



De Beleving van



Leidsche Rijn



Onderzoeks- en adviesrapport in opdracht van Projectbureau Leidsche Rijn
geschreven door Lara Jansen,
student Communicatiemanagement aan de Hogeschool Utrecht,
studentnr. 1535359

Mei 2012, Utrecht

Vanaf 5 oktober tot 31 mei 2012 heb ik het genoeg gehad om stage te kunnen lopen bij het Projectbureau Leidsche Rijn. Ik heb hier met veel plezier gewerkt en kan met een goed gevoel terugkijken op een zeer leuke, gezellige en leerzame stageperiode. In die acht maanden heb ik kunnen werken aan mijn afstudeerscriptie over de beleving van Leidsche Rijn. Ik had dit niet kunnen doen zonder de hulp van de volgende mensen:

Ingeborg, Elles en Nora, dankjewel dat jullie de potentie in mij zagen en mij de kans hebben gegeven mijn opdracht uit te kunnen voeren op het Projectbureau. Elles en José, bedankt voor de prettige samenwerking, de goede begeleiding en de motiverende woorden. Tamara bedankt voor je enthousiasme, je creativiteit en het sparren op momenten dat ik het even niet meer zag zitten. Jacqueline, thanks voor de kritische noot en alle goede raad die bij je 'oppopte', ik heb er zeker veel aan gehad. Suzana bedankt voor je gezelligheid en je – vaak onbedoeld en toevallig – grappige uitspraken.

Mijn dank is groot aan alle mensen die ik heb mogen interviewen: Hanneke, Yvon, Marcel, Monique, Brigitte, Marieke, Saskia, Edwin, Evalien, Nandita, Simone, Kees, René, Patrick, Dirk-Jan, Bibian, Suzan en Monique. Bedankt voor de tijd die jullie vrijmaakten voor mij en de openhartigheid in onze gesprekken. Daarnaast wil ik ook Niko bedanken voor zijn goede begeleiding en zijn handige tips voor het schrijven van dit rapport.

Ik wens u, beste lezer, net zo veel plezier toe bij het lezen van dit rapport als ik had bij het schrijven ervan.

Lara Jansen
30 mei 2012, Utrecht

Samenvatting

Centraal in dit onderzoek staan twee verschillende onderwerpen die nauw met elkaar zijn verweven, namelijk het huidige imago van Leidsche Rijn en de komst van Leidsche Rijn Centrum en het negatieve imago onder buitenstaanders en commerciële partijen. De onderzoeksvraag is: *Welke positionering van Leidsche Rijn is nodig om de toegevoegde waarde van wonen in Leidsche Rijn Centrum over te brengen op potentiële huurders en kopers van appartementen?*. Deze vraag wordt beantwoord door enerzijds gebruik te maken van bestaande onderzoeksgegevens, van de resultaten uit 18 diepte-interviews met bewoners en commerciële partijen en 155 enquêtes ingevuld door appartementbewoners uit Utrecht en omstreken. Zo ontstaat er niet alleen een beeld van het imago van Leidsche Rijn en de beleving van bewoners, maar ook van de toegevoegde waarde van het wonen in een appartement en inzicht in de leefstijl van een appartementbewoner.

Leidsche Rijn is een nieuwe wijk met het imago van een 'gezinnenwijk', wat wellicht invloed kan hebben op de ontwikkeling van het gebied Leidsche Rijn Centrum. Dit gebied krijgt namelijk een geheel andere uitstraling en aantrekkingskracht dan de rest van de wijk. Ten opzichte van de grote hoeveelheid eengezinswoningen in Leidsche Rijn, komen er uitsluitend appartementen in Leidsche Rijn Centrum. Zo wonen er voornamelijk gezinnen met kinderen in eengezinswoningen en starters en senioren zonder kinderen in appartementen. Het is de vraag hoe het projectbureau hiermee om moet gaan: past dit imago van Leidsche Rijn als een 'gezinnenwijk' wel bij de toekomstige ontwikkelingen en de komst van Leidsche Rijn Centrum? Of is er wellicht een imagoverandering nodig?

Om dit vast te stellen vond ik het nodig om actuele informatie te hebben over de beleving van Leidsche Rijn, omdat je daardoor een actueel beeld krijgt van de ervaringen van bewoners, maar ook van de visie van een buitenstaander of commerciële partij. Daarnaast wilde ik ook een beeld krijgen van de plek die Leidsche Rijn Centrum inneemt in de gedachten van bewoners en buitenstaanders.

Uit de interviews blijkt dat de huidige bewoners van Leidsche Rijn (erg) tevreden zijn over het wonen in Leidsche Rijn. Positieve punten zijn: de woningen, de ruimte en de ruime opzet van de straten en de kindvriendelijkheid van de wijk. Ook commerciële partijen zoals makelaars en ontwikkelaars bevestigen deze punten. Hieruit maak ik op dat Leidsche Rijn een goed imago heeft, maar wel onder een hele specifieke doelgroep namelijk jonge gezinnen. Hiervan geven commerciële partijen aan dat zij dit als een last ervaren bij de bouw en verkoop van woningen, zeker met betrekking tot de appartementen in Leidsche Rijn Centrum. De stempel van 'gezinnenwijk' demotiveert appartementbewoners om te gaan wonen in Leidsche Rijn en Leidsche Rijn Centrum.

Een aspect dat als een rode draad door de verhalen van bewoners loopt, is het gevoel van 'pionieren'. Door iedereen wordt het pionieren expliciet genoemd als een positieve factor die mensen in de wijk samenbrengt. Deze term wordt zelfs als een van de weinige redenen genoemd waardoor mensen samenkomen, aangezien de rest van de sociale contacten hoofdzakelijk verloopt via de school van de kinderen. Het idee achter het pioniersgevoel is dat iedereen dezelfde dingen en problemen in de nieuwe wijk meemaakt, wat een onderlinge band schept. Aangezien Leidsche Rijn Centrum een gebied is dat nog volledig ontwikkeld moet worden, krijgen de eerste bewoners daar ook te maken met pionieren. In die zin kan Leidsche Rijn Centrum dus aanhaken bij het fenomeen pionieren dat al aanwezig is in de rest van Leidsche Rijn. Om te zorgen dat Leidsche Rijn Centrum op een aantrekkelijke manier gepositioneerd kan worden, is het noodzakelijk dat eerst het imago van Leidsche Rijn verandert. In de ogen van bewoners en buitenstaanders zijn beide gebieden namelijk onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Daarnaast vertellen de huidige bewoners hoe positief ze zijn over het wonen in Leidsche Rijn, maar dat ze ook zeer kritisch zijn over de ontwikkeling van de wijk en de toekomstige plannen. De bewoners uiten zich in de interviews zeer negatief over het voorzieningenniveau, het veiligheidsgevoel in de wijk en het gebrek aan sfeer en sociale cohesie. Het feit dat er nu zo veel jonge kinderen in de wijk wonen, die straks allemaal jongeren zijn, is een aspect waar bijna iedereen zich zorgen over maakt. Zo zorgt de grote hoeveelheid jonge kinderen nu al voor een tekort aan kinderopvang en scholen, maar straks bestaat deze groep uit jongeren die weer geheel andere voorzieningen nodig hebben.

Omdat het huidige voorzieningenniveau en de hoeveelheid jongeren in Leidsche Rijn een aantal keer negatief in het nieuws zijn geweest, neemt de vrees toe dat dit probleem groter zal worden zodra de wijk groeit en er meer jongeren in Leidsche Rijn zijn.

Het imago van Leidsche Rijn kan worden verbeterd door de leuke aspecten van wonen, zoals deze in de ogen van de bewoner wordt gezien, meer te benadrukken. De trots die wordt gevoeld om als pionier deel uit te maken van een wijk in opbouw is een factor die bewoners samenbrengt. Dit houdt in dat het projectbureau de bewoners meer aan het woord moet laten, meer contact moet zoeken met de burgers en bewonersinitiatieven verder moet stimuleren. Het idee hierachter is dat wonen een emotionele aangelegenheid is, geen rationele. Bewoners voelen zich bijvoorbeeld onveilig, terwijl uit onderzoek blijkt dat Leidsche Rijn de meest veilige wijk van Utrecht is. Speel dus in op de beleving van het wonen en de ervaringen van bewoners. Op die manier voelen bewoners zich gehoord en zullen zij zich beter herkennen in het beeld wat buitenstaanders hebben van Leidsche Rijn.

Het veranderde imago van Leidsche Rijn is de basis voor de positionering van Leidsche Rijn Centrum. Aangezien Leidsche Rijn Centrum een uniek deel van Leidsche Rijn is met een andere sfeer en aanbod van woningen, moet er ook een andere doelgroep aangetrokken worden die daarbij past. Mijn advies is om je te richten op die mensen die de pionier in zichzelf herkennen, en Leidsche Rijn Centrum neer te zetten als een uitdagende woonlocatie. Los van het feit dat het voornamelijk starters en senioren zijn die voor appartementen kiezen, is het essentieel om die mensen aan te spreken waarvan de leefstijl past bij de plannen en uitstraling van het Leidsche Rijn Centrum. De doelgroep ligt zowel in de groep 'starters' als de groep 'senioren', maar kan ook mensen aanspreken in de overige leeftijdscategorieën. Hiervoor is het nodig om de pioniersgeest centraal te stellen in alle uitingen en manier van communiceren. Het gevoel van 'iets nieuws opbouwen vanaf de grond, iets helemaal van jezelf, op een plek die alleen maar beter kan worden', dat is waar Leidsche Rijn Centrum om draait.

Inleiding

Voor u ligt het adviesrapport dat is geschreven in het kader van een afstudeerstage bij het Projectbureau Leidsche Rijn van de gemeente Utrecht. In een termijn van acht maanden heb ik verschillende werkzaamheden uitgevoerd, waaronder een afstudeeropdracht. Deze opdracht bestond uit een onderzoek naar de beleving van Leidsche Rijn in het algemeen, en appartementen in het bijzonder. Daarvoor heb ik 18 interviews afgenomen onder bewoners en commerciële partijen, 155 door appartementbewoners ingevulde enquêtes verzameld en data vergaard die via andere onderzoeken al aanwezig was.

Het totaal aan informatie heeft geleid tot de beantwoording van de hoofd- en deelvragen, en de vorming van het advies. Dit advies is gericht op het imago van Leidsche Rijn en de positionering van Leidsche Rijn Centrum.

Het eerste hoofdstuk van dit rapport schetst de achtergrond van de organisatie waarvoor de opdracht is uitgevoerd. Dit wordt gevolgd door een analyse van de huidige stand van zaken in de externe omgeving, zodat het kader van het onderzoek duidelijk wordt. Daarna wordt ingegaan op de aard van het probleem en de noodzaak en relevantie van het onderzoek. In dit hoofdstuk komen ook de hoofd- en deelvragen aan bod. In hoofdstuk 5 worden de onderzoeksresultaten vermeld, wat onderverdeeld is in 6 categorieën die aansluiten bij de verschillende deelvragen. Hierna volgt een trendanalyse die ingaat op de ontwikkelingen die niet alleen lokaal, maar ook op mondiaal niveau terug te vinden zijn. Al deze resultaten zijn de basis voor het advies, dat in hoofdstuk 7 aan bod komt. Hoofdstuk 8 bestaat uit de aanbevelingen die gedaan worden om het advies te ondersteunen.

Het rapport eindigt met een bronnenlijst. Verdere informatie of toevoegingen zijn terug te vinden in de rapportbijlagen.

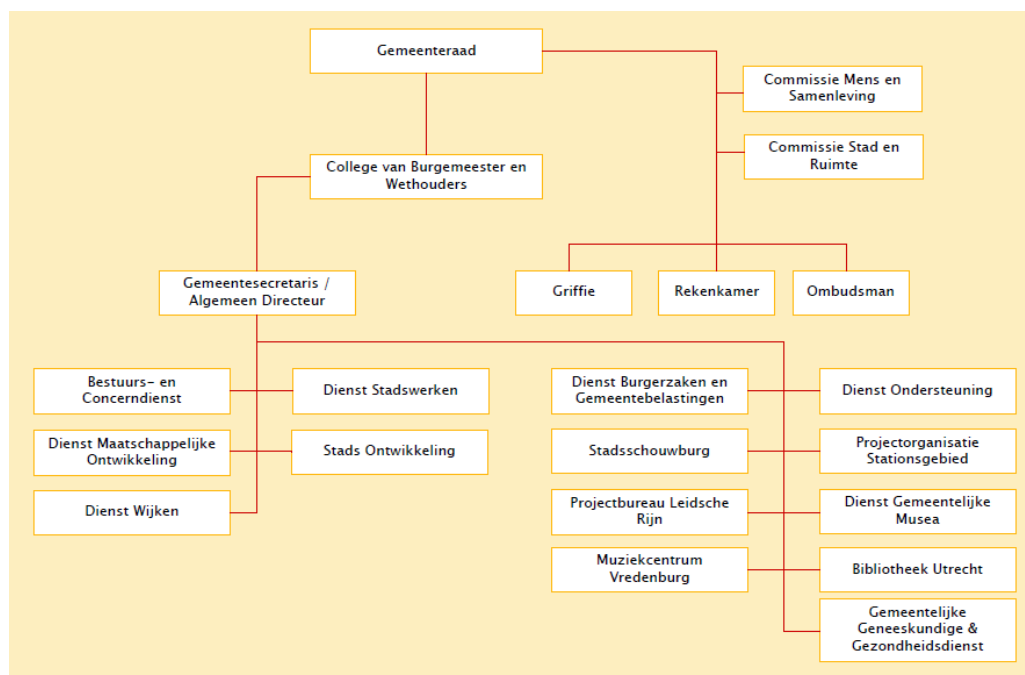
Inhoud

Voorwoord	3
Samenvatting	4
Inleiding	6
1. Achtergrondinformatie organisatie	8
– 1.1 De organisatie	
– 1.2 Leidsche Rijn	
– 1.3 Kerntaken Communicatie	
– 1.4 Missie en Visie	
2. Situatietanalyse	13
– 2.1 Huidige ontwikkelingen	
– 2.2 Plannen voor de toekomst	
3. Probleemanalyse	15
– 3.1 Aanleiding onderzoek	
– 3.2 Opdrachtoomschrijving	
– 3.3 Doelstelling	
4. Onderzoeksopzet	16
– 4.1 Onderzoeksvraag en deelvragen	
– 4.2 Methode	
5. Onderzoeksresultaten	19
– 5.1 De positionering van Leidsche Rijn	
* Masterplan Leidsche Rijn	
* Kernwaarden huidige positionering	
– 5.2 Imago van Leidsche Rijn	
– 5.3 De beleving van Leidsche Rijn	
* 5.3.1 Wonen	
* 5.3.2 Werken	
* 5.3.3 Leven	
* 5.3.4 Recreëren	
– 5.4 Imago van Leidsche Rijn Centrum	
– 5.5 De beleving van een appartement	
– 5.6 Appartementbewoners	
6. Trendanalyse	50
7. Advies	51
– 7.1 Imagoverandering Leidsche Rijn	
– 7.2 Positionering Leidsche Rijn Centrum	
8. Aanbevelingen	56
Bronnen	57
Bijlagen	59

1. Achtergrondinformatie organisatie

1.1 De organisatie

De opdrachtgever is de afdeling Communicatie van het Projectbureau Leidsche Rijn. Om een duidelijk beeld te krijgen is het noodzakelijk om een onderverdeling te maken tussen de verschillende onderdelen van de gemeentelijke organisatie waaronder het Projectbureau valt. Het Projectbureau Leidsche Rijn (PBLR) is een apart onderdeel van de Gemeente Utrecht, dit is ook terug te zien in het organogram dat hieronder staat afgebeeld.



Figuur 1: Organogram Gemeente Utrecht¹

Leidend binnen de gemeente Utrecht is de Gemeenteraad, bestaande uit afgevaardigden gekozen door de burgers van Utrecht. In totaal telt deze 45 leden, verdeeld over 9 fracties: Groenlinks, PVDA, D66, VVD, CDA, SP, Leefbaar Utrecht, Groep Kuijper, Christen Unie. De 3 grootste partijen in Utrecht zijn Groenlinks (10 zetels), PVDA (9 zetels) en D66 (9 zetels)². Zogezegd is Utrecht een 'linkse' stad. De gemeenteraad werkt op strategisch niveau en vertaalt als het ware de wensen van de burger naar een beleid. Dit beleid wordt vervolgens uitgevoerd door het College van Burgemeester en Wethouders. Op dit moment is Aleid Wolfsen de burgemeester van Utrecht.

Het beleid dat gevormd wordt door deze partijen wordt vervolgens vertaald naar strategieën die doorgevoerd worden door verschillende diensten, die ieder een eigen aandachtsgebied en takenpakket hebben. Wel is er veel overlap tussen de verschillende diensten en komt het in de praktijk vaak voor dat er nauw samengewerkt wordt. In totaal werken er ongeveer 4500 ambtenaren bij de gemeente Utrecht.

Een van de diensten van de gemeente Utrecht is het Projectbureau Leidsche Rijn, wat verantwoordelijk is voor alles rondom het nieuwe stadsdeel Leidsche Rijn. De bouw, planning, invulling, financiering en communicatie; alles wordt geregeld binnen deze dienst.

1.2 Leidsche Rijn

Leidsche Rijn is één van de tien wijken van Utrecht en de grootste Vinex-locatie in Nederland. Qua grootte is het vergelijkbaar met de stad Leeuwarden. Het grenst aan de Utrechtse wijken Lage Weide, Oog in Al en Kanaleneiland. In 1997 is er gestart met de bouw van dit nieuwe stadsdeel, de verwachting is dat het medio 2025 volledig klaar zal zijn.

Het is lastig om exact te benoemen wat Leidsche Rijn inhoudt als wijk zijnde. Op papier

¹ Intranet gemeente Utrecht, bezocht in oktober 2011

² 'Samenstelling van de gemeenteraad' <http://www.utrecht.nl/smartsite.dws?id=249&klikOuder=240987> bezocht in oktober 2011

bestaat het westelijke deel van Utrecht uit 2 wijken, namelijk Leidsche Rijn (wijk 9) en Vleuten–De Meern (wijk 10). Het gebied waar vanaf 1997 in gebouwd wordt en nog steeds onderdeel is van ontwikkeling noemen we de *ontwikkel–locatie* of *Vinex–locatie*. Het lastige is dat dit gebied voor een deel bestaat uit wijk 9 en een deel wijk 10. De *wijk* Leidsche Rijn bestaat echter alleen uit de woonwijk Leidsche Rijn, hier hoort Vleuten– De Meern niet bij.

Toch heb ik ervoor gekozen om beide wijken mee te nemen in het onderzoek, omdat het Projectbureau ook verbonden is aan projecten die nog in ontwikkeling zijn in buurten die officieel buiten Leidsche Rijn (wijk 9) liggen. Het gebied waarbij het Projectbureau is betrokken is niet ingekaderd door wijkgrenzen. Wel worden ze afzonderlijk van elkaar benoemd om eventuele verschillen te achterhalen en in beeld te brengen. Het komt zelfs voor dat een gebied waar het Projectbureau aan heeft gewerkt, overgedragen wordt aan de wijk Vleuten–De Meern zodra het afgerond is. Zo was dit het geval bij het Máximapark, voor velen hét park van Leidsche Rijn. Echter, technisch gezien valt dit park binnen de wijkgrenzen van Vleuten–De Meern.

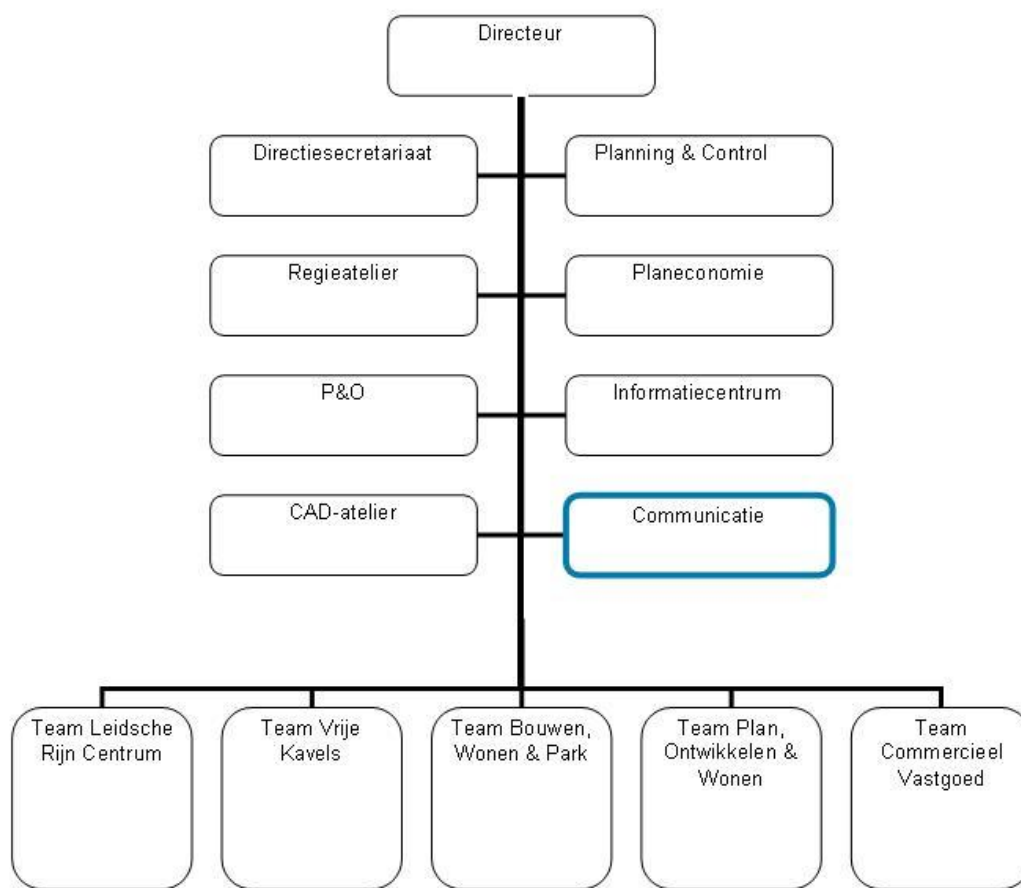
Op dit moment is de helft van de wijk Leidsche Rijn gebouwd. In totaal komen er ongeveer 30.000 woningen waar 80.000 mensen in kunnen wonen en zal er werkgelegenheid gecreëerd worden voor 40.000 banen. De wijk Leidsche Rijn is een combinatie tussen huizen, natuur, bedrijven en winkels.

1.3 Projectbureau Leidsche Rijn (PBLR)

Aangezien het Projectbureau deel uitmaakt van de gemeentelijke organisatie, is het erg afhankelijk van de beslissingen die worden genomen in het College van Burgemeester en Wethouders (B&W) en de gemeenteraad. Zo kan het dus voorkomen dat de plannen van het Projectbureau op korte termijn moeten veranderen omdat er een ander standpunt over wordt ingenomen in de politiek.

Op die manier is zij ook onlosmakelijk verbonden met de politieke kleur van de gemeente Utrecht. De wethouder waar het projectbureau aan is gekoppeld is Gilbert Isabella, hij heeft kortgeleden de plaats van Harrie Bosch overgenomen. Ook heeft de wijk Leidsche Rijn een eigen wijkwethouder, dit is Victor Everhardt.

Het PBLR is onderhevig aan constante veranderingen. Een voorbeeld hiervan is de recessie waar de Nederlandse economie zich momenteel in bevindt. Vele plannen die uitgevoerd zouden worden in Leidsche Rijn worden uitgesteld omdat op dit moment de financiering achterblijft of dat partners zich terugtrekken uit het bouwproces. Zo zal de bouw van het nieuwe stadshart van Leidsche Rijn, het Leidsche Rijn Centrum, nu in fases worden opgebouwd waarbij de ontwikkeling van nieuwe kantoren tijdelijk wordt stopgezet. Het PBLR is onderverdeeld in verschillende afdelingen. Zo zijn er in totaal acht afdelingen en vier verschillende teams die zich ieder richten op een specifiek onderwerp of deelgebied. In de praktijk houdt dit in dat er veel verschillende teams op het Projectbureau aanwezig zijn, die vaak met elkaar moeten samenwerken. In totaal werken er op moment van schrijven ongeveer 60 medewerkers bij het Projectbureau Leidsche Rijn.



Figuur 2. Organogram Projectbureau Leidsche Rijn, 2012

Ieder team heeft een projectmanager, een assistent en meerdere projectleiders. De grootte van de teams is afhankelijk van de grootte van het project. Het komt ook voor dat een projectleider verschillende projecten leidt. Dit kan soms voor verwarring zorgen. Zo is een bepaald persoon projectleider voor de wijk Hoge Weide, maar ook voor het project De Hoge Woerd. Twee dingen die, ondanks de naam, niets met elkaar te maken hebben.

Aan het hoofd van het projectbureau staat de directeur, Nora Hugenholtz. Zij krijgt van het gemeentebestuur “hogerop” door wat de prioriteiten zijn en de planning is voor in de toekomst. Hierop gebaseerd stelt zij het plan vast voor het Projectbureau als geheel. De verdere invulling van deze plannen en de uitvoering daarvan is in handen van de medewerkers van de verschillende afdelingen.

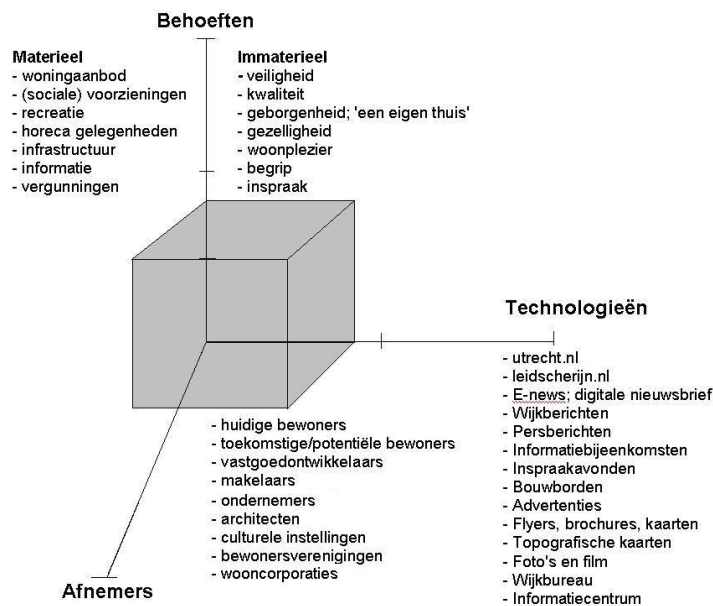
De kerntaken van het PBLR worden als volgt geformuleerd:

- "Het projectbureau is verantwoordelijk voor afgesproken projectresultaten via integraal projectmanagement.
- Het projectbureau heeft de gemeentelijke regiefunctie over Leidsche Rijn en is verantwoordelijk voor de inbreng van de bestaande organisatie.
- Het projectbureau waakt over de integrale ontwikkeling van Leidsche Rijn, in relatie tot de bestaande stad"³.

Wat hierboven beschreven staat komt simpel gezegd neer op het uitvoeren van zeer diverse taken waarbij allerlei doelgroepen aan bod komen. Om een overzicht te geven van al deze verschillende behoeften en afnemers is hierna een Abell model⁴ van het projectbureau toegevoegd.

³ 'Projectbureau Leidsche Rijn': <http://www.utrecht.nl/smartsite.dws?id=202462>: bezocht oktober 2011

⁴ Abell: <http://www.abellmodel.nl/>: bezocht januari 2012



Het belangrijkste onderscheid dat gemaakt moet worden bij de werkzaamheden van het projectbureau is de scheiding tussen enerzijds het samenwerken met commerciële partners zoals vastgoedontwikkelaars en architecten, en anderzijds het samenwerken met afnemers zoals de bewoners en hun specifieke wensen. Het projectbureau bevindt zich als het ware tussen deze twee partijen in, waardoor zij te maken krijgt met veel verschillende belangen. Het type middel dat ingezet wordt door de afdeling Communicatie is dus ook afhankelijk van het type doel dat gesteld wordt; moeten er mensen op de hoogte gebracht worden van iets, moet er een product in de markt gezet worden, moet er iets uitgelegd of verkocht worden, of is er inspraak van bewoners nodig.

Deze afweging kan gemaakt worden aan de hand van het zogenoemde 'communicatiekruispunt'. Dit kruispunt van Van Ruler is zodanig ontworpen dat er op basis van het maken van twee keuzes, duidelijk wordt welke communicatiestrategie het beste daarbij past. Zo bepaal je of je puur alleen wilt zenden, ontvangen, informatie bekendmaken, of dat je ook de doelgroep wilt beïnvloeden. Door deze aspecten te combineren ontstaan er vier communicatiestrategieën: informering, overreding, dialogisering en formering. Als je kijkt naar de verschillende elementen van dit kruispunt zie je dat de doelstellingen van het Projectbureau in het communicatiekruispunt⁶ terug te vinden zijn:

1. Informering: burgers op de hoogte houden van bouwplannen, huidige stand van zaken weergeven; wijkberichten, persberichten, e-news, informatiebijeenkomsten met burgers, inspraak van burgers op stedenbouwkundige plannen (SP's) en voorlopige ontwerpen (VO's)
2. Overreding: onderbouwen van keuzes gemaakt door de gemeente, uitleggen van plannen, promoten van woningaanbod; brochures, advertenties, flyers
3. Dialogisering: participatie, voorlopige ontwerpen (VO's) en stedenbouwkundige plannen (SP's) ter inzage leggen; wijkbureau, informatiecentrum, inwonersenquête
4. Formering: klankbordgroepen en workshops met bewoners en andere partijen

Het Projectbureau heeft een afdeling Communicatie, die momenteel uit 4 medewerkers bestaat: 1 adviseur, 2 senior communicatiemedewerkers en 1 stagiaire. Management, webbeheer, perswoordvoering en ondersteuning worden gedeeld met andere communicatieafdelingen bij de gemeente Utrecht.

⁵ Abell model, Intermarketing: <http://www.intermarketing.nl/marketing/modellen/abell-model>

⁶ Van Ruler, B.: <http://www.leren.nl/cursus/professionele-vaardigheden/communicatieplan/strategie.html>: bezocht december 2011

1.3 Kerntaken Communicatie

Als je kijkt naar de taken van de communicatieafdeling in het bijzonder zijn die met name gericht op alle vormen van communicatie omtrent Leidsche Rijn. Deze omschrijving is ontzettend breed, maar dat past ook goed bij het brede takenpakket dat deze afdeling heeft. Communicatie van PBLR houdt zich bezig met de communicatie met de inwoners van Leidsche Rijn, burgers van Utrecht, potentiële huurders en kopers van huizen in Leidsche Rijn en de medewerkers intern. De termen die hierbij horen zijn: bewonerscommunicatie, gebiedscommunicatie ofwel planpromotie, marketingcommunicatie, corporate communicatie, projectcommunicatie en interne communicatie.

Iedere medewerker heeft ook een eigen "specialiteit" waar zij zich mee bezig houdt. Dit kan zijn: perswoordvoering, de verkoopcommunicatie van vrije kavels, interne communicatie, corporate communicatie, internetbeleid etc. Het is alleen de vraag hoe lang dit nog op deze manier zal blijven gaan. Vanwege de bezuinigingen en organisatievernieuwing bij de gemeente Utrecht zal de taakverdeling binnen de Communicatieafdeling ook gaan veranderen. De beleidsdoelstelling van de afdeling Communicatie is: *"Leidsche Rijn in de markt zetten als aantrekkelijke woon- en leefomgeving."*

1.4 Missie en visie

Het is opvallend dat er bij het Projectbureau geen aparte visie geformuleerd. De missie en visie lijken te zijn samengevoegd tot een geheel, dit wordt duidelijk weergegeven op de website: *"Op professionele wijze een nieuw en kwalitatief hoogwaardig deel van de stad Utrecht realiseren. Dit doen we in opdracht van het bestuur en in samenwerking met de maatschappelijke omgeving⁷."*

⁷ 'Projectbureau Leidsche Rijn': <http://www.utrecht.nl/smartsite.dws?id=202462>: bezocht oktober 2011

2. Situatietanalyse

2.1 Huidige ontwikkelingen

Er zijn verschillende factoren die invloed hebben op het projectbureau en de communicatieafdeling in het bijzonder. De voornaamste factor is de economische crisis die op verschillende gebieden gevolgen heeft.

Verkoop woningen

Een logisch gevolg van de crisis is dat mensen minder te besteden hebben en minder snel geneigd zijn om geld uit te geven. Dit zorgt ervoor dat er minder huizen worden verkocht, wat zeker ook geldt voor Leidsche Rijn. De directe link tussen een lagere verkoop van huizen en het Projectbureau is wellicht niet direct te zien, maar dit is er wel degelijk. De leegstand die daardoor ontstaat heeft een negatieve invloed op het imago van Leidsche Rijn, iets waar het gehele projectbureau maar zeker de communicatiemedewerkers mee te maken hebben.

Ontwikkeling Leidsche Rijn

De projectmanagers van het projectbureau zijn ook afhankelijk van de hoeveelheid huizen die verkocht worden. Zodra er een nieuw project gestart is, wordt er een quotum vastgesteld van een minimum aantal woningen dat verkocht moeten zijn voordat de rest van het project gerealiseerd kan worden. Dit is steeds uitgedrukt in een bepaald percentage. Indien dit verkooppercentage niet behaald wordt, kan een heel project stopgezet worden. In het geval dat projecten niet door kunnen gaan, om wat voor reden dan ook, zorgt dit voor minder werk binnen het Projectbureau.

Zeker nu de markt erg onzeker is, is het lastig om een betrouwbare voorspelling te doen voor de toekomst. Vastgoedontwikkelaars zijn terughoudender in het aangaan van een nieuw project in het geval het nog onzeker is of het uiteindelijk wel gaat verkopen. Door de crisis wordt het risico van het niet kunnen verkopen steeds groter.

Personeelsinkrimping

Minder werk doordat projecten stopgezet worden heeft als gevolg dat er minder mensen nodig zijn om de hoeveelheid werk te kunnen verrichten. Daarnaast heeft de crisis er ook voor gezorgd dat de gemeente Utrecht minder te besteden heeft en dat personeel in verhouding duurder wordt. De conclusie die daardoor getrokken is, is dat er mensen wegbezuinigd of verplaatst worden. Op dit moment wordt dit al voelbaar binnen PBLR en zijn de eerste aankondigingen gemaakt van mensen die zelf een andere baan hebben gezocht, of medewerkers die op een andere plek zijn ingedeeld.

Met name de afdeling Communicatie van PBLR heeft hier als eerst mee te maken gehad. Zo is met ingang van januari 2012 de communicatiemanager, een senior adviseur en een communicatie assistent naar een andere dienst gegaan binnen de gemeente. Dit heeft ervoor gezorgd dat bijna de helft van het huidige communicatieteam verdwenen is.

Naast de wijzigingen die nu al zijn doorgevoerd bij communicatie, zijn de andere afdelingen binnen het projectbureau ook afwachting. Dit heeft met name te maken met de contracten die zij op dit moment hebben met vastgoedontwikkelaars en aannemers, waarvan niet zeker is of deze blijven bestaan in de toekomst en in welke hoedanigheid.

2.2 Plannen voor de toekomst

Intern

Eenvoudig gezegd zal er in de toekomst met minder mensen, dezelfde hoeveelheid werk verricht moeten worden. Dit komt dus neer op meer werk per persoon. In het algemeen moet het goedkoper, maar dit mag niet ten koste gaan van de efficiëntie. De medewerkers moeten extra efficiënt werken, nu er nog maar zo weinig over gaan blijven. Het zogenoemde 'lean werken' gaat ingevoerd worden, waardoor de mensen intern op een andere manier zullen moeten gaan werken. Het is nog de vraag hoe dit zich precies gaat uiten en hoe dit zal verlopen.

Waar de grootste veranderingen zullen plaatsvinden binnen het projectbureau is kort geleden deels vastgesteld door de leden van het Management Team (MT) van het

projectbureau. Tijdens een heidedag hebben zij de koers van het projectbureau besproken en hebben zij een aantal pijlers geformuleerd die de basis zullen zijn van de nieuwe koers. Ondanks dat deze nog in detail uitgewerkt moeten worden is wel al duidelijk geworden dat het projectbureau zich momenteel in zwaar weer begeeft. Er worden te weinig woningen verkocht, projecten worden stilgezet en er is bij alle partijen gebrek aan geld. Er zal dus een verschuiving plaats moeten vinden naar een andere manier van werken en verkopen van het gebied Leidsche Rijn. De manier waarop het nu gedaan wordt, loont niet meer. Daardoor zal het projectbureau meer moeten gaan luisteren naar wat er speelt in de markt en in de wijk zelf. De beleving van de bewoners staat hierbij centraal. Er zal ook gekeken moeten worden naar de invloed van het huidige imago, en in hoeverre dit invloed heeft voor de toekomstige projecten.

Extern

De plannen omtrent Leidsche Rijn zijn dus erg in afwachting van wat er komen gaat. Er is onduidelijk hoeveel projecten nog door zullen gaan en wat de planning hiervoor zal zijn. Er wordt goed in de gaten gehouden wat de verwachtingen zijn en hierop worden voorbereidingen getroffen, zo ver dat mogelijk is. Vandaar dat er al aangegeven wordt dat bepaalde gebieden in Leidsche Rijn tijdelijk stilgelegd zullen worden, omdat er momenteel geen mogelijkheden voor zijn om dit te ontwikkelen in de huidige economische tijd. In sommige gevallen is het ook een kwestie van uitzoeken wat er juridisch wel en niet mogelijk is. Voor enkele projecten zijn bijvoorbeeld al contracten gesloten met ontwikkelaars, maar omdat deze op dit moment niet de middelen hebben om te gaan bouwen, wordt de uitvoering daarvan steeds verder uitgesteld. Het is de vraag in hoeverre dit mogelijk is, en wat de binding van een bepaald contract dan is. Een project starten op basis van een contractuele verplichting zet alleen geen goede basis voor de gewenste relatie, dus ook dit is geen spreekwoordelijke stok achter de deur.

3. Probleemanalyse

3.1 Aanleiding onderzoek

Op dit moment staat Leidsche Rijn voornamelijk bekend als een wijk vol eengezinswoningen gevuld met jonge starters met kinderen. Een ideale wijk om in te wonen als je kinderen hebt of van plan bent om die te krijgen. In principe is dat geen slecht imago, maar het heeft er wel voor gezorgd dat een zeer specifieke doelgroep geïnteresseerd is in het wonen in Leidsche Rijn. Het is de vraag of dit imago aansluit bij de ontwikkelingen die nog gepland staan voor Leidsche Rijn Centrum. Waar Leidsche Rijn bestaat uit eengezinswoningen met gezinnen met kinderen, komen in Leidsche Rijn Centrum uitsluitend appartementen die met name voor starters en senioren zonder kinderen geschikt zijn om in te wonen. In die zin richten deze twee delen van de wijk zich op totaal verschillende doelgroepen. Ook de sfeer van Leidsche Rijn Centrum wijkt af van de wijk Leidsche Rijn, omdat het gebied rondom het centrum veel stedelijker wordt. Veel hoogbouw, appartementen en kantoren die voorzien zijn van bijbehorende stedelijke voorzieningen zoals een schouwburg, bioscopen en winkels, zullen te vinden zijn in Leidsche Rijn Centrum. Daardoor is bij het Projectbureau de vraag ontstaan hoe hier het beste mee omgegaan kan worden, of het nodig is dat het huidige imago van Leidsche Rijn verandert en hoe Leidsche Rijn Centrum gepositioneerd moet worden.

Er is alleen een tekort aan actuele informatie over de beleving van Leidsche Rijn. Hiermee wordt informatie bedoeld over de manier waarop bewoners maar ook commerciële partijen de wijk ervaren, de mate waarin het wonen wel of niet bevalt en hoe zij aankijken tegen de plannen van de gemeente en het Projectbureau. De afdeling Communicatie van PBLR is wel op de hoogte van de algemene tendens, maar zij hebben de behoefte aan een goed onderbouwde basis die houvast kan geven bij het opstellen van een communicatieplan voor zowel de wijk Leidsche Rijn als voor Leidsche Rijn Centrum.

Daarnaast is er ook nog weinig bekend over het wonen in een appartement; wat voor type mens woont in een appartement, wat vinden zij belangrijk bij het kiezen van een woning en hoe staan zij ten opzichte van wonen in Leidsche Rijn Centrum?

Om te kunnen zeggen hoe Leidsche Rijn Centrum gepositioneerd moet worden, is het eerst nodig om te weten wat het huidige beeld van Leidsche Rijn en appartementen is en op basis van welke aspecten een potentiële huurder of koper een beslissing maakt om ergens te gaan wonen. Op die manier is er informatie paraat die ingezet kan worden om niet alleen het beeld van Leidsche Rijn als geheel, maar ook die van de appartementen in Leidsche Rijn Centrum te verbeteren zodat de verhuur en -koop hiervan gestimuleerd kan worden.

3.2 Opdrachtbeschrijving

Het uitvoeren van een onderzoek naar de beleving van de wijk Leidsche Rijn in het algemeen, en van appartementen in het bijzonder. Deze opdrachtbeschrijving kan in dit geval ook de probleemstelling genoemd worden. In hoofdstuk 4 wordt deze opdrachtbeschrijving verder uitgewerkt in hoofd- en deelvragen.

3.3 Doelstelling

Vaststellen hoe de wijk Leidsche Rijn ervaren wordt door bewoners en welke aspecten invloed hebben op de bereidwilligheid van het kopen of huren van een appartement in Leidsche Rijn Centrum.

4. Onderzoeksopzet

4.1 Onderzoeksvraag en deelvragen

Welke positionering van Leidsche Rijn is nodig om de toegevoegde waarde van wonen in Leidsche Rijn Centrum over te brengen op potentiële huurders en kopers van appartementen?

Dat levert de volgende deelvragen op:

1. Welke positionering heeft Leidsche Rijn nu?
2. Wat is het imago van Leidsche Rijn?
 - 2.1 Wat is de huidige beleving van Leidsche Rijn?
 - 2.2 Hoe staan bewoners van Leidsche Rijn en appartementbewoners tegenover het toekomstig Leidsche Rijn Centrum?
3. Wat is de beleving van appartementen?
 - 3.1 Op basis waarvan verhuizen mensen?
 - 3.2 Op basis van welke factoren maken consumenten de keuze voor een appartement?
 - 3.3 Verschillen huurders en kopers van elkaar? Zo ja, in welk opzicht?
4. Is er een specifieke doelgroep die kiest voor appartementen?
 - 4.1 Zo ja, wat typeert deze groep?
 - 4.2 Is er een specifieke doelgroep aan te wijzen die past bij het aanbod in Winkelcentrum Terwijde en Leidsche Rijn Centrum?
 - 4.2.1 Zo ja, hoe bereiken we deze mensen? Wat is hun mediagedrag?

4.2 Methode

Om antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvraag is er op verschillende manieren informatie verzameld. Door meerdere methoden toe te passen ontstaat er een divers beeld, wat de kwaliteit van het advies ten goede komt. De onderzoeksmethode bestond uit deskresearch en fieldresearch.

4.2.1 Deskresearch

Het deskresearch is op basis van de al aanwezige onderzoeksresultaten, zowel binnen de gemeente Utrecht als daarbuiten. Binnen de gemeente Utrecht is er al een hoop informatie voor handen, wat terug te vinden is via WistUData. Dit is een online tool waar onderzoeksresultaten te vinden zijn en met elkaar vergeleken kunnen worden. Het lijkt als het ware op de site van het CBS, alleen is WistUData specifiek gericht op de provincie Utrecht. De gegevens die in WistUData staan, zijn op basis van de Gemeentelijke Basis Administratie (GBA), het CBS en verscheidene onderzoeken die uitgevoerd zijn door de afdeling Bestuursinformatie van de gemeente Utrecht.

Voorbeelden van deze onderzoeken zijn de 'Wijkmonitor', 'Utrechtmonitor', 'Vastgoedmonitor' en de 'Inwonersenquête'. Met name deze enquête is erg bruikbaar, omdat er een hoop relevante vragen worden gesteld aan een relatief grote groep mensen. Deze enquête wordt jaarlijks afgenomen, in 2010 was dat onder 7000 mensen uit Utrecht. Helaas is de Inwonersenquête van 2011 nog niet voor handen op het moment van schrijven, omdat dit geheel pas wordt gepubliceerd na de afronding van de onderzoeksperiode. Sommige informatie is wel al publiekelijk gemaakt, in die gevallen heb ik ook gebruik gemaakt van deze informatie. Dit is terug te zien aan de bronvermelding bij de desbetreffende grafieken, te vinden in de onderzoeksbijlagen.

4.2.2 Fieldresearch

Het fieldresearch is gebaseerd op interviews die afgenomen zijn onder verschillende doelgroepen. Daarnaast is er ook een online enquête ingezet om specifiek appartementbewoners te bevragen.

Interviews

Door het afnemen van verschillende diepte-interviews wilde ik de achterliggende waarden van het wonen in de wijk Leidsche Rijn achterhalen en de manier waarop consumenten en experts tegen het product 'appartement' aankijken. De reden dat ik verschillende doelgroepen heb bevraagd is om een zo duidelijk mogelijk beeld te krijgen. Door het vraagstuk 'Leidsche Rijn' door middel van verschillende perspectieven te bekijken, krijg je andere inzichten die anders niet belicht zouden worden. In interviews van minimaal een half uur kwamen verscheidene onderwerpen aan bod, die per doelgroep verschilden.

Doelgroep	Respondenten
A	– huidige bewoners van Leidsche Rijn – wijkbureau Leidsche Rijn
B	– makelaars – vastgoedontwikkelaars

Doelgroep A

De reden waarom huidige (appartement)bewoners van Leidsche Rijn geïnterviewd zijn, is redelijk voordehandliggend. Zij zijn degenen wiens mening essentieel is bij het beantwoorden van de onderzoeksvraag. De bewoners zijn goed in staat aan te geven wat zij wel en niet als prettig ervaren in de wijk Leidsche Rijn en welke dingen zij eventueel missen. Door een diepte-interview aan te gaan was het ook mogelijk om de motivatie tot verhuizen naar Leidsche Rijn te achterhalen.

Deze doelgroep heb ik benaderd via het Wijkbureau Leidsche Rijn. Dit bureau is de plek waar bewoners naar toe kunnen gaan met vragen en opmerkingen. De medewerkers daar zijn al goed op de hoogte van wat er speelt onder de inwoners van Leidsche Rijn. Vandaar dat ik zowel een medewerker van het wijkbureau heb geïnterviewd als bewoners.

Doelgroep B

De reden dat er ook vastgoedontwikkelaars en makelaars geïnterviewd zijn, is omdat zij een totaal andere kijk hebben op Leidsche Rijn en appartementen. Een bewoner is er persoonlijk mee betrokken, terwijl een makelaar hier juist zakelijk mee omgaat. Juist de partij die vanuit een commercieel oogpunt het onderwerp benaderd, kan informatie geven die bruikbaar is bij de rest van de interviews. Interessant is dan ook om te kijken of de dingen die een makelaar benoemt, ook zo wordt ervaren door de bewoners. Simpel gezegd; klopt het verkooppraatje wel? Daarnaast is het nuttig om te weten hoe makelaars en vastgoedontwikkelaars tegen de wijk Leidsche Rijn aankijken; hoe verhoudt het woningaanbod zich ten opzichte van andere woningen in de regio? In hoeverre worden zij in hun werkveld beïnvloed door het huidige imago van Leidsche Rijn?

De vier commerciële partijen die ik heb geïnterviewd zijn:

- *Beumer Makelaars*: deze makelaar is actief in zowel Utrecht als Leidsche Rijn waardoor zij een goede inschatting hebben van de markt en deze twee kunnen vergelijken. Daarnaast is Beumer Makelaars ook onlangs een samenwerkingsverband gestart met Nieuwbouw in Nederland, de organisatie achter de website en online platform waar consumenten het huidige nieuwbouwaanbod kunnen vinden in de plaats van hun keuze. Consumenten moeten zich hiervoor aanmelden en een enquête invullen, waardoor zij hun zoekcriteria kunnen doorgeven. Deze informatie gebruikt Nieuwbouw Nederland vervolgens om een beter inzicht te krijgen in de behoeften in de woonmarkt. Zij pleiten namelijk voor een vraaggestuurde productie van woningen.

- *De Koning Makelaardij*: deze makelaar is met name lokaal actief in Leidsche Rijn en Vleuten – De Meern, waardoor zij een goed inzicht hebben in de lokale markt en de toegevoegde waarde van wonen in dit gebied.

- *Vesteda Vastgoedontwikkeling*: deze partij is nauw betrokken bij de ontwikkeling van appartementen in Leidsche Rijn Centrum.

- *Jebber*: deze partij zal in de toekomst waarschijnlijk betrokken worden bij de ontwikkeling van appartementen in Leidsche Rijn Centrum. Belangrijk om te weten is dat deze instantie zich gespecialiseerd heeft in starterwoningen; een deel van de woningen in Leidsche Rijn Centrum zullen in deze klasse zitten.

Enquête

Zoals eerder vermeld is er vanuit de opdrachtgever de wens geuit om ook specifiek aandacht te besteden aan de appartementenmarkt. Door middel van een online enquête onder appartementbewoners kan er een beter inzicht verkregen worden over dit type woning. Aspecten die van belang zijn die op deze manier achterhaald kunnen worden, zijn bijvoorbeeld: de keuze voor de woning, voordelen van een appartement, doorslaggevende factoren bij het huren of kopen van een appartement en de mening over appartementen in Leidsche Rijn Centrum. Daarnaast is het ook van belang om te achterhalen of er een bepaalde groep mensen te typeren is die kiest voor een appartement, want dit inzicht kan als basis gebruikt worden bij de doelgroepsegmentatie.

Vandaar dat de online enquête gericht is op huidige bewoners van appartementen, en niet op de mensen die op zoek zijn naar een appartement. In het geval dat de enquête ook potentiële appartementbewoners zou bevragen, kan er geen antwoord gegeven worden op de vraag welk type mens er in een appartement woont. Een potentiële appartementbewoner is nog zoekende, en kan wellicht net zo goed in een eengezinswoning gaan wonen.

Om een type mens te kunnen achterhalen, is deze enquête voornamelijk gefocust op de achterliggende waarden van de consument. Zodoende kan er los van de socio-demografische factoren gekeken worden of op basis van karakterkenmerken een doelgroep te specificeren is.

Een dergelijke manier van onderzoek wordt ook uitgevoerd door The SmartAgent Company, zij gebruiken het zogenoemde Brand Strategy Research (BSR) model⁸ dat consumenten groepeerd op basis van interessegebieden en gemeenschappelijke waarden. De mate waarin een persoon introvert of extravert is, en individueel of groepsgericht bepaalt in welk kwadrant een persoon terecht komt.

In totaal zijn er vier kwadranten: Rood, Geel, Blauw en Groen. Binnen deze kwadranten vallen de zogenoemde 'huurdersegmenten' die groepen huurders beschrijft met ieder een uniek leefstijlprofiel. Een leefstijlprofiel beschrijft het dagelijks leven van een persoon, wat diegene belangrijk vindt, waar hij waarde aan hecht en welke dingen centraal staan in zijn leven. Door te kijken welke waarden centraal staan, kan de manier van communiceren aangepast worden zodat het beter aansluit bij de wensen van de consument. Je weet wat ze belangrijk vinden en spreekt ze hierop aan. Op die manier is het mogelijk dusdanig te communiceren dat het aansluit bij de wensen van een consument. Deze nieuwe insteek voor marketing, op basis van onderzoek uitgevoerd door The Smart Agent Company is als basis gebruikt voor de enquête.

Door respondenten telkens te laten kiezen tussen verschillende eigenschappen, kan er achterhaald worden of er daadwerkelijk een bepaalde groep mensen oververtegenwoordigd is onder appartementbewoners. In de onderzoeksbijlagen zit het complete overzicht met daarin per kwadrant uitgelegd welke waarden centraal staan. De kenmerken die daarin genoemd worden, komen terug in de enquête.

Deze enquête is online gezet op verschillende websites en was in principe toegankelijk voor appartementbewoners vanuit iedere provincie, alleen heeft de focus wel gelegen op de bewoners van Utrecht. Dit heeft te maken met de websites waar de enquête online heeft gestaan. De enquête was te vinden op: www.leidscherijn.nl, de wijkwebsites van Leidsche Rijn en van Vleuten-De Meern, www.leidscherijncentraal.nl (online platform voor bewoners en ondernemers in Leidsche Rijn). Daarnaast is het ook verspreid via social media (Facebook en Twitter) door o.a medewerkers van het Projectbureau Leidsche Rijn en de woordvoerder van de wethouder. Via een digitale nieuwsbrief genaamd 'E-news' is er een aankondiging verstuurd over de enquête, en later ook een reminder. Deze nieuwsbrief wordt verstuurd naar geïnteresseerden van Leidsche Rijn, woonachtig in Nederland.

Om extra respons te creëren is er ook een brief verspreid worden onder de bewoners van verschillende appartementencomplexen in Utrecht. Op deze brief stond een korte uitleg over het onderzoek, de link naar de enquête en een QR-code. Deze code kon gescand worden met een smartphone, waardoor je direct doorgestuurd werd naar de site waar de enquête te vinden was. De gehele vragenlijst van de enquête en het verspreide gebied van de brief is terug te vinden in de onderzoeksbijlagen.

⁸ 'SmartBSR Belevingsonderzoek; Achtergronden bij een metataal': Lamme, A.W.:The SmartAgent Company, februari 2010

5. Onderzoeksresultaten

Door de resultaten van het desk- en fieldresearch te combineren kan er antwoord gegeven worden op de onderzoeksvragen. Deze vragen zijn in 4 hoofdstukken onderverdeeld.

5.1 De positionering van Leidsche Rijn

Om te kunnen vaststellen wat de positionering van Leidsche Rijn is moet er gekeken worden naar twee verschillende aspecten, namelijk de oorspronkelijke visie op dit ontwikkelingsgebied én naar de huidige positionering. Reden om naar beiden te kijken is omdat de visie van toen leidend is voor de visie en positionering van nu.

Masterplan Leidsche Rijn

De visie waarmee het project Leidsche Rijn is begonnen is met het Masterplan Leidsche Rijn uit 1995. Daarin staat beschreven dat er 3 begrippen een hoofdrol spelen bij de ontwikkeling van Leidsche Rijn, namelijk compactheid, duurzaamheid en identiteit.

Compactheid slaat terug op *"de sterke verbondenheid met bestaande concentraties van bebouwing"* en werd als volgt vertaald: *"een woongebied op fiets/openbaar vervoer-afstand van een goed ontwikkeld, bestaand stadscentrum; beschikbaarheid van categorie van voorzieningen; een woongebied dat niet volledig op zichzelf is aangewezen, maar profiteert van de sfeer, het karakter en de geschiedenis van de bestaande stad."*

Deze elementen zijn ook terug te zien in de combinatie van oude en nieuwe elementen in Leidsche Rijn. De Vinex-locatie is als het ware om de oude stadskernen van Vleuten en De Meern heen gegroeid, waardoor het nu een groot geheel is geworden.

Duurzaamheid is een begrip wat vanaf het begin al centraal staat bij de ontwikkeling van Leidsche Rijn. In dit geval is dit begrip vertaald naar een zekere mate van flexibiliteit, dat houdt in dat stedenbouwkundige plannen *"over de kwaliteit moeten beschikken om misschien zelfs fundamenteel nieuwe ontwikkelingen op te kunnen nemen zonder krachteloos te worden."* Deze gedachte is nu nog terug te vinden in het flexibele karakter van de ontwikkelingsplannen en de gefaseerde aanpak in de aanbouw van nieuwe buurten.

Identiteit heeft alles te maken met het karakter dat een stadsdeel heeft. Daarbij ontstaat er een dilemma dat aan de ene kant de identiteit van de wijk Leidsche Rijn opgebouwd moet worden, zonder daarbij afbreuk te doen aan de identiteit van de al bestaande stadskernen als Vleuten en De Meern. In het Masterplan staat 'identiteit' treffend omschreven als: *"het accentueren van die elementen die Leidsche Rijn onderscheiden van andere (stedelijke) gebieden: bijzondere combinaties van functies, grote openbare ruimten met specifieke activiteiten en evenementen, bijzondere/ 'unieke' gebouwen. Belangrijk is dat Leidsche Rijn karakter krijgt, dat over pakweg een halve eeuw meer dan één antwoord mogelijk is op de vraag: 'Wat voor gebied is Leidsche Rijn?' Daarbij is het van ondergeschikt belang of Leidsche Rijn als stedelijk gebied een geheel vormt of uit een aantal afzonderlijke elementen bestaat."* Deze visie is erg duidelijk terug te zien in de huidige positionering. Zo wordt 'de Vinex Leidsche Rijn' als geheel op een bepaalde manier in de markt gezet met bijbehorende elementen, maar daarbij heeft ook iedere buurt een eigen identiteit en look&feel.

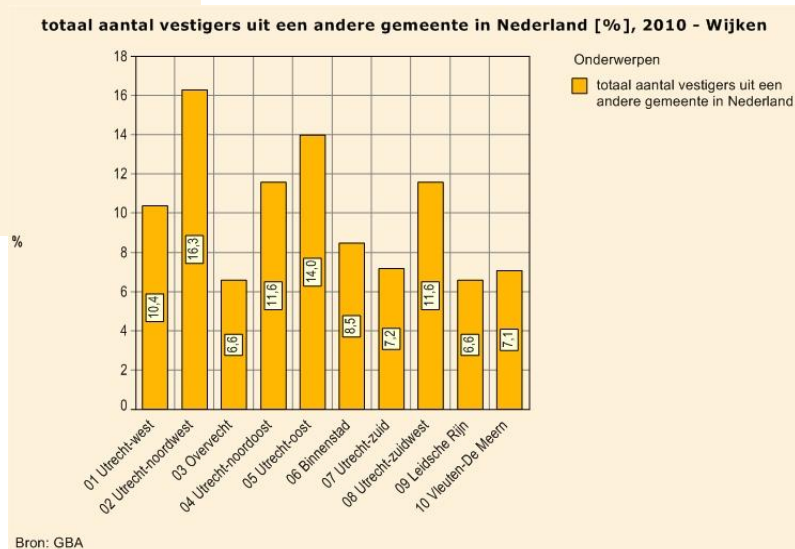
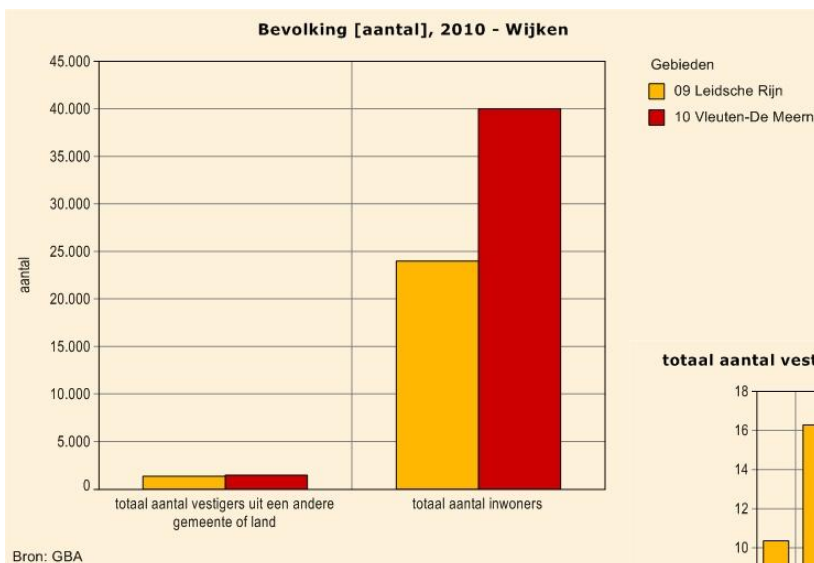
Kernwaarden huidige positionering

De huidige positionering is op basis van een aantal kernwaarden, zoals deze zijn vastgesteld door het Projectbureau Leidsche Rijn in 2010:

1. *Stad en wijk*: Leidsche Rijn is een nieuw stadsdeel van Utrecht, maar ook een wijk
2. *Overal dichtbij*: voorzieningen en natuur vlakbij huis, centraal gelegen in Nederland, op kruispunt van belangrijke spoor- en autowegen
3. *Oud & Nieuw*: oude elementen gecombineerd met nieuwbouw en een nieuwe leefgemeenschap
4. *Diversiteit*: verschil in architectuur en openbare ruimte tussen wijken en ook binnen wijk of straat

Bij het positioneren van Leidsche Rijn als aantrekkelijke woonwijk richt de afdeling Communicatie van PBLR zich voornamelijk op de huidige bewoners van Utrecht. Reden hiervoor is dat intern verondersteld wordt dat Utrechters de doelgroep is voor Leidsche Rijn. Uit de gegevens van de Gemeentelijke Basis Administratie (GBA) blijkt ook dat het overgrote deel van de inwoners in Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern uit Utrecht komt, en niet uit andere gemeentes. De veronderstelling klopt dus. Leidsche Rijn is zelfs een van de 2 wijken met het laagste percentage vestigers uit andere gemeentes.

Het feit dat het overgrote deel van de inwoners van Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern uit Utrecht komt, kan heel gunstig zijn als deze trend zich voortzet. Bijna een kwart (23%) van de Utrechtse inwoners geeft namelijk aan dat ze willen verhuizen⁹. Als hetzelfde patroon zich herhaalt zal er dus een gedeelte van deze mensen kiezen voor wonen in Leidsche Rijn of Vleuten De Meern, waardoor de vraag naar woningen in dit gebied toeneemt.



⁹ Utrechtmonitor 2011, Bestuursinformatie gemeente Utrecht

5.2 Imago Leidsche Rijn

Leidsche Rijn wordt door het Projectbureau op een bepaalde manier in de markt gezet en onder de aandacht gebracht van huidige en potentiële bewoners. Daarvoor wordt gebruik gemaakt van de bovenstaande thema's. Toch kan er een ander beeld bestaan over Leidsche Rijn dan het Projectbureau voor ogen heeft. De manier waarop iemand tegen Leidsche Rijn aankijkt, het imago, kan afwijken van het beeld dat PBLR schept.

Het zogenoemde imago van Leidsche Rijn heeft sterk te maken met de identiteit van dit gebied. Volgens Van Riel is het imago een afspiegeling van de identiteit, waarbij de identiteit bestaat uit de persoonlijkheid, gedrag, symbolen en communicatie. De identiteit geeft weer hoe een organisatie daadwerkelijk is, in dit geval betreft het geen organisatie maar het gebied Leidsche Rijn. Zo bestaat de 'identiteit' van Leidsche Rijn uit het woningaanbod, de grootte van het gebied, het aantal inwoners, etc. De manier waarop bewoners en buitenstaanders Leidsche Rijn zien wordt het imago genoemd, en dit kan afwijken van het gewenst imago oftewel de manier waarop het Projectbureau wil dat mensen tegen Leidsche Rijn aankijken.

Een voorbeeld: het Projectbureau vindt dat Leidsche Rijn een zeer groene wijk is en promoot dit als zodanig, want Leidsche Rijn heeft een groot park. Alleen de bewoners van Leidsche Rijn ervaren het helemaal niet als een groene wijk en buitenstaanders hebben alleen de associatie met nieuwbouw, steen en kale vlakten. In dat geval komt het imago niet overeen met het gewenst imago. Er ontstaat een 'gap', of scheiding tussen deze twee visies, die overbrugd moet worden door middel van communicatie.

Om dit te onderzoeken zijn er via de online enquête en de interviews vragen gesteld over de manier waarop de respondent aankijkt tegen Leidsche Rijn. Zowel bewoners, als zogenoemde 'buitenstaanders' en specifiek appartementbewoners worden aan het woord gelaten over hoe zij deze wijk zien. Dit wordt verder in detail bekeken in het hoofdstuk genaamd 'de beleving van Leidsche Rijn'.

Naamsbekendheid Leidsche Rijn onder appartementbewoners

Uit de online enquête die is uitgevoerd onder appartementbewoners in Nederland blijkt dat ruim driekwart (81%) van de respondenten bekend is met de wijk Leidsche Rijn. Aangezien de gehele naam genoemd wordt en daarbij ook vermeld wordt dat het over een wijk gaat, wordt dit *geholpen naamsbekendheid* genoemd. De hoge score is deels te verklaren door het feit dat de meeste respondenten uit Leidsche Rijn zelf komen.

Typering van Leidsche Rijn door appartementbewoners

Via deze online enquête werden appartementbewoners gevraagd te noteren hoe zij Leidsche Rijn zouden omschrijven. Het totaal van al deze antwoorden is op 2 verschillende manieren bewerkt, zo is er gekeken naar het aantal keer dat een specifiek woord genoemd is, maar ook gekeken naar de mate waarin respondenten positief of negatief spreken over Leidsche Rijn. Op die manier krijg je zowel een goed beeld van de lading van de antwoorden, als wel de inhoud van de antwoorden zelf. Beide overzichten zijn terug te vinden in de bijlagen.

Aangezien de appartementbewoners niet allemaal uit Leidsche Rijn komen maar juist uit Utrecht binnenstad, worden deze antwoorden los van de antwoorden van bewoners behandeld. Reden hiervoor is dat het een andere doelgroep betreft en juist het feit of mensen er wel of niet zelf wonen in Leidsche Rijn bepalend is bij de associaties die zij hebben bij dit gebied.

Als je kijkt naar het totaal aan antwoorden dat in de enquête is gegeven door appartementbewoners, valt op dat de meningen erg verdeeld zijn. Voor het gemak zijn de antwoorden van de respondenten ingedeeld in 4 categorieën: positief, positief kritisch, neutraal en negatief. Daarbij zijn er in verhouding meer antwoorden gegeven die ofwel negatief, ofwel positief kritisch zijn.

Positief

"Een rustige, mooie wijk met veel groen" en een "een jonge nieuwbouwwijk met veel toekomstpotentie" zo typeren de meeste respondenten van de enquête Leidsche Rijn. De ruimtelijke opzet wordt vaak genoemd. Ook het grote aanbod aan verschillende woningen komt vaak terug: "Modern, mooie architectuur" en "voor ieder wat wils". Leidsche Rijn wordt omschreven als "een stads dorp", "een gezellige gevarieerde wijk van Utrecht met de charme van het buitenleven maar wel de gemakken van de stad". De goede bereikbaarheid en de nabijheid van het groene hart zijn ook aspecten waarop Leidsche Rijn positief wordt beoordeeld.

"Leidsche Rijn: een interessante zoektocht om het wonen boeiend en gevarieerd te maken"

Positief kritisch

Naast de respondenten die uitsluitend positief zijn over Leidsche Rijn, zijn er ook veel mensen die weliswaar positief zijn, maar daarbij wel een kritische noot plaatsen. Die kritische noot is in bijna alle gevallen terug te brengen tot ofwel het gebrek aan voorzieningen, ofwel het ontbreken van een gezellige sfeer in de wijk. Zoals een respondent het treffend verwoord: "...te veel nieuwigheid, waardoor het echte karakter nog moet komen."

"Leidsche Rijn: mooie woningen, saaie wijken"

De respondenten zijn in eerste instantie dus wel te spreken over Leidsche Rijn, maar belichten daarbij wel de bekende pijnpunten. Het zogenoemde gebrek aan sfeer zorgt ervoor dat Leidsche Rijn verandert in "een plek om te wonen, niet om te leven."

Neutraal

Afgezien van alle antwoorden die al een duidelijke kleuring hadden, zijn er ook dingen genoemd die geen waardeoordeel hebben. Zo wordt Leidsche Rijn omschreven als: jong, nieuw, modern en in opbouw.

Negatief

De vrees die de positief kritische mensen hebben, dat Leidsche Rijn zich ontwikkelt tot een gebied zonder gezellige sfeer, wordt extra benadrukt door degenen die Leidsche Rijn een negatieve omschrijving geven. De uitstraling van de wijk en de sociale factor binnen de buurten is mikpunt van kritiek. "Enorm saaie Vinexbuurt waar mensen onderling nauwelijks contact hebben."

"Leidsche Rijn: een kale woonfabriek zonder uitstraling"

Ook de aanpak van de gemeente wordt negatief benoemd: "Een echte vinex-wijk, inclusief alle mooie beloftes van de overheid (gemeente) betreffende de (toekomstige) voorzieningen die al maar worden uitgesteld.", "dat alle voorzieningen te laat komen".

Beeld van appartementbewoners over de inwoners van Leidsche Rijn

De appartementbewoners die in de online enquête aangaven bekend te zijn met Leidsche Rijn hebben ook een duidelijke mening over welke doelgroep deze wijk het meest aanspreekt. Zo zegt 82% van deze mensen dat (jonge) gezinnen de groep mensen is waarvoor Leidsche Rijn de meest geschikte woonwijk is. Wat dat betreft komt het beeld van appartementbewoners geheel overeen met het algemeen heersende beeld. Volgens onderzoek uitgevoerd door de afdeling Bestuursinformatie van de gemeente Utrecht karakteriseren Utrechters Leidsche Rijn namelijk als een gebied dat ruim en groot is opgezet en waar vooral gezinnen wonen¹⁰.

Bewoners van Leidsche Rijn over Leidsche Rijn

Ook via de interviews is de vraag gesteld om Leidsche Rijn met een aantal woorden te omschrijven. De associaties die appartementbewoners bij deze wijk hebben, komen grotendeels overeen met de ervaringen van de bewoners.

¹⁰ Inwonersenquête 2010, Bestuursinformatie gemeente Utrecht

Wat blijkt uit de interviews met bewoners is dat het overgrote deel van de bewoners erg positief is over het wonen in Leidsche Rijn. Deze positieve houding is vaak gebaseerd op de vergelijking die bewoners maken ten opzichte van de vorige woonlocatie. Aspecten die zij als een nadeel ervoeren in hun vorige woning was het gebrek aan woonruimte, en het verlangen naar een rustigere en kindvriendelijkere woonomgeving. Deze dingen hebben zij allemaal gevonden in Leidsche Rijn. Door iedereen wordt de grootte van de wijk en de ruime opzet daarvan als positief punt genoemd; *"Mooie woningen, ruim wonen"*. Ook de variatie qua aanbod van de woningen wordt vaak genoemd.

De nieuwe bewoners zijn het meest positief van allemaal en noemen dan ook voornamelijk alleen de voordelen: *"Ik zie LR als het ultieme einde van de eerste 55 jaar van mijn leven en het begin van de rest van mijn leven. En dat begin is goed, omdat ik heb wat ik wilde"*. Deze nieuwe bewoners blijken ook bewust voor Leidsche Rijn gekozen te hebben: *"Het was een ideale kans voor me"*.

"Het gaf mij het idee van een nieuw begin"

Bewoners die al langer in Leidsche Rijn wonen en zelfs aantal keer zijn verhuisd binnen de wijk, zijn kritischer ten opzichte van de wijk. Ook zij erkennen de rust en ruimte, maar benoemen het gebrek aan voorzieningen en sfeer in de wijk als een gemis. *"Het lijkt meer een decor van een film dan dat er mensen wonen."*

Het feit dat Leidsche Rijn nog steeds onder ontwikkeling is, wordt logischerwijs door iedereen benoemd. Waar de nieuwe bewoners nog positief hierover staan en eventueel ongemak relativeren, *"Ik kan wel zo veel willen. Natuurlijk wil je dat als je ergens nieuw komt alles perfect is. Dat alles mooi is, dat de bloemetjes en struiken bloeien. Maar als ze nu alles gaan inzaaien, dan heb ik echt nog niet over een half jaar een park voor de deur"*, zien de eerdere bewoners eerder de nadelen van het continue bouwproces *"...een hele grote bouwput."*

Er worden dus wel degelijk nadelen ervaren bij het wonen in Leidsche Rijn, maar deze zijn ondergeschikt aan de voordelen. Hierop wordt in detail ingegaan in het hoofdstuk 'De beleving van Leidsche Rijn'. Op één bewoner na, is iedereen van plan de komende jaren in Leidsche Rijn te blijven wonen. Sommigen zijn wel op zoek naar een andere woning, maar binnen dezelfde wijk.

