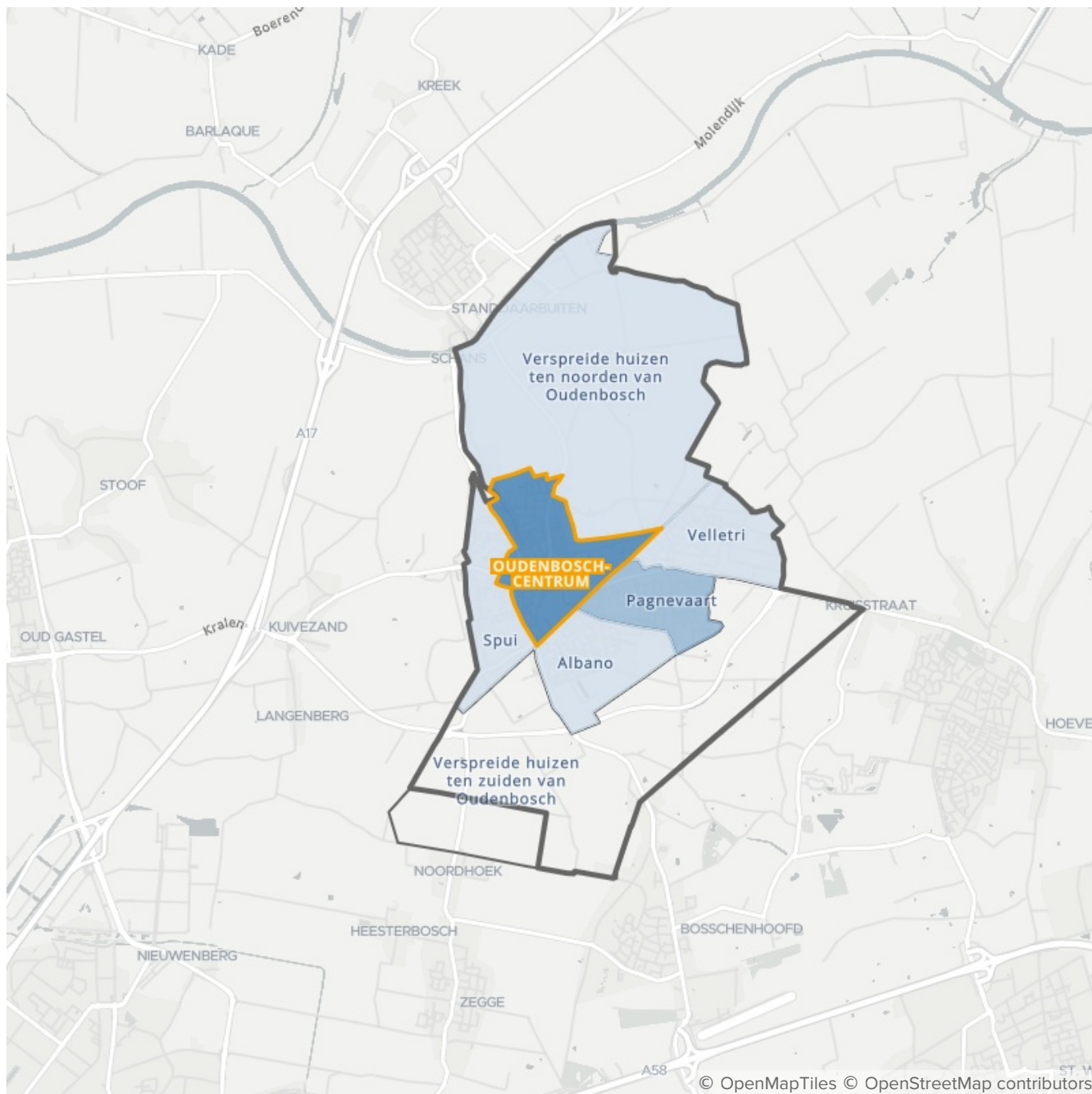




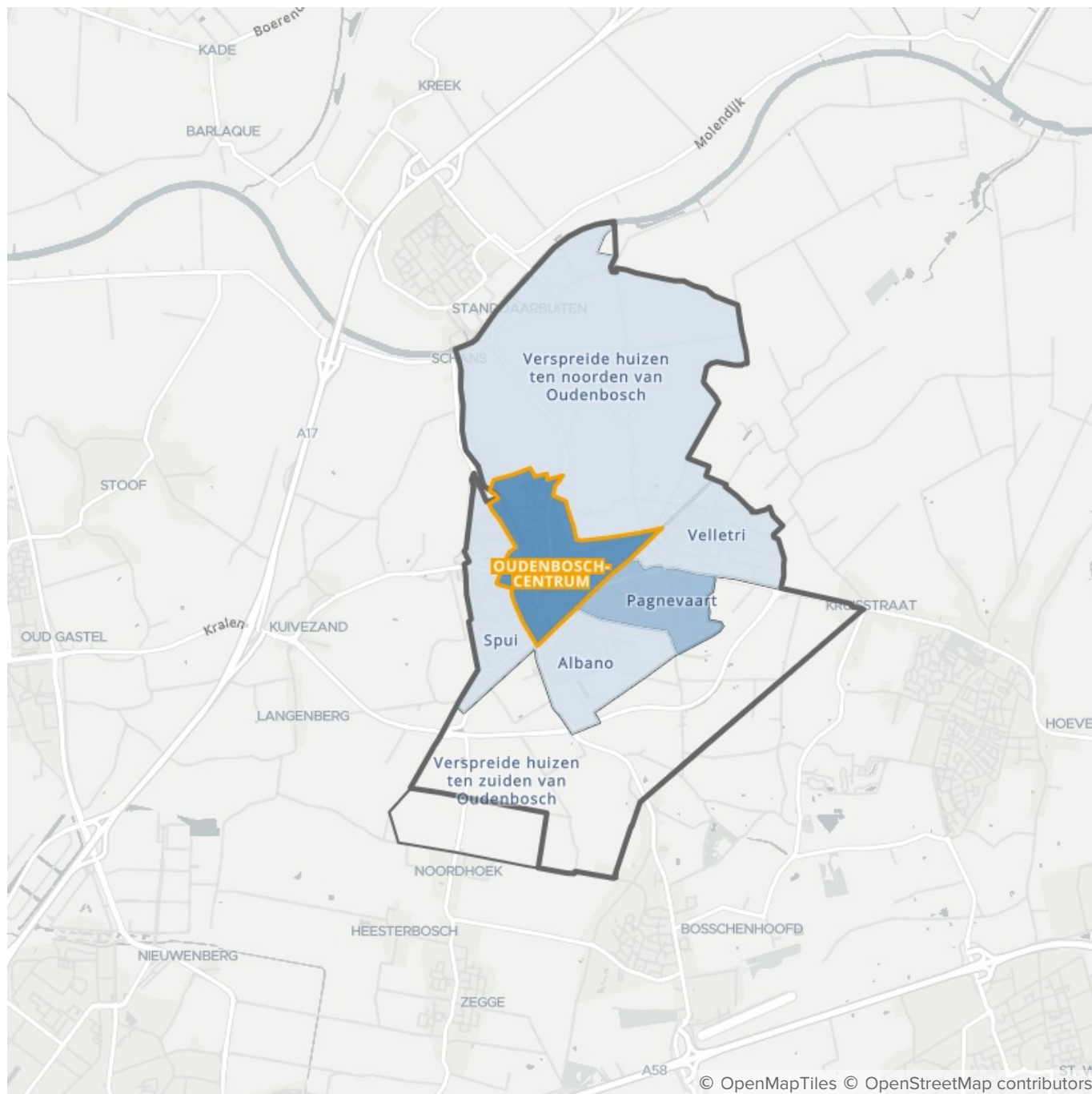
Vraagscan

Scan voor Oudenbosch: **koop** • woonhuis en appartement

21 november 2022

Serieuze zoekers per buurt

Op onderstaande kaart ziet u hoeveel er de afgelopen 4 maanden gezocht is naar vergelijkbare objecten op basis van uw selectiecriteria. Hoe donkerder een gebied, hoe meer er gezocht is.



Oudenbosch-Centrum, Oudenbosch

Hieronder vindt u een actueel overzicht van de vraag en het aanbod van woonhuizen en appartementen op basis van uw selectiecriteria.

373 serieuze zoekers

Het aantal mensen dat vergelijkbare woonhuizen en appartementen heeft bekeken in de laatste 4 maanden

Veel bezoekers kijken regelmatig op funda maar overwegen niet om direct een woning te kopen. Om de serieuze zoeker van deze 'funzoeker' te onderscheiden, analyseert funda het gedrag van serieuze zoekers per buurt. Er wordt onder meer gekeken naar hoe