



Focus Projectontwikkeling & Vastgoed



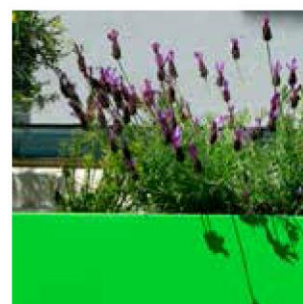
Marktkansen middeldure appartementen te Meijel.

[Ondertitel, concept etc.]

28 november 2014

COMPANEN

ADVIES VOOR
WONINGMARKT
EN LEEFOMGEVING



DATUM 28 november 2014

TITEL Marktkansen middeldure appartementen in Meijel

ONDERTITEL

OPDRACHTGEVER Focus Projectontwikkeling & Vastgoed

Boulevard Heuvelink 104
6828 KT Arnhem
Postbus 1174
6801 BD Arnhem
info@companen.nl
www.companen.nl
(026) 351 25 32
@Companen
BTW NL001826517B01
IBAN NL95RABO0146973909
KVK 09035291

AUTEUR(S) Geert Claessens

PROJECTNUMMER 7568.102B



Inhoud

1	Vraagstelling en onderzoeksopzet	1
2	Het antwoord	2
2.1	Actuele ontwikkelingen op de (huur)markt	2
2.2	Potentiële klantprofielen middeldure huur	4
2.3	Analyse WoON 2012: ruimte voor (middel)dure huur	8
2.4	Conclusie	9

1 Vraagstelling en onderzoeksopzet

Focus Projectontwikkeling & Vastgoed bereidt de ontwikkeling van 30 appartementen op de nieuwbouwlocatie Kapelkeshof in Meijel voor. Focus wil graag weten wat de marktkansen zijn voor deze appartementen als ze in het middeldure huursegment worden gepositioneerd. De appartementen hebben een oppervlak (GBO) van ca. 66 m² tot 87 m². De huurprijs bedraagt in beginsel € 12,50 per m². De appartement worden gestoffeerd opgeleverd

Dit onderzoek geeft een antwoord op de volgende onderzoeksvragen:

1. Hoe groot is de vraag naar middeldure huurwoningen (€ 700 tot € 1.000) in Meijel? Wat zijn de verdere vooruitzichten?
2. Zijn er specifieke doelgroepen die zich richten op de middeldure huur, en wat zijn hun achtergronden en motieven?
3. Is doorstroming naar deze woningen mogelijk of zijn er barrières zoals tegenvallende of zelfs onmogelijkheid verkoop huidige woning?

Om tot een beantwoording van deze onderzoeksvragen te komen is gebruik gemaakt van verschillende bronnen:

- De bevolkings- en huishoudensprognose van Etil (2014) als basis voor de demografische ontwikkeling.
- Gegevens van de gemeente Peel en Maas voor het in beeld brengen van de huidige woningvoorraad.
- Het WoON2012 (grootschalig landelijk woononderzoek gehouden in 2012) waarin consumenteninformatie beschikbaar is over woonwensen en bijbehorende kwaliteitsaspecten.

Leeswijzer

In hoofdstuk 2 geven we antwoord op de gestelde vragen. Paragraaf 2.1 schets allereerst enkele relevante ontwikkelingen op de (huur)woningmarkt. Paragraaf 2.2. geeft inzicht in de potentiële doelgroepen voor de appartementen Kapelkeshof. In paragraaf 2.3 wordt de marktruimte bepaald. Paragraaf 2.4 vat de bevindingen samen.

2 Het antwoord

2.1 Actuele ontwikkelingen op de (huur)markt

De vraag naar (middel)dure huur hangt sterk samen met een aantal ontwikkelingen die zich momenteel op de woningmarkt voordoen. Deze trends spelen op zowel korte als langere termijn een rol in de behoeftebepaling naar huurwoningen in het vrije segment. Het gaat hierbij onder andere om:

- De onzekerheden op de koopmarkt en de nieuwe werkelijkheden (mindset) op die markt.
- Veranderde wetgeving sociale huurmarkt.
- Regels ten aanzien van hypotheekverstrekking en fiscaliteit.

