

Doelgroepen voor Excellent Wonen

Excellent Wonen moet als opvolger gaan dienen voor gebieden als Flevogolf Resort, Buitenhof en Houtribhoogte. Uit onderzoek naar typen huishoudens die woonachtig zijn in de verschillende wijken in Lelystad blijkt dat een tweetal groepen oververtegenwoordigd is in de als voorbeeld genoemde wijken. Dit zijn de 'Gouden Rand' en de 'Elitaire topklasse'. Het onderzoek is gebaseerd op Mosaic, een segmentatiesysteem dat consumenten in groepen en typen verdeelt op grond van demografische, psychologische en lifestyle kenmerken die deze consumenten gemeen hebben. Woon- en buurtvoorkeuren zijn hier tevens onderdeel van. Aangenomen kan worden dat de genoemde groepen ook een belangrijke doelgroep vormen voor Excellent Wonen.

Doelgroep Gouden Rand

De Gouden Rand wordt gevormd door gezinnen die het financieel goed voor elkaar hebben. De leeftijd ligt grofweg tussen de 45 tot 65 jaar en men is getrouwd of samenwonend (drie- tot vierpersoonshuishoudens) met één of twee kinderen van 6 tot 19 jaar. Ze hebben een hoge tot universitaire opleiding genoten en hebben een fulltime baan. Het inkomen is hierdoor meer dan twee keer modaal. De verhuigeneigdheid onder deze groep is laag. Ze verhuizen meestal pas als één of meerdere kinderen het huis uit zijn, bijvoorbeeld naar een luxe appartement of penthouse waar ze een nieuwe levensfase ingaan.

Deze groep wil wonen in een aantrekkelijke wijk in de stad of een dorp dicht bij de stad. Daarnaast hebben ze een voorkeur voor een koopwoning in het middeldure tot dure segment tot €600.000,-. Ook gaat de voorkeur uit naar nieuwbouw. De voorkeur voor het type woning verschilt binnen de groep. Dat is ofwel een vrijstaande woning ofwel een luxe appartement of penthouse. Ook bouwen op een vrije kavel spreekt deze groep aan.



Figuur 1. Nieuwbouwsmaak Gouden Rand



Figuur 2. Gewenst woonmilieu Gouden Rand

Doelgroep Elitaire Topklasse

De Elitaire Topklasse komt in veel opzichten overeen met de Gouden Rand, maar deze groep staat (nog) hoger op de sociale ladder. De leeftijd in deze groep ligt op 45 jaar en ouder en men is getrouwd of alleenstaand (één- tot vierpersoonshuishoudens), met geen tot twee kinderen vanaf 6 jaar. Men heeft een universitaire opleiding genoten, heeft een fulltime baan en een inkomen van meer dan twee keer modaal. De verhuigeneigdheid van deze groep is laag. Ze bezitten vaak meerdere woningen in binnen- en buitenland waardoor hun aankoopgedrag niet meer gebonden is aan hun verhuisgedrag. Het verhuisgedrag is overigens moeilijk te voorspellen.

Deze groep woont zowel zeer centrumstedelijk als zeer landelijk. In elk woonmilieu kiezen ze de mooiste plekken uit. Daarbij is er een uitgesproken voorkeur voor diverse typen architectuur en is het voor deze groep van belang dat hun woning uniek is. Wederom gaat de voorkeur uit naar een koopwoning, maar in dit geval naar zeer dure koopwoningen van meer dan €700.000,-. In de meeste gevallen kiest deze groep voor vrijstaande woningen, penthouses of meerlaagse appartementen. Mensen in de Elitaire Topklasse overwegen nieuwbouw als deze op een bijzondere plek komt. Meestal gaat het om binnenstedelijke appartementen of nieuwbouw op vrije kavels. Ze willen exclusiviteit en hebben de hoogste voorkeur voor kleinschalige nieuwbouwprojecten. Dat ze kiezen voor nieuwbouwwoningen heeft ook te maken met de zeer hoge prijzen voor bestaande bouw op unieke plekken in Nederland.



Figuur 3. Nieuwbouwsmaak Elitaire Topklasse



Figuur 4. Gewenst woonmilieu Elitaire Topklasse

Voor bovenstaande informatie (inclusief afbeeldingen) is gebruik gemaakt van een publicatie van BPD (afdeling Research), te weten de publicatie: BPD Mosaic 2016 Doelgroepsegmentatie en woon(milieu)voorkeuren.

Bestaand aanbod voor de doelgroep

Uit bovenstaande omschrijvingen blijkt dat de behoefte van de verwachte doelgroep voor Excellent Wonen primair gelegen is in koopwoningen boven de €300.000,-. (zowel eengezinswoningen als appartementen). Uit de woningbouwprogrammering 2019 - 2022 blijkt dat er de komende tien jaar in Lelystad niet veel meer behoefte is aan dit type woningen dan dat we al aan aanbod in de planning hebben staan. Met name de vraag naar extra appartementen is zeer beperkt.

In een recente analyse van Tordoir (2018) wordt echter aangegeven dat Lelystad, kijkend naar verhuisbewegingen van kenniswerkers, per saldo kenniswerkers aantrekt. Door de hoge woningprijzen uit de grote steden en Gooi- en Eemland worden met name middelhoog opgeleiden weggedrukt. Aan de andere kant fungeren Almere en Lelystad als een belangrijke toegangspoort tot de MRA voor huishoudens vanuit meer landelijke gebieden. Wellicht biedt dit kansen voor Lelystad om de komende periode meer midden- en hogere inkomensgroepen aan te trekken dan waar rekening mee is gehouden in de woningbouwprogrammering. Om dit te bewerkstelligen is het van belang onderscheidende en unieke woonmilieus te ontwikkelen (niches) die de doelgroep elders niet kan vinden. Aangezien dit omgeven is door risico's die slechts ten delen beïnvloedbaar zijn, lijkt de voorkeur te liggen bij een locatie voor Excellent Wonen die gefaseerd tot ontwikkeling kan komen en waarbij kleine aantallen ook als eindstation kunnen gelden. Gezien de huidige overmaat aan aanbod van appartementen in de woningbouwprogrammering moet de focus vooral komen te liggen op grondgebonden woningen en niet op appartementen.