"Wat veel belangrijker is dat je successen haalt, dat je ook bewoners laat zien dat je dingen voor elkaar kan krijgen, en dat het daarom dus leuk wonen is in LR. Dus het gaat er vooral om niet wat je ziet, maar wat je kán. Dat je ziet dat er dingen te doen zijn. Dat mensen het gezellig hebben met elkaar. Dat je datgene kan doen wat je ook wilt."

Vooroordelen over wonen in Leidsche Rijn

Een aspect dat vaak genoemd wordt door huidige bewoners is de vooroordelen die zij hadden ten opzichte van wonen in Leidsche Rijn. De meesten moesten lachen terwijl zij dit vertelden en hadden nog steeds een zekere mate van ongeloof over de manier waarop zij van gedachte zijn veranderd over Leidsche Rijn. Zo zeiden zij: *Als je 15 jaar geleden had gezegd 'je woont in een vinexbuurt' dan had ik je voor gek verklaard. Ik was heel bang dat ik inwisselbare stellen zou tegenkomen, zelfde situatie als ik. Dat idee vond ik een beetje eng, maar het heeft ook wel iets. Je zit wel met gelijkgestemden."*

"Bij deze fase in mijn leven past het heel goed bij."

Het woongenot van Leidsche Rijn en het plezier die de kinderen hebben, hebben er toe geleid dat zij allen hun mening hebben bijgesteld. *"Mensen zijn negatief over iets, totdat ze er zelf onderdeel van gaan uitmaken."* Dit betekent wel dat het huidige imago nog steeds in zekere zin negatief is en dat dit de aantrekkelijkheid van het woongebied beïnvloed. In deze gevallen heeft het er niet toe geleid dat zij niet zijn verhuisd naar Leidsche Rijn, maar het is de vraag in hoeveel gevallen dit wél het geval is geweest. Blijkbaar heerst er nog steeds een bepaald beeld over Leidsche Rijn. Er is een drempel waar nieuwe bewoners overheen

moeten. Pas als zij enige tijd hebben ervaren hoe prettig de wijk is, stellen zij hun mening bij.

De reden dat huidige bewoners hun eigen gedrag proberen te verklaren, heeft te maken met de cognitieve dissonantie theorie¹¹. Deze theorie veronderstelt dat als een individu geconfronteerd wordt met feiten die zijn eigen opvattingen tegenspreken, hij deze feiten dusdanig interpreteert dat het verschil hiertussen minimaal is. Reden hiervoor is dat je anders constant handelt in strijd met jezelf.

Zo ervaren de hierboven genoemde bewoners het wonen in Leidsche Rijn als zeer prettig, terwijl zij zelf hebben gezegd nooit in een vinex-wijk te willen wonen. Dit feit komt niet overeen met het gedrag dat zij vertonen. Het verschil tussen hun opvatting en de feiten proberen zij te overbruggen door hun negatieve houding ten opzichte van een vinex-wijk te relativiseren en te zeggen 'dat het wel meevalt zodra je er eenmaal bent'.

"Toen de eerste huizen daar gebouwd werden, toen zeiden heel veel mensen uit de stad 'daar wil je toch niet gaan wonen', terwijl nu het gros van de kopers uit de stad komt"

Visie van commerciële partijen

Uit de gesprekken met commerciële partijen blijkt dat zij gemengde gevoelens hebben bij Leidsche Rijn. Enerzijds biedt het een goed en gevarieerd aanbod, maar anderzijds heeft het een imago met een negatieve associatie. Dit wordt ook expliciet als zorg genoemd voor de toekomst. De meerderheid erkent namelijk dat het huidige imago van Leidsche Rijn hun werkveld negatief beïnvloed. *"Uiteindelijk hebben wij allemaal geen werk meer als we iets gaan ontwikkelen wat niet verkoopt".*

Puur gekeken naar wat er dan voor zorgt dat Leidsche Rijn moeilijker te verkopen is, wordt de afstand tot de binnenstad genoemd en het gebrek aan voorzieningen. *"Op dit moment krijgen wij ze (de klant) er ook alleen maar heen omdat er een heel groot tekort is aan starterwoningen. Dan is het niet de locatie die ze kiezen, maar het aanbod en de prijs."*

Naast dat er fysieke aspecten zijn waardoor Leidsche Rijn minder goed in de markt ligt, wordt de negatieve associatie die klanten hebben bij Leidsche Rijn als cruciale factor genoemd. De meerderheid van de commerciële partijen kiest er dan ook voor om 'Leidsche Rijn' als naam niet te gebruiken in haar uitingen. Het voornaamste argument hiervoor is: *"Omdat LR toch nog steeds last heeft van het imago, van dat 'nieuwbouwdorp'. Dat moet je niet hebben. Als Leidsche Rijn 'het luxe dorp' vanaf het begin als imago had gehad, had je dat verder kunnen gebruiken". "Je woont in De Meern, Vleuten of Utrecht. Ik wil eigenlijk de stempel Leidsche Rijn er helemaal af halen".*

Heel concreet wordt ook het imago van de buurt Terwijde genoemd: *"Dat is een stempel (...) Daar zijn grote huurvlekken, waar je veel gekke verhalen over hoort. Waarbij de woningen in de omtrekken bijna niet meer te verkopen zijn, omdat dat stempeltje erop zit".* Deze zogenoemde stempel wordt versterkt door de media en problemen worden vaak uitvergroot. *"Iedere wijk heeft z'n eigen problematiek, ook bekend, ook genoeg in het nieuws geweest, dat zou kunnen veroorzaken dat bijvoorbeeld een wijk zoals Terwijde wat minder aangeschreven staat. Dat hebben we voorheen ook wel eens in Parkwijk gehad. Maar denk niet dat dat specifiek iets is voor de nieuwbouw, in Utrecht stad zijn ook wel wijken waar het zo nu en dan minder is om te wonen."*

Zowel de commerciële partijen als bewoners erkennen dat de media sommige feiten benadrukt en uitvergroot. Dit is een bekend principe en daardoor nemen zij nieuwsberichten met een korrel zout. Een bewoner uit de inmiddels beruchte buurt Terwijde zegt daarover: *"Terwijde is een groot dorp, zo voelt het ook. De wijk is heel erg in opspraak omdat er zo veel dingen gebeurd zijn. Maar wat je heel erg merkt is dat bewoners daar helemaal geen last van hebben."*

De mensen die zelf met de wijk te maken hebben weten dus wel beter, maar buitenstaanders worden wel degelijk beïnvloed door de media. Zo zeggen bewoners van Leidsche Rijn ook

¹¹ 'Consumer behavior' Schiffman & Kanuk, 2007

nadrukkelijk dat zij sommige delen van Leidsche Rijn minder aantrekkelijk vinden om te wonen, waarvan Terwijde de meest genoemde buurt is.

Dit principe ervaren de makelaars ook als een hindernis, in een verkoopgesprek is dit een bekend fenomeen. Potentiële kopers baseren de keuze van hun toekomstige woonplek op wat ze horen van anderen. Indien dit negatieve berichten zijn wordt daardoor een locatie direct afgeschreven.

5.3 De huidige beleving van Leidsche Rijn

Eerder in dit rapport werd gesproken over het imago van Leidsche Rijn, dit gaf in grote lijnen weer op welke manier Leidsche Rijn getypeerd wordt door bewoners en buitenstaanders.

Alleen de grote lijnen zijn niet afdoende om een volledig advies op te baseren. Vandaar dat er in dit hoofdstuk verder op ingegaan wordt om zodoende per onderwerp helder te krijgen hoe deze aspecten ervaren worden. Door middel van het afnemen van diepte-interviews zijn er bewoners van Leidsche Rijn bevraagd over hun beleving van Leidsche Rijn.

De term 'beleving' is opzettelijk heel ruim genomen, zodat ieder individu zijn eigen invulling er aan kan geven. Om alle resultaten op een overzichtelijke manier te presenteren is er een onderverdeling gemaakt in vier hoofdstukken, waaronder verschillende onderwerpen behoren:

1. *Wonen*: type en aantal woningen, aantal en type huishoudens, eigendomsverhouding, gemiddelde verblijfsduur, gezinssamenstelling, type bewoners, buurten
2. *Werken*: werkgelegenheid, vastgoed, bereikbaarheid, openbaar vervoer,
3. *Leven*: (winkel)voorzieningen, sfeer, sociale cohesie, sociale tendens, tevredenheid, karakter van de wijk, veiligheid, parkeergelegenheid
4. *Recreëren*: sport, groenvoorzieningen, cultuur, horeca

Belangrijk om te beseffen is dat ieder individu op een eigen manier de wereld om zich heen beschouwt. De 'bril' waarmee we naar de wereld kijken, noemen we *perceptie*. Hierdoor kunnen twee verschillende mensen een hele andere kijk ontwikkelen op een en hetzelfde onderwerp. De manier waarop je de wereld ziet, beïnvloedt dus ook hoe je bepaalde dingen beoordeelt en waardeert. Het imago van Leidsche Rijn heeft dus alles te maken met de manier waarop bewoners en buitenstaanders aspecten van deze wijk percipiëren.

Het valt te verwachten dat een bewoner een andere perceptie heeft dan een buitenstaander. De manier waarop je naar de buitenwereld kijkt is op basis van: wat je op dat moment nodig hebt, wat je op dat moment belangrijk vindt, wat je verwachtingen zijn en wat je eerdere ervaringen zijn geweest. Zoals Schiffman¹² het benoemd: 'needs, values and expectations'.

Op basis van deze elementen filter je continu alle prikkels (stimuli) die van buitenaf op je worden afgevuurd. Dit is noodzakelijk omdat er simpelweg te veel stimuli binnenkomen om allemaal te verwerken, daarnaast is ook lang niet alles relevant. Denk hierbij aan de posters bij de bushalte, de tune op de radio, de reclame op televisie, een gesprek met een collega bij het koffieapparaat, of een aanbeveling van een vriend.

De posters vergeet je meteen en ben je je niet van bewust, terwijl je het gesprek met je vriend nog duidelijk kan herinneren. Dit proces wordt *selectieve perceptie* genoemd. Je bent bijvoorbeeld sneller geneigd iets in je op te nemen als dit overeenkomt met wat je verwacht of met wat je wilt horen op dat moment. Een persoon die negatief denkt over een vinexbuurt ('het is alleen maar steen, kaal, kil en ongezellig') zal een folder waarin staat hoe groen en gezellig de wijk is niet lezen, omdat de boodschap hiervan niet overeenkomt met zijn eigen perceptie van 'een vinexbuurt'. Zodoende heeft de 'bril' die je als consument op hebt, gekleurde glazen.

Om het totaal aan stimuli te kunnen verwerken zijn consumenten niet alleen selectief in waar ze aandacht aan schenken, maar daarnaast selecteren ze prikkels zodat het een compleet plaatje kan vormen. Dit proces wordt *grouping* genoemd. Zodoende zoekt de persoon van bovengenoemd voorbeeld naar prikkels die zijn mening over een vinexbuurt onderbouwen, bijvoorbeeld negatieve krantenartikelen. Dit totaal aan associaties en prikkels zorgt ervoor dat het totaalplaatje over een vinexbuurt gemaakt wordt.

¹² 'Consumer behavior' Schiffman & Kanuk, 2007

Schiffman benoemt ook het zogenoemde '*Halo effect*', een proces wat plaatsvindt op het moment dat een consument een object dat bestaat uit meerdere aspecten beoordeelt op één enkel aspect. Bijvoorbeeld: een persoon is betrouwbaar, netjes en accuraat omdat hij oogcontact maakt terwijl hij met je praat. Of in het geval van Leidsche Rijn: Leidsche Rijn is ongezellig, kaal en grijs omdat er met name nieuwbouw staat.

Het verschil in perceptie stond centraal bij de interviews. Dit is ook de reden geweest dat er verschillende doelgroepen gekozen zijn om te interviewen. Iedere doelgroep heeft een andere kijk. Zo ervaart een bewoner Leidsche Rijn heel anders dan een makelaar.

Ook binnen de groep van bewoners waren duidelijke verschillen te zien. Met name de nabijheid van voorzieningen is een belangrijke factor die de perceptie van Leidsche Rijn erg beïnvloedt. Zo zijn bewoners die boven of dichtbij een winkelcentrum wonen (veel) positiever dan bewoners die hier ver vandaan wonen. Wederom is er hierdoor voor gekozen om bewoners te spreken in verschillende buurten in Leidsche Rijn, om rekening te houden met het verschil in perceptie.

5.3.1 Wonen

'Waar bestaat de wijk uit? Wie wonen er?': dat zijn vragen die als eerst gesteld zijn bij het bekijken van de wijk Leidsche Rijn. Om te weten wat er leeft, moet je eerst weten wie er leeft. Vandaar dat er gekeken is naar het type huishouden dat te vinden is in Leidsche Rijn, en waaruit deze huishoudens bestaan.

Type huishoudens

Er is een duidelijk verschil tussen de type huishoudens als je kijkt naar Utrecht en Leidsche Rijn, met name bij de alleenstaanden en de huishoudens met kinderen. In Utrecht zijn met 54% er in verhouding veel meer alleenstaanden dan in Leidsche Rijn (29%). Huishoudens met kinderen zijn in verhouding veel meer in Leidsche Rijn (38%) dan in de binnenstad (20%)¹³. Dit zou een verklaring kunnen zijn waarom Leidsche Rijn getypeerd wordt als een wijk waar vooral gezinnen wonen¹⁴.

Type woningen

Dat er in verhouding veel huishoudens met kinderen in Leidsche Rijn wonen is ook terug te zien in het type woning wat staat in Leidsche Rijn. Zo bestaat 70% van de woningen in Leidsche Rijn uit eengezinswoningen, vergeleken met 46% in Utrecht. Dit percentage is nog hoger in Vleuten – De Meern, met 84% eengezinswoningen. In verhouding zijn er ook minder appartementen in Leidsche Rijn (29%) dan in Utrecht (54%)¹⁵. Dit verschil is te verklaren door zowel de hoeveelheid ruimte die beschikbaar is voor de woningen, als het type mens wat er woont. Waar veel gezinnen wonen, staan logischerwijs ook mee eengezinswoningen. Dit is ook zeker het geval in Leidsche Rijn en Vleuten – De Meern.

Eigendomsverhouding

De laatste tijd komt Leidsche Rijn vooral negatief in het nieuws omtrent de hoeveelheid sociale huurwoningen. Dit wordt ook zo ervaren door bewoners van Leidsche Rijn: *"De sociale problematiek zit toch wel in de sociale huur, dat is toch wel een feit"*.

Het verschil tussen kopers en huurders wordt hiermee steeds belicht. Zo ervaren bewoners ook een verschil tussen het type mens dat in een huur- of koopwoning woont. *"Het algemene beeld is dat ze er minder van willen maken, zijn bij voorbaat ontevreden, het is eerder een troep, minder verzorgd"*. Ook makelaars ervaren sociale huurwoningen soms als een probleem. Zo vertellen zij dat de aanwezigheid van sociale huur in de omtrek van een koopwoning als belemmerende factor werkt bij het verkopen van het huis. Zeker in een hogere prijsklasse is het erg van belang welke mensen er om je heen wonen, daarbij staan sociale huurwoningen niet hoog aangeschreven.

Als we kijken naar de pure cijfers is te zien dat er in verhouding tot de binnenstad Utrecht meer sociale huur is dan in LR of VDM. Zo bestaat 38% van de woningen in Utrecht uit

¹³ WistUdata 2011, Figuur 1 in bijlagen

¹⁴ Utrechtmonitor 201, Bestuursinformatie gemeente Utrecht

¹⁵ WistUdata 2011, Figuur 2 in bijlagen

sociale huur, vergeleken met 22% in Leidsche Rijn en 19% in Vleuten – De Meern¹⁶. De manier waarop zowel bewoners als buitenstaanders aankijken tegen deze verhouding klopt dus niet geheel met de werkelijkheid. Het imago van de verdeling van woningen komt niet overeen met de werkelijke identiteit. Wellicht dat deze 'gap' verkleind kan worden door communicatie, om zodoende niet alleen de negatieve aspecten van deze woningen in het nieuws terug te laten komen.

Leeftijdsgroepen

Dat er veel huishoudens met kinderen in Leidsche Rijn wonen, verklaart ook waarom de hoeveelheid 0 tot 4 jarigen het grootst is in Leidsche Rijn en Vleuten– De Meern¹⁷. Dit heeft op verschillende manier invloed op de sfeer en het imago van de wijk. Er is een grote leeftijdscohort van 0 tot 4 jaar, die straks allemaal tegelijkertijd naar school moeten en voorzieningen nodig hebben. Hier moet rekening mee gehouden worden met de indeling van deze wijken, om in deze behoefte te kunnen voorzien. Deze ontwikkeling wordt door de gemeente ook erkend, in een recent persbericht¹⁸ wordt gezegd: *"Om tijdig te kunnen inspelen op extra behoefte aan onderwijshuisvesting volgt de gemeente de leerling-ontwikkeling in Leidsche Rijn nauwgezet in samenwerking met de schoolbesturen. Onderwijswethouder Jeroen Kreijkamp: "Ik vind het belangrijk dat kinderen in hun eigen wijk naar school kunnen en dat we voorkomen dat ouders hun kinderen naar verschillende locaties moeten brengen"*¹⁹.

Indien er in korte tijd veel voorzieningen worden gerealiseerd voor deze doelgroep, ontstaat er op de lange termijn weer een geheel ander probleem. Op den duur ontgroeien de peuters van nu de voorzieningen die er op dat moment zijn. Daardoor ontstaat weer hetzelfde probleem. Dit wordt ook zo ervaren door de bewoners, zo verwoordt een daarvan het als volgt: *"Je ziet ook dat een cohort van leeftijdsgenoten zich door deze wijk perst, paar jaar geleden zaten ze allemaal tegelijk op de crèche dus de crèches waren overvol. Nu gaan ze allemaal naar school en nu is er een gebrek aan schoolruimte en aan BSO ruimte. Wat je dus nu al ziet aankomen is dat over een aantal jaren datzelfde cohort zich door de wijk heen perst en dat zijn dan allemaal tieners. En dan is er gebrek aan voorzieningen voor tieners."*

Vandaar dat het Wijkbureau Leidsche Rijn onlangs is gestart met een enquête die specifiek is gericht op jongeren, om zodoende te achterhalen welke faciliteiten zij nodig hebben en op dit moment missen. Door velen is de grote hoeveelheid aan kinderen en op latere termijn jongeren als een reden tot zorg benoemd. Een vraag die heerst bij bewoners is hoe de gemeente die toekomstige probleem gaat oplossen. *"Het lijkt wel alsof we eerst wachten totdat het een probleem is, dan roepen dat het tijdelijk is en dan eindelijk eens wat gaan doen. Terwijl je nu al kan zien aankomen dat er straks een heel groot gebrek is aan voorzieningen voor tieners. Je moet niet wachten totdat het probleem al jaren bestaat, je moet nu actie ondernemen om het aan te pakken."*

De meerderheid van de bewoners is van mening dat de gemeente niet op de goede manier omgaat met het verschijnsel van een oververtegenwoordiging van bepaalde leeftijdsgroepen. Zo vinden zij dat dit probleem al veel eerder gezien had kunnen worden, waardoor er op een eerder moment actie ondernomen had kunnen worden. Volgens hen is er te veel uit gegaan van statistieken, waardoor er nu een onjuist beeld is ontstaan van de werkelijke situatie. *"Er wordt uit gegaan van statistieken, maar de statistieken lopen achter de werkelijkheid aan."*

Leidsche Rijners

Ondanks dat het een lastige vraag was om te beantwoorden, konden de meeste bewoners van Leidsche Rijn een omschrijving geven van het type mens dat in Leidsche Rijn woont. In het algemeen worden Leidsche Rijners omschreven als mondige en kritische mensen, hoog opgeleid en met een goed inkomen, die goed weten wat ze wel en niet willen.

"Het is geen grote stad, maar het zijn wel grote stadsbewoners"

¹⁶ WistUdata 2011, Figuur 3 in bijlagen

¹⁷ WistUdata 2011, Figuur 4 in bijlagen

¹⁸ 'Schoolwoningen Terwijde worden definitieve leslokalen' AD-UN, 16-02-2012

¹⁹ 'Gemeente neemt voorschot op leerlingengroei in Leidsche Rijn' Dienst Ondersteuning, Utrecht, 14-02-2012

Ze komen sterk op voor hun eigen rechten en zijn voornamelijk gericht op het eigen belang. *"Bewoners trekken naar elkaar toe als er een probleem op te lossen is".* Daarbij zeggen makelaars dat er *"een groot verschil is tussen stadse bewoners en Leidsche Rijn bewoners".* Dit verschil zit in de mentaliteit van de mensen, zo zijn stadse bewoners ingesteld op bijvoorbeeld weinig parkeerplek, hogere woonlasten en geluidsoverlast, maar dit nemen zij voor lief omdat zij graag in de binnenstad willen wonen. Zij maken bewust de keuze om daar te gaan wonen, ondanks de nadelen die daarmee gepaard gaan.

Gemiddelde verblijfsduur

Opvallend is dat inwoners van Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern een kortere periode blijven wonen op een adres dan in andere buurten van Utrecht. Waar de gemiddelde verblijfsduur in Utrecht 7,7 jaar is, is dit in Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern veel lager met 4,3 en 5,5 jaar²⁰. *"Omdat daar meer jonge mensen wonen, zit er ook meer dynamiek in. Jonge mensen maken carrière, gaan trouwen, gaan scheiden, krijgen kinderen, dus er is meer reden om te verhuizen."* Het onderlinge verloop van woningen wordt daardoor in deze wijken veel hoger. In Utrecht, waar relatief veel alleenstaanden wonen, blijven de inwoners langer op dezelfde plek wonen.

Belangrijke factoren woning

"Locatie is hartstikke belangrijk, maar als mensen voor een project komen is het in de eerste instantie altijd voor de prijs-kwaliteit." Andere factoren die bewoners noemen waar zij op hebben gelet bij het kiezen van de huidige woning, zijn:

- ruimte: indeling van de woning, grootte van de woonkamer
- ligging/locatie: ligging ten opzichte van werk, uitvalswegen en de Utrechtse binnenstad
- licht/ramen: lichtval, ligging ten opzichte van de zon
- buurt: veiligheid, burens
- speelmogelijkheden kinderen: speelruimte op straat

Aantrekkelijkheid van woningen in LR

Door de bewoners wordt tijdens de interviews met name de grootte, de prijs, de rust en de ligging als pluspunten genoemd van de woningen in Leidsche Rijn. *"Het is wonen in 2 werelden."* Door makelaars wordt de diversiteit en het grote aanbod als voordeel genoemd bij de woningen van Leidsche Rijn. *"Ik zeg altijd, de slimme koper koopt in LR."*

In de Inwonersenquête die gehouden is door de gemeente Utrecht wordt de woongrootte als voornaamste aspect genoemd waar de inwoners tevreden over zijn. Zo vindt 10,1% van de inwoners van Leidsche Rijn de woning te klein, vergeleken met 21,4% van de Utrechters²¹.

Beoordeling woonomgeving

Als antwoord op de vraag wat inwoners van Leidsche Rijn zo leuk vinden aan hun wijk, benoemden zij in de Inwonersenquête 2010 voornamelijk de hygiëne en de rust in de wijk (45,2%)²². Dit wordt ook bevestigd in de interviews: *"Zie ons nou hier zitten in de achtertuin in de zon. Dat is wel heel prettig. Je hebt al snel het vakantiegevoel."*

Op de tweede plaats komen de groenvoorzieningen met 28,6%. Opvallend is dat vooral de sfeer in de buurt de laagste score heeft²³. Daarnaast scoort ook de bereikbaarheid met het openbaar vervoer laag. Toch beoordeelt 92% van de inwoners van de wijk Leidsche Rijn in 2010 de eigen woonbuurt als (zeer) prettig²⁴.

Als bewoners een cijfer toekennen aan de buurt waarin zij wonen, scoort Leidsche Rijn een 6,8. Het gemiddelde ligt iets boven een 7, waarbij Utrecht Noord-Oost het hoogste cijfer krijgt (een 8,1) en Overvecht het laagste cijfer (5,6)²⁵.

²⁰ WistUdata 2011, figuur 5 in bijlagen

²¹ WistUdata 2011, Figuur 6 in de bijlagen

²² Inwonersenquête 2010, Bestuursinformatie gemeente Utrecht

²³ WistUdata 2011, Figuur 7 in de bijlagen

²⁴ 'Utrechters aan het woord 2011' Bestuursinformatie gemeente Utrecht

²⁵ WistUdata 2011, Figuur 8 in de bijlagen

Onderverdeling wijken

Bovenstaande factoren zijn op grote schaal bekeken, zo gaat het over Leidsche Rijn en Vleuten de Meern als geheel. Ondanks dat er veel overeenkomsten zijn, is het logisch dat er onderling per buurt ook verschillen ontstaan en ook als zodanig worden ervaren. Vandaar dat er vanaf hier dieper in wordt gegaan op de beleving op buurtniveau.

Zoals eerder aangegeven wordt er vanuit de gemeente een onderscheid gemaakt tussen de twee wijken Leidsche Rijn en Vleuten – De Meern. De grens tussen deze twee gebieden loopt langs het Máximapark. Uit de interviews blijkt dat dit onderscheid nagenoeg niet als zodanig wordt ervaren door de bewoners. Het enige onderscheid wat door sommige wél wordt benoemd is het verschil in type mens.

De oude dorpskernen van Vleuten en De Meern worden volgens de geïnterviewden veelal bewoond door mensen die ouder zijn, zonder kinderen en een voorkeur hebben voor 'wonen op het platteland'. In tegenstelling tot de jonge gezinnen met kleine kinderen die wonen in Leidsche Rijn, die eerder een voorkeur hebben voor stedelijk wonen.

Pionieren in de wijk

Een aspect dat als een rode draad door de verhalen van bewoners en commerciële partijen loopt is 'pionieren'. Een logisch verschijnsel bij een wijk die nog compleet in opbouw is, is dat bewoners deel uitmaken van de ontwikkeling van de wijk. Sommige bewoners zijn zogezegd 'eerste generatie- Leidsche Rijners' en hebben de eerste palen de grond in zien gaan. Op het moment dat zij daar kwamen wonen waren grote delen van Leidsche Rijn er nog niet. Mettertijd hebben zij deze zien komen en hebben zij de wijk zien veranderen. Het feit dat deze bewoners pioniers zijn van deze wijk heeft de beleving van Leidsche Rijn sterk beïnvloed, vandaar dat er een apart hoofdstuk aan dit onderwerp wordt gewijd.

Bewoners van Leidsche Rijn zien het pionieren als iets positiefs, een factor die voor saamhorigheid zorgt. Doordat je gezamenlijk bepaalde problemen moet doorstaan, schept dit een band. Zowel de burens als zichzelf zitten allemaal in dezelfde situatie en hebben dezelfde problemen ervaren: het gebrek aan duidelijke straataanduiding, de noodvoorzieningen, het bouwverkeer en de 'eeuwige zandbak' waarin zij wonen. Als antwoord op de vraag wat er zo leuk is aan pionieren, antwoordt een bewoner: *"Dat je onderdeel bent van iets vrij unieks. Als je met iemand uit West-Europa hier rondloopt, kijken ze hun ogen uit. Net zoals een polder, dit was eerst zee en nu hebben we er land van gemaakt. Het is heel knap als je er een vitaal stadshart van kunt maken."*

De band die ontstaat door het pioniersschap wordt ook wel de 'frontier spirit'²⁶ genoemd. Frederick Jackson Turner stelde in 1893 de 'Frontier Thesis' op die dit verschijnsel verklaarde. Het proces waar de mannen van het front in Amerika gezamenlijk doorheen moesten om het land te veroveren, heeft hun zodanig gevormd dat deze groep mensen Amerika heeft gevormd tot wat het nu is; 'het land met de onbegrensde mogelijkheden'. Hij erkende toen al de kracht die schuilt in pionieren en samen door de moeilijkere fasen te gaan van het opbouwen. Een oud verschijnsel, wat nu plaatsvindt in Leidsche Rijn.

Ondanks dat bewoners van Leidsche Rijn het als een positieve ervaring zien, vinden zij het wel van belang dat je als nieuwe bewoner weet waar je aan begint en dat je ook openstaat voor het pionieren. *"Mensen lopen hier al vanaf het begin te klagen, en dan denk ik 'wat wil je, er wordt hier nog volop gebouwd?'"* De mensen die wél bewust kiezen voor het wonen in een nieuwbouwwijk, ongeacht de 'bijverschijnselen', leveren daarentegen een belangrijke bijdrage aan pioniers-mentaliteit: *"Ik vind het (juist doordat het nieuw is, en je ook mag aannemen dat de mensen die er komen er zin in hebben en er wat van willen maken, en het met z'n allen ook een beetje netjes willen houden) toch anders dan dat je echt in het centrum van Utrecht of wijken zoals Kanaleneiland zou wonen."*

Het is nieuw, spannend en nog volop in ontwikkeling, waardoor het een interessante leefomgeving wordt. Het biedt alleen weinig stabiliteit voor toekomstige projecten. Zo zien de commerciële partijen voornamelijk nadelen aan het pionieren. Woningen zijn lastiger te verkopen, want hoe verkoop je een woning die nog niet bestaat? Ook het succes van

²⁶ 'American exceptionalism' http://en.wikipedia.org/wiki/American_exceptionalism#Frontier_spirit: bezocht in april 2012

sommige projecten is onzeker omdat er geen garantie gegeven kan worden, bijvoorbeeld bij Leidsche Rijn Centrum: *"Ik wil daar best pionieren, maar dan moet ik wel zekerheid hebben dat het winkelcentrum er ook komt."*

Pionieren heeft dus twee kanten, het schept een band maar benadrukt ook de eventuele nadelen van een nieuwbouwproject. Zeker met betrekking tot Leidsche Rijn Centrum is dit een aspect dat erg mee zal spelen bij het aantrekken van nieuwe bewoners. Het Centrum moet vanaf de grond af aan nog worden opgebouwd, waardoor het een lastig gebied is om vooraf te verkopen. 'Er staat nog niets, dus het is nog niets' is de gedachte die veel bewoners, maar ook buitenstaanders –en dus potentiële huurders en kopers– hebben.

De mensen die er wel voor kiezen om te gaan wonen in Leidsche Rijn Centrum zullen het pionieren ongetwijfeld tegenkomen. In die zin biedt pionieren vele kansen, omdat het de mensen samen kan brengen. Daarbij is het wel noodzakelijk dat het een positieve associatie krijgt, iets waar communicatie een grote bijdrage in kan leveren.

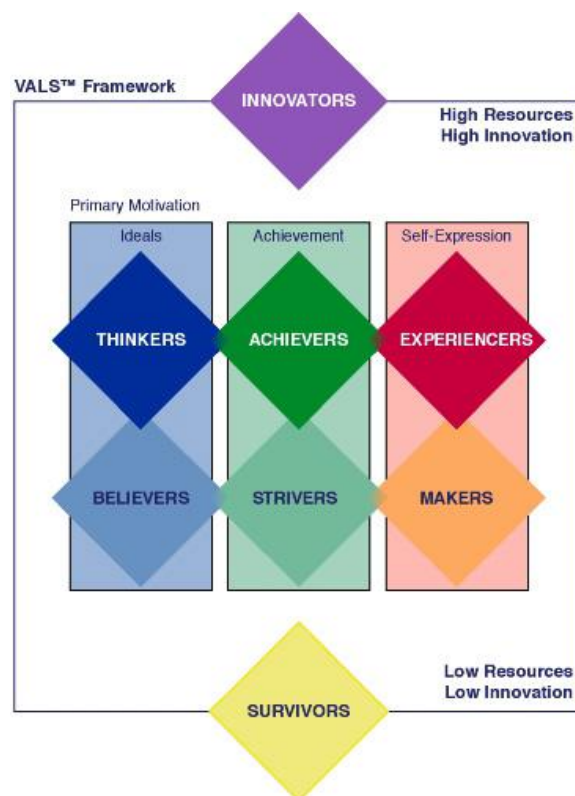
Pioniers als doelgroep

Als je er voor kiest om 'pionieren' als uitgangspunt te gebruiken om een positieve draai te geven aan een nieuwbouwproject, is het handig om te weten wat voor type consument een pionier is. Wat zorgt ervoor dat iemand een pionier wordt en hoe kan je ervoor zorgen dat iemand gemotiveerd raakt om het te worden? Hierover zijn verschillende theorieën die dit principe verklaren.

Het *values and lifestyle system* (VALS)²⁷ is een schema waarin 8 subgroepen of doelgroepsegmenten worden getypeerd op basis van waarden die worden nagestreefd door consumenten. Belangrijk daarbij is door welke aspecten consumenten gemotiveerd raken. Dit kan op basis zijn van: *ideals*, *achievement* of *self-expression*. Deze 3 groepen beschrijven mensen die ofwel gemotiveerd raken door de kennis en principes die zij naleven, de mate van succes die zij kunnen bereiken, ofwel door het ondernemen van activiteiten, het zoeken naar variatie en risico's.

Binnen deze 3 pijlers zijn verschillen aangebracht op basis van de mate waarin een persoon veel of weinig inkomsten heeft, en of deze positief of negatief staat tegenover innovatie. Dit wordt allemaal bepaald door socio-demografische factoren zoals leeftijd, inkomen, maar ook sociale en psychologische factoren zoals zelfvertrouwen, gezondheid, bereidheid om nieuwe producten te kopen etc. Het onderscheid hiervan resulteert in 2 typen mens per pijler en is een handige tool

om te gebruiken bij het segmenteren van de doelgroepen. In het geval van Leidsche Rijn Centrum, zouden met name de *experiencers* en *makers* een geschikte doelgroep zijn, omdat deze type mens gericht zijn op het zelf ervaren en ondernemen. Idee hierachter is dat LRC nog opgebouwd gaat worden terwijl er al mensen wonen, dit vraagt een zekere instelling van de bewoners, de zogenoemde 'pioniersgeest'. Aangezien deze groepen mensen positief staan tegenover het ondernemen van nieuwe dingen, zelf ervoor te moeten werken en het nemen van risico's past dit goed bij het idee van pionieren.



²⁷ 'Consumer behavior' Schiffman & Kanuk, 2007, blz. 69

Reden dat zowel de groep aan de boven- als de onderkant van belang zijn is omdat de bewoners die daar gaan wonen niet allemaal dezelfde financiële middelen zullen hebben. Zo zullen de kopers waarschijnlijk eerder tot de *experiencers* behoren en de huurders tot de *makers*. Aangezien LRC een gevarieerde samenstelling ambieert is het dus van belang om beide segmenten aan te spreken.

Een pionier zou je in deze setting ook een *consumer innovator*²⁸ kunnen noemen. Of een persoon een consumer innovator is valt te typeren op basis van een aantal kenmerken, namelijk:

- *consumer innovativeness*; de mate waarin een persoon wel of niet openstaat voor het proberen van nieuwe dingen, of het kopen van nieuwe producten.
- *dogmatism*; de mate waarin een persoon open of gesloten is ten opzichte van onbekende dingen en dingen die het eigen idee tegenspreken.
- *social character*; de mate waarin een persoon een mening over iets baseert op de eigen waarden en principes (*inner-directedness*), of op de meningen van anderen (*outer-directedness*).
- *need for uniqueness* (NFU); de mate waarin een persoon zich wil onderscheiden van de rest
- *optimum stimulation level* (OSL); de hoeveelheid stimulus die een persoon als prettig ervaart in zijn leven.
- *sensation seeking*; sterke link met OSL, is de behoefte die iemand ervaart om gevarieerde, nieuwe en complexe situaties en ervaringen op te doen, en de bereidheid om hiervoor risico's te nemen.
- *variety-novelty seeking*; de mate waarin een persoon verschillende dingen of aspecten van een product wil uitproberen.

Een pionier of *consumer innovator* is dus iemand die graag nieuwe dingen onderneemt, zijn mening baseert op zijn eigen waarden, zich sterk wil onderscheiden van de rest en veel externe stimulus prettig vindt, en het leuk vindt om risico's te nemen om nieuwe en complexe situaties en producten te proberen.

Rogers onderscheid in zijn *Innovation Adaption Lifecycle*²⁹ consumenten in verschillen *adopter categories*. Dit houdt in dat hij op basis van de plaats die een consument inneemt op het moment dat een nieuw product op de markt komt, mensen indeelt in één van de vijf groepen.

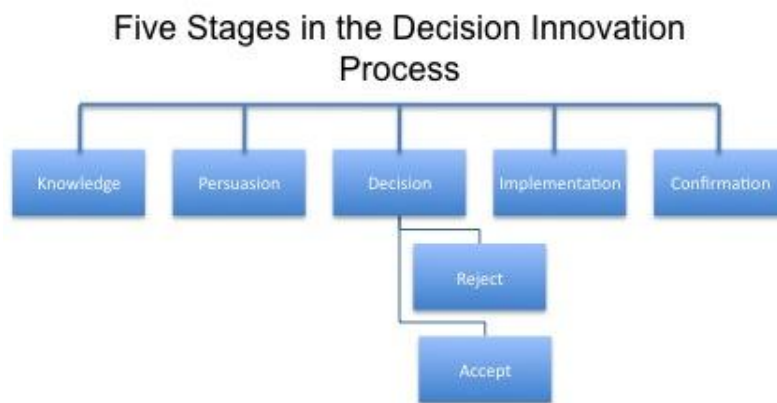
Zo zijn er de *innovators*, dit zijn de eerste mensen die een nieuw product of service tot zich nemen en doen dit puur op basis van hun intrinsieke motivatie. Deze mensen worden vervolgens gevolgd door de *early adopters*. Dit zijn de mensen die nog steeds erg vroeg in het stadium zitten en innoverend handelen, al is dit niet puur uit eigen motivatie maar meer om het voorbeeld van de innovator te volgen. Als deze groep het product heeft ervaren en beoordeeld, komt zogezegd de eerste grote groep mensen, de *early majority*. Op dat moment is het product goed bekend en is het nieuwe er langzaam af aan het gaan. Vaak daalt de prijs daardoor ook en wordt het voor de overige mensen mogelijk om het ook aan te schaffen. Daarna komt de rest van de meute, de *late majority* ook aan bod. Tot slot heb je de mensen die als laatste deelnemen aan de cyclus. De *laggards* kopen het product pas als de hype allang voorbij is en het inmiddels een 'gewoon' product is geworden.



Daarbij wordt verondersteld dat een consument een aantal fasen doorloopt om tot een oordeel te komen over een product of service, namelijk: *awareness*, *interest*, *evaluation*, *trial*, *adoption/rejection*. Dit is vervolgens vertaald naar 5 stadia die consumenten doorgaan om tot het eindoordeel te komen, zoals deze hieronder staan weergegeven.

²⁸ 'Consumer behavior' Schiffman & Kanuk, 2007, blz. 123

²⁹ 'Diffusions of innovations' Everett Rogers, 1962



Het is van belang om te weten omdat potentiële kopers en huurders van appartementen ook deze fasen doorgaan bij het overwegen om te gaan wonen in Leidsche Rijn Centrum. In feite is een woning in een gebied dat nog volledig gebouwd moet worden ook te zien als een 'innovatief product'.

Daarnaast is het handig om te weten dat er per fase andere behoeftes zijn, en hierop moet de communicatie op worden aangepast. Indien dat niet het geval is, is de kans groot dat een consument ofwel niet goed is geïnformeerd en daardoor ook niet gemotiveerd raakt om het überhaupt te overwegen.

5.3.2 Werken

Naast dat er in een wijk gewoond wordt, zijn er ook een hoop mensen werkzaam in de wijk zelf. Dat zijn ofwel bewoners van Leidsche Rijn, of mensen van buitenaf. Een van de geïnterviewden is een voorbeeld van een Leidsche Rijnwerker werkzaam in haar eigen woonwijk. In dit hoofdstuk wordt dan ook kort dit onderdeel van Leidsche Rijn beschreven.

Ondernemen

Wat opvalt in de interviews is dat vaak wordt aangegeven hoeveel mensen werkzaam zijn in eigen wijk. Uit onderzoek uitgevoerd door de gemeente Utrecht blijkt ook dat Leidsche Rijn ten opzichte van de andere Utrechtse wijken een hoog percentage vestigingen heeft (86%) met 0 tot 4 personeelsleden, waaronder ook de ZZP'ers vallen (zelfstandigen zonder personeel) en kleine ondernemers. Wat dat betreft kloppen de verhalen dus ook met de feiten. Gezien het feit dat Leidsche Rijn een relatief jonge wijk is, is het opmerkelijk te noemen dat het percentage vestigers van kleine ondernemers wel zo hoog is. Wat dat betreft loopt dit aspect van Leidsche Rijn gelijk op met de rest van Utrecht. Gemiddeld genomen ligt het percentage vestigingen met 0 tot 4 werknemers op 87%³⁰.

Flexplekken

Iets wat onlosmakelijk is verbonden met zelfstandig ondernemerschap zijn de werkplekken die hiervoor nodig zijn. In dit geval zijn het met name Flexplekken die van belang zijn. Een voorbeeld hiervan is de Zpot in De Meern, waar ZZP'ers flexwerkers en thuiswerkers een werkplek kunnen huren. De oprichters hiervan Verschoor en Hes zien de toegevoegde waarde van ondernemen in Leidsche Rijn met name in de gelijkgestemdheid van de bewoners, zij zitten allemaal in dezelfde leefwereld: *"De kracht van Leidsche Rijn is dat er al een sociale basis is tussen de mensen. De meeste mensen zitten in dezelfde levensfase en komen elkaar in allerlei verschillende verbanden tegen. Op school, in de buurt, bij de supermarkt, op de sportvereniging. Het aantal schakels tussen de bewoners in Leidsche Rijn is klein. Het is heel eenvoudig je sociale netwerk te kantelen om het zakelijk potentieel van dit netwerk zichtbaar te maken."*

Hes: *"Voor mijzelf draagt het werken hier bij aan leuker wonen. De wijk bestaat niet alleen*

³⁰ WistUdata 2011, Figuur 9 en 10 in de bijlagen

uit woningen en inwoners. Maar ook uit ondernemers. Lokaal ondernemerschap draagt bij aan de sociale cohesie in de wijk. Die directe link is wetenschappelijk bewezen³¹."

Commercieel vastgoed

Naast woningen komen er ook kantoren, winkels en horecagelegenheden in Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern. Voor de bouw hiervan is het Projectbureau afhankelijk van vastgoedontwikkelaars zoals ASR Vesteda, Bouwfonds en Ovast.

Met name de kantoorleegstand is vaak negatief in het nieuws geweest. De kritiek is dat er steeds meer kantoren worden gebouwd, terwijl de bestaande kantoren ongebruikt blijven. Op dit moment is de kantoorleegstand in Utrecht 8,3%, wat redelijk is vergeleken met het landelijk percentage van 14%. De verwachting is wel dat dit op gaat lopen tot 20%.

Dit heeft verschillende oorzaken, ten eerste zijn er steeds minder beleggers die willen investeren in vastgoed, omdat de markt hiervan erg onzeker is. Het afbreukrisico is groot, want de kans bestaat dat na het bouwen van een mooi pand er geen gebruiker voor gevonden kan worden.

Volgens onderzoek van Jones Lang Lasalle blijkt ook dat er steeds hogere eisen worden gesteld aan de werkplek. Bereikbaarheid met openbaar vervoer, centrale ligging, maar ook de nabijheid van kinderdagverblijven, winkels en horeca wordt steeds belangrijker voor werknemers. De plannen die klaarliggen voor Leidsche Rijn Centrum sluiten hier voor een groot deel bij aan. Hier wordt namelijk juist de combinatie van werk- en woonomgeving geambieerd, waar zowel ruimte is voor werk als voor recreatie. Qua ligging is Leidsche Rijn Centrum ook ideaal, zowel met eigen als met openbaar vervoer.

Toch moet er rekening gehouden wordt met het feit dat er steeds minder kantoorruimte nodig is, door de komst van 'Het Nieuwe Werken'. Steeds meer medewerkers werken thuis, of flexwerken, waardoor er praktisch gezien minder bureaus nodig zijn. Alleen simpelweg een kleiner en ouder kantoor betreden is ook geen optie meer.

Bereikbaarheid

Een aspect dat erg van belang is voor werkende forenzen is de bereikbaarheid van het gebied, zowel via openbaar vervoer als via de autowegen. Utrecht ligt ten opzichte van de rest van Nederland centraal, en heeft daardoor een unieke positie. Ook Leidsche Rijn profiteert daarvan, aangezien het dichtbij verschillende uitvalswegen ligt. Het is ook niet vreemd dat Utrecht uitgeroepen is tot 'de meest aantrekkelijke zakenbestemming in Nederland'³².

5.3.3 Leven

Los van de huizen die er staan, de mensen die er wonen en werken, zijn er nog genoeg aspecten die een wijk maken tot wat het is. De zogenoemde 'levendige' kant, de dingen die Leidsche Rijn uniek maken en onderscheiden van andere wijken. Deze aspecten komen aan bod in dit hoofdstuk.

Voorzieningen

Het meest genoemde onderwerp door zowel bewoners als commerciële partijen zijn de voorzieningen: winkels, sociale voorzieningen, horeca, uitgaansgelegenheden etc. Ondanks dat de algehele tendens erg negatief hierover is, blijkt uit de Inwonersenquête dat er een toename is in de tevredenheid over de winkelveorzieningen en over de parken. Dit is te verklaren door de komst van het winkelcentrum in Vleuterweide en de aanleg van het Máximapark.

Winkels

Naarmate de tijd vordert komen er ook steeds meer voorzieningen bij die de mening over het woongebied kunnen verbeteren. Leidsche Rijn stond lange tijd bekend om het gebrek aan winkels, hier is hevige kritiek op geweest. Dit probleem ontstond deels doordat de woningen eerder werden gebouwd dan de winkels. De manier waarop bewoners en commerciële partijen het voorzieningenniveau ervaren is weinig verschil in gekomen: *"Ik ben*

³¹ 'Sociale basis is de kracht van Leidsche Rijn' P. Verbeek, 'Ons Leidsche Rijn', 31-03-2012

³² 'Utrecht meest aantrekkelijke zakenbestemming' 05-03-2012 <http://www.destadutrecht.nl/economie/nieuws/3258/utrecht-meest-aantrekkelijke-zakenbestemming>

er heilig van overtuigd dat de opzet van Leidsche Rijn en de volgorde van verkopen in een verkeerde volgorde is gedaan." Dit heeft nog steeds effect op de manier waarop bewoners winkelveorzieningen beoordelen. Uit de Inwonersenquête 2010 blijkt dat slechts 34% hier tevreden over is, terwijl dat provinciaal gemiddeld op 71% lag³³.

Zeker als je het vergelijkt met Vleuten-De Meern en de rest van de Utrecht is de boodschap duidelijk; in de ogen van de bewoners schiet Leidsche Rijn nog (erg) tekort wat betreft het winkelaanbod. Zo is 35% van de bewoners tevreden over het winkelaanbod in Leidsche Rijn. In Vleuten - De Meern ligt dit percentage op 71%, wat overeenkomt met de rest van Utrecht³⁴. Dit werd ook vaak zo benoemd in de interviews, een ruime meerderheid sprak zich hier negatief over uit. Degenen die wel positief waren, zijn bewoners die ofwel boven een winkelcentrum wonen of in de nabijheid hiervan.

Daarnaast valt het ook op dat bewoners zelf, wellicht noodgedwongen, een eigen alternatief hebben gezocht voor winkels, waardoor er een verschuiving plaatsvindt naar winkelen online: *"Er is een hoop gemopper over de voorzieningen, maar eigenlijk mis ik niets. Wat moet ik in de stad? Daar heb ik helemaal geen tijd voor. Ik heb 3 kinderen, een drukke baan en een sociaal leven. Zelfs mijn tandpasta bestel ik in een online webshop."*

Toch blijft het een klein groepje mensen die op deze manier denkt. De vraag naar winkels is groot, erg groot zelf. Gevolg hiervan is dat er gevreesd wordt dat het imago van Leidsche Rijn erg in het geding komt als het voorzieningenniveau niet snel genoeg op peil komt. *"Als je niet bereid bent om voorzieningen te verzorgen, als je dat niet lukt om dat van de grond te krijgen, dan denk ik dat het gevoel over Leidsche Rijn heel snel gaat afnemen. Als bijvoorbeeld niet gestart gaat worden met het Winkelcentrum Terwijde dit jaar dan denk ik dat heel veel mensen gaan afhaken."*

Verwachtingen

Bewoners zijn nu vaak nog genoodzaakt om naar tijdelijke winkels te gaan voor hun dagelijkse boodschappen, zoals de 'nood-Albert Heijn'. Of ze moeten relatief ver reizen om bij winkels te komen. De vraag die iedereen stelt is hoe lang dit nog afdoende zal zijn. Dat er meer winkels moeten komen wordt door alle respondenten erkend, zij geven allen aan dat het simpelweg ook niet anders kan. Een wijk bouwen waar zoveel mensen in komen te wonen, vraagt om voldoende winkels. Daarbij wordt wel de vraag gesteld op welke termijn de winkels komen.

Sommigen zijn positief ingesteld en wachten geduldig af, *"meer kunnen we toch niet doen"*. De meerderheid is echter kritisch en staat argwanend tegenover de plannen van de gemeente. De algemene tendens is te beschrijven als 'eerst zien, dan geloven'. Wat betreft de planning, verwoordt een bewoner het als volgt: *"Zelfs als je denkt dat het langer gaat duren, dan duurt het alsnog langer dan je denkt."*

Parkeergelegenheid

Een vaak genoemde klacht van de bewoners is het tekort aan parkeergelegenheid. Een van de oorzaken hiervan is een verkeerde inschatting van de gemeente over het aantal auto's. In praktijk is namelijk gebleken dat de bewoners meer auto's hebben dan verwacht, omdat de bewoners gewend zijn alles met de auto te moeten doen. Dit is een direct gevolg van het feit dat voorzieningen relatief gezien verder van huis liggen, waardoor transport met de fiets een minder aantrekkelijk alternatief is. Ook het openbaar vervoer binnen de wijk is niet zodanig opgesteld dat je als bewoner makkelijk van de een naar de andere kant komt. Zodoende gaat iedereen alles per auto doen en komen er meer auto's in de wijk te staan. De verwachting van bewoners en commerciële partijen is ook dat deze instelling niet meer zal veranderen, ondanks eventuele aanpassingen aan het openbaar vervoer. Men is nu eenmaal gewend om het zo te doen, *"dat is de instelling van de mensen die er wonen. Denk dat je dat er niet meer uit krijgt."*

Ondanks dat het een veelgenoemd probleem is, is het niet terug te zien in de cijfers. Zo is in de Inwonersenquête van 2010 te zien dat de tevredenheid juist is gestegen. Het wordt ook afgestempeld als 'een luxeprobleem'. *"Er is heel veel hoor, zeker vergeleken met andere plekken in de stad, maar zo zien de bewoners van Leidsche Rijn dat niet hoor. Die zien alleen hun eigen stukje."*

³³ Inwonersenquête 2010, Bestuursinformatie gemeente Utrecht

³⁴ WistUdata 2011, Figuur 11 in de bijlagen

Sfeer

Naast dat het gebrek aan voorzieningen praktische problemen met zich meebrengt, heeft het ook effect op de sfeer in de wijk. Het is dus ook niet vreemd dat de sfeer in Leidsche Rijn veelal negatief wordt beoordeeld door bewoners. Een greep uit de uitspraken die zijn gedaan in de interviews: *"Het wordt tijd dat Leidsche Rijn een ziel ontwikkelt"* en *"Het moet en mag wat meer gaan leven"*. Het wonen en sich bevalt erg goed, alleen de sociale kant van de wijk is nog niet genoeg ontwikkeld. De levendigheid die nu nog ontbreekt zit in de hoeveelheid mensen op straat, de sociale contacten buiten de deur, kinderen die buitenspelen, de gezellige terrasjes en bankjes.

"Het wonen vind ik erg leuk, maar het leven mis ik nog sterk"

Het valt op dat bewoners wel duidelijk aangeven dat zij behoefte hebben aan gezelligheid, maar als je kijkt naar de manier waarop zij hun eigen leven inrichten, blijkt dat zij dit niet stimuleren. Bewoners zijn vooral op hun eigen leven gericht, wat zich binnenshuis afspeelt. Het is dus ook niet verwonderlijk dat er weinig mensen op straat zijn, als iedereen zich terugtrekt binnen zijn eigen veilige muren. Deels heeft de sfeer in de wijk dus te maken met de inrichting daarvan, maar het is deels ook afhankelijk van de mensen die er wonen.

Afstand tot de Utrechtse binnenstad

Een aspect dat vaak genoemd wordt wat invloed heeft op de sfeer in de wijk is de afstand tot de stad. Hierbij is een onderscheid te maken tussen fysieke en mentale afstand. De fysieke afstand bestaat uit de hoeveelheid meters die hemelsbreed tussen beiden gebieden in ligt. De mentale afstand wordt gecreëerd door de bruggen en het Amsterdam Rijnkanaal: *"Bruggen zijn een drempel naar het centrum. Geeft je toch het gevoel dat je echt buiten woont."* De meningen zijn erg verdeeld of deze fysieke afstand als te ver wordt ervaren, dit is mede afhankelijk van de plek waar men woont in Leidsche Rijn.

Met name de mentale afstand speelt een belangrijkere rol bij de beleving van Leidsche Rijn. Zo heeft ongeveer de helft van de bewoners in de interviews aan het gevoel te hebben dat Leidsche Rijn ondergeschikt is aan Utrecht en dat dit in stand wordt gehouden door de gemeente. *"Alles wat over het kanaal gebeurt, gebeurt in Leidsche Rijn, alsof het in de Bijlmer gebeurt en het kennelijk niet iets is waar de stad trots op is dat dat in Leidsche Rijn gebeurt."*

Men vraagt zich af wat de verhouding is tussen Leidsche Rijn en Utrecht; zijn het aparte wijken, aparte steden wellicht, of maakt Leidsche Rijn deel uit van Utrecht? Aan de ene kant zeggen de bewoners het gevoel te hebben dat Leidsche Rijn steeds meer een eigen identiteit toegedicht krijgt door de gemeente, en dat de nadruk komt te liggen op wat Leidsche Rijn uniek maakt. Dit zou suggereren dat Leidsche Rijn losstaat van Utrecht en in die zin 'een concurrent' is van de binnenstad. Aan de andere kant wordt er door sommige bewoners juist geen onderscheid gemaakt, die zien Leidsche Rijn als onderdeel van Utrecht, net zoals een wijk als Overvecht of Lunetten.

Het Máximapark, voorheen het Leidsche Rijn Park genoemd, wordt vaak als voorbeeld gegeven als men spreekt over de onduidelijkheid over waartoe Leidsche Rijn behoort. Voor velen was dit park hetgeen dat Leidsche Rijn uniek maakte, de wijk een identiteit gaf. Door het Leidsche Rijn Park te noemen, werd er aangegeven dat Leidsche Rijn losstond van de rest van Utrecht. Voor velen was dit een punt om trots op te zijn. Alleen deze naam werd later veranderd in Máximapark, omdat dit aansluit bij de rest van de benamingen van de Utrechtse parken. Hierdoor kregen de bewoners het gevoel dat 'hun' park ontnomen werd en dat zij ondergeschikt werden gesteld aan het 'Utrechts belang'. *"Alles is gericht op 'het Leidsche Rijn-gevoel' en waar we dan het Leidsche Rijn gevoel van krijgen heet dan nu het Máximapark..."*

Kortom, de meningen zijn erg verdeeld over de afstand van Leidsche Rijn tot de Utrecht en de verhouding waarin deze wijken staan. Afgezien van het feit dat de perceptie van de bewoners altijd zal verschillen, zit er wel een kern van waarheid in wat betreft het beleid van de gemeente. In de ogen van de bewoners is er geen duidelijke visie over welke plek Leidsche Rijn inneemt in het plaatje van de stad Utrecht.

Maakbaarheid van de sfeer

De oorzaak die genoemd wordt voor het ontbreken van een leuke sfeer in de wijk is dat, in de ogen van bewoners, de wijk 'te bedacht is'. Wat hiermee bedoeld wordt is dat Leidsche Rijn is ontwikkeld op basis van een bestaande visie, een vooraf bedacht plan die niet geheel overeenkomt met de werkelijkheid. *"Het is wel zo dat deze buurt bedacht is vanuit een sociale werkelijkheid. Is ook heel Nederlands, om de werkelijkheid te bedenken."*

Gezien het feit dat het een nieuwbouwwijk is, is het ook niet vreemd dat een groot deel van de wijk bedacht is op basis van een plan wat wellicht jaren geleden is ontworpen. De meesten staan hier echter niet zo bij stil en focussen zich puur op het eigen woongenot. Sommige bewoners staan daar echter wel bij stil en zijn daar positief over. Zij kijken vooral naar de hoeveelheid werk die het kost om een wijk te bouwen: *"Het is een nieuwbouwwijk waar over nagedacht is. Ik denk dat hoe het bedacht is, het redelijk goed uit de verf is gekomen. Dat is knap."* Zo zijn er ook bewoners die zeer kritisch kijken naar het ontwerp van de wijk en de maakbaarheid van de sfeer. Het zijn vooral de actieve en betrokken bewoners die kanttekeningen zetten bij de keuzes die de gemeente en de ontwikkelaars hebben gemaakt. *"De wereld zat anders in elkaar toen de eerste schetsen werden gemaakt. Dat betekent dat je in je plannen ruimte moet laten voor nadere invulling, sommige plekken moet je gewoon leeg plannen, omdat je weet dat op het moment dat eromheen klaar is, de situatie verandert is. Dan zijn de inzichten veranderd en heb je die lege plek nodig om te vullen met wat je op dat moment nodig hebt."*

Als je bewoners vraagt wat zij missen in de sfeer van de wijk is het met name de zogenoemde menselijke kant, de inbreng van de bewoners zelf. Wat bedacht is, werkt niet altijd zo uit in de praktijk. Het zijn de mensen die we wijk maken, niet de letters op papier.

Rol van de gemeente

De maakbaarheid van de sfeer is onlosmakelijk verbonden met de rol die de gemeente speelt bij de ontwikkeling daarvan. Er is hele duidelijk scheiding tussen de voor- en tegenstanders van de rol van de gemeente. Een kleine meerderheid is positief over de gemeente, zij noemen vooral de dingen die ze voor elkaar krijgen, de projecten die gelukt zijn en het contact met de bewoners: *"Ik heb nog nooit zo veel informatie gekregen over de wijk waarin ik woon. Dat vind ik wel heel leuk, laat toch wel zien dat ze echt proberen om mensen erbij te betrekken. Dat je inderdaad samen woont in Leidsche Rijn."*

Toch zul je altijd mensen hebben die het niet eens zijn met de gemeente en vooral kijken naar de dingen die niet gaan zoals gewenst. Zo voelt een deel van de bewoners zich niet gehoord door de gemeente: *"Er wordt voor ons gedacht, en als wij zeggen wat we denken worden we belachelijk gemaakt."* De afstand tussen de gemeente en de bewoner is daarbij te groot volgens hen, waardoor er 'van bovenaf' niet genoeg betrokkenheid is bij Leidsche Rijn. *"Heel veel van die LR bestuurders wonen niet in Leidsche Rijn, dus die zien het als een project, een product, een ding. Op het moment dat zij in functie zijn dan vergeten ze dat ze zelf ook vader of moeder zijn en ook een prettige woonomgeving willen hebben."*

De meerderheid staat echter neutraal tegenover de gemeente en houdt zich hier niet zo mee bezig. Voor hen is het een verdonken feit dat de gemeente een grote invloed heeft, maar hier hechten zij geen waardeoordeel aan.

Sociale cohesie

Een hele belangrijke factor bij het beoordelen van de sfeer in de wijk is de mate waarin bewoners betrokken zijn met elkaar en de omgeving waarin zij wonen. Het cijfer wat Leidsche Rijners aan zichzelf geven voor sociale cohesie is een 5,6 en onder het gemiddelde. Vleuten – De Meern zit met een 6,1 net boven het gemiddelde. Daarbij is het opmerkelijk dat zelfs het regionale gemiddelde maar een krappe voldoende (5,8) is³⁵. Wat dat betreft zou je kunnen concluderen dat het in het algemeen al slecht gesteld staat met sociale cohesie.

Dat Leidsche Rijn in verhouding tot Vleuten–De Meern lager scoort valt te verklaren door de manier waarop Leidsche Rijners hun dagelijks leven indelen. Velen werken, hebben kinderen en zijn vaak onderweg van werk naar huis, wat zij voornamelijk met de auto doen. Er is nauwelijks tijd in hun drukke leven om contact te zoeken met bijvoorbeeld te burens. *"Er ontstaan veel verbanden, maar het zijn wel losse verbanden. Een gemeenschapszin zoals je dat vroeger had, dat heb je niet meer."* Mensen komen in contact met elkaar als zij zich

³⁵ WistUdata 2011, Figuur 12 in de bijlagen

gezamenlijk sterk moeten maken voor een bepaald probleem. De rest van de sociale contacten zijn via de kinderen en school. Op de schoolpleinen ontmoeten bewoners van Leidsche Rijn elkaar, maar ook dit contact is vluchtig. Daarnaast is er maar weinig tijd en mogelijkheid om andere sociale contacten op te doen. *"Ik was er nooit gaan wonen als we met z'n tweeën waren geweest. Ik zie dat ook bij mensen die met z'n tweeën of alleenstaand zijn, die hebben eigenlijk geen aansluiting."* Daarbij ervaren bewoners met kinderen dit niet per sé als iets negatiefs: *"Er zijn heel veel eerste bewoners. Je kent elkaar eerst van de crèche, dan van school, dan van sportclubs; dat is heel erg leuk, je komt elkaar allemaal tegen en je hebt dezelfde uitgaanspositie."* Alleen dit heeft als nadeel dat voor mensen die geen kinderen hebben, alleenstaanden of ouderen, er weinig kans is om mensen te ontmoeten. Vandaar dat er ook meerdere keren door bewoners wordt aangegeven: *"Investeer in plekken waar mensen kunnen ontmoeten en ontwikkelen."*

Veiligheid

Een factor die erg van invloed is op het woongenot en de sfeer in de wijk is de mate van veiligheid. Leidsche Rijn is een van de veiligste wijken van Utrecht, toch blijkt dat dit niet zo wordt ervaren door de bewoners³⁶. Uit de Inwonersenquête is gebleken dat Leidsche Rijn op de 4^e plek staat wat betreft een veilig gevoel in de buurt. Alleen in Utrecht-Oost en Noordoost en Vleuten-De Meern is dit percentage nog lager³⁷. *"Mensen voelen zich onveilig, maar naar ons idee wordt dat voor een groot deel gestimuleerd door de media die overal bovenop springen."* Het is lastig om de precieze oorzaak vast te stellen, maar dat het een onderwerp is dat leeft onder de bewoners is duidelijk. Ook de wijkraad heeft dit tot een van de 3 pijlers vernoemd waar zij zich het meest mee bezig houdt³⁸.

Het is ook niet vreemd dat dit onderwerp zo belangrijk is voor bewoners. In figuur 13 in de bijlagen is het model van de 'Hierarchy of needs' van Maslow te vinden. Daar is te zien dat veiligheid de op een na hoogste plaats heeft. In dit schema is weergegeven welke elementen mensen belangrijk vinden in hun leven en in hoeverre deze aspecten noodzakelijk zijn om te kunnen overleven. Op de eerste plaats staan de *physiological needs*, die bestaan uit o.a. voedsel en water, slaap en simpel gezegd 'een dak boven je hoofd'. Als je als mens deze dingen bezit, krijg je *safety and security needs*, waaronder veiligheid valt. Pas als deze factoren aanwezig zijn, ontstaan er achtereenvolgend bij de mens: *safety and security needs*, *social needs*, *ego needs* en *self-actualization*.

Vandaar dat veiligheid een 'hot topic' is waar veel om te doen is. Zeker omdat in dit geval het gevoel van veiligheid nauw samenhangt met andere problemen die worden ervaren in de wijk. Zo noemt de meerderheid 'hangjongeren' als oorzaak voor een onveilig gevoel. Gezien het feit dat er in de toekomst een grote aandeel jongeren zal ontstaan, het eerdergenoemde leeftijdscohort, is de vrees dat dit probleem alleen maar groter zal worden. Zowel de gemeente als bewoners zijn nog op zoek naar een goede oplossing, maar het moge duidelijk zijn dat er vaak genoeg actie ondernomen wordt. Zo zijn de wijkagenten van Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern begonnen met Twitteren op het moment dat zij hun ronde door de wijk gaan doen. Op die manier wordt er inzichtelijk gemaakt waar zij zijn. Bewoners kunnen zodoende ook aangeven wat er speelt en welke gebieden extra aandacht nodig hebben. Daarnaast zijn er ook burgerinitiatieven gestart om het gevoel van veiligheid te verhogen. Een voorbeeld daarvan is het project 'Waaks!' in Vleuten-De Meern³⁹. Hierbij worden hondenbezitters gevraagd om als vrijwilliger de 'oren en ogen van de wijk' te zijn op het moment dat zij hun hond uitlaten. Indien zij verdachte situaties zien geven zij dit gelijk door naar de politie, waardoor de pakkans vergroot kan worden.

³⁶ 'Leidsche Rijn veiligste wijk van Utrecht, maar zo voelt het niet'

<http://www.rtvutrecht.nl/nieuws/793564/leidsche-rijn-veiligste-wijk-van-utrecht-maar-zo-voelt-het-niet.html>

³⁷ WistUdata 2011, Figuur 14 in de bijlagen

³⁸ 'Doe gordijn maar dicht' artikel AD-UN 10-05-2012

³⁹ 'Hondenuitlater wordt waaks' artikel AD-UN 10-05-2012

'Een rondje met de hond voor een veiligere buurt' artikel De Brug, mei 2012

Overlast en sociale problematiek

Wellicht dat de lage sociale cohesie ook verklaart waarom er het idee bestaat dat er een duidelijke scheiding is tussen huurders en kopers. De huurders krijgen daarbij een negatief stempel, omdat daar de meeste problemen lijken te ontstaan. Dit wordt ook wel erkend door het wijkbureau: *"De sociale problematiek zit toch wel in de sociale huur, dat is toch wel een feit."*

Het verklaart ook waarom bewoners steeds meer overlast gaan ervaren van elkaar en de frustratie hierover groeit. Mensen komen elkaar nauwelijks tegen op straat, spreken elkaar weinig en kennen elkaar niet. Daardoor wordt de drempel steeds hoger om de ander te benaderen indien er sprake is van overlast. *"Mensen moeten elkaar durven aanspreken. Dat ontbreekt er ook nog wel eens aan. Dat mensen heel huiverig zijn om te zeggen 'wil je eens minder lawaai maken'; er wordt heel snel naar de gemeente gekeken, van 'wij hebben een probleem en de gemeente moet het oplossen'."*

Deze houding is te verklaren met het principe van *defensive attribution*⁴⁰, deze theorie stelt dat consumenten geneigd zijn om de verklaring voor succes bij zichzelf te zoeken, terwijl de oorzaak van problemen aan anderen of externe factoren gewijd wordt. Zo zeggen bewoners dat het fijn wonen in Leidsche Rijn is aangezien het zo rustig is, daaraan ligt vooraf dat dit te danken is aan het feit dat zijzelf rustig zijn en nette burens zijn, geen overlast veroorzaken etc. Daarentegen ligt het probleem van het onveilige gevoel doordat er weinig mensen op straat zijn, niet aan zichzelf, maar aan het beleid van de gemeente. Terwijl de bewoners ook hadden kunnen beredeneren: als we zelf alleen binnen onze huizen blijven, is het niet gek dat het leeg op straat is en de mensen die er wél lopen zich alleen voelen. Toch wordt dit niet zo gezien en ligt de verantwoordelijkheid voornamelijk bij de gemeente.

5.3.4 Recreëren

Naast dat er gewerkt en geleefd wordt, is recreatie ook een bepalende factor hoe de wijk ervaren wordt door bewoners. De mate waarin er iets te doen is in de wijk, maakt het een levendige wijk. Vandaar dat er op deze aspecten nader wordt ingegaan.

Sport

Leidsche Rijn scoort op dit moment erg hoog in de tevredenheid over de sportvoorzieningen. Deze wijk stond in 2010 zelfs het hoogst van heel Utrecht met 75%, maar is nu gezakt naar een tweede plek met 71,8%. Vleuten-De Meern is het hoogst met 76,3%. Het feit dat beide wijken zo hoog uitkomen is ook wel te verklaren, omdat Leidsche Rijn veel sportparken heeft en dit ook als USP meedraagt. Daarentegen heeft Utrecht, mede door het gebrek aan ruimte, minder sportparken en wordt het wellicht daardoor minder positief beoordeeld (60,9%)⁴¹.

Groenvoorzieningen

Alle bewoners die geïnterviewd zijn, zijn zeer positief over het Máximapark. Het enige wat als minpunt genoemd wordt is het gebrek aan bomen in het park, sommigen vinden het nog iets te kaal.

Als bewoners negatief zijn over de groenvoorzieningen is dit specifiek gericht op het gebrek aan groen in de buurt. Hiermee worden bomen en struiken in de straten bedoeld, en grasveldjes om op te kunnen spelen. Het feit dat er bomen gekapt moeten worden om plaats te maken voor toekomstige projecten is een gevoelig onderwerp. Bewoners begrijpen dat er plaats moet komen, maar vragen zich af of het niet op een andere manier kan.

Alle bewoners erkennen dat er een gebrek is aan oude natuurelementen, zoals grote oude bomen. *"Welke stukjes zijn mooi in LR? Dat zijn de stukjes waar het groen is, waar je ziet dat het speels is."* Sommige bewoners zijn bang dat als Leidsche Rijn straks helemaal af is, er nog minder ruimte is voor groen. *"Qua natuur en groenvoorzieningen vind ik het karig. Als je ziet hoeveel er wordt bijgebouwd denk ik ook 'er blijft ook nog maar weinig over'."*

De gemeente probeert hier zo goed mogelijk mee om te gaan, door zo veel mogelijk bomen te behouden en te verplaatsen. Het 'Digitale Bomendepot' is een nieuwe methode van de gemeente om inzichtelijk te maken welke bomen vrijkomen omdat ze verwijderd moeten worden van de huidige plek. Dit zou het makkelijker moeten maken om oude bomen te

⁴⁰ 'Consumer behavior' Schiffman & Kanuk, 2007, blz. 265

⁴¹ WistUdata 2011, Figuur 15 in de bijlagen

kunnen gebruiken, alleen staat dit project nog in de kinderschoenen. Met name de financiële kant ervan is nog onduidelijk. Zo zouden de kosten van het transport op rekening komen van de verzender, terwijl de ontvanger er gebruik van gaat maken.

Openbare ruimte

De manier waarop de openbare ruimte is ingericht heeft grote invloed op de beleving van de wijk. De ruime opzet heeft als voordeel dat het ruim oogt en de straten en huis ruim zijn. Dit heeft echter als nadeel dat het minder gezellig oogt. Zeker met het oog op de toekomst met de bouw van Leidsche Rijn Centrum is het belangrijk bewust te zijn van de sfeer van het gebied. De bewoners moeten zich er letterlijk thuis voelen. Vandaar dat de commerciële partijen het er ook roerend over eens zijn dat daar veel aandacht aan besteed moet worden. *"De ruimte daarvoor maken en het inrichten met groen, en dan niet alleen de zielige vinex-boompjes, zo'n lullig boompje met 2 palen om hem vast te houden, dat blijft heel belangrijk om daar in te investeren."*

Cultuur en horeca

Het gebrek aan voorzieningen en een tekort aan horecagelegenheden gaan hand in hand. Zo zeggen bijna alle bewoners: *"Als je gericht bent op leuke cafés en gezellig uitgaan, moet je niet naar Leidsche Rijn gaan."* Het contrast met de sfeer van de Utrechtse binnenstad is een aspect dat door alle bewoners wordt genoemd, *"Ik mis met name al die dingen die de binnenstad leuk maken"*. Op dit moment zijn de bewoners nog afhankelijk van de binnenstad voor vermaak en een gezellig avondje uit eten. Het is de hoop dat deze voorzieningen nog wel komen, maar weinig bewoners hebben hier vertrouwen in.

