. BSR gaat uit van de gedachte dat mensen voortdurend gemotiveerd zijn om bepaalde immateriële behoeften te bevredigen (uiteraard als aan materiële behoeften is voldaan). Mensen onderscheiden zich van elkaar doordat ze aan verschillende behoeften prioriteit geven. Deze behoeften kunnen worden gezien als eindwaarden, bijvoorbeeld geborgenheid, controle of harmonie. Zij verlenen betekenis aan de zaken om ons heen en sturen zo de perceptie van de realiteit en het gedrag.

BSR omvat een systematische wijze om deze eindwaarden bij individuen te identificeren en hen te classificeren in groepen die dezelfde (verzamelingen van) eindwaarden voorop stellen. Aldus ontstaan groepen mensen die globaal dezelfde wijze van interpreteren en waarnemen hebben. In de vele onderzoeken die binnen het BSR-programma zijn gedaan kwamen stevast dezelfde hoofdgroepen of “werelden” naar voren:

- De “gele” wereld, o.a. gericht op harmonie
- De “groene” wereld, o.a. gericht op bescherming
- De “blauwe” wereld, o.a. gericht op controle
- De “rode” wereld, o.a. gericht op vitaliteit

BSR heeft een statistische basis. Het gaat om groeperingen van mensen met gelijke patronen van antwoorden, gegeven in respons op een vragenlijst die direct en indirect (ongemerkt) inhaakt op de eindwaarden. De groeperingen komen tot stand d.m.v. cluster-analyse, een statistische procedure die verbanden tussen antwoorden en respondenten zichtbaar maakt.

In het BSR-model wordt met behulp van twee dimensies onderscheid tussen individuen gemaakt op basis van hun waardenpatroon. De horizontale dimensie van het model kan grofweg getypeerd worden als een sociologische dimensie, waarmee het onderscheid tussen een individualistische of ego-gerichte oriëntatie en een collectivistische of groepsgerichte oriëntatie wordt gemaakt.

De verticale dimensie kan getypeerd worden als een psychologische dimensie waarmee het onderscheid tussen een extraverte of openstellende houding versus een introverte, afsluitende houding kan worden gemaakt.

### **De rode wereld: vrijheid en flexibiliteit**

Consumenten die tot de rode wereld horen beschrijven zichzelf als intelligent, eigenzinnig en zelfbewust. De ‘rode consument’ is een consument met een vrije geest die vrijheid en onafhankelijkheid erg belangrijk vindt.

Voor de rode wereld is er in het leven meer dan alleen werk, het gezin of de buurt. Genieten is een sleutelbegrip en een belangrijk onderscheid met eveneens koopkrachtige blauwe wereld. Voor ‘blauw’ zijn werk en carrière allesbepalend, terwijl ‘rood’ ook tijd wil inruimen voor culturele ontwikkeling en het maken van verre reizen. Vrijheid en flexibiliteit is in de werksituatie dan ook van grote waarde.



---

De rode consument heeft een losse en actieve manier van leven. In marketing-termen geldt rood als een “early adopter” – een consument die graag producten als eerste koopt of gebruikt en niet afwacht totdat iets mainstream is geworden.

Binnen de context van de woningmarkt heeft men vaak een stedelijke oriëntatie (of soms juist het tegenovergestelde: landelijk wonen). Dit betekent echter niet dat al deze consumenten in of vlakbij het centrum wonen; men hoeft immers niet stedelijk te wonen om gebruik van het centrum te maken en zich stedelijk te voelen. Vaak woont men in een meergezinswoning in (de buurt van) een dynamische omgeving.

### ***De blauwe wereld: ambitie en controle***

In de blauwe wereld staat presteren centraal. Deze groep is over het algemeen zeer ambitieus en ziet een succesvolle carrière als een belangrijk doel in het leven. Hierbij maakt men gebruik van een grote inzet, gebruikmakend van analytische capaciteiten, assertiviteit en intelligentie, maar ook bedachtzaamheid en het maken van weloverwogen beslissingen. Mensen in de blauwe wereld zijn directief ingesteld; men houdt de touwtjes graag in eigen hand. Carrièreplanning is bijvoorbeeld typisch een term voor de blauwe wereld, waar bijvoorbeeld de rode wereld van baan wisselen omdat ‘iets interessants op hun pad komt’ zonder dat daar strategische overwegingen aan ten grondslag hoeven te liggen.

De blauwe wereld houdt van luxe en mooie dingen en is gevoelig voor status. Dat men een succesvolle carrière heeft opgebouwd mag immers best getoond worden. In deze wereld bevinden zich het kleinste deel van mensen met een buitenlandse afkomst.

In het wonen leidt dit tot een voorliefde voor de statusrijke gebieden. Men woont het liefst tussen ons soort mensen. De meerderheid van de blauwe consumenten richt zich op de rustige, ruim opgezette woonmilieus om te ontladen van de hectiek van het werk, maar een deel van de blauwe groep woont juist in stedelijke gebieden zoals de Wilhelminapier in Rotterdam.

### ***De gele wereld: betrokkenheid en harmonie***

De gele wereld staat voor een groepsgerichte en extraverte instelling. Deze consumenten hecht veel waarde aan goede (gezellige) sociale contacten zowel in de buurt waar men woont als op het werk. Men heeft een open instelling, voelt zich erg betrokken bij anderen en is altijd bereid om een ander te helpen. Harmonie en evenwicht zijn belangrijke drijfveren voor deze consumenten. Hierbij gaat het zowel om harmonie tussen burens als harmonie tussen werk en privé. Veel consumenten van buitenlandse afkomst behoren tot dit cluster.

Door het belang dat gehecht wordt aan het gezinsleven en sociale contacten in de buurt, voelen de meeste consumenten uit de gele wereld zich het meest thuis in een ‘gewone’ woonwijk. Ze wonen doorgaans vaak in een rijtjeswoning, maar ook in een galerijwoning in de huursector. De smaakvoorkeuren met betrekking tot de woning zijn knus en traditioneel.

### ***De groene wereld: geborgenheid en zekerheid***

De groene wereld is eveneens groepsgericht, maar is veel meer naar binnen gericht dan de gele wereld. Men leidt een rustig leven en beweegt zich in een kleine kring van familie, vrienden en/of burens waarmee men intensieve contacten heeft. De wereld is wat dat betreft niet erg groot voor de groenen.



---

Men typeert zichzelf als kalm, rustig en serieus van karakter. Privacy is erg belangrijk; de groene consument trekt zich dan ook graag terug in de eigen woning. 'Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg' zou een lijfspreuk kunnen zijn van de groene consument, die wars is van toeters en bellen.

Dit geldt ook voor het wonen - waarin experimentele of onderscheidende architectuur niet wordt gewaardeerd. Deze consument woont het liefst in een gewone nieuwbouwwijk of in een degelijk, comfortabel (senioren)appartement in de buurt van voorzieningen. Tevens zoekt een deel de rust van het landelijk wonen op.



