Veldheim Zeist

Marktanalyse

11 december 2020

Inhoud

Inleiding ---------- 3
Bevindingen ---------- 6
Conclusies ---------- 7
SWOT ---------- 8
Context ---------- 10
Historie en Beleidskader ---------- 17
Identiteit ---------- 26
Programmatische analyse ---------- 30
Maatschappelijk ---------- 32
Wonen ---------- 37
Werken ---------- 49
Commercieel ---------- 56
Bijlage ---------- 62

Inleiding

Dit onderzoek is uitgevoerd door Fakton en Springco | urban analytics. Het onderzoek richt zich op de vraag welke programma invulling kansrijk is voor de locatie Veldheim, gegeven de ontwikkelingen in de markt.

Onze analyse bestaat uit de volgende onderdelen:

1. **Context.** Met kaarten brengen we de context van de locatie in beeld. We beschouwen de functies in de omgeving van de locatie, de aanwezige woonmilieus, de leefbaarheid en de toekomstige ontwikkelingen.
2. **Historie en Beleidskader**, gebaseerd op beleidsdocumenten en openbare brondocumenten. Wij focussen op het cultuurhistorisch waarde, het beleid in regio Utrecht, in gemeente Zeist en specifiek voor de omgeving: Utrechtseweg Noord.
3. **Identiteit.** Voor deze locatie is de identiteit van groot belang. We onderzoeken de identiteit met behulp van het DISC-model, die op basis van waardeoriëntatie (vrijheid en creativiteit, harmonie en gezelligheid, veiligheid en traditie, controle en status) een beeld schetst van de identiteit van de Zeister bevolking in de omgeving van de planlocatie en in de gemeente Zeist.
4. Om de vraag in kaart te brengen analyseren wij het **markt functioneren** op het gebied van maatschappelijke, woon, werk en commerciële bestemming.
5. De resultaten van dit onderzoek zijn in deze **rapportage** verwerkt. Wij streven naar een korte heldere conclusie voor de planlocatie.

Bovengemiddelde marktonzekerheid
De uitbraak van het coronavirus heeft wereldwijd tot grote onrust en onzekerheid geleid, zowel maatschappelijk als economisch. Op de financiële markten heeft dit onder andere tot een forse daling van de beurskoersen geleid en verschillende bedrijven moeten tijdelijk hun deuren sluiten of moeten de activiteiten drastisch veranderen. Welke impact de uitbraak van het coronavirus heeft op de vastgoedsector is op dit moment onduidelijk en hangt mede af van de periode dat het coronavirus nog actief is.

Het marktonderzoek is deels gebaseerd op transacties en algemene marktcijfers die tot stand zijn gekomen in de periode waarin het coronavirus nog niet actief was. Aangezien de invloed van de uitbraak nog niet in de prijsvorming zichtbaar is, maar wij inmiddels weten dat het coronavirus in ieder geval op korte termijn grote maatschappelijke en economische impact heeft, dient bij de interpretatie van de in het rapport getoonde marktuitspraken rekening gehouden te worden met een grotere onzekerheid en een ruimere schattingsbreedte.

De bevindingen

Context

- In de omgeving wonen vooral **gezinnen met hoog inkomen** en kleine gezinnen vanaf 55 jaar: **empty nesters**.
- Het terrein wordt omringd door voornamelijk **eengezinswoningen uit het dure segment.**
- **De leefbaarheid** van het gebied is **erg positief**
- Langs de Utrechtseweg bevinden zich **veel kantoren**. Winkels en horeca concentreren zich in het stadscentrum.
- In Zeist zijn **meerdere herontwikkelingen** gepland of reeds in uitvoering.

Historie en Beleidskader

- De Utrechtseweg is historisch een **prominente weg** waarachter Zeist verder uitgroeide.
- De Utrechtseweg is oorspronkelijk een route waarlangs zich veel buitenplaatsen en landgoederen bevinden. **Grote parels van de kralenketting**: de Utrechtseweg. Het sterke beeld van grote parels verzwakt door verkaveling rondom de parels met kleine bebouwing.
- De buitenplaatsen en landgoederen werden ontworpen aan grote parken die het groene karakter van de Utrechtseweg versterkten. In de loop van de jaren maakte groen plaats voor verharding en bebouwing. **Het groene karakter is versnipperd.**

- Regio Utrecht en Zeist zetten in op **Groen, Gezond en Slim.**
- Regio Utrecht en Zeist streven naar **meer betaalbare woningen**. Er is krapte op de woningmarkt.
- Zeist streeft naar **gezond stedelijk leven**. Maar daarin ruimte voor divers woningaanbod en **nieuwe woonconcepten**.
- De Utrechtseweg, onderdeel van de Stichtse Lustwarande, is **de groene entrée van Zeist**. Het hoogwaardige karakter moet versterkt en behouden blijven.

Identiteit

- Vanuit de huidige identiteit van het omliggende gebied en de potentie van de plek is een **blauw-aqua identiteit** kansrijk. Deze identiteit gaat uit van **status, controle, betrouwbaarheid en hoge kwaliteit.**
- Bij blauw-aqua identiteit past een **type mens** die zelf graag sterk in control is en zorg zoveel mogelijk zelf organiseert. Een zorgconcept dat uitgaat van de **autonomie** van de bewoner is kansrijk.

Programmatische analyse

- Maatschappelijk: ontmoeten. In de omgeving van Veldheim zijn weinig faciliteiten voor ontmoeting. Het realiseren van **ruimte voor ontmoeting** op of nabij de planlocatie kan passen bij de herontwikkeling van de locatie.
- Maatschappelijk: onderwijs. De onderwijslocaties rondom Veldheim bedienen redelijk veel bewoners. In West-Zeist zijn **relatief weinig onderwijsfuncties**.
- Maatschappelijk: zorg. In Den Dolder, Oost-Zeist en West-Zeist is **zorg minder aanwezig.** Een zorgfunctie die past bij de herontwikkeling (bijvoorbeeld wonen voor senioren) voorziet in een behoefte. De behoefte aan zorg gericht op andere groepen is in deze studie niet expliciet naar boven gekomen.
- Maatschappelijk: **cultuur**. Het grootste deel van Zeist wordt **goed bediend** door de voorzieningen in het centrum.
- Wonen: koop. Met uitzondering van vrijstaande woningen is er **veel vraag naar koopwoningen** in Zeist.
- Wonen: huur. Sterke **vraag naar middeldure huurwoningen**.
- Naar het jaar 2040 toe zien wij een overschot van de laag- en hoogbouwwijken en een groot **tekort voor rustige stadswijken**. Dit woonmilieu is in Zeist beperkt aanwezig.
- Wonen: senioren. Profielen die aansluiten bij de identiteit van de planlocatie betreffen **Privédomein, Parkappartement en Eigen plek**.
- Wonen: zorg. Er is een groeiende **vraag naar zorgwoningen**. Er is meer aanbod nodig. Hierbij is voorkeur voor kleinschaligheid en levensloopbestendige woningen.
- Werken: kantoren. In het algemeen functioneert de **markt voor kantoren in de omgeving goed**. Corona heeft wel een negatieve impact op de huidige vraag naar kantoorruimte op de korte termijn.
- Commercieel: **winkels en horeca**. Deze functies concentreren zich in het stadscentrum. Het markt functioneren is sterk **afhankelijk van de locatie**. Aan de Slotlaan functioneert de markt goed en is er vraag. Zijstraten en andere delen is de vraag minder.

Conclusies

Hoofdvraag: Welke programma invulling is kansrijk voor de locatie Veldheim, gegeven de ontwikkelingen in de markt, de context en het beleid?

- Een hoofd-invulling van wonen achten wij kansrijk voor de locatie Veldheim. Er is een grote vraag naar woningen in Zeist in alle segmenten. Vanwege de identiteit van deze plek achten we de ontwikkeling van **grondgebonden dure koopwoningen**, **middel dure huurappartementen** en **koopappartementen** hier het meest kansrijk. Andere segmenten kunnen worden toegevoegd, wanneer deze passen bij de identiteit. Denk bijvoorbeeld aan betaalbare huurwoningen voor ouderen. Het prijsniveau op deze plek loopt tot circa € 5.500.
- Deze invulling kan goed samen met **maatschappelijke functies ontmoeten en zorg**. Maatschappelijk als hoofdfunctie achten wij niet kansrijk voor de locatie Veldheim gezien de mindere vraag naar deze functies in de omgeving ten opzichte van de woonfunctie. Maatschappelijke functies (ontmoeten en zorg) kunnen wel ondersteunend zijn aan het woonprogramma. Zorg in combinatie met wonen sluit aan op de toenemende vergrijzing, ook in de directe omgeving van de planlocatie. Mogelijkheden voor ontmoeting (in gebouwen en buiten in het groen) voegt waarde toe aan de woonfunctie. Een transformatie van Veldheim tot een zorghotel of zorgvilla lijkt gezien de aanwezigheid van de doelgroep in de omgeving van de locatie en de uitstraling van gebouw en park een goede keuze. De culturele functie is in de omgeving van de planlocatie ruim aanwezig en behoeft op deze plek geen versterking.
- Indicatie over de **verhouding wonen en maatschappelijk**. Vanwege de verschillen in marktdruk tussen de woonfunctie en de maatschappelijke functie is het wonen als hoofdfunctie hier het meest kansrijk en sluit deze goed aan op de behoeften vanuit de bevolking. Om de exacte verhouding tussen de verschillende functies vast te stellen, adviseren wij een architectonisch/programmatische studie te doen. Het monumentale pand dient het waardevolle karakter te behouden en de exacte invulling (verhouding functies) past zich hierop aan.
- Wij achten een hoofdfunctie van kantoren, winkels of horeca op deze locatie niet kansrijk.

Houd hierbij rekening met:

- De planlocatie is een onderdeel van de Stichtse Lustwarande. Vanuit de huidige identiteit van het omliggende gebied en de potentie van de plek is een **blauw-aqua identiteit** kansrijk. Deze identiteit gaat uit van **status, controle, betrouwbaarheid en hoge kwaliteit.** Welke combinatie van functies ook wordt gerealiseerd (wonen, zorg, ontmoeten, cultuur), het is belangrijk dat het geheel een eenduidige blauw-aqua uitstaling heeft. Deze identiteit heeft een grote toegevoegde waarde voor het karakter van de Utrechtseweg. Voor een krachtige identiteit dient de aanvullende woonbebouwing gericht te worden op huishoudens met een blauwe-aqua leefstijl. Deels zal dit in de vorm van appartementen kunnen, maar ook grondgebonden woningen zijn heel goed mogelijk en voorkomen dat de locatie te veel een 'ouderenlocatie' wordt. Blauw vindt het interessant als er hoogwaardige diversiteit ontstaat.
- De planlocatie ligt nu in sub-urbaan gebied. De Utrechtse weg heeft de potentie om een (rustig) stedelijkere uitstraling te krijgen, wanneer er een grotere menging van functies ontstaat, een hogere dichtheid aanwezig is en er ontmoetingsmogelijkheden zijn. Er is een manifeste vraag naar **rustig stedelijke woonmilieus**.
- De Utrechtseweg heeft een **rijk cultuurhistorisch karakter**. De buitenplaatsen en landgoederen, omarmd door groen, geven de weg een uniek karakter. De objecten zijn de parels van de ketting: De Utrechtseweg. Het groen is door de jaren heen versnipperd en de grote parels maakten plaats voor verkaveling met meer bebouwing. De cultuurhistorisch waarde kan versterken door ruimte te geven aan de grote parel (Veldheim) en groen in de vorm van een park. De vrije zichtlijn vanuit de buitenplaats Veldheim naar de Utrechtse weg over het groene gazon dient hierbij behouden te blijven. De wens voor de vrije zichtlijn, de monumentaliteit van het groen en de andere bebouwing die in dit landschap te gast komt, maakt een hoge dichtheid hier niet wenselijk. De verbinding tussen de planlocatie en de Utrechtseweg zal bijdragen aan de groene beleving van de Utrechtseweg en aanhechting van de woonwijk aan de stad. Het is een kans om een kwaliteitsimpuls te creëren voor het Veldheim terrein en een indirecte opwaardering van de omgeving.

SWOT

SWOT-analyse

Sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen

Sterkten	Zwakten
- Veldheim bevindt zich op een high-end locatie aan de Stichtse Lustwarande (kralensnoer) - Veldheim ligt in hoogwaardig woongebied dichtbij Zeister voorzieningen. - De locatie biedt een Park in de Stad. - De locatie heeft een krachtige uitstraling als parel aan de Utrechtseweg. - Zeist heeft een sterke woningmarkt - De omgeving kent een hoge leefbaarheid score	- De locatie ligt aan drukke doorgaande weg. - De locatie heeft geen verbinding met de wijk/ Utrechtseweg - De locatie grenst aan achterkanten van een woon- en kantorenlocatie. - De ruimte achter het Veldheim terrein kent veel verkaveling met bebouwing.
Kansen	**Bedreigingen**
- De locatie biedt kansen voor een blauw-aqua- paarse identiteit. - De vraag naar woonzorg locaties neemt toe. De Gemeente Zeist streeft naar nieuwe woonzorg concepten. - Op de locatie liggen kansen voor een mix aan doelgroepen (senioren, gezinnen, jongeren) - De locatie kan zich (weer) verbinden aan de Utrechtseweg - Versterken van Stichtse Warande karakter met groen. Dit kan ook het recreëren versterken in de omgeving. - Maatschappelijke invulling van zorg sluit aan op behoefte populatie. - Ontmoeten is kansrijk om de locatie aan de Utrechtseweg te verbinden.	- Bestendiging van het afgesloten karakter van het perceel - Afkalving van de identiteit door andere keuzen ten aanzien van de leefstijl. - In de omgeving en aan de Utrechtseweg staan nu meerdere kantoorruimten voor lange periode te huur, mede vanwege corona.

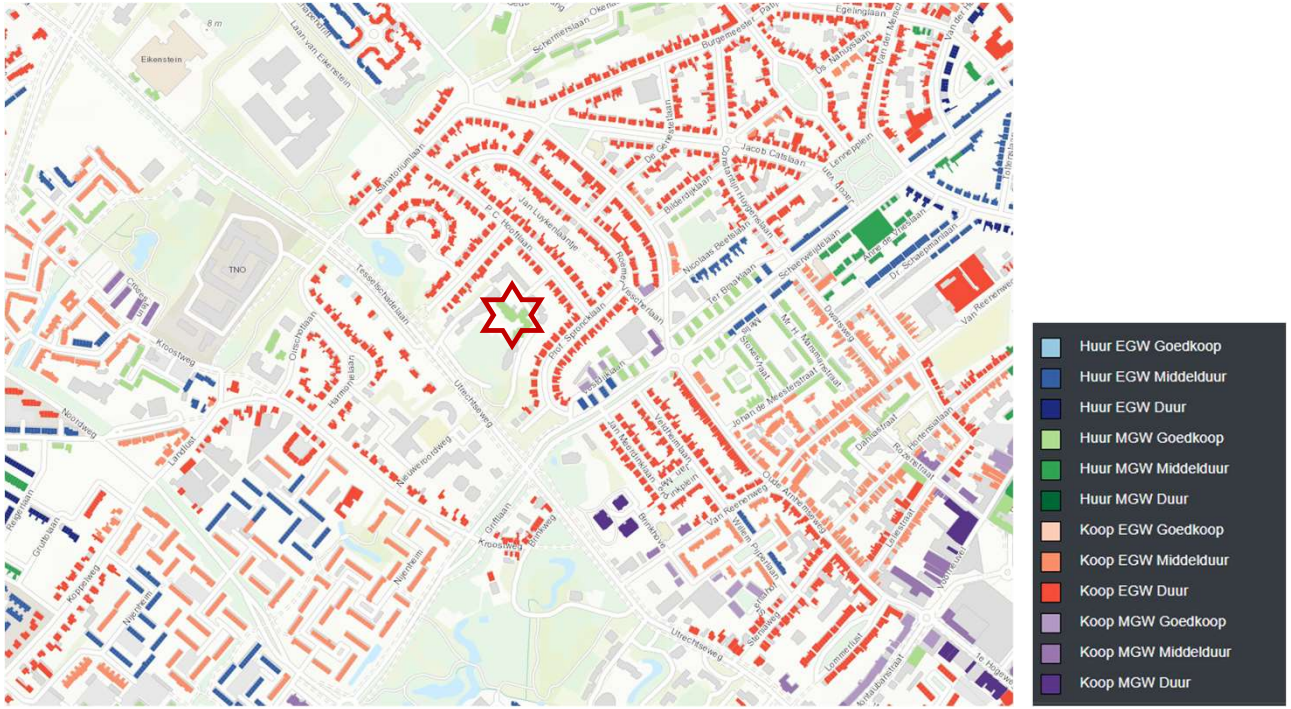
Context

Bewoners: veel gezinnen en empty nesters met hoog inkomen

11

De kaart toont de dominante typen huishoudens per bouwblok. Dit geeft in hoofdlijnen weer hoe de demografische structuur is samengesteld. Per adres is de situatie gevarieerder. Duidelijk komt naar voren dat rond de planlocatie vooral gezinnen met een hoog inkomen zijn vertegenwoordigd. Daarnaast zien we veel kleine huishoudens tussen 55 en 74 jaar met een hoog inkomen. Veelal zijn dit empty nesters, van wie de kinderen het huis hebben verlaten. Eempty nesters kunnen voor de planlocatie een aantrekkelijke doelgroep vormen. Een deel van hen zal graag kiezen voor een andere woonvorm (kleinere woning, meer diensten, meer comfort).

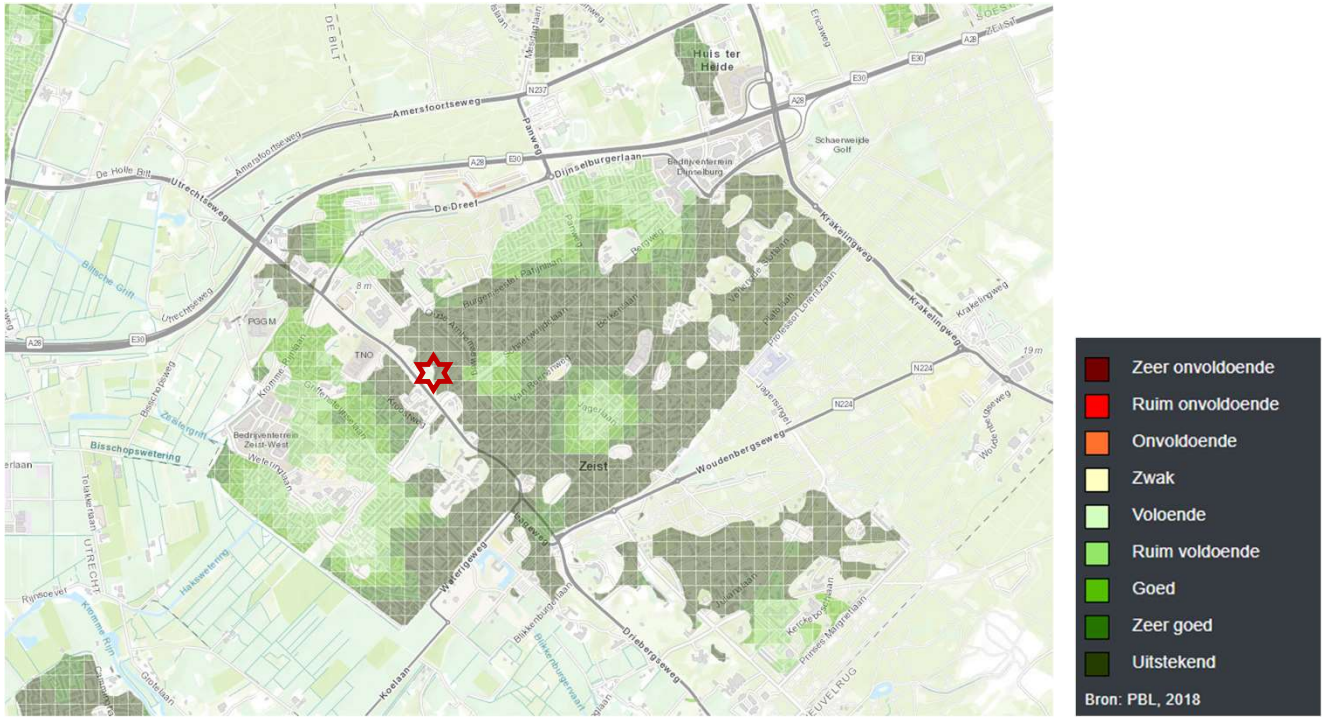
Productsegment: veel dure koop eengezinswoningen in de omgeving



12

Rondom de planlocatie staan vooral dure grondgebonden woningen. Zowel in het woongebied naast en achter Veldheim als aan de overzijde van de Utrechtseweg. Het gebied toont zich als een hoogwaardig woongebied met ruime huizen, voor- en achtertuinen, veel tweekappers en vrijstaande woningen.