gericht iemand zoekt, hoe vaak een gebruiker terugkeert naar een bepaald object, of hij/zij het object bewaart, en of er eventueel contact wordt opgenomen via het contactformulier. De Vraagscan gebruikt op basis van dit nauwkeurig in beeld gebrachte zoekgedrag alleen serieuze zoekers bij het samenstellen van data.

15 te koop

Het aantal vergelijkbare woonhuizen en appartementen dat nu te koop staat

Het getoonde getal omvat alle woonhuizen en appartementen die op dit moment worden aangeboden op funda - binnen de gevraagde omgeving en binnen de opgegeven selectiecriteria.

15 verkocht

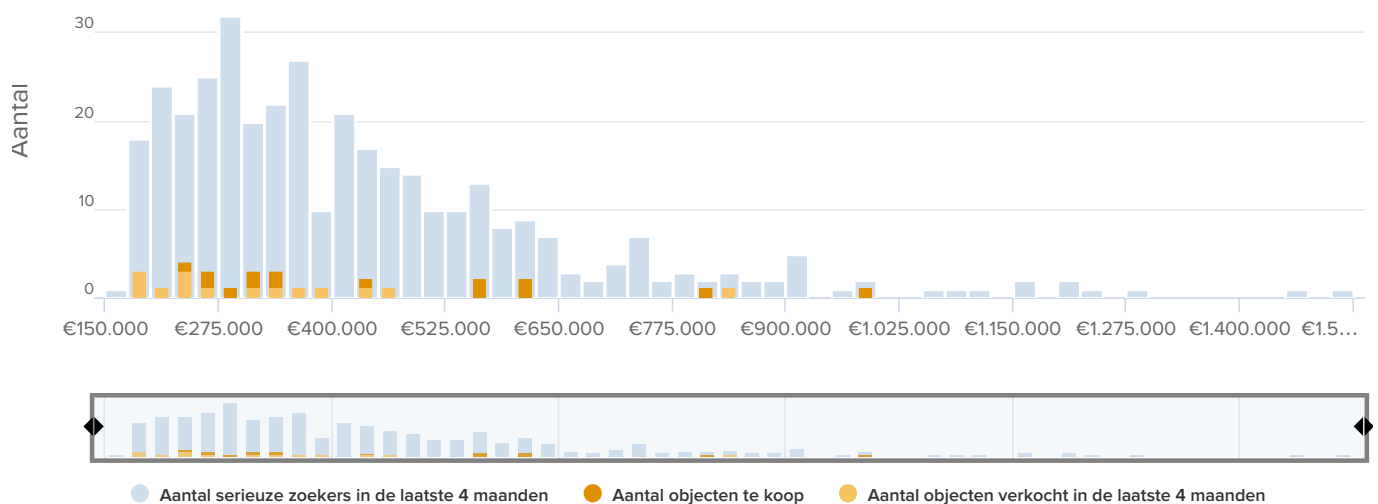
Het aantal vergelijkbare woonhuizen en appartementen dat de laatste 4 maanden is verkocht

Het getoonde getal omvat alle woonhuizen en appartementen die de afgelopen 4 maanden verkocht zijn, nadat ze werden aangeboden via funda - binnen de gevraagde omgeving en binnen de opgegeven selectiecriteria.

