



# Onderzoek woonprogramma Crailo

GEM Crailo

6 september 2019

Definitief



DATUM 6 september 2019

TITEL Onderzoek woonprogramma Crailo

ONDERTITEL [Voer hier een ondertitel in]

OPDRACHTGEVER GEM Crailo

AUTEUR(S) Jesper van Loon  
Ellen Ootes

PROJECTNUMMER 7804.100

STATUS Definitief

# Inhoud

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>4</b>
1.1	Onderzoeksopzet	4
1.2	Beleidskader	4
<b>2</b>	<b>Locatie, plan en leefstijlen</b>	<b>5</b>
2.1	Locatieanalyse en planbeschrijving	5
2.2	Leefstijlen methodiek	6
2.3	Leefstijlen die passen bij Crailo	8
<b>3</b>	<b>Huidige woningmarkt</b>	<b>11</b>
3.1	Verkoopgegevens	11
3.2	Verhuurgegevens	13
3.3	Verhuisbewegingen	16
<b>4</b>	<b>Woningbehoefte en woonwensen</b>	<b>20</b>
4.1	Behoefteprognose	20
4.2	Woonwensen	22
<b>5</b>	<b>Kansrijke leefstijlen</b>	<b>26</b>
5.1	Leefstijlen vanuit woningbehoefte	26
5.2	Confrontatie met de bij Crailo passende leefstijlen	27
<b>6</b>	<b>Woonprogramma</b>	<b>29</b>
6.1	Uitgangspunten	29
6.2	Eigendomsverhouding en woningtypen	30
6.3	Conclusie	30
<b>7</b>	<b>Aanbevelingen voor afwegingskader initiatieven</b>	<b>32</b>
	<b>Bijlage 1: Leefstijlen</b>	<b>34</b>
	<b>Bijlage 2: Indicatief woonprogramma</b>	<b>37</b>

# 1 Inleiding

Crailo, een uniek stukje land in het hart van het Gooi dat een nieuwe bestemming krijgt als eigentijds buurtschap. Voordat deze ontwikkeling van start kan, is het van belang om een goede onderbouwing te hebben voor de woningbouw in het gebied. Om hiertoe te komen, laat GEM Crailo een woningmarktonderzoek uitvoeren door Companen. Dit onderzoek is bedoeld om de mogelijkheden, kansen en risico's van de woningopgave voor ontwikkellocatie Crailo in beeld te brengen.

## 1.1 Onderzoeksopzet

Het onderzoek geeft input aan ontwikkelkeuzes voor GEM Crailo voor de te bouwen woningen. Om hier een passend advies over te kunnen geven benaderen we dit onderzoek vanuit twee invalshoeken. Enerzijds kijken we naar de kwaliteiten van Crailo en de ambities die daarbij horen (hoofdstuk 2) en anderzijds kijken we naar de huidige woningmarkt in de drie gemeenten Hilversum, Gooise Meren, en Laren (hoofdstuk 3). In hoofdstuk 4 kijken we vooruit naar de demografische ontwikkelingen in de toekomst en de woonwensen in de regio. Middels leefstijlen kijken we vervolgens welke doelgroepen aansluiten bij het gebied en welke daarmee kans van slagen hebben (hoofdstuk 5). Daarna maken we de vertaalslag naar de te bouwen woningen passend bij de kansrijke doelgroepen (hoofdstuk 6), wat de conclusie vormt van de analyse. Als laatste verkennen we nog de mogelijkheden voor het afwegen van initiatieven (hoofdstuk 7).

## 1.2 Beleidskader

Het voorliggende onderzoek kent een aantal uitgangspunten vanuit bestaande beleidskaders en voorgaande bestuurlijke besluitvorming. Allereerst zijn er de lokale en regionale woonvisies:

- Woonvisie Laren 2017-2022
- Woonvisie Hilversum 2016-2020: beweging op de woningmarkt
- Woonvisie Gooise Meren 2017-2025
- Woonvisie Regio Gooi en Vechtstreek 2016-2030

De belangrijkste thema's vanuit deze woonvisies zijn:

1. Een voldoende gedifferentieerd woningaanbod
2. Het stimuleren van doorstroming op de woningmarkt
3. Het bevorderen van kansen voor starters
4. Een toekomstbestendige woningvoorraad
5. Duurzaamheid

De vijf pijlers uit het 'Ambitiedocument Crailo – Pijlers voor een groene ontwikkeling (november 2017) komen onder andere hieruit voort en zijn vastgesteld door de afzonderlijke gemeenteraden. Deze pijlers zijn: één community, focus op buitenleven, samenhangend ecosysteem, energiepositief & materiaalbewust en innovatief ondernemerschap. Het Ambitiedocument gaat daarnaast uit van elk één derde aandeel voor sociale woningen, middeldure woningen en dure woningen (zie ook hoofdstuk 2).

De raadsbesluiten geven daarnaast een voor dit onderzoek belangrijk richtinggevend kader mee, namelijk: "dat gestreefd wordt om het aantal middenklasse huurwoningen meer in lijn te brengen met de ambitie uit de Regionale Woonvisie, zonder het aandeel sociale woningen te verminderen".

## 2 Locatie, plan en leefstijlen

### 2.1 Locatieanalyse en planbeschrijving

Crailo is een unieke ontwikkellocatie op het gebied van duurzaamheid en sociale cohesie. Om deze ambities waar te maken is het van belang om de locatie goed te doorgronden. We kijken naar wat het gebied in zich heeft en nodig heeft om deze ontwikkeling succesvol te laten zijn. Het wonen zal zich in Crailo voegen naar de omgeving, daarom starten we met een analyse van de locatie.

#### Natuur

Het eerste en belangrijkste onmiskenbare onderdeel van Crailo is de natuur. Het geheel is al jarenlang omheind door groen, grenst aan de Bussumerheide en ligt naast ecoduct Laarderhoogt. Momenteel is Crailo voornamelijk een gebied met veel groen, waar de natuur haar gang kan gaan door het extensieve gebruik. In het ambitiedocument is gekozen voor het behoud en het versterken van de huidige ecologische structuren. Deze nauwe samenhang met de natuur blijft daarom behouden in de ontwikkeling, een aantal keuzes zijn al gemaakt in het ambitiedocument: Geen schuttingen en heggen maar een natuurlijke verbinding met de buitenruimte vanuit de woningen om ecologische structuren te herstellen en om verbindingen met omliggende natuur te behouden. Voor de toekomstige bewoners heeft dit als gevolg dat er weinig eigen buitenruimte beschikbaar is, zij moeten bereid zijn om deze te delen met medebewoners en begrijpen dat de natuur behouden blijft om de ecologische structuur te behouden. Daarnaast is de manier van bouwen natuur-inclusief bouwen en er wordt passend beheer toegepast in de buitenruimte waarbij ruimte wordt gelaten aan de natuur. Een wijk met bijvoorbeeld groene daken, waterdoorlatende verharding en een bloemrijke berm heeft een andere uitstraling dan een gemiddelde nieuwbouwwijk, voor bewoners betekent dit dat zij geen strak uiterlijk van de buitenruimte moeten verwachten.

#### Ligging

Het volgende kenmerkende van Crailo is de ligging en de daarmee gepaarde goede bereikbaarheid. Crailo ligt naast de op- en afrit 8 van de A1, dat maakt dat je met 20 min in centrum Amsterdam bent met de auto en met 25 minuten in centrum Utrecht. In het ambitiedocument is gekozen om de parkeernorm te minimaliseren, de auto wordt ontmoedigd door weinig privéparkeerplaatsen. In de geest van een eigentijds, duurzaam buurtschap wordt ingezet op autodelen, bewoners kunnen gebruik maken van deelauto's als zij deze nodig hebben. De ene bewoner zal zijn auto nodig hebben om te forenzen, de ander om in het weekend familie te bezoeken, mobiliteitsvoorzieningen worden daarom gedeeld. Om deze ambities waar te maken is het van groot belang dat bewoners bereid zijn om in plaats van een eigen auto te kiezen voor bijvoorbeeld een combinatie van deelauto, e-scooter of speed-pedelec.

Voorziening	Afstand
Basisschool	2,5 km
Middelbare school	4,0 km
Supermarkt	3,5 km
Winkelcentrum Koekoekslaan	2,5 km
Huisarts	3,0 km
Ziekenhuis Tergooi	1,5 km
Treinstation Bussum Zuid	3,5 km
Treinstation Naarden-Bussum	5,0 km
Treinstation Hilversum	6,0 km
Bushalte Palmkazerne	1,2 km
Bushalte Tergooi ziekenhuis	1,5 km

Qua openbaar vervoer is Crailo redelijk ontsloten, de afstanden naar de bushaltes Palmkazerne en Tergooi ziekenhuis zijn -afhankelijk van de locatie op Crailo 0,3 tot 1,5 km. Vanuit station Bussum Zuid (15 minuten fietsen), Naarden Bussum en Hilversum zijn de steden Amsterdam, Utrecht en Amersfoort ongeveer 4x per uur te bereiken.

#### Ambitie

Door het unieke coulisselandschap en de historie van het gebied is Crailo een omsloten geheel, waarin de gemeenschap door de jaren heen centraal heeft gestaan. De oorsprong van het terrein is de functie van een

kazerneterrein, wat tegenwoordig nog terug te zien is in de bebouwing. Het terrein heeft een besloten karakter en leent zich daarom ruimtelijk uitstekend voor de ontwikkeling van wonen in een gemeenschap. Om ervoor te zorgen dat er een eigentijds buurtschap ontstaat met een eigen identiteit en een gemeenschap, is het van belang dat toekomstige bewoners openstaan voor ontmoeting en contacten in de wijk en zich daarvoor in willen zetten. De mate waarin dit een rol speelt verschilt per deelgebied van Crailo. Deze deelgebieden, 'Kazerne campus', 'Op de hei' en 'Op Zuid', hebben elk een eigen identiteit. We zullen de onderlinge verschillen in relatie tot de leefstijlen en het bouwprogramma in hoofdstuk 6 nader bespreken.

Deze ambitie wordt nog eens verder ingekleurd door de intentie van de drie gemeenten om hier voldoende sociale woningenbouw en middeldure woningen te realiseren. Dat komt erop neer dat sociale woningen, middeldure woningen en dure woningen elk één derde aandeel in het plantotaal zullen moeten krijgen. De combinatie van deze ambitie met de gewenste kwaliteit en diversiteit van het gebied zorgt voor een flinke uitdaging, zowel in het aantrekken van de juiste doelgroepen als het zo betaalbaar mogelijk aanbieden van de woningen.

## 2.2 Leefstijlen methodiek

We hanteren in dit onderzoek een leefstijl methode om meer grip te krijgen op de potentiële ontwikkeling van Crailo. Deze leefstijlen zijn een vertaalslag van verschillende soorten mensen en hun voorkeuren. Voordat we dit toepassen, gaan we hier kort in op de bestaande leefstijl methoden en onze vertaling daarvan.

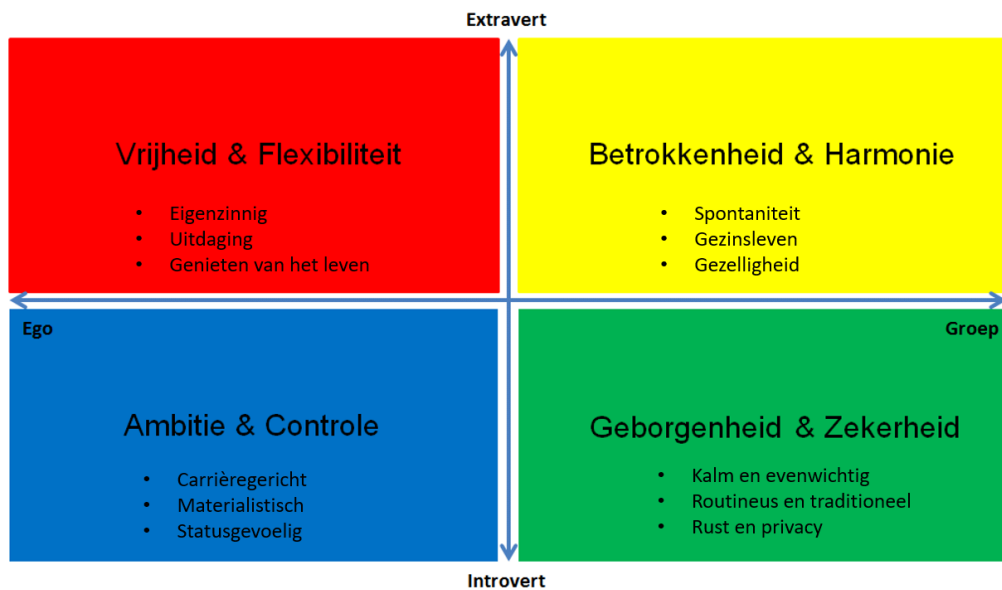
### *SmartAgent: het BSR® model*

The SmartAgent Company hanteert het BSR® (Brand Strategy Research) model. Het BSR® model bestaat uit twee dimensies, waarmee we leefstijlen/gedrag voor een belangrijk deel kunnen verklaren; de sociologische en de psychologische dimensie. De sociologische dimensie (horizontale as) geeft aan in welke mate men op zichzelf (individu of ego) of op zijn/haar omgeving (groep) is gericht. Mensen aan de egokant zijn meer individualistisch en stellen hun eigen doelen en ambities centraal. Mensen aan de groeps kant passen zich sneller aan bij de mensen in hun sociale omgeving en stellen de doelen die de groep wil bereiken centraal. Met de psychologische dimensie (de verticale as) wordt onderscheid gemaakt tussen enerzijds een meer extraverte of open houding naar de samenleving en anderzijds een meer introverte of gesloten houding naar de mensen in de omgeving. Op deze wijze ontstaan vier kwadranten, die we in BSR® termen de belevingswerelden noemen. Aan de vier belevingswerelden zijn vier kleuren gekoppeld:

- rood (vitaliteit)
- geel (harmonie)
- groen (zekerheid)
- blauw (controle)

Figuur 1.1 op de volgende pagina geeft dit schematisch weer.

Figuur 1.1 Vier leefstijlen volgens Smartagent



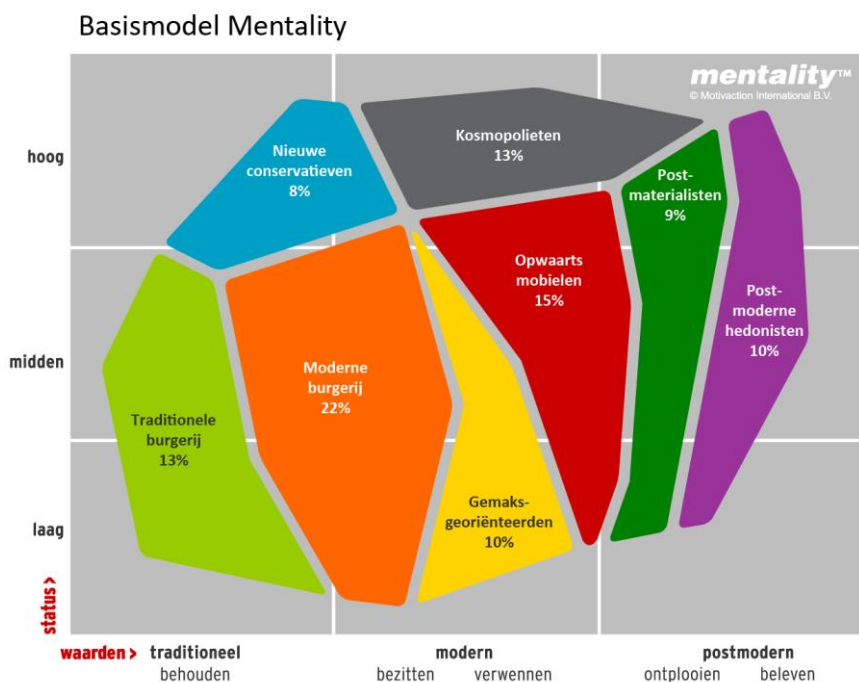
Bron: SmartAgent/SAMR

**Motivaction: het Mentality™ model**

Onderzoeksbureau

Motivaction maakt gebruik van een 'segmentatietool waarmee organisaties doelgroepen gerichter kunnen definiëren en beter kunnen begrijpen op basis van waarden en leefstijl'. Hierin worden acht 'milieus' onderscheiden, zoals in het figuur hiernaast benoemd. Ook hier wordt gebruik gemaakt van twee assen: status (laag, midden, hoog) en waarden (traditioneel, modern, postmodern)

Figuur 1.2 Leefstijlen op basis van het Mentality model van Motivaction.



