



## Potentieonderzoek Monnikenberg Hilversum

### T.b.v. Initiatiefnemers Masterplan Monnikenberg (kwalitatieve rapportage)

Drs. Katinka Deckers  
bc. Marjolein Reedijk  
Mei 2011  
v11piepot1

1

Achtergrond & Inleiding

2

Woonwensen

3

Geholpen woonwensen aan de hand van beelden

4

Landgoed Monnikenberg

5

Bijlage 1: Gehanteerde gespreksstructuur

6

Bijlage 2: Kretologie per foto

- In Hilversum ligt het unieke gebied Monnikenberg. Voor dit gebied is een masterplan gemaakt dat bestaat uit een zorgcampus met diverse zorgfuncties, alsmede landgoed- en zorgwoningen. de afzonderlijke plannen van Tergooiziekenhuizen en Merem behandelcentra, het Goois Natuurreservaat en Hugenholtz Property Group zijn in het masterplan op elkaar afgestemd. De natuur- en landschapsontwikkeling in het gebied worden onder meer met twee ecoducten versterkt en er komt een aansluiting op de nieuwe Hoogwaardig Openbaar Vervoer verbinding.
- Buiten alle zorgactiviteiten zijn er ook woningen (1) gepland die enerzijds gerelateerd zijn aan zorg (grondgebonden woningen en appartementen), maar anderzijds ook volledig los staan van zorg. Voor deze groep woningen (2) wordt in eerste instantie gedacht aan in totaal circa 250 appartementen in het luxe segment (35.000 vierkante meter) in twee verschillende complexen. De zorggerelateerde woningen richten zich meer op het middensegment en de overige woningen (3), aan het einde van de zorgboulevard, zijn in eerste instantie meer bedoeld voor de senioren in het midden segment.
- De bevolking van de regio vergrijst, de huishoudensamenstelling Veranderd en wordt steeds kleiner. In de regio woont ook een grote groep vermogende 50-plussers in ruime villa's die wellicht op termijn anders willen gaan wonen (wel de ruimte en kwaliteit van groen, maar niet de last/zorg van onderhoud van tuin e.d.).
- Pierik Projectengroep wil weten wat de woonwensen van de inwoners van Hilversum en omliggende gemeenten zijn, zodat ze enerzijds kunnen bepalen welke doelgroepen interessant zijn voor de locatie Monnikenberg en wat de exacte wensen zijn.
- De nieuwe zorglocatie Monnikenberg moet een mix worden van wonen, werken en voorzieningen in een kwalitatief hoogwaardige leefomgeving. De uiteindelijke onderzoeksvragen luiden als volgt:
  - **Welke doelgroepen zijn relevant voor de woonlocatie Monnikenberg?**
  - **Wat is de omvang van deze doelgroepen?**
  - **Wat zijn de motieven, kwantitatieve en kwalitatieve woonvoorkeuren van deze doelgroepen?**



- Om deze vraagstukken te kunnen beantwoorden is gekozen voor een tweeledig onderzoek. Allereerst is er gekozen voor het opzetten van focusgroepen, die moeten leiden tot een kwalitatief antwoord op de onderzoeksvragen. Het kwalitatieve onderzoek wordt opgevolgd worden door een kwantitatief onderzoek op basis van de resultaten die zijn verkregen in het kwalitatieve deel. In het rapport dat voor u ligt worden de resultaten besproken die uit het kwalitatieve deel naar voren zijn gekomen.
- Voor het kwalitatieve deel van het onderzoek zijn drie groepsdiscussies georganiseerd. De drie groepen die hiervoor zijn uitgenodigd kunnen als volgt worden omschreven:
  - ***Respondenten vanaf 35 jaar, woonachtig in Hilversum, die een appartement overwegen en zoeken in een prijsklasse vanaf 350.000,-.***
  - ***Respondenten vanaf 50 jaar, woonachtig in Hilversum die zoeken in een prijsklasse vanaf 200.000,-.***
  - ***Respondenten vanaf 50 jaar woonachtig in de omgeving van Hilversum die zoeken in een prijsklasse vanaf 200.000,-.***
- Daarnaast voldoet iedere deelnemer aan de volgende selectiecriteria:
  - ***De deelnemers dienen van plan te zijn te verhuizen, of open te staan voor een verhuizing binnen 5 jaar;***
  - ***De deelnemers dienen een voorkeur te hebben voor een koopwoning;***
  - ***De deelnemers dienen open te staan voor een verhuizing binnen of naar Hilversum;***
  - ***De deelnemers vormen een mix op basis van socio- economische achtergronden.***
- De groepsdiscussies hebben plaatsgevonden in de avonden van 19, 20 en 26 april in het Groot Kievitsdal in Baarn. De groepsdiscussies, die ieder circa 2 uur besloegen, zijn op dvd opgenomen en een kopie hiervan is beschikbaar voor de opdrachtgever (alleen voor intern gebruik).



- Iedere groepsdiscussie is opgebouwd volgens een vast stramien. Allereerst wordt aan iedere deelnemer gevraagd wat de huidige woonsituatie en locatie is. Ook wordt gevraagd naar de wensen m.b.t. een volgende woning en woonomgeving.
- Vervolgens worden er circa 30 beelden getoond van verschillende woningen en gebouwen waarbij de deelnemers om hun mening wordt gevraagd en waar nodig om de onderbouwing hiervan.
- In het derde deel wordt het project 'Landgoed Monnikenberg' geïntroduceerd waarbij de deelnemers gevraagd worden naar hun ideeën ten aanzien van dit landgoed. Tot slot wordt de deelnemers gevraagd naar de zogeheten 'Gouden tips' voor 'Landgoed Monnikenberg', die de opdrachtgever kan meenemen in de bijsturing van de ontwikkelplannen.

- 1 Achtergrond & Inleiding
- 2 Woonwensen
- 3 Geholpen woonwensen aan de hand van beelden
- 4 Landgoed Monnikenberg
- 5 Bijlage 1: Gehanteerde gespreksstructuur
- 6 Bijlage 2: Kretologie per foto

- In dit hoofdstuk worden per doelgroep de belangrijkste bevindingen weergegeven. Er wordt hierbij gewerkt middels de volgende structuur:
- Algemene beschrijving (gevoel met de doelgroep),
- Spontane wensen m.b.t. woonomgeving,
- Spontane wensen m.b.t. woningtype/stijl,
- Spontane wensen m.b.t. voorzieningen/leefbaarheid.
- Het hoofdstuk wordt afgesloten met een samenvatting.



- **Algemeen:** De groep respondenten, tussen de 50 en 60 jaar oud, woont nu veelal in een hoekwoning. Deze groep is voornamelijk op zoek naar een appartement omdat ze minder onderhoud willen, kleiner willen wonen en gelijkvloers makkelijk vinden. Zorg in de nabijheid speelt voor enkelen een rol (eind 50), maar een groot deel van de respondenten denkt hier nog niet over na. Zij willen eerst een tussenstap zetten voordat zij aan een woning denken in de buurt van zorg. De jongere respondenten (tussen de 35 en 45) hebben geen voorkeur voor een appartement, zij willen graag meer ruimte en een levendige omgeving.

## Woning

- Duurzame materialen (i.v.m. toekomstige staat).
- Appartementen
- Gelijkvloers
- Weinig onderhoud
- Privé buitenruimte: tuin, terras of ruim balkon
- Veel licht
- Geluidsdicht
- Goed geïsoleerd
- Belsysteem voor zorg
- Klassieke stijl (jaren 20,30)
- Rode stenen
- Alles in één kleur bouwen
- Degelijk gebouwd, goed afgewerkt
- Garantie op de bouw
- Slimme energiewinning (zonne-energie, WKO)
- Goede ventilatie
- Dudokstijl

- Schuin dak
- Variatie in hoogte
- Speels
- Kleinschalig

## Omgeving/voorzieningen/leefbaarheid

- Water in de buurt
- Centrum in de buurt (5 minuten lopen)
- Goede verbinding met openbaar vervoer
- In de buurt van C.S.
- Winkels in de buurt voor dagelijkse voorzieningen
- Mooie omgeving in het Gooi
- Veel variatie en afwisseling in bouwstijl
- School in de buurt (jongere gezinnen)
- Groen in de omgeving
- Ondergronds parkeren



- **Algemeen:** De respondenten, veelal tussen de 60 en 70 jaar, wonen nu meestal in een twee of drie onder één kap woning of in een geschakelde woning. De voorkeur bij een volgende woning gaat vaak uit naar een appartement. Belangrijke redenen hiervoor zijn: een appartement heeft weinig onderhoud nodig, alles is gelijkvloers en een appartement kun je makkelijker achterlaten in de winter. Bij het appartement dient wel een eigen tuin te zijn, zodat er nog getuinierd kan worden. De voorkeur gaat uit naar een rustige omgeving met veel groen.

## Woning

- Eigen tuin
- Appartementen
- Gelijkvloers
- Weinig onderhoud
- Veel licht
- Niet te groot
- Geluidsdicht
- Degelijk gebouwd
- Goed geïsoleerd
- Kleinschalig
- Veel variatie
- Speels
- Passend in de omgeving
- Max 3/4 lagen
- Duurzame energievoorziening
- Lichte stenen

## Omgeving/voorzieningen/leefbaarheid

- Centrum in de buurt
- Rustige omgeving
- Mooi uitzicht
- In de buurt van C.S.
- Ruimtelijk
- Ondergronds parkeren
- Veel groen in de omgeving
- Veel faciliteiten in de buurt
- Goede verbinding O.V.
- Winkels in de buurt

- **Algemeen:** De respondenten, veelal tussen de 60 en 70 jaar, wonen momenteel in: Blaricum, Soestduin, Kortenhoef, Baarn, Huizen, Leusden en Hardenberg. Zij zijn met name op zoek naar een kleinere woonruimte liefst met een eigen tuin en aan het water. Een appartement is voor enkelen ideaal omdat het veiligheid biedt en weinig onderhoud, maar andere respondenten zien een appartement niet zitten vanwege de angst voor geluidsoverlast, slechte samenwerking binnen de vereniging van eigenaren en het gebrek aan een tuin.

## Woning

- Eigen tuin
- Gelijkvloers
- Weinig onderhoud
- Niet te groot
- Geluidsdicht
- Veiligheid
- Extra kamer als hobbyruimte (4 kamers)
- Klaar voor de toekomst
- Groot balkon
- Nieuwbouw
- Energiezuinig
- Kleinschalig
- Max 4 lagen
- Meerdere liften
- Modern
- Lichte stenen
- Privacy

## Omgeving/voorzieningen/leefbaarheid

- Vrij uitzicht
- Landelijke omgeving
- Water in de buurt
- Bos in de buurt
- Veel groen
- Buitenwijk
- Supermarkt in de omgeving
- C.S. in de buurt
- Gezondheidscentrum
- Zwembad
- Gemengde wijken (oud en jong)
- Geen koop en huur door elkaar
- Garage onder appartement

- De woonwensen van de verschillende groepen lopen uiteen. De eerste groep respondenten uit Hilversum, die wat meer te besteden heeft en in de leeftijdscategorie 50-60 valt, heeft een voorkeur voor een klassieke bouwstijl met rode stenen en denkt nog niet direct aan een locatie in de buurt van zorg.
- De jongere respondenten uit Hilversum (35-45) hebben geen voorkeur voor een appartement en willen graag in een levendige omgeving wonen waar veel ruimte is voor kinderen. Zij hebben geen voorkeur voor een specifieke bouwstijl.
- De respondenten uit het middensegment van Hilversum zijn meer op zoek naar een moderne bouwstijl en lichte stenen. Deze groep heeft een sterke voorkeur voor een eigen tuin zodat ze nog kunnen tuinieren. Dit is belangrijk bij een appartement.
- De respondenten uit het middensegment die afkomstig zijn uit de omgeving van Hilversum hebben een voorkeur voor veel privacy en eigen ruimte. Zij zijn huiverig voor een vereniging van eigenaren en hebben meer voorkeur voor gedurfde bouwstijlen.
- Alle drie de groepen hebben een voorkeur voor: gelijkvloers wonen, goede geluidsisolatie, veel privacy en het liefste een eigen tuin of groot balkon. In de omgeving dient veel groen aanwezig te zijn, een goede verbinding met het O.V., winkels, water in de buurt heeft een meerwaarde en een mix van leeftijden in de buurt geeft ook toegevoegde waarde.

- 1 Achtergrond & Inleiding
- 2 Woonwensen
- 3 Geholpen woonwensen aan de hand van beelden
- 4 Landgoed Monnikenberg
- 5 Bijlage 1: Gehanteerde gespreksstructuur
- 6 Bijlage 2: Kretologie per foto

- In deze fase van het onderzoek zijn circa dertig foto's getoond aan de deelnemers van de groepsdiscussies. Hierbij konden de deelnemers hun reactie de vrije loop laten.
- In de hierop volgende sheets zijn per doelgroep zowel de populaire bestempelde stijlen als de impopulaire stijlen weergegeven. De reactie vanuit de deelnemers wordt in de bijlage, per getoonde foto, in meer detail beschreven.
- Het hoofdstuk wordt afsluitend samengevat, waar mogelijk worden opvallende en onderscheidende uitkomsten per doelgroep benoemt.
- Per foto zijn de belangrijkste reacties in de bijlage terug te vinden onder het kopje 'kretologie'.

# Geholpen woonwensen aan de hand van beelden

Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum

USP

Marketing Consultancy bv

## Populaire stijlen



## Veel genoemde reacties

- Heel leuk
- Stijlvol
- Statig
- Mooi dak
- Ramen te klein
- Burgelijk
- Te imposant
- Te weinig licht
- Leuk aan het water
- Mooie huizen
- Jaren 30
- Prachtig
- Goede verhouding
- Geen mooie kleur
- Uitstaande rand erg leuk
- Knusse uitstraling
- Kleinschalig
- Gezellig
- Veel glas
- Gemeenschappelijke tuin is lastig
- Bouwstijl erg leuk
- Speels
- Chique
- Gezelligheid
- Te duur
- Chique
- Stijl is prachtig

## Impopulaire stijlen



## Veel genoemde reacties

- Afschuwelijk
- Lego huis
- Crematorium
- Prachtig
- Te wit
- Kubus
- Te strak
- Hoekig
- Geen sfeer
- Lelijk
- Kleur afschuwelijk
- Bunker
- Te donker
- Lelijk plat dak
- Ark van Noah
- Vakantiehuis
- Materiaal niet mooi
- Geen mooi dak
- Blinde muur
- Dood
- Schuine muren
- Niet praktisch
- Afschuwelijk
- Vreselijk
- Te massaal
- Allemaal hetzelfde
- Onpraktisch
- Te veel trappen
- Te kil
- Te zakelijk
- Te hokkerig



## Populaire stijlen



## Veel genoemde reacties

- Oogt chique
- Speels hoekraam
- Afstand tussen rijen
- Kleine tuin
- Blokhut
- Prachtig
- Geweldig
- Sfeer is goed
- Seniorenwoningen
- Weinig privacy
- Vakantieoord
- Leuke stijl
- Balkon mooi
- Mooie bouw
- Speels
- Weinig ramen bovenverdieping
- Nieuwbouw in oude stijl
- Apart
- Mooi uitzicht

## Impopulaire stijlen



## Veel genoemde reacties

- Heel lelijk
- Vreselijk
- Ramen zijn leuk
- Functioneel
- Hout
- Niet mooi
- Te weinig ramen
- Vaal
- Lelijk design
- Te dicht op elkaar
- Weinig ramen
- Blinde muur
- Skischans
- Te klein balkon
- Doodeng op zo'n balkon
- Ongezellig
- Vreemd
- Inpandig balkon
- Hotel
- Afschuwelijk
- Absoluut niet
- Te strak

## Populaire stijlen



## Veel genoemde reacties

- Ruimte
- Mediteraan
- Goede balans
- Speels
- Rietveld
- Strak
- Licht
- Goede verhoudingen
- Mooie lijnen
- Variatie
- Trendgevoelig
- Mooie stenen
- Overstekende delen mooi
- Moeten vrijstaand zijn
- Geen privacy
- Te kleine balkons
- Leuke stijl
- Prachtig
- Geweldig
- Veel onderhoud



## Impopulaire stijlen



## Veel genoemde reacties

- Te druk
- Lelijke stenen
- Amerikaans
- Blinde muur
- Te schuin
- Trendgevoelig
- Dode boel
- Te veel stenen
- Te vlak gebouwd (geen uitstekels)
- Kleine balkons
- Voerbakjes
- Aan een kant balkon, niet rondom
- Geen privacy
- Bovenste is leuk
- Geen balkon aan zijkant
- Te kleine ramen
- Bijlmer
- Parkeergarage
- Alles rond is onpraktisch
- Leuk
- Kantoor
- Binnentuin met VVE
- Liever eigen tuin
- Geen balkon
- Leuke kleuren
- Gevangenis
- Lelijk
- Rommelig
- Overlast garages

- De voorkeuren voor bouwstijlen verschillen tussen de verschillende doelgroepen. De eerste groep respondenten uit Hilversum die iets meer te besteden hebben en iets jonger zijn dan de tweede groep hebben meer voorkeur voor een klassieke stijl. De respondenten uit Hilversum, die meer in het middensegment op zoek zijn, hebben een voorkeur voor wat modernere stijlen die opgaan in de omgeving. De derde groep respondenten uit de omgeving van Hilversum verkiest meer gedurfde bouwstijlen.
- Wat zeker niet aanspreekt bij alle drie de doelgroepen zijn rechte blokken, veel beton, ronde vormen, kleine ramen, gele bakstenen, te dicht op elkaar gebouwd en kleine balkons.

- 1 Achtergrond & Inleiding
- 2 Woonwensen
- 3 Geholpen woonwensen aan de hand van beelden
- 4 Landgoed Monnikenberg
- 5 Bijlage 1: Gehanteerde gespreksstructuur
- 6 Bijlage 2: Kretologie per foto

- Het landgoed Monnikenberg wordt door de verplaatsing van het lokale ziekenhuis getransformeerd tot een gebied waarin zorg, wonen, natuur en recreatie elkaar gaan versterken.
- Aan de westzijde van Monnikenberg, tegen Hilversum aan, komen de nieuwe zorgfuncties rondom een zorgboulevard. Autoverkeer wordt tot een absoluut minimum beperkt waardoor een prettig verblijfsgebied ontstaat voor voetgangers en fietsers. Bestaande bomen worden zoveel mogelijk ingepast en in het voorgestelde plan profiteren alle gebouwen maximaal van de ligging in het bos.
- Een groene scheg op de locatie van het huidige ziekenhuis herstelt de zichtrelatie tussen het centrum van Hilversum en het oude klooster. Op de vrijkomende terreinen van Tergooi en Merem worden nieuwe woonbuurten gebouwd met diverse woningtypes die gericht zijn op de doelgroepen die gebruik maken van de nabij gelegen zorg. Daarbij vormt het landgoed een schakel in de ecologische hoofdstructuur. Twee ecoducten (over het spoor en onder de A27) verbinden 't Gooi weer met de Utrechtse Heuvelrug.
- Voor de drie woonlocaties zijn circa 600 patiowoningen en (luze) appartementen gepland.





- De respondenten zijn positief over de plannen. Zij vinden het gebied mooi en de locatie zeer aantrekkelijk. Belangrijk bij de plannen is dat er verschillende doelgroepen worden aangetrokken en niet alleen zorgbehoevenden. De respondenten zien graag variatie in leeftijd van de bewoners zodat het levendig wordt. Het grootste deel van de respondenten zou in de toekomst wel interesse hebben in een woning op deze locatie.

## **Positief aan Landgoed Monnikenberg**

- Er wordt niet hoger gebouwd dan de boomgrens.
- Locatie is erg mooi, wonen in de natuur.
- Ziekenhuis blijft behouden voor Hilversum.
- OV dichtbij.
- Hekken worden verwijderd.
- Voorzieningen aanwezig voor “prettig” ouder worden.

## **Aandachtspunten voor Landgoed Monnikenberg**

- Verwachting is dat de prijsklasse erg hoog wordt.
- Mix van bewoners, niet alleen ouderen.
- Trekt geen jongeren.
- Te veel focus op tweede lijn zorg.
- Druk met ambulances en politie, enz.

## **Tips voor Landgoed Monnikenberg**

- Zorg voor recreatie voor ouderen.
- Bouw in een klassieke/ landelijke stijl.
- Klooster gebruiken voor activiteiten waar je elkaar kunt ontmoeten.
- Gebruik verschillende bouwstijlen die bij elkaar passen.
- Gebruik Dudok stijl dat hoort bij Hilversum.

- De respondenten zijn veelal positief over de plannen. De grootste zorg is de betaalbaarheid van de woningen. Ook zijn enkele respondenten bang voor een isolement. Het risico nu is een dorp in één dorp. De respondenten vragen zich af wanneer de bouw begint, zodat de huizen ook voor hen nog tijdig beschikbaar zijn.

## **Positief aan Landgoed Monnikenberg**

- Er wordt niet hoger gebouwd dan zes lagen.
- Prachtige locatie.
- Goede bereikbaarheid met O.V.
- Ziekenhuis blijft/ aanwinst voor Hilversum.
- Ruimtelijk in het bos.

## **Aandachtspunten voor Landgoed Monnikenberg**

- Is het wel te betalen?
- Niet geschikt voor starters/ lage inkomens.
- Geluidsoverlast van de A27.
- Te stille omgeving voor 70+?
- Is er voldoende parkeergelegenheid voor thuiszorg?

## **Tips voor Landgoed Monnikenberg**

- Geef omwonenden inspraak.
- Biedt ontspanning voor bewoners.
- Plan sportmogelijkheden.
- Vraag tips aan bewoners Zonnestraal.
- Zorg voor een buurthuis.
- Zwembad of tennisbaan.
- Bouw niet hoger dan 4 lagen.
- Variatie in bouw.
- Richt je op oudere doelgroepen.
- Hou het speeltuintje in tact voor de kleinkindere.n
- Grote balkons bouwen.
- Variatie in vloeroppervlaktes die geboden worden.
- Woonruimte bieden voor werknemers uit ziekenhuis.

- De respondenten zijn positief over de locatie maar maken zich zorgen over de doelgroep. Enkele respondenten geven aan niet tussen alleen ouderen en hulpbehoevenden te willen zitten. Andere respondenten hechten juist veel waarde aan de rust, dus willen geen kinderen in de buurt. Daarnaast is de betaalbaarheid ook een belangrijk aandachtspunt. De meeste respondenten zien zichzelf nu (nog) niet direct wonen op het Landgoed, maar misschien als ze ouder zijn.

## **Positief aan Landgoed Monnikenberg**

- Veel werkgelegenheid.
- Verrassend.
- Aantrekkelijke locatie.
- Mooi project in het groen.
- Goede ontsluiting.

## **Aandachtspunten voor Landgoed Monnikenberg**

- Geen verkeer van ziekenhuis bij de woningen.
- Goede geluidsisolatie voor woningen bij het spoor.
- Te veel ouderen en zieken om je heen is niet leuk.
- Gemeenschappelijke kosten laag houden.
- Te duur voor het middensegment.
- Geen water in de directe omgeving.
- Geen openbare wegen dus veel zelf regelen.
- Fases leiden tot bouwoverlast.
- Overlast van fietsen bij ziekenhuis.

## **Tips voor Landgoed Monnikenberg**

- Zonligging is erg belangrijk bij patiowoningen (zon aan de voorkant?)
- Mix van leeftijden nastreven!
- Ontmoetingscentrum.
- Fietsroutes in de bossen aanleggen.
- Joggingroutes.
- Sportvoorzieningen voor de werknemers.
- Kleinschalig bouwen.
- Liefst afzonderlijke garages.
- Hobbyruimte bij de appartementen.
- Goede geluidsisolatie realiseren.
- Variatie in bouw zodat het niet te grootschalig wordt.

- Alle respondenten vinden het een mooie en unieke locatie en zijn positief over de plannen. Er zijn wel een aantal zaken waar rekening mee gehouden moet worden bij de bouwplannen. De respondenten zijn erg benieuwd naar het prijsniveau en verwachten dat de woningen alleen beschikbaar zijn voor het hogere segment. Ook is de locatie uitermate geschikt voor ouderen (60+), maar kan er daardoor een zeer eenzijdig leefmilieu ontstaan. Het heeft meerwaarde als er ook wat jongere mensen in de buurt komen wonen en er woningen beschikbaar komen voor het middensegment. Verder geven de respondenten het advies om recreatiemogelijkheden te plaatsen en een buurthuis.
- In het kwantitatieve onderzoek wordt op basis van deze informatie de nadruk gelegd op: welke recreatiemogelijkheden de voorkeur hebben, welke prijsniveau's en oppervlaktes gewenst zijn, hoe een mix van leefmilieus gerealiseerd kan worden en of dit wenselijk is, waar de buitenruimte aan moet voldoen en welke leeftijdscategorieën zich aangetrokken voelen tot het gebied.

- 1 Achtergrond & Inleiding
- 2 Woonwensen
- 3 Geholpen woonwensen aan de hand van beelden
- 4 Landgoed Monnikenberg
- 5 Bijlage 1: Gehanteerde gespreksstructuur
- 6 Bijlage 2: Kretologie per foto

## 1. Introductie (10 minuten)

- Introductie van de discussieleider:
  - Katinka Deckers USP.
- Voorstellen andere aanwezigen Pierik:
  - Stef Pierik.
- Achtergrond Onderzoeksonderwerp
  - Woonwensen.
  - Locatie en woning.
  - Ontwikkelplannen voor specifieke locatie in Hilversum.
- Toelichting doelstelling groepsdiscussie: **Het is geen verkoopbijeenkomst !!**
- Toelichting regels groepsdiscussie.
  - Men kan geen foute antwoorden geven.
  - Men mag het ergens mee oneens zijn.
  - Iedereen zijn mening is belangrijk.
  - Iedereen gaarne participeren aan de discussie.
- Korte introductie respondenten.
  - Wie is men/waar woont men/wat voor werk doet men etc.
  - Verhuisplannen.
  - **Eerste toelichting over hoe zij tegen wonen in Hilversum aankijken.**



## 2. De woning (15 minuten)

### 2.a Verwachtingen algemeen

- Welke verwachtingen/eisen heeft men ten aanzien van een woning (belangrijk hierbij is dat iedereen één voor één zijn mening geeft).
- Welke elementen zijn doorslaggevend?