Verdeling van het aantal serieuze zoekers binnen deze buurt

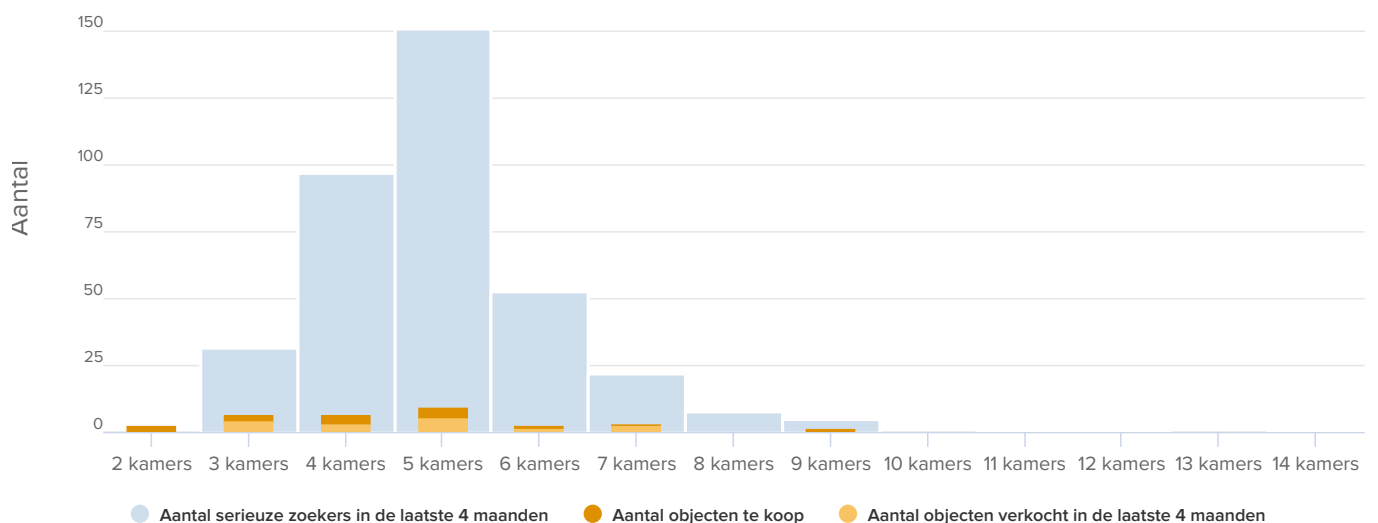
Serieuze zoekers per prijsklasse

Welke prijsklasse heeft de voorkeur onder deze serieuze zoekers?



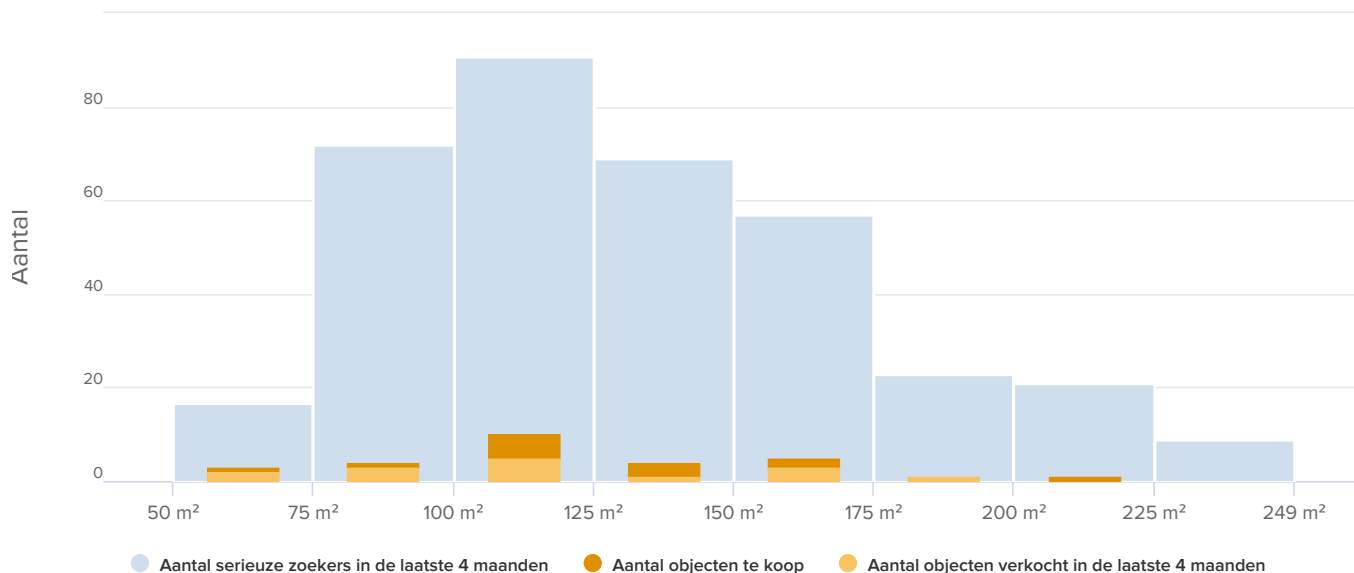
Serieuze zoekers per aantal kamers

Welk aantal kamers heeft de voorkeur?