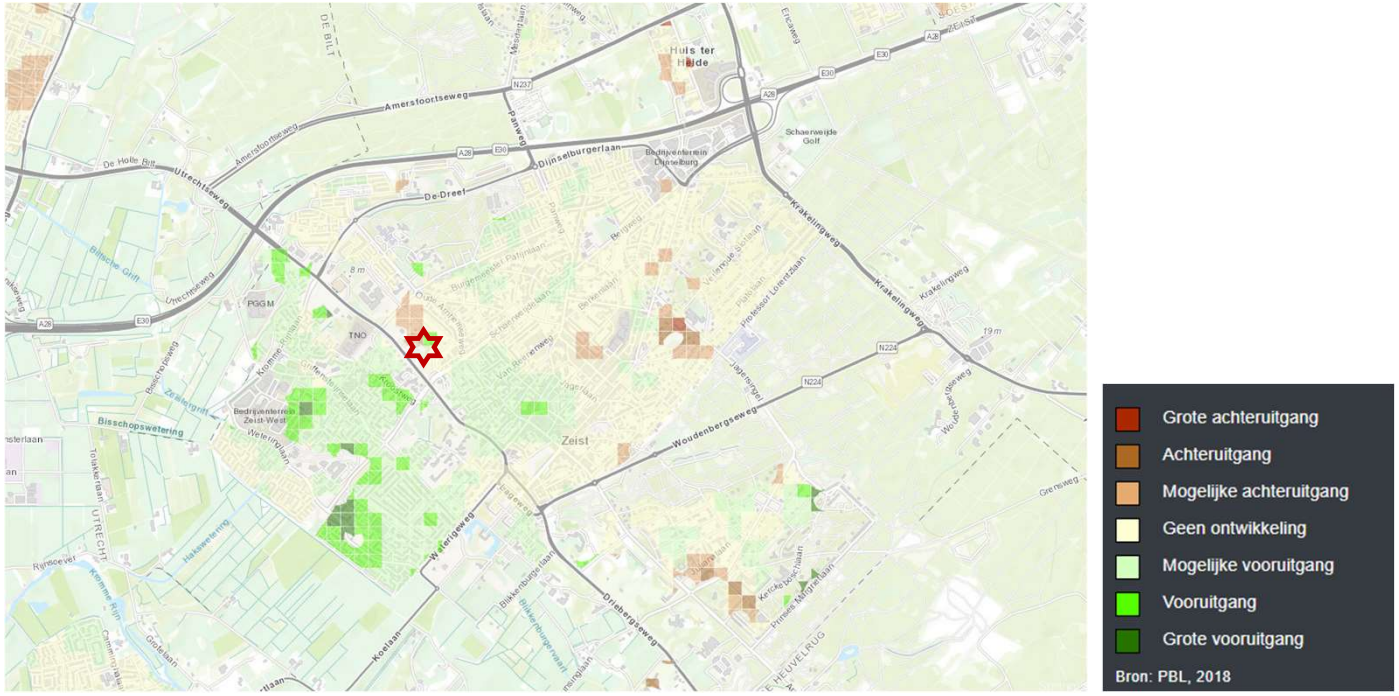
Leefbaarheid (2018): uitstekend



13

De leefbaarheid is in de omgeving van de planlocatie zeer positief. De leefbaarheid wordt gemeten op 5 dimensies: woningen, bewoners, veiligheid, voorzieningen en fysieke omgeving.

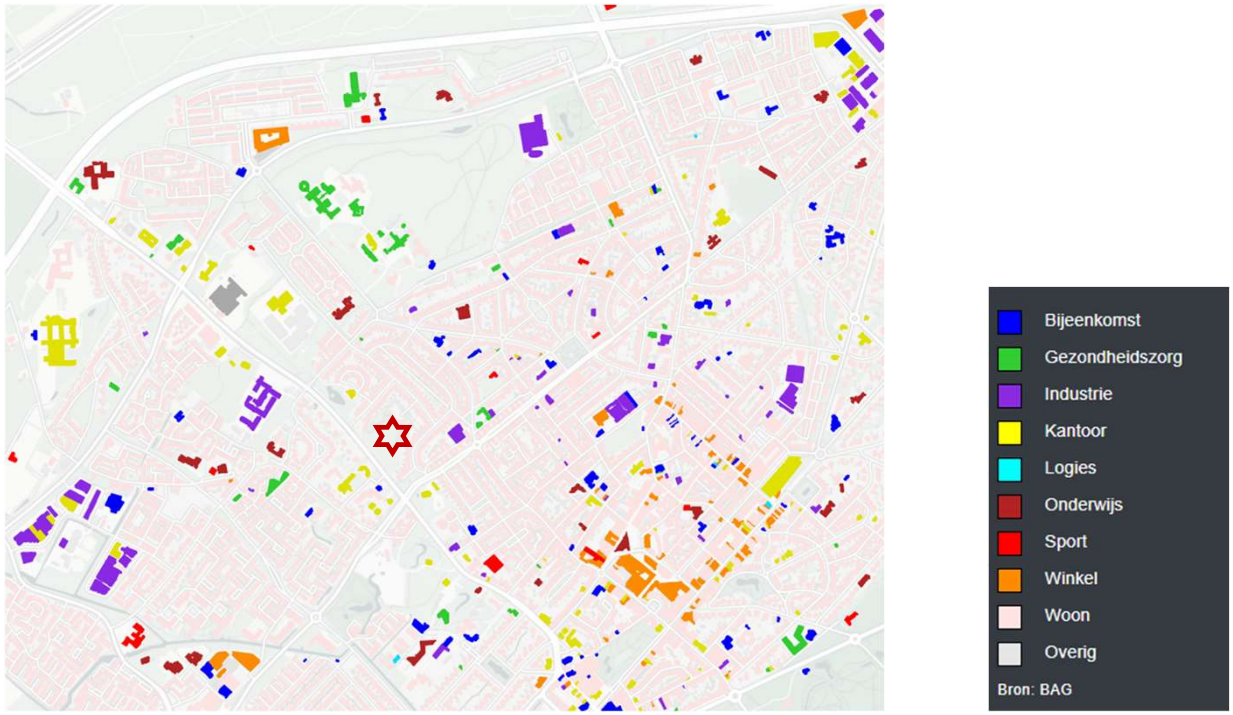
Leefbaarheidsontwikkeling 2014-2018: neutraal/ mogelijke achteruitgang



14

De ontwikkeling van de leefbaarheid toont een score van neutraal tot achteruitgang. Mogelijk heeft dit te maken met de situatie van leegstand en het tijdelijk beheer. In de gebouwen op de planlocatie wonen mensen anti-kraak. De bewoners rondom Veldheim ervaren geen verbinding met de tijdelijke bewoners.

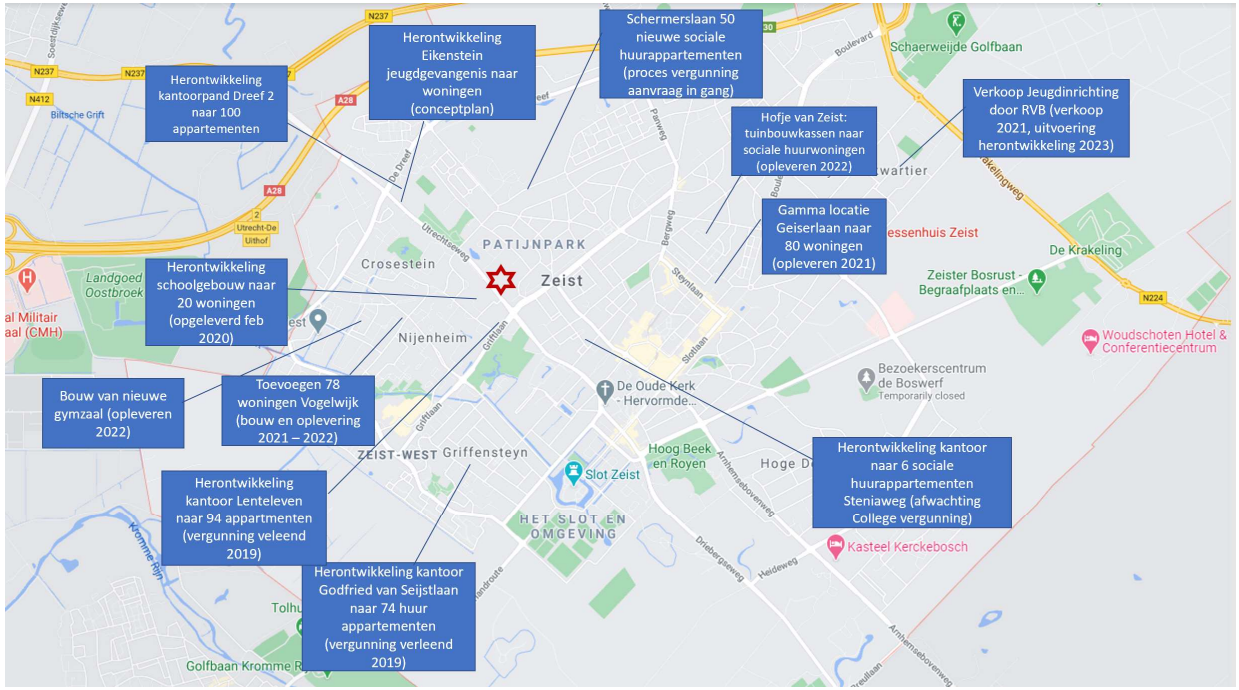
Functionele verdeling: vooral kantoren in omgeving



15

Op deze kaart geven we de verschillende functies in Zeist weer. De bron hiervan vormt het BAG van het kadaster. Op de kaart zijn enkele functies weergegeven terwijl in werkelijkheid er sprake kan zijn van combinaties van functies. Aan de Utrechtseweg vinden we vooral kantoren. Richting het centrum komen we ook sport-, onderwijs- en zorgfuncties tegen. Pagina 31 bevat een vergelijking van de hoeveelheid m2 per inwoner van verschillende gemeentes. Daaruit komt naar voren dat de functies zorg, bijeenkomst (ontmoeting) en onderwijs in voldoende mate in Zeist vertegenwoordigd zijn. Afhankelijk van de verdere programmatische invulling kunnen maatschappelijke functies een ondersteunende rol vervullen.

Projectontwikkelingen Zeist



Op deze kaart zijn de projectontwikkelingen zoals aangegeven op de gemeente webiste weergegeven. Zeist kent verschillende herontwikkelingen. Bij veel van deze herontwikkelingen gaat het om het toevoegen van sociale en betaalbare woningen. Dit draagt bij aan de versnellingsopgave huisvesting. De versnellingsopgave is een besluit van de gemeenteraad uit 2017, waardoor er sneller meer betaalbare woonruimte komt voor starters en herstarters. Verder zien wij dat er enerzijds projecten zijn met oplevering binnen de komende 2 jaar en anderzijds dat vergunningen zijn aangevraagd/verleend (Bron: Gemeente Zeist).

Historie en Beleidskader

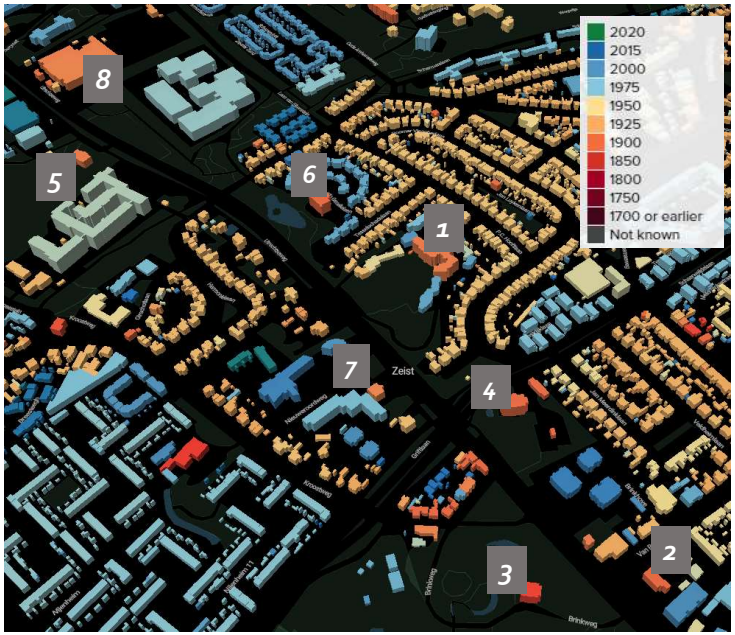
Cultuurhistorisch waardevolle karakter: Stedenbouwkundige tijdslijn

18

Al in 1850 is de Utrechtseweg een route door Zeist waarbij de omgeving zich kenmerkende als een bosgebied. Het was een vestigingsplaats voor buitenplaatsen met parken en landgoederen.
Zeist groeide door en rond 1900 staan er veel kavels langs de weg Utrechtseweg. De weg is een herkenbare en hooggewaardeerde lijn in het landschap. De kavels zijn relatief groot. Bos maakt plaats voor uitbreiding van Zeist. Het Veldheim terrein was een park. In 1908 wordt er een villa op gebouwd. Het object ligt iets terug van de Utrechtseweg en kent groen karakter.

Vanaf de Jaren '50 veranderen veel buitens van functie en worden kantoren, bejaardentehuizen of opleidingsinstituten. Rond circa 1975 heeft Zeist woningen te noorden en zuiden van de Utrechtseweg gebouwd om de buitenplaatsen heen. Het groen maakt hierbij deels plaats voor een wegenstructuur en woningen. Deze woonstraten staan loodrecht op de Utrechtseweg. Het vrije zicht vanaf de panden op de Utrechtseweg blijft behouden.

Cultuurhistorisch waardevolle karakter: karakteristieke gebouwen

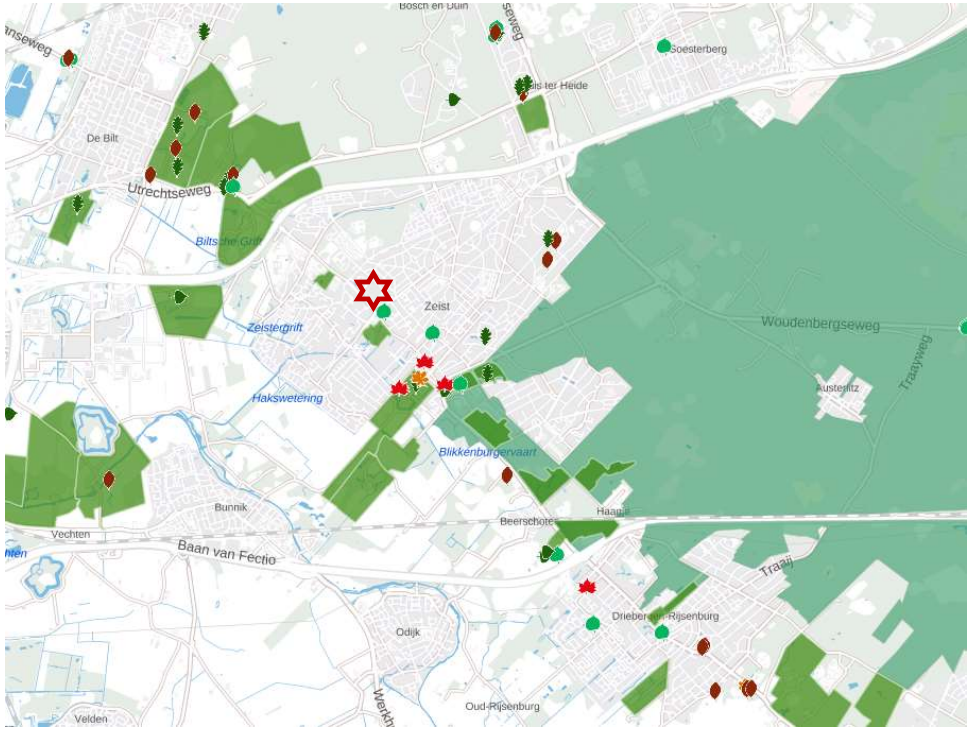


19

Aan de Utrechtseweg stonden oorspronkelijk voornamelijk buitenplaatsen en landhuizen. Op grote kavels met veel groen. De objecten liggen iets terug van de Utrechtseweg met groen als de entrée naar hoogwaardige bebouwing. Tegenwoordig zijn de grote groene kavels rondom de gebouwen grotendeels verkaveld. Wat opvalt is dat het vrije zicht naar de Utrechtseweg altijd behouden bleef. De gebouwen zijn nog steeds de parels aan de Utrechtseweg, maar nu omringd door woningbouw van circa 1950. Veldheim is een van de parels en kent een monumentale status. Behoud van deze karakteristieke waarde voor de parellijn de Utrechtseweg is van belang: vrij zicht naar de Utrechtseweg en andere bebouwing als lijst om de parel.

1. Veldheim. Buitenplaats uit 1908 wat zich kenmerkt door elegantie in neorenaissancestijl.
2. Bloemenheuvel. Buitenplaats in neoclassicistische stijl. De grote bloemenheuvel is getransformeerd naar verkaveling met bebouwing.
3. De Brink. Landhuis uit 1856 in neoclassicistische stijl. Tegenwoordig grotendeels openbaar groengebied.
4. Schaerweijde. Buitenplaats wat in de Jaren '50 en '90 is opgehoogd. Het stond oorspronkelijk op een 8 hectare groot park. In 1927 is de grond verkaveld en is enkel een stuk gazon over. Het gebouwd dient nu als kantoor.
5. Nuova. Landhuis aangelegd in een landschappelijk park, wat iets teruggelegd is van de Utrechtseweg.
6. Ma Retraite. Landhuis in een mix van stijlen met veel allure. Omliggend was een groot park ontworpen, wat nu grotendeels verkaveld is met woningen.
7. Lenteleven. Buitenplaats in neoclassicistische stijl uit circa 1860. Oorspronkelijk was er veel groen rondom het object. Tegenwoordig staat er een kantorencomplex tegen het object aan.
8. Eikenstein. Voormalige Tuchtschool uit 1905. Gebouwd op grond wat oorspronkelijk een heide was.

Cultuurhistorisch waardevolle karakter: Groen (Tuin, bos en parken)



20

Bij het cultuurhistorisch onderzoek komt groen als belangrijk thema terug. Het oorspronkelijke groene landschap karakter van de buitenplaatsen is van hoge waarde. De Utrechtseweg, onderdeel van Stichtse Lustwarande is het groene visitekaartje van Zeist.

Het gebied is ontworpen uit buitenplaatsen met parken in Engelse landschapsstijl. De oriëntatie is haaks op de Utrechtseweg. De panden bevinden zich op een heuvel, kijken uit over groen en worden als het ware omarmd door de beplanting. De oprijlanen en wandelpaden zijn gebogen.