**Leefstijlindeling Companen**

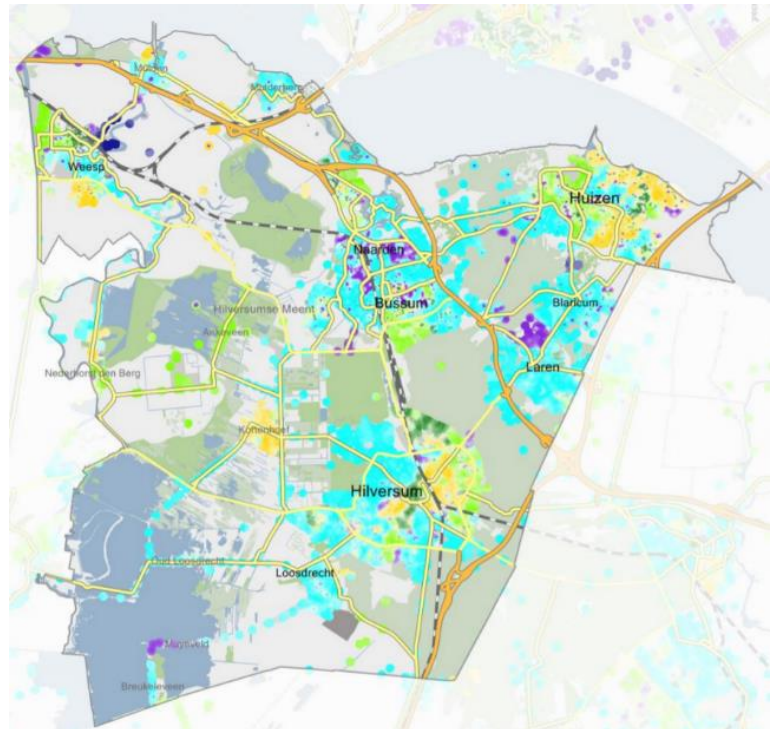
De twee genoemde leefstijlbenaderingen zijn voor verschillende toepassingen nuttig; denk aan consumentengedrag, recreatiepatronen, mobiliteitskeuzes, etc. Om deze toe te kunnen passen op wonen hebben we ervoor gekozen de indeling iets verder toe te spitsen op de verschillende woonkeuzes die mensen maken in de verschillende fases van hun leven. Kortom, van starter, via doorstromer en gezin tot senior. In bijlage 1 geven we een volledige beschrijving van de 10 door ons onderscheiden leefstijlen.

## 2.3 Leefstijlen die passen bij Crailo

De specifieke eigenschappen van Crailo maken dat we op voorhand – nog voor we naar het beschikbare cijfermateriaal kijken – al een aantal parallellen kunnen trekken met de leefstijlen, zoals in het eerste hoofdstuk geïntroduceerd. Crailo is geen blanco canvas, waarop nog elk soort ontwikkeling mogelijk is. Daarnaast geven de ambities voor het gebied ook al een duidelijke richting. We bespreken hieronder kort de specifieke leefstijlen die goed lijken te passen bij Crailo, maar staan eerst stil bij de groepen vanuit de verschillende leefstijlbenaderingen.

SmartAgent voerde in 2012 een onderzoek uit voor de provincie Noord-Holland waarbij de dominante profielen van bewoners werden onderscheiden op basis van de vier BSR-leefstijlen. In het figuur hiernaast zijn de dominante groepen in de omgeving rondom Crailo weergegeven. Doordat de (sub)kleuren relateren aan de vier hoofdkleuren uit het leefstijlenmodel, geven deze figuren een goede indicatie van de dominante (meest voorkomende) leefstijlgroep per gebied. Daarbij valt op dat er weinig rood aanwezig is in de omgeving, terwijl de rode leefstijl wel aansluit bij de ambitie van Crailo wat betreft vernieuwend willen zijn en ook een creatieve houding hebben. De blauwe leefstijl is volop aanwezig in de omgeving en hoewel deze stijl zou kunnen passen bij de mate van status, rust en natuur die Crailo kan bieden, past deze stijl het minst goed bij de voorgestelde ontwikkeling van Crailo. De blauwe leefstijl is teveel gefocust op vrij wonen, privacy en heeft een individualistische houding. De ontwikkeling van een buurtschap is echter wel gebaat bij voldoende mensen in de gele en ook groene leefstijl, die meer connectie met anderen zoeken. De groene leefstijl is wat meer gericht op een specifiek aantal mensen in de eigen omgeving en de gele op nieuwe contacten en grotere groepen. Voorzieningen, zoals OV en uitgaansgelegenheden zijn voor de gele leefstijl duidelijk belangrijker en voor rood nog meer. Wil je dus een goed nieuw buurtschap ontwikkelen zal er voldoende aandacht moeten zijn voor die facetten, naast de woning zelf. Kortom, de groene en gele leefstijl zullen met de juiste randvoorwaarden goed passen in de ontwikkeling van het gebied. Daarbij liggen er kansen om de rode leefstijl, die zo goed als ontbreekt in de regio, een plek te bieden, omdat Crailo alle mogelijkheden in zich heeft een vernieuwende en creatieve ontwikkeling te zijn, anders dan alle andere.

Figuur 2.1 SmartAgent leefstijlen op kaart met dominante kleur per buurt



Bron: SmartAgent, Provincie Noord-Holland, 2012.

Bezien vanuit het Mentality model zal het gebied vooral groepen trekken die een midden tot hoge status belangrijk vinden en moderne tot postmoderne waarden hebben. We hebben het dan over:

- Kosmopolieten:
  - o Woning én buurt zijn visitekaartje en bepalend voor identiteit
  - o Hippe wijk, levendigheid, historie
  - o Georiënteerd op stedelijke voorzieningen
  - o Woning met veel comfort en luxe



- Voorlopers in nieuwe architectuur en woonvormen
- Verhuizen makkelijk
- Post-materialisten:
  - Wijk met diverse bevolkingssamenstelling
  - Duurzaamheid belangrijk
  - Maatschappelijk betrokken, inzet voor de buurt, maar wel privacy
  - Natuurlijk materiaalgebruik
  - Groene woonmilieus
- Post-moderne hedonisten:
  - Op stad georiënteerd
  - Pioniers in bijzonder woonlocaties (getransformeerde gebouwen)
  - Ontdekken graag nieuwe plekken
  - Eigenzinnige woning en buurt
  - Groot sociaal netwerk
- Opwaarts mobielen:
  - Luxe woning met comfort en status, mede voor bepalend identiteit
  - Verhuizen makkelijk
  - Voorkeur onderscheidende woningen en woonmilieus
  - Houden ervan technisch voor te lopen
  - Voorkeur voor wijk met status

De beschrijvingen van deze leefstijlen geven al aan dat het gaat om groepen mensen die relatief veel over hebben voor mens en milieu en minder traditioneel zijn ingesteld, ook als het gaat om werk. Deze eigenschappen passen bij de ambities voor Crailo als duurzame en creatieve plek, niet alleen om te wonen, maar ook om te werken. Hieronder gaan we nader in op de groepen die dit betreft, maar dan aan de hand van de doorvertaling van leefstijlen die Companen gemaakt heeft.

### ***Stedelijke starters***

Crailo biedt voor deze doelgroep een zeer gunstige ligging ten opzichte van onder andere Amsterdam en Utrecht. Daarbij zou het plan voldoende betaalbare woningen kunnen bevatten die aantrekkelijk zijn ten opzichte van de prijzen in deze steden. Deze groep is modern, flexibel en zet meer in op gebruik in plaats van bezit, waardoor autodelen en andere deelconcepten die in de ambitie van Crailo verweven zijn bij hen aansluiten. Ook het wonen 'met vrienden samen' en het energiebewust zijn kunnen hierbij als passend genoemd worden. De nabijheid van uitgaansgelegenheden is een aandachtspunt.

### ***Stedelijke doorstromers***

Stedelijke doorstromers zijn bereid om in andere woonvormen te wonen, maar vinden de woning wel belangrijk. De kwaliteit van Crailo zal aansluiten bij de mate waarin luxe, status en comfort een rol speelt voor deze groep. Privacy wordt ook gezocht door dit soort huishoudens, waardoor wellicht niet ieder deel van Crailo in de smaak zal vallen bij deze groep. Deze groep heeft meer te besteden dan starters en zoekt dan ook iets meer ruimte, bijvoorbeeld voor toekomstige gezinsuitbreiding.

### ***Moderne gezinnen***

Variatie in bewonersgroepen is wat moderne gezinnen zoeken, maar wel met voldoende privacy. Een ruime natuurlijke tuin wordt bijvoorbeeld gewaardeerd, zonder hoogbouw in de buurt. Ook de bereidheid om te investeren in verduurzaming is opkomend. Deze eigenschap en de gezochte variatie in bewonersgroepen maken deze leefstijl geschikt voor het nabij zijn van de meer stedelijk gerichte starters en doorstromers.

### *Seniore levensgenieters*

De seniore levensgenieters zijn gehecht aan vrijheid, zijn netjes en beschaafd en houden van natuur en cultuur. Een variatie van bewonersgroepen spreekt ook deze leefstijl aan, waardoor zij complementair is aan de eerder genoemde leefstijlen. Maar de natuur en recreatiemogelijkheden van Crailo zullen de voornaamste aantrekkingskracht hebben. Gecombineerd met de wens om gelijkvloers en enigszins geborgen te kunnen wonen, zullen de verschillende appartementengebouwen in de deelgebieden deze groep aanspreken.

### *Welgestelde doorstromers*

Ook welgestelde doorstromers passen ten dele bij de eigenschappen en ambities van Crailo, omdat deze groep maatschappelijk betrokken is en variatie wenst in bewonersgroepen (en daardoor past bij de andere groepen ondanks de leeftijdsverschillen). Deze groep is op onderdelen traditioneel, maar combineert dat met moderne waarden, zoals milieubewustzijn en het vanuit gemak kunnen kiezen voor huur in plaats van koop.

## **Conclusie**

Hoewel geen enkele woningbouwontwikkeling een voorkeur voor leefstijl op voorhand uitsluit, kunnen we aan de hand van bovenstaande beschrijvingen en selectie van leefstijlen ons een beter beeld vormen bij de groepen mensen die deze ontwikkeling zal aanspreken. Deze selectie betreft de gele leefstijl die goed is in contacten met anderen, aangevuld met de groene leefstijl die ook groep georiënteerd is, maar meer introvert, wat bij een deel van het gebied past. Daarbij liggen er vervolgens nog kansen voor de rode leefstijl, die past bij de 'anders dan anders' ontwikkeling van Crailo en haar historie en ligging. We hebben dit vertaald naar vijf groepen van leefstijlen die in het licht van de woonkeuzes van mensen in verschillende levensfasen onderscheidend zijn. Dat betreft de stedelijke starters en doorstromers, moderne gezinnen, seniore levensgenieters en in beperkte mate de welgestelde doorstromers. Deze groepen sluiten aan bij de gewenste duurzame en minder traditionele ontwikkeling van Crailo (denk aan woon-werk combinatie, energiecoöperatie en vernieuwende mobiliteit). Met deze selectie zijn we in staat om verderop in deze analyse de vergelijking te maken tussen de bij het gebied passende leefstijlen en de leefstijlen waarin veel vraag naar woningen is.

### 3 Huidige woningmarkt

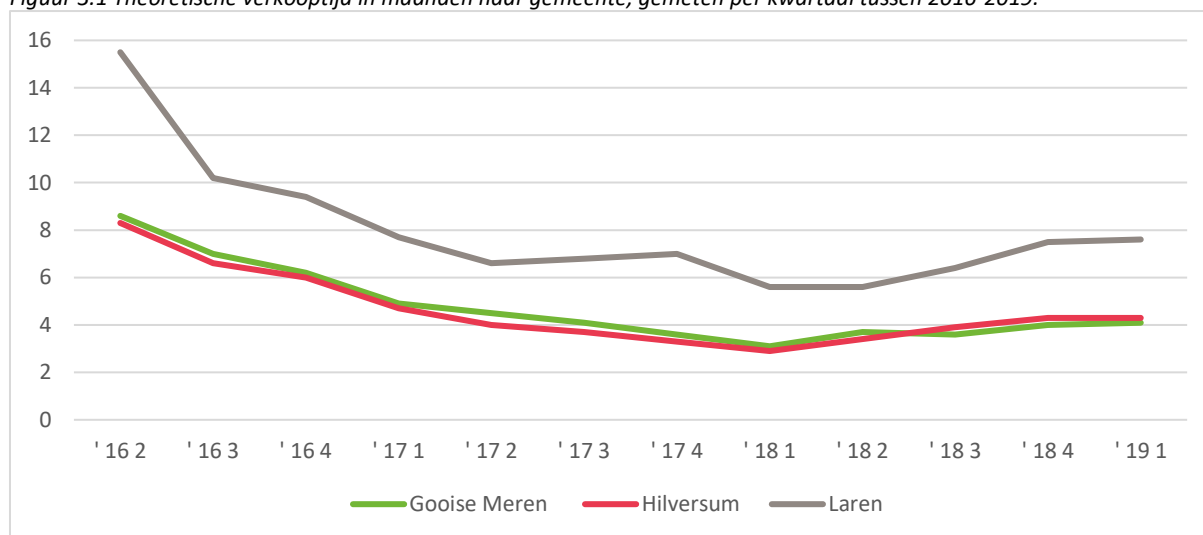
De woningmarkt is de afgelopen jaren meer en meer onder druk komen te staan. Dat betekent echter niet dat alle soorten woningen in ieder gebied evenveel in trek zijn. Het is dan ook van belang om op de lokale woningmarkt in te zoomen en er zo achter te komen in welke marktsegmenten de druk meer of minder is. In dit hoofdstuk analyseren we eerst aan de hand van marktgegevens de huidige koopmarkt in de drie gemeenten. Daarna kijken we specifiek naar de sociale huursector, omdat er voor het plangebied een forse opgave voor sociale huur is geformuleerd. Tot slot analyseren we de verhuisbewegingen van en naar de drie gemeenten, zodat we een beter beeld krijgen van de doelgroepen voor de lokale/regionale woningmarkt.

#### 3.1 Verkoopgegevens

##### Theoretische verkooptijd

De woningmarkt trok de afgelopen jaren aan en er was dan ook een dalende lijn te zien in de theoretische verkooptijd (aanbod in verhouding tot transacties) van begin 2016 tot en met begin 2018. In 2018 lijkt deze tendens gestopt in alle drie de gemeentes, sindsdien zit er een licht stijgende lijn in de verkooptijd en het aanbod. De druk op de woningmarkt lijkt daarmee minder hoog dan afgelopen jaren het geval was.

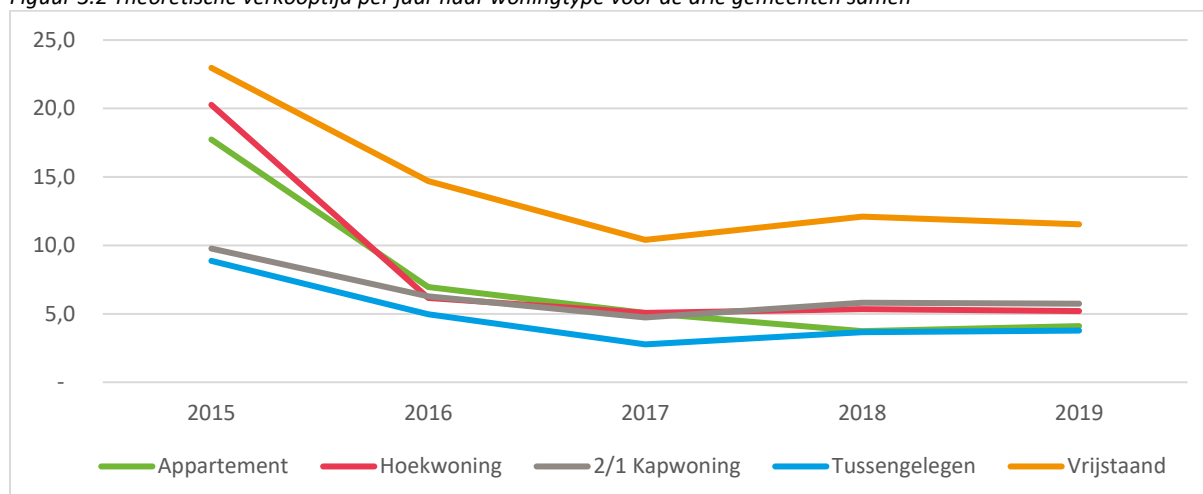
Figuur 3.1 Theoretische verkooptijd in maanden naar gemeente, gemeten per kwartaal tussen 2016-2019.



Bron: Woningmarkt cijfers.nl

Wanneer we kijken naar de theoretische verkooptijd per woningtype dan zien we dat deze daalde tussen 2015 en 2017 bij alle type woningen. Daarna bleef de tijd dat een woning te koop staat min of meer gelijk. In 2018 werden gemiddeld alle typen woningen binnen een halfjaar verkocht, de vrijstaande woningen vormen hier een uitzondering op. Appartementen en tussenwoningen staan gemiddeld het kortst te koop.