---

## Bijlage 2: Aandachtspunten bij ons onderzoek

Ons onderzoek is gebaseerd op data en verrijkt met onze duiding en ervaring. De prognoses zijn een zo goed mogelijk inschatting van de vraag, in een bandbreedte. Zoals bij elke verwachting, is het belangrijk de aandachtspunten te onderkennen. In deze bijlage lichten wij enkele aandachtspunten kort toe.

- Wij berekenen onze prognose op basis van een lichte economische groeiverwachting. In een economisch verder aantrekkende markt zal de vraag een hoger aandeel kennen in het duurdere segment. In een meer gematigde markt kent de vraag een lager aandeel in het duurdere segment.
- Onze prognose kent een tijdshorizon van drie tot vijf jaar. Afhankelijk van de programmering van het aanbod, is variatie rond de gemiddelde vraag realistisch. Een opwaartse correctie is mogelijk wanneer in een productsegment in het recente verleden onvoldoende aanbod is gecreëerd. Een uitgestelde vraag maakt dan een inhaalslag mogelijk. Voor een prognose op een termijn van vijf tot tien jaar adviseren wij de vraag op termijn te herijken met een onderzoek naar de dan actuele vraag.
- De vraag in de sociale huursector is gebaseerd op een historisch verhuispatroon. In deze sector is de vestigingskeuze van consumenten niet geheel vrij: de beschikbaarheid van aanbod is in hoge mate bepalend.
- De daadwerkelijke uitoefening van de vraag naar een nieuwbouwwoning, hangt af van de mate waarin het aanbod in staat is aan de vraag te voldoen, zowel kwantitatief als kwalitatief. Ook is van belang of er vergelijkbaar concurrerend aanbod op dezelfde markt wordt aangeboden. In onze resultaten houden wij geen rekening met product-markt combinaties die alleen op een lage prijs concurreren ('prijsdumping').
- Nieuwe producten kennen vrijwel altijd een groep potentiële kopers. Nieuwbouw verkoopt ook wanneer dit ten koste gaat van de bezetting van de bestaande voorraad. Een ontwikkelende marktpartij, met een korte termijn focus, biedt een product dat goed verkoopt zonder meer aan. De overheid, met een lange termijn visie, kan sturen op strategisch belangrijkere nieuwbouwproducten.

## Bijlage 3: Toelichting op de gehanteerde 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  
Parken, 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 parkeer ruimte 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 parkeer ruimte 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



### 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, bommenlaan  
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 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  
(Fortie)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  
Veel monofunctioneel  
Veel gezinnen

#### Bewoners

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





### 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

*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 eenvormiger 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

