

Companen

Gemeente Hilversum

Marktonderzoek Anna's Hoeve

12 oktober 2012

Projectnr. 402.101



Boulevard Heuvelink 104
6828 KT Arnhem
Postbus 1174
6801 BD Arnhem

Telefoon (026) 3512532
Telefax (026) 4458702

E-mail
info@companen.
nl

Gemeente Hilversum

Marktonderzoek Anna's Hoeve

12 oktober 2012

Inhoud

Samenvatting	2
1. Inleiding	6
1.1. Innovatieve strategie project Anna's Hoeve	6
1.2. Marktonderzoek Anna's Hoeve	7
1.3. Indeling	8
2. Het onderzoek	9
2.1. Kwantitatief onderzoek	9
2.2. Kwalitatief onderzoek	10
3. Analyse vraagzijde	12
3.1. Vooraf: woningbehoefte en vastgoedcrisis	12
3.2. Waar komen woningzoekenden in Hilversum vandaan?	12
3.3. De verwachte kwalitatieve woningbehoefte	16
3.4. De aantrekkelijkheid van de locatie Anna's Hoeve en wensen ten aanzien van de wijk	19
3.5. Samenvatting	25
4. Analyse aanbodzijde	29
4.1. Ontwikkeling transacties koopsector	29
4.2. Ontwikkeling transactieprizen koopsector	29
4.3. Concurrerende nieuwbouwprojecten	30
4.4. Prijzen grond en woningen Anna's Hoeve	30
4.5. Samenvatting	31
5. Conclusies	32
5.1. Doelgroepen	32
5.2. Locatie-aantrekkelijkheid	34
5.3. Concurrentiekracht	35
5.4. Kosten/kwaliteitverhouding	35
5.5. Advies	37
Bijlage I - Leefstijlen	39
Bijlage II - Woonwensenprofielen leefstijlen	42
Bijlage III - Woonwensenprofielen vestigers in Hilversum	49
Bijlage IV - Impressiebeelden gemaakt door bezoekers Zelf aan zet in Anna's Hoeve!	51
Bijlage V - Architectuurbeelden en sfeerbeelden ten behoeve van de foto's gemaakt van bezoekers Zelf aan zet in Anna's Hoeve!	59
Bijlage 6 - Figuren en tabellen	66

Samenvatting

De gemeente Hilversum ontwikkelt aan de oostkant van de stad een nieuwe woonwijk: Anna's Hoeve. Voor de ontwikkeling van Anna's Hoeve is gekozen voor een vernieuwende aanpak, zowel op stedenbouwkundig als op financieel vlak. Onderdeel van deze aanpak is dat woningtypologieën, woningprijzen en doelgroepen niet op voorhand gedetailleerd zijn vastgelegd. In het masterplan voor Anna's Hoeve is bewust niet gekozen voor een specifieke, vastomlijnde doelgroep. Het plan schetst de kaders waarbinnen ontwikkeling kan plaatsvinden, maar laat vooral veel ruimte. De gekozen strategie brengt met zich mee dat de gemeente een aantal onzekerheden accepteert. Zowel het precieze aantal woningen, als de aard van de woningen en de doelgroep voor deze woningen is vooraf niet vastgesteld. De gemeente wil het masterplan toetsen aan de te verwachte marktvrage naar woningen. Op die manier kan zowel bij de fasering en programmering van de wijk als bij de marketing gericht worden ingezet op kansrijke segmenten. De gemeente Hilversum heeft Companen gevraagd het marktonderzoek Anna's Hoeve uit te voeren.

De vraagkant

De bevolkingsprognose voorziet nog een flinke huishoudensgroei in Hilversum. Deze huishoudens zijn nu terughoudend met het kopen van een woning. Uiteindelijk zullen zij zich weer op de woningmarkt gaan begeven.

Naast nieuwe huishoudens die in Hilversum zelf ontstaan, is een deel van de toename van het aantal huishoudens in Hilversum het gevolg van een vestigingsoverschot. Vestigers komen vooral uit Amsterdam, Wijdemeren, Bussum, Utrecht en Huizen. De grootste groep vestigers is de groep jongere kleine huishoudens, zowel uit de lagere inkomensgroepen als uit de hogere.

Binnen Hilversum oefent Anna's Hoeve de grootste aantrekkingskracht uit op woningzoekenden uit De Meent, Oost en Noordoost. De grootste groep lokale woningzoekenden bestaat uit kleine gebonden huishoudens en mobiele senioren.

De jongere kleine huishoudens (vestigers) zochten de afgelopen jaren een huurwoning in het sociale segment of een koopwoning tot maximaal € 300.000. 'Opstomers' op de woningmarkt zochten een grondgebonden woning. Starters zochten in het verleden een appartement of grondgebonden woning. In de toekomst zullen zij mogelijk terughoudender zijn met het kopen van een appartement. Andere groepen die zich in Hilversum vestigden kochten overwegend woningen in hogere prijssegmenten. Gezinnen vooral in de prijsklasse van 3 tot 5 ton. Senioren woningen met een prijs boven de 3 ton. Opvallend is dat een groot deel van de recente vestigers nog steeds verhuiscenigd is.

Uit de enquêtes blijkt Anna's Hoeve vooral aantrekkelijk voor jongere kleine huishoudens van buiten Hilversum en jongere kleine huishoudens en senioren uit de omliggende wijken. Wensen van potentiële bewoners van Anna's Hoeve ten aanzien van hun leefomgeving zijn overwegend: rustig, kindvriendelijk, groen, autoluw, duurzaam en ruim opgezet. Er tekent zich geen duidelijke voorkeur af voor een specifieke architectuur (modern of traditioneel). Wel wil een meerderheid van de ondervraagden invloed op het ontwerp van

hun woning, hetzij door zelf als ontwikkelaar op te treden (PO/CPO), hetzij door invloed uit te oefenen op het ontwerpproces van de projectontwikkelaar.

Een deel van de respondenten bij de enquêtes overweegt zelf een woning te bouwen. PO is vooral onder gezinnen in trek, CPO meer onder jongere kleine huishoudens (groot deel gezinsvormers). CPO lijkt voor Anna's Hoeve een meer kansrijke markt dan vrije kavels. Geïnteresseerden in CPO verwachten in meerderheid dat de gemeente ondersteunt bij het samenbrengen van de CPO-groep en het afstemmen van de wensen van de deelnemers.

De aanbodkant

Er is sprake van een forse stagnatie op de woningmarkt van Hilversum. Het aantal transacties in het meest voorkomende segment (rij- en hoekwoningen) is ten opzichte van topjaar 2005 gehalveerd. Er is een overschot van koopappartementen op de markt. Deze zijn te hoog geprijsd. Doorstroming blijft zo uit. In deze appartementen woont een potentiële doelgroep voor Anna's Hoeve. Het uitblijven van forse prijsdalingen biedt echter ook kansen voor Anna's Hoeve. Door een gunstige prijsstelling kan Anna's Hoeve concurreren met de bestaande voorraad en andere nieuwbouwprojecten.

Er zijn in de regio veel plannen in voorbereiding. In totaal gaat het om ruim 9.500 woningen. Welk deel ervan conform planning wordt uitgevoerd is de vraag. Volgens makelaars zal Anna's Hoeve van deze plannen weinig concurrentie ondervinden omdat zij zich richten op andere doelgroepen.

De locatie van Anna's Hoeve in Hilversum-Oost begrenst de maximale prijs voor woningen en grond. De makelaars die in het kader van het marktonderzoek zijn geconsulteerd, gaan ervan uit dat in Anna's Hoeve woningprijzen tot maximaal € 300.000 reëel zijn. Reële grondprijzen worden ingeschat tussen € 400 en € 600 per m², afhankelijk van de kwaliteit van het kavel.

Conclusies

De doelgroep voor Anna's Hoeve moet zowel binnen Hilversum worden gezocht als daar buiten. Binnen Hilversum zal met name moeten worden gezocht onder gebonden kleine huishoudens en mobiele senioren. Bewoners van de omliggende wijken zijn het vaakst geïnteresseerd in een woning in Anna's Hoeve. Woningzoekenden die nu een huurwoning bewonen, zijn een interessante doelgroep. Zij hebben geen beperkingen als het gaat om de verkoopbaarheid van de oude woning. Van buiten Hilversum zijn vooral de kleine mobiele huishoudens een interessante doelgroep. In de grote steden (Amsterdam, Utrecht) loopt de verkoop van appartementen beter dan in Hilversum. Anna's Hoeve kan daarom doorstromers uit de steden aantrekken.

Medeopdrachtgeverschap en consumentgericht bouwen lijken voor Anna's Hoeve voor de handliggende concepten. Respondenten geven in de enquêtes in meerderheid aan graag invloed uit te oefenen op het ontwerp en de indeling van de woning. Er lijkt vraag te zijn naar kavels voor collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO). Wel geven geïnteresseerden in CPO aan ondersteuning van de gemeente te verwachten bij het opzetten van collectieven en het afstemmen van de wensen van de deelnemers daaraan.

Hilversum-Oost is voor veel zelfbouwers (PO) niet de meest aantrekkelijke plek om een kavel te kopen. Deze groep kijkt eerst naar Hilversum-Zuid. Daar staat tegenover dat in Hilversum-Zuid nauwelijks kavels worden aangeboden. In een latere ontwikkelingsfase van Anna's Hoeve (wanneer Anna's Hoeve een eigen imago heeft opgebouwd) kunnen mogelijk kavels in PO worden uitgegeven.

Met name de nabijheid van natuurgebieden is een pluspunt dat door de respondenten van de verschillende enquêtes veel wordt genoemd. Anderzijds worden ook negatieve punten genoemd zoals de aanwezigheid in de nabijheid van de waterzuiveringsinstallatie en de uitstraling van de omliggende wijken. Hilversum-Oost heeft onder Hilversummers geen goed imago. Dit beperkt naar verwachting de verkoop van woningen aan woningzoekenden uit Hilversum. Dit imagoprobleem is van veel minder betekenis bij het aantrekken van woningzoekenden van buiten Hilversum.

Als wordt gekeken naar de woonwensen van mensen die mogelijk geïnteresseerd zijn in een woning in Anna's Hoeve dan gaat de voorkeur uit naar een ruime opzet van de wijk, veel groen, autoluw, mooie tuinen, rust, etc. Er bestaat onder geïnteresseerden weinig animo voor een compacte en stedelijke opzet. Duurzaamheid lijkt een kansrijk thema voor Anna's Hoeve. Duurzaamheid sluit goed aan bij de ligging nabij natuurgebieden en is als thema maatschappelijk populair. De ambities van de gemeente zijn op dit punt niet helemaal helder. Anna's Hoeve wordt gepresenteerd als duurzame wijk, maar daaraan worden (vooralsnog) weinig consequenties verbonden. Voor de doelgroep waarvan duurzaamheid onderdeel is van de leefstijl is de ambivalentie van de gemeente op het punt van duurzaamheid een minpunt. Een aparte plek (of plekken) waar de duurzaamheidsambitie wordt vertaald in ontwerprichtlijnen voor ontwikkelende partijen en particulieren zou Anna's Hoeve voor de laatste doelgroep aantrekkelijker maken.

Er is een groot aantal nieuwbouwwoningen geprogrammeerd in Hilversum en omliggende gemeenten. Toch wordt door de makelaars de concurrentie van projecten in buurgemeenten niet erg groot ingeschat. Zij gaan ervan uit dat de doelgroep die zoekt in Hilversum-Oost een andere is dan de doelgroepen die zoeken in omliggende plaatsen.

Er staan in Hilversum veel woningen te koop in de bestaande voorraad. De transactiepreizen zijn de afgelopen periode echter nauwelijks gedaald. Anna's Hoeve kan daardoor prijstechnisch makkelijker concurreren met woningen in de bestaande voorraad.

Het tempo waarin Anna's Hoeve kan worden ontwikkeld, hangt mede af van het herstel van de woningmarkt. Bij ongewijzigde omstandigheden wordt een planningshorizont van minimaal zes jaar realistisch geacht.

Bij de afweging welke invulling te geven aan het sociale/betaalbare programma (30%) in Anna's Hoeve speelt een aantal factoren mee. In de omliggende wijken bestaat een aanzienlijk deel van de woningvoorraad uit sociale huurwoningen. Dit bepaalt ook deels het minder sterke imago van Hilversum-Oost. Sociale huurwoningen en appartementen die weinig afwijken van het bestaande aanbod in Hilversum-Oost voegen kwalitatief weinig toe aan het woningaanbod in de wijk en kunnen afbreuk doen aan het imago van Anna's Hoeve. Het is daarom van belang kritisch te kijken naar het sociale aanbod en naar de ontwikkelingsfase van de wijk waarin dit wordt gerealiseerd.

De beeldkwaliteit (zowel voor wat betreft de woningen als de openbare ruimte) is van belang is voor de concurrentiekracht van Anna's Hoeve. De grootste aantrekkingskracht van Anna's Hoeve is de bijzondere ligging (nabij natuurgebieden). De uitstraling van de wijk zou daar optimaal bij moeten aansluiten: ruim, groen en hoogwaardig.

Referentiebeeld gemaakt door een bezoeker van Zelf aan zet in Anna's Hoeve



1. Inleiding

De gemeente Hilversum ontwikkelt aan de oostkant van de stad een nieuwe woonwijk: Anna's Hoeve. Voor de ontwikkeling van Anna's Hoeve is gekozen voor een vernieuwende aanpak, zowel op stedenbouwkundig als op financieel vlak. Onderdeel van deze aanpak is dat woningtypologieën, woningprijzen en doelgroepen niet op voorhand gedetailleerd zijn vastgelegd. Om meer zicht te krijgen op de marktkansen van het project doet de gemeente marktonderzoek. Dit onderzoek bestaat uit twee delen: een consultatie van marktpartijen en een onderzoek naar de potentiële bewoners van de nieuwe wijk. Deze rapportage heeft betrekking op het tweede deel van het onderzoek.

1.1. Innovatieve strategie project Anna's Hoeve

Anna's Hoeve is de voormalige locatie van de rioolwaterzuivering. De bouwlocatie Anna's Hoeve vormt de schakel tussen de stad en de natuurgebieden Anna's Hoeve, Laarder Wasmeer en de Zuiderheide. Anna's Hoeve is met 13 hectare en ca. 600 woningen voor Hilversumse begrippen een groot project.

De gemeenteraad heeft in 2011 een *Nota van Uitgangspunten* vastgesteld. In opdracht van de gemeente heeft stedenbouwkundig bureau De Zwarte Hond vervolgens een masterplan opgesteld. In dit innovatieve masterplan worden kwaliteitseisen geformuleerd op het gebied van duurzaamheid, stedenbouw en landschap, architectuur (bouwhoogte) en programma. Kernbegrip in het Masterplan is *flexibiliteit*. Het masterplan vormt geen blauwdruk, maar een ontwikkelraamwerk waarbinnen verschillende partijen aan de slag kunnen: ontwikkelaars, kleine bouwers, particulieren en CPO-groepen.

Slagvaardigheid

Zeker in een tijd dat de verkoop van woningen moeizaam loopt, is een slagvaardige ontwikkelstrategie van groot belang. Het masterplan bevat een ontwikkelstrategie die ruimte biedt om snel en adequaat in te spelen op marktontwikkelingen. Uitgangspunten van het masterplan zijn:

- een ruimtelijke structuur die verschillende programma's kan dragen op verschillende plekken in het plangebied;
- een ruimtelijke structuur die gefaseerde ontwikkeling mogelijk maakt, waarbij kan worden ingespeeld op marktkansen die zich voordoen;
- een programma-onafhankelijke grondexploitatie (een vast aantal uitgeefbare vierkante meters grond, voor een vaste grondprijs).

Deze drie uitgangspunten bieden een optimale flexibiliteit in de uitvoering van het plan. Het aantal woningen dat wordt gebouwd, kan fluctueren (in theorie tussen de 338 en de 830 woningen; het streven is naar 600 à 650 woningen). Aangezien moeilijk te voorspellen is hoe de woningmarkt zich de komende jaren zal ontwikkelen, biedt de gekozen strategie de gemeente optimaal de mogelijkheid in te spelen op kansen die zich voordoen.

Geen vastgesteld eindbeeld

In het masterplan voor Anna's Hoeve is bewust niet gekozen voor een specifieke, vastomlijnde doelgroep. Het plan schetst de kaders waarbinnen ontwikkeling kan plaatsvinden, maar laat vooral veel ruimte. Vastgelegd is dat minimaal een derde van de woningen betaalbaar moet zijn (huur en/of koop). Verder is het programma vrij in te vullen. De gekozen strategie brengt met zich mee dat de gemeente een aantal onzekerheden accepteert. Zowel het precieze aantal woningen, als de aard van de woningen (grondgebonden of appartementen; rij of vrijstaand; klein of groot) en de doelgroep voor deze woningen is vooraf niet vastgesteld. Dat betekent dat er van tevoren geen duidelijk eindbeeld van de wijk is te geven. De wijk kan nog veel verschillende verschijningsvormen aannemen, variërend van zeer ruim opgezet en lommerrijk tot groenstedelijk met hoge dichtheden. De gemeente Hilversum accepteert deze onzekerheid, maar wil het masterplan wel toetsen aan de te verwachte marktvrage naar woningen. Op die manier kan zowel bij de fasering en programmering van de wijk als bij de marketing gericht worden ingezet op kansrijke segmenten. Doel is uiteindelijk het realiseren van een mooie, duurzame nieuwe woonwijk die aansluit bij de wensen van woningzoekenden.

1.2. Marktonderzoek Anna's Hoeve

De gemeente Hilversum heeft Companen gevraagd het marktonderzoek Anna's Hoeve uit te voeren. In overleg tussen de projectgroep en onze onderzoekers zijn rond vier thema's de onderzoeksvragen geformuleerd.

1. *Doelgroepen*
 - Welke doelgroepen zijn zoekende op de Hilversumse woningmarkt?
 - Wat zijn de meest kansrijke doelgroepen voor Anna's Hoeve?
 - Op welke schaal is er behoefte aan kavels voor PO/CPO?
 - Welke randvoorwaarden moet de gemeente bieden om PO/CPO te stimuleren?
 - Op welke schaal is er vraag naar medeopdrachtgeverschap/consumentgericht bouwen?

2. *Locatie-aantrekkelijkheid*
 - Voor welke doelgroepen is de locatie aantrekkelijk?
 - Welke eisen moeten er worden gesteld aan duurzaamheid in relatie met de gewenste flexibiliteit?
 - Zijn particulieren en CPO-groepen bereid de semi-openbare ruimte in eigendom te behouden en te beheren?
 - Moet er een aparte plek in de wijk komen met een hogere duurzaamheidsambitie?

3. *Concurrentiekracht*
 - Welk concurrerend aanbod richt zich op dezelfde doelgroepen?
 - Welke afzetsnelheid is realistisch voor Anna's Hoeve?

4. *Kosten/kwaliteitverhouding*
 - Aan welke woningtypes is behoefte en in welke prijsklassen?
 - Hoeveel vraag is er naar sociale huur/sociale koop?

- Hoeveel vrijheid willen (collectief) particulier opdrachtgevers met betrekking tot welstand en stedenbouw?

1.3. Indeling

In hoofdstuk 2 lichten we onze aanpak toe. We beschrijven de stappen die we hebben gezet en de onderzoeken die we hebben uitgevoerd.

In hoofdstuk 3 en 4 rapporteren we over onze bevindingen. We gaan in hoofdstuk 3 in op de vraagkant (zowel kwantitatief als kwalitatief). In hoofdstuk 4 beschrijven we de aanbodkant (ontwikkelingen op de Hilversumse woningmarkt en concurrerende projecten).

In hoofdstuk 5 trekken we conclusies. We beantwoorden de onderzoeksvragen en doen enkele aanbevelingen.

2. Het onderzoek

Het onderzoek dat wij hebben uitgevoerd, valt uiteen in een kwantitatief deel (analyse statistische data; enquêteonderzoek) en een kwalitatief deel (gesprekken en interviews). In dit hoofdstuk beschrijven we onze aanpak.

2.1. Kwantitatief onderzoek

Het kwantitatief onderzoek bestaat uit een viertal analyses

Wie zijn de woningzoekenden?

Wij hebben de woningbehoefte in Hilversum op verschillende manieren geanalyseerd. Om een beeld te vormen van de woonwensen van woningzoekenden uit Hilversum zelf is een vragenlijst afgenomen onder verhuiscandidate deelnemers aan het burgerpanel. Deze is door 653 deelnemers aan het panel ingevuld. Om inzicht te krijgen in de achtergronden en motieven voor mensen om zich in Hilversum te vestigen, hebben we een internetenquête uitgevoerd onder mensen die in de afgelopen drie jaar van buiten de gemeente in Hilversum zijn komen wonen. De respons op deze enquête was relatief laag. Aan de enquête hebben 64 personen deelgenomen. Niet te min kunnen we hieruit de nodige informatie halen.