### 2.b specifieke eisen en wensen t.a.v. de woning

- Type woning.
- Grootte.
- Architectuur.
  - Modern/klassiek.
  - Materiaalgebruik.
  - Daken.
- Casco/ ingedeeld.
- Tuin/buitenruimte.
- Parkeren.
- Milieuaspecten/duurzaamheid.
- Welke woonmilieus kunnen u over de streep trekken.

## 3. De ideale woonomgeving (15 minuten)

### • 3a. Hoe ziet de ideale woonomgeving/wijk eruit?

- Groen.
  - Straatpatroon.
  - Water.
  - Ontsluiting.
  - Parkeren.
- 
- Welke verwachtingen/eisen heeft men ten aanzien van de omgeving.
  - Welke elementen zijn doorslaggevend.
  - Welke buurt heeft voorkeur om naar toe te gaan/waarom gekozen voor bepaalde buurt.
  - Sterke en zwakke elementen van verschillende buurten.

## 4. Beelden (35 minuten) (circa 35 beelden)

- Bij alle geselecteerde beelden, de volgende vragen:
- Aansprekendheid.
- Voorstellen om daar te wonen.
- Details van architectuur/openbare ruimtes/kleurstellingen.

## PAUZE (10 minuten)

### 5. Landgoed Monnikenberg en de plannen (Stef Pierik) (10 minuten)

- Visie over de locatie Landgoed Monnikenberg. Hierbij moeten de volgende elementen aan de orde komen:
- Imago zorgpark.
- Waarom is de locatie al dan niet aansprekend. De volgende elementen kunnen hierbij aan de orde komen:
  - OV.
  - Wonen in het groen zonder onderhoud.
  - Wonen met zorg in directe nabijheid.
  - Ligging.
  - Rust/drukke.
  - Voorzieningenniveau.
- Wat zijn de sterke c.q. mindere punten van de locatie.
- Welke concepten vindt men geschikt voor de locatie.
- Parkeren.
- Welke elementen mogen zeker niet ontbreken aan de locatie.
- Om welke elementen zou men afhaken/welke elementen zouden mensen over de streep trekken.
- (Bij een negatief beeld) Welke compensatie moet er in de woningen zitten om toch te kiezen voor de locatie.

### 6. Woningen Bouwplannen (10 minuten)

- Specifieke woningtypes: appartementen met of zonder inpandig parkeren.
- Levensbestendige woningen.
- Aantal woonlagen.
- WKO.
- Indeling woningen.
- Terras, buitenruimte.
- Parkeren onder gebouw (1,7).
- Prijsstelling.

### 7. Gewenste voorzieningen bij de locatie (5 minuten)

- Welke voorzieningen op loopafstand noodzakelijk (waar verdere afstand mogelijk).
  - Sportfaciliteiten (zoals zwembad, sporthal, etc.).
  - Overige ontspanningsfaciliteiten (zoals restaurant, café, bioscoop).
  - Gezondheidsvoorzieningen (zoals huisarts, apotheek etc.).
  - Winkel voorzieningen.
  - Openbaar Vervoer.
  - Groen in de omgeving.

- **8. Marketing/Verkoop (5 minuten)**
  - Verkoop vanuit (digitale) brochure; modelwoning?
- **9. Tot slot (5 minuten)**
  - Samenvatten van de uitkomsten.
  - Bedank iedereen.
  - Eventuele extra vragen door Pierik laten beantwoorden.

- 1 Achtergrond & Inleiding
- 2 Woonwensen
- 3 Geholpen woonwensen aan de hand van beelden
- 4 Landgoed Monnikenberg
- 5 Bijlage 1: Gehanteerde gespreksstructuur
- 6 Bijlage 2: Kretologie per foto





Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Heel leuk
- Stijlvol
- Statig
- Mooi dak
- Ramen te klein
- Burgelijk
- Te imposant
- Te weinig licht
- Deurpartij niet in verhouding

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum

- Mooi
- Groot
- Leuk
- Stijl past niet bij nieuwbouw
- Nep
- Luiken ontbreken

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Klassieke stijl
- Mooie stenen
- Kitsch
- Amerikaans
- Plat dak niet mooi
- Te kleine ramen



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Afschuwelijk
- Lego huis
- Crematorium
- Prachtig
- Te wit
- Kubus
- Te strak
- Hoekig
- Geen sfeer
- Lelijk

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Rietveld
- Te groot
- Mooi
- Strak
- Prachtig
- Leuk
- Mooie licht inval
- Koud
- Kil

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Ruimte
- Mediterraan
- Goede balans
- Speels
- Rietveld



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Nee
- Lelijke steen
- Kleur afschuwelijk
- Lelijke kozijnen
- Gedrocht

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Heel lelijk
- Vreselijk
- Ramen zijn leuk

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Te druk
- Lelijke stenen
- Amerikaans
- Afschuwelijk



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Nee
- Mooi
- Mooie omgeving
- Te dicht op elkaar
- Gemeenschappelijke tuin
- Zorginstelling
- Strak, kil
- Had afgeslut moeten zijn

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Verspringend
- Geen gras maaien
- Grote ramen
- Ruimtelijk
- Contact met de burens
- Geen privacy
- Dicht op elkaar

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Prachtig
- Chique
- Geen privacy
- Centerparks
- Liever afgesloten tuin



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Bunker
- Uitvaartcentrum
- Heeft wel wat
- Te donker
- Te hoekig
- Hok
- Lelijk plat dak

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Hangt er vanaf waar het staat
- Molshoop
- Lelijke steen
- Niet onaardig
- Past in omgeving
- Speels
- Wel aardig

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Donker
- Prachtig
- Liever aan het water





Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Ark van Noah
- Vakantiehuis
- Te donker
- Materiaal niet mooi
- Geen mooi dak

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Functioneel
- Hout
- Niet mooi
- Te weinig ramen
- Vaal

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Vakantiehuis
- Parkwoning
- Aardig
- Hout
-



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Spreekt aan
- Gaat
- Ja leuk
- Ideaal parkeren
- Te schuin

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Stijf
- 13 in één dozijn
- Functioneel
- Niet leuk

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Prachtig
- Traditioneel
- Erg schuin dak
- Grote dak





Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Vakantiewoning
- Nee
- Te duur
- Spreekt niet aan
- Gevoelloos

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Almere
- Te veel trappen
- Te klein perceel
- Leuk dakterras
- Grappig

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Groot terras
- Lelystad
- Kleine tuin
- Modern is leuk
- Groot huis



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Schitterende woning
- Te groot
- Stripfigurenhuis
- 

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Leuk
- Aan het water
- Weer eens wat anders
- Sneeuw glijdt eraf
- Zonnepanelen op de rondingen
- Lelijke luifel
- Muggen

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Aan het water
- Amersfoort
- Wel aardig
- Kleur is mooi



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Ja
- Leuk aan het water
- Mooie huizen
- Jaren 30

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Nee
- Modern
- Te kleine ramen
- Klein perceel
- Leuke schoorstenen
- Variatie

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Te dicht op elkaar
- Kleine ramen
- Wel mooi
- Schuine kap niet praktisch



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Afschuwelijk
- Helemaal niets

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Nee
- Niet mooi
- Lelijk design
- Te dicht op elkaar

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Strak
- Licht
- Goede verhoudingen
- Mooie lijnen
- Variatie
- Trendgevoelig



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Gaat het niet worden
- Vreselijk
- Verschrikkelijk
- Zonde
- Blinde muur
- Dood
- Schuine muren
- Niet praktisch

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Weinig ramen
- Blinde muur
- Skischans

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Blinde muur
- Te schuin
- Trendgevoelig
- Dode boel
- Te veel stenen
- Te vlak gebouwd (geen uitstekels)





Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Prachtig
- Heel mooi
- Goede verhouding
- Geen mooie kleur
- Uitstaande rand erg leuk

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Mooi
- Oogt chique
- Speels hoekraam
- Afstand tussen rijen
- Kleine tuin

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Mooie stenen
- Overstekende delen mooi
- Moeten vrijstaand zijn



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Vakantiewoning
- Te hoekerig
- Omgeving spreekt aan

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Blokhut
- Prachtig
- Geweldig
- Erg mooi
- Sfeer is goed

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Bungalow
- Veel hout
- Veel privacy
- Mooi passend in omgeving





Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Ja
- Leuk
- Spreekt wel aan
- Kleine balkonnen
- Leuke entree
- Heeft wel iets
- Kleine ramen
- Veel beton

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Te klein balkon
- Doodeng op zo'n balkon
- Ongezellig
- Vreemd

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Kleine balkons
- Vloerbakjes
- Aan een kant balkon, niet rondom
- Geen privacy



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Erg leuk
- Mooi
- Perfekt
- Knusse uitstraling
- Kleinschalig
- Gezellig
- Veel glas
- Gemeenschappelijke tuin is lastig

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Leuk
- Seniorenwoningen
- Weinig privacy
- Vakantieoord

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum

- Kijkdoos
- Te dicht op elkaar
- Geen privacy
- Leuk
-



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Hotel
- Ziekenhuis
- Nee
- Kantorengedouw
- Grootschalig
- Uit de grond gestampt
- Te hoog

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Bah
- Lelijk
- Inpandig balkon
- Hotel

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Bovenste is leuk
- Geen balkon aan zijkant
- Te kleine ramen
- Te kleine balkons
- Bijlmer



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Leuk
- Erg mooi
- Bouwstijl erg leuk
- Speels
- Chique

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Leuke stijl
- Balkon mooi
- Mooie bouw
- Speels

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Geen privacy
- Te kleine balkons
- Leuke stijl



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Nee
- Balkons zijn erg mooi, groot
- Licht
- Grote ramen
- Te hoekig
- Kleur is neutraal

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Nee
- Vreselijk
- Afschuwelijk
- Balkons te klein in midden
- Lelijk raster

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Al beter
- Begint erop te lijken
- Voerbakjes





Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Verkocht
- Daar istie
- Dit heeft alles
- Geweldig
- Daar doe je een moord voor
- Gezelligheid
- Te duur
- Chique
- Stijl is prachtig

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Ja
- Prachtig
- Weinig ramen bovenverdieping
- Nieuwbouw in oude stijl

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Prachtig
- Geweldig
- Veel onderhoud





Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Fabriek
- Loods
- Heeft wel iets
- Origineel
- Licht
- Apart

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Mooi
- Leuk
- Grappig
- Stationsgebouw
- Trapjes

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Oud pakhuis
- Charmant
- Geen privacy
- Leuk om te zien niet om te wonen
- Trapjes niet praktisch



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Afschuwelijk
- Vreselijk
- Nog niet gratis
- Te massaal
- Allemaal hetzelfde
- Verschrikkelijk

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Afschuwelijk
- Vreselijk
- Absoluut niet

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Lelijk
- Paddestoel
- Leuke vorm



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Onpraktisch
- Te veel trappen
- Materiaal niet mooi
- Te kil
- Te zakelijk
- Te hokkerig

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Drive-inn
- Nee
- Niets

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Niet praktisch
- Niet mooi
- Herenhuis
- Wel mooi
- Vrij balkon



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Mooi als museum
- Niet om te wonen
- Te recht
- Te warm

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Grote ramen
- Mooi
- Leuk
- Veel onderhoud
- Geen balkons
- 

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Geen buitenruimte
- Leuk
- Grote ramen
- Hout is mooi
- Bouwstijl is mooi





Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Ziekenhuis
- Spreekt niet aan

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Schip
- Nee
- Niet onaardig
- Niet praktisch

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Parkeergarage
- Alles rond is onpraktisch



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Kantoor
- Binnentuin spreekt niet aan
- Te gesloten
- Geen eigen plek buiten

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Spreekt wel aan
- Hofje
- Leuk

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Leuk
- Kantoor
- Binnentuin met VVE
- Liever eigen tuin





Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Uitzicht is schitterend
- Jammer van het gebouw
- Blokkendoos
- Lelijke kleur

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Niet mooi
- Nee

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Mooi uitzicht
- Aartslelijk
- Variatie in hoogte is leuk
- Overdekt terras is leuk



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Nee
- Oorlog
- Te kleine ramen
- Te hoekig

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Saai
- Uitstekels
- Nee is niets
- Te dicht op elkaar
- Te groot

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Kleine ramen
- Geen balkon
- Leuke kleuren
- Gevangenis



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Wordt je hier opgesloten?
- Vreselijk
- Te veel vlakken
- Te weinig ramen
- Onaantrekkelijk

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Te strak
- Niet mooi

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Niet getoond



Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Aardig
- Niet echt
- Niet veilig
- Bovenburen kijken op je terras

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Niet mooi
- Vakantiehuis

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Lelijk
- Afschuwelijk
- Rommelig
- Overlast garages





Woningzoekenden (> 35 jaar), overwegen een appartement vanaf 350.000,- en woonachtig in Hilversum.

- Leuk
- Grappig
- Over 50 jaar
- Vorm is leuk in mooi park
- Groot balkon

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en woonachtig in Hilversum.

- Prachtig
- Mooi
- Leuk
- Apart
- Mooi uitzicht

Woningzoekenden (> 50 jaar), voorkeur voor een koopwoning in het middensegment en afkomstig uit omgeving Hilversum.

- Heel mooi
- Apart
- Mooie bouwstijl
- Ruimteverlies



## Potentieonderzoek Monnikenberg Hilversum

### T.b.v. Initiatiefnemers Masterplan Monnikenberg (kwantitatieve rapportage)

Drs. Katinka Deckers  
bc. Marjolein Reedijk  
Juli 2011  
v11piepot1



- 1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording
- 2 Hoofdstuk 1: Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep
- 3 Hoofdstuk 2: Achtergrondkenmerken doelgroep
- 4 Hoofdstuk 3: Locaties & Landgoed Monnikenberg
- 5 Hoofdstuk 4: Woonwensen omgeving
- 6 Hoofdstuk 5: Woonwensen woning
- 7 Hoofdstuk 6: Duurzaamheid
- 8 Conclusies
- Bijlage

- In Hilversum ligt het unieke gebied Monnikenberg. Voor dit gebied is een masterplan gemaakt dat bestaat uit een zorgcampus met diverse zorgfuncties, alsmede landgoed- en zorgwoningen. De afzonderlijke plannen van Tergooiziekenhuizen en Merem behandelcentra, het Goois Natuurreservaat en Hugenholtz Property Group zijn in het masterplan op elkaar afgestemd. De natuur- en landschapsontwikkeling in het gebied worden onder meer met twee ecoducten versterkt. Tevens komt er een aansluiting op de nieuwe Hoogwaardig Openbaar Vervoer verbinding.
- Buiten alle zorgactiviteiten zijn er ook woningen gepland die enerzijds gerelateerd zijn aan zorg (grondgebonden woningen en appartementen), maar anderzijds ook volledig los staan van zorg. Tegenover het zorgcentrum zijn grondgebonden woningen gepland die gebruik kunnen maken van het zorgaanbod en gericht zijn op het middensegment (1). Meer op het landgoed gelegen aan de open weide zijn appartementen gepland (2). Voor deze groep woningen wordt in eerste instantie gedacht aan in totaal circa 250 appartementen in het luxe segment (35.000 vierkante meter) in twee verschillende complexen. De overige appartementen (3), aan het einde van de zorgboulevard, zijn in eerste instantie bedoeld voor de senioren in het midden segment.
- De bevolking van de regio Hilversum vergrijst, de huishoudsamenstelling verandert en wordt steeds kleiner. In de regio woont ook een grote groep vermogende 50-plussers in ruime villa's die wellicht op termijn anders willen gaan wonen (wel de ruimte en kwaliteit van groen, maar niet de last/zorg van onderhoud van tuin e.d.).
- Masterplan Monnikenberg Projectengroep wil weten wat de woonwensen van de inwoners van Hilversum en omliggende gemeenten zijn, zodat ze enerzijds kunnen bepalen welke doelgroepen interessant zijn voor de locatie Monnikenberg en anderzijds wat de exacte wensen zijn.
- De nieuwe zorglocatie Monnikenberg moet een mix worden van wonen, werken en voorzieningen in een kwalitatief hoogwaardige leefomgeving. De uiteindelijke onderzoeksvragen luiden als volgt:



- **Welke doelgroepen zijn relevant voor de woonlocatie Monnikenberg?**
- **Wat is de omvang van deze doelgroepen?**
- **Wat zijn de motieven, kwantitatieve en kwalitatieve woonvoorkeuren van deze doelgroepen?**

- Ter beantwoording van de centrale vraag is het onderzoek opgedeeld in 2 fasen:
  1. een kwalitatief voortraject bestaande uit 3 groepsdiscussies.
  2. een kwantitatief vervoltraject bestaande uit online interviews.
- Naar aanleiding van de kwalitatieve fase is er een vragenlijst opgesteld. De resultaten van de groepsdiscussies hebben gediend als input voor de vragenlijst.
- In het onderzoek zijn de respondenten zowel tekstuele vragen voorgelegd als beelden. Er is gekozen voor het online afnemen van enquêtes omdat het via deze methode mogelijk is om beelden te tonen.
- Ten einde te voldoen aan de doelstelling van het onderzoek beantwoordt de voorliggende rapportage de volgende vragen:

### Potentie

- Wat is de potentie voor Landgoed Monnikenberg onder de inwoners van Hilversum en de omgeving van Hilversum\*?

### Nieuwbouwlocaties en Landgoed Monnikenberg

- Wat zijn concurrerende locaties van Landgoed Monnikenberg?
- Wat is het imago van Landgoed Monnikenberg?
- Wat verwachten de doelgroepen van Landgoed Monnikenberg?
- Wat zijn de meningen t.a.v. wonen op Landgoed Monnikenberg?

### Wensen

- Wat zijn de wensen t.a.v. woonmilieus en woonsferen voor deze doelgroepen?
- Welke wensen bestaan er t.a.v. de woningen, typen, prijsniveaus, architectuur, tuin, parkeren en voorzieningenniveau?

\* Omgeving/regio Hilversum: (Naarden, Huizen, Bussum, Blaricum, Laren, Baarn, De Bilt, Eemnes, Wijdemeren, Muiden, Weesp)

- Voor het onderzoek zijn inwoners benaderd uit **Hilversum** en uit de **omgeving Hilversum\***.
- In totaal hebben 1800 respondenten aan de online vragenlijst deelgenomen, waarvan uiteindelijk 336 respondenten voldoen aan de criteria en daarmee de volledige vragenlijst hebben doorlopen.
- Men heeft voldaan aan de criteria indien men direct, dan wel indirect, heeft aangegeven **binnen 5 jaar** te willen verhuizen naar een **koopwoning** binnen de regio van **Hilversum** en minimaal **een bruto inkomen van 50.000,- per jaar** ontvangt.
- Een directe bevestiging houdt in dat men zonder verdere toelichting/aanvulling onderschrijft **binnen 5 jaar** te willen verhuizen naar een **koopwoning** binnen de regio van **Hilversum**. Een indirecte bevestiging houdt in dat men na een eerste afwijzing, alsnog aan deze criteria voldoet indien het de Ideale Woning op de Ideale Plaats betreft (IWIP).
- Als waarborg van de representativiteit zijn de resultaten gewogen naar leeftijd van het hoofd van het huishouden per gemeente. Het aantal waarnemingen en de weging zorgen ervoor dat er representatieve uitspraken gedaan kunnen worden over inwoners uit Hilversum en de directe omgeving die naar een koopwoning binnen de regio Hilversum willen verhuizen.

| Respondenten per doelgroep |                    |                      |
|----------------------------|--------------------|----------------------|
|                            | Totaal deelgenomen | Voldoen aan criteria |
| Hilversum                  | 816                | 139                  |
| Omgeving Hilversum *       | 984                | 197                  |
| <b>Totaal</b>              | <b>1800</b>        | <b>336</b>           |

\* Omgeving/regio Hilversum: (Naarden, Huizen, Bussum, Blaricum, Laren, Baarn, De Bilt, Eemnes, Wijdemeren, Muiden, Weesp)

- 1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording
- 2 Hoofdstuk 1: Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep
- 3 Hoofdstuk 2: Achtergrondkenmerken doelgroep
- 4 Hoofdstuk 3: Locaties & Landgoed Monnikenberg
- 5 Hoofdstuk 4: Woonwensen omgeving
- 6 Hoofdstuk 5: Woonwensen woning
- 7 Hoofdstuk 6: Duurzaamheid
- 8 Conclusies

Bijlage

- Ter bepaling van de potentie voor nieuwbouwproject Landgoed Monnikenberg is de grootte van de volgende groep bepaald:

***Huishoudens die binnen 5 jaar willen verhuizen, de voorkeur hebben voor een koopwoning, een bruto inkomen hebben van €50.000 per jaar, binnen de regio Hilversum willen verhuizen, binnen Hilversum willen verhuizen en zichzelf (misschien) in op Landgoed Monnikenberg zien wonen.***

- Deze huishoudens hebben (misschien) interesse in Landgoed Monnikenberg en vormen hiermee de doelgroep. Deze doelgroep is op twee manieren berekend. De eerste berekening (**directe doelgroep**) bestaat uit huishoudens die uit zichzelf aan bovenstaande beschrijving voldoen. Dat wil zeggen, niet op de voorwaarde dat het de ideale woning op de ideale plaats betreft (IWIP).
- Met de juiste en gerichte inzet van marketing en communicatiemiddelen is het mogelijk een grotere groep aan te spreken en te interesseren voor Landgoed Monnikenberg dan de **directe doelgroep**. Om deze reden zijn de woonwensen in dit rapport gemeten onder de **indirecte doelgroep**. Hierin zijn de huishoudens meegenomen die uit zichzelf aan de criteria voldoen en eventueel over te halen zijn (IWIP). Hierbij is echter niet gekeken of men een voorkeur heeft voor Hilversum of Landgoed Monnikenberg en voldoet men aan de volgende beschrijving:

***Huishoudens die (eventueel) binnen 5 jaar willen verhuizen, een koopwoning overwegen, een bruto inkomen hebben van €50.000 per jaar en (eventueel) binnen de regio Hilversum willen verhuizen.***

- De potentie voor Landgoed Monnikenberg is berekend op basis van de directe doelgroep en de woonwensen zijn weergegeven op basis van de indirecte doelgroep. In het rapport zijn de resultaten van het onderzoek, waar interessant, uitgesplitst naar enkele variabelen:
  - **Leeftijd (altijd > 35 jaar)**; tussen de 35 en 55 jaar, ouder dan 55 jaar.
  - **Netto inkomen per maand (altijd > €1700,-)**: Netto besteedbaar inkomen per huishouden; tussen de 1.700,- en 3.000,- per maand, tussen de 3.000,- en 5.000,- per maand, meer dan 5.000,- per maand.
  - **Type woning**: De voorkeur voor een meergezinswoning (MGW) of een eengezinswoning (EGW). Onder een MGW wordt verstaan: Flat, appartement/ Maisonnette/ Benedenwoning/ Bovenwoning/ Penthouse. Onder een EGW wordt verstaan:
    - EGW(1): Rijwoning; tussenwoning/ Rijwoning; hoekwoning/ Patiowoning;
    - EGW(2): Twee-onder-een-kap/ Vrijstaande woning.

\* Omgeving/regio Hilversum: (Naarden, Huizen, Bussum, Blaricum, Laren, Baarn, De Bilt, Eemnes, Wijdemeren, Muiden, Weesp)

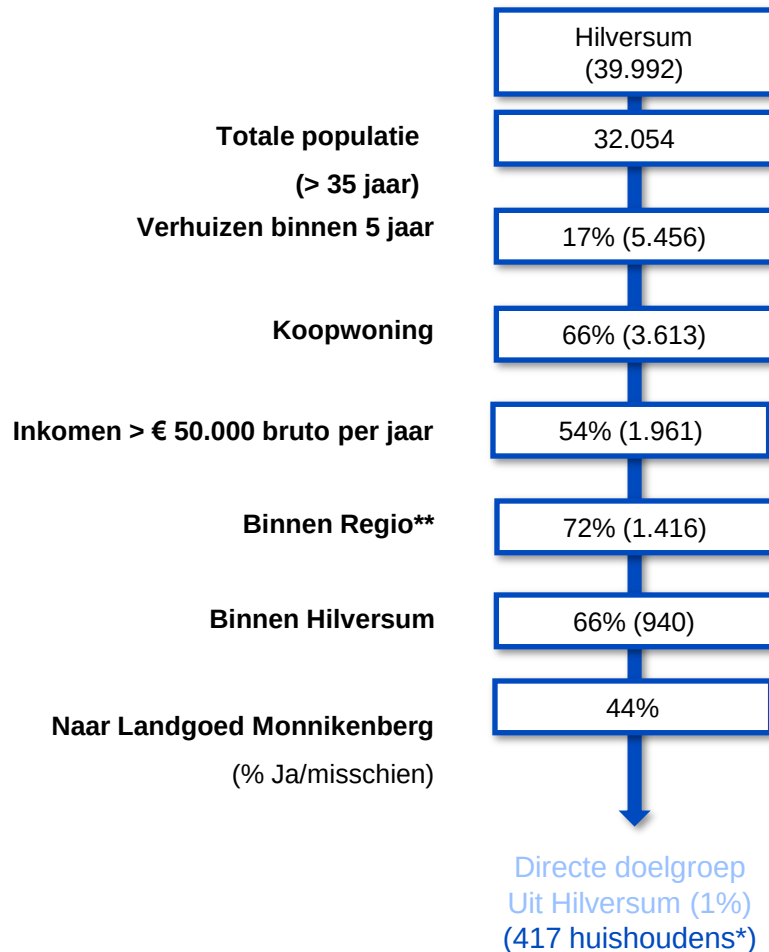


### Potentieberekening

- De berekening van de **directe doelgroep in Hilversum** wordt in de volgende sheet weergegeven in een stroomdiagram. Hierbij wordt bij ieder selectie criterium het percentage respondenten weergegeven dat uit zichzelf hieraan voldoet.
- 17% van de huishoudens uit Hilversum overwegen binnen 5 jaar te verhuizen, waarvan 66% de voorkeur heeft voor een koopwoning. Van de groep die resteert heeft 54% een jaarlijks bruto inkomen van boven de €50.000. Hiervan wil 72% binnen de regio Hilversum blijven wonen, waarvan 66% ook binnen of naar Hilversum wil verhuizen. Tot slot geeft 44% van deze groep aan interesse te hebben om naar Landgoed Monnikenberg te verhuizen. Hiermee komt de potentie in Hilversum neer op 417 huishoudens.
- Naast de potentie op totaalniveau, is de potentie tevens uitgesplitst naar leeftijdscategorieën. Hierbij is een tweedeling gemaakt: tussen de 35 en 55 jaar en 55 jaar of ouder. Zoals ook in andere onderzoeken naar voren komt, ligt de verhuisgeneigdheid onder ouderen lager (15%) en wil men minder vaak naar een koopwoning verhuizen (49%). Ouderen geven vaker dan jongeren de voorkeur aan een vrije sector huurwoning. De totale potentie ligt hiermee met name bij de groep van tussen de 35 en 55 jaar (322 vs 78).