*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

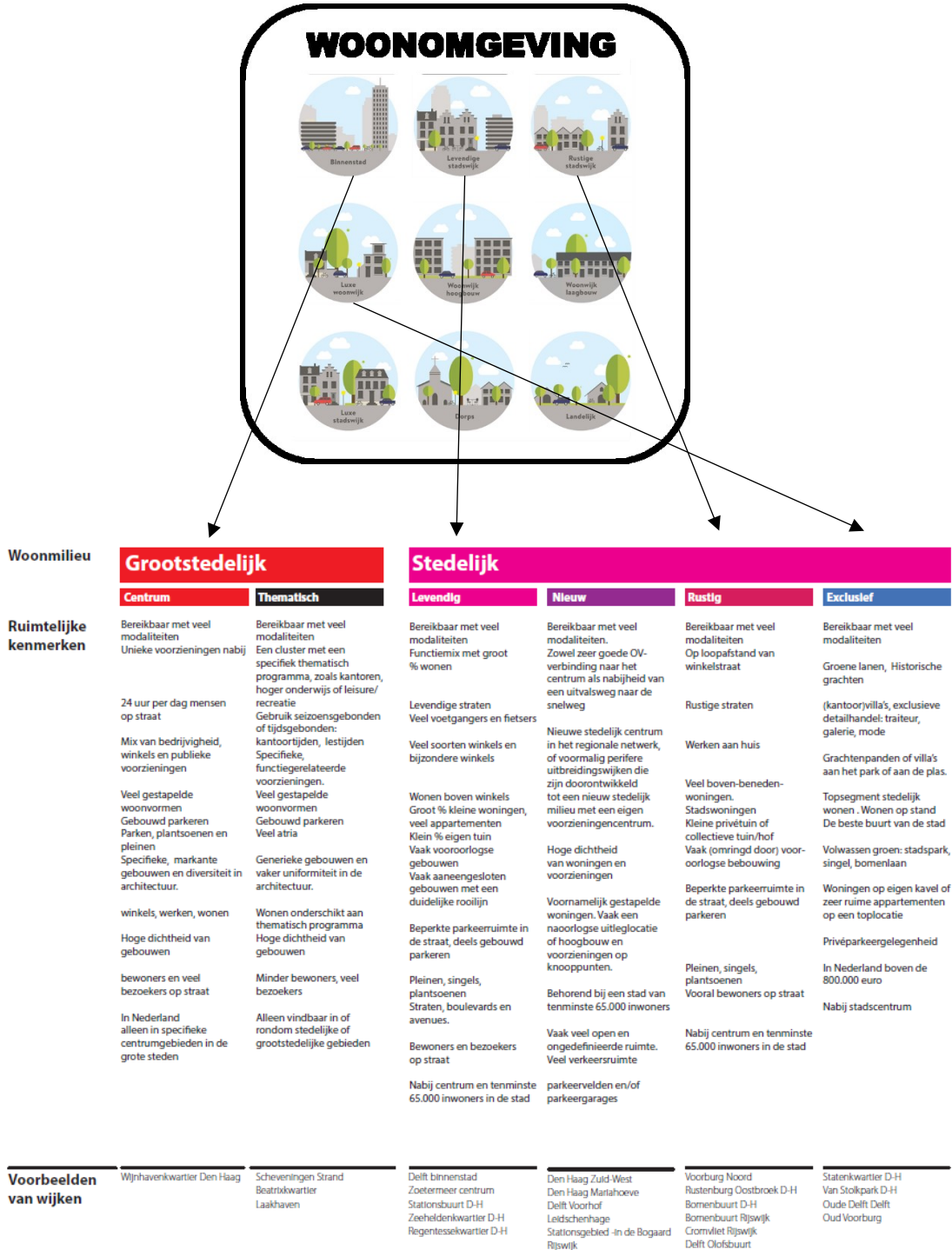
#### Bewoners

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

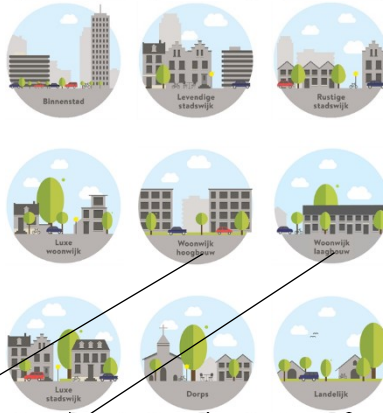


# Bijlage 4: Relatie gemeten woonmilieus en indeling Rosetta

Bron: Stadsgebwest Haaglanden



# WOONOMGEVING



## Subrubaan

Gestapeld	Grondgebonden	Exclusief
Bereikbaar met meerdere modaliteiten. Ondanks bereikbaarheid met O.V. vaak auto-georiënteerd. Soms een tram of metro in de buurt. Vaak een bus	Weinig modaliteiten Auto-georiënteerd Uitbreidingswijken van dorpen en steden, zoals VINEX-wijken Groeilijnen Bloemkoolwijken	Topsegment subrubaan Wonen op stand Lage dichtheid Veel groen: lanen, plantsoenen, singels
Wederopbouwijken en Stempelbuurten	Winkelcentrum in de wijk Basisvoorzieningen voor zorg en onderwijs	Bijzondere recreatieve voorz. (golfbaan, jachthaven, tennisclub)
Veel appartementen (portiek) flats	Aan de rand van de stad Nabij recreatiegebieden	Parkeren op eigen kavel
Veel openbaar groen Veel verkeersruimte Veel parkeervelden	Veel rijtjeshuizen	Vrijstaande of zeer ruime rijwoningen
Winkelcentrum, ziekenhuis, middelbare school in de wijk Winkels voornamelijk voor eigen gebruik.	Klein % appartementen Parkeren voor de deur of op eigen kavel	Nabij of goed verbonden met buitengebied
Met name monofunctioneel Aan de rand van stad of dorp	Bijna iedereen een tuin	'Gouden randen' van de stad Villawijken
Beperkt % tuinen Volwassen groen	Veel kleinschalig groen	In Nederland boven de 800.000 euro
Na-oorlogse uitleglocatie (Nieuw) seniorenmilieu	Veelal monofunctioneel Veel gezinnen	

## Dorps

Centrum Dorps	Lokaal	Subrubaan
Een gegroeid milieu met vaak een historisch karakter of nog bestaande historisch artefact	Een gegroeid milieu met vaak een historisch karakter of nog bestaande historisch artefact	Suburbane wijk in een dorp nabij de dorpskern
Stratenpatronen zijn gebaseerd op het onderliggend landschap of historische verbindingen; Dijken, terpen, linten	Stratenpatronen zijn gebaseerd op het onderliggend landschap of historische verbindingen; Dijken, terpen, linten	Direct verbonden met een gegroeid dorps lokaal of dorps centrum milieu
Diverse architectuur bestaat naast elkaar	Diverse architectuur bestaat naast elkaar	Meer eenvormige architectuur dan het dorps lokale of dorps centrummilieu.
Een oude dorpskern met meer voorzieningen dan alleen voor lokaal gebruik. Winkelen bezoek uit de omliggende dorpen.	Compact Kleinschalig Je eigen bakker	Er is nog een duidelijke sociale dorpsstructuur die meerdere generaties bewoners met elkaar verbindt
Inmiddels zijn hier vaak bekende winkelketens te vinden, zoals de V&D of H&M	Ons-kent-ons Meerdere generaties van een familie wonen er	Vaak een uitbreiding gepland voor doorstroom of groei van eigen bewoners
Voor de omliggende kernen relatief goed bereikbaar	Oud naast nieuw Wonen naast bedrijven Woningen met beperkt vloeroppervlak Mix van woningtypen	Ruimtelijke opzet verschilt weinig van het subrubaan grondgebonden milieu. Sociaal wel een groot verschil
Auto-georiënteerd	Weinig voorzieningen Matig bereikbaar Nabij open landschap Parkeren voor de deur of geclusterd	Soms een eigen sportpark
Wonen boven of nabij de winkels		Onderdeel van een dorps milieu niet groter dan 20.000 inwoners
Oud naast nieuw Wonen naast bedrijven Woningen met beperkt vloeroppervlak		

## Landelijk

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

Delft Buitenhof  
Meerzicht Oost Zoetermeer  
Voorburg-Midden  
Muziekbuurt Rijswijk  
Houtwijk Den Haag

Ypenburg  
Wateringseveld  
Oosterheem  
Seghwaert  
Tanthof  
Klapwijk

Vroondaal  
Vogelwijk  
Nieuw Wassenaar  
Vlietzone Voorburg  
Kerkpolder Delft

Naaldwijk centrum  
'S Graverzande centrum  
Leidschendam centrum  
Zoetermeer dorp  
Pijnacker dorp