Hoe zal de kwalitatieve woningvraag zich ontwikkelen?

Omdat in Hilversum geen recent lokaal woonwensenonderzoek is uitgevoerd, hebben wij gebruik gemaakt van het meest recente landelijke woningbehoefte-onderzoek (WoON2009)¹. Omdat Hilversum daarin met een te beperkte respons is opgenomen, hebben we uit Hilversum plus een aantal gelijksoortige gemeenten (qua grootte, woningmarktdruk, ligging e.d.) voor de diverse doelgroepen en leefstijlen woonwensen profielen opgesteld. In deze profielen zijn ook de wensen van vestigers opgenomen. Deze profielen hebben we toegepast op de huidige en toekomstige bevolking van Hilversum (op basis van de Primos-prognose). Dit levert een kwantitatief en kwalitatief woonwensenoverzicht op voor de periode tot ca. 2020. Hierin zijn naast de doelgroepen ook de gevraagde woonmilieus en woningtypen opgenomen.

Enquête woonwensen

Voor een verdere verdieping van de kwalitatieve woningvraag hebben we op twee manieren potentiële vestigers in Anna's Hoeve benaderd. We hebben een internetenquête uitgezet onder niet in Hilversum woonachtige werknemers van een aantal grotere Hilversumse werkgevers. Hiervoor zijn 22 bedrijven benaderd. Vier bedrijven hebben meegedaan. Dit heeft 37 ingevulde enquêtes opgeleverd. Daarnaast hebben we op de dag 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve' op 29 september de deelnemers geënuquêteerd. Hier is de enquête ingevuld door nog eens 38 personen. In totaal hebben we daarmee 75 woonwensenenquêtes afgenomen.

¹ Thans is het WoON2012 in uitvoering, maar voorlopig zijn hiervan nog geen resultaten beschikbaar.

Aantrekkelijkheid locatie Anna's Hoeve

In alle enquêtes (burgerpanel, werknemersenquête, enquête deelnemers 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve') hebben we gevraagd naar de aantrekkelijkheid van Anna's Hoeve als locatie om te wonen. Ook hebben we gevraagd welke wensen potentiële bewoners van Anna's Hoeve hebben ten aanzien van de karakteristieken, het aanzien en de aanwezigheid van voorzieningen.

Marktpositie

De marktpositie van Anna's Hoeve hebben we in beeld gebracht door informatie van Funda, informatie over projecten in Hilversum en omliggende gemeenten en Kadastergegevens bij elkaar te leggen. Hiermee hebben we een beeld opgesteld van de positie van Anna's Hoeve ten opzichte van concurrerend aanbod.

2.2. Kwalitatief onderzoek

Ten behoeve van het kwalitatieve deel van het onderzoek hebben we interviews afgenomen met Hilversumse makelaars en zijn we tijdens de dag 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve' in gesprek gegaan met de bezoekers. Tevens hebben we hen gevraagd hun woonwensen te vertalen in beelden.

Interviews makelaars

Voor het marktonderzoek is gesproken met zes makelaars van vier Hilversumse makelaarskantoren: Postmakelaars, De Compagnie Makelaars, ID-Makelaars en Gooiland Makelaardij. In de interviews hebben we ingezoomd op de woonwensen van verschillende groepen woningzoekenden in Hilversum, woningprijzen en woningkwaliteit en de concurrentiekracht van de locatie Anna's Hoeve in relatie met andere projecten in en om Hilversum.

Zelf aan zet in Anna's Hoeve!

Om direct in contact te komen met de diverse groepen geïnteresseerden in wonen in Anna's Hoeve, is op 29 september een dag georganiseerd in de brandweerkazerne. Mensen (uit Hilversum en van buiten) die mogelijk willen wonen in Anna's Hoeve zijn uitgenodigd om langs te komen en hun wensen kenbaar te maken over de wijk en de woningen. De dag is bezocht door ruim 100 geïnteresseerden.

Tijdens de dag 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve' konden bezoekers zich uitgebreid laten informeren over het masterplan en de locatie. Ook konden ze een fietstocht maken naar de locatie. Tijdens een themabijeenkomst konden ze zich laten informeren over collectief particulier opdrachtgeverschap. Tenslotte werd de deelnemers gevraagd een vragenlijst in te vullen, een referentiebeeld te maken en zich te laten fotograferen met twee door hen uit te kiezen fotopanelen: met op een fotopaneel een architectuurbeeld en op het andere een sfeerbeeld van de wijk. Naast deze programmaonderdelen zijn door medewerkers van de gemeente en van Companen gesprekken gevoerd met de bezoekers. Op deze manier is informatie verzameld over de woonwensen van de bezoekers.

Foto: Bezoekers van 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve' maken referentiebeelden van hun droomwijk



3. Analyse vraagzijde

3.1. Vooraf: woningbehoefte en vastgoedcrisis

De afgelopen tien jaar is het aantal huishoudens in de gemeente Hilversum gestaag gegroeid, van ongeveer 39.000 huishoudens in 2002 naar 40.350 in 2012 (figuur 3.1)². De Primos-prognose laat zien dat de groeiende trend zich tot 2022 en daarna doorzet. Tot 2022 groeit de bevolking van Hilversum met bijna 2.000 huishoudens.

De prognose van het aantal huishoudens in de gemeente (en daarmee het aantal benodigde woningen) komt tot stand door een berekening van het verwachte geboortecijfer, een doorvertaling van migratietrends en een doorvertaling van de trend in de gemiddelde woningbezetting. Door de crisis is er sprake van *uitgestelde* vraag. Potentiele kopers stellen de aankoop van een woning uit. Dat kan zijn wegens onzekerheid over hun financiën, wegens onverkoopbaarheid van de huidige woning of wegens problemen bij het krijgen van een hypotheek. Op enig moment zullen zij toch op zoek gaan naar een woning. De vraag is dus niet of er vraag is naar woningen, maar *wanneer* de vraag naar woningen weer wordt omgezet in transacties. Een vraag die op dit moment niet is te beantwoorden, is of de kwalitatieve woningvraag anders zal zijn dan voor de crisis. Voor gemeenten is dit aanleiding om bij het maken van ruimtelijke plannen te streven naar een zo groot mogelijke flexibiliteit.

Woningmarktdeskundigen wijzen erop dat als de woningmarkt weer aantrekt, er een 'inhaaleffect' kan optreden, met een periode van grote vraag naar woningen als gevolg. Als er onvoldoende woningen beschikbaar zijn om aan deze vraag te voldoen, zal zich dat vertalen in stijgende woningprijzen. Een flexibel woningbouwprogramma kan helpen om een eventuele inhaalvraag op te vangen.

3.2. Waar komen woningzoekenden in Hilversum vandaan?

De toenemende woningbehoefte van Hilversum wordt bepaald door de vraag van nieuwe huishoudens die in Hilversum worden gevormd (autonome ontwikkeling) en vestigers van buiten Hilversum (positief migratiesaldo). Overigens vestigen zich ook nieuwe inwoners in Hilversum als er niet wordt gebouwd. Ongeveer de helft van alle verhuisbewegingen in de afgelopen vijf jaar vonden plaats binnen de gemeentegrenzen van Hilversum (49%). De andere helft van de verhuizingen betrof verhuizingen over de gemeentegrenzen heen. De vraag naar woningen in Hilversum (nieuwbouw en bestaande bouw) heeft dus altijd een interne en een externe component. In ons onderzoek hebben we beiden langs een aantal wegen in beeld gebracht.

Om een beeld te krijgen van de woonwensen van woningzoekenden uit Hilversum hebben we een enquête afgenomen onder de deelnemers aan het burgerpanel die aangaven te verwachten binnen nu en tien jaar te zullen verhuizen. De groep vestigers in Hilversum is nader in kaart gebracht door middel van een enquête onder recente vestigers in Hilversum.

² Omwille van de leesbaarheid zijn alle figuren en tabellen opgenomen in bijlage VI

Gekeken is welke groepen vestigers waar in Hilversum is neergestreken en hen is gevraagd wat hun motieven waren om zich in Hilversum te vestigen.

De verwachte kwalitatieve woningvraag hebben we geanalyseerd op basis van het meest recente landelijke woonwensenonderzoek (WoON2009). Dit betreft zowel de woonwensen van Hilversumse huishoudens met een verhuiscens als de woonwensen van (potentiële) vestigers in Hilversum. Ook is geënquêteerd onder niet in Hilversum woonachtige werknemers van in Hilversum gevestigde bedrijven en zijn enquêtes afgenomen onder de bezoekers van 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve'.

In verschillende van deze onderzoeken is gewerkt met (zeven) leefstijlgroepen. Deze leefstijlgroepen zijn gebaseerd op leeftijd, huishoudenssamenstelling en lokale gebondenheid. Iedere leefstijlgroep heeft zijn eigen woonwensen. Voor een toelichting op de zeven leefstijlen, zie bijlage I en II.

De informatie uit de enquêtes en het WoON2009 is aangevuld met kwalitatieve informatie uit gesprekken die zijn gevoerd tijdens 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve' en gesprekken met Hilversumse makelaars.

Woningzoekende Hilversumse huishoudens

Een aanzienlijk deel van de respondenten bij de enquête die is afgenomen onder de deelnemers aan het burgerpanel gaf aan te verwachten binnen nu en tien jaar te zullen verhuizen. Het meest verhuiscens zijn de jongere kleine huishoudens (gebonden en mobiel) en de bemiddelde senioren (in alle drie de groepen ca. 60%). De verhuiscens onder andere groepen senioren is het laagst (30-35%; figuur 3.2).

Aan de verhuiscens is vervolgens gevraagd wat hun zoekgebied is voor een nieuwe woning. Vooral de senioren zijn honkvast. Meer dan 60% van hen zegt in Hilversum naar een woning te zullen zoeken. Dat geldt nog sterker voor de gebonden en bemiddelde senioren. Bij de kleine huishoudens en gezinnen zegt ongeveer de helft in Hilversum naar een woning te zullen zoeken (figuur 3.3). Vooral de gebonden kleine huishoudens zijn daarbij geïnteresseerd in Anna's Hoeve, gevolgd door de mobiele senioren (respectievelijk 67 en 61%). Er is een lichte voorkeur voor een koopwoning als men een verhuiscens naar Anna's Hoeve zou overwegen. Kleine gebonden huishoudens en senioren kiezen vaker voor huur dan voor koop (figuur 3.4).

Een meerderheid van de gebonden gezinnen en gebonden senioren geeft aan dat Anna's Hoeve voor hen geen optie is om naar toe te verhuizen (respectievelijk 53 en 56%).

Als we kijken waar de deelnemers aan het burgerpanel die mogelijk geïnteresseerd zijn in Anna's Hoeve vandaan komen, zien we dat een meerderheid uit de Meent, Oost en Noord-Oost Anna's Hoeve als een mogelijke optie ziet. Verhuiscens uit de overige wijken kiezen in minderheid voor Anna's Hoeve als plek om naar een nieuwe woning te zoeken (figuur 3.5).

Woningzoekenden van buiten Hilversum

Er vestigen zich in Hilversum meer mensen dan er Hilversum verlaten (in de periode 2006 – 2011 1.267 mensen, zo'n 600 huishoudens). Ook vestigers van buiten Hilversum vormen daarmee een belangrijke potentiële doelgroep voor het project Anna's Hoeve.

Migratie naar richting

Hilversum verliest vooral inwoners aan gemeenten ten oosten van de stad: Almere, Amersfoort, Laren, Soest, en in iets mindere mate aan Bussum, Baarn en Zeist. Een positief migratiesaldo heeft Hilversum met Amsterdam, Naarden en De Bilt en in iets mindere mate met Huizen, Wijdmeren, Stichtse Vecht en Utrecht (figuur 3.6).

Als we alleen kijken naar de instroom zien we dat de grootste groep vestigers afkomstig is uit Amsterdam. In de regio zijn Wijdmeren en Bussum de gemeenten waaruit de meeste vestigers afkomstig waren. In tabel 3.1 staat de top vijf van gemeenten die de afgelopen vijf jaar meeste nieuwe inwoners aan de gemeente Hilversum leverden.

Tabel 3.1: Top-5 van gemeenten waaruit de meeste vestigers in Hilversum afkomstig waren in de periode 2007-2011

Gemeente	Aantal vestigers
Amsterdam	3003
Wijdmeren	1891
Bussum	1612
Utrecht	1549
Huizen	1463

Vestigers in Hilversum

Uit alle huishoudens die zich in de afgelopen drie jaar in Hilversum hebben gevestigd is een a-selecte steekproef getrokken van 800 huishoudens. Deze huishoudens hebben een brief ontvangen met de vraag om via internet of door middel van een schriftelijke enquête mee te doen aan het onderzoek. De uiteindelijke respons was lager dan verwacht: 64 huishoudens hebben de vragenlijst ingevuld. Niet te min kunnen we een beeld schetsen van hun woonwensen en verhuismotieven. De resultaten van de enquête hebben we gewogen naar het werkelijk aantal huishoudens dat zich de laatste drie jaar in Hilversum heeft gevestigd. Hiermee is een eventuele onder- of oververtegenwoordiging van een bepaalde leeftijdscategorie in de respons gecorrigeerd.

De groep vestigers in Hilversum bestond de afgelopen jaren voor een groot deel uit jongere kleine huishoudens met een netto huishoudinkomen tot 34.000 (40%). Daarnaast is ook het aandeel jongere kleine huishoudens met een hoger inkomen en gezinnen met een hoger inkomen (vanaf € 43.000) relatief groot (beiden 19%). Het aandeel 55 plussers is onder de vestigers is relatief laag (9%; tabel 3.2).

Waar kwamen vestigers terecht?

De vestigers is gevraagd waar in Hilversum zij zijn gaan wonen en hoe ze hun wijk ervaren. Ook is gekeken uit wat voor soort woning en woonomgeving de vestigers zijn vertrokken. De antwoorden hebben we uitgesplitst naar huishoudentype.

Te zien is dat een groot deel van de vestigers zich in het centrum van Hilversum heeft gevestigd (35%). Daarna zijn Zuid (29%) en Noordoost (20%) de wijken waar de meeste vestigers naartoe zijn verhuisd (figuur 3.8).

Bij de verschillen tussen huishoudentypen is te zien dat jongere kleine huishoudens zich relatief vaak in het centrum gevestigd hebben, terwijl gezinnen veel eerder voor Zuid gekozen hebben. Senioren kozen met name voor Zuidwest en Zuid.

Hilversum Oost heeft niet veel vestigers aangetrokken. De meeste vestigers in Hilversum Oost waren senioren. Kijken we naar Oost en Noordoost samen, dan ging het vooral om jongere kleine huishoudens en in mindere mate gezinnen.

Wat zochten de vestigers in Hilversum?

De groep vestigers in Hilversum is grotendeels in twee dominante groepen op te splitsen. Ten eerste de jongere kleine huishoudens met een laag tot gemiddeld inkomen, die vanuit een huurwoning of onzelfstandige woning naar een koopwoning in het goedkopere segment in Hilversum is verhuisd (tot € 300.000). Meestal gaat het om een rijwoning of appartement. Daarnaast zijn er de jongere kleine huishoudens en gezinnen met een hoger inkomen die in Hilversum hebben gezocht naar meer kwaliteit in vergelijking met hun woning in hun oude gemeente. Zij kochten meestal een grondgebonden woning (rij-/hoekwoning, tweekapper). Men betreft zelden een vrijstaande woning in Hilversum (wellicht mede door het prijsniveau).

Starters³

Van de starters die de enquête hebben ingevuld, is het grootste deel een woning gaan huren, meestal in het sociale segment. Starters die een woning hebben gekocht, zitten vrijwel uitsluitend in het segment tot € 250.000. Ongeveer tweederde van deze starters woont nu in een rij- of hoekwoning. De rest woont meestal in een appartement, al dan niet met lift.

Jongere kleine huishoudens (niet starter)

De ondervraagde vestigers in deze huishoudenscategorie laten een duidelijk opstroomprofiel zien: men verhuist van een huurwoning (in de oude gemeente) naar een koopwoning in Hilversum. Dit profiel zien we ook terug in het woningtype; een verhuizing van een meergezinswoning naar een grondgebonden woning (meestal rij- of hoekwoning, soms een tweekapper). Wel zoekt deze groep vooral in het goedkopere koopsegment (tot € 250.000).

Gezinnen

Van de ondervraagde gezinnen die zich in Hilversum gevestigd hebben, woont het grootste deel in een koopwoning, met name in het segment tussen de 3 en 5 ton. Ongeveer tweederde van de gezinnen is in een rij- of hoekwoning gaan wonen, meestal in de bestaande bouw.

³ Iemand die vanuit een niet-zelfstandige woonruimte buiten Hilversum (op kamers, inwonend bij ouders, etc.) naar een zelfstandige woonruimte in Hilversum is verhuisd.

Senioren

Van de ondervraagde senioren die recent in Hilversum zijn komen wonen, woont een ruime meerderheid nu in een koopwoning (bijna negentig procent). De waarde van de woning verschilt; 40% woont in een koopwoning tot € 300.000. Ongeveer een kwart heeft een huis gekocht van tussen de 3 en 5 ton en ongeveer een derde woont in een woning van meer dan € 500.000. Deze groep is met name in een meergezinswoning met lift komen te wonen.

Belangrijkste verhuismotieven

De vestigers is gevraagd naar hun belangrijkste motieven om naar Hilversum te komen (figuur 3.9). Belangrijke verhuismotieven die worden genoemd zijn de kwaliteit van zowel woningaanbod als woonomgeving. Vestigers zijn afgekomen op de aantrekkelijke locatie van de woning, grootte van de woning en tuin, het veel groen in de omgeving. Ook het aanbod van voorzieningen en de goede bereikbaarheid zijn belangrijke pullfactoren voor Hilversum. Qua persoonlijke motieven is vooral goed te zien dat het voor een belangrijk deel om relatief jonge vestigers gaat. Mensen die dichterbij hun werk of studie willen wonen, of die willen samenwonen of vanwege gezinsuitbreiding hier komen wonen.

Ruim twee derde van de ondervraagde vestigers had al een binding met Hilversum voor ze verhuisden (figuur 3.10). Meest genoemde binding is dat er al vrienden en/of familie in Hilversum woonden, op afstand gevolgd doordat men al werkt in Hilversum, en omdat men al eerder in Hilversum heeft gewoond.

Veel vestigers opnieuw verhuiscgeneigd

Opvallend is dat van de ondervraagde vestigers meer dan de helft verwacht in de komende vijf jaar opnieuw te zullen verhuizen. Daarbij gaat het met name om de jongere kleine huishoudens. Onder de andere doelgroepen ligt de verhuiscgeneigdheid lager (figuur 3.11).

De helft van alle (opnieuw) verhuiscgeneigde vestigers die werden ondervraagd, denkt bij verhuizing de gemeente Hilversum weer te gaan verlaten. Dit geldt het meest voor de 55 plussers (ruim 80%). Onder jongere kleine huishoudens en gezinnen is de drang om Hilversum weer te verlaten niet zo groot. Bovendien twijfelt ongeveer een derde nog over de toekomstige woongemeente (figuur 3.12).

3.3. De verwachte kwalitatieve woningbehoefte

De verwachte kwalitatieve woningbehoefte (onder zowel Hilversummers als vestigers) hebben we geanalyseerd op basis van het WoON2009. Aan de hand van WoON2009 hebben we een inschatting gemaakt van de omvang van de leefstijlgroepen in Hilversum. Op basis van de demografische prognose (Primos 2011) is een verwachting opgesteld hoe deze groepen zich de komende tien jaar kwantitatief ontwikkelen (tabel 3.3).

Een confrontatie van de woonwensen van groepen vragers op de woningmarkt (starters en doorstromers) en de kenmerken van de woningen die doorstromers achterlaten, geeft inzicht in potentiële frictie tussen vraag en aanbod op de lokale woningmarkt. Deze frictie is de additionele woningvraag waarop met het nieuwbouwprogramma kan worden ingespeeld.

De informatie uit het WoON2009 hebben we geconfronteerd en aangevuld met de informatie uit de werknemersenquête, de enquêtes afgenomen tijdens 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve' en de interviews met makelaars. In de tekst wordt de bron van de informatie vetgedrukt aangegeven. De informatie die we hebben gehaald uit de gesprekken met makelaars is weergegeven in de gele blokken.