Figuur 3.2 Theoretische verkooptijd per jaar naar woningtype voor de drie gemeenten samen

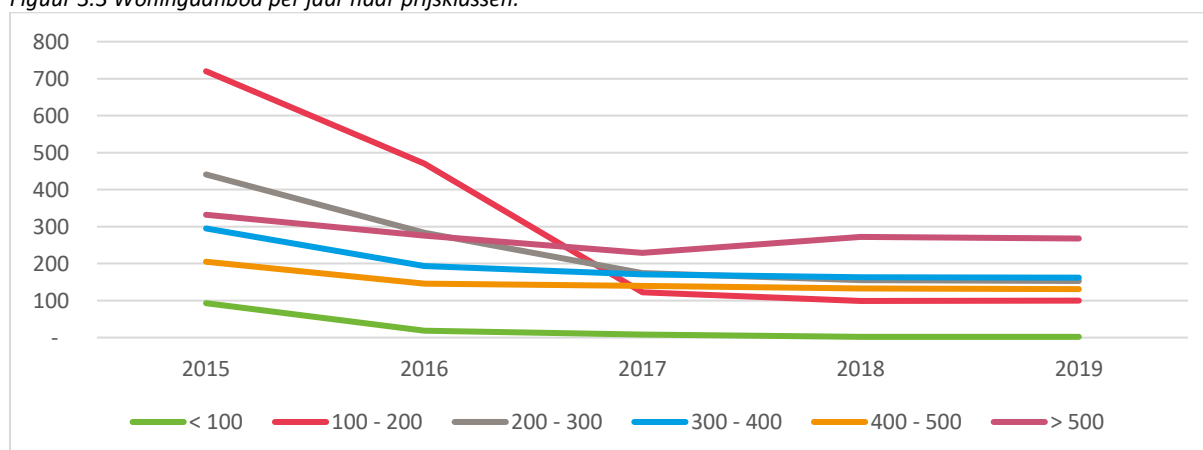


Bron: Woningmarktcijfers.nl

### Koopaanbod

Wanneer we kijken naar het woningaanbod in de drie gemeentes, uitgesplitst naar prijsklasse, dan zie je dat het aanbod afnam in alle prijsklassen tussen 2015 en 2017. Het aanbod van huizen tussen €100.000 - €200.000 maakte de scherpste daling door. Waar er in 2015 gemiddeld bijna 250 woningen tussen de €100.000 en €200.000 te koop stonden, zijn dat er nu nog geen 50. Het is niet zo dat deze huizen duurder zijn geworden en in een hogere categorie terecht zijn gekomen, de bovenliggende klasse tussen de €200.000 en €300.000 is ook gehalveerd en andere klassen zijn niet in vergelijkbare mate toegenomen. Daarnaast is het aanbod onder de ton gedecimeerd en bestaat zo goed als niet meer in de drie gemeenten.

Figuur 3.3 Woningaanbod per jaar naar prijsklassen.

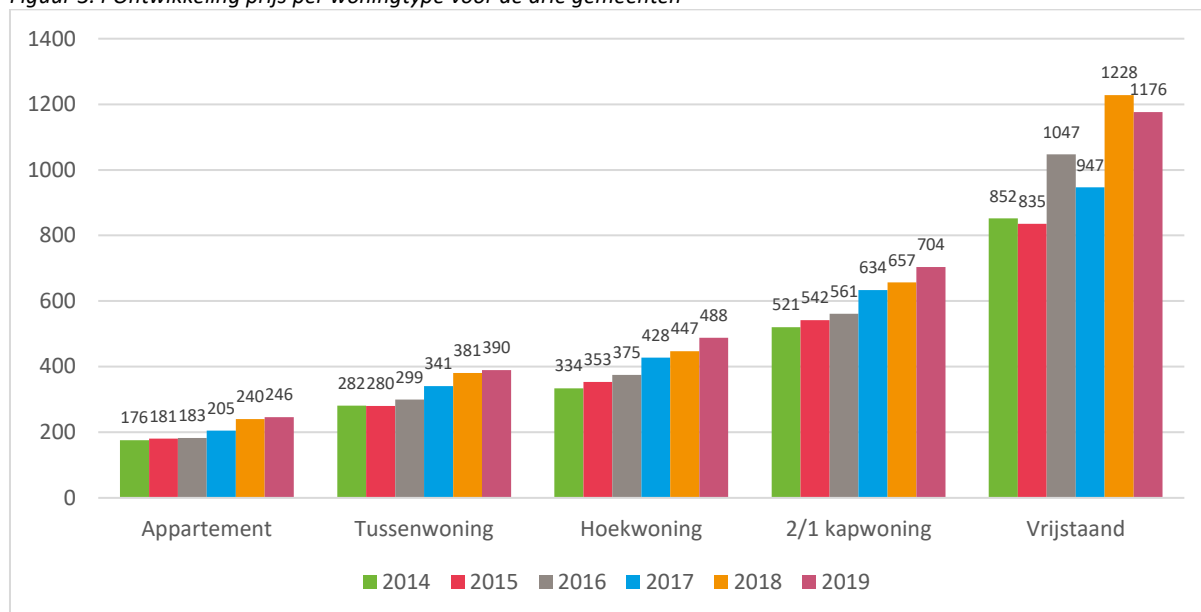


Bron: Woningmarktcijfers.nl

### Prijsontwikkeling per woningtype

Figuur 3.4 toont de prijsontwikkeling per type woning van de afgelopen 6 jaar. In absolute getallen maken vrijstaande woningen de grootste schommelingen door. Ook de goedkopere woningtypes zijn de afgelopen jaren in prijs gestegen. Waar een gemiddeld appartement in 2014 nog €176.000 kostte, is de prijs in 2019 gestegen tot €246.000. Deze stijging van €70.000 zet de betaalbaarheid van de doorgaans goedkoopste categorie woningen onder druk.

Figuur 3.4 Ontwikkeling prijs per woningtype voor de drie gemeenten



Bron: Woningmarkt cijfers.nl

## Conclusie

De druk op de woningmarkt is in te zien bij alle woningtypen en prijsklassen. De betaalbaarheid van koopwoningen in de regio staat daarmee onder druk, met name voor starters en alleenverdieners. Dat is te zien aan het feit dat de koopklasse tot €100.000,- niet meer bestaat in de huidige markt. Maar ook het aanbod van de koopklasse daarboven, van €100.000,- tot €200.000,-, heeft tussen 2015 en 2017 een enorme daling doorgemaakt, waarmee dat aanbod bijna decimeerde. Alleen huizen in de hoogste prijsklasse van €500.000,-, veelal 2/1 kap en vrijstaande woningen, werden meer aangeboden.

## 3.2 Verhuurgegevens

Om inzicht te krijgen in de huidige sociale huurmarkt gebruiken we verhuurgegevens van Woningnet. Deze hebben betrekking op de hele regio Gooi en Vechtstreek; woningzoekenden die meer dan een jaar in deze regio wonen mogen met voorrang reageren op de aangeboden woningen in de hele regio.

### Inschrijvingen

De meeste ingeschrevenen komen uit Hilversum, daarna Gooise Meren en als derde van buiten de regio. Het percentage dat actief zoekt verschilt per gemeente, de ingeschrevenen van buiten de regio zijn het vaakst actief zoekende. Totaal heeft ongeveer 1 op de 5 mensen die ingeschreven staat het kwartaal van 2018 gereageerd op een woning.

Gemeente	Ingeschreven	Actief	% actief
Hilversum	11.830	2.459	21%
Gooise Meren	8.189	1.003	12%
Laren	741	96	13%
Huizen	4.736	942	20%
Weesp	2.431	379	16%
Wijdmeren	2.551	403	16%
Muiden	26	2	8%
Blaricum	837	157	19%
Buiten Regio	4.818	1.485	31%
<b>Eindtotaal</b>	<b>36.159</b>	<b>6.870</b>	<b>19%</b>

Tabel 3.5 Ingeschreven en actief zoekenden per gemeente Gooi & Vechtstreek, laatste kwartaal 2018. Bron: Woningnet

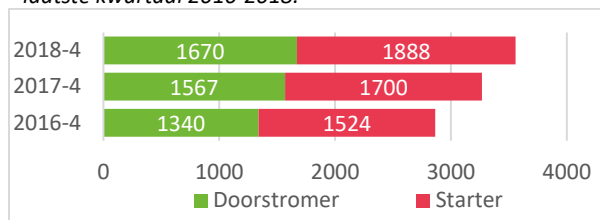
### Actief zoekenden

Een woningzoekende is een actief zoekende als deze persoon minimaal 1 goede of foute reactie heeft geplaatst op het vrijgekomen aanbod in de betreffende periode. In deze rapportage is dat het afgelopen kwartaal. Het aantal actief woningzoekenden nam in de drie gemeenten toe

tussen 2016-2018, als we de laatste kwartalen vergelijken zien we dat deze opliep van 5312 (2016), 6199 (2017) naar 6870 (2018). Het aantal verhuringen liep in deze zelfde periode niet op, en was respectievelijk 299 (2016-4), 184 (2017-4) en 282 (2018-4). De slaagkansen van woningzoekenden zijn dan ook afgenomen in de afgelopen drie jaar, dit geldt voor zowel de drie gemeenten als voor de regio Gooi & Vechtstreek als geheel.

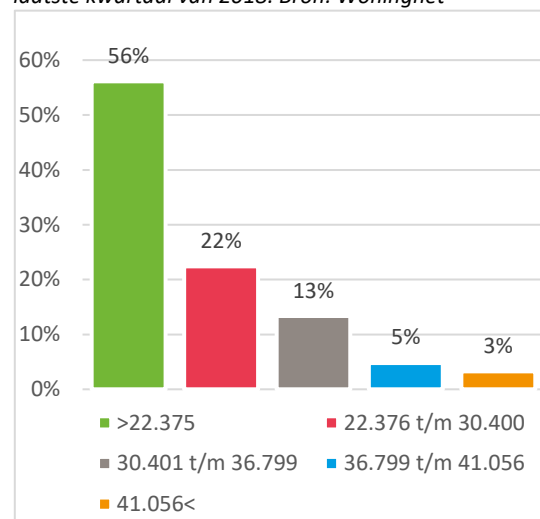
Als we de groep die actief zoekt nader bekijken voor de drie gemeenten, zien we dat het aantal is toegenomen de afgelopen jaren. Actief zoekenden zijn vaker starters dan doorstromers, waarbij de groep starters ook nog eens harder groeit dan de doorstromers. Ruim de helft van de actief woningzoekenden uit de drie gemeenten heeft een inkomen onder de eerste huurtoeslaggrens. Dit duidt op een grote vraag naar goedkope woningen en het betekent dat in de sociale huur de startersvraag onvoldoende bediend wordt. Daarbij wijst de grote groep eenpersoonshuishoudens er ook nog eens op dat het niet gaat om een vraag naar gezinswoningen, maar naar appartementen of kleinere (tussen)woningen. Worden deze goedkope, relatief kleine woningen niet toegevoegd, dan zal de groep starters steeds verder achter de feiten aanlopen.

Figuur 3.6 Doorstromers en starters van groep actief zoekenden totaal Gooise Meren, Hilversum & Laren, laatste kwartaal 2016-2018.

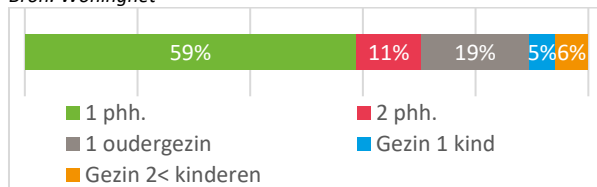


Bron: Woningnet

Figuur 1.7 Inkomensverdeling van de groep actief zoekenden totaal Gooise Meren, Hilversum & Laren, laatste kwartaal van 2018. Bron: Woningnet

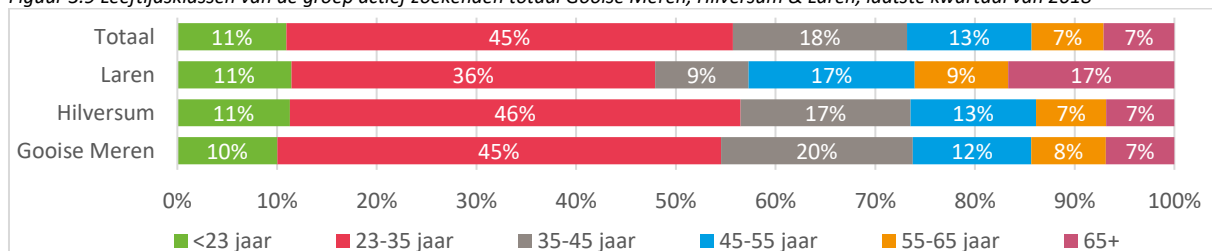


Figuur 3.8 Gezinsamenstelling van de groep actief zoekenden totaal Gooise Meren, Hilversum & Laren, laatste kwartaal van 2018. Bron: Woningnet



Over het totaal bezien van de drie gemeenten is bijna de helft (45%) in de leeftijd tussen de 23 en 35 jaar. De grote groep woningzoekenden in deze leeftijd verklaart de relatief goedkope vraag en vraag van eenpersoonshuishoudens nader. Deze groep heeft namelijk recent een opleiding afgerond of is daar nog mee bezig, gaat voor het eerst zelfstandig wonen en heeft een relatief laag inkomen als starter op de arbeidsmarkt. Steeds vaker zijn mensen in deze leeftijdsgroep alleen in plaats van meteen samenwonend. In de gemeente Laren is deze groep het kleinst en zijn de oudere leeftijdsklassen juist meer vertegenwoordigd.

Figuur 3.9 Leeftijdsklassen van de groep actief zoekenden totaal Gooise Meren, Hilversum & Laren, laatste kwartaal van 2018



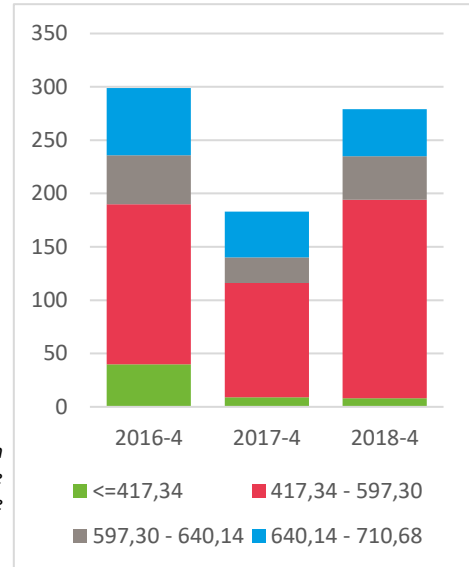
Bron: Woningnet

## Reacties

Het gemiddeld aantal reacties per woning is hoog, wat duidt op een hoge vraag. Ook het vrij lage aantal vrijgekomen woningen, zeker in 2017, is daarbij opvallend. Reacties op de goedkoopste categorie woningen namen de laatste jaren toe, maar dit soort woningen kwamen dan ook nagenoeg niet vrij in 2017 en 2018. In de laatste periode van 2018 was met gemiddeld 245 reacties per vrijgekomen woning het gemiddelde aantal reacties het hoogst voor de categorie tussen de 1<sup>e</sup> en 2<sup>e</sup> aftoppingsgrens.

Huurklasse woning	Gemiddeld aantal reacties 2018-4
<=417,34	169
417,34 - 597,30	146
597,30 - 640,14	245
640,14 - 710,68	188

Tabel 3.10 Gemiddeld aantal reacties naar huurklasse totaal van Gooise Meren, Hilversum & Laren, laatste kwartaal 2018



Figuur 1.11 Vrijgekomen woningen per prijsklasse totaal van Gooise Meren, Hilversum & Laren, laatste kwartaal van 2016 - 2018

## Corporatievoorraad

Op dit moment is van de totale woningvoorraad zo'n 26% corporatievoorraad (Hilversum heeft verreweg het meeste sociale huurwoningen, ook naar verhouding). Uit de gegevens van Woningnet blijkt een hoge druk, wat erop duidt dat de huidige voorraad relatief onvoldoende sociale huurwoningen bevat om te kunnen voldoen aan de vraag van de actief woningzoekenden. Hoewel er in de particuliere huursector ook huurwoningen kunnen zijn met een huurprijs onder de liberalisatiegrens, zal dit geen groot verschil maken.

Tabel 3.12 Verhouding corporatievoorraad t.o.v. totale woningvoorraad in de drie gemeenten

Gemeente	Totale woningvoorraad	Corporatievoorraad	Aandeel corporatievoorraad
Gooise Meren	26.342	5.792	22%
Hilversum	41.942	12.334	29%
Laren (NH.)	5.269	896	17%
<b>Totaal</b>	<b>73.553</b>	<b>19.022</b>	<b>26%</b>

Bron: CBS Statline

## Conclusie

De afgelopen jaren heeft de doelgroep voor sociale huisvesting in de drie gemeenten minder mogelijkheden gekregen, zo blijkt uit de verschillende indicatoren vanuit de verhuurgegevens. Het aantal ingeschreven woningzoekenden nam toe in de drie gemeenten, evenals het aantal reacties op een woning (een ruime verdubbeling). Tegelijk nam de kans dat een reactie ook leidt tot een daadwerkelijke verhuring af, oftewel, de slaagkans daalde. Dit toont aan dat de druk op de sociale huursector is toegenomen.

De ontwikkelingen binnen de groep actief woningzoekenden zijn echter ook noemenswaardig. Zo zijn er vooral meer reacties op de lagere huurklassen en heeft ruim de helft van de woningzoekenden binnen de sociale doelgroep een inkomen onder de eerste huurtoeslaggrens. En eveneens ruim de helft van die groep is onder de 35 jaar. Samen met het feit dat meeste woningzoekenden in die groep alleenstaanden betreft, kunnen we concluderen dat er vooral behoefte is aan de goedkoopste huurklassen. Voor gezinnen binnen de sociale doelgroep zijn maar zeer beperkt woningen nodig. Die laatste groep zou ook gebaat zijn bij de doorstroming van

alleenstaanden vanuit reeds bestaande eengezinswoningen, zodat deze voor gezinnen geschikte sociale huurwoningen vrijkomen. Vooral voor ouderen zou deze doorstroming relevant kunnen zijn. Echter, zij zullen hun directe woonomgeving veelal niet gemakkelijk verlaten. En als doorstroming niet optimaal plaatsvindt, doordat mensen niet verhuizen, zal er soms toch nieuwbouw nodig zijn om de druk op de sociale voorraad iets te kunnen verlichten. Dat betekent dat er nog altijd een behoorlijk aandeel sociaal in nieuwbouw nodig is om aan de vraag te voldoen. De ambitie van een derde sociale woningbouw in het plangebied van Crailo sluit daar goed op aan.