Westlandse linten  
Monster  
Delfgauw  
Stompwijk  
Poeldijk

Pijnacker-Nootdorp  
Monster  
Naaldwijk  
'S Graverzande

Duivenvoorde corridor  
Oude Leede  
Wassenaar  
Ulthofpolder



## Bijlage 5: Onderzoeksresultaten in tabelvorm (gegevens Oosterhout zijn opgenomen in eerder onderzoek)

### Productsegment en woonmilieus in de bestaande voorraad, Breda en Etten-Leur

	Count	BREDA													ETTEN-LEUR												
		wijknaam													wijknaam												
	Total	Bavel	Breda Centrum	Breda Noord	Breda Noord-West	Breda Oost	Breda West	Breda Zuid	Breda Zuid-Oost	Prinsenbeek	Teteringen	Uvenhout	Total	Wijk 00 Etten-Leur Midden woongebied	Wijk 01 Etten-Leur Midden-Bedrijventerrein Vosdonk	Wijk 02 Etten-Leur landelijk gebied	Wijk 10 Etten-Leur Noord woongebied	Wijk 11 Etten-Leur Noordbedrijventerrein	Wijk 12 Etten-Leur Noordverspreide huizen	Wijk 20 Etten-Leur Zuid woongebied	Wijk 21 Etten-Leur Zuidbedrijventerrein	Wijk 22 Etten-Leur Zuidbedrijventerrein	Wijk 23 Etten-Leur Zuidverspreide huizen				
<b>Productsegment</b>	<b>Total</b>	96014	77370	2370	9008	11234	10774	10266	14019	3634	8177	4008	2525	1355	18644	4981	9	75	7760	15	228	5055	98	3	420		
	HUUR - Eengezins - tot 175	12622	9140	17	598	2772	1754	575	2611	293	204	72	139	305	3682	1300	0	0	1314	5	0	1060	3	0	0		
	HUUR - Eengezins - 175-225	5275	4370	224	171	223	716	611	965	22	584	428	302	124	905	231	0	2	447	0	0	222	3	0	0		
	HUUR - Eengezins - 225+	2593	2205	314	197	142	177	210	176	52	484	165	157	131	388	77	1	1	233	0	11	44	17	0	4		
	HUUR - Meergezins - tot 175	15370	14563	94	2810	3337	1458	1793	3143	629	1010	101	123	65	807	298	0	0	303	0	0	206	0	0	0		
	HUUR - Meergezins - 175-225	3276	2662	67	718	336	122	798	405	46	113	39	4	14	614	275	0	1	172	0	0	166	0	0	0		
	HUUR - Meergezins - 225+	1552	1357	34	617	105	15	201	132	40	109	39	28	37	195	63	0	0	46	0	0	86	0	0	0		
	KOOP - Eengezins - tot 175	4999	3026	10	164	1123	514	377	667	9	87	26	31	18	1973	601	1	0	714	0	0	657	0	0	0		
	KOOP - Eengezins - 175-225	12360	9143	91	110	1123	2732	1525	1747	64	1121	367	186	77	3217	903	0	3	1184	0	0	1127	0	0	0		
	KOOP - Eengezins - 225-300	10538	8661	291	138	813	1750	948	1225	716	1236	1030	386	128	1877	515	4	0	1063	0	0	286	1	0	8		
	KOOP - Eengezins - 300-400	8660	6470	529	140	163	790	792	629	501	925	973	656	372	2190	380	3	10	1106	6	42	510	22	0	111		
	KOOP - Eengezins - 400+	4796	3197	407	51	31	186	416	306	323	798	355	166	158	1599	133	0	58	558	4	175	321	52	3	295		
	KOOP - Meergezins - tot 175	5294	5025	15	1277	709	325	713	887	360	549	72	8	10	259	98	0	0	123	0	0	48	0	0	0		
	KOOP - Meergezins - 175-225	3163	2701	10	683	229	140	585	487	219	198	77	66	7	462	51	0	0	277	0	0	134	0	0	0		
	KOOP - Meergezins - 225-300	2839	2542	94	860	105	64	413	386	129	235	125	100	31	297	33	0	0	161	0	0	101	0	0	2		
	KOOP - Meergezins - 300-400	1853	1697	148	351	21	25	197	215	170	258	114	139	59	156	23	0	0	55	0	0	78	0	0	0		
	KOOP - Meergezins - 400+	624	611	25	123	2	6	112	38	61	166	25	34	19	13	0	0	0	4	0	0	9	0	0	0		
<b>Woonmilieu</b>	<b>Total</b>	94997	76509	2324	8843	11163	10766	10246	13699	3624	8039	4008	2442	1355	18488	4964	5	75	7638	15	228	5049	98	3	413		
	1 Binnenstad	11557	11557	0	8669	559	0	1218	855	256	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
	2 Levendige stadswijk	8975	8975	0	18	641	0	0	8166	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
	3 Rustige stadswijk	31706	29283	1499	156	1005	7220	3527	2439	2895	6997	2184	527	834	2423	1858	0	0	291	0	0	274	0	0	0		
	4 Luxe stadswijk	509	11	0	0	6	0	0	0	0	0	0	5	0	498	0	0	0	494	0	0	4	0	0	0		
	5 Woonwijk laag- en hoogbouw	17511	15486	0	0	8388	0	5290	914	53	841	0	0	0	2025	411	0	0	140	0	0	1474	0	0	0		
	6 Woonwijk laagbouw	17669	6161	138	0	234	3358	175	1028	0	0	516	612	0	11508	2695	0	17	5802	0	11	2980	3	0	0		
	7 Luxe woonwijk	4623	4422	605	0	213	138	36	130	270	158	1095	1258	519	201	0	0	0	126	5	21	12	8	3	26		
	8 Dorps	1152	298	27	0	7	25	0	86	0	22	114	15	2	854	0	0	0	584	0	21	214	26	0	9		
	9 Landelijk	1295	316	55	0	10	25	0	81	0	21	99	25	0	979	0	5	58	201	10	175	95	57	0	378		



## Migratie 2005 – 2015 Breda en Etten-Leur

	Type verhuizer voor Breda						Type verhuizer voor Etten-Leur					
	Blijver	Vertrekker	Vestiger	per jaar		Blijver	Vertrekker	Vestiger	per jaar			
	Count	Count	Count			Count	Count	Count				
Nieuwbouw	4824	1539	1454	-85	-8	1395	385	682	297	27		
Bestaand	46901	26727	19317	-7410	-674	6557	4543	5873	1330	121		
<b>Totaal</b>												
HUUR - Eengezins - tot 175	7408	3674	2090	-1584	-144	1898	772	1869	1097	100		
HUUR - Eengezins - 175-225	2996	1748	1071	-677	-62	449	383	407	24	2		
HUUR - Eengezins - 225+	1144	772	455	-317	-29	163	142	117	-25	-2		
HUUR - Meergezins - tot 175	13765	3891	4871	980	89	638	805	334	-471	-43		
HUUR - Meergezins - 175-225	2187	964	1108	144	13	544	153	198	45	4		
HUUR - Meergezins - 225+	770	500	465	-35	-3	120	79	71	-8	-1		
KOOP - Eengezins - tot 175	2333	2713	1180	-1533	-139	837	427	763	336	31		
KOOP - Eengezins - 175-225	5078	3765	1882	-1883	-171	1092	592	1209	617	56		
KOOP - Eengezins - 225-300	3364	2080	1285	-795	-72	548	381	348	-33	-3		
KOOP - Eengezins - 300-400	2122	2156	816	-1340	-122	522	323	437	114	10		
KOOP - Eengezins - 400+	1133	1403	487	-916	-83	337	203	314	111	10		
KOOP - Meergezins - tot 175	4919	2440	2649	209	19	222	366	167	-199	-18		
KOOP - Meergezins - 175-225	2120	1195	1217	22	2	365	132	173	41	4		
KOOP - Meergezins - 225-300	1243	464	691	227	21	147	95	72	-23	-2		
KOOP - Meergezins - 300-400	703	335	349	14	1	60	46	65	19	2		
KOOP - Meergezins - 400+	438	166	154	-12	-1	9	27	11	-16	-1		
<b>Nieuwbouw</b>												
HUUR - Eengezins - tot 175	100	57	17	-40	-4	62	63	15	-48	-4		
HUUR - Eengezins - 175-225	214	45	36	-9	-1	69	15	23	8	1		
HUUR - Eengezins - 225+	246	63	44	-19	-2	42	11	23	12	1		
HUUR - Meergezins - tot 175	675	118	208	90	8	90	43	46	3	0		
HUUR - Meergezins - 175-225	391	96	119	23	2	243	16	78	62	6		
HUUR - Meergezins - 225+	266	58	100	42	4	62	20	30	10	1		
KOOP - Eengezins - tot 175	121	127	5	-122	-11	63	9	17	8	1		
KOOP - Eengezins - 175-225	217	124	57	-67	-6	104	44	90	46	4		
KOOP - Eengezins - 225-300	360	178	79	-99	-9	125	26	63	37	3		
KOOP - Eengezins - 300-400	355	206	94	-112	-10	145	30	127	97	9		
KOOP - Eengezins - 400+	333	167	59	-108	-10	113	33	43	10	1		
KOOP - Meergezins - tot 175	421	71	156	85	8	27	21	25	4	0		
KOOP - Meergezins - 175-225	371	111	193	82	7	141	9	51	42	4		
KOOP - Meergezins - 225-300	226	50	108	58	5	77	27	28	1	0		
KOOP - Meergezins - 300-400	208	49	102	53	5	33	15	24	9	1		
KOOP - Meergezins - 400+	318	18	77	59	5	0	3	0	-3	0		
<b>Bestaand</b>												
HUUR - Eengezins - tot 175	7307	3616	2073	-1543	-140	1836	710	1854	1144	104		
HUUR - Eengezins - 175-225	2783	1702	1035	-667	-61	381	367	384	17	2		
HUUR - Eengezins - 225+	898	709	411	-298	-27	121	131	95	-36	-3		
HUUR - Meergezins - tot 175	13090	3773	4662	889	81	548	762	288	-474	-43		
HUUR - Meergezins - 175-225	1797	868	989	121	11	301	137	120	-17	-2		
HUUR - Meergezins - 225+	503	442	366	-76	-7	58	59	41	-18	-2		
KOOP - Eengezins - tot 175	2212	2587	1174	-1413	-128	774	418	746	328	30		
KOOP - Eengezins - 175-225	4861	3642	1825	-1817	-165	989	548	1119	571	52		
KOOP - Eengezins - 225-300	3004	1902	1205	-697	-63	423	355	285	-70	-6		
KOOP - Eengezins - 300-400	1767	1950	722	-1228	-112	377	293	310	17	2		
KOOP - Eengezins - 400+	800	1235	428	-807	-73	224	170	271	101	9		
KOOP - Meergezins - tot 175	4498	2370	2493	123	11	195	344	142	-202	-18		
KOOP - Meergezins - 175-225	1749	1084	1025	-59	-5	224	124	122	-2	0		
KOOP - Meergezins - 225-300	1017	414	582	168	15	71	69	44	-25	-2		
KOOP - Meergezins - 300-400	496	286	247	-39	-4	26	31	41	10	1		
KOOP - Meergezins - 400+	120	148	77	-71	-6	9	24	11	-13	-1		