De toekomst van Leidsche Rijn

Als bewoners kijken naar de toekomst zijn zij met name afwachtend, met soms een lichte vrees voor wat er komen gaat. Ze zijn positief en nieuwsgierig en zien ook zeker de kansen en mogelijkheden die Leidsche Rijn te bieden heeft. *"LR is wel een bijzonder nieuwbouwlocatie en ik hoop dat dat bijzondere ook bewaard blijft. Ik bedoel daarmee dat het over 10 jaar nog zo vitaal is als nu."* De vrees die bewoners uiten is vooral gericht op de voorzieningen, jongeren in de wijk en de verstedelijking. De gedachte die achter deze vrees ligt is dat Leidsche Rijn straks zo groot wordt dat de onderlinge verschillen steeds groter worden, iedereen langs elkaar heen gaat leven en juist dat wat Leidsche Rijn zo prettig maakt om te wonen (de rust en kindvriendelijkheid) verloren gaat. *"Hoe groter het wordt, hoe anoniemer en hoe meer mensen naast elkaar gaan leven in plaats van met elkaar. Mensen kijken elkaar niet aan op de straat. Is ook logisch, als het zo druk wordt ga je elkaar niet allemaal meer groeten en dan wordt het anoniemer en agressiever."* Deels ligt dit in handen van ontwikkelaars en de gemeente, maar het ligt ten delen ook aan de tijd waarin we leven. Dit aspect wordt verder uitgelicht in het hoofdstuk 'Trendanalyse'.

5.4 Imago van Leidsche Rijn Centrum

Naast het beeld dat mensen hebben van Leidsche Rijn als geheel, is het ook van belang om te weten wat mensen denken over Leidsche Rijn Centrum. Daarom is er zowel in de enquête als in de interviews tijd aan besteed, de resultaten hiervan zijn hieronder terug te vinden.

Verwachtingen

Zoals in het vorige hoofdstuk is besproken, is er een groot tekort aan voorzieningen en een plek waar mensen elkaar kunnen ontmoeten. Vandaar dat de verwachtingen voor Leidsche Rijn Centrum hooggespannen zijn. Het is de verwachting en hoop van bewoners dat LRC deze functie gaat vervullen: *"Iets wat nu nog ontbreekt, is iets waar het allemaal samenkomt."*

Bij Leidsche Rijn Centrum is sprake van zowel voorzieningen als woningen. Over beide aspecten zijn de meningen erg verschillend. *"Zou bijna willen zeggen, maak eerst de voorzieningen voordat je de appartementen er neer gaat zetten, want daar is wel heel veel behoefte aan bij mensen."* Het beeld wat de interviews scheppen is dat de mensen met spanning zitten te wachten op meer levendigheid, zodat er meer te doen is in de wijk zelf. Vandaar dat bijna iedereen erg positief is over LRC, en benadrukken zij ook de potentie van dit gebied: *"Het is veel makkelijker te bereiken dan de Utrechtse binnenstad, dus het heeft de potentie om een tweede stadshart te worden."* Al wordt daarbij wel vaak de twijfel uitgesproken over de haalbaarheid van de plannen. Mede omdat er in het verleden veel

projecten zijn uitgesteld, is het vertrouwen in dit plan ook laag. *"Er zit wel een visie achter, maar je moet wel de ballen hebben om het door te zetten."*

Er zijn zelfs bewoners en partijen die het nut van Leidsche Rijn Centrum in twijfel trekken. Zo zeggen zij: *"Het centrum is het laatste klaar, hoe kan je dan verwachten dat wij, die toch ons dagelijks leven hier doen, nog behoefte hebben aan een centrum?"* Het idee wat er bij deze mensen heerst is *"...hoe langer je wacht, des te minder de behoefte aan zo'n centrum zal zijn."* Het idee hierachter is dat de huidige bewoners van Leidsche Rijn inmiddels zijn gewend aan hetgeen wat ze niet hebben, hiermee hebben ze leren omgaan en hebben eventueel alternatieven gevonden. Hierdoor is de behoefte ook veel minder groot.

De behoefte naar wonen in Leidsche Rijn Centrum is onder huidige bewoners van Leidsche Rijn ook niet groot te noemen. Uit de Inwonersenquête 2010 blijkt dat 55% van de bewoners van Leidsche Rijn niet in Leidsche Rijn Centrum wil wonen. Dit percentage is nog hoger in Vleuten – De Meern (70%) en in de rest van Utrecht (79%)⁴². Waarschijnlijk heeft dit te maken met het feit dat die respondenten in eengezinswoningen wonen en niet zo snel in een appartement kunnen en willen gaan wonen.

Desondanks biedt Leidsche Rijn Centrum goede mogelijkheden om huidige problemen op te lossen, met betrekking tot de voorzieningen, sfeer, maar ook de toekomstige jongeren. Zodra er meer te doen is en het leven in de wijk meer tot zijn recht komt, wordt de wijk als geheel een betere leefomgeving. Daarnaast is het simpelweg onmogelijk om alle 80.000 inwoners te voorzien van winkels als er alleen maar kleine (tijdelijke) winkelcentra zijn. *"Als je kijkt naar omvang van het gebied, dat verdient wel een echt centrum."*

Visie van commerciële partijen

De verwachtingen zijn ook hooggespannen bij de commerciële partijen, wat logisch is aangezien zij voor een groot deel betrokken zijn bij de ontwikkeling van LRC. Het bouwen van een totaal nieuw gebied brengt volgens hun ook voordelen mee ten opzichte van bouwen in de bestaande stad: *"Het is al bouwrijp. Als je binnenstedelijk gaat bouwen heb je grotere kans dat er bezwaren komen tegen het bouwplan als je een vergunning aanvraagt. Dat is daar niet, want er woont nog niemand. We kunnen snel tot woningaanbod komen voor starters."*

Een groot voordeel van ontwikkelen in LRC is dat er vele kansen liggen, mede door de gunstige ligging van het gebied. Het heeft de potentie om een groot succes te worden, maar daarbij is het wel afhankelijk van onzekere factoren. Deze onzekerheid heeft alles te maken met de economische tijd waarin de markt zich bevindt. Aan de ene kant hebben consumenten minder te besteden, komen zij moeilijker aan een hypotheek en is er nauwelijks sprake van doorstroom op de huizenmarkt. Mensen blijven zitten waar ze zitten en wachten op het moment dat hun eigen huis meer oplevert.

Aan de andere kant hebben ook de ontwikkelaars zelf minder te besteden. Er komt minder subsidie vrij en zij moeten grotere risico's nemen bij het ontwikkelen van een nieuw project. Dit heeft voornamelijk te maken met de onzekerheid over de afzetmarkt. Indien een ontwikkelaar door wilt gaan met zijn project, moet er eerst de garantie zijn dat een bepaald percentage van de woningen verkocht is, of winkels verhuurd zijn. In vele gevallen, en dat is zeker zo bij LRC, is deze garantie er niet. Dit heeft als gevolg dat het voor de commerciële partijen lastig is in te schatten is hoe goed of slecht de woningen zullen verkopen. *"Ik ben alleen wel bang voor de verkoop van appartementen. Ik denk dat er heel veel leegstand komt."*

Het lijkt dan vreemd dat er zo veel appartementen bij worden gebouwd, terwijl het huidige aanbod appartementen al niet verkocht wordt. Het lijkt alsof het probleem door het bouwen van LRC daardoor alleen maar groter wordt. Waarom komen er dan toch zo veel appartementen bij? *"Er zijn altijd meer argumenten tegen dan voor om iets te doen. En toch ga je dingen doen omdat je dan kansen ziet, die zagen we nu ook."*

Het lijkt alsof de commerciële partijen vast zitten tussen enerzijds de kansen die zij zien voor dit gebied, en anderzijds de harde realiteit. Iedereen is zich ervan bewust dat het een moeilijke tijd gaat worden, en dat het ook maar de vraag is of het wel een succes gaat

⁴² Inwonersenquête 2010, Bestuursinformatie gemeente Utrecht, Figuur 16 in de bijlagen

worden. Maar, zo zijn er ook positieve geluiden: *“Als het nu niet lukt, lukt het nooit, want nu is het een kopers- en huurdersmarkt.”*

Om het succes van Leidsche Rijn Centrum te vergroten vinden vastgoedontwikkelaars en makelaars het essentieel dat er een goede aansluiting is tussen het aanbod van de woningen en de potentiële kopers. Om dit te bewerkstelligen wordt er veel aandacht besteed aan de afwerking van de woningen en de sfeer die het moet uitstralen. Puur door het hebben van een aanbod van kwalitatief hoog niveau, worden de woningen verkocht. De locatie is hieraan ondergeschikt. Dit komt *“omdat je met een zo groot aantal woningen zit op een plek die zichzelf nog helemaal moet bewijzen. Als ik een project in het centrum van Utrecht doe, komen de mensen voor de locatie. Hier komen de mensen ook voor de locatie, maar ook voor het specifieke product. Dat moet gewoon goed zijn.”* Dat betekent dat niet alleen de woning tot in de puntjes verzorgd moet worden, maar ook de buitenruimte. Zoals een ontwikkelaar zegt: *“Ik heb nog nooit een project gehad waar zo veel nadruk ligt op de buitenruimte.”* Het planten van oude bomen wordt hierbij vaak genoemd, omdat *“lullige vinex-boompjes, met 2 palen aan de zijkant om het vast te houden”* niet afdoende zijn om een gezellige sfeer neer te zetten die past bij de gewenste identiteit van Leidsche Rijn Centrum.

“We moeten ze verleiden om naar LRC te komen”

Wat deel uitmaakt van ‘de verleiding’ is een aantrekkelijk imago. Alleen volgens commerciële partijen is hiervan weinig sprake bij Leidsche Rijn. In hun opinie is het zelfs dusdanig slecht, dat zij verwachten dat dit invloed heeft op de verkoop van de woningen. *“Daar maken we ons zorgen om (...) Wij wilden gewoon van de naam ‘Leidsche Rijn Centrum’ af, omdat we de eerste 2 woorden Leidsche Rijn was, en dat moet gewoon heel anders. Dat gaat niet gebeuren denk ik, maar als je het dan toch zo houdt, moet je toch echt andere mensen aanspreken.”* Wat hiermee bedoeld wordt is dat de huidige doelgroep die Leidsche Rijn aantrekt, namelijk jonge gezinnen met kinderen, niet geschikt is voor Leidsche Rijn Centrum. Het verschil tussen de wijk LR en het LRC is dusdanig groot, dat het in hun ogen een lastige taak wordt om beide gebieden even goed in de markt te brengen, zonder daarbij afbreuk te doen aan de unieke identiteit van beide gebieden.

Indien Leidsche Rijn wél een gunstig imago had gehad, was het makkelijker geweest om Leidsche Rijn Centrum daaraan te koppelen. Zodoende kon dit nieuwe gebied aanhaken bij het succes van de wijk. Alleen dit is in dit geval niet mogelijk, omdat LRC een geheel andere doelgroep aan zal spreken dan de huidige bewoners van Leidsche Rijn. In die zin is het huidige imago dus minder geschikt om als basis op voort te borduren.

Daarentegen moet er wel rekening gehouden worden met het feit dat LRC onderdeel uitmaakt van LR. Het zijn dus geen twee aparte gebieden. Waar LRC zogenoemd ‘last’ heeft van het imago van de wijk, zo zal Leidsche Rijn als wijk voordeel hebben bij de komst van LRC. Door de voorzieningen die daar komen, wordt het grootste minpunt van de wijk gecompenseerd.

Het zijn twee aparte projecten, de wijk en het centrum. Toch zijn ze sterk met elkaar verbonden, de vraag die ontwikkelaars dan ook hebben is hoe dit opgelost gaat worden. Welke positie neemt Leidsche Rijn als wijk in ten opzichte van Utrecht, hoe is de verhouding Leidsche Rijn en Leidsche Rijn Centrum? In hoeverre is het realistisch om LRC te laten concurreren met de Utrechtse binnenstad? Dit zijn allemaal vragen die nog steeds spelen, ondanks dat de plannen voor LRC al vergevorderd zijn. Als de ontwikkelaars hier geen eenduidig antwoord op hebben, wordt het voor een bewoner ook lastig om hier een standpunt over in te nemen.

Leidsche Rijn Centrum als toekomstig woongebied

Aangezien er in Leidsche Rijn Centrum met name veel appartementen gebouwd gaan worden, is er in de online enquête onder appartementbewoners de vraag gesteld of zij in dit gebied zouden willen wonen. Voorafgaand aan deze vraag is een korte beschrijving gegeven van dit plan en de invulling daarvan.

Uit de enquête blijkt dat de verhouding nagenoeg gelijk ligt. Zo zegt 58% niet in LRC te willen wonen, maar 42% wil dit wel of overweegt het⁴³. Gezien het feit dat LRC nog gebouwd moet worden, zou de verwachting zijn dat het percentage wat er positief tegenover staat erg laag is. Wat dat betreft is dit in principe een gunstig resultaat. Er blijkt dus wel al animo te zijn voor wonen in Leidsche Rijn Centrum.

Van de mensen die positief staan tegenover wonen in LRC wordt met name de nabijheid van winkels en de nabijheid van horeca en culturele voorzieningen als argument genoemd⁴⁴. Hieruit kan je concluderen dat het plan voor LRC en de visie die erachter ligt aantrekkelijk klinkt voor appartementbewoners. De overige redenen die worden genoemd zijn terug te vinden in de bijlagen.

De respondenten die aangaven niet te willen wonen in Leidsche Rijn Centrum is de voornaamste reden dat zij simpelweg niet willen verhuizen (52 keer genoemd). Daarna wordt voornamelijk de ligging (51 keer) en de prijs (40 keer) genoemd als argument om niet te willen wonen in LRC⁴⁵. Wat betreft de ligging gaat het daarbij om de afstand tot de Utrechtse binnenstad. Dat is een opvallend gegeven, want je zou kunnen veronderstellen dat als een persoon genoeg vertrouwen heeft in de plannen voor LRC, de behoefte naar de binnenstad ook minder zou zijn. Waarom zou je naar 'de stad' gaan, als je in het tweede stadshart woont?

Onder 'overige redenen' worden argumenten genoemd die eigenlijk ook onder het kopje 'ik wil niet verhuizen' vallen. De argumenten die dan nog overblijven zijn met name gericht op de invulling van Leidsche Rijn Centrum wat betreft de sfeer. Zo geven een aantal aan het vermoeden te hebben dat het woongebied te druk wordt, terwijl zij rustig willen wonen. Of, zoals een respondent aangeeft: *"Hoge gebouwen, veel wind en onpersoonlijke pakhuizen."*

⁴³ Figuur 16 in de bijlagen

⁴⁴ Figuur 17 in de bijlagen

⁴⁵ Figuur 18 in de bijlagen

5.5 Beleving van een appartement

Zoals eerder vermeld komen er voornamelijk appartementen in Leidsche Rijn Centrum, vandaar dat er specifieke aandacht besteed wordt aan dit segment van de woningmarkt. Hiervoor is gebruik gemaakt van een online enquête afgenomen onder 155 appartementbewoners, woonachtig in Nederland.

Verhuismotivatie

De motivatie om te gaan verhuizen is natuurlijk erg persoonlijk en verschilt daardoor per individu. Toch zijn er wel globale oorzaken te achterhalen, deze zijn al kort onderzocht tijdens het WoonOnderzoek in 2009.

Hierin wordt een duidelijk onderscheid gemaakt tussen een geplande en een opgelegde verhuizing. Dit maakt logischerwijs een groot verschil. Een geplande verhuizing kan zijn op basis van een tekort aan ruimte, of door het betreden van een nieuwe levensfase. Dit is ook goed terug te zien in Leidsche Rijn, waar een hoog verloop is door middel van startende en uitbreidende gezinnen.

Opgelegde verhuizingen ontstaan door sterfgevallen, ontslag of ziekte. Dit laatste is vooral van toepassing bij seniorenwoningen, aangezien de meeste ouderen wegens fysieke problemen een ander huis gaan zoeken.

De aard van verhuizing heeft niet alleen invloed op de motivatie, maar ook op de termijn waarop er verhuisd wordt. Bij een geplande verhuizing heeft de zoeker de mogelijkheid tot wachten. Hij of zij kan rustig op zoek gaan naar een woning die past bij de eisen en wacht totdat het goede aanbod voorbij komt. Bij een opgelegde verhuizing is dit niet het geval. Het lastige is dat je als woningzoekende de middelen moet hebben om te kunnen wachten, maar vooral starters en urgente woningzoekers hebben dit niet. Daardoor zijn zij sneller geneigd een woning te accepteren die niet voldoet aan de hun eisen.

Een argument wat vaak genoemd wordt om migratiestromen te verklaren zijn de levensfases waarin inwoners zich bevinden. Het is logisch dat een starter een andere behoefte heeft dan iemand die al 30 jaar op zichzelf woont. Dit onderscheid wordt nogmaals door het WoonOnderzoek benadrukt. Zij verdelen de doelgroep appartementbewoners in 3 groepen. Als eerst de jonge dynamische 20ers en 30ers die gaan samenwonen, een gezin stichten en uitbreiden, studeren en werken tegelijk. De tweede groep bestaat uit mensen tussen de 40 en 50 die voornamelijk wegens onvrede over de huidige woning en woonomgeving willen verhuizing. Scheidingen zijn binnen deze groep ook een belangrijke oorzaak voor verhuizen. De derde groep bestaat uit de 60-plussers, zij focussen zich meer op de gezondheid, het gemak van een kleine woning en de nabijheid van familie.

Dit komt ook overeen met de theorie van Schiffman, hij stelt dat er sprake is van een *family life cycle*⁴⁶ die bestaat uit vijf fasen:

1. *bachelorhood*: jong volwassene, single, leeft op zichzelf
2. *honeymooners*: jong (getrouwd) stel, zonder kinderen
3. *parenthood*: (getrouwd) stel met minstens 1 kind
4. *postparenthood*: ouder echtpaar met kinderen die uit huis zijn
5. *dissolution*: ouder individu die alleen woont, omdat partner is overleden

Leidsche Rijn spreekt het meest mensen aan in de fasen van honeymooners en de parenthood, terwijl Leidsche Rijn Centrum eerder aantrekkelijk is voor de fasen die daarvoor of daarna zich afspelen: bachelorhood, honeymooners, postparenthood en dissolution.

Keuzefactoren

Er is een verklaring waarom mensen verhuizen, maar in dat geval is er nog steeds de vraag op basis waarvan mensen de keuze maken voor een specifiek woontype. In de online enquête die gericht was op appartementbewoners is deze vraag gesteld. Daaruit bleek dat de top 3 van de factoren die de keuze voor een appartement te kiezen, zijn: de ligging van de woning (91 keer geantwoord), grootte van de woning (88) en de prijs (64)⁴⁷.

Wat opvalt is dat maar een derde van de respondenten aangeeft de sfeer in de buurt belangrijk te vinden. Terwijl er door makelaars werd aangegeven dat juist dit element een doorslaggevende factor kan zijn.

⁴⁶ 'Consumer behavior' Schiffman & Kanuk, 2007, blz. 55

⁴⁷ Figuur 19 in de bijlagen

De voordelen van wonen in een appartement

Daarnaast is er in de enquête door middel van een open vraag gevraagd naar de voor- en nadelen die de respondenten ervaren bij het wonen in een appartement. Het totaal aan antwoorden is per kenmerk gecategoriseerd om het overzicht te kunnen bewaren. Deze kenmerken zijn ook terug te zien in de grafieken.

Omdat de respondenten meerdere antwoorden konden geven, is er gekeken naar de mate waarin een bepaald kenmerk genoemd is. Wetende dat 155 mensen deze vraag hebben beantwoord, kan er uitgerekend worden welk percentage van de respondenten een specifiek antwoord hebben gegeven.

Zo is te zien in figuur 20 in de bijlagen dat het kenmerk 'gelijkvloers' 71 keer, oftewel door 46% van de respondenten genoemd wordt als voordeel. Het tweede voordeel van wonen in een appartement is het gemak dat het onderhoud van de algemene ruimte in handen is van een VVE (30%)⁴⁸.

“...met anderen en toch zelfstandig”

Andere aspecten als veiligheid en de indeling van de woning worden ook genoemd als voordeel. De respondenten ervaren een appartement als veiliger, omdat de afstand tot de straat groter is. Ongewenst bezoek moet namelijk door meer deuren heen en staan dus minder snel in huis.

Ook de mate van sociale controle wordt hierbij genoemd. Doordat er meerdere mensen op een kleinere afstand tot elkaar wonen, is de kans groter dat je elkaar tegenkomt in de gang. Zodoende kunnen buren een oogje in het zijl houden en eventueel alarm slaan in geval van nood. De indeling van een appartement wordt als voordeel ervaren omdat het overzichtelijk is, gezelliger en makkelijker om schoon te houden.

“Appartementen hebben ook wel iets gezelligs met hun balkon en alle kamers gelijkvloers”

De nadelen van wonen in een appartement

Bij het vragen naar de nadelen van het wonen in een appartement zijn de resultaten ook erg duidelijk. In figuur 21 in de bijlagen zijn alle antwoorden weergegeven per categorie. Het voornaamste nadeel van wonen in een appartement is volgens de appartementbewoners de hoeveelheid burens en de daarmee samenhangende geluidsoverlast. Dit wordt door 40% van de respondenten zo ervaren. *“Je hebt minder vrijheid in je doen en laten, omdat je altijd met een grote concentratie burens op elkaar woont.”*

“De beleving tussen heel veel mensen in te zitten gepropt vind ik minder prettig dan de beleving die ik bij een vrijstaande woning ervaar”

Op de tweede plek staat het gebrek aan buitenruimte, met 28%. De derde plek wordt gedeeld door enerzijds de regels van de VVE, en anderzijds de 'overige redenen'. De VVE wordt als nadeel genoemd vanwege de servicekosten, maar ook door de regels die zij opleggen: *“De Vereniging van Eigenaren kan een hoop gedoe zijn, zelf sommige zaken niet zelf kunnen beslissen zoals de kleur van de kozijnen.”* *“Meeste stemmen gelden, ook als ik er zelf anders over denk.”*

Onder 'overige redenen' is genoemd: de afstand van de parkeerplaats tot het huis, het gebrek aan uitzicht, de anonimiteit en opvallend genoeg de afstand tot de straat. Deze afstand tot de straat wordt dus zowel als voordeel en nadeel bestempeld. Voordeel omdat het veiliger voelt, maar een nadeel omdat het lastig kan zijn bij dagelijkse bezigheden zoals boodschappen doen, thuis komen en post ophalen. Zo zeggen bewoners: *“Het is een flat, dus veel deuren/liften, een gedoe als je veel boodschappen/spullen bij je hebt.”* In het geval van een seniore bewoner levert de hoeveelheid deuren ook andere problemen op: *“Ik loop met een rollator, die wordt geplet zagezegd. Ik heb spijt.”*

Een respondent had zelfs een duidelijke mening over de appartementen in Leidsche Rijn, als nadeel van een appartement zei hij: *“Het feit dat appartementen in Leidsche Rijn nooit meer te verkopen zijn, en je er dus heel lang moet blijven wonen.”*

⁴⁸ Figuur 20 in de bijlagen

Verskil tussen een huurder en koper

Om te kunnen zien of er een verschil is tussen huurders en kopers zijn de resultaten van de enquête met elkaar vergeleken. Zodoende konden er onderlinge verschillen blootgelegd worden. In de meeste gevallen waren de resultaten nagenoeg gelijk, alleen in een enkel geval zijn er wel opvallende verschillen. Belangrijk om te weten is dat er in verhouding meer kopers de enquête hebben ingevuld⁴⁹. In de onderzoeksbijlagen zijn alle gegevens terug te lezen, hieronder worden de meest belangrijke verschillen benoemd.

Ten eerste is er een verschil in het gebruik van social media. Zo scoren de huurders van particulieren hier hoger met 69% in vergelijking met huurders van een corporatie (57%) en kopers (56%). Zij scoren ook hoger in de bereidwilligheid tot verhuizen binnen 2 jaar. Zo zeggen huurders van een particulier in 52% van de gevallen te willen verhuizen, terwijl dit aandeel kleiner is bij de huurders van corporaties (33%) en kopers (19%). Verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat kopers langer blijven wonen in de huidige woning, omdat zij financieel gebonden zijn aan hun huis. De stap naar een andere woning is voor een koper moeilijker te zetten dan voor een huurder. Huurders hoeven alleen de huur op te zeggen en zijn afhankelijk van een eventuele wachtlijst, kopers moeten eerst hun huis zien te verkopen.

Deze houding ten opzichte van verhuizen wordt erkend door makelaars. Al geven zij wel heel duidelijk aan "*Mensen kiezen niet voor kopen of huren, mensen zijn gedwongen om te huren.*" Idee hierachter is dat de meeste mensen in principe wel willen kopen, maar dit vaak niet kunnen omdat zij de financiële middelen er niet voor hebben. In dat geval is er geen andere optie dan huren.

Een belangrijk verschil tussen het huren of het kopen van een woning is ook te merken aan de manier waarop een persoon de beslissing voor een woning neemt. Dit leggen de makelaars uit aan de hand van het volgende voorbeeld: Een koper koopt van een tekening en moet vervolgens heel lang wachten totdat de woning klaar is, het moet nog gebouwd worden etc. Op het moment dat zij de sleutel van de nieuwe woning krijgen zijn zij al dermate blij dat zij niet eens kijken naar de kleine details zoals de buitenruimte. Het geeft dan niet dat de riolering nog openligt of dat de stoep nog niet is aangelegd. Zij hebben hun éigen huis en dat is wat telt. Terwijl een huurder veel later beslist, die wil eerst de woning zien en is veel kritischer. Eigenlijk wil hij het huis meteen in kunnen, maar dan moet wel eerst alles af zijn. Een huurder zegt 'ik wil hier wel komen wonen, maar ik kom pas als de riolering klaar is en de stoepen aangelegd zijn'. Vandaar dat ontwikkelaars ook aangeven in het huursegment veel meer te letten op de kleine details, ook hebben zij al in een vroeg stadium een proefwoning staan zodat potentiële huurders de woning al kunnen bekijken.

Kopers staan opvallend genoeg het meest negatief tegenover wonen in Leidsche Rijn Centrum. In verhouding zegt 65% niet hier te willen wonen, ten opzichte van huurders van een corporatie (57%) en huurders van particulieren (41,4%)⁵⁰. De manier waarop er over Leidsche Rijn als geheel gedacht wordt is nagenoeg gelijk onder de drie groepen. Een verklaring voor de negatieve houding van kopers kan zijn omdat er een relatief groter risico zit aan het kopen van een woning in een gebied dat nog ontwikkeld moet worden. Zodoende heb je weinig zekerheid dat je de woning met verloop van tijd tegen een goede prijs kan verkopen.

Het grootste verschil tussen huurders en kopers van appartementen zit in de gezinssamenstelling. De huurders van particulieren wonen het meest met partner en zonder kind (59%). Huurders van een corporatie wonen het meest alleen (52%) en kopers wonen ofwel alleen (48%), ofwel samen zonder kind (44%)⁵¹.

⁴⁹ Figuur 22 in de bijlagen

⁵⁰ Figuur 23 in bijlagen

⁵¹ Figuur 24 in bijlagen

5.6 Doelgroep van appartementen

5.6.1 Beschrijving appartementbewoner

Levensfase

Senioren zijn volgens de resultaten van het WoonOnderzoek 2009, uitgevoerd door het CBS, een van de voornaamste doelgroep die in appartementen wonen. Bewoners hiervan zijn ofwel jong (onder de 34) of relatief oud (boven 65). In 2009 woonde 20% van de mensen in de leeftijdscategorie 35–64 in een appartement⁵².

Aangezien er in Leidsche Rijn nog veel appartementen bij gebouwd worden, zou de doelgroep senioren hiervoor in aanmerking kunnen komen. Gezien het feit dat de samenleving steeds meer vergrijsd, ontstaat er de mogelijkheid om dit type woning goed in de markt te zetten. De vraag naar appartementen groeit in dit geval letterlijk met de jaren.

Opvallend om te zien is dat de bewoners van appartementen die de enquête hebben ingevuld gemiddeld 46 jaar zijn, dus nog niet senior, waarbij de jongste respondent 21 is en de oudste 91. De verdeling tussen mannen en vrouwen is nagenoeg gelijk: 49% man, 51% vrouw.

Over het algemeen wordt er veronderstelt dat mensen boven een bepaalde leeftijd minder gebruik maken van internet. In dat geval was dat ook terug te vinden in de resultaten van de enquête. Dit is echter niet het geval. Het feit dat een 91-jarige, ervan uitgaande dat deze persoon volgens de waarheid spreekt, is opmerkelijk te noemen maar te verklaren aan de hand van het verschijnsel dat een persoon als het ware meerdere leeftijden heeft.

Edgar Keenen⁵³ geeft aan dat het aspect 'leeftijd' bij ouderen niet altijd een verklaring hoeft te zijn van de manier waarop zij hun leven inrichten. Dit is precies tegenovergesteld aan het principe wat gebruikt wordt in de standaard marketingmix, waarbij doelgroepen worden vastgesteld op basis van leeftijd. Hierbij wordt geen rekening gehouden met het feit dat een persoon verschillende leeftijden kan hebben, zogenoemde *cognitive age*⁵⁴. Het idee hierachter is dat ieder persoon een eigen perceptie heeft van de eigen leeftijd, zo kan een persoon met een hoge leeftijd zich jong voelen, en andersom. In totaal zijn er 4 soorten 'leeftijden' waaraan een individu zich kan identificeren:

- *feel age*: hoe oud iemand zich lichamelijk en geestelijk voelt
- *look age*: hoe oud je er fysiek uit ziet
- *do age*: hoe betrokken iemand is bij onderwerpen die bij andere leeftijdsgroepen passen
- *interest age*: de mate waarin de interessegebieden overeenkomen of verschillen met de interesses van leeftijdsgenoten.

Dit is een belangrijk principe om van bewust te zijn, zeker in het geval dat senioren worden aangesproken als doelgroep. De veronderstelling dat senioren bepaalde dingen niet doen omdat zij ouder zijn, gaat niet altijd op waardoor je wellicht waardevolle klanten misloopt.



Starters

Net zoals senioren een doelgroep is met specifieke wensen en eisen, zijn starters ook een groep op zich. Uit interviews met ontwikkelaars blijkt ook dat de woonwensen van starters erg verschillen van de gemiddelde woningzoekende. Zo hebben starters van nature een korte scope, dat wil zeggen dat starters op korte termijn op zoek gaan, 'ik ben op zoek naar een woning en ik wil er vandaag nog in kunnen'. Starters worden alleen steeds meer gedwongen om naar de lange termijn te kijken: *"Een aantal jaar geleden kocht je als starter een appartement en ging je daar wonen. Als je leven veranderde, wegens een partner of kinderen, dan verkocht je dat weer en ging je naar een eengezinswoning toe. Vandaag de*

⁵² Het wonen overwogen; Resultaten van het WoonOnderzoek 2009.

⁵³ 'Ageless of Agewise marketing', Agewise: <http://www.agewise.nl/index.php/persberichten>: bezocht april 2012

⁵⁴ 'Consumer behavior' Schiffman & Kanuk, 2007, blz. 443

dag, als je iets koopt, moet je er van uit gaan dat je er 10 jaar gaat wonen, terwijl dat eerst was '5 jaar en dan zien we wel verder'. Dus die starter moet nu na gaan denken, 'wat ga ik in de komende 10 jaar doen?'. Hierdoor ontstaat een zeker spanningsveld tussen snel een woning willen hebben, maar het niet kunnen vinden of betalen.

Uit onderzoek van Jebber, een ontwikkelaar gericht op de starters, blijkt dat starters binnen 10 minuten fietsen in de binnenstad willen zijn. De dagelijkse winkelvoorzieningen moeten zelfs binnen 2 minuten zijn. In dat opzicht is wonen boven de winkels in LRC een goede locatie die voldoet aan deze eisen. Alleen staat Leidsche Rijn als wijk niet zo goed bekend. Jebber: *"Leidsche Rijn staat niet hoog op de lijst nee..."*

Opvallend aan de woonwensen van starters is dat parkeerplaatsen voor fietsen vele malen belangrijker zijn dan parkeerplaatsen voor auto's. Een goede fietsenkelder is dus zeker een pre. Gemiddeld hebben starters 2 fietsen per persoon, waardoor het aantal fietsen al snel oploopt. Vanwege het feit dat starters dicht bij de stad of openbaar vervoer willen wonen is een auto minder noodzakelijk. Daarnaast hebben starters ook niet altijd de financiën om een eigen auto te hebben. Een buitenruimte is ook geen pre, mits ze een alternatief hebben dicht in de buurt, in de vorm van een park of terras.

Afkomst

Met afkomst wordt in deze context de woning bedoeld waar mensen woonden voordat zij verhuisden een appartement. Deze vraag is gesteld via de enquête en gaf een duidelijk beeld. Zo blijkt dat de meerderheid van de huidige appartementbewoners ofwel uit een flat of appartement is gekomen (30%), ofwel een eengezins tussenwoning (30%).

Leefstijl

Afgezien van de levensfase waarin iemand zich bevindt, is het ook mogelijk een doelgroep te bepalen door te kijken naar de levensstijl die een persoon aanhangt. Op die manier groepeer je mensen niet op basis van socio-demografische kenmerken zoals leeftijd, inkomen, geslacht, woonplaats, maar op gedeelde waarden.

Voordeel hiervan is dat je gericht kunt communiceren, en juist die personen aanspreekt die eerder geneigd zijn open te staan voor de boodschap. Waar je voorheen op basis van leeftijd veronderstelde dat iemand geïnteresseerd zou kunnen zijn in jouw product, kan er nu ook gekeken worden naar klanten die wellicht in een andere leeftijdscategorie vallen. Zodoende communiceer je dus gericht en is de kans groter dat de boodschap die je stuurt, ook past bij de doelgroep waar je het naar zend. Daarnaast is het ook mogelijk om de boodschap en de daarbij behorende middelen zodanig aan te passen dat het past bij de leefstijl van de doelgroep. Deze manier van segmenteren wordt gebruikt door o.a. Motivaction en The SmartAgent Company. Beide organisaties hebben een eigen onderzoeksmodel wat gebaseerd is op deze gedachte. Motivation doet dat door middel van de Mentality-test⁵⁵, waardoor verschillende leefstijlen onderscheiden kunnen worden. Deze leefstijlen hebben zij vervolgens ook vertaald naar verschillende burgerschapsstijlen, wat aangeeft welke houding burgers hebben ten opzichte van de overheid. Hierover staat meer vermeld in de bijlagen.

The SmartAgent Company gebruikt het Brand Strategy Research (BSR)-model⁵⁶, een onderzoeksmodel dat groepen consumenten indeelt in 4 kwadranten, die te vergelijken zijn met de leefstijlen van Motivaction. Deze kwadranten heeft Bouwinvest gebruikt bij het segmenteren van de doelgroep 'huurders', om daarmee gericht te kunnen communiceren met de doelgroep die zij voor ogen hebben voor hun appartementen.

Verschil tussen de twee modellen is dat Motivaction een sociologische insteek heeft en zich vooral richt op de houding van de respondent ten opzichte van de maatschappij, en The SmartAgent Company psychologie als achtergrond heeft en zich richt op de onderliggende waarden van een respondent.

Aangezien woonbeleving een aspect is dat voornamelijk wordt beïnvloed door de intrinsieke waarden van een persoon, is er voor gekozen om de BSR-methode te gebruiken in de enquête. Zodoende zijn er verschillende vragen gesteld die gericht waren op het achterhalen van de achterliggende waarden van een respondent. Zo hebben de respondenten vragen

⁵⁵ 'Mentality', Motivaction: <http://www.motivaction.nl/specialismen/mentality-tm>: bezocht in januari 2012

⁵⁶ 'Brand Strategy Research (BSR); Van theorie naar statistiek' P. van Hattum, SmartAgent 2010

beantwoord over zichzelf, hun huishouden, de waarden die centraal staan in het eigen leven, de ideale buurt om in te wonen en hun vrijetijdsbesteding.

Karakterkenmerken

Een overgroot deel van de respondenten typeert zichzelf als *sociaal* (65%), ook *betrokken* wordt erg vaak genoemd (52%). Men schat zichzelf ook in als *onafhankelijk* en *intelligent* persoon, die daarnaast ook *gezellig* is. Opvallend genoeg noemt maar een klein deel (18%) zich zelfverzekerd, terwijl dit wel een eigenschap waarvan je zou verwachten dat hij hoog scoort, zeker gezien de andere eigenschappen zoals onafhankelijkheid en intelligentie.

Gezinskenmerken

Het is niet vreemd dat een aantal kenmerken die van toepassing zijn op het eigen karakter, terugkomen in de kenmerken van het huishouden en gezien. Op de vraag 'Met welke woorden zou u uw huishouden omschrijven' was er een sterke voorkeur te zien voor een aantal kenmerken. De grafiek hiervan is te vinden in de bijlagen.

Op de eerste plek staat *gezellig*, wat 75 keer is genoemd. Aangezien er 155 respondenten deze vraag hebben ingevuld, betekent dat bijna de helft van de respondenten zichzelf en hun huishouden als zodanig typeren. Op de tweede plaats staat *gastvrij* (69 keer) en *rustig* (60 keer). Ook *warm*, *netjes* en *georganiseerd* worden vaak genoemd.

Het valt op dat de respondenten veelal alleen (45%), of met partner (43%) in een appartement wonen. Het komt veel minder vaak voor dat zij met een gezin of andere familieleden samenwonen. Dit houdt het beeld van starters en senioren als doelgroep voor appartementen in stand.

Waarden

Bij de vraag welke dingen belangrijk zijn in het leven is er wederom een erg sterke voorkeur. Zo wordt 'vriendschap' erg vaak genoemd door de respondenten van de online enquête onder appartementbewoners. Dit aspect is 101 keer genoemd, ten opzichte van de tweede voorkeur 'liefde' die 87 keer is genoemd. Antwoorden die ook hoog scoren zijn: onafhankelijkheid, rust, geluk en veiligheid. Het overzicht van al deze waarden is terug te lezen in figuur 25 in de bijlagen.

Buurtbeschrijving

Een deel van de waarden die centraal staan in het leven van de respondenten, zijn ook terug te zien in de keuze voor een type buurt. Een overzicht hiervan is in de bijlagen te vinden. Driekwart van de respondenten wil het liefst in een buurt wonen waar je rustig kan wonen. Het is dus ook niet vreemd dat 60% van de respondenten kiest voor een buurt waar je van je privacy kan genieten en je eigen gang kan gaan (50%). Dit komt goed overeen met de waarden die eerder al genoemd werden, namelijk onafhankelijkheid, rust en veiligheid. Daarnaast is er ook een voorkeur voor een gezellige (37%) en gevarieerde (36%) buurt.

Er blijkt alleen een tegenstelling te zijn tussen de karakter- en gezinskenmerken en de wensen die de respondenten hebben ten opzichte van de buurt waarin ze willen wonen. Zo geven zij enerzijds aan dat zij betrokken, sociaal en gezellig zijn, maar toch hebben zij een sterke voorkeur voor een buurt waarin zij juist geen sociaal contact hebben met de buren en eerder veel meer op zichzelf wonen.

Een logische aanname zou zijn dat mensen met een dergelijk karakter ook in een buurt zouden willen wonen waar de samenhang met de overige buren veel hoger zou zijn en er meer gezamenlijk geleefd zou worden. Dit is alleen dus niet het geval. Zo scoort 'een buurt waarin we gezamenlijke activiteiten ondernemen' erg laag (15%) en een 'buurt waar iedereen elkaar kent' heeft de laagste score van het geheel (8%).

Zo kan je dus concluderen dat bewoners van appartementen wel degelijk sociaal en betrokken zijn, alleen dat dit plaatsvindt op veel kleinere schaal. Deze kant van de persoonlijkheid laat zich meer zien binnen de veilige muren van het eigen huis, te midden van eigen vrienden en familie.

Vrijetijdsbesteding

Dit is ook terug te zien in de manier waarop men de vrije tijd indeelt. Zo spendeert 65% van de respondenten de meeste vrije tijd aan vrienden. Internetten staat met 62% op de tweede plaats. Overige antwoorden die veel zijn gegeven, zijn: reizen en/of een dagje uit en wandelen, sporten, uitgebreid koken en uitgaan. Opvallend is dat met name creatieve hobby's en spirituele aspecten erg laag scoren.

Verhuismotivatie

Uit de enquête onder appartementbewoners blijkt dat 50% van de respondenten niet wilt verhuizen binnen 2 jaar, terwijl 29% dit wel van plan is en 21% dit overweegt. Zo op het eerste zicht lijken deze gegevens niet zo veel toe te voegen, maar door een kruisverband toe te passen op de gegevens worden onderlinge verschillen blootgelegd. In figuur 27 in de bijlagen zie je dat van de respondenten die van plan zijn te verhuizen dat in gelijke mate verdeeld is onder huurders van particulieren of coöperatie, en de kopers. Terwijl er onder de mensen die niet van plan zijn te verhuizen wel een duidelijk verschil te zien is, in deze groep zijn de kopers oververtegenwoordigd. Dit verschil kan verklaard worden door de huidige markt waarin we ons bevinden. Het is lastiger om de huidige woning te verkopen, waardoor mensen sneller geneigd zijn langer te blijven zitten in de huidige woning.

Voorkeur nieuwe woning

Van de mensen die aangaven dat zij binnen 2 jaar van plan zijn om te verhuizen, geeft een derde aan weer naar een flat of appartement te gaan kijken. Er is ook een sterke voorkeur voor een koopappartement (82%). De mensen die een voorkeur hebben voor kopen, zouden in dat geval sneller een woning zoeken in de prijsklasse van €250.000– €350.000.

Van de resterende respondenten die aangaven te willen huren, was er een voorkeur voor een huurprijs in de schaal €350–€550 en €550–€650.

Manier van zoeken

Het overgrote deel (85%) van de respondenten die aangaven binnen 2 jaar te willen verhuizen, gebruik internet als voornaamste bron bij het zoeken naar een nieuwe woning. Andere opties zoals vrienden/familie en de makelaar scoren beiden erg laag.

5.5.2 Potentiële doelgroep voor Leidsche Rijn Centrum

Als je kijkt naar de resultaten van de enquête, overige onderzoeken en de inzichten van professionals kunnen zowel starters als senioren tot een doelgroep voor Leidsche Rijn Centrum betiteld worden. Alleen hierbij benoem je nog niet specifiek het type mens wat daarvoor aangesproken kan worden. Je selecteert hier puur op basis van leeftijd en levensfase.

Belangrijker is om die mensen aan te spreken waarvan de leefstijl past bij de plannen en uitstraling van het Leidsche Rijn Centrum. De doelgroep ligt zowel in de groep 'starters' als de groep 'senioren', maar kan ook mensen aanspreken in de overige leeftijdscategorieën. De doelgroep voor LRC laat zich niet beperken door leeftijd. De verdere uitwerking van de doelgroepsegmentatie is te vinden in het hoofdstuk 'Advies'.

5.5.3 Mediagedrag appartementbewoners

De meerderheid (59%) van de respondenten maakt gebruik van social media. Facebook en LinkedIn worden hierbij het meest gebruikt. Een kleine meerderheid (56%) maakt ook gebruik van een smartphone. Van deze groep mensen gebruikt 90% de smartphone ook voor internet⁵⁷.

⁵⁷ Figuur 28 in de bijlagen

6. Trendanalyse

Los van regionale en nationale invloeden, zijn er ook trends gaande op mondiaal niveau. Deze ontwikkelingen vinden op een veel grotere schaal plaats, waardoor het los gezien kan worden van de overige factoren. Deze trends zijn de zogenoemde megatrends, waar de hierboven genoemde aspecten de gevolgen van zijn.

Een voorbeeld is het belang dat mensen hechten aan het hebben van een winkel in de buurt. Dit is op verschillende manier te verklaren. Enerzijds is het puur praktisch, mensen willen niet ver reizen om hun boodschappen te kunnen doen. Alleen anderzijds heeft het een verklaring die verder reikt dan de persoonlijke orde van de dag.

Het is namelijk ook te verklaren door een trend die overal gaande is, namelijk glocalisatie⁵⁸. In tegenstelling tot de globalisatie, waarbij de leefwereld steeds groter wordt, is er een beweging gaande die hiervan afwijkt. Juist doordat de samenleving steeds meer gericht wordt op het buitenland en de fysieke grenzen vervagen, krijgt men behoefte aan 'een eigen plek'. Hierdoor wordt het belang van het hebben van voorzieningen dichtbij steeds groter.

Daarnaast gaan mensen steeds meer tribes vormen; groepen mensen die samen zijn gekomen op basis van gedeelde interesses, levenswijze of visie. Groepen van gelijkgestemden worden steeds belangrijker. Hierdoor is het ook te verklaren waarom Leidsche Rijn een kindervrij is geworden. In eerste instantie was het woningaanbod aantrekkelijk voor gezinnen, maar wat daarna gebeurde is ontstaan door deze trend. Als er eenmaal een hoeveelheid gezinnen wonen, voelen andere gezinnen zich sneller getrokken naar dit gebied. Het idee daarachter is dat het fijn wonen is tussen gelijkgezinden, die dezelfde dingen belangrijk vinden en dezelfde levensstijl hebben. Inwoners die afwijken van deze tribe worden daardoor snel buitenstaanders, waardoor de onderlinge kloof steeds groter wordt.

Dat bepaalde buurten zich meer ontwikkelen als 'senioren-buurten' is te verklaren door het proces genaamd 'florida-isering'. Deze trend houdt in dat senioren steeds meer als groep in een specifieke regio gaan vestigen. Dit is ook terug te zien in de verspreiding van verschillende leeftijdsgroepen in Leidsche Rijn. Zo scoren de buurten De Meern– Zuid (34%), Haarrijn (32%), Leidsche Rijn Park (30%) en Vleuten (30%) veel hoger dan de andere buurten qua percentage 55-plussers⁵⁹. Indien deze mensen in deze buurten blijven wonen, zullen deze eerder vergrijzen in vergelijking met de rest van Leidsche Rijn en Vleuten–De Meern. Zo zullen er op lokaal niveau verschillende behoeftes ontstaan met betrekking tot voorzieningen.

Een andere trend die benoemd wordt door Adjied Bakas is die van 'laissez fair naar veiligheidsobsessie'. Wat hij hiermee bedoelt is dat mensen steeds meer aandacht gaan geven aan veiligheid en risicofactoren meer en meer zullen gaan uitsluiten. Overlast door burens zal minder worden getolereerd en er zal harder opgetreden worden door zowel de inwoners zelf, als de overheid.

Deze nadruk op veiligheid is ook terug te zien aan de hoeveelheid media-aandacht de situatie in Terwijde heeft gekregen. Hier is een homo–stel weggepest door een aantal jongeren, waar enorm veel ophef over is geweest. Zo zou de burgemeester niet goed hebben gehandeld en is er veel kritiek op hem geuit. Mensen tolereren steeds minder en reageren heftiger indien zij het gevoel hebben dat hen onrecht wordt aangedaan. Dit verklaart ook waarom het onveiligheidsgevoel in Leidsche Rijn toeneemt, terwijl het nog steeds feitelijk gezien een van de veiligste wijken van Utrecht is.

Zogezegd wordt de burger steeds mondiger en weet hij de weg naar het grote publiek sneller te vinden, wat door het gebruik van social media nog makkelijker wordt. Inwoners van Utrecht geven ook aan dat ze te weinig invloed hebben op het beleid van de gemeente, dan dat ze de kans krijgen om invloed uit te oefenen. Meer dan tweederde (71%) van de inwoners geeft aan dat ze het belangrijk vinden om invloed uit te oefenen op gemeentelijke plannen in hun eigen buurt⁶⁰.

⁵⁸ 'World Megatrends' Adjied Bakas

⁵⁹ WistUdata 2011, Figuur 29 in de bijlagen

⁶⁰ 'Utrechters aan het woord; resultaten inwonersenquête 2010 en Bewonerpanel'

7. Advies

Het doel van dit onderzoek was het in kaart brengen van de ervaringen van bewoners en commerciële partijen met betrekking tot Leidsche Rijn en de komst van Leidsche Rijn Centrum. Daarbij stond de volgende vraag centraal: *Welke positionering van Leidsche Rijn is nodig om de toegevoegde waarde van wonen in Leidsche Rijn Centrum over te brengen op potentiële huurders en kopers van appartementen?* Aangezien de vraagstelling gericht is op twee verschillende onderwerpen, is er voor gekozen om ook twee adviezen te formuleren die beide aspecten belicht.

Advies 1. Imagooverandering Leidsche Rijn

Om te zorgen dat Leidsche Rijn Centrum op een aantrekkelijke manier gepositioneerd kan worden, is het noodzakelijk dat het imago van Leidsche Rijn verandert. In de beleving van bewoners, maar juist ook van buitenstaanders, zijn beide gebieden onlosmakelijk met elkaar verbonden. Zo koppelt een potentiële koper of huurder zijn associatie met Leidsche Rijn aan Leidsche Rijn Centrum.

Op dit moment heeft Leidsche Rijn een slecht imago onder buitenstaanders en staat het negatief bekend als woonwijk. Dit in tegenstelling tot de geluiden van de bewoners, die er met veel plezier wonen. Om het imago te verbeteren is het nodig de leuke aspecten van wonen in Leidsche Rijn, zoals deze in de ogen van de bewoner worden gezien, te benadrukken. De trots die wordt gevoeld om als pionier deel uit te maken van een wijk in opbouw is een factor die bewoners samenbrengt. Gebruik dit en stel de beleving van Leidsche Rijn centraal.

Doelgroep: alle bewoners van wijk 9 Leidsche Rijn en wijk 10 Vleuten – De Meern, omdat beide wijken tezamen het imago voor 'Leidsche Rijn' bepalen en de scheiding tussen deze wijken nauwelijks tot niet zo wordt ervaren door bewoners. De basis van een nieuw imago begint bij de mensen die er wonen.

Doelstelling

- informeren; verhogen van kennisniveau ten opzichte van wat er te doen is in de wijk, wat er goed gaat, wat de plannen zijn en wat er gedaan wordt met betrekking tot de veiligheid in de wijk.
- dialogiseren; veranderen van houding ten opzichte van wonen in Leidsche Rijn. Het begint bij de bewoners, zij zijn als het ware de ambassadeurs van de wijk.

Strategie

1. **laat bewoners aan het woord**; laat zien dat je als projectbureau de tijd neemt om te luisteren naar wat bewoners zeggen, maar schenk ook de tijd aan datgene wat niet gezegd wordt. Bewoners voelen zich vaak niet gehoord en serieus genomen waardoor waardevolle informatie verloren gaat. Hierdoor verslechtert het imago van het PBLR en hebben bewoners bij voorbaat de neiging negatief tegenover plannen van de gemeente te staan. Gebruik de verhalen van bewoners bij het uitdragen waar Leidsche Rijn voor staat.
2. **bekijk Leidsche Rijn door de ogen van een bewoner**: wees bewust van wat er speelt en benader een bewoner alsof het jouw eigen buurman of -vrouw is. Informeler taalgebruik en het vermijden van jargon is hierbij noodzakelijk.
3. **laat zien wat er mogelijk is**; nu ligt de nadruk vooral op de dingen die niet kunnen, of op de plannen die vertraagd zijn. Bewoners hebben het idee dat zij alleen slecht nieuws horen. Laat zien wat er wel goed gaat en besteed hier meer aandacht aan, de verhouding moet minstens gelijk zijn.
4. **benadruk de kracht van het pionieren**; bewoners geven aan dat er weinig binding is tussen de bewoners onderling. Het enige moment dat zij zich samen sterk maken voor iets, is dat als het in het belang is van het algehele woongenot. Maak hier gebruik van en geef er een positieve draai aan.
5. **maak gebruik van bewonersinitiatieven**; alleen luisteren is niet genoeg, zet de bewoners zelf aan het werk. Laat hun meedenken en projecten organiseren om zodoende er een leukere wijk van te maken. Er zijn volop ideeën over hoe het anders kan, maar het wordt nog niet omgezet tot actie. Participatie is hierin essentieel, zowel bij het maken van plannen op lange termijn, als bij tijdelijke oplossingen. Wees flexibel bij het indelen van openbare

ruimte en geef de ruimte aan bewoners om hun stem te laten horen, zo ook bijvoorbeeld bij het inrichten van braakliggende terreinen.

6. gebruik social media om in contact te komen met de bewoner; juist omdat Leidsche Rijn een jonge bevolking heeft wordt er veel gebruik gemaakt van social media, Twitter in het specifiek. Bewoners zijn hier erg actief op en geven aan dit kanaal het meest te gebruiken om op de hoogte te blijven. Maak hier gebruik van en wees gesprekspartner online. Op die manier wordt het PBLR transparanter en laat je duidelijk zien dat er geluisterd wordt naar wat men zegt. Je geeft daardoor ook aan dat je als projectbureau mee gaat met de tijd en je aanpak aanpast aan de behoeftes van de bewoners.

Propositie

"Bewoners mogen trots zijn op wat zij hebben gedaan en nog steeds doen voor Leidsche Rijn. Wij als projectbureau stimuleren bewoners om zich in te zetten voor de wijk, om het een leefomgeving te maken waar mensen elkaar kunnen ontmoeten en prettig kunnen wonen. Mede dankzij de huidige bewoners is het een fijne wijk om in te wonen, het is aan ons om hierbij stil te staan, dit te stimuleren en te faciliteren."

Kernwoorden

Eerlijkheid, trots, vertrouwen, motivatie, betrokkenheid, geluk.

Tone of voice

Informeel, volwassen, begripvol, optimistisch

Communicatiemiddelen

- informeren
 - wijkberichten; zowel in papier als digitale variant
 - E-news; zowel een voor bewoners specifiek met lokaal nieuws, als voor buitenstaanders met meer algemeen nieuws.
 - bewonerswebsite; creëer aparte sites, waarvan er 1 specifiek gericht is op bewoners, en 1 voor mensen van buitenaf. De bewonerssite heeft content zoals de wijkwebsites nu, de ander is meer een 'promotie-site' gericht op marketing van het gebied Leidsche Rijn.
 - persberichten
 - leidscherijncentraal.nl; gebruik deze website om zelf nieuws te verspreiden. Veel bewoners gebruiken deze site om informatie te krijgen, dus waarom zou het projectbureau hier geen gebruik van kunnen maken?
 - blog op leidscherijncentraal/ bewonerssite; laat een medewerker van het projectbureau een blog bijhouden over de ontwikkelingen in Leidsche Rijn. Zo krijgt het projectbureau een gezicht, waardoor de houding tegenover het projectbureau verbetert. Nu zien bewoners het als een anonieme instantie, waar een grote afstand is tussen bewoner en gemeente. Verklein dit door te laten zien dat het projectbureau zelf ook bestaat uit bewoners van de stad.
 - informatieavonden
 - rondleidingen door Leidsche Rijn; voor zowel bewoners als bezoekers. Wellicht kunnen de bestaande fiets- en kunstroutes uitgebreid worden met bijvoorbeeld mobiele app's waardoor je tijdens je bezoek extra informatie of foto's kunt opvragen.
- dialogiseren
 - social media; Twitter, Facebook, Flickr. Pinterest. Deze laatste vorm van social media is gebaseerd op het delen van visuele middelen via een online netwerk. Doel daarbij is om een soort moodboard te maken met aspecten die belangrijk zijn in jouw eigen leven. Zodoende kan je op je 'prikbord' foto's plaatsen van plekken waar je geweest bent, over je interesses en bezigheden. Ditzelfde zou het projectbureau ook kunnen doen voor Leidsche Rijn, waardoor de Pinterest-account als het ware fungeert als een database, of moodboard over Leidsche Rijn. Het leuke hieraan is dat anderen foto's kunnen toevoegen, in dit geval bijvoorbeeld bewoners.
 - online community; plaats een forum of community op de wijkwebsite om zo mensen digitaal hun stem te laten horen. Zodoende heb je ook een vaste plek waar mensen online hun vragen kunnen stellen en discussies kunnen houden. Door het op een eigen website te zetten, is het in eigen beheer en kan er eerder in gesprek gegaan worden met bewoners.
 - bewonersfilmpjes; laat bewoners filmpjes maken van hoe zij Leidsche Rijn ervaren en zet dit op de websites, zowel de bewonerswebsite als promotie-site.

– fotowedstrijd 'Mijn Leidsche Rijn'; bewoners worden gevraagd een foto te maken van hun favoriete plek in Leidsche Rijn. Deze foto's komen op beide sites te staan, waar bezoekers worden uitgenodigd te stemmen. De 4 foto's met de hoogste score worden tentoongesteld in het stadhuis en worden daarna gebruikt als promotiemateriaal door het projectbureau.

Advies 2. Positionering Leidsche Rijn Centrum

Het gevoel van pionieren wat de bewoners van Leidsche Rijn samenbindt, is een factor die ook voor Leidsche Rijn Centrum vele kansen biedt. De nieuwe bewoners zullen namelijk dezelfde fasen doorlopen, als de eerste bewoners van Leidsche Rijn. Appeleer bij het aantrekken van nieuwe bewoners aan deze pioniersgeest, op die manier trek je mensen aan die het minder erg vinden als hun leefruimte nog in opbouw is. Deze mensen zullen de eventuele hindernissen die zij ervaren eerder zien als een noodzakelijk kwaad wat gepaard gaat met deel uitmaken van 'een nieuw begin van iets groots'.

Doelgroep: kopers en huurders van appartementen die de pionier in zichzelf herkennen: innovators, early adopters. De kans is dat er op natuurlijke wijze een doelgroepsegmentatie ontstaat, waarbij de verwachting is dat deze zal bestaan uit starters en senioren. Desondanks is in dit advies bewust niet voor gekozen om te segmenteren op leeftijd of levensfase, omdat deze factoren ondergeschikt zijn aan het segmenteren op leefstijl. Door je te richten op de consumenten die gevoelsmatig dichterbij de boodschap en het product staan, doordat de boodschap aansluit bij hun leefstijl, is de kans groter dat dit de consument bereikt.

Doelstelling

- informeren: potentiële huurders en kopers moeten op de hoogte zijn van wat er komen gaat in Leidsche Rijn Centrum. Het beeld van LRC moet zo duidelijk zijn, dat het een plek kan innemen in de gedachte van de consument. Hij moet erover weg kunnen dromen.
- overtuigen: huurders en kopers van appartementen overtuigen om te gaan wonen in Leidsche Rijn Centrum, bewoners van Leidsche Rijn over het nut en toegevoegde waarde van het nieuwe centrum
- betrekken: bewoners van Leidsche Rijn en toekomstige bewoners van LRC betrekken bij de opbouw van LRC.

Strategie

1. **betrek potentiële bewoners vanaf het eerste begin:** communiceer vanaf het eerste begin, laat mensen weten dat er gebouwd gaat worden, zo maak je de consumenten nieuwsgierig en zorg je dat er over je gepraat wordt. Wees hierin niet te voorzichtig en daag mensen uit.

2. **creëer een kader waarin consumenten kunnen dromen:** door vanaf het begin aan te geven wat er gaande is, kan er alvast een voorproefje gegeven worden van wat er komen gaat. Laat dit zien, letterlijk, door visuele impressies hiervan te geven. Leidsche Rijn Centrum moet een dusdanig groot onderwerp worden zodat mensen erover na gaan denken en gaan fantaseren hoe het eruit komt te zien. Schep hierbij alleen geen onrealistische verwachtingen, want dan stel je consumenten teleur en doe je afbreuk aan de geloofwaardigheid van je boodschap.

3. **laat bewoners meehelpen bij de ontwikkeling van LRC:** geef ideeën hoe LRC eruit komt te zien, maar laat ook ruimte over voor eigen invulling. Laat de eerste bewoners deel uitmaken van de opbouw van het centrum, door bijvoorbeeld op een centrale plek een gebouw of muur te laten bouwen door bewoners zelf. Laat hun letterlijk hun steentje bijdragen.

4. **stimuleer en benadruk de pioniersgeest:** stel het gevoel van 'een uitdaging, een nieuw begin, samen iets starten' centraal in alle uitingen rondom LRC. De beleving van dit nieuwe gebied moet voorop komen te staan, mensen kopen als eerst met hun gevoel en niet hun verstand.

5. **creëer een virtueel Leidsche Rijn Centrum:** laat LRC een eigen leven leiden op het internet. Laat mensen van gedachte wisselen over hoe het er uit moet komen te zien, over wat er nodig is, maar ook hoe zij LRC ervaren.

6. **laat de gezellige kant van appartementen zien:** om de negatieve aspecten van het wonen in een appartement te verminderen leg je de focus op de gezellig kant van appartementen. Laat dit zien in de uitingen over LRC, maar ook in showwoningen etc.

7. creëer een centrale ontmoetingsplek voor de nieuwe bewoners van LRC: zodra de eerste bewoners zich aanmelden moet het gezamenlijke gevoel van 'een nieuwe start' gestimuleerd worden. Zorg ervoor dat deze mensen samenkomen, door bijvoorbeeld online een community te starten. Hier kunnen zij tips uitwisselen, elkaar leren kennen en elkaar helpen met klussen etc. Dit kan ook door een fysieke plek te creëren, net zoals een wijkbureau, maar dan specifiek gericht op de behoeftes van de nieuwe bewoners. Hierbij is het handig net een stapje verder te gaan en niet alleen informatie te bieden zoals het informatiecentrum en wijkbureau nu doen, maar ook mee te gaan in de leefwereld van de bewoner. Door bijvoorbeeld een kroeg en winkel te combineren waar mensen na werktijd iets kunnen drinken of nog snel even iets kunnen kopen voor in huis, zoals klusbenodigdheden.

Propositie

"Leidsche Rijn Centrum wordt dé nieuwe 'it-locatie', *the place to be*, onderdeel uitmaken van het begin van deze mooie locatie is een unieke ervaring. Het is de ideale plek om te zijn voor mensen die hun geluk in eigen handen willen hebben en niet bang zijn om een uitdaging aan te gaan. Het is in het begin misschien hard werken, maar dan heb je ook wat; een plek om te wonen te midden van een bruisend centrum. Zie jezelf terug in de stad. Het is aan ons als projectbureau om de mooie kanten te laten zien van Leidsche Rijn Centrum en mensen te motiveren op de momenten dat het minder gaat. Samen kunnen we het maken, de toekomst is van ons."

Kernwoorden

Uitdaging, kansen, (nieuwe) vriendschappen.

Tone of voice

Informeel, volwassen, enthousiast, uitdagend.

Communicatiemiddelen

- informeren en overtuigen
 - website, gericht puur op de promotie van LRC
 - bewonerswebsite; gericht op het verbinden van de bewoners
 - filmpjes over LRC én LR (zie bewonersfilmpjes Advies 1)
 - social media: Twitter, Facebook, Flickr, Pinterest.
 - nieuwsbrief (digitaal); een digitale versie is essentieel, eventueel kan dit ook uitgebreid worden met een papieren versie mocht daar vraag naar zijn.
 - advertenties in tijdschriften; met betrekking tot architectuur, wonen etc.
 - posters, abri's
- betrekken
 - pionierpakket; bij aanmelding als nieuwe bewoner krijgt hij een zogenoemd 'pionierpakket' met daarin een aantal klusbenodigdheden (kwast, tape, centimeter, afdekplastic), coupons van winkels in LRC, informatie over het gebied, een mini-barbecue voor op het balkon en bloembollen.
 - LRC-café; een fysieke ontmoetingsplek waar bewoners met hun vrienden een drankje kunnen drinken, maar ook in hun eentje naartoe kunnen gaan om de andere bewoners te leren kennen.
 - 'mallwall'; een muur in het hart van LRC (the mall) waarvan de stenen letterlijk gelegd worden door de bewoners. Daarbij krijgen de bewoners zelf de mogelijkheid om de steen te plaatsen zoals zij willen, ook het type steen kiezen ze zelf. Zo kunnen bewoners letterlijk hun steentje bijdragen bij de opbouw van LRC.
 - App's voor smartphones; door met hun telefoon op een gebied te richten kunnen zij virtueel de gebouwen zien die er komen te staan. Zo krijgen mensen al een beeld van LRC voordat er wat staat.
 - rondleidingen door het gebied waar gebouwd gaat worden
 - pionier-posters; posters waarbij een link wordt gemaakt tussen personen die in hun tijd en vakgebied een pionier waren, die de durf hadden hun eigen plan te trekken en de uitdaging aan te gaan en de eerste bewoners van LRC. Net zoals de personen op de posters, zullen de eerste bewoners van LRC risico's moeten nemen, dingen moeten overwinnen om tot het succes te komen.

- beurzen en evenementen; wees aanwezig bij beurzen en evenementen die passen bij de leefstijl van toekomstige bewoners. Woonbeurzen zijn hierbij een mogelijkheid, maar ook culturele festivals waar LRC-gadgets uitgedeeld kunnen worden.
- concerten/evenementen in LRC

Creatief materiaal

In hoofdstuk 6 van de bijlagen zijn sfeerimpressies en een moodboard voor appartementen te vinden die gebruikt kunnen worden bij de promotie van Leidsche Rijn Centrum.

8. Aanbevelingen

Om bovenstaande adviezen te ondersteunen staan hieronder een aantal aspecten benoemd die de werking van deze adviezen kan verhogen:

- laat de gemeentelijke huisstijl los bij het promoten van Leidsche Rijn Centrum; net zoals andere grootschalige projecten, zoals de CU-campagne, is het raadzaam om Leidsche Rijn Centrum ook een eigen look & feel te geven. Op deze manier onderscheid het zich van de rest van de gemeentelijke uitingen en zal het meer aanspreken tot de consument.
- geef meer aandacht aan de visuele middelen; op dit moment zijn er posters en artist impressions in omloop die er soms amateuristisch uitzien. Afbeeldingen waarbij de mensen zo overduidelijk in het plaatje zijn geknipt en geplakt waardoor de verhoudingen niet meer kloppen. Of foto's waar wonderbaarlijk genoeg 2 keer hetzelfde stel kinderen op staat afgebeeld. Wees hier zorgvuldig in, de manier waarop je je presenteert bepaalt ook hoe andere mensen je zien. Door dit soort visuele middelen te gebruiken draag je niet bij aan een professioneel imago.
- wees commerciëler; ga openlijk samenwerkingsverbanden aan met bijvoorbeeld winkels om op die manier consumenten een unieke verwelkoming als nieuwe bewoner te kunnen geven, zoals het pionierpakket met daarin verschillende gadgets en coupons. Normaliter werkt het projectbureau puur als informant en niet als verkoper, deze houding zal wellicht kunnen veranderen. Het Leidsche Rijn Centrum zal voor bewoners een nieuw begin zijn, maar dit is het net zo goed voor het projectbureau. Leef dit ook na door de oude patronen en werkwijzen los te laten en te kijken naar wat de markt vraagt. Informatie is niet voldoende om een consument te trekken naar LRC, het gaat om de ervaring die je verkoopt.
- biedt informatie ook in het Engels aan; bij het aanspreken van de doelgroep voor LRC is het raadzaam dezelfde informatie ook in het Engels aan te bieden. Expats zijn bij uitstek consumenten die gewend zijn uitdagingen aan te gaan en nieuwe gebieden te betreden. Voorzie ook deze mensen van kwalitatief goede informatie, waarbij de 'vertaalde versie' dezelfde waarde heeft als de Nederlandse.
- gebruik 'storytelling' als tool in je de marketingmix; licht een verhaal van een bewoner uit en gebruik dit als voorbeeld, als verhaal dat je wilt uitdragen naar de buitenwereld.

Bronnen

Hieronder een overzicht van alle bronnen die zijn gebruikt bij het maken van dit rapport. In de tekst staan deze ook weergegeven door middel van voetnoten.

Respondenten

- interviews: zie lijst in bijlagen
- enquête: 155 anonieme respondenten
- gesprek Myriam Zuidervaart, communicatieadviseur Bouwinvest

Data

- overzicht verkoop/leegstand appartementen in Leidsche Rijn: Beumer Makelaars
- antwoorden Inwonersenquête 2010 die niet gepubliceerd zijn in 'Inwonersenquête 2010'
- overzicht inschrijvingen voor Leidsche Rijn in 2010: Woningnet
- informatie programma Leidsche Rijn Centrum (2007): Vesteda

Boeken

- Adams, S. & Hicks, W. (2009): Interviewing for journalists. Taylor & Francis Ltd
- Bakas, A. (2009): World Megatrends: towards the renewal of humanity. Oxford. Infinite Ideas
- Botton, de, A. (2008): De architectuur van het geluk. Amsterdam. Olympus.
- Scheffer, P. (2009): Het land van aankomst. Amsterdam. De Bezige Bij.
- Schiffman, L.G. & Kanuk, L. (2007): Consumer behavior. New Jersey. Pearson Education.
- Traa, M. (2003): Bewoond verklaard: de wetenschap van het wonen. Amsterdam. Contact.

Publicaties en artikelen

- 'Gedifferentieerde communicatie voor sneller verhuurresultaat' Steenbergen en Zuidervaart, Real Estate, 17-02-2011
- 'Appartementen, een kwestie van verleiden' Linssen en van Asseldonk, september 2006
- 'Bouwen aan de stad; Utrechtse samenwerkingsafspraken gemeente en woningcorporaties' Stuurgroep Utrecht Vernieuwt/Krachtwijken, december 2011
- 'Brand Strategy Research (BSR); Van theorie naar statistiek', P. van Hattum, The SmartAgent Company, juli 2010
- 'Doe gordijn maar dicht' artikel AD-UN, 10-05-2012
- 'Een rondje met de hond voor een veiligere buurt' artikel De Brug, mei 2012
- 'Gemeente neemt voorschot op leerlingengroei in Leidsche Rijn' Dienst Ondersteuning, Utrecht, 14-02-2012
- 'HBDI vs. BSR: Een kritische vergelijking van twee segmentatiemodellen', Wolters, Reitsma e.a., 2 april 2007
- 'Het wonen overwogen; Resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2009', Ministerie VROM & CBS, Den Haag
- 'Hondenuitlater wordt waaks' artikel AD-UN 10-05-2012
- Inwonersenquête 2010, Bestuursinformatie gemeente Utrecht, oktober 2010
- Inwonersenquête 2011, Bestuursinformatie gemeente Utrecht
- 'Leidsche Rijn veiligste wijk van Utrecht, maar zo voelt het niet'
- 'Leidsche Rijn voor beginners' Projectbureau Leidsche Rijn, Gemeente Utrecht, 2005
- Masterplan Leidsche Rijn 1995
- Masterplan Leidsche Rijn Centrum
- 'Rapportage burgerschapsstijlen in Utrecht 2011', Gemeente Utrecht
- 'Regionale woningmarktmonitor 2010', Bestuur Regio Utrecht, juli 2010, Utrecht
- 'Schoolwoningen Terwijde worden definitieve leslokalen' AD-UN, 16-02-2012
- 'SmartBSR Belevingsonderzoek; Achtergronden bij een metataal', A.W Lamme, The SmartAgent Company, februari 2010
- Thermometer Economische Crisis
- 'Utrecht meest aantrekkelijke zakenbestemming'
<http://www.destadutrecht.nl/economie/nieuws/3258/utrecht-meest-aantrekkelijke-zakenbestemming>: bezocht op 05-03-2012
- Utrecht Monitor 2011, Bestuursinformatie gemeente Utrecht
- 'Utrechters aan het woord; Resultaten Inwonersenquête 2010 en Bewonerspanel'. Bestuursinformatie gemeente Utrecht, maart 2011

- Vastgoedmonitor 2011
 - Voorzieningengids 2012 Leidsche Rijn – Vleuten–De Meern, Akse Media BV, 2012
 - 'Wijkambities Leidsche Rijn 2012–2014', wijkbureau Leidsche Rijn, 2011
 - Wijkwijzer 2011, Bestuursinformatie gemeente Utrecht, oktober 2011
- <http://www.rtvutrecht.nl/nieuws/793564/leidsche-rijn-veiligste-wijk-van-utrecht-maar-zo-voelt-het-niet.html>: bezocht mei 2012

Presentaties

- 'Leidsche Rijn 1995– 2008', 28 oktober 2010
- 'Nieuwbouw–nederland.nl als tool voor doelgroepsegmentatie', door Beumer Makelaar en Nieuwbouw Nederland
- 'Tegen wie hebben we het eigenlijk?' workshop burgerschapsstijlen Motivaction, Heleen de Groot en Frank Tillema
- 'Van huis naar thuis' Johanneke Bedaux van Bouwinvest, over doelgroepen en huurderssegmenten, 14–03–2011

Websites

- ad.nl
- frankwatching.nl
- leidscherijn.nl
- leidscherijncentraal.nl
- motivaction.nl
- onderzoek.utrecht.nl
- retailactueel.nl
- rtvutrecht.nl
- trendwatching.com
- utrecht.nl

Bijlagen

Inhoud

Hoofdstuk 1 Externe analyse	61
1.1 Bevolking	
1.2 De financiële crisis	
1.3 Woningmarkt	
1.4 Technologische ontwikkelingen	
1.5 Ecologisch	
1.6 Politiek	
Hoofdstuk 2 Burgerschapstijlen	70
Hoofdstuk 3 Overige onderzoeksresultaten bij het adviesrapport	72
3.1 Grafieken	
Hoofdstuk 4 Enquête	88
4.1 Overzicht kwadranten huurdersegmenten	
4.2 Overzicht vragenlijst	
4.3 Verspreidgebied brief aan bewoners	
4.4 Enquêteresultaten	
Hoofdstuk 5 Interview	96
5.1 Respondentenlijst	
5.2 Aantekeningen interviews	
5.3 Antwoorden open vragen	
5.4 Antwoorden associatie met LR per categorie	
Hoofdstuk 6 Creatief materiaal	141
6.1 Sfeerimpressies	

1. Externe analyse

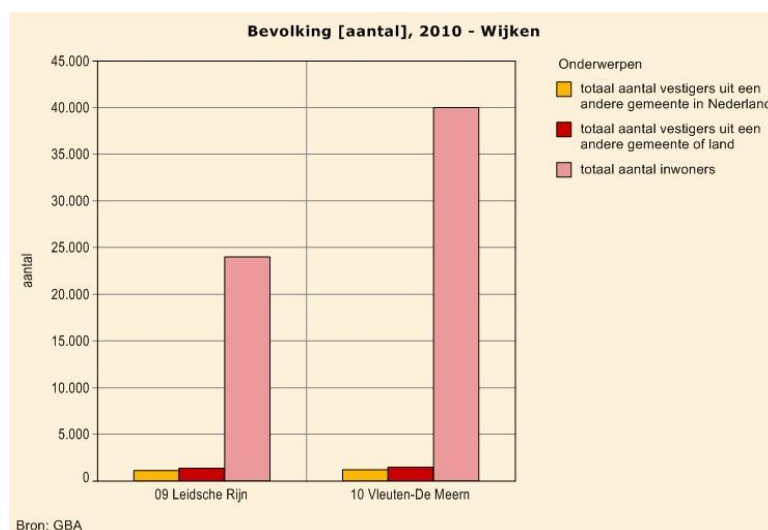
De externe analyse is een analyse op macro niveau, aan de hand van de DESTEP-formule, waarbij ieder onderdeel van de externe omgeving specifiek belicht wordt.