De huidige groenstructuur bestaat uit een versnipperd beeld van groen. Bovenstaande kaart laat deze versnippering van groene vlakken zien. De bossen achter de buitenplaatsen hebben plaatsgemaakt voor bebouwing. Dit leidt tot meer verharding wat het cultuurhistorisch karakter onder druk zet. De gemeente streeft naar het zichtbaar maken van de groene beeldkwaliteit langs de Utrechtseweg. Het repareren en bewaren van de ketting.

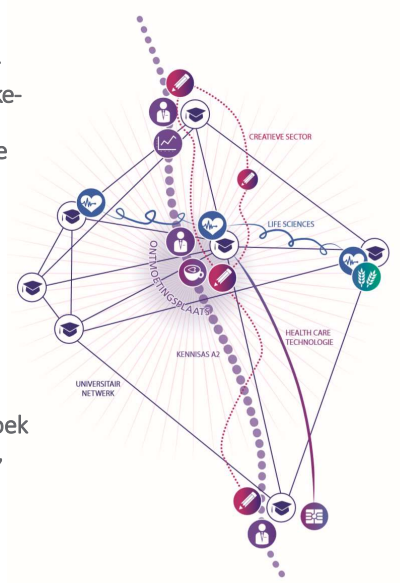
Regionaal kader

Werken: Regio Utrecht ontmoetingsplek voor Health Urban Living

Doelen:

- samen werken aan innovatie door traditionele sectoren zoals zakelijke- en financiële dienstverlening en groeiende takken als het medische cluster, kennisinstellingen en creatieve industrie.
- Internationale erkenning op life sciences, gezondheid en duurzaamheid
- Groen, Gezond en Slim

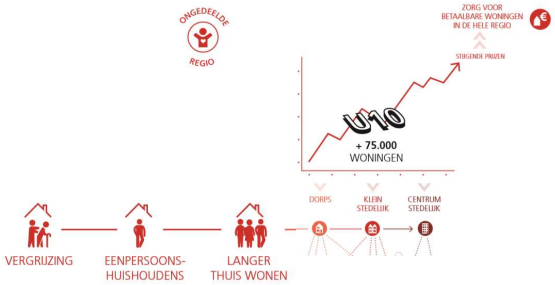
Utrecht Science Park als voorbeeld waar bedrijven onderwijs en onderzoek samenkomen op gebied life sciences, health en duurzaamheid



Wonen: Groei van betaalbare woningvoorraad in Regio Utrecht

Doelen:

- Een betaalbare woningvoorraad, ook voor lage- en middeninkomens
- Voldoende woningen zijn voor alle doelgroepen
- Rekening houden met demografische trends: groei in eenpersoonshuishoudens, vergrijzing en het beleid van langer thuis wonen



21

De Utrechtse economie kent een sterke focus op diensten en onderscheidt zich in de gezondheidseconomie. Regio Utrecht wilt internationaal erkent worden om life sciences, gezondheid en duurzaamheid. De ontmoetingsplek worden voor Health Urban Living. Een plek waarbij traditionele sectoren gekoppeld worden aan groeiende takken. Hierbij zijn de kernwaarden Groen, Gezond en Slim.

- Groen op energie en duurzaamheid.
- Gezond betreft Health en Life sciences.
- Slim door bij te dragen aan het oplossen van maatschappelijke uitdagingen middels technologie en diensten. Hierbij de focus op zakelijke diensten, ICT en Research and Development.

Om in de toekomst de ontmoetingsplek voor Health Urban Living te zijn, zet Regio Utrecht ook in op goede voorzieningen. Hiermee doelen ze op horeca, flexibele werkplekken en cultuur.

- Regio Utrecht heeft een grote woningbouwopgave. Er is krapte op de woningmarkt en forse groei in vraag. en streeft naar een betaalbare woningvoorraad moet voldoende woningen voor alle doelgroepen. Ook voor lage- en middeninkomens. Regio Utrecht kijkt hierbij naar de demografische trends: Groei in eenpersoonshuishoudens, vergrijzing en het beleid van langer thuis wonen.

Stedelijk kader

Werken: vitale economie met wervend vestigingsklimaat

Doelen:

- Economische groei met een wervend vestigingsklimaat
- Goede kwaliteit voor ondernemers (bereikbaarheid, bedrijfshuisvesting en profilering)
- Aantrekken bedrijven met thema's groen, gezond en slim
- Passende bedrijfshuisvesting
- Stimuleren nieuwe concepten voor meer diversiteit kantooraanbod

Wonen: divers aanbod met ruimte voor alle doelgroepen en passend binnen gezond stedelijk leven Zeist

Doelen:

- Gezond Stedelijk leven. Vitale woongemeente met kwaliteit in de woonomgeving. Aandacht voor groen, monumenten en voorzieningen. Belangrijk is combinatie wonen en zorg: groot mogelijke zelfredzaamheid met levensloopbestendige woningen en voorzieningen bereikbaar
- Diversiteit. Mix van doelgroepen met evenwichtige samenstelling van de bevolking. Ook voldoende kans voor laag en midden inkomens. Aandacht voor herstarters, statushouders, zorgvragers en young proffesionals.
- Creativiteit. Nieuwe initiatieven voor toename diversiteit woningaanbod: combinatie wonen en zorg, gemengd wonen van doelgroepen tijdelijk wonen. Oog voor community gedachte ter voorkoming van slapen wijken

22

Toelichting: Aantrekken van bedrijven met thema's groen, gezond en slim
Net als op regionaal niveau, zet Zeist in op de kernwoorden groen, gezond en slim. Zeist zoekt de verbinding met Utrecht Science Park op thema's als gezondheidzorg, duurzaamheid en ITC. Verwacht wordt dat de vraag toeneemt vanuit Utrecht en het Utrecht Science Park. Nieuwe Ontwikkeling hierbij moet bijdragen aan een beter leven in Zeist. Kwalitatief en maatschappelijk.

Toelichting: Passende bedrijfshuisvesting middels nieuw aanbod en concepten
In Zeist is weinig leegstand voor bedrijventerreinen. Zeist wil ruimte bieden aan MZK bedrijven en het huisvesten van logistieke, industriële en bouwbedrijven. Ook bij de kantoorruimtes is weinig leegstand. Maar Zeist ziet ook dat het aanbod niet altijd voldoet aan de veranderende vraag. Voor goede bedrijfshuisvesting streeft Zeist naar behoudt van het bestaande kantoor aanbod van kantoren. Daarnaast wil Zeist ruimte bieden voor nieuw aanbod wat aansluit op huisvestingswensen van kleinschaligere bedrijven. Nieuwe modern werklocaties met meer ruimte om te ontmoeten voor onder andere ZZP'ers. Zeist stimuleert proeftuinen dat MKB verbindt met grotere bedrijven en organisaties.

Gebiedsniveau kader

Gebied Utrechtseweg Noord - Onderdeel van Stichtse Lustwarande

Waarborgen en versterken van kwaliteit: Grote waarde voor Zeist
- Versterken historische karakter en kwaliteit
- Behoud van groene uitstraling percelen

Mix van functies: wonen, werken en recreëren
- Flexibele invulling en bestemming van gebouwen voor goede balans ook in de toekomst
- Stimuleren nieuwe concepten voor meer diversiteit

Innovatie: wijk van toekomst met innovatie en schone bedrijvigheid
- Nieuwe woon- en werkconcepten
- Sociale innovaties (ontmoeten en verbindingen van mensen)

ZEISTER IDENTITEIT

- Monumentale lintstructuur behouden/versterken.
- Groene karakter van de Utrechtseweg waarderen.

Gecombineerde functies

- gecombineerde functies als wonen, werken en recreeren op een aantrekkelijke en bij het gebied passende manier.

23

Zeist ziet de Utrechtseweg als een sterk merk en entrée voor de stad. Het beschikt over historische waarde en een kwalitatieve en groene uitstraling. Zeist wil de kwaliteit waarborgen en te versterken.
De Stichtse Lustwarande gaat voor een goede balans tussen wonen, werken en recreëren. Een flexibele invulling en bestemming van de bebouwing zorgt voor goede balans ook in de toekomst.

Wat betreft werken stimuleert gemeente Zeist nieuwe concepten om het aanbod op de Utrechtseweg Noord meer divers te maken. Zeist ziet het gebied als wijk van de toekomst wat innovatie stimuleert zoals nieuwe woon en of werkconcepten en sociale innovaties. Bij sociale innovaties passen concepten waarbij bewoners voor elkaar zorgen en elkaar kunnen ontmoeten. Zeist wil een community laten ontstaan met daarbij alle nodige faciliteiten naast wonen. Specifiek voor werken richt het gebied zich op innovatieve en schone bedrijvigheid. Het groene milieu dient als uithangbord voor het imago.

Uitgelicht: Beleidskader Zeist maatschappelijk

Maatschappelijk vastgoed: Goede voorzieningen in een gezond en levendig Zeist

- Goede voorzieningen: Onderwijs- en welzijnsfuncties onderdeel van de wijkstructuur
- Gezond: Zeist als aantrekkelijke vestigingsplaats voor de zorgsector
- Levendig Zeist: Cultuur en uitgaan noodzakelijk voor aantrekkelijk centrum
- Kerwaarden: groen, landschap, recreatie en cultuurhistorie

24

Zeist wil een leefbare en levendige samenleving zijn met goede voorzieningen. Goede voorzieningen dienen om de inwoners van Zeist een verzorgd en aangenaam leven te bieden, maar ook om Zeist aantrekkelijk te houden als vestigingsplaats voor bedrijven en nieuwe bewoners. Burgers van Zeist kunnen over een flink aantal basisvoorzieningen beschikken, vaak in de directe woonomgeving. Daarnaast zijn er op gemeentelijk niveau voorzieningen met een regionale uitstraling zoals een ziekenhuis, een theater en een ruim winkelaanbod. Er is ruimte voor faciliteiten op het gebied van zorg, welzijn, onderwijs, buurtwinkels en buurthoreca, in of in de nabijheid van het centrum van de wijk. Bij nieuwe faciliteiten is kwaliteit en multifunctionaliteit belangrijk (Bron: Structuurvisie Zeist).

Uitgelicht: Beleidskader Zeist wonen

Wonen: divers aanbod met ruimte voor alle doelgroepen en passend binnen gezond stedelijk leven Zeist

- Gezond stedelijk leven: Veel groen, voorzieningen en monumenten
- Diversiteit: Focus op sociaal en midden duur wonen
- Creativiteit: stimuleren van nieuwe concepten in het woningaanbod

Segment	*Prijsniveau*	*%*
Goedkoop	Sociale huur (max. €710,68) + goedkope koop (max. €200.000)	25% tot 35%
Middelduur	Huren tot €900 en kopen tussen € 200.000 en € 300.000	35% tot 45%
Duur	Huren vanaf €900 en kopen vanaf € 300.000	20% tot 30%

25

Gezond stedelijk leven past bij Zeist. Het wil een aantrekkelijke woongemeente zijn met vitaliteit en kwaliteit in de woonomgeving. Zeist streeft naar een goede mix in doelgroepen. De woningmarkt moet een afspiegeling zijn van de samenleving, met kansen voor diverse doelgroepen, ongeacht inkomen, leeftijd of huishoudenssituatie. Zeist wil lage en midden inkomens voldoende kansen bieden. Om aan de woonvraag te voldoen staat Zeist open voor nieuwe initiatieven en stimuleert de toename in diversiteit in het woningaanbod. Ook hanteert hanteert de geemente een gewenste woningdifferentiatie bij het toevoegen van nieuwe woningen (zie tabel). Zo staat er in de woonvisie "We faciliteren waar mogelijk het omvormen van leegstaand vastgoed (o.a. door bestemmingsplanwijzigingen), waarbij we sociale en middeldure huurwoningen als kansrijke invulling zien." (bron: Woonvisie Gemeente Zeist)

Identiteit

Identiteit: leefstijl

D: Rood

Dynamisch, zelfverzekerd, direct, anders dan anderen, daadkrachtig

CD: Paars

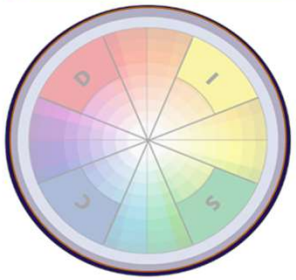
Ondernemend, besluitvaardig, carrière gericht, gericht op merken / taken

C: Blauw

Consciëntieus, correct, precies, nauwkeurig, status gericht, normatief

DI: Oranje

Creatief, uitbundig, vlot, uitdaging aangaan, impulsief extravert



SC: Aqua

Respectvol, weloverwogen ruimdenkend, maatschappelijk betrokken, Introvert

I: Geel

Inspirerend, actief, enthousiast, joviaal, informeel, impulsief

SI: Lime

Vriendelijk, gezellig, hulpvaardig, mens gericht balans werk / privé.

S: Groen

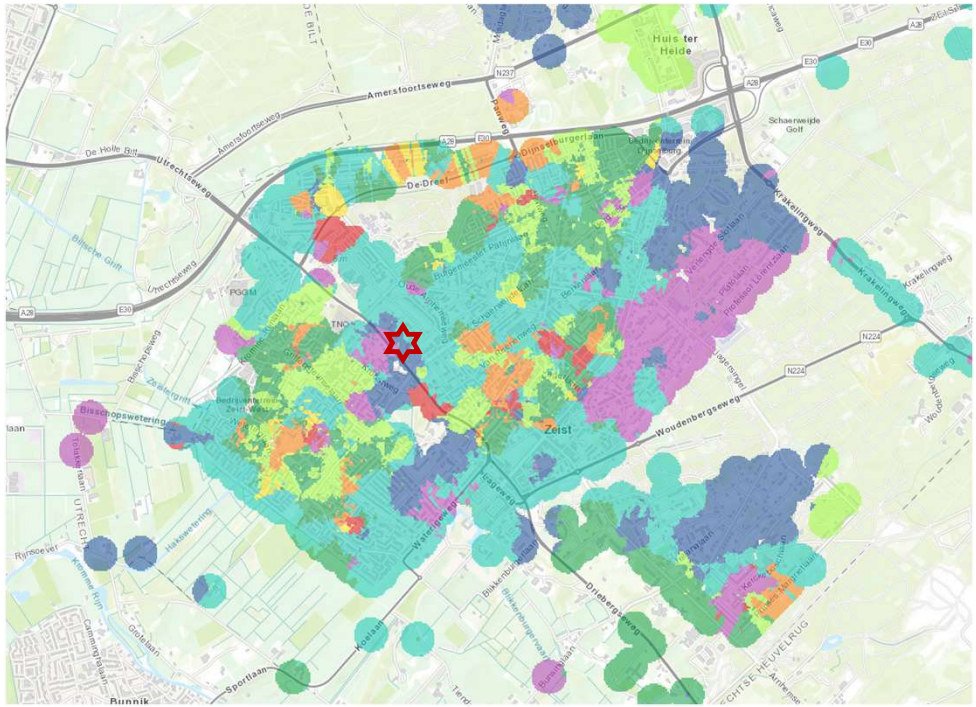
Stabiel, sociaal rustig, nuchter, serieus, harmonieus, geduldig,

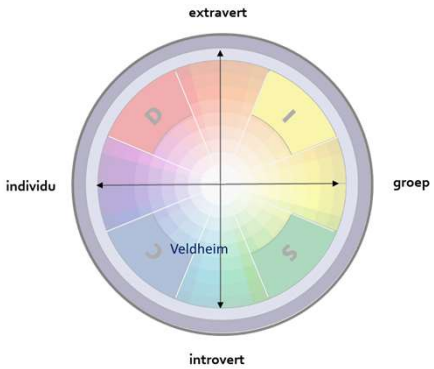
DISC VISION

27

We hebben een analyse uitgevoerd van de leefstijlen in Zeist aan de hand van het DISC-model. In bijlage 3 hebben we dit model verder toegelicht. We meten de leefstijl aan de hand van achterliggende drijfveren van mensen. Deze worden middels psychologische vragenlijsten gemeten en op postcode niveau door vertaald. Er zijn twee belangrijke dimensies die het model vormen: een sociologische dimensie (groep versus individu); dit is de horizontale as. En een psychologische dimensie (introvert versus extravert); dit is de verticale as. De verschillende leefstijlen geven we met kleuren weer.

Identiteit: locatie is blauw – aqua - paars





28

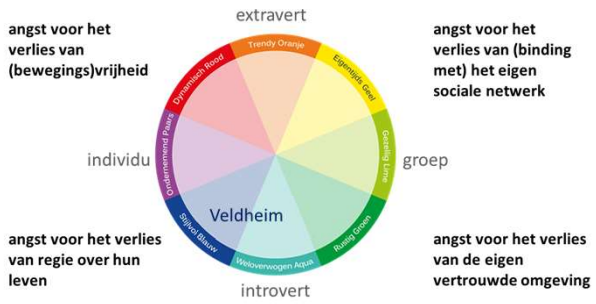
De planlocatie ligt in een gebied dat dominant blauw, aqua en paars is. Dit is het kwadrant linksonder (individualistisch en introvert). Deze positionering kenmerkt zich door de volgende eigenschappen:

- Controle
- Hoogwaardig
- Technologie
- Effectief
- Ruimdenkend
- Status
- Ons soort mensen
- Normatief
- Nauwkeurig
- Correct
- Weloverwogen
- Privacy

De toekomstige identiteit op deze plek kan deze positionering als uitgangspunt nemen.

Identiteit: leefstijl

Angst



Zorg

29

Wanneer de inrichting van de planlocatie zorg elementen bevat, dan wordt aanbevolen dat het concept rekening houdt met een type mens die zelf graag sterk in control is en zorg zoveel mogelijk zelf organiseert. Dat betekent dat de zorg in het concept te allen tijde uitgaat van de autonomie van de bewoner.

Programmatische analyse

Functionele verdeling: vergelijking met referentiegemeenten

		Capelle aan den IJssel	Hoorn	Nieuwegein	Rijswijk	Utrecht	Zeist	Gemiddeld
m2 per huishouden	bijeenkomstfunctie	2,8	4,8	22,3	5,6	15,8	5,5	9,5
	celfunctie	0	0,3	0,1	0	0,1	0,4	0,2
	gezondheidszorgfunctie	1,9	3,4	4,5	3,7	3,9	4,9	3,7
	industriefunctie	9,1	22,9	36	20,4	67,4	7,8	27,3
	kantoorfunctie	18	6,1	21,1	59,3	48,1	15,8	28,1
	logiesfunctie	0,3	0,3	0,3	1	4,3	1,7	1,3
	onderwijsfunctie	2,3	6	4,7	5,2	20,5	3,8	7,1
	overige gebruiksfunctie	4,5	1,6	2,7	23	3,1	1,3	6,0
	sportfunctie	1,1	1,9	2,5	2,4	1,4	1,2	1,8
	winkelfunctie	7,6	11,6	7,5	8,6	6	7,4	8,1
	woonfunctie	100,6	116	108,6	106,1	98,8	123,4	108,9

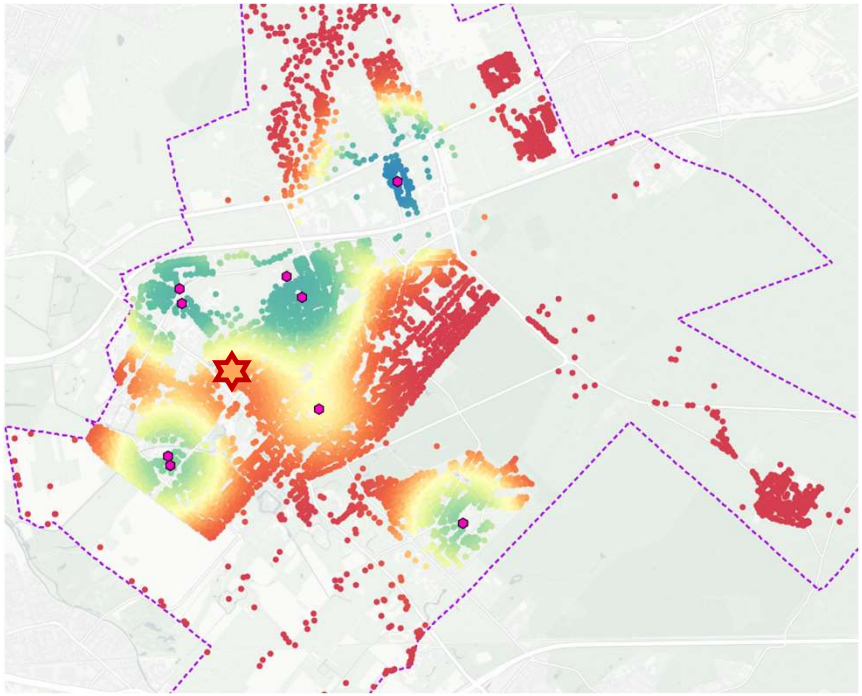
Relatief hoog
Relatief laag

In deze tabel is de functionele verdeling in Zeist (m2 per huishouden) vergeleken met die in vergelijkbare gemeenten. Hierin is Utrecht als regionale hoofdrolspeler ook meegenomen. Maatschappelijk is opgesplitst in bijeenkomstfunctie, gezondheidsfuncties en onderwijs. De score voor bijeenkomstfunctie is vergelijkbaar met Hoorn en Rijswijk. Wij stellen dat dit voldoende aanwezig is in Zeist. Zorg is meer dan gemiddeld vertegenwoordigd in Zeist. Hier is op gemeente niveau voldoende aanbod. De aanwezigheid van onderwijs (m2 per huishouden) ligt binnen de bandbreedte met steden van vergelijkbare grootte nabij een grotere stad, zoals Capelle aan den IJssel nabij Rotterdam en Rijswijk nabij Delft. Daarnaast maakt de Zeister bevolking gebruik van de grote hoeveelheid onderwijs in Utrecht, direct naast Zeist. Daarmee maken wij de aanname dat onderwijs ook voldoende vertegenwoordigd is in Zeist op gemeentelijke schaal.
Industrie kent een lage score. Dit is voornamelijk in Utrecht geclusterd. De hoge uitkomst van woonfunctie komt mede tot stand doordat Zeist gemiddeld grotere woningen heeft dan de andere gemeenten.