Onzekerheid koopmarkt benadrukt voordelen huurmarkt

Vanaf 2008 is er duidelijk een kentering gekomen op de woningmarkt, waardoor er een verschuiving plaats heeft gevonden in de vraag van koop- naar huurwoningen. Woningprijzen zijn fors (gemiddeld circa 20%) gedaald en woningen staan langer te koop, het aanbod te koop staande bestaande koopwoningen is derhalve toegenomen. In 2014 lijkt de markt op veel plekken weer wat aan te trekken, worden meer woningen verkocht, stijgen de prijzen licht, etc. Overigens is sprake van grote regionale verschillen. Veel woonconsumenten zijn de laatste jaren gaan beseffen dat het niet meer vanzelfsprekend is dat woningprijzen stijgen (vermogen genereren), maar zelfs kunnen dalen (woningen die onder water staan). Ondermeer hierdoor is huren ineens een veel aantrekkelijker alternatief geworden dan in het verleden het geval was.

In een markt waarbij sprake is van dalende of gedaalde koopprijzen komen de voordelen van een huurwoning sterker naar voren. Er is immers geen risico op een restschuld, huishoudens behouden hun flexibiliteit op de woningmarkt en hebben geen omkijken naar het (groot) onderhoud van de woning. Een deel van de consumenten neemt vanwege deze onzekerheid in de koopwoningenmarkt een afwachtende houding aan, en kiest daarom bewust voor een huurwoning. Qua nieuwbouw van koop- en huurwoningen is de markt door genoemde ontwikkeling vrijwel tot stilstand gekomen. Dit creëert in feite een nieuwe vraag naar huurwoningen van huishoudens die in het verleden opteerden voor een nieuwe (geen aanbod) of bestaande koopwoning. De vraag naar huurwoningen zien we vooral sterk terug bij startende huishoudens. Doorstromers zijn terughoudend om te verhuizen, ofschoon de markt langzaam aantrekt. Jonge gezinnen kopen weer bestaande woningen nu prijsdalingen “uitbodemen” en voor een aantrekkelijke prijs kan worden gekocht. Ouderen kiezen bij verhuizing overwegend voor een huurwoning.

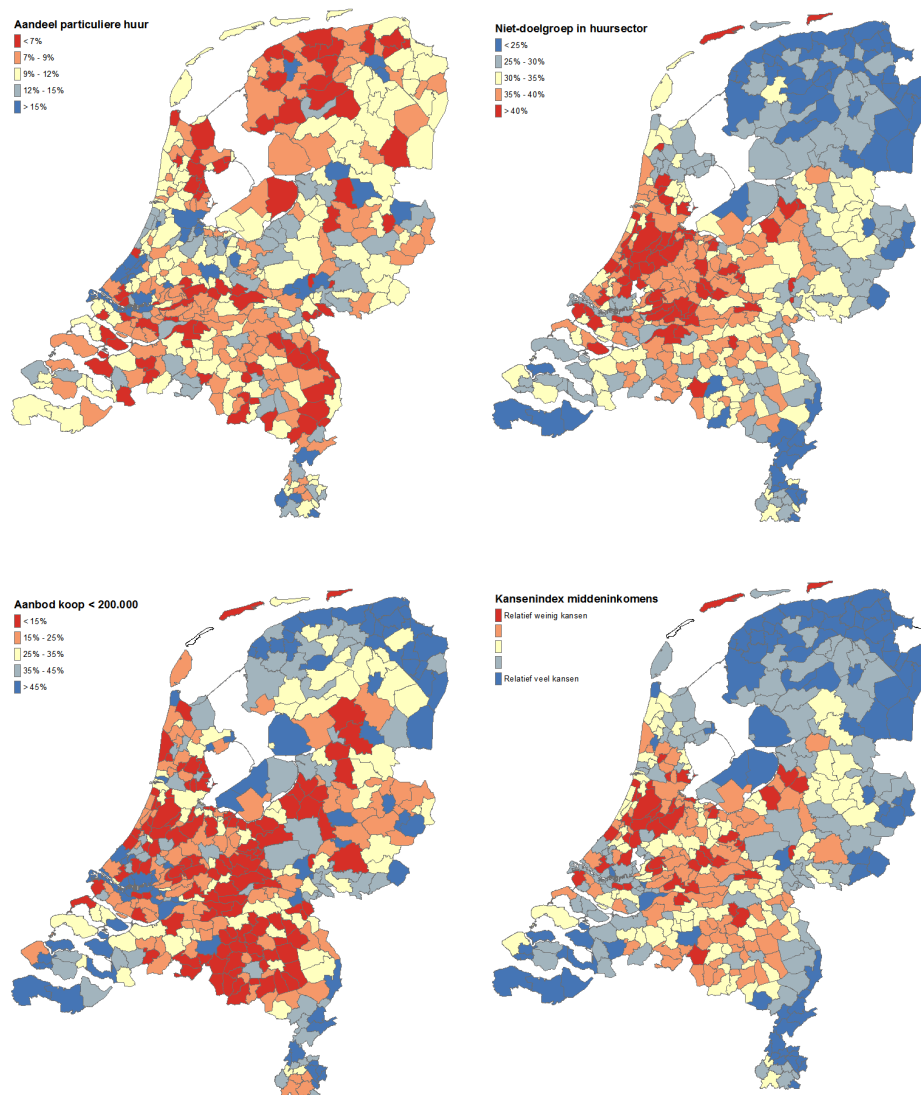
Toegang tot de sociale huurmarkt is beperkt