1.1 Bevolking

In Leidsche Rijn wonen op dit moment 25321 inwoners, waarvan 10115 huishoudens. In Vleuten-De Meern wonen 41353 mensen, waarvan 16042 huishoudens. De verhouding tussen huishoudens en inwoners is dus in beide gevallen relatief gelijk, namelijk rond de 40%.

Migratie

Binnen het Projectbureau wordt Utrecht als voornaamste doelgroep genoemd voor Leidsche Rijn, dit is ook terug te zien in de onderzoeksresultaten. Hier blijkt namelijk uit dat het overgrote deel van de inwoners in Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern uit Utrecht komen, en niet uit andere gemeentes. In dat opzicht klopt deze aanname dus volledig. Alleen is de doelgroep van inwoners uit Utrecht nog steeds zo divers dat hieraan geen specifieke woning, zoals een appartement, gekoppeld kan worden.

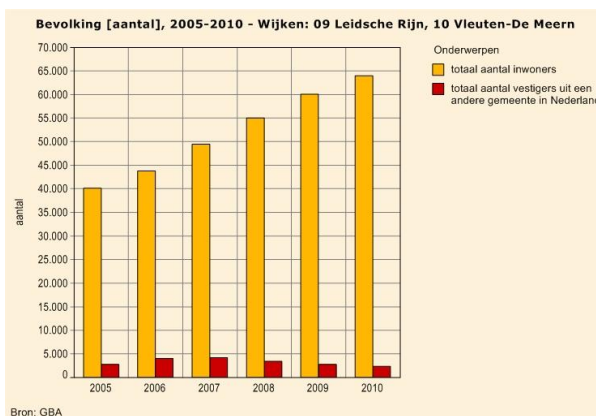


Figuur: Bewonersaantal en afkomst vestigers

Leidsche Rijn is zelfs een van de 2 wijken met het laagste percentage vestigers uit andere gemeentes. Zowel Overvecht als Leidsche Rijn bestaat voor 6,6% uit inwoners die oorspronkelijk uit een andere gemeente dan Utrecht komen⁶¹, dit in vergelijking met 16,3% in Utrecht-NoordWest.

Opvallend genoeg is het percentage vestigers uit andere gemeenten ieder jaar afgenomen, terwijl de totale bevolking steeds meer toeneemt.

Het feit dat het overgrote deel van de inwoners van Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern uit Utrecht komt, kan heel gunstig zijn als deze trend zich voortzet. Bijna een kwart (23%) van de Utrechtse inwoners geeft namelijk aan dat ze willen verhuizen⁶². Dit percentage is het hoogst in de wijken Oost (29%) en Noordwest (28%).



⁶¹ WistUDData 2011, zie onderzoeksbijlage figuur

⁶² Utrechtmonitor 2011, Bestuursinformatie gemeente Utrecht

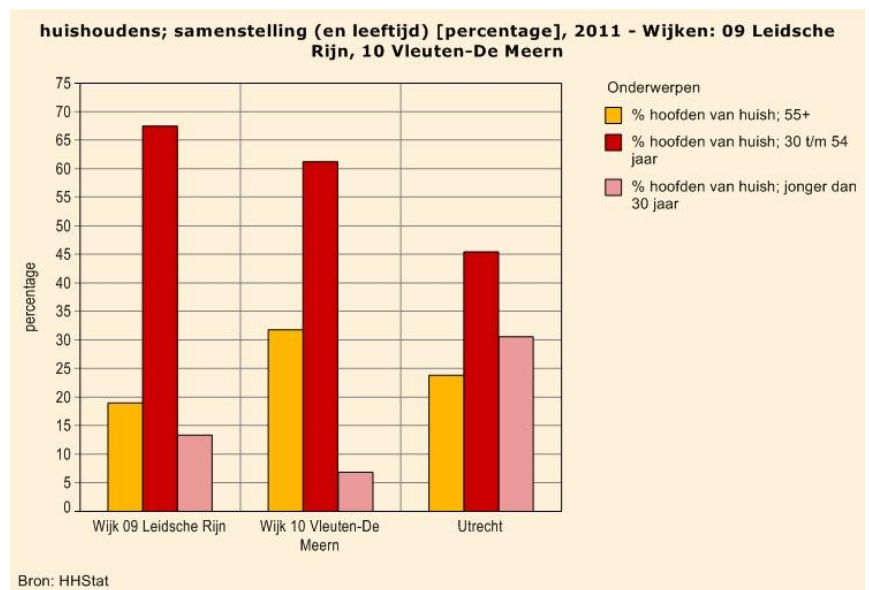
Vergrijzing

Een landelijke trend die invloed heeft op de demografie van Leidsche Rijn is vergrijzing. Op ten duur zullen er in verhouding meer ouderen zijn, waardoor er een nieuwe doelgroep ontstaat met andere behoeftes met betrekking tot woningen, voorzieningen en de manier van communiceren.

In Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern zijn op dit moment relatief gezien weinig ouderen, in de bevolkingspiramide⁶³ van beide wijken is te zien dat het vooral de leeftijdscategorie is tussen de 35-44 en 0-4 waar veel inwoners toe behoren. Dit komt geheel overeen met de grotere hoeveelheid gezinnen; de leeftijdscategorie

35-44 zou je kunnen betitelen als 'de ouders', en de groep van 0-4 als 'de kinderen'.

Als je kijkt naar de gemiddelde leeftijd, is het te verklaren waarom ruim 65% van de huishoudens in Leidsche Rijn een persoon tussen de 30 en 54 jaar als hoofd van het gezin hebben.



Je zou kunnen concluderen dat er van vergrijzing minder sprake is in Leidsche Rijn, toch is het belangrijk dat deze factor wel wordt overwogen. Als er in de toekomst voornamelijk appartementen bij gebouwd worden, zijn het met name senioren die hiervoor een belangrijke doelgroep zijn. Des te ouder de samenleving wordt, des te groter wordt de doelgroep van appartementen. Hier liggen dus in principe kansen voor het Projectbureau om specifiek dit type woning in de markt te zetten. De vraag naar appartementen groeit letterlijk met de jaren.

Aangezien er grote verschillen zitten tussen de percentages per buurt, kan je constateren dat de spreiding van deze leeftijdsgroep onder de wijken klein is. Dit kan invloed hebben op het imago van een specifieke buurt, waardoor er als het ware 'senioren-buurtten' ontstaan, die in contrast staan met de gezinsbuurtten met jonge kinderen. Hierover staat meer vermeld in het hoofdstuk 'Trendanalyse' te vinden in het adviesrapport.

⁶³ WistUData, 09-02-2012, zie onderzoeksbijlage figuur

1.2 De financiële crisis

Vooropstaand bij de factor 'economie' is de financiële crisis waar Nederland zich momenteel in bevindt. Dit heeft vele gevolgen voor de markt waarmee het Projectbureau mee verbonden is, namelijk de woningmarkt.

In het algemeen genomen is de economische groei in het tweede kwartaal van 2011 teruggevallen naar een groei van -0,1% ten opzichte van het voorgaande kwartaal. Dit in tegenstelling tot het eerste en tweede kwartaal van 2011 waar sprake was van een kleine maar duidelijk groei (0,7% en 0,8%)⁶⁴.

Op dit moment daalt het economisch klimaat elke maand, en neemt het consumentenvertrouwen steeds verder af, en ook de koopbereidbaarheid is gedaald. Dit houdt in dat er steeds minder geproduceerd kan worden, omdat de vraag afneemt. De reden dat de vraag afneemt is door een daling in het vertrouwen en de bereidbaarheid om geld uit te geven. Zowel de consument, als een zakelijke instelling, is extra zuinig met geld en is huiverig om dit uit te geven. Dit is ook goed te merken op de woningmarkt. Voor het Projectbureau heeft dit als effect dat het lastiger wordt huidige projecten op de markt te brengen of tot ontwikkeling te laten komen. Sommige projecten worden uitgesteld of zelfs stopgezet door een tekort aan financiële partijen of ontwikkelaars die het willen uitvoeren.

Vermogen en schulden

Niet alleen ontwikkelaars en instanties hebben minder geld te besteden, dit is ook terug te zien bij de gemiddelde huishoudens. Afgelopen jaar is het vermogen hiervan 12% gedaald⁶⁵. Het vermogensverlies wordt voor een groot deel veroorzaakt door de waardevermindering van het huis dat zij bezitten. Daarnaast is de hypotheekschuld die deze mensen hebben voor hun woning toegenomen. Simpel gezegd worden de lasten zwaarder en de opbrengsten kleiner. Dit heeft ook effect op de bereidbaarheid van de consument om geld uit te geven.

1.3 Woningmarkt

Volgens het NVM is de prijsontwikkeling voor Utrecht als volgt: sommige woningen zijn gestegen in prijs, namelijk een tussenwoning (4,3), hoekwoning (0,9), 2 onder 1 kap (7,9) en appartementen (1,1%). Alleen vrijstaande woningen zijn in prijs gedaald (-8,4%)⁶⁶. Hierbij moet wel vermeld worden dat het onderzoek van NVM alleen onder woningen was die aangesloten waren bij deze makelaar. Vandaar dat lokale gegevens over de provincie Utrecht hiervan kunnen afwijken. Hieronder wordt specifiek ingegaan op verschillende onderdelen van de woningmarkt in de provincie Utrecht.

Koopwoningen

De Thermometer Economische Crisis geeft aan dat de prijzen van verkochte woningen in Utrecht ongeveer gelijk zijn gebleven. Daarentegen bericht het CBS dat het landelijk prijsniveau het laagste punt in 6 jaar tijd heeft bereikt⁶⁷. Gemiddeld staat een huis in de provincie Utrecht 110 dagen te koop⁶⁸. Het aantal verkochte woningen in Utrecht is gedaald met 19%, wat het laagste punt is sinds de afgelopen jaren.

Gebaseerd op resultaten van het WoonOnderzoek 2009 zijn er verschillende oorzaken die hieraan ten grondslag liggen. Zo is de consument voorzichtiger geworden; ze willen eerst hun eigen huis verkopen, voordat ze het nieuwe huis aankopen. Daarnaast stelt de consument ook haar wensen uit. Er wordt meer gekeken naar de toekomst en de waarde van een specifiek huis.

De crisis biedt de consument ook nieuwe kansen, zij die op zoek zijn naar een nieuwe woning hebben een unieke positie om te onderhandelen. Er zijn namelijk relatief gezien veel woningen die aangeboden worden, waarop niet geboden wordt vanwege de financiële

⁶⁴ Thermometer Economische Crisis, publicatie Bestuursinformatie Gemeente Utrecht, 2010

⁶⁵ 'De consument geeft minder uit' CBS, 20-01-12 <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/inkomen-bestedingen/publicaties/artikelen/archief/2012/2012-01-20-m01.htm>

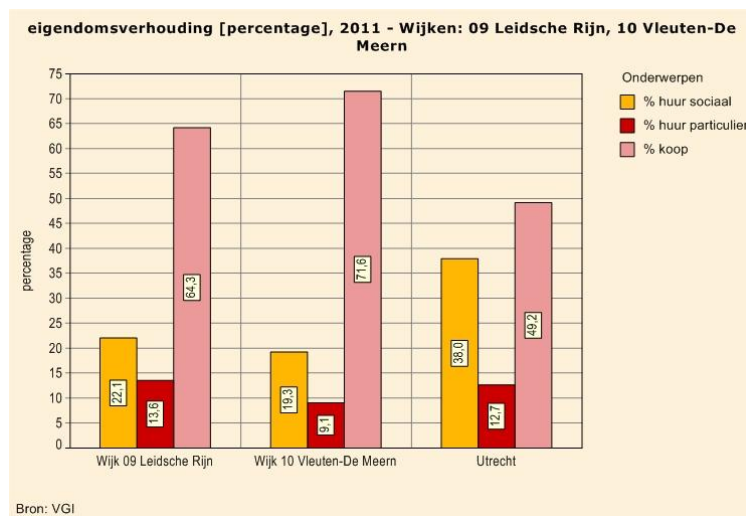
⁶⁶ Prijsontwikkeling 2010-2011, NVM

<http://www.nvm.nl/wonen/marktinformatie/-/media/NVMWebsite/Downloads/Wonen/Prijstijgingen.ashx>

⁶⁷ Conjunctuurbericht CBS, 20-01-2012 <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bouwen-wonen/publicaties/artikelen/archief/2012/2012-01-20-m11.htm>

⁶⁸ Thermometer Economische Crisis, publicatie Bestuursinformatie Gemeente Utrecht, 2010

problemen. Degenen waarvan het huis te koop staat, zal sneller geneigd zijn tot verkoop omdat de kans kleiner is een andere bieder te vinden.



Een andere oorzaak is de tweestrijd waarin de consument zich bevindt. Ze zijn ambitieus, hebben hoge eisen, alleen zijn ze onzeker om tot koop over te gaan. Ze willen wel, maar durven of kunnen niet. Deze twijfel wordt voornamelijk gevoed door de onzekerheid over het verkrijgen van een hypotheek, en de mate waarin het huis op lange termijn nog betaalbaar is.

In verhouding zijn er relatief veel koopwoningen in Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern als je dit

vergelijkt met Utrecht. Wetende dat de inwoners van deze wijken gemiddeld 5 jaar op hetzelfde adres blijven wonen, is er dus constant een groot aanbod aan koopwoningen op de markt. In de toekomst zal er zelfs meer bijgebouwd worden, zowel koop als huur, waar ook weer bewoners voor aangetrokken moeten worden. Het aanbod wordt daardoor steeds groter, terwijl de vraagkant nog onzeker blijft.

Huurwoningen

Zo zullen er in de toekomst 2100 woningen in Leidsche Rijn bijgebouwd worden om de toenemende vraag naar sociale huur te voldoen en doorstroom te stimuleren⁶⁹. In totaal zijn er voor geheel Utrecht 30100 sociale huurwoningen nodig in zowel het H2 (huur tot €554,76) en H3 (huur tot €652,52). Daarnaast zal een deel van de huidige sociale huurwoningen worden gerenoveerd.

Op dit moment zijn er 47000 sociale huurwoningen in Utrecht. In feite zijn er dus meer woningen dan nodig zijn, maar toch is er een tekort. Dit kan verklaard worden door de hoeveelheid 'scheefwoners'; mensen met een jaarinkomen boven de €33614 die op dit moment in een sociale huurwoning zitten in het H2 of H3 segment. Simpel gezegd verdienen deze mensen te veel om in aanmerking te komen voor een woning in dat huursegment. Toch kunnen zij in deze woningen blijven wonen, omdat ze op basis hier van niet uit hun huis geplaatst kunnen worden.

Wel zijn er maatregelen genomen door de huurprijzen te verhogen op basis van het jaarinkomen van de huidige huurders. Alle nieuwe huurders komen alleen in aanmerking voor woningen die passen bij hun financiële plaatje. *"Dit zal het aantal scheefwoners echter niet op korte termijn drastisch laten dalen. Daarom vinden gemeente en woningcorporaties het van belang dat er de komende jaren meer sociale huurwoningen beschikbaar blijven dan volgende de berekening vanuit de omvang van de doelgroep strikt noodzakelijk zou zijn"*⁷⁰. In Leidsche Rijn komen er voornamelijk sociale huurwoningen in segment H2, woningen voor specifieke doelgroepen zoals starters en studenten worden vooral gebouwd in de bestaande stad.

Er is in de media veel negatieve aandacht geweest omtrent sociale huurwoningen. Zo zouden de inwoners hiervan een bron van overlast zijn en ontstonden hierdoor vele problemen in de rest van de wijk. Een sociale kloof tussen de kopers enerzijds en huurders anderzijds lijkt steeds groter te worden. Dit heeft invloed op het imago van de buurt waarin de woningen staan, maar ook de wijk als geheel. Zo hebben de problemen rondom het weggepeste homo-stel een duidelijke stempel gezet op de buurt Terwijde, terwijl het in de praktijk maar over een paar straten ging waar de problemen voorvielen.

Gunstig is dat de huurders in Utrecht steeds sneller aan een sociale huurwoning komen, aangezien de gemiddelde wachttijd is gedaald en nog steeds blijft dalen. Momenteel staat

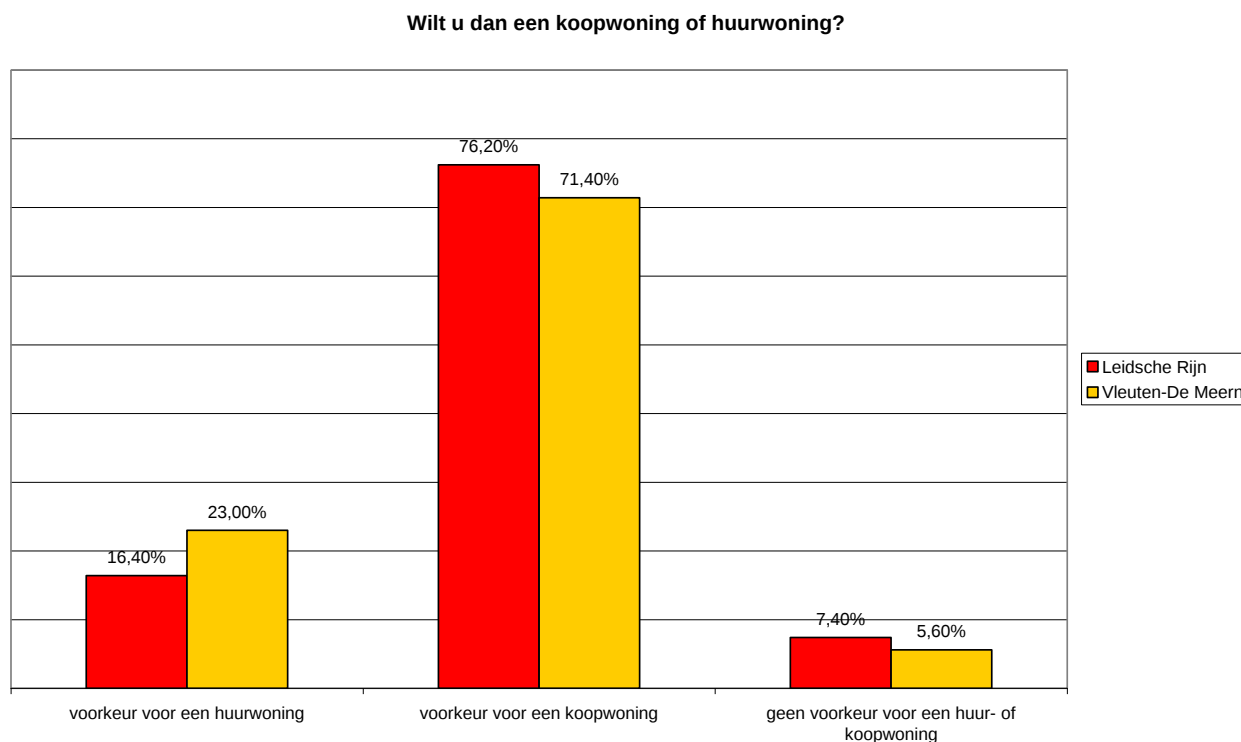
⁶⁹ Bouwen aan de stad; Utrechtse samenwerkingsafspraken gemeente en woningcorporaties 2011-2015

⁷⁰ Bouwen aan de stad; Utrechtse samenwerkingsafspraken gemeente en woningcorporaties 2011-2015

het op 7,6 jaar⁷¹. Dit in tegenstelling tot een bericht van het NVM dat zegt dat de kans op het vinden van een huurwoning via een corporatie is afgenomen: *"Het percentage huurwoningen dat vrijkwam, was vorig jaar 7,9 procent. In 2009 was dat nog 8,1 procent. Dit percentage daalt al sinds 2006. Reden is de gestagneerde woningmarkt. Daardoor blijven mensen langer in hun huidige woning zitten. Gemiddeld duurt het bijna 13 jaar voordat een huurwoning vrijkomt voor een nieuwe woningzoekende"*⁷². Dit lijkt tegenstrijdig, maar is te verklaren. Aan de ene kant komen er minder woningen beschikbaar, maar voor de woningen die er wel zijn is de wachttijd afgenomen. Voor diegenen die langer staan ingeschreven is het dus makkelijker om in aanmerking te komen voor een woning, omdat zij automatisch hoger op de ranglijst komen te staan. Alleen de starters zullen hiervan wel het negatieve effect ervaren, zij zullen zowel minder huizen vinden en ze moeten langer wachten om dit ook te bemachtigen.

Woningbehoefte

In de Inwonersenquête 2010 die zowel inwoners van Leidsche Rijn, Vleuten-De Meern en Utrecht stad heeft bevestigd, blijkt dat 14% van de ondervraagde inwoners van LR en 17% van V-DM van mening is of overweegt om binnen 2 jaar te verhuizen. Aan deze mensen is gevraagd naar welk soort woning hun voorkeur dan naar uitgaat; koop of huur, en in welke prijsklasse. Hieraan is duidelijk af te lezen dat de meesten een voorkeur hebben voor een koopwoning.



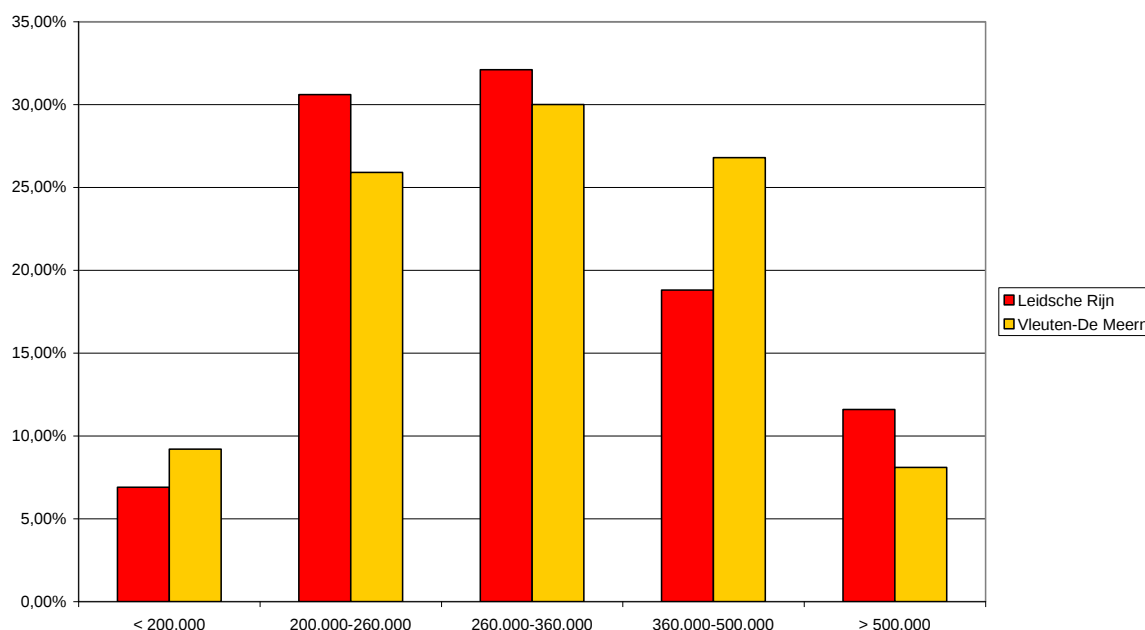
Van de respondenten die hebben aangegeven te willen kopen worden verschillende verkoopprijzen aangegeven. Opvallend genoeg zit er een groot verschil tussen Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern wat betreft de duurdere koopsegmenten. De voorkeur voor het prijssegment tussen de €200.000 en €350.000 komt overeen met de voorkeur van appartementbewoners, hierover meer in het hoofdstuk 'De beleving van een appartement'.

⁷¹ Thermometer Economische Crisis

⁷² Artikel NVM 'Kans op vinden corporatiewoning afgenomen', 14-11-11

http://www.nvm.nl/actual/november_2011/kans_op_vinden_corporatiewoning_afgenomen.aspx

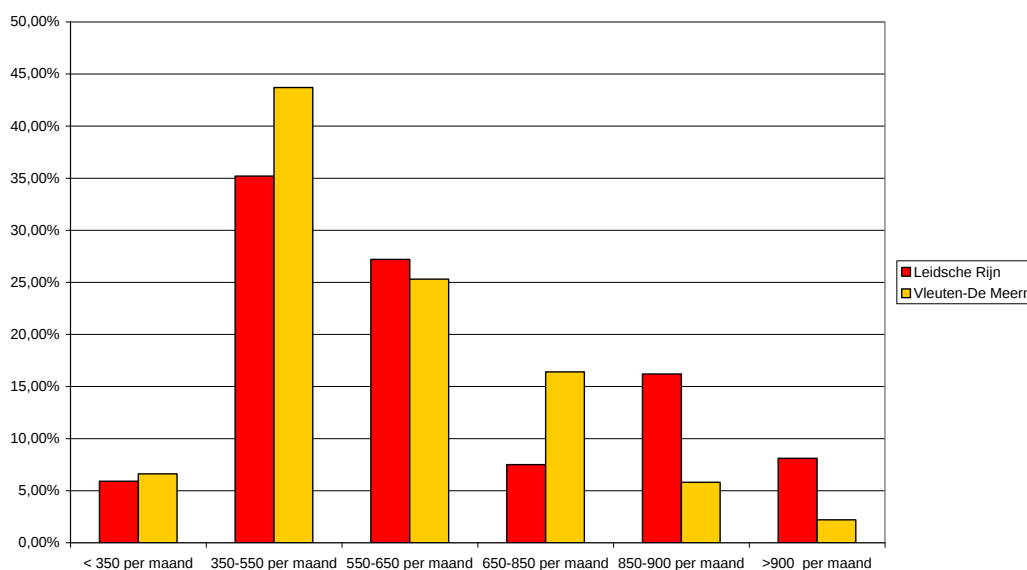
In welke prijsklasse zou u een koopwoning zoeken?



Ditzelfde verschil is ook terug te zien in de duurdere huursegmenten. Al is er in het geval van de hogere huurklasse een hoger percentage in Leidsche Rijn dan in Vleuten-De Meern. Het grootste deel is op zoek naar een woning in de prijsklasse tussen de €350 en €550 per maand, oftewel het H2 segment. Dit resultaat wordt nogmaals bevestigd door resultaten uit de enquête onder appartementbewoners, die een voorkeur hebben voor hetzelfde huursegment.

Overigens is gebleken dat als kopers verhuizen, de meerderheid⁷³ kiest voor een koopwoning die duurdere is, en groter. Dit in tegenstelling tot huurders, die bij verhuizen wel kiezen voor een duurdere woning, maar niet automatisch een grotere woning nemen.

In welke huurklasse zou u een woning zoeken?



⁷³ Het wonen overwogen; resultaten WoonOnderzoek 2009

Nieuwbouw

Vandaar dat er nog steeds woningen bij worden gebouwd, al is de mate waarin dit gebeurt sterk afgenomen sinds de economische crisis. Dit is ook terug te zien in het aantal opgeleverde woningen in Utrecht, wat met 37% is gedaald van 1535 naar 961 woningen⁷⁴. De gemiddelde woonproductie lag in de afgelopen vijf jaar op gemiddeld 1700 woningen per jaar.

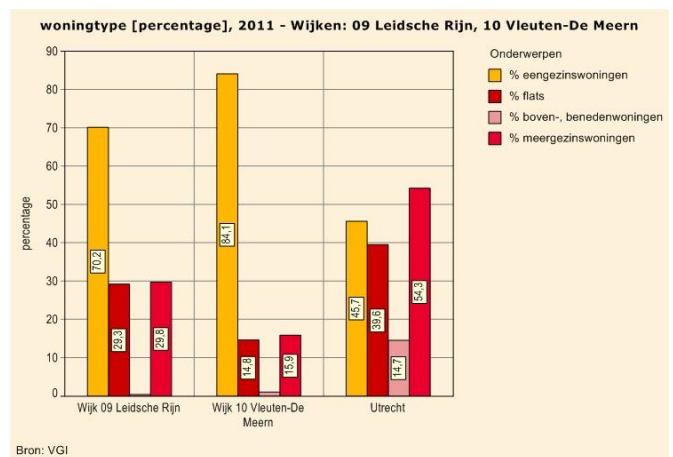
Bij het creëren van sociale huur- en koopwoningen is het vereist dat wooncorporaties investeren in de bouw hiervan. Alleen dat is en blijft lastig als het economische klimaat zo onzeker is. Er moet eerst geld verdiend worden, voordat het uitgegeven kan worden aan nieuwe woningen. Hiervoor is het nodig dat er meer woningen verkocht worden, de gemeente Utrecht probeert hierin tegemoet te komen door bijvoorbeeld de corporaties gunstige voorwaarden te bieden voor het kadastraal splitsen van appartementsrechten.

Woningtypes

Zoals eerder vermeld, geeft 23% van de Utrechtse inwoners aan te willen verhuizen.

Volgens deze inwoners is een eengezinswoning het meest populair (61%), daarna een flat of appartement met 37%. Een beneden- of bovenwoning is het minst populair (18%)⁷⁵.

Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern passen qua woningaanbod goed bij deze vraag, aangezien juist in deze wijken het percentage eengezinswoningen het hoogste is met 70,2% en 84,1%. Dit draagt overigens wel bij aan het eerder genoemde imago van LR als zijnde een 'kinderwijk'.



Vastgoed

Naast woningen komen er ook een hoop kantoren, winkels en horecagelegenheden in Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern. Voor de bouw hiervan is het Projectbureau afhankelijk van vastgoedontwikkelaars zoals ASR Vesteda, Bouwfonds en Ovast.

Met name de kantoorleegstand is vaak negatief in het nieuws geweest. De kritiek is dat er steeds meer kantoren worden gebouwd, terwijl de bestaande kantoren ongebruikt blijven. Op dit moment is de kantoorleegstand in Utrecht 8,3%, wat redelijk is vergeleken met het landelijk percentage van 14%. De verwachting is wel dat dit op gaat lopen tot 20% vanwege verschillende oorzaken.

Ten eerste zijn er steeds minder beleggers die willen investeren in vastgoed, omdat de markt hiervan erg onzeker is. Het afbreukrisico is te groot, want de kans bestaat dat na het bouwen van een mooi pand er geen gebruiker voor gevonden kan worden. In dat geval heb je een hoop kosten gemaakt, die je vervolgens niet kan terugverdienen. Daarnaast loop de leegstand ook op omdat de huidige gebouwen steeds erger verouderen en op ten duur niet meer geschikt zijn voor gebruik.

Volgens onderzoek van Jones Lang Lasalle blijkt ook dat er steeds hogere eisen worden gesteld aan de werkplek. Bereikbaarheid met openbaar vervoer, centrale ligging, maar ook de nabijheid van kinderdagverblijven, winkels en horeca wordt steeds belangrijker voor werknemers. De plannen die klaarliggen voor Leidsche Rijn Centrum sluiten hier voor een groot deel bij aan. Hier wordt namelijk juist de combinatie van werk- en woonomgeving geambieerd, waar zowel ruimte is voor werk als voor recreatie. Qua ligging is Leidsche Rijn Centrum ook ideaal, zowel met eigen als met openbaar vervoer.

Toch moet er rekening gehouden worden met het feit dat er steeds minder kantoorruimte nodig is, door de komst van 'Het Nieuwe Werken'. Steeds meer medewerkers werken thuis, of flexwerken, waardoor er praktisch gezien minder bureaus nodig zijn. Alleen simpelweg een kleiner en ouder kantoor betreden is ook geen optie meer.

⁷⁴ Thermometer Economische Crisis

⁷⁵ Utrechtmonitor 2011

1.4 Technologische ontwikkelingen

Op technologisch vlak zijn er een hoop veranderingen gaande waardoor de manier van werken voor het Projectbureau verandert. Het streven is om steeds digitaler te gaan werken, en af te stappen van de 'papieren' versies. Heel concreet gemaakt heeft dit op de volgende vlakken effect:

- E-news: voorheen werden inwoners op de hoogte gebracht van het laatste nieuws uit de regio door papieren nieuwsbrieven te versturen, of door deze aan te bieden op het wijkbureau en informatiecentrum. Hiervoor in de plaats wordt nu gebruik gemaakt van een digitale nieuwsbrief waar mensen zich op kunnen abonneren.
- Wijkberichten: om inwoners in een specifiek woongebied te kunnen informeren over nieuwe ontwikkelingen die gaan gebeuren worden er wijkberichten verstuurd. Dit zijn wederom papieren brieven die per post worden verstuurd. Momenteel wordt er geëxperimenteerd door de het Projectbureau maar ook de wijkbureaus om dit ook te laten vervangen door een digitaal wijkbericht. Voordeel hiervan is dat het makkelijker te versturen is, sneller, en goedkoper is. Voorbeeld hierin is het wijkbureau van Vleuten-De Meern, daar hebben ze deze overstap al gemaakt en dat blijkt goed te werken. In wijkkranten die wel per post verstuurd worden, worden de inwoners geattendeerd op de digitale nieuwsbrieven.

Doordat mensen steeds meer gebruik gaan maken van internet wordt het makkelijker om hun te betrekken bij de besluiten die genomen moeten worden. Het zogenoemde 'e-participatie' wordt hierdoor mogelijk. Een voorbeeld hiervan is een bewonersenquête die is uitgevoerd door het Projectbureau om een nieuwe invulling voor het oude gebouw waar voorheen het Informatiecentrum was gevestigd te bedenken. Inwoners uit een specifiek postcodegebied kregen een brief toegestuurd met daarin een stemcode die zij online in konden zetten en zodoende hun stem uit te brengen.

Ook het gebruik van smartphones neemt toe, waardoor mensen in staat zijn overal berichten te ontvangen en op zoek te gaan naar nieuws. De toevoeging van QR-codes is een concreet voorbeeld van nieuwe toepassingen die nu gebruikt worden, die voorheen niet mogelijk waren. Deze codes zie je nu terug op posters, advertenties en brochures.

Door de opkomst van social media gaat de manier van communiceren bij het Projectbureau ook veranderen. Momenteel wordt er gezocht naar een methode om dit toe te kunnen passen in de dagelijkse werkzaamheden, maar het staat nog erg in de kinderschoenen. Wel wordt er op kleinere schaal in de gaten gehouden wat er online gezegd wordt, en deze signalen worden doorgegeven naar de projectleiders die betrokken zijn bij deze onderwerpen.

Uiteindelijk is het streven dat het Projectbureau social media actiever in kan zetten voor bijvoorbeeld informatieverspreiding, maar ook om in contact te komen met de burgers. Het voordeel van social media is dat nieuws zich snel verspreid en je in een relatief makkelijke manier een groot publiek kan bereiken. Nadeel is alleen dat negatieve berichten ook snel de wereld in worden gestuurd, die je vervolgens weer moet ontkrachten. Deze balans tussen enerzijds de voordelen, maar anderzijds de risico's die eraan kleven moet nog goed uitgezocht worden. Er is daardoor binnen de gemeente, maar binnen het Projectbureau specifiek ook nog geen helder beleid geformuleerd hierover.

Wat de verandering naar digitaliseren lastig maakt is dat het Projectbureau geen inwoners mag buitensluiten door de manier waarop er gewerkt wordt. Hiermee wordt bedoeld dat er ook rekening gehouden moet worden met mensen die geen gebruik maken van internet en dus ook niet op deze manier te bereiken zijn. Het plaatsen van een interactieve kaart op een website lijkt goed in het plaatje te passen van de digitalisering, maar brengt toch ook weer problemen met zich mee. Het is namelijk de richtlijn dat alle informatie die je digitaal aanbied, ook op een andere manier aangeboden moet kunnen worden. Een slechtziende is bijvoorbeeld niet in staat om een website te bezoeken, laat staan dat die persoon een kaart kan gebruiken. Vandaar dat er bij alle communicatiemiddelen gekeken moet worden in hoeverre het doelgroepen uitsluit en hoe daarmee omgegaan moet worden. Hierbij moet er constant afgewogen worden wat de risico's zijn als je via de digitale weg communiceert.

1.5 Ecologische ontwikkelingen

Het is de algemene trend dat er steeds duurzamer en milieuvriendelijker wordt geproduceerd. Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) wordt de nieuwe manier van werken, en dit zal in de toekomst steeds belangrijker worden. Ook bij de bouw van nieuwe woningen is dat het geval. Zo wordt er in Leidsche Rijn uitsluitend gebouwd met duurzaamheid als basis. Een concreet voorbeeld hiervoor is het unieke watermanagementsysteem gebaseerd op de Arabische 'wadi's'. Dit zijn oorspronkelijk droogliggende valleien die na zware regenval fungeren als opvangbak voor al het water. In Leidsche Rijn zijn van deze plekken gemaakt en bedekt met gras. In eerste instantie lijkt het dus op een gewoon grasveldje, maar het dient een groter doel. In plaats van gebruik te maken van de riolering, kan het regenwater in deze wadi blijven staan en langzaam in de grond trekken. Op die manier wordt het natuurlijke proces ondersteund. Omdat mensen steeds milieubewuster worden, wordt hier ook meer aandacht aan geschonken. De aanwezigheid van groenvoorzieningen wordt steeds belangrijker en inwoners zijn hier dan ook erg op gespitst.

1.6 Politiek

Zoals eerder vermeld is het Projectbureau verbonden aan de politieke leiders van Utrecht, waarvan Gilbert Isabella de wethouder is waaraan het bureau is gekoppeld. De wijkwethouder van Leidsche Rijn is Victor Everhardt. Beslissingen die worden genomen in de Gemeenteraad zijn de richtlijnen waar het Projectbureau mee werkt. In sommige gevallen wordt er door de wethouder zelf dingen toegezegd, waardoor het Projectbureau haar plannen dusdanig moet aanpassen. De berichten die het Projectbureau naar buiten brengen liggen in sommige gevallen politiek gevoelig, bijvoorbeeld bij de bouw van een religieus centrum. Er zijn veel verschillende belangen waar rekening mee gehouden moet worden, waardoor het vaak een politieke kwestie wordt.

Bezuinigingen

De politiek heeft besloten om te bezuinigen in verschillende sectoren, waaronder de zorg, sociale voorzieningen, maar ook intern. Hierdoor is het budget van het Projectbureau ook afgenomen en is er minder geld te besteden aan eventuele campagnes. Er zal daardoor minder mogelijk worden.

Subsidie

Onderdeel van de bezuinigingen is het wegvallen van de zogenaamde 'Vogelaar-heffing'. Deze subsidie was bedoeld om corporaties die werkzaam waren in achterstandswijken financieel bij te staan in tijden van nood. Nu deze heffing is weg gevallen, zijn de corporaties onafhankelijker geworden en kunnen zij niet meer vertrouwen op hulp van buitenaf.

Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern zijn weliswaar geen achterstandswijken, maar de corporaties die bouwen in dit gebied hebben wel last van deze bezuiniging. Totaal gezien hebben zij minder te besteden en zullen zij hun prioriteiten moeten bijstellen. Minder geld maakt minder dingen mogelijk.

Versoepeling regels

Toch probeert de gemeente sommige partijen tegemoet te komen om de woningmarkt te stimuleren. Voorbeeld hiervan is de versoepeling van de regels omtrent het kadastraal splitsen van appartementsrechten⁷⁶.

Zelfredzaamheid

Door het invoeren van de WMO zijn gemeenten in hogere mate verantwoordelijk gesteld voor het welzijn van haar burgers. Dit heeft als effect dat er niet langer op nationaal niveau voorzieningen worden verzorgd, maar dat dit nu op regionaal niveau bewerkstelligd moet worden. Ook wordt er een beroep gedaan op de zelfredzaamheid van de burgers zelf. Het rapportcijfer dat Utrechtse inwoners aan zichzelf geven voor zelfredzaamheid ligt gemiddeld op een 7,8⁷⁷. De inwoners van Leidsche Rijn beoordelen zichzelf met een 7,9 en Vleuten-De

⁷⁶ Bouwen aan de stad; Utrechtse samenwerkingsafspraken gemeente en woningcorporaties 2011-2015

⁷⁷ Inwonersenquête 2011

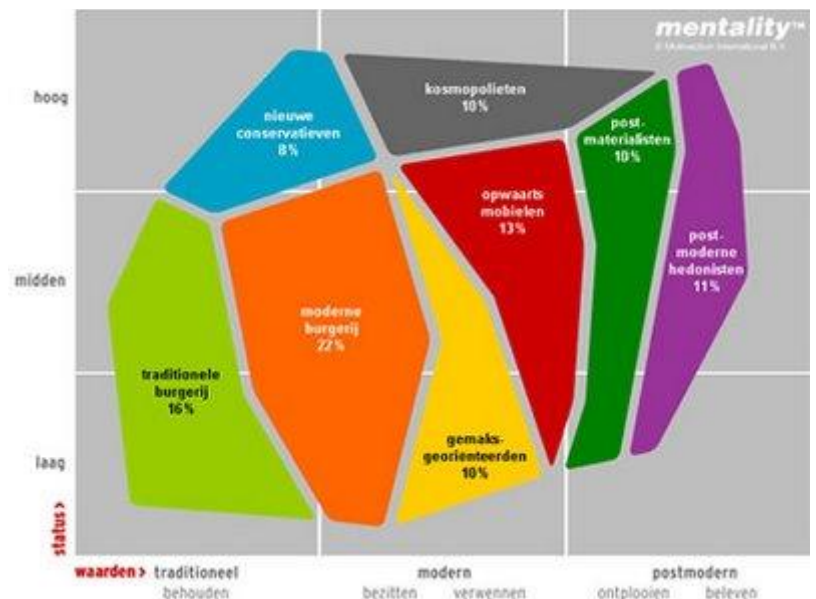
Meern met een 7,6. Wat dat betreft voelen de inwoners zich in hoge mate in staat om hun eigen leven in goede banen te leiden.

2. Burgerschapstijlen

Zoals aangegeven in het hoofdstuk 5.6 bij de beschrijving van verschillende levensfasen en leefstijlen, zijn er twee onderzoeksbureaus die doelgroepen segmenteren op basis van leefstijlen. In dit hoofdstuk wordt hier nader op in gegaan.

The Smart Agent Company segmenteert aan de hand van 4 kwadranten, Motivaction hanteert daarbij meerdere groepen, namelijk: traditionele burgerij, nieuwe conservatieven, moderne burgerij, kosmopolieten, opwaarts mobilen, gemaks-georiënteerden, post-materialisten en post-modernen hedonisten. Motivaction heeft deze groepen van consumenten ook vertaald naar zogenoemde burgerschapstijlen⁷⁸.

De leefstijlen van Motivaction geven aan wat de houding van een consument is ten opzichte van de maatschappij als geheel, maar daarbij geven burgerschapstijlen heel specifiek aan hoe mensen staan ten opzichte van de overheid. Onderdeel daarvan is dus ook de rol van de gemeente en de manier waarop zij communiceren. Op deze manier beschouw je de burgers dus niet als een grote groep mensen, maar als verschillende groepen die ieder een eigen manier van communicatie verlangen.

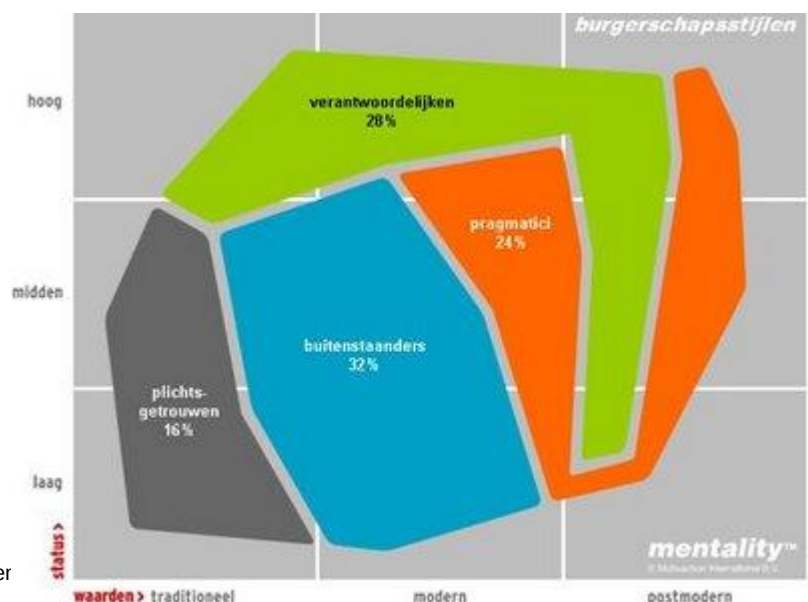


De gemeente Utrecht is onlangs begonnen met een pilot in de wijk Overvecht met deze theorie, om te kijken of ze zodoende de betrokkenheid en sociale cohesie van de wijk konden verhogen. Motivaction heeft in opdracht van de gemeente de stad Utrecht in kaart gebracht, zodat er inzichtelijk gemaakt kan worden welke stijlen oververtegenwoordigd zijn in welk deel van de stad.

In totaal zijn er 4 burgerschapstijlen die ieder een eigen identiteit hebben, namelijk: de verantwoordelijken, de pragmatici, de plichtsgetrouwen en de buitenstaanders. De verantwoordelijken is een groep die bestaat uit mensen die zich sterk betrokken voelen bij de maatschappij en de politiek. Dit zijn dus ook de mensen die het eerst van zich laten horen en in opspraak komen als iets hen niet bevalt. Het zijn mondige mensen die de weg naar de gemeente goed weten te vinden. In het geval van Leidsche Rijn zijn dit de leden van de wijkraad, en leden van bewonersverenigingen.

De pragmatici zijn eerder wat afwachtend en komen pas in actie als hun eigen belang in het geding is. Wat dat betreft vallen de bewoners van Leidsche Rijn die niet in verenigingen zitten goed in deze groep. Zij zullen zich niet zo snel bemoeien met de plannen van de gemeente en maken zich hier ook niet zo veel druk om. Deze groep verzamelt zijn informatie via verschillende kanalen en gebruikt daarbij ook veel nieuwssites online.

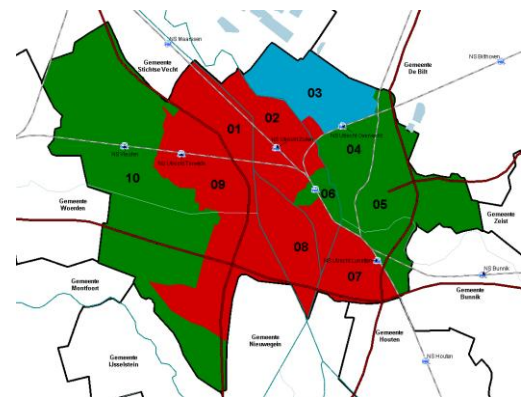
De groep plichtsgetrouwen is een groep mensen die steeds kleiner wordt,



⁷⁸ <http://www.motivaction.nl/specialismen/burgerschapstijl>

De buitenstaanders zijn mensen die zichzelf als een buitenstaander voelen, die sterk het gevoel hebben niet begrepen en betrokken te worden door de overheid. Deze mensen staan dus ook negatief tegenover regels en verplichtingen en kijken voornamelijk naar de dingen die niet goed gaan. Belangrijk om daarbij te vermelden is dat deze groep niet automatisch bestaat uit allochtone bewoners, terwijl dit wel vaak veronderstelt wordt. Ondanks dat vele eerste generatie allochtone de Nederlandse taal niet spreken, kunnen zij zich wel in hoge mate betrokken voelen bij de gemeente. Het is dan alleen de vraag hoe zij deze betrokkenheid kunnen tonen en hoe de gemeente daar vervolgens iets mee kan doen.

De manier waarop het projectbureau communiceert met bewoners van Leidsche Rijn moet passen bij het type mens dat aangesproken wordt. Door het zenden van wijkberichten bereik je bijvoorbeeld alleen maar de verantwoordelijken en de plichtgetrouwen. Zij voelen zich namelijk ofwel verplicht hiertoe ofwel zij hebben een hele sterke motivatie en betrokkenheid daarbij. Alleen de veruit grootste groep mensen, de pragmatici en de buitenstaanders, worden hier niet mee bereikt. Het is dus ook niet vreemd dat steeds dezelfde mensen op komen dagen bij de informatieavonden en bijeenkomsten.



The map displays the Nieuw-Gravenhage area, divided into numerous land parcels. Each parcel is labeled with a unique identification number. The parcels are color-coded according to their ownership status, as indicated by the legend:

- Verantwoordelijke** (Responsible): Red
- Pagmeld** (Mortgage): Green
- Buitenstanders** (Outsiders): Blue
- Richtsoortuwen** (Directional ditches): Yellow

Key geographical features and labels include:

- NG Utrecht Zuiden**: A label with an arrow pointing to a specific location on the map.
- Gemeente Nieuwgraven**: The name of the municipality, located at the bottom right.
- Parcel Numbers**: Various numbers are scattered across the map, including 3543H, 3543A, 3543C, 3543D, 3543E, 3543F, 3543G, 3543I, 3543J, 3543K, 3543L, 3543M, 3543N, 3543O, 3543P, 3543Q, 3543R, 3543S, 3543T, 3543U, 3543V, 3543W, 3543X, 3543Y, 3543Z, 3543AA, 3543AB, 3543AC, 3543AD, 3543AE, 3543AF, 3543AG, 3543AH, 3543AI, 3543AJ, 3543AK, 3543AL, 3543AM, 3543AN, 3543AO, 3543AP, 3543AQ, 3543AR, 3543AS, 3543AT, 3543AU, 3543AV, 3543AW, 3543AX, 3543AY, 3543AZ, 3543BA, 3543BB, 3543BC, 3543BD, 3543BE, 3543BF, 3543BG, 3543BH, 3543BI, 3543BJ, 3543BK, 3543BL, 3543BM, 3543BN, 3543BO, 3543BP, 3543BQ, 3543BR, 3543BS, 3543BT, 3543BU, 3543BV, 3543BW, 3543BX, 3543BY, 3543BZ, 3543CA, 3543CB, 3543CC, 3543CD, 3543CE, 3543CF, 3543CG, 3543CH, 3543CI, 3543CJ, 3543CK, 3543CL, 3543CM, 3543CN, 3543CO, 3543CP, 3543CQ, 3543CR, 3543CS, 3543CT, 3543CU, 3543CV, 3543CW, 3543CX, 3543CY, 3543CZ, 3543DA, 3543DB, 3543DC, 3543DD, 3543DE, 3543DF, 3543DG, 3543DH, 3543DI, 3543DJ, 3543DK, 3543DL, 3543DM, 3543DN, 3543DO, 3543DP, 3543DQ, 3543DR, 3543DS, 3543DT, 3543DU, 3543DV, 3543DW, 3543DX, 3543DY, 3543DZ, 3543EA, 3543EB, 3543EC, 3543ED, 3543EE, 3543EF, 3543EG, 3543EH, 3543EI, 3543EJ, 3543EK, 3543EL, 3543EM, 3543EN, 3543EO, 3543EP, 3543EQ, 3543ER, 3543ES, 3543ET, 3543EU, 3543EV, 3543EW, 3543EX, 3543EY, 3543EZ, 3543FA, 3543FB, 3543FC, 3543FD, 3543FE, 3543FF, 3543FG, 3543FH, 3543FI, 3543FJ, 3543FK, 3543FL, 3543FM, 3543FN, 3543FO, 3543FP, 3543FQ, 3543FR, 3543FS, 3543FT, 3543FU, 3543FV, 3543FW, 3543FX, 3543FY, 3543FZ, 3543GA, 3543GB, 3543GC, 3543GD, 3543GE, 3543GF, 3543GG, 3543GH, 3543GI, 3543GJ, 3543GK, 3543GL, 3543GM, 3543GN, 3543GO, 3543GP, 3543GQ, 3543GR, 3543GS, 3543GT, 3543GU, 3543GV, 3543GW, 3543GX, 3543GY, 3543GZ, 3543HA, 3543HB, 3543HC, 3543HD, 3543HE, 3543HF, 3543HG, 3543HH, 3543HI, 3543HJ, 3543HK, 3543HL, 3543HM, 3543HN, 3543HO, 3543HP, 3543HQ, 3543HR, 3543HS, 3543HT, 3543HU, 3543HV, 3543HW, 3543HX, 3543HY, 3543HZ, 3543IA, 3543IB, 3543IC, 3543ID, 3543IE, 3543IF, 3543IG, 3543IH, 3543II, 3543IJ, 3543IK, 3543IL, 3543IM, 3543IN, 3543IO, 3543IP, 3543IQ, 3543IR, 3543IS, 3543IT, 3543IU, 3543IV, 3543IW, 3543IX, 3543IY, 3543IZ, 3543JA, 3543JB, 3543JC, 3543JD, 3543JE, 3543JF, 3543JG, 3543JH, 3543JI, 3543JJ, 3543JK, 3543JL, 3543JM, 3543JN, 3543JO, 3543JP, 3543JQ, 3543JR, 3543JS, 3543JT, 3543JU, 3543JV, 3543JW, 3543JX, 3543JY, 3543JZ, 3543KA, 3543KB, 3543KC, 3543KD, 3543KE, 3543KF, 3543KG, 3543KH, 3543KI, 3543KJ, 3543KK, 3543KL, 3543KM, 3543KN, 3543KO, 3543KP, 3543KQ, 3543KR, 3543KS, 3543KT, 3543KU, 3543KV, 3543KW, 3543KX, 3543KY, 3543KZ, 3543LA, 3543LB, 3543LC, 3543LD, 3543LE, 3543LF, 3543LG, 3543LH, 3543LI, 3543LJ, 3543LK, 3543LL, 3543LM, 3543LN, 3543LO, 3543LP, 3543LQ, 3543LR, 3543LS, 3543LT, 3543LU, 3543LV, 3543LW, 3543LX, 3543LY, 3543LZ, 3543MA, 3543MB, 3543MC, 3543MD, 3543ME, 3543MF, 3543MG, 3543MH, 3543MI, 3543MJ, 3543MK, 3543ML, 3543MN, 3543MO, 3543MP, 3543MQ, 3543MR, 3543MS, 3543MT, 3543MU, 3543MV, 3543MW, 3543MX, 3543MY, 3543MZ, 3543NA, 3543NB, 3543NC, 3543ND, 3543NE, 3543NF, 3543NG, 3543NH, 3543NI, 3543NJ, 3543NK, 3543NL, 3543NM, 3543NO, 3543NP, 3543NQ, 3543NR, 3543NS, 3543NT, 3543NU, 3543NV, 3543NW, 3543NX, 3543NY, 3543NZ, 3543OA, 3543OB, 3543OC, 3543OD, 3543OE, 3543OF, 3543OG, 3543OH, 3543OI, 3543OJ, 3543OK, 3543OL, 3543OM, 3543ON, 3543OO, 3543OP, 3543OQ, 3543OR, 3543OS, 3543OT, 3543OU, 3543OV, 3543OW, 3543OX, 3543OY, 3543OZ, 3543PA, 3543PB, 3543PC, 3543PD, 3543PE, 3543PF, 3543PG, 3543PH, 3543PI, 3543PJ, 3543PK, 3543PL, 3543PM, 3543PN, 3543PO, 3543PP, 3543PQ, 3543PR, 3543PS, 3543PT, 3543PU, 3543PV, 3543PW, 3543PX, 3543PY, 3543PZ, 3543QA, 3543QB, 3543QC, 3543QD, 3543QE, 3543QF, 3543QG, 3543QH, 3543QI, 3543QJ, 3543QK, 3543QL, 3543QM, 3543QN, 3543QO, 3543QP, 3543QQ, 3543QR, 3543QS, 3543QT, 3543QU, 3543QV, 3543QW, 3543QX, 3543QY, 3543QZ, 3543RA, 3543RB, 3543RC, 3543RD, 3543RE, 3543RF, 3543RG, 3543RH, 3543RI, 3543RJ, 3543RK, 3543RL, 3543RM, 3543RN, 3543RO, 3543RP, 3543RQ, 3543RR, 3543RS, 3543RT, 3543RU, 3543RV, 3543RW, 3543RX, 3543RY, 3543RZ, 3543SA, 3543SB, 3543SC, 3543SD, 3543SE, 3543SF, 3543SG, 3543SH, 3543SI, 3543SJ, 3543SK, 3543SL, 3543SM, 3543SN, 3543SO, 3543SP, 3543SQ, 3543SR, 3543SS, 3543ST, 3543SU, 3543SV, 3543SW, 3543SX, 3543SY, 3543SZ, 3543TA, 3543TB, 3543TC, 3543TD, 3543TE, 3543TF, 3543TG, 3543TH, 3543TI, 3543TJ, 3543TK, 3543TL, 3543TM, 3543TN, 3543TO, 3543TP, 3543TQ, 3543TR, 3543TS, 3543TT, 3543TU, 3543TV, 35

De aansprekende communicatiestrategie voor een buitenstaander is: confronteren, amuseren en verleiden. Dit doe je door de onvermijdelijkheid en de noodzaak te benadrukken, maar ook het gemak de fun en de humor.

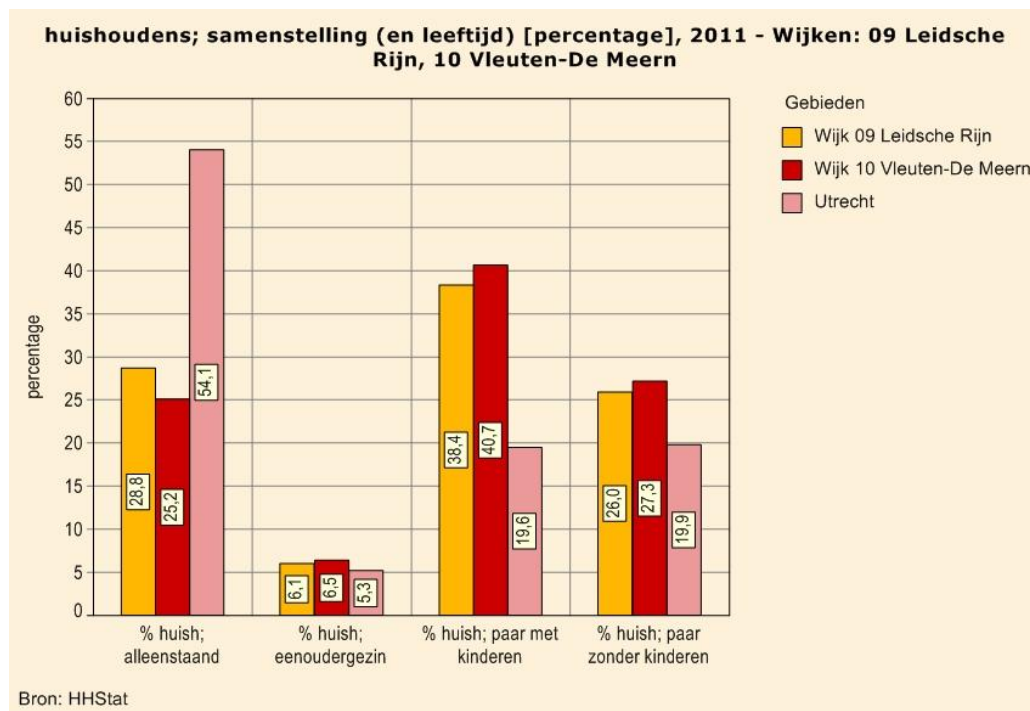
De kern van het verhaal is dat de manier van communiceren aangepast moet worden aan de persoon waartegen je spreekt. In het geval van Leidsche Rijn Centrum geldt dit net zo goed. Potentiële huurders en kopers bestaan uit allerlei verschillende typen mensen, maar ze hebben wel één ding gemeen; ze willen wonen in LRC en ze zijn bereid hiervoor moeite te doen (zowel financieel als fysiek en emotioneel). Door verschillende middelen in te zetten bereik je zoveel mogelijk typen mensen,

72

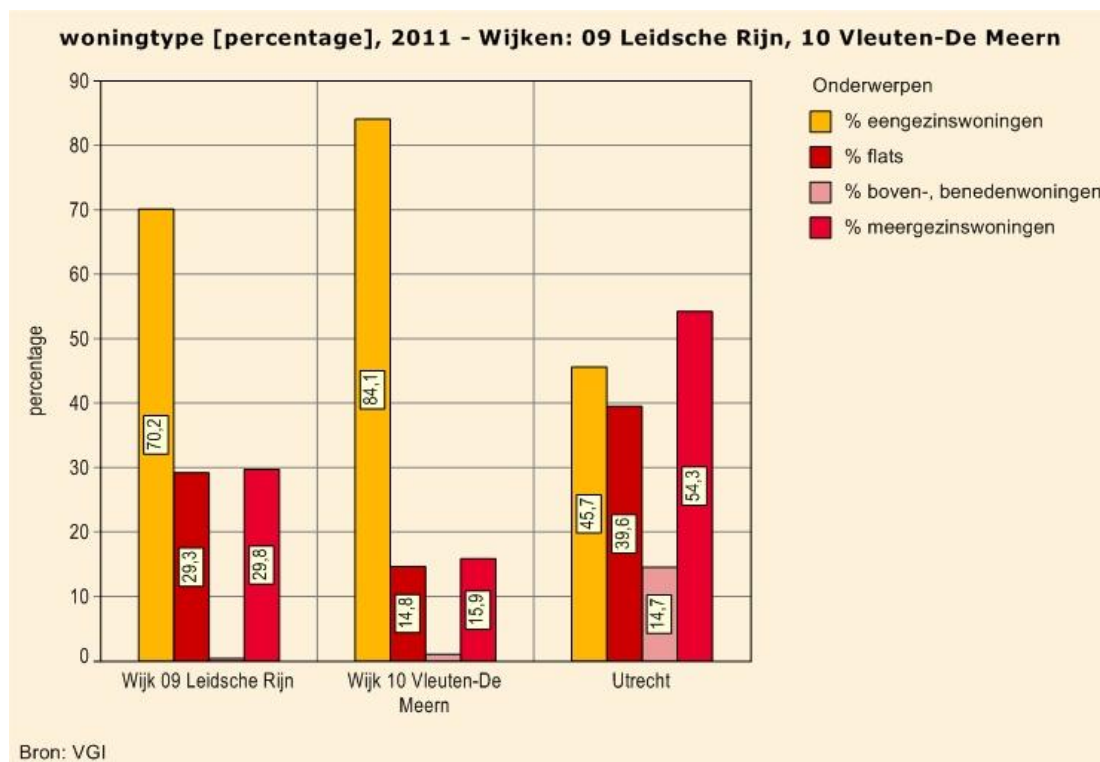
3. Ondersteuning van adviesrapport

In het adviesrapport wordt er vaak verwezen naar grafieken in de bijlagen waar de volledige overzichten van de data te vinden zijn. In die gevallen gaat het om specifieke grafieken die ofwel zelf zijn samengesteld met behulp van WistUdata, ofwel door het gebruik van Excell. De overige resultaten van de enquête die niet zelf zijn samengesteld zijn te vinden in hoofdstuk 4.4 van deze bijlagen.