Huursector

Op basis van het **WoON2009** is in de huursector vooral een additionele vraag te verwachten naar eengezinswoningen tussen de € 524 en € 665 en appartementen vanaf € 524. De vraag naar eengezinswoningen komt met name van gebonden en mobiele kleine huishoudens en gebonden gezinnen. De vraag naar duurdere appartementen (vanaf € 524 en boven de € 665) komt vooral vanuit de jongere huishoudens (starters en kleine gebonden huishoudens). Maar ook gebonden en mobiele senioren zijn naar dit woningtype op zoek. Er is enige additionele vraag naar grondgebonden huurwoningen in het markthuursegment (>€ 665).

Het WoON2009 laat een overaanbod zien aan woningen in het segment goedkope appartementen (tot € 524). Hierbij moet de kanttekening worden gemaakt dat door de druk op de sociale huurwoningmarkt de vraag naar *alle* woningen in het sociale segment in de praktijk groot is. Ook de minder gewenste woningtypen (goedkope appartementen) zullen in de praktijk goed afzetbaar zijn. Het betreft echter niet de eerste keus van de woningzoekenden (figuur 3.13).

Makelaars nemen de laatste tijd een opleving waar van het aantal transacties in het markthuursegment. Het gaat voor een groot deel om particulieren die hun onverkoopbare woning (tijdelijk) verhuren. Er is onder woningzoekenden op dit moment vraag naar duurdere huurwoningen. De makelaars zien ook in nieuwbouwprojecten elders dat huurwoningen relatief goed lopen (bijvoorbeeld Vathorst in Amersfoort). In Anna's Hoeve zou volgens de makelaars ook ruimte zijn voor woningen in het markthuursegment. Het zou dan gaan om woningen met een huur van ca. € 900-1.100 (grondgebonden) en € 750-900 (appartement). Het verloop in deze woningen is echter relatief groot en het is niet uitgesloten dat er sprake is van een tijdelijke vraag.

Koopsector

Op dit moment is de vraag naar koopwoningen laag. Zeker de eerst komende jaren zal de afzet van de meeste koopsegmenten achterblijven bij vraag die op grond van de bevolkingsprognose is te verwachten. Er is sprake van uitgestelde vraag. De extra eisen die worden gesteld bij het verstrekken van hypotheek, zullen de mogelijkheden en de bestedingsruimte van woningzoekenden op de koopwoningmarkt structureel verkleinen. Bij de interpretatie van het **WoON2009** moet dan ook rekening worden gehouden met de mogelijkheid dat er enige verschuiving zal optreden van de vraag van koop naar huur en een verlaging van de prijs die woningzoekenden voor een woning kunnen/willen betalen. Met deze kanttekening biedt het WoON2009 een indicatie van de toekomstige vraag op de woningmarkt.

De meeste vraag in het koopsegment is op grond van het WoON2009 naar rij- en hoekwoningen tussen de € 200.000 en € 300.000 (figuur 3.14). Deze vraag komt met name van mobiele gezinnen, mobiele kleine huishoudens en starters. De vraag naar vrijstaande woningen in het segment € 300.000 tot € 400.000 komt met name van de mobiele gezinnen, mobiele kleine huishoudens en (in mindere mate) mobiele senioren. Er is behoefte aan 2-onder-1 kapwoningen tussen de € 200.000 en € 400.000. Deze vraag komt vooral van gezinnen (mobiel en gebonden) en mobiele kleine huishoudens⁴.

Er was al in 2009 een overaanbod aan goedkope appartementen op de markt. Dit overaanbod is door de woningmarktcrisis alleen maar toegenomen. Een ander kwetsbaar segment in de koop zijn grondgebonden seniorenwoningen. Hierin dreigen in Hilversum overschotten te ontstaan.

Van de geënquêteerde **werknemers** van Hilversumse bedrijven zoekt 80% een koopwoning. Verreweg het grootste deel zoekt een twee-onder-een-kap. Een iets kleiner deel zoekt een tussenwoning, een vrijstaande woning of een appartement met lift. De gewenste koopprijs ligt tussen de € 250.000 en € 350.000. Het grootste deel van de ondervraagden heeft geen voorkeur voor een nieuwbouw of een bestaande woning (43%; tabel 3.4). Een uitgesproken voorkeur voor nieuwbouw is vooral zichtbaar onder gezinnen. Veel respondenten willen van een stedelijke omgeving naar een omgeving met lagere dichtheid verhuizen (villawijk, dorpsrand). Iets meer dan de helft van de respondenten die verhuisgeneigd zijn, zegt Hilversum als optie te zien voor nieuwe woonplaats (tabel 3.5). Twee derde zou overwegen om een huis te huren, te kopen of te (laten) bouwen in Anna's Hoeve.

De meest kansrijke doelgroepen die de makelaars voor koopwoningen in Anna's Hoeve zien zijn starters en jonge gezinnen uit Hilversum-Oost en vestigers van buiten Hilversum. De groep jonge doorstromers zou kansrijk zijn, ware het niet dat een groot deel van hen in een koopappartement woont. Deze appartementen zijn op dit moment moeilijk te verkopen. Dit probleem speelt niet alleen in Hilversum, niet te min verkopen in Amsterdam en Utrecht kleine appartementen beter. Onder de verkopers van deze appartementen zijn jonge mensen die willen verhuizen van de stad naar een meer groene omgeving. Die zou Anna's Hoeve ze kunnen bieden. Om hen goed te bereiken is een uitgekiende marketingcampagne nodig.

Interesse voor (collectief) particulier opdrachtgeverschap

In het **WoON2009** is aan verhuisgeneigden gevraagd of men interesse heeft om zelf een woning te bouwen. Bijvoorbeeld op een eigen kavel (PO) of in een gezamenlijk project met anderen (CPO). Die interesse bleek beperkt (figuur 3.15). Er is vraag naar vrije kavels onder gezinnen (mobiel, maar ook gebonden). 15% tot 20% zou zelf willen bouwen, op enige afstand gevolgd door kleine huishoudens (gebonden en mobiel). Ongeveer 15% van

⁴ We zien ook een duidelijke vraag naar vrijstaande woningen, met name in het segment tot € 300.000. De vraag is echter welke kwaliteitsniveaus men daarbij voor ogen heeft. In de huidige markt is het aanbod van vrijstaande woningen tot € 300.000 in Hilversum zeer gering, zo blijkt uit een analyse van te koopstaande woningen op Funda.nl (2 woningen; november 2012). Vrijstaande woningen zijn in Hilversum in de regel duurder dan € 300.000.

hen heeft interesse in PO. De interesse voor CPO beperkte zich grotendeels tot de doelgroep mobiele senioren (14%). Wel bleek er met name onder de jongere huishoudens (kleine huishoudens en gezinnen) nog twijfel over het kopen van een projectwoning of zelfbouw (PO of CPO).

Opvallend is dat in de enquête onder **werknemers** een groter deel van de respondenten aangaf zelf een woning te willen bouwen (ongeveer een kwart) of samen een woning te willen bouwen (9%). De respondenten die geïnteresseerd zijn in zelfbouw op een eigen kavel waren allen gezinnen. De respondenten die aangaven samen met andere een woning te willen laten bouwen, waren in alle gevallen 1/2 persoonshuishoudens. Ruim de helft van de respondenten wil bij voorkeur een projectwoning waarbij zij veel invloed hebben op het ontwerp. Slechts 9% zoekt een 'kant en klare' projectwoning (tabel 3.6).

Ook onder de **bezoekers van 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve'** was het animo voor zelfbouw en CPO relatief groot (40%). Ook hier kiezen gezinnen vaker voor zelfbouw en kleine huishoudens vaker voor CPO. Van de laatste groep gaf meer dan de helft als verhuisreden gezinsuitbreiding op. Het gaat bij deze geïnteresseerden in CPO dus voor een groot deel om gezinsvormers. Van de deelnemers die overwogen zelf te bouwen, zei de helft binnen vijf jaar zelf een woning te willen bouwen. Van de deelnemers die CPO verkozen, wil 30% binnen vijf jaar deelnemen aan een CPO-project. Driekwart van de deelnemers die PO/CPO overwogen bewoont nu een koopwoning.

De meeste deelnemers aan 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve' die overwogen in een CPO-project te participeren verwachten van de gemeente ondersteuning bij het bijeenbrengen van het collectief en het afstemmen van de wensen van de deelnemers (tabel 3.7).

De makelaars krijgen weinig vragen over PO of CPO. Zij verklaren dit door het feit dat er in Hilversum recent weinig kavels op de markt zijn geweest. De makelaars twijfelen overigens of er voor vrije kavels een grote markt is in Anna's Hoeve. Het gevoel is dat mensen die zelf willen bouwen niet in eerste instantie zullen zoeken naar bouwgrond in Hilversum-Oost. Particulier opdrachtgeverschap in Hilversum wordt meer geassocieerd met het topsegment.

Voor collectief particulier opdrachtgeverschap zien de meeste makelaars meer kansen in Anna's Hoeve. Over de omvang van deze vraag lopen de meningen uiteen, maar zij zien zeker mogelijkheden. De gemeente kan CPO volgens hen stimuleren door goede ondersteuning te bieden aan collectieven die samen willen bouwen. Daarvan zijn in andere gemeenten diverse voorbeelden te vinden. De gemeente moet volgens de makelaars niet de verwachting hebben vermogende Hilversummers te kunnen trekken met vrije kavels.

3.4. De aantrekkelijkheid van de locatie Anna's Hoeve en wensen ten aanzien van de wijk

In het **WoON2009** is niet gevraagd naar de aantrekkelijkheid van specifieke locaties. Wel is gevraagd naar de gewenste woonlocatie van de verschillende leefstijlgroepen binnen de gemeente (in het centrum, in de ring rond het centrum, aan de rand, etc.). In het

WoON2009 gaven vooral mobiele kleine huishoudens aan een voorkeur te hebben voor een woning aan de rand van hun woonplaats (figuur 3.16).

Onder de respondenten van het **burgerpanel** zouden vooral de gebonden kleine huishoudens en de mobiele senioren overwegen naar Anna's Hoeve te verhuizen. Hoewel het beeld niet helemaal overeen komt met het WoON2009 zijn het in beide gevallen de kleine huishoudens die aan de rand van de stad willen wonen.

Aan de deelnemers van het burgerpanel is ook gevraagd wat zij de sterke en de zwakke punten van de locatie Anna's Hoeve vinden. Als sterke punten werden de nabijheid van natuurgebieden, de duurzaamheidsambities en de afstand tot het centrum het vaakst genoemd. Bij de zwakke punten waren dat de nabijheid van de waterzuiveringsinstallatie, de omliggende wijken/buurtten en eveneens de afstand tot het centrum (figuur 3.17). Het zijn met name de jonge huishoudens (kleine gebonden en mobiele huishoudens) die de afstand tot het centrum als een positief punt van Anna's Hoeve zien, terwijl de senioren (gebonden, mobiel en bemiddeld) de afstand juist als een negatief punt van het plan beoordelen.

Aan deelnemers die aangaven Anna's Hoeve niet te overwegen als zij zouden zoeken naar een andere woning is gevraagd waarom de locatie voor hen geen optie is. Op deze vraag konden zij open antwoorden geven. De twee meest genoemde antwoorden waren dat de locatie te ver van het centrum van Hilversum af ligt, en dat men tegen het ontwikkelen van een woonwijk in een natuurgebied is. Andere redenen die meerdere malen werden genoemd, waren:

- het is geen aantrekkelijk buurt
- men heeft geen interesse om in een nieuwbouwwijk te gaan wonen
- het imago van de wijk is niet goed (zeker mensen uit Hilversum Zuid beschouwen het contrast tussen Zuid en Oost als groot).

De vraag naar de sterke en zwakke punten van de locatie Anna's Hoeve is ook voorgelegd aan de **bezoekers van 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve'**. Hun antwoorden kwamen vrijwel overeen met die van het burgerpanel. De nabijheid van natuurgebieden, het streven naar een duurzame wijk en de afstand tot het centrum scoorden het meest positief (figuur 3.18). De nabijheid van de waterzuiveringsinstallatie, de omliggende wijken/buurtten en de afstand tot het centrum scoorden het meest negatief (figuur 3.19).

Van de deelnemers aan de **werknemersenquête** vond niemand Anna's Hoeve een onaantrekkelijke locatie om te wonen. Bijna 60% vindt Anna's Hoeve aantrekkelijk; bijna 40% kent de locatie onvoldoende om zich daarover te kunnen uitspreken (tabel 3.8).

Bij de beoordeling van de aantrekkelijkheid van de locatie voor doelgroepen speelt de ligging in Hilversum-Oost een rol. Hilversum-Oost wordt in Hilversum beschouwd als minder aantrekkelijk dan de wijken aan de andere kant van het spoor. Een relatief groot deel van de woningvoorraad in Hilversum-Oost bestaat uit corporatiewoningen. Voor woningzoekenden uit Hilversum speelt dit een belangrijke rol in hun waardering van de locatie. De makelaars zien hierin heel langzaam wat verandering komen. De verhouding huur- en koopwoningen verandert en er zijn in Hilversum-Oost succesvolle nieuwbouwprojecten gerealiseerd. Niet te min is het moeilijk om mensen vanuit

Hilversum-Zuid naar Hilversum-Oost te trekken.

De makelaars beschouwen Anna's Hoeve als een bijzondere en aantrekkelijke locatie. Het ligt mooi in het groen, vlak bij natuurgebieden. De hoogwaardigheid van de locatie biedt in hun ogen kansen om andere doelgroepen voor Hilversum-Oost te interesseren, vooral woningzoekenden van buiten Hilversum. Het imago probleem van Hilversum-Oost speelt voor hen minder. Zij zullen de locatie Anna's Hoeve objectiever bekijken. Wel waarschuwen zij ervoor dat als de bewoners van Anna's Hoeve te veel afwijken van de bewoners van omliggende wijken er gevaar bestaat dat Anna's Hoeve een 'enclave' wordt.

Gewenste voorzieningen en kenmerken van de wijk

In het **WoON2009** is aan verhuisgeneigde huishoudens gevraagd welke voorzieningen voor hen van belangrijk zijn bij de keuze voor een nieuwe woonlocatie. In de antwoorden is een groot verschil te zien tussen senior-leefstijlen en jongere leefstijlen. Jongere leefstijlen (m.n. mobiele kleine huishoudens en gebonden gezinnen) hebben vooral behoefte aan voorzieningen voor kinderen: speelvoorzieningen, scholen, etc. Senioren hechten relatief veel waarde aan groen, winkels en openbaar vervoer.

Zowel aan de respondenten van de **werknemersenquête**, als aan de bezoekers van **'Zelf aan zet in Anna's Hoeve'** is gevraagd naar de gewenste kenmerken van de wijk waar zij een woning willen betrekken. Hen werd een aantal tegengestelde kenmerken voorgelegd waarbij zij een positie konden kiezen op een vijfpuntsschaal (tabellen 3.9 en 3.10).

Er tekent zich in de antwoorden van de respondenten een duidelijke voorkeur af voor een rustige, autoluwe buurt met een lage bebouwingsdichtheid. Rust en privacy worden verkozen boven drukte en gezelligheid. Voorzieningen wil men om de hoek of anders op geringe afstand.

Over de gewenste voorzieningen in de wijk zijn de makelaars het niet met elkaar eens. In meerderheid is men van mening dat de nieuwe bewoners van Anna's Hoeve gebruik kunnen maken van voorzieningen in de omliggende wijken. Uitzondering vormen mogelijk de scholen. Als Anna's Hoeve mikt op een hipper en hoger opgeleide doelgroep, kan de beschikbaarheid van een school die past bij de leefstijl van de bewoners (een 'bakfietschool') een rol spelen in de afweging om een woning in Anna's Hoeve te kopen.

Ook werd gewezen op het belang van een goede bereikbaarheid. De bouw van 600 woningen in Anna's Hoeve legt een zware druk op het toch al zwaar belaste wegennet van Hilversum. Bereikbaarheid kan een afweging zijn bij de vestiging in Anna's Hoeve.

Beeldkwaliteit en uitstraling

De beeldkwaliteit en uitstraling van de wijk is onderwerp van gesprek geweest op 29 september tijdens **'Zelf aan zet in Anna's Hoeve'**. De wensen van de bezoekers ten aanzien van zowel hun woning als de wijk liepen uiteen. Een terugkerend thema was wel het groen en de duurzaamheid van de wijk. De voorkeuren voor moderne architectuur en voor traditionele architectuur hielden elkaar in evenwicht. Een deel van de bezoekers heeft

op 29 september een impressiebeeld gemaakt van zijn/haar ideale wijk. Zij konden hiervoor gebruikmaken van een groot aantal afbeeldingen van woningen in zeer uiteenlopende architectuur, meerdere landschappelijke achtergronden en diverse elementen van de openbare ruimte. In totaal werden er 22 collages gemaakt (zie bijlage IV). Ook werd de deelnemers gevraagd een foto van zichzelf te laten maken met een architectuurbeeld en een sfeerbeeld van de wijk (zie bijlage V). 36 personen (volwassenen) lieten zich fotograferen.

Een aantal architectuurbeelden werd meerdere keren gebruikt in de collages en de foto's.



Bij de foto's kwam een aantal thema's meerdere keren terug. Kindvriendelijk, duurzaam, ruimte voor de auto en gezelligheid. Ook hier een diverse keuze aan architectuurstijlen. Een foto van woningen met groene daken en een sfeerbeeld met als thema 'duurzame wijk' werden vaak gekozen.

Kindvriendelijke wijk



Duurzame wijk



Ruimte voor je auto



Gezellige wijk/ kleurrijke wijk



De deelnemers aan Zelf aan zet in Anna's Hoeve die zeiden PO/CPO te overwegen is gevraagd naar de mate van vrijheid die zij wensen bij het ontwerp van hun woning. Een

minderheid wil strenge beeldkwaliteitsregels. De zelfbouwers hebben een grotere behoefte aan vrijheid bij het maken van een ontwerp dan deelnemers aan CPO (tabel 3.11).

De makelaars vinden beeldkwaliteit, zowel van de woningen als van de openbare ruimte, belangrijk. Ze zien weinig heil in hoogbouw. Hun advies is om gebruik te maken van de ligging in het groen om van Anna's Hoeve een hoogwaardige wijk te maken. Als er gestapeld wordt gebouwd, dan bij voorkeur niet boven de boomtoppen uit.

Zowel voor zelfbouwers als voor afnemers van projectwoningen is keuzevrijheid een pre. Het zoeken is naar een goede verhouding tussen vrijheid van toekomstige bewoners om een stempel te drukken op hun wijk en hun eigen woning vorm te geven en het behouden van de architectonische en stedenbouwkundige eenheid van de wijk. Het woningprogramma dat in Anna's Hoeve wordt gebouwd zal zeer vraaggericht tot stand moeten komen.

Duurzaamheid als niche

Duurzaamheid als thema wordt door de makelaars als kansrijk beoordeeld. Het thema duurzaamheid is populair en het sluit aan bij de ligging van Anna's Hoeve in het groen en de natuur. De makelaars plaatsen daar wel een kanttekening bij. Als de gemeente ervoor kiest Anna's Hoeve te promoten met het thema duurzaamheid, moet zij daaraan ook echt inhoud geven. Voor veel consumenten speelt duurzaamheid een ondergeschikte rol bij hun keuze voor een woning. Voor de grote groep woningzoekenden kan duurzaamheid als onderscheidend thema om twee redenen interessant zijn. In de eerste plaats is het thema duurzaamheid momenteel populair (de duurzaamheidsambitie wordt in de verschillende enquêtes genoemd als een van de drie sterkste punten van Anna's Hoeve. In de tweede plaats kunnen duurzame woningen bijdragen aan lage woonlasten. Deze groep kent in de praktijk geen doorslaggevende betekenis toe aan de duurzaamheid van de woning of de woonomgeving.

Als de gemeente ook mikt op een groep woningzoekenden die uit ideële overwegingen zoekt naar een duurzame wijk is het belangrijk dat het thema serieus inhoud krijgt. Het aanbrengen van een paar zonnepanelen of een groen dak zijn voor deze groep niet voldoende om de concurrentiekracht van Anna's Hoeve op het thema duurzaamheid te vergroten. De makelaars zien mogelijkheden om voor deze doelgroep op het thema duurzaamheid een onderscheidend woonmilieu te creëren in (een deel van) Anna's Hoeve.

Masterplan Anna's Hoeve

Het masterplan voor Anna's Hoeve is een innovatief plan. Voor de ontwikkeling van het gebied wordt een aantal nieuwe principes geïntroduceerd die de flexibiliteit en de slagkracht van het plan moeten vergroten. Twee van deze uitgangspunten zijn mogelijk van invloed op de aantrekkelijkheid van de locatie voor woonconsumenten:

- de mate van vrijheid bij de invulling van zowel de bouwvelden (programmatisch) als van de bouwkvelds (beeldkwaliteit);
- het vaste aantal uit te geven m² grond per bouwveld en de consequentie daarvan dat kopers (mandelig) eigenaar worden van 'restgrond' en openbare ruimte.