### 3.3 Verhuisbewegingen

Wie vestigen zich in de gemeenten Gooise Meren, Hilversum en Laren en wie vertrekken er juist? We analyseren de verhuisstromen met behulp van gedetailleerde kenmerken van personen en huishoudens, om zo een beeld te krijgen welke leeftijdsgroepen en type huishoudens verhuizen en welke woningtypen zij achterlaten en/of betrekken in de gemeenten.

#### Verhuisde personen

Vanuit Gooise Meren, Hilversum en Laren vertrekken er personen naar en vestigen personen zich vanuit de omliggende gemeenten en grote steden. Verhuizingen binnen de eigen gemeentegrenzen staan daar los van. In totaal zijn er in de periode 2011 t/m 2017 ruim 51.000 personen verhuist binnen de eigen gemeente (totaal van verhuizingen binnen ieder van de drie gemeenten). Dat zijn gemiddeld bijna 7.300 personen per jaar. Het totaal aantal verhuizingen naar andere gemeenten is met gemiddeld 8.100 personen dus groter dan het aantal verhuizingen er binnen. En het aantal verhuizingen naar de drie gemeenten toe is zelfs fors groter (8.600 per jaar). Dat komt neer op bijna 5,5% van de totale bevolking van de drie gemeenten die jaarlijks naar deze gemeenten toe verhuist. Er is dus niet alleen sprake van een verhuisoverschot; de woningmarkt van de drie gemeenten is ook relatief open naar de omliggende gebieden en grote steden.

Veruit de meeste mensen vertrekken naar Amsterdam, waarna de gemeente Utrecht volgt. Dit duidt op een continue stroom aan studenten, die hun vervolgopleiding in deze nabij gelegen steden gaan volgen. Drie van de vier G4 gemeenten staat in de top-10 van vertrek vanuit de drie gemeenten. De grootstedelijke woonomgeving is dus in trek onder vertrekkers vanuit de drie gemeenten, maar er komen ook veel personen terug uit de grotere steden. Na Amsterdam en Utrecht staan de lokale gemeenten als Huizen, Gooise Meren en Hilversum die ongeveer even populair zijn.

Er is dus enerzijds een heel directe verhuisrelatie met de Metropoolregio Amsterdam, waarbij meer mensen vanuit de gemeente Amsterdam naar deze drie gemeenten toe komen dan dat er in omgekeerde richting vertrekken. Anderzijds kunnen we constateren dat hier sprake is van een duidelijk regionale woningmarkt, waarin de buurgemeenten onderling sterke verhuisrelaties hebben.

Tabel 3.13 Top 10 gemeenten van bestemming en herkomst naar aantal verhuisde personen 2011 t/m 2017. Links de top-10 vanuit de drie gemeenten. Rechts de top-10 naar de drie gemeenten.

Top 10-gemeenten bestemming		Top 10-gemeenten herkomst	
Amsterdam	8.371	Amsterdam	12.154
Gooise Meren	5.703	Gooise Meren	6.228
Huizen	3.875	Huizen	3.282
Utrecht	3.487	Utrecht	3.200
Wijdmeren	3.293	Hilversum	3.130
Hilversum	3.222	Wijdmeren	3.105
Almere	2.338	Almere	2.559
Blaricum	1.493	Weesp	1.136
Amersfoort	1.365	Blaricum	1.022
Laren	1.318	Amersfoort	1.013
<b>Van totaal</b>	<b>56.996</b>	<b>Van totaal</b>	<b>60.328</b>

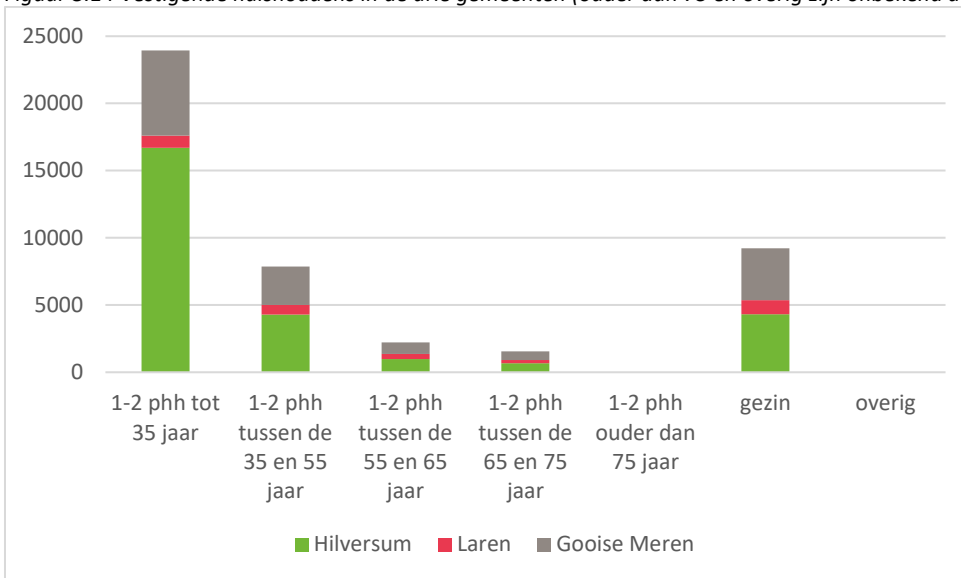
Bron: CBS Statline open data



## Verhuisde huishoudens

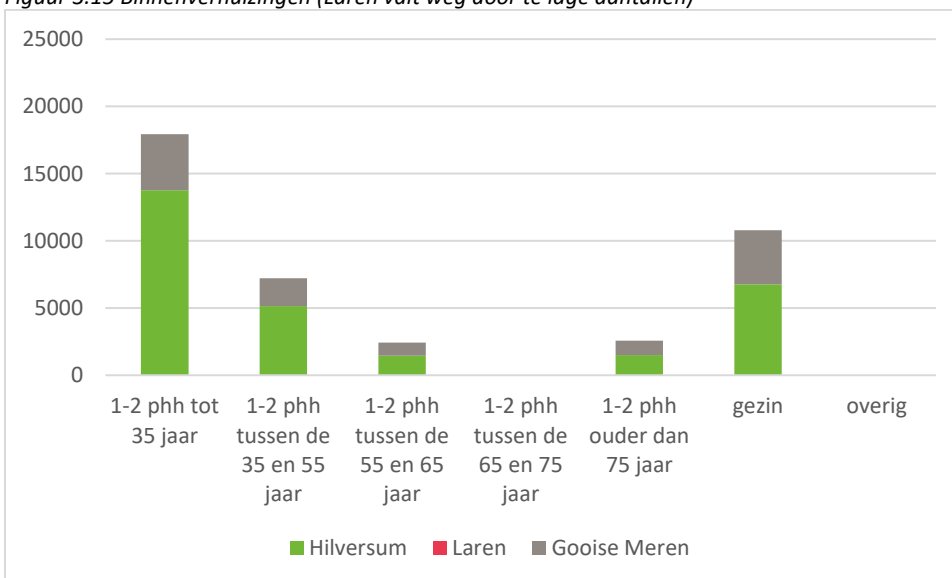
Belangrijker nog dan het aantal verhuizingen is het type huishoudens dat verhuist binnen of naar het gebied. Juist omdat Crailo over specifieke locatie eigenschappen beschikt, is de kwalitatieve woonvraag in het gebied interessant. Kunnen we iets zeggen over welke huishoudens meer en minder naar de drie gemeenten toe zijn gekomen? En is er verschil met welk type huishoudens binnen de drie gemeenten vooral zijn verhuisd? We leggen dit verband hier, zodat we verderop in onze analyse in staat zijn om de doelgroepen aan te wijzen, die zich daadwerkelijk vestigen in de gemeenten én passen bij de locatie.

Figuur 3.14 Vestigende huishoudens in de drie gemeenten (ouder dan 75 en overig zijn onbekend door te lage aantallen).



Bron: CBS microdata, bewerking door Companen

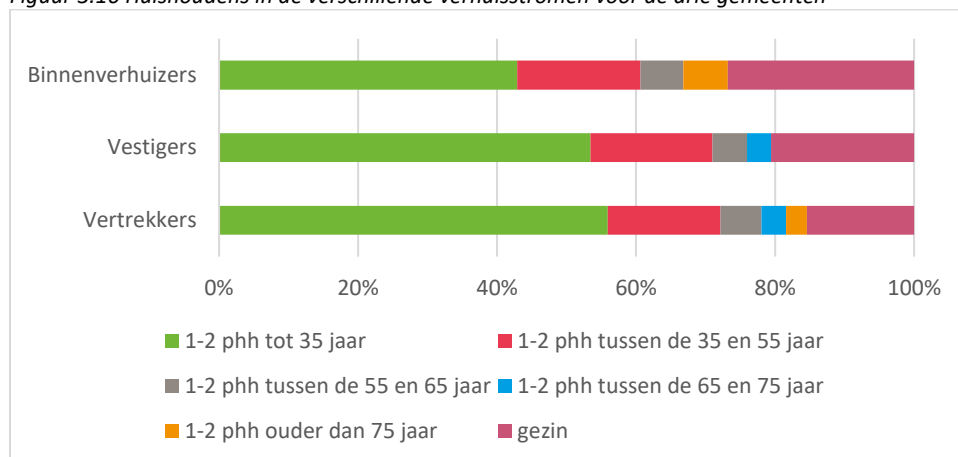
Figuur 3.15 Binnenverhuizingen (Laren valt weg door te lage aantallen)



Bron: CBS microdata, bewerking door Companen

De groep vestigers bestond overwegend uit 1-2 persoons huishoudens en dan vooral in de laagste leeftijdsklasse (tot 35 jaar). Dat betekent dat er voor de instroom naar de drie gemeenten vooral gebouwd zou moeten worden voor deze groep. Ook bij de verhuizingen binnen de drie gemeenten is dezelfde groep het grootst, maar zijn er in absolute en relatieve zin meer gezinnen verhuisd. Voor de lokale vraag zouden er dus ook voldoende woningen voor deze gezinnen gebouwd moeten worden.

Figuur 3.16 Huishoudens in de verschillende verhuisstromen voor de drie gemeenten



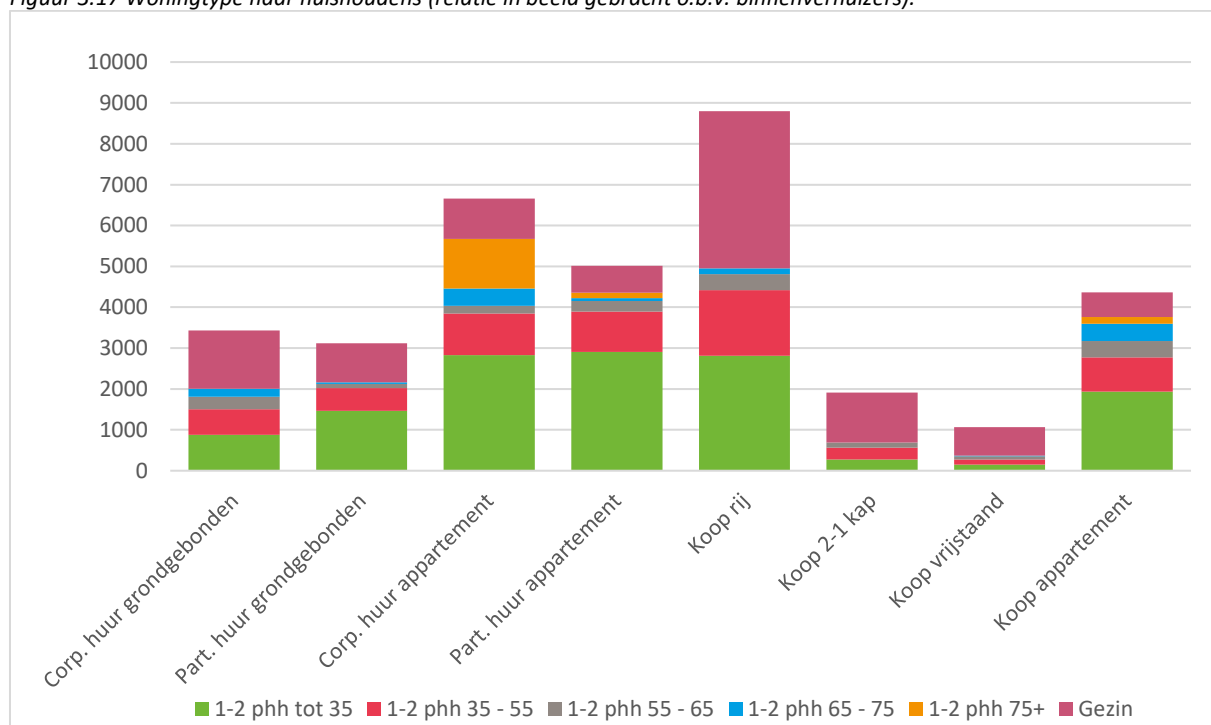
Bron: CBS microdata, bewerking door Companen

### Betrokken woningtype

We kunnen vervolgens kijken naar welke woningtypen de verhuizende huishoudens betrokken hebben en zo een relatie leggen tussen de verwachte toename van bepaalde huishoudens en de woonvraag die zij zullen hebben. In onderstaande grafiek staat een overzicht van welke soorten huishoudens er naar welk type woning verhuizen. We zien dat vrijstaande koop en 2-1 kapwoningen overwegend betrokken worden door gezinnen. Particuliere huurwoningen worden voornamelijk betrokken door jonge huishoudens tot 35.

De toekomstige bevolkingsontwikkeling, zoals we in hoofdstuk 4 verder zullen beschrijven, vertoont een verregaande vergrijzing, wat zal betekenen dat de huishoudens boven de 65 jaar verder zullen toenemen. Als we in onderstaande figuur kijken welke vraag dit met zich meebrengt, dan zien we dat we een stijgende vraag naar appartementen kunnen verwachten in zowel de koop- als huursector.

Figuur 3.17 Woningtype naar huishoudens (relatie in beeld gebracht o.b.v. binnenverhuizers).

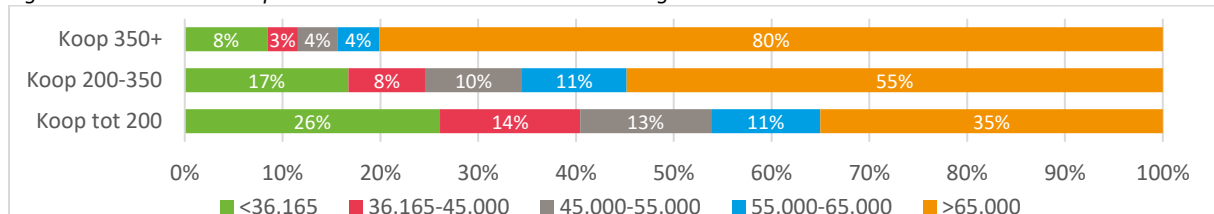


Bron: CBS microdata, bewerking door Companen

## Betrokken koopklasse

Wanneer we kijken naar welke inkomensklasse welke woning betreft, zien we dat de inkomensklasse boven de €65.000 in alle koopklassen een aanzienlijk deel inneemt. Koophuizen boven de €350.000 worden logischerwijs in 4 van de 5 gevallen gekocht door een huishouden met dergelijk inkomen, maar zelfs koophuizen tot €200.000 worden in 35% van de gevallen gekocht door huishoudens die (inmiddels) tot de hogere inkomensklasse behoren.

Figuur 3.18 Betrokken koopklasse door binnenverhuizers in de drie gemeenten

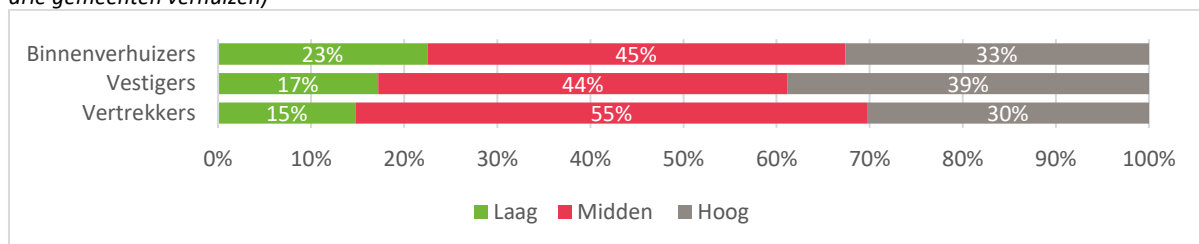


Bron: CBS microdata, bewerking door Companen

## Opleidingsniveau verhuizende inwoners

Binnenverhuizers, mensen die binnen de gemeentegrenzen verhuizen, zijn in verhouding vaker laag opgeleid dan de andere groepen verhuizers. De groep die vertrekt uit de gemeente zijn het vaakst middelbaar opgeleid. Het is bij deze groep inwoners goed mogelijk dat ze vertrekken, omdat het betaalbare aanbod (midden segment) voor deze groep beperkt is binnen de gemeentes. De groep hoog opgeleiden zijn het meest vertegenwoordigd in de vestigers.