\* Omgeving/regio Hilversum: (Naarden, Huizen, Bussum, Blaricum, Laren, Baarn, De Bilt, Eemnes, Wijdemeren, Muiden, Weesp)

## § 1.2. Berekening van de **directe doelgroep – Hilversum** (1)



*\*Let op: Percentages en getallen in de figuur zijn afgerond; kan leiden tot verschillen in absolute doelgroep*

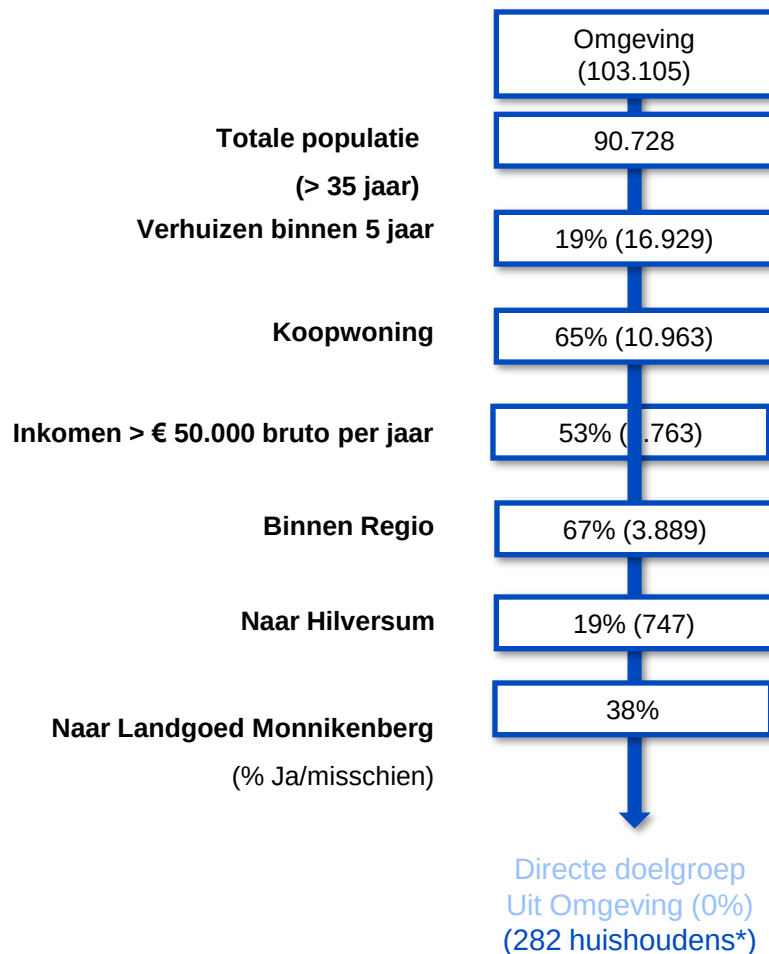
*\*\*Circa 10% van de respondenten weet nog niet waar ze naartoe wilt, deze groep zou dus misschien ook binnen de regio willen blijven, waardoor het weergegeven percentage de ondergrens aangeeft.*

### Potentieberekening

- De berekening van de **directe doelgroep in de omgeving van Hilversum** wordt in de volgende sheet weergegeven in een stroomdiagram. Hierbij wordt bij ieder selectie criterium het percentage respondenten weergegeven dat uit zichzelf hieraan voldoet.
- 19% van de huishoudens uit de omgeving van Hilversum overwegen binnen 5 jaar te verhuizen, waarvan 65% de voorkeur heeft voor een koopwoning. Van de groep die resteert heeft 53% een jaarlijks bruto inkomen van boven de €50.000. Hiervan wil 67% binnen de regio Hilversum blijven wonen, waarvan 19% naar Hilversum wil verhuizen. Tot slot geeft 38% van deze groep aan interesse te hebben om naar Landgoed Monnikenberg te verhuizen. Hiermee komt de potentie in de regio Hilversum neer op 282 huishoudens.
- Naast de potentie op totaalniveau, is de potentie tevens uitgesplitst naar leeftijdscategorie. Hierbij is een tweedeling gemaakt: tussen groep respondenten tussen de 35 en 55 jaar en 55 jaar of ouder. Hoewel de verhuisgeneigdheid geen grote verschillen laat zien tussen de leeftijdsgroepen, willen ook hier de ouderen minder vaak naar een koopwoning verhuizen (58%). Toch ligt de potentie onder ouderen (195 huishoudens) iets hoger dan onder de jongste leeftijdsgroep (102 huishoudens) doordat de oudere groep eerder naar Hilversum wil verhuizen dan de jongere groep.

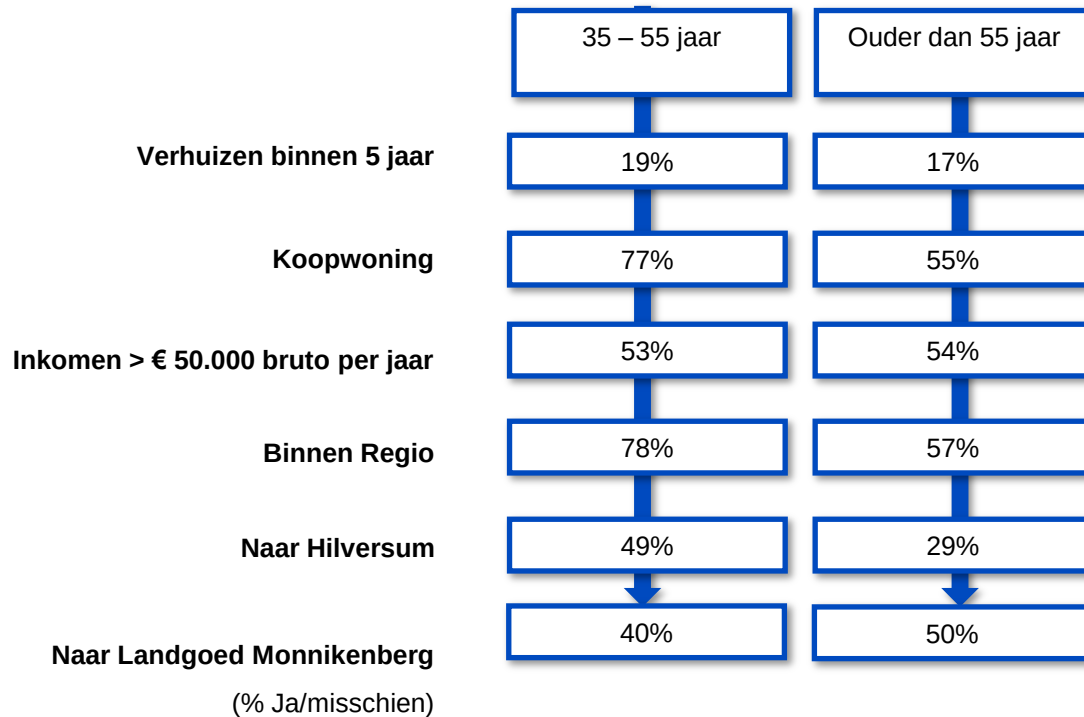
\* Omgeving/regio Hilversum: (Naarden, Huizen, Bussum, Blaricum, Laren, Baarn, De Bilt, Eemnes, Wijdemeren, Muiden, Weesp)

## § 1.2. Berekening van de **directe doelgroep – Omgeving Hilversum** (2)



\* Omgeving/regio Hilversum: (Naarden, Huizen, Bussum, Blaricum, Laren, Baarn, De Bilt, Eemnes, Wijdmeren, Muiden, Weesp)

\* Let op: Percentages en getallen in de figuur zijn afgerond; kan leiden tot verschillen in absolute doelgroep



Uit bovenstaande onderverdeling blijkt dat de ouderen meer geïnteresseerd zijn in Monnikenberg dan de jongere doelgroep. Maar de ouderen zijn vaker op zoek naar een huurwoning en minder gebonden aan Hilversum, waardoor je in absolute aantallen een kleinere doelgroep overhoudt.

## § 1.3. Verhuiscapaciteit naar **Doelgroep** en **Leeftijd**

- Zoals eerder aangegeven zijn de woonwensen uit dit rapport gebaseerd op de **indirecte doelgroep**. Dit zijn de huishoudens met een bruto jaarinkomen van boven de €50.000 die uit zichzelf binnen 5 jaar willen verhuizen naar een koopwoning binnen de regio Hilversum, of dit willen indien het de ideale woning op de ideale plaats betreft (IWIP).
- Onderstaande tabel geeft de verhuiscapaciteit van de indirecte doelgroep weer per leeftijdscategorie. De groep in onderstaande tabel die langer dan 5 jaar in de huidige woning wil blijven wonen of 'geen antwoord' heeft gegeven heeft dus indirect aangegeven wel binnen 5 jaar te willen verhuizen indien de ideale woning op de ideale plaats zich voordoet (IWIP).

| Van plan te blijven wonen in huidige woning | Leeftijdscategorie |                    |
|---------------------------------------------|--------------------|--------------------|
|                                             | 35-55              | >55 jaar           |
| <b>% Indirecte doelgroep – Hilversum</b>    | <b>68% (2.017)</b> | <b>32% (797)</b>   |
| Minder dan 1 jaar                           | 9%                 | 2%                 |
| Tussen 1 en 2 jaar                          | 6%                 | 10%                |
| Tussen de 2 en 5 jaar                       | 19%                | 17%                |
| Tussen 5 tot 10 jaar (en < 5 jaar IWIP)     | 25%                | 19%                |
| Langer dan 10 jaar (en < 5 jaar IWIP)       | 25%                | 40%                |
| Weet niet/geen mening (en < 5 jaar IWIP)    | 17%                | 13%                |
| <b>% Indirecte doelgroep – Omgeving</b>     | <b>61% (4.791)</b> | <b>39% (3.592)</b> |
| Minder dan 1 jaar                           | 4%                 | 9%                 |
| Tussen 1 en 2 jaar                          | 7%                 | 10%                |
| Tussen de 2 en 5 jaar                       | 15%                | 23%                |
| Tussen 5 tot 10 jaar (en < 5 jaar IWIP)     | 35%                | 27%                |
| Langer dan 10 jaar (en < 5 jaar IWIP)       | 24%                | 23%                |
| Weet niet/geen mening (en < 5 jaar IWIP)    | 15%                | 9%                 |

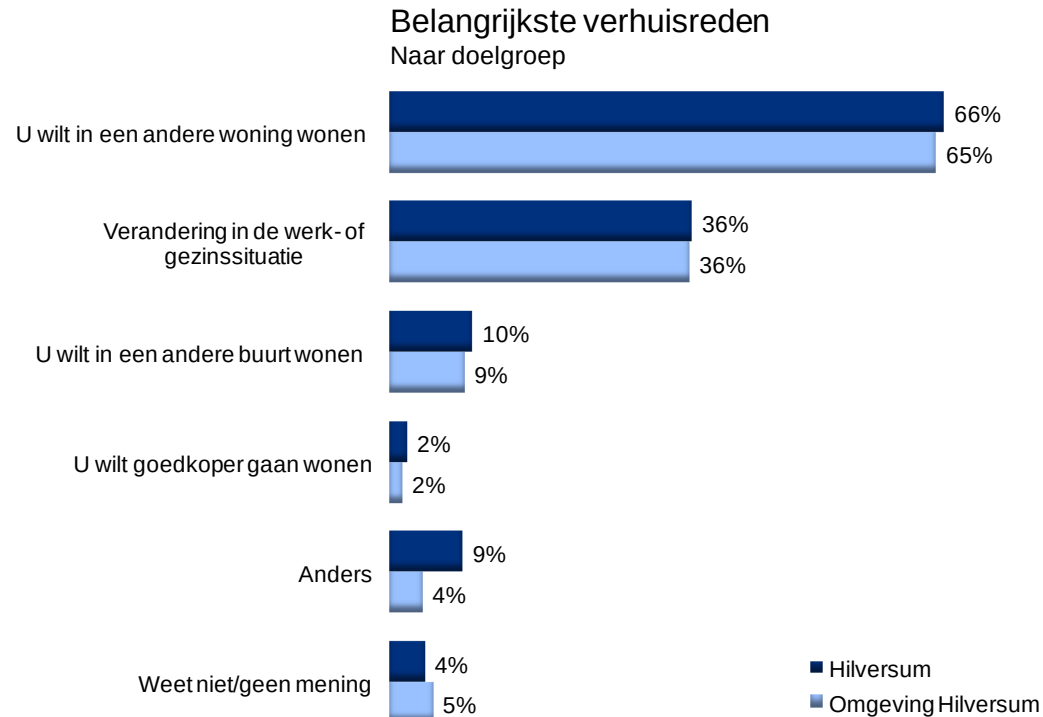
- Uit bovenstaande tabel blijkt dat de jongere groep uit Hilversum (35-55 jaar) iets vaker uit zichzelf binnen 5 jaar wil verhuizen (34% vs. 29%). In de omgeving is dit andersom en wil 42% van de oudere doelgroep uit zichzelf verhuizen versus 26% van de jongere groep. Om de groep die 'indirect' verhuiscapaciteit is over de streep te trekken moet de woning voldoen aan het 'ideaalplaatje' dat men heeft bij een (toekomstige) woning.



- Onderstaande tabel geeft de verhuiscapaciteit van de indirecte doelgroep weer per inkomenscategorie. De groep in onderstaande tabel die langer dan 5 jaar in de huidige woning wil blijven wonen of 'geen antwoord' heeft gegeven heeft dus aangegeven wel binnen 5 jaar te willen verhuizen indien de ideale woning op de ideale plaats zich voordoet (IWIP).

| Van plan te blijven wonen in huidige woning | Netto inkomen per maand |                 |                  |
|---------------------------------------------|-------------------------|-----------------|------------------|
|                                             | €1.700 - €3.000         | €3.000 - €5.000 | Meer dan € 5.000 |
| <b>% Indirecte doelgroep – Hilversum</b>    | <b>21%</b>              | <b>57%</b>      | <b>22%</b>       |
| Minder dan 1 jaar                           | 0%                      | 8%              | 9%               |
| Tussen 1 en 2 jaar                          | 19%                     | 5%              | 5%               |
| Tussen de 2 en 5 jaar                       | 29%                     | 14%             | 27%              |
| Tussen 5 tot 10 jaar (of < 5 jaar IWIP)     | 14%                     | 25%             | 18%              |
| Langer dan 10 jaar (of < 5 jaar IWIP)       | 10%                     | 37%             | 23%              |
| Weet niet/geen mening (of < 5 jaar IWIP)    | 29%                     | 11%             | 18%              |
| <b>% Indirecte doelgroep – Omgeving</b>     | <b>28%</b>              | <b>51%</b>      | <b>22%</b>       |
| Minder dan 1 jaar                           | 12%                     | 8%              | 0%               |
| Tussen 1 en 2 jaar                          | 0%                      | 8%              | 16%              |
| Tussen de 2 en 5 jaar                       | 27%                     | 15%             | 16%              |
| Tussen 5 tot 10 jaar (of < 5 jaar IWIP)     | 30%                     | 31%             | 32%              |
| Langer dan 10 jaar (of < 5 jaar IWIP)       | 18%                     | 25%             | 20%              |
| Weet niet/geen mening (of < 5 jaar IWIP)    | 12%                     | 12%             | 16%              |

- Uit bovenstaande tabel blijkt dat de groepen uit de laagste inkomenscategorie vaker uit zichzelf binnen 5 jaar willen verhuizen (48% uit Hilversum en 39% uit Omgeving).
- In deze tabel is het percentage dat binnen de indirecte doelgroep valt niet teruggerekend naar het aantal huishoudens omdat de verdeling van het inkomen op huishoudniveau niet bekend is bij het Centraal bureau voor de Statistiek (CBS).



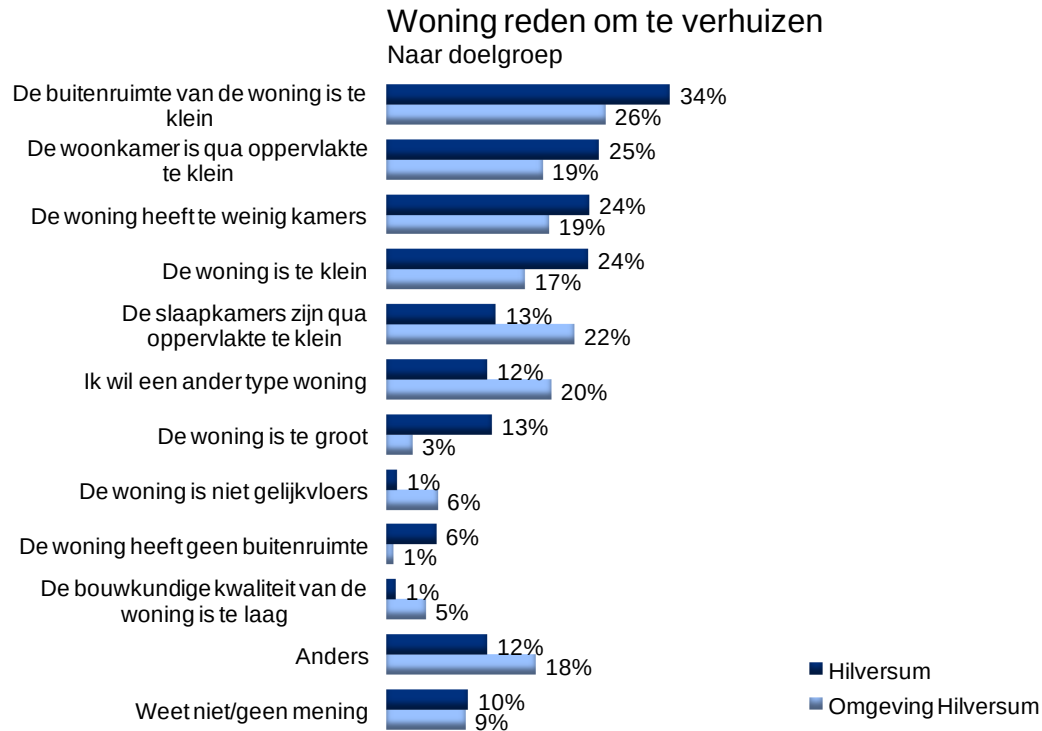
- Voor de twee doelgroepen geldt dat circa tweederde zal doorstromen naar een andere woning. Daarnaast is een verandering in werk- of gezinssituatie in ruim een derde van de gevallen een reden om te verhuizen naar een nieuwe woning.

## § 1.4.1 Verhuismotieven naar **Leeftijd**, **Inkomen** en **Type woning**

- Hieronder worden de verhuisredenen op hoofdniveau weergegeven per leeftijdscategorie, inkomenscategorie en het gewenste type woning.

| Verhuismotieven                          | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           | Type woning |         |         |
|------------------------------------------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|-------------|---------|---------|
|                                          | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 -€ 3.000        | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 | MGW         | EGW (1) | EGW (2) |
| U wilt in een andere woning wonen        | 71%        | 57%       | 67%                     | 69%               | 60%       | 48%         | 52%     | 78%     |
| Verandering in de werk of gezinssituatie | 35%        | 38%       | 39%                     | 35%               | 43%       | 51%         | 36%     | 30%     |
| U wilt in een andere buurt wonen         | 12%        | 5%        | 12%                     | 9%                | 12%       | 2%          | 7%      | 13%     |
| U wilt goedkoper gaan wonen              | 1%         | 3%        | 4%                      | 3%                | 0%        | 2%          | 5%      | 2%      |
| Anders                                   | 6%         | 7%        | 9%                      | 5%                | 9%        | 7%          | 5%      | 5%      |
| Weet niet/geen mening                    | 4%         | 6%        | 0%                      | 3%                | 6%        | 5%          | 10%     | 3%      |

- In de bovenste tabel is te zien dat de jongste groep (35-55 jaar) relatief vaak naar een andere woning wil doorstromen. Ook komt dit motief het meeste voor bij inwoners met een netto inkomen van minder dan €3000 per maand en huishoudens die een 2-onder-1 kapper/vrijstaande woning willen.
- Voor de groep die de voorkeur geeft aan een meergezinswoning (MGW) is een verandering in werk of gezinssituatie vaker een reden om te verhuizen dan de groepen die de voorkeur hebben voor een eengezinswoning (EGW).



- Wanneer gevraagd wordt toe te lichten waarom de huidige woning niet meer voldoet, geven beide groepen voornamelijk aan dat de buitenruimte te klein is. Dit geldt met name voor de groep uit Hilversum. De groep uit de Omgeving is iets vaker van mening dat de huidige slaapkamers qua oppervlakte te klein zijn en men wil iets vaker naar een ander type woning.
- De redenen die het minst worden genoemd zijn: 'de woning is niet gelijkvloers', 'de woning heeft geen buitenruimte' en 'de bouwkundige kwaliteit van de woning is te laag'.

# Hoofdstuk 1: Bepaling Doelgroep & Verhuisgeneigdheid

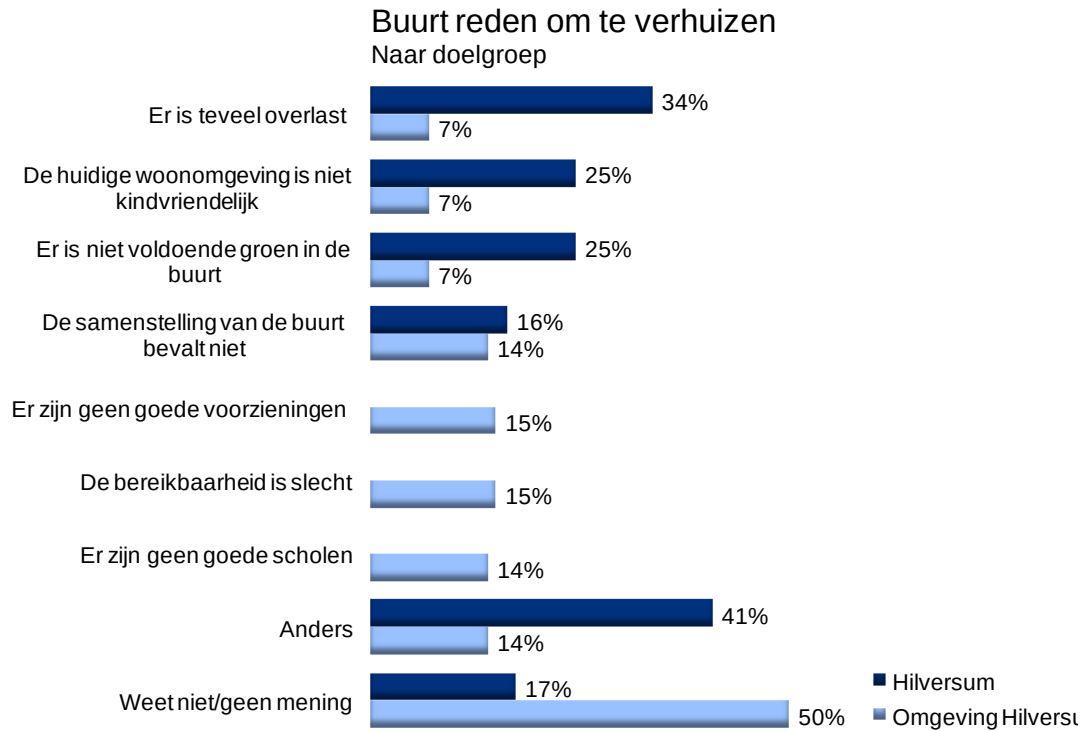
## § 1.4.2 Huidige woning reden tot verhuizen naar **Leeftijd**, **Inkomen** en **Type woning**

- Indien de huidige woning reden is tot verhuizing zijn een aantal redenen voorgelegd aan de respondent. Hieronder worden de voorgelegde verhuisredenen weergegeven per leeftijdscategorie, inkomenscategorie en type woning.

| Huidige woning reden van verhuizen         | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           | Type woning |         |         |
|--------------------------------------------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|-------------|---------|---------|
|                                            | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 - € 3.000       | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 | MGW         | EGW (1) | EGW (2) |
| De buitenruimte van de woning is te klein  | 33%        | 20%       | 41%                     | 28%               | 18%       | 0%          | 23%     | 34%     |
| De woonkamer is qua oppervlakte te klein   | 24%        | 14%       | 15%                     | 25%               | 26%       | 16%         | 29%     | 22%     |
| De woning heeft te weinig kamers           | 24%        | 12%       | 40%                     | 17%               | 26%       | 48%         | 22%     | 19%     |
| De woning is te klein                      | 24%        | 6%        | 25%                     | 16%               | 30%       | 9%          | 16%     | 22%     |
| De slaapkamers zijn te klein (oppervlakte) | 21%        | 8%        | 24%                     | 19%               | 18%       | 8%          | 15%     | 20%     |
| Ik wil een ander type woning               | 17%        | 11%       | 19%                     | 16%               | 15%       | 13%         | 22%     | 16%     |
| De woning is te groot                      | 4%         | 23%       | 4%                      | 10%               | 13%       | 32%         | 17%     | 5%      |
| De woning is niet gelijkvloers             | 1%         | 16%       | 4%                      | 4%                | 0%        | 9%          | 15%     | 2%      |
| De woning heeft geen buitenruimte          | 4%         | 0%        | 0%                      | 6%                | 0%        | 0%          | 8%      | 3%      |
| Bouwkundige kwaliteit woning is te laag    | 3%         | 3%        | 0%                      | 1%                | 14%       | 0%          | 0%      | 4%      |
| Anders                                     | 16%        | 11%       | 15%                     | 14%               | 18%       | 8%          | 23%     | 14%     |
| Weet niet/geen mening                      | 9%         | 11%       | 0%                      | 12%               | 7%        | 0%          | 0%      | 9%      |

- In bovenstaande tabel is te zien dat de oudere doelgroep (> 55 jaar), in vergelijking met de jongere doelgroep, vaker:
  - Kleiner wil wonen*
  - Gelijkvloers wil wonen*
- Als we kijken naar de inkomenscategorieën, is te zien dat de hoogste inkomenscategorie (>€5.000) minder vaak van mening is dat de huidige buitenruimte te klein is. De laagste inkomenscategorie (€1.700-€3.000) geeft minder vaak aan dat de woonkamer qua oppervlakte klein is.
- Verder zien we dat de groep die in de toekomst een meergezinswoning wil, de huidige woning in 32% van de gevallen te groot vindt. De groep die een grote eengezinswoning prefereert, vindt de buitenruimte van de woning vaak (34%) te klein.

| Huidige woning reden van verhuizen         | Huidig type woning |         |         |
|--------------------------------------------|--------------------|---------|---------|
|                                            | MGW                | EGW (1) | EGW (2) |
| De buitenruimte van de woning is te klein  | 21%                | 40%     | 11%     |
| De woonkamer is qua oppervlakte te klein   | 21%                | 27%     | 13%     |
| De woning heeft te weinig kamers           | 72%                | 19%     | 12%     |
| De woning is te klein                      | 22%                | 24%     | 11%     |
| De slaapkamers zijn te klein (oppervlakte) | 20%                | 18%     | 18%     |
| Ik wil een ander type woning               | 20%                | 13%     | 19%     |
| De woning is te groot                      | 8%                 | 5%      | 14%     |
| De woning is niet gelijkvloers             | 8%                 | 1%      | 9%      |
| De woning heeft geen buitenruimte          | 7%                 | 4%      | 0%      |
| Bouwkundige kwaliteit woning is te laag    | 0%                 | 2%      | 7%      |
| Anders                                     | 0%                 | 15%     | 19%     |
| Weet niet/geen mening                      | 7%                 | 8%      | 15%     |



- Wanneer gevraagd wordt toe te lichten waarom de huidige buurt niet (meer) voldoet aan de verwachtingen geeft de groep uit Hilversum relatief vaak aan dat er is teveel overlast is, de huidige woonomgeving niet kindvriendelijk is, of dat er niet voldoende groen in de buurt is.
- De groep uit de Omgeving geeft juist vaker aan dat er geen goede voorzieningen zijn, de bereikbaarheid slecht is, er geen goede scholen zijn of dat de samenstelling van de buurt niet bevalt.