Catchment area – per productsegment en per woonmilieu, BOEL-regio

Catchment area BOEL-regio			
Afstand in meters	aantal	50%	75%
<b>Totaal</b>	576223	3977	23603
<b>Productsegment</b>			
HUUR - Eengezins - tot 175	103038	2874	14116
HUUR - Eengezins - 175-225	39024	4455	20751
HUUR - Eengezins - 225+	13009	5761	33955
HUUR - Meergezins - tot 175	105626	3116	20327
HUUR - Meergezins - 175-225	18810	3580	30969
HUUR - Meergezins - 225+	8075	6007	45778
KOOP - Eengezins - tot 175	54120	4437	26612
KOOP - Eengezins - 175-225	70513	4574	22352
KOOP - Eengezins - 225-300	35805	5170	28807
KOOP - Eengezins - 300-400	32087	5865	29741
KOOP - Eengezins - 400+	18050	6630	38321
KOOP - Meergezins - tot 175	41436	5180	35887
KOOP - Meergezins - 175-225	18961	3963	30671
KOOP - Meergezins - 225-300	9946	3460	23091
KOOP - Meergezins - 300-400	5324	5164	37727
KOOP - Meergezins - 400+	2399	6281	40852
<b>Woonmilieus</b>			
Binnenstad	71628	3009	33959
Dorps	78400	5151	19218
Luxe stadswijk	17767	6836	39995
Levendige stadswijk	60236	2841	20957
Rustige stadswijk	76941	3755	22069
Woonwijk hoogbouw	112193	3445	20480
Luxe woonwijk	18794	6494	41345
Woonwijk laagbouw	119114	4281	20667
Landelijk	15333	14142	51429
<b>Levensfase</b>			
Alleenstaande < 35 jaar	74717	5821	39257
Gezin zonder kinderen, < 35 jaar	31519	4593	24616
Gezin met kinderen, jongste < 5 jr	47318	4464	20396
Gezin met kinderen, jongste 6-12 jr	44965	3945	22456
Gezin met kinderen, jongste 13+ jr	58684	4009	22244
Alleenstaande 35-54 jaar	102334	5336	33132
Gezin zonder kinderen, 35-54 jaar	40791	4263	22572
Alleenstaande 55+ jaar	96996	2457	13110
Gezin zonder kinderen, 55+ jaar	78897	3257	16502
<b>Inkomen</b>			
Beneden modaal	180586	3402	20739
Modaal	215834	3967	23007
1,5 x modaal	105804	4463	26388
2 x modaal	44817	4913	28378
2,5 x modaal of hoger	29181	5536	34396
<b>BSR</b>			
Geel	191267	3949	20846
Groen	143798	2977	15897
Blauw	122117	4747	30110
Rood	119039	4858	35281

<b>Nieuwbouw</b>	50067	2593	8938
<b>Productsegment</b>			
HUUR - Eengezins - tot 175	3046	1889	6520
HUUR - Eengezins - 175-225	2963	2535	6258
HUUR - Eengezins - 225+	1751	2959	9251
HUUR - Meergezins - tot 175	5612	2099	8806
HUUR - Meergezins - 175-225	4243	1981	7320
HUUR - Meergezins - 225+	2390	2581	12703
KOOP - Eengezins - tot 175	2209	3361	12248
KOOP - Eengezins - 175-225	3460	2722	9506
KOOP - Eengezins - 225-300	4265	2985	9031
KOOP - Eengezins - 300-400	4907	2925	8391
KOOP - Eengezins - 400+	3910	2758	7273
KOOP - Meergezins - tot 175	2732	3553	16725
KOOP - Meergezins - 175-225	3430	2316	10994
KOOP - Meergezins - 225-300	2699	2097	7471
KOOP - Meergezins - 300-400	1466	3385	11494
KOOP - Meergezins - 400+	984	2898	9364
<b>Woonmilieus</b>			
Binnenstad	4328	3067	20459
Dorps	8803	1989	7812
Luxe stadswijk	3695	3311	13553
Levendige stadswijk	3477	2260	6058
Rustige stadswijk	8516	2602	7503
Woonwijk hoogbouw	5198	2351	7954
Luxe woonwijk	2712	3350	8778
Woonwijk laagbouw	8583	1909	7367
Landelijk	1343	5020	17354
<b>Levensfase</b>			
Alleenstaande < 35 jaar	3455	4351	19602
Gezin zonder kinderen, < 35 jaar	2191	4152	12813
Gezin met kinderen, jongste < 5 jr	4123	3842	13688
Gezin met kinderen, jongste 6-12 jr	4699	2777	7843
Gezin met kinderen, jongste 13+ jr	4606	2296	6786
Alleenstaande 35-54 jaar	5713	3401	17929
Gezin zonder kinderen, 35-54 jaar	3602	2677	8699
Alleenstaande 55+ jaar	9915	1761	6127
Gezin zonder kinderen, 55+ jaar	11762	2207	6993
<b>Inkomen</b>			
Beneden modaal	11908	2264	7824
Modaal	17337	2535	8786
1,5 x modaal	11014	2679	9968
2 x modaal	5484	2992	10332
2,5 x modaal of hoger	4324	3092	8978
<b>BSR</b>			
Geel	14034	2535	8007
Groen	15085	2117	7040
Blauw	12753	2898	9437
Rood	8195	3309	14057