Sinds 2011 zijn woningcorporaties verplicht om minimaal 90% van hun vrijkomend aanbod toe te wijzen aan huishoudens met een inkomen tot € 34.229¹. Hierdoor zijn huishoudens met een hoger inkomen die op zoek zijn naar een huurwoning, aangewezen op een huurwoning buiten de sociale voorraad. Dit heeft gevolgen voor de kansen van midden en hogere inkomens (vanaf ca. € 34.000) op de woningmarkt. De kansen van deze inkomensgroep wordt in belangrijke mate bepaald door het aandeel goedkope scheefheid in de (sociale) huursector, het aanbod goedkope koopwoningen en het aandeel particuliere huurwoningen. Voor de meeste gemeenten in Limburg geldt dat de kansen voor middeninkomens

¹ Prijspeil 1-1-2013

relatief groot zijn². Zie onderstaande toelichting op figuur 2.1. Door de scheefheid in de huursector zullen de huren voor huishoudens met inkomen vanaf € 43.000 flink stijgen terwijl de kwaliteit van de woning zeker niet verbeterd. Ingeval van “scheefwoners” met een inkomen dat de € 43.000 te boven gaat, mogen de huren met 4% vermeerderd met inflatie per jaar stijgen

Figuur 2.1: Kansen voor middeninkomens op de woningmarkt



Kijken we naar de situatie in de gemeente Peel en Maas dan valt op dat:

- Er een uiterst gering aanbod in de particuliere huur bestaat;
- Een derde deel van de sociale huurwoningen scheef wordt bewoond (landelijk gemiddelde);
- Goedkoop aanbod in de koop (< € 200.000) onder het landelijk gemiddelde ligt;
- Voor middeninkomens er redelijk wat kansen zijn om toe te treden tot de koopwoningmarkt.

Aangescherpte hypotheekverstrekking

De huidige aanpassingen in de regelgeving omtrent hypotheekverstrekking dragen er toe bij dat de vraag naar huurwoningen toe zal nemen. Huishoudens die na 1 januari 2013 een hypotheek afsluiten