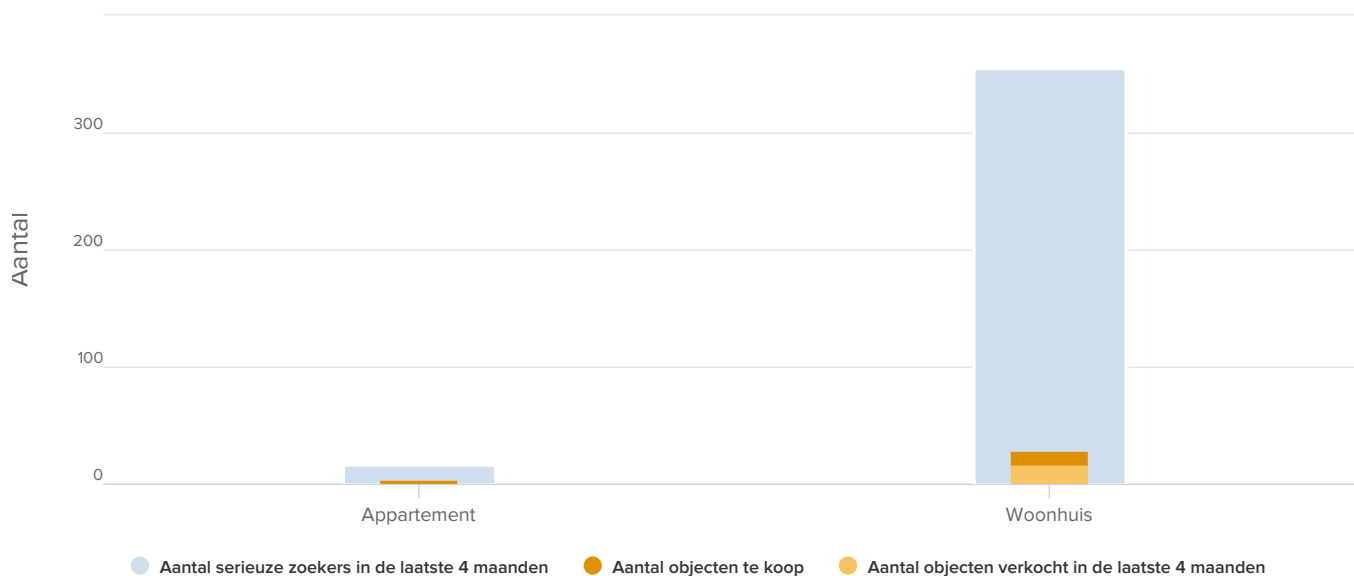
Serieuze zoekers per gebruiksoppervlakte wonen

Welke gebruiksoppervlakte wonen heeft de voorkeur?



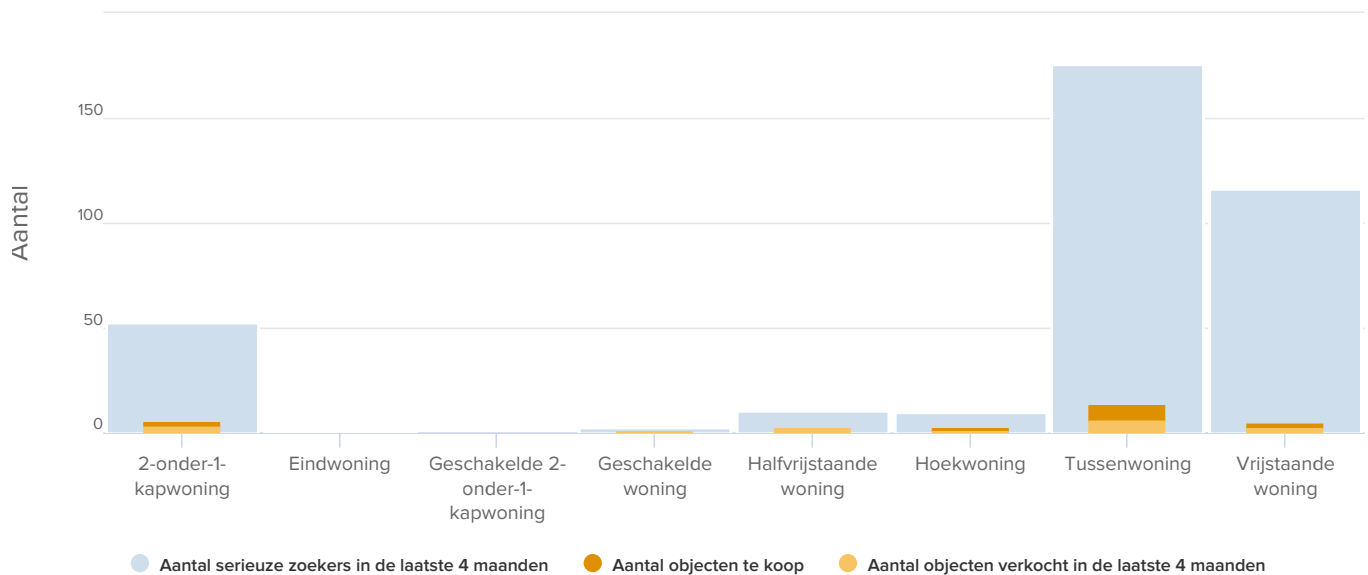
Serieuze zoekers per soort woning

Welk soort woning heeft de voorkeur?



Serieuze zoekers per type woonhuis

Welk type woonhuis heeft de voorkeur?