Figuur 3.19 Opleidingsklasse van verschillende verhuisstromen (binnenverhuizers betreft hier de huishoudens die binnen de drie gemeenten verhuizen)



Bron: CBS microdata, bewerking door Companen

## Conclusie

De verhuisbewegingen tonen aan dat er een behoorlijke instroom van huishoudens is van buiten de drie gemeenten. Deze komen uit de regio en de grote steden en het betreft vaak relatief jonge 1-2 persoons huishoudens. Hoewel deze groep misschien niet als eerste voorkeur heeft om verder van een stad te gaan wonen (werk, voorzieningen, sociale contacten zorgen voor binding met die stad), is het voor deze groep steeds lastiger in die stad een woning te vinden. Zeker in het middensegment, waar marktwerking haar werk doet en geen regulering is, zijn door de druk op de woningmarkt de prijzen dermate opgelopen, dat deze groep in de verdringing komt. Dat veroorzaakt een overloop naar de omliggende gebieden. Door deze instroom van buitenaf lijken starters en doorstromers op de lokale woningmarkt eveneens weinig aan bod te komen. Dat is ook te zien aan het verschil in opleidingsniveau van de binnenverhuizers, dat vaker laag is dan van vestigers en vertrekkers.

Duidelijk is in ieder geval dat huishoudens van oudere leeftijd relatief vaak kiezen voor appartementen. We zullen in het vervolg in hoofdstuk 4 zien dat deze groep de grootste groei doormaakt, terwijl de overige groepen min of meer gelijk blijven of maar licht groeien. Voor nieuwbouw betekent dit een opgave om de totale woningvoorraad te laten meebewegen met deze veranderende woonwens van eengezinswoningen naar appartementen.

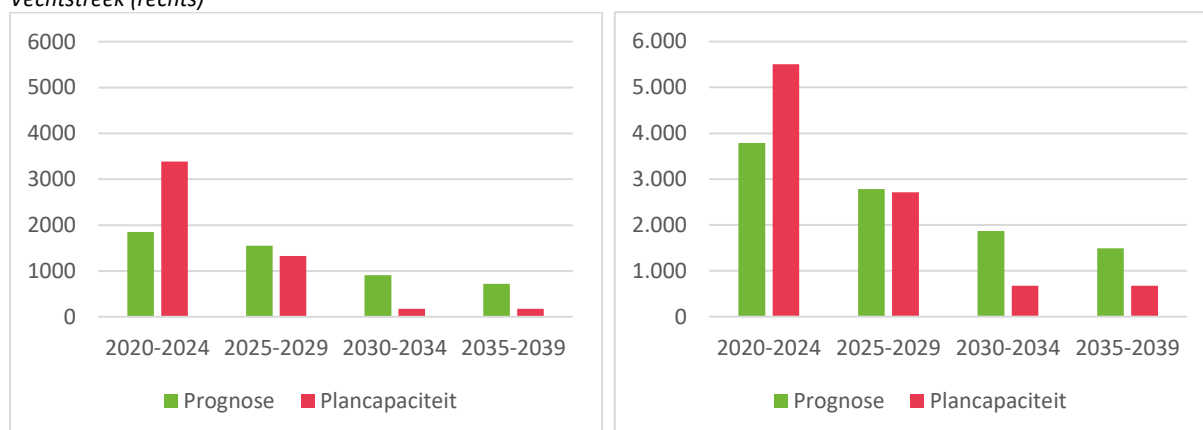
## 4 Woningbehoefte en woonwensen

Nu we in het vorige hoofdstuk een beeld hebben gekregen van de huidige woningmarkt, gaan we in dit hoofdstuk in op de toekomstige ontwikkelingen en de woonwensen van de huishoudens die zich (willen) vestigen in de regio. We doen dit aan de hand van de provinciale huishoudensprognose aangevuld met bestaand regionaal onderzoek enerzijds. Anderzijds betrekken we de woonwensen in de regio direct uit het driejaarlijkse WoonOnderzoek Nederland (WoON).

### 4.1 Behoefteprognose

Het aantal huishoudens neemt de komende jaren naar verwachting toe, de groei vlakt af in de verre toekomst. Wanneer we de plancapaciteit (rood) afzetten tegenover de voorspelde huishoudensgroei (groen) zien we dat er voor de komende jaren veel meer woningen gepland zijn (gegevens over 2030 en verder zijn minder betrouwbaar). Als we naar dezelfde cijfers kijken voor de hele regio Gooi & Vechtstreek, dan zien we grofweg hetzelfde beeld. Er is normaliter sprake van een boeggolf in de plancapaciteit, waardoor veel van die capaciteit niet in die periode tot realisatie komt, maar doorschuift. Dat zien we in deze regio en gemeentes ook. De realisatie van de afgelopen jaren, die fors achterblijft bij de behoefteprognose is daar ook een duidelijk bewijs van.

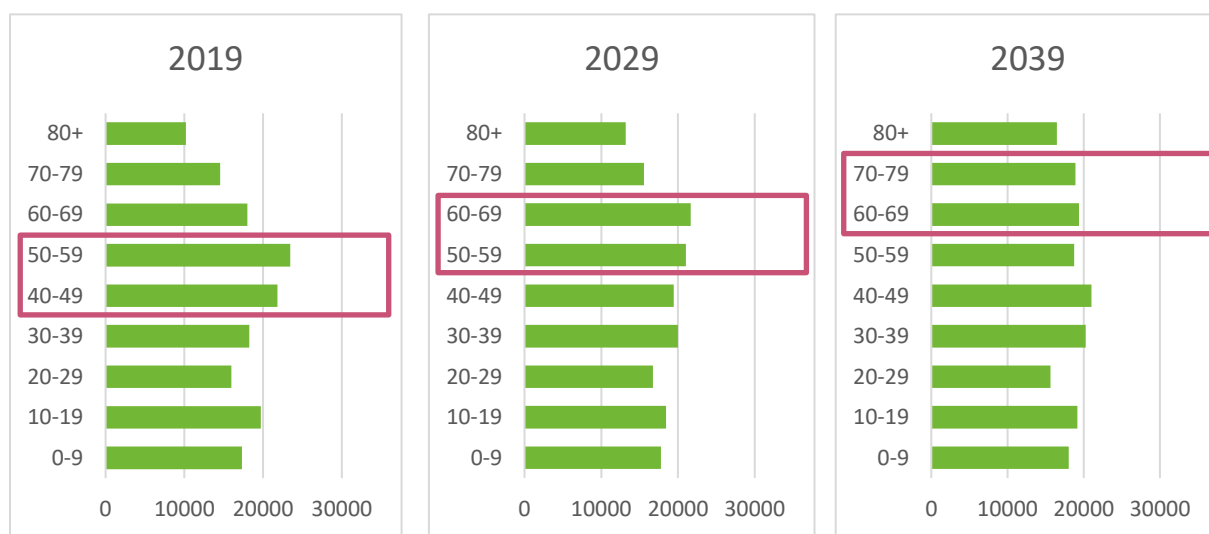
Figuur 4.1 Huishoudensprognose versus plancapaciteit: totaal Gooise Meren, Hilversum, Laren (links) en regio Gooi en Vechtstreek (rechts)



Bron: Provincie Noord-Holland

De bevolkingsprognose laat zien dat het aantal senioren in de drie gemeentes gaat toenemen. Waar de groep van 80+ in 2019 nog duidelijk de kleinste categorie is, wordt deze groep steeds groter. De groepen die nu het grootst zijn, 40-49 en 50-59 jaar gaan in de komende decennia vergrijzen, wat je terugziet in de kaders. Daarnaast zie je ook een toename van andere groepen 30-39 en 40-49 jaar, dit is te verklaren door de ligging van de gemeentes ten opzichte van de grote steden en de nabije werkgelegenheid. De regio heeft door die ligging een continue overloop vanuit de stedelijke gebieden.

Figuur 4.2 Bevolkingsontwikkeling volgens provinciale prognose naar leeftijdsklassen voor de drie gemeenten



Bron: Provincie Noord-Holland

Als we de prognose nader bekijken op voorspelde ontwikkeling van type huishoudens, dan wordt de toename van ouderen bevestigd. De grootste groei wordt gerealiseerd in de groep alleenstaanden van 65 jaar en ouder. Gezinnen en paren zonder kinderen blijven in aantal ongeveer gelijk.

Tabel 4.3 Prognose per huishoudentype Gooi & Vechtstreek.

	2017	2040	2017-2040	% 2017-2040
Alleenstaande <65	26.800	28.500	+1.700	6%
Alleenstaande 65+	17.700	28.300	+10.600	60%
Eenouder gezinnen	8.200	9.500	+1.300	16%
Paar zonder kinderen	32.500	32.500	0	0%
Gezin met kinderen	29.600	29.400	-200	-1%
<b>Huishoudens totaal</b>	<b>115.400</b>	<b>128.900</b>	<b>+13.500</b>	<b>12%</b>

Bron: Provincie Noord-Holland

## Conclusie

De huishoudensprognose laat zien dat er nog een flinke groei is in het aantal huishoudens in de regio. Deze groei komt echter vrijwel geheel voor rekening van de alleenstaande huishoudens van 65 jaar en ouder. Dat betekent op de langere termijn dat de woonvraag verschuift van eengezinswoningen naar woningen voor alleenstaanden (met name appartementen). Dat kan vaker een koopwoning zijn in plaats van sociale huur, omdat een steeds groter deel van de oudere huishoudens een afbetaalde woning heeft en daarmee een volgende woning kan betalen. Echter, zolang deze eengezinswoningen nog niet vrijkomen, zal de druk ook op dit segment hoog blijven. Dat blijkt ook uit de verkoopgegevens in paragraaf 2.1, waarin voor alle woningtypen nog een flinke actuele druk wordt geconstateerd. Dit is in lijn met wat we zien bij de verhuurgegevens waar naar verhouding al meer alleenstaanden een woning zoeken (zie conclusie paragraaf 2.3) en waar het aantal woningzoekenden ook is toegenomen.

Ook als we deze groei vergelijken met de verhuispatronen van de afgelopen jaren, dan zien we een parallel: een vestigingsoverschot zet de lokale woningmarkt onder druk. De instroom van huishoudens met een relatief hoge opleiding en hoger salaris voorkomt doorstroming van lokaal woningzoekenden, wat de druk op de onderkant van de markt hoog houdt. De woningmarkt heeft wat dat betreft twee gezichten. Enerzijds betreft het een relatief goedkope vraag voor de lokale doelgroep die structureel is en anderzijds is er op dit moment voldoende vraag in de regionale markt voor de dure segmenten. Het faciliteren van beide groepen op de korte en lange

termijn, resulteert in een complexe kwalitatieve bouwopgave. We bekijken de specifieke woonwensen van deze verschillende doelgroepen in de volgende paragraaf.

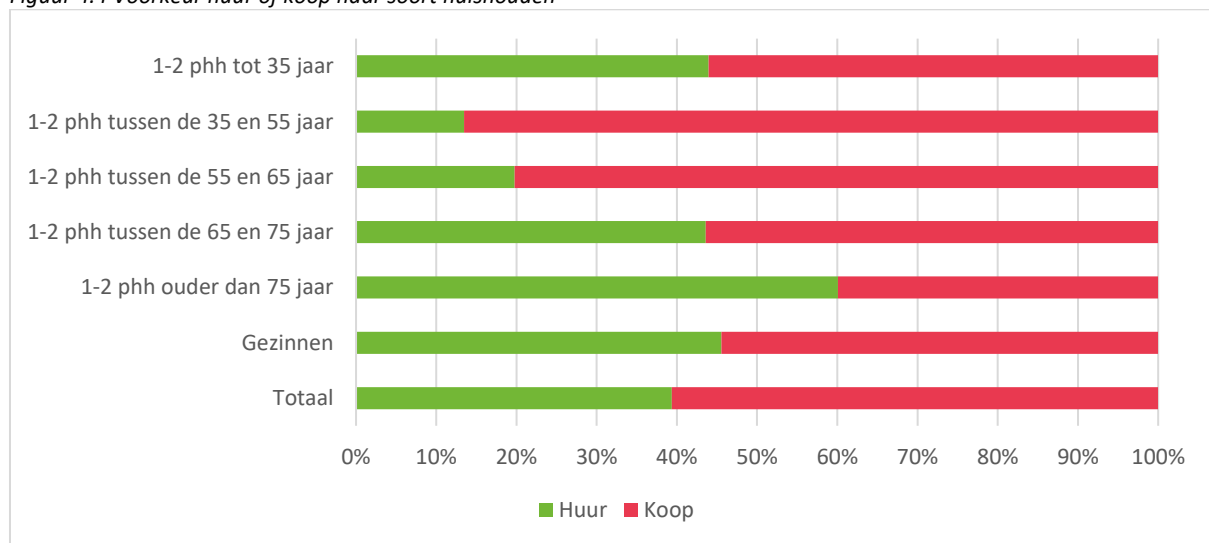
## 4.2 Woonwensen

De in de vorige paragraaf beschreven kwantitatieve behoefte geeft al een eerste beeld van het soort woningvraag dat er in de toekomst zal zijn. Zo heeft een alleenstaande een andere behoefte dan een gezin en zal een oudere andere eisen stellen aan de woning dan een jongere. Om deze behoefte nog verder in te kleuren kijken we naar de woonwensen van de potentiële bewoners van Crailo, op basis van de uitkomsten van het WoON 2018. De gegevens zijn gebaseerd op respondenten uit de regio Gooi en Vechtstreek die aangaven te willen verhuizen, de zogenaamde verhuisgeneigden. Dit is een representatieve groep voor de inwoners van de regio.

### Woningtype

Op basis van de verwachte toename in huishoudens in bepaalde groepen, zoals alleenstaande ouderen, verwachten we dat er een relatief grote vraag naar appartementen is in de toekomst. Die verwachting wordt bevestigd door het woonwensenonderzoek. Appartementen worden verreweg het vaakst gewenst, redelijk gelijk verdeeld over koop en huur. Ouderen en mensen met hogere inkomens wensen vaker een koopwoning en jongeren / mensen met lagere inkomens vaker een huurwoning.

*Figuur 4.4 Voorkeur huur of koop naar soort huishouden*



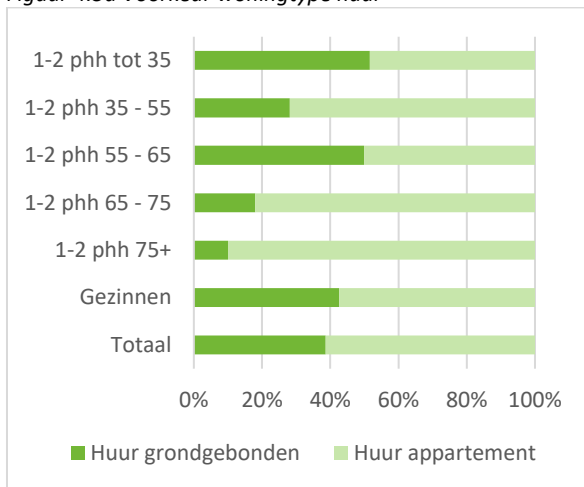
*Bron: WoOn2018, bewerking door Companen*

Over de hele groep bekeken is er een voorkeur voor koop (rood) ten opzichte van huur (groen), zie figuur 4.4. Per huishoudenstype (samenstelling en leeftijd) zien we wel verschillen. Eén- en tweepersoonshuishoudens tussen de 35 en 65 jaar hebben een duidelijke voorkeur voor een koopwoning. Per eigendomsvorm kunnen we vervolgens kijken naar de wens van woningtypen (figuur 4.5a en 4.5b). We zien dan dat appartementen in de oudere groepen veel meer gewenst worden en dat grondgebonden huurwoningen en rijwoningen koop evengoed nog in trek zijn.

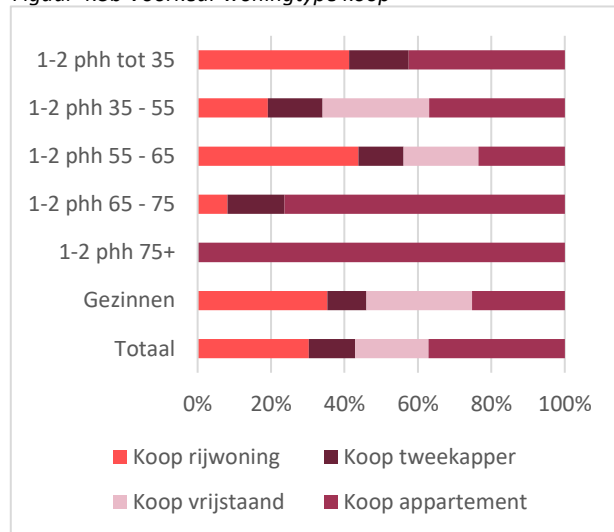
Globaal zien we een verdeling van één derde rijwoningen, één derde 2-1 kap/vrijstaand woningen en één derde appartementen in de koopsector. Alleen de hogere inkomens wensen duidelijk vaker een 2-1 kap/vrijstaande woning. Voor de huursector geldt dat iets meer dan de helft van de mensen die willen huren een appartement wenst. Daarnaast zie je dat de voorkeur voor een huurwoning steeds groter wordt naarmate mensen ouder worden, waarbij zoals gezegd ook met name appartementen gewenst worden.

Niet alle woonwensen zijn echter realistisch. In de groep beneden modaal zijn er bijvoorbeeld mensen die een vrijstaand koophuis wensen. Het onderzoek naar woonwensen moet dan ook gezien worden als een indicatie.