² Tijdschrift voor de Volkshuisvesting, ‘Kansen voor middeninkomens sterk regionaal bepaald’, oktober 2012

zijn verplicht om deze binnen 30 jaar volledig af te lossen. Hierdoor zullen huishoudens minder (geen aflossingsvrij deel meer) kunnen lenen. Daarnaast wordt het maximale hypotheekbedrag ten opzichte van de waarde van de woning (loan-to-value) in de periode tot 2018 stapsgewijs afgebouwd van 106% naar 100%. Hierdoor wordt in de komende jaren de inbreng van eigen geld steeds belangrijker bij de aanschaf van een woning. De toegang tot de koopsector wordt hierdoor vooral voor startende huishoudens bemoeilijkt. Verder zal de aftrekbare hypotheekrente in de hoge tariefschijven met per jaar 0,5% afnemen zodat de rente nog slechts aftrekbaar is tegen een tarief van ca. 38% in plaats van 52%. Voor relatief jonge gezinnen is deze laatste ontwikkeling minder ingrijpend dan voor rijkere oudere gezinssituaties.

Voorgaande trends en ontwikkelingen nemen we mee in de overweging voor het bepalen van de woningvraag in Meijel naar dure huur.

2.2 Potentiële klantprofielen middeldure huur

We onderscheiden drie belangrijke klantprofielen in het (middel)dure huursegment, namelijk jonge 2-verdieners, 55-plussers met een relatief hoog inkomen/vermogen en mensen met een acute woonwens. De karakteristieken per klantgroep zien er als volgt uit:

Jonge 2-verdieners

Karakteristieken: inkomen >€35.000, vaak hoger opgeleid, richt zich op stedelijk gebied

Huurmotief: flexibiliteit, wacht ontwikkeling koopmarkt en gezinssamenstelling af

Woonvoorkeur: eengezinswoning of appartement

Positie: doelgroep heeft relatief meer mogelijkheden ofschoon aanbod achterblijft bij vraag

- *Karakteristieken*

Het gaat hierbij om jonge huishoudens die gaan samenwonen en op zoek zijn naar een geschikte woning. Deze groep is over het algemeen hoger opgeleid en heeft veelal een dubbel inkomen van meer dan € 35.000. Zodoende komen ze niet in aanmerking voor een sociale huurwoning. Over het algemeen richten zij zich sterker op het stedelijke gebied. Later nadat gezinsuitbreiding plaats heeft gevonden keren zij vaak weer terug en zoeken naar grondgebonden eigen woningen.

- *Motief voor huren*

Het gaat om jonge huishoudens die in teveel onzekerheden over de toekomst verkeren, en daarom bewust (nog) niet kiezen voor de vastigheid van een koopwoning totdat gezinssituatie met jonge kinderen ontstaat. Ze willen flexibel zijn in de wijze waarop ze wonen. Onzekerheid over relaties, werkgelegenheid en de ontwikkeling op de koopwoningenmarkt spelen hierbij een belangrijke rol.

- *Woonvoorkeuren*

Deze groep is op zoek naar een eengezinswoning of appartement. Het is belangrijk dat het afwerkingsniveau een luxe uitstraling heeft (met name de keuken) en men moet bij wijze van spreken 'gelijk' in de woning kunnen.

- *Positie op de huidige markt*

De vraag naar middeldure huurwoningen neemt toe door broos evenwicht op de koopmarkt en de arbeidsmarkt. Op korte termijn zijn de aanwijzingen in de regio nog relatief broos dat zowel de

koopmarkt als de arbeidsmarkt sterk zullen verbeteren. De huishoudens hebben overigens wel redelijke bewegingsruimte op de woningmarkt. De verwachting is dat de vraag van deze groep af zal nemen als de economie weer aantrekt. De kooporiëntatie zal in dat geval weer toenemen hetgeen de doorstroom in de woningmarkt bevordert

- *Kenmerk als huurder*

Huurder die vaak voor een kortere periode een woning huurt, omdat zij zich aan het begin van hun (woon)carrière bevinden.

Noot: omdat deze doelgroep zich overwegend richt op een stedelijke omgeving, vormen ze niet de primaire doelgroep voor appartementen Kapelkeshof. Bij latere gezinsuitbreiding zijn zij wel belangrijke kopers van woningen van andere potentiële doelgroepen voor genoemde appartementen.