Uw makelaar

Heijblom Makelaardij

Heijblom heeft 't in huis

Bezoek- en postadres

Markt 17

4875CB Etten-Leur

Telefoon

076-5041500

E-mail

info@heijblommakelaardij.nl

Website

<http://www.heijblommakelaardij.nl>



NVM makelaar

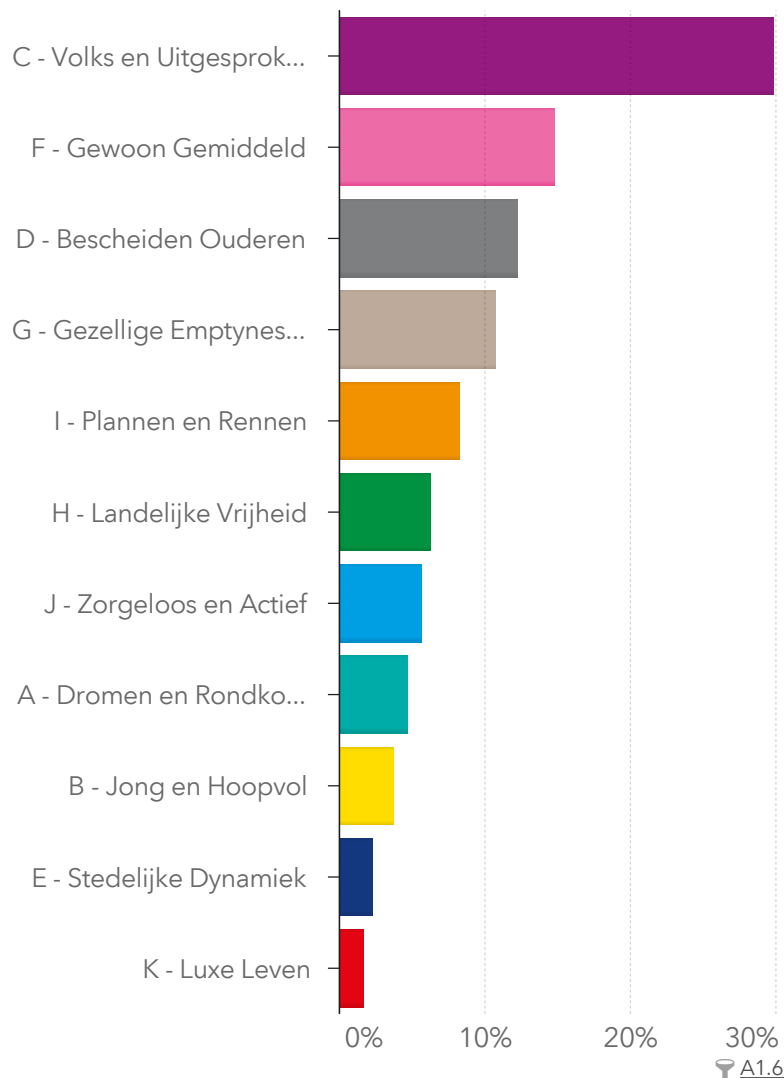
Indien informatie uit dit document wordt gebruikt in andere externe communicatie, dient u funda te vermelden als bron.
Aan de informatie in dit document kunt u geen rechten ontleen. Funda staat niet in voor de juistheid en volledigheid van informatie in dit document. U bent zelf verantwoordelijk en aansprakelijk voor het gebruik van deze informatie.

Wonen Nieuwbouwadvies PRO

Datum gemaakt: maandag 21 november 2022 22:37:16

Auteur: S.Wilderom-Nijmr

Kansrijke doelgroepen - potentieel nieuwe bewoners



Kansrijke doelgroepen: zo worden ze vastgesteld

1. Bepalen van regionaal verzorgingsgebied op basis van verhuisbewegingen in Midas (2018 en later). Gebieden met veel verhuizingen naar het geïdentificeerde gebied hebben

Kansrijke doelgroepen

Kansrijke doelgroepen komende 5 jaar

Huishoudensgroep	Aandeel	Marktpotentie in aantal woningen
C - Volks en Uitgesproken	30%	760
F - Gewoon Gemiddeld	15%	377
D - Bescheiden Ouderen	12%	313
G - Gezellige Emptynesters	11%	273
I - Plannen en Rennen	8%	210
H - Landelijke Vrijheid	6%	160
J - Zorgeloos en Actief	6%	144
A - Dromen en Rondkomen	5%	120
B - Jong en Hoopvol	4%	94
E - Stedelijke Dynamiek	2%	57
Totaal:	100%	Som: 2.551

A1.2

Marktpotentie in woningtypen (5 jaar)

Woningtype	Marktpotentie woningtypen	Gemiddeld woonopp woningtypen
Rijwoning	526	118
(Half)vrijstaand	702	146
App t/m 80 m2	29	68
App vanaf 80 m2	62	103
Alle woningtypen huur	.	.

A1.4

Marktpotentie doelgroepen: zo worden ze bepaald

Getoond worden de woningkenmerken van huizen die vanaf 2018 daadwerkelijk door de doelgroepen zijn gekocht in vergelijkbare wijken.
Wat is een vergelijkbare wijk?

Bijlage

A1.1 Wonen Nieuwbouwadvies PRO

Parameters:

ParWoningmarktindicatoren = ""
ParKoopHuur = 'Naar koop'
ParVariabeleMiniwijk = 'Boven vraagprijs'
Eigendom-parameter = ""
Eigendom-parameter 1 = 'Koop'
ParEigendom2 = ""
ParOnderzoeksgebied = ""
ParEigendom = 'Koop'
ParOnderzoeksgebied2 = 'Oudenbosch'
ParGebiedstype = 'Woonplaats'
ParGemeente = 'Halderberge'
Gemeente-parameter = ""

A1.2 Kansrijke doelgroepen komende 5 jaar

Beschrijving:

Bron: NVM en Whooz Voor wie ontwikkelt u? Welke doelgroepen zijn het meest kansrijk om binnen 5 jaar een (nieuwbouw)woning te kopen in het door u geselecteerde postcodegebied? Zo worden kansrijke doelgroepen vastgesteld: 1. Bepalen van regionaal verzorgingsgebied op basis van verhuisbewegingen in Midas (2015 en later). Gebieden met veel verhuizingen naar het geselecteerde gebied hebben een zwaardere weging dan gebieden met weinig verhuizingen. 2. Kansrijke doelgroepen binnen verzorgingsgebied Voor het verzorgingsgebied wordt voor de aanwezige huishoudens de kans berekend dat: - ze de komende 5 jaar verhuizen; - een dan woning kopen ipv huren; - ze dan nieuwbouw kiezen of bestaande bouw. - ze naar het geselecteerde postcodegebied verhuizen (zie 1.) 3. Berekenen aandeel en aantal huishoudens dat verhuist. Wat overblijft is een statistische berekening van het aantal huishoudens dat binnen 5 jaar een (nieuwbouw)woning koopt in het door u geselecteerde gebied. Een aandeel van 25% bij een doelgroep geeft aan dat een kwart van de potentiële kopers in het postcodegebied uit deze groep bestaat.

