

## Rapport Woningbouw programma – Verra Real Estate – 20 juli 2017

**Motivatie doelgroep 3:** is een doelgroep met een hogere levensstandaard. Deze doelgroep neemt geen genoegen met een compact appartement, maar zoekt meer rust, ruimte en een goede prijs / kwaliteitsverhouding. Voor die doelgroep zijn de faciliteiten erg belangrijk, zoals een parkeergarage, winkelcentrum dichtbij en op gunstige afstand van snelweg en binnenstad.

Ons advies zou zijn om op basis van bovenstaande doelgroepen de woontorens als volgt te verdelen en met de volgende metrages:

40 % van de appartementen, doelgroep 1: ca. 700 euro inclusief servicekosten, ca. 45 m<sup>2</sup>, 1 slaapkamer  
40 % van de appartementen, doelgroep 2: ca. 900 euro inclusief servicekosten, ca. 65 m<sup>2</sup>, 2 slaapkamer.  
20 % van de appartementen, doelgroep 3: ca. 1100 euro inclusief servicekosten, ca. 80 m<sup>2</sup>, 2 slaapkamers

Op 29 juni j.l. hebben we gesproken over de eventuele nieuwbouw aan de Kopermolen in de Merenwijk te Leiden. We hebben gesproken over de doelgroep die Van der Vorm Vastgoed zou willen aanspreken in de Merenwijk en de eventuele huurprijzen die gevraagd kunnen worden voor deze te bouwen woningen. Je gaf aan dat je graag vanuit onze expertise als professioneel verhuurmakelaar te weten wilt komen welke doelgroepen er in de markt bestaan, wat de specifieke doelgroep kan en wil besteden en welke reden ze hebben om voor een appartement in de Merenwijk te kiezen.

Leiden is een populaire stad met veel studenten, gezinnen en expats. Het is gunstig gelegen ten opzichte van Amsterdam, Den Haag en Rotterdam en is daardoor een erg dure stad voor starters, studenten en young professionals. Volgens een schatting van de gemeente Leiden zijn er 10.000-15.000 woningen tekort in de vrije huursector. De huurprijzen staan om die reden ernstig onder druk en er is daarom grote behoefte aan betaalbare vrije sector woningen voor deze specifieke doelgroepen. Daarnaast is er een behoefte aan een groep gepensioneerden die uit de Merenwijk komen en een luxe grote woning zoeken die tevens gelijkvloers is. De doelgroepen zijn daarom volgens ons als volgt te kenmerken:

### 1. Doelgroep 1:

- student, starter, young professional;
- vaak een eenpersoonshuishouden;
- Zoeken een gestoffeerd en direct te betrekken appartement;
- zoekt minimaal 1 slaapkamer, 35 m<sup>2</sup>+

**Motivatie doelgroep 1:** zoekt na studie of vanuit het ouderlijk huis een zo goedkoop mogelijk huurwoning in de omgeving van Leiden. De Merenwijk is niet per definitie de locatie die hen het meeste aanspreekt, maar wel het feit dat ze voor een relatief lage prijs, op een rustige en groene omgeving, op fietsafstand van de binnenstad van Leiden en station kunnen wonen. Bovendien wil deze doelgroep niet meer in een studentenhuis wonen of faciliteiten delen. Om die reden is voor doelgroep 1 is de prijs het allerbelangrijkste. Daarnaast is er in het centrum van Leiden of direct erbuiten niets beschikbaar in deze prijscategorie waar ze zonder wachttijd een aanspraak op zouden kunnen maken.

### 2. Doelgroep 2:

- Starter, young professional (dit betreft tevens jonge expats);
- Een of twee persoonshuishoudens;
- Zoeken een (luxe) gestoffeerd en direct te betrekken appartement;
- Zoekt minimaal 2 slaapkamers, min 60 m<sup>2</sup>+

**Motivatie doelgroep 2:** zoekt na studie een betaalbare huurwoning, die geschikt is om ook bijvoorbeeld met een partner te bewonen en niet direct hoeven te verhuizen als ze besluiten te gaan samenwonen. Bovendien is de huurprijs voor twee mensen in een dergelijk appartement zeer goed te betalen in vergelijking met een twee slaapkamer appartement in het centrum van de stad. Deze doelgroep zoekt een 'volwassen' appartement waarbij ze in alle rust aan een eerste baan kunnen beginnen.

### 3. Doelgroep 3:

- Expats, young professionals en gepensioneerden;
  - Een of twee persoonshuishoudens;
  - Zoeken minimaal 2 slaapkamers, min. 75 m<sup>2</sup>+
  - Zoeken een luxe gestoffeerd en direct te betrekken appartement
-

**Motivatie doelgroep 3:** is een doelgroep met een hogere levensstandaard. Deze doelgroep neemt geen genoegen met een compact appartement, maar zoekt meer rust, ruimte en een goede prijs / kwaliteitsverhouding. Voor die doelgroep zijn de faciliteiten erg belangrijk, zoals een parkeergarage, winkelcentrum dichtbij en op gunstige afstand van snelweg en binnenstad.

Ons advies zou zijn om op basis van bovenstaande doelgroepen de woontorens als volgt te verdelen en met de volgende metrages:

40 % van de appartementen, doelgroep 1: ca. 700 euro inclusief servicekosten, ca. 45 m<sup>2</sup>, 1 slaapkamer  
40 % van de appartementen, doelgroep 2: ca. 900 euro inclusief servicekosten, ca. 65 m<sup>2</sup>, 2 slaapkamer.  
20 % van de appartementen, doelgroep 3: ca. 1100 euro inclusief servicekosten, ca. 80 m<sup>2</sup>, 2 slaapkamers