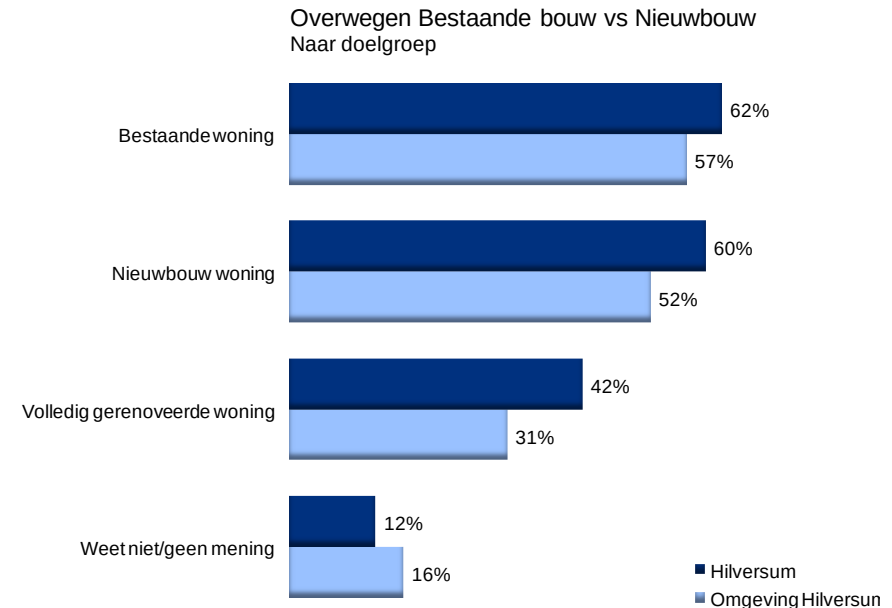
## § 1.4.3 Huidige buurt reden tot verhuizen naar **Leeftijd**, **Inkomen** en **Type woning**

- Indien de huidige buurt reden is om te verhuizen zijn een aantal redenen voorgelegd aan de respondent. Hieronder worden de voorgelegde verhuisredenen weergegeven per leeftijdscategorie, inkomenscategorie en het gewenste type woning

| Huidige buurt reden van verhuizen         | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           | Type woning |         |         |
|-------------------------------------------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|-------------|---------|---------|
|                                           | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 -€ 3.000        | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 | MGW         | EGW (1) | EGW (2) |
| Er is teveel overlast                     | 19%        | 27%       | 22%                     | 20%               | 29%       | 0%          | 0%      | 20%     |
| De woonomgeving is niet kindvriendelijk   | 19%        | 0%        | 39%                     | 10%               | 0%        | 0%          | 0%      | 19%     |
| Er is niet voldoende groen in de buurt    | 19%        | 0%        | 43%                     | 0%                | 24%       | 0%          | 35%     | 14%     |
| De samenstelling van de buurt bevalt niet | 18%        | 0%        | 0%                      | 35%               | 0%        | 0%          | 29%     | 14%     |
| Er zijn geen goede voorzieningen          | 4%         | 23%       | 0%                      | 9%                | 24%       | 0%          | 0%      | 9%      |
| De bereikbaarheid is slecht               | 4%         | 23%       | 0%                      | 9%                | 0%        | 0%          | 0%      | 5%      |
| Er zijn geen goede scholen                | 8%         | 0%        | 0%                      | 8%                | 24%       | 0%          | 29%     | 4%      |
| Anders                                    | 33%        | 0%        | 61%                     | 27%               | 29%       | 0%          | 71%     | 23%     |
| Weet niet/geen mening                     | 30%        | 50%       | 18%                     | 19%               | 47%       | 0%          | 0%      | 39%     |

- Bij het vergelijken van de onderlinge categorieën komt naar voren dat:
  - De oudere doelgroep vaker wil verhuizen vanwege overlast, voorzieningen en bereikbaarheid;
  - De laagste inkomensklasse vaker een kindvriendelijke en groene buurt zoekt;
  - De middelste inkomenscategorie vaker een andere samenstelling van de buurt zoekt;
  - De hoogste inkomenscategorie vaker goede voorzieningen en goed scholen zoekt;
  - De groep met de voorkeur voor een kleine eengezinswoning vaker een buurt zoekt met meer groen, een betere samenstelling en goede scholen.

- De respondenten is gevraagd welk type bouw men overweegt voor een volgende woning.
- Uit de grafiek komt naar voren dat er geen duidelijke voorkeur bestaat tussen nieuwbouw of bestaande bouw. Een volledig gerenoveerde woning wordt relatief weinig verkozen.
- Gekeken naar de tabel, is te zien dat de jongste groep (35-55 jaar) iets vaker een bestaande woning overweegt.
- Verder valt op dat een bestaande woning populairder is onder de hogere inkomenscategorieën, in tegenstelling tot een nieuwbouwwoning.
- Ook de groep met een voorkeur voor een grote eengezinswoning overweegt duidelijk vaker een bestaande woning dan een nieuwbouwwoning. De groep die een meergezinswoning wil, overweegt juist vaker een nieuwbouwwoning.



| Overwegen type woning        | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           | Type woning |         |         |
|------------------------------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|-------------|---------|---------|
|                              | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 - € 3.000       | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 | MGW         | EGW (1) | EGW (2) |
| Bestaande woning             | 69%        | 41%       | 53%                     | 60%               | 62%       | 35%         | 46%     | 73%     |
| Nieuwbouw woning             | 56%        | 55%       | 50%                     | 60%               | 48%       | 64%         | 61%     | 51%     |
| Volledig gerenoveerde woning | 36%        | 37%       | 31%                     | 40%               | 43%       | 33%         | 32%     | 41%     |
| Weet niet/geen mening        | 12%        | 19%       | 16%                     | 11%               | 16%       | 23%         | 10%     | 10%     |

- 1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording
  - 2 Hoofdstuk 1: Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep
  - 3 Hoofdstuk 2: Achtergrondkenmerken doelgroep
  - 4 Hoofdstuk 3: Locaties & Landgoed Monnikenberg
  - 5 Hoofdstuk 4: Woonwensen omgeving
  - 6 Hoofdstuk 5: Woonwensen woning
  - 7 Hoofdstuk 6: Duurzaamheid
  - 8 Conclusies
- Bijlage

- In onderstaande tabellen worden enkele achtergrondkenmerken weergegeven van de doelgroepen.
- Hieruit komt naar voren dat:
- De respondenten uit Hilversum relatief vaker in de hogere inkomenscategorieën vallen.
- De jongere doelgroep vaker in de hogere inkomenscategorieën valt.

| Netto inkomen per maand       | Doelgroep |          | Leeftijd   |           |
|-------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|
|                               | Hilversum | Omgeving | 35-55 jaar | > 55 jaar |
| Tussen de €1700 en €2400 p.m. | 5%        | 5%       | 3%         | 8%        |
| Tussen de €2400 en €3000 p.m. | 10%       | 13%      | 11%        | 12%       |
| Tussen de €3000 en €4000 p.m. | 23%       | 22%      | 19%        | 28%       |
| Tussen de €4000 en €5000 p.m. | 19%       | 12%      | 15%        | 16%       |
| Meer dan €5000                | 16%       | 14%      | 17%        | 12%       |
| Wil niet zeggen               | 27%       | 35%      | 35%        | 24%       |

| Leeftijd                | Doelgroep |          | Netto inkomen per maand |                   |           |
|-------------------------|-----------|----------|-------------------------|-------------------|-----------|
|                         | Hilversum | Omgeving | € 1.700 - € 3.000       | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 |
| Tussen de 35 en 55 jaar | 47%       | 45%      | 57%                     | 58%               | 71%       |
| Ouder dan 55 jaar       | 53%       | 55%      | 43%                     | 42%               | 29%       |

| Geslacht        | Doelgroep |          | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           |
|-----------------|-----------|----------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|
|                 | Hilversum | Omgeving | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 - € 3.000       | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 |
| Man             | 47%       | 50%      | 46%        | 53%       | 46%                     | 59%               | 58%       |
| Vrouw           | 49%       | 48%      | 50%        | 46%       | 52%                     | 41%               | 40%       |
| Wil niet zeggen | 3%        | 2%       | 3%         | 1%        | 2%                      | 0%                | 2%        |

- In onderstaande tabel is de verdeling weergegeven van de huidige woning van de respondenten. Hieruit komt naar voren dat circa de helft van de respondenten in een rijwoning woont. Dit geldt met name voor de respondenten uit Hilversum. Verder valt op dat de doelgroep uit de Omgeving vaker in een vrijstaande woning of een twee-onder-een kapper woont dan de groep uit Hilversum.

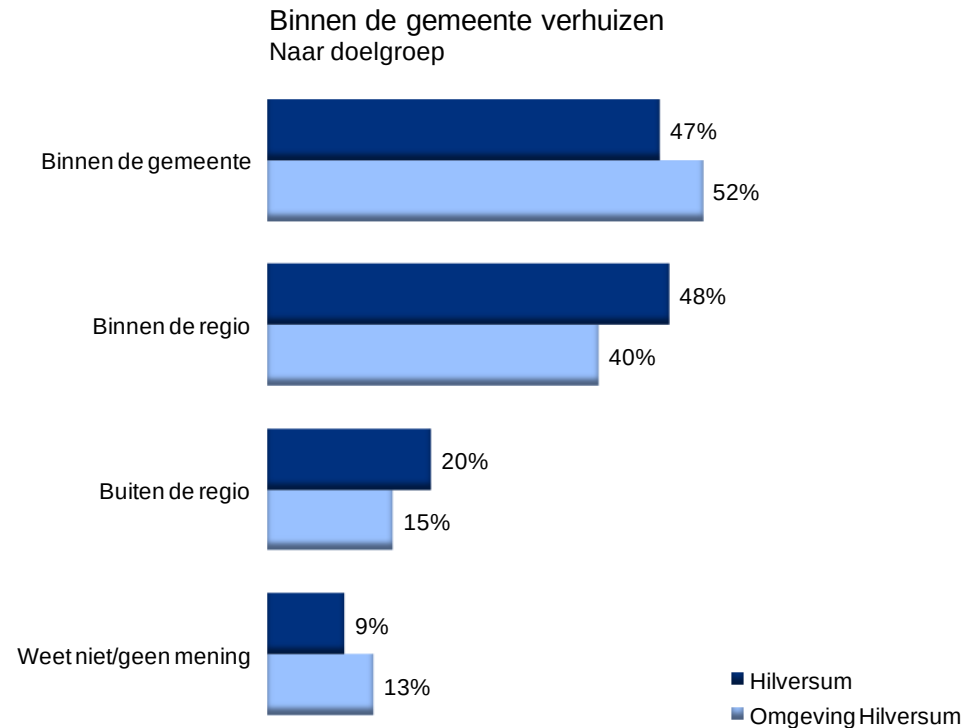
| Huidige woning                 | Doelgroep |          | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           |
|--------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|
|                                | Hilversum | Omgeving | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 -€ 3.000        | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 |
| Appartement                    | 6%        | 3%       | 2%         | 9%        | 2%                      | 5%                | 8%        |
| Maisonnette                    | 1%        | 0%       | 0%         | 1%        | 0%                      | 1%                | 0%        |
| Benedenwoning                  | 3%        | 1%       | 1%         | 3%        | 4%                      | 2%                | 0%        |
| Bovenwoning                    | 1%        | 0%       | 0%         | 0%        | 2%                      | 0%                | 0%        |
| Penthouse                      | 0%        | 1%       | 0%         | 0%        | 0%                      | 1%                | 0%        |
| Rijwoning; tussenwoning        | 35%       | 31%      | 38%        | 24%       | 42%                     | 36%               | 12%       |
| Rijwoning; hoekwoning          | 21%       | 16%      | 22%        | 11%       | 25%                     | 17%               | 16%       |
| Rijwoning; geschakelde woning  | 2%        | 2%       | 2%         | 2%        | 2%                      | 3%                | 2%        |
| Twee-onder-een kap; geschakeld | 4%        | 11%      | 7%         | 9%        | 5%                      | 6%                | 18%       |
| Twee-onder-een kap; los        | 17%       | 18%      | 17%        | 21%       | 13%                     | 17%               | 29%       |
| Vrijstaande woning             | 8%        | 16%      | 8%         | 20%       | 5%                      | 10%               | 14%       |
| Drive-in woning                | 1%        | 1%       | 1%         | 1%        | 0%                      | 2%                | 0%        |
| Wil niet zeggen                | 1%        | 0%       | 1%         | 0%        | 0%                      | 0%                | 0%        |

- In onderstaande tabel is weergegeven of de potentiële doelgroepen momenteel in een koop-, een vrije sector huur- of een sociale huurwoning wonen. Bijna alle respondenten uit het onderzoek bezitten momenteel een koopwoning.

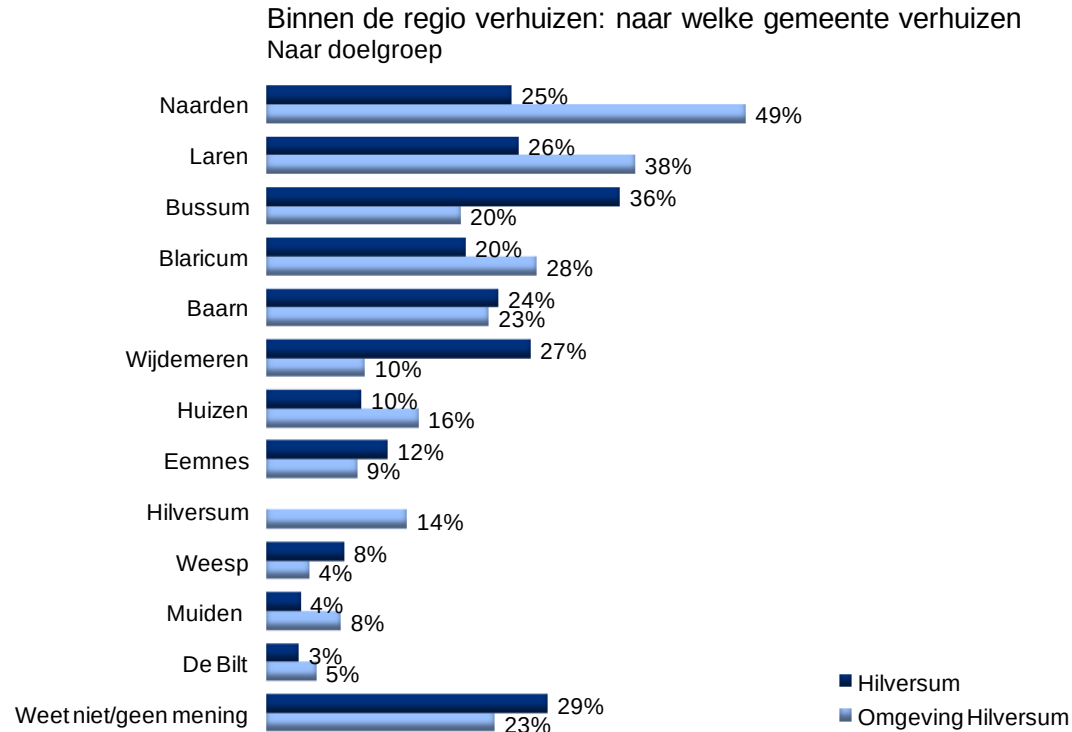
| Huidige woning koop/huur | Doelgroep |          | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           |
|--------------------------|-----------|----------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|
|                          | Hilversum | Omgeving | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 -€ 3.000        | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 |
| Koop                     | 91%       | 98%      | 94%        | 97%       | 95%                     | 95%               | 98%       |
| Vrije sector Huur        | 8%        | 2%       | 5%         | 3%        | 5%                      | 5%                | 2%        |
| Sociale huur             | 0%        | 0%       | 0%         | 0%        | 0%                      | 0%                | 0%        |
| Wil niet zeggen          | 1%        | 0%       | 1%         | 0%        | 0%                      | 0%                | 0%        |

- 1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording
  - 2 Hoofdstuk 1: Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep
  - 3 Hoofdstuk 2: Achtergrondkenmerken doelgroep
  - 4 Hoofdstuk 3: Locaties & Landgoed Monnikenberg
  - 5 Hoofdstuk 4: Woonwensen omgeving
  - 6 Hoofdstuk 5: Woonwensen woning
  - 7 Hoofdstuk 6: Duurzaamheid
  - 8 Conclusies
- Bijlage

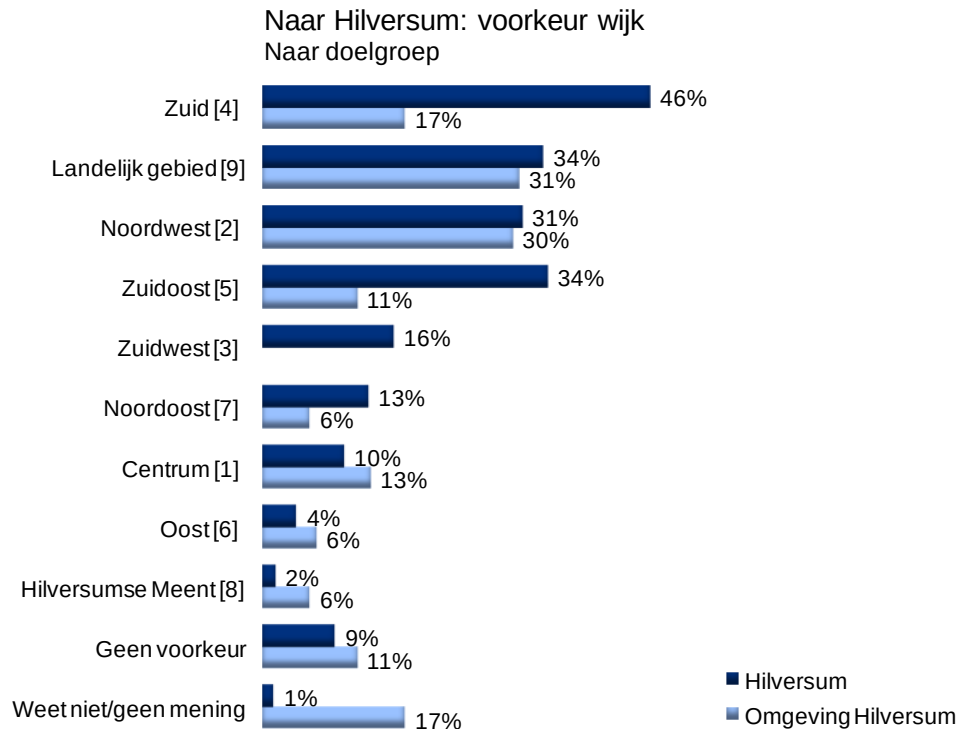




- Bovenstaande figuur geeft weer welke regio's door de doelgroepen worden overwogen. Onder de doelgroep uit Hilversum wordt de huidige gemeente nagenoeg even vaak overwogen als de regio. Respondenten uit de Omgeving overwegen relatief vaker binnen de eigen gemeente te willen blijven dan respondenten uit Hilversum.
- De groep die enkel en alleen buiten de regio wil verhuizen is onder beide doelgroepen klein. Deze respondenten zijn dan ook niet meegenomen in de gerapporteerde woonwensen.



- Indien men (eventueel) naar een andere gemeente binnen de regio wil verhuizen, is gevraagd naar welke andere gemeenten de voorkeur uitgaat. Uit de grafiek is af te lezen dat de voorkeur voor respondenten uit Hilversum met name uitgaat naar Bussum, gevolgd door Wijdmeren, Naarden, Laren en Baarn.
- Respondenten uit de Omgeving hebben met name de voorkeur voor Naarden, Laren, Blaricum en Baarn. Minder vaak gaat de voorkeur uit naar Hilversum
- Verder valt op dat relatief veel respondenten uit beide doelgroepen geen specifieke gemeente waar de voorkeur naar uitgaat kan noemen.



- Indien men (onder andere) de voorkeur heeft voor Hilversum als toekomstige woonlocatie, is gevraagd welke wijken binnen Hilversum de voorkeur genieten. Hierbij is een duidelijk verschil op te merken tussen de verschillende doelgroepen.
- De doelgroep uit Hilversum geeft relatief vaak de voorkeur aan de 'buitenwijken' van Hilversum, te weten: 'Zuid [4]', 'Landelijk gebied [9]' en 'Zuidoost [5]'. Respondenten uit de Omgeving van Hilversum geven met name de voorkeur aan een 'Landelijk gebied [9]' of 'Noordwest [3]'. Logisch is dat zij vaak nog niet weten waar de voorkeur naar uitgaat.