55-plussers met vermogen

Karakteristieken: 55+ met relatief hoog inkomen / vermogen

Huurmotief: gemak / comfort, vermogen vrijmaken uit koop, onderhoud huidige woning

Woonvoorkeur: appartement / 0-tredenlaagbouw, min 2 slaapkamers en nabij voorzieningen, gestoffeerd

Positie: er is keuze in stedelijk gebied en te weinig in dorpen. Kan stap lastig maken i.v.m verkoop huidige woning

Kenmerk: langdurige huur

- *Karakteristieken*

Het gaat hierbij om 55-plussers die in een levensfase zijn beland waarop men na gaat denken over de woning waarin men woont en het toekomstige woongenot. Dit is een groep die hoofdzakelijk in een (duurdere) koopwoning woont en nadenkt over vragen als: Kan (en wil) ik op latere leeftijd mijn woning en tuin nog zelfstandig onderhouden? Is mijn huidige woning niet te groot? Op welke manier kan ik geld vrijmaken uit mijn koopwoning? Veelal gaat het om vitale 55-plussers met een relatief hoog inkomen of vermogen. Nieuwe hypotheek afsluiten is vaak onmogelijk en nieuwe koopwoningen worden derhalve niet (meer) aangeschaft. Er zijn twee groepen te onderscheiden waarbij één (kleiner) deel naar de stad wil vanwege voorzieningen en ander (groter) deel juist vasthoudt aan de "roots".

- *Motief voor huren*

Deze groep huishoudens maakt een bewuste keuze voor een (gestoffeerde) huurwoning in de buurt van voorzieningen in de vertrouwde omgeving. Hierbij spelen argumenten als gemak en comfort een belangrijke rol. Daarbij is dit de mogelijkheid om vermogen vrij te maken uit de koopwoning. Deze groep kenmerkt zich als een groep huishoudens die voor een langdurigere periode kiest voor een huurwoning.

- *Woonvoorkeuren*

Veel 55-plussers zijn op zoek naar een appartement of een grondgebonden nultredenwoning. Deze woning moet minimaal twee slaapkamers hebben. Nabijheid van voorzieningen is van groot belang. Het gaat hierbij om voorzieningen voor dagelijkse boodschappen, zorg maar ook vrijetijdsvoorzieningen. Voor deze groep geldt dat de woning perfect moet aansluiten op de wensen, wil men daadwerkelijk de stap van koop naar huur maken. Dit houdt in dat het volledige plaatje (ligging, uitstraling, afwerkingsniveau, etc.) moet kloppen.

- *Positie op de huidige markt*

Door de huidige situatie op de koopwoningmarkt kan deze groep de stap van een koop- naar een huurwoning (nog) niet eenvoudig maken. Zij krijgen hun huidige woning vaak lastig verkocht, of men krijgt niet de gewenste prijs. In de huidige markt betekent dit dat deze groep de stap wel wil maken, maar dit niet doet. Er is dus sprake van vraaguitval. Als de economie aantrekt verwachten we vanuit deze doelgroep een toename van de vraag omdat de verkoopbaarheid van de eigen woning substantieel toeneemt.

- *Kenmerk als huurder*

Huurder die voor een langere periode een woning wil huren. Deze huishoudens hebben de bewuste keuze gemaakt voor huur, en wil in principe niet meer verhuizen naar een andere woning.

Noot: dit is bij uitstek de doelgroep waarop de appartementenpropositie Kapelkeshof zich richt.

Senioren: de groeimarkt

In opdracht van Focus heeft Companen voor de kern Meijel een maatwerkprognose voor de kern Meijel opgesteld. Tabel 2.1 toont de te verwachten ontwikkelingen van bevolking en huishoudens.