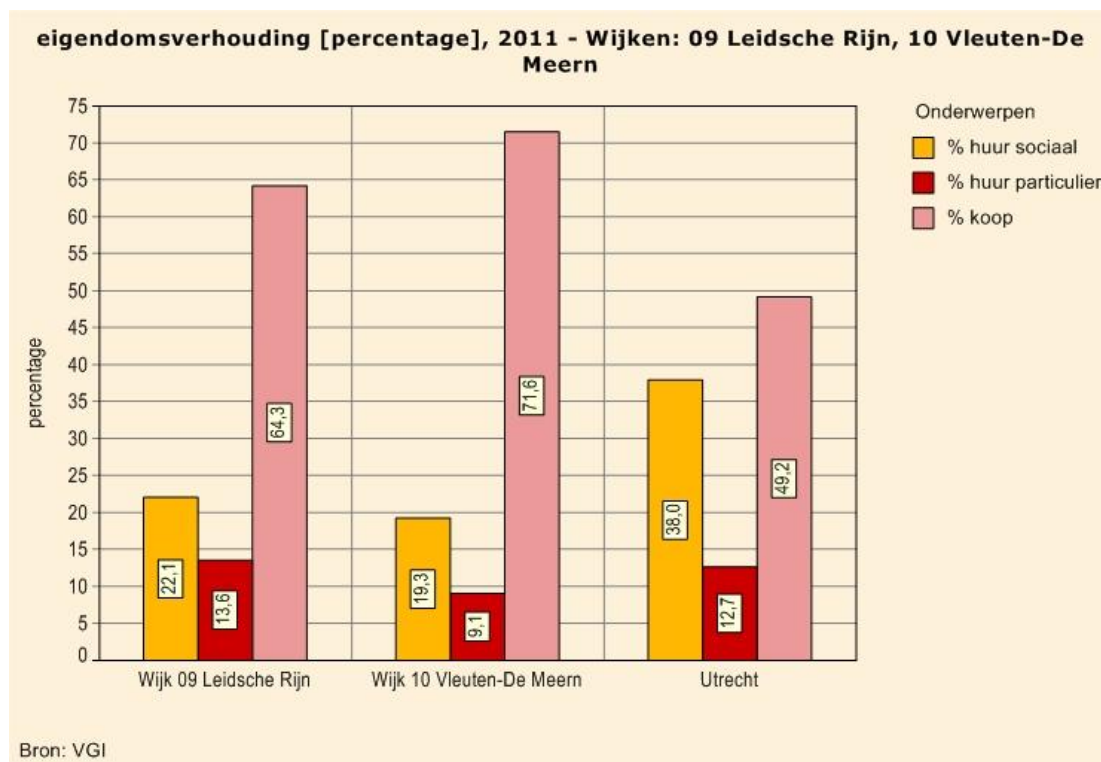
3.1 Ondersteuning van hoofdstuk 5 in adviesrapport



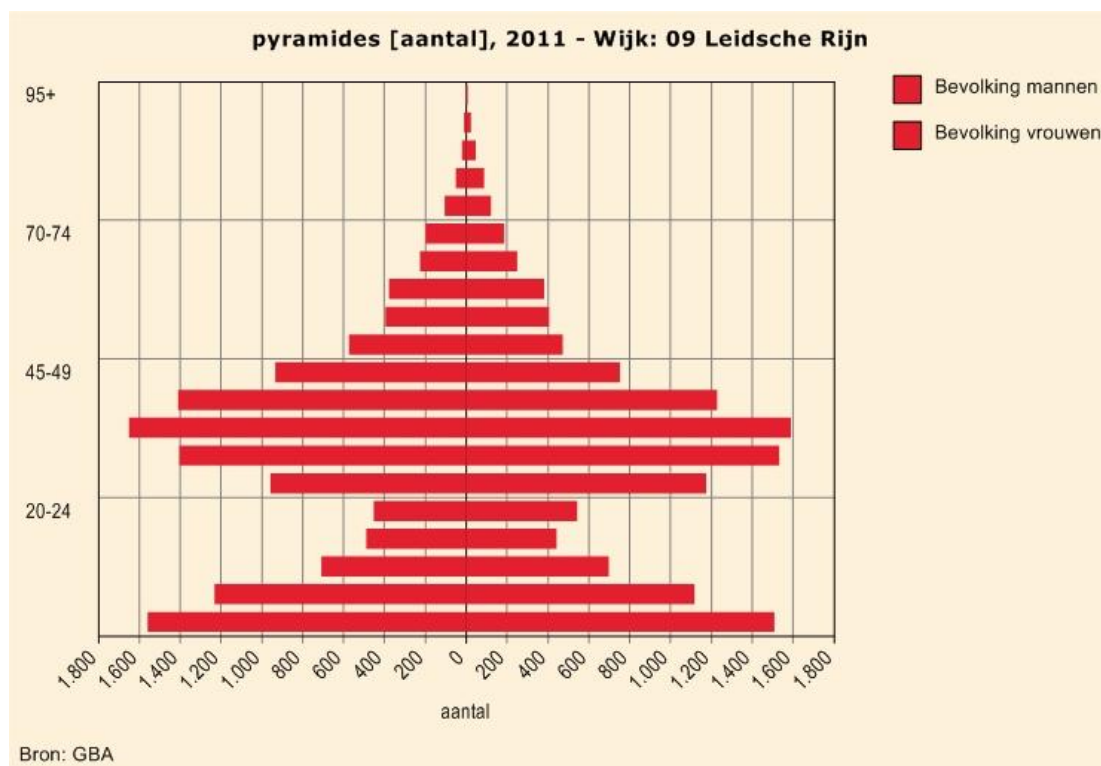
Figuur 1: Huishoudensamenstelling Leidsche Rijn, Vleuten – De Meern, Utrecht



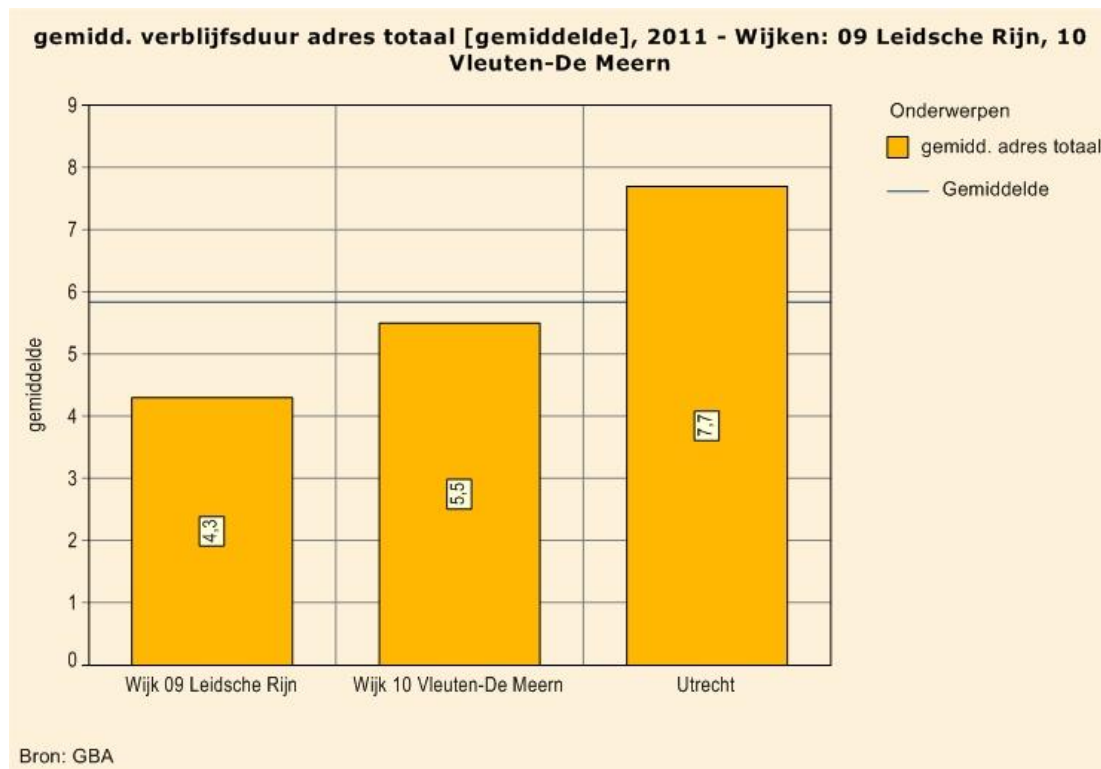
Figuur 2: Percentage woningtypes in Leidsche Rijn, Vleuten – De Meern, Utrecht



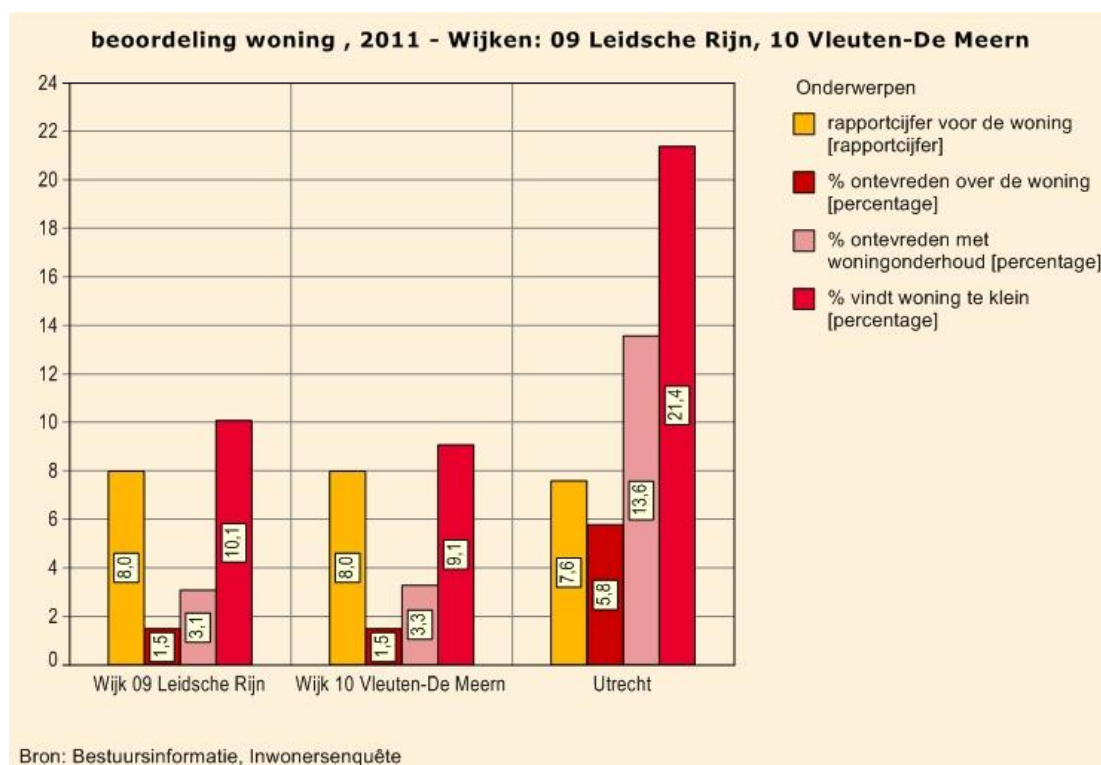
Figuur 3: Eigendomsverhouding woningen in Leidsche Rijn, Vleuten – De Meern, Utrecht



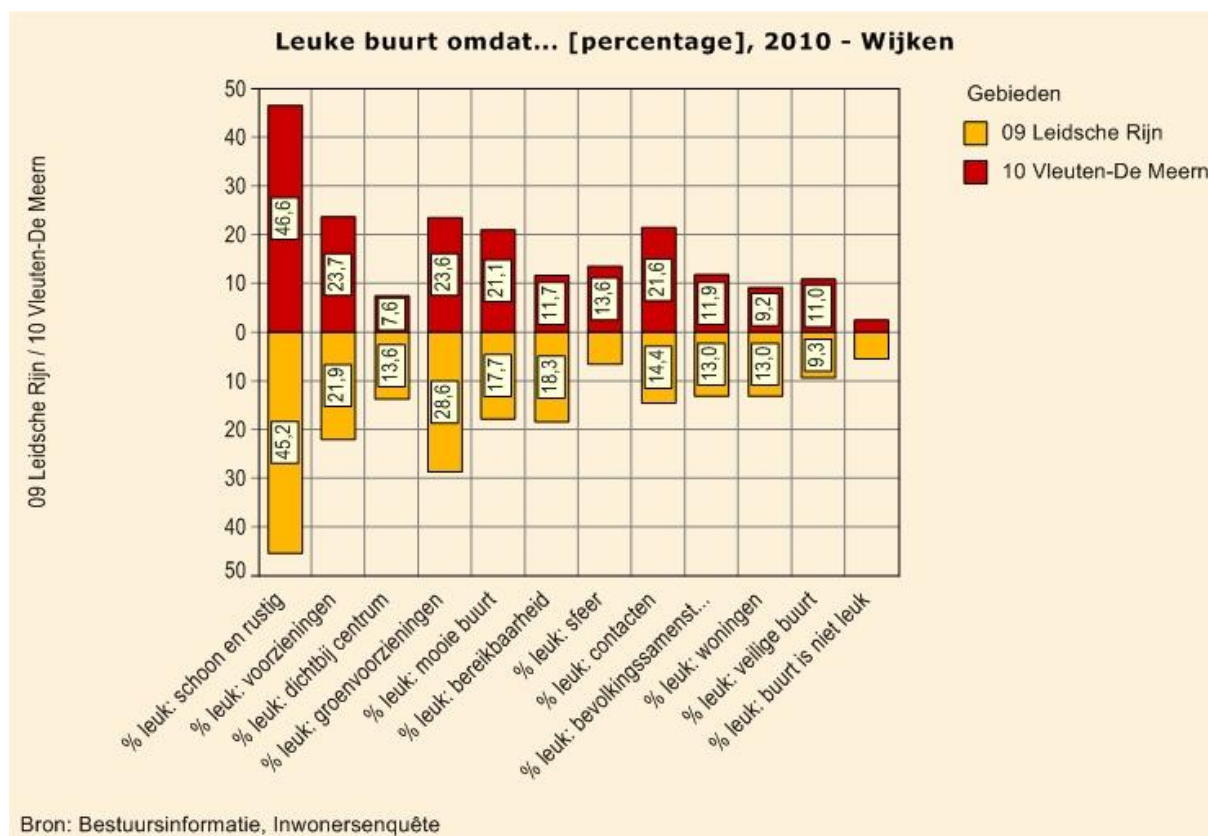
Figuur 4: Pyramide samenstelling leeftijd bewoners Leidsche Rijn



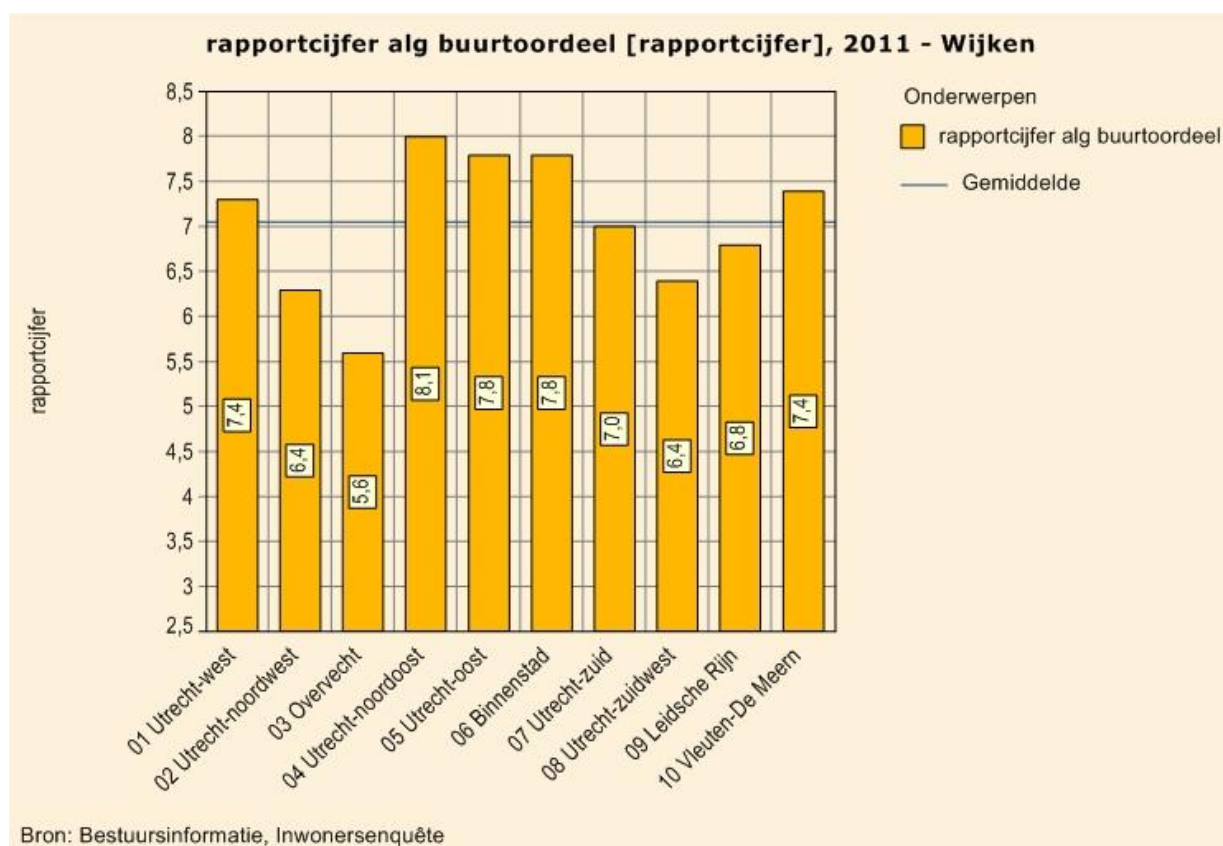
Figuur 5: Gemiddelde verblijfsduur in jaren in Leidsche Rijn, Vleuten – De Meern, Utrecht



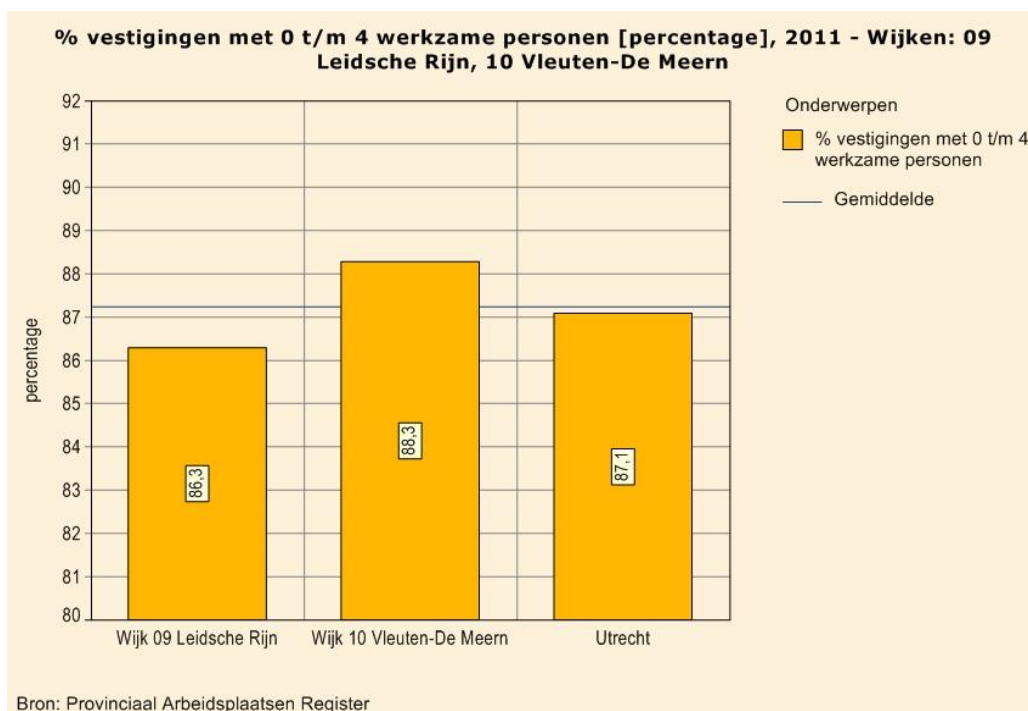
Figuur 6 : Beoordeling woning in Leidsche Rijn, Vleuten – De Meern, Utrecht



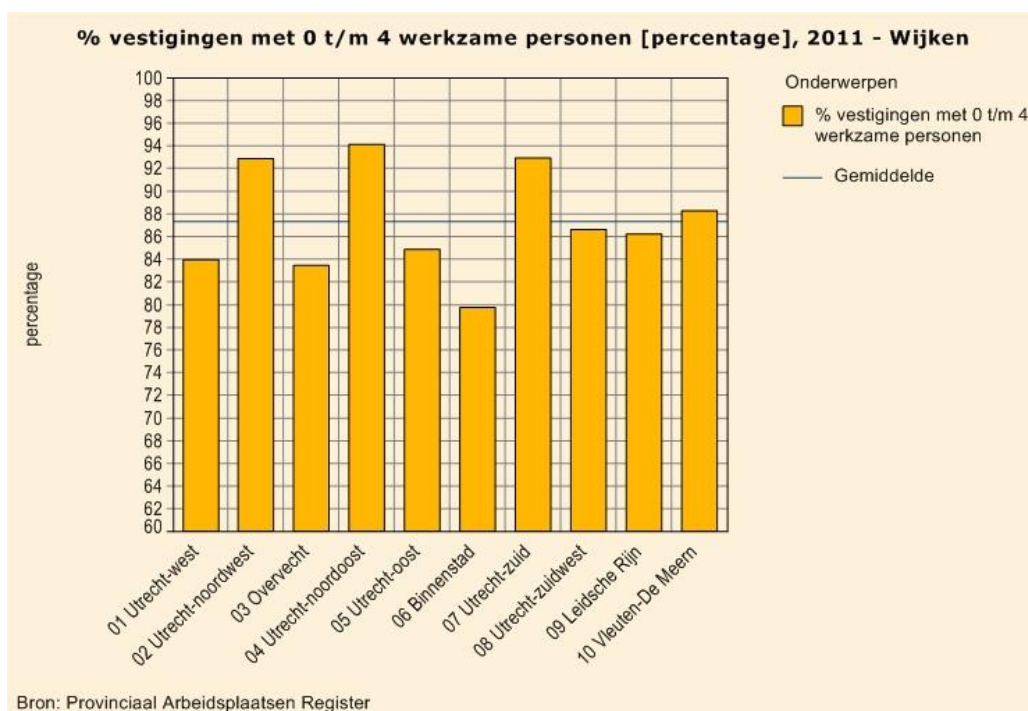
Figuur 7: Beoordeling buurt door bewoners



Figuur 8: Rapportcijfer per buurt in Utrecht



Figuur 9: Percentage vestigingen met 0 tot 4 werknemers in Leidsche Rijn, Vleuten – De Meern, Utrecht



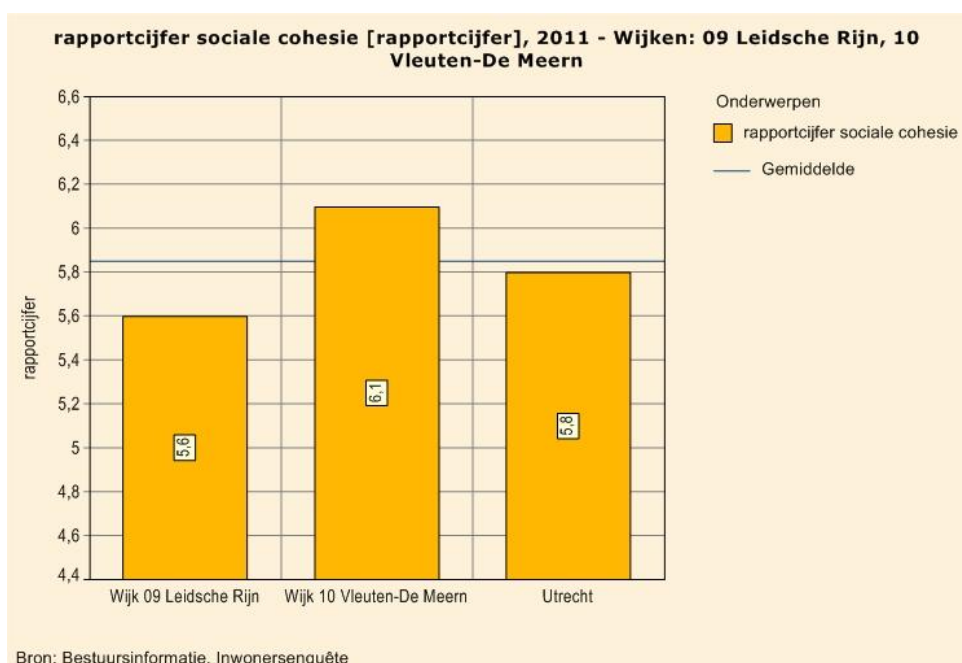
Figuur 10: Percentage vestigingen met 0 tot 4 werknemers, per wijk in Utrecht

Aandeel inwoners dat tevreden is met verschillende buurtvoorzieningen

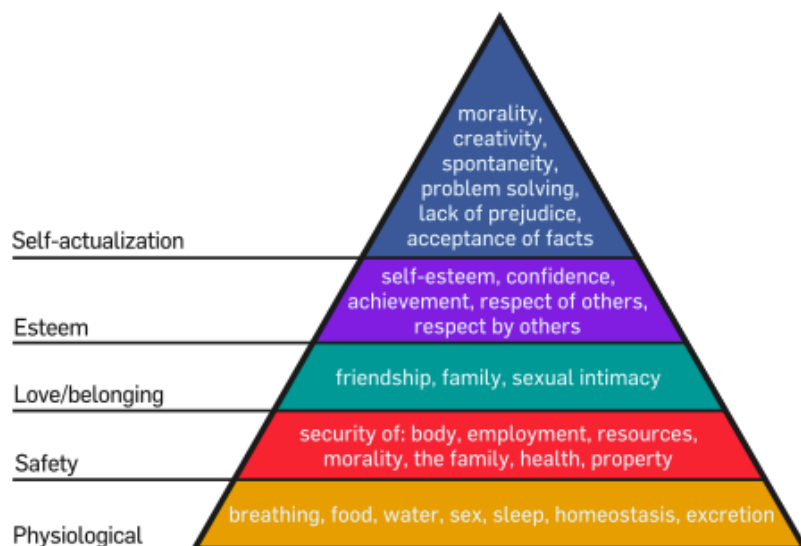
	openbaar vervoer	verlichting	winkels	park	groen	sport	bibliotheek	huisarts	cultuur
West	84%	81%	65%	75%	68%	54%	65%	83%	39%
Noordwest	84%	75%	79%	66%	51%	61%	66%	83%	36%
Overvecht	84%	69%	87%	76%	75%	64%	73%	77%	33%
Noordoost	83%	82%	65%	77%	66%	52%	61%	84%	42%
Oost	84%	78%	77%	84%	73%	64%	44%	84%	52%
Binnenstad	86%	82%	86%	68%	61%	53%	82%	86%	84%
Zuid	86%	79%	74%	79%	79%	56%	78%	85%	41%
Zuidwest	85%	74%	77%	53%	54%	49%	54%	74%	34%
Leidsche Rijn	67%	72%	34%	70%	68%	75%	58%	86%	33%
Vleuten-De Meern	63%	76%	66%	68%	68%	74%	79%	90%	44%
Totaal Utrecht	81%	77%	71%	72%	66%	60%	66%	84%	44%

Bron: Inwonersenquête 2010

Figuur 11: Tevredenheid buurtvoorzieningen



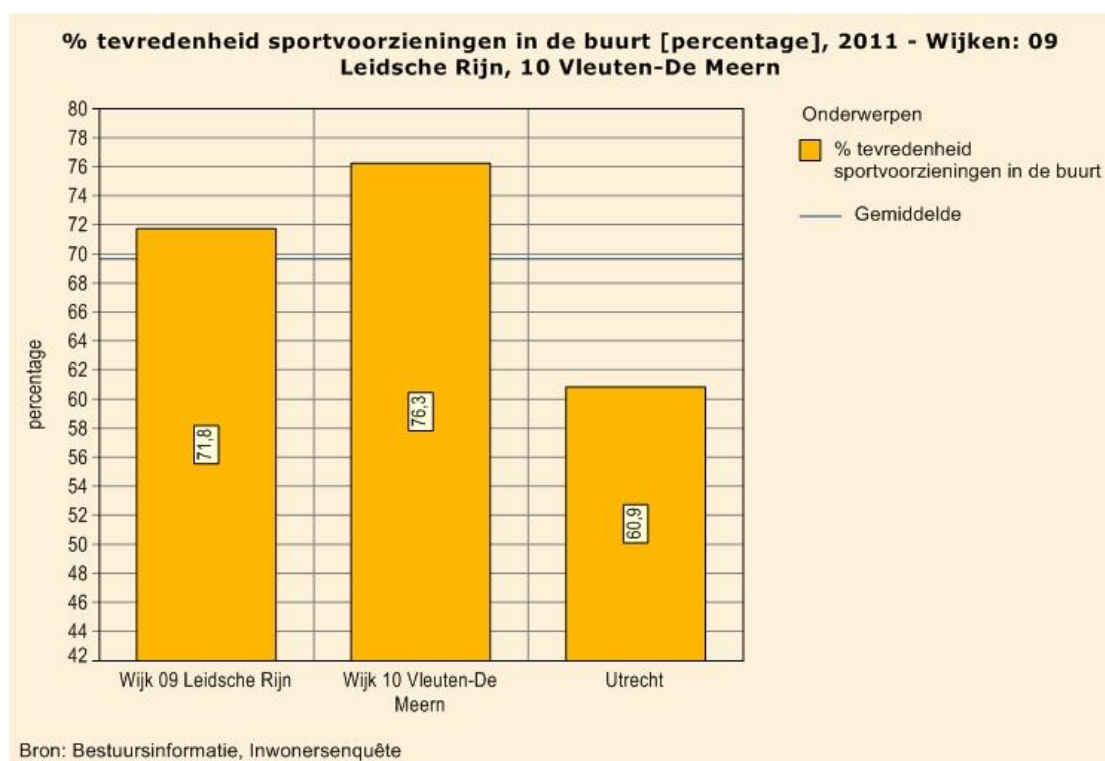
Figuur 12: Rapportcijfer sociale cohesie in Leidsche Rijn, Vleuten – De Meern, Utrecht



Figuur 13: Hierarchy of Needs, Maslow



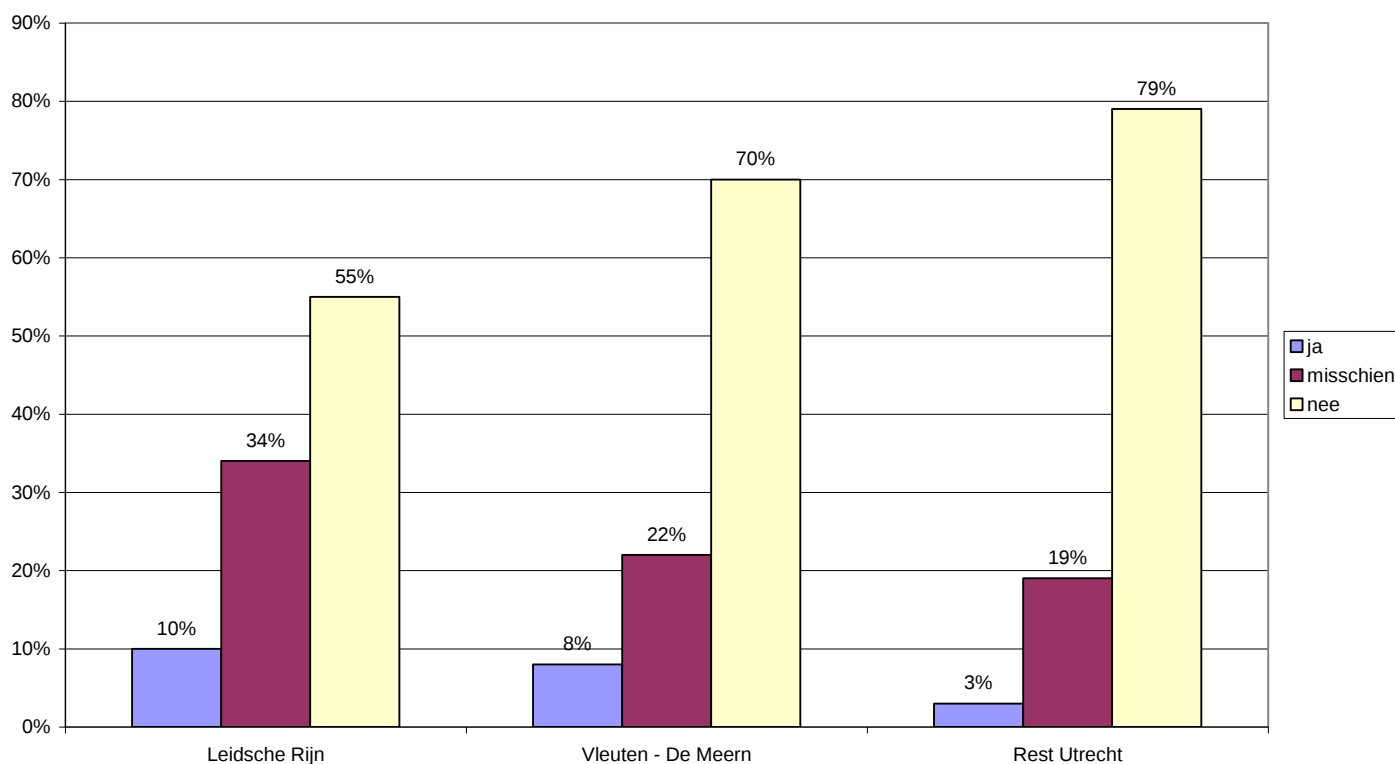
Figuur 14: Percentage onveilig gevoel per wijk in Utrecht



Figuur 15: Tevredenheid over sportvoorzieningen in Leidsche Rijn, Vleuten – De Meern, Utrecht

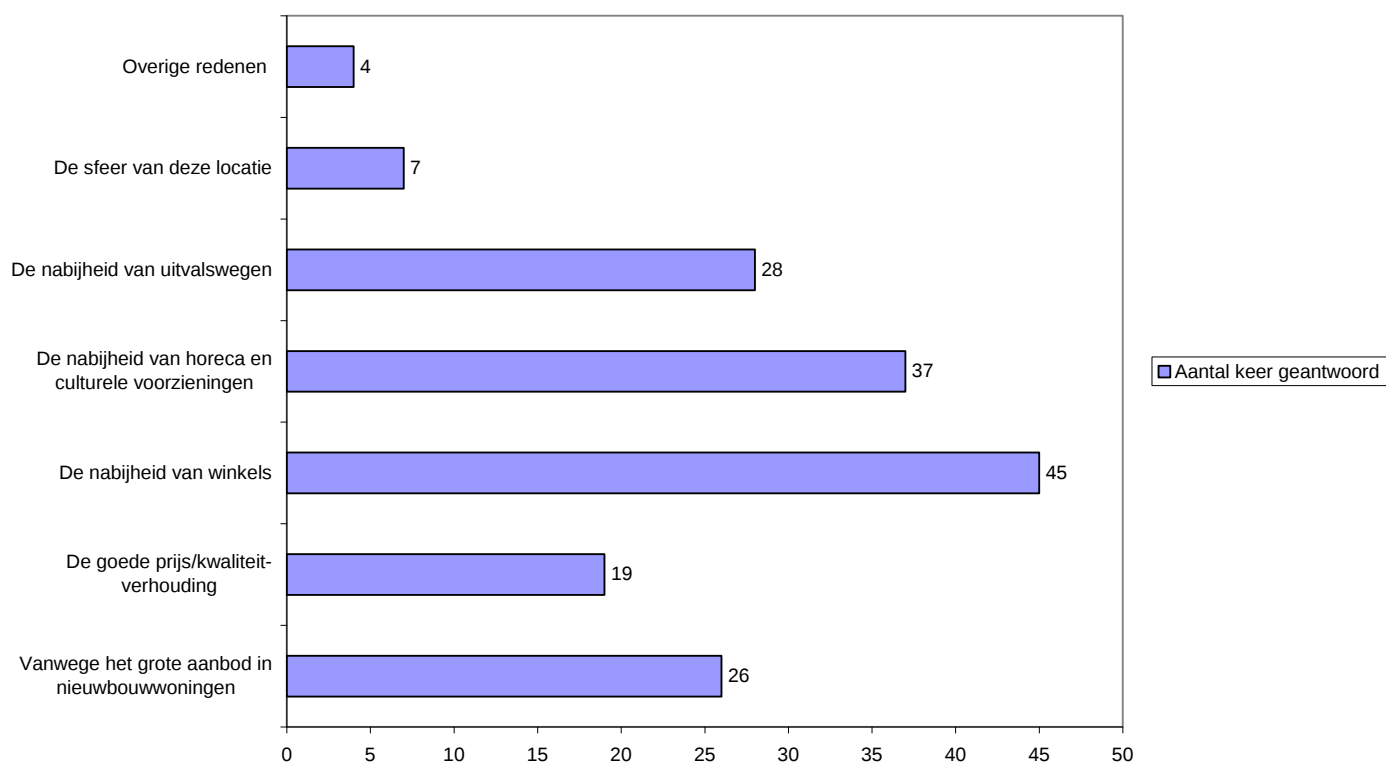
3.2 Grafieken ter ondersteuning van hoofdstuk 5.4 van het adviesrapport

Zou u in Leidsche Rijn Centrum willen wonen?

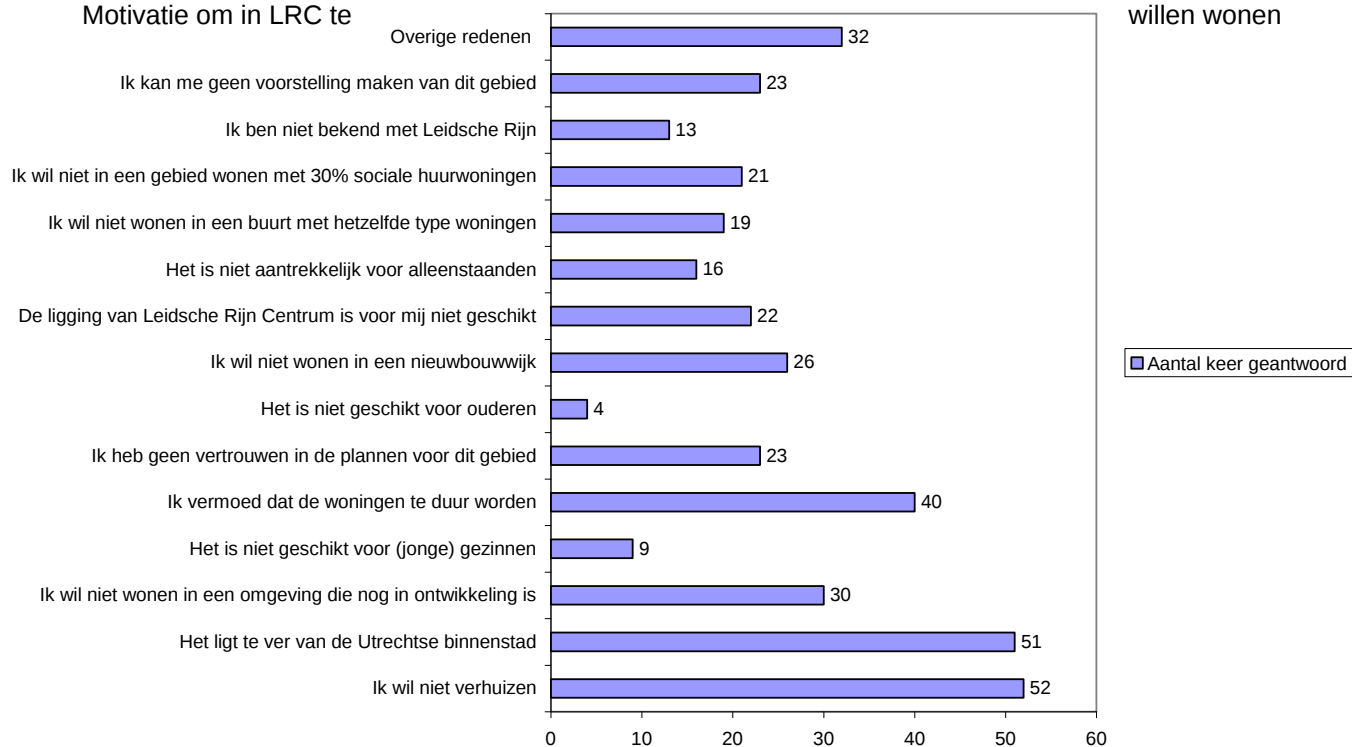


Figuur 16: Animo voor wonen in LRC, Inwonersenquête 2010

Waarom zou u in Leidsche Rijn Centrum willen wonen?



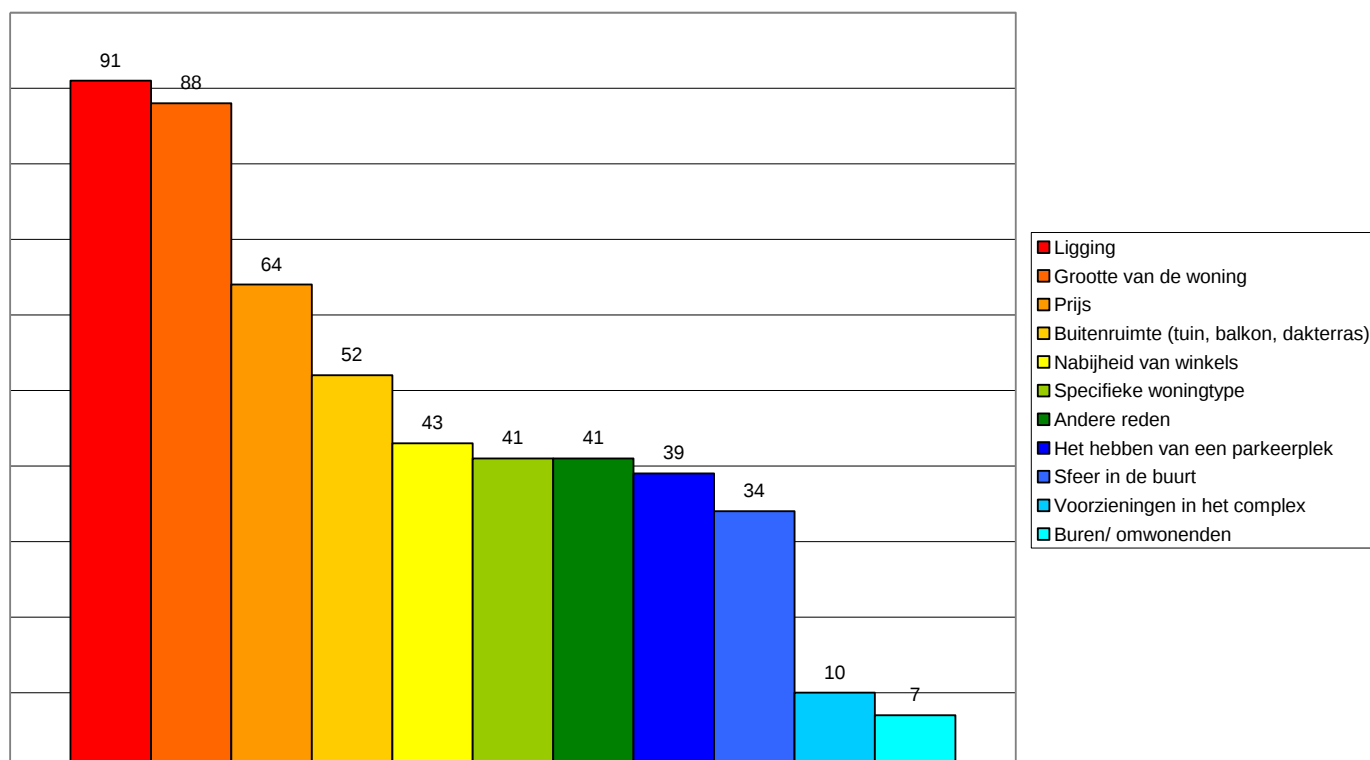
17: **Wat zou een eventuele reden kunnen zijn waarom u niet in Leidsche Rijn Centrum wil wonen?** Figuur 18: Motivatie om in LRC te willen wonen



Figuur 18: Motivatie om niet in LRC te willen wonen

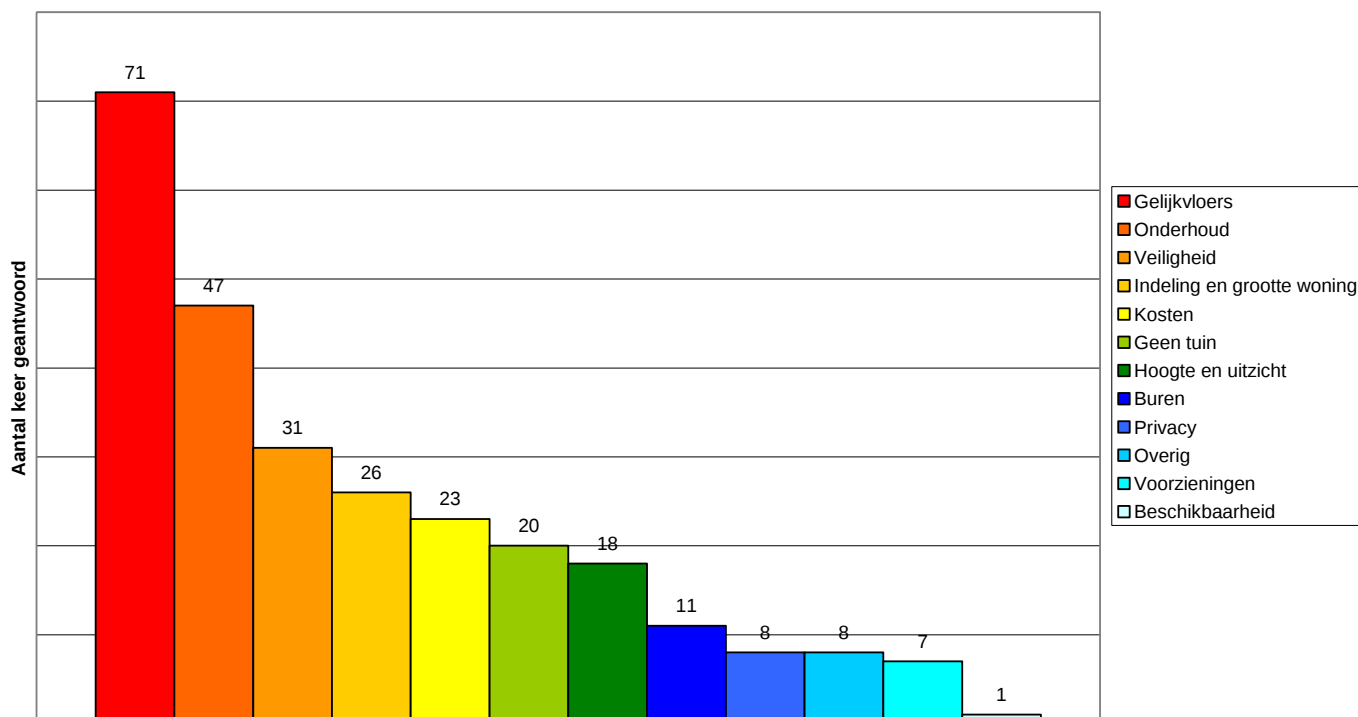
3.4 Grafieken ter ondersteuning van hoofdstuk 5.5 van het adviesrapport

Op basis van welke factor(en) heeft u de keuze gemaakt voor uw huidige appartement?



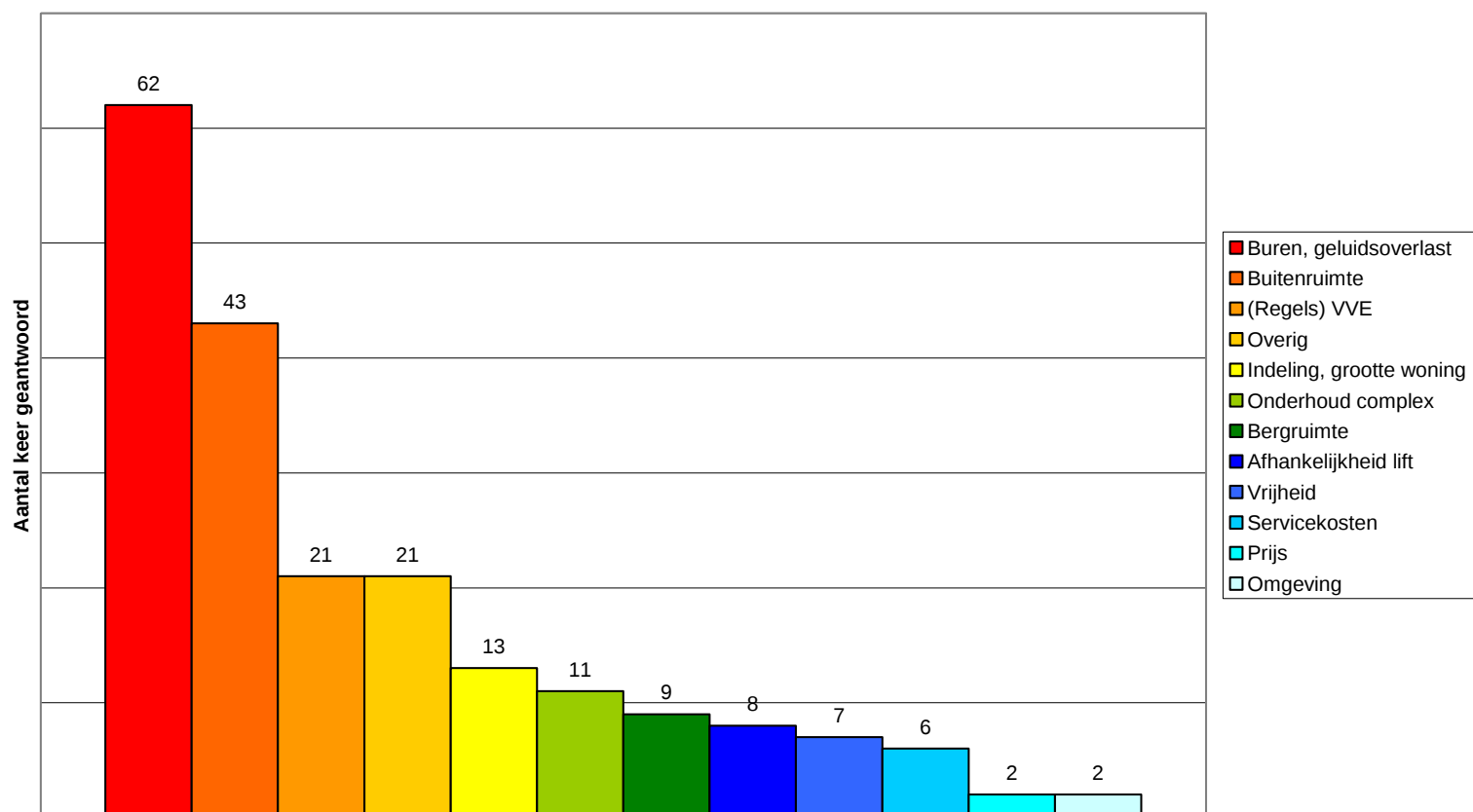
Figuur 19: Keuzefactoren huidige woning, beantwoord door appartementbewoners

Wat zijn volgens u de voordelen van wonen in een appartement, vergeleken met andere woningtypes?



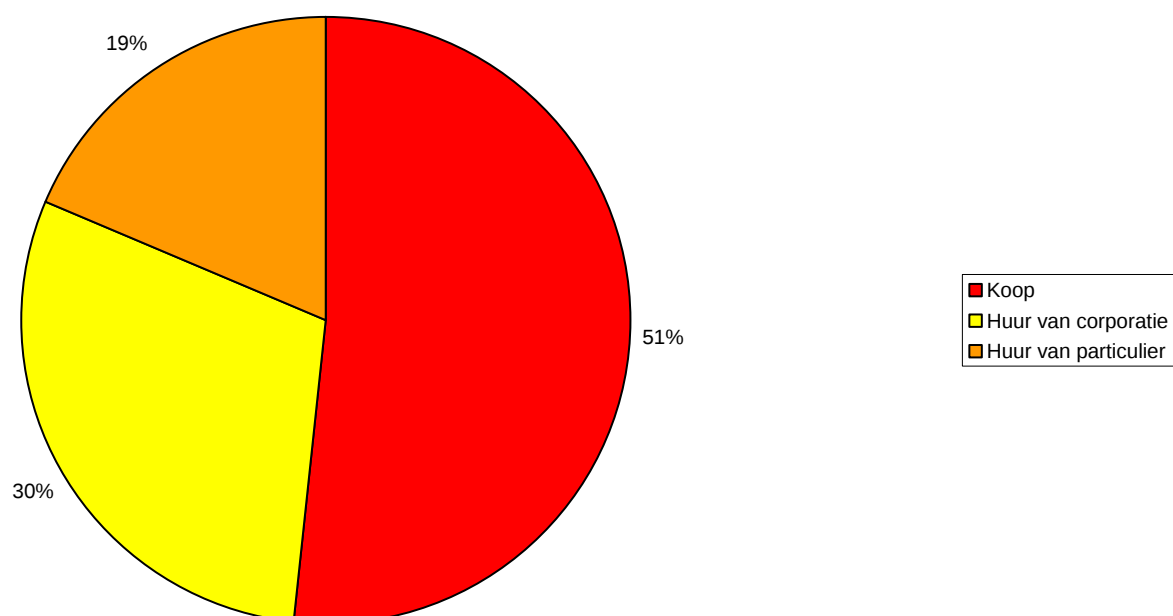
Figuur 20: Voordelen van wonen in een appartement, volgens appartementbewoners

Wat zijn, volgens u, eventuele nadelen van wonen in een appartement?



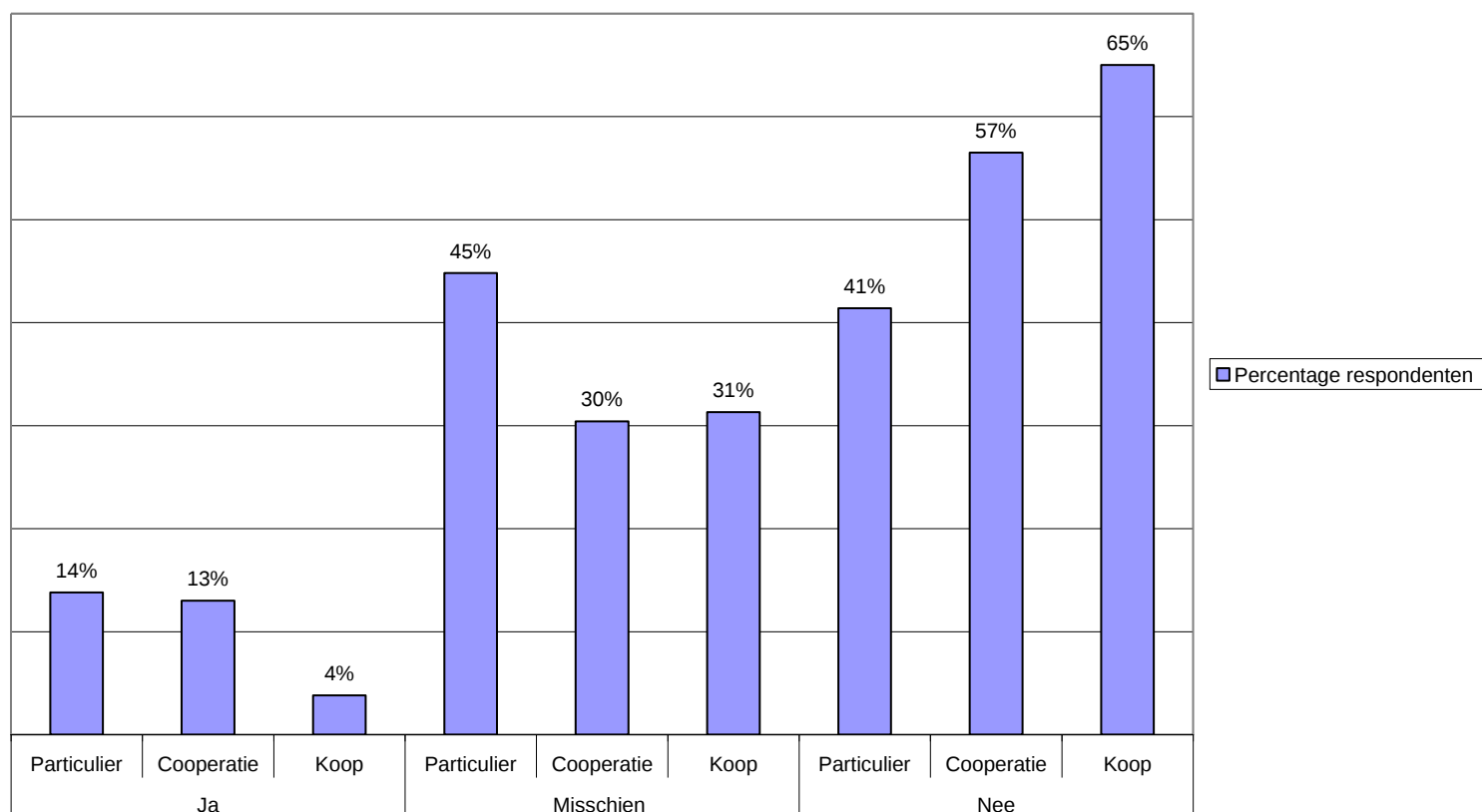
Figuur 21: Nadelen van wonen in een appartement volgens appartementbewoners

Eigendomsverhouding respondenten enquête



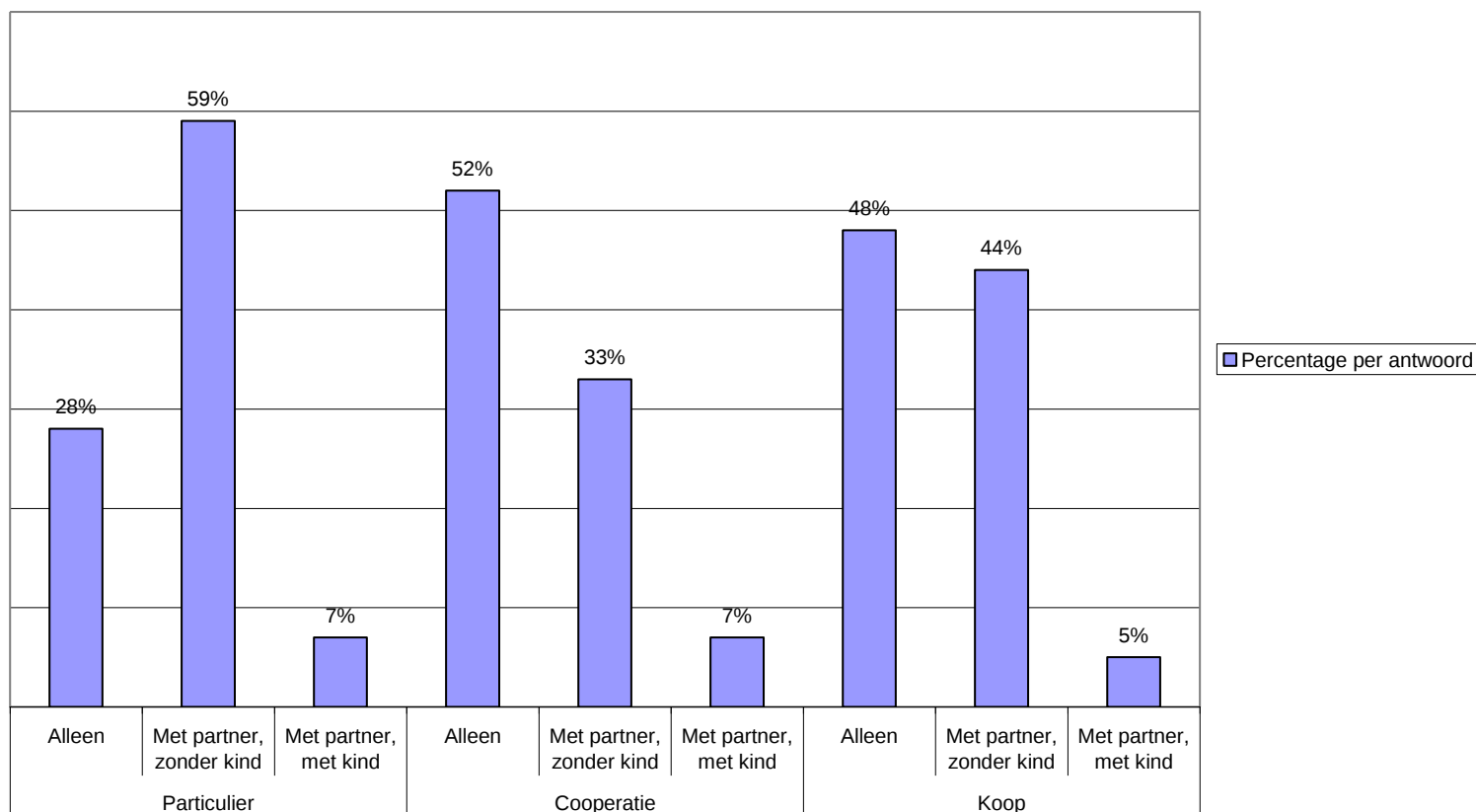
Figuur 22: Verhouding huurders en kopers onder respondenten van enquête

Zou u in Leidsche Rijn Centrum willen wonen?



Figuur 23: Animo voor wonen in Leidsche Rijn Centrum

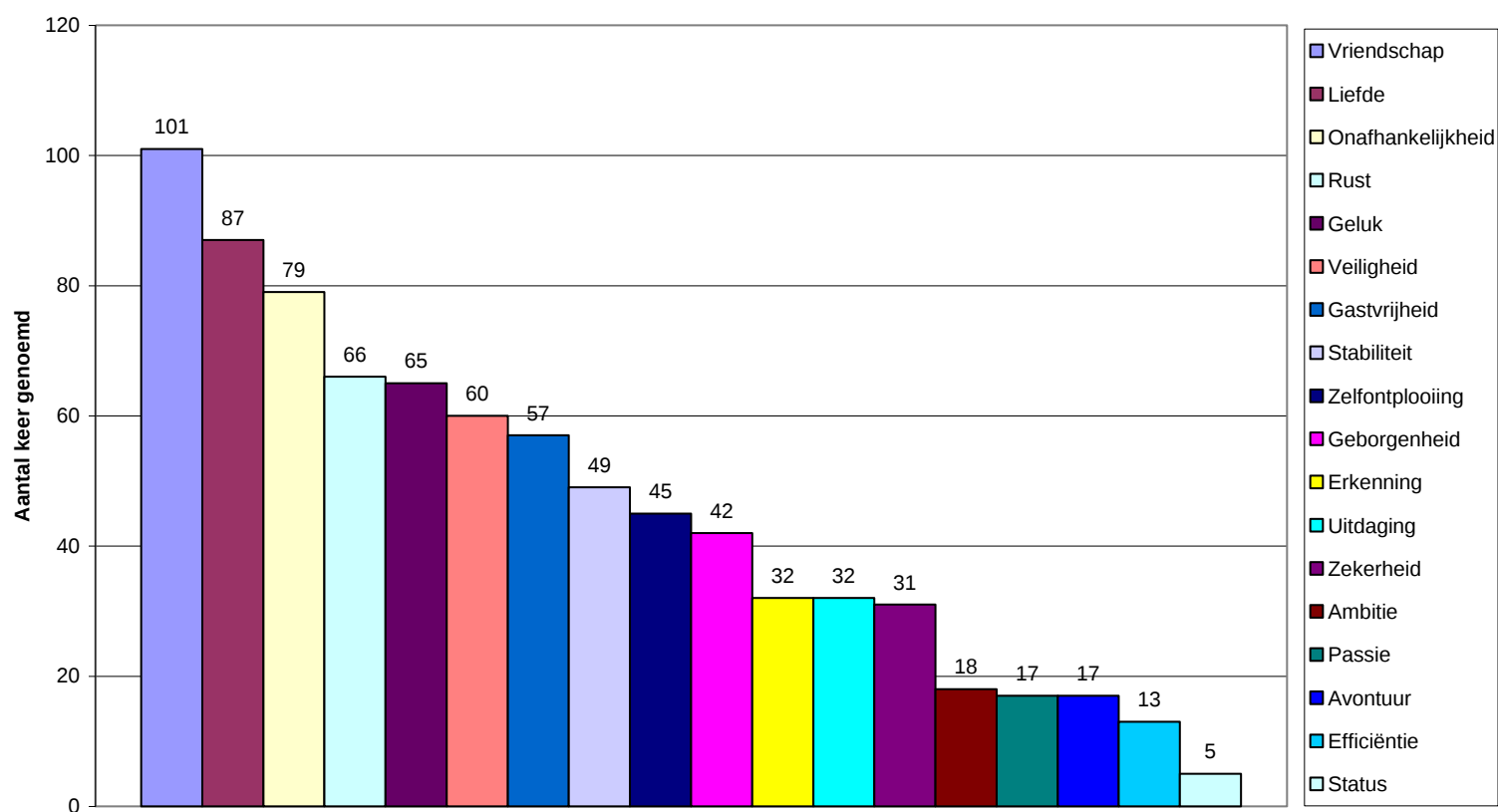
Met wie woont u in uw huidige appartement?



Figuur 24: Samenstelling huishouden per categorie appartementbewoner

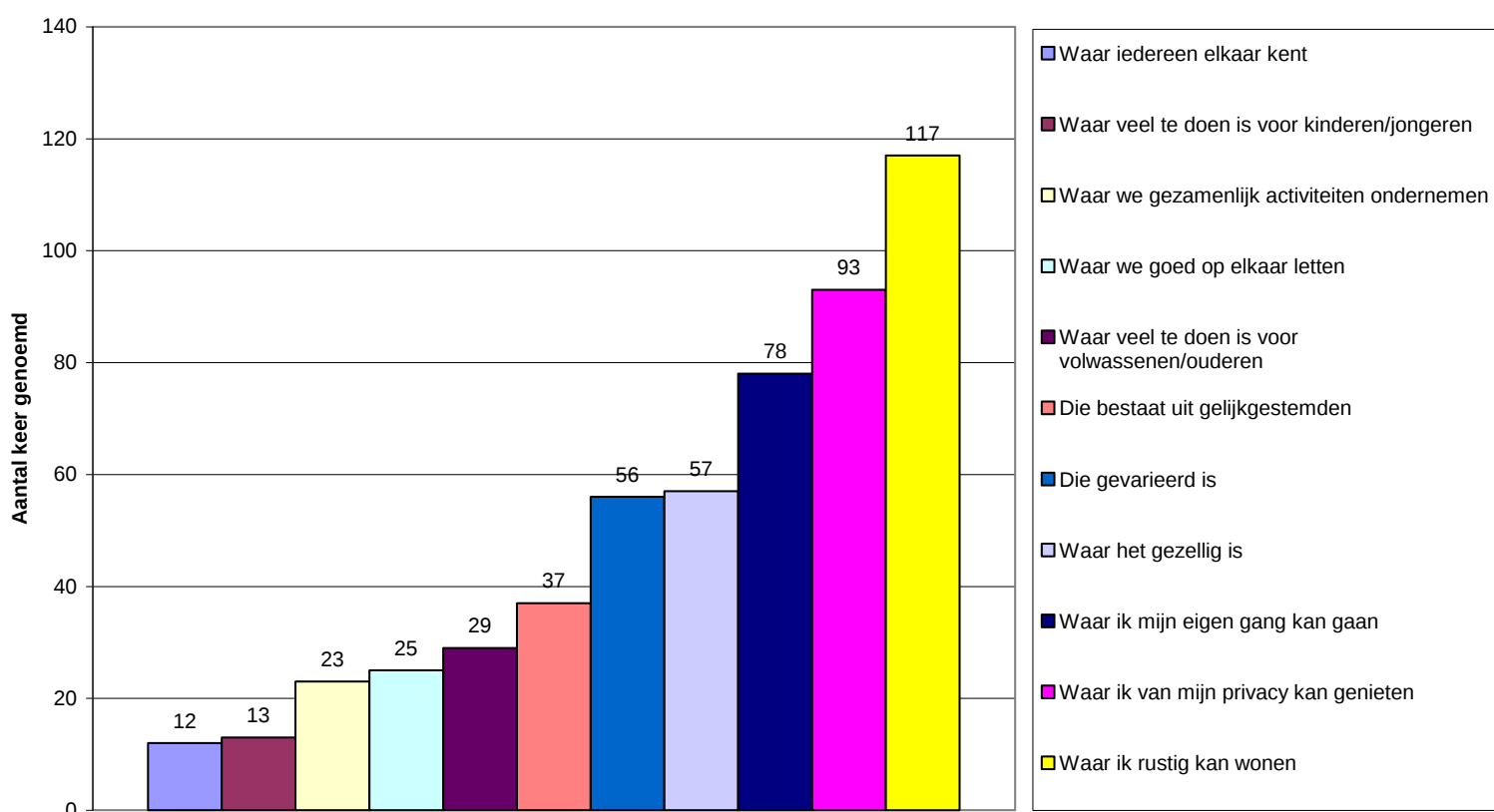
3.5 Grafieken ter ondersteuning van hoofdstuk 5.6 van het adviesrapport

Welk van onderstaande waarden passen het beste bij u?



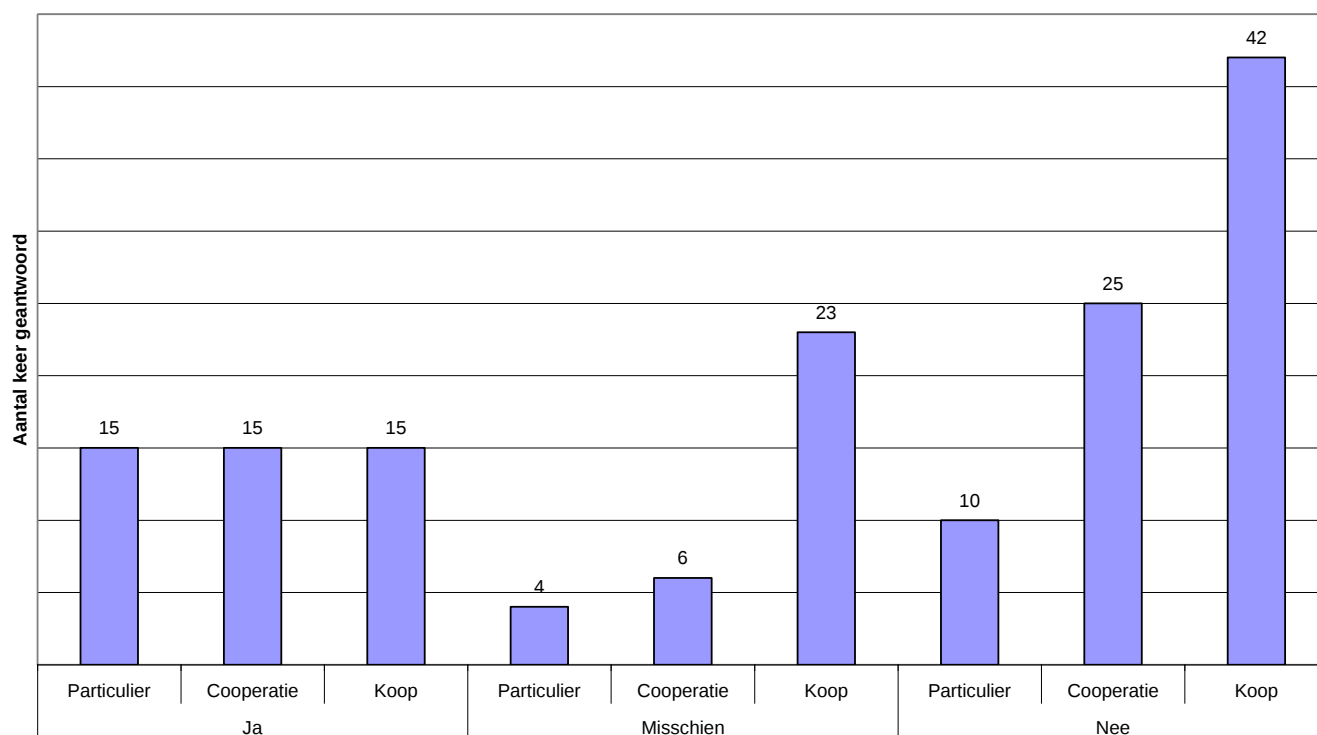
Figuur 25: Waarden die centraal staan in het leven van een appartementbewoner

Ik wil wonen in een buurt, ...



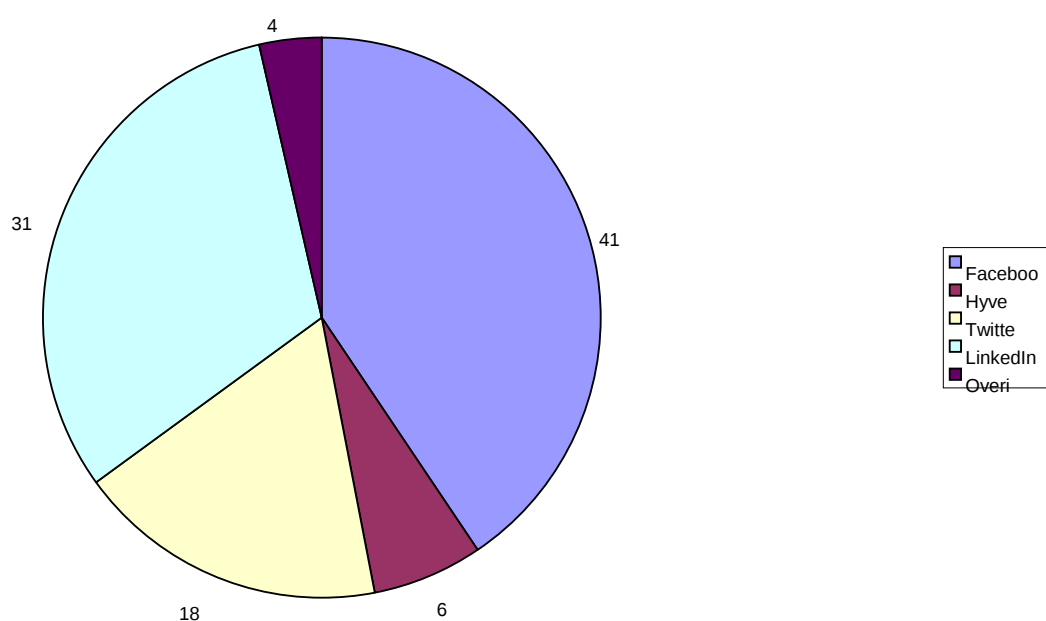
Figuur 26:
ideale buurt

Bent u van plan om binnen 2 jaar te verhuizen? Eigenschappen van een



Figuur 27: Verhuismotivatie per categorie

Van welke variant(en) van social media maakt u gebruik?



Figuur 28: Gebruik social media onder appartementbewoners

3.6 Grafieken ter ondersteuning van hoofdstuk 6



Figuur 29: Percentage 55-plussers per buurt in Leidsche Rijn en Vleuten – De Meern

4. Enquête

4.1 Overzicht kernwaarden huurdersegmenten

	Rood	Geel	Blauw	Groen
Kenmerken	– individualistisch maar open houding naar maatschappij – jezelf ontwikkelen – groei – maakbaarheid van eigen succes – ambitieus	– erg groepsgericht – samenwerking – zoeken naar balans tussen werk en privé – nadruk op familie en vrienden	– individualistisch – introvert – gericht op krijgen van controle in leven, werk – macht – carrière – eigen normen en waarden als leidraad	– groepsgericht maar binnen kleine cirkel, clan – veiligheid zoeken binnen de groep – wij-zij denken – normen van de groep als leidraad – leven "onder de radar"
Karakter	– Ambitieuw – Gedreven – Zelfverzekerd – Extrovert	– Gezellig – Spontaan – Betrokken – Sociaal	– Statusgericht – Druk – Sportief – Onafhankelijk	– Creatief – Intelligent – Avontuurlijk
Huishouden	– Warm – Uitdagend – Ruimdenkend – Dynamisch – Ambitieuw	– Gastvrij – Hecht – Gezellig – Rommelig	– Efficiënt – Georganiseerd – Sportief – Druk	– Rustig – Netjes – Vrij – Stabiel
Vrijtijdsbesteding	– bezoeken van festivals – social media – volgen cursus/workshops – uitgaan – studeren	– kamperen – tuinieren – klussen aan huis – tijd doorbrengen met het gezin – afspreken met vrienden	– sporten – reizen – theater – yoga – uitgebreid koken	– tuinieren – lezen – wandelen – puzzel – een dagje uit
Waarden	– passie – ambitie – uitdaging – avontuur – zelfontplooiing	– geborgenheid – gastvrijheid – liefde – vriendschap	– onafhankelijkheid – status – efficiëntie – erkenning	– rust – stabiliteit – zekerheid – veiligheid
Buurtbehoefte	– die gevarieerd is – waar iedereen elkaar kent	– waar het gezellig is – waar we goed op elkaar letten	– waar ik rustig kan wonen – waar ik mijn eigen gang kan gaan – die bestaat uit gelijkgestemden	– komt overeen met behoefte van Blauw, alleen is deze groep niet (financieel) in staat een woning in deze buurt te bemachtigen
BSR huurdersegment	– zelfbewuste stadsgenietster – dynamische sfeerzoeker	– tevreden buurtgenoot	– exclusieve kwaliteitzoeker	– huiselijke pensionado

4.2 Overzicht vragenlijst

Woont u op dit moment in een appartement? Vul dan deze enquête in!

Voor mijn afstudeeropdracht voor de Hogeschool Utrecht doe ik mede in opdracht van het Projectbureau Leidsche Rijn van de gemeente Utrecht onderzoek naar de beleving van appartementen. Deze enquête is bedoeld om een beter inzicht te krijgen in de behoeftes en wensen van bewoners van appartementen. Onder een appartement wordt een gelijkvloerse woning verstaan met meerdere kamers, die onderdeel uitmaakt van een groter gebouw. Een voorbeeld hiervan is een flat- of portiekwoning.

Het invullen van deze enquête gebeurt anoniem en kost minder dan 10 minuten. Bij een aantal vragen is het mogelijk meerdere antwoorden te geven, mijn verzoek is om dat ook te doen.