Programmatische analyse

1. Maatschappelijk

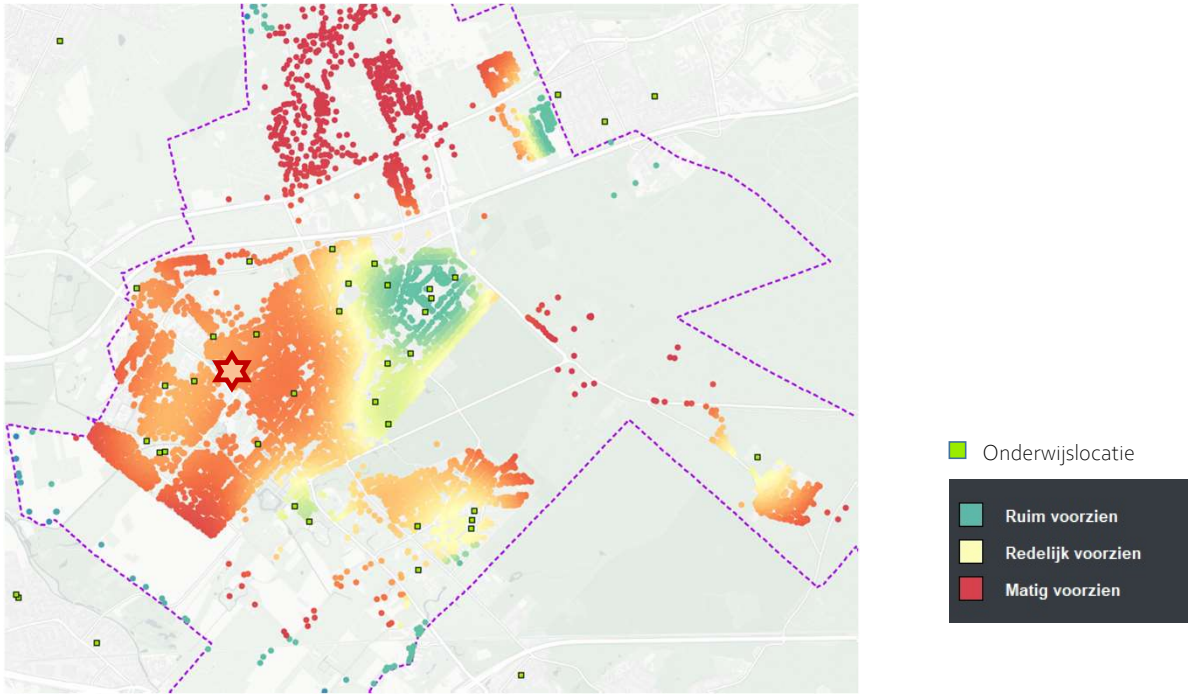
Ontmoeten: weinig ontmoetingsruimten in de directe omgeving



33

Voor elk huishouden in Zeist is berekend wat de dichtstbijzijnde ontmoetingsruimte is. Hierin zijn buurthuizen, wijkcentra, inloophuizen en vrijwilligerscentrales meegenomen. Elk huishouden heeft een score gekregen op basis van afstand en de hoeveelheid mensen waarmee de voorziening gedeeld wordt. Omdat ontmoetingsruimten echte buurtcentra zijn is voor een straal van 1,5 km gekozen. De kaart laat goed zien dat bepaalde delen van Zeist beter bediend worden dan andere delen. Veldheim heeft geen centra in de directe omgeving, maar ligt tussen verschillende centra in Noord- en West-Zeist in. Het realiseren van ruimte voor ontmoeting – dit zou ook een (deels) publiek-toegankelijk park kunnen zijn - zou passen bij de herontwikkeling van de locatie.

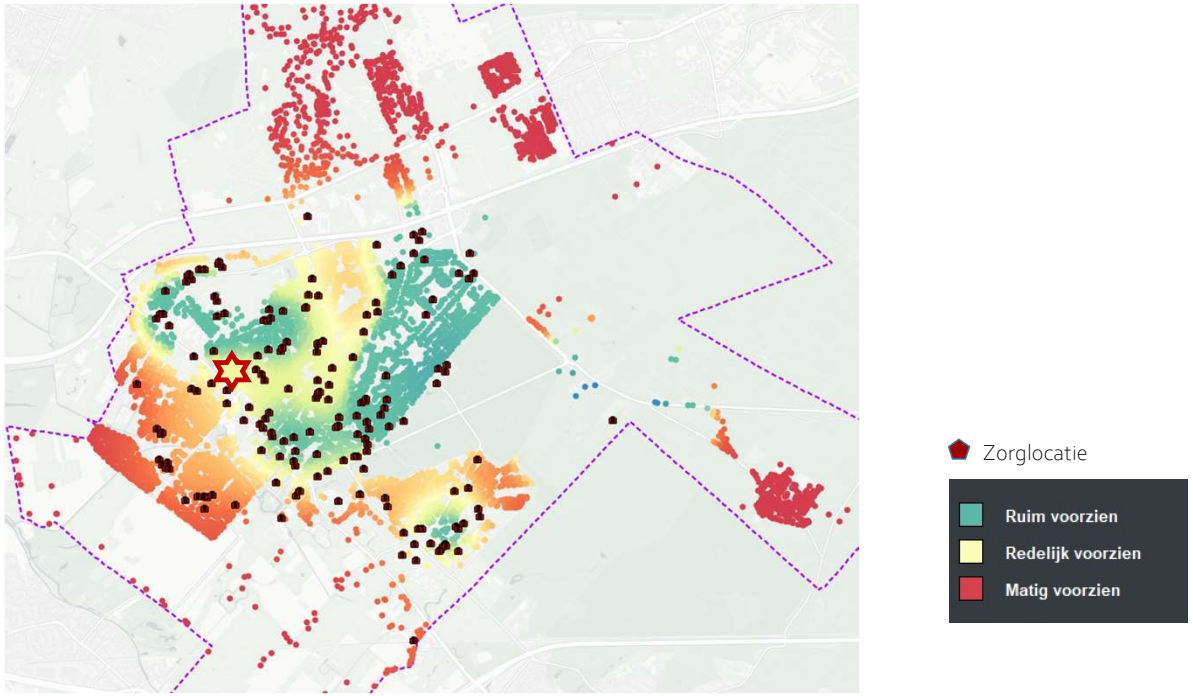
Onderwijs: nabije onderwijslocaties bedienen relatief veel inwoners



34

Voor elk huishouden in Zeist is berekend wat de dichtstbijzijnde onderwijslocatie is. Hierin zijn alle verschillende onderwijsvormen meegenomen, van basisschool tot middelbare school en van speciaal onderwijs tot MBO. Elk huishouden heeft een score gekregen (waarin de gewenste straal 1,5 km is) op basis van afstand en de hoeveelheid mensen waarmee de voorziening gedeeld wordt. Omdat volgens het CBS de gemiddelde afstand tot een basisschool 600 meter is, en die tot een middelbare school 2,4 kilometer, is deze straal verantwoord. Vooral Den Dolder is minder voorzien, terwijl het centrum juist ruim voorzien is. De onderwijslocaties rondom Veldheim bedienen redelijk veel bewoners, wat de scores in West-Zeist niet ten goede komt.

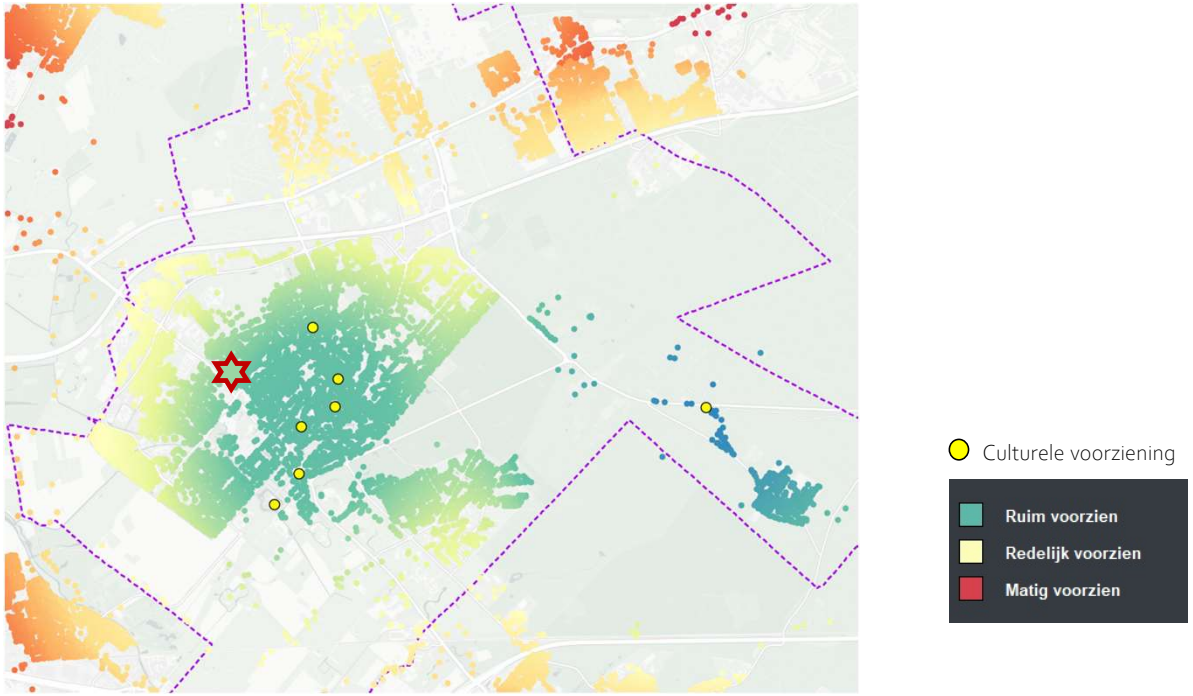
Zorg: redelijk voorzieningenniveau maar kansen voor verbetering



35

Voor elk huishouden in Zeist is berekend wat de dichtstbijzijnde zorglocatie is. Hierin zijn alle verschillende zorgverleners uit de Zorgkaart Nederland opgenomen. Elk huishouden heeft een score gekregen (waarin de gewenste straal 1,5 km is) op basis van afstand en de hoeveelheid mensen waarmee de voorziening gedeeld wordt. Den Dolder, Oost-Zeist en West-Zeist zijn minder goed bedeeld. Het toevoegen van een huisarts of fysiotherapiepraktijk kan ondersteunend werken aan de levensloopbestendigheid van nieuwe woningen en een zorghotel. Voor Veldheim zelf lijkt een zorghotel een goed passende functie. In de directe omgeving van de locatie zijn meerdere huisartspraktijken aanwezig. De toevoeging van nieuwe praktijken lijkt op deze plek niet nodig. Wanneer blijkt dat er vanuit de huisartsen zelf belangstelling zou zijn om met elkaar in een nieuw gezondheidscentrum te werken, is dit voor de planlocatie zeker een kans.

Cultuur: Veldheim wordt bediend door culturele voorzieningen centrum



36

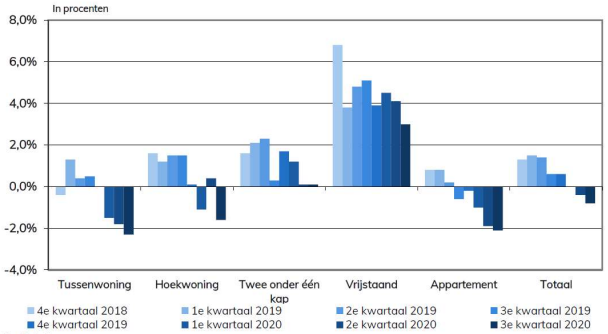
Voor elk huishouden in Zeist is berekend wat de dichtstbijzijnde culturele voorziening is. Hierin zijn musea, theaters, filmhuizen en poppodia meegenomen. Elk huishouden heeft een score gekregen op basis van afstand en de hoeveelheid mensen waarmee de voorziening gedeeld wordt. Omdat de meeste bewoners volgens het CBS bereid zijn een grotere afstand af te leggen voor cultuur dan voor de andere onderzochte voorzieningen, is gekozen voor 4 kilometer als straal. Om die reden zijn ook meer huishoudens uit de omgeving meegenomen. Dit maakt duidelijk dat het grootste deel van Zeist goed wordt bediend door de voorzieningen in het centrum. Het Beauforthuis en het Cultuurpodium bedienen respectievelijk Austerlitz en Den Dolder.

Programmatische analyse

2. Wonen

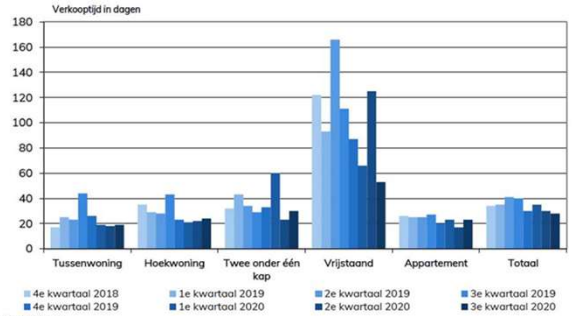
Vraag koopwoningen: Prijs en verkooptijd ontwikkeling

Verschil vraag- en verkoopprijs Zeist (NVM)



Toelichting:
Bij de vraagprijs gaat het hier om de laatste vraagprijs. Daar komen vraag en aanbod samen. Een percentage hoger dan nul betekent in dit geval dat de vraagprijs hoger is geweest dan de transactieprijs. In Nederland ligt de transactieprijs gemiddeld genomen momenteel bijna 2% boven de vraagprijs.

Ontwikkeling verkooptijden in Zeist (NVM)



Toelichting:
De verkooptijd van woningen wordt uitgedrukt in een looptijd in dagen. Voor geheel Nederland geldt dat in het derde kwartaal van 2020 een woning gemiddeld binnen 30 dagen verkocht werd. Vergelijkbare verkooptijden zijn voor het laatst geregistreerd in 2000.

Deze figuren tonen de ontwikkeling van prijzen en verkooptijden van koopwoningen in Zeist.
Met uitzondering van de vrijstaande woningen, zien we dat huizen kort te koop staan. De verkooptijden liggen onder het gemiddelde van Nederland. Ook zien we dat in 2020 de verkoopprijs hoger ligt dan de vraagprijs. Er wordt overboden wat duidt op druk op de woningmarkt vooral op eengezinswoningen en appartementen. Echter, voor de vrijstaande woningen zien wij een lange verkooptijd en de verkoopprijs ligt onder de vraagprijs.

Vraag huurwoningen: Prijs en verkooptijd ontwikkeling

Huurprijzen 2018 in Zeist

Huurwoningen	Huurprijs per mnd	Huurprijs per m²/mnd	Aantal	Oppervlak m² gbo	Looptijd dagen
Grondgebonden (EGW)	€ 1.876	€ 12,54	25	153	42
Appartementen (MGW)	€ 1.056	€ 14,10	106	78	49
Gemiddeld	€ 1.212	€ 13,80	131	92	48
Grondgebonden (EGW) naar woningtype					
Tussenwoning	€ 1.399	€ 10,95	6	130	38
Hoekwoning	€ 1.695	€ 14,03	5	126	29
2^1 kap	€ 2.203	€ 13,09	12	171	51
Vrijstaand	€ 1.800	€ 10,28	2	183	33
Appartementen					
t/m 40 m2 gbo	€ 605	€ 20,05	5	31	22
40 - 60 m2 gbo	€ 772	€ 14,91	24	52	35
60 - 80 m2 gbo	€ 1.009	€ 14,46	36	70	50
80 - 100 m2 gbo	€ 1.117	€ 12,60	19	89	52
100 - 120 m2 gbo	€ 1.445	€ 12,96	12	112	64
120 - 140 m2 gbo	€ 1.546	€ 12,07	10	128	70
140 - 160 m2 gbo	€ -	€ -	-	-	-
160 - 180 m2 gbo	€ -	€ -	-	-	-

Huurprijzen 2019 in Zeist

Huurwoningen	Huurprijs per mnd	Huurprijs per m²/mnd	Aantal	Oppervlak m² gbo	Looptijd dagen
Grondgebonden (EGW)	€ 1.739	€ 13,23	21	132	54
Appartementen (MGW)	€ 1.057	€ 14,24	247	76	58
Gemiddeld	€ 1.111	€ 14,16	268	80	57
Grondgebonden (EGW) naar woningtype					
Tussenwoning	€ 1.473	€ 12,56	8	118	59
Hoekwoning	€ 1.634	€ 12,06	6	136	78
2^1 kap	€ 2.132	€ 15,01	7	145	26
Vrijstaand	€ -	€ -	-	-	0
Appartementen					
t/m 40 m2 gbo	€ 659	€ 17,43	14	38	34
40 - 60 m2 gbo	€ 762	€ 15,37	24	50	47
60 - 80 m2 gbo	€ 1.030	€ 14,05	126	74	52
80 - 100 m2 gbo	€ 1.205	€ 13,96	67	86	76
100 - 120 m2 gbo	€ 1.331	€ 12,28	11	109	56
120 - 140 m2 gbo	€ 1.840	€ 14,37	4	129	106
140 - 160 m2 gbo	€ 1.100	€ 6,88	1	160	5
160 - 180 m2 gbo	€ -	€ -	-	-	-

Huurprijzen 2020 in Zeist

Huurwoningen	Huurprijs per mnd	Huurprijs per m²/mnd	Aantal	Oppervlak m² gbo	Looptijd dagen
Grondgebonden (EGW)	€ 1.639	€ 13,54	19	123	48
Appartementen (MGW)	€ 1.065	€ 15,22	143	72	48
Gemiddeld	€ 1.132	€ 15,02	162	78	48
Grondgebonden (EGW) naar woningtype					
Tussenwoning	€ 1.338	€ 11,35	5	121	41
Hoekwoning	€ 1.497	€ 14,00	7	109	31
2^1 kap	€ 1.865	€ 13,97	5	136	74
Vrijstaand	€ 2.323	€ 16,30	2	147	55
Appartementen					
t/m 40 m2 gbo	€ 641	€ 17,28	19	37	35
40 - 60 m2 gbo	€ 816	€ 15,73	25	52	28
60 - 80 m2 gbo	€ 1.114	€ 15,83	54	71	41
80 - 100 m2 gbo	€ 1.157	€ 13,67	25	85	88
100 - 120 m2 gbo	€ 1.425	€ 12,96	12	110	43
120 - 140 m2 gbo	€ 1.659	€ 13,10	7	127	72
140 - 160 m2 gbo	€ -	€ -	-	-	-
160 - 180 m2 gbo	€ 1.875	€ 11,16	1	168	142

Deze figuren tonen de transacties van huurwoningen in Zeist in de Jaren 2018, 2019 en 2020.
In Zeist worden weinig grondgebonden woningen verhuurt in de vrije sector. Wij zien een lichte stijging in het huurniveau van grondgebonden woningen.