*Figuur 4.5a Voorkeur woningtype huur*



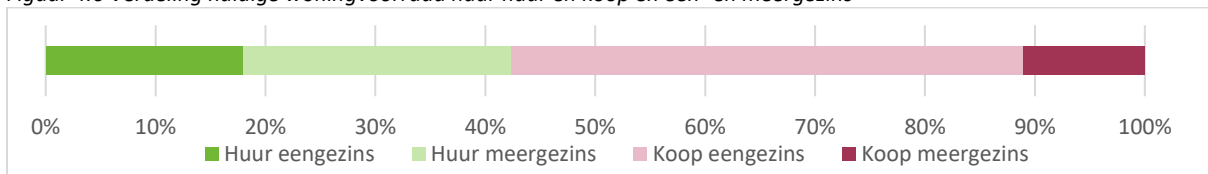
*Figuur 4.5b Voorkeur woningtype koop*



Bron: WoOn2018, bewerking door Companen

Overigens gaat er een duidelijk signaal uit van de vergelijking met de huidige voorraadverdeling (figuur 4.5). Daaruit blijkt dat de verhouding huur/koop weliswaar overeenstemt met de woonwens, maar dat er twee keer zoveel koopappartementen worden gewenst, dan dat er nu beschikbaar zijn in de voorraad. Om aan deze wens te voldoen zal er in nieuwbouw dus fors ingezet moeten worden op deze categorie woningen.

*Figuur 4.6 Verdeling huidige woningvoorraad naar huur en koop en een- en meergezins*



Bron: ABF Research - Systeem woningvoorraad (Syswov)

### Gewenste koopsom en huurprijs woning

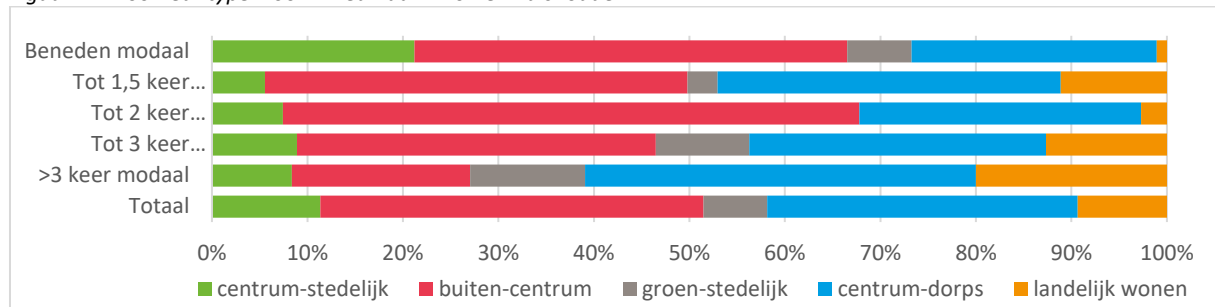
De woonwensen in termen van koopprijs en huurprijs vertonen een gebruikelijk beeld: hoe hoger het inkomen, des te hoger de prijs. Dat wil niet zeggen dat hoge inkomens per definitie alleen maar de duurste woning huren of kopen. Afhankelijk van andere woonwensen wordt uiteindelijk een keuze gemaakt. Dat zien we terug in de gerealiseerde verhuizingen, waarbij lang niet alle hoge inkomens de duurste categorieën woningen hebben betrokken. Maar ook omgekeerd is waar; mensen met een laag inkomen wensen soms een duurdere woning. Zo hebben gepensioneerde ouderen bijvoorbeeld in voorkomende gevallen een lager inkomen, maar bezitten ze wel een (afbetaald) huis, waardoor ze bij een eventuele verhuizing beschikken over het nodige kapitaal.

### Woonmilieu

Crailo is in de verdeling naar woonmilieu lastig in een hokje te plaatsen. Binnen de (statistische) ABF woonmilieu indeling naar centrum stedelijk, buiten centrum, groen stedelijk, dorps en landelijk valt het te verdedigen dat de ontwikkeling van Crailo 'groen stedelijk' is. Het gebied heeft echter accenten van verschillende woonmilieu in zich. Dit is enerzijds 'buiten centrum', omdat de locatie op enige afstand tegen een stedelijke kern ligt, maar de locatie heeft een groener karakter. Anderzijds heeft Crailo aspecten van het woonmilieu centrum-dorps in zich, omdat er in Crailo gestreefd wordt naar een 'eigen' gemeenschap, in plaats van een buitenwijk van de bestaande omliggende kernen te worden.

De groep mensen die de voorkeur heeft voor een groen-stedelijk woonmilieu is beperkt in de Gooi en Vechtstreek en is groter onder de groep met een hoog inkomen. De mensen met een inkomen tot 2 keer modaal hebben de voorkeur voor buiten-centrum. Het gebied van Crailo wat het dichtst tegen Bussum aan ligt, lijkt het meest op dat woonmilieu. Het gebied van Crailo tegen Laarderhoogt is meer landelijk of groen-stedelijk te noemen, wat de hogere inkomensklassen vaker aanspreekt.

Figuur 4.7 Voorkeur type woonmilieu naar inkomen huishouden.

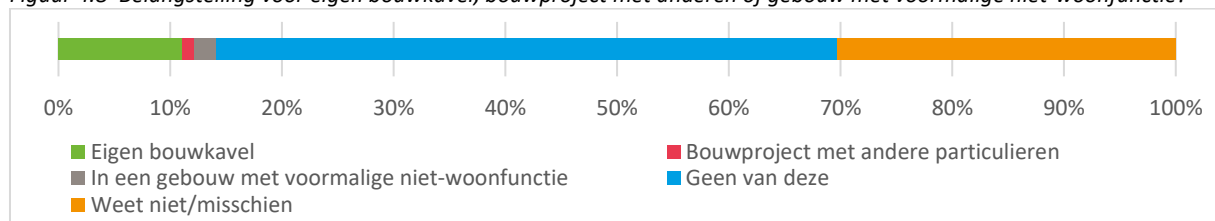


Bron: WoOn2018, bewerking door Companen

### Overige woonwensen

De locatie van Crailo zal ten dele een specifieke doelgroep aanspreken, zeker als het gaat om specifieke kenmerken van het ontwikkelen van een buurtschap en het hergebruiken van bestaand vastgoed. Wanneer we kijken naar verhuisgeneigden in de Gooi- en Vechtstreek en hun interesse in alternatieven voor het kopen van een bestaande woning, zien we dat slechts een gering deel hier interesse in heeft. Slechts 2% van de inwoners ziet het zitten om een woning te betrekken met een voormalige niet-woonfunctie en 1% wil een bouwproject met andere particulieren. De wens om binnen Crailo te ontwikkelen met zelfbouw-initiatieven zoals CPO lijkt binnen Gooi- en Vechtstreek een niche te zijn. Een aanzienlijk deel van de animo zal waarschijnlijk van buiten de regio komen wanneer Crailo ten dele op deze manier wordt ontwikkeld. Dat neemt niet weg dat reeds bekende initiatieven een uitzondering kunnen vormen op deze algemene regionale voorkeuren. Vanuit de locatie beredeneerd is er dus wel degelijk wat te zeggen voor de meer bijzondere bouwprojecten en uitvoeringswijze. We komen hier bij het in kaart brengen van mogelijke afwegingscriteria in hoofdstuk 7 op terug.

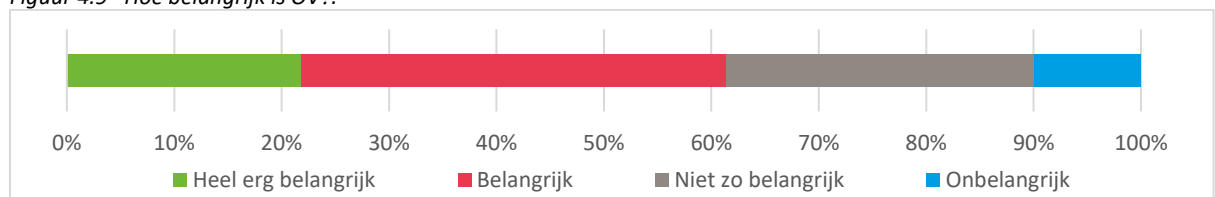
Figuur 4.8 'Belangstelling voor eigen bouwkaavel, bouwproject met anderen of gebouw met voormalige niet-woonfunctie?'



Bron: WoOn2018, bewerking door Companen

Openbaar vervoer is een ander aspect van de ontwikkeling van Crailo dat in relatie tot de voorkeuren van specifieke doelgroepen meer of minder belangrijk is. Slechts 10% zegt dit onbelangrijk te vinden en ruim 60% vindt het OV belangrijk of heel erg belangrijk.

Figuur 4.9 'Hoe belangrijk is OV?'

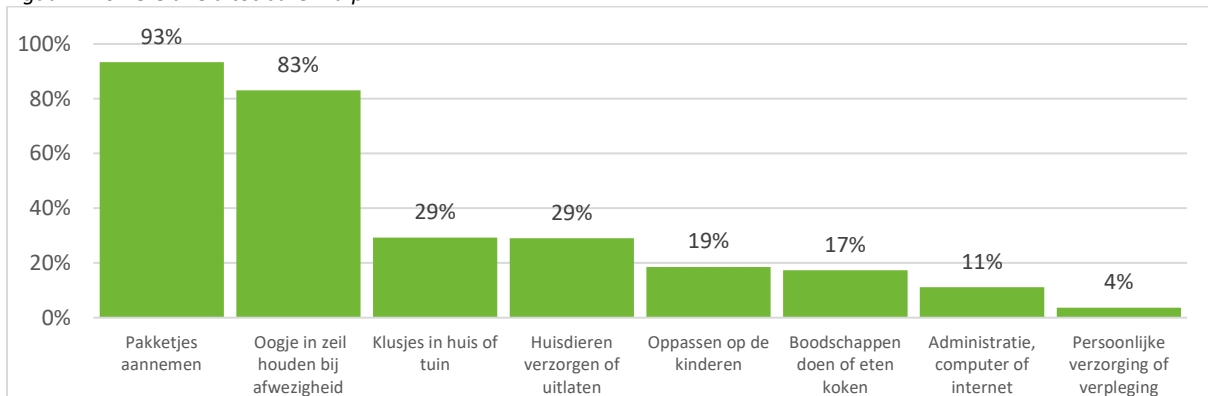


Bron: WoOn2018, bewerking door Companen



Tenslotte kijken we naar de bereidheid tot het verlenen van verschillende soorten burenhulp. Dit is een relevante vraag in het licht van het ontwikkelen van een buurtschap met voldoende sociale cohesie. Er springen twee vormen van burenhulp uit die de meeste mensen over hebben voor hun buren, pakketjes aannemen en een oogje in het zeil houden. Wanneer het soort burenhulp iets meer vraagt van een bewoner, zijn een stuk minder mensen bereid om iets voor de buren te doen. Om in Crailo het wonen in een gemeenschap succesvol te laten zijn, is het van belang om bewoners te trekken die bereid zijn om buren te helpen, dit lijkt in de Gooi en Vechtstreek tussen de 4% en 29% van de mensen te zijn en het is dus geen vanzelfsprekendheid dat deze groepen zich in Crailo zullen vestigen.

Figuur 4.10 Bereidheid tot burenhulp.



Bron: WoOn2018, bewerking door Companen

## Conclusie

Op basis van de woonwensen kunnen we constateren dat er een grote vraag is naar koopwoningen, maar dat met name starters en ouderen ook vaak genoeg geneigd zijn om een huurwoning te betrekken. Een goede mix daarvan is dus van belang om beide groepen voldoende te bedienen. En in één lijn met onze constateringen bij de verhuisbewegingen en de demografische ontwikkelingen vertoont de woonwens van ouderen een overduidelijke voorkeur voor appartementen. Maar niet alleen in de oudere leeftijdsklassen, ook de andere huishoudens tonen een behoorlijke voorkeur voor appartementen en rijwoningen. Gecombineerd met het feit dat het aantal gezinnen (1 of 2 ouder) op langere termijn bijna niet zal toenemen in de regio, zal de vraag naar eengezinswoningen op deze termijn beperkt zijn of zelfs dalen. De huidige druk op de markt, zeker in deze regio, maakt deze segmenten echter nog steeds geliefd. De locatie eigenschappen zijn ook zodanig dat een zeker mate van luxe en ruimte voor bepaalde doelgroepen hier op zijn plaats is.

Samenvattend op basis van woonwensen kunnen we stellen dat er 60% koop en 40% huur gewenst wordt. Ongeveer de helft daarvan is vraag naar een appartement (min of meer gelijk verdeeld over koop en huur). Rekening houdend met het feit dat er daarnaast zo'n één derde rijwoningen wordt gewenst, resulteert dit in circa 20% 2-1 kap en vrijstaande woningen. In ons advies over het woningbouwprogramma in hoofdstuk 6 houden we rekening met deze verhoudingen in de woonwensen in combinatie met de andere facetten van de analyse (locatie eigenschappen, demografische ontwikkeling, huidige druk op de woningmarkt incl. sociale huursector en leefstijlen), waardoor een uiteindelijke programmering nooit alleen gebaseerd is op deze gemiddelde woonwensen.

## 5 Kansrijke leefstijlen

In de voorgaande hoofdstukken hebben we gekeken naar de huidige woningmarkt, prognoses, het verhuisgedrag en woonwensen in de gemeenten/regio. We hebben daardoor zicht op de groepen van huishoudens waarvoor woningen nodig zijn en naar welke soorten woningen meer en minder vraag is. Voor een volledig beeld van welke huishoudens er passen binnen Crailo is het van belang om niet alleen te kijken naar de afzonderlijke groepen van gezinssamenstelling, leeftijd en inkomen. We willen namelijk weten welke doelgroepen kansrijk zijn om het buurtschap tot een succes te maken. We kijken daarom ook naar leefstijltypen die zouden passen bij wat voor een soort woongebied Crailo moet worden. Denk daarbij aan eigenschappen als autodelen, een gezamenlijke tuin en wonen in het groen. Hierbij kijken we naar het type mensen en wat zij belangrijk vinden. Zo geven we een inschatting van wie zich aangetrokken voelt tot de woonconcepten die in Crailo aangeboden kunnen worden.

Eerst benutten we de informatie uit de vorige hoofdstukken om aan te geven welke doelgroepen de voornaamste vragers in de markt zijn, oftewel welke soort huishoudens dringend behoefte hebben aan geschikte woningen. Vervolgens beschouwen we de mogelijkheden vanuit de specifieke eigenschappen van Crailo zelf. Tot slot brengen we die twee denklijnen bij elkaar om te kunnen aangeven voor welke groepen Crailo in de praktijk kansrijk is en voor welke groepen dit lastiger zal zijn.

Op basis van leeftijd, huishoudensamenstelling, opleidingsniveau en inkomen groeperen we huishoudens tot 10 categorieën. In de bijlage vatten we de 10 leefstijlen die we onderscheiden samen.

### 5.1 Leefstijlen vanuit woningbehoefte

Uit de vorige hoofdstukken komt een aantal groepen naar voren die zich in de drie gemeenten vestigen of daarbinnen verhuizen. Gecombineerd met de verhuis-, verhuur- en verkoopgegevens en de input uit gesprekken met de drie gemeentes hebben wij een aantal doelgroepen geïdentificeerd. Hier koppelen we een aantal belangrijke kenmerken en woonwensen aan. Vanuit de woningbehoefte onderscheiden wij de volgende kansrijke groepen:

#### *Traditionele starters*

In de lokale woningmarkt is een duidelijke vraag naar starterswoningen. De traditionele startersgroep heeft binding met de eigen plaats en wil best reizen voor werk. Parkeren voor de deur is dan wel belangrijk, evenals een eigen plek en tuin. De prijs/kwaliteit is van belang voor deze groep en er zal dus een aanzienlijk deel een beroep doen op een sociale huurwoning.

#### *Stedelijke starters*

De stedelijke starters zien we duidelijk in de verhuisbewegingen terugkomen. Deze groep zoekt vanwege betaalbaarheid – in de steden is steeds meer sprake van verdringing van deze groep door te dure woningen – een plek in de buurt van steden. Door de ligging van Crailo ten opzichte van het stedelijk gebied is deze groep ook hier op zoek naar woningen. De groep is carrière gericht en zoekt een woning in de buurt van voorzieningen zoals uitgaansgelegenheden. Ze hebben een moderne levenshouding en zijn gericht op gebruik in plaats van bezit.

#### *Wijkgebonden senioren*

De voorspelde demografische ontwikkeling toont een duidelijke groei van het aantal senioren huishoudens. Deze groep is reeds woonachtig in de directe omgeving van Crailo in de drie gemeenten. De huishoudens van middelbare leeftijd nu vormen deze groep binnen 10 tot 20 jaar. Deze groep is traditioneel en gericht op

veiligheid, traditionele architectuur en zoekt een woning die geschikt is voor de oude dag, eventueel door aanpassingen aan de huidige woning. Deze senioren zijn gericht op hun huidige bekende leefomgeving en hebben geen behoefte om daar vandaan te verhuizen.

### *Seniore levensgenieters*

Natuurlijk is de groep senioren niet over één kam te scheren en zijn er binnen die groter wordende groep ook senioren met een andere levenshouding. De seniore levensgenieters zijn veel meer bewust bezig met preventief verhuizen naar een geschikte woningen en hebben daar ook vaker de middelen voor. De zoeken juist een andere omgeving op die een variatie van groepen in zich heeft.