Filters:

ParOnderzoeksgebied = Onderzoeksgebied
Gemeente = 'Halderberge'
Onderzoeksgebied = 'Oudenbosch'

A1.3 Kansrijke doelgroepen komende jaar

Beschrijving:

Bron: NVM en Whooz Voor wie ontwikkelt u? Welke doelgroepen zijn het meest kansrijk om binnen 5 jaar een (nieuwbouw)woning te kopen in het door u geselecteerde postcodegebied? Zo worden kansrijke doelgroepen vastgesteld: 1. Bepalen van regionaal verzorgingsgebied op basis van verhuisbewegingen in Midas (2015 en later). Gebieden met veel verhuizingen naar het geselecteerde gebied hebben een zwaardere weging dan gebieden met weinig verhuizingen. 2. Kansrijke doelgroepen binnen verzorgingsgebied Voor het verzorgingsgebied wordt voor de aanwezige huishoudens de kans berekend dat: - ze de komende 5 jaar verhuizen; - een dan woning kopen ipv huren; - ze dan nieuwbouw kiezen of bestaande bouw. - ze naar het geselecteerde postcodegebied verhuizen (zie 1.) 3. Berekenen aandeel en aantal huishoudens dat verhuist. Wat overblijft is een statistische berekening van het aantal huishoudens dat binnen 5 jaar een (nieuwbouw)woning koopt in het door u geselecteerde gebied. Een aandeel van 25% bij een doelgroep geeft aan dat een kwart van de potentiële kopers in het postcodegebied uit deze groep bestaat.

Filters:

ParOnderzoeksgebied = Onderzoeksgebied
Gemeente = 'Halderberge'
Onderzoeksgebied = 'Oudenbosch'

A1.4 Marktpotentie in woningtypen (5 jaar)

Beschrijving:	Bron: NVM en Whooz Wat voor huizen wil de kansrijke doelgroep? Uitgesplitst naar woningtype en woonoppervlak Getoond worden de woningkenmerken van huizen die vanaf 2015 daadwerkelijk door de doelgroepen zijn gekocht in vergelijkbare wijken. Wat is een vergelijkbare wijk? - dezelfde stedelijkheidsgraad - dezelfde provincie als het gekozen gebied Aannee is dat dit een reële woonwens is voor uw nieuwbouwproject. Concreet voorbeeld Om te bepalen wat de woonwens is van een Jonge Digitaal in Enschede, zijn ook alle gekochte huizen van Jonge Digitalen in vergelijkbare wijken van Almelo, Hengelo en Zwolle geanalyseerd. Immers: zelfde provincie en zelfde stedelijkheidsgraad. Voordeel van deze methodiek: de woonwens wordt niet beperkt door de bestaande woningvoorraad. Nadeel: de unieke kenmerken van de locatie worden niet worden meegenomen in de analyse. N.B: Het betreffen hier niet woonwensen van geïnteresseerden voor uw project, maar woningkenmerken van daadwerkelijk gekochte huizen in een vergelijkbare wijk. Op basis van 3 woningtypen is vastgesteld hoe vaak deze woningen worden gekocht en hoe groot deze woningen zijn. De aantallen zijn vervolgens teruggerekend naar de marktpotentie specifiek naar het geselecteerde postcodegebied.
Filters:	ParOnderzoeksgebied = Onderzoeksgebied Woningtype In('Rijwoning'; '(Half)vrijstaand'; 'App t/m 80 m2'; 'App vanaf 80 m2'; 'Alle woningtypen huur') Gemeente = 'Halderberge' Onderzoeksgebied = 'Oudenbosch'

A1.5 Marktpotentie doelgroepen

Beschrijving:	Bron: NVM en Whooz Wat voor huizen wil de kansrijke doelgroep? Uitgesplitst naar woningtype en woonoppervlak Getoond worden de woningkenmerken van huizen die vanaf 2015 daadwerkelijk door de doelgroepen zijn gekocht in vergelijkbare wijken. Wat is een vergelijkbare wijk? - dezelfde stedelijkheidsgraad - dezelfde provincie als het gekozen gebied Aannee is dat dit een reële woonwens is voor uw nieuwbouwproject. Concreet voorbeeld Om te bepalen wat de woonwens is van een Jonge Digitaal in Enschede, zijn ook alle gekochte huizen van Jonge Digitalen in vergelijkbare wijken van Almelo, Hengelo en Zwolle geanalyseerd. Immers: zelfde provincie en zelfde stedelijkheidsgraad. Voordeel van deze methodiek: de woonwens wordt niet beperkt door de bestaande woningvoorraad. Nadeel: de unieke kenmerken van de locatie worden niet worden meegenomen in de analyse. N.B: Het betreffen hier niet woonwensen van geïnteresseerden voor uw project, maar woningkenmerken van daadwerkelijk gekochte huizen in een vergelijkbare wijk. Op basis van 3 woningtypen is vastgesteld hoe vaak deze woningen worden gekocht en hoe groot deze woningen zijn. De aantallen zijn vervolgens teruggerekend naar de marktpotentie specifiek naar het geselecteerde postcodegebied.
Filters:	ParOnderzoeksgebied = Onderzoeksgebied Gemeente = 'Halderberge' Onderzoeksgebied = 'Oudenbosch'

A1.6 Kansrijke doelgroepen - potentieel nieuwe bewoners

Beschrijving:	Voor wie ontwikkelt u? Welke doelgroepen zijn het meest kansrijk om binnen 5 jaar een (nieuwbouw)woning te kopen in het door u geselecteerde postcodegebied? Zo worden kansrijke doelgroepen vastgesteld: 1. Bepalen van regionaal verzorgingsgebied op basis van verhuisbewegingen in Midas (2015 en later). Gebieden met veel verhuizingen naar het geselecteerde gebied hebben een zwaardere weging dan gebieden met weinig verhuizingen. 2. Kansrijke doelgroepen binnen verzorgingsgebied Voor het verzorgingsgebied wordt voor de aanwezige huishoudens de kans berekend dat: - ze de komende 5 jaar verhuizen; - een dan woning kopen ipv huren; - ze dan nieuwbouw kiezen of bestaande bouw. - ze naar het geselecteerde postcodegebied verhuizen (zie 1.) 3. Berekenen aandeel en aantal huishoudens dat verhuist. Wat overblijft is een statistische berekening van het aantal huishoudens dat binnen 5 jaar een (nieuwbouw)woning koopt in het door u geselecteerde gebied. Een aandeel van 25% bij een doelgroep geeft aan dat een kwart van de potentiële kopers in het postcodegebied uit deze groep bestaat.
Filters:	ParOnderzoeksgebied = Onderzoeksgebied Gemeente = 'Halderberge' Onderzoeksgebied = 'Oudenbosch'