Effectieve vraag nieuwbouw, BOEL-regio

Vraagdruk effectieve vraag nieuwbouw		Totaal		Breda		Oosterhout		Etten-Leur	
		Effectieve vraag		Effectieve vraag		Effectieve vraag		Effectieve vraag	
Totaal	Minimum	<b>796</b>		480		180		136	
	Maximum	<b>1320</b>		870		220		230	
Productsegment	HUUR - Eengezins - tot 175		8%		9%		7%		6%
	HUUR - Eengezins - 175-225		7%		8%		5%		6%
	HUUR - Eengezins - 225+		4%		4%		4%		4%
	HUUR - Meergezins - tot 175		18%		19%		18%		13%
	HUUR - Meergezins - 175-225		9%		9%		10%		10%
	HUUR - Meergezins - 225+		6%		6%		6%		4%
	KOOP - Eengezins - tot 175		6%		7%		5%		8%
	KOOP - Eengezins - 175-225		7%		6%		5%		9%
	KOOP - Eengezins - 225-300		6%		5%		6%		8%
	KOOP - Eengezins - 300-400		6%		4%		7%		12%
	KOOP - Eengezins - 400+		4%		2%		8%		4%
	KOOP - Meergezins - tot 175		7%		7%		6%		5%
	KOOP - Meergezins - 175-225		6%		7%		4%		6%
	KOOP - Meergezins - 225-300		4%		4%		4%		2%
	KOOP - Meergezins - 300-400		2%		2%		2%		1%
KOOP - Meergezins - 400+		2%		2%		1%		1%	
Woonmilieu	Binnenstad		7%		10%		7%		6%
	Levendige stadswijk		7%		8%		22%		7%
	Rustige stadswijk		8%		19%		8%		15%
	Luxe stadswijk		35%		5%		7%		6%
	Woonwijk met laag- en hoogbouw		8%		14%		17%		14%
	Woonwijk laagbouw		9%		19%		12%		24%
	Luxe woonwijk		6%		6%		6%		6%
	Dorps		15%		17%		17%		20%
	Landelijk		6%		2%		3%		3%



## Toekomstwaarde bestaande voorraad, BOEL-regio

Breda					Oosterhout				
Productsegment		Huidige voorraad	Voorraad 2025	Saldo	Productsegment		Huidige voorraad	Voorraad 2025	Saldo
Total		77370	82740	5370	Total		24161	25612	1451
HUUR - Eengezins - tot 175		9140	10330	1190	HUUR - Eengezins - tot 175		2548	2947	399
HUUR - Eengezins - 175-225		4370	4637	267	HUUR - Eengezins - 175-225		2993	2953	-40
HUUR - Eengezins - 225+		2205	2289	84	HUUR - Eengezins - 225+		493	549	56
HUUR - Meergezins - tot 175		14563	16401	1838	HUUR - Meergezins - tot 175		2749	3256	507
HUUR - Meergezins - 175-225		2662	3007	345	HUUR - Meergezins - 175-225		564	660	96
HUUR - Meergezins - 225+		1357	1451	94	HUUR - Meergezins - 225+		542	606	64
KOOP - Eengezins - tot 175		3026	3631	605	KOOP - Eengezins - tot 175		675	810	135
KOOP - Eengezins - 175-225		9143	9306	163	KOOP - Eengezins - 175-225		4029	4014	-15
KOOP - Eengezins - 225-300		8661	8483	-178	KOOP - Eengezins - 225-300		2257	2283	26
KOOP - Eengezins - 300-400		6470	6427	-43	KOOP - Eengezins - 300-400		1973	1987	14
KOOP - Eengezins - 400+		3197	3128	-69	KOOP - Eengezins - 400+		762	806	44
KOOP - Meergezins - tot 175		5025	5531	506	KOOP - Meergezins - tot 175		692	838	146
KOOP - Meergezins - 175-225		2701	2930	229	KOOP - Meergezins - 175-225		484	538	54
KOOP - Meergezins - 225-300		2542	2700	158	KOOP - Meergezins - 225-300		914	960	46
KOOP - Meergezins - 300-400		1697	1802	105	KOOP - Meergezins - 300-400		1264	1236	-28
KOOP - Meergezins - 400+		611	687	76	KOOP - Meergezins - 400+		1222	1169	-53
<b>Woonmilieu</b>	<b>Total</b>	<b>76509</b>	<b>81833</b>	<b>5324</b>	<b>Woonmilieu</b>	<b>Total</b>	<b>24137</b>	<b>24124</b>	<b>-13</b>
1 Binnenstad		11557	12515	958	1 Binnenstad		2533	2496	-37
2 Levendige stadswijk		8975	9471	496	2 Levendige stadswijk		76	75	-1
3 Rustige stadswijk		29283	29811	528	3 Rustige stadswijk		6976	6887	-89
4 Luxe stadswijk		11	145	134	4 Luxe stadswijk		506	500	-6
5 Woonwijk met laag- en hoogb		15486	16669	1183	5 Woonwijk hoogbouw		5068	4997	-71
6 Woonwijk laagbouw		6161	7142	981	6 Woonwijk laagbouw		6741	6652	-89
7 Luxe woonwijk		4422	4637	215	7 Luxe woonwijk		1504	1486	-18
8 Dorps		298	1058	760	8 Dorps		530	831	301
9 Landelijk		316	385	69	9 Landelijk		203	200	-3
<b>Etten-Leur</b>					<b>REGIO BOEL</b>				
Productsegment		Huidige voorraad	Voorraad 2025	Saldo	Productsegment		Huidige voorraad	Voorraad 2025	Saldo
Total		18644	19939	1295	Total		120175	128291	8116
HUUR - Eengezins - tot 175		3682	3888	206	HUUR - Eengezins - tot 175		15370	17165	1795
HUUR - Eengezins - 175-225		905	995	90	HUUR - Eengezins - 175-225		8268	8585	317
HUUR - Eengezins - 225+		388	410	22	HUUR - Eengezins - 225+		3086	3248	162
HUUR - Meergezins - tot 175		807	1190	383	HUUR - Meergezins - tot 175		18119	20847	2728
HUUR - Meergezins - 175-225		614	749	135	HUUR - Meergezins - 175-225		3840	4416	576
HUUR - Meergezins - 225+		195	236	41	HUUR - Meergezins - 225+		2094	2293	199
KOOP - Eengezins - tot 175		1973	2047	74	KOOP - Eengezins - tot 175		5674	6488	814
KOOP - Eengezins - 175-225		3217	3208	-9	KOOP - Eengezins - 175-225		16389	16528	139
KOOP - Eengezins - 225-300		1877	1926	49	KOOP - Eengezins - 225-300		12795	12692	-103
KOOP - Eengezins - 300-400		2190	2198	8	KOOP - Eengezins - 300-400		10633	10612	-21
KOOP - Eengezins - 400+		1599	1596	-3	KOOP - Eengezins - 400+		5558	5530	-28
KOOP - Meergezins - tot 175		269	396	127	KOOP - Meergezins - tot 175		5986	6765	779
KOOP - Meergezins - 175-225		462	560	98	KOOP - Meergezins - 175-225		3647	4028	381
KOOP - Meergezins - 225-300		297	347	50	KOOP - Meergezins - 225-300		3753	4007	254
KOOP - Meergezins - 300-400		156	172	16	KOOP - Meergezins - 300-400		3117	3210	93
KOOP - Meergezins - 400+		13	21	8	KOOP - Meergezins - 400+		1846	1877	31
<b>Woonmilieu</b>	<b>Total</b>	<b>18488</b>	<b>19779</b>	<b>1291</b>	<b>Woonmilieu</b>	<b>Total</b>	<b>119134</b>	<b>125736</b>	<b>-13</b>
1 Binnenstad		0	0	0	1 Binnenstad		14090	15011	921
2 Levendige stadswijk		0	0	0	2 Levendige stadswijk		9051	9546	495
3 Rustige stadswijk		2423	2760	337	3 Rustige stadswijk		38682	39458	776
4 Luxe stadswijk		498	510	12	4 Luxe stadswijk		1015	1155	140
5 Woonwijk hoogbouw		2025	2440	415	5 Woonwijk hoogbouw		22579	24106	1527
6 Woonwijk laagbouw		11508	11796	288	6 Woonwijk laagbouw		24410	25590	1180
7 Luxe woonwijk		201	227	26	7 Luxe woonwijk		6127	6350	223
8 Dorps		854	1040	186	8 Dorps		1682	2929	1247
9 Landelijk		979	1006	27	9 Landelijk		1498	1591	93