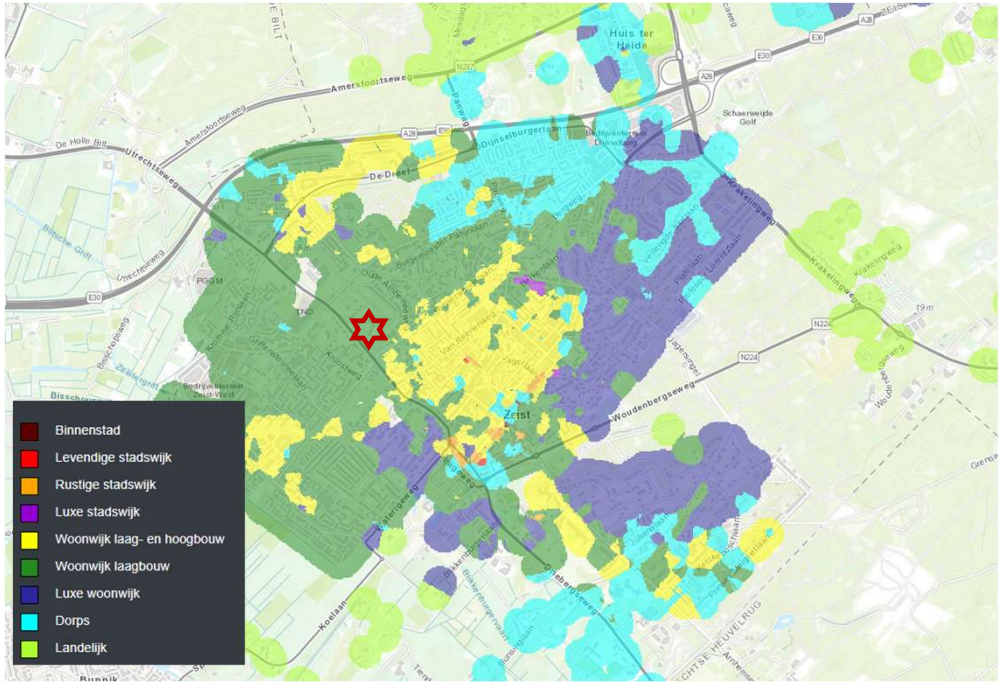
Kijkend naar appartementen zien wij dat voor appartmenten tot 80 m² de doorlooptijd in 2020 een stuk lager is. Dit toont aan dat de vraag naar kleine appartement toe neemt. De licht stijgende huurprijzen bevestigen dit. Voor de grotere, duurdere appartementen zien wij deze vraag niet terug. Het verschil tussen de grotere en kleinere appartementen wordt versterkt door het uitgangspunt de huidige stijgende woningprijzen er voor zorgen dat een grotere appartementen niet meer betaalbaar zijn voor mensen. Zij worden verplicht ook een kleinere woning te kopen.

Effectieve vraag: vooral egw boven 4 ton en middeldure huurappartementen

Vraag vanuit catchment area naar nieuwbouwwoningen per jaar			
Segmenten			
Huur EGW Sociaal	tot 730	40	6%
Huur EGW Middelduur	730 tot 1.250	20	3%
Huur EGW Duur	boven 1.250	10	2%
Huur MGW Sociaal	tot 730	70	11%
Huur MGW Middelduur	730 tot 1.250	120	19%
Huur MGW Duur	boven 1.250	10	2%
Koop EGW Goedkoop	tot 175.000	20	3%
Koop EGW Middelduur_laag	175.000 tot 225.000	10	2%
Koop EGW Middelduur_hoog	225.000 tot 300.000	40	6%
Koop EGW Duur_laag	300.000 tot 400.000	40	7%
Koop EGW Duur_hoog	400.000 en hoger	160	25%
Koop MGW Goedkoop	tot 175.000	10	2%
Koop MGW Middelduur_laag	175.000 tot 225.000	20	2%
Koop MGW Middelduur_hoog	225.000 tot 300.000	30	5%
Koop MGW Duur_laag	300.000 tot 400.000	10	2%
Koop MGW Duur_hoog	400.000 en hoger	20	3%
		620	100%

Bovenstaande figuur toont hoe de vraagberekening is opgebouwd. Deze is gebaseerd op feitelijk verhuisgedrag in Zeist en omgeving en Nederlands woonwensenonderzoek en houdt dus rekening met de actuele lokale marktomstandigheden. Op basis daarvan wordt voor het catchment area (die tot in Utrecht reikt) de vraag bepaald naar woningen en woonmilieus. Voor wat betref de effectieve vraag naar nieuwbouw is deze bepaald op een jaarlijkse vraag van 620 woningen. De grootste aandelen gaan uit naar dure grondgebonden woningen en middeldure huurappartementen. Bijna 15% van de vraag gaat uit naar koopappartementen. We zien ook een grote vraag naar goedkope huur- en koopwoningen.

Mismatch 2040: vooral tekort aan rustige stadswijk



Woonmileu's	*mismatch 2040*
Binnenstad	-90
Levendige stadswijk	-120
Rustige stadswijk	-360
Luxe stadswijk	-30
Woonwijk laag- en hoogbouw	480
Woonwijk laagbouw	10
Luxe woonwijk	-90
Dorps	-100
Landelijk	-90

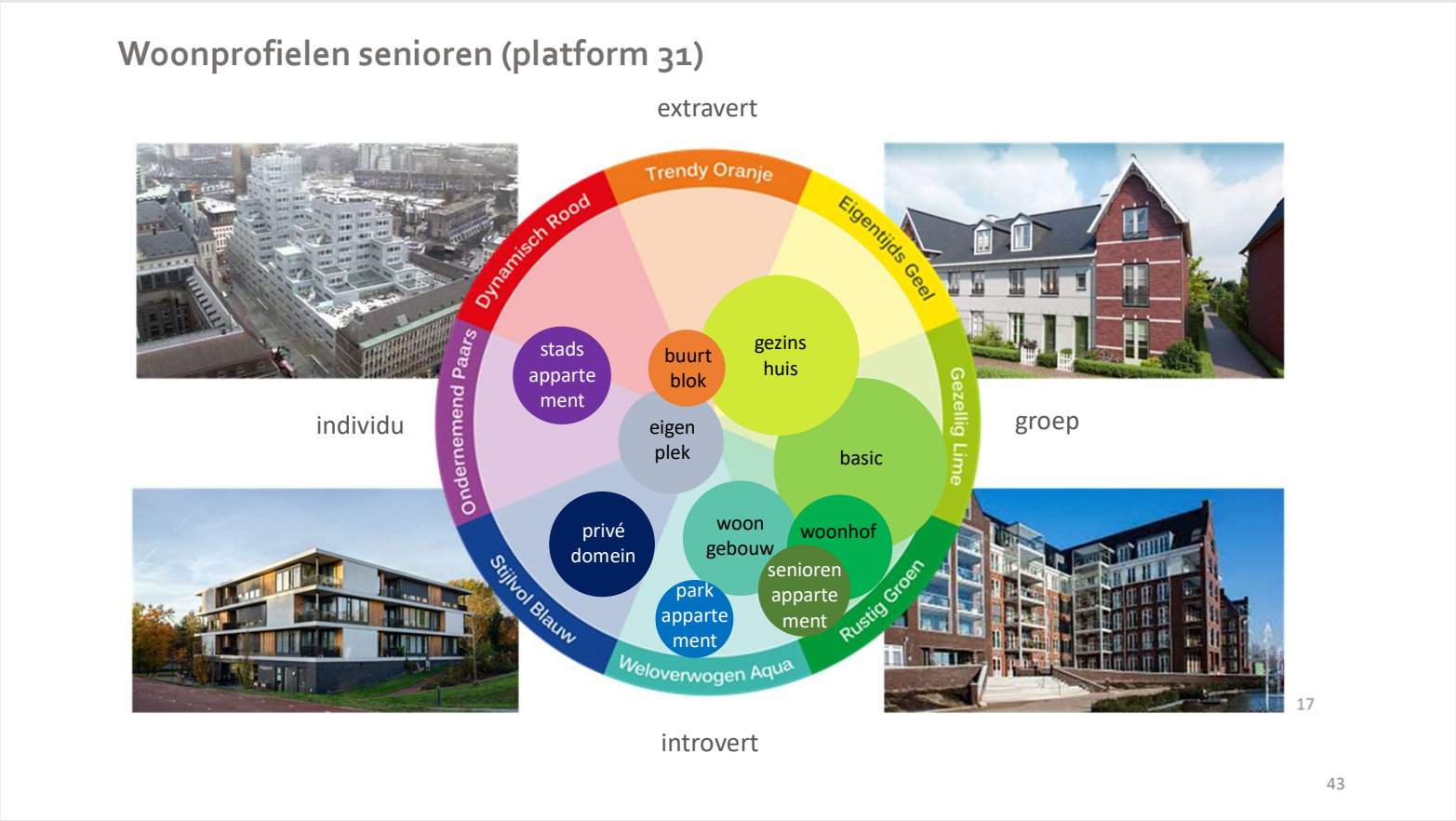
41

Zeist laat een dominante score zien van 4 woonmilieus:

- Woonwijk laagbouw
- Woonwijk laag- en hoogbouw
- Luxe woonwijk
- Dorps

Naar het jaar 2040 toe zien we een overschot ontstaan van de laag- en hoogbouwwijken. Een groot tekort doet zich voor bij de rustige stadswijk. Dit woonmilieu is nog niet in Zeist aanwezig. De ligging van de planlocatie aan de levendige Utrechtseweg maakt de realisatie van meer stedelijkheid goed mogelijk. Het woonmilieu woonwijk laagbouw kenmerkt zich door primair een woonfunctie aan woonstraten. Een rustige stadswijk kenmerkt zich, naast intensievere woonbebouwing, door een sterkere menging van functies en kwaliteit in de openbare ruimte met groen en voorzieningen. De ligging van Veldheim aan de drukke Utrechtsteweg biedt bij uitstek de mogelijkheid om hier een aangename vorm van stedelijkheid te realiseren.

Programmatische analyse
2b. Wonen en zorg



Voor Platform 31 heeft Springco woonprofielen van senioren onderzocht. Deze 10 profielen staan in het schema met leefstijlen gepositioneerd. Profielen die aansluiten bij de identiteit van de planlocatie betreffen Privédomein, Parkappartement en Eigen plek.

Woonprofielen senioren (platform 31)

Eigen plek

Deze woonvorm kenmerkt zich door de begrippen vrij, rust, groen, voorzieningen en community. Deze huishoudens zetten de wooncarrière voort, waarbij er een verandering is van gezinsgericht naar empty nest. Het woonprogramma sluit bij deze levensfase aan met werkruimte, leefkeuken, bezoek ontvangen en leeftijdsbestendigheid. Dit concept gaat uit van een gemengde samenleving met een diversiteit aan mensen en woningen. Er is sprake van een behoefte aan gemeenschappelijkheid, maar zonder sociale dwang. Men trekt zich graag in het eigen huis(je) terug, die in het ideaalbeeld vrijstaand is. Daarom hecht men ook aan een diverse bevolkingsstructuur. De bewoner die hier woont is onafhankelijk, maar maakt graag deel uit van een overzichtelijke harmonieuze samenleving, waarin men zich weet gekend en waar er sprake is van omkijken naar elkaar, wanneer dat nodig is. Men hecht aan goede buren in een open community.

Privédomein

Deze woonvorm kenmerkt zich door de begrippen vrijstaand, privacy, rust en groen. Vrijstaand is hier een principe. Het zorgt voor een duidelijke afbakening van het eigen domein ('my home is my castle'). Men is onafhankelijk. Het woonprogramma is gericht op comfort, uitzicht en privacy. In dit concept leef je veel meer op jezelf. De ideale buurt bestaat uit mensen zoals jij, want dat draagt zorg voor een hoop rust en een goede onderlinge verstandhouding. Het concept biedt bescherming en veiligheid. Ook dit concept zet de wooncarrière voort. Men is bereid verder te verhuizen naar een dergelijke plek. Wonen te midden van andere 'castles' is bij dit concept een pré. Er is maar beperkt sprake van een community. Zowel onder empty nesters (55-75 jr) als ouderen (75+) is er interesse in deze woonvorm, die onafhankelijkheid, rust en landschap combineert. De patiowoning is een gewild woonconcept in dit cluster.

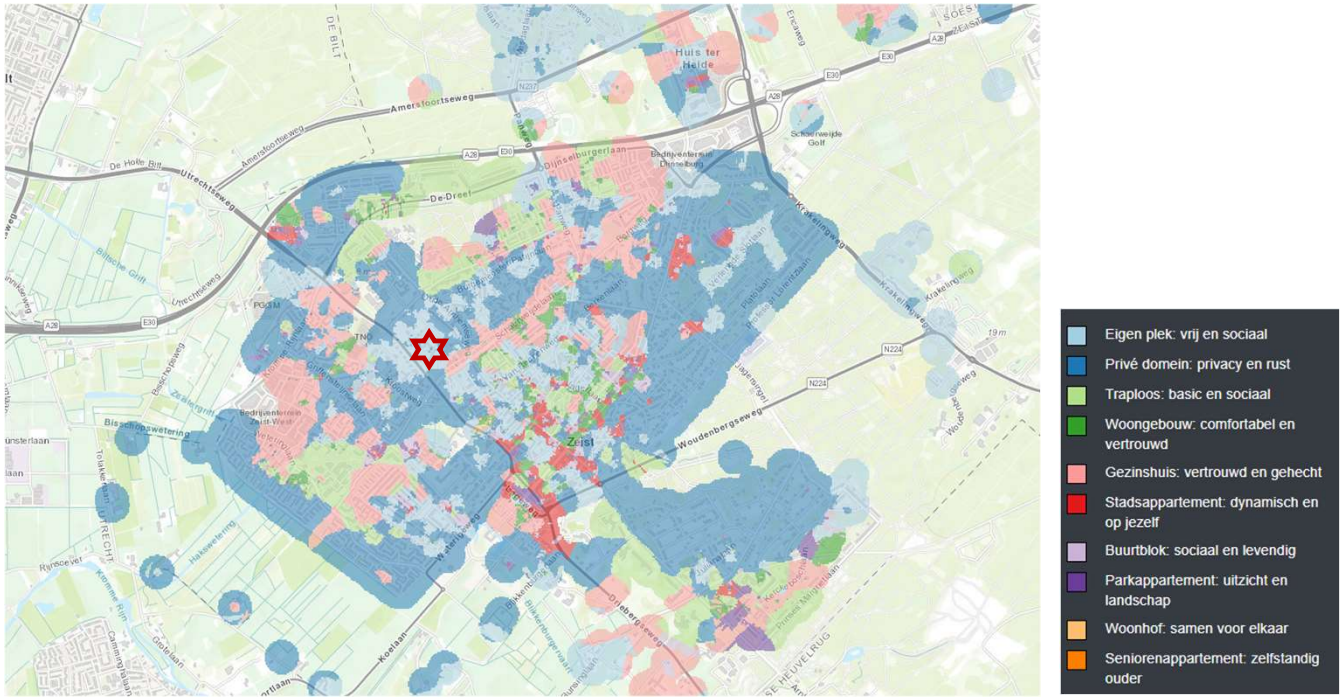
Parkappartement

Verder weg van het drukke stedelijk centrum van de stad op plekken met uitzicht over water of groen past deze woonvorm. Hier is sprake van een optimalisatie tussen stedelijke voorzieningen en het landschap. Iedere bewoner wil hier afzonderlijk van kunnen genieten. Er is weinig behoefte aan gezamenlijkheid, al is een beperkte ontmoetingsmogelijkheid voor vele bewoners wel wenselijk en dan vooral in de vorm van serendipiditeit (toevallige ontmoetingen): bij de post, bij de lift, bij de fitness. Tegelijkertijd is er sprake van een grote homogeniteit onder de bewonersgroep. Deze homogeniteit zorgt voor rust en stabiliteit. Bij dit woonconcept kunnen (gezamenlijke) recreatieve activiteiten waarde toevoegen. Wandelingen, fietstochten, een fitness en wonen bij een golfpark.

44

De profielen Eigen plek, Privédomein en Parkappartement staan hier beschreven. Deze concepten hebben betrekking op zelfstandig wonen. De combinatie met zorg vindt pas op hogere leeftijd plaats (75+).

Woonprofielen senioren: vooral grondgebonden, eigen plek



45

We hebben geanalyseerd welke typen senioren in Zeist en rond de planlocatie goed zijn vertegenwoordigd. In lijn met de vorige sheets zien we een sterke aanwezigheid van de profielen Eigen plek en Privé domein.

Trend: wonen en zorg

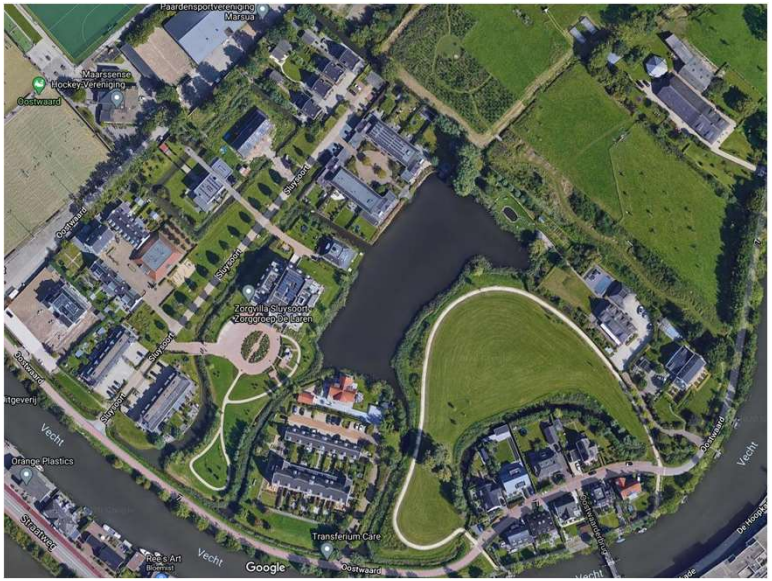
- Vraag naar extramurale zorgappartementen en intramurale zorgcomplexen
- Levensloopbestendig wonen en kleinschaligheid
- Combinatie extramuraal en intramuraal

46

Landelijk neemt de vraag naar extramurale zorgappartementen en intramurale zorgcomplexen toe. Er is meer aanbod nodig. Hierbij is voorkeur voor kleinschaligheid en levensloopbestendige woningen. Zorginstellingen zijn bezig met het uitbreidingsvraagstuk om te voldoen aan de groeiende vraag naar zorg. Een nieuw concept zoals een combinatie van levensloopbestendige appartementen en woonruimtes voor mensen met zware zorgbehoefte reageert goed op de vraag. Bewoners van levensloopbestendige appartementen hebben toegang tot de zorg.
Aantal particuliere woonzorg locaties neemt sterkt toe. Sinds 2014 200 nieuwe locaties. Het zijn kleinschalige woonzorglocaties voor oudere met zware zorgvraag. Met extramurale zorg, huisvesting, hospitality en aanvullende services. Dit is echter niet voor elke doelgroep financieel haalbaar. Schaal bepaalt de doelgroep. Grotere zorgcomplexen maken wonen met zorg meer betaalbaar vanwege schaalvoordeel.
Naast wonen ook groeiende vraag naar meer eerstelijnszorg. Zoals huisartsen, apotheken en fysiotherapeuten.
Referenties:
Care Property Invest verworf Landgoed Wulperhorst aan de Tiendweg te Zeist. De villa wordt gerenoveerd tot 28 woonstudio's. Het object is verhuurd aan Valuas Zorggroep. Visie: hoogwaardig woon- en services leveren aan ouderen.
Stepping Stones – Villa Blanda in Zeist
Gemeentehuis Witmarsum. Frisia Invest ontwikkeling intramuraal en extramuraal kleinschalig woonzorgcomplex

Referentie: zorgvilla Sluysoort Maarssen

Maar ook: interessante mix van woningtypen



Het wonen in een zorgvilla is net als een 'vakantie'

Een van de conceptuele vragen bij de herontwikkeling betreft de mate van homogeniteit van de doelgroep en de woningen. De blauw-aqua leefstijl is gericht op een blauw-aqua identiteit in de woon- en leefomgeving. Dit betekent echter niet dat men alleen ouderen in de omgeving zou willen zien. Variëteit naar type huishoudens vindt men belangrijk. De aanwezigheid van blauw-aqua gezinnen en jongere huishoudens past bij de overall exclusieve uitstraling van het park. Ter illustratie kan Zorgvilla Sluysoort in Maarssen dienen. In de directe omgeving is een grote variëteit te vinden aan andere typen woningen en andere typen huishoudens.