Weergaveregels:

Grafiek

-  D - Bescheiden Ouderen
-  E - Stedelijke Dynamiek
-  F - Gewoon Gemiddeld
-  G - Gezellige Emptynesters
-  H - Landelijke Vrijheid
-  I - Plannen en Rennen
-  J - Zorgeloos en Actief
-  K - Luxe Leven
-  C - Volks en Uitgesproken
-  B - Jong en Hoopvol
-  A - Dromen en Rondkomen



Marktpotentie doelgroepen: zo worden ze bepaald

Getoond worden de woningkenmerken van huizen die vanaf 2018 daadwerkelijk door de doelgroepen zijn gekocht in vergelijkbare wijken.

Wat is een vergelijkbare wijk?

- dezelfde stedelijkheidsgraad
- dezelfde provincie als het gekozen gebied

Aanname is dat dit een reële woonwens is voor uw nieuwbouwproject.

Concreet voorbeeld

Om te bepalen wat de woonwens is van een Dromen en Rondkomen in Enschede, zijn ook alle gekochte huizen van Dromen en Rondkomen in vergelijkbare wijken van Almelo, Hengelo en Zwolle geanalyseerd. Immers: zelfde provincie en zelfde stedelijkheidsgraad.

Op basis van woningtypen is vastgesteld hoe vaak deze woningen worden gekocht en hoe groot deze woningen zijn. De aantallen zijn vervolgens teruggerekend naar de marktpotentie specifiek naar het geselecteerde postcodegebied. Voordeel van deze methodiek: de woonwens wordt niet beperkt door de bestaande woningvoorraad. Nadeel: de unieke kenmerken van de locatie worden niet worden meegenomen in de analyse. Het betreffen hier namelijk niet woonwensen van geïnteresseerden voor uw project, maar woningkenmerken van daadwerkelijk gekochte huizen in een vergelijkbare wijk.

Theorie versus praktijk: kennis van de makelaar vereist!

- Hoewel bovenstaande cijfers zijn gebaseerd op feitelijke lokaal verhuisgedrag, betekent dit niet automatisch dat specifieke locatie en plankenmerken van het nieuwbouwproject aansluiten bij de woonwensen van deze groepen. Lokale kennis van de makelaar zal altijd noodzakelijk blijven om de cijfers te duiden.
- Een lage score in de tabel/staafdiagram betekent dat er relatief weinig huishoudens in deze groep geneigd zijn op korte termijn een (nieuwbouw)woning in het geselecteerde gebied te kopen. Echter, met het aanbieden van een bijzonder product voor een nichemarkt zijn deze doelgroepen mogelijk wel te bewegen.

Kansrijke doelgroepen: zo worden ze vastgesteld

1. Bepalen van regionaal verzorgingsgebied op basis van verhuisbewegingen in Midas (2018 en later). Gebieden met veel verhuizingen naar het geselecteerde gebied hebben een zwaardere weging dan gebieden met weinig verhuizingen.

2. Kansrijke doelgroepen binnen verzorgingsgebied

Voor het verzorgingsgebied wordt voor de aanwezige huishoudens de kans berekend dat:

- ze de komende 5 jaar verhuizen;
- een dan woning kopen ipv huren;
- ze dan nieuwbouw kiezen of bestaande bouw.
- ze naar het geselecteerde gebied verhuizen (zie 1.)

3. Berekenen aandeel en aantal huishoudens dat verhuist

Wat overblijft is een statistische berekening van het aantal huishoudens dat binnen 5 jaar een (nieuwbouw)woning koopt in het door u geselecteerde gebied. Een aandeel van 25% bij een doelgroep geeft aan dat een kwart van de potentiële kopers in het gebied uit deze groep bestaat.

Theorie versus praktijk: kennis van de makelaar vereist!

- Hoewel bovenstaande cijfers zijn gebaseerd op feitelijke lokaal verhuisgedrag, betekent dit niet automatisch dat specifieke locatie en plankenmerken van het nieuwbouwproject aansluiten bij de woonwensen van deze groepen. Lokale kennis van de makelaar zal altijd noodzakelijk blijven om de cijfers te duiden.
- Een lage score in de tabel/staafdiagram betekent dat er relatief weinig huishoudens in deze groep geneigd zijn op korte termijn een (nieuwbouw)woning in het geselecteerde gebied te kopen. Echter, met het aanbieden van een bijzonder product voor een nichemarkt zijn deze doelgroepen mogelijk wel te bewegen.

Marktpotentie in woningtypen (5 jaar)



Woningtype	Marktpotentie woningtypen	Gemiddeld woonopp woningtypen
Rijwoning	526	118
(Half)vrijstaand	702	146
App t/m 80 m2	29	68
App vanaf 80 m2	62	103
Alle woningtypen huur	.	.