## Bijlage 6: Verdeling leeftijdsklassen per wijk

Row Labels	18-24 jaar	25-29 jaar	30-34 jaar	35-39 jaar	40-44 jaar	45-49 jaar	50-54 jaar	55-59 jaar	60-64 jaar	65-69 jaar	70-74 jaar	75-79 jaar	80-84 jaar	85+ jaar	Grand Total
<b>BREDA</b>	2%	5%	9%	10%	11%	11%	10%	9%	8%	7%	5%	4%	4%	5%	<b>77370</b>
Bavel	1%	2%	4%	8%	14%	14%	11%	11%	9%	8%	6%	5%	4%	3%	<b>2370</b>
Breda Centrum	4%	11%	16%	14%	11%	9%	7%	6%	6%	5%	3%	3%	2%	4%	<b>9008</b>
Breda Noord	2%	6%	9%	11%	11%	10%	9%	9%	7%	7%	5%	5%	4%	5%	<b>11234</b>
Breda Noord-West	1%	4%	9%	11%	12%	14%	14%	11%	9%	6%	4%	2%	2%	2%	<b>10774</b>
Breda Oost	2%	5%	9%	10%	11%	11%	9%	8%	7%	7%	5%	5%	4%	6%	<b>10266</b>
Breda West	2%	6%	11%	12%	12%	11%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	4%	<b>14019</b>
Breda Zuid	1%	2%	6%	9%	10%	10%	9%	8%	8%	8%	6%	6%	5%	12%	<b>3634</b>
Breda Zuid-Oost	1%	3%	6%	8%	10%	10%	10%	9%	9%	9%	6%	5%	6%	8%	<b>8177</b>
Prinsenbeek	1%	3%	5%	8%	12%	13%	12%	10%	8%	8%	7%	6%	4%	5%	<b>4008</b>
Teteringen	1%	2%	5%	7%	11%	13%	10%	9%	9%	8%	8%	6%	5%	6%	<b>2525</b>
Ulvenhout	1%	1%	4%	6%	10%	12%	11%	9%	9%	10%	7%	6%	6%	8%	<b>1355</b>
<b>ETTEN-LEUR</b>	1%	3%	7%	9%	11%	12%	11%	10%	9%	9%	6%	5%	4%	4%	<b>18644</b>
Wijk 00 Etten-Leur Midden woongebied	1%	3%	7%	8%	9%	10%	11%	10%	9%	8%	6%	6%	4%	6%	<b>4981</b>
Wijk 02 Etten-Leur landelijk gebied	0%	5%	5%	5%	9%	5%	12%	9%	13%	9%	8%	11%	5%	1%	<b>75</b>
Wijk 10 Etten-Leur Noord woongebied	1%	4%	7%	10%	13%	13%	11%	9%	9%	8%	6%	4%	3%	3%	<b>7760</b>
Wijk 12 Etten-Leur Noord verspreide huizen	0%	2%	5%	7%	10%	15%	13%	10%	12%	12%	6%	4%	2%	3%	<b>228</b>
Wijk 20 Etten-Leur Zuid woongebied	1%	3%	6%	8%	9%	11%	11%	10%	11%	9%	7%	5%	5%	5%	<b>5055</b>
Wijk 23 Etten-Leur Zuid verspreide huizen	3%	3%	4%	6%	11%	15%	16%	12%	9%	10%	6%	3%	2%	2%	<b>420</b>
<b>OOSTERHOUT</b>	1%	3%	6%	9%	11%	12%	11%	10%	9%	8%	6%	5%	4%	5%	<b>24161</b>
Wijk 00 Oosterhout-Centrum	1%	3%	5%	6%	8%	8%	7%	9%	8%	8%	7%	7%	8%	15%	<b>3255</b>
Wijk 01 Slotjes	2%	4%	8%	10%	11%	12%	11%	10%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	<b>3565</b>
Wijk 02 West	1%	3%	7%	9%	12%	12%	13%	10%	10%	8%	6%	3%	3%	3%	<b>893</b>
Wijk 03 Strijen	2%	3%	7%	9%	9%	11%	10%	10%	10%	10%	8%	6%	3%	3%	<b>1575</b>
Wijk 04 Leijensakkers	1%	3%	6%	8%	11%	10%	14%	11%	10%	9%	6%	6%	3%	2%	<b>634</b>
Wijk 05 Oosterheid	1%	3%	6%	8%	11%	11%	11%	9%	9%	8%	7%	6%	4%	6%	<b>3950</b>
Wijk 06 Dommelbergen	2%	4%	8%	10%	12%	13%	12%	11%	9%	8%	4%	3%	2%	2%	<b>5779</b>
Wijk 07 Vrachelen	1%	2%	4%	10%	17%	16%	11%	8%	8%	9%	6%	4%	3%	1%	<b>2286</b>
Wijk 10 Buitengebied Oosterhout	1%	3%	4%	8%	6%	10%	11%	13%	10%	10%	11%	4%	4%	4%	<b>71</b>
Wijk 11 Den Hout	2%	1%	7%	9%	16%	14%	12%	11%	10%	6%	5%	5%	1%	1%	<b>447</b>
Wijk 12 Oosteind	1%	2%	8%	9%	10%	16%	14%	9%	11%	7%	6%	3%	2%	3%	<b>503</b>
Wijk 13 Dorst	2%	4%	5%	8%	11%	15%	11%	11%	10%	7%	6%	5%	3%	3%	<b>1057</b>
<b>Grand Total</b>	<b>1932</b>	<b>5356</b>	<b>9760</b>	<b>11869</b>	<b>13432</b>	<b>13698</b>	<b>12400</b>	<b>10852</b>	<b>9937</b>	<b>8804</b>	<b>6595</b>	<b>5339</b>	<b>4387</b>	<b>5814</b>	<b>120175</b>