### *Doorstromers (Traditioneel / stedelijk / welgesteld)*

De huidige woningmarkt zou ook gebaat zijn bij doorstroming. Bijvoorbeeld: de huizen die beschikbaar komen in de sociale huur verlichten de druk op de wachtlijsten in die sector. Om dat te bewerkstelligen moeten er voldoende woningen beschikbaar zijn in het middensegment. Datzelfde kan gelden voor een alleenstaande in een gezinswoning; wanneer die gezinswoning vrijkomt, omdat de alleenstaande kan doorstromen naar een woning die beter past, verlicht dat de druk op dat segment. De groepen doorstromers verschillen in leefstijlen uiteraard behoorlijk van elkaar. We zullen in de confrontatie van deze leefstijlen met de ontwikkeling van Crailo nader beschrijven welke doorstromer mee of minder hierbij passen.

## 5.2 Confrontatie met de bij Crailo passende leefstijlen

Om het beoogde woonmilieu te laten slagen in Crailo, is het van belang om mensen te trekken die openstaan voor een duurzame leefstijl en het wonen in een gemeenschap. We hebben in hoofdstuk 1 beschreven welke leefstijlen het beste bij Crailo en de ambities voor het gebied passen. Dat zijn:

- Stedelijke starters
- Stedelijke doorstromers
- Moderne gezinnen
- Seniore levensgenieters
- Welgestelde doorstromers

Als we deze confronteren met de leefstijlen vanuit de woningbehoefte, zoals beschreven in de vorige paragraaf, dan komen we tot onderstaande tabel, waarin we hebben aangegeven welke van de leefstijlen vanuit beide denklijnen geschikt zijn, welke niet en welke enigszins/minimaal.

*Tabel 5.1 Geschikte leefstijlen, vanuit locatie en woningbehoefte en doorvertaling naar programma*

Leefstijl	Vanuit locatie	Vanuit woningbehoefte	Match t.b.v. programma
Traditionele starters	-	+	Minimaal
Stedelijke starters	+	+	Ja
Traditionele doorstromers	-	0	Minimaal
Stedelijke doorstromers	+	0	Ja
Welgestelde doorstromers	0	0	Enigszins
Traditionele gezinnen	-	-	Nee
Moderne gezinnen	+	-	Enigszins
Gearriveerde gezinnen	-	-	Nee
Wijkgebonden senioren	-	+	Minimaal
Seniore levensgenieters	+	+	Ja

Drie leefstijlen, stedelijke starters, stedelijke doorstromers en seniore levensgenieters, vormen een duidelijke match. Voor de stedelijke leefstijlen is de ligging van Crailo optimaal ten opzichte van Utrecht en Amsterdam en de soort planontwikkeling biedt potentie voor zaken die deze groepen belangrijk vinden, zoals deelconcepten, duurzaamheid en mogelijkheden voor de combinatie woon-werk. De starters zoeken een betaalbaar huis, vaak

een huurappartement en wonen graag 'met vrienden samen'. Voor de doorstromers geldt dat dit huis wat ruimer moet zijn, met eventueel ruimte voor gezinsuitbreiding. Deze groep heeft wat meer te besteden, zoekt vooral naar koop, maar vindt een 'anders dan normale' woning interessant. Privacy is belangrijker dan voor starters, maar gelijkgestemden worden door beide groepen opgezocht. De senioren levensgenieters sluiten hier goed op aan, omdat zij juist een gevarieerde omgeving zoeken met verschillende bewonersgroepen en heel bewust op zoek gaan naar een nieuwe woning. Daarbij houdt deze groep van natuur en cultuur wat door de ligging van Crailo goed te bereiken is. Wel is het van belang om bij de ontwikkeling rekening te houden met hoe de groepen zich tot elkaar verhouden. De variatie en levendigheid mag dan prettig gevonden worden, tegelijk heeft de ene groep meer behoefte aan privacy en rust dan de andere. De verschillende deelgebieden van Crailo bieden juist kansen om deze groepen in elkaars buurt, maar toch met voldoende rust en ruimte te huisvesten.

Moderne gezinnen die ook goed bij de typologie van het gebied passen, zoals we eerder constateerden, passen hierbij, maar komen vanuit de behoefte minder naar voren. Wijkgebonden senioren en traditionele starters komen in die behoefte juist wel naar voren. Voor beide groepen geldt dat deze maar met mate bij Crailo zullen passen, omdat zij minder geneigd zijn hun huidige wijk te verlaten en/of een nieuwe woonvorm zullen accepteren. Met een gerichte aanpak zal een aantal senioren en starters misschien wel bereid zijn toch naar dit gebied te komen, maar dan zal er een bepaalde onbekendheid met het gebied weggenomen moeten worden.

Dan zijn er nog welgestelde doorstromers die op zichzelf wel bij de locatie zouden kunnen passen, mits de woningtypologieën aansluiten bij hun op onderdelen traditionele waarden. We praten dan bijvoorbeeld over traditionele huizen met tuin, maar de milieubewustheid van deze groep maakt dat deze mensen wellicht bereid zijn concessies te doen ten behoeve van elders parkeren en gezamenlijke voorzieningen. Juist de combinatie met andere groepen kan hiervoor zorgen, aangezien de welgestelde doorstroomer ook een variatie van bewonersgroepen wenst.

Ook kunnen we opmerken dat traditionele en gearriveerde gezinnen, die beide behoorlijk op zichzelf leven binnen de wijk, het minst goed passen bij het gebied. Hier is ook relatief weinig behoefte aan, doordat de demografische groei niet tot nauwelijks zit in deze traditionele gezinssamenstelling. Ook constateren we dat de traditionele doorstromers maar minimaal bij de locatieontwikkeling passen, omdat zij zaken als een eigen tuin, eigen keuze in architectuur en vrijheid belangrijker vinden dan de samenhang van de buurt. Ze zoeken daarom juist gelijkgestemden in plaats van een variatie in bewonersgroepen.

Kortom, Crailo heeft dus duidelijk potentie voor een aantal leefstijlen waarvoor veel vraag in de markt is. Het is zaak om het woningbouwprogramma zodanig op te bouwen dat deze groepen het gebied ook echt zullen vinden. Een combinatie met de hierboven beschreven leefstijlen die minder bij het gebied passen, maar waar evengoed vraag naar is in de markt, maakt dat de kwaliteit die de passende groepen zoeken onder druk kan komen te staan. Zo leveren veel eigen tuinen en grondgebonden (deels vrijstaande) woningen een heel andere sfeer op die de gezamenlijkheid, kenmerkend voor de passende leefstijlen zoeken, niet ten goede komt.

## 6 Woonprogramma

### 6.1 Uitgangspunten

In de voorgaande analyse komen we in een aantal stappen uit op wat we als vertrekpunt kunnen zien voor het woonprogramma. We vatten het hier nog eens kort samen:

1. De vastgestelde ambitie voor Crailo omvat sociale, middeldure en dure woningen met elk één derde aandeel in het plantotaal.
2. In de regionale actuele woningmarkt zijn er tekorten. We zien een grote behoefte aan sociale huur, maar ook aan middeldure huur en goedkope koop. De groepen die deze segmenten zoeken, komen momenteel slecht aan bod door hoge huizenprijzen.
3. Verhuisbewegingen laten een relatief hoge instroom zien van jongere 1-2 persoons huishoudens en veel minder vraag naar gezinswoningen en ook bij de binnenverhuizingen is dit in iets mindere mate het geval. Appartementen zijn dus in trek.
4. Vanuit de totale analyse van de woonwensen komen we op een vraag van 60% koop en 40% huur (let op: dit is niet de eindconclusie). De helft van alle gewenste woningen is appartement (gelijk verdeeld over koop en huur) en 20% is een 2-1 kap of vrijstaande woning. Bij de hier genoemde verhoudingen is nog geen rekening gehouden met de verschillen tussen de leefstijlen.
5. De geschikte leefstijlen voor Crailo, die matchen met een woningbehoefte in de regio, zijn stedelijke starters, stedelijke doorstromers en senioren levensgenieters en in iets mindere mate moderne gezinnen en welgestelde doorstromers. Deze leefstijlen passen bij de locatie door de relatie (post-)moderne houding van deze groepen, die aansluit bij het creëren van een nieuwe gemeenschap. Tegelijk houden deze groepen van de unieke kwaliteiten van een bijzondere woonlocatie, evenals de rust en privacy die Crailo kan bieden.

Met deze uitgangspunten kunnen we nu bepalen welke leefstijl in welk deelgebied van het plan voor Crailo zou passen. Onderstaande tabel vat dit overzichtelijk samen. De Kazerne campus is met hogere dichtheden en qua locatie tegen Bussum aan geschikt voor een relatief stedelijke leefstijl, met her en der plek voor gezinnen en ouderen die de levendigheid juist opzoeken. Op de hei is veel meer mogelijk voor de leefstijlen die meer luxe en ruimte zoeken, maar nog wel bereid zijn in minder traditionele woningen te wonen. Ook zouden hier voldoende mogelijkheden moeten zijn om de senioren levensgenieter een geschikte woning te bieden, voorzien van voldoende gemak en luxe. Voor de welgestelde doorstromers en gezinnen is op Zuid meer privacy en geborgenheid in een iets traditioneler gebied, maar ook moderne gezinnen kunnen hier goed bij passen.

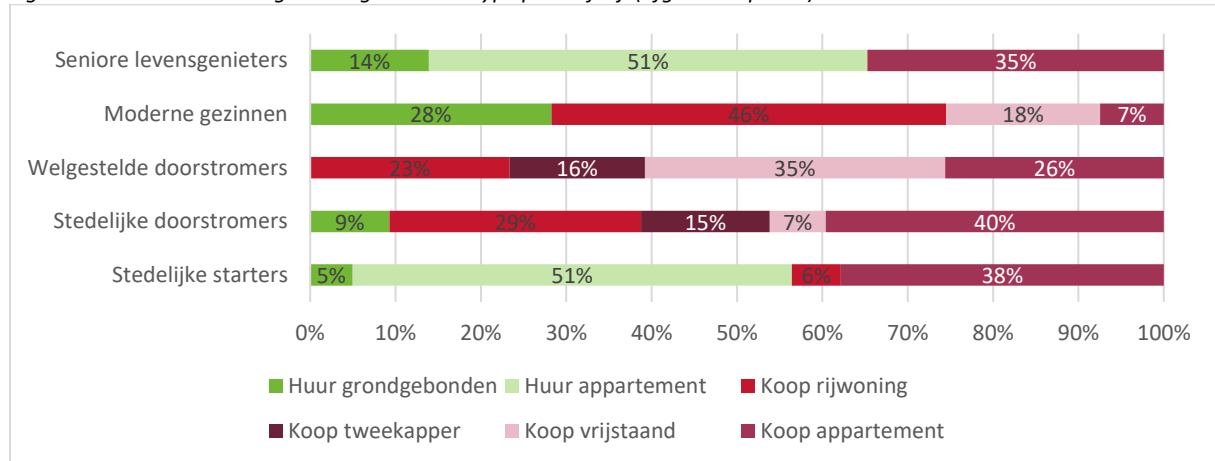
Tabel 6.1 Geschiktheid van doelgroepen voor Crailo per deelgebied

	Kazerne campus	Op de hei	Op Zuid
Stedelijke starters	+	-	-
Stedelijke doorstromers	+	+	0
Moderne gezinnen	0	+	+
Welgestelde doorstromers	-	0	+
Senioren levensgenieters	0	+	+

## 6.2 Eigendomsverhouding en woningtypen

Voor iedere leefstijl kunnen we op basis van hun woonwensen de doorvertaling maken naar de juiste verhouding van koop en huur en de bijbehorende woningtypen. Figuur 6.2 geeft deze verhoudingen.

Figuur 6.2 Gewenste woning naar eigendom en type per leefstijl (afgerond op 10%)



Bron: WoON 2018, bewerking Companen

We zien dan dat de verhoudingen van eigendomsvorm en woningtype anders zijn dan de gemiddelde verhoudingen voor alle leefstijlen samen. Zo komt de wens tot huur niet uit op 40%, maar zal – rekening houdend met een mix van leefstijlen passend bij de deelgebieden – eerder uitkomen op een ruime 45%. Dat komt omdat de huurwens van starters en senioren veel hoger is. De wens naar appartementen komt met de mix van deze leefstijlen uit op 55-60%. In bijlage 2 hebben we het woonprogramma indicatief nader uitgewerkt als voorbeeld voor een leefstijlenmix die past bij de deelgebieden en recht doet aan de ambities voor Crailo.

## 6.3 Conclusie

Alles bij elkaar kunnen we concluderen dat er een flinke opgave is om betaalbare huurappartementen te realiseren in Crailo. Dat is het meest dominante segment vanuit de huidige druk op de markt, de verhuisstromen en de voorspelde demografische ontwikkelingen. Enerzijds is Crailo één van de weinige grote locaties in de drie gemeenten waar op middellange termijn relatief grote aantallen sociale huur gebouwd kunnen worden. Anderzijds trekt het soort ontwikkeling dat beoogd is voor Crailo specifieke leefstijlen aan die naast deze goedkopere woningvraag ook meer luxe en comfort vragen. De doelgroepen die doorstromen (stedelijk, welgesteld) zullen prijs/kwaliteit belangrijk vinden en voor de kwaliteiten van Crailo ook iets overhebben, wat betekent dat de prijs (huur of maandlasten bij koop) van middeldure woningen niet alleen vlak boven de liberalisatiegrens hoeven te liggen. Een mix met woningen aan de bovenkant van de middeldure categorie zou passen bij de kwaliteiten van Crailo. We hebben het dan over een gelijkmatige verdeling binnen de huurprijzen van €720,- tot €1200,- en koopsommen van €220.000,- tot €400.000,-. Daarbij tekenen we wel aan dat de bovenkant van deze categorie voor alleenstaanden – de groep die het hardst groeit – en starters vaak teveel gevraagd is. Het is dus zaak om voldoende differentiatie in woninggrootte en -prijs in het programma aan te brengen, waardoor betaalbaarheid ook in dit middeldure segment voldoende gewaarborgd is.

De verhouding verhouding koop/huur komt in totaal uit rond de 55% koop, enigszins afhankelijk van waar de meeste woningen neergezet kunnen worden. Als we dan weer uitgaan van de ambitie om één derde (34%) sociale huur te ontwikkelen, dan blijft er nog ruim 10% ruimte over om middeldure tot dure huur te realiseren, wat gezien de doelgroepen toch wat aan de lage kant is. Planoptimalisatie biedt wellicht mogelijkheden om het aantal huurwoningen groter te maken. Juist door de specifieke woonvraag van de doelgroepen mee te nemen in de planuitwerking. Een voorbeeld daarvan is dat stedelijke starters geen grote woningen wensen om toch kwaliteit te kunnen krijgen. Die kwaliteit zit in de omgeving, ligging ten opzichte van steden, etc. In onderstaande tabel 6.3 vatten we de genoemde verhoudingen samen. Belangrijk om hier nog eens te benadrukken is dat de verhoudingen indicatief zijn op basis van keuzes is leefstijlen en hun woonwensen. Meer huurwoningen (bijvoorbeeld in de dure prijsklasse die nu ontbreekt) kunnen een reële keuze zijn in de huidige woningmarkt.

Tabel 6.3 Verhouding koop/huur in relatie tot ambitie

Prijsklasse	Ambitie	Wens	
		Koop	Huur
Sociaal	34%	-	34%
Middelduur	33%	22%	11%
Duur	33%	33%	-
<b>Totaal</b>	<b>100%</b>	<b>55%</b>	<b>45%</b>

De verhouding appartementen en grondgebonden woningen verschilt sterk per deelgebied, maar komt in totaal op 55-60% appartementen. Hier is een goede stedenbouwkundige en architectonische inpassing vooral belangrijk om de verschillende doelgroepen te bieden wat zij zoeken. De één wenst juist iets meer gemengde bouw, de ander iets traditioneler met meer privacy. De noodzaak tot goede inpassing is ook duidelijk daar waar het gaat om het inpassen van initiatieven tot gezamenlijk opdrachtgeverschap en/of initiatieven met betrekking tot specifieke doelgroepen. Hoewel uit het woonwensen onderzoek geen grote vraag naar dit soort ontwikkeling naar voren komt, is daar voor Crailo wel sprake van door de ligging en recente geschiedenis van het gebied. We gaan daarom in hoofdstuk 7 nog afzonderlijk in op de ingrediënten die een kader voor de afweging van dit soort initiatieven zou kunnen bevatten.

Tot slot kunnen we concluderen dat er op basis van de confrontatie van geschikte doelgroepen voor de locatie en de groepen die volgen uit de behoefte in de markt voldoende onderbouwing is voor de voorgestelde ambities voor Crailo. Ook het realiseren van sociale, middeldure en dure woningen in de verhouding van elk één derde deel sluit goed aan bij de behoefte. Rekening houdend met de totale verhouding van circa 45% huur (vanuit de toegepaste leefstijlen) en de ambitie van één derde sociale huur, blijft er relatief weinig ruimte voor middeldure en dure huur. Dat betekent echter niet dat er minder ruimte is voor het middensegment, maar wel dat dit dan vooral middeldure koop in plaats van huur zal betreffen. De doelgroepen stedelijke starters en doorstromers zouden wel gebaat zijn bij voldoende huurmogelijkheden.