We hebben de makelaars gevraagd hoe zij deze uitgangspunten beoordelen in het licht van de afzetbaarheid van woningen en grond in Anna's Hoeve.

Woonconsumenten willen volgens de makelaars graag vrijheid bij het vormgeven van hun woning en woonomgeving. De gemeente moet er wel voor waken dat vrijheid niet ten koste gaat van de beeldkwaliteit. Die kwaliteit geldt zowel de woningen als de openbare ruimte. Voor een locatie als Anna's Hoeve is een hoogwaardige uitstraling van belang. Onduidelijkheid over de programmering van omliggende bouwvelden kan potentiële kopers van woningen afschrikken. Vooral duidelijkheid over de mogelijkheid van hoogbouw op aangrenzende bouwvelden en de programmering van sociale huurwoningen zijn van belang. Hier wordt in het masterplan overigens in voorzien.

De makelaars gaven aan het zondermeer problematisch in te schatten als de gemeente kopers zou verplichten om voor de vaste vierkante meterprijs restgrond af te nemen (stukken grond die overblijven bij de verkaveling van een bouwveld) of bij te dragen aan de inrichting en onderhoud van de openbare ruimte. Deze verplichting zal kopers afschrikken. Zij schatten de kans dat bewoners bereid zijn de openbare ruimte te onderhouden klein in. Als de gemeente dit vervolgens niet afdwingt, kan verloedering optreden. Met mandelig eigendom van achterpaden of parkeercoffers zijn kopers wel bekend.

Tevens hebben we de makelaars gevraagd een indicatie te geven van de afzetnelheid van woningen als op korte termijn met de verkoop zou worden begonnen. De inschattingen liepen op dit punt nogal uiteen.

Eén makelaar adviseert voorlopig niet in de verkoop te gaan omdat de vraag naar woningen op dit moment niet wordt omgezet in transacties. Als de kredietverstrekking aan woonconsumenten zich weer herstelt, kunnen weer nieuwe woningen in de verkoop worden genomen. Twee makelaars verwachten dat de eerste 50 tot 100 woningen snel zullen worden afgezet. Er is daarvoor voldoende vraag in de markt naar nieuwbouwwoningen op een bijzondere locatie als Anna's Hoeve. Het tempo na de eerste verkoopstroom zal in alle inschattingen beduidend lager liggen. De inschattingen van de makelaars variëren van 20 tot 50 woningen per jaar zolang de woningmarktcrisis aanhoudt.

3.5. Samenvatting

Hilversum blijft groeien

Uit de bevolkingsprognose (Primos) blijkt dat Hilversum tot 2022 en daarna blijft groeien. Deze groei is zowel het gevolg van autonome groei als van een positief migratiesaldo. Op dit moment wordt de vraag naar nieuwe woningen uitgesteld als gevolg van de crisis. In de toekomst kan een inhaaleffect optreden. Een flexibel plan (naar omvang en programma) kan in deze situatie helpen de vraag op te vangen.

Interne vraag

Van de deelnemers aan het burgerpanel zijn de jongere kleine huishoudens en bemiddelde senioren het meest verhuisgeneigd. Vooral gebonden kleine huishoudens en mobiele senioren zouden overwegen te gaan wonen in Anna's Hoeve. Onder gebonden gezinnen en gebonden senioren is Anna's Hoeve het minst populair. Als we kijken waar de

respondenten wonen die aangeven mogelijk geïnteresseerd te zijn in een woning in Anna's Hoeve, zien we dat het grootste deel komt uit De Meent, Oost en Noordoost.

Vestigers in Hilversum

Op basis van de werkelijke verhuizingen van en naar Hilversum wordt duidelijk dat Amsterdam het grootste aantal vestigers in Hilversum levert. Op afstand volgen binnen de regio Wijdmeren en Bussum. Vestigers waren vooral jongere kleine huishoudens met lage inkomens (< € 34.000 per jaar), gevolgd door jongere kleine huishoudens en gezinnen met een hoger inkomen (vanaf € 43.000; bron: vestigersenquête).

Starters kwamen vooral terecht in sociale huurwoningen. Jongere kleine huishoudens (doorstromers) in koopwoningen tot € 250.000. De meeste oudere kleine huishoudens kochten een middeldure of dure woning. De meeste gezinnen kwamen in duurdere woningen terecht (>€ 300.000).

De reden voor de groep jongere kleine huishoudens om zich in Hilversum te vestigen was overwegend gezinsuitbreiding, samenwonen/trouwen of dichterbij studie of werk willen wonen. Vaak hadden de vestigers al een band met Hilversum voordat zij zich er vestigden.

In Oost en Noordoost streken de afgelopen periode vooral jongere kleine huishoudens neer en gezinnen.

Overigens is ongeveer de helft van de respondenten van de vestigersenquête opnieuw verhuisgeneigd. Zij geven aan niet vanzelfsprekend een nieuwe woning te zoeken in Hilversum.

Toekomstige woningvraag

Op basis van het WoON2009 is de verwachting dat in de koopsector met name additionele vraag zal zijn naar rij- en hoekwoningen tussen de € 200.000 en de € 300.000. In mindere mate is additionele vraag naar duurdere vrijstaande woningen en twee-onder-een-kappers. Het segment goedkope koopappartementen is kwetsbaar. Al in 2009 was in dit segment sprake van overaanbod. De crisis heeft dit versterkt.

De vraag naar nieuwbouw onder de deelnemers aan de werknemersenquête deed zich vooral voor onder gezinnen. Andere groepen hadden een minder uitgesproken voorkeur voor nieuwbouw of bestaande bouw. De grootste vraag onder deze groep betreft koopwoningen in de prijsklasse € 250.000 - € 350.000. De verhuisgeneigden binnen deze groep willen in meerderheid van een meer stedelijk woonmilieu verhuizen naar een rustiger woonmilieu met een lagere dichtheid. Tweederde van de ondervraagden gaf aan Anna's Hoeve als vestigingsplaats te zullen overwegen.

PO/CPO

Hilversum heeft in het recente verleden niet veel kavels uitgegeven. Dat verklaart volgens de makelaars mogelijk waarom er weinig naar vrije kavels wordt gevraagd. Deze geringe vraag naar bouw kavels (en een nog geringere vraag naar CPO-kavels) bleek ook uit het WoON2009. De resultaten van de werknemersenquête en de enquêtes afgenomen onder bezoekers van 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve' laten een groter enthousiasme zien, zowel voor PO (vooral gezinnen) als voor CPO (jongere kleine huishoudens). Ook respondenten

die de voorkeur geven aan een projectwoning, willen het liefst veel invloed kunnen uitoefenen op de indeling en het ontwerp.

De makelaars zien niet veel kansen voor (dure) vrije kavels in Anna's Hoeve. Zij denken dat zelfbouwers niet snel zullen kiezen voor Hilversum-Oost. Voor CPO zien zij wel kansen, mits de gemeente deelnemers ondersteunt bij het opzetten van de collectieven en het uitwerken van de plannen. Deze behoefte werd ook uitgesproken door de respondenten van de enquêtes.

De kwaliteit van de locatie Anna's Hoeve

De deelnemers aan het burgerpanel en de deelnemers aan Zelf aan zet in Anna's Hoeve waren gelijklopend in hun opvatting over de sterke en zwakke kanten van de locatie. Als sterke punten werden genoemd: de nabijheid van natuurgebieden, de duurzaamheidsambitie van het plan en de afstand tot het centrum (jonge respondenten). Als zwakke punten werden het vaakst genoemd: de nabijheid van de waterzuiveringsinstallatie, de omliggende wijken/buurt en de afstand tot het centrum (oudere respondenten).

Van de ondervraagden in de werknemersenquête vond 60% Anna's Hoeve een aantrekkelijke locatie (geen van de respondenten vond de locatie onaantrekkelijk).

Volgens de makelaars wordt de aantrekkelijkheid van Anna's Hoeve enerzijds bepaald door de mooie ligging in het groen, maar anderzijds door het negatieve imago dat Hilversum-Oost heeft onder Hilversummers. Dit beeld wordt bevestigd door de respondenten van het burgerpanel. Volgens de makelaars heeft dit gevolgen voor het soort woningen dat in Anna's Hoeve kan worden gebouwd (niet te duur) en de doelgroep voor de woningen (overwegend uit Hilversum Oost en Noordoost en van buiten Hilversum). Anderzijds zien zij wel mogelijkheden om Anna's Hoeve door goede marketing een eigen karakter en imago te geven. Zij waarschuwen er wel voor te waken voor het ontstaan van een enclave binnen Hilversum-Oost.

Wensen voor voorzieningen en kenmerken

Gekeken naar de woonwensen van potentiële bewoners van Anna's Hoeve zoals die uit de verschillende enquêtes blijken, gaat de voorkeur uit naar een rustige, autoluwe wijk met een lage bebouwingsdichtheid. Rust en privacy worden door een meerderheid belangrijker gevonden dan gezelligheid. Voorzieningen wenst men in de buurt te hebben.

Wensen voor de beeldkwaliteit en uitstraling

De beelden die de deelnemers aan 'Zelf aan zet in Anna's Hoeve' kozen voor hun impressiebeeld en hun foto bevestigden dit beeld: groen, kindvriendelijk en duurzaam kwamen hier vaak terug.

De makelaars achten de beeldkwaliteit van groot belang voor de afzetbaarheid van woningen in Anna's Hoeve. Bewoners moeten hun stempel op de wijk kunnen drukken, maar de gemeente moet wel waken voor de beeldkwaliteit en de hoogwaardige uitstraling van de openbare ruimte.

Duurzaamheid slaat aan als thema (dat blijkt ook uit de respons van het burgerpanel en de verschillende enquêtes). Voor de meeste woningzoekenden is volgens de makelaars in de praktijk duurzaamheid echter geen doorslaggevende overweging bij de aankoop van een woning. Als de gemeente Anna's Hoeve ook als niche aantrekkelijk wil maken voor mensen die uit overtuiging (en leefstijl) kiezen voor een duurzame wijk, zou aan de duurzaamheidsambitie meer concreet inhoud moeten worden gegeven.

Het Masterplan

Een tweetal uitgangspunten in het Masterplan kan volgens de makelaars de afzetbaarheid van de woningen negatief beïnvloeden. Dit betreft de onduidelijkheid voor kopers over de programmering van bouwvelden grenzend aan hun bouwveld. Potentiële kopers kunnen worden afgeschrikt als zij niet weten of naast hun woning appartementen worden gebouwd of woningen in een laag prijssegment. Ook het uitgeven van openbare ruimte in mandelig eigendom zal potentiële kopers kunnen afschrikken. Met betrekking tot dit punt zien de makelaars overigens als een groter gevaar dat deze ruimte verloedert omdat niemand zich er verantwoordelijk voor voelt.

Op grond van de inschattingen van de makelaars lijkt een planningshorizont van zes jaar het meest optimistische scenario.

4. Analyse aanbodzijde

In deze paragraaf brengen we het huidige woningaanbod van de gemeente Hilversum in beeld. Hierbij kijken we ook naar de ontwikkelingen op de koopwoningmarkt van de afgelopen tien jaar. Vervolgens kijken we naar het nieuwbouwaanbod in Hilversum en de regio.

4.1. Ontwikkeling transacties koopsector

In gegevens over woningtransacties in Hilversum is de woningmarktcrisis goed zichtbaar (figuur 4.1). Het aantal transacties van rijwoningen (het meest verkochte woningtype in Hilversum) is vanaf 2008 flink is gedaald. Op het hoogtepunt (2005) werden in een jaar tijd ruim 500 rijwoningen verkocht. In 2011 waren dat er 250; een afname van ruim 50%. Ook de verkoop van appartementen is sterk teruggelopen. Het aantal transacties van de ruimere grondgebonden woningtypen (hoekwoningen, tweekappers en vrijstaande woningen) kenden een minder grote terugval, maar het aantal transacties van deze typen lagen al aanzienlijk lager dan bij rijwoningen en appartementen.

De makelaars bevestigen dat de Hilversumse woningmarkt op dit moment op slot zit. Er staat een groot aantal woningen te koop en het aantal transacties is gering. Alleen aan de onderkant van de woningmarkt (woningen tot ca. € 150.000) vindt wat meer beweging plaats. Er is een groot overschot aan goedkope appartementen op de markt (tabel 4.1). Deze zijn vaak te hoog geprijsd. In deze appartementen woont een doelgroep met een verhuishwens (doorstromers). Die verhuishwens is echter moeilijk te effectueren aangezien appartementen op dit moment moeilijk zijn te verkopen en de banken terughoudend zijn met het verstrekken van hypotheek. De verkoopbaarheid van appartementen wordt verder bemoeilijkt door het op grote schaal uitponen van goedkope woningen door corporaties.

4.2. Ontwikkeling transactiepreizen koopsector

Naast het aantal transacties geeft ook de gemiddelde verkoopprijs een goede indicatie van de stand van zaken op de Hilversumse woningmarkt. Wat opvalt is dat de transactiepreizen in Hilversum over de gehele linie redelijk constant zijn gebleven. De gemiddelde transactiesprijs van vrijstaande woningen is de afgelopen jaren zelfs toegenomen. Ook bij 2-onder-1 kapwoningen is nog een stijging van de transactiepreijs te zien (figuur 4.2).

Scherpe dalingen van de transactiepreizen hebben vooralsnog in geen enkel segment plaatsgevonden. Het is niet uitgesloten dat het uitblijven van prijsdalingen een belangrijke reden is voor het extreem lage aantal transacties. Het voordeel van het uitblijven van prijsdalingen is dat Anna's Hoeve met een gunstige prijsstelling goed kan concurreren met te koop staande woningen in de bestaande voorraad.

4.3. Concurrerende nieuwbouwprojecten

Op diverse plekken in de regio zijn nieuwbouwprojecten in verkoop of in voorbereiding. Een deel van deze projecten zal voorlopig niet of in afgeslankte vorm worden uitgevoerd. Beschikbare informatie over de planning van projecten is op dit moment weinig betrouwbaar. Ten behoeve van het Regionaal Actieprogramma Wonen Gooi en Vechtstreek 2011-2015 (RAP) is de plancapaciteit van de regio in kaart gebracht. De totale plancapaciteit bedraagt bijna 14.000 woningen. Tot 2015 staan er hiervan 5.485 woningen in de planning. Van deze plancapaciteit is 2.120 'hard' (vastgelegd in een bestemmingsplan). In het RAP is afgesproken om tot en met 2014 in de regio 3.340 woningen te realiseren. De gemeente Hilversum gaat uit van een netto toevoeging van ca. 200-250 woningen per jaar (als gemiddelde over 10 jaar).

De makelaars die wij spraken achten het niet waarschijnlijk dat Anna's Hoeve veel concurrentie zal ondervinden van projecten in omliggende gemeenten. Volgens hen mikken deze projecten voor een groot deel op een andere doelgroep. Eerder zal Anna's Hoeve (jonge) inwoners van omliggende gemeenten kunnen aantrekken.

4.4. Prijzen grond en woningen Anna's Hoeve

Scherpe dalingen van de transactieprizen in Hilversum zijn tot nog toe in alle segmenten uitgebleven. Een gunstige prijsstelling van de woningen in Anna's Hoeve versterkt de concurrentiepositie van Anna's Hoeve ten opzichte van woningen in de bestaande voorraad (tabel 4.2) en andere nieuwbouwprojecten.

Als starters en jongere kleine huishoudens de meest kansrijke doelgroep zijn voor woningen Anna's Hoeve ligt het voor de hand vooral in te zetten op de realisatie van goedkopere woningen (tot € 300.000). Duurdere segmenten waar de vraag naar verwachting zal toenemen zullen in Anna's Hoeve moeilijker te realiseren zijn (vrijstaande woningen en twee-onder-een-kappers van 3 tot 4 ton en dure appartementen).

Het imago van Hilversum-Oost beperkt volgens de makelaars de maximale grond- en woningprizen die in Anna's Hoeve gevraagd kunnen worden. Welke prijzen realistisch zijn, hangt mede af van de kwaliteit die in de wijk wordt geboden. De inschattingen van wat realistisch is aan grondprijzen lopen uiteen. Daarbij geldt dat niet ieder deel van de wijk even aantrekkelijk is. Het hanteren van een uniforme grondprijs wordt daarom afgeraden. Het advies van de makelaars is de grondprijs te differentiëren naar de kwaliteit van de kavels. Een realistische grondprijs zou liggen tussen de € 400 en € 600 per m².

Woningprizen moeten gunstig zijn voor mensen met lagere (midden) inkomens. Woningen met een maximale prijs tussen de € 250.000 en € 300.000 worden door de makelaars het meest realistisch geacht.

4.5. Samenvatting

Er is sprake van een forse stagnatie op de woningmarkt van Hilversum. Het aantal transacties is ten opzichte van topjaar 2005 gehalveerd. Er is een overschot van appartementen op de markt. Deze zijn te hoog geprijsd. Doorstroming blijft zo uit. In deze appartementen woont een potentiële doelgroep voor Anna's Hoeve. Het uitblijven van forse prijsdalingen biedt echter ook kansen voor Anna's Hoeve. Door een gunstige prijsstelling kan Anna's Hoeve concurreren met de bestaande voorraad en andere nieuwbouwprojecten.

Er zijn in de regio veel plannen in voorbereiding. Afgesproken is in de regio ruim 3.300 woningen te bouwen tot en met 2014. Welk deel ervan conform planning wordt uitgevoerd is de vraag. Volgens makelaars zal Anna's Hoeve van deze plannen weinig concurrentie ondervinden omdat zij zich richten op andere doelgroepen.

De locatie van Anna's Hoeve in Hilversum-Oost begrenst de maximale prijs voor woningen en grond. De makelaars gaan ervan uit dat in Anna's Hoeve woningprijzen tot maximaal € 300.000 reëel zijn. Grondprijzen worden ingeschat tussen € 400 en € 600 per m², afhankelijk van de kwaliteit van het kavel.

5. Conclusies

Als vragen van dit onderzoek hebben we geformuleerd:

1. *Doelgroepen*
 - Welke doelgroepen zijn zoekende op de Hilversumse woningmarkt?
 - Wat zijn de meest kansrijke doelgroepen voor Anna's Hoeve?
 - Op welke schaal is er behoefte aan kavels voor PO/CPO?
 - Welke randvoorwaarden moet de gemeente bieden om PO/CPO te stimuleren?
 - Op welke schaal is er vraag naar medeopdrachtgeverschap/consumentgericht bouwen?

2. *Locatie-aantrekkelijkheid*
 - Voor welke doelgroepen is de locatie aantrekkelijk?
 - Welke eisen moeten er worden gesteld aan duurzaamheid in relatie met de gewenste flexibiliteit?
 - Moet er een aparte plek in de wijk komen met een hogere duurzaamheidsambitie?
 - Zijn particulieren en CPO-groepen bereid de semi-openbare ruimte in eigendom te behouden en te beheren?

3. *Concurrentiekracht*
 - Welk concurrerend aanbod richt zich op dezelfde doelgroepen?
 - Welke afzetsnelheid is realistisch voor Anna's Hoeve?

4. *Kosten/kwaliteitverhouding*
 - Aan welke woningtypes is behoefte en in welke prijsklassen?
 - Hoeveel vraag is er naar sociale huur/sociale koop?
 - Hoeveel vrijheid willen (collectief) particulier opdrachtgevers met betrekking tot welstand en stedenbouw?

In dit laatste hoofdstuk geven we op deze vragen een concluderend antwoord.

5.1. Doelgroepen

Welke doelgroepen zijn zoekende op de Hilversumse woningmarkt? Wat zijn de meest kansrijke doelgroepen voor Anna's Hoeve?

Het inwoneraantal van de gemeente Hilversum zal het komende decennium verder groeien. De huidige woningmarktcrisis zorgt ervoor dat een deel van de vraag niet wordt geëffectueerd. Uiteindelijk zullen de huishoudens die nu de koop van een woning uitstellen echter weer actief worden op de woningmarkt. Wanneer dat gebeurt is moeilijk te voorspellen.

De vraag naar woningen in Hilversum wordt voor ongeveer de helft bepaald door instroom vanuit andere gemeenten. Amsterdam is de grootste toeleverancier van nieuwe inwoners, gevolgd door Wijdemeren, Bussum, Utrecht en Huizen. Het gaat vaak om jongere kleine huishoudens. Dit kunnen starters zijn of doorstromers vanuit een starterswoning. De

enquêtes suggereren dat het voor een groot deel gaat om 'gezinsvormers' (tweepersoonshuishoudens die groter willen wonen vanwege voorgenomen gezinsuitbreiding). Gezinnen kiezen minder vaak voor Hilversum-Oost. Van de vestigers had de afgelopen vijf jaar 70% al een binding met Hilversum (werk, vrienden, ooit gewoond, etc.).