De resultaten van deze enquête neem ik mee bij de vorming van een advies over de ontwikkeling van appartementen in Leidsche Rijn. Het onderzoeksrapport wordt niet gepubliceerd.

U helpt mij enorm door deze enquête in te vullen.

Alvast bedankt!

L. Jansen

NB: Aan deze enquête kunnen geen rechten worden ontleend.

Vraag 1: Heeft u uw huidige appartement gehuurd of gekocht?

- ☐ Ik huur mijn appartement particulier
- ☐ Ik huur mijn appartement van een corporatie
- ☐ Ik heb mijn appartement gekocht

Vraag 2: In welke type woning woonde u voordat u in uw huidige appartement ging wonen?

- ☐ eengezins tussenwoning
- ☐ eengezins hoekwoning
- ☐ 2 onder 1 kap woning
- ☐ vrijstaande woning
- ☐ flat/appartement
- ☐ studio
- ☐ een ander type woning, namelijk...

Vraag 3: Met wie woont u in uw huidige appartement?

- ☐ Ik woon alleen
- ☐ Ik woon alleen, met kind(eren)
- ☐ Ik woon samen met partner, zonder kinderen
- ☐ Ik woon samen met partner, met kind(eren)
- ☐ Ik woon samen met mijn ouders en/of andere familieleden
- ☐ Ik woon met iemand anders, namelijk...

Vraag 4: Met welke woorden zou u uw huishouden omschrijven?

Maximaal 5 antwoorden mogelijk.

- | | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|--|
| ☐ warm | ☐ gastvrij | ☐ georganiseerd |
| ☐ harmonieus | ☐ sportief | ☐ stabiel |
| ☐ druk | ☐ vrij | ☐ ambitieus |
| ☐ rustig | ☐ dynamisch | ☐ hecht |
| ☐ ruimdenkend | ☐ gezellig | ☐ efficiënt |
| ☐ uitdagend | ☐ rommelig | ☐ netjes |
| ☐ alleenstaand | | |

Vraag 5: Op basis van welke factor(en) heeft u de keuze gemaakt voor uw huidige appartement?

Meerdere antwoorden mogelijk.

- grootte van de woning
- specifieke woningtype
- prijs
- buitenruimte (tuin, balkon, dakterras)
- ligging
- sfeer in de buurt
- buren/omwonenden
- nabijheid van winkels
- het hebben van een parkeerplek
- voorzieningen in het appartementencomplex
- anders, namelijk ...

Vraag 6: Wat zijn volgens u de voordelen van wonen in een appartement, vergeleken met andere woningtypes?

(Open vraag)

Vraag 7: Wat zijn, volgens u, eventuele nadelen van wonen in een appartement?

(Open vraag)

Vraag 8: Bent u van plan om binnen 2 jaar te verhuizen?

☐ Ja (ga door naar vraag 9)

☐ Misschien (ga door naar vraag 9)

☐ Nee

Vraag 9: Naar welk type woning zou uw voorkeur dan uitgaan?

☐ eengezins tussenwoning

☐ eengezins hoekwoning

☐ 2 onder 1 kap woning

☐ vrijstaande woning

☐ flat/appartement

☐ studio

☐ een ander type woning, namelijk...

Vraag 10: Zou u deze woning dan willen huren of kopen?

☐ Ik zou deze woning willen huren (ga door naar vraag 11)

☐ Ik zou deze woning willen kopen (ga door naar vraag 12)

Vraag 11: In welke huurklasse zou u dan zoeken? (ga hierna door naar vraag 13)

☐ < €350,-

☐ €350 – €550

☐ €550 – €650

☐ €650 – €850

☐ €850 – €900

☐ > €900,-

Vraag 12: In welke prijsklasse zou u dan een koopwoning zoeken?

☐ < €200.000

☐ €200.000 – €250.000

☐ €250.000 – €350.000

☐ €350.000 – €500.000

☐ > €500.000

Vraag 13: Waar maakt u het meest gebruik van bij het zoeken naar een nieuwe woning?

☐ internet

☐ vrienden/familie

☐ makelaar/corporatie

☐ brochures

☐ iets anders, namelijk...

Het woonplezier dat iemand ervaart, kan beïnvloed worden door de omgeving waarin je woont. Om een beter beeld te krijgen van wat u belangrijk vindt, wordt de volgende vraag aan u gesteld:

Vraag 14: Maak de volgende zin af: "Ik wil wonen in een buurt..."

Meerdere antwoorden mogelijk.

- waar iedereen elkaar kent
- waar het gezellig is
- waar veel te doen is voor kinderen/jongeren
- waar we goed op elkaar letten
- die bestaat uit gelijkgestemden
- die gevarieerd is
- waar ik rustig kan wonen
- waar ik van mijn privacy kan genieten
- waar ik mijn eigen gang kan gaan
- waar we gezamenlijk activiteiten ondernemen
- waar veel te doen is voor ouderen/volwassenen

Vraag 15: Bent u bekend met de wijk Leidsche Rijn?

0 Ja (ga door naar vraag 16)

0 Nee (ga door naar vraag 20)

Vraag 16: Met welke woorden zou u Leidsche Rijn omschrijven?

Open vraag

Vraag 17: Hoe denk u over Leidsche Rijn?

0 zeer positief

0 positief

0 neutraal

0 negatief

0 zeer negatief

Vraag 18: Geef aan in hoeverre de volgende aspecten volgens u van toepassing zijn op Leidsche Rijn.

Daarbij is - - de laagste score en ++ de hoogste score.

- woningaanbod met een goede prijs/kwaliteit-verhouding
- gevarieerd woningaanbod
- voldoende sportvoorzieningen en parken
- voldoende scholen en kinderopvang
- voldoende (sociale) voorzieningen
- goede ligging ten opzichte van uitvalswegen e.d
- veiligheid in de wijk
- gezelligheid
- groenvoorzieningen
- levendigheid in de wijk
- een aantrekkelijke plek om te wonen

Vraag 19: Voor welke groep mensen is Leidsche Rijn het meest aantrekkelijk om te wonen?

0 ouderen

0 starters

0 (jonge) gezinnen

0 alleenstaanden

0 studenten

0 een andere groep, namelijk ...

Op het knooppunt van de rijksweg A2 en de spoorlijn Utrecht–Woerden/Den Haag wordt de komende jaren gebouwd aan Leidsche Rijn Centrum. Dit gebied is centraal gelegen tussen de bestaande stad Utrecht en de andere wijken van Leidsche Rijn. Het wordt een levendige plek door de mix van functies: winkels, woningen, kantoren, scholen, horeca, culturele en maatschappelijke voorzieningen.

Leidsche Rijn Centrum krijgt een stedelijk karakter: compact, met gebouwen die gemiddeld 5 tot 8 verdiepingen hoog zijn. In totaal komen er circa 2600 woningen, uitsluitend appartementen, in diverse prijscategorieën verdeeld over koop en huur. Van de appartementen wordt 30% gerealiseerd als sociale huur en/of goedkope koop.

Vraag 20: Zou u in Leidsche Rijn Centrum willen wonen?

0 ja (ga door naar vraag 21)

0 misschien (ga door naar vraag 21)

0 nee (ga door naar vraag 22)

Vraag 21: Waarom zou u in Leidsche Rijn Centrum willen wonen?

Meerdere antwoorden mogelijk

- vanwege het grote aanbod aan nieuwbouwwoningen
- de goede prijs/kwaliteit-verhouding
- de nabijheid van winkels
- de nabijheid van horeca en culturele voorzieningen
- de nabijheid van uitvalswegen
- de sfeer van deze locatie
- om een andere reden, namelijk...

Vraag 22: Wat zou een eventuele reden kunnen zijn waarom u niet in Leidsche Rijn Centrum wil wonen?

Meerdere antwoorden mogelijk.

- ik wil niet verhuizen
- het ligt te ver van de Utrechtse binnenstad
- ik wil niet wonen in een omgeving die nog in ontwikkeling is
- het is niet geschikt voor (jonge) gezinnen
- ik vermoed dat de appartementen te duur worden
- ik heb geen vertrouwen in de plannen voor dit gebied
- het is niet geschikt voor ouderen
- ik wil niet wonen in een nieuwbouwwijk
- de ligging van het Leidsche Rijn Centrum is voor mij niet geschikt
- het is niet aantrekkelijk voor alleenstaanden
- ik wil niet wonen in een buurt met hetzelfde type woningen
- ik wil niet in een gebied wonen met 30% sociale huurwoningen
- ik ben niet bekend met Leidsche Rijn
- ik kan me geen voorstelling maken van dit gebied
- om een andere reden, namelijk...

Om een beter inzicht te krijgen in wat bewoners van appartementen belangrijk vinden in het leven, worden de volgende vragen gesteld. Belangrijk daarbij is dat er geen foute antwoorden tussen zitten. Het is aan u om aan te geven wat het meest van belang is.

Vraag 23: Waar besteedt u de meeste vrije tijd aan?

Maximaal 9 antwoorden mogelijk.

- | | | |
|-----------------------------|--------------------------|--------------------------|
| – tuinieren | – studeren | – vrienden |
| – sporten | – religie/spiritualiteit | – lezen |
| – kamperen | – uitgaan | – volgen workshop/cursus |
| – reizen/ een dagje uit | – yoga | – wandelen |
| – puzzelen | – uitgebreid koken | – theater |
| – muziekinstrument bespelen | – social media gebruiken | – klussen aan huis |
| – het gezin | – bezoeken van festivals | – internetten |
| – gamen | – hardlopen | – schilderen/tekenen |
| – creatieve hobby | – (stijl)dansen | |

Vraag 24: Welke kenmerken passen het beste bij uw karakter?

Maximaal 5 antwoorden mogelijk.

- | | | |
|-----------------|-----------------|---------------|
| – ambitieus | – creatief | – gedreven |
| – betrokken | – statusgericht | – sportief |
| – spontaan | – gezellig | – druk |
| – avontuurlijk | – zelfverzekerd | – intelligent |
| – onafhankelijk | – sociaal | – extrovert |

Vraag 25: Hieronder staan een aantal waarden die mensen belangrijk (kunnen) vinden in het leven. Welke van onderstaande waarden passen het beste bij u? *Maximaal 6 antwoorden mogelijk.*

- | | | |
|---------------------|-------------------|---------------|
| – ambitie | – passie | – efficiëntie |
| – rust | – zelfontplooiing | – avontuur |
| – vriendschap | – zekerheid | – uitdaging |
| – onafhankelijkheid | – erkenning | – status |
| – stabiliteit | – liefde | – veiligheid |
| – geborgenheid | – gastvrijheid | – geluk |

Om een beter beeld te krijgen van de manier waarop u informatie verzamelt, zijn de volgende vragen gericht op uw mediagebruik.

Vraag 26: Maakt u gebruik van social media? *Onder social media worden online platformen verstaan, waarbij gebruikers in staat zijn informatie, beeld en geluid online met elkaar te delen. Voorbeelden zijn Facebook en Twitter.*

0 ja (ga door naar vraag 27)

0 nee (ga door naar vraag 28)

Vraag 27: Van welke variant(en) van social media maakt u gebruik? *Meerdere antwoorden mogelijk.*

- Facebook
- Twitter
- Hyves
- LinkedIn
- een andere variant, namelijk...

Vraag 28: Bent u in het bezit van een smartphone? *Onder een smartphone wordt een telefoon verstaan die in zekere mate dezelfde eigenschappen heeft als een computer. Voorbeelden zijn een BlackBerry of een iPhone.*

0 ja (ga door naar vraag 29)

0 nee (ga door naar vraag 30)

Vraag 29: Maakt u gebruik van internet op uw smartphone?

0 ja

0 nee

Vraag 30: Wat is uw geslacht?

0 man

0 vrouw

Vraag 31: Wat is uw leeftijd

Open invuloptie

Vraag 32: Wat is uw postcode?

Open invuloptie

Vraag 33: Heeft u nog vragen of opmerkingen over deze enquête?

Open vraag

**Door op 'vragenlijst voltooien' te klikken is deze enquête afgerond.
Hartelijk dank voor het invullen!**

4.3 Verspreidgebied brief bewoners

4.4 Enquêteresultaten

Hierna staat een overzicht van alle enquêteresultaten die ik niet zelf heb gegenereerd, dit zijn als het ware de standaard gegevens van de enquête zonder dat hier kruisverbanden op zijn toegepast. Ook dit is al basis gebruikt voor het adviesrapport, maar deze wordt niet specifiek benoemt. In het geval dat er wel een specifieke grafiek benoemd wordt, is deze terug te vinden in hoofdstuk 3 van deze bijlagen.

Algemene vragenlijststatistieken

Naam De beleving van een appartement
Inhoud 33 vragen

start eind
12-03-12 12-04-12

Startdatum 12-03-2012 (verstreken looptijd: 30 dag(en) en 19 uur)

Einddatum 12-04-2012 (resterende looptijd: 0 dag(en) en 0 uur)

Afgerond 155

Begonnen 388

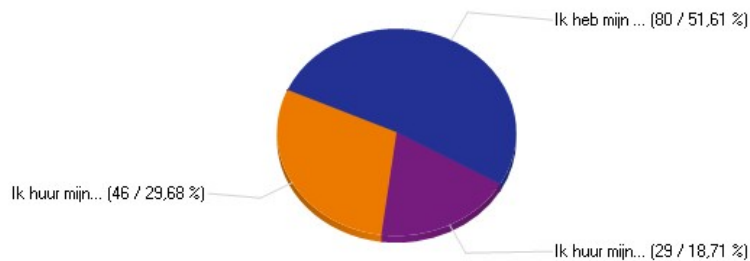
**Uitgenodigd
(per e-mail)** 0

Gemiddelde tijdsduur 03:40:56 ± 07:01:54 (8,4%)

Gemiddelde tijdsspanne 03:40:56 ± 07:01:54 (8,4%)

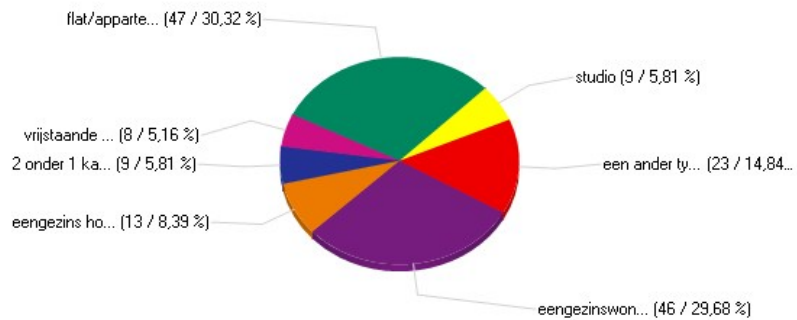
Gemiddeld aantal sessies 1,0 ± 0,0 (0%)

Heeft u uw huidige appartement gehuurd of gekocht?



Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
Ik huur mijn appartement particulier	29	18,7%
Ik huur mijn appartement van een corporatie	46	29,7%
Ik heb mijn appartement gekocht	80	51,6%

In welk type woning woonde u voordat u in uw huidige appartement ging wonen?



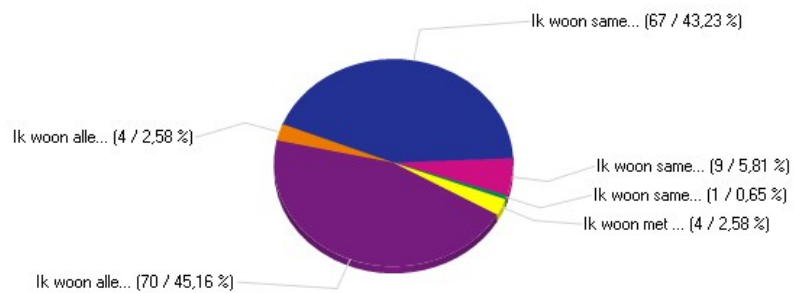
Antwoordmogelijkheid

	Aantal	Percentage
eengezinswoning tussenwoning	46	29,7%
eengezins hoekwoning	13	8,4%
2 onder 1 kap woning	9	5,8%
vrijstaande woning	8	5,2%
flat/appartement	47	30,3%
studio	9	5,8%
een ander type woning, namelijk:	23	14,8%

Anders, namelijk:

bij ouders
 woonboot
 kamer
 bovenwoning
 bovenwoning over 2 verdiepingen
 Studentenkamer
 studentenkamer
 Bovenwoning
 bovenwoning
 benedenwoning
 huur kamer
 benedenwoning
 kamer
 studentekamer
 studentenkamer
 Studentenhuis
 huurkamer
 Studentenhuis
 studentenhuis
 studentenkamer
 patiobungalow
 studentenhuis
 studentenkamer

Met wie woont u in uw huidige appartement?



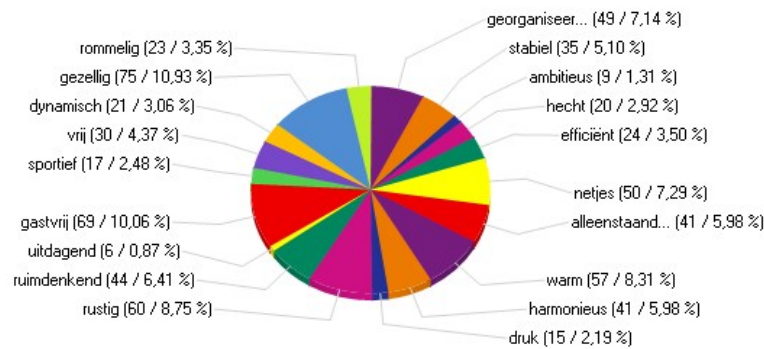
Antwoordmogelijkheid

Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
Ik woon alleen	70	45,2%
Ik woon alleen, met kind(eren)	4	2,6%
Ik woon samen met partner, zonder kinderen	67	43,2%
Ik woon samen met partner, met kind(eren)	9	5,8%
Ik woon samen met mijn ouders en/of andere familieleden	1	0,6%
Ik woon met iemand anders, namelijk:	4	2,6%

Anders, namelijk:

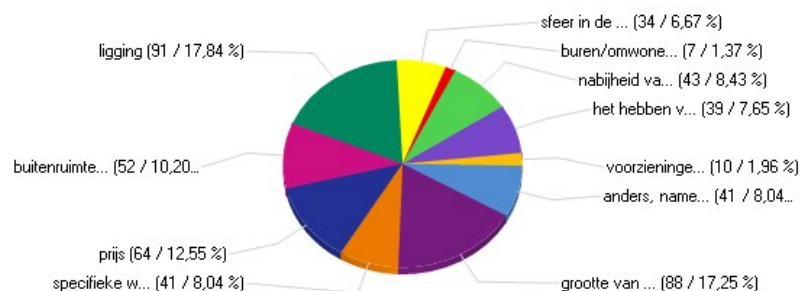
- 2 huisgenoten (vrouw)
- partner en ouder
- huisgenoot
- huisgenoot

Met welke woorden zou u uw huishouden omschrijven? Maximaal 5 antwoorden mogelijk.



Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
warm	57	8,3%
harmonieus	41	6,0%
druk	15	2,2%
rustig	60	8,7%
ruimdenkend	44	6,4%
uitdagend	6	0,9%
gastvrij	69	10,1%
sportief	17	2,5%
vrij	30	4,4%
dynamisch	21	3,1%
gezellig	75	10,9%
rommelig	23	3,4%
georganiseerd	49	7,1%
stabiel	35	5,1%
ambitieuze	9	1,3%
hecht	20	2,9%
efficiënt	24	3,5%
netjes	50	7,3%
alleenstaand	41	6,0%

Op basis van welke factor(en) heeft u de keuze gemaakt voor uw huidige appartement? Meerdere antwoorden mogelijk.



Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
grootte van de woning	88	17,3%
specifieke woningtype	41	8,0%
prijs	64	12,5%
buitenruimte (tuin, balkon, dakterras)	52	10,2%
ligging	91	17,8%
sfeer in de buurt	34	6,7%
buren/omwonenden	7	1,4%
nabijheid van winkels	43	8,4%
het hebben van een parkeerplek	39	7,6%
voorzieningen in het appartementencomplex	10	2,0%

Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
anders, namelijk:	41	8,0%
Anders, namelijk:		
makkelijk en snel beschikbaar		
lid van een woongroep		
nieuwbouw		
Nieuwbouw		
In de buurt waar mijn zoontje woont		
omdat mijn partner veel zorg nodig had en in een rolstoel terecht kwam		
wij bouwen in de buurt ons eigen huis, eigen woning is net verkocht, dus tijdelijke oplossing		
wachtijd woningnet		
parkeergarage		
beschikbaarheid		
Geen trappen meer		
het uitzicht		
Er is weinig te krijgen		
Had snel een woning nodig		
appartement maakt deel uit van een gemeenschappelijk wonen project, dus ook ideologische motieven bepaalden mijn keuze (denk aan hergebruik, voorzieningen delen, burenhulp, open staan voor anderen)		
ik ben ingetrokken		
ziekte partner		
Nabij Openbaar vervoer, trein, bus.		
zelfstandigheid en rust		
enige mogelijkheid om naar Utrecht te verhuizen		
aantrekkelijk		
dat er destijds sowieso een appartement beschikbaar was (andere marktsituatie)		
beschikbaarheid		
bereikbaarheid		
Bijna alle bovenstaande redenen		
Was snel te verkrijgen		
dat het zich op dat moment aandiende		
het uitzicht		
scheiding		
alles gelijkvloers		
nieuwbouw		
zeer sterke voorkeur toenmalig partner		
Werk in utrecht! Urgentie		
monumentaal pand; individueel wonen met in de directe omgeving burens (volwassenen en kinderen)		
Veel licht in huis		
bij station		
op loopafstand van mijn werk		
openbaar vervoer dichtbij		
afmaken studie, opzeggen studentenkamer		
mijn partner woonde er en ik trok er bij in		
aangeboden, op zoek naar woonruimte		

Wat zijn volgens u de voordelen van wonen in een appartement, vergeleken met andere woningtypes?

in **geen** alles meer door

van via zijn dan andere je vind **een** ik alleen niet

woning **de** wordt **tuin** veiligheid

gelijkvloers is dus voor **en** onderhouden

onderhoud mijn op er **te** ook met

dat aan makkelijk weinig **het** uitzicht bij veel wonen

minder **gelijkvloers,** als appartement over

gelijkvloers. om

- Alles gelijkvloers - Weinig onderhoud

veiligheid als je alleen woont.

Je hoeft geen tuin te onderhouden.

Je hoeft binnens huis geen trappen te beklimmen

alles gelijkvloers en weinig buitenwerk om te onderhouden

Weinig eigen zorgen; buitenboel is in handen van de VVE

Onderhoud

veiligheid

wij zijn op leeftijd en dan is alles gelijkvloers ideaal

geen tuin

alles gelijkvloers
Alles lekker gelijkvloers en niet te groot.
Alles gelijkvloers, dus geen traplopen meer nodig.
Gelijkvloers, aantal praktische zaken worden centraal geregeld, het uitzicht, geen last van drukte op de straat, geen inkijk
gezamenlijk verantwoordelijk voor de buitenkant van het gebouw
- veiligheid - vrijheid - alles gelijkvloers - onderhoud via VVE (servicekosten), hoeft ik niet over na te denken
alles gelijkvloers
Minder onderhoud
Alles gelijkvloers. Wij wonen in een 55+ appartement, waardoor gelijkgestemden aanwezig zijn.
Veilig, warm (laag energie verbruik)
Warm, veilig prive ruimte toegankelijk
Geen trap in huis geen tuinonderhoud
geen tuin veiliger
Gelijkvloers
Huur, snel beschikbaar, veel handig ingerichte ruimtes,vierkant vaak, dat is efficient
Meer contact met burens
geen trap
VVE, gewinning
veel licht, anoniemer dan een huisjeswijk, niet zo burgerlijk, geen tuin om te verzorgen.
Overzichtelijk en gelijkvloers
Geen directe bemoeienis met onderhoud (schilderwerk etc.) Alles gelijkvloers. Veiligheid.
alles gelijkvloers; gemakkelijk verplaatsen tussen de vertrekken waardoor vooral gezellig samenwonen. (beter dan de een beneden, de ander op zolder). weinig onderhoud en makkelijker schoon te houden dan bij andere woningtypen.
traploos en makkelijk schoon te houden
gelijkvloers, geen tuin en toch in het groen. Onderhoud is gezamenlijke zorg
Alles gelijkvloers en is dus makkelijker te onderhouden
Minder onderhoud. Overzichtelijk.
We wonen 6 hoog, dus prachtig uitzicht.
beperkte voordelen aan woning zelf. Klein formaat mogelijk, vaak efficient ivm ontbreken trappen. In mijn geval veel studenten en starters, dat vind ik een voordeel, leuke burens.
gelijkvloers
Alles gelijkvloers
Gelijkvloers, minder inbraakgevoelig, gemakkelijker schoon te houden, geen onderhoud aan buitenkant , tuin en buiten schilderwerk.
gelijkvloers wonen is gemakkelijker
veel vrijheid betreft inrichting. Veel mensen in de buurt en zekerheid van woning/woonlasten.
Is makkelijker om alles bij te houden, wanneer je veel werkt of naar school gaat. Mooi uitzicht
alles gelijkvloers
Alles gelijkvloers
Veiligheid + zekerheid + gemak Veiligheid vanwege het hebben van een afgesloten gemeenschappelijke ruimte. Veiligheid vanwege het zicht van de burens op ons appartement en de toegang. Veiligheid, zekerheid en gemak vanwege het kunnen delen van kosten aan de woning in een vereniging van eigenaren. Zekerheid en gemak vanwege het ontbreken van een trap in de woning. Erg gemakkelijk met boodschappen, verhuizen of grootte aankopen omdat er geen trap gelopen hoeft te worden. Dit geeft ook zekerheid voor bij een sportblessure of voor als je ouder wordt.
In het 55 + appartement waar wij nu wonen zijn reeds diverse voorzieningen getroffen. Mogelijkheid tot alarm, hogere en bredere deuren etc.
goedkoper, mooi uitzicht
alles gelijkvloers, gezamenlijk onderhoud van de buitenruimtes
alles gelijkvloers; geen tuin om te onderhouden; makkelijk en snel schoon te maken
veiliger
Alles gelijkvloers Makkelijk in onderhoud Strak modern
Geen tuin. Minder sociale controle. Onderhoudskosten aan het gebouw worden via de servicekosten door de VVE betaald.
Eenvoud, gemak
De ruimte en je eigen faciliteiten.
Ben geen eigenaar van de woning en hoeft dus niet op te draaien voor onderhoud etc.
Geen onderhoud aan thuis. Privacy.
alles gelijkvloers
Het is vooral goed betaalbaar in mijn woonplaats. Appartementen hebben ook wel iets gezelligs met hun balkon en alle kamers gelijkvloers
Geen trappen. Ik bof dat ik op de begane grond zit dus ik heb een stukje tuin bij het appartement, die buitenruimte vind ik cruciaal. Vorig appartement was driehoekig en had niet eens een balkon, ik begon me toen toch wel opgesloten te voelen.
Alles gelijkvloers.
het is makkelijk te onderhouden
niet op straatniveau, minder kans op inbraak.
Geen tuin,
Voor mij zijn er niet echt voordelen. Wat ik wel een voordeel vind is dat woningcorporaties woningen en ook appartementen voor een schappelijke prijs in de verkoop doen. Door scheiding werd ik gedwongen om een appartement samen met mijn dochter te zoeken.
Alles gelijkvloers,makkelijker in onderhoud dus meer tijd om andere dingen te doen.
Dat alles gelijkvloers is.
Goedkoper
Alles is gelijkvloers en de verdieping is te bereiken met een lift. Ook als je ouder wordt kun je blijven wonen.
geen

gelijkvloers weinig onderhoud prakties
Alles gelijkvloers en geen tuin meer te onderhouden
Het lijkt veiliger, omdat je niet op de begane grond woont en eventuele indringers meerdere deuren door moeten. In een nieuwbouw appartement heb je totaal geen last van burens. Groot gevoel van privacy.
Relatief goedkoop
goedkoop
Geen tuin, lage onderhoudskosten
prijs!
Alles gelijkvloers, geen traplopen. Makkelijk te onderhouden (schoonhouden), gezellig, eerder contact met burens.
Minder onderhoud (geen tuin/zolder)
Alles wordt geregeld.
gelijkvloers, minder 'hokkig', overzicht over hele woning
Veiligheid, gezamenlijke behartiging van belangen met andere bewoners, onderhoud etc. wordt collectief geregeld.
In ons geval was het goedkoop een appartement te huren (rotterdam, stadswonen).
hoger, dus mooi uitzicht en lekker veel licht; goedkoper dan een heel huis
service/onderhoud wordt via VVE gedaan
Alles gelijkvloers
het is er veiliger omdat er een extra voordeur is. Ook is het gezellig: ik ken bijna alle bewoners en we doen regelmatig samen dingen.
alles gelijkvloers
Alles is gelijkvloers. Geen trappen. Lekker overzichtelijk.
Alles gelijkvloers, mooi uitzicht vanaf de 5e etage, lift aanwezig dus gebruiksvriendelijk
voor ons was dat de ruimte, omgeving, geen tuin meer onderhouden. Ons appartement heeft een ruim, overdekt balkon.
Alles gelijkvloers. Goede voorzieningen als een lift Zelf geen schoonmaak van het gebouw, behalve uiteraard het eigen appartement. Redelijk prive
Onderhoud woning gezamenlijk uitbesteed Alles gelijkvloers Rustige woonvorm.
Geen tuin meer, onderhoudsvrij (buitenkant VVE), hoog, uitzicht, veiligheid
Onderhoudsgemak en gelijkvloers over alle voorzieningen beschikken.
eh
relatief goedkoop en (ik dan) op een hogere verdieping met dus uitzicht
het is waardeloos
lagere prijs geen tuinonderhoud mooi uitzicht
Overzichtelijk, makkelijk bij te houden, geen schilderwerk, geen tuin.
Geen tuin te onderhouden. Hoog wonen. Uitzicht.
Gelijkvloers
Geen trappen, alles bij elkaar, leuke woningplattegrond, lage stookkosten
gelijkvloers
Alles gelijkvloers. Veiligheid door extra portiekdeur met intercom.
Makkelijk, schoon, geen sociale controle
-Lagere energiekosten -Hoger gelegen (tweede verdieping) dus meer licht en minder inkijk -Veiliger door sociale controle
Gelijkvloers, geen mensen die langs de ramen lopen, gedeeld onderhoud (vereniging van eigenaren), uitzicht over de stad e.v., veilig gevoel, geen onderhoud aan een tuin.
Alles gelijkvloers, minder inbraakgevoelig.
zaken worden gemeenschappelijk geregeld
Bij ouder worden is het ideaal om gelijkvloers te wonen. Bij het verlaten van je appartement hoef je alleen goed af te sluiten, verder geen enkele zorg.
Alles gelijkvloers, veilig woongevoel door portiek. Men staat niet gelijk voor je voordeur.
Het is veiliger t.o.v. éengezinswoningen met tuin. Alles is gelijkvloers.
Alles gelijkvloers; veiliger.
Je trekt gemakkelijker de deur achter je dicht als je weg gaat. Bescherming, gevoel van veiligheid. Gezelligheid, zorg voor elkaar als je ziek bent.
betaalbaar tov een woonhuis
isolatie [milieu]
Onderhoudt buitenzijde wordt gedaan door de vereniging van eigenaren.
alles op 1 etage (mn voor ouderen) verder geen
Onderhoud wordt verzorgd door de woningcorporatie.
niet inbraakgevoelig
Relatief goedkoop, toch in buurt van centrum Apecifiek over ons appartement: ligging super, leuke wijk, dichtbij centrum
geen
Alles gelijkvloers. Geen zorgen voor onderhoud en schoonmaak. Lage koopsom.
Heerlijk alles gelijkvloers en meestal aparte indeling van de woning
wonen in een mooie omgeving, door de hoogte mooi uitzicht, delen van voorzieningen
Geen tuin Hoogte
Gelijkvloers, geen tuin, veilig
Parkeergarage. Onderhoud via vve.
Weinig onderhoud voor iemand die alleen woont en fulltime werkt.
gelijkvloers, overzichtelijk, confortabel
zelf woon ik 1-hoog en ik voel me veilig met een benedendeur en m'n eigen voordeur, dus geen galerijflat. die veiligheid vind ik het belangrijkste als ik hier alleen ben. mijn 24 jarige zoon woont nog bij me in, maar dat duurt niet zo lang meer.
Geen zorgen over onderhoud buitenkant
Voordelen zijn naar mijn idee alleen gelegen in het onderhoud
alles is gelijkvloers
alle woon-/leefvertrekken gelijkvloers redelijk veilig onderhoud gemeenschappelijk geregeld saamhorigheid bewoners

geen tuin, geen echte burens, iedereen leeft alleen achter zijn voordeur,
Beperkte ruimte
Het buitenleven
Wij hebben geen tuin of groot balkon. Opslagruimte is zeer beperkt.
-MEGA-nadeel! De flat is veel te gehorig, we hebben een minimale inrichting ivm de toekomstige verhuizing na ons nieuwe huis. Overdag is nauwelijks iemand thuis, maar 's avonds dus wel. Veel geklaag van burens dat er teveel gelopen wordt en dergelijke. Terwijl de flat nog geen 4 jaar oud is, dus volgens de nieuwste normen was gebouwd. Contactgeluid vonden we al erg in de tussenwoning (omgeven door vrijetijdsklusers) maar hier is het extreem. Daarom bouwen wij ook een vrijstaand huis. -Ander nadeel, parkeerplaats is vrij ver weg van de ingang, kleine lift, dus met boodschappen doen en kindervan alles heel lastig - Geur en nethed in het trappenhuis/portaal valt tegen - fietsenstalling veel te klein en ook geen andere stalling op de begane grond, dus alles moet mee naar de woning.
-geen tuin -beperkte berging. -niet het gevoel dat het een 'woning' is. Een trap/verdieping maakt het een volwaardigere woning. Voor 1 persoon ideaal, maar met meerdere niet
sommige burens, die overal zgn boven staan.
Geen
Lid zijn van VVe (veel gedoe met andere bewoners als er problemen zijn) . Gebonden aan huisregels (zonnenscherm,bloembakken e.d.)
minder of geen buitenruimte, vaak aan alle kanten burens (onder, boven, zij), standaard indeling huis
vervelende (boven)burens. Ooit moeten verhuizen ivm woonoppervlak (zal ooit te klein zijn)
Geluidsoverlast en geen eigen tuin hebben.
dat je altijd moet overleggen als je wat wil veranderen
Geen
De beperking van handelen: vanwege het delen van gemeenschappelijke ruimtes zijn er gedragsregels. De beperking van verbouwingmogelijkheden: bijvoorbeeld eisen aan vloer en isolatie ter voorkoming burenoverlast. Meer kans op geluid van burens: niet enkel kans op geluid van burens aan de zijkant, maar ook van onder en/of bovenburens.
Geen.
ruimtes minder gescheiden omdat ze gelijkvloers zijn, geen/beperkte buitenruimte
meer geluidsoverlast van omwonenden
voor mij zijn er geen nadelen aan het wonen in een appartement
eventuele geluidsoverlast
Regels vereniging van eigenaars Gelijkdhinder Opslagruimte
Je hebt boven- en benedenburens en naaste burens. Dus je moet altijd rustig aan doen. Maar ja, dat heb je meestal in een huis ook.
Rekening houden met medebewoners in zelfde complex
Prijzen in de binnenring van de stad zijn duur.
Vaak toch wat associelere burens die minder geven om de buurt waarin ze wonen en hiermee veiligheid en nethed verminderen
Geen.
troep en opstakels tegen komen die er niet horen
Ons pand is vrij oud dus de gehorigheid.
Mensen die de centrale voordeur keihard in het slot slaan, over de trap naar de appartementen boven kloppen, geluidshinder van burens boven en naast mij. Het is vaak rustig hoor, maar soms merk je teveel van de activiteiten van andere huishoudens en dat is af en toe vervelend.
Gebreken van tuin, overlast van boven- en benedenburens.
je betaalt servicekosten
geen
geen
Aantal kamers en of oppervlakte is meestal te klein. Ik mis nu een kamer. Wat in mijn geval ook lastig is dat de meeste appartementen in mijn blok nog huur is en dat de VvE op naam van de woningcorporatie staat en ik weinig tot geen inspraak heb.
Beperkte buitenruimte om lekker in de zon te zitten
Mis ontzettend mijn tuin. Alhoewel we een groot balkon hebben. Maar het heeft een ander effect.
Niet op de begane grond Berging niet direct toegankelijk vanuit de woning Geen tuin
Geen tuintje
te klein
geen tuin
Geen nadelen
Administratieve rompslomp van de VvE. Je moet altijd met de lift of trap om naar buiten te gaan.
Eenzaamheid
burens aan alle kanten, geluidsoverlast
Geen
geen buitenruimte
Mogelijke geluidsoverlast (zowel binnenshuis als van burens), grootte.
Weinig parkeergelegenheid (in mijn specifieke situatie)
Geluid van bovenburens/onderburens.
geen
Je hebt minder vrijheid in je doen en laten, omdat je altijd met een grote concentratie burens op elkaar woont.
De gezamenlijke entree van je woning. Doordat er in dit gebouw studenten en (lang-)afgestudeerden door elkaar wonen matcht de beleving van wat schoon en netjes is niet helemaal
Als je een lawaaimaker o.i.d. boven, onder of naast je gaat wonen, heb je wel een probleem.
misschien... trap/lift(?)
De servicekosten, omdat je daar weinig invloed op kunt uitoefenen
kan ik niet bedenken....

afhankelijk van de mate van geluidsisolatie: geluidsoverlast van burens en ook wel geuroverlast (rook- en kookluchtjes)
Geen tuin!!! En servicekosten.
Ik heb er (na tien jaar) nog geen kunnen ontdekken
minder spontaan contact met de burens, in ons geval ook veel verloop in bewoners. (huur)
Geen eigen tuin en ook geen gezamenlijke binnentuin aanwezig.
Geen. We hebben een groot balkon/terras van 5x4 meter
?
Meer anonimiteit dan in een rijtjeswoning.
geen
geen tuin, geen schuur/garage
alles, ik woon liever in bosch en duin
soms overlast burens
Bij het moeten verplaatsen van zware dingen bijvoorbeeld naar de auto. geen tuin.
Geluidsoverlast.
Geen tuin
Weinig buitenruimte, anonieme buurt
onpersoonlijk en te weinig buitenruimte veel deuren te openen om bij je huis te komen vaak te zware toegangsdeuren (loop met rollator, die wordt geplet zagezegt Ik heb spijt.
Gemis van een tuin. Soms geluidsoverlast.
Onpersoonlijk, veel geluid
-Niet helemaal vrij om te doen wat je wilt omdat je altijd rekening moet houden met de burens -Zeeburens meteen op je dak - Geluidsoverlast -Geen tuin -Weinig ruimte ook qua kast- en bergingruimte -Altijd trappen lopen, ook met zware spullen -Voor post moet je je huis uit naar beneden
Geen uitzicht voor de kat (die vind er geen reet aan). Betrekkelijk vaak giert de wind. Alles naar boven en naar beneden bij verhuizen of aan-/verkoop grotere spullen, ruzie in de vereniging van eigenaren, het gemis van een tuin.
Ruimte, geen tuin.
beperkte buitenruimte besluitvorming vve niet altijd soepel
Het gemis van een tuin, om met je krant, boek o.i.d. heerlijk buiten te zitten en met je handen in de aarde te wroeten.
Veel te kleine balkons
Vooral geluidsoverlast.
geen tuin
Meer sociale controle, meer geluidsoverlast, last van rommel van anderen in de gemeenschappelijke ruimtes.
klein, geen tuin, VVE
isolatie [geluid] weinig buite
Geen tuin, beperkingen ten aanzien van wijzigingen buitenzijde
geen zolder, geen schuur, geen tuin, geen mogelijkheid tot herinrichting. geen uitbreiding mogelijk probleem voor autostalling etc
Rekening moeten houden met burens, geen tuin.
Kan niet luid muziek luisteren
Voor ons klein woonoppervlak, balkon, maar geen tuin. Kindje kan dus niet buiten spelen. 3 hoog zonder lift, niet handig met kind.
Kleine buitenruimte, gehorigheid van de burens, kleiner woonoppervlak
Meer regels via de VvE
Burenlawaaai, vooral het geluid van boren in het beton, hetgeen vooral voorkomt m.i. in oudere flatgebouwen, waar veel mutaties zijn (starterswoningen) en ook veel vertimmerd moet worden. Nadeel ook relatief hoge servicekosten.
omgevingsgeluid
Gehorig Anoniem
Aan alle kanten burens (boven, beneden, naaste burens)dus meer kans op overlast
Sommige democratische keuzes van VVE.
Aan alle kanten burens.
te maken met VvE (vereniging van eigenaren)
ja het plezierige wonen valt en staat wel met je burens, in dit geval zij- beneden- en bovenburens. ik heb het erg getroffen. geen enkele overlast.
Geen eigen regie over kosten onderhoud en voorzieningen anders dan via de VVE, dus afhankelijkheid stemgedrag van de andere leden van de VVE.
In mijn specifieke geval: de trappen (geen lift :) en het gebrek aan bergingruimte of fietsenstalling.
geluidsoverlast van bovenburens geen privétuin
mogelijke geluidsoverlast het met andere bewoners moeten kunnen leven
je kunt minder snel 'even' naar buiten
- Het is een flat, dus veel deuren/ liften (gedoe als je veel boodschappen/ spullen bij je hebt). - Sommigen zijn niet zo sociaal en maken er een troep van. - Heel af en toe hoor je je burens. Maar de geluidsoverlast in het algemeen is minimaal! - Ik heb geen tuin, maar een smal balkon - Weinig privacy op mijn balkon
minder privacy
je woont met meerdere mensen dicht op elkaar
buitenruimte is vaak klein
- geen tuin, balkon, in ons geval - je zit gedwongen in een geschakeld klimaat/luchttoe- en afvoersysteem waarbij je afhankelijk bent van hoe de anderen om je heen daar gebruik van maken. Maakt iemand er verkeerd gebruik van, dan heeft het hele appartementencomplex daar last van. - de beleving tussen heel veel mensen in te zitten gepropt vind ik minder prettig dan de beleving die ik bij een vrijstaande woning ervaar (open/ruimte) - in de gedeelde ruimtes ben je afhankelijk van de andere bewoners: de een gaat er netjes mee om, de ander niet (graffiti, beschadigen van lampen, muur etc.)
De gehorigheid van burens
in dit geval niet, mede doordat we een grote binnentuin en een groot eigen terras hebben
onpersoonlijk omgeving geen tuin

een koopappartement betekent een VvE en dat heeft naast voordelen, zeker ook nadelen

kleiner maar geen probleem geen trappen

je moet rekening houden met buren; afhankelijkheid van een beheerder; minder keuzemogelijkheden door huisregels

met meerdere gezinnen in een complex

gehoorigheid, geen lift

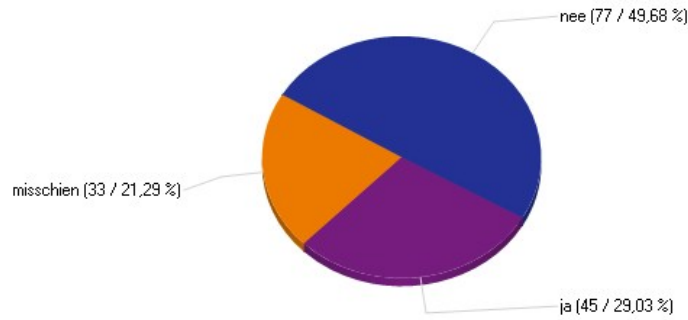
Geluidsoverlast, vaak geen tuin.

minder privacy

Appartementen zijn vaak niet al te groot en misschien voor gezinnen niet altijd even geschikt?

Minder woonruimte, geen tuin, gedeelde portiek, lelijke architectuur

Bent u van plan om binnen 2 jaar te verhuizen?



Antwoordmogelijkheid

Aantal

Percentage

ja

45

29,0%

misschien

33

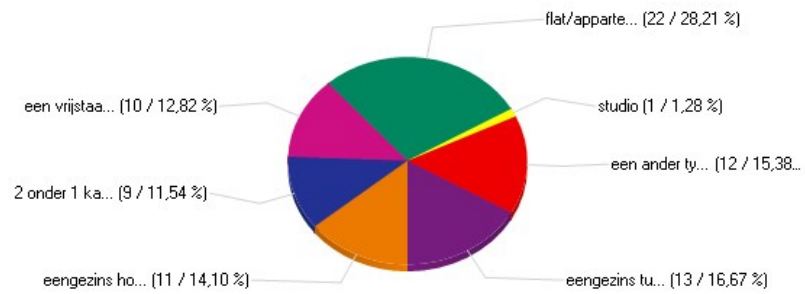
21,3%

nee

77

49,7%

Naar welk type woning zou uw voorkeur dan uitgaan?

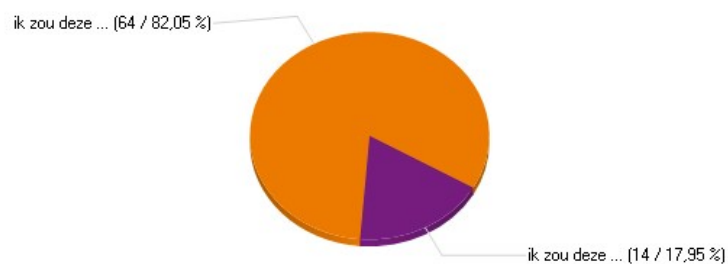


Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
eengezins tussenwoning	13	16,7%
eengezins hoekwoning	11	14,1%
2 onder 1 kap woning	9	11,5%
een vrijstaande woning	10	12,8%
flat/appartement	22	28,2%
studio	1	1,3%
een ander type woning, namelijk:	12	15,4%

Anders, namelijk:

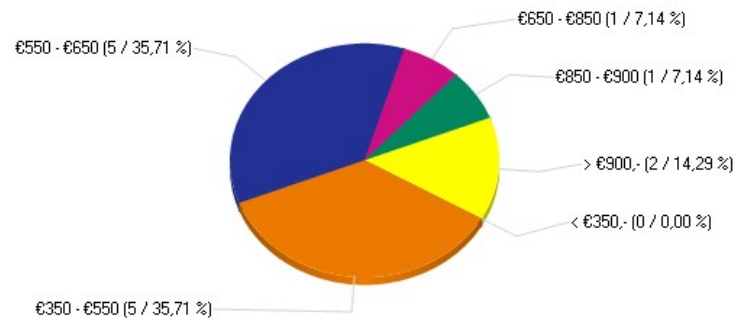
Bungalow
 seniorenwoning op begaane grond met tuintje of gemeenschappelijke tuin
 appartement met grote buitenruimte
 eengezins bovenwoning
 bungalow
 vakantiewoning
 met tuin.
 flat met lift
 voorkeur voor vrijstaand, gezienfinancien blijft alleen tussenwoning in huur als enig over
 Een woning met een tuin maakt niet uit wat voor type
 woonboot
 alle opties mvu flat en studio

Zou u deze woning dan willen huren of kopen?



Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
ik zou deze woning willen huren	14	17,9%
ik zou deze woning willen kopen	64	82,1%

In welke huurklasse zou u dan een woning zoeken?



Antwoordmogelijkheid

Aantal

Percentage

< €350,-

0

0,0%

€350 - €550

5

35,7%

€550 - €650

5

35,7%

€650 - €850

1

7,1%

€850 - €900

1

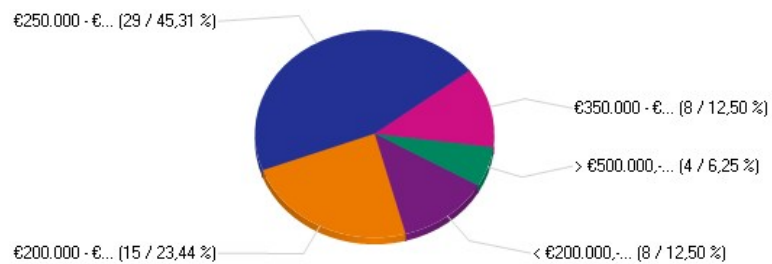
7,1%

> €900,-

2

14,3%

In welke prijsklasse zou u dan een koopwoning zoeken?



Antwoordmogelijkheid

Aantal

Percentage

< €200.000,-

8

12,5%

€200.000 - €250.000

15

23,4%

€250.000 - €350.000

29

45,3%

€350.000 - €500.000

8

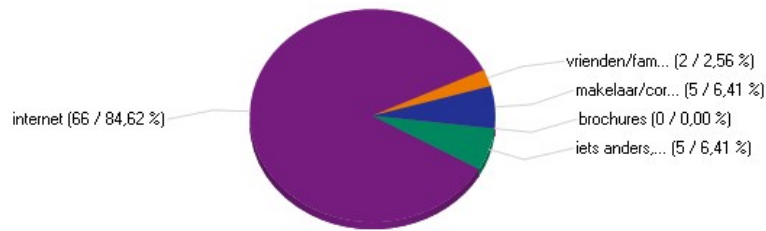
12,5%

> €500.000,-

4

6,3%

Waar maakt u het meest gebruik van bij het zoeken naar een nieuwe woning?

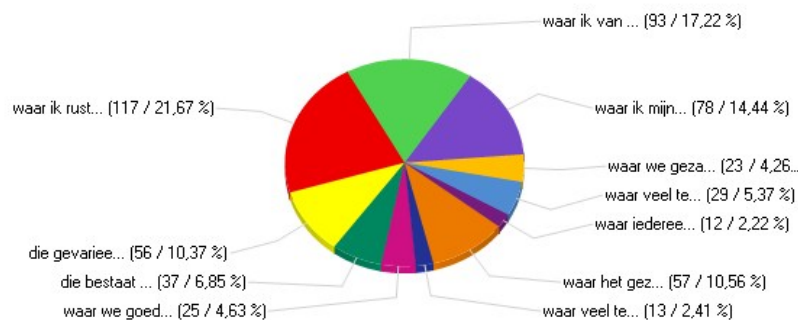


Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
internet	66	84,6%
vrienden/familie	2	2,6%
makelaar/corporatie	5	6,4%
brochures	0	0,0%
iets anders, namelijk:	5	6,4%

Anders, namelijk:

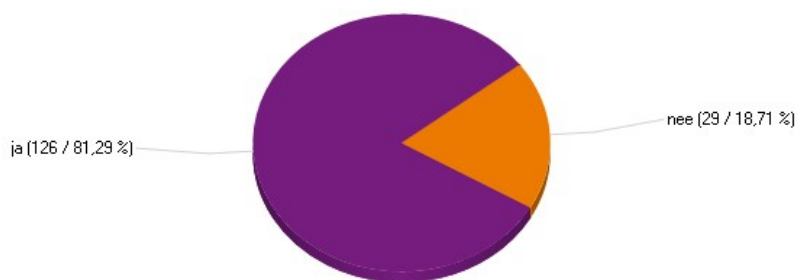
woningnet
 wij bouwen, dus we hebben zelf een mooie geschikte kavel gevonden
 internet
 nu woningnet; naats evt tips van bekenden etc
 nog niets

Maak de volgende zin af: "Ik wil wonen in een buurt, ..." Meerdere antwoorden mogelijk.



Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
waar iedereen elkaar kent	12	2,2%
waar het gezellig is	57	10,6%
waar veel te doen is voor kinderen/jongeren	13	2,4%
waar we goed op elkaar letten	25	4,6%
die bestaat uit gelijkgestemden	37	6,9%
die gevarieerd is	56	10,4%
waar ik rustig kan wonen	117	21,7%
waar ik van mijn privacy kan genieten	93	17,2%
waar ik mijn eigen gang kan gaan	78	14,4%
waar we gezamenlijk activiteiten ondernemen	23	4,3%
waar veel te doen is voor volwassenen/ ouderen	29	5,4%

Bent u bekend met de wijk Leidsche Rijn?



Antwoordmogelijkheid

Aantal

Percentage

ja

126

81,3%

nee

29

18,7%

Met welke woorden zou u Leidsche Rijn omschrijven?

voorzieningen te weinig vinex, goede
leidsche om heel kan ik ver veel in wijk
goed modern, wel rijn een voor dat nieuwbouw
door centrum de nieuw die mooie met
nieuw, maar steeds geen op groen er
nog nieuwbouwwijk ook stad niet het
en nieuwe is worden gevarieerde van erg

Nieuwbouwwijk, design, nog in opbouw, veel mogelijkheden

De wijken in Leidsche Rijn gaan steeds meer achteruit. Ik wil hier ook weg omdat ik mijn kind niet in zo'n omgeving wil opvoeden.

Ruim, niet heel gezellig, afstandelijk

Onaf, de melkoe van Utrecht, te weinig voorzieningen

Modern, innoverend, te georganiseerd en te sociaal

Aardige wijk met verschillend aanbod

Modern, te veel allochtonen, slechte naam

gezellig en veel groen in de buurt

nieuw gezellig heerlijk groen

grote variëteit aan woningen te weinig winkel en horeca voorzieningen

goed woonbuurt weinig te doen (Terwijde)

Rustig en ruimtelijk en nog volop in ontwikkeling.

-Enorme variatie in woningbouw. -Veel waterpartijen en groengebied. -Ideaal gelegen dichtbij het Groene Hart.

Moderne stad in ontwikkeling

afwisselende buurt met veel groen, maar met nog weinig verschillende winkels (de winkels voor de dagelijkse boodschappen zijn er zoals een supermarkt, bakker en drogist maar nog bijna geen kledingwinkels ed.)

Een jonge nieuwbouwwijk met veel toekomstpotentie

Een veelal ruim opgezette nieuwbouwwijk met een grote variatie aan woningtypen, met veel groenvoorziening maar met een tot nu toe zeer slecht winkelaanbod (op het nieuwe winkelcentrum in Vleuterweide na). Zowel het winkelcentrum Terwijde als Leidsche Rijn Centrum hadden al jaren klaar zullen zijn, maar laten waarschijnlijk beide tot zeker 2015 op zich wachten.

Dat alle voorzieningen te laat komen. In Terwijde is nog steeds geen winkelcentrum, alleen een noodwinkel AH. Als ouderen moet je bijna altijd de wijk uitom boodschappen te doen. Gemeente is veel te druk met juridische mogelijkheden i.p.v. met overleg

Prettig wonen, niet de drukte van de stad maar toch op korte afstand van Centrum Utrecht.

ruimte, schoon, veel faciliteiten.

Onzinnige vraag. Leidsche Rijn heeft niet één profiel. Deze vraag moet gesteld worden op wijk niveau

nieuwbouw groot weinig winkels veel last van bouwen

Nieuw weinig voorzieningen

jong, nieuw, in opbouw

Voor ieder wat wils

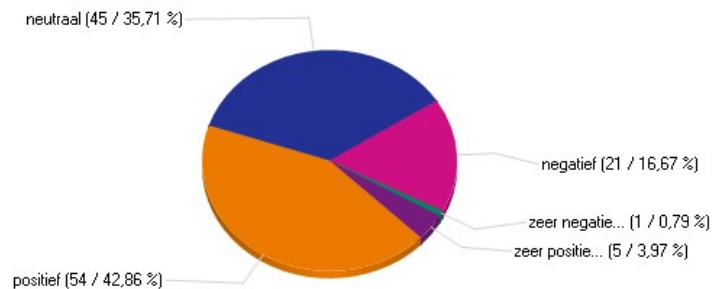
Vleuterweide erg erg leuk

nieuwe 'groene hart' te druk, te vol

Mooie woningen, saaie wijken.
Een interessante zoektocht om het wonen boeiend en gevarieerd te maken.
Ik woon er prettig, goede verbindingen met centrum Utrecht. Ruimte, moderne opzet. Veel groenvoorzieningen.
nog niet af..
nog een beetje kaal, maar het wordt steeds beter, fijn om te fietsen, weinig oorspronkelijke natuur, goed openbaar verkeer, niet echt gezellig
Erg groot, gevarieerd,
Dynamische woonomgeving, behalve het winkelgebied. Dat vinden wij onvoldoende.
Divers. Vol. Mooie woningen, lelijke woningen.
echte vinex wijk, inclusief alle mooie beloftes van de overheid (gemeente) betreffende de (toekomstige) voorzieningen (winkels, scholen, kdv/bso, etc) die al maar worden uitgesteld. Het is bekend dat het een "wijk" in aanbouw is, dus continue dat straten worden afgesloten, omgebouwd, verlegd, maar dat wist je van te voren. Maar het gebrek aan voorzieningen is het eergst. Ook vind ik het verbazingwekkend dat in een zo nieuwe en groots opgezette wijk nog steeds grotte planologische blunders worden gemaakt, bv door winkelcentra wel midden in een wijk neer te zetten, maar dan niet voor genoeg parkeergelegenheid zorgen (voor de grote wekelijkse boodschappen die je niet op de fiets kan halen) en ook erg, dat de bevoorrading van de winkels continue voor verkeersproblemen zorgt (trucks die straten blokkeren of de hoeken alleen met moeite om kunnen). Ook is mijn indruk dat er redelijk genoeg voorzieningen voor kleine/jonge kinderen zijn getroffen, maar niet voor de wat groteren, laat staan pubers. Dat is vragen om problemen. Ook al mist Leidsche Rijn zijn eigen identiteit (die al een beetje opgebouwd werd, die makkelijk om zeep geholpen door verandering van het toen ook zo genoemde park) is het verder wel leuk wonen hier en het kan eigenlijk alleen maar beter worden.
efficient, goede prijs/kwaliteit, functioneel, centraal voor regio, goede ontsluiting, soms mooi
stads met landelijke uitstraling
Rustige mooie wijk, met veel groen. Alleen zou er meer voor oudere/jongeren gedaan moeten worden. Zoals een plek waar ieder zijn ding kan doen en andere mensen kan ontmoeten. Misschien goedkoop met z'n allen eten (bijv. stampot of nassi/bami/macaroni), toneel, schilderen, keramiek maken, kaarten enz enz. Dat is er nog niet en volgens mij erg nodig.
Ondanks veel nieuwbouw toch ook veel mooie fietsroutes en de natuur vlakbij.
nieuwe vinex waar langzaam karakter in begint te komen
rustig en net niet
Allemaal nieuwbouw met nog steeds te weinig voorzieningen
Nieuw en comfortabel, maar nog niet af
Mooie wijk, prachtig park in aanleg, goede voorzieningen
buurt met veel jonge gezinnen, weinig voorzieningen, veel groen
gezellige gevarieerde wijk van Utrecht met de charme van het buitenleven maar wel de gemakken van de stad.
een nieuwbouwwijk met heel veel diverse (typen) woningen en appartementen; ruim van opzet met veel groen; op korte afstand van de stad Utrecht, die zowel met de auto als met openbaar vervoer vanuit LR snel en makkelijk bereikbaar is
mooie nieuwe woonwijk met erg veel variatie in bebouwing. Leuk om heel snel in oude gedeeltes te vertoeven, leuke afwisseling.
Modern Mooie architectuur Goede bereikbaarheid Vlak bij groene hart
Nieuw, divers, schoon, verrassend omdat je steeds weer nieuwe woningen, wijken en straatjes ontdekt.
Vinex, ver uit het centrum van Utrecht, gezinnen, goedkoop.
Rustig, bijna dorps.
Nieuw, lijkt veel op elkaar
Enorm saaie Vinexbuurt waar mensen onderling nauwelijks contact hebben. Ik heb er verschillende vrienden wonen, die komen terug naar het gemeenschappelijk wonenproject voor feesten en activiteiten, dus dat zegt mij genoeg ;)
gevarieerde bebouwing.
een leuk nieuwbouwproject, waar mijn nieuwbouwwijk ook onderdeel van is.
de zoveelste Vinexwijk
Nieuwbouw stad zonder sfeer. Tweede almere
Nieuw, Mooi qua bouwstijl. Voelt voor mij niet warm en gezellig aan.
Fijne gevarieerde woonwijk die steeds meer op een stad begint te lijken
Omvangrijk. Teveel verschillende woonwijken. Wij gingen er met een positief gevoel naar toe, maar in de praktijk is gebleken, dat de cultuurverschillen en het aanpassen van mensen aan elkaar niet matcht. Er wordt van alles door elkaar gezet en wij hebben hier slechte ervaringen mee gehad. Vandaar (mede)ons vertrek. Qua uitvalswegen naar andere plaatsen toe wel heel aantrekkelijk. Maar dan praat ik over het begin van deze Leidsche Rijn periode. Wij hebben gewoond in Veldhuizen Laag en zijn er in 2000 komen wonen. Dus toen was het nog echt het begin van een grote stad.
Nieuwbouw, duur.
nieuwbouw, weinig bomen
nieuw
nieuwe wijk weinig parkeerruimte
Geen mening
Nieuwbouw, geen sfeer, koop en sociale huur door elkaar (nadeel), gericht op gezinnen, goedkoop.
Vinex, massa, onpersoonlijk
jongerenoverlast, ver van de stad, geen voorzieningen
criminaliteit, subwijk utrecht
Nieuwe huizen in (soms) oude stijl, soms wat 'goedkoop' gebouwd--> nu al verval, een wijk die nog sfeer moet krijgen
Steen !
'ver weg' (ik woon nu in de binnenstad)
vinex, nieuw, uitdagend, problematisch
Een plek om te wonen, niet om te leven. Veel eenvormigheid voor wat betreft architectuur en bevolkingssamenstelling. Te veel nieuwigheid, waardoor het echte karakter nog moet komen. Lijkt vanuit Utrecht Stad veel verder weg dan de paar kilometer die er werkelijk tussen zit. Is geen onderdeel van Utrecht, had net zo goed Houten of Nieuwegein kunnen heten.
Voor een Venixwijk nog best veel variatie, maar omdat het nog zo nieuw is leeft de wijk nog niet. (Geen kafeetje op de hoek e.d.)

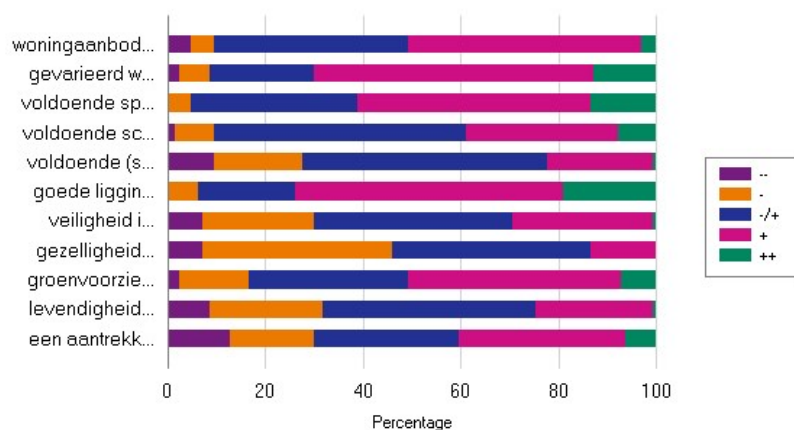
ruim, relatief goedkoop, geen goede voorzieningen, geen (oud) karakter
Kil Veel te veel dezelfde (saai) woningen
een echte nieuwbouwwijk
grote groeistad; gevarieerde bouw
Gevarieerd. Dicht bij Utrecht. Groen. Goede en minder goede delen in die wijk.
(te) groot, nieuw, veel groen
een gevarieerde wijk met in onze omgeving goede faciliteiten.
Een stadse dorp.
Lekker rustige wijk met een klein winkelaanbod. Nadeel is bv geen echte slager en groeteboer.
Veelzijdig maar ook erg groot aan het groeien waardoor er geen binding tussen verschillende wijken kan gaan ontstaan.
saai
vinex der vinexen
een kale woonfabriek zonder uitstraling
Jong, potentie tot groot kwalitatief goed woongebied. Voorlopig nog niet klaar en groot risico met Leidsche Rijn Centrum wanneer dat niet gerealiseerd kan worden volgens (oorspronkelijke) plannen.
Veel open ruimte, gevarieerde woningtypes, modern, veel jonge gezinnen, modern, goed bereikbaar, goede voorzieningen.
Geen idee
Vinex, modern, weinig met Utrecht te maken
vreselijk
Mooie gevarieerde architectuur.
Afstandelijk modern
Grootschalig.
te kleine kavels, ver van de stad en weinig voorzieningen
heel divers
Moderne nieuwe woonwijk, ik ken het er verder niet.
te groot te ver van centrum
Verschrikkelijk, masaal, ongezellig, nieuw
nieuwbouw vrijkaal van wisselend nivo op krappe percelen met matige verbindingen naar centrum oudbouw wel geavrieerd maar rpizig
Veel gezinnen met kinderen, nog in aanbouw, te nieuw, eenheidsworst
Nieuwbouw, afstandelijk, ver van het centrum, rommelig door de grootte mate van bouwwerkzaamheden, geen gezelligheid en geen voorzieningen als winkels, restaurants, bios of bars
nieuwbouwwijk
Goed opgezet Geen stadshart Ruimtelijk
Groeikern met veel initiatieven door bewoners, ondernemers, wijkraden e.a. waardoor er leuke evenementen ontstaan om bewoners bij elkaar te brengen.
Wijk (dorp) voor mensen met kinderen buiten de stad die groter willen wonen dan in het centrum van Utrecht mogelijk is. rustig, interessante architectuur, veel jonge mensen en kinderen.Veel fietsmogelijkheden.
te nieuw, te kil of zakelijk, te weinig groen maar over tien jaar is dat waarschijnlijk minder net als lunetten en voordorp.
vinexwijk
Nieuw, rustig en kindvriendelijke woongebied
nieuwbouw stadswijk met dorpse trekjes
Nieuw, karakter moet nog ontwikkeld worden
Vinex wijk Niet gezellig Veel criminaliteit
jong, rustig
voor mij een niet aantrekkelijke woonomgeving.
vinex, woonwijk, nieuwbouwgebied, gezinswijk, nieuw, modern, georganiseerd, recht toe recht aan, rustig, ruimte, leeg op straat, weinig te doen
ik ken het wel maar niet echt goed. Het trekt me niet om te wonen, vooral omdat ik 3 jaar in Almere heb gewoond en dat beviel niet
anoniem, nieuwbouw, uniform
vinex, polarisatie, discriminatie, nieuwbouw
nieuwbouwwijk, gezinnen, ver van centrum af
Afgelegen, nieuw, modern, kaal.
- ver weg - relatief veel woonoppervlakte voor je geld - veel kinderen - groen

Hoe denkt u over Leidsche Rijn?



Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
zeer positief	5	4,0%
positief	54	42,9%
neutraal	45	35,7%
negatief	21	16,7%
zeer negatief	1	0,8%

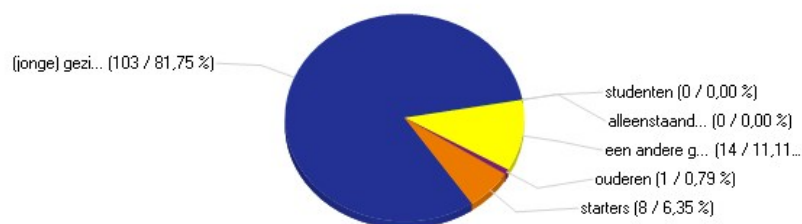
Geef aan in hoeverre de volgende aspecten volgens u van toepassing zijn op Leidsche Rijn. Daarbij is -- de laagste score en ++ de hoogste score.



Antwoordmogelijkheid woningaanbod met een goede prijs/kwaliteit-verhouding -	Aantal	Percentage
--	6	4,8%
-	6	4,8%
-/+	50	39,7%
+	60	47,6%
++	4	3,2%
Antwoordmogelijkheid gevarieerd woningaanbod -	Aantal	Percentage
--	3	2,4%
-	8	6,3%
-/+	27	21,4%
+	72	57,1%
++	16	12,7%
Antwoordmogelijkheid voldoende sportvoorzieningen en parken -	Aantal	Percentage
--	0	0,0%
-	6	4,8%
-/+	43	34,1%
+	60	47,6%
++	17	13,5%
Antwoordmogelijkheid voldoende scholen en kinderopvang -	Aantal	Percentage
--	2	1,6%
-	10	7,9%
-/+	65	51,6%

Antwoordmogelijkheid voldoende scholen en kinderopvang -	Aantal	Percentage
+	39	31,0%
++	10	7,9%
Antwoordmogelijkheid voldoende (sociale) voorzieningen -	Aantal	Percentage
--	12	9,5%
-	23	18,3%
-/+	63	50,0%
+	27	21,4%
++	1	0,8%
Antwoordmogelijkheid goede ligging ten opzichte van uitvalswegen e.d -	Aantal	Percentage
--	0	0,0%
-	8	6,3%
-/+	25	19,8%
+	69	54,8%
++	24	19,0%
Antwoordmogelijkheid veiligheid in de wijk -	Aantal	Percentage
--	9	7,1%
-	29	23,0%
-/+	51	40,5%
+	36	28,6%
++	1	0,8%
Antwoordmogelijkheid gezelligheid -	Aantal	Percentage
--	9	7,1%
-	49	38,9%
-/+	51	40,5%
+	17	13,5%
++	0	0,0%
Antwoordmogelijkheid groenvoorzieningen -	Aantal	Percentage
--	3	2,4%
-	18	14,3%
-/+	41	32,5%
+	55	43,7%
++	9	7,1%
Antwoordmogelijkheid levendigheid in de wijk -	Aantal	Percentage
--	11	8,7%
-	29	23,0%
-/+	55	43,7%
+	30	23,8%
++	1	0,8%
Antwoordmogelijkheid een aantrekkelijke plek om te wonen -	Aantal	Percentage
--	16	12,7%
-	22	17,5%
-/+	37	29,4%
+	43	34,1%
++	8	6,3%

Voor welke groep mensen is Leidsche Rijn de meest geschikte woonwijk?

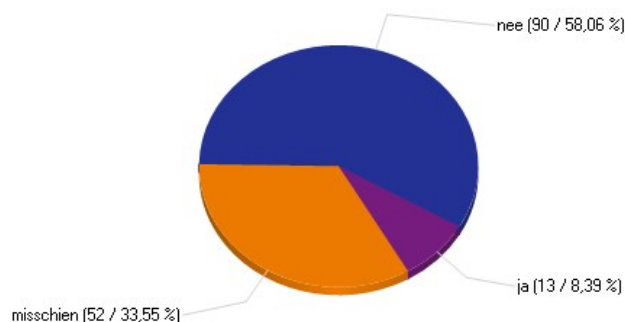


Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
ouderen	1	0,8%
starters	8	6,3%
(jonge) gezinnen	103	81,7%
alleenstaanden	0	0,0%
studenten	0	0,0%
een andere groep, namelijk:	14	11,1%

Anders, namelijk:

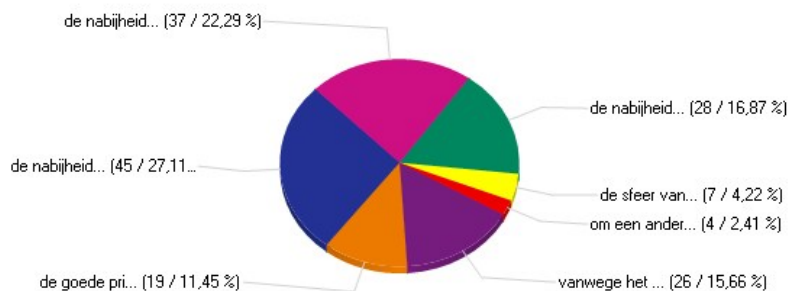
weet ik niet
 voor iedereen
 iedereen
 iedereen
 jongeren, ouderen, gezinnen, alleenstaanden
 voor iedereen
 iedereen
 nadruk op jonge gezinnen, niet met oudere kinderen
 voor iedereen behalve studenten denk ik
 afhankelijk van woningtype: voor iedereen
 die beter niet kunnen betalen
 mensen met geld
 allen
 jong en oud

Zou u in Leidsche Rijn Centrum willen wonen?



Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
ja	13	8,4%
misschien	52	33,5%
nee	90	58,1%

Waarom zou u in Leidsche Rijn Centrum willen wonen? Meerdere antwoorden mogelijk.