Referenties: wonen met zorg

Zorghotel: revalideren in groen en rust

Benvenuta, Hilversum

Een tweede referentie betreft een zorgvilla en zorghotel Benvenuta in Hilversum. Een rijks monumentale villa in een groene omgeving. Kleinschalig en geschikt voor ouderen die rustig en grotendeels (tijdelijk) zelfstandig willen leven. Passend bij een blauw-aqua identiteit.
Een zorghotel biedt tijdelijke 24uurs zorg en overnachting. Bijvoorbeeld na herstel na een operatie of ziekenhuisopname. De kamers heten suites en heeft een luxe uitstraling.

Programmatische analyse

3. Werken

Kantorenmarkt

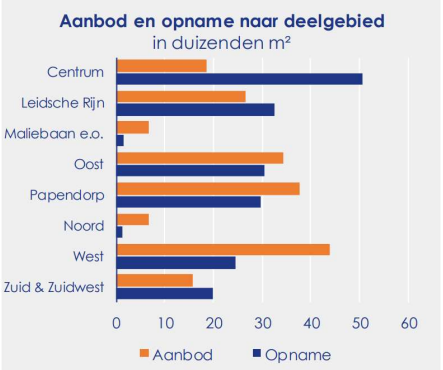
Vraag naar kantoorruimte per landsdeel (NVM Business)

	2015 m²	2016	2017	2018	2019
Midden-Nederland					
Amersfoort	12.500	35.500	23.000	22.000	52.500
Utrecht	78.500	126.000	171.500	99.500	159.000
Almere	7.500	8.500	8.500	20.500	15.000

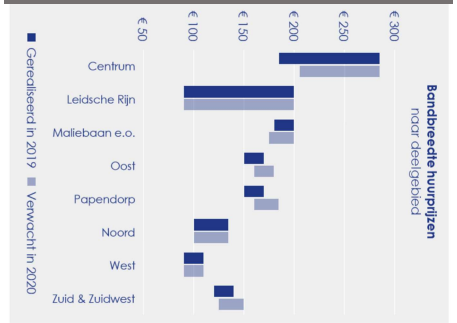
Gemiddelde huurprijs van bestaande kantoorruimte (NVM Business)

	2015 € / m²	2016	2017	2018	2019
Midden-Nederland					
Amersfoort	107	117	115	121	124
Utrecht	158	150	158	171	174
Almere	111	95	95	115	115

Aanbod en opname naar deelgebied Utrecht (Dynamis 2020)



Bandbreedte huurprijzen naar deelgebied Utrecht (Dynamis 2020)



In Nederland bedraagt het totale aanbod beschikbare kantoorruimte per 31 september 2020 circa 4,7 miljoen m², waarvan 3,9 miljoen m² daadwerkelijk leeg staat. De overige m² is in ontwikkeling of nog in gebruik. De leegstand bedraagt 8,2%. Dit is 0,1% lager dan vorig jaar. Het corona effect is landelijk (nog) niet terug te zien. Wel wordt verwacht dat de totale kantooropname dit jaar 29% lager zal zijn dan in 2019. Wij horen verschillende geluiden uit de markt: enerzijds de behoefte om weer voltijd op kantoor te werken maar ook nieuw huisvestingsbeleid bij zowel overheidspartijen als private organisaties. Thuiswerken wordt meer de standaard en het kantoor krijgt de functie van ontmoeten en overleggen. Wij verwachten dat dit impact gaat hebben op de vraag.

Kijkend naar de regio Midden-Nederland valt op dat vraag de afgelopen jaren toenam. Dit zien wij ook terug in de stijgende huurniveaus in deze regio de afgelopen jaren. Ter vergelijking, kijken wij naar Utrecht. Deelgebied Oost in Utrecht is het meest vergelijkbaar met Zeist, qua ligging nabij de A28 en Science Park Utrecht. De bandbreedte voor kantoorruimte neemt naar verwachting toe in Oost tot € 160- €170,-- per m² jaar. Oost heeft wel het voordeel van Station Maliebaan, Utrecht centrum en knooppunt met A27. Voor Zeist geldt een afslag op dit prijsniveau maar het geeft wel aan dat het huurniveau naar verwachting mee stijgt.

Kantorenmarkt

Aanbod kantoor >500 m² VVO op 1 januari (Dynamis 2019)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Utrecht	403.600	387.600	397.600	385.500	333.500	266.150
Bunnik	14.000	15.600	19.100	12.750	2.800	4.050
De Bilt / Bilthoven	14.300	15.500	18.750	17.200	15.950	7.500
Zeist / Driebergen	44.400	40.950	35.850	31.900	30.750	31.550
IJsselstein	4.800	1.950	6.100	7.300	4.600	3.200
Overig	290.900	299.650	283.800	245.200	164.550	182.000
Regio Utrecht	694.500	687.250	681.400	630.700	498.050	448.150

Gevraagde mediane huurprijzen 1 januari (Dynamis 2019)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Utrecht Centrum	180	169	170	185	190	195
Bunnik	120	115	120	110	120	115
De Bilt / Bilthoven	135	125	125	130	135	130
Zeist / Driebergen	135	140	125	125	115	125
IJsselstein	67	65	70	95	85	80

Gevraagde mediane huren per m² vvo kantoorruimte per deelgebied

Opname m² kantoorruimte op 1 januari (Dynamis 2019)

		2013	2014	2015	2016	2017	2019
Utrecht		108.550	114.900	74.300	92.300	115.850	145.450
Bunnik	> 500 m²	700	-	2.500	1.950	4.550	-
	250-500 m²	-	-	250	250	250	250
De Bilt / Bilthoven	> 500 m²	650	800	-	500	1.500	550
	250-500 m²	-	1.800	1.300	450	300	450
Zeist / Driebergen	> 500 m²	3.800	1.300	1.000	7.800	5.550	4.450
	250-500 m²	900	600	1.750	400	900	2.500
IJsselstein	> 500 m²	600	-	1.800	1.750	1.550	-
	250-500 m²	-	700	1.600	200	400	-
Regio Utrecht		126.300	138.900	109.400	121.250	151.950	184.000

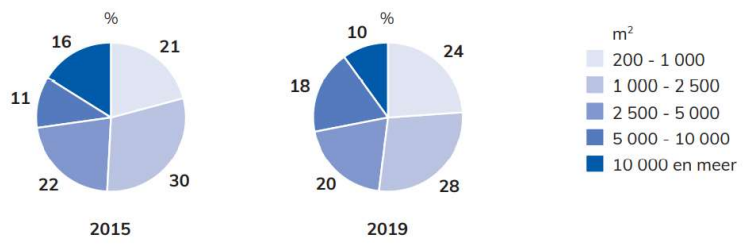
51

Sinds 2014 neemt het aanbod kantoorruimtes in Zeist af. De afname stabiliseert sinds 2017. De opname ontwikkeling laat wel zien dat de kantorenmarkt in Zeist de afgelopen jaren functioneert. De kleinere kantoorruimten (250-500 m2) zijn aantrekkelijker in 2019. Een belangrijke factor is het leegstandspercentage. Dit nam in Zeist af van 14% in 2016 naar circa 8% in 2018. Dit bevestigt dat de kantorenmarkt goed functioneert en dat er ruimte is voor nieuw kantorenaanbod. *Deze cijfers zijn van voor corona-uitbraak. Wij verwachten dat leegstandspercentage toeneemt in 2020%.*

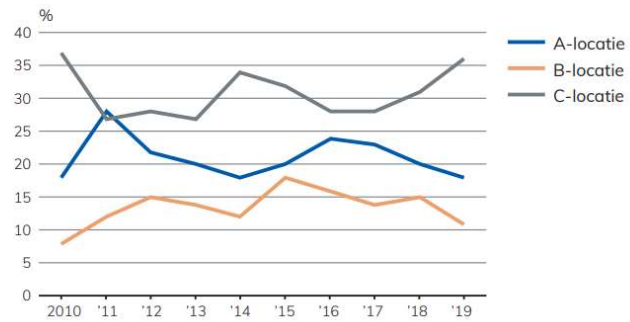
In 2019 was de mediane huurprijs voor kantoorruimte 125 euro per m² per jaar (Dynamis, 2019). Ter vergelijk, landelijk was de gemiddelde huurprijs 132 euro per m² per jaar (Flexas, december 2019).

Kantorenmarkt

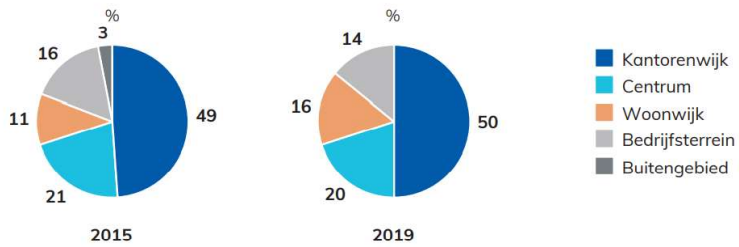
Vraag naar kantoorruimte naar grootteklasse (NVM Business)



Vraag naar kantoorruimte naar bereikbaarheid (NVM Business)



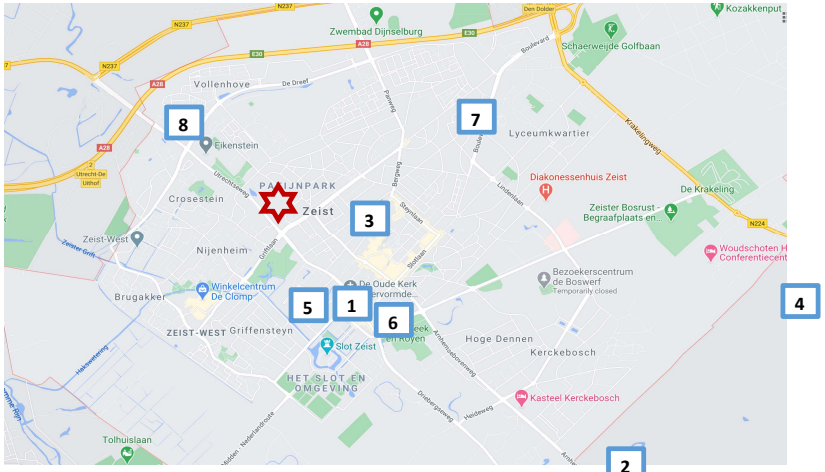
Vraag naar kantoorruimte naar locatietype (NVM Business)

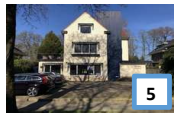


De vraag naar kantoorruimte groter dan 10.000 m² neemt af. En de vraag naar kleine kantoorruimtes tot 1.000 m² nam de afgelopen jaren iets toe. De meeste vraag is er naar kantoorruimte tussen 1.000 en 2.500 m².
De vraag naar locatietype wijzigde de afgelopen jaren. De vraag naar kantoorruimten in buitengebieden en bedrijfsruimte nam af. De vraag naar kantoorruimten in een woonwijk nam toe.
Voor de bereikbaarheid van kantoorruimte verandert de vraag. A- (locatie in centrum of nabij een centraal station) en B- locaties (locatie in voorstad met goede bereikbaarheid auto en kleiner openbaar vervoer) worden minder populair en kantoren op C-locaties (rand stad met auto goed bereikbaar) worden populairder. Veldheim Zeist zien wij als C-locatie.

Daarnaast zien wij in de markt dat moderne kantoren aantrekkelijk zijn: flexibel in indeling en gebruik met een gezonde werkomgeving. Open flex-werkplekken met faciliteiten.

Transacties kantoren Zeist

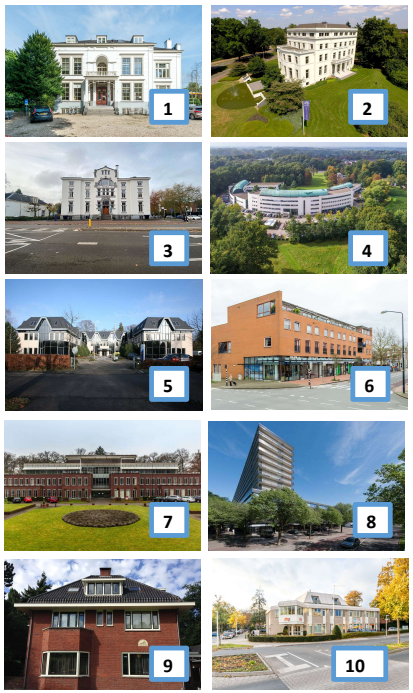


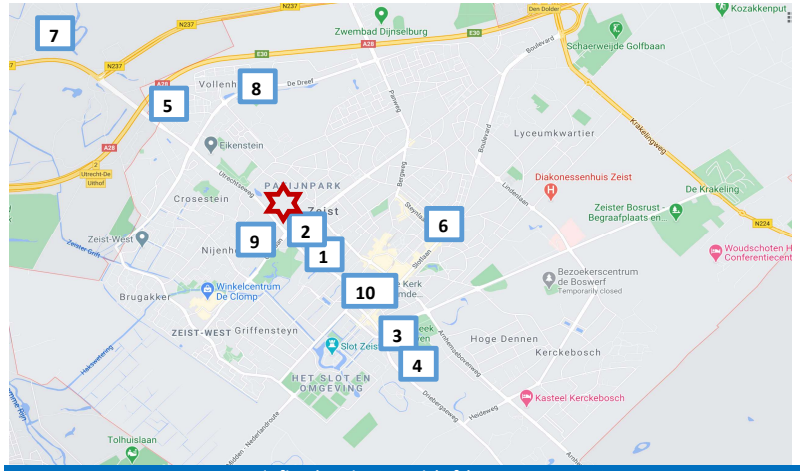


#	Adres	opp. (m²)	m² per jaar	Dagen op de	Bouwjaar/Periode
1	Waterigeweg	15	200	379	1918
2	Sophialaan	45	133	101	
3	Rozenstraat	90	200	139	1924
4	Krakelingweg	109	165	127	
5	Van Renesselaan	299	125	64	
6	Jufferstraat	348	172	137	1928
7	Boulevard	362	193	468	1906
8	Utrechtseweg	624	200	445	1924

NVM heeft 11 huurtransacties van kantooruimtes geregistreerd binnen Zeist sinds 1 januari 2020. De huurtransacties kennen een bandbreedte van € 125,- tot € 200,- per m² per jaar en een oppervlak van 45 m² tot 625 m² VVO, en stonden gemiddeld 244 dagen op de markt. Het komt veel voor dat de kantoorruimte maar een deel van het gebouw bezetten. Hierboven presenteren wij de referenties. Referentie 1 beschouwen wij als een uitzondering: het betreft een kantoorkamer.
Om een indruk te krijgen van de vraag naar kantoorruimten analyseerden wij de doorlooptijd. De doorlooptijd varieert tussen 64 en 468 dagen. De langere doorlooptijd zien wij bij referenties verder van het centrum van Zeist (7,8). De referenties dichter bij de stadskern staan tot 139 dagen op de markt. Dit beschouwen wij als frictieleegstand. Wij zien dat de markt goed functioneerde voor kantoren het afgelopen jaar.

Aanbod kantoren Zeist





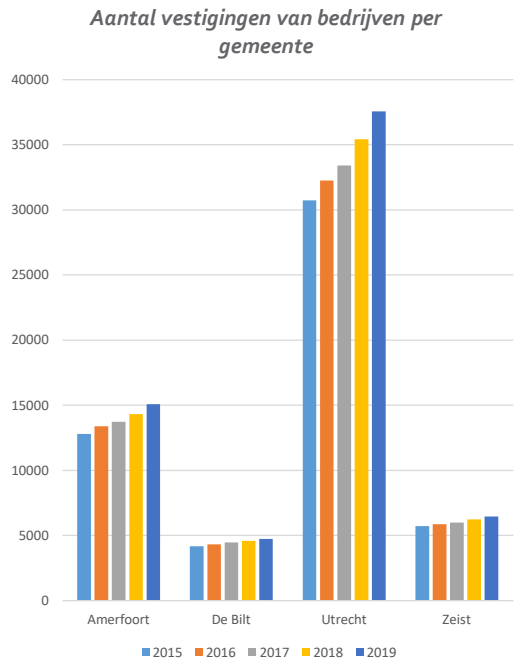
#	Adres	Opp (m²)	€ / jaar (excl. BTW)	/ m² / jaar	*Oorspronkelijk*	Aangeboden	Specificaties
1	Utrechtseweg 84b	854	€ 150.000	€ 176		6+ maanden	1860 / 15 parkeerplaatsen
2	Utrechtseweg 75	400	€ 63.600	€ 159		6+ maanden	1863
3	Driebergseweg 2	902	€ 112.750	€ 125	*€ 160*	6+ maanden	1862 / excl parkeerplaats
4	Sparrenheuvel 32	3858	€ 497.682	€ 129		6+ maanden	1997 / excl parkeerplaats / deelgebouw
5	Utrechseweg 2	1548	€ 193.500	€ 125		6+ maanden	1991 / excl parkeerplaats
6	Korte Steynlaan 44	226	€ 41.400	€ 183		6+ maanden	1991 / Woon-winkelcomplex
7	Arnhemse Bovenweg 180	2564	€ 371.780	€ 145		6+ maanden	1996
8	Laan van Vollenhove 2925	6393	€ 607.335	€ 95	*€ 127*	6+ maanden	1971
9	Utrechtseweg 66	150	€ 23.250	€ 155		6+ maanden	1931
10	Utrechtseweg 92	697	€ 90.610	€ 130		okt-20	1989
		1759		**€ 142**			

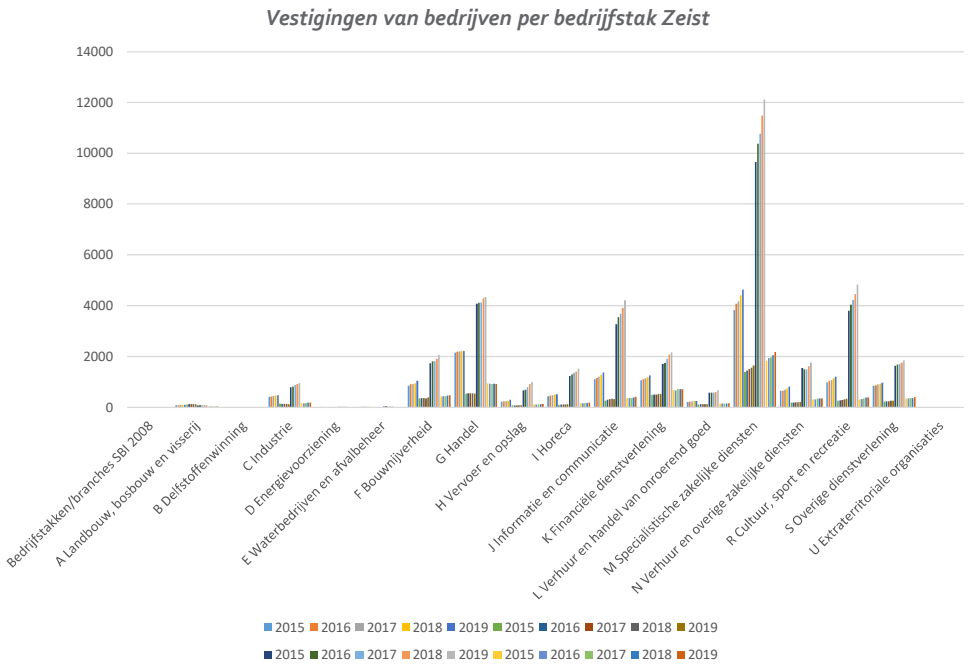
54

Het huidig aanbod toont een bandbreedte tussen € 95,-- en € 183,-- per m² per jaar. De onderkant van deze bandbreedte betreft een standaard kantoorfunctie op een bedrijventerrein. Referenties aan de bovenkant van de bandbreedte bevinden zich in het centrum van Zeist of aan de Utrechtseweg. De prijs van de referenties aan de Utrechtseweg wordt lager naarmate de kantoorruimte verder van het centrum van Zeist is. Terugblikkend naar de vergelijking met Utrecht Oost, sluit het huurprijsniveau aan de Utrechtseweg aan op de huurniveaus in Utrecht Oost. Wij stellen dat de markt op de lange termijn goed functioneert.