De doelgroep voor Anna's Hoeve moet dus zowel binnen Hilversum worden gezocht als daar buiten. De meest kansrijke doelgroepen binnen Hilversum zijn de gebonden kleine huishoudens en mobiele senioren (met name uit de omliggende wijken en De Meent). Woningzoekenden die nu een huurwoning bewonen, hebben geen beperkingen als het gaat om de verkoopbaarheid van de oude woning. Van buiten Hilversum zijn vooral de kleine mobiele huishoudens een interessante doelgroep.

Opvallend is dat een groot deel van de recente vestigers opnieuw zou willen verhuizen binnen nu en vijf jaar. Het is interessant te bezien of deze groep kan worden behouden voor Hilversum. Slechts een kwart van deze groep zegt er zeker van te zijn in Hilversum naar een nieuwe woning te willen zoeken.

Met betrekking tot de doorstromers op de woningmarkt die interesse kunnen hebben in een woning in Anna's Hoeve is een probleem dat een deel van die groep nu woningen bewoont die moeilijk zijn te verkopen (vaak goedkope appartementen). In de grote steden (Amsterdam, Utrecht) loopt de verkoop van appartementen beter dan in Hilversum. Daar zit voor Anna's Hoeve dus zeker een interessante doelgroep.

Op welke schaal is er behoefte aan kavels voor PO/CPO? Welke randvoorwaarden moet de gemeente bieden om PO/CPO te stimuleren? Op welke schaal is er vraag naar medeopdrachtgeverschap/consumentgericht bouwen?

Uit de werknemersenquête en de enquête onder de deelnemers aan Zelf aan zet in Anna's Hoeve blijkt een behoorlijk groot animo voor zelfbouw en CPO. Die behoefte bleek niet in het WoON2009. Het is zeker niet uitgesloten dat de interesse in zelfbouw door de woningmarktcrisis is aangewakkerd. Geïnteresseerden in CPO verwachten een goede woning te kunnen bouwen voor relatief weinig geld. Wel geven geïnteresseerden in CPO aan ondersteuning van de gemeente te verwachten bij het opzetten van collectieven en het afstemmen van de wensen van de deelnemers daaraan.

Woningzoekenden met een groter budget zijn kritisch als het gaat om de keuze van een nieuwe woning. Zelfbouwen is voor een deel van hen een aantrekkelijke optie. Makelaars wijzen er wel op dat Hilversum-Oost voor veel zelfbouwers niet als de meest aantrekkelijke plek zal worden gezien om een kavel te kopen. Een woning gebouwd in particulier opdrachtgeverschap is voor de meeste mensen niet de eerste stap in de wooncarrière. Vaak is er eerst vermogen opgebouwd. Deze groep kijkt eerst naar Hilversum-Zuid. Daar staat tegenover dat in Hilversum-Zuid nauwelijks kavels worden aangeboden.

Van de respondenten aan de werknemersenquête die te kennen gaven vooral geïnteresseerd te zijn in een projectwoning heeft de overgrote meerderheid een voorkeur voor een woning met veel mogelijkheid voor eigen invulling. Medeopdrachtgeverschap en consumentgericht bouwen lijken voor Anna's Hoeve voor de handliggende concepten.

5.2. Locatie-aantrekkelijkheid

Voor welke doelgroepen is de locatie aantrekkelijk?

Het beeld van de locatie Anna's Hoeve is enigszins ambivalent. Enerzijds wordt de locatie hoog gewaardeerd. Met name de nabijheid van natuurgebieden is een pluspunt dat veel wordt genoemd. Anderzijds worden ook negatieve punten genoemd zoals de aanwezigheid in de nabijheid van de waterzuiveringsinstallatie, de uitstraling van de omliggende wijken en de afstand tot het centrum. De ligging van Anna's Hoeve in Hilversum-Oost wordt door de makelaars als een beperkende factor genoemd in het aantrekken van woningzoekenden uit Hilversum zelf. Het imago van Hilversum-Oost is onder Hilversummers slecht. Dit imago is van veel minder betekenis bij het aantrekken van woningzoekenden van buiten Hilversum.

Over het voorzieningenniveau in Anna's Hoeve wordt verschillend gedacht. In de enquêtes scoort de nabijheid van voorzieningen hoog als kwaliteitswens van woningzoekenden. Er zijn voorzieningen in de aangrenzende wijken die voldoende capaciteit hebben om de groei in Anna's Hoeve op te vangen. Door makelaars werd met name basisonderwijs genoemd als belangrijke voorziening om in de wijk te realiseren, zeker als wordt gemikt op een doelgroep die in inkomen en/of leefstijl afwijkt van de bewoners van de omliggende wijken.

Welke eisen moeten er worden gesteld aan duurzaamheid in relatie met de gewenste flexibiliteit? Moet er een aparte plek in de wijk komen met een hogere duurzaamheidsambitie?

Als wordt gekeken naar de woonwensen van mensen die mogelijk geïnteresseerd zijn in een woning in Anna's Hoeve dan gaat de voorkeur uit naar een ruime opzet van de wijk, veel groen, autoluw, mooie tuinen, rust, etc. Er bestaat onder geïnteresseerden weinig animo voor een compacte en stedelijke opzet. Duurzaamheid wordt zowel door geënquêteerden als door de makelaars gezien als een kansrijk thema voor Anna's Hoeve. Duurzaamheid sluit goed aan bij de ligging nabij natuurgebieden en duurzaamheid is als thema maatschappelijk populair. De ambities van de gemeente zijn op dit punt niet helemaal helder. Anna's Hoeve wordt gepresenteerd als duurzame wijk, maar daaraan worden weinig consequenties verbonden. De meerderheid van woningzoekenden zal daar niet heel zwaar aan tillen. Duurzaamheid is in de praktijk doorgaans niet van doorslaggevende betekenis bij de afweging om een woning te kopen. Voor de doelgroep die om ideële redenen op zoek zijn naar een duurzame woonplek en waarvan duurzaamheid onderdeel is van de leefstijl, is de ambivalentie van de gemeente op het punt van duurzaamheid een minpunt. Een aparte plek (of plekken) waar de duurzaamheidsambitie wordt vertaald in ontwerprichtlijnen voor ontwikkelende partijen en particulieren zou Anna's Hoeve voor de laatste doelgroep aantrekkelijker maken.

Zijn particulieren en CPO-groepen bereid de semi-openbare ruimte in eigendom te behouden en te beheren?

Deze vraag is voorgelegd aan de makelaars. In een aantal gevallen is gezamenlijk eigendom van semi-openbare ruimte gebruikelijk (denk aan achterpaden en parkeercoffers). Het uitgeven van wijkinfrastructuur (wandelpaden, park) in mandelig eigendom zou volgens de makelaars leiden tot verloedering, omdat bewoners zich hiervoor onvoldoende verantwoordelijk voelen. Het verplicht laten afnemen van deze grond voor de

vaste vierkante meterprijs kan bovendien weerstand oproepen bij particuliere bouwers. Datzelfde geldt voor het verplicht laten afnemen van 'snippergrond'.

5.3. Concurrentiekracht

Welk concurrerend aanbod richt zich op dezelfde doelgroepen?

Er is een groot aantal nieuwbouwwoningen geprogrammeerd in Hilversum en omliggende gemeenten. Toch wordt door de makelaars de concurrentie van projecten in buurgemeenten niet erg groot ingeschat. Zij gaan ervan uit dat de doelgroep die zoekt in Hilversum-Oost een andere is dan de doelgroepen die zoeken in omliggende plaatsen.

Er staan in Hilversum veel woningen te koop in de bestaande voorraad. De transactiepreizen zijn de afgelopen periode echter nauwelijks gedaald. Anna's Hoeve kan daardoor prijstechnisch makkelijker concurreren met woningen in de bestaande voorraad. Overigens kan dit beeld veranderen als de huizenpreizen in Hilversum toch gaan dalen.

Anna's Hoeve is een lastige locatie vanwege de ligging aan de oostkant van het spoor. Anderzijds biedt Anna's Hoeve wel een kans om een bijzondere wijk te realiseren. De ligging in het groen is een unieke kwaliteit, zeker als de woningpreizen in Anna's Hoeve relatief laag kunnen worden gehouden.

Welke afzetsnelheid is realistisch voor Anna's Hoeve?

Over de afzetsnelheid van de woningen in Anna's Hoeve zijn de makelaars terughoudend. Een deel ziet wel kansen om snel een flinke eerste tranche woningen af te zetten (ca. 100). Het afzettempo wordt daarna redelijk laag ingeschat (20 tot 50 per jaar). Deze inschatting is echter gebaseerd op de huidige markt. Het is zeer goed mogelijk dat de markt zich de komende jaren (iets) herstelt.

De inschatting van de afzetsnelheid van de woningen is gebaseerd op koopwoningen. Naast koopwoningen zal een deel van het programma ook in het sociale segment worden gerealiseerd. Dat kunnen naast koop- ook huurwoningen zijn. Het gaat om een derde van het totale programma (ca. 200 woningen). De afzetbaarheid van sociale huurwoningen is in Hilversum geen probleem. Een aandachtspunt is wel de fase van de ontwikkeling waarin deze woningen worden gebouwd. Als aan het begin van de ontwikkeling van Anna's Hoeve vooral sociale huurwoningen worden gerealiseerd, zal het daarna lastig zijn te voorkomen dat Anna's Hoeve een imago krijgt van 'sociale huurwijk'. Dit kan de afzet van koopwoningen daarna bemoeilijken.

5.4. Kosten/kwaliteitverhouding

Aan welke woningtypes is behoefte en in welke prijsklassen?

Op grond van WoON2009 bestaat er in Hilversum vooral vraag naar sociale huurwoningen (grondgebonden en appartementen) en koopwoningen tussen de € 200.000 en € 300.000 (rijwoningen) en tussen de € 300.000 en € 400.000 (vrijstaand en twee-onder-een-kappers).

De maximale grond- en woningprijzen in Anna's Hoeve worden mede bepaald door de ligging van de locatie in Hilversum-Oost. Deze ligging beperkt volgens de makelaars de maximale woningprijzen tot ca. € 300.000. Duurdere woningen zijn in Hilversum-Oost volgens hen niet af te zetten. Reële grondprijzen (voor vrije kavels en CPO) worden ingeschat op € 400 tot € 600 per m². De makelaars adviseren om niet te werken met een vaste grondprijs voor het hele gebied. Niet alle delen van Anna's Hoeve zijn even aantrekkelijk. Differentiatie van grondprijzen naar de kwaliteit van de kavel wordt verstandig geacht.

De makelaars zien weinig in hoogbouw in Anna's Hoeve. Niet te min heeft een deel van de bezoekers aan Zelf aan zet in Anna's Hoeve een voorkeur uitgesproken voor een appartement. De uitstraling van appartementen zal in ieder geval moeten passen bij de wijk: ruim, groen, lage dichtheid.

Hoeveel vraag is er naar sociale huur/sociale koop?

In Hilversum als geheel is op grond van WoON2009 nog een behoefte aan sociale huurwoningen, zowel grondgebonden in de categorie € 524 - € 665 als appartementen in deze categorie en duurder. Naar appartementen met een huurniveau lager dan € 524 is weinig vraag. In de praktijk zijn deze woningen niet te min goed te verhuren, aangezien er nog altijd een flinke druk staat op de sociale huurwoningmarkt. Bij de afweging welke invulling te geven aan het sociale/betaalbare programma (30%) in Anna's Hoeve spelen echter meer factoren mee. In de omliggende wijken bestaat een aanzienlijk deel van de woningvoorraad uit sociale huurwoningen. Dit bepaalt ook deels het minder sterke imago van Hilversum-Oost. Sociale huurwoningen en appartementen die weinig afwijken van het bestaande aanbod in Hilversum-Oost voegen kwalitatief weinig toe aan het woningaanbod in de wijk en kunnen afbreuk doen aan het imago van Anna's Hoeve.

Met sociale koop kan een bredere doelgroep bewoners worden aangetrokken. Het zou dan moeten gaan om rijwoningen. Het aanbod aan goedkope koop-appartementen is op dit moment al te groot. De grootste vraag naar rijwoningen zit (op grond van WoON2009) overigens in een iets hoger segment (€ 200.000 - € 300.000). De verkoop van goedkope koopwoningen kan op dit moment worden gehinderd door het uitpanden van corporatiewoningen.

Hoeveel vrijheid willen (collectief) particulier opdrachtgevers met betrekking tot welstand en stedenbouw?

Deze vraag is voorgelegd aan de deelnemers aan Zelf aan zet in Anna's Hoeve en aan de makelaars. Van de deelnemers aan Zelf aan zet in Anna's Hoeve wil een minderheid strenge beeldkwaliteitsregels. De zelfbouwers hebben een grotere behoefte aan vrijheid bij het maken van een ontwerp dan deelnemers aan CPO. Dit beeld werd bevestigd in de gesprekken met makelaars, zij het dat zij wel benadrukken dat de beeldkwaliteit (zowel voor wat betreft de woningen als de openbare ruimte) van belang is voor de concurrentiekracht van de wijk. De grootste aantrekkingskracht van Anna's Hoeve is de bijzondere ligging (nabij natuurgebieden). De uitstraling van de wijk zou daar optimaal bij moeten aansluiten: ruim, groen en hoogwaardig.

5.5. Advies




In deze laatste paragraaf geven wij een aantal adviezen. Deze zijn gebaseerd op de analyses die wij hebben uitgevoerd in het kader van dit marktonderzoek, maar ook op de bredere ervaring van ons bureau in wijk- en gebiedsontwikkeling.

1. Anna's Hoeve is een bijzondere locatie die een waardevol nieuw woonmilieu kan toevoegen aan Hilversum (Oost). Zorg dat Anna's Hoeve in sfeer en uitstraling afwijkt van wat Hilversum al te bieden heeft.
2. De crisis op de woningmarkt bemoeilijkt de afzet van woningen. De bevolking van Hilversum blijft echter nog enkele decennia groeien. Versoepeling van de kredietmogelijkheden van woningzoekenden door banken kan een 'inhaalvraag' tot gevolg hebben. Een flexibel plan als Anna's Hoeve geeft de gemeente ruimte om op korte termijn aan pieken in de vraag te voldoen.
3. Houd er anderzijds rekening mee dat de woningmarktcrisis nog enkele jaren aan kan houden. Zonder herstel van de woningmarkt is een minimale planningshorizont van zes jaar voor Anna's Hoeve het meest optimistische scenario.
4. De grootste doelgroep voor woningen in Anna's Hoeve moet worden gezocht onder jonge gezinsvormers (van binnen en buiten Hilversum) en kleine gebonden huishoudens en mobiele senioren uit de omliggende wijken. Richt marketing op woningzoekenden uit Hilversum, maar ook op woningzoekenden uit Amsterdam, Utrecht en de buurgemeenten (met name Wijdemeren en Bussum).
5. Benader gericht recente vestigers in goedkope woningen (huur en koop). Een groot deel van hen is opnieuw verhuisgeneigd en heeft op dit moment moeite hun woonwensen in Hilversum te vervullen.
6. Organiseer voor de marketing van Anna's Hoeve (vooral onder woningzoekenden uit Hilversum en buurgemeenten) een professionele marketingcampagne. Laat zien dat Anna's Hoeve niet 'meer van hetzelfde' biedt van wat er al in Hilversum-Oost aan woonmilieus bestaat. Benadruk de unieke locatie en de mogelijkheid om zelf vorm te geven aan de wijk.
7. Geef concreet inhoud aan de ambitie van Anna's Hoeve een duurzame wijk te maken. Wijs eventueel delen van de wijk aan waar strengere eisen worden gesteld aan de duurzaamheid van de woningen. Geef ook inhoud aan het thema bij de inrichting van de openbare ruimte.
8. Houd bij de fasering van Anna's Hoeve rekening met het imago van Hilversum-Oost. Voor een positieve branding van Anna's Hoeve zou kunnen worden gestart met enkele CPO- of anderszins bijzondere projecten (bijvoorbeeld energieneutrale woningen). Hiermee wordt voor woningzoekenden duidelijk dat Anna's Hoeve een bijzondere wijk is die afwijkt van andere delen van Hilversum-Oost. Wacht om dezelfde reden met het bouwen van sociale huurwoningen tot Anna's Hoeve een eigen positief imago heeft opgebouwd.
9. Wacht met de ontwikkeling van het zuidelijke deel van de wijk tot Anna's Hoeve een positief imago heeft opgebouwd. Dit deel heeft potentieel de hoogste grondwaarde. Deze is nu moeilijk te verzilveren omdat de wijk wordt geassocieerd met het huidige

beeld dat woningzoekenden hebben van Hilversum-Oost. Hetzelfde geldt voor het uitgeven van particuliere kavels.

10. Voorkom evenwel dat Anna's Hoeve een enclave wordt in Hilversum-Oost. Trek hiertoe – bij voorkeur in samenwerking met de woningcorporaties – gericht bewoners aan uit de omliggende buurten die zich thuisvoelen bij de gewenste uitstraling van Anna's Hoeve, bijvoorbeeld rondom het thema duurzaamheid of door met hen een CPO-project op te starten.
11. Maak met projectontwikkelaars afspraken over een grote mate van betrokkenheid van toekomstige consumenten bij het ontwerp en de afwerking van de woningen.
12. Kondig bij de start van de wijk aan wanneer de basisschool wordt gerealiseerd: bij voorkeur binnen vier jaar na de start van de bouw van Anna's Hoeve zodat gezinsvormers weten dat ze hun kind straks in de wijk naar school kunnen laten gaan.
13. Neem als gemeente zelf de openbare ruimte in eigendom en onderhoud. Mandelig eigendom van park en paden kan potentiële kopers afschrikken en kan leiden tot verloedering.
14. Kies voor een concurrerende prijsstelling van de woningen (en de grond) in verhouding met de bestaande voorraad en andere nieuwbouwprojecten.
15. Differentieer in de grondprijs van verschillende bouwvelden.

Bijlage I - Leefstijlen

Gebonden kleine huishoudens					
	<p>Eén- en tweepersoonshuishoudens tot 55 jaar, met een inkomen lager dan modaal (€ 1.650 netto per maand). Veel Starters op de woningmarkt behoren nadat zij een zelfstandig huishouden zijn gaan vormen tot de Doorgroeiers. Onder deze 'Starters' zijn wel de nodige huishoudens met een groeiend inkomensperspectief.</p>		< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal
		1- en 2 phh < 35 jr			
		1- en 2 phh 35-55 jr			
		Gezinnen +kinderen			
		1- en 2 phh 55-75 jr			
		1- en 2 phh >75 jr			
Mobiele kleine huishoudens					
	<p>Eén- en tweepersoonshuishoudens tussen 35 en 55 jaar met inkomen tussen modaal en anderhalf keer modaal (€ 2.500 netto per maand) en één- en tweepersoonshuishoudens tot 35 jaar met inkomen vanaf modaal. Dit zijn huishoudens zonder kinderen met een behoorlijk inkomen, in de leeftijd tot 55 jaar.</p>		< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal
		1- en 2 phh < 35 jr			
		1- en 2 phh 35-55 jr			
		Gezinnen +kinderen			
		1- en 2 phh 55-75 jr			
		1- en 2 phh > 75 jr			
Gebonden gezinnen					
	<p>Gezinnen met kind(eren) met een inkomen lager dan anderhalf keer modaal en doorgaans een wat kleinere actieradius: gehechte gezinnen wonen dicht bij familie en vrienden en ook op de woningmarkt oriënteren zij zich vaak op de plaats of zelfs de buurt waar zij al wonen.</p>		< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal
		1- en 2 phh < 35 jr			
		1- en 2 phh 35-55 jr			
		Gezinnen +kinderen			
		1- en 2 phh 55-75 jr			
		1- en 2 phh > 75 jr			

Mobiele gezinnen



Gezinnen met kind(eren), en één- en tweepersoonshuishoudens tussen de 35 en 55 jaar. Het inkomen ligt hoger dan anderhalf keer modaal. Mobiele gezinnen hebben een grotere actieradius, zowel sociaal als in de keuzen die zij maken op de woningmarkt.

	< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal
1- en 2 phh < 35 jr			
1- en 2 phh 35-55 jr			
Gezinnen +kinderen			
1- en 2 phh 55-75 jr			
1- en 2 phh > 75 jr			

Gebonden senioren



Eén- en tweepersoonshuishoudens (zonder thuiswonende kinderen) tussen 55 en 75 jaar met een inkomen beneden modaal en van 75 jaar of ouder met een inkomen tot anderhalf keer modaal. Deze groep heeft net als de gehechte gezinnen een kleinere actieradius.

	< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal
1- en 2 phh < 35 jr			
1- en 2 phh 35-55 jr			
Gezinnen +kinderen			
1- en 2 phh 55-75 jr			
1- en 2 phh > 75 jr			

Mobiele senioren



Eén- en tweepersoonshuishoudens (zonder thuiswonende kinderen) tussen de 55 en 75 jaar, met een inkomen hoger dan modaal. Net als de Mobiele Gezinnen hebben zij op basis van hun inkomen en eventueel vermogen de nodige keuzemogelijkheden op de woningmarkt.

	< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal
1- en 2 phh < 35 jr			
1- en 2 phh 35-55 jr			
Gezinnen +kinderen			
1- en 2 phh 55-75 jr			
1- en 2 phh > 75 jr			

Bemiddelde senioren





Eén- en tweepersoonshuishoudens van 75 jaar en ouder, met een inkomen hoger dan anderhalf keer modaal. De woonvraag van deze groep is doorgaans sterk op comfort gericht.


	< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal
1- en 2 phh < 35 jr			
1- en 2 phh 35-55 jr			
Gezinnen			


		+kinderen			
		1- en 2 phh			
		55-75 jr			
		1- en 2 phh > 75 jr			


Bijlage II - Woonwensenprofielen leefstijlen


Gebonden kleine huishoudens			
Ontwikkeling: 2012 (5.290) – 2022 (5.445) = +155 huishoudens (+3%) Verhuisgeneigdheid: 39% Doorstromen in Hilversum: 70%			
		Huidig	Gewenst
Huur		95%	73%
Eengezinswoning	< € 524	9%	15%
	€ 524 - € 665	5%	16%
	> € 665	2%	6%
Appartement	< € 524	74%	22%
	€ 524 - € 665	3%	11%
	> € 665	1%	3%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 524	0%	-
	€ 524 - € 665	0%	-
	> € 665	0%	-
Koop		5%	27%
Rij- / hoekwoning	< € 200.000	0%	1%
	€ 200 - € 300.000	0%	3%
	> € 300.000	0%	5%
2-onder-1 kapwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	€ 300 - € 400.000	0%	0%
	> € 400.000	0%	0%
Vrijstaande woning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	€ 300 - € 400.000	0%	0%
	> € 400.000	3%	2%
Appartement	< € 200.000	2%	12%
	€ 200 - € 300.000	0%	1%
	> € 300.000	0%	3%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	> € 300.000	0%	0%


Mobiele kleine huishoudens			
Ontwikkeling: 2012 (5.120) – 2022 (5.335) = +215 huishoudens (+4%) Verhuiscapaciteit: 40% Doorstromen in Hilversum: 80%			
		Huidig	Gewenst
Huur		59%	18%
Eengezinswoning	< € 524	10%	4%
	€ 524 - € 665	5%	7%
	> € 665	1%	0%
Appartement	< € 524	22%	4%
	€ 524 - € 665	17%	0%
	> € 665	4%	3%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 524	0%	0%
	€ 524 - € 665	0%	0%
	> € 665	0%	0%
Koop		41%	27%
Rij- / hoekwoning	< € 200.000	0%	2%
	€ 200 - € 300.000	6%	34%
	> € 300.000	1%	13%
2-onder-1 kapwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	1%	5%
	€ 300 - € 400.000	0%	6%
	> € 400.000	0%	2%
Vrijstaande woning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	10%
	€ 300 - € 400.000	0%	1%
	> € 400.000	3%	6%
Appartement	< € 200.000	26%	1%
	€ 200 - € 300.000	6%	2%
	> € 300.000	0%	1%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	> € 300.000	0%	0%

Gebonden gezinnen			
Ontwikkeling: 2012 (3.440) – 2022 (3.510) = +70 huishoudens (+2%) Verhuisgeneigdheid: 37% Doorstromen in Hilversum: 76%			
		Huidig	Gewenst
Huur		68%	65%
Eengezinswoning	< € 524	19%	25%
	€ 524 - € 665	9%	32%
	> € 665	5%	2%
Appartement	< € 524	32%	6%
	€ 524 - € 665	4%	0%
	> € 665	0%	0%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 524	0%	0%
	€ 524 - € 665	0%	0%
	> € 665	0%	0%
Koop		32%	35%
Rij- / hoekwoning	< € 200.000	0%	1%
	€ 200 - € 300.000	18%	15%
	> € 300.000	8%	2%
2-onder-1 kapwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	6%
	€ 300 - € 400.000	0%	7%
	> € 400.000	0%	1%
Vrijstaande woning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	€ 300 - € 400.000	0%	2%
	> € 400.000	0%	1%
Appartement	< € 200.000	2%	0%
	€ 200 - € 300.000	3%	0%
	> € 300.000	0%	0%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	> € 300.000	0%	0%

Mobiele gezinnen			
Ontwikkeling: 2012 (11.540) – 2022 (11.670) = +130 huishoudens (+1%) Verhuiscapaciteit: 20% Doorstromen in Hilversum: 74%			
		Huidig	Gewenst
Huur		27%	13%
Eengezinswoning	< € 524	3%	3%
	€ 524 - € 665	5%	5%
	> € 665	3%	2%
Appartement	< € 524	11%	0%
	€ 524 - € 665	3%	0%
	> € 665	2%	3%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 524	0%	0%
	€ 524 - € 665	0%	0%
	> € 665	0%	0%
Koop		73%	87%
Rij- / hoekwoning	< € 200.000	2%	2%
	€ 200 - € 300.000	25%	24%
	> € 300.000	19%	17%
2-onder-1 kapwoning	< € 200.000	0%	1%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	€ 300 - € 400.000	4%	7%
	> € 400.000	12%	14%
Vrijstaande woning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	3%
	€ 300 - € 400.000	0%	3%
	> € 400.000	0%	13%
Appartement	< € 200.000	0%	1%
	€ 200 - € 300.000	9%	2%
	> € 300.000	0%	1%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	> € 300.000	0%	0%

Gebonden senioren			
Ontwikkeling: 2012 (7.775) – 2022 (8.595) = +820 huishoudens (+11%) Verhuisceneidheid: 11% Doorstromen in Hilversum: 87%			
		Huidig	Gewenst
Huur		70%	80%
Eengezinswoning	< € 524	12%	4%
	€ 524 - € 665	1%	0%
	> € 665	0%	0%
Appartement	< € 524	32%	27%
	€ 524 - € 665	3%	32%
	> € 665	3%	4%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 524	15%	8%
	€ 524 - € 665	5%	6%
	> € 665	0%	0%
Koop		30%	20%
Rij- / hoekwoning	< € 200.000	1%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	6%
	> € 300.000	0%	0%
2-onder-1 kapwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	5%	0%
	€ 300 - € 400.000	0%	0%
	> € 400.000	6%	0%
Vrijstaande woning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	€ 300 - € 400.000	0%	0%
	> € 400.000	6%	0%
Appartement	< € 200.000	0%	2%
	€ 200 - € 300.000	0%	7%
	> € 300.000	0%	5%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	7%	0%
	> € 300.000	5%	0%

Mobiele senioren			
Ontwikkeling: 2012 (4.140) – 2022 (4.460) = +320 huishoudens (+8%) Verhuiscapaciteit: 14% Doorstromen in Hilversum: 70%			
		Huidig	Gewenst
Huur		35%	71%
Eengezinswoning	< € 524	7%	0%
	€ 524 - € 665	0%	7%
	> € 665	0%	4%
Appartement	< € 524	18%	9%
	€ 524 - € 665	0%	32%
	> € 665	0%	16%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 524	3%	2%
	€ 524 - € 665	7%	0%
	> € 665	0%	0%
Koop		65%	30%
Rij- / hoekwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	4%	0%
	> € 300.000	12%	0%
2-onder-1 kapwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	€ 300 - € 400.000	2%	1%
	> € 400.000	7%	0%
Vrijstaande woning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	€ 300 - € 400.000	0%	0%
	> € 400.000	11%	7%
Appartement	< € 200.000	5%	1%
	€ 200 - € 300.000	0%	2%
	> € 300.000	13%	17%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	9%	0%
	> € 300.000	2%	1%

Bemiddelde senioren			
Ontwikkeling: 2012 (3.040) – 2022 (3.270) = +230 huishoudens (+8%) Verhuiscapaciteit: 9% Doorstromen in Hilversum: 98%			
		Huidig	Gewenst
Huur		0%	10%
Eengezinswoning	< € 524	0%	0%
	€ 524 - € 665	0%	0%
	> € 665	0%	0%
Appartement	< € 524	0%	0%
	€ 524 - € 665	0%	0%
	> € 665	0%	10%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 524	0%	0%
	€ 524 - € 665	0%	0%
	> € 665	0%	0%
Koop		100%	90%
Rij- / hoekwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	4%	0%
	> € 300.000	4%	0%
2-onder-1 kapwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	€ 300 - € 400.000	0%	2%
	> € 400.000	20%	4%
Vrijstaande woning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	0%
	€ 300 - € 400.000	0%	2%
	> € 400.000	16%	2%
Appartement	< € 200.000	2%	0%
	€ 200 - € 300.000	0%	7%
	> € 300.000	12%	39%
Grondgebonden seniorenwoning	< € 200.000	0%	0%
	€ 200 - € 300.000	1%	2%
	> € 300.000	41%	32%

Bijlage III - Woonwensenprofielen vestigers in Hilversum

Starters	Huidige woning
Huur	67%
< € 560	55%
€ 560 - € 665	11%
€ 665 - € 850	35%
> € 850	-
Koop	33%
< € 250.000	93%
€ 250 - € 300.000	7%
€ 300 - € 500.000	-
> € 500.000	-
Woningtype	
Rij-/hoekwoning	16%
2-onder-1 kap / half vrijstaand	-
Vrijstaande woning	-
Meergezinswoning z. lift	28%
Meergezinswoning m. lift	40%
Overig	16%
Huidige woning is...	
Nieuwbouw	-
Bestaande bouw	100%

1+2 phh. Tot 55 jaar	Vorige woning	Huidige woning
Huur	90%	22%
< € 560	57%	-
€ 560 - € 665	-	-
€ 665 - € 850	43%	100%
> € 850	-	-
Koop	10%	78%
< € 250.000	-	71%
€ 250 - € 300.000	-	29%
€ 300 - € 500.000	100%	-
> € 500.000	-	-
Woningtype		
Rij-/hoekwoning	19%	44%
2-onder-1 kap / half vrijstaand	-	11%
Vrijstaande woning	10%	-
Meergezinswoning z. lift	42%	22%
Meergezinswoning m. lift	10%	11%
Overig	20%	11%
Huidige woning is...		
Nieuwbouw	-	11%
Bestaande bouw	-	89%

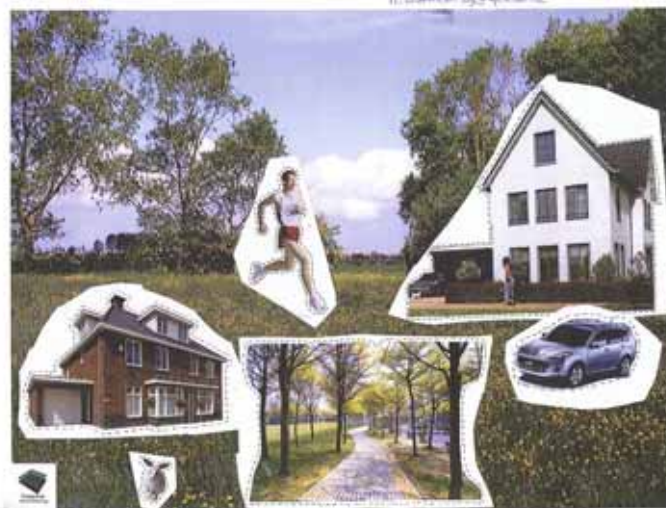
Gezinnen	Vorige woning	Huidige woning
Huur	22%	38%
< € 560	100%	-
€ 560 - € 665	-	-
€ 665 - € 850	-	100%
> € 850	-	-
Koop	78%	62%
< € 250.000	25%	24%
€ 250 - € 300.000	45%	13%
€ 300 - € 500.000	26%	43%
> € 500.000	4%	21%
Woningtype		
Rij-/hoekwoning	30%	63%
2-onder-1 kap / half vrijstaand	7%	7%
Vrijstaande woning	12%	-
Meergezinswoning z. lift	29%	14%
Meergezinswoning m. lift	8%	16%
Overig	14%	
Huidige woning is...		
Nieuwbouw	-	2%
Bestaande bouw	-	98%

1+2 phh. Tot 55 jaar	Vorige woning	Huidige woning
Huur	21%	14%
< € 560	67%	-
€ 560 - € 665	-	50%
€ 665 - € 850	-	50%
> € 850	33%	-
Koop	79%	86%
< € 250.000	11%	16%
€ 250 - € 300.000	21%	24%
€ 300 - € 500.000	45%	26%
> € 500.000	23%	34%
Woningtype		
Rij-/hoekwoning	14%	14%
2-onder-1 kap / half vrijstaand	43%	21%
Vrijstaande woning	14%	-
Meergezinswoning z. lift	7%	7%
Meergezinswoning m. lift	15%	58%
Overig	7%	-
Huidige woning is...		
Nieuwbouw	-	22%
Bestaande bouw	-	78%

Bijlage IV - Impressiebeelden gemaakt door bezoekers Zelf aan zet in Anna's Hoeve!

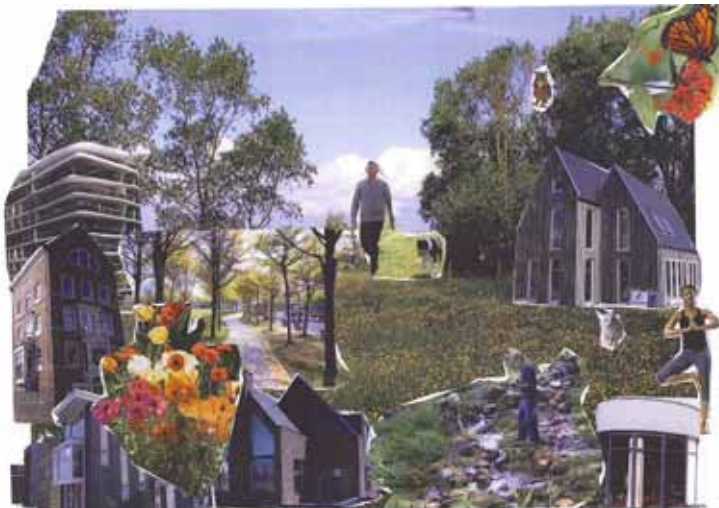
















and garden
and is with
water
and four
wishes

Bijlage V - Architectuurbeelden en sfeerbeelden ten behoeve van de foto's gemaakt van bezoekers Zelf aan zet in Anna's Hoeve!













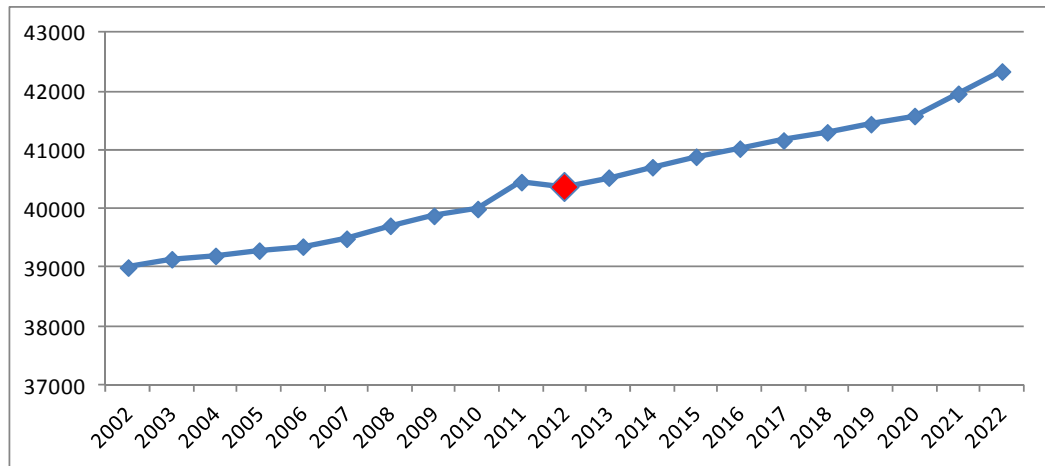


Bijlage VI - Figuren en tabellen

Figuren en tabellen hoofdstuk 3

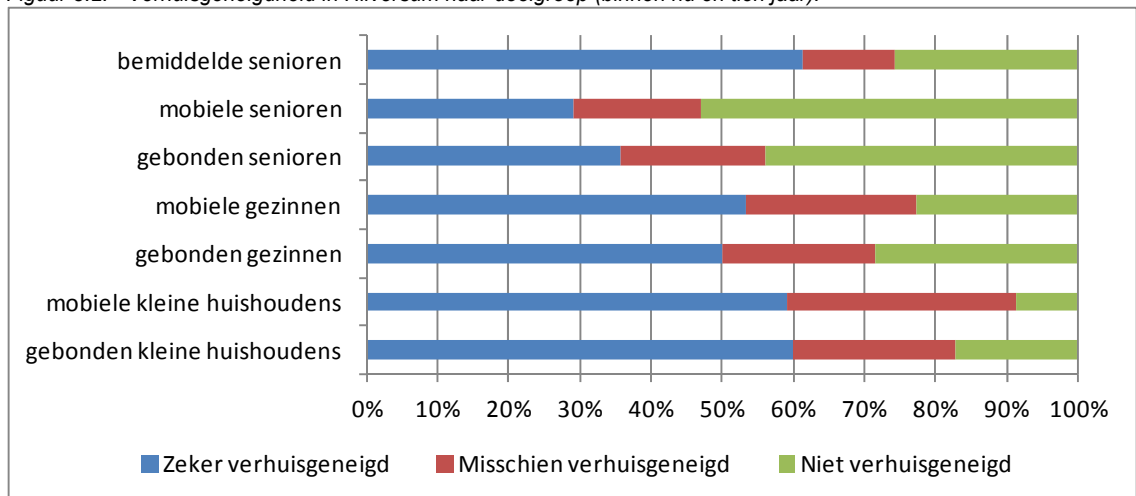
Figuren

Figuur 3.1: Ontwikkeling aantal huishoudens Hilversum 2002 – 2022.



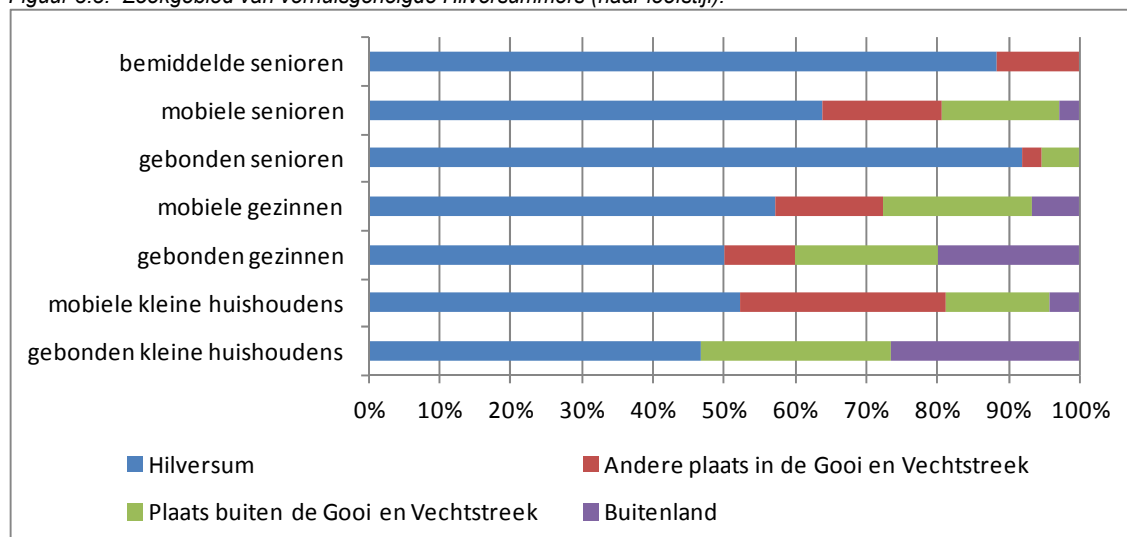
Bron: CBS, Primos 2011

Figuur 3.2: Verhuiscapaciteit in Hilversum naar doelgroep (binnen nu en tien jaar).