## 7 Aanbevelingen voor afwegingskader initiatieven

Meerdere initiatieven hebben reeds kenbaar gemaakt interesse te hebben om hun woonconcept te realiseren in Crailo. Om de juiste plannen tot ontwikkeling te kunnen laten komen is enige sturing noodzakelijk. Wat zijn de juiste plannen? Hierover is een oordeel te vellen vanuit uiteenlopende invalshoeken, variërend van de beoogde doelgroep tot de bouwstijl of de maatschappelijke ambities van een initiatief. Een afwegingskader biedt handvatten om nieuwe initiatieven te toetsen. Ook bij verzoeken om aanpassing van lopende plannen, kan het afwegingskader een rol vervullen.

In dit afwegingskader is het vertrekpunt de realisatie van de ambities voor Crailo. Daarin speelt kwantiteit een rol, zoals het totaal aantal woningen en de verhouding tussen sociaal, middelduur en duur (één derde elk). Maar minstens zo belangrijk is de kwaliteit. Draagt het initiatief bij aan de maatschappelijke, culturele en/of duurzame ambities? Ons advies is op deze richtlijnen zo gestructureerd mogelijk op een rij te zetten en er eventueel verschillende gewichten aan toe te kennen. Zo wordt voor initiatiefnemers ook duidelijk wat belangrijk is en waarom een initiatief wel of niet doorgang kan vinden.

Het is aan te bevelen een duidelijke volgorde te hanteren in de wijze waarop initiatieven worden afgewogen. Er is geen ultieme werkwijze om initiatieven af te wegen, omdat afwegingen altijd in de context van een bepaalde periode, economie, politiek en maatschappelijk belang worden gemaakt. Wel kan het initiatiefnemers en besluitvormers veel houvast bieden om een gestructureerde argumentatie voor handen te hebben. Ofwel om initiatieven te verbeteren, ofwel om genoeg te kunnen nemen met het niet kunnen voortzetten van het initiatief. Dit kan bijvoorbeeld als volgt:

1. Prioritering op basis van kwaliteit:
  - a. Ambities van Crailo
  - b. Ruimtelijk domein
  - c. Sociaal beleid
  - d. Financiën
  - e. Afzetbaarheid
2. Toets aan kwantitatieve opgave:
  - a. Is de optelsom van de geprioriteerde plannen hoger dan wat mogelijk is binnen Crailo?
  - b. Kan er onderscheid gemaakt worden in welk segment wel of geen overschot ontstaat (op basis van dit woononderzoek)?
  - c. Bij overschot de laagst gerangschikte plannen laten afvallen.
3. Nadere uitwerking:
  - a. Initiatiefnemer helpen bij uitwerking
  - b. Toekomstige (potentiële) bewoners betrekken
  - c. Belanghebbende instanties betrekken (denk aan zorgverlener, vervoersbedrijf, energiemaatschappij)

Specifiek voor bewonersinitiatieven en woonzorginitiatieven – twee vormen die op basis van de gebiedseigenschappen en de demografie verwacht kunnen worden – gaan we hier nog in op een aantal extra aandachtspunten.

### *Afwegingskader bewonersinitiatief*

Bij initiatieven van bewoners kan gedacht worden aan het volgende volkshuisvestelijke afwegingskader:

- Het initiatief past binnen de ruimtelijke kaders die de gemeenten hanteren.
- Er is sprake van een gegarandeerde exploitatie voor minimaal 10 jaar, blijkend uit aantoonbaar (risicodragende) investeringsmogelijkheden voor het betreffende initiatief.



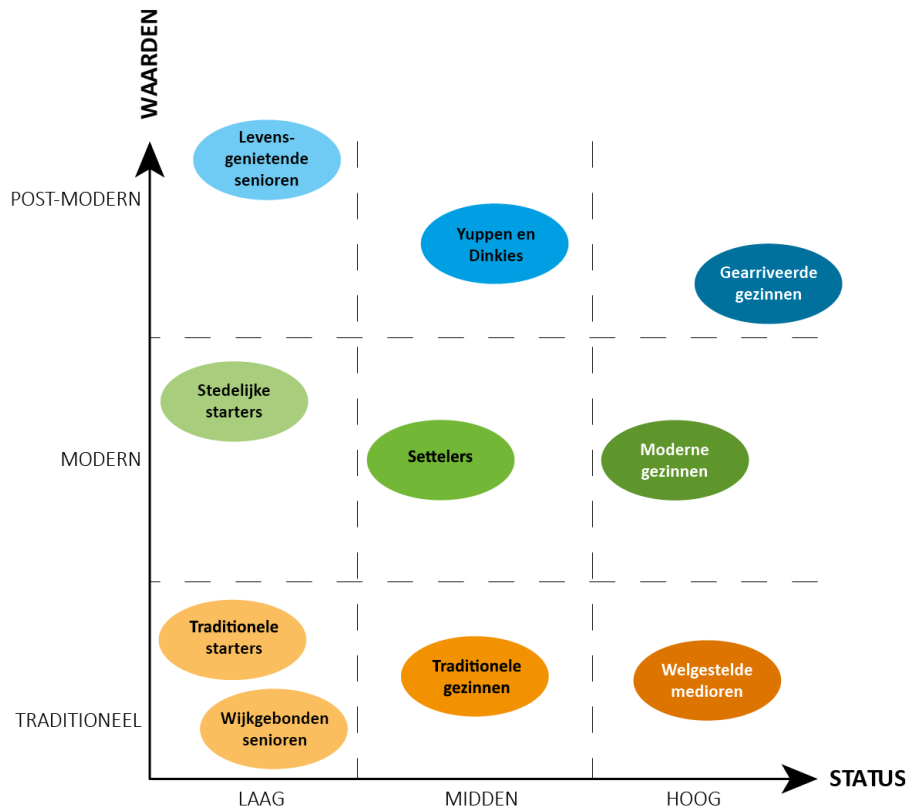
- Het initiatief is gericht op de lokale behoefte, of wel op een regionale behoefte die aansluit bij Crailo, zoals in dit rapport beschreven.
- Het initiatief voegt een kwalitatief woonproduct toe aan de voorraad dat nog niet aanwezig is in de gemeenten.

#### ***Afwegingskader woonzorginitiatieven***

Woonzorginitiatieven vormen nog weer een aparte categorie door de specifieke doelgroepen en instanties die hierbij betrokken zijn. Gedacht kan worden aan de volgende punten van afweging:

- Initiatiefnemers zijn bereid om samen te werken met andere woonzorginitiatieven, zodat voldoende (economisch) draagvlak en professionele zorg gegarandeerd kunnen worden voor een brede doelgroep.
- Is er sprake van samenwerkingspartners? Zo ja, hoe is dit georganiseerd en zo niet, is dit wel overwogen?
- Er is sprake is van een gegarandeerde exploitatie voor minimaal 10 jaar, blijkend uit aantoonbaar (risicodragende) investeringsmogelijkheden voor het betreffende initiatief.
- Het initiatief is gericht op de lokale behoefte (nader te onderbouwen door een woonzorgonderzoek), of wel een regionale functie heeft maar hiervoor afstemming is geweest met andere regiogemeenten.
- De beoogde locatie ligt op korte afstand van winkelvoorzieningen voor dagelijkse boodschappen en ontmoetingsfuncties.
- De bereikbaarheid (OV, auto, taxi, rolstoeltoegankelijkheid) is gewaarborgd.

## Bijlage 1: Leefstijlen



### Waarden Stedelijke starters

- Flexibiliteit en deelmaatschappij
- Energiebewust en circulair ingesteld
- Met vrienden samen
- Deel heeft voorkeur koop, maar huurt vaak (gezamenlijk) vanuit financieel oogpunt
- Nabij uitgaansgelegenheden
- Bereikbaar met OV en auto
- Carrière gericht
- Status gevoelig
- Materialistisch



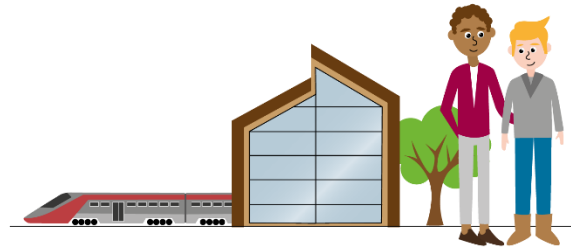
### Waarden Traditionele starters

- Technologie voor gemak en comfort
- Eigen plek en tuin
- Appartement kan, maar liever een eengezinswoning
- Goede prijs/kwaliteit verhouding
- Binding eigen dorp
- Dagelijkse voorzieningen op loopafstand
- Reizen voor werk is oké
- Parkeren voor de deur



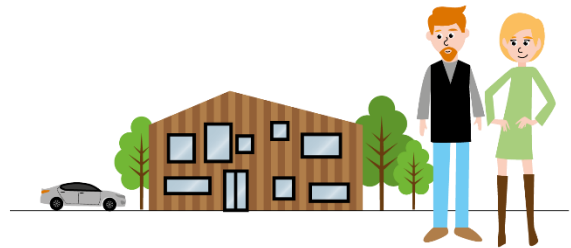
### Waarden Yuppen en Dinkies / Stedelijke doorstromers

- Woning is belangrijk
- Mag anders dan “normaal”
- Nabijheid van OV
- Voldoende ruimte voor eventueel toekomstige kinderen
- Inzet op luxe, status en comfort
- Op zoek naar gelijkgestemden
- Privacy



### Waarden Settlers / Traditionele doorstromers

- Woning is modern
- Inzet op luxe, status en comfort
- Vrijheid bij architectuur en omgeving
- Inzet op nieuwe technologie
- Veel aandacht voor privacy, eigen tuin
- Wonen aan het water
- Dichtbij de stad
- Wonen met gelijkgestemden
- Bereikbaar met OV of auto



### Waarden Traditionele gezinnen

- Veiligheid en rust
- Eigen plek en tuin
- Goede prijs-kwaliteitverhouding
- Binding eigen buurt
- Dagelijkse voorzieningen op loopafstand
- Traditionele bewezen vormgeving
- Welstandstoezicht
- Wonen met gelijkgestemden



### Waarden Moderne gezinnen

- Privacy in en om de woning
- Geen hoogbouw in de buurt
- Wel variatie in bewonersgroepen
- Groene omgeving
- Ruime natuurlijke tuin, praktisch ingericht
- Herkenbare, traditionele architectuur
- (Beginnende) bereidheid om te investeren in verduurzaming



### Waarden Gearriveerde gezinnen

- Eigenzinnig
- Autonoom
- Onafhankelijk
- Maatschappelijk betrokken
- Geen behoefte aan sterke sociale controle
- Internationaal ingesteld



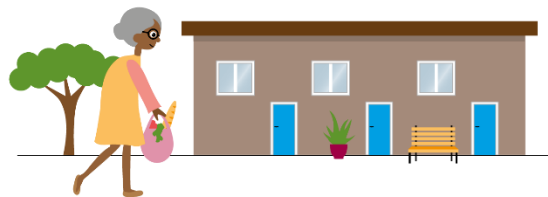
### Waarden Welgestelde medioren / Welgestelde doorstromers

- Zijn op onderdelen traditioneel, maar combineren dat met modernere waarden
- Immateriële waarden, maatschappelijk betrokken
- Milieubewust
- Met vrienden samen
- Deel kiest voor traditionele koop, deel huur vanuit gemak
- Wensen variatie van bewonersgroepen
- Nabij uitgaansgelegenheden
- Bereikbaar met OV en auto



### Waarden Wijkgebonden senioren

- Traditioneel, behoudend
- Sober, weinig hedonistisch, veiligheid
- Law & order, discipline, hiërarchie
- Denken in 'plichten'
- Immateriële waarden
- 'Groepsmensen': woning in de eigen kern
- Dagelijkse voorzieningen op loopafstand
- Traditionele architectuur
- Nultredenwoning, grondgebonden of appartement
- Geïnteresseerd in woonzorgvarianten
- Moeite met vinden van informatie



### Waarden Seniore levensgenieters

- Gehecht aan vrijheid
- Verhuizen bewust "preventief" gelijkvloers
- Natuur en cultuur
- Variatie van bewonersgroepen
- Hofjesconcept spreekt aan
- Netjes en beschaaf



## Bijlage 2: Indicatief woonprogramma

In hoofdstuk 6 hebben we op basis van de voorgaande analyses conclusies getrokken met betrekking tot de verhoudingen koop/huur en grondgebonden/appartement. We vertalen dit in deze bijlage naar een indicatief woonprogramma per deelgebied op basis van de meest geschikte leefstijlen voor het desbetreffende deelgebied. Deze keuze is in tabel 6.1 van het hoofdrapport weergegeven en levert 4 voorkeursleefstijlen per deelgebied. Hier delen we deze leefstijlen in verschillende verhoudingen toe aan de deelgebieden. We ronden dan af op tientallen van procenten, wegen de uitkomsten van de verschillende leefstijlen per deelgebied en komen zo tot een totaalbeeld per deelgebied. Deze weging is nodig, omdat we op basis van de eigenschappen van de afzonderlijke deelgebieden een andere mix van leefstijlen kan worden aangetrokken. Het betreft hier geen vastomlijnd advies voor de exacte verhoudingen per deelgebied, maar de uitwerking dient als voorbeeld voor het toe passen van de verschillende wensen vanuit de aangewezen leefstijlen.

### *Kazerne campus*

De Kazerne campus heeft de meeste mogelijkheden voor grotere aantallen woningen, dicht tegen de bestaande bebouwing van Bussum aan. De nabijheid van voorzieningen is dan ook iets beter en de bestaande gebouwen bieden potentie voor een meer stedelijke en (post-)moderne levensstijl.

Aandeel	Leefstijl	Eigendom	Prijs	Woningtype
50%	Stedelijke starter	40% koop	Goedkoop / sociaal	90% appartementen
20%	Stedelijke doorstromer	90% koop	Goedkoop / middelduur	40% appartementen 60% grondgebonden (waarvan circa de helft rijwoning)
10%	Moderne gezinnen	70% koop	Middelduur / duur	100% grondgebonden (waarvan circa de helft rijwoningen)
20%	Seniore levensgenieters	30% koop	Middelduur / duur	90% appartementen
<b>Totaal</b>		<b>50% koop</b>	<b>Overwegend goedkoop / middelduur</b>	<b>70% appartementen</b>

In totaal zou er ruimte moeten zijn voor 50% huur op de Kazerne campus, overwegend goedkoop en middelduur, wat betekent dat er een sociale huuropgave ligt hier. Maar ook koop- en huurappartementen en rijwoningen zullen in betaalbare klassen moeten worden gerealiseerd om de doelgroepen aan te kunnen boren, die van Crailo de gewenste ontwikkeling maken.

### *Op de hei*

In het middengebied, de hei, komt de natuur letterlijk de nieuwe buurt binnen en dit biedt kansen voor mensen die ruimte en rust zoeken op een moderne manier en zonder teveel afgezonderd te wonen. De relatieve openheid zorgt voor zichtlijnen en er is ruimte voor gezamenlijke (ontmoetings)ruimte.

Aandeel	Leefstijl	Eigendom	Prijs	Woningtype
20%	Stedelijke doorstromer	90% koop	Goedkoop / middelduur	40% appartementen 60% grondgebonden (waarvan circa de helft rijwoning)
10%	Welgestelde doorstromer	100% koop	Middelduur / duur	30% appartementen 70% grondgebonden (waarvan ruim de helft vrijstaand)
20%	Moderne gezinnen	70% koop	Middelduur / duur	100% grondgebonden (waarvan circa de helft rijwoningen)
50%	Seniore levensgenieters	30% koop	Middelduur / duur	90% appartementen
<b>Totaal</b>		<b>55% koop</b>	<b>Overwegend middelduur / duur</b>	<b>55% appartementen</b>

In 'Op de hei' kan 55% koop neergezet worden, vooral in middeldure rijwoningen en appartementen. Maar er is ook nog altijd behoefte aan betaalbare huurappartementen. Ook hier zou een deel sociale huurwoningen niet misstaan.

### **Op Zuid**

Het zuidelijke gedeelte biedt meer kansen voor geborgenheid en een iets traditionelere structuur dan de andere twee deelgebieden. Dit spreekt mensen aan die wat meer privacy en eigen ruimte zoeken, maar nog steeds is er volop kans om voldoende differentiatie toe te passen, zodat verschillende leefstijlen hier terecht kunnen, die ook goed met elkaar samengaan.

<b>Aandeel</b>	<b>Leefstijl</b>	<b>Eigendom</b>	<b>Prijs</b>	<b>Woningtype</b>
10%	Stedelijke doorstromer	90% koop	Goedkoop / middelduur	40% appartementen 60% grondgebonden (waarvan circa de helft rijwoning)
30%	Welgestelde doorstromer	100% koop	Middelduur / duur	30% appartementen 70% grondgebonden (waarvan ruim de helft vrijstaand)
30%	Moderne gezinnen	70% koop	Middelduur / duur	100% grondgebonden (waarvan circa de helft rijwoningen)
30%	Seniore levensgenieters	30% koop	Middelduur / duur	90% appartementen
<b>Totaal</b>		<b>70% koop</b>	<b>Overwegend middelduur / duur</b>	<b>40% appartementen</b>

In totaal zou in 'Op Zuid' 70% koop gerealiseerd kunnen worden, maar nog steeds komen we hier uit op 40% appartementen, wat betekent dat de ruimte slim ingedeeld moet worden om ook de vrijstaande woningen die hier meer dan in de andere gebieden zouden passen op een goede manier te plaatsen.