Marktpotentie doelgroepen

Huishoudensgroep	Woningtype	Marktpotentie woningtypen	Gemiddeld woonopp woningtypen
A - Dromen en Rondkomen	(Half)vrijstaand	11	130
A - Dromen en Rondkomen	Alle woningtypen huur	.	.
A - Dromen en Rondkomen	Rijwoning	22	118
A - Dromen en Rondkomen	App vanaf 80 m2	0	81
A - Dromen en Rondkomen	App t/m 80 m2	0	60
B - Jong en Hoopvol	Alle woningtypen huur	.	.
B - Jong en Hoopvol	App t/m 80 m2	1	68
B - Jong en Hoopvol	Rijwoning	26	118
B - Jong en Hoopvol	App vanaf 80 m2	1	106
B - Jong en Hoopvol	(Half)vrijstaand	19	137
C - Volks en Uitgesproken	App vanaf 80 m2	6	96
C - Volks en Uitgesproken	App t/m 80 m2	6	67
C - Volks en Uitgesproken	Rijwoning	158	118
C - Volks en Uitgesproken	(Half)vrijstaand	151	140
C - Volks en Uitgesproken	Alle woningtypen huur	.	.
D - Bescheiden Ouderen	Rijwoning	18	117
D - Bescheiden Ouderen	App vanaf 80 m2	2	103
D - Bescheiden Ouderen	App t/m 80 m2	1	69
D - Bescheiden Ouderen	Alle woningtypen huur	.	.
D - Bescheiden Ouderen	(Half)vrijstaand	13	135
E - Stedelijke Dynamiek	Rijwoning	22	120
E - Stedelijke Dynamiek	App vanaf 80 m2	1	98
E - Stedelijke Dynamiek	App t/m 80 m2	1	70
E - Stedelijke Dynamiek	Alle woningtypen huur	.	.
E - Stedelijke Dynamiek	(Half)vrijstaand	17	143
F - Gewoon Gemiddeld	Rijwoning	93	121
F - Gewoon Gemiddeld	App vanaf 80 m2	7	98
F - Gewoon Gemiddeld	App t/m 80 m2	4	71

Marktpotentie doelgroepen

Gemiddeld woonopp woningtypen

	130
	.
	118
	81
	60
	.
	68
	118
	106
	137
	96
	67
	118
	140
	.
	117
	103
	69
	.
	135
	120
	98
	70
	.
	143
	121
	98
	71





Marktpotentie doelgroepen

Huishoudensgroep	Woningtype	Marktpotentie woningtypen	Gemiddeld woonopp woningtypen
F - Gewoon Gemiddeld	Alle woningtypen huur	.	.
F - Gewoon Gemiddeld	(Half)vrijstaand	180	147
G - Gezellige Emptynesters	(Half)vrijstaand	82	140
G - Gezellige Emptynesters	Rijwoning	63	116
G - Gezellige Emptynesters	App vanaf 80 m2	19	100
G - Gezellige Emptynesters	App t/m 80 m2	6	70
G - Gezellige Emptynesters	Alle woningtypen huur	.	.
H - Landelijke Vrijheid	Rijwoning	41	112
H - Landelijke Vrijheid	App vanaf 80 m2	7	104
H - Landelijke Vrijheid	App t/m 80 m2	4	66
H - Landelijke Vrijheid	Alle woningtypen huur	.	.
H - Landelijke Vrijheid	(Half)vrijstaand	57	139
I - Plannen en Rennen	Rijwoning	42	122
I - Plannen en Rennen	App vanaf 80 m2	6	108
I - Plannen en Rennen	App t/m 80 m2	2	66
I - Plannen en Rennen	Alle woningtypen huur	.	.
I - Plannen en Rennen	(Half)vrijstaand	109	165
J - Zorgeloos en Actief	Rijwoning	32	116
J - Zorgeloos en Actief	App vanaf 80 m2	11	110
J - Zorgeloos en Actief	App t/m 80 m2	3	68
J - Zorgeloos en Actief	Alle woningtypen huur	.	.
J - Zorgeloos en Actief	(Half)vrijstaand	48	152
K - Luxe Leven	Rijwoning	9	120
K - Luxe Leven	App vanaf 80 m2	3	133
K - Luxe Leven	App t/m 80 m2	1	70
K - Luxe Leven	Alle woningtypen huur	.	.
K - Luxe Leven	(Half)vrijstaand	16	174

Gemiddeld woonopp woningtypen	
	.
	147
	140
	116
	100
	70
	.
	112
	104
	66
	.
	139
	122
	108
	66
	.
	165
	116
	110
	68
	.
	152
	120
	133
	70
	.
	174

Kansrijke doelgroepen komende 5 jaar



Huishoudensgroep	Aandeel	Marktpotentie in aantal woningen	Omschrijving
C - Volks en Uitgesproken	30%	760	Tot 60 jaar lage tot gemiddelde welstand zonder kinderen
F - Gewoon Gemiddeld	15%	377	30-60 jaar gemiddelde welstand met kinderen
D - Bescheiden Ouderen	12%	313	65+ jaar lage welstand geen kinderen
G - Gezellige Emptynesters	11%	273	60+ jaar gemiddelde welstand zonder kinderen
I - Plannen en Rennen	8%	210	30-55 jaar hoge welstand met kinderen hoog opgeleid
H - Landelijke Vrijheid	6%	160	50-80 jaar gemiddeld tot hoge welstand met of zonder kinderen
J - Zorgeloos en Actief	6%	144	50+ jaar hoge welstand zonder kinderen hoog opgeleid
A - Dromen en Rondkomen	5%	120	30-50 jaar lage welstand cultureel divers
B - Jong en Hoopvol	4%	94	Tot 40 jaar lage welstand hoger opgeleid geen kinderen
E - Stedelijke Dynamiek	2%	57	Tot 50 jaar gemiddelde welstand hoog opgeleid
K - Luxe Leven	2%	42	45-75 jaar zeer hoge welstand hoog opgeleid
	Totaal: 100%	Som: 2.551	



Kansrijke doelgroepen komende jaar

Huishoudensgroep	Aandeel	Marktpotentie per jaar	Website extensie (dubbelklik voor website Whooz)
C - Volks en Uitgesproken	30%	152	volks-en-uitgesproken
F - Gewoon Gemiddeld	15%	75	gewoon-gemiddeld
D - Bescheiden Ouderen	12%	63	bescheiden-ouderen
G - Gezellige Emptynesters	11%	55	gezellige-emptynesters
I - Plannen en Rennen	8%	42	plannen-en-rennen
H - Landelijke Vrijheid	6%	32	landelijke-vrijheid
J - Zorgeloos en Actief	6%	29	zorgeloos-en-actief
A - Dromen en Rondkomen	5%	24	dromen-en-rondkomen
B - Jong en Hoopvol	4%	19	jong-en-hoopvol
E - Stedelijke Dynamiek	2%	11	stedelijke-dynamiek
K - Luxe Leven	2%	8	luxe-leven
	Totaal:	100%	Som: 510