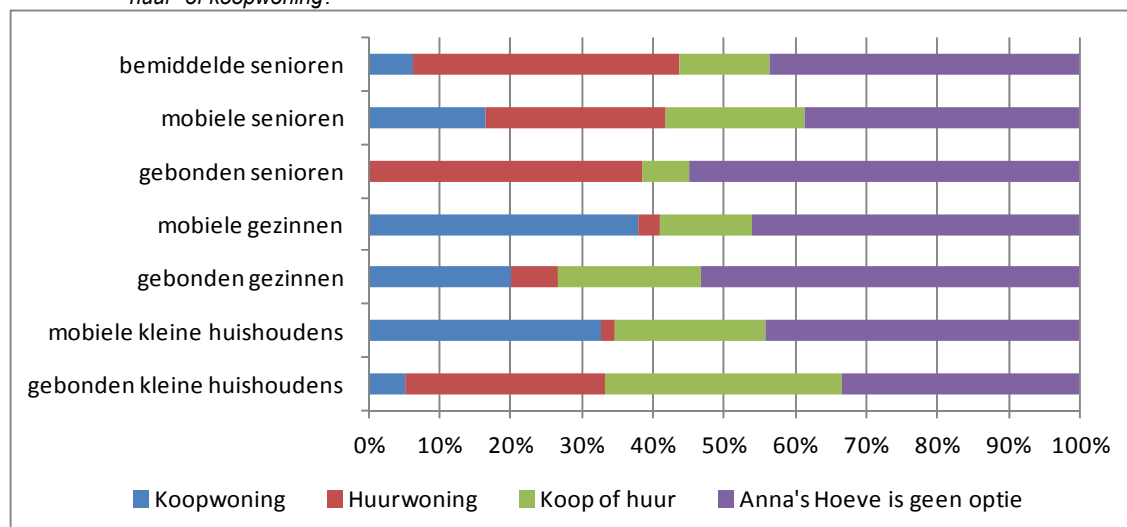
Bron: Burgerpanel Gemeente Hilversum 2012

Figuur 3.3: Zoekgebied van verhuisgeneigde Hilversummers (naar leefstijl).



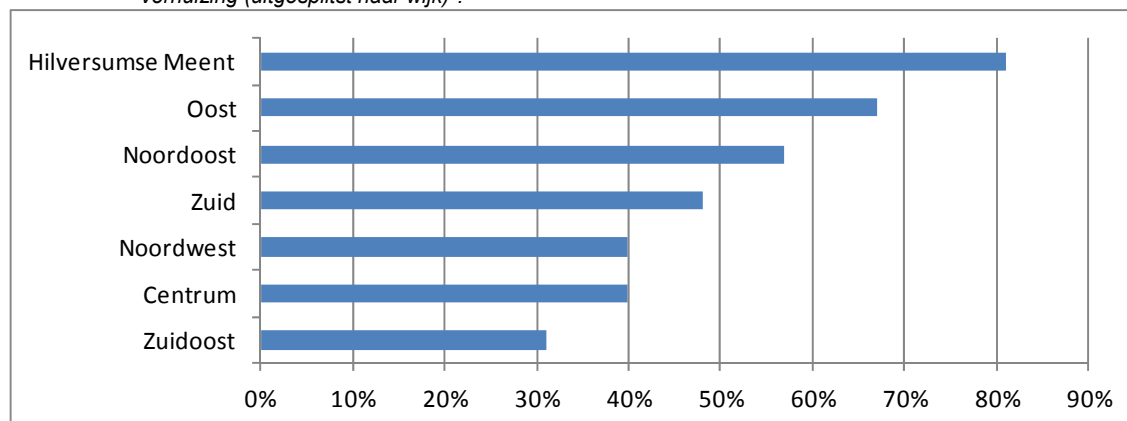
Bron: Burgerpanel Gemeente Hilversum 2012

Figuur 3.4: Is Anna's Hoeve een optie om naar toe te verhuizen in de toekomst en zo ja, zoekt men dan een huur- of koopwoning?



Bron: Burgerpanel Gemeente Hilversum 2012

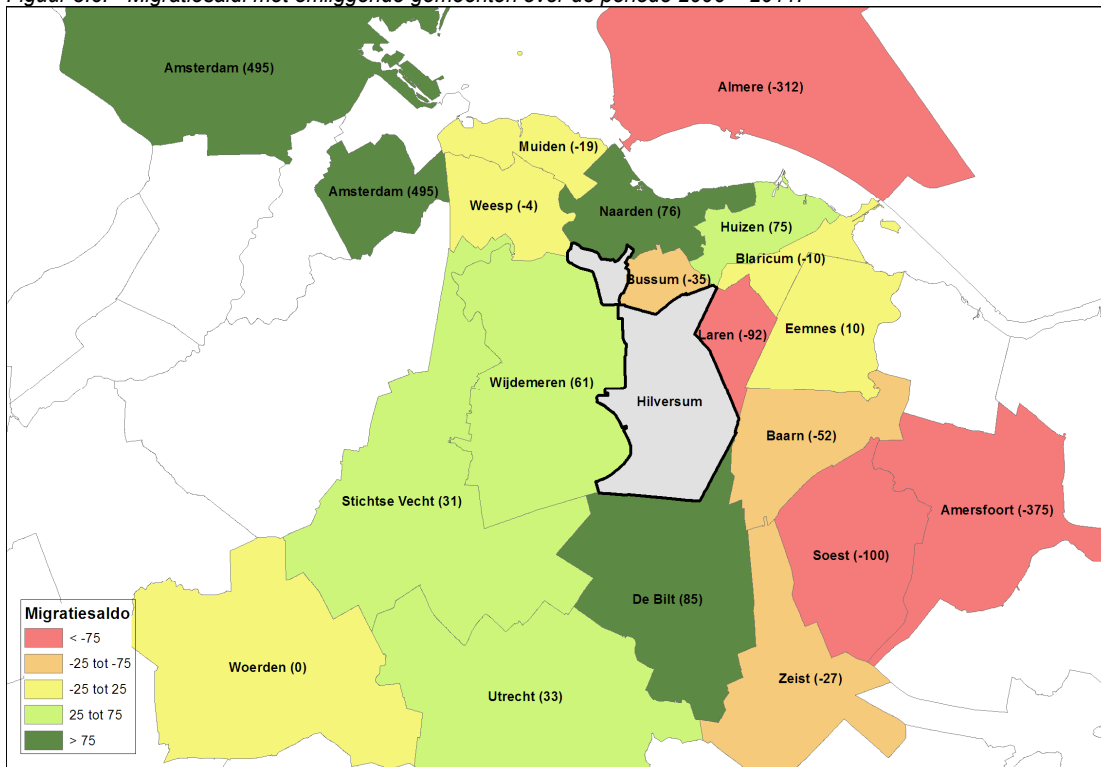
Figuur 3.5: Aandeel bewoners waarvoor Anna's Hoeve een mogelijke optie is bij een eventuele toekomstige verhuizing (uitgesplitst naar wijk)*.



Bron: Burgerpanel Gemeente Hilversum 2012

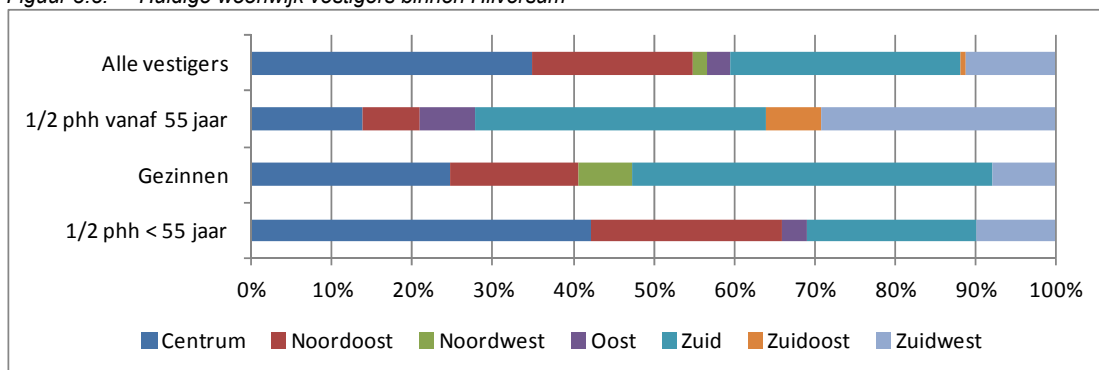
*Vanwege de beperkte respons is het Landelijk gebied hier buiten beschouwing gelaten.

Figuur 3.6: Migratiesaldi met omliggende gemeenten over de periode 2006 – 2011.



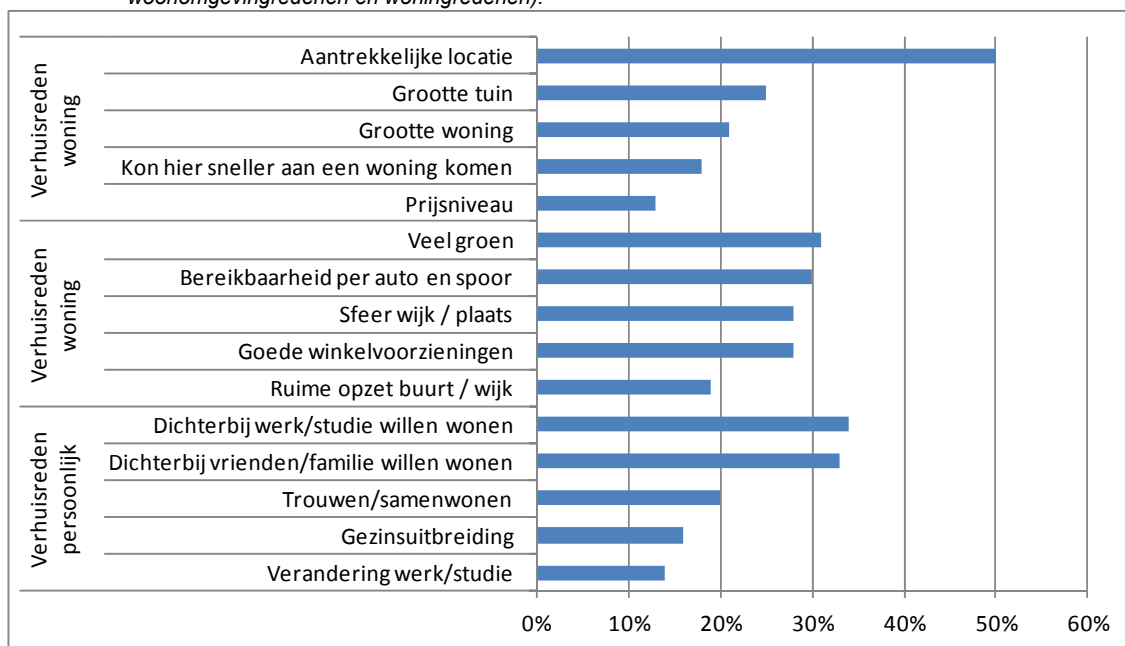
Bron: CBS 2012.

Figuur 3.8: Huidige woonwijk vestigers binnen Hilversum



Bron: Vestigersonderzoek Companen, 2012

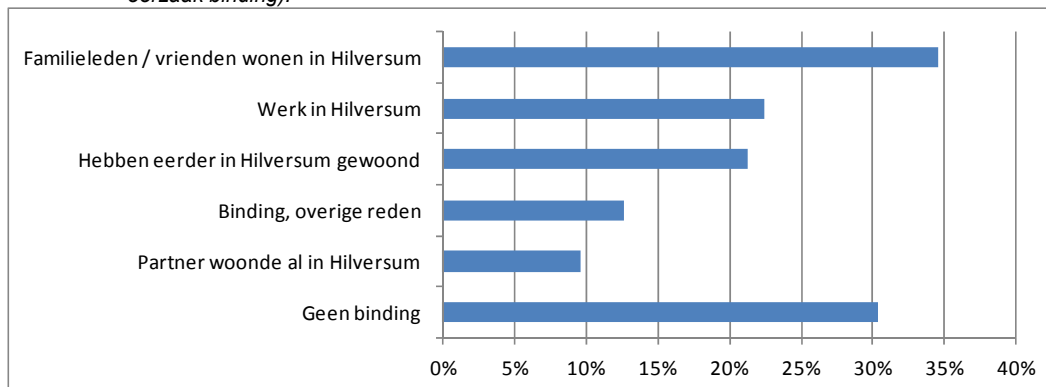
Figuur 3.9: Top 5 motieven van vestigers om in Hilversum te komen wonen (m.b.t. persoonlijke redenen, woonomgevingredenen en woningredenen).



Bron: Vestigersonderzoek Companen, 2012

* De som van alle percentages kan op meer dan 100% uitkomen, omdat men hier meerdere antwoorden kon geven.

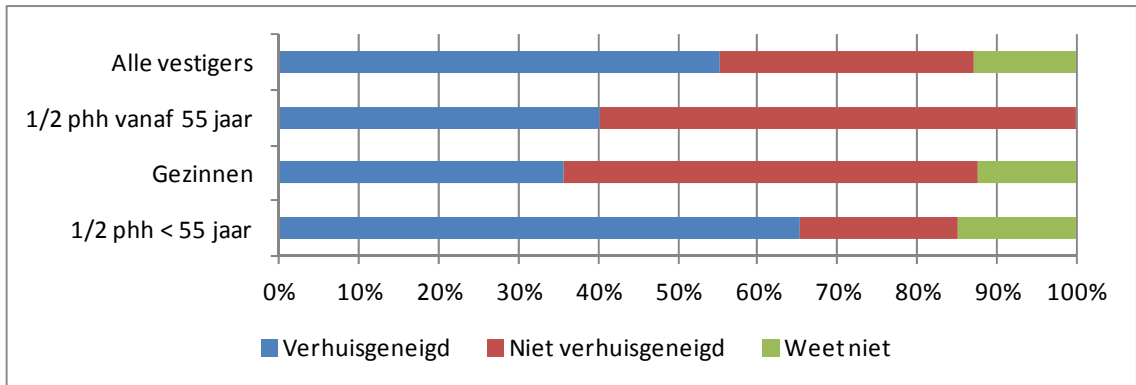
Figuur 3.10: Percentage vestigers dat al een binding had met Hilversum voordat men hier kwam wonen (naar oorzaak binding).*



Bron: Vestigersonderzoek Companen, 2012

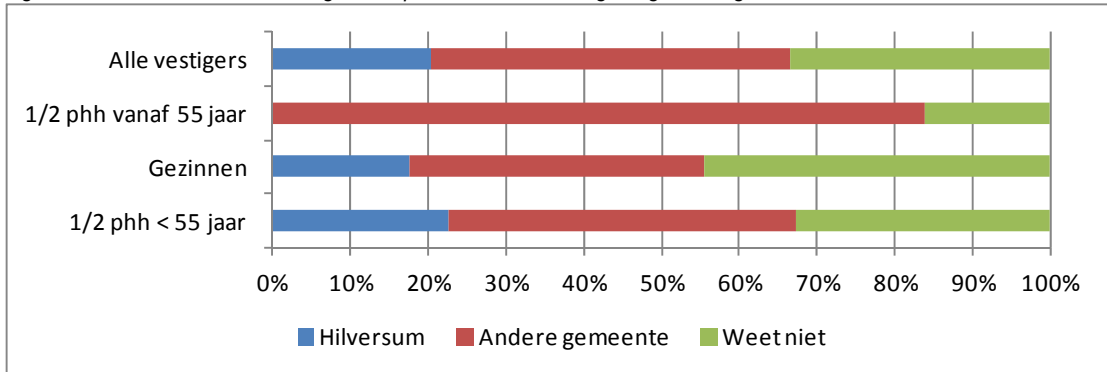
* De som van alle percentages kan op meer dan 100% uitkomen, omdat men hier meerdere antwoorden kon geven.

Figuur 3.11: Verhuiscapaciteit onder vestigers die zich in de afgelopen drie jaar in Hilversum gevestigd hebben.



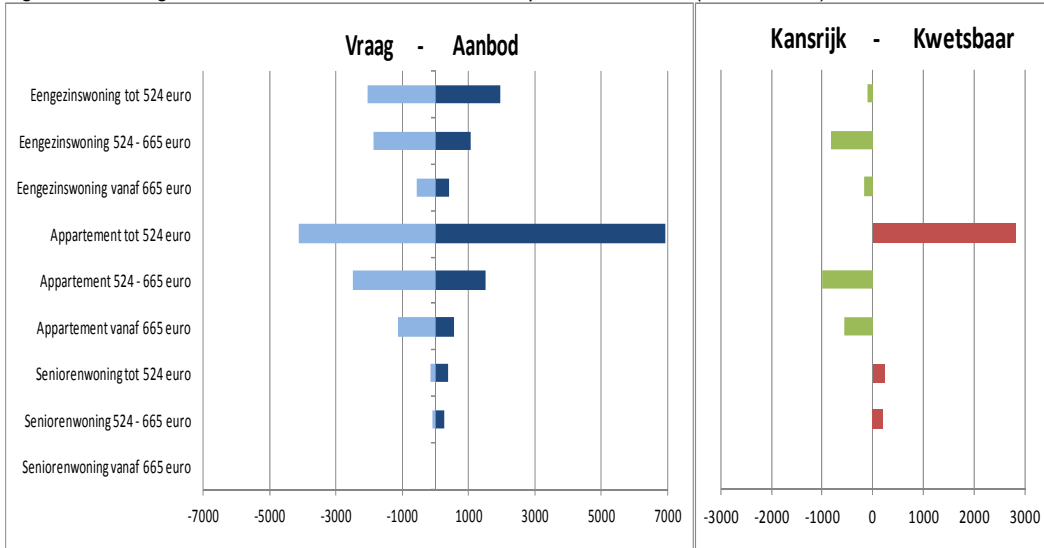
Bron: Vestigersonderzoek Companen, 2012

Figuur 3.12: Verwachte toekomstige woonplaats onder verhuiscapaciteitsvestigers.



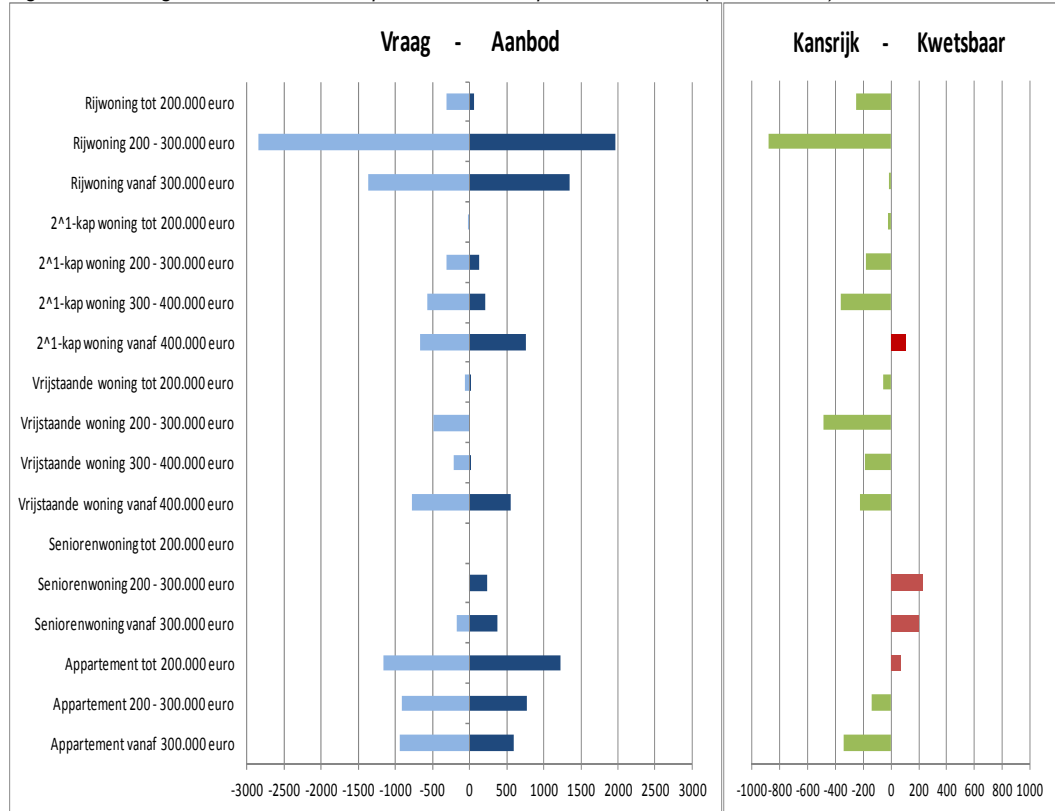
Bron: Vestigersonderzoek Companen, 2012

Figuur 3.2: Vraag en aanbod in de huursector, inclusief potentiële fricties (2012 – 2022).