## Bijlage 7: Relatie zorg met BSR-model

Zorgbeleving; uitgangspunten				
	Rood	Geel	Groen	Blauw
<b>Houding t.a.v. zorg</b>	Zorg en zorgbehoefte horen niet tot de rode belevingswereld; <u>verdringing</u> . Mensen willen niet toegeven dat zij zorg nodig hebben	<u>Zekere mate van verdringing</u> ; perceptie dat zorg er alleen is voor 'echte' gevallen. Behoeft aan informele zorg, sociale verbondenheid	<u>Passieve houding</u> . Anderen moeten het probleem oplossen en vertellen wat te doen. Zorg als naastenliefde, menselijkheid, maar ook plicht	Heeft het gevoel er alleen voor te staan. Ze moeten voor hun gevoel <u>alles zelf regelen</u> , organiseren en controleren omdat er anders door incompetentie niets van terecht komt
<b>Verwachtingen zorg</b>	Wil weinig / geen hulp, eventuele zorg maakt langere zelfstandigheid mogelijk, <u>zelf regelen</u>	Gaat uit van <u>vrijblijvende hulp van familie, bureu en bekenden</u> . Belangrijke rol voor partner. Verwachten van artsen en verzorgers aandacht, informatie en geduld. Huisarts is belangrijk vertrouwenspersoon	Verwachten van artsen en verplegers <u>empathie en meeleven</u> . Veeleisend. Gaan uit van geïnstitutionaliseerde hulp en netwerk van bureu. Eventueel aanleunen, beschermd wonen	<u>Wil zelf regelen</u> . <u>Kritisch</u> , dus negatieve verwachtingen van zorg. Daardoor zelf gaan zij zelf "professionaliseren" om de zorgprofessional toetsend tegemoet te treden
<b>Aandacht vooral gericht op</b>	<u>Maximalisatie van eigen mogelijkheden</u> en leven naar eigen kenmerkende idealen, daardoor vaak op zoek naar alternatieve zorg	<u>Pragmatische oplossingen in de persoonlijke sfeer; intermenselijk</u> uitgangspunt, daardoor vaak op zoek naar sociale verbodenheid en een gevoel van vriendschap.	Behoeft aan compassie, empathie, <u>erkenning van problemen, zekerheid en duidelijke structuur</u> , daardoor zeer gericht op autoriteit die door het proces heen loodst	Behoeft aan <u>beproeft en 'bewezen' therapieën</u> en behandelmethoden, respect en controle over situaties, daardoor steeds op zoek naar bewijs van kundigheid/ accuratesse
<b>Reactie wanneer men daadwerkelijk zorg nodig heeft</b>	Denken het zelf wel op te kunnen lossen. <u>Wil niet toegeven zorg nodig te hebben</u> . Wanneer toch echt hulp nodig; zorg op afstand, alternatieve zorg. Wil direct geholpen worden door de juiste persoon	Zijn positief; bij ziekte <u>uitgaan van mogelijkheden</u> . Gaan uit van hulp vanuit het sociale netwerk	<u>Je moet je aanpassen aan je ziekte</u> . Geven zich over aan zorginstellingen. Mag zichtbaar zijn, of integratie van wonen en zorg. Gaan niet zelf op zoek naar informatie	Zelf zoveel mogelijk informeren naar ziekte via diverse bronnen. <u>Ziekte moet leven niet beheersen</u> , zoveel mogelijk actief blijven en normale leven leiden. State-of-the-art technologieën, second opinion

Zorgbeleving formele en informele netwerken				
	Rood	Geel	Groen	Blauw
<b>Houding t.a.v. reguliere zorginstaties</b>	<u>Negeren van reguliere zorg</u> (is één van de mogelijkheden) en specifiek naar eigen oplossingen zoeken. Men weet niet goed waar men recht op heeft. Is kritisch op zorg. Reguliere zorg wordt als star ervaren en lijkt geen oplossing te bieden. Daarom op zoek naar alternatieve zorg	Ervan overtuigd dat zorg in Nederland goed geregeld is. <u>Iedereen doet wat men kan, gegeven de (geringe) middelen</u>	Gaan relatief vaak naar de huisarts (voor de zekerheid). Zijn ervan overtuigd dat zorg goed geregeld is, maar hebben ook een open oog/oor voor eventuele kritische noten of alternatieven; <u>men heeft dan ook niet altijd het gevoel te krijgen waar men 'recht' op heeft</u>	<u>Uitermate kritisch</u> op Nederlandse zorg; artsen zijn incompetent, zorg is in logistieke zin slecht gesystemiseerd. Zorg sluit slecht aan op behoefte. Krijgt niet genoeg kwaliteit (laatste inzichten, voldoende persoonlijke zorg en aandacht)
<b>Aansprekende zorgconcepten</b>	<u>Gemak, geen bureaucratie</u> , eventueel "internetzorg" mogelijkheden	Zorgcentrum waar men elkaar kan ontmoeten, buurt <u>geïntegreerd met zorg, kleinschalig, gezamenlijk</u>	<u>Traditioneel, bewezen, kleinschalige en persoonlijke buurtzorg</u> , wijkverpleegkundige	Service in plaats van zorg, zelf sturen. <u>State-of-the-art zorgcentra, alles efficiënt onder één dak</u>
<b>Gebruik van eigen sociaal netwerk voor zorg</b>	Kan eventueel worden ingeschakeld, maar <u>zelfredzaamheid is erg belangrijk</u> . Vaak kleiner netwerk. Zal soms ook <u>niet doen</u> alsof zorgvraag niet bestaat	Oplossingen vooral zoeken binnen eigen sociale netwerk; <u>mantelzorg speelt grote rol. Veel mantelzorg mogelijkheden, zwaarte zorg last soms onderschat</u>	Netwerk is er vooral voor <u>sociale aandacht</u> , schakelt daarvoor zoveel mogelijk mantelzorg in. <u>Zorgondersteuning kan beter aan specialisten worden overgelaten</u>	<u>Beperkt netwerk</u> (bureu, familie, kinderen), lost liever zelf problemen op. <u>Wil sturend opstreden ten aanzien van in te huren hulp</u>
<b>Ketenzorg (bijv. ziekenhuis-revalideren-thuiszorg)</b>	Zo snel mogelijk uit de keten; in de keten ben ik <u>onvrij</u>	<u>Nazorg is erg prettig</u> , zolang ze in de keten maar goed met elkaar communiceren	Graag uitvoerig in de keten; <u>de keten geeft aandacht</u>	Zo snel mogelijk uit de keten; in de keten heb ik <u>geen controle</u>