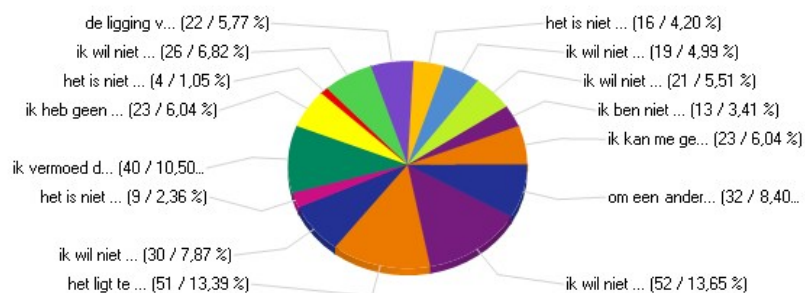
Antwoordmogelijkheid

	Aantal	Percentage
vanwege het grote aanbod aan nieuwbouwwoningen	26	15,7%
de goede prijs/kwaliteit-verhouding	19	11,4%
de nabijheid van winkels	45	27,1%
de nabijheid van horeca en culturele voorzieningen	37	22,3%
de nabijheid van uitvalswegen	28	16,9%
de sfeer van deze locatie	7	4,2%
om een andere reden, namelijk:	4	2,4%

Anders, namelijk:

ik woon er al
beter openbaar vervoer
dichtbij Utrecht
meest dichtbij de 'oude stad'

Wat zou een eventuele reden kunnen zijn waarom u niet in Leidsche Rijn Centrum wil wonen? Meerdere antwoorden mogelijk.



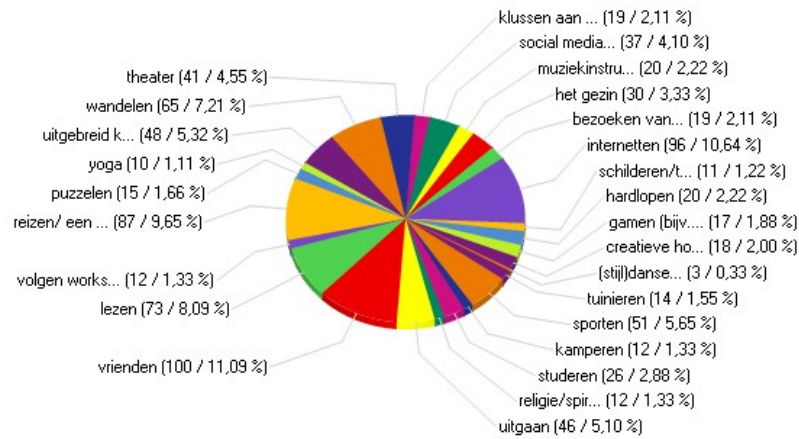
Antwoordmogelijkheid

	Aantal	Percentage
ik wil niet verhuizen	52	13,6%
het ligt te ver van de Utrechtse binnenstad	51	13,4%
ik wil niet wonen in een omgeving die nog in ontwikkeling is	30	7,9%
het is niet geschikt voor (jonge) gezinnen	9	2,4%
ik vermoed dat de appartementen te duur worden	40	10,5%
ik heb geen vertrouwen heb in de plannen voor dit gebied	23	6,0%
het is niet geschikt voor ouderen	4	1,0%
ik wil niet wonen in een nieuwbouwwijk	26	6,8%
de ligging van Leidsche Rijn Centrum is voor mij niet geschikt	22	5,8%
het is niet aantrekkelijk voor alleenstaanden	16	4,2%
ik wil niet wonen in een buurt met hetzelfde type woningen	19	5,0%
ik wil niet in een gebied wonen met 30% sociale huurwoningen	21	5,5%
ik ben niet bekend met Leidsche Rijn	13	3,4%
ik kan me geen voorstelling maken van dit gebied	23	6,0%
om een andere reden, namelijk:	32	8,4%

Anders, namelijk:

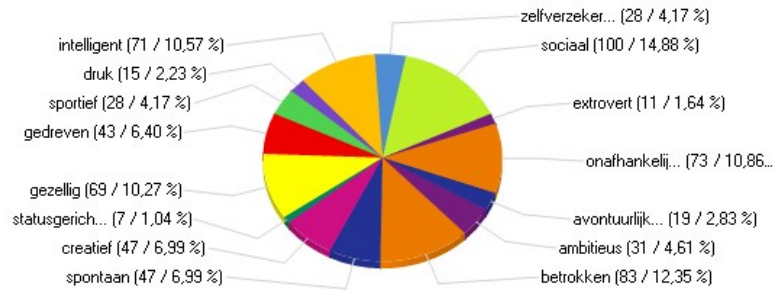
het ligt bovenop een snelweg
geen van deze
Ntv
herrie
wanneer het niet zo levendig is als de binnenstad (dus met name 's avonds uitgestorven..) & wanneer het woningaanbod niet naar wens is; bv te weinig duurdere/ruimere appartementen met wat buitenruimte
nvt
we zijn bezig ons eigen vrijstaand huis te bouwen, vlak tegen LR Centrum aan, daar willen we dan voorlopig ook niet meer weg, afgezien van het feit dat daar zulke kavels ook niet beschikbaar zullen zijn. Ook zitten we dan aan de grens van LR centrum, net zo ver als het WC parkwijk.
geen
slechte publiciteit
ga in Brabant wonen
minder groen dan in de rest van LR
Wil niet wonen in een druk winkel/horeca/centrumgebied
geen reden
Ik wil graag in Amersfoort of omgeving blijven wonen
ik woon er al
Voorkeur voor Zeist
voorkeur voor meer ruimte
vleuterweide heb ik het naar mijn zin
ik heb net een huis gekocht in woerden
ik wil groener wonen
net verhuisd naar een appartement
het is te grootschalig
hoge gebouwen veel wind en onpersoonlijke pakhuizen
liefst vrijstaand.
wil niet in een appartement wonen
veiligheid
niet aan de orde
Ik wil naar Groningen
vinexwijk
ik wil in een rustige omgeving wonen, en ik vermoed dat Leidsche Rijn Centrum juist erg druk wordt.
sociale spanningen, jeugdterrorisme
te weinig eengezinswoningen

Waar besteedt u de meeste vrije tijd aan? Maximaal 9 antwoorden mogelijk.



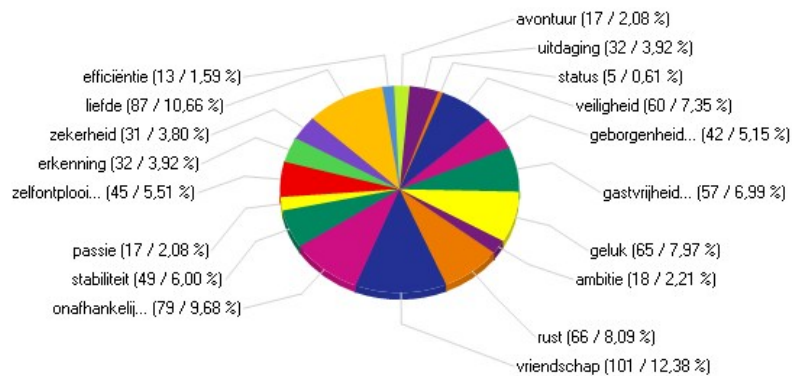
Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
tuinieren	14	1,6%
sporten	51	5,7%
kamperen	12	1,3%
studeren	26	2,9%
religie/spiritualiteit	12	1,3%
uitgaan	46	5,1%
vrienden	100	11,1%
lezen	73	8,1%
volgen workshop/cursus	12	1,3%
reizen/ een dagje uit	87	9,6%
puzzelen	15	1,7%
yoga	10	1,1%
uitgebreid koken	48	5,3%
wandelen	65	7,2%
theater	41	4,5%
klussen aan huis	19	2,1%
social media gebruiken	37	4,1%
muziekinstrument bespelen	20	2,2%
het gezin	30	3,3%
bezoeken van festivals	19	2,1%
internetten	96	10,6%
schilderen/tekenen	11	1,2%
hardlopen	20	2,2%
gamen (bijv. op PC, Wii, PlayStation, Xbox, e.d.)	17	1,9%
creatieve hobby	18	2,0%
(stijl)dansen	3	0,3%

Welke kenmerken passen het beste bij uw karakter? M aximaal 5 antwoorden mogelijk.



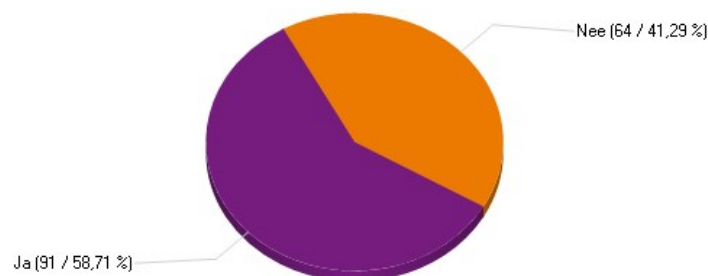
Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
ambitieuus	31	4,6%
betrokken	83	12,4%
spontaan	47	7,0%
creatief	47	7,0%
statusgericht	7	1,0%
gezellig	69	10,3%
gedreven	43	6,4%
sportief	28	4,2%
druk	15	2,2%
intelligent	71	10,6%
zelfverzekerd	28	4,2%
sociaal	100	14,9%
extrovert	11	1,6%
onafhankelijk	73	10,9%
avontuurlijk	19	2,8%

Hieronder staan een aantal waarden die mensen belangrijk (kunnen) vinden in het leven. Welke van de onderstaande waarden passen het beste bij u? Maximaal 6 antwoorden mogelijk.



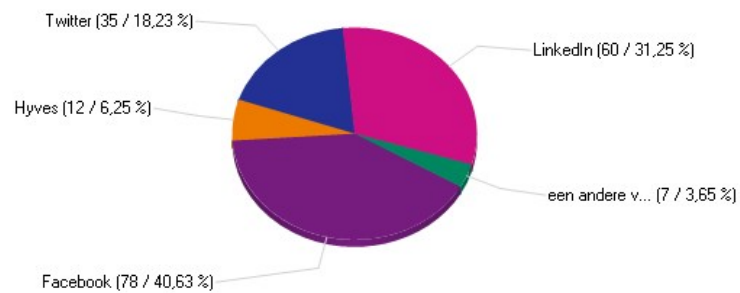
Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
ambitie	18	2,2%
rust	66	8,1%
vriendschap	101	12,4%
onafhankelijkheid	79	9,7%
stabiliteit	49	6,0%
passie	17	2,1%
zelfontplooiing	45	5,5%
erkenning	32	3,9%
zekerheid	31	3,8%
liefde	87	10,7%
efficiëntie	13	1,6%
avontuur	17	2,1%
uitdaging	32	3,9%
status	5	0,6%
veiligheid	60	7,4%
geborgenheid	42	5,1%
gastvrijheid	57	7,0%
geluk	65	8,0%

Maakt u gebruik van social media? Onder social media worden online platformen verstaan, waarbij gebruikers in staat zijn informatie, beeld en geluid online met elkaar te delen. Voorbeelden zijn Facebook en Twitter.



Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
Ja	91	58,7%
Nee	64	41,3%

Van welke variant(en) van social media maakt u gebruik? Meerdere antwoorden mogelijk.



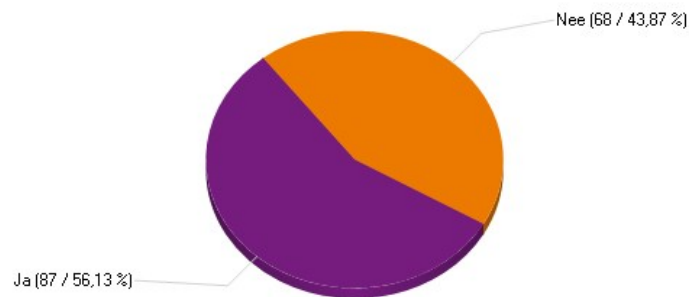
Antwoordmogelijkheid

Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
Facebook	78	40,6%
Hyves	12	6,3%
Twitter	35	18,2%
LinkedIn	60	31,3%
een andere variant, namelijk:	7	3,6%

Anders, namelijk:

WaarBenJij.nu
Yammer
last.fm
fora
Soundcloud
yammer
soundcloud

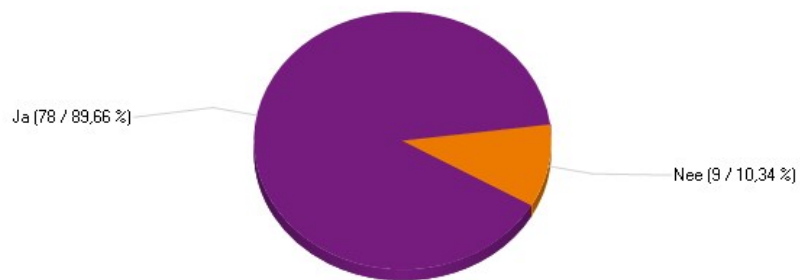
Bent u in het bezit van een smartphone? Onder een smartphone wordt een telefoon verstaan, die in zekere mate dezelfde eigenschappen heeft als een computer. Voorbeelden zijn een BlackBerry of een iPhone.



Antwoordmogelijkheid

Antwoordmogelijkheid	Aantal	Percentage
Ja	87	56,1%
Nee	68	43,9%

Maakt u gebruik van internet op uw smartphone?



Antwoordmogelijkheid

Ja
Nee

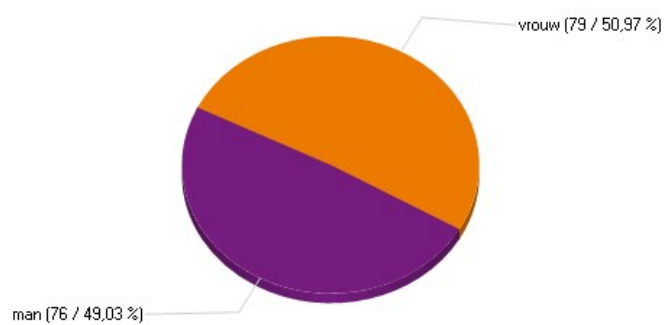
Aantal

78
9

Percentage

89,7%
10,3%

Wat is uw geslacht?



Antwoordmogelijkheid

man
vrouw

Aantal

76
79

Percentage

49,0%
51,0%

Wat is uw leeftijd?

Gemiddelde: 46,4 ± 16,0 (0,3%)

24
35
34
58
31
48
27
64
42
79
73
57
65
46
26
30
70
56
71
69

Gemiddelde: 46,4 ± 16,0 (0,3%)

31
65
45
57
35
60
36
63
38
64
65
33
71
52
65
29
46
28
72
57
65
24
24
23
63
40
37
61
25
40
56
63
59
35
21
21
35
34
62
25
40
29
28
25
50
37
67
60
28
74
21
60
66
23
22
33
42
23
23
41
30
42
31
35
43
47
55
62
49
35
57
65

Gemiddelde: 46,4 ± 16,0 (0,3%)

55
61
52
48
48
30
56
32
32
41
35
31
65
56
51
54
54
69
54
74
61
61
31
54
32
60
24
61
30
28
75
45
60
40
55
32
60
69
59
64
41
27
32
65
56
31
27
58
30
35
65
59
28
72
47
55
47
76
49
23
43
24
31

Wat is uw postcode?

3526 RL
3544 SC
3544ct
3453RB

3452 JE
3452BK
3543GE
3544MZ
3544MC
3543bh
3543ec
3544pz
3543BR
3544CW
3544ww
3544NX
3437xn
3544mz
3543BX
3544 WD
3544MH
3543GR
3541 AM
3544pz
3452ab
3544 dk
3452LL
3454HA
1053pA
3543CX
3544DK
3544nx
3544SZ
3454sx
3454LE
3452JJ
3544dk
3526wd
3544mz
3544SZ
3454ab
1054xc
3625sg
3526WR
3453sv
3544 cw
1091AG
3544VM
3543ED
3543cw
3541AM
3544dk
3544 NX
3544cv
1211NC
3532 VP
3826 EC
3543ec
3541am
3701BC
3432TD
3526JC
3452 CB
3605jd
3521bm
3554 CH
3544 SR
4132HL
3524dw
3995ER
3522jv
3437 PX
3605 LK
3532 HE
3526WD
3564hc
3512pe

1217AG
3732HK
6041 ES
3544al
3512 pz
3039LT
3521 AV
3572 NL
3522ab
3532HE
3563 SE
3443ta
3451VH
3544 CV
3544pk
3544 pw
3544 cw
3526jv
3453 RB
3543ef
3523KE
3526JS
1298XX
3543 CW
3544ST
3514Cm
3523 ke
1234AB
3571 xr
3526JV
3572DD
3581CD
3527gb
3454vw
3572DC
3571 AB
3572 bx
3582ER
3572dc
3523 VV
3526js
3527gb
3572DC
3572dc
3523KE
3526 JT
3514 CN
3572BX
3527gb
3452KC
3511xx
3514CN
3543 BR
3572 dc
3511EB
3582ER
3511HV
3527Gb
3452NK
3514CN
3526jp
3543gn
3514 CN
2315fg
1019gw
3572dd
3514cn
3527GB
3572BX
3572 de
3523kh
3581cd
3514CN

3572 DC
3523XS
1056TJ
3514TD
3561LA

Heeft u nog vragen of opmerkingen over deze enquête?

wens heb wil in de vaak - maar dat nee met

vraag enquête leidsche van wel een nee, het of niet en veel

onderzoek aan wat succes nee. ook er bij appartement

vragen zijn wonen waar ik voor naar als succes! geen studie.

wonen, deze neen woning is je op

Ik wens mezelf succes met het verwerken van de resultaten.

Nee

nee

nee

Nope, succes met het afronden van de studie!

nee

Nee

geen

nee

nee

te weinig woongroepen in de vrije sektor

Geen

geen

Nee

-

Niet van toepassing

nee

Nee, maar ik wens je succes met je onderzoek.

nee

Veel succes met de studie.

Nee

Deze enquête is volstrekt onzinnig. 1Leidse Rijn is geen eenheid 2. Antwoord categoriën zijn vaak incompleet

Nee

Nee

Nee

Geen

geen

nee

nee

Wat wordt er met de uitkomsten van deze enquête gedaan en word ik daarvan op de hoogte gesteld?

Nee

nee

nee

nee

nee

nvt

Nee

valt mee op dat er nergens van wordt uitgegaan, dat je maar ergens tijdelijk wil wonen, ongeacht de omstandigheden. Ook al wil je misschien maar een jaartje ergens zitten, wil je dan vaak ook dat de woning aan bepaalde criteria voldoet, net als de woning voor langere tijd.

nee

nee

veel succes!

Wat de laatste vragen met de beleving van een appartement van doen heeft begrijp ik niet.

nee

nee

Geen, wel veel antwoordmogelijkheden. Sommig lijken wat op elkaar.

neen

Nee

Tip: vraag naar de voorkeur van de locatie waar mensen willen wonen.

geen op- of aanmerkingen.

nee

nee

veel succes gewenst met de verwerking ervan!

nee

Veel succes met je onderzoek

nee

Nvt.
Nee. Succes!
Nee
Geen vragen of opmerkingen
nee
Succes met je onderzoek!
Succes met je onderzoek
Vraag me wel af wat de relevantie van sommige vragen zijn.
Het is mij niet duidelijk of met Leidsche Rijn alle nieuwbouw in Vleuten-de Meern en Utrecht bedoeld wordt, daar ben ik in eerste instantie wel van uit gegaan.
nee
nee
NEE
Nee
Succes ermee.
'extrovert' moet 'extravert' zijn
nee
nee. Ik hoop dat je afstudeert!
nee
Neen
Nee
Nee.
zit niet zo goed in elkaar
nee
Nee, succes!
Professioneel hoor, Laar!;) Alleen jammer dat je bij de vragen waar je "maximaal 6 dingen" aan mag klikken, je niet automatisch stopt als je er 6 hebt... Maar een pietlut die zich daaraan stoort ;)
Geen
nee
nee
jammer dat geen mening ontbrak bij de scoring over Leidse Rijn, sommige dingen weet ik niet en heb ik nu gescoord met +/-
Nee
succes ermee!
-
Nee
nee
je vraagt in een vraag naar voorzieningen in Leidsche Rijn, maar 'de wijk LR kennen/bekend zijn met' kan ook betekenen 'gehoord hebben van'. In dat geval ben je niet perse bekend met alle voorzieningen
Nee.
Succes met het onderzoek!!
nee
geen Succes met de verwerking van de gegevens/data!!
neen
Geen, succes met de uitwerking!
Succes met het onderzoek.
vaag wat het doel is
Wij wonen alleen in een appartement omdat we op een dergelijke locatie als waar we nu wonen geen woning met tuin kunnen betalen. Ik denk dat wonen in een appartement in die zin vaak niet echt een keus voor een appartement is. Voor ouderen zal dat anders liggen.
Nee
Jullie vragen te veel persoonlijke data (leeftijd, samenstelling woongroep, postcode). Die heb ik dus niet waarheidsgetrouw ingevuld
Nee
Nee
Heb niet het idee dat je uit deze vragen goed kunt opmaken wat de beleving is van wonen in een appartement. Een appartement in de binnenstad van utrecht is nl heel anders dan een appartement aan de rand van leidsche rijn. Desalniettemin, veel succes met je onderzoek!
Succes met afstuderen
nee
Geen
Ik zou graag de resultaten van de enquête willen krijgen. rob.broekhof@gmail.com
Geen
nee
Wens je het allerbeste met je afsluiting van je studie.
nee
Nee
neen
neen
nee
nee
nee
onevenwichtige alternatieven bij aantal vragen
Nee.

nee
Nee, succes.
Succes met je afstudeeropdracht!
nee, veel succes met je studie.
Nee
Veel succes!
Veel succes met je afstuderen!
Nee
In enquête was bij een vraag over leidscherijn geen mogelijkheid voor geen mening. Daar heb ik gekozen voor +/-
Succes met het onderzoek.
Interessante vragen!
ik wens je veel succes met je afstudeeropdracht. mijn zoon zit in het 3e jaar communication and media design van de hogeschool utrecht. hij vindt het hier ook heerlijk wonen, veeartsenijstraat en ja lekker dichtbij de uithof. ja.....het is hier in alle opzichten ook echt fantastisch wonen, beetje buiten en toch zo in het centrum. maar wij boffen ook wel heel erg, wonen hier al 22 jaar.
nvt
Nee.
geen
-
ja, succes met het onderzoek; verder geen vragen of opmerkingen
Nee
Succes met je afstudeeropdracht!
-
geen
nee
nee
nee
nee
nee
nee
wellicht heb je een krap aantal dagen gegeven voor het invullen
er werd gesuggereerd dat de enquête zo'n 5 minuten in beslag zou nemen en in de praktijk duurt het langer. En jammer dat het aantal antwoorden beperkt werd.
nee
geen vragen
succes met je studie.
nee
ik zou graag inzage krijgen in de totaalrapportage van dit onderzoek. U kunt mij deze rapportage mailen naar spambin@live.nl.
succes!
Nee.
NEEEEEEE

5. Interviews

5.1 Respondentenlijst

Hanneke Wensink: medewerker wijkbureau Leidsche Rijn
Yvon Visser: nieuwe bewoner LR, alleenstaand – Grauwaart
Marcel van Diepenbroek: bewoner LR, penningmeester wijkraad LR – Het Zand
Monique Nes: voormalig bewoner van LR – voorheen bewoner Parkwijk
Brigitte Mulkens: bewoner van LR, zoekende naar nieuwe woning in LR – Parkwijk
Marieke: bewoner van LR, jong gezin – De Woerd
Saskia: bewoner van LR, jong gezin – Terwijde
Edwin te Velde: bewoner van LR, jong gezin – Langerak
Evalien van 't Veld: bewoner van LR, lid wijkraad, ZZP'er – Terwijde
Nandita Steinmann: nieuwe bewoner van LR, alleenstaande ouder – Grauwaart
Simone Schuts: bewoner LR, student – Parkwijk
Kees van der Kolk: bewoner De Meern, senior – De Meern
René Otter: Beumer Makelaardij
Patrick Laan: Vesteda
Dirk-Jan van Zijtveld: De Koning Makelaardij
Bibian Ruijter: bewoner LR, jong gezin – Terwijde
Suzan Cornelissen: bewoner LR, jong gezin, ZZP in LR – Parkwijk
Monique van Loon: Jebber

5.2 Aantekeningen interviews

Van alle interviews zijn opnamen gemaakt, omdat ik zo niet gedwongen was om het gehele interview uit te schrijven. Deze opnamen zijn terug te vinden op de cd die toegevoegd zit bij deze bijlagen.

Door de interviews na te luisteren heb ik achteraf notities gemaakt die ik heb gebruikt bij het maken van het advies en ter aanvulling van de tekst. Belangrijk om te weten is dat deze notities zonder context vermeld staan en hierdoor minder leesbaar zijn. Voor de volledigheid van het rapport heb ik ervoor gekozen het toe te voegen aan de bijlagen, omdat het een wezenlijke bijdrage heeft geleverd voor het adviesrapport. Naar mijn idee zou het weglaten van mijn aantekeningen niet juist zijn. Daarnaast is het projectbureau op deze manier ook in staat om op een later tijdstip mijn bevindingen door te nemen.

Let op: regels die cursief zijn weergegeven, zijn gebruikt als quote in het adviesrapport. In het rapport staan deze zonder persoonsvermelding, dit om de privacy van de geïnterviewden te waarborgen.

Hanneke Wensink, medewerker Wijkbureau Leidsche Rijn

Dinsdag 28 februari 2012, 42m57s

(opgenomen op PBLR)

Wat blijft hangen van het gesprek is mijn verbazing over de mate waarin het wijkbureau afzonderlijk van het PBLR werkt. Het feit dat zij actief bezig zijn met het formuleren van wijkambities en nieuwe plannen wordt vervolgens niet bekend gemaakt bij het PBLR. Ik verwonder mij hierover. Overigens staat zij zeer positief tegenover het onderzoek en ziet het ook als een positieve ontwikkeling.

Wie ben je en wat doe je?

- Ik ben assistent wijkmanager van wijkbureau LR, ik werk al 10 jaar bij wijkbureau LR
- Ik heb veel contact bewoners, problemen waar bewoners tegen aanlopen probeer ik op te lossen. problemen oplossen
- We hebben LR verdeeld in 3 stukjes, 3 assistent wijkmanagers: kim, corinna, ik.

Terwijde, De wetering, Grauwaart, LRC Noord: ik
Langerak, Parkwijk, Hoge Weide, LRC: kim
Het Zand: corinna
Delen van het centrum verdeeld: Centrum Noord ik, Zuid doet Kim (samen met Hoge Weide).

Op zich wel grappig dat je je hier mee bezig houdt, omdat wij met het wijkbureau ook bezig zijn met het opstellen van ambities voor 2012 tot 20142, de wijkambities. Wij hadden als wijkbureau eerst een

aantal ambities opgesteld, een daarvan ging over het imago. Die hebben wij voorgelegd aan een vrij grote groep bewoners die daarop afgekomen is en dat hebben we met hen besproken. Ik zat in een groepje waar gesproken werd over het imago en de beleving, en daaruit kwam: Je moet het imago niet zo voorstellen alsof het er heel mooi is en heel leuk; geen propaganda praatje. Zij zeiden: *"Wat veel belangrijker is dat je successen haalt, dat je ook bewoners laat zien dat je dingen voor elkaar kan krijgen, en dat het daarom dus leuk wonen is in LR. Dus het gaat er vooral om niet wat je ziet, maar wat je kán. Dat je ziet dat er dingen te doen zijn. Dat mensen het gezellig hebben met elkaar. Dat je datgene kan doen wat je ook wilt. Dat je niet met te veel problemen wordt geconfronteerd waar je geen oplossing voor kunt vinden of waar je niet voor terecht kan bij de gemeente of bij andere partijen die zoiets kunnen oplossen. Als je het dus hebt over imago, vinden bewoners dat wel belangrijk, dat het aansluit bij hun beleving."*

En als je het hebt over wat vinden de mensen belangrijk? Daar komt standaard uit: heel erg tevreden over woning, woonomgeving; goed met burens opschieten, veel contact met elkaar omdat je allemaal met nieuwe woning bezig bent. Dat vinden bewoners heel fijn. *Er ontstaan veel verbanden, maar het zijn wel losse verbanden. Een gemeenschapszin zoals je dat vroeger had, dat heb je niet meer.* Maar je hebt wel dat mensen zich sterk maken voor een bepaald probleem, zoals bijv in het begin als ze allemaal hun huis moeten inrichten, met elkaar de tuinen moeten doen, dán zie je dat bewoners naar elkaar toe trekken en een sterk gevoel met elkaar hebben. Op een gegeven moment is iedereen weer gesetled en dan wordt dat gevoel ook weer losgelaten totdat er weer wat nieuws oppopt. Bewoners trekken naar elkaar toe als er een probleem op te lossen is. Misschien is dat ook wel van deze tijd, niet veel thuis (2verdieners). Het wijkbureau werkt aan sociale cohesie vanaf begin, als woningen worden gebouwd al contacten leggen. Laten merken waar ze terecht kunnen met vragen.

Beleving van veiligheid: mensen voelen zich onveilig, maar naar ons idee wordt dat voor een groot deel gestimuleerd door de media die overal bovenop springen. Want als je naar de cijfers kijkt, Leidsche Rijn is de meest veilige wijk van Utrecht, maar op de een of andere manier voelen mensen zich niet veilig. Dus dat blijft wel de vraag waar dat dan vandaan komt.

– sommige stukken niet gebouwd; kale vlakte waar geen woningen zijn, weinig controle, bouwwegen wat een beetje het gevoel geeft van 'ben ik hier wel veilig?'

Welke dingen zijn nu heel belangrijk? Welke dingen spelen het meest?

Wat veiligheid betreft speelt dat maar in een heel klein gebiedje in Terwijde, jammer dat het idee speelt dat het de hele wijk is.

Wat heel erg achterloopt is het de voorzieningen. Als je het over LRC hebt, zouden daar heel veel vz moeten komen. Zou bijna willen zeggen, maak eerst de voorzieningen voordat je de appartementen er neer gaat zetten, want daar is wel heel veel behoefte aan bij mensen, en dat is heel jammer dat dat er niet is.

- tekort scholen; bso's – bevolkingsprognoses weken te veel af, nu wel redelijk opgelost
- gezelligheid
- horeca, voorzieningen; wordt teruggekoppeld door bewoners
- vertier en vermaak; bakker om de hoek, horeca; daar zitten mensen eigenlijk ook erg op te wachten, dat speelt al heel lang
- komt ook in de wijkambities terug, de wijkraad maken zich daar ook heel druk over.
- WCT is ook heel erg vertraagd, dus dat is ook een groot gemis voor dat deel van de wijk.

Wordt daar genoeg op ingespeeld? Nee. Vanuit eZ we willen alleen maar winkelcentra, daar mag alleen detailhandel in, maar die komen er niet (vanwege plausibele redenen hoor). Vanuit andere diensten geen drive om daar wat mee te gaan doen. *Ze hebben er geen belang bij. Ze hebben niet die visie van 'we moeten iets voor een wijk doen'.* Zij hebben een huishoudboekje waarin staat hoeveel geld ze mogen uitgeven, en dat hebben ze al uitgegeven aan andere markten. En ze hebben dan niet aan gedacht om dat aan andere markten te geven.

Beschrijving LR'ers

- *mondige mensen,*
- *hoogopgeleid; weten goed wat ze wel/niet willen*
- *wel erg egoïstisch; eigen belang gaat voor op algemeen belang* – parkeren, honden uitlaten. (Misschien is dat overal wel zo hoor..) Heel erg vinden dat ze in hun recht staan "ik mag mn auto parkeren waar ik wil, heb een 'duur huis gekocht, dus jullie moeten voor zorgen dat er een parkeerplek is, anders zet ik m wel op de stoep" en dan een beetje rekening houden met de burens of mensen die geen parkeerplaats hebben, vinden zij niet relevant.

Tegenstelling kopers en huurders? (sociale huur – kopers)

Ik geloof niet dat daar frictie is. Wat wel zo is, dat wij bij huurwoningen wel meer aandacht aan besteden. Kopers weten al wat er komt, zijn er 2 jaar mee bezig, met fora en contact met ontwikkelaar. Mensen kennen elkaar voordat ze er komen. Huurwoningen is dat veel minder.

In Terwijde zijn veel dezelfde woningen, grote woningen met gezinnen erin die elders van de stad Utrecht weg moesten ivm problemen. Die dachten dat al hun problemen over waren als ze in LR zouden komen. Maar dat is niet het geval. Het zijn voornamelijk allochtonen die huren, omdat ze minder geld hebben. En het zijn grotere gezinnen, ook vaak allochtoons. En de burens zijn ook allochtoon. Dus dan ontstaan er problemen. Te veel allochtonen kinderen uit probleemgezinnen.

Het is niet zozeer het probleem tussen huur en koop, maar het is vooral dat de gedragsproblemen zitten in huurwoningen, omdat daar de sociaal zwakkeren zitten. Dat heeft een uitstraling naar de rest. Zijn er gezinnen met een rugzakje die daar komen wonen? Kunnen we hun al begeleiding geven dat het niet zal escaleren. Probeer goed te kijken 'welke mensen zet je waar neer?'. Toewijzing van corporaties aanpassen, geografische spreiding van probleemgezinnen.

Maar er zijn ook problemen tussen kopers hoor, die zijn ook niet altijd even makkelijk. Dat ze ons bellen van 'kan je niet zorgen dat m'n burens ophouden met lawaai maken'. *De sociale problematiek zit toch wel in de sociale huur, dat is toch wel een feit.*

Is het onderscheid tussen LR en VDM voor bewoners duidelijk?

Nee, helemaal niet. Nee dat is niet zo duidelijk. Hoewel, ik heb wel eens interviews gedaan in Vleuterwijde, zij hebben wel echt het idee dat ze in Vleuten wonen, niet in LR. Die hebben meer dat dorpse idee. Die hebben meer het idee 'we wonen in het groen, we wonen in Vleuten'.

Wat is typisch LR?

Mooie woningen, ruim wonen. Dat vind ik van LR. Ja als ik kijk hoe mensen in de stad wonen, en wat voornamelijk ze in LR hebben. En ook goede kwaliteit. Veel ruimte. Niet dat het zo veel gebruikt wordt, maar brede stoepen. Ruim opgezet (zo ruim dat iedereen zijn auto op de stoep zet). *Heb je een mooie brede stoep, zet je je auto er op, kan je er nog steeds niet langs.*

Waar mensen ook veel over zeuren is het verkeer, dat is ook wel een item dat het woongenot soms ernstig belemmert. Met name het parkeren, dat er weinig parkeerplek is naar hun gevoel. Hoewel er heel veel is hoor, vergeleken met andere plekken in de stad, maar zo zien de bewoners van LR dat niet hoor. Die zien alleen hun eigen stukje.

Ze vinden ook dat overal te hard gereden wordt, op een of andere manier, straten zijn zo breed dat dat uitnodigt om hard te rijden. Iedereen heeft ook een auto. Iedereen gaat ook overal met de auto naartoe. *LR is erg gericht op autogebruik, op auto's, veel minder op OV (dat is er ook veel minder natuurlijk).*

Zou dat veranderen als er wel Ov zou zijn?

Nee, dat is de instelling van de mensen die er wonen. Denk dat je dat er niet meer uit krijgt.

Wat is de houding ten opzichte van LR als 'kinderwijk'?

Mensen met kinderen vinden het wel leuk natuurlijk; altijd vriendjes en overal spelen. Mensen die alleen zijn ervaren dat een minpunt, minder aanspraak. Als je als alleenstaande iets met anderen wilt gaan doen, heb je daar niet zo veel mogelijkheden voor. *Er zijn weinig voorzieningen waar je naar toe gaat als je alleen bent, een bar/kroeg, cafe, dat heb je niet in LR. Dus ik denk dat het vooral voor kinderen erg leuk is, die hebben alle ruimte.*

Als je gericht bent op leuke cafétjes en gezellig uitgaan moet je niet naar Leidsche Rijn gaan.

Terwijl dat wel de ambitie is voor LRC?

Ja, maar daar zou meer moeten komen dan. Dan zou je dat eerst moeten bouwen. En niet eerst de woningen bouwen. **Is dat ook een probleem wat jij voorziet voor de toekomst?** Dat is eigenlijk nu al een probleem. *Als je niet bereid bent om vz te verzorgen, als je dat niet lukt om dat van de grond te krijgen. Dan denk ik dat het gevoel over LR heel snel gaat afnemen. Als bijv niet gestart gaat worden met wtc dit jaar dan denk ik dat heel veel mensen gaan afhaken.* Dat doen ook een aantal mensen al, of mensen komen niet meer. Stel je komt in LRC wonen en je moet in Parkwijk je boodschappen doen, nou dat is nog wel een eindje, dat gaan mensen echt niet doen. Dan denken mensen ook wel 5 keer voordat ze daar gaan wonen.

Waar komen de inwoners van LR vandaan?

Een heel groot deel komt uit Utrecht zelf. Het is wel wat verschillend. Ik weet dat heel veel huurders uit de stad komen. Maar ik ken ook een complex van ouderen, die komen uit maarssen en woerden; hoe kom je er überhaupt bij om in LR te gaan wonen?

Ik denk zelf wel dat appartementen aantrekkelijk zijn voor mensen die van buiten komen.

- station dichtbij
- dichtbij utrecht
- ruim wonen; toch een beetje ruim woont
- voor redelijk betaalbare prijs
- veel aan het werk zijn
- mooie ligging; centraal (zeker als OV vaker gaat rijden)
- niet voor grote groep: kleine gezinnen, veel onderweg
- ov uitbuiten

Het kan wel aantrekkelijk zijn voor mensen, maar niet voor hele grote groepen, denk ik. Tenminste, als je het over alleenstaanden of 3gezinshuishoudens gaat.

Kleine gezinnen, die veel werken: goede doelgroep voor appartementen. Dan moet je wel het OV uitbuiten, als je met LRC nog niet zo ver bent.

Wat zijn plannen van het wijkbureau voor de toekomst?

Wij gaan ons bezig houden met jongeren. Wij hebben nu natuurlijk een hele grote groep kinderen die over een jaar of 10 straks jongeren zijn, en daar is nog heel weinig voor te doen (dat zegt iedereen) wij zijn dat aan het uitzoeken of dat zo is. Wat willen jongeren, hoe kunnen we daar als gem op inspelen; welke fac, meer cultuur, meer dingen buiten doen, sport? Er is ook wel veel sport in LR, dat is ook wel een plusje voor deze wijk, dat er veel sportfaciliteiten zijn. Ook met het oog van problemen van jongeren natuurlijk, om die grote groep bezig te houden.

Verder proberen we nog steeds nieuwe bewoners goed een plekje te geven.

En we zijn nog druk bezig met wat kunnen we nog verder doen met vz, maar ook met PBLR: wat kunnen die bieden aan tijdelijke dingen, extra dingen, dat soort oplossingen.

- Voorzieningen, OV en gebrek aan gezelligheid is de meest genoemde klacht.

Mensen moeten elkaar durven aanspreken. Dat ontbreekt er ook nog wel eens aan. Dat mensen heel huiverig zijn om te zeggen "wil je eens minder lawaai maken"; er wordt heel snel naar de gemeente gekeken, van 'wij hebben een probleem en de gemeente moet het oplossen'.

Yvon Visser

12 maart 2012 1.08.20

(opgenomen bij Yvon thuis)

Wat opvalt aan het gesprek met Yvon is haar zeer positieve houding tov LR. Zij heeft een hele rustige en afwachtende houding, die haar visie op dit onderwerp beïnvloedt. Zij praat makkelijk en open.

Wie bent u en wat doet u in u het dagelijks leven?

Ik ben Yvon Visser, 56 jaar, single, ik werk niet meer, sinds ruim 8 jaar. Ik heb een arbeidsongeschiktheidsuitkering. Het is in die 8 jaar tijd nog niet geheel duidelijk geworden of ik nou ook permanent in de arbeidsongeschiktheid blijf. Ik doe eigenlijk niets, klinkt een beetje raar, maar om die reden ook geen vrijwilligerswerk omdat ik niet weet hoe de toekomst eruit ziet.

Ik ben afgekeurd omdat ik in 3 jaar tijd 2 keer burn-out heb gehad, daarna zijn er nog andere klachten bij gekomen: spierreuma, hartpatiënt.

Hoe lang woont u hier al?

Sinds 28 september vorig jaar. Gehuurd, van BO-Ex

Waar dit appartement?

Hiervoor woonde ik in Zeist, 23 jaar, in 2 vers app. laatste app 14 jaar. oorspronkelijk uit Utrecht, overgrote deel niet Utrecht. Absoluut niet naar mn zin in Zeist, criminaliteit, buurt was puinbak. Oude woning (25 jaar), waar woningbouw niet meer zo veel aan doet. *Ik wilde ook eigenlijk, omdat ik ook op deze leeftijd ben, wilde ik eigenlijk maar 1 ding: ik wilde perse verhuizen, als ik nog een keer zou verhuizen, naar een nieuwbouwappartement omdat ik dat nog nooit in mijn leven heb gehad. Dat leek*

me helemaal geweldig. Ik wilde per se weer terug naar Utrecht, daar liggen toch mijn roots (ondanks het feit dat ik er langer niet dan wél gewoond heb) én ik wilde ook per se naar Leidsche Rijn. En toen deze woningen in de verhuur stonden in de woonkrant, toen had ik zo iets van 'als ik dit niet probeer'.

Was dit uw nr 1? Nee, nr 4.

Wat was het verschil?

- zon, gunstige kant
- a5 type (a4-type); slagje groter, maar ook duurder (dus ook voor inrichting)

Welke prijsklasse? (+parkeerplaats) Geen rijbewijs, geen auto, dus heb niets aan de parkeerplaats. Op 1 na goedkoopste: incl 577 pm. App is 537. Alle appartementen zitten onder de 600, behalve die op de begane grond, die zitten er net boven.

App in Zeist: iets kleiner qua oppervlakte, andere indeling (2 slaapkamers, open keuken, l-vormige woonkamer), veel ouder. Had gedeeltelijk dubbel glas, alles is hier veel beter geïsoleerd, moderner. Is dat de voornaamste reden dat u in nieuwbouw wilde wonen? Ja, vanaf dat ik op mezelf ging wonen heb ik altijd in oude app gewoond, die op zn mist 15 jaar of ouder waren. Ik wilde voor een keer in mn leven een nieuw appartement, alles modern, alles goed geïsoleerd. Ook omdat ik toch wel zie dat dit, zeker gezien mijn leeftijd, hopelijk de laatste keer is dat ik verhuisd ben. Dit was mn 12^e keer in mn leven vanaf baby zijnde, dit moet de laatste keer zijn. Als het aan mij ligt ga ik niet meer vrijwillig weg. Daarom had ik ook iets van *"ik wil een keer in mijn leven in een appartement wonen waar geen andere mensen hebben gewoond."* Je komt toch een beetje in de puinhoop die iemand anders achterlaat. Als ik er hier een puinhoop van maak, kan ik niemand de schuld geven behalve mezelf.

Specifiek voor LR? Ik was er nog nooit geweest, voordat ik hier het app ging bekijken. Ik heb het wel vanuit de trein gezien, en dan dacht ik 'goh, dat lijkt me wel een leuke wijk'. Je ziet heel veel verschillende soorten woningen, het is laagbouw, het is hoogbouw, allerlei vers types aan huizen zie je. Het is ook een wijk die helemaal in opkomst is. **Het gaf mij het idee van een nieuw begin.** En toch dichtbij de stad. Het allerliefst zou ik midden in Utrecht willen wonen, op t vreeburg, maar dat is niet haalbaar. Dit is een ministad op zich, heel gevarieerd, nog in ontwikkeling dus het is nog láng niet klaar, maar als het straks allemaal klaar is, en we hebben dat grote LRC dan heb je in principe alles wat je nodig hebt. Wil je echt een keer uitgebreid uitgaan, dan pak je de bus en je staat binnen 15 min op centraal station van utrecht, en dus ook midden in de stad. Dat was ook een pluspunt, dat ik in een wijk kwam te wonen die zo dichtbij de stad ligt.

Wel de lusten, maar niet de lasten? Ja. Het is natuurlijk een stuk ruimer van opzet dan de het centrum van Utrecht. Er komt groen, er zijn al een paar parkjes, er komen ook meer parken. *Ik vind het, juist doordat het nieuw is, en je ook mag aannemen dat de mensen die er komen er zin in hebben en er wat van willen maken, en het met zn allen ook een beetje netjes willen houden, toch anders dan dat je echt in het centrum van Utrecht of wijken zoals Kanaleneiland zou wonen.*

Hoe zou u LR omschrijven?

Ik vind het een frisse wijk. Fris in de zin dat het zo gevarieerd is qua woningtype en de soorten mensen die er wonen, er woont eigenlijk van alles wat. Jonge wijk, jong ook qua mensen die er wonen, veel gezinnen. Maar ook jong omdat de wijk nog maar kort bestaat. Een wijk die nog helemaal in opkomst is, waar nog heel veel van te maken is. Wat er nu op dit moment nog niet echt uitkomt, maar wat in de toekomst natuurlijk wel de bedoeling is, als het allemaal doorgaat. Je moet het allemaal maar afwachten. Een wijk die het voordeel heeft dat het heel dicht bij dé grote stad ligt en dicht bij alle uitvalswegen. En het openbaar vervoer, in zover dat in een nieuwbouwwijk al geregeld is, vind ik prima. Tot nu toe.

Nabijheid van een ziekenhuis, ook wel handig. Zat huisartsen, tandartsen, fysio, sport. Er is al genoeg en het wordt naarmate de wijk uitbreidt, wordt dat ook uitgebreid. Het heeft alles wat ik hebben wil.

Zijn er dingen die je mist?

Als ik uitgebreid wil shoppen, dan moet ik naar Utrecht. Een winkel als de V&D, die heb je hier niet. Weet niet of ie in LRC komt. We hebben wel een Bruna. Een groot warenhuis is wel iets wat ik echt wel mis. Kledingzaken, een fotograaf (pasfoto's), fietsenmaker. De winkels die er nu zijn, zijn de hoogst noodzakelijke winkels die je voor je dagelijkse levensbehoeften nodig hebt. Ik hoop dat als het LRC er is dat daar toch wel wat meer winkels komen waar je hier gewoon een tekort aan hebt.

– niet weerhouden om naar LR te gaan.

(als reactie of LRC nog wel nodig is) *"er is al zo veel detailhandel in LR" nou sorry, maar er is eigenlijk nul komma nul.* Het heeft me er niet van weerhouden, maar ik hoop wel dat het er komt of dat er toch een groter, uitgebreidere winkelfaciliteit komt. Een bioscoop, theater, dat vind ik nog het minst belangrijk. Een paar restaurantjes zou wel leuk zijn, om een keer uit eten te gaan maar als ik echt een keer uitgebreid uit wil gaan, dan kan ik makkelijk in de stad. Maar dat doe je niet elke keer.

Ik hoop het. Het ligt ook aan de economische toestand. Dat er iets zal moeten komen, is wel duidelijk, want het is minimaal wat er hier aan winkelveorzieningen is. Dat is net voor je dagelijkse levensbehoefte en dan heb je het wel gehad. dus er móet wel iets komen, zeker omdat het een wijk is die alleen maar meer gaat groeien. Dan heb je niet genoeg aan 1 jumbo hier en een ah bij terwijde, waar iedereen zn boodschappen moet doen. *Er zal meer moeten komen, dat zal afhankelijk zijn van de economische toestand, hoe groot gaat het worden, gaan ze bijv op de opp bekknibbelen, en wat vindt 'men' belangrijk dat er komt?* We blijven positief. Het is afwachten.

Ik vind het belangrijkste, dat ik op een redelijke loopafstand (kwartier) iig mijn supermarkt etc. bij me heb, dat ik niet afhankelijk ben van een auto of ov.

Hobby's:

- wandelen
- sporten/fysio/fitness (ook door spieraandoening); nu niet meer door te hoge kosten
- lid bewonerscommissie, notulist
- vriendin
- enorm grote fan van 'Il Divo', concert bezoeken
- lid van fanclub
- fan van Frank Boeijen, samen met zus
- reizen (wil t liefst wonen in Sydney)

Ik zie LR als het ultieme einde van de eerste 55 jaar van mijn leven en het begin van de rest van mijn leven. En dat begin is goed, omdat ik heb wat ik wilde. Een nieuw huis, LR Utrecht. Dus dit is een nieuw begin en ik hoop hier gewoon de rest van mijn leven door te brengen, liefst in dit app. Heb absoluut geen zin meer om te verhuizen. Hoe ouder je wordt, hoe erger het wordt. Hoe de toekomst er hier uit gaat zien betreft alle voorzieningen, ik heb er toch alle vertrouwen in want ik kan me niet voorstellen dat een wijk die mogelijk uitgebreid gaat worden naar 100.000 inwoners dat ze daar niet meer gaan doen aan de infrastructuur, behalve de lullige winkelcentra's die er nu zijn. Kán gewoon niet, ze zullen wel moeten. Of het nou 1, 2 of 3 jaar duurt, dat moet dan maar. We moeten maar geduld hebben.

Ik kan wel zo veel willen. Tuurlijk wil je dat als je ergens nieuw komt alles perfect is. Dat alles mooi is, dat de bloemetjes en struiken bloeien. Maar als ze nu alle gaan inzaaien, dan heb ik echt nog niet over een half jaar een park voor de deur.

Mensen lopen hier al vanaf het begin te klagen, en dan denk ik 'wat wil je, er wordt hier nog volop gebouwd?'

- Je weet toch waar je aan begint als je hier komt wonen.
- voordeel van wonen in bestaand huis, alles is al af (bomen, rotzooi)

Als ze zeggen 'we doen ons best', meer kan je dan niet doen.

Het is ook een mentaliteitskwestie, overal waar je gaat wonen kom je dit soort dingen tegen. Dan moet je maar op een hutje in de hei wonen, en dan heb je weer overlast van de koeien en geiten. Het is toch nooit goed. Dit is het beste voor mij wat ik ooit heb gehad, wat zou ik me druk maken.

Monique

20 maart 2012, 22m21

(opgenomen in haar nieuwe woning in Odijk)

Wat opvalt aan het verhaal van Monique is dat zij erg gekleurd is door de haar ervaringen in de Korianderstraat, wat ook te verwachten is. Zij is zeer negatief over LR zoals het nu is, en staat ook negatief tegenover allochtonen. Dit is ook de aanleiding geweest dat zij pertinent níet meer in LR wilde wonen.

Hoe lang heb je in LR gewoond?

11 jaar

Waar voorheen?

Thuis, was eerste starterswoning. Hoograven

Waarom LR?

Lang ingeschreven, schoonvader bij mitros, die hoorde van project. Ingeschreven en ingeloot. Starterswoning, MGJ (aankoop 51% voor ons, 49% voor mitros, kan je goedkoper kopen).

Bewust LR? Nee, omdat het op ons pad kwam. Mooie grote woningen voor een redelijke prijs.

Wat was fijn? Opp huis, verbinding was optimaal, voor de rest eik (zonder kinderen) ideaal wonen. Toen we eenmaal kinderen kregen was het ook wel te doen, maar toen ze naar school gingen en meer de vrije hand kregen vond ik het niet meer optimaal om daar te wonen. Omdat de huizen zo groot waren, kreeg je in de huurhuizen veel allochtonen. Niets mis mee, maar op een gegeven moment wordt t té veel. Kinderen geen problemen mee. *Leuke speelplekjes, maar op een gegeven moment waren mijn kinderen de enige Nederlandse kinderen op dat speeltuintje. En dat hield me tegen.*

Veel last van groepjes buitenlanders, samenscholing. We kwamen altijd negatief met koriander in nieuws, maar dat heb ik niet zo ervaren.

Waarom weg? Omdat mijn man uit Bunnik komt, en Odijk voor ons dan de optie was. Odijk vergrijsst een beetje en Odijk is nu weer helemaal aan het opbloeien met jongeren en vrienden van ons wonen in Odijk.

Hoe ben je op zoek gegaan naar nieuwe woning?

Via funda gevonden. Koopwoning.

Meer woningen bekeken, gelet op:

- moet ik er veel aan doen
- ligging
- veel kinderen in de buurt; sociale contacten
- dichtbij winkels
- voorzieningen
- goede school

Deze woning?

- groter
- wegens de crisis ineens binnen budget

Ergens anders in LR? Nee, dat was geen optie voor ons. Het doel is daar alles door elkaar heen, en dat blijft ook. Ookal koop je een huis van 4 ton, het staat nog in dat soort wijken. Eromheen. En alles zit met elkaar in verband. De mix van bewoners was iets waar ik op ten duur geen zin meer in had.

Veel huur en koop door elkaar heen. Dat kan goed gaan, had ook een Turkse buurman, hele aardige vent, alleen hij zei ook "waarom gooien ze zoveel van mijn soort type mens bij elkaar in eenzelfde straat?" dus die merken dat zelf ook al.

LR beschrijven?

- ruime opzet
- mooie woningen, dat sowieso
- ruime straten, dat is heel fijn
- LR doe een woonerf maken (snelheid auto's)

Sommige dingen erger je aan, nu is het gewoon klaar, we moeten het nu gewoon doen. Vuil bij de containers, parkeergelegenheid (na 6en geen plekje voor de deur) Je wilt niet je auto om de hoek zetten, dat de volgende dag je ruit eruit ligt, dat doe je niet. Dat gebeurt regelmatig. (wordt ook zo ervaren door de burens daar)

Hoe zouden de problemen daar opgelost kunnen worden? *Ik denk niet dat die opgelost kunnen worden, of ze moeten er andere mensen in stoppen.* En niet in die huurhuizen alles erin stoppen.

Voor het huis hadden we niet weg hoeven, we wilden uitbouwen, maar op een gegeven moment is de leefbaarheid buiten ook niet goed meer. Voor een goede toekomst voor hun...waar wil je wonen?

Ideale buurt:

- winkels
- leefomgeving (prettig: rustig (niet té) en gezellig. Gezelligheid staat op nr 1, daar worden we zelf ook vrolijk van. Veel contact met de burens, eerste 7 jaar was dat zeker het geval in LR, alleen de laatste jaren was dat niet meer. En dat kwam ook omdat je veel andere mensen als toevoer kreeg.

Gemeente zet de verkeerde mensen op de verkeerde plekken in (anti-kraak)

Korianderstraat was een beruchte straat, maar dat ervaarde ik zo niet.

Wat is zo fijn aan dit huis?

- langere kamer
- open keuken (mogelijkheid tot)
- indeling van kamer en keuken
- grotere tuin

We hebben ook voor het te hard rijden een handtekeningenactie gedaan, maar dat helpt allemaal niet.

- bevestigd dat bewoners van LR voornamelijk zich inzetten voor eigen belang, weinig gemeenschappelijk

Marcel Diepenbroek

22 maart 2012, 30m21s

(bij Marcel thuis buiten opgenomen, in de tuin)

Wat opvalt dat Marcel een zeer kritische houding heeft ten opzichte van de opzet van het onderzoek en de bedoelingen van de gemeente. Antwoorden zijn terughoudend, soms erg voorzichtig. Pas als hij praat vanuit de rol van lid van de wijkraad praat hij vrijuit en durft hij ook kritisch te zijn.

Wie bent u, wat doet u in het dagelijks leven?

Ik ben Marcel Diepenbroek, in het dagelijks leven verkoop ik software aan bedrijven. Mijn vrouw werkt ook, beiden werken parttime. (4 dagen in de week). Ik ben penningmeester van de wijkraad LR, die bestaat uit vrijwilligers die wonen in LR die gevraagd en ongevraagd advies geven over het gemeentebestuur. Omdat ze in de wijk wonen weten ze wel beter wat er speelt en kan je uitleggen hoe het beter zou kunnen. Ik ben al 2 jaar lid van de wijkraad.

Hoe lang woont u hier? September 4 jaar. Koopwoning. Hiervoor koop.

Waarom heeft u gekozen voor LR? Meer ruimte in huis en om huis.

Waar woonde u hiervoor? Hoograven hiervoor, jaren 30.

Waarom specifiek LR?

- 2 jongens die opgroeien en meer ruimte nodig hebben; speelruimte om het huis (veiligheid)
- groter huis, speelruimte in omgeving, hoekwoning
- in om centrum, kost heel veel geld, voor iets minder geld meer waard.

Wat bevalt er aan wonen in LR?

- huis zelf
- vrij uitzicht
- licht in huis
- meerdere vrienden woonde al in LR
- groter, lichter, ruimer

Hoe zou je LR omschrijven?

Een hele grote bouwput waarbij sommige stukken nog echt in ontwikkeling zijn en andere stukken al wijpjes zijn die langer bestaan. Het is een heel groot verschil, het is heel groot met verschillende wijken. Het gevoel is per wijk ook heel anders.

Wat is een nadeel van wonen in LR?

- *ik mis met name al die dingen die de binnenstad leuk maken; de diversiteit aan bewoners, het funshoppen (dat is er niet in LR) Winkelen in LR is eigenlijk puur noodzaak, noodzakelijke boodschappen kun je krijgen maar meer ook niet*
- *uitgaan/winkelen kan je nauwelijks in LR*

Wat mis je? sociale infrastructuur. Mensen komen van heinde en verre hier wonen en voordat je dan een sociale contacten en kennissen hebt opgebouwd, dat kost tijd.

Beschrijf de mensen die om je heen wonen. "ons soort mensen" werken en kinderen, *heeft ook te maken met het type woningen dat trekt bepaalde mensen aan. Het selecteert zichzelf, maar je kan daarmee niet zeggen dat LR bepaald type mensen aantrekt.*

Wat vind je van LRC? *Ambitieuus, maar met ambitie is ook niets fout.* Ik ben er ook wel blij mee dat er plannen worden neergezet die verder kijken dan wat op dit moment nodig is, maar met een langere horizon. Als je echt een centrum wil neerzetten, dan zal ik er blij mee zijn als het een 2^e centrum van Utrecht zal worden. Qua bereikbaarheid, omdat het voor een groot deel van Utrecht makkelijk te bereiken is, alles ten westen van de A2, maar ook vanuit de andere streken. Het is veel makkelijker te bereiken dan de Utrechtse binnenstad, dus *het heeft de potentie om een tweede stadshart te worden.* Voor het zo ver is, en met de economische tekens van nu, zal daar nog wel even over heen gaan.

Heb je vertrouwen in de plannen? Jawel, alleen de termijn waarop zal langer duren dan je denkt. *Zelfs als je denkt dat het langer gaat duren, dan duurt het alsnog langer dan je denkt.*

Ov niet gericht op transport binnen de wijk.

- *verkeer: gevaarlijke verkeerssituaties*
- *voorzieningen: sociaal, winkels*
- *veiligheid: sociaal*

Je probeert als koper je horizon zo lang mogelijk te maken. Als je nu iets koopt, heb je wel de intentie om daar langere tijd te gaan wonen.

Waarom heb je gekozen voor deze woning?

- *hoekwoning*
- *licht*
- *vrij uitzicht*
- *grote tuin*
- *ligging tov park, sportvelden, speelplein*

Hoe heb je deze woning gevonden?

- *site voor nieuwbouwwoningen*

Wat zijn onderwerpen die steeds terugkomen binnen het team van de Wijkraad?

- *verkeer: onlogisch, onveilig Sommige dingen zijn op de tekentafel bedacht, maar hoe het in de praktijk uitpakt daar wordt gewoon niet aan gedacht.*
- *'tijdelijkheid' van gevaarlijke situaties*

Je ziet ook dat een cohort van leeftijdsgenoten zich door deze wijk perst, paar jaar geleden zaten ze allemaal gelijk op de crèche dus de crèches waren overvol. Nu gaan ze allemaal naar school en nu is er een gebrek aan schoolruimte en aan BSO ruimte. Wat je dus nu al ziet aankomen is dat je over een aantal jaren datzelfde cohort perst zich door de wijk heen en dat zijn dan allemaal tieners. En dan is er gebrek aan voorzieningen voor tieners.

Het lijkt wel alsof we eerst wachten totdat het een probleem is, dan roepen dat het tijdelijk is en dan eindelijk eens wat gaan doen. Terwijl je nu al kan zien aankomen dat er straks een heel groot gebrek aan voorzieningen voor tieners. Je moet niet wachten totdat het probleem al jaren bestaat, je moet nu actie ondernemen om het aan te pakken.

Dat is ook bij het plannen van een wijk, er wordt uit gegaan van statistieken, maar de statistieken lopen achter de werkelijkheid aan.

De wereld zat anders in elkaar toen de eerste schetsen werden gemaakt. Dat betekent ook dat je in je plannen ruimte moet laten voor nadere invulling, sommige plekken moet je gewoon leeg plannen, omdat je weet dat op het moment dat eromheen klaar is is de situatie verandert, zijn de inzichten veranderd en heb je die lege plek nodig om te vullen met wat je op dat moment nodig hebt.

– flexibel omgaan met bestemmingsplannen, ruimte laten om het aan te passen aan de behoeften

Ben je een Utrechter of een LR'er?

LR'er, omdat ik relatief minder kom in Utrecht. *Het wordt wel tijd dat LR een ziel ontwikkelt.* Je kan niet echt zeggen van 'het centrale ontmoetingspunt is dit', of 'we spreken af bij dat'.

– horeca, uitgaansvoorzieningen

Brigitte Mulkens

22 maart 2012, 27m11s

(opgenomen op VliegendHertlaan, kantoor)

Via een collega binnen de gemeente ben ik in contact gekomen met Brigitte. De situatie waarin Brigitte typeert in feite de woningmarkt zoals het nu is. Zij heeft alle rust en tijd om rustig rond te kijken, heeft wel de wens om ooit te verhuizen, maar voelt niet de tijdsdruk daarvoor. Is zich bewust van het feit dat er veel aangeboden wordt en je dus kritisch kan zijn.

Wie ben je, wat doe je in het dagelijks leven?

Ik woon met mijn man en zoon in Parkwijk LR. Ik werk fulltime bij gemeente.

Hoe lang woon je in LR? Sinds 2004.

Wat voor type woning? Een appartement.

Op zoek naar nieuwe woning? klopt

Waar ben je naar op zoek? Huis met een tuin.

Huur of koop? Ik kom voor huren niet in aanmerking, vanwege het te hoge inkomen, dus het wordt kopen. Zit nu in sociale huur bij Portaal. Ik ben niet actief zoekende, het moet echt op mijn pad komen.

Hoe zoek je dan? Internet, Facebook

Waar let je dan op?

- prijs
- hoe ziet de woning eruit
- omgeving
- spoorwegen dichtbij?
- 3 slaapkamers

Wat bevalt er aan je huidige woning? Het is ruim. Alle voorzieningen in de buurt, woon boven winkelcentrum. Zit aan achterzijde dus hoor niet wat op het plein gebeurt. Ik woon rustig. Puur voor de tuin zou ik op zoek gaan naar iets anders.

Wat is een nadeel? Ligging op noordzijde, ik heb nooit zon.

Bepaalde plekken van LR zijn aan het verloederen door hangjongeren.

Wat maakt een buurt leuk? Leuke mensen, goed publiek. Dat een buurt niet verloedert met schotelantennes. Ik heb geen moeite met een gemixte samenstelling, mits het koop is. Want je merkt bij huurwoningen dat je vaak publiek krijgt wat ze hier in Kanaleneiland weg doen.

Waar woonde je voordat je naar LR kwam? Vleuten de Tol, eengezinswoning.

Waarom heb je gekozen voor een appartement? Omdat ik ging scheiden, dus ik moest wel.

Waarom koos je voor LR? Ik stond op de urgentielijst en wilde nieuwbouw. Vergeleken met Kanaleneiland of Overvecht was LR een betere plek. *Ideale kans voor me.*

Wat is een voordeel van LR?

- nieuwbouw
- veel scholen
- goede voorzieningen

- park

Wat is een nadeel? Wat mis je?

- weinig groen. Jullie promoten dat er veel parken zijn, maar ik zie ze niet.
- niet de mensen, die ken ik verder niet
- geen contacten met mn burens (geen behoefte aan)
- bioscoop
- schoenmaker

Hoe zou je LR omschrijven? *Gebied waar veel mensen wonen, sommige straten zijn echt juweeltjes om te zien (ook qua huizenbouw) sommige gebieden heb je het idee 'ik zit in de bijlmer', onderling veel groot verschil. Snap alleen niet dat er iedere keer wordt gepromoot qua architectuur heeft LR zoveel te bieden, want dat vind ik dus niet. Behalve dan de woningen in de Woerd vind ik het uit de grond gestampte woningbouw.*

Ik woon in Utrecht, maar ik woon buiten. Dát vind ik zo fijn aan LR, *ik woon in de stad, maar ik woon buiten.*

Wat typeert jouw ideale buurt?

- veel groen
- voorzieningen (10 min)
- kindvriendelijk
- water
- dorps gevoel

Wat vindt je van de parkeergelegenheid? Beroerd. Waardeloos.

Wat vindt je zo fijn aan nieuwbouw? Ik vind het mooi om te zien. Nieuwbouwwijken zijn vaak ook schoner dan de stad.

Marieke Breton van groll

22 maart 2012, 23m11s

(opgenomen op de Vliegend Hertlaan, Dienst Ondersteuning, Gemeente Utrecht)

Medewerker personeelsadministratie, gemeente Utrecht

Marieke is een klassiek voorbeeld voor de stereotyp bewoner van Leidsche Rijn. Vooraf had zij een duidelijke vooroordeel over wonen in LR, en stond het idee haar erg tegen. Toch is zij daarheen gegaan vanwege de kinderen, en vind het nu prettig wonen. Toch blijft zij de hang naar de oude binnenstad hebben en vermoed daar ook terug te gaan als de kinderen het huis uit zijn.

Wie ben je en wat doe je in het dagelijks leven? Gezin, 1999 in LR, 3^e huis in LR, nu in de Woerd Daarvoor Langerak, ook in flat Parkwijk 9 maanden. Kanaleneiland daarvoor, Rooseveltlaan 2 jaar

Waarom weg uit vorige woning? Ik gunde de kinderen een leukere buurt, en de woonruimte werd te klein.

Waarom voor huidige woning gekozen?

- 3^e kind op komst
- uitbouwen vorige woning → goedkoper om groter te gaan wonen

Waarom deze buurt?

- Ruimte
- plan van de Woerd
- scholen in dezelfde buurt

Wat maakt een buurt leuk?

- mooie huizen (jaren 30)
- anders dan waar we vandaan kwamen (blokkendoos)
- vrij uitzicht

Omschrijving LR:

Net over de brug van Utrecht, daarom ook goed bereikbaar
Inmiddels zo ver uitgebreid tot Vleuten en De Meern
Heel divers
Vooral jongeren gezinnen
Veel yuppen
Nooit last van 'weinig voorzieningen' – goede voorzieningen
Veel voorzieningen voor jonge kinderen

Voordeel van LR:

- relatief veilig wonen maar toch bij de stad
- opgroeiende kinderen fijne buurt

Nadeel:

- bioscoop
 - theater
- Enige reden waarom ik nog naar de stad ga.

Omschrijving bewoners:

- Woerd: VT wonen mensen, zelfde interieur, redelijk gestelden
- zitten eigenlijk in verkeerde buurt, nu allemaal net starters om ons heen
- qua bouw stedelijker, dus wat dat betreft kan je ook onpersoonlijker wonen

Kenmerken ideale wijk:

- waar ik woon
- *het lijkt meer een decor van een film dan dat er mensen wonen*
- ik voel me er veilig
- mooie en hoge woningen, maar kleine tuinen

LRC:

- weinig bekend over het centrum

Het leuke van nieuwbouw is, dat je eerst her en der eilandjes ziet, ineens wordt dat erbij getrokken, het wordt verbonden en dan is het een totale wijk geworden.

Deelwijkjes hebben toch een eigen sfeer

Inmiddels een LR'er. Ik had heel veel weerstand om überhaupt buiten de stad, in een nieuwbouwhuis, rijtjeshuis te gaan wonen. Dat was voor mij echt het begin van de dood zo'n beetje, dat is allersinds meegevallen. Maar in het begin had ik dan nog wel 2 keer per week naar de stad ging.

Bruggen zijn drempel naar het centrum. Geeft je toch het gevoel dat je echt buiten woont.

Ik heb het in het begin, toen wij echt een van de eerste waren die daar kwamen, toen zag ik gewoon dat de Merenezen vreemd aankeken naar de nieuwe mensen in de verfkleren. De stedelingen zegmaar. Merenezen zijn wel een 'ons kent ons'. Ik zie het wel als een verschil ja. Ik voel me meer een LR'er dan van De Meern. Het is meer dat ik zie dat zij een erg gesloten gemeenschap zijn.

Je moet die mensen zelf eens vragen die er wonen.

Ik was er nooit gaan wonen als we met z'n tweeën waren geweest. Ik zie dat ook bij mensen die met z'n tweeën of alleenstaand zijn, die hebben eik geen aansluiting.

Je ziet dat de contacten vooral via kinderen en scholen gaan.

*Saskia Houben
22-03-2012, 23m7s*

Wie ben je en wat doe je in het dagelijks leven?

PO adviseur gemeente Utrecht, Dienst Ondersteuning, 32 uur

Met wie woon je?

3 kinderen, man

Waar? Terwijde

Sinds wanneer? Sinds 2005

Wat voor type huis? Twee onder 1 kap

Waar woonde je daarvoor? Daarvoor in Utrecht stad, Croesestraat

Waarom ging je daar weg? Klein huisje met 2 slaapkamers, in utrecht werd een groter huis te duur, dus naar LR.

Waarom gekozen voor Terwijde? Geen specifieke voorkeur voor de wijk gehad, daar waren ze toen aan het bouwen, en het is:

- Groen
- Ruim opgezet
- Licht
- Prijs

Waarom heb je voor deze woning gekozen? Ramen, grootte van ramen. Licht

Omschrijving wonen in LR:

- Heel erg prettig wonen met kinderen
- Veel voorzieningen voor kinderen
- Kinderopvang was in begin lastig
- Wonen in hofje prettig, alleen bestemmingsverkeer
- Ligging tov werk
- Mijn idee was altijd dat het heel ver van de stad was, je bent echt buiten de stad

Ik wilde nooit in een Vinex-wijk, want dan zit je overal ver vandaan. Terwijl als je kinderen krijgt, krijg je ook wel een ander leven...en je bent er zo. Dat is dus wat je een beetje bijstelt als je er woont.

Wat mis je nog?

Voorzieningen zijn er niet (winkels), dat vind ik wel een negatief punt. Horeca

Hoe ga je om met de publiciteit over Terwijde? Waarin merk je dat?

Ik merk het met name bij de beeldvorming bij anderen (negatieve publ over Terwijde)

Zelf heb ik er helemaal niets van gemerkt.

Omschrijf de bewoners van LR:

Wat ik in het begin dacht van 'er zijn wel heel veel dezelfde mensen', dat je veel gezinnen met jonge kinderen hebt, daar is nu wel meer een mix van het ontstaan. Buren gelijkgestemden, jonge kinderen, hoger opgeleid (HBO, WO), veel van hetzelfde, 60-75% heeft in Utrecht gestudeerd.

Wat als de kinderen straks het huis uit zijn? Mogelijkerwijs terug naar de stad na de kinderen. Dan zou ik wel meer reuring willen. *Bij deze fase in mijn leven past het heel goed bij.* En idd daarvoor en daarna eigenlijk niet.

School bevalt heel goed, daarom wil ik niet verhuizen. Dat is ook iets wat me vasthoudt daar.

Omschrijving LR:

- Kindvriendelijk
- Minder levendig dan de stad, maar toch dichtbij
- Meer ruimte, dichtbij de stad, zonder reuring en levendigheid van de stad

Utrechter of LR'er?

Utrechter! Als je dingen gaat dóen, dan ga je altijd Utrecht in.

Verschil in bewoners?

Mensen die in vleuten wonen wel verschil. Ik zeg dat ik in Utrecht woon, zij zeggen dat ze in vleuten wonen. Mensen die van oorsprong daar vandaan komen zijn meer gericht op de dorpen, dan op de stad en Utrecht.

Wat vind je van de plannen voor LRC?

Een beetje bekend met LRC. Vind ik prima. *Het moet en mag wat meer gaan leven.*

– onderscheid WTC en LRC is nog onduidelijk, wat is dan toegevoegde waarde als het zo dichtbij elkaar is? Ik zou het eerder vergelijken met het winkelcentrum in Vleuterwijde dan met de stad. Verschil met oud en nieuw en doorleefdheid.