Het aanbod geeft ook een indruk van de huidige vraag naar kantoorruimte aan de Utrechtseweg, op de korte termijn. En specifiek, voor monumentale statige panden. De objecten staan allemaal al langer dan 6 maanden aangeboden. Wat aangeeft dat de vraagt nu, tijdens de corona pandemie, beperkt is.

Trend: werkgelegenheid





55

Het aantal bedrijven dat zich vestigt in Zeist neemt toe in Zeist. 6.450 vestigingen in 2019. Dat is 13% meer dan in 2015. Dit is te verklaren door de toename in het aantal zzp-ers wat ongeveer 3/4 van alle vestigingen is.

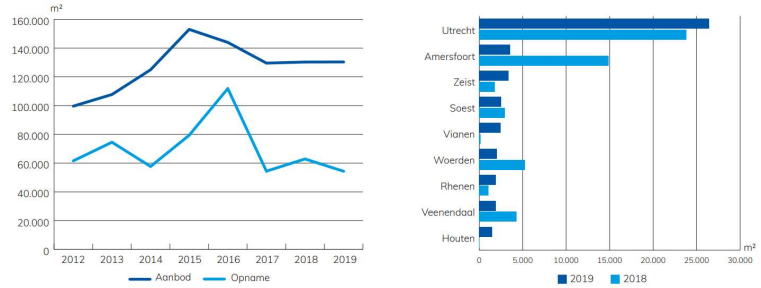
Van alle vestigingen in Zeist waren de bedrijfstakken G Handel en M Specialistische zakelijke diensten de grootste in aantal in 2019. Zeist is een werkomgeving waar relatief veel zakelijke dienstverlening is en groeide ook met 19% in de periode 2015-2019. En andere sterke groeier ijs H Vervoer en opslag met 30% in periode 2015-2019.

In vergelijking met grotere omliggende steden als Utrecht (+22%) en Amersfoort (+18%) heeft Zeist een kleinere groei in vestigingen. Maar in vergelijking met de Bilt (+14%) is de groei vergelijkbaar. In Amersfoort is sterke trend in bedrijfstak J Informatie en communicatie. Utrecht focust hier ook op in combinatie met M Specialisatie zakelijke diensten. De Bilt heeft voornamelijk bedrijven binnen M Specialisatie zakelijke diensten.

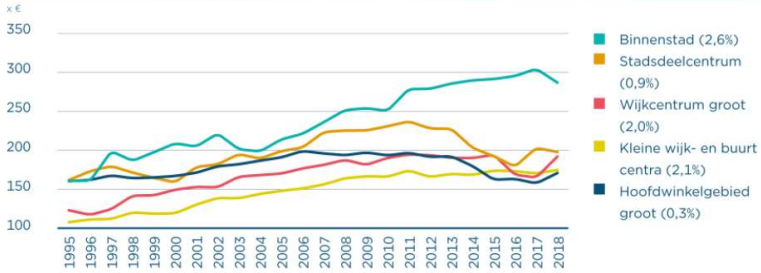
Programmatische analyse
4. Commercieel

Commercieel Zeist: Winkelruimtes

Winkel aanbod en opname (NVM Business)



Markthuur per m² per type winkelgebied (MSCI 2019 / Syntrusoutlook)



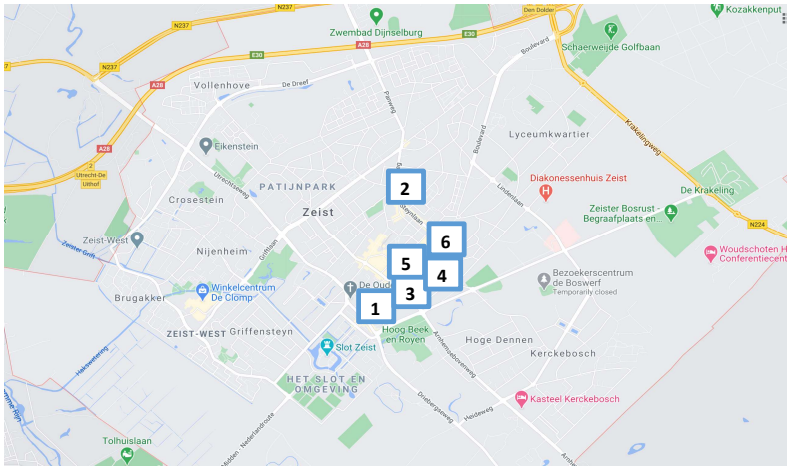
Bron: MSCI (2019), bewerking Syntrus Achmea Real Estate &Finance

In Provincie Utrecht is het winkelaanbod hoger dan de opname. Dit verschil groeide in 2019 door de verlaging van winkelopname. Deze trend zien wij niet terug in Zeist. Hier nam in 2019, de opname van winkelaanbod juist sterk toe.

Om het functioneren van de markt te bepalen nemen wij de volgende uitgangspunten:

- In een binnenstad is het huurniveau gemiddeld rond de € 290,- per m² per jaar (prijspeil 2018)
- In een stadsdeelcentrum is het huurniveau gemiddeld rond de € 200,-- per m² per jaar (prijspeil 2018)

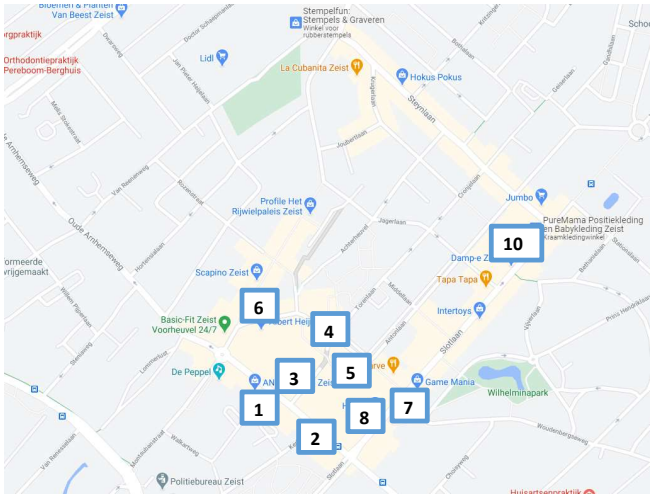
Commercieel Zeist: transacties winkelruimtes



#	Straat	opp. (m²)	m2 per jaar	Verkooptijd	Bouwjaar
1	Slotlaan	82	190	unkown	1960-1970
2	Steynlaan	10	474	744	
3	Slotlaan	46	248	319	1900
4	Slotlaan	100	264	259	1934
5	1e Hogeweg	71	211	87	
6	Slotlaan	170	104	151	1900

NVM heeft 6 huurtransacties van winkelruimtes geregistreerd binnen Zeist sinds 1 januari 2020. De huurtransacties kennen een bandbreedte van € 104,- en € 474 per m² per jaar en een oppervlak van 10 m² tot 170 m². De ruimtes stonden gemiddeld 274 dagen op de markt. De transacties zijn lager dan de uitgangspunten. Corona-uitbraak zal hier in 2020 invloed op hebben.

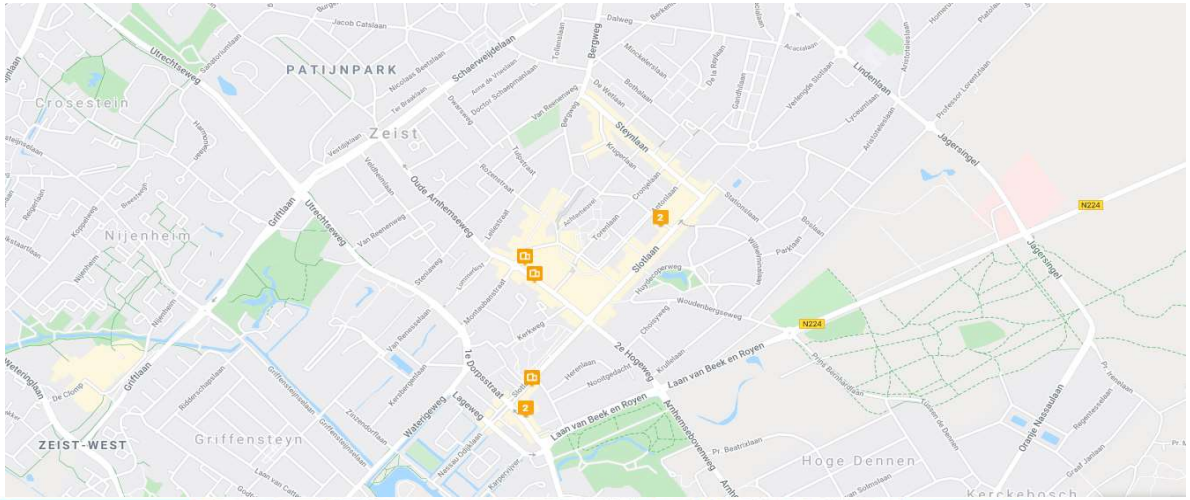
Commercieel Zeist: Aanbod winkelruimtes



#	Adres	Opp (m²)	€ / jaar (excl. BTW)	/ m² / jaar	*Oorspronkelijk*	Aangeboden	Specificaties
1	1e Hogeweg 10D	411 €	45.000 €	109		6+ maanden	Winkel showroom / horeca / 1969
2	1e Hogeweg 22D	185 €	18.000 €	97		6+ maanden	Winkel showroom / 1971
3	1e Hogeweg 5	145 €	25.800 €	178		3 maanden	Winkel showroom / horeca / 1991
4	Meester de Klerkstraat 20	117 €	23.400 €	200 €	233	6+ maanden	Winkel / 1981
5	Emmaplein 210	270 €	47.250 €	175 €	142	6+ maanden	Winkel showroom / horeca / 1981
6	Emmaplein 14	225 €	39.150 €	174		6+ maanden	Winkel showroom / 1981
7	Slotlaan 123	110 €	28.000 €	255		2 maanden	Winkel showroom / 1931
8	Slotlaan 125	320 €	59.000 €	184		3 maanden	Winkel showroom / 1906
9	Slotlaan 196	150 €	39.000 €	260		6+ maanden	Winkel showroom / 2007
10	Slotlaan 275	263 €	51.000 €	194		6+ maanden	Winkel showroom / 1906

Het huidig aanbod toont een bandbreedte tussen € 97,-- en € 255,-- per m² per jaar. Het huurniveau is sterk afhankelijk van de locatie. De 1e Hogeweg is een minder aantrekkelijke winkelstraat en heeft huurprijzen aan de onderkant van de bandbreedte. Referenties aan de Slotlaan bevinden zich aan de bovenkant van de bandbreedte. De Slotlaan referenties liggen tussen de uitgangspunten voor binnenstad markthuurwaarde en stadsdeel markthuurwaarde. Passend bij een kleiner centrum als dat van Zeist. Dat wijst op functioneren van deze winkelstraat. De andere straten liggen onder gemiddelde en functioneren minder. De kortere aangeboden periode op de Slotlaan (2 en 3 maanden) bevestigen dit ten opzichte van 6+ maanden periode voor andere straten. Het markt functioneren voor winkels is sterk afhankelijk van de ligging.

Commercieel Zeist: Horeca



Horeca							
Adres	1e Hogeweg 5	2de Dorpsstraat 43	Slotlaan 249	Slotlaan 251	1e Hogeweg 10 D	Slotlaan 12	2e Dorpsstraat 43
Type	Horeca	Bistro/Café-restaurant	Bistro/Café-restaurant	Bistro/Café-restaurant	Horeca	Bistro/Café-restaurant	Café-restaurant
Huur per maand	€ 2.150,-	€ 1.666,-	€ 2.150,-	€ 4.541,-	€ 3.750,-	€ 8.333,-	€ 1.666,-
Huur per m² per jaar	€ 178,-	€ 200,-	€ 178,-	€ 574,-	€ 109,-	€ 127,-	€ 200,-
Oppervlakte m² VVO	145 m²	100 m²	145 m²	95 m²	411 m²	789 m²	100 m²

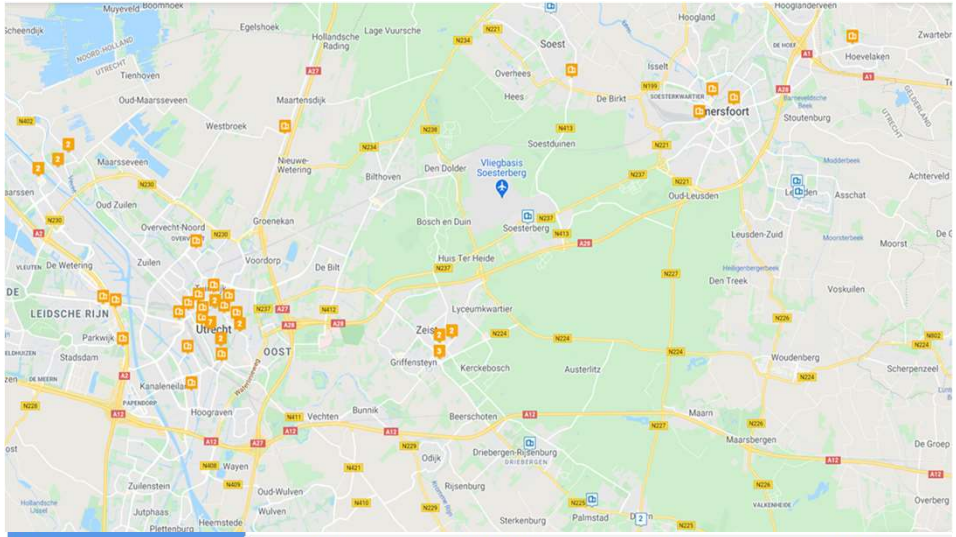
60

Er staan 7 horeca ruimtes in aanbod op funda business. Het zijn allemaal ruimtes in de plint van gebouwen met daarboven woningen. Ook liggen de ruimtes relatief centraal en dicht bij elkaar.

De referenties kennen een bandbreedte van € 109 tot € 574 per m² per jaar, met oppervlaktes tussen de 95 en 789 m² VVO, waarbij 789 m² een uitschieter is.

Het type horeca object heeft veel invloed op de markthuur. Referentie Slotlaan 251 bevindt zich midden op de drukke winkelstraat op een hoek met terras. De referenties met lagere huurwaardes betreffen een meer een winkelruimte met horeca bestemming. Ze liggen verder van de hoofdwinkelstraat van Slotlaan.

Commercieel Zeist: Horeca omgeving Zeist



Plaats	Doorn	Soesterberg	Leusden	Leusden
Type	Café-restaurant	Bistro/Café-restaurant	Bistro/Café-restaurant	Bistro/Café-restaurant
Huur per maand	€ 6.154,-	€ 3.166,-	€ 3.500,-	€ 2.190,-
Huur per m² per jaar	€ 157,-	€ 190,-	€ 124,-	€ 175,-
Oppervlakte m² VVO	470 m²	200 m²	340 m²	150 m²

61

Gekeken naar het aanbod van horeca ruimtes in de omgeving van Zeist, zien wij een vergelijkbaar prijsniveau. De referenties kennen een bandbreedte van € 124,- tot €190,- per m² per jaar en een oppervlakte van 150 m² tot 470 m². Opvallend is dat er weinig in de omgeving staat en de oppervlaktes hoger liggen.

Bijlagen

Bijlage 1: Onderzoeksmethodiek (1/2)

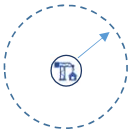
step 0: data

We have a database with statistical probabilities of household and home characteristics as well as 20-40% of all relocations in The Netherlands in the period 2015-2019

Per household we calculate the chance of relocation plus the chance that – when the household decides to move – the household chooses for a specific segment of the market and a specific environment.

step 1: selection sourcedata

The relocation pattern for The Netherlands is not representive for a specific project. That is the reason why we analyse the pattern in the surrounding region of 500.000 households. That analysis gives a local relocation pattern, which we use in our model. On the basis of the relocation distances we calculate the catchment area of a project.



step 2: assessment demand

We assess the total yearly demand for homes in the different segments of the market. To assess the demand for newly built homes for every segment in the market we use the distribuition characteristics of the homes production in the last 5 years.

step 3: specification demand

On the basis of the characteristics of the location or the project we specify the effective demand for that location or project.

step 4: specification target group

The target group that executes the effective demand can now be specified. This makes it possible to assess the characteristics of the targetgroups (education, income, age, householdtypes, etc).

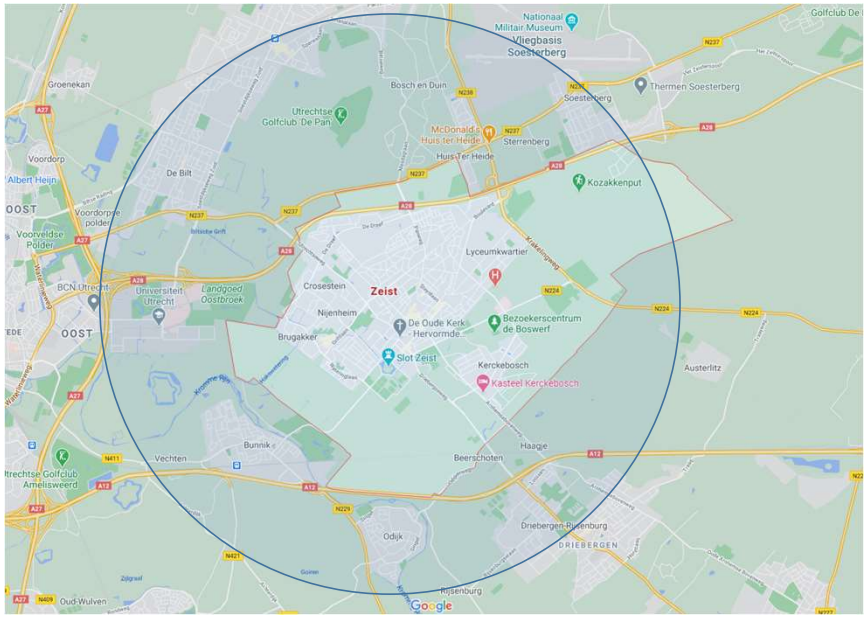
63

De Effectieve Vraag methode is een manier om door middel van beschikbare data en statistische methodes te bepalen hoeveel vraag er is naar een woningsegment. Deze vraag wordt gebaseerd op zogenaamde 'revealed preferences', bewezen marktgedrag. Deze methode is gebaseerd op de daadwerkelijke verhuispatronen, die in de afgelopen 5 jaar hebben plaatsgevonden. We analyseren wat voor type huishoudens (sociaal demografische kenmerken zoals leeftijd en samenstelling) er naar wat voor type woningsegmenten verhuizen. Dit levert een verhuisrichtingskans op naar een bepaald segment voor elk huishouden in de Catchment Area. Daarnaast berekenen we ook de daadwerkelijke verhuiskans (gebaseerd op de vragen vanuit het WoOn 2018, of men de afgelopen 2 jaar verhuisd is of over 2 jaar wil gaan verhuizen. De combinatie hiervan resulteert in de Effectieve Vraag. Per segment berekenen we welk gedeelte van de verhuizingen hebben plaatsgevonden naar een nieuwbouwwoning. Dit resulteert in het nieuwbouwaandeel van de EV. Dezelfde analyse passen we toe met recente woononderzoekgegevens, waarin gevraagd is naar de woonwensen van mensen. Hier spreken we over 'stated preferences'. In deze studie gaan we uit van het gemiddelde van deze twee berekeningen.