- De respondenten die binnen of naar Hilversum willen verhuizen hebben een aantal nieuwbouwlocaties voorgelegd gekregen (er is een kaart getoond, maar er is geen beschrijving van de nieuwbouwprojecten gegeven). Indien men (enigszins) bekend was met een locatie (kolom enigszins bekend), is gevraagd of men zichzelf op deze locatie ziet wonen. Onderstaande tabel toont de percentages van de respondenten die zich dit misschien of zeker konden voorstellen (totaal). Tevens zijn de percentages weergegeven van de respondenten die zichzelf (misschien) zien wonen op Landgoed Monnikenberg (wonen Monnikenberg).

| Nieuwbouwlocaties | Hilversum          |        |                    | Omgeving           |        |                    |
|-------------------|--------------------|--------|--------------------|--------------------|--------|--------------------|
|                   | (Enigszins) bekend | Totaal | Wonen Monnikenberg | (Enigszins) bekend | Totaal | Wonen Monnikenberg |
| 's Gravenlandeweg | 64%                | 66%    | 62%                | 67%                | 81%    | 100%               |
| Anna's Hoeve      | 86%                | 51%    | 69%                | 63%                | 31%    | 100%               |
| Monnikenberg      | 58%                | 64%    | 100%               | 33%                | 20%    | 100%               |
| Zonnestraal       | 79%                | 59%    | 70%                | 63%                | 49%    | 100%               |



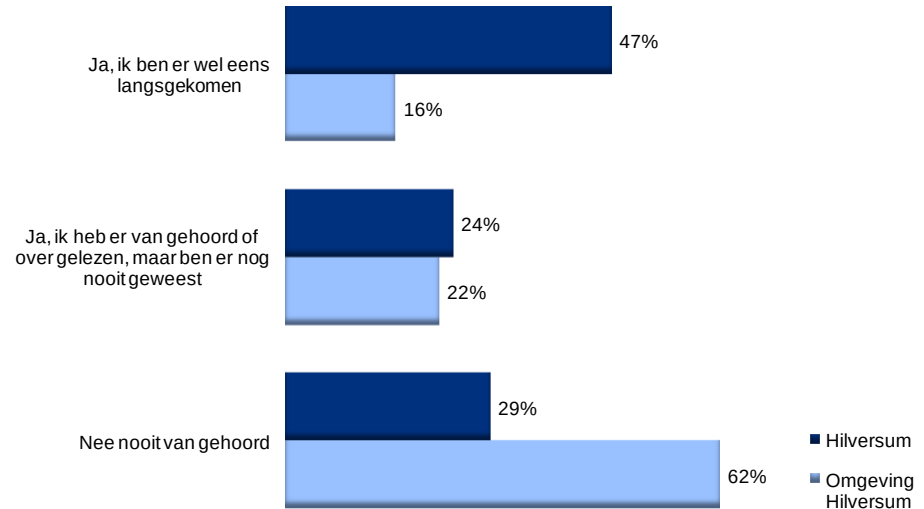
- Vergeleken met de andere locaties is Landgoed Monnikenberg (indien enigszins bekend) onder de doelgroep uit Hilversum populairder dan onder de doelgroep uit de Omgeving. Echter, de locatie 's Gravenlandeweg' lijkt iets populairder onder beide doelgroepen.
- Hierbij dient wel gezegd te worden dat het verschil tussen 's Gravenlandeweg' en 'Monnikenberg' onder de doelgroep uit Hilversum nihil is.
- De respondenten uit Hilversum, die zichzelf (misschien) op Landgoed Monnikenberg zien wonen, kiezen daarnaast ook vaak voor 'Zonnestraal' en 'Anna's Hoeve'
- De respondenten die niet voor 's Gravenlandeweg kiezen, willen vaak centraler wonen en geven aan dat de woningen te duur zijn.
- De respondenten die niet voor Anna's Hoeve kiezen, willen relatief vaak centraler wonen, hebben geen binding met de wijk en de school ligt te ver voor de kinderen.
- De respondenten die niet voor Monnikenberg kiezen, vinden de locatie te afgelegen, hebben geen binding met de locatie en vinden de locatie te ver verwijderd van scholen.
- De respondenten die niet voor Zonnestraal kiezen, vinden met name de locatie te afgelegen.

- De locatie de Monnikenberg in Hilversum is een natuurgebied in het oosten van de gemeente Hilversum. Tussen de spoorlijn Hilversum - Amersfoort, de A27 en de Soestdijkerstraatweg. Voor het gebied Monnikenberg, aan de bosrijke, oostelijke rand van Hilversum, is een bijzonder plan ontwikkeld. In combinatie met natuur en landschap komen hier een bovenregionaal zorgpark en nieuwe woonvormen. Een deel van Monnikenberg is bestemd voor nieuwe woonvormen, in de nabijheid van zorgvoorzieningen. Het zorgpark en de woningen liggen aan de westzijde van het gebied; aan de oostzijde blijft het rustig en kan de natuur zich verder ontwikkelen. Op het park komt een ruime parkeervoorziening en mogelijk (afhankelijk van de besluitvorming) een bushalte van HOV (Hoogwaardig Openbaar Vervoer). De Soestdijkerstraatweg vormt de hoofdtoegangsroute tot het zorgpark.
- Op het zorgpark komen vele vormen van zorg straks samen: Merem Behandelcentra met Mytyschool de Trappenberg, Tergooiziekenhuizen Hilversum met een dependance bestralingscentrum van het Nederlands Kankerinstituut-Antoni van Leeuwenhoekziekenhuis, Hilverzorg-Heydeborg, Dialysecentrum 't Gooi, de Ambulance-uitrijpost en Trombosedienst. Op drie plaatsen nabij het park zijn woningen gepland. Het woongebied wordt duidelijk gescheiden van de zorgfaciliteiten. Tegenover de zorgvoorzieningen komen woningen en appartementen. Meer oostelijk gelegen op het landgoed, aan de rand van de zorgboulevard komen appartementen en dieper op het landgoed aan het open grasland komen luxe appartementen.
- De betrokken partijen zullen een Duurzaam Monnikenberggroenfonds oprichten, waaruit onderhoud, beheer en verdere ontwikkeling van de natuur bekostigd worden.
- De indeling van het landgoed Monnikenberg bestaat uit:
  - 1= Tergooiziekenhuizen
  - 2= Merem behandelcentra
  - 3= Mytyschool
  - 4= Zorgvoorzieningen
  - 5= Patiowoningen/ appartementen
  - 6= Luxe appartementen
  - 7= Appartementen

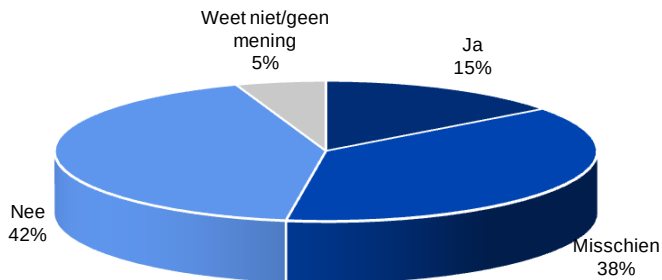


- Na de uitleg van de plannen rondom Landgoed Monnikenberg is gevraagd of men bekend is met de nieuwbouwlocatie. In de figuur hiernaast komt naar voren dat 71% van de respondenten uit Hilversum bekend is met de locatie.
- Van de doelgroep uit de Omgeving is 38% bekend met de locatie.
- Verder is gevraagd of men zich kon voorstellen in een nieuwbouwwoning op Landgoed Monnikenberg te gaan wonen. In onderstaande figuren is te zien dat 53% van de respondenten uit Hilversum zich dit (misschien) kan voorstellen. Ongeveer vier op tien respondenten uit de Omgeving ziet zichzelf (misschien) op Landgoed Monnikenberg wonen.

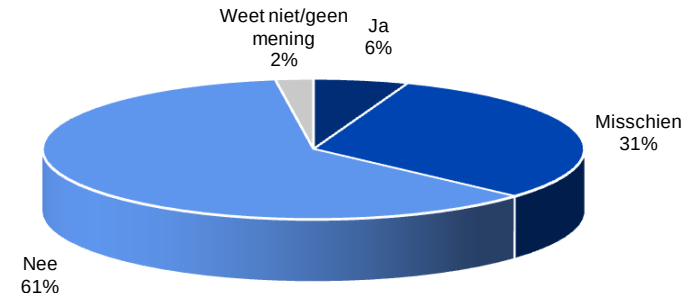
Bekend met Landgoed Monnikenberg  
Naar doelgroep



Kan zich voorstellen op Landgoed Monnikenberg te wonen  
Hilversum



Kan zich voorstellen op Landgoed Monnikenberg te wonen  
Omgeving Hilversum





- Indien men zichzelf 'misschien' of 'niet' (1) op Landgoed Monnikenberg ziet wonen, is gevraagd onder welke voorwaarden men eventueel toch op Landgoed Monnikenberg zou willen wonen. Indien men dan aangeeft nóóit op Landgoed Monnikenberg te willen wonen (2) is gevraagd naar de reden hiervan. De meest genoemde antwoorden zijn hieronder uitgelijst.

### Onder welke voorwaarden zou u er wel gaan wonen? (1)

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Hilversum</b> | Eengezinswoning en betaalbaar<br>Indruk krijgen van locatie en woningen<br>Mooie woning, groen en ligging<br>Eengezinswoningen met eigen voor- en achtertuin<br>Dat de appartementen naar onze smaak zijn<br>De woningen goed gescheiden zijn van de zorgcentra<br>Prijs, appartement naar wens en eigen huis kwijt<br>Vrijstaande huizen<br>Juiste prijsstelling, type woning en kwaliteit.<br>Indien er traditionele woningen gebouwd worden.<br>Geen geluidsoverlast van de snelweg |
| <b>Omgeving</b>  | Indien je zelf verzorging nodig zou hebben<br>Ligt te dicht bij A27, alleen als snelweg buiten gehoorafstand is<br>Als kinderen het huis uit zijn<br>Meer informatie nodig over architectuur en de prijzen<br>Ruimte, rust en natuur binnen handbereik en goede voorzieningen<br>Indien woningen betaalbaar zijn, acceptabel, geen overlast verkeer en ziekenhuis<br>Als er vrijstaande woningen gebouwd worden<br>Prijs en indeling woning                                            |

### Waarom zou u in dit gebied nooit willen gaan wonen? (2)

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Hilversum</b> | Te rustig<br>Geen binding met deze buurt<br>Veel te dicht bij de snelweg<br>Te ingesloten door snelweg en spoor<br>Te ver van voorzieningen<br>Geen gezelligheid van dorpskern<br>Grenst aan slechte buurt<br>De koppeling met zorg is niet aantrekkelijk |
| <b>Omgeving</b>  | Te ver van centrum<br>Verkeerslawaai<br>Geen vrijstaande woningen<br>Hilversum is een zeer verkeersonvriendelijke stad<br>Te duur<br>Hilversum niet aantrekkelijk<br>Te ver van werk<br>Wil niet in een reservaat wonen                                   |

Het woongebied Monnikenberg ligt midden in de natuur met een goede ontsluiting dankzij aangelegde lanen. Het verkeer naar en van het zorgpark komt niet door de woonwijken. Voor het ziekenhuis is een grote parkeergarage gebouwd en bij de appartementen parkeert men onder de complexen. Met het Openbaar Vervoer bent u in 5 minuten in het centrum van Hilversum. De supermarkt vindt u op loopafstand. Op het landgoed (6) worden luxe appartementen voorzien op een unieke locatie.



| Voorkeur gebied       | Doelgroep |          | Leeftijd   |           |
|-----------------------|-----------|----------|------------|-----------|
|                       | Hilversum | Omgeving | 35-55 jaar | > 55 jaar |
| Gebied 5              | 26%       | 19%      | 22%        | 25%       |
| Gebied 6              | 23%       | 28%      | 19%        | 31%       |
| Gebied 7              | 15%       | 17%      | 18%        | 14%       |
| Geen voorkeur         | 18%       | 13%      | 21%        | 10%       |
| Weet niet/geen mening | 18%       | 23%      | 21%        | 20%       |

| Voorkeur gebied       | Netto inkomen per maand |                   |           | Type woning |         |         |
|-----------------------|-------------------------|-------------------|-----------|-------------|---------|---------|
|                       | € 1.700 – € 3.000       | € 3.000 – € 5.000 | > € 5.000 | MGW         | EGW (1) | EGW (2) |
| Gebied 5              | 23%                     | 28%               | 26%       | 4%          | 47%     | 26%     |
| Gebied 6              | 23%                     | 26%               | 32%       | 35%         | 11%     | 23%     |
| Gebied 7              | 23%                     | 6%                | 32%       | 23%         | 0%      | 16%     |
| Geen voorkeur         | 14%                     | 19%               | 11%       | 12%         | 32%     | 15%     |
| Weet niet/geen mening | 18%                     | 22%               | 0%        | 27%         | 11%     | 20%     |

- Uit bovenstaande tabel blijkt dat respondenten uit Hilversum met name de voorkeur geven aan gebied 5 en gebied 6. Respondenten uit de omgeving hebben een meer uitgesproken voorkeur voor gebied 6. Gebied 6 is met name populair onder 55-plussers.
- Op Landgoed Monnikenberg zijn verschillende voorzieningen mogelijk. Aan de respondenten die zich kunnen voorstellen hier te gaan wonen, is gevraagd aan welke voorzieningen zij de voorkeur geven. Respondenten uit Hilversum geven met name de voorkeur aan een fitnessclub (29%), restaurants (28%) en een ontmoetingcentrum waar recreatievoorzieningen (25%) zijn. Respondenten uit de Omgeving geven relatief de meeste voorkeur aan restaurants (46%), gevolgd door een fitnessclub (39%) en een ontmoetingcentrum waar recreatievoorzieningen zijn (29%).
- De respondenten is gevraagd naar een acceptabele koopprijs voor een luxe appartement van 175 m<sup>2</sup> en voor een patiowoning van 125 m<sup>2</sup>. Respondenten uit Hilversum achten een prijs van € 465.792 voor een luxe appartement en € 299.495 voor een patiowoning acceptabel. Voor respondenten uit de Omgeving geldt een acceptabele prijs voor een luxe appartement van € 387.390 en voor een patiowoning van € 307.981.

- Hieronder zijn de meest genoemde redenen, om voor gebied 5, gebied 6 of gebied 7 te kiezen, genoemd:

### Gebied 5 vanwege:

**Hilversum**  
Geen appartementen  
Ver van de snelweg  
Prijs  
Type woningen  
Rustig gelegen  
Vrij uitzicht  
Voorkeur voor patio's  
**Omgeving**  
Soort woningen  
Ver van snelweg  
Patio's beschikbaar

### Gebied 6 vanwege:

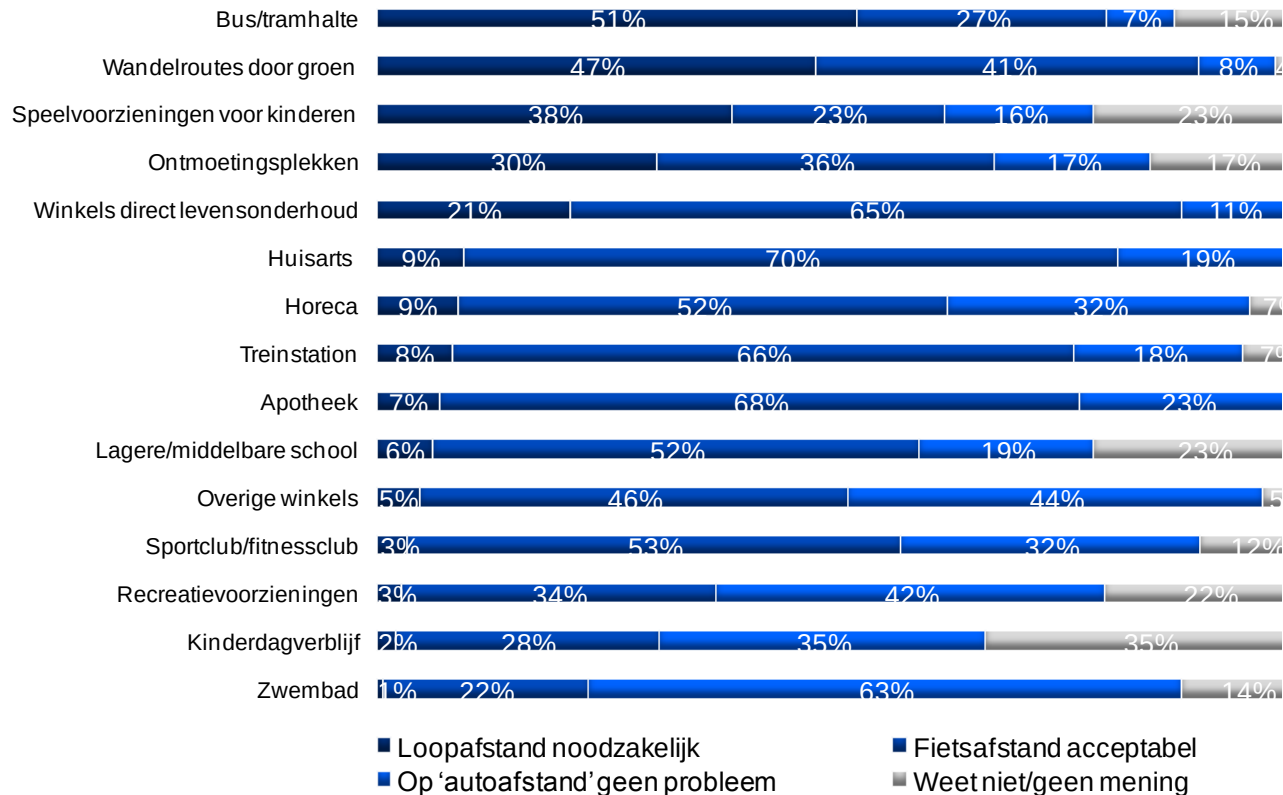
**Hilversum**  
In de natuur, veel groen  
Luxe appartementen  
Vrij uitzicht  
Prijsklassen  
Niks te maken met zorg  
Rustig  
**Omgeving**  
Afwegig  
Groen  
Luxe  
Ver van snelweg

### Gebied 7 vanwege:

**Hilversum**  
Half in natuur, half aan rand  
Uitzicht op water  
Dichtbij/ in de natuur  
Luxe appartementen  
Ligging  
**Omgeving**  
Vrije ligging  
Meest rustig en groen  
Ruimte en dichtbij doorgaande weg  
Ruimte om de woning

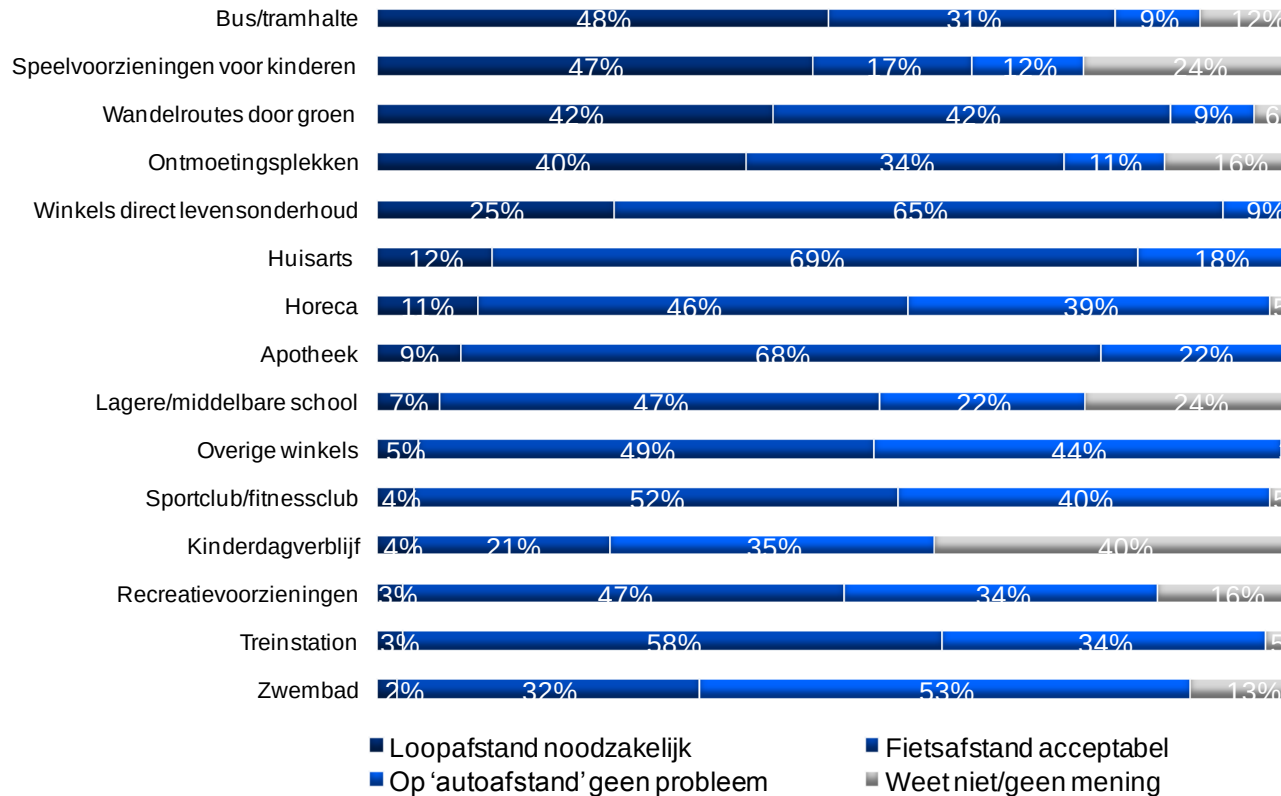
- 1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording
  - 2 Hoofdstuk 1: Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep
  - 3 Hoofdstuk 2: Achtergrondkenmerken doelgroep
  - 4 Hoofdstuk 3: Locaties & Landgoed Monnikenberg
  - 5 Hoofdstuk 4: Woonwensen omgeving
  - 6 Hoofdstuk 5: Woonwensen woning
  - 7 Hoofdstuk 6: Duurzaamheid
  - 8 Conclusies
- Bijlage

### Voorzieningen in de wijk Hilversum



- Hoewel het grootste deel van de bovenstaande voorzieningen door meer dan de helft van de respondenten op fietsafstand acceptabel word geacht, zijn enkele voorzieningen op loopafstand gewenst. Hierbij komen met name een bus/tramhalte, wandelroutes door groen, speelvoorzieningen voor kinderen en ontmoetingsplekken naar voren als belangrijke voorzieningen op loopafstand.
- Minder prioriteit wordt toegekend aan een kinderdagverblijf of zwembad.
- Daarnaast is er gevraagd in hoeverre men nog andere voorzieningen in de directe omgeving zou willen hebben die niet eerder voorgelegd zijn. Hierop antwoordt 11% bevestigend, namelijk 'pinautomaat', 'sportvelden' en 'theater/bioscoop'.

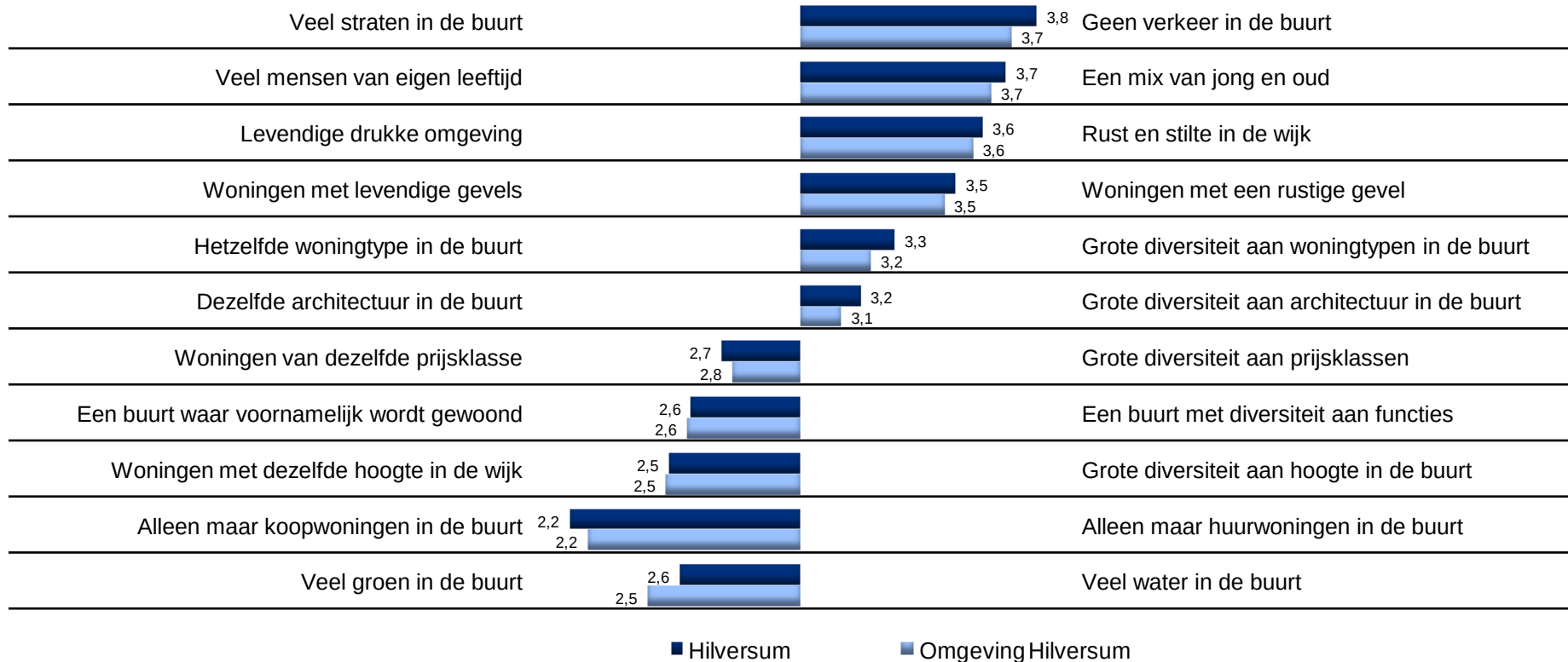
### Voorzieningen in de wijk Omgeving



- Ook door de doelgroep uit de Omgeving worden veel van de bovenstaande voorzieningen door meer dan de helft van de respondenten op fietsafstand acceptabel geacht. Daarnaast zijn dezelfde voorzieningen in relatief veel gevallen op loopafstand gewenst: bus/tramhalte, speelvoorzieningen voor kinderen, wandelroutes door groen en ontmoetingsplekken.
- Minder prioriteit wordt toegekend aan een kinderdagverblijf of een zwembad in de buurt.
- Verder is er gevraagd in hoeverre men nog andere voorzieningen in de directe omgeving zou willen hebben die niet eerder voorgelegd zijn. Hierop antwoordt 13% bevestigend, namelijk 'bibliotheek', 'bushalte', 'brievenbus' en 'goede parkeermogelijkheden'.



### Ideale wijk Naar doelgroep



- De respondenten zijn enkele kenmerken ten aanzien van de wijk voorgelegd, waarbij men kon aangeven waar hun voorkeur lag op een schaal van één tot en met vijf. Hierbij staat 1 voor de stellingen aan de linkerkant (zie bovenstaande figuur) en 5 voor de stellingen aan de rechter kant. In bovenstaande figuren worden de gemiddelde scores weergegeven.
- In de figuur is te zien dat de meningen van de doelgroepen erg overeenkomen. Men heeft voornamelijk een voorkeur voor: weinig verkeer, een mix van jong en oud, rust en stilte in de wijk, rustige gevels, koopwoningen in de buurt en veel groen in de buurt.