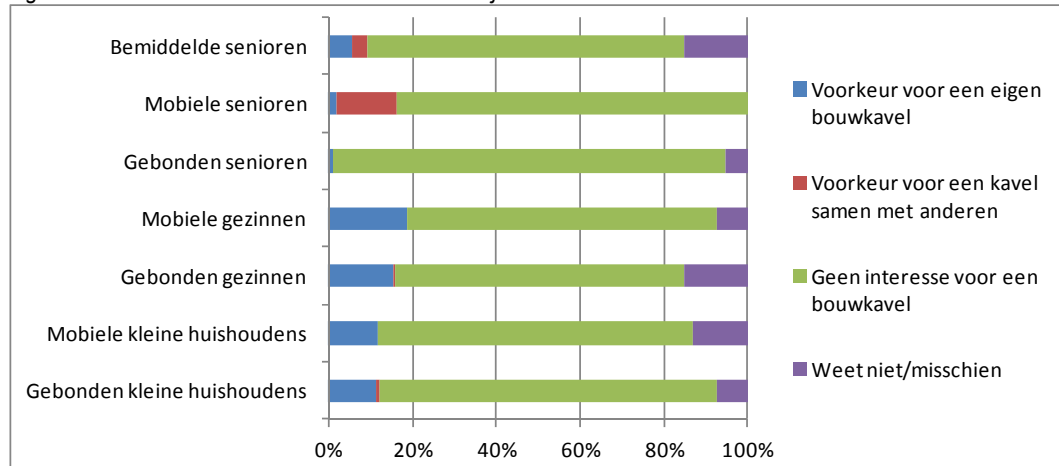
Bron: WoON2009, Primos2011, CBS, Bewerking Companen

Figuur 3.3: Vraag en aanbod in de koopsector, inclusief potentiële fricties (2012 – 2022).



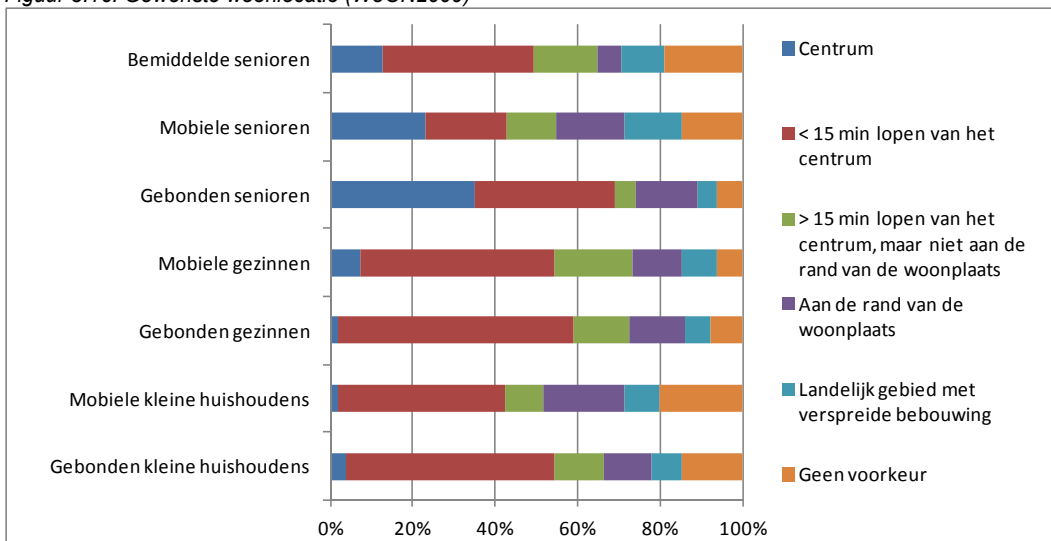
Bron: WoON2009, Primos2011, CBS, Bewerking Companen

Figuur 3.15: Interesse voor PO en CPO naar leefstijl.

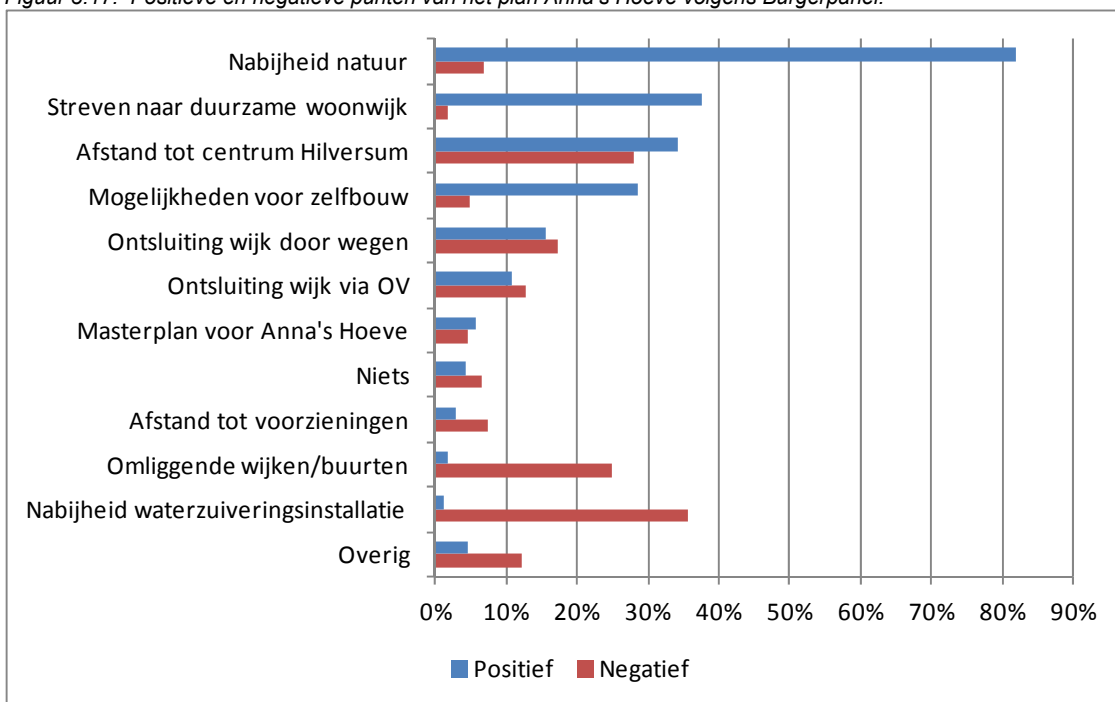


Bron: WoON2009

Figuur 3.16: Gewenste woonlocatie (WoON2009)



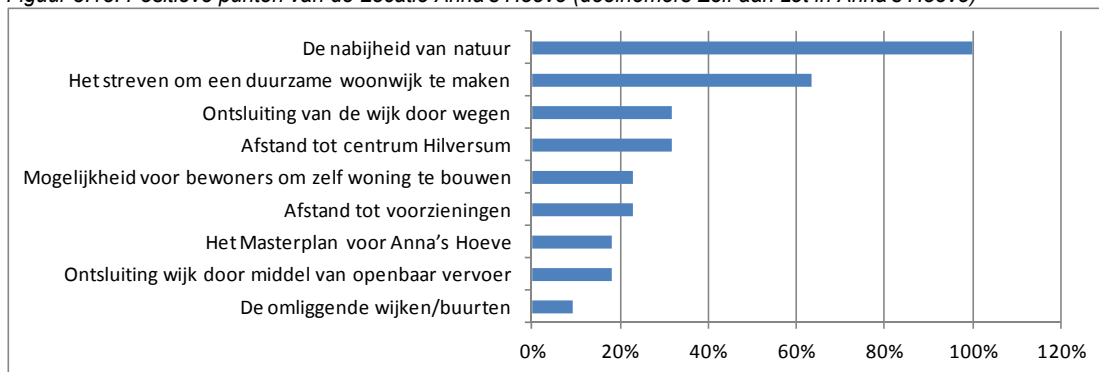
Figuur 3.17: Positieve en negatieve punten van het plan Anna's Hoeve volgens Burgerpanel.



Bron: Burgerpanel Gemeente Hilversum 2012

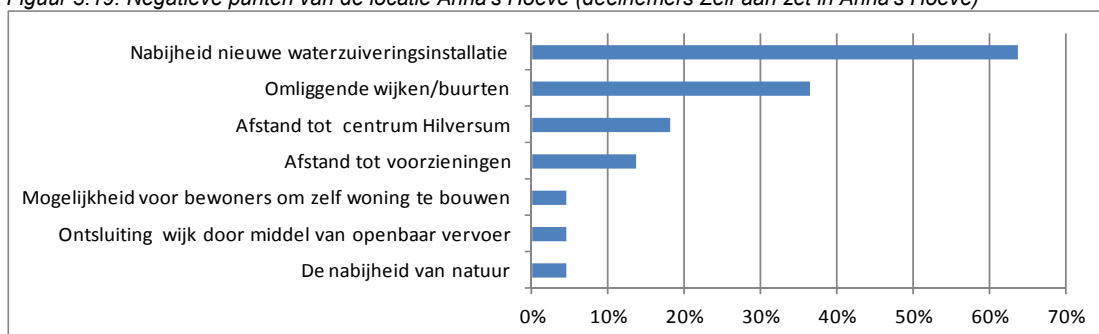
* Respondenten konden meerdere antwoorden geven op deze vraag. Hierdoor kan de som van alle antwoorden uitkomen op meer dan 100%.

Figuur 3.18: Positieve punten van de Locatie Anna's Hoeve (deelnemers Zelf aan zet in Anna's Hoeve)



Mensen konden hier meerdere antwoorden geven. Daarom de som van alle percentages boven de 100% uitkomen.

Figuur 3.19: Negatieve punten van de locatie Anna's Hoeve (deelnemers Zelf aan zet in Anna's Hoeve)



Mensen konden hier meerdere antwoorden geven. Daarom de som van alle percentages boven de 100% uitkomen.

Tabellen

Tabel 3.2: Gemeente Hilversum: Vestigers in Hilversum naar huishoudenstype en inkomen.

	< € 34.000	€ 34.000 - € 43.000	> € 43.000	Totaal
1+2 phh < 55 jaar	40%	6%	19%	65%
Gezinnen	7%	1%	19%	26%
1+2 phh > 55 jaar	1%	1%	7%	9%
Totaal	47%	8%	45%	100%

Bron: Vestigersonderzoek Companen, 2012

Tabel 3.3: Huishoudensontwikkeling naar leefstijlen (2012 – 2022)

	Groei leefstijlgroep % 2012-2022
Gebonden kleine huishoudens	+11%
Mobiele kleine huishoudens	+13%
Gebonden gezinnen	+11%
Mobiele gezinnen	+8%
Gebonden senioren	+25%
Mobiele senioren	+12%
Bemiddelde senioren	+12%
Totaal	+13%

Bron: Primos2011, WoON2009, bewerking Companen

Tabel 3.4: Nieuwbouw of bestaande woning gewenst (werknemers)

	1+2 phh < 55 jaar	Gezinnen	Totaal
Een nieuwbouwwoning	30%	40%	37%
Een bestaande woning	20%	20%	20%
Geen voorkeur	50%	40%	43%
Totaal	100%	100%	100%

Tabel 3.5: Hiilversum als gewenste woonplaats (werknemers)

	1/2 phh < 55 jaar	Gezinnen	Totaal
Ja	60%	50%	53%
Misschien	40%	25%	30%
Nee	0%	25%	17%
Totaal	100%	100%	100%

Tabel 3.6: Welk type nieuwbouw gewenst (werknemers)

	1/2 phh < 55 jaar	Gezinnen	Totaal
'kant en klaar' woning van projectontwikkelaar	14%	7%	9%
Woning van projectontwikkelaar met veel keuzeopties	57%	53%	55%
Zelf een woning (laten) ontwerpen en (laten) bouwen op eigen kavel	0%	33%	23%
Samen met anderen woningen laten ontwerpen op een gezamenlijk kavel	29%	0%	9%
Geen voorkeur	0%	7%	5%
Totaal	100%	100%	100%

Tabel 3.7: Verwachte ondersteuning door gemeente bij PO en CPO

	CPO	Zelfbouw
Bij aanvragen vergunningen	86%	100%
Bij advisering constructie woning		13%
Bij bijeenbrengen CPO collectief	86%	
Bij het afstemmen van de wensen uit CPO groep	57%	
Overig	14%	25%
Totaal	243%	138%

Mensen konden hier meerdere antwoorden geven. Daarom de som van alle percentages boven de 100% uitkomen.

Tabel 3.8: Mening over locatie Anna's Hoeve

	1/2 phh < 55 jaar	Gezinnen	Totaal
Aantrekkelijke locatie	70%	50%	58%
Ken locatie onvoldoende	20%	50%	38%
Anders	10%	0%	4%
Totaal	100%	100%	100%

Tabel 3.9: Gewenste woonomgeving werknemers

Past helemaal bij mij	+++	++	+	++	+++	Past helemaal bij mij
Levendige woonomgeving	7%	21%	17%	41%	14%	Rustige woonomgeving
Wonen aan de straat	7%	17%	14%	48%	14%	Wonen in een hofje
Wonen in het centrum	7%	10%	24%	41%	17%	Wonen in een wijk
Hoge bebouwingsdichtheden	3%	3%	17%	40%	37%	Veel lucht en ruimte in de buurt
Steegjes en pleintjes	7%	27%	33%	30%	3%	Brede, rechte straten
Traditionele architectuur	7%	24%	34%	21%	14%	Moderne architectuur
Voorzieningen om de hoek	38%	28%	17%	17%	0%	Voorzieningen buiten de wijk
Auto's in de straat	17%	14%	28%	34%	7%	Autoluwe wijk
Parkeren aan de straat	0%	10%	17%	33%	40%	Eigen garage / op eigen erf
Openbaar groen	3%	13%	20%	30%	33%	Eigen tuin
Drukte / gezelligheid	3%	7%	34%	38%	17%	Rust / privacy
Wonen met leeftijdgenoten	3%	23%	30%	13%	30%	Gemengd wonen met jong en oud
Wonen met mensen uit verschillende culturen	10%	13%	30%	33%	13%	Wonen met mensen uit dezelfde cultuur
						Meest genoemde antwoord
						Tweede meest genoemde antwoord

Tabel 3.10: Gewenste woonomgeving deelnemers Zelf aan zet in Anna's Hoeve

Past helemaal bij mij	+++	++	+	++	+++	Past helemaal bij mij
Levendige woonomgeving	5%	5%	19%	38%	33%	Rustige woonomgeving
Wonen aan de straat	0%	10%	38%	33%	19%	Wonen in een hofje
Wonen in het centrum	10%	5%	14%	29%	43%	Wonen in een wijk
Hoge bebouwingsdichtheden	0%	0%	5%	9%	86%	Veel lucht en ruimte in de buurt
Steegjes en pleintjes	19%	24%	33%	19%	5%	Brede, rechte straten
Traditionele architectuur	10%	24%	38%	24%	5%	Moderne architectuur
Voorzieningen om de hoek	14%	36%	45%	5%	0%	Voorzieningen buiten de wijk
Auto's in de straat	9%	14%	18%	32%	27%	Autoluwe wijk
Parkeren aan de straat	10%	14%	19%	19%	38%	Eigen garage / op eigen erf
Openbaar groen	19%	14%	19%	19%	29%	Eigen tuin
Drukte / gezelligheid	9%	5%	23%	27%	36%	Rust / privacy
Wonen met leeftijdgenoten	5%	14%	18%	36%	27%	Gemengd wonen met jong en oud
Wonen met mensen uit verschillende culturen	23%	9%	32%	23%	14%	Wonen met mensen uit dezelfde cultuur
						Meest genoemde antwoord
						Tweede meest genoemde antwoord

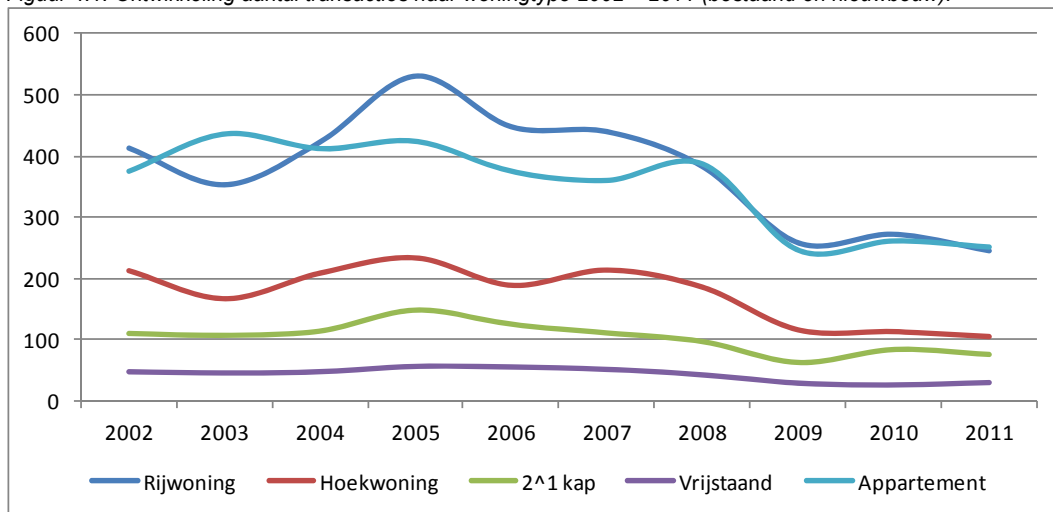
Tabel 3.11: Gewenste vrijheid bij ontwerp (deelnemers 29 september)

	CPO	Zelfbouw
De bouwers moeten volledig vrij worden gelaten	13%	38%
De bouwers moeten zich houden aan richtlijnen in een beeldkwaliteitplan	63%	38%
De bouwers moeten zich houden aan strenge regels in een beeldkwaliteitplan	13%	12%
Overig	13%	12%
Totaal	100%	100%

Figuren en tabellen Hoofdstuk 4

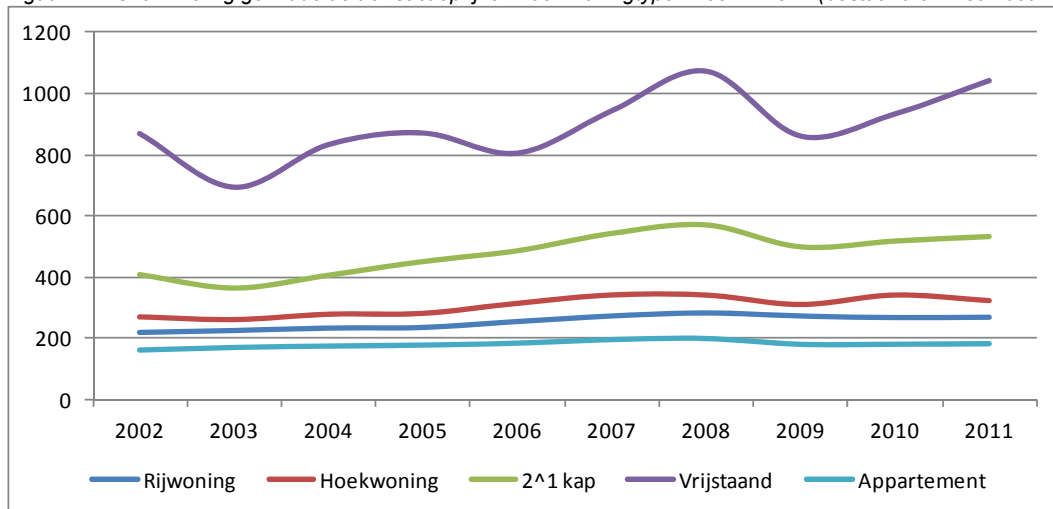
Figuren

Figuur 4.1: Ontwikkeling aantal transacties naar woningtype 2002 – 2011 (bestaand en nieuwbouw).



Bron: Kadaster, 2012

Figuur 4.2: Ontwikkeling gemiddelde transactiepreizen naar woningtypen 2002 – 2011 (bestaand en nieuwbouw).



Bron: Kadaster, 2012

Tabellen

Tabel 4.1: Aanbod te koop bestaande woningen in Hilversum naar prijs en woningtype (nieuwbouw en bestaand)

	Appartement	Rijwoning	T [^] K	Vrijstaand	Totaal
< € 200.000	373	110	6	0	489
€ 200 - € 300.000	109	251	16	2	378
€ 300 - € 500.000	40	147	66	11	264
> € 500.000	17	31	97	86	231
Totaal	539	539	185	99	1.362

Bron: Funda (peildatum 1 oktober 2012)

Tabel 4.2: Gemiddelde vraagprijs/m² woonoppervlak te koop staande woningen naar woningtype en prijssegment

	Appartement	Rijwoning	T [^] K	Vrijstaand
< € 200.000	€ 2.374	€ 3.483	€ 2.265	
€ 200 - € 300.000	€ 2.690	€ 3.024	€ 2.356	€ 3.483
€ 300 - € 500.000	€ 2.911	€ 4.356	€ 3.114	€ 3.024
> € 500.000	€ 4.549	€ 3.483	€ 3.724	€ 4.356

Bron: Funda (peildatum 1 oktober 2012)