Tabel 2.1. Kern Meijel, bevolkings- en woningvoorraadprognose 2014-2034

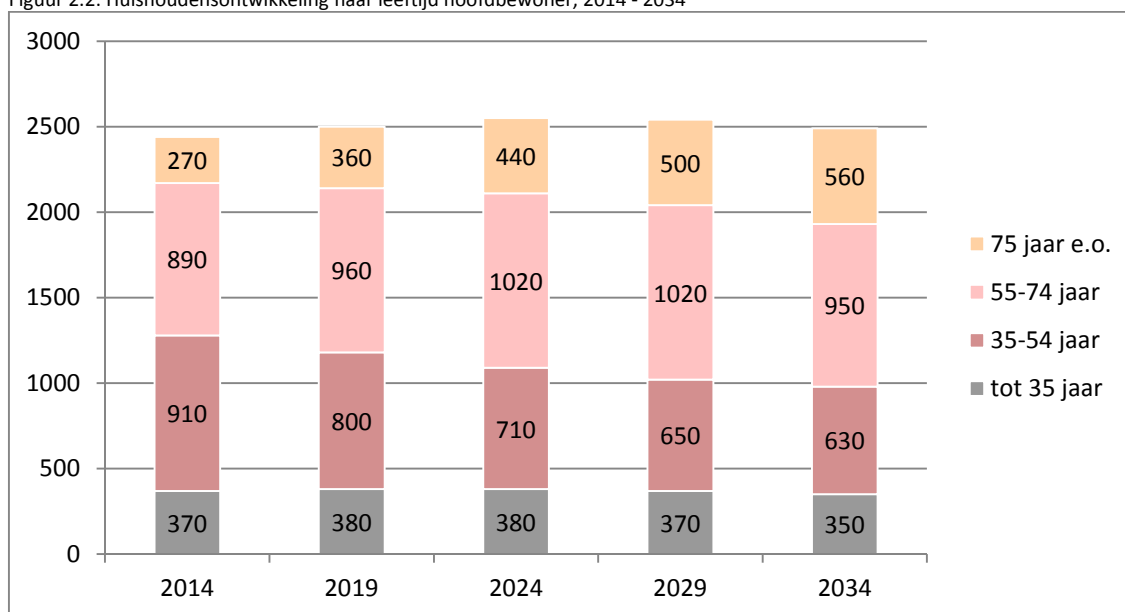
	2014	2019	2024	2029	2034	2014-2024	2014-2034
Bevolkingsprognose	6.060	6.040	5.970	5.860	5.720	-90	-340
Woningvoorraadprognose	2.440	2.510	2.540	2.530	2.490	+100	+50

Bron: Companen

Te zien is dat de bevolkingsomvang zijn piek al heeft bereikt en vanaf nu een langzame daling inzet. Het aantal huishoudens en daarmee gepaard gaande benodigde woningvoorraad neemt nog ca. 10 jaar in omvang licht toe. Op basis van de autonome behoefte kunnen er nog zeker 100 woningen worden toegevoegd. Instroom van elders kan er toe bijdragen dat dit aantal nog iets groter wordt. Door andere samenstelling van gezinnen zal aanbod moeten veranderen en is er ook grote conversie van bestaand naar nieuw product noodzakelijk.

Nog belangrijker dan de bevolkings- en woningvoorraadprognose is de verandering in leeftijd van de huishoudens. De volgende figuur laat zien dat Meijel momenteel ca. 1.160 huishoudens van 55 jaar of ouder telt. In 2029 zijn dit er ruim 1.500. Wat opvalt is dat het vooral de dubbele vergrijzing is die voor een flink groei in aantal en aandeel zorgt. Het aantal 75-plushuishoudens (een belangrijke doelgroep voor de appartementen Kapelkeshof) verdubbelt in 15 jaar tijd. Overigens staan de huidige eigen woningen van deze doelgroep niet onder water omdat hypotheeklen naar verwachting zijn afgelost. In een situatie van "uitbodemende" prijsdaling voor koopwoningen zal appetijt om te kopen voor jonge gezinnen toenemen en hoeven de verkopende senioren niet de hoofdprijs voor een woning te krijgen. De doorstroom zal hierdoor toenemen.