- 1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording
  - 2 Hoofdstuk 1: Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep
  - 3 Hoofdstuk 2: Achtergrondkenmerken doelgroep
  - 4 Hoofdstuk 3: Locaties & Landgoed Monnikenberg
  - 5 Hoofdstuk 4: Woonwensen omgeving
  - 6 Hoofdstuk 5: Woonwensen woning
  - 7 Hoofdstuk 6: Duurzaamheid
  - 8 Conclusies
- Bijlage

| Gewenste koopprijs (€)         | Doelgroep |          | Leeftijd   |           | Type woning |         |         |
|--------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|-------------|---------|---------|
|                                | Hilversum | Omgeving | 35-55 jaar | > 55 jaar | MGW         | EGW (1) | EGW (2) |
| Tot 200.000 Euro               | 3%        | 1%       | 2%         | 2%        | 3%          | 7%      | 0%      |
| Tussen 200.000 en 250.000 Euro | 6%        | 5%       | 3%         | 10%       | 14%         | 10%     | 2%      |
| Tussen 250.000 en 300.000 Euro | 11%       | 15%      | 16%        | 7%        | 14%         | 32%     | 10%     |
| Tussen 300.000 en 350.000 Euro | 12%       | 12%      | 10%        | 16%       | 10%         | 22%     | 10%     |
| Tussen 350.000 en 400.000 Euro | 16%       | 13%      | 12%        | 16%       | 19%         | 15%     | 11%     |
| Tussen 400.000 en 450.000 Euro | 6%        | 10%      | 8%         | 9%        | 10%         | 5%      | 9%      |
| Tussen 450.000 en 500.000 Euro | 9%        | 9%       | 9%         | 9%        | 8%          | 2%      | 11%     |
| Tussen 500.000 en 550.000 Euro | 10%       | 9%       | 9%         | 11%       | 7%          | 0%      | 11%     |
| Tussen 550.000 en 600.000 Euro | 6%        | 5%       | 6%         | 3%        | 3%          | 0%      | 8%      |
| Tussen 650.000 en 700.000 Euro | 3%        | 6%       | 5%         | 3%        | 2%          | 2%      | 4%      |
| Tussen 700.000 en 750.000 Euro | 1%        | 3%       | 2%         | 3%        | 3%          | 0%      | 3%      |
| Tussen 750.000 en 800.000 Euro | 4%        | 3%       | 4%         | 3%        | 2%          | 0%      | 5%      |
| Tussen 800.000 en 850.000 Euro | 1%        | 3%       | 2%         | 4%        | 2%          | 2%      | 4%      |
| Meer dan 850.000 Euro          | 5%        | 5%       | 6%         | 3%        | 2%          | 0%      | 8%      |
| Weet niet/geen mening          | 6%        | 2%       | 6%         | 2%        | 2%          | 2%      | 4%      |

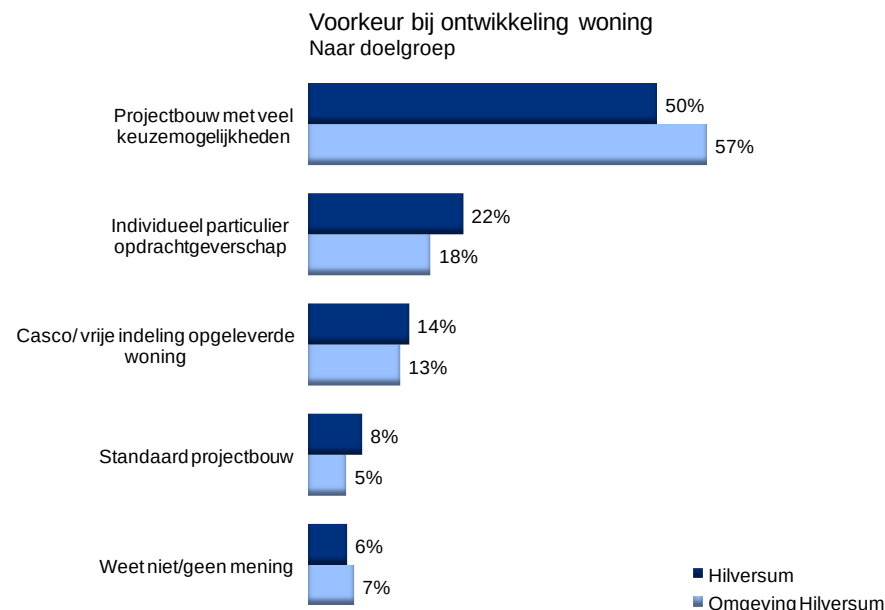
- Op het gebied van koopwoningen is veelal vraag naar koopwoningen van tussen de €250.000 en €400.000. Maar ook boven €400.000 is er vraag naar woningen.
- De gewenste prijzen liggen in de omgeving van Hilversum net iets hoger dan bij de respondenten uit Hilversum. Daarnaast blijkt uit de uitsplitsing naar leeftijd dat respondenten tussen de 35 en 55 jaar een hogere koopprijs in gedachten hebben dan respondenten ouder dan 55 jaar.
- Tot slot blijkt uit de bovenstaande tabel dat de gewenste koopprijs van meergezinswoningen hoger ligt dan eengezinswoningen type 1 (kleinere eengezinswoningen) en lager ligt dan eengezinswoningen type 2 (grote eengezinswoningen).

| Voorkeur type woning           | Doelgroep |          | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                 |                  |
|--------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|-------------------------|-----------------|------------------|
|                                | Hilversum | Omgeving | 35-55 jaar | > 55 jaar | €1.700 - €3.000         | €3.000 - €5.000 | Meer dan € 5.000 |
| Appartement                    | 14%       | 12%      | 3%         | 30%       | 11%                     | 17%             | 9%               |
| Maisonnette                    | 2%        | 0%       | 2%         | 0%        | 4%                      | 0%              | 0%               |
| Benedenwoning                  | 2%        | 2%       | 1%         | 5%        | 6%                      | 3%              | 0%               |
| Bovenwoning                    | 0%        | 1%       | 1%         | 0%        | 0%                      | 1%              | 0%               |
| Penthouse                      | 5%        | 3%       | 3%         | 6%        | 2%                      | 4%              | 9%               |
| Rijwoning; tussenwoning        | 2%        | 1%       | 2%         | 1%        | 6%                      | 1%              | 0%               |
| Rijwoning; hoekwoning          | 8%        | 3%       | 5%         | 5%        | 11%                     | 4%              | 0%               |
| Rijwoning; geschakelde woning  | 1%        | 1%       | 1%         | 0%        | 2%                      | 0%              | 0%               |
| Patiowoning                    | 6%        | 8%       | 3%         | 14%       | 9%                      | 9%              | 0%               |
| Twee-onder-een kap; geschakeld | 8%        | 15%      | 16%        | 5%        | 15%                     | 14%             | 5%               |
| Twee-onder-een kap; los        | 12%       | 11%      | 15%        | 5%        | 6%                      | 11%             | 16%              |
| Vrijstaande woning             | 39%       | 43%      | 49%        | 28%       | 28%                     | 38%             | 58%              |
| Drive-in woning                | 0%        | 1%       | 0%         | 1%        | 0%                      | 0%              | 2%               |

De drie meest genoemde type woningen zijn per uitsplitsing **groen** gemarkeerd.

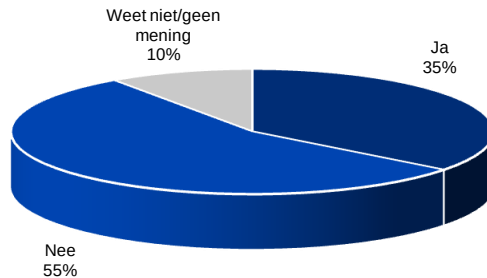
- De bovenstaande tabel geeft de voorkeur voor een bepaald type woning weer naar doelgroep, leeftijd en inkomen.
- Hierin komt allereerst naar voren bij iedere uitsplitsing, met uitzondering van de respondenten ouder dan 55 jaar, dat de meeste voorkeur uit gaat naar een vrijstaande woning. Bij de respondenten van 55 jaar of ouder gaat de meeste voorkeur uit naar een appartement.
- Daarnaast is bij het merendeel van de respondenten een twee-onder-één kapwoning en appartement ook gewild.

- Bij de ontwikkeling van nieuwbouw zijn er verschillende mogelijkheden voor de mate waarin men inspraak heeft. Meestal geldt hoe meer eigen inspraak hoe duurder de woning wordt.
- In de figuur hiernaast komt naar voren dat zowel Hilversummers als respondenten uit de omgeving van Hilversum, die een nieuwbouwwoning overwegen, verruit de meeste voorkeur uitgaat naar projectbouw met veel keuzemogelijkheden.
- De respondenten is gevraagd wat het gewenste aantal kamers en de gewenste grootte van een nieuwe woning is. Uit de uitsplitsing naar doelgroep komen geen opvallende verschillen naar voren.
- Logischerwijs wensen respondenten tussen de 35 en 55 jaar gemiddeld meer kamers en een grotere woning dan oudere respondenten, omdat er bij de eerst genoemde groep vaker sprake is van thuiswonende kinderen. Tot slot blijkt dat naarmate men meer verdient, meer slaapkamers en een groter woonoppervlak gewenst worden.



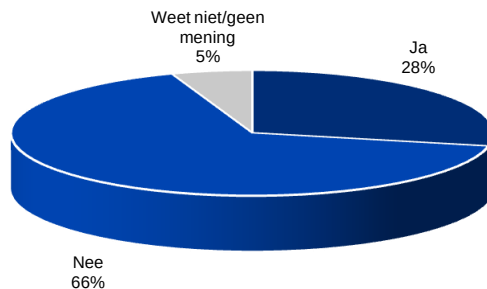
| Gewenste grootte woning                  | Doelgroep |          | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                 |                  | Type woning |         |         |
|------------------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|-------------------------|-----------------|------------------|-------------|---------|---------|
|                                          | Hilversum | Omgeving | 35-55 jaar | > 55 jaar | €1.700 - €3.000         | €3.000 - €5.000 | Meer dan € 5.000 | MGW         | EGW (1) | EGW (2) |
| Gewenste aantal kamers (incl. woonkamer) | 4,7       | 4,6      | 5,0        | 4,0       | 4,4                     | 4,6             | 4,8              | 3,7         | 4,1     | 5,1     |
| Gewenste grootte woning (m2)             | 159,9     | 157,8    | 168,6      | 142,5     | 150,0                   | 151,2           | 180,5            | 136,2       | 132,3   | 174,1   |

Appartement/penthouse overwegen  
Hilversum



- Van de Hilversummers overweegt 35% een appartement of penthouse.
- Van de 55% die dit type woning niet overweegt, geeft men als voornaamste reden aan dat er geen tuin is (79%), gevolgd door gebrek aan bergruimte (27%) en geen eigen identiteit woning (17%).

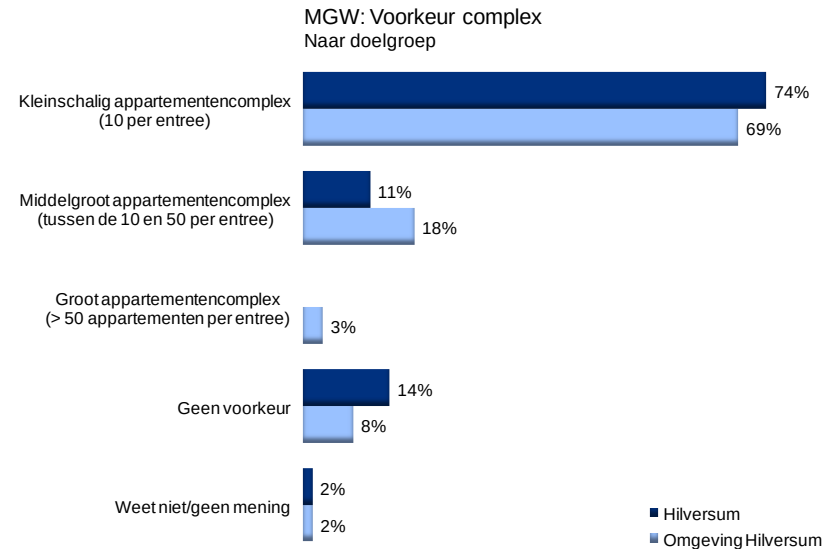
Appartement/penthouse overwegen  
Omgeving Hilversum



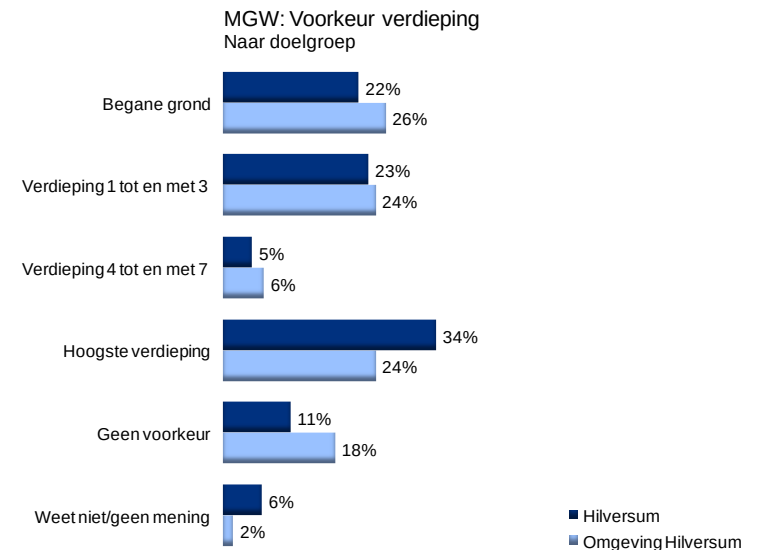
- Bijna drie op de tien respondenten die in de omgeving van Hilversum wonen, overwegen als toekomstige woning een appartement of penthouse.
- De voornaamste reden van de groep die geen appartement of penthouse overwegen, is het ontbreken van een tuin (81%), gevolgd door gebrek aan privacy (24%) en het feit dat men geen eigendomsrechten wil delen en/of men wil geen lid worden van een Vereniging van Eigenaren (22%)



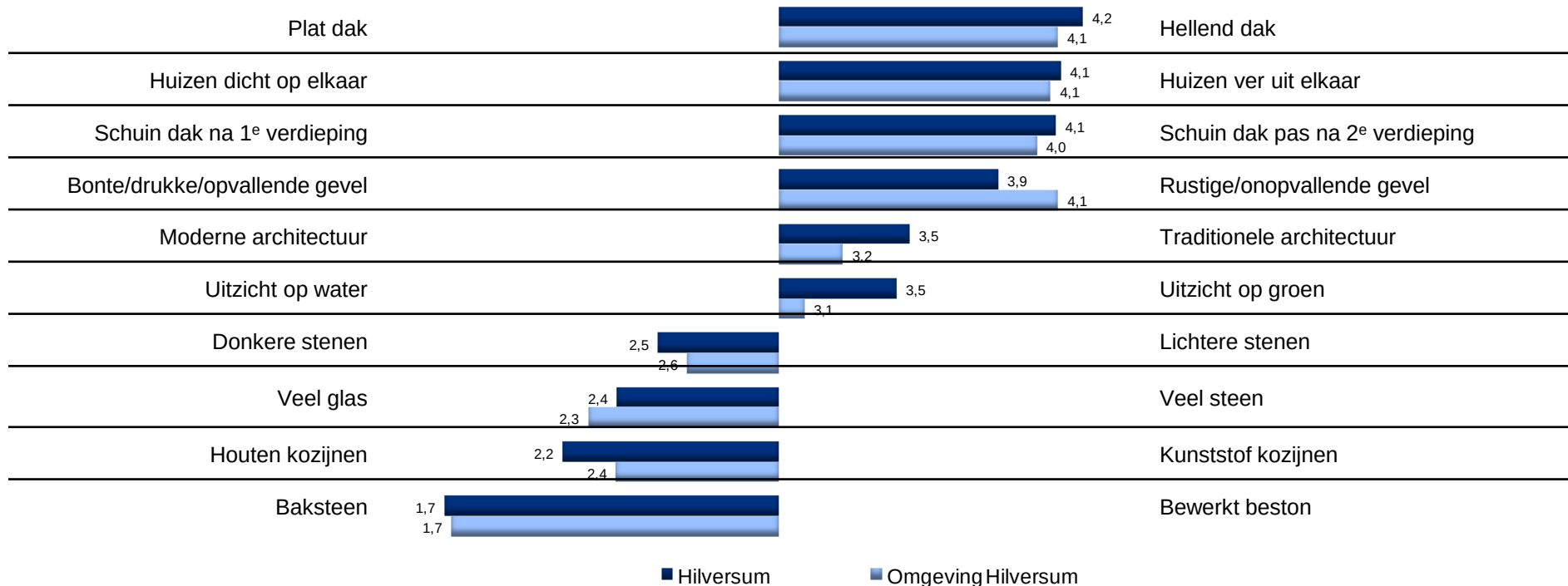
- Respondenten die hebben aangegeven in een meergezinswoning te willen wonen hebben de voorkeur voor een kleinschalig appartementencomplex. De Hilversummers hebben hier iets meer behoefte aan dan mensen uit de omgeving van Hilversum.



- Verder hebben respondenten uit beide doelgroepen de meeste voorkeur voor de hoogste verdieping.

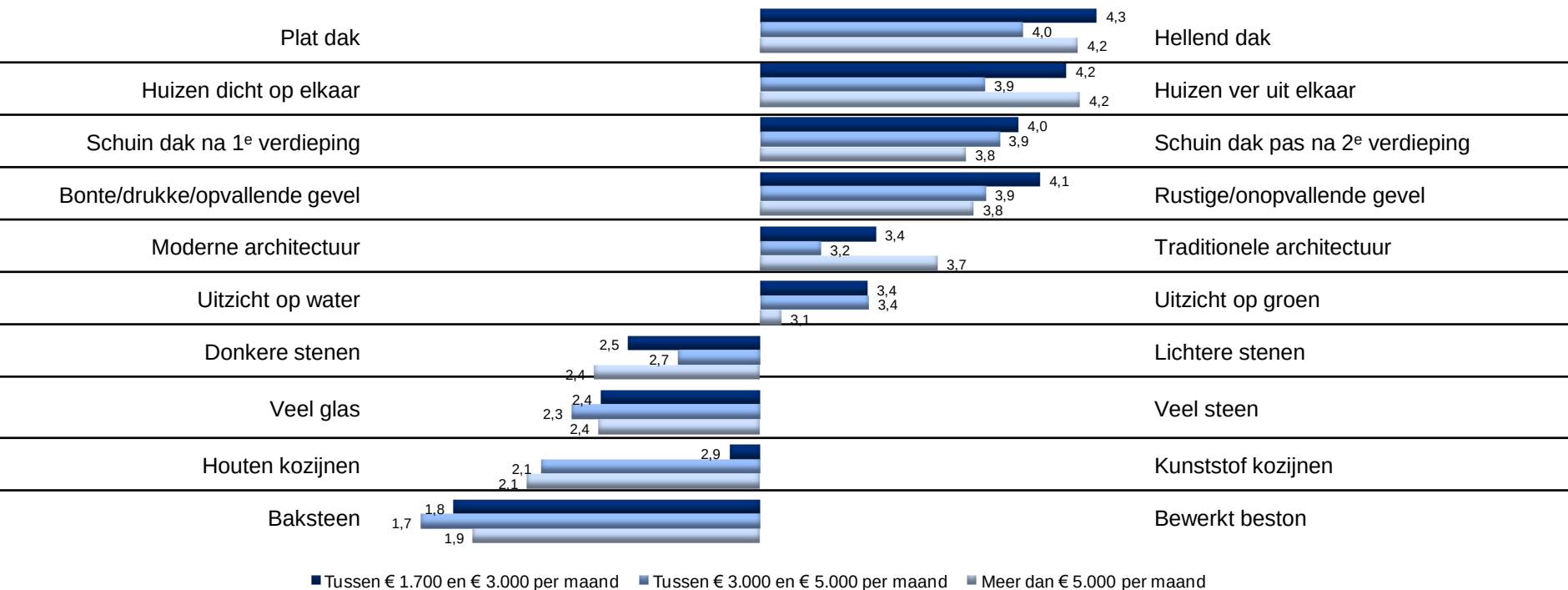


### Ideale woning Naar doelgroep

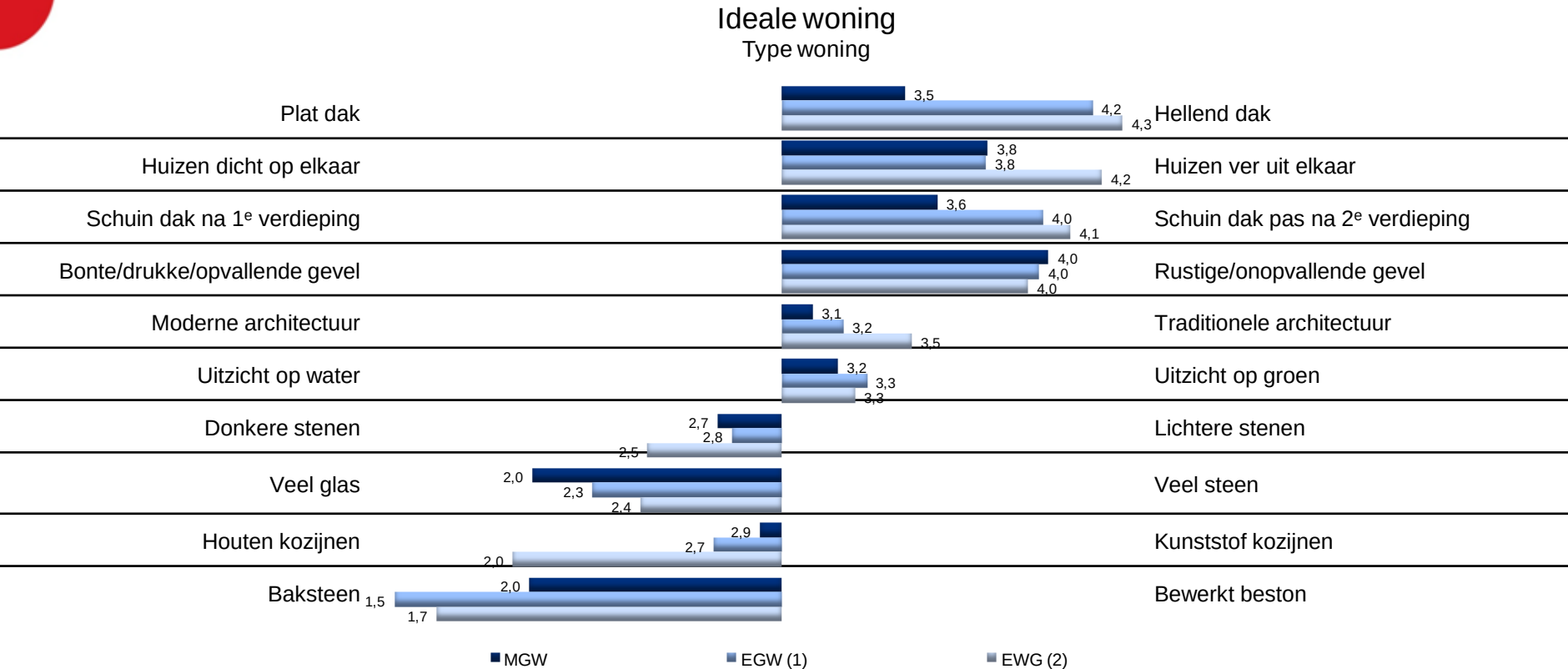


- De respondenten zijn enkele kenmerken ten aanzien van de woning voorgelegd, waarbij men kon aangeven waar hun voorkeur lag op een schaal van één tot en met vijf. Hierbij staat 1 voor de stellingen aan de linkerkant (zie bovenstaande figuur) en 5 voor de stellingen aan de rechterkant.
- Beide doelgroepen hebben een duidelijke voorkeur voor een hellend dak (i.p.v. een plat dak), huizen die ver uit elkaar staan (i.p.v. dicht op elkaar staande huizen) en een schuin dak dat vanaf de 2<sup>e</sup> verdieping oploopt (i.p.v. vanaf de 1<sup>e</sup> verdieping). Verder geldt voor beide groepen dat men baksteen verkiest boven bewerkt beton.

### Ideale woning Naar inkomen

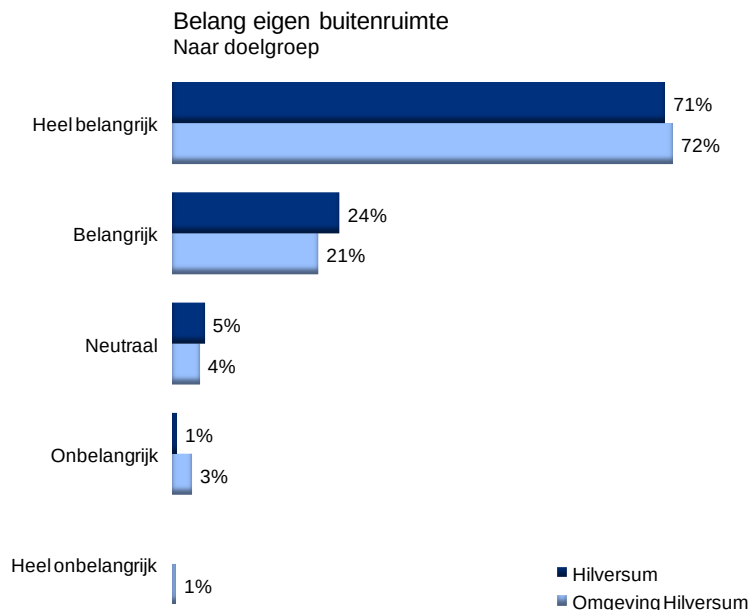


- In vergelijking met respondenten die minder dan €3.000 per maand verdienen, hebben respondenten die meer dan € 5.000 per maand verdienen:
  - Minder vaak de voorkeur voor een schuin dak na de 2<sup>e</sup> verdieping
  - Minder vaak de voorkeur voor een rustige/ onopvallende gevel
  - Nog vaker de voorkeur voor traditionele architectuur
  - Minder vaak de voorkeur voor uitzicht op groen, eerder op water
  - Nog vaker de voorkeur voor donkere stenen
  - Nog vaker de voorkeur voor houten kozijnen.