Bijlage 1: Onderzoeksmethodiek (2/2)

Catchment Area

Gebaseerd op de verhuisbewegingen tussen 2016-2020



We bepalen eerst de 500.000 regio. Dit zijn de 500.000 huishoudens die het dichtstbij de projectlocatie liggen. Deze regio wordt gezien als de markt waarin het project zich bevindt. Vervolgens worden alle verhuizingen die van en naar deze regio in de afgelopen 5 jaar hebben plaatsgevonden geanalyseerd. Vervolgens wordt de Catchment Area bepaald. De Catchment Area is gedefinieerd als het gebied met een straal waarbinnen 50% van de verhuizingen plaatsvindt. Dit staat gelijk aan de mediaan afstand van alle geselecteerde verhuizingen. In het geval van Veldheim is dit een gebied rond Veldheim met een straal van 4,5 kilometer. We berekenen de vraag die vanuit dit gebied wordt uitgeoefend. Deze noemen we de effectieve vraag van de planlocatie. Dit is een abstractie, want in de praktijk zullen huishoudens ook naar buiten dit gebied vertrekken en komen huishoudens ook van buiten het gebied naar deze locatie. Deze waarde geeft een goed beeld van vraag die in de omgeving van de planlocatie aanwezig is. Deze vraag definiëren we in termen van het gevraagde productsegment, het gevraagde woonmilieu (stedelijk, suburbaan, dorps/landelijk) en de doelgroepen die deze vraag uitoefenen.

Bijlage 2: Woonmilieus (1/3)

Binnenstad

Deze buurt is gelegen in het centrum van de stad tussen winkels, kantoren en voorzieningen.
Het is druk op straat en er is veel te zien en te beleven.

Ruimtelijke kenmerken
Bereikbaar met veel modaliteiten
Unieke voorzieningen nabij
24 uur per dag mensen op straat
Mix van bedrijvigheid, winkels en publieke voorzieningen
Veel gestapelde woonvormen
Gebouwd parkeren
Parken, plantsoenen en pleinen
Specifieke, markante gebouwen en diversiteit in architectuur
Winkels, werken en wonen
Hoge dichtheid van gebouwen
Bewoners en veel bezoekers op straat
In Nederland alleen in specifieke centrumgebieden in de grote steden

Bewoners
Alleenstaand, hoogopgeleid
Hoge verhuisintentie
Veel sociale stijgers
Groot aandeel huur
Rode leefstijl
Hecht aan O.V., cultuur en uitgaan

Levendige stadswijk

Deze buurt is gelegen is een levendige omgeving met veel voorzieningen en veel verschillende soorten mensen.
De huizen staan dicht op elkaar, er zijn veel appartementen.

Ruimtelijke kenmerken
Bereikbaar met veel modaliteiten
Functiemix met groot percentage wonen
Levendige straten, veel voetgangers en fietsers
Veel soorten winkels en bijzondere winkels
Wonen boven winkels
Groot percentage kleine woningen, veel appartementen
Klein percentage heeft een eigen tuin
Vaak vooroorlogse gebouwen
Vaak aaneengesloten gebouwen met een duidelijke rooilijn
Beperkte parkeerruimte in de straat, deels gebouwd parkeren
Pleinen, singels en plantsoenen
Straten, boulevards en avenues
Bewoners en bezoekers op straat
Nabij centrum, grotere stad

Bewoners
Hoog- naast laagopgeleid, Jongeren en ouderen
Hoge verhuisintentie
Veel lage inkomens
Hechten aan cultuur, O.V., sport- en speelplaatsen
Rode en gele leefstijl

Rustige stadswijk

Deze buurt ligt in een rustige, groene woonwijk dichtbij het stadscentrum, maar buiten de drukte.

Ruimtelijke kenmerken
Bereikbaar met veel modaliteiten
Op loopafstand van winkelstraat
Rustige straten
Werken aan huis
Veel boven-beneden woningen
Stadswoningen
Kleine privétuin of collectieve tuin/hof
Vaak (omringd door) vooroorlogse bebouwing
Beperkte parkeerruimte in de straat, deels gebouwd parkeren
Pleinen, singels, plantsoenen
Vooral bewoners op straat
Nabij centrum, grotere stad

Bewoners
Mix van hoog- en laagopgeleid
Huur en koop evenredig
Netheid en sociale controle
Lage verhuisintentie, veelal binnen de wijk
O.V., cultuur en kinderopvang van belang
Alle leefstijlen vertegenwoordigd

Bijlage 2: Woonmilieus (2/3)

Luxe stadswijk

Deze buurt ligt in een ruim opgezette, groene stadswijk en heeft veel grotere koopwoningen De meeste mensen wonen er een beetje op zichzelf, er is veel privacy.

Ruimtelijke kenmerken
Bereikbaar met veel modaliteiten
Groene lanen, historische grachten
(Kantoor)villa's, exclusieve detailhandel: traiteur, galerie, mode
Grachtenpanden of villa's aan het park of aan de plas
Topsegment stedelijk wonen
Wonen op stand; De beste buurt van de stad
Volwassen groen: stadspark, singel, bomenlaan
Woningen op eigen kavel of zeer ruime appartementen op een toplocatie
Privéparkeergelegenheid
Nabij stadscentrum

Bewoners
Veel oudere tweepersoonshuishoudens
Zelfstandigen, in de VUT/AOW
Hoogopgeleid, hoog inkomen
Lage verhuisintentie
Veel koop
Exclusiviteit en luxe, op stand
Water, groen en autobereikbaarheid van belang

Woonwijk laag- en hoogbouw

Deze buurt ligt verder van het stadscentrum vandaan en kent veel appartementengebouwen en veel (openbaar) groen. De buurt heeft vaak een eigen winkelcentrum voor de dagelijkse boodschappen. Met het openbaar vervoer is de centrale stad snel bereikbaar.

Ruimtelijke kenmerken
Bereikbaar met meerdere modaliteiten. Ondanks bereikbaarheid met O.V. vaak auto-georiënteerd
Soms een tram of metro in de buurt, vaak een bus
Wederopbouwwijken en Stempelbuurten
Veel appartementen
(Portiek)flats
Veel openbaar groen
Veel verkeersruimte en veel parkeervelden
Winkelcentrum, ziekenhuis, middelbare school in de wijk
Winkels voornamelijk voor eigen gebruik
Met name monofunctioneel
Aan de rand van stad of dorp
Beperkt percentage tuinen
Volwassen groen
Na-oorlogse uitleglocatie
(Nieuw) seniorenmilieu

Bewoners
Alleenstaanden, laag opgeleid, veel huur
Veiligheid van belang, op eigen woning gericht
Groene en gele leefstijl

Woonwijk laagbouw

Deze buurt kenmerkt zich door veel eengezinswoningen en is vaak aan de buitenkant van de stad gelegen. De buurt is rustig en ruim opgezet; kinderen kunnen er goed spelen.

Ruimtelijke kenmerken
Weinig modaliteiten
Auto-georiënteerd
Uitbreidingswijken van dorpen en steden, zoals VINEX-wijken, Groeikernen en Bloemkoolwijken
Winkelcentrum in de wijk
Basisvoorzieningen voor zorg en onderwijs
Aan de rand van de stad
Nabij recreatiegebieden
Veel rijtjeshuizen
Klein percentage appartementen
Parkeren voor de deur of op eigen kavel
Bijna iedereen een tuin
Veel kleinschalig groen
Veelal monofunctioneel
Veel gezinnen

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

Bijlage 2: Woonmilieus (3/3)

Luxe woonwijk

Deze ruim opgezette, groene buurt bestaat uit veel vrijstaande en ruime rijwoningen met een hoge mate van privacy . De buurt is vaak gelegen aan water of groen.

Ruimtelijke kenmerken
Topsegment suburbaan
Wonen op stand
Lage dichtheid
Veel groen: lanen, plantsoenen, singels
Bijzondere recreatieve voorzieningen (golfbaan, jachthaven, tennisclub)
Parkeren op eigen kavel
Vrijstaande of zeer ruime rijwoningen
Nabij of goed verbonden met buitengebied
'Gouden randen' van de stad
Villawijken

Bewoners
Veel oudere tweepersoonshuishoudens
Veel autochtonen
Hoog opgeleid, vaak uit het arbeidsproces
Exclusief, luxe wonen, vrij wonen van belang
Groen, water, bereikbaarheid per auto van belang
Veel blauwe leefstijl

Dorps

Deze buurt is echt een eigen buurtje op zichzelf en gelegen in een dorp of stad. Het is rustig en gemoedelijk.

Ruimtelijke kenmerken
Een gegroeid milieu met vaak een historisch karakter of nog bestaande historisch artefact óf een suburbane wijk direct verbonden met dit milieu
Stratenpatronen zijn gebaseerd op het onderliggend landschap op historische verbindingen
Diverse architectuur bestaat naast elkaar, wanneer suburbaan dan kan deze
wat eenvormiger zijn
Compact
Kleinschalig
Weinig voorzieningen
Oud naast nieuw
Matig bereikbaar
Parkeren voor de deur of geclusterd
Wonen naast bedrijven
Meerdere generaties, ons-kent-ons

Bewoners
Veel oudere bewoners
Veel gezinnen
Relatief hoog inkomen, uit arbeidsproces
Veel koop
Zeer honkvast
Blauwe leefstijl, daarnaast groen

Landelijk

De buurt wordt gekenmerkt door vrijstaande huizen en boerderijen in een rustige, landelijke omgeving. Er is veel privacy. Voorzieningen als winkels en openbaar vervoer bevinden zich op enige afstand.

Ruimtelijke kenmerken
Buiten wonen
Vrijstaand
Uitzicht
Omringd door open landschap
Weinig voorzieningen
Relatie met landschap
Een duidelijke relatie met het agrarisch verleden
Ruimte voor hobby
Wonen in het groen
Afgelegen en stil

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

Bijlage 3: DISC leefstijlen (1/4)

D: Rood

Dynamisch, zelfverzekerd,
direct, anders dan anderen,
daadkrachtig

CD: Paars

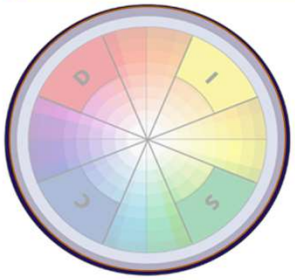
Ondernemend,
besluitvaardig, carrière gericht,
gericht op merken / taken

C: Blauw

Consciëntieus, correct,
precies, nauwkeurig,
status gericht, normatief

DI: Oranje

Creatief, uitbundig, vlot,
uitdaging aangaan, impulsief
extravert



SC: Aqua

Respectvol, weloverwogen
ruimdenkend, maatschappelijk
betrokken, Introvert

I: Geel

Inspirerend, actief,
enthousiast, joviaal,
informeel, impulsief

SI: Lime

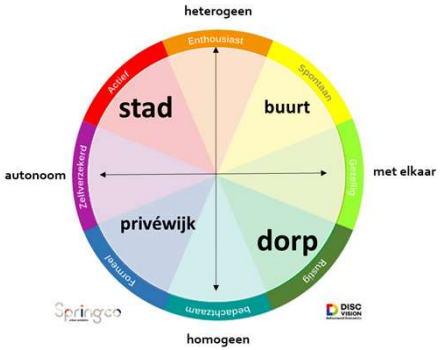
Vriendelijk, gezellig,
hulpvaardig, mens gericht
balans werk / privé.

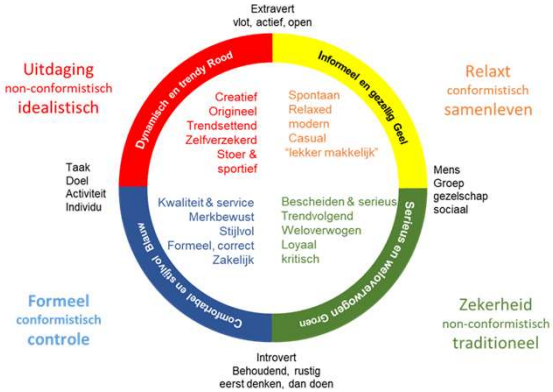
S: Groen

Stabiel, sociaal
rustig, nuchter, serieus,
harmonieus, geduldig,

DISC VISION

Bijlage 3: DISC leefstijlen (2/4)





Samenleven

We kunnen verschillende thema's beschouwen vanuit het DISC-model. Een van de meest relevante voor de toekomstige stad is de wijze waarop men met de ander wil samenleven. Het gaat hier over de behoefte aan specifieke vormen van community.

Op basis van kwantitatief en kwalitatief onderzoek zien we dat het achterliggende motivationeel zich laat vertalen naar nieuwe dimensies. De eerste dimensie geeft de mate aan waarin je jezelf identificeert met de ander en je gedrag daarop aanpast. De psychologische dimensie vertaalt zich in de behoefte aan heterogeniteit of homogeniteit.

Hier overheen is een diagonale projectie weergegeven van samenlevingsvormen. Deze zijn symbolisch weergegeven met de termen stad – dorp – buurt en privé-wijk. De stad staat voor dynamiek en verrassing. Het dorp staat voor de intieme mini-samenleving. De privé-wijk kent een maximale controle (gedrag, waarde behoud). De buurt staat voor diversiteit. Deze begrippen geven het spanningsveld weer waarbinnen mensen keuzes maken ten aanzien van de wijze waarop zij willen leven.

Overigens moet hier niet uit worden afgeleid dat rood per definitie voor de stad kiest. Stad fungeert hier vooral als metafoor. De stad vormt de biotoop, waarbinnen rood uitstekend z'n eigen werkelijkheid kan maken. Maar pionieren op het platteland hoort eveneens bij deze groep.

Bijlage 3: DISC leefstijlen (3/4)

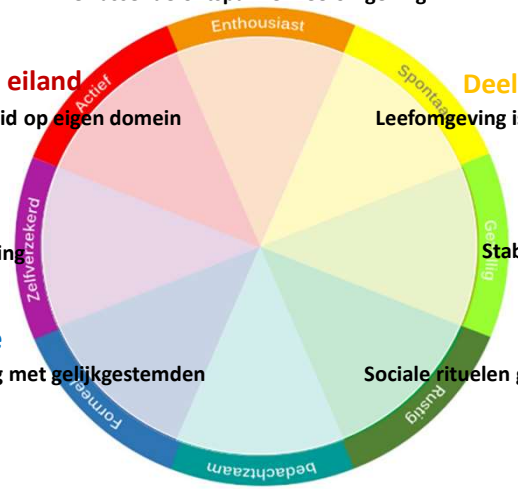
Open huis
Verrassende ontspannen leefomgeving

Eigen eiland
Maakbaarheid op eigen domein

Deel van het geheel
Leefomgeving is een verbindend organisme

Lifestyle attribuut
Identiteit wordt gevoed door de leefomgeving

Vertrouwde basis
Stabiele eenvoud geeft toegang tot buiten



Woning is privé
Institutionele leefomgeving met gelijkgestemden

Eigen ruimte
Sociale rituelen geven houvast

Stug verende grens tussen openbaar en absoluut prive
Eigen binnenwereld

Bijlage 3: DISC leefstijlen (4/4)

Rood
Mensen met een rood profiel vinden het prettig om een dynamisch en actief leven te hebben, doelen te stellen en resultaten te behalen. Ze zijn zelfverzekerd, kunnen snel een situatie inschatten en bepalen hoe zij daarop willen reageren. Daarmee komen zij ook direct en daadkrachtig over. Zij nemen graag het initiatief, en zijn trendsettend en innovatief.

Oranje
Mensen met een oranje profiel combineren het directe en besluitvaardige van rood met de sociale oriëntatie van de gele groep. Mensen met een oranje profiel zijn energiek en zoeken daarbij vaker ook de samenwerking met anderen. Zij zijn enthousiast en creatief, en kunnen goed "out of the box" denken. Zij zijn open minded en maken graag en makkelijk contact met mensen om hun heen. Met hun optimistische aard, energie en enthousiasme weten zij vaak de mensen in hun omgeving voor hun ideeën te winnen.

Geel
Mensen met een geel profiel zoeken graag de interactie met anderen. Zij genieten van de sociale contacten met de mensen in de wereld om hun heen. Deze groep is van nature joviaal, enthousiast en optimistisch. Zij staan midden in de maatschappij en hebben vaak een druk sociaal leven. Hun energie werkt aanstekelijk en inspirerend op de mensen om hun heen.

Lime
Dit zijn echt 'mensenmensen' die hechten aan goede en langer durende relaties. Zij hebben een goede balans tussen zelfvertrouwen en bescheidenheid. We kunnen hen kenschetsen als vriendelijk, hulpvaardig, ontspannen en hartelijk. Zij hechten aan een goede balans tussen werk en privé en zijn huiselijke en zorgzame familiemensen. Zij zijn praktisch en plichtsgetrouw.

Groen
Deze mensen kunnen we beschrijven als serieuze en rustige mensen, die niet graag op de voorgrond treden. Zij zijn erg gehecht aan hun privacy. Deze mensen werken graag planmatig, met duidelijke procedures en bewezen systemen. Trends en nieuwe ontwikkelingen pakken zij op, nadat deze zich ook bewezen hebben. Zij hebben een evenwichtig en voorspelbaar karakter. Zij leven het liefst in een vertrouwde omgeving die zij goed kennen.

Aqua
Deze consumenten kunnen we omschrijven als maatschappelijk betrokken, weloverwogen en ruimdenkend. Deze groep hecht vaak aan historie en traditie, en is gesteld op goede omgangsvormen. Hun betrokkenheid bij de maatschappelijke ontwikkelingen zien we vaak terug in hun inzet in het verenigingswerk, het openbaar bestuur of bij maatschappelijke organisaties.

Blauw
Deze consumenten kunnen we het beste omschrijven met de begrippen correct en nauwkeurig. Zij zijn analytisch, zakelijk, ambitieus en gericht op een maatschappelijke carrière. Zij hechten meer dan gemiddeld aan normen en waarden en waarderen het zeer als mensen om hun heen gevoel hebben voor stijl en goede omgangsvormen. Zij hebben een duidelijke merk oriëntatie, waarmee zij hun maatschappelijke positie willen onderstrepen.

Paars
Mensen met een paars profiel kunnen we omschrijven als ondernemend, besluitvaardig, prestatie gericht en competitief. Zij hebben een duidelijk doel in hun leven. Zij hechten veel waarde aan een goede maatschappelijke positie, maar hebben daarnaast ook een duidelijke drive om vernieuwend bezig te zijn. Dit zien we terug in hun oog voor kunst en design.