Figuur 2.2: Huishoudensontwikkeling naar leeftijd hoofdbewoner, 2014 - 2034



Bron: Companen

Huishoudens met acute woonwens

Karakteristieken: inkomen bovenmodaal, kunnen of willen niet kopen (bijv. scheidingsgevallen of zzp-ers)

Huurmotief: 'gedwongen' tot huur, vaak een acute woonwens

Woonvoorkeur: eengezins (voorkeur 3 slaapkamers)

Positie: vaak beperkte mogelijkheden

- *Karakteristieken*

Dit zijn huishoudens die vanwege diverse redenen op korte termijn woonruimte nodig hebben en niet in aanmerking komen voor een sociale huurwoning of een koopwoning. Het kan hierbij gaan om scheidingsgevallen, maar ook om zzp-ers met een bovenmodaal inkomen. Vooral deze laatste groep is aangewezen op de huursector omdat zij vaak lastig een hypotheek kunnen afsluiten.

- *Motief voor huren*

Deze huishoudens zijn min of meer 'gedwongen' om een woning te huren. Het aanbod, de flexibiliteit en de betaalbaarheid van de middeldure huur spelen hierbij een belangrijke rol. Deze groep kenmerkt zich door tijdelijke huur.

- *Woonvoorkeuren*

Deze groep heeft een sterke voorkeur voor een eengezinswoning met minimaal drie slaapkamers. Zeker in het geval van een echtscheiding komt het vaak voor dat kinderen een deel van de week bij één van de ouders wonen.

- *Positie op de huidige markt*

Deze groep heeft vaak beperkte mogelijkheden op de woningmarkt en dit komt vooral door de urgentie van de woonwens. Met name in de kleinere kernen is het aanbod geschikte woningen voor deze huishoudens klein. De vraag van deze huishoudens is in absolute zin beperkt, maar redelijk stabiel.

- *Kenmerk als huurder*

Huurder die vaak voor een korter periode een woning huurt.

Noot: deze doelgroep is mooi meegenomen, maar zal niet de hoofdmoot vormen waarop de appartementen Kapelkeshof mogen rekenen.

2.3 Analyse WoON 2012: ruimte voor (middel)dure huur

Het WoON2012 biedt nieuw inzicht in de vraagontwikkeling naar dure huurwoningen. Omdat er in de gemeente Peel en Maas maar een beperkt aantal respondenten is ondervraagd in dit onderzoek, hebben we de analyse uitgevoerd op basis van de respondenten uit de regio Noord- en Midden-Limburg en Oost-Brabant. Hierbij onderscheiden we twee woonmilieus: stedelijk en een dorps woonmilieu, waarbij Peel en Maas en Meijel tot het dorps woonmilieu gerekend worden.

Bij deze analyse is gekeken naar de huidige samenstelling van de woningvoorraad naar eigendomsverhouding en prijsklasse binnen de huur (tot € 700 en boven € 700). Daarnaast is in beeld gebracht hoe de gewenste woningvoorraad eruit zou moeten zien. Dit is gebaseerd op basis van het bijeenbrengen van het huidige woonprofiel en het gewenste woonprofiel van huishoudens met een verhuishwens.

Tabel 2.2: Huidige en gewenste samenstelling stedelijk en dorps woonmilieu

	Dorps woonmilieu		Stedelijk woonmilieu	
	Huidige voorraad	Gewenste voorraad	Huidige voorraad	Gewenste voorraad
Huur	31%	32%	48%	50%
Koop	69%	68%	52%	50%
% tot € 700	29%	29%	42%	43%
% vanaf € 700	2%	3%	6%	7%

Bron: WoON2012.

Uit het WoON2012 blijkt een verschuiving in de vraag van koop naar huur. Dit wordt in belangrijke mate bepaald door de huidige economische situatie en past ook in het huidige marktbeeld. Met name starters en ouderen kiezen vaker voor een huurwoning, en er zijn minder huishoudens die vanuit een koopwoning kunnen doorstromen naar een andere woning.