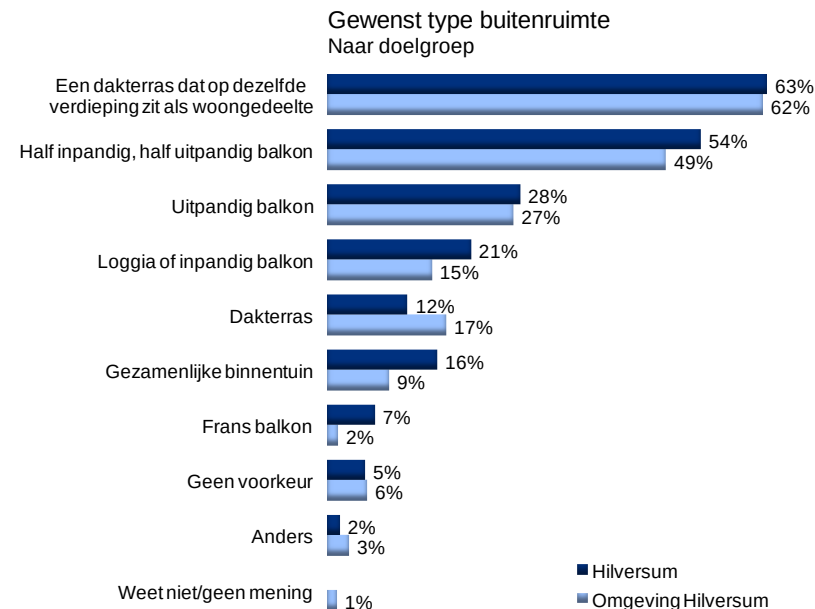
- Tussen de respondenten die een MGW wensen en de respondenten die een EGW wensen zit er weinig verschil in de wensen. De respondenten die een MGW wensen zijn alleen vaak minder uitgesproken in hun voorkeur.

- Bij beide doelgroepen is het belang van een eigen buitenruimte zeer groot.
- Voor respondenten jonger dan 55 jaar is een eigen buitenruimte belangrijker dan voor respondenten ouder dan 55 jaar.
- Respondenten met de voorkeur voor een eengezinswoning (2) zijn vaker van mening dat een buitenruimte 'heel belangrijk' is.



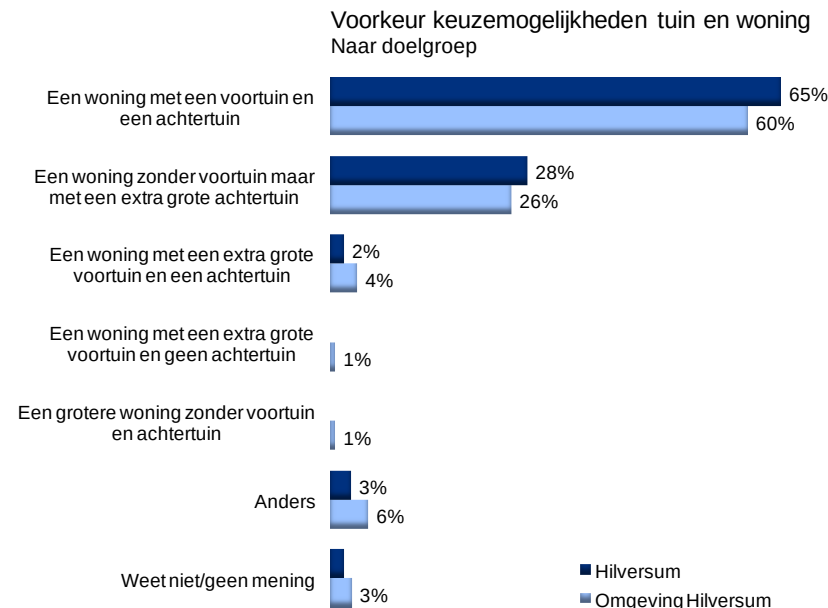
| Belang buitenruimte | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           | Type woning |         |         |
|---------------------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|-------------|---------|---------|
|                     | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 -€ 3.000        | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 | MGW         | EGW (1) | EGW (2) |
| Heel belangrijk     | 78%        | 60%       | 78%                     | 70%               | 77%       | 57%         | 61%     | 81%     |
| Belangrijk          | 20%        | 26%       | 18%                     | 23%               | 19%       | 29%         | 29%     | 17%     |
| Neutraal            | 1%         | 9%        | 0%                      | 6%                | 2%        | 12%         | 5%      | 1%      |
| Onbelangrijk        | 0%         | 4%        | 4%                      | 2%                | 2%        | 2%          | 5%      | 1%      |
| Heel onbelangrijk   | 0%         | 1%        | 0%                      | 0%                | 0%        | 0%          | 0%      | 1%      |
| Geen/weet niet      | 0%         | 0%        | 0%                      | 0%                | 0%        | 0%          | 0%      | 0%      |

- Aan de respondenten met de voorkeur voor een meergezinswoning is gevraagd wat voor soort buitenruimte men zou wensen. Beide doelgroepen geven relatief vaak de voorkeur aan voor:
  - Een dakterras op de woonetage
  - Een half inpandig/half uitpandig balkon
- Met name onder de jongere doelgroep is een dakterras op de woonetage populair. Ook een dakterras is onder de groep van tussen de 35 en 55 jaar populairder dan onder de 55 plussers.
- Indien het gewenst type buitenruimte niet beschikbaar is, maar de woning wel voldoet aan alle andere wensen, zal de keuze vaak afhangen van welke andere buitenruimte men dan kan krijgen (50%). De Hilversummers geven een gemeenschappelijke tuin of balkon vaak aan als acceptabel alternatief. Bij de doelgroep uit de omgeving moet er toch echt een eigen balkon of dakterras beschikbaar zijn. Ongeveer een derde van beide doelgroepen zou een ideaal appartement wel kopen ondanks dat de gewenste buitenruimte niet te krijgen is.
- De doelgroep uit Hilversum heeft de voorkeur voor een buitenruimte met een oppervlakte van 30,4 m<sup>2</sup>, voor de respondenten uit de Omgeving is dit gemiddeld 36,0 m<sup>2</sup>



| Gewenste type buitenruimte                                    | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           |
|---------------------------------------------------------------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|
|                                                               | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 - € 3.000       | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 |
| Een dakterras dat op dezelfde verdieping zit als woongedeelte | 72%        | 56%       | 69%                     | 51%               | 72%       |
| Half inpandig, half uitpandig balkon                          | 43%        | 57%       | 53%                     | 42%               | 43%       |
| Uitpandig balkon                                              | 28%        | 27%       | 32%                     | 20%               | 28%       |
| Loggia of inpandig balkon                                     | 18%        | 18%       | 0%                      | 22%               | 18%       |
| Dakterras                                                     | 28%        | 4%        | 9%                      | 13%               | 28%       |
| Gezamenlijke binnentuin                                       | 11%        | 14%       | 14%                     | 11%               | 11%       |
| Frans balkon                                                  | 4%         | 5%        | 0%                      | 2%                | 4%        |
| Geen voorkeur                                                 | 5%         | 6%        | 5%                      | 9%                | 5%        |
| Anders                                                        | 0%         | 4%        | 6%                      | 0%                | 0%        |
| Weet niet/geen mening                                         | 2%         | 0%        | 0%                      | 2%                | 2%        |

- Aan de respondenten met de voorkeur voor een eengezinswoning is gevraagd wat de wensen zijn ten aanzien van de ligging van de tuin ten opzichte van de woning.
- Uit de figuur hiernaast blijkt dat beide doelgroepen in de meeste gevallen een woning met een voortuin en een achtertuin prefereren. Een extra grote achtertuin krijgt in ruim een kwart van de gevallen de voorkeur boven een voortuin.
- Indien het gewenst type buitenruimte niet beschikbaar is, maar de woning wel voldoet aan alle andere wensen, zal de keuze vaak afhangen van welke andere buitenruimte men dan kan krijgen (40%). De groep uit Hilversum geeft een dakterras of grote achtertuin aan als acceptabel alternatief. Bij de doelgroep uit de omgeving is dit een dakterras of alleen een achtertuin. Ongeveer de helft van beide doelgroepen zou de woning wel kopen ondanks dat de gewenste buitenruimte niet te krijgen is.
- Normaliter gesproken ligt de tuin aan de achterzijde van het huis. Men is gevraagd of men liever een voortuin zou willen indien het zonlicht op die manier beter uitkomt. Ruim een derde van beiden doelgroepen vindt het een probleem om een tuin vóór het huis te hebben in plaats van achter het huis in verband met lichtinval.



| Gewenste type buitenruimte                                     | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           |
|----------------------------------------------------------------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|
|                                                                | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 - € 3.000       | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 |
| Een woning met een voortuin en een achtertuin                  | 61%        | 64%       | 62%                     | 58%               | 51%       |
| Een woning zonder voortuin maar met een extra grote achtertuin | 31%        | 16%       | 27%                     | 33%               | 31%       |
| Een woning met een extra grote voortuin en een achtertuin      | 4%         | 2%        | 3%                      | 2%                | 6%        |
| Een grotere woning zonder voortuin en achtertuin               | 0%         | 2%        | 3%                      | 0%                | 0%        |
| Een woning met een extra grote voortuin en geen achtertuin     | 0%         | 2%        | 0%                      | 1%                | 0%        |
| Anders                                                         | 3%         | 8%        | 5%                      | 5%                | 6%        |
| Weet niet/geen mening                                          | 1%         | 7%        | 0%                      | 1%                | 6%        |



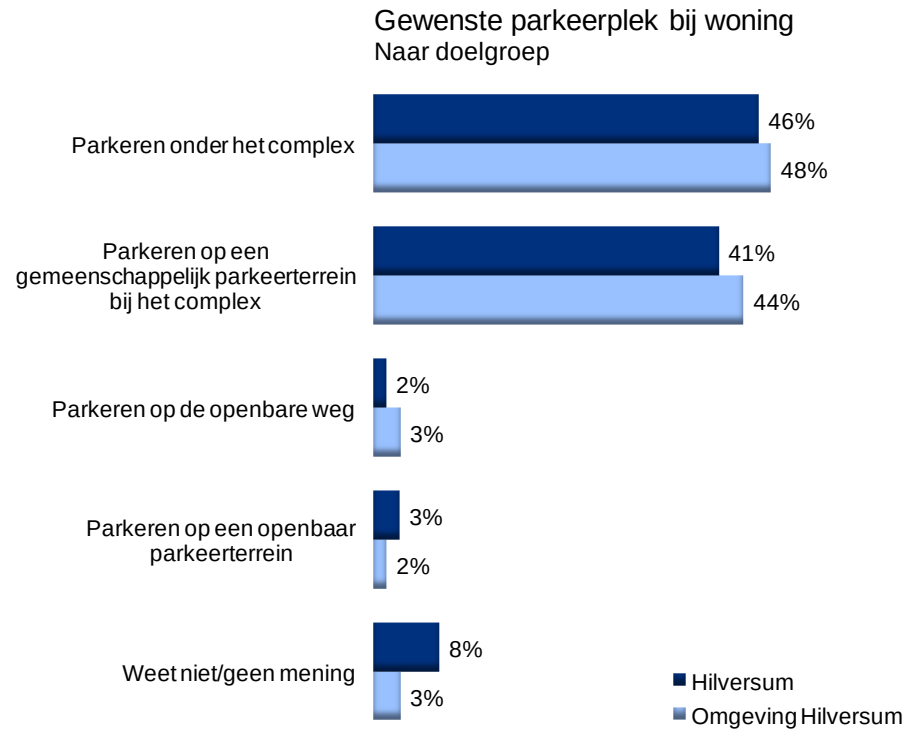
- In onderstaande tabel is te zien dat meer dan de helft van beide doelgroepen in het bezit is van twee auto's en ruim 99% in het bezit is van minimaal één auto.
- Verder is te zien dat de huishoudens tussen de 35 en 55 jaar, de huishoudens met de voorkeur voor een grote eengezinswoning én de huishoudens met een relatief hoog inkomen vaker een tweede auto hebben. De huishoudens met de voorkeur voor een kleine eengezinswoning hebben veelal één auto in bezit.
- Ongeveer de helft van beide groepen wenst minimaal twee parkeerplekken bij de woning en vrijwel iedereen wenst minimaal 1 parkeerplek bij de woning.

| Aantal auto's in huishouden | Doelgroep |          | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           | Type woning |        |        |
|-----------------------------|-----------|----------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|-------------|--------|--------|
|                             | Hilversum | Omgeving | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 - € 3.000       | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 | MGW         | EGW(1) | EGW(2) |
| Ja, een auto                | 44%       | 34%      | 33%        | 48%       | 62%                     | 46%               | 27%       | 42%         | 71%    | 31%    |
| Ja, twee auto's             | 51%       | 59%      | 59%        | 48%       | 33%                     | 49%               | 63%       | 53%         | 27%    | 60%    |
| Ja, meer dan twee auto's    | 3%        | 7%       | 7%         | 3%        | 4%                      | 5%                | 10%       | 2%          | 0%     | 8%     |
| Nee, geen auto              | 1%        | 1%       | 1%         | 1%        | 2%                      | 1%                | 0%        | 3%          | 2%     | 0%     |
| Weet niet/geen mening       | 1%        | 0%       | 0%         | 0%        | 62%                     | 46%               | 27%       | 0%          | 0%     | 1%     |

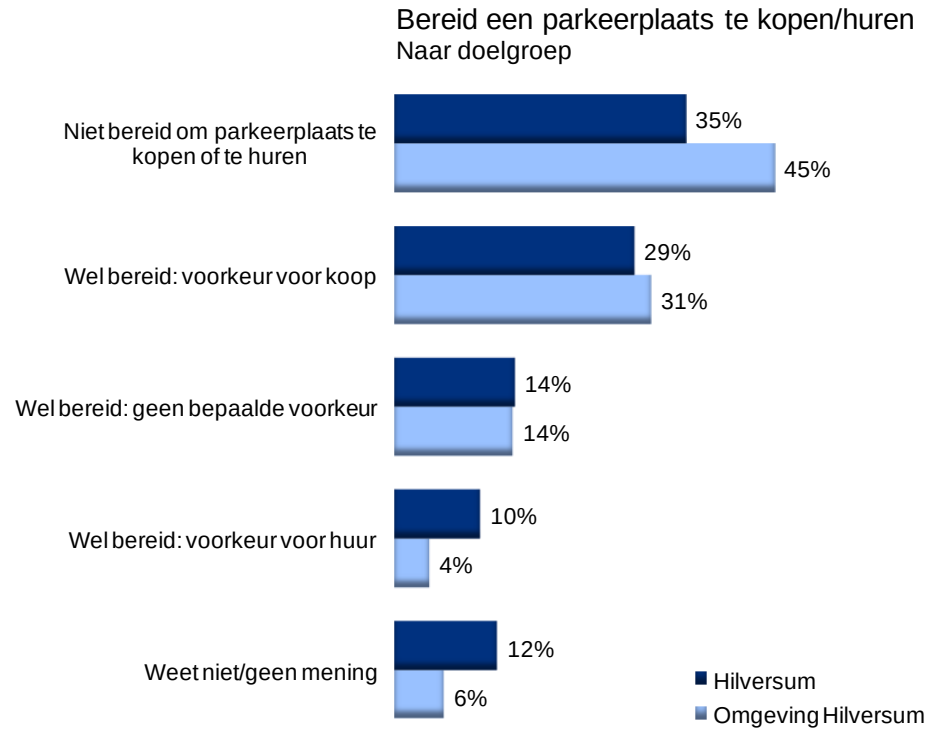
| Gewenst aantal parkeerplekken | Doelgroep |          | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           | Type woning |        |        |
|-------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|-------------|--------|--------|
|                               | Hilversum | Omgeving | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 - € 3.000       | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 | MGW         | EGW(1) | EGW(2) |
| Geen                          | 1%        | 2%       | 2%         | 1%        | 2%                      | 2%                | 0%        | 2%          | 5%     | 1%     |
| 1                             | 44%       | 30%      | 35%        | 38%       | 46%                     | 46%               | 25%       | 36%         | 61%    | 30%    |
| 2                             | 45%       | 55%      | 52%        | 47%       | 44%                     | 41%               | 54%       | 59%         | 29%    | 52%    |
| 3 of meer                     | 9%        | 12%      | 10%        | 12%       | 6%                      | 10%               | 21%       | 3%          | 5%     | 14%    |
| Weet niet/geen mening         | 1%        | 2%       | 1%         | 2%        | 2%                      | 1%                | 0%        | 0%          | 0%     | 2%     |



- Aan de respondenten die één auto in bezit hebben is gevraagd waar de parkeerplek bij voorkeur dient te liggen. De voorkeur ligt onder beide doelgroepen relatief vaak bij een parkeerplaats op eigen terrein voor de woning. Dit geldt met name voor de groep uit de omgeving van Hilversum. Parkeren op de openbare weg of op een parkeerterrein is het minst populair.
- Ook de respondenten met twee auto's in bezit zijn gevraagd waar de voorkeur naar uitgaat. We zien hier dezelfde voorkeuren terug, echter is de voorkeur voor parkeren op eigen terrein nog sterker aanwezig onder deze groep.



- De respondenten met de voorkeur voor een meergezinswoning zijn enkele parkeervormen voor meergezinswoningen voorgelegd. Beide doelgroepen willen bij voorkeur parkeren onder het complex of parkeren op een gemeenschappelijk parkeerterrein bij het complex. Hierbij is parkeren onder het complex iets populairder.



- Het merendeel van de respondenten uit beide doelgroepen is bereid een parkeerplaats te kopen of te huren (45% - 53%). De voorkeur gaat hierbij vaker uit naar koop.

- De respondenten hebben 15 beelden voorgelegd gekregen, waarbij men is gevraagd of men zich kon voorstellen de woning te kopen of te huren. De meest populaire beelden worden hieronder, per doelgroep, getoond. Geconcludeerd kan worden dat zowel de doelgroep uit Hilversum als uit de Omgeving de voorkeur hebben voor een traditionele bouw, maar staan ook open voor moderne bouwstijlen wanneer het gebouw in de omgeving opgaat.



Hilversum



Omgeving



- De meest impopulaire beelden worden hieronder, per doelgroep, getoond. Ook hier komen dezelfde woningen naar voren bij beide doelgroepen. Uit de selectie valt op te maken dat de woningen met minder groen en een wat 'stadse' uitstraling minder vaak de voorkeur hebben.

1



Hilversum

2



3



4



5



1



Omgeving

2



3



4



5



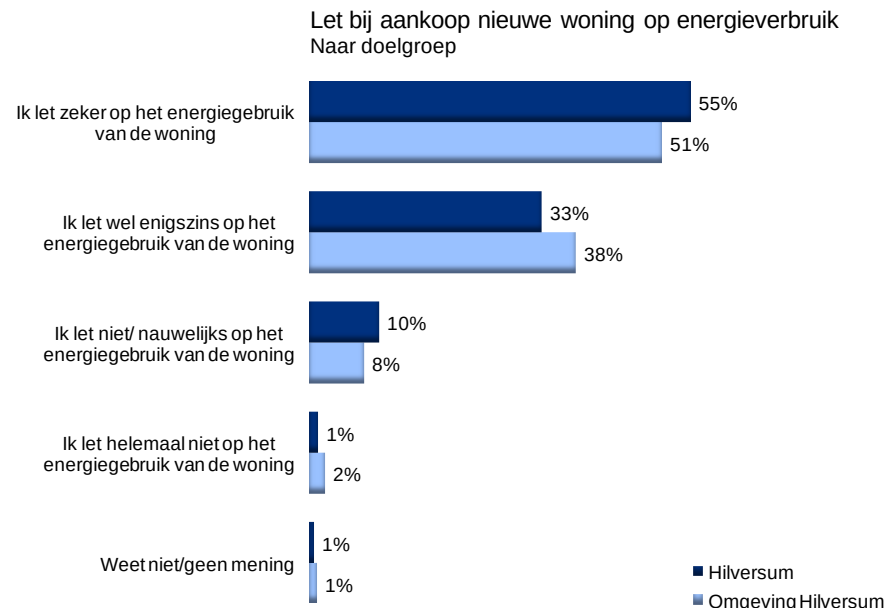
- De uitkomsten van het beeldenonderzoek zijn in de bijlage tevens uitgesplitst naar doelgroep, leeftijd, inkomen en type woning.



- 1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording
  - 2 Hoofdstuk 1: Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep
  - 3 Hoofdstuk 2: Achtergrondkenmerken doelgroep
  - 4 Hoofdstuk 3: Locaties & Landgoed Monnikenberg
  - 5 Hoofdstuk 4: Woonwensen omgeving
  - 6 Hoofdstuk 5: Woonwensen woning
  - 7 Hoofdstuk 6: Duurzaamheid
  - 8 Conclusies
- Bijlage



- De respondenten is gevraagd of men bij de aankoop van een nieuwe woning op het energieverbruik let. Meer dan de helft geeft aan dat men zeker op het energieverbruik van de woning let, waarbij het percentage van de respondenten uit Hilversum net iets hoger ligt dan het percentage respondenten uit de omgeving van Hilversum.
- De respondenten die nauwelijks tot niet op het energieverbruik letten zijn duidelijk in de minderheid.
- Gekeken naar de verschillende leeftijdscategoriën zijn het met name de respondenten van 55 jaar of ouder waarbij het energieverbruik zeker van invloed is.
- Tot slot blijkt uit de onderstaande tabel dat hoe hoger het inkomen per maand ligt, hoe minder men aangeeft zeker op het energieverbruik van de woning te letten.

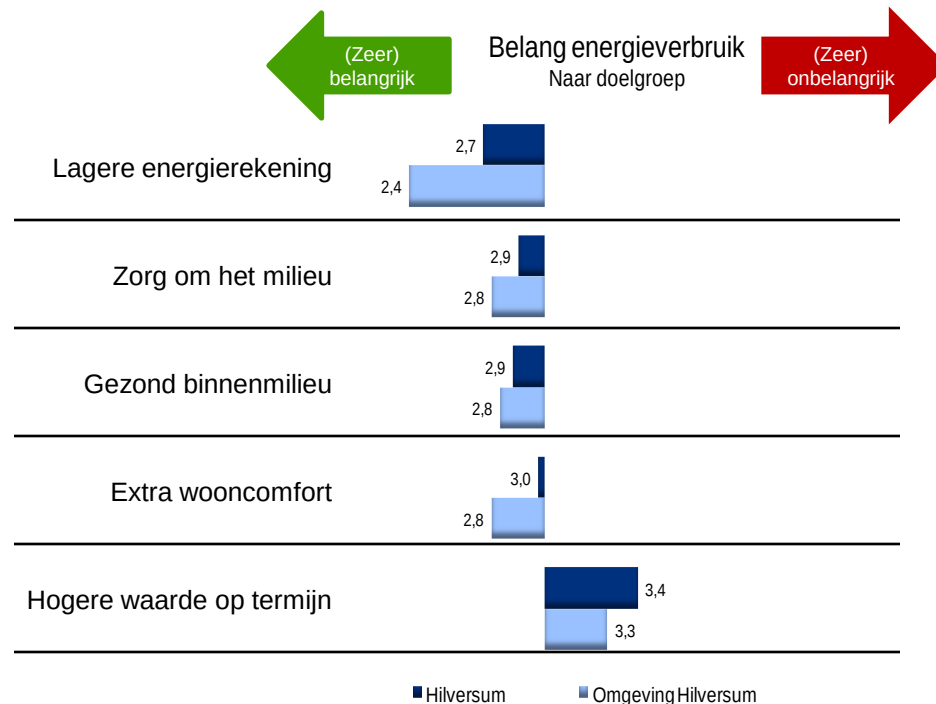


| Let bij aankoop nieuwe woning op energieverbruik             | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           | Type woning |         |         |
|--------------------------------------------------------------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|-------------|---------|---------|
|                                                              | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 - € 3.000       | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 | MGW         | EGW (1) | EGW (2) |
| Ik let zeker op het energieverbruik van de woning            | 48%        | 62%       | 64%                     | 57%               | 44%       | 64%         | 51%     | 49%     |
| Ik let wel enigszins op het energieverbruik van de woning    | 38%        | 33%       | 29%                     | 34%               | 40%       | 25%         | 44%     | 38%     |
| Ik let niet/ nauwelijks op het energieverbruik van de woning | 12%        | 3%        | 2%                      | 8%                | 10%       | 3%          | 5%      | 11%     |
| Ik let helemaal niet op het energieverbruik van de woning    | 1%         | 3%        | 5%                      | 2%                | 2%        | 7%          | 0%      | 1%      |
| Weet niet/geen mening                                        | 1%         | 0%        | 0%                      | 0%                | 4%        | 0%          | 0%      | 1%      |

# Hoofdstuk 6: Duurzaamheid

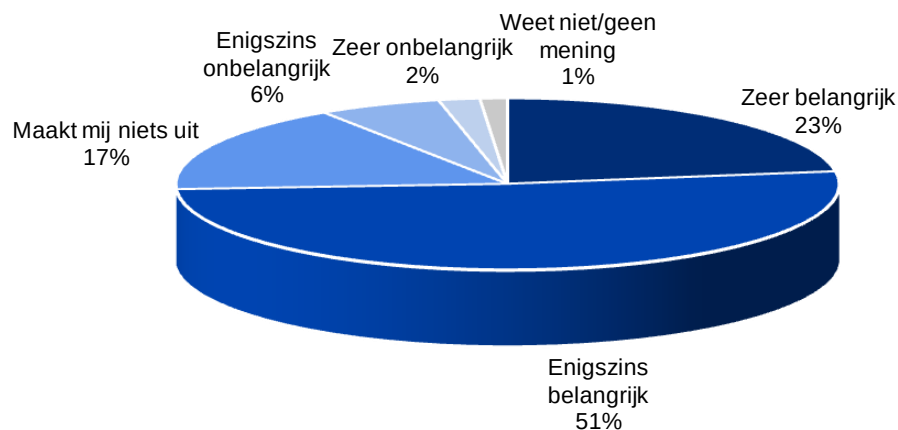
## § 6.2. Belang energieverbruik naar Doelgroep, Leeftijd en Inkomen

- De respondenten is gevraagd wat de belangrijkste redenen zijn om op het energieverbruik van de nieuwe woning te letten. Hierbij kon men de hiernaast getoonde redenen een score geven van '1' voor belangrijkste tot en met '5' voor minst belangrijke. In de figuur rechts zijn de resultaten per doelgroep weergegeven.
- Uit de figuur blijkt dat een lagere energierekening als belangrijkste reden wordt gezien om op het energieverbruik te letten, gevolgd door zorg om het milieu.
- Een 'hogere waarde van de woning op termijn' vindt men vaak onbelangrijk.
- Uit de uitsplitsing naar doelgroep blijkt dat over de gehele linie de respondenten uit de omgeving van Hilversum de naastliggende aspecten omtrent energieverbruik belangrijker vinden dan de Hilversummers.
- Beide doelgroepen geven, naast de hiervoor genoemde redenen, geen andere redenen aan die van belang zijn.
- Circa tweederde van beide doelgroepen vindt het belangrijk dat de woning gebouwd is met duurzame materialen.

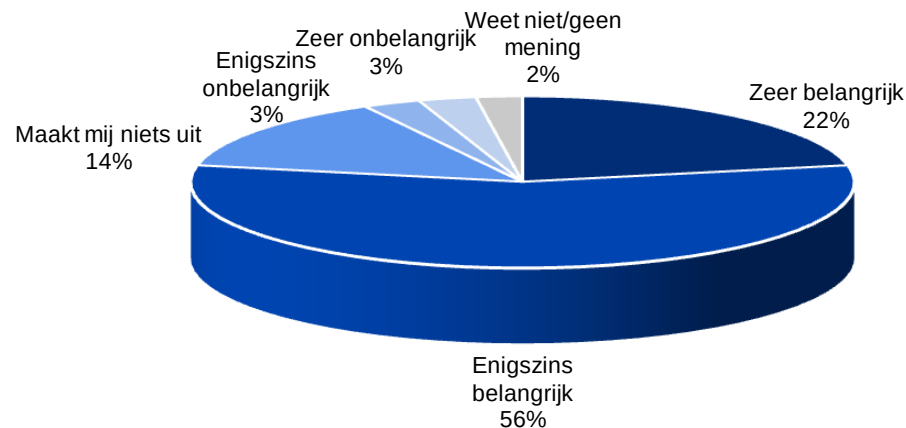


| Belang energieverbruik   | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           |
|--------------------------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|
|                          | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 - € 3.000       | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 |
| Lagere energierekening   | 2,4        | 2,7       | 2,4                     | 2,6               | 2,5       |
| Zorg om het milieu       | 2,8        | 2,9       | 3,0                     | 2,8               | 2,6       |
| Gezond binnenmilieu      | 2,8        | 2,8       | 2,6                     | 2,9               | 3,1       |
| Extra wooncomfort        | 2,8        | 2,9       | 2,6                     | 3,0               | 2,9       |
| Hogere waarde op termijn | 3,4        | 3,3       | 3,4                     | 3,3               | 3,6       |

Belang alternatieve energiebronnen  
Hilversum



Belang alternatieve energiebronnen  
Omgeving Hilversum



- De respondenten is gevraagd of men het belangrijk vindt om bij een nieuwe woning te kunnen kiezen voor alternatieve energiebronnen zoals zonnepanelen of een warmtepomp.
- Bijna tweederde van de doelgroepen uit Hilversum (74%) geeft aan dat de mogelijkheid tot alternatieve energiebronnen (enigszins) belangrijk is, bij de respondenten uit de omgeving Hilversum ligt dit op 78%. Slechts een klein deel van de respondenten uit beide doelgroepen geeft aan het onbelangrijk te vinden.

- 1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording
  - 2 Hoofdstuk 1: Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep
  - 3 Hoofdstuk 2: Achtergrondkenmerken doelgroep
  - 4 Hoofdstuk 3: Locaties & Landgoed Monnikenberg
  - 5 Hoofdstuk 4: Woonwensen omgeving
  - 6 Hoofdstuk 5: Woonwensen woning
  - 7 Hoofdstuk 6: Duurzaamheid
  - 8 Conclusies
- Bijlage

### Potentie

Voor de potentie van het project 'Monnikenberg' in Hilversum is binnen de regio bekeken in hoeverre men bereid is te verhuizen binnen een termijn van 5 jaar en in hoeverre er interesse bestaat in een koopwoning op het landgoed Monnikenberg. Vervolgens is gekeken wat de achtergronden, de motieven, de kwantitatieve en de kwalitatieve woonvoorkeuren zijn van deze groep om enerzijds de juiste doelgroep effectief te kunnen benaderen, anderzijds om de huidige plannen waar mogelijk bij te stellen.

De potentie voor 'Monnikenberg' is binnen twee gebieden berekend, te weten: Hilversum en de omliggende gemeentes van Hilversum. Men behoort tot de potentiële doelgroep indien men uit zichzelf aangeeft binnen 5 jaar te willen verhuizen, een koopwoning overweegt, binnen de regio Hilversum wil verhuizen, de voorkeur heeft voor Hilversum als gemeente en uiteindelijk interesse heeft in Monnikenberg. Uit het onderzoek komt naar voren dat procentueel gezien de grootste potentie voor de Monnikenberg bij de inwoners van Hilversum ligt. Uit Hilversum zouden circa 417 huishoudens overwegen om binnen vijf jaar te verhuizen naar Monnikenberg. Belangrijk hierbij is dat dit gezinnen betreft die spontaan aangeven te willen verhuizen binnen vijf jaar, wanneer we ook de gezinnen meenemen die willen verhuizen binnen vijf jaar, indien zij een ideale woning op een ideale woonlocatie tegenkomen, ligt de potentie voor de Monnikenberg hoger. De weergegeven interesse betreft de minimale potentie.

Wat opvalt uit de berekeningen is dat Hilversum als gemeente, relatief gezien, minder vaak wordt overwogen. Uit ervaring bij andere woonwensenonderzoeken weet USP dat de 72% uit de gemeente Hilversum, die de eigen gemeente opnieuw overweegt, aan de lage kant is. Ook blijkt dat uit de omgeving beperkt animo is voor de gemeente Hilversum. Hilversum wordt door enkele respondenten omschreven als een verkeersonvriendelijke gemeente. Uit het onderzoek blijkt dat respondenten uit Hilversum vaker aangeven dat Hilversum een erg drukke stad is om te wonen met veel verkeershinder. Door deze ervaringen zijn de inwoners wat terughoudend ten opzichte van een woonlocatie dicht bij het spoor en de snelweg. Het is belangrijk dat zij kunnen ervaren of hun bezorgdheid terecht is ten aanzien van de plannen op Monnikenberg. Voor het landgoed liggen hier kansen omdat het Monnikenberg juist een rustige locatie betreft in de natuur.

De plannen voor Monnikenberg werden tijdens de groepsdiscussies erg enthousiast ontvangen, onder de totale doelgroep ligt de potentie voor de Monnikenberg wat lager. Dit is onder andere te verklaren doordat de gemeente Hilversum in het algemeen minder aantrekkelijk wordt bevonden en de locatie met name geschikt is voor welgestelde ouderen. Deze groep wil echter ook vaker huren en is minder verhuisc geneigd dan de jongeren. Een ander aandachtspunt vormt de ligging tussen de snelweg en het spoor. Respondenten hebben vaak een negatieve ervaring met wonen in de buurt van de snelweg en/of het spoor. Het is belangrijk dat zij de woonlocatie op de Monnikenberg kunnen ervaren en bezichtigen, zodat deze vooroordelen kunnen worden weggenomen. Een ander belangrijk aandachtspunt vormt de prijsstelling. De doelgroep voor het Monnikenberg bestaat met name uit een selectieve groep van hogere inkomens. Deze inkomensgroep is vaak minder bereid om deel te nemen aan marktonderzoek. De respondenten uit het onderzoek geven ook vaker aan dat zij verwachten een woning in de parkomgeving van het Monnikenberg niet te kunnen betalen, waardoor zij minder interesse tonen.

Het is duidelijk dat de Monnikenberg een unieke locatie vormt. Indien wij de respondenten uit Hilversum, die eerder aangeven weg te willen uit Hilversum, de omschrijving van Monnikenberg voorleggen, dan zou toch nog 13% van deze groep de locatie overwegen. Voor de locatie valt dus veel te winnen als men de communicatie goed inzet.

Om verder in te zoomen op de potentie voor de Monnikenberg heeft USP de resultaten uitgedraaid voor de groep gezinnen met een inkomen boven de 4000,- euro netto per maand. Maar liefst 45% van deze groep geeft aan interesse te hebben in de locatie Monnikenberg. Kanttekening is dat de jongere mensen uit deze groep vaak op zoek zijn naar een eengezinswoning, daarom hebben we een selectie gemaakt naar de leeftijdscategorie 55+. Onder deze groep ligt de interesse in een appartement beduidend hoger (55%). Van deze groep is maar liefst 83% geïnteresseerd in de Monnikenberg. Omdat het aandeel 55+ ers met een inkomen boven de 4000,- euro netto per maand zeer beperkt is binnen de steekproef (33) zijn deze resultaten indicatief. Echter dit vormt wel aanleiding tot een vervolgonderzoek onder de hogere inkomens in Hilversum boven de 55 jaar.

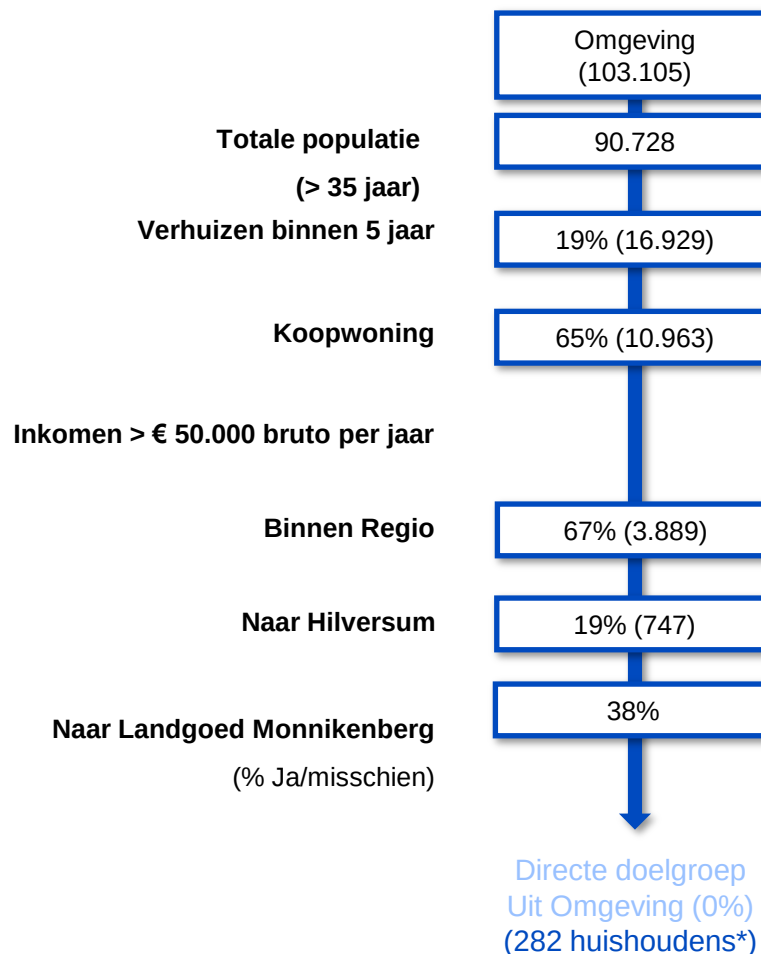
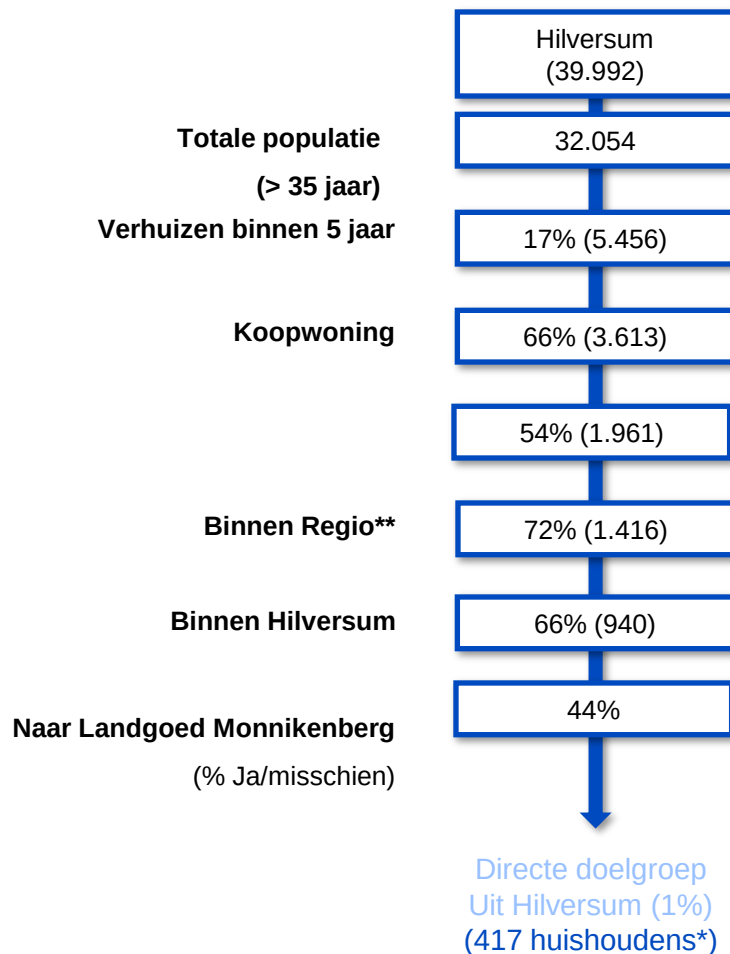
Kijken we specifiek naar de groep gezinnen met een inkomen onder de 4000,- euro netto per maand dan geldt dat ook binnen deze groep de interesse voor een appartement met name leeft onder de 55+ers (43%).

Omdat de potentiële doelgroepen zoals hiervoor berekend (directe doelgroepen) weinig ruimte laten voor de invloed van een goed marketing en communicatiebeleid zijn voor dit rapport de woonwensen inzichtelijk gemaakt van een bredere doelgroep. Bij deze bredere doelgroep is uitgegaan van de huishoudens die óf uit zichzelf binnen de doelgroep vallen, óf hiertoe over te halen zijn als het de ideale woning op de ideale locatie betreft (indirecte doelgroep).

### Potentie

- Veel huishoudens uit de potentiële doelgroep zijn op zoek naar grote buitenruimtes en grotere huizen. Een ruimtelijke indeling en veel groen in de omgeving zijn belangrijk voor de omgeving. De respondenten kiezen voor een traditionele bouwstijl. De doelgroep die aangeeft interesse te hebben in Monnikenberg bestaat voor de helft uit de jongere groep 35-55 en voor de helft uit ouderen >55. Zij hebben meestal een inkomen tussen de 3000,- en 5000,- euro netto per maand en wonen nu in een rijwoning. Een overzicht van de woonwensen is weergegeven op de volgende pagina's.
- Uit het onderzoek kunnen we concluderen dat de doelgroep voor Monnikenberg ,zoals de plannen nu zijn opgezet, bestaat uit een kleine specifieke groep. De communicatie voor het project is dan ook zeer belangrijk. Indien men een grotere groep wil aanspreken, kunnen de volgende zaken helpen: het project moet meer bekendheid krijgen, er dient ook rekening te worden gehouden met de wens voor EGW, betaalbare woningen aanbieden, geen directe verbinding met zorg, informatieverstrekking over te verwachten geluidsoverlast, traditionele bouwstijl, zorgen voor goede recreatievoorzieningen (ontmoetingsplekken), veel inspraak bij ontwikkeling van woningen bieden, keuze voor alternatieve energiebronnen bieden.





Om aansluiting te vinden bij de woonwensen van de doelgroepen uit Hilversum en de regio Hilversum is in de komende sheets een samenvatting weergegeven van de meest opvallende kenmerken en wensen per doelgroep.

| Kenmerk                      | Hilversum                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Omgeving                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Achtergrond-kenmerken</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Netto inkomen tussen de €3000 en €4000 p.m.</li> <li>• Relatief meer ouderen(&gt; 55 jaar)</li> <li>• Veelal koopwoningen en rijtjeswoningen en hoekwoningen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Netto inkomen tussen de €3000 en €4000 p.m.</li> <li>• Relatief meer ouderen(&gt;55 jaar)</li> <li>• Veelal koopwoningen en rijtjeswoningen en twee onder een kappers</li> </ul>                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Monnikenberg</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 58% bekend met de locatie.</li> <li>• <b>53%</b> kan zich voorstellen de komende jaren op de Monnikenberg te wonen.</li> <li>• Voorkeur voor woongebied tegenover zorgvoorzieningen.</li> <li>• Voorkeur voor fitnessclub en restaurants</li> <li>• Acceptabele koopprijs luxe appartement: € 465.000,-.</li> <li>• Acceptabele koopprijs patiwoning: €299.000,-.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 33% bekend met de locatie.</li> <li>• <b>37%</b> kan zich voorstellen de komende jaren op de Monnikenberg te wonen.</li> <li>• Voorkeur voor woongebied op landgoed (luxe appartementen)</li> <li>• Voorkeur voor restaurants en fitnessclub.</li> <li>• Acceptabele koopprijs luxe appartement: € 387.000,-.</li> <li>• Acceptabele koopprijs patiwoning: €307.000,-.</li> </ul> |
| <b>Locaties</b>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorkeur voor Hilversum of Bussum als andere gemeente binnen de regio.</li> <li>• Binnen Hilversum naar Zuid, Zuidoost en Landelijk gebied.</li> <li>• Concurrerende nieuwbouwlocatie: 's Gravenlandeweg</li> </ul>                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorkeur voor Naarden of Laren als gemeente binnen de regio.</li> <li>• Binnen Hilversum naar Landelijk gebied, Noordwest.</li> <li>• Concurrerende nieuwbouwlocatie: 's Gravenlandeweg</li> </ul>                                                                                                                                                                                |
| <b>Type woning</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen specifieke voorkeur voor bestaande- of nieuwbouwwoning</li> <li>• Relatief vaak voorkeur voor een vrijstaande woning</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen specifieke voorkeur voor bestaande- of nieuwbouwwoning</li> <li>• Relatief vaak voorkeur voor een vrijstaande woning</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Prijs</b>                 | Veelal in het middensegment tot € 400.000                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Veelal in het middensegment tot € 400.000                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

| Kenmerk              | Hilversum                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Omgeving                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Voorzieningen</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bus/tramhalte, wandelroutes door groen, speelvoorzieningen voor kinderen en ontmoetingsplekken op loopafstand</li> <li>• Geen verkeer in de buurt, een mix van jong en oud, rust en stilte in de wijk</li> </ul>                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bus/tramhalte, wandelroutes door groen, speelvoorzieningen voor kinderen en ontmoetingsplekken op loopafstand</li> <li>• Geen verkeer in de buurt, een mix van jong en oud, rust en stilte in de wijk</li> </ul>                                                                                                                                                                   |
| <b>Architectuur</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grote diversiteit aan architectuur, grote diversiteit aan woningtypen en alleen maar koopwoningen</li> <li>• Hellend dak, huizen ver uit elkaar, schuin dak vanaf de 2<sup>e</sup> verdieping, rustige onopvallende gevel, baksteen, houten kozijnen en veel glas</li> <li>• Traditionele architectuur, ruime opzet, veel groen</li> </ul>                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grote diversiteit aan architectuur, grote diversiteit aan woningtypen en alleen maar koopwoningen</li> <li>• Hellend dak, huizen ver uit elkaar, schuin dak vanaf de 2<sup>e</sup> verdieping, rustige onopvallende gevel, baksteen, houten kozijnen en veel glas</li> <li>• Traditionele architectuur, ruime opzet, veel groen</li> </ul>                                         |
| <b>Buitenruimte</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorkeur voor dakterrass op woonetage en haf inpandig/half uitpandig balkon (MGW)</li> <li>• Voorkeur voor woning met een voortuin en achtertuin (EGW) of een woning zonder voortuin maar met een extra grote achtertuin</li> </ul>                                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorkeur voor dakterrass op woonetage en haf inpandig/half uitpandig balkon (MGW)</li> <li>• Voorkeur voor woning met een voortuin en achtertuin (EGW) of een woning zonder voortuin maar met een extra grote achtertuin</li> </ul>                                                                                                                                                |
| <b>Parkeren</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorkeur voor parkeren op eigen terrein voor de woning voor zowel respondenten met één auto als met meerdere auto's</li> <li>• Parkeren onder het complex of parkeren op een parkeerterrein bij het complex (MGW)</li> <li>• Over het algemeen niet bereid te betalen voor een parkeerplek. Indien wel bereid, dan met name voorkeur voor het kopen van een parkeerplek</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorkeur voor parkeren op eigen terrein voor de woning voor zowel respondenten met één auto als met meerdere auto's</li> <li>• Parkeren onder het complex of parkeren op een parkeerterrein bij het complex (MGW)</li> <li>• Over het algemeen niet bereid te betalen voor een parkeerplek. Indien wel bereid, dan met name voorkeur voor het kopen van een parkeerplek</li> </ul> |
| <b>Duurzaamheid</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Het merendeel let op energieverbruik bij nieuwe woning (met name lagere energierekening)</li> <li>• Alternatieve energiebronnen (enigszins) belangrijk</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Het merendeel let op energieverbruik bij nieuwe woning (met name lagere energierekening)</li> <li>• Alternatieve energiebronnen (enigszins) belangrijk</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                  |

- 1 Inleiding & Onderzoeksverantwoording
- 2 Hoofdstuk 1: Verhuisgeneigdheid en bepaling doelgroep
- 3 Hoofdstuk 2: Achtergrondkenmerken doelgroep
- 4 Hoofdstuk 3: Locaties & Landgoed Monnikenberg
- 5 Hoofdstuk 4: Woonwensen omgeving
- 6 Hoofdstuk 5: Woonwensen woning
- 7 Hoofdstuk 6: Duurzaamheid
- 8 Conclusies

Bijlage

# Bijlage: Voorgelegde beelden

## Voorgelegde beelden (1)

USP

Marketing Consultancy bv



## Bijlage: Voorgelegde beelden

% ziet zichzelf (misschien) wonen in de woning – verdeling naar **Doelgroep, Leeftijd, Inkomen en Type woning**

USP

Marketing Consultancy bv

| % ziet zichzelf de woning<br>(misschien) kopen | Hilversum | Omgeving | Leeftijd   |           | Netto inkomen per maand |                   |           | Type woning |         |         |
|------------------------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|-------------------------|-------------------|-----------|-------------|---------|---------|
|                                                |           |          | 35-55 jaar | > 55 jaar | € 1.700 -€ 3.000        | € 3.000 - € 5.000 | > € 5.000 | MGW         | EGW (1) | EGW (2) |
| Beeld 1                                        | 14%       | 17%      | 15%        | 17%       | 23%                     | 17%               | 12%       | 23%         | 14%     | 11%     |
| Beeld 2                                        | 42%       | 38%      | 34%        | 51%       | 40%                     | 51%               | 33%       | 66%         | 54%     | 30%     |
| Beeld 3 (mgw overwegen)                        | 50%       | 48%      | 39%        | 58%       | 56%                     | 46%               | 71%       | 66%         | 30%     | 37%     |
| Beeld 4 (mgw overwegen)                        | 53%       | 51%      | 49%        | 55%       | 68%                     | 47%               | 58%       | 60%         | 38%     | 46%     |
| Beeld 5 (mgw overwegen)                        | 47%       | 58%      | 43%        | 61%       | 61%                     | 54%               | 65%       | 75%         | 36%     | 36%     |
| Beeld 6                                        | 33%       | 28%      | 31%        | 30%       | 32%                     | 32%               | 43%       | 36%         | 21%     | 30%     |
| Beeld 7 (mgw overwegen)                        | 36%       | 37%      | 26%        | 46%       | 45%                     | 45%               | 31%       | 58%         | 36%     | 17%     |
| Beeld 8                                        | 49%       | 50%      | 55%        | 39%       | 58%                     | 50%               | 36%       | 24%         | 66%     | 55%     |
| Beeld 9 (mgw overwegen)                        | 10%       | 23%      | 9%         | 22%       | 19%                     | 18%               | 4%        | 24%         | 20%     | 7%      |
| Beeld 10                                       | 44%       | 45%      | 40%        | 53%       | 47%                     | 51%               | 30%       | 40%         | 70%     | 42%     |
| Beeld 11                                       | 31%       | 42%      | 39%        | 35%       | 38%                     | 41%               | 36%       | 25%         | 44%     | 39%     |
| Beeld 12 (mgw overwegen)                       | 57%       | 61%      | 52%        | 66%       | 63%                     | 63%               | 60%       | 67%         | 55%     | 56%     |
| Beeld 13                                       | 59%       | 55%      | 69%        | 35%       | 62%                     | 56%               | 49%       | 24%         | 67%     | 64%     |
| Beeld 14                                       | 70%       | 66%      | 79%        | 47%       | 62%                     | 71%               | 68%       | 25%         | 69%     | 83%     |
| Beeld 15                                       | 55%       | 57%      | 60%        | 48%       | 50%                     | 62%               | 54%       | 42%         | 47%     | 59%     |