- In het dorps woonmilieu ligt het aandeel huurwoningen lager dan in het stedelijke woonmilieu (ca. 31%) en heeft ongeveer 2% een huurprijs boven de € 700 per maand. Vertalen we de woonwensen van verhuiscandidate naar de gewenste voorraad dan zou ongeveer 3% van de voorraad huurprijzen van € 700 of meer kunnen of moeten hebben.
- In het stedelijke woonmilieu bestaat ongeveer 6% van de voorraad uit huurwoningen met een huurprijs boven de € 700. Houden we rekening met de verhuiscandidate van huishoudens dan moet de gewenste voorraad bestaan uit circa 7% uit huurwoningen in het (middel)dure segment.

2.4 Conclusie

Conclusie:

- Er is in beginsel ruimte voor 2% - 3% dure huur. Meijel telt een woningvoorraad van ruim 2.400 woningen. 2%-3% hiervan betekent ca. 50-75 woningen in de (middel)dure huur (vanaf € 700).
- Meijel telt niet of nauwelijks middeldure of dure huurappartementen:
 - Antares, de lokale corporatie, heeft geen aanbod vanaf € 700.
 - Daarnaast zijn er enkele kleinschalige particuliere verhuurders van appartementen of bovenwoningen waarvan nadere specificaties ontbreken. Het gaat om ca. 20-25 woningen die mogelijk als concurrerend ervaren kunnen worden voor Kapelkeshof.
 - Uiteraard staan er ook gezinswoningen in de verhuur, ca. 120. De indruk bestaat dat het vaak gaat om woningen die tijdelijk worden verhuurd in het kader van de Leegstandswet.
 - Daarnaast telt Meijel ca. 70 koopappartementen.

Concurrerend aanbod is niet of nauwelijks in directe zin aanwezig (lees: vergelijkbare huurappartementen) en al helemaal niet gestoffeerd.

- Omdat de in aanmerking komende doelgroepen voor duurdere huur zich niet allemaal zullen manifesteren in Meijel (verwachtingen rond interesse van jonge huishoudens of acuut woningzoekenden schatten we niet hoog en stabiel in), is de afzet sterk afhankelijk van de doelgroep ouderen. De 50-75 woningen markt is dan wellicht op korte termijn relatief ruim in aantal. Daar staat tegenover dat de doelgroep ouderen de komende twee decennia een sterke groeimarkt betreft (van nu ca. 1.160 55-plushuishoudens naar ruim 1.500 55-plushuishoudens in 2029) en daarmee een kansrijke en stabiele doelgroep. De verkoopbaarheid van de eigen woning neemt licht toe.
- Het merendeel van deze doelgroep kan naar verwachting behoorlijk wat vermogen vrijmaken uit de eigen woning en (een deel van) dit bedrag inzetten om te huren. Veel ouderen wonen momenteel

in een vrijstaande of twee-onder-een-kapwoning die gewild is onder bijvoorbeeld jonge gezinnen die na hun studie terugkeren naar Meijel

- Er is dus ruimte voor ca. 30 appartementen in de middeldure huur, gericht op de doelgroep ouderen.

Om rekening mee te houden:

- De middeldure huur moet wellicht concurreren met mogelijk als vergelijkbaar ervaren, maar goedkoper aanbod in de sociale huursector. De kwaliteit is veelal lager (minder GBO bijvoorbeeld) en de regelgeving in de sociale sector sluit inkomensgroepen met een inkomen van ca. € 34.000 in beginsel uit.
- Huishoudens die willen doorstromen moeten hun huidige woning kunnen (markt is dieptepunt voorbij) en willen (staan zelden onder water en hikken aan tegen grootte, onderhoud en comfort) verkopen.
- De huurprijs moet in een goede relatie staan tot de kwaliteit die wordt geboden. Afwerkingsniveau en comfort is belangrijk. Nabijheid van zorgdiensten is zeker een pré evenals stoffering.
- Middeldure huur is een relatief nieuw marktsegment voor Meijel, dit zal zeker in het begin om gewinning vragen alvorens men dit als normaal en comfortabel gaat waarderen. Het biedt daarmee uiteraard iets nieuws hetgeen ook kansen biedt (USP).