Wat is zo fijn aan de binnenstad? Dat t oud is, meer een mix van mensen, culturen. Het lijkt een beetje geforceerd bij elkaar gezet (in Terwijde).

Het is ook een beetje iets wat ik altijd heel hard ging roepen 'Nee ik ga nooit voor nieuwbouw!' Ik had daar gewoon een beeld bij, maar nooit gekeken of dat wel klopte, waarom zou je? als de aanleiding er niet voor is...

Ik vond het ook wel lastig, want dit was de eerste keer dat ik een huis kocht wat er nog niet was. Dat vond ik ook wel even wennen. Normaal als ik iets koop dan wil ik het meteen. Dus het is een heel ander proces, maar het is wel lekker dat alles nieuw is.

Evalien van 't Veld

27 maart 2012

(opgenomen bij Evalien thuis) 39m40s

Evalien is een hele actieve en betrokken bewoner die ontzettend veel weet over de wijk, mede doordat ze in de wijkraad zit. Ze zit vol ideeën, maar voelt zich hierin geremd door de gemeente. Ziet de vele mogelijkheden die LR te bieden heeft en vindt dat hier niet genoeg mee gedaan wordt. In vele opzichten typeert Evalien het standaard bewoner van LR, wat haar uniek maakt in dit verhaal is haar goed onderbouwde mening en kennis van zaken.

Wie ben je? 45, moeder van 2 kinderen (6 en 7), getrouwd
Vorig jaar zzp'er, gaat redelijk. Actief betrokken bewoner, nu lid van wijkraad

Waar woon je? Woon 6 jaar in LR, Terwijde. Niet bewust voor Utrecht gekozen

Waarom voor LR gekozen? Gezinsuitbreiding → in de buurt van Utrecht blijven
Grote huizen, veel gelijkgestemden, goed ingericht voor kinderen
Houten wel nieuwe woningen, maar koopt bestaand huis, te dorps/klein
LR werd neergezet 5 min van centrum, onderdeel van Utrecht
Je kreeg het idee dat je een stadsbewoner was, maar in de praktijk blijkt dat wel anders te zijn.

Waarom voor deze buurt gekozen? Bepaalde prijsklasse: hoe staat deze woning tov de andere woningen? Veel huizen van dezelfde prijsklasse.

Waar voor deze woning gekozen?

- Veel volume (beneden)
- Brede tuin
- Moderne, leuke architectuur
- Geschakeld zijn van woningen
- De wijk
- Hofje, doodlopend straatje

Omschrijf de bewoners: Heel veel jonge gezinnen (confronterend voor mensen met kinderwens of alleenstaanden). Gemengde wonen. Alle smaken door elkaar heen, dat stadse. *Ik ben een wereldburger en dat voel ik hier ook terug.* Ik zie dat te weinig terug in andere dingen, niet op het schoolplein. (daarom bewust gekozen voor openbare school).

Omschrijf het wonen: *Het wonen vind ik erg leuk, maar het leven mis ik nog sterk* en ik denk dat daar nog sterker speelt in Terwijde, het Zand. Ik rij overal wel heen met m'n autotje, maar daardoor ontmoet je weinig mensen op straat. Het is wel dood. Er spelen haast geen kinderen op straat.
Waar kan een kind hier verstopperij spelen? Tussen de auto's maar niet tussen de bosjes...

Voordeel wonen LR:

Voor jonge gezinnen, dichtbij scholen, moderne scholen, eigentijds (alles bij elkaar)

Je ziet dat er heel veel is voor kinderen en ontwikkelt wordt voor kinderen, maar dat vooral de communicatie is waardoor je het niet kan vinden of niet weet dat het er is. Omdat er te weinig horeca is voor gezinnen merk je dat volwassenen lastiger contact maken. Ik heb wel de hoop dat wel goedkomt

Het pionieren in een nieuwbouwwijk, dat hoort er ook wel weer bij
Dat je met mensen kan meedenken

Winkelcentrum
De contacten die je daar opdoet
Kind gerelateerde contacten en nog weinig op een andere manier

Het lange wachten op voorzieningen waarvan we hadden gedacht dat dat al klaar zou zijn

Communicatie

Het kan beter. Heel onduidelijk wat er dan is. Prikbord 'dit is er te doen hier'. Het is heel lastig om te ontdekken wat er allemaal is. (aanduiding gebouwen slecht)

Scheiding tussen de wijken: Voor ons is het makkelijk, wij maken onderdeel uit van Leidsche Rijn, wijk 9. Maar ik weet dat mensen in Vleuterwijde een driedubbele spagaat hebben, enerzijds in Utrecht, anderszijds Vinex-locatie LR, op adres staat VDM, woon je in Vleuten, op winkelcentrum staat VDM in LR.

Enerzijds zijn mensen trots dat ze in LR wonen, maar miss ook omdat de stad ons niet genoeg omarmt. Denk dat daar absoluut kansen zijn, we zijn 1. Maar er zijn ook dingen in de stad waarbij wij veel meer aangesloten willen worden. Festivals, hang ook hier borden neer. In die zin zijn wij onderdeel van de stad.

Lr'er of Utrechter? Meer en meer een LR'er. Niet omdat ik het wil, maar meer omdat de stad mij niet omarmt. *Alles wat over het kanaal gebeurt, gebeurt in LR, alsof het in de Bijlmer gebeurt en het kennelijk niet iets is waar de stad trots op is dat dat in LR gebeurt.*

Er is totaal geen besef in de stad dat dat ook een deel van de geschiedenis is die hier wordt opgegraven. Dat is niet van ons, dat is van ons allen, van Utrecht. Daar zit een stukje waar we elkaar tegemoet kunnen komen.

Omschrijving LR:

Hele afwisselende woonwijk, voor ieder wat wils
Ruim opgezet
Trots op maximapark
Je ziet overall pareltjes ontstaan, daar kunnen we heel trots op zijn
Waar oud en nieuw, zowel oude dorpen (geven juist veel karakter, charme)
Er zit geschiedenis (boerderijen)
Het zijn geen weilanden waar maar huizen op zijn geplempt

LRC:

Ik hoop dat het doorgaat, het gaat lukken, dat het op tijd blijft
Het mag best gefaceerd gebouwd worden, als dat bij de tijd hoort. Ik denk alleen dat er een visie moet komen van wat willen we, dat het niet een 13 in een dozijn winkelcentrum moet worden, het moet ook niet een kopie worden van VTW. Er moet gezocht worden naar iets wat het eigen kan maken, waardoor je dus ook met iets simpels het een trekker kan worden die veel meer mensen trekt en kan binden.
(musea, attracties)
– hoop dat het zelf in de winkels zit, sportzaak met klimwand erin
– lunchroom met kookklas voor kinderen

Wat zijn onderwerpen die steeds spelen in de wijkraad?

We zitten in de wijkraad LR, maar omdat de wijkraad VDM op sterven na dood is, kijken we ook verder. Verkeersproblemen dat houdt niet op bij een hoek. Het zijn onze kinderen die naar school fietsen!
– verkeer
– jongeren (staat voor sept. op agenda: 12 tot 18 jaar)
– sportvereniging die vol zitten
Daar maak ik me zorgen om, hoe ga je om met de grote massa aan jeugd

Er is een soort sociale controle, als dat maar gaat zwerven heb je er geen grip op.

Veiligheid

Ik ervaar het hier totaal niet als onveilig

Ik fiets hier niet heel erg graag 's avonds over straat. Wat betreft de sociale veiligheid, er loopt hier haast niemand op straat. Er is geen winkelcentrum, geen pakjes sigaretten halen etc.

- huizen naar binnen gekeerd
- niet gebouwd op 1^e verdieping
- woningen met muren omheen
- veel water, uitgestrekt
- prettig gevoel in het donker is slecht

Negatief nieuws over Terwijde? Wij herkennen het absoluut niet. Ik zie het in de krant, maar ik vraag me af 'of het nou zo'n megaissue is', ik denk dat het overal gebeurt. Ik denk dat mensen hele romantische verwachtingen hebben bij LR, we gaan dorps wonen, of in een nieuwbouwwijk gebeurt het niet. Nee het is gewoon, *het is geen grote stad, maar het zijn wel grote stadsbewoners.*

Typeer de bewoners van LR:

- Vrij individualistisch
- Jong
- Arm en rijk
- Allochtoon, autochtoon

Het moet allemaal efficiënt in het plaatje passen (tijdsindeling met kinderen)

- prijs gebouwen te duur voor creatieven, zzp'ers

Zeker het PBLR is bijna een koninkrijkje in Utrecht, daar hebben we totaal geen grip op als bewoner.

Niet zozeer als wijkraadlid, maar meer als bewoner. In die zin is het af en toe leuk om op een bepaalde manier iets terug te koppelen.

- zet studentenflat bij LRC (met pendelbusje)

Edwin te Velde

27 maart 2012, 30m12s

(opgenomen bij Edwin thuis, in de achtertuin)

Opvallend is dat Edwin in eerste instantie heel terughoudend lijkt te zijn met het beantwoorden, maar hij blijkt erg goed op de hoogte te zijn van alle ontwikkelingen en plannen. Zijn antwoorden zijn soms sarcastisch, zo geeft hij openlijk toe het idee van een Vinex verschrikkelijk te vinden en te leven volgens het cliché. Dit idee vind het niets en moet hij om lachen, maar in de praktijk blijkt het wel te zijn waar hij naar op zoek is.

Wie ben je?

Organisatieadviseur

Gezin, standaardvinex-gezien, 2 kinderen, vrouw, goudvis

Sinds wanneer woon je hier? Februari 2005

Waar woonde je voorheen? Amsterdam

Waarom naar LR?

Vrouw werkte al in Utrecht, kreeg baan in de buurt, 2^e kind op komst. Normaal huis voor normale prijs. Voordeel van werk in de buurt.

Waarom deze woning?

- Uitstraling
- Boven heel ruim
- Buurt
- Ruim opgezet

- Groen
- 10 min van station utrecht
- Je zit zo in het centrum

Als je 15 jaar geleden had gezegd 'je woont in een vinexbuurt' dan had ik je voor gek verklaard. Ik was heel bang dat ik inwisselbare stellen zou tegenkomen, zelfde situatie als ik. Is ook wel zo, ze hebben kinderen of ze krijgen ze, ook qua achtergrond. Algemeen iets boven modaal, gestudeerd, goede baan. Dat idee vond ik een beetje eng, maar het heeft ook wel iets. Je zit wel met gelijkgestemden.

Het belangrijkste is het huis zelf.

Wat is zo fijn aan deze buurt?

Eerste wat me hier opviel is de rust.

Kinderrijke buurt, geen omkijken naar.

Vlot sociaal leven

Wat mis je nog?

De keerzijde van zo'n buurt is dat het nooit af is.

Het heeft wel iets, iets pionier-achtigs. Maar het zou ook wel mooi zijn als er iets af is.

(bomen in park)

Het is een compleet nieuwe stad. Dat vind ik ook wel spannend, dat ik in de grootste bouwput van Europa woon. Ik vind het ook wel leuk dat het nog steeds heel levendig is, steeds meer aan het ontwikkelen is. Het is wel vitaal.

Omschrijving LR:

Misschien zou ik gewoon Utrecht. Het is een nieuwbouwwijk waar over nagedacht is. Ik denk dat hoe het bedacht is, het redelijk goed uit de verf is gekomen. Dat is knap.

Het is gewoon helemaal nieuw. Het is gewoon bedacht, dus om het Utrecht te noemen...

– door kanaal en snelweg afgesloten van Utrecht

LRC: Ik hou mijn hart wel een beetje vast dat het centrum een beetje een eenheidsworst gaat worden. Dat je weer gewoon de keten-zaken krijgt. Weinig origineel winkelaanbod. Maar goed, dat zal zeker in de behoefte voorzien.

Horeca is er weinig. Zeker met de opgroeiende jeugd is het handig als er meer voorzieningen komen.

Buren: vergelijkbaar met mijn gezin. Prima, heel sociaal. Iedereen kent elkaar bij naam. Hele prettig sfeer, we weten elkaar wel te vinden. Het zijn ook wel kritische mensen die hier wonen. Ik snap het ook wel, je komt hier wonen en je hebt een duur huis gekocht, en dan kijk je vooral naar de lusten en niet naar de lasten. Je moet er samen iets van maken. Op zich is het wel jammer dat we niet als eerste bewoner hier kwamen, want dan heb je echt het gevoel dat je samen iets opbouwt. Voordeel is wel dat we niet in de modder hebben gezeten.

Het is je levensfase.

Het is wel zo dat deze buurt bedacht is vanuit een sociale werkelijkheid. Is ook heel Nederlands, om de werkelijkheid te bedenken. Het is nog aardig gelukt ook, maar je kunt niet verzinnen dat je 1,1 auto per gezin hebt. Of 2 invalswegen maken. (kinderopvang)

Kom op mensen, mensen hebben kinderen of ze krijgen ze. Dat had je kunnen bedenken.

Wonen omschrijven:

Zie ons nou zitten in de achtertuin in de zon. Dat is wel heel prettig. Je hebt al snel het vakantiegevoel. Rustig, maar niet dat het dood is. Niet heel veel privacy, want je verlegt je grenzen dan wel. Het is nou eenmaal Nederland, je hebt een postzegeltje grond en huizen dicht op elkaar. Je moet rekening houden met elkaar.

Je kan het eigenlijk nooit goed doen, maar het is wel een statement. Het is natuurlijk wel een stadspark, dus dan mag het best wel een beetje worden aangezet. (parkpergola)

Lint: een geweldige vondst.

Er zit wel een visie achter, maar je moet wel de ballen hebben om het door te zetten.

Nee, het is wel leuk. Dat je onderdeel bent van iets vrij unieks. Als je met iemand uit West-Europa hier rondloopt, kijken ze hun ogen uit. Net zoals een polder, dit was eerst zee en nu hebben we er land van gemaakt. Het is heel knap als je er een vitaal stadshart van kunt maken.

LR is meer een projectnaam.

Mensen zijn negatief over iets, totdat ze er zelf onderdeel van gaan uitmaken.

LR is wel een bijzonder nieuwbouwlocatie en ik hoop dat dat bijzondere ook bewaard blijft. Ik bedoel daarmee dat het over 10 jaar nog zo vitaal is als nu.

Nandita Steinmann

28-03-2012, 28m1s

(opgenomen bij Nandita thuis)

Wat opvalt is dat ze erg positief is over LR, ook omdat ze het vaak vergelijkt met de vorige woonplek in Kanaleneiland. Ondanks dat ze pas net in LR woont, heeft ze toch wel al duidelijk voor ogen wat ze mist in de wijk. Verder past zij perfect in het stereotyp plaatje van een ouder die voor de kinderen naar LR komt, puur omdat dit past bij de fase van haar leven.

Wie ben je en wat doe je in het dagelijks leven?

Nandita Steinmann, 30 jaar, stage-coördinator van praktijkbureau Pedagogiek. Alleenstaande moeder van 2 dochters. Huisdier een kat. Broer logeert hier tijdelijk vanwege haar gebroken pols.

Sinds wanneer woon je hier? Augustus 2011

Waar woonde je voorheen? Kanaleneiland, stanleylaan

Waarom LR?

- kenissen in de buurt
- vriendinnen dochter
- contact met ouders
- leuke buurt voor jonge gezinnen
- ook voor eigen contact met gezinnen

Hoe gezocht? Gezocht via woningnet. Kopen voor alleenstaande moeder is erg lastig, dus wordt het toch huren.

Waar op je gelet bij het zoeken naar een woning?

- veiligheid voor de kinderen
- voldoende ruimte (ieder eigen slaapkamer)
- tuintje
- ligging; dichtbij centrum utrecht

Wat bevalt aan wonen in LR?

- heerlijk wonen
- rustig wonen
- beetje vreedzaam
- park dichtbij

Voor kinderen is dit wel heerlijk. Als mijn kinderen het huis uit zouden zijn, dan zou ik zelf lekker in Amsterdam gaan wonen. Dan ga ik echt voor de sfeer en de gezelligheid.

Wat mis je nog? Winkels. *Qua natuur en groenvoorzieningen vind ik het karig. Als je ziet hoeveel er wordt bij gebouwd denk ik ook 'er blijft ook nog maar weinig over'.*

Omschrijven LR: multicultureel, sociaal, vriendelijk, rustig, kindvriendelijk. Nu is LR nog rustig en ik hoop dat dat ook zo blijft.

Ik heb nog nooit zo veel informatie gekregen over de wijk waarin ik woon. Dat vind ik wel heel leuk, laat toch wel zien dat ze echt proberen om mensen erbij te betrekken. Dat je idd samen woont in LR.

Utrechter of LR'er? Utrechter. Ik vind dat LR gewoon valt onder Utrecht, dus het is Utrecht.

Simone Schuts

29-03- 2012, 33m19s

(opgenomen bij Simone thuis)

Simone is de enige student die ik heb gesproken. Wat me opvalt is dat zij geen duidelijk beeld heeft van LR als geheel, mede omdat zij bijna geen dingen onderneemt in deze wijk. Reden waarom zij in LR is gaan wonen is puur op basis van de prijs voor de kamer, dus vanuit praktische overwegingen. Zij verwacht dus ook niet lang hier te wonen, aangezien het een tussenoplossing is. Interessant is dat zij erg positief is over de buurt waarin zij woont. Zo is zij specifiek op zoek gegaan naar een woonlocatie die gerelateerd is aan haar opleiding. Zij is erg geïnteresseerd in de sociale ontwikkelingen binnen een buurt. Vandaar dat zij dus ook de werk/leer-bedrijven zoals de Emmaus (waarboven haar appartement is gelegen) erg boeiend vindt.

Wie ben je?

Ik ben bewoner van t Groene Sticht

Onlangs afgestudeerd, sociologie

4 appartementen op een rij, per appartement 3 studenten

Hoe heb je dit gevonden? Via kamernet gevonden.

Vaak als je zegt 'ik woon in LR' dan zeggen mensen 'het is wel ver weg'.

Waar heb je op gelet bij het zoeken?

Staat van onderhoud

Huisgenoten

Beschrijf het wonen in LR: Wonen bevalt goed. lekker rustig, ruim, veel contacten met burens, werkgroepen.

Wat mis je?

Uitgaansgelegenheden, lunchtentjes

Karakteristieke van de stad; hoe haal je dat hierheen?

Als ik wil winkelen of uitgaan doe ik dat niet hier.

Minder wonen, meer ruimte voor ontmoeten en voor groen.

Weinig studenten

Mensen vinden vooral de stad leuk omdat het zo authentiek is.

Investeer in plekken waar mensen kunnen ontmoeten en ontwikkelen.

Kees van der Kolk

3-04-2012, 25m47s

Kees blijkt overal op de wereld gewoond te hebben en veel te hebben gereisd (Moskou, Budapest, Hongarije, Praag) en nu is hij gesetteld in De Meern. Hierdoor is zijn visie op wonen ook veranderd. Interessant voor mij, zeker omdat hij een vergelijking maakte tussen Moskou en LR wat betreft verstedelijking.

Wie bent u, wat doet u in het dagelijks leven?

Uitgever, adviseur, part-time (ook in buitenland)

Woont met vrouw, penningmeester bewonersvereniging Zandweg

Hoe lang woont u hier al? Tussendoor in buitenland gewoond, Rusland, Andere woning in De Meern gewoond. Deze woning vanaf 1997 aangehouden. Ook op woonboot gewoond. Koopwoning

Hongarije gewoond, toen op zoek naar woning in Centrum. Met mooie tuin. Dus niet specifiek deze locatie, maar deze woning:

- karakter binnen in huis
- tuin

Belangrijk van woonplek:

Vroeger wilde wij graag in een dorp wonen, Budapest, Moskou, Praag

Voordelen van stad: je gaat makkelijk uit

Voordeel van hier wonen:

- ruimte
- rust
- gevoel met natuur

Nadeel van hier wonen:

- verkeer
 - meer overlast
 - we worden onderdeel van de grote stad
- Dit voelt dorpser en ruimer dan LR.

Utrechter of LR'er? Utrechter.

Centrum VDM veel meer van belang dan LRC

- verkeer
- verkeersveiligheid

Hongarije is 2^e vaderland geworden

Praag, vergeven van toeristen

Moskou, groot anoniem

Eerste kenmerken zie je hier ook. Hoe groter het wordt, hoe anoniemer en hoe meer mensen naast elkaar gaan leven ipv met elkaar. Kijken elkaar niet aan op de straat. Is ook logisch, als het zo druk wordt ga je elkaar niet allemaal meer groeten en dan wordt het anoniemer en agressiever. Hoe groter het wordt en anoniemer/agressiever.

Kleinkinderen in de buurt, daarna misschien verhuizen naar de stad, vanwege de voordelen van de stad.

Een stad groeit organisch en dit is gepland, daardoor is het ook minder organisch.

Hij heeft niet het idee dat er behoefte is aan een 2^e stadshart zoals LRC. *Hoe langer je wacht, des te minder de behoefte wordt aan zo'n centrum zal zijn* (je raakt gewend aan wat je niet hebt)

René Otter – Beumer Makelaar

04-04-2012, 39m0s

(opgenomen op kantoor Beumer Makelaar, De Meern)

Wat merk je in het contact met de klant?

Mensen zijn gewoon kritisch, kritischer dan voorheen.

Neem ik überhaupt een beslissing om te verhuizen?

Heel specifiek in wat ze zoeken.

Veel vraag naar wijken die relatief af zijn.

De meer stadgerichte ontwikkelingen, niet goed matchen. Dat ligt voornamelijk aan het feit dat er vanuit het Projectbureau enerzijds een bepaalde prijs gevraagd wordt voor de grond die dusdanig hoog is dat ik het idee heb dat de ontwikkelingen niet marktconform aangeboden kunnen worden.

Daar is het gebied nog heel erg onaf, dat het nog redelijk wijds is. *Mensen hebben dan het idee dat ze toch nog heel erg aan het pionieren zijn.*
(De Veiling, Grauwaart)

– iets meer erbij en we hebben gelijk een huis waar we nooit meer uit hoeven

Waarom kiezen mensen voor huren of kopen?

Mensen kiezen niet, mensen zijn gedwongen om te huren.

– mensen in sociale huur hebben geen inkomen om te kopen

Waar letten klanten het meest op gelet bij het kopen?

Prijs–kwaliteit verhouding. (Excell–lijsten van projecten meegenomen door klanten)

Locatie is hartstikke belangrijk, maar als mensen voor een plan komen is het in de eerste instantie altijd voor de prijs–kwaliteit.

Verschil verkoop huizen LR en Utrecht?

Er is een heel groot verschil tussen stadse bewoners en LR–bewoners. Ik heb het idee dat mensen die in Utrecht stad een eengezinswoning of appartement kopen daar meer voor over hebben, omdat ze weten dat ze er meer voor betalen en geen parkeerplaats hebben (of moeten vechten om) en bereid zijn om daar 20 of 30.000 meer voor te betalen.

Ik zeg altijd, de slimme koper koopt in LR, die heeft sowieso meer prijs–kwaliteit, plus dat je met 7 minuutjes in de stad zit.

70% van de Utrechters zijn 'nooit in LR' totdat er eens een vriend of vriendin ging wonen en gingen borrelen, en dat ze dan zien 'toch wel interessant'.

Vleuten is erg in trek, *mensen vinden een huis met uitstraling heel belangrijk. Iets wat een blokkendoos is ligt over het algemeen niet in de markt.*

De naam LR wordt al helemaal niet meer genoemd. Of je woont in De Meern, of Vleuten of Utrecht. Ik wil eigenlijk de stempel LR er helemaal af halen.

Omdat LR toch nog steeds last heeft van het imago, van dat 'nieuwbouwdorp'. Dat moet je niet hebben. Als LR 'het luxe dorp' vanaf het begin als imago had gehad, had je dat verder kunnen gebruiken. (het mooie woonbeleven in De Woerd) LR staat toch altijd bekend als bekend als nieuwbouw, zit veel huur, en dat imago wil ik ervan af.

Ik ben er heilig van overtuigd dat de opzet van LR en de volgorde van verkopen in een verkeerde volgorde gegaan is. Je had in eerste instantie had je kunnen zeggen 'we gaan een locatie, imago marketing campagne opzetten 'dit is de plek waar je moet zitten, vlakbij de stad, en hier komen de mensen te wonen die gewoon geld hebben en die gewoon iets moois en iets groots willen' dán had je kunnen zeggen 'we gaan met een mooi groot kek plan beginnen, super mooie luxe huizen, daar moet je gewoon zitten.

Er is in het begin te veel gebouwd in de goedkope sector en in de huur

– eerst duur met goed imago

– dan goedkoop, imago daaraan koppelen (goedkoop, maar wél heel dichtbij)

Vleuterwijde heeft dat veel minder, in begin veel gemeleerder gebouwd

Men ziet Vleuten als een heel dorps verhaal, kneuterig, maar hoger prijssegment

Doelgroep LR

De 20/30–ers met kinderen

90% lokaal, regionaal, jonge 2verdieners met kinderen

USP LR: Je koopt veel voor weinig. Het ligt vlakbij alles. *Het is een combinatie tussen dorps en stads wonen.* Als je vlakbij het centrum wil zitten, zit je binnen paar minuutjes lekker aan de gracht met een biertje, lekker in het winkelhart. Maar kom je thuis, dan kom je ook echt thuis. Dan is het gewoon lekker rustig, hoef je niet te vechten om parkeerplaatsen, je fiets naar kasteel de Haar. Vlakbij Woerden, Harmelen. *Het is wonen in 2 werelden, dat is lekker.*

Sommige mensen krijgen te maken met pionieren. Het idee dat als je iets koopt, je de komende 10 jaar in een zandwoestijn woont. Dat is het mindere. En sommige wijken is er een mindere mix tussen huur en koop. (Hoge Weide; bijna de helft sociale huur)

Hogere prijsklasse: wie woont er om je heen, welke prijsklasse om je heen = belangrijk

Dat is een stempel. In Terwijde bijvoorbeeld ook. Daar zijn grote huurvlekken, waar je veel gekke verhalen over hoort. *Waarbij je de woningen in de omtrekken bijna niet meer te verkopen zijn, omdat dat stempeltje erop zit.* Bij zo'n gesprek staan wij eigenlijk 3-0 achter.

Ik vind sowieso dat de gemeente meer moet doen aan imago. Dat gezellige wonen. Tuurlijk zijn er verschillende imago's per gebied

Er wordt heel weinig over geventileerd. Dat je langs de weg allemaal plaatjes ziet van 'er komt iets nieuws'.

Duidelijkheid over planning. Mensen hebben altijd heel negatief die stempel gezet 'dat duurt nog 15 jaar'. Dat is niet zo, maar dat denken mensen wél. Als jij een goede duidelijke planning aangeeft wanneer je gaat beginnen, en ze zijn al begonnen, maar er is niets over gezegd.

Als er meer aan gedaan wordt, meer over gezegd wordt, denk ik dat dat al helpt.

USP: prijs-kwaliteit, ligging tov gezellige Utrecht (straks LRC)

LRC: Positief. Hoge verwachtingen. *Ik ben alleen wel bang voor de verkoop van appartementen. Ik denk dat er heel veel leegstand komt. Wat ik merk is dat partijen niet met elkaar praten over 'wat doe jij, en wat is jouw planning?'*

Hoeveel mensen zijn er op zoek naar een appartement? Of wonen daar?

→ Ruud Houwers (woningnet) inschrijvingen woningnet LRC

Zijn er wel zoveel mensen die daar een woning willen kopen? Er moet bij de ontwikkeling goed rekening gehouden worden met 'hoe ga je het doen?': sociale ontwikkelaar (mix huur en koop, koopklassen).

Doelgroep app: vaak eenverdieners met een hele goede baan, en senioren (kleinkinderen in de buurt). Heel weinig mensen die een groot appartement zoeken en een eengezinswoning kunnen betalen, maar dan toch specifiek naar een appartement toe gaan.

– App heeft last van toegevoegde waarde van eengezinswoningen (voor nét ietsje meer heb je een heel huis)

Scheiding VDM en LR

Het park, dat zien mensen wel. Stadsverwarming is negatief.

Startersdoelgroep

Aan de ene kant zijn er woningen voor starters nodig, alleen deze hebben het risico dat ze snel doorverhuizen (door samenwonen wordt woning te klein). Starter kan niet zeggen waar hij is over 2 jaar. Het moment dat een woning opgeleverd wordt is te ver weg voor een starter om een redelijke inschatting te kunnen maken van zijn leven op dat moment. Starter wil nú wat hebben, terwijl ontwikkelaar eerst de vraag zeker wil weten voordat hij gaat bouwen. Kip of het ei.

Oplossing voor LR?

– nieuwe gedeelte nu al vermarkten

- plan uitwerken in overleg met marktpartijen, look & feel aan geven (huizen waar écht vraag naar is); plaatjes van woningen, appartementen met mooie balkons op internet. 'dit is leeuwensteijn'.
- Woonbeleving van 'dit moet je gewoon zien'.
- virtuele video
- *locatiemarketing, meer hoeft je niet te doen. Dan maak je mensen warm voor ontwikkelingen van de toekomst.*
- panelonderzoek (deelnemen aan woonwensen)
- product optimaliseren

Vraag-gericht bouwen; wat zijn de woonwensen? Is het markconform? – dan pas ontwikkelingen maken in overleg met marktpartijen (zij hebben weet van de woonwensen)
Krachten bundelen om samen iets te doen. *Uiteindelijk hebben wij allemaal geen werk meer als we iets gaan ontwikkelen wat niet verkoopt.*

Doelgroep-potjes:

- Starter: nu kamer, eengezinswoning
- Het stellen-werk: groter app, of eengezinswoning

Er worden nu dingen gemaakt, maar wie verwacht je daarvoor? Die mensen zijn er gewoon niet!

Je moet altijd visualiseren alsof je er zelf staat, wat zou je dan doen?
Zijn er überhaupt kopers?

Heeft al geadviseerd aan partijen om niet op dezelfde manier door te gaan met bouwen, omdat er geen vraag naar is.

Enerzijds wordt er door de gemeente en welstand heel erg tegengewerkt in wat mensen zoeken, want eik wat mensen zoeken is grote mooie balkons voor app, met veel licht, grote ramen, grote ruimte, praktische indeling. Maar heel vaak wordt dat niet gemaakt, omdat hetzij de gemeente, hetzij de welstand ik wil een rechte blokkendoos, ik wil het recht, strak, mooi.

Uitstekende balkons is juist wat mensen willen, men wil echt buiten wonen.

Het is mensenwerk, je moet jezelf verplaatsen in de wensen van mensen.

Patrick Laan- Vesteda
10-04-2012, 43m25s
(opgenomen op PBLR)

LR is voor ons eengezinswoningen, met tuintjes en straatjes met bomen erin. LRC is echt iets heel anders, heel stedelijk ook.

- werken met specifieke doelgroepen, hebben daar ook visie en plan op ontwikkeld.

Verskil met bouwen in LR en Utrecht?

Heel groot verschil, bestaande stad en nieuwe stad. LR imago heeft als je kinderen krijgt, ga je naar LR. Als je jong bent en afgestudeerd ga je in Utrecht stad wonen. Dus er is wel een heel groot verschil. Wij zouden daar veel belang aan hechten om ons te richten op een brede doelgroep, om die aan te trekken.

Op welke doelgroep richten jullie nu?

Jongeren, waarbij we ons beseffen dat je altijd concurreert met de stad Utrecht. Je moet meer app krijgen voor minder geld.

- jonge mensen
- 1 of 2 huishoudens

We moeten ze verleiden om naar LRC te komen.

- oudere mensen: kleinkinderen in LR, toch niet in Utrecht stad, maar LRC met alles in de buurt

Slagen van LRC hangt wel af van het winkelcentrum.

Goede kwaliteit, fatsoenlijke prijs, goede buitenruimte, voorzieningen ipv.

Vaak doe je enorme concessie aan je eisen, omdat je graag ergens wilt wonen.

– Doelgroep die nu aangesproken wordt, is een hele andere doelgroep die Vesteda wilt aanspreken...
Gezinnen? Nou, bijna niet.

Waarom wel app als er geen doelgroep voor is?

Goede vraag. Hele goede vraag.

- stedenbouwkundig plan van de gemeente stond een behoorlijk hoop app in, dus dat hebben we min of meer overgenomen.
- bij mid europese stad: winkels in plint, winkels eronder, woningen erboven in lagen
- 4 jaar nog positief over, maar we zagen het absoluut als een pijnpunt. Je weegt dan je risico af en ga je het toch gewoon doen. Nu wil je niet meer zoveel woningen maken. Dat is wel een lastige, die discussie die je nu hebt. Als je niet optimistisch bent, doe je niets zegmaar.

Er zijn altijd meer argumenten tegen dan voor om iets te doen. En toch ga je dingen doen omdat je dan kansen ziet, die zagen we nu ook. Voornaamste kans die we nog zagen is toch echt een stedelijk gebied maken en de woningmarkt ging nog gestaag omhoog. Dat was een behoorlijke kans. (Vesteda is ook belegger, dus kans om te verhuren. Huurwoningen worden meer waard, kan je later verkopen) We zagen veel potentieel in de winkels, dat is ook de drager van het plan als je het financieel bekijkt. Die woningen die dragen daar niet zo veel meer aan bij, nu zeker niet meer. Dus dat zijn de overwegingen om het dan toch te doen.

Wat maakt LR aantrekkelijk?

LR ontbeert een echt centrum. *Als je kijkt naar omvang, dat verdient wel een echt centrum.* Locatie bij station, snelweg. Heeft potentie om mensen uit de omgeving te trekken. Boven-regionaal, vergelijkbaar met amstelveen.

USP LR:

Veiligste stadscentrum. Als je daar gaat wonen moet dat je unieke punt zijn, een stadcentrum waar je alles hebt binnen handbereik. Heel stedelijk wonen, in een woning die (hopelijk) heel erg aan de wensen en eisen van de mensen voldoet.

Belangrijk bij bouwen appartementen?

- variatie in grootte
- variatie in prijs
- ook kleine woning: 2/3 kamers
- plattegrond moet kloppen
- voldoende licht
- hele goede buitenruimte . *Ik heb nog nooit een project gehad waar zo veel nadruk ligt op de buitenruimte.* Het liefst een balkon, dat je echt buiten de gevel stapt, dat je kan kijken om het gebouw heen. Dat is het allerbelangrijkste punt.

Waarom is dat (buitenruimte) hier zo belangrijk?

Omdat je met een zo groot aantal woningen zit op een plek die zichzelf nog helemaal moet bewijzen. Als ik een project in het centrum van Utrecht doe, komen de mensen voor de locatie. Hier komen de mensen ook voor de locatie, maar ook voor het specifieke product. Dat moet gewoon goed zijn. En de markt is veranderd, nu hebben de mensen veel meer keus en moeten wij concurreren met veel meer andere projecten en vroeger kon het nog wel niet helemaal perfect zijn en dan kon het nog wel, maar die tijd is voorbij. We zijn een beetje gewend geraakt. Alles moet kloppen.

- marktdadviezen inwinnen
- vesteda heeft eigen onderzoeksafdeling
- ontwerptraject met makelaars
- Lauteslager

Het is heel moeilijk te voorspellen hoe de markt er over een aantal jaar uit ziet

Verschil huurder/koper

– een koper koopt van tekening en moet vervolgens heel lang wachten; hebben de sleutel en zijn helemaal blij, kijken niet eens naar dat de buitenruimte niet af is en de riolering nog open ligt.
– huurder beslist veel later, wil het product ook zien, is veel kritischer; ik wil wel komen, maar kom als de riolering pas klaar is. Het openbaar gebied moet helemaal af zijn. (bomen moeten geen twijgjes zijn)

Het zijn hele simpele dingen, maar ze moeten wel kloppen.

Elders: Eerst metro, straten, bomen en dan de huizen. Andersom van LR.

- timing
 - kwaliteit (van openbaar gebied): bomen, tegels.
- nadruk op details, punt van lering om het anders aan te pakken

De intentie van de gemeente voordat wij aan boord kwamen waren destijds al zo ver goed dat wij op voort konden borduren.

Imago LR:

*Daar maken we ons zorgen om. Dat is niet negatief bedoeld. Het is natuurlijk zo, er is jarenlang aan de wijk gewerkt, met een bepaald typologie met woningen en doelgroepen, en voor LRC zal dat écht anders moeten zijn. Ik persoonlijk, weet de gemeente ook, wij wilden gewoon van de naam LRC af. Omdat we gewoon de eerste 2 woorden Leidsche Rijn was, en dat moet gewoon heel anders. Dat gaat niet gebeuren denk ik, maar als je het dan toch zo houdt, moet je toch echt andere mensen aanspreken...*De gemeente beseft dat ook, dat is heel fijn.

–> *loskoppelen van associatie van LR. Voor de woningen is dat essentieel, voor de winkels maakt het niet zo veel uit.* Wonen en winkelen dat schuurt altijd, schuurt in alles; corio wil er gewoon winkels, woningen zijn maar ingewikkeld. Maar ook in de marketing schuurt dat.

Winkels zijn de minste zorg, de woningen zijn een zorg

Nieuwe beleid:

- veel meer jongeren
- kleinere appartementen

Te duur voor wat aanspreekt bij je doelgroep: prijs van LRC is beter aangepast
Te grote woningen, waardoor absolute huurprijs te hoog wordt.

Doelgroep appartementen:

- geen zin in tuin
- klein willen wonen
- jongeren en ouderen
- huur: gemak, gelijkvloers nauwelijks onderhoud

Door de jaren heen is het wel een geaccepteerde woonvorm geworden. Bij stedelijk wonen, horen gewoon appartementen.

Vesteda zet projecten heel specifiek in de markt op bepaalde doelgroepen, maar wat je dacht dat er ging wonen, woont er niet. Toch blijf je wel zo verkopen. Moeilijk om alternatief te vinden.

- *verandering van overspannen markt naar kopersmarkt, dat verandert de manier van verkopen sterk*
- ironisch, wil zelf niet in LRC wonen

Dirk-Jan van Zijtveld – makelaar De Koning Makelaardij
12-04-2012, 36m3s
(opgenomen op kantoor van De Koning Makelaardij)

Wat valt op in het contact met de klanten?

Er is aan beide zijden onzekerheid. 1049 bestaande woningen te koop, LR en VDM, dus veel concurrentie. Onzekerheid bij kopers, veel keuze; maar daardoor ook heel kritisch. Onzekerheid over economie en wat de overheid gaat doen. Vertrouwen ontbreekt bij consumenten

Verschil tussen huurders en kopers

Kopers zitten vast aan hun huis, dus moeten ook naar de langere termijn kijken. Wil ik daar nog wonen over 10 jaar? In dat geval moet je ook rekening houden met bijv. toekomstige banen, wel/geen partner, wel/geen kinderen etc. Huurders hebben alleen een opzegtermijn, dus die hoeven daar niet over na te denken. Vrijblijvend.

Onderlinge verschillen

- bestaand vs. nieuwbouw: meer groen, grotere tuinen, meer sfeer in oudbouw
- nieuwbouw voordeel: goed geïsoleerd, nieuwste technieken, nieuw

Imago LR

In LR in al zijn algemeenheid, denk ik dat het best goed staat aangeschreven. Ik denk dat het imago in de afgelopen jaren ook wel verbeterd is. Toen de eerste huizen daar gebouwd werden, toen zeiden heel veel mensen uit de stad 'daar wil je toch niet gaan wonen', terwijl nu het gros van de kopers uit de stad komt. Dat komt mijn inziens toch omdat er heel divers gebouwd is, een aansprekende stijl gebouwd. Het zijn niet alleen maar rechte lange straten. En het voorzieningenniveau komt ook steeds beter tot zijn recht. Als je iets vraagt waar mensen trots op zijn, zal dat het Máximapark zijn, daar is iedereen enthousiast over.

Sowieso hebben mensen in LR op wel meer dingen lang moeten wachten.

Doelgroep LR

Jonge mensen. Er wonen ontzettend veel jonge mensen, dat is ook het verschil met de bestaande dorpen als VDM en de stad en de nieuwbouwwijken. In de nieuwbouwwijken ligt de gemiddelde leeftijd veel lager. Mensen vragen me ook wel eens 'waarom staan er zoveel te koop-borden in een nieuwbouwwijk? *Omdat daar meer jonge mensen wonen, zit er ook meer dynamiek in. Jonge mensen maken carrière, gaan trouwen, gaan scheiden, krijgen kinderen, dus er zit meer reden toe om te verhuizen.*

Aantrekkelijkheid LR

- divers gebouwd
- diverse wijken met andere smaken
- goed gebouwde woning met bijv. minder onderhoud
- nu voorzieningenniveau dat omhoog komt (WTC, Máximapark)

Nadeel LR

- lang moeten wachten op voorzieningen
- *Iedere wijk heeft z'n eigen problematiek, ook bekend, ook genoeg in het nieuws geweest, dat zou kunnen veroorzaken dat bijv een wijk zoals Terwijde wat minder aangeschreven staat. Dat hebben we voorheen ook wel eens in Parkwijk gehad. Maar denk niet dat dat specifiek iets is voor de nieuwbouw, in Utrecht stad ook wel wijken kennen waar het zo nu en dan minder is om te wonen. Denk dat het vooral te maken heeft met het soms te lang wachten op het voorzieningenniveau.*
- ontsluiting; goed OV
- parkeren

Aantrekkelijkheid van woningen

- diversiteit, alle stijlen is gebouwd; dat je de keuze hebt

Wat vindt u van het huidige imago van LR?

Ondanks de problematiek in sommige wijken, is het imago er toch goed. Je ziet ook dat mensen binnen LR verhuizen. Dat betekent dat ze hier gevestigd zijn, ze zich hier prettig voelen, ze hier willen blijven. *Dat het een locatie op zich wordt, dat ze zich hier prettig voelen.*

Beïnvloed het imago de verkoop?

Dat alle kopers van dat nieuwbouwproject uit LR komen, dat is wel gunstig.

Onderscheid VDM en LR?

Nee, eigenlijk wordt het hele gebied afgestempeld als 'LR', en dan heb je de dorpen Vleuten en De Meern.

Mensen echt uit de stad, die toch wat moeite hebben om de stad te verlaten, dat ie wel zo graag zo dicht bij mogelijk bij de stad willen wonen (Parkwijk, Langerak).

LR staat nooit vermeld als plaatsnaam op de website, waarom?

Het wordt aangegeven op plaatsnaam. Het adres is gewoon óf Utrecht, óf Vleuten óf De Meern. Je woont in LR en je adres is in Utrecht.

Maar ik vind dat ook goed, want *het is ook gewoon onderdeel van Utrecht*. Ze maken ook niet voor niets een tunnel om LR met Utrecht te verbinden...

Dus het is niet zo dat jullie opzettelijk de naam LR niet willen gebruiken?

Nee, dat is absoluut niet zo.

LRC:

De appartementenmarkt en sich heeft het zwaar en dat heeft alles te maken met het feit dat als je vandaag koopt, je scope nog verder ligt. *Een aantal jaar geleden kocht je als starter een appartement en ging je daar wonen. Als je leven veranderde, wegens een partner of kinderen, dan verkocht je dat weer en ging je naar een eengezinswoning toe. Vandaag de dag, als je iets koopt, moet je er van uit gaan dat je er 10 jaar gaat wonen, terwijl dat eerst was '5 jaar en dan zien we wel verder'. Dus die starter moet nu na gaan denken, 'wat ga ik in de komende 10 jaar doen?'.*

Als je heel veel appartementen gaat bouwen, moet je je wel afvragen of daar afzet voor is.

– Maar daar moet er wel onderscheid gemaakt worden met LRC, aangezien daar ook voorzieningen bij komen.

Doelgroep appartement:

- Starter
- Senior; kiezen ervoor om langer in bestaande woning te blijven zitten

Punten van kritiek:

- verkeer: ook door bestaande dorpen heen
- voorzieningen van Vleuten (afgebrand dorp)
- aanpassingen van bestaande woningen niet mogelijk, terwijl eromheen steeds meer nieuw bij komt

Waar is de meeste vraag naar?

- eengezinswoningen, tussen 2 en 250000.
- 30'ers, die verhuizen omdat zij ruimte voor kinderen willen
- of met kinderen; dus op zoek naar tuin
- kindervens

Appartementen zonder buitenruimte en zonder berging die krijg je niet verkocht. En die zijn in het verleden wel gebouwd, omdat de markt ontzettend goed was. En toen werd er helemaal niet gekeken naar 'wat wil de consument nou?' toen werd er gewoon gebouwd. En als er goedkoper gebouwd kon worden, of meer app door buitenruimtes en bergingen weg te laten, dan werd dat gedaan want 'het werd toch wel verkocht'. Als je nu nou kijkt naar bestaande bouw, naar appartementen die nu weer in de markt komen zonder berging of buitenruimte, die zijn haast niet te verkopen. Als je dus nieuwbouw gaat ontwikkelen, dan kan dat niet zonder buitenruimte.

Kinderwijk met jonge gezinnen? Die blijven komen, maar daar is het ook op gebouwd, dat er heel veel eengezinswoningen staan, dan krijg je natuurlijk gezinnen hier.

Voordelen van huizen in LR:

- ruime opzet
- meer huis voor minder geld

Bibian Ruijter

17-04-2012, 49m40s

(opgenomen op de Vliegtent Hertlaan, Utrecht)

Waar woon je nu?

2,5 jaar in Parkwijk, 9 jaar in Terwijde: eerste bewoners van Terwijde. Kadewoning, koop. Specifiek voor koop gekozen.

Waar woonde je voorheen?

Rotterdam

Waarom LR?

- Huidige partner woonde in Utrecht. Eerste bewoners van Parkwijk
 - Nieuwbouwhuis (hier werd veel gebouwd)
 - kinderen: allebei geboren LR'ers
- Heeft keuze voor woning beïnvloed, heeft gelet op:
- omgeving (wat het te bieden heeft)
 - scholen
 - winkelcentrum
 - kinderopvang
 - sport
 - locatie qua werk

Wat bevalt aan het huidige huis?

- ruimte
- voorspelling dat het een goede koop zou zijn, prijs zou stijgen

Verschil Parkwijk en Terwijde?

Tegen de tijd dat ze er weg gingen was er veel problemen met bewoners van sociale huur, dus was het prettig om weg te kunnen. *Terwijde is een groot dorp, zo voelt het ook. De wijk is heel erg in opspraak omdat er zo veel dingen gebeurd zijn. Maar wat je heel erg merkt is bewoners hebben daar helemaal geen last van. Wij hebben er nooit last van. Heel veel eerste bewoners, je kent elkaar eerst van de crèche, dan van school, dan van sportclubs; dat is heel erg leuk, je komt elkaar allemaal tegen en je hebt dezelfde uitgaanspositie.* (sociale controle)

Omschrijving LR:

Iedere wijk heeft z'n eigen sfeer qua woningen. Mooie bouw. Ik ervaar de contacten als heel dorps, dat vind ik leuk. Je woont heel dichtbij de stad, heel bereikbaar. Uitvalswegen zijn super. Als je kijkt wat er allemaal gebeurd in de wijk, wat er allemaal georganiseerd wordt, hoeveel er altijd wat te doen is voor kinderen...wanneer je maar wilt, er is altijd iets te doen.

- zelf actief op Twitter (volgt wijkraad, wouter de heus, vinexvrouwje etc.)
- Iedereen zweept elkaar een beetje op om samen er aan te werken. Gemeenschapszin is wel heel erg aanwezig.

Wat mis je?

Nu zou ik eigenlijk het winkelcentrum moeten noemen, maar dat vind ik niet zo'n bezwaar.

- stuk horeca, heel laagdrempelig
- buurtkroegje om de hoek
- parkeergelegenheid

Wonen:

Super. Ik ben altijd wel op zoek naar nieuwe projecten. Ik blijf daar gewoon wonen, als ik zou verkassen zou dat binnen hele kleine schaal zijn waar ik nu zit. **Waarom?** De totaalbeleving van alles wat je in de afgelopen jaren hebt opgebouwd.

Pionieren

Ook prima. Het is juist wel leuk om vanaf het eerste uur betrokken te zijn bij zo'n wijk, om het te zien groeien.

Scheiding VDM en LR

De Meern voelt wel een beetje als het oude deel, maar nee de scheidslijn is niet heel duidelijk.

LR'er of Utrechter?

LR'er.

Ik zie het als een stad naast Utrecht. Als je het hebt over dé stad is het wel Utrecht.

Ja daar wordt wel op gereageerd. Een heel negatief beeld, als er nu wat gebeurd is het 'het is wéér Terwijde'. Maar het wordt door de media onder een vergrootglas gelegd. Dezelfde dingen gebeuren ook in andere wijken, alleen iedere keer is het van 'oh weer daar'. Het wordt heel erg opgeblazen. Het is wel een imago probleem dat opgelost moet worden.

Bewoners LR:

Heel veel jonge gezinnen. Je merkt nu dat er een tweede generatie jonge gezinnen komt (die nu met baby's komen).

LRC: Ik hoor het wel als het er wel komt en dan ga ik me wel verdiepen in wat het is.

– als je iets hoort, is het alleen negatief.

Iets wat nu nog ontbreekt, is iets waar het allemaal samenkomt.

– het hebben van kinderen beïnvloed de manier waarop je de wijk ervaart

Een wijk gaat ook verschillende fasen door, net zoals een gezinsleven of het gewone leven.

Suzan Cornelissen

17-04-2012, 49m40s

(opgenomen bij Suzan thuis)

Tijdens het gesprek wordt het erg duidelijk dat Suzan erg begaan is met het groen en de natuur in de wijk. Meerdere keren komt het onderwerp 'kappen van de bomen' terug en geeft zij aan dat zij er 'om kan huilen'. Ze is ook erg kritisch op de manier waarop er door de gemeente om gegaan wordt met geld, maar ook met de meningen van bewoners. Suzan voelt zich niet gehoord en onbegrepen door de gemeente en ervaart daardoor het leven in LR als erg dubbel. Enerzijds is het lekker wonen, anderzijds heeft zij verdriet omdat zij potentieel in de wijk ziet waar – naar haar idee – niets mee wordt gedaan.

Wie ben je, wat doe je in het dagelijks leven?

Suus.nl, eigen bedrijf gestart toen ik net in LR woonde, webdesign. 3 jonge kinderen, 2 daarvan in LR geboren. Sinds 1 maart eigen kantoor in de Zzpot, flexplek in LR. Koopwoning.

Waar woonde je voorheen?

In Lombok. Bovenwoning.

Waarom LR?

We hadden 1 kind, en de ruimte was daarvoor te krap. Lombok niet echt een kinderplek, geen tuin

Ik had nooit gedacht dat we in LR gingen wonen.

Waarom dit huis?

Vanwege de bank, die zagen we op de foto's. Wat ons hier meteen beviel is de trap die doorliep naar de zolder. En het uitzicht. Nu ik 3 kinderen heb, denk ik dat ik anders had gekozen.

– makkelijker op straat spelen voor de kinderen

– huurders aan de overkant zijn niet prettig

– mooiste huis en betaalbaar

Huurders? Het zijn andere mensen, ik had nooit gedacht dat ik dat zou zeggen. Het algemene beeld is dat ze er minder van willen maken, zijn bij voorbaat ontevreden, het is troeperiger, minder verzorgd.

Heeft dat te maken met het feit dat ze huren? Ik ben geneigd om ja te zeggen.

Waar zou je op letten qua buurt om in te wonen?

– geen doorgaand verkeer

– homogene samenstelling: met zorg voor elkaar en omgeving

– plaatjes waar ik uitzicht op heb

Omschrijf het wonen:

Het grappige is dat ik het hartstikke naar mijn zin heb.

– ruim, ruim opgezet

Ik ben hier ook heel vaak verdrietig omdat er zoveel kapot gemaakt wordt wat niet hoeft. Er wordt zo met geld gesmeten, maar geen geld voor dingen die moeten en dat raakt me echt. Ook dagelijks. Het is heel dubbel. *Je bent echt speelbal van de architecten, als een architect een zichtlijn belangrijk vindt dan*

moeten we allemaal verhuizen. Of al een architectkundige bedenken 'de bomen staan 2 meter te ver' dan moeten alle bomen om...En als die rijke stinkerd die in Zeist wonen bedenken 'er moeten hoge flats, dan moeten alle bomen om'.

Welke stukjes zijn mooi in LR? Dat zijn de stukjes waar het groen is, waar je ziet dat het speels is. Er is zoveel bedacht en wordt zo onnodig veel kapot gemaakt. Dat vind ik heel erg. Dat vind ik echt heel erg. Ik denk toch 'ik ga nú verhuizen'. Nu de bomen op de Melissakade omgezaagd zijn, ik kan wel janken.

– onbegrip over de prioritering van de gemeente; waarom is er geen geld voor een stoep maken voor de kinderen, maar wel voor een parkeerplaats? Waarom worden bomen van tevoren al gekapt? etc.

Lekker wonen, betaalbaar, prettig

Nadeel van LR: De geilheid van de architecten en de macht die de architecten krijgen.

Voordelen van LR:

- ruim is
- kinderen kunnen hier leren fietsen
- het voelt ook wel spannend, omdat we het met z'n allen maken
- het voelt wel als een geheel

Saamhorigheid tussen bewoners? Twitteraars en ZZP'ers; gedeeld verdriet

Werken in LR:

Super. Ik kan overal op de fiets naar toe. Al hoor ik wel over de verkeerfiles de wijk uit.
Er is een hoop gemopper over de voorzieningen, maar eigenlijk mis ik niets. Wat moet ik in de stad? Daar heb ik helemaal geen tijd voor! Ik heb 3 kinderen, een drukke baan en een sociaal leven. Zelfs mijn tandpasta bestel ik in een online webshop.

Er is veel, maar er is ook veel onbekend. (over voorzieningen)

Er is geen centrale plek, LR heeft geen centrum, maar dat gaat LRC natuurlijk nooit worden.

Want? *Het centrum is het laatste klaar, hoe kan je dan verwachten dat wij, die toch ons dagelijks leven hier doen, nog behoefte hebben aan een centrum?* Dat was vanaf het begin af aan al duidelijk dat dat niet de prioriteit had.

Dat niemand bedenkt dat een nieuw centrum nul waarde heeft als je niet iets van oud groen laat staan.

Er wordt voor ons gedacht, en als wij zeggen wat we denken worden we belachelijk gemaakt. (over The Wall met betaald parkeren beleid)

Heel veel van die LR bestuurders wonen niet in LR, dus die zien LR als een project, een product een ding en op het moment dat zij in functie zijn dan vergeten ze dat ze zelf ook vader of moeder zijn en ook een prettige woonomgeving willen hebben. Maakbaarheid experiment; alles kan.

Utrechter of LR'er?

LR'er, want ik woon ook in Utrecht.

Scheiding VDM en LR?

Nee, maar wel grens tussen de dorpskernen.

In Vleuten alleen moeders die op school komen, terwijl in Terwijde dit ook de helft vaders zijn.

Bewoners LR:

3 soorten:

- zeurders; 'de gemeente, politie, moet alles voor mij doen' altijd de schuld van anderen, zelf niets doen, alles ligt aan anderen (veel)
 - bange mensen; alles moet nieuw, netjes, je mag geen troep zijn, niets aan het toeval overlaten
 - gemotiveerde mensen: alles is spannend en vrolijk, die er altijd iets van proberen te maken
- Omdat je alles samen moet ontdekken wordt er hier meer getwitterd.

Omschrijving LR:

Het is bedacht, en tot grote schrik wonen er ook mensen. Dat ik er woon, had ik nooit gedacht.

Waarom wilde je er niet wonen? Omdat alles bedacht is, álles is bedacht. Je bent de speelbal van de architecten, bouwfonds en de politiek. Je bent afhankelijk van ego's van...dat vind ik best lastig.

Ik vind dat er echt respectloos omgegaan wordt met dingen die met een kleine moeite met respect mee om kan gaan. En dat dat ook kán. (...) *Er wordt weinig geluisterd naar de mensen zelf.*

Als je geen kinderen hebt, wat moet je hier dan? De bejaarden die hier wonen, gaan allemaal naar appartementen toe.

Mediterrane terrasjes op de A2, hoe verzin je het? Dat gaat niet werken. Daar zit een andere dynamiek in.

Even stoppen met alles. Kijk eens om je een 'wat is er allemaal'. Er staan ontzettend veel woningen te koop, wat kan je er aan doen om het hier prettig te maken. Er liggen ook zo veel terreinen braak, er is zo veel gesloopt, wát is er nu gesloopt? Pas op de plaats, wie zijn we, wat zijn we?

We bouwen het voor de toekomst, terwijl wij er nu wonen met onze kinderen. Maar de echte dingen die je kan doen voor de toekomst, die doe je niet. Raar verhaal.

Ik denk dat niemand er spijtig om is als het gewoon even stopt, of als er een paar huizen minder worden gebouwd. Het gáát maar door.

Al die kinderen die nu op school zitten moeten straks naar de middelbare school. Maar dat kan niet, want die zijn er niet, is niet in het plan opgenomen. Pech gehad. We hebben wel leerplicht...

Alles is gericht op Het Leidsche Rijn Gevoel en waar we dan het LR gevoel van krijgen heet dan nu het Máximapark, waar niemand op zit te wachten om het zo te noemen.

– ontwikkelaars die inwoners van LR vragen om bijdrage te leveren om mínder huizen te kunnen bouwen. Ik zou nog geld storten ook.

Monique van Loon – Jebber

20-04-2012, 39m46s

(opgenomen op kantoor bij Jebber)

2 jaar, doel is om nog de komende 7 jaar 1000 starterswoningen in Utrecht Stad.

– ontwikkelaar

– belegger (AM, Lombok project, Bouwfonds 'Kop van Lombok') zij kopen het op, en verhuren het

Starters: mensen die nét zijn afgestudeerd, HBO/WO, thuis of kamers. Idealiter scheefwoners.

350 starterswoningen, nu nog op zoek naar locaties waar 650 woningen bij kunnen komen.

Aandeelhouder is SSH, zij studentenhuysvesting, Jebber zorgt voor doorstroom na studentenkamers.

Woningen worden kleiner gehouden omdat het zo goedkoper blijft, en het natuurlijk verloop van bewoners bevordert. Je groeit er letterlijk uit dmv gezinsuitbreiding of inkomensstijging.

– mentaal niet te ver van de binnenstad, daarbij is mentaal een belangrijk gegeven. Starters ervaren een woning als 'ver weg':

* spoorlijn (Overvecht), dat is gewoon letterlijk een barrière

* waterlinieweg

* snelweg

10 minuten fietsen, dan moet je wel in de binnenstad zijn. De dagelijkse winkelveorzieningen moeten zelfs binnen 2 minuten fietsen zijn. De levendige omgeving, wat is dat? Je moet mensen op straat zien, lichten zien branden in woningen. Dat er mensen in je omgeving zijn. (veiligheid)

– voorzieningen/horeca. De horeca is belangrijk, omdat er zo meer leven komt in een project.

Bouwen voor starters?

Brainstorms, focusgroups met starters zorgt ervoor dat we de klanten goed kennen.

Starters hebben een relatief korte scope. Ze zijn én nu op zoek, als ze op zoek zijn doen ze dat vandaag en ze willen er nú in. En dan voor een paar jaar, dus niet 5 of 7 jaar. Dat betekent ook dat je met een vastgoedproject, dat duurt een paar jaar. We zijn nu met starters aan het praten over een project, die daar waarschijnlijk niet zelf gaan wonen. Maar het profiel blijft wel hetzelfde, alleen het zijn niet die mensen. Die vinden binnen de opleveringstermijn een andere woning.

Leidsche Rijn?

Staat niet heel hoog op het lijstje, dat komt ten eerste omdat het heel ver weg is. Ver weg van de echte binnenstad. Dat wordt wel beter door de extra stations die er komen, Terwijde en LRCstation. Ook het nieuwe winkelcentrum, zolang dat er niet staat, dan is er ook nog niets. Op dit moment krijgt Jebber ze er ook alleen maar heen omdat er een heel groot tekort is aan starterswoningen. Dan is het niet de locatie die ze kiezen, maar het aanbod en de prijs.

De meeste hoogopgeleiden stellen een locatie op 1 en dan de prijs en de woning zelf. Vaak is eerst prijs en dan locatie. Het valt me ook op de starters een reëel beeld hebben van wat je kan en wilt betalen voor je huis.

Het huidige voorzieningenniveau, dat loopt heel erg achter. Dat scoort niet hoog, LR.

De afstand en het voorzieningenniveau.

Waar zitten jullie in LR?

SSH zit in LRC Kern, SSH ziet daar geen studentenwoningen in, dat is helemaal te ver van de Uithof. Daar gaan ze zelf geen studentenkamers maken, wel starters. Dus zit Jebber aan tafel om daar een plan voor te ontwikkelen. Daar moeten we nog mee beginnen, omdat daar nog afspraken over gemaakt moeten worden. Perceel is klaar, bouwrijp. Dat is wel een voordeel, dat het snel kan.

Voordelen LR? Kansen?

Het is al bouwrijp. Als je binnenstedelijk gaat bouwen heb je grotere kans dat er bezwaren komen tegen het bouwplan als je een vergunning aanvraagt. Dat is daar niet, want er woont nog niemand. We kunnen snel tot woningaanbod komen voor starters.

Wat vind je van de plannen?

Goed. Wij zitten ook als potentieel belegger aan tafel, om daar mogelijk in hun plan een aantal woningen af te nemen om aan te bieden aan huurders. Op de maquette ziet het er goed uit. Het moet er wel komen. Het is nog maar de vraag wanneer en of het er komt.

Ik wil daar best pionieren, maar dan moet ik wel zekerheid hebben dat het winkelcentrum er ook komt. Dat is ook hoe je die woningen afzet, verhuurd. Je doet een belofte. Als dat winkelcentrum er komt heeft dat een extra aantrekkingskracht voor starters, dat heeft met die levendigheid te maken.

Heb je er vertrouwen in? Ik ben er nog niet in overtuigd. (...) Ik hoop wel dat het lukt, maar ik heb mijn vraagtekens er bij.

Wij zijn juist groeiende, omdat wij in een markt zitten waar heel veel vraag naar is. Wij kunnen makkelijker aan financiering komen via de belegger SSH. Het enige wat wij moeten doen is een locatie vinden. *Als het nu niet lukt, lukt het nooit, want nu is het een kopers en huurders markt.* Er staan allemaal bedrijventerreinen leeg en kantoren, dat zijn allemaal kansen om te herontwikkelen. Er zijn zoveel locaties, dat is voor ons weer het voordeel, dat we kunnen kiezen.

Waar moet een woning aan voldoen voor een starter?

- de helft zoekt alleen
- de helft zoekt met z'n 2en
- 1 aparte slaapkamer, of 2; Jebber maakt geen studio's (dat heb je in je studententijd al gehad)
- in LR houden we rekening met de mix van 2 en 3 kamer appartementjes
- parkeren: fiets en auto. *Waarbij fiets parkeren veel belangrijker is dan de auto, zeker bij huur.* Zeker als de locatie dichtbij het station ligt, bij OV (ook in LRC station). We moeten wel een goede fietsenkelder maken, want de meeste starters hebben 2 fietsen, een goede en een barrel. Als ze met z'n 2en wonen moeten ze 4 fietsen kwijt
- *buitenruimte; geen pre.* Je hebt harde eisen en wensen, daar maken wij ook een onderscheid in. Vanuit de vraagkant van starters, hoeven niet per se een buitenruimte te hebben. Dat hangt ook van de locatie af, je moet wel ergens buiten dichtbij kunnen zitten (gemeenschappelijk of terrasjes).

Waarom zijn appartementen geschikt voor starters?

Je gaat stapelen omdat de grond schaars is en duur, dan ga je compact bouwen.

Het is niet zozeer een wens vanuit starters om per se in een app wonen, ze zouden ook best in een huisje op de grond met een tuin willen, maar ze hebben een reëel beeld van wat mogelijk is; dus wordt het een app.

– prijsgedreven

LR, succes of valkuilen?

Openbare ruimte, groenvoorzieningen dat ziet er nu inmiddels heel aardig uit. Wordt ook veel gebruik van gemaakt door bewoners. Dat zijn ook dingen waar LR steeds sterker in wordt.

Al het begin is moeilijk.

De ruimte daarvoor maken en het inrichten met groen, en dan niet alleen de zielige vinex-boompjes, lullig boompje met 2 palen om hem vast te houden, dat blijft heel belangrijk om daar in te investeren.

De openbare ruimte van de gemeente is wel een belangrijke issue om in te blijven investeren. Dat het niet allemaal stenig eruit ziet, dat maakt het niet zo aantrekkelijk. (Geldt ook voor LRC.)

Hoe ga je dat realiseren, je zit ook deels boven de tunnelbak. Verlichting, bankjes, type straatstenen; je moet het wel aankleden. *Als iets er armoedig uitziet, nodigt het ook niet uit om er heen te gaan.* Dus krijg je minder winkelbezoek..

Verschil tussen kopers en huurders?

In het algemeen zijn kopers kritischer dan huurders. Die zorgen over het algemeen ook beter voor hun woning dan huurders. (Jebber doet onderhoud voor huurhuizen)

– vergelijking lease-auto's

Afwerking woning:

– alles moet er al in zitten in de nieuwe woning; geen tijd om te klussen (koop en huur hetzelfde)
(vorige werkgever; senioren: koopwoningen moest juist zonder keuken en badkamer)

5.3 Overzicht antwoorden op open vragen

Hieronder staat een overzicht van alle antwoorden op de open vraag 'Met welke woorden zou u Leidsche Rijn omschrijven?' onderverdeeld per onderwerp. Een respondent kon daarbij meerdere woorden gebruiken, vandaar dat er meer woorden zijn dan het aantal respondenten. Indien eenzelfde woord meerdere keren gebruikt is, staat er genoteerd hoe vaak dit in totaal genoemd werd.

Nieuw(bouw) – Nieuwbouwwijk (7x) – een echte nieuwbouwwijk – nieuwe woonwijk – nieuwe woonwijk – nieuwe wijk – woonwijk – Nieuwbouw (11x) – veel nieuwbouw – Allemaal nieuwbouw	– Nieuw (16x) – te nieuw – te nieuw – Jong (3x) – jonge – nieuwe woningen – Nieuwe huizen in (soms) oude stijl – nieuwbougebied – nieuwe 'groene hart'
Vinex – nieuwe vinex – Vinex (6x) – Vinexbuurt – vinex der vinexen	– Vinex wijk (3x) – echte vinex wijk – de zoveelste Vinexwijk
Modern, innoverend – design – interessante architectuur – Mooi qua bouwstijl – Steen ! – Veel eenvormigheid voor wat betreft architectuur	– Modern (7x) – Afstandelijk modern – Moderne – moderne opzet – Modern, innoverend – Moderne stad in ontwikkeling
Ligging/ bereikbaarheid – ook op fietsafstand van de binnenstad van Utrecht, wat een pre is. – Ideaal gelegen dichtbij het Groene Hart. – niet de drukte van de stad maar toch op korte afstand van Centrum Utrecht. – goede verbindingen met centrum Utrecht – centraal voor regio, goede ontsluiting – op korte afstand van de stad – Goede bereikbaarheid – Vlakbij groene hart – Dicht bij Utrecht – matige verbindingen naar centrum – goed openbaar verkeer – zowel met de auto als met openbaar vervoer vanuit LR snel en makkelijk bereikbaar is – goed openbaar vervoer – Qua uitvalswegen naar andere plaatsen toe wel heel aantrekkelijk. Maar dan praat ik over het begin van deze Leidsche Rijn periode. Wij hebben gewoond in Veldhuizen Laag en zijn er in 2000 komen wonen. Dus toen was het nog echt het begin van een grote stad. – goed bereikbaar	
Rustig – Rustig (6x) – Lekker rustige wijk – Rustige mooie wijk	
Ruim – Ruim (2x) – Ruimtelijk (2x) – (te) groot (2x) – ruimte (3x) – veelal ruim opgezet	– Omvangrijk. – Grootschalig. – Een wijk met ruime buitenruimte`s – Veel open ruimte – Een gigantisch project met en veel aandacht voor de openbare ruimte.

- ruim van opzet - Groot - Erg groot	
Voorzieningen Positief - veel faciliteiten. - goede voorzieningen - met in onze omgeving goede faciliteiten. - goede voorzieningen	Negatief - weinig voorzieningen (3x) - te weinig voorzieningen - te weinig winkel en horeca voorzieningen - een tot nu toe zeer slecht winkelaanbod (op het nieuwe winkelcentrum in Vleuterweide na). Zowel het winkelcentrum Terwijde als Leidsche Rijn Centrum hadden al jaren klaar zullen zijn, maar laten waarschijnlijk beide tot zeker 2015 op zich wachten - met nog weinig verschillende winkels (de winkels voor de dagelijkse boodschappen zijn er zoals een supermarkt, bakker en drogist maar nog bijna geen kledingwinkels ed.) - Dat alle voorzieningen te laat komen. In Terwijde is nog steeds geen winkelcentrum, alleen een noodwinkel AH. - Als ouderen moet je bijna altijd de wijk uitom boodschappen te doen. Gemeente is veel te druk met juridische mogelijkheden i.p.v. met overleg - weinig winkels - het winkelgebied. Dat vinden wij onvoldoende. - mooie beloftes van de overheid (gemeente) betreffende de (toekomstige) voorzieningen (winkels, scholen, kdv/bsv, etc) die al maar worden uitgesteld - Ook vind ik het verbazingwekkend dat in een zo nieuwe en groots opgezette wijk nog steeds grote planologische blunders worden gemaakt, bv door winkelcentra wel midden in een wijk neer te zetten, maar dan niet voor genoeg parkeergelegenheid zorgen (voor de grote wekelijkse boodschappen die je niet op de fiets kan halen) - Alleen zou er meer voor oudere/jongeren gedaan moeten worden. Zoals een plek waar ieder zijn ding kan doen en andere mensen kan ontmoeten. Misschien goedkoop met z'n allen eten (bijv. stampot of nassi/bami/macaroni), toneel, schilderen, keramiek maken, kaarten enz enz. met nog steeds te weinig voorzieningen - Slechte voorzieningen. - geen voorzieningen - geen goede voorzieningen - een klein winkelaanbod. - weinig te doen - het gebrek aan voorzieningen is het ergst, en ook erg, dat de bevoorrading van de winkels continue voor verkeersproblemen zorgt (trucks die straten blokkeren of de hoeken alleen met moeite om kunnen). Ook is mijn indruk dat er redelijk genoeg voorzieningen voor kleine/jonge kinderen zijn getroffen, maar niet voor de wat groteren, laat staan

	pubers. Dat is vragen om problemen. – weinig parkeerruimte – geen voorzieningen als winkels, restaurants, bios of bars – Geen kafeetje op de hoek e.d.) – Nadeel is bv geen echte slager en groeteboer
In ontwikkeling – nog in opbouw – Onaf – nog volop in ontwikkeling. – in opbouw – nog niet af.. – nog een beetje kaal, maar het wordt steeds beter, – "wijk" in aanbouw is – net niet – nog niet af – grote groeistad – nog in aanbouw – Voorlopig nog niet klaar en groot risico met Leidsche Rijn Centrum wanneer dat niet gerealiseerd kan worden volgens (oorspronkelijke) plannen – straten worden afgesloten, omgebouwd, verlegd, maar dat wist je van te voren – veel last van bouwen	
Groen Positief – veel groen in de buurt – heerlijk groen –Veel waterpartijen en groengebied. – veel groenvoorziening – met veel groen – Veel groenvoorzieningen – fijn om te fietsen – veel groen – veel mooie fietsroutes en de natuur vlakbij – veel groen – prachtig park in aanleg, – natuur "om de hoek". – veel groen – Groen – groen – met veel groen	Negatief – te weinig groen maar over tien jaar is dat waarschijnlijk minder net als lunetten en voordorp. – weinig oorspronkelijke natuur – weinig bomen
Uitstraling – kaal (2x) – Kil – uniform – recht toe recht aan – lijkt veel op elkaar – vind het nadeel dat ondanks verschillen in straten(Buurten) er geen verscheidenheid van woningen is IN een straat(en) daardoor saai beeld ontstaat –typisch eenheidsworst itt. woningen in een stad van voor de jaren 50 .Geldt zowel in gelijkvormige bouw als gebruik van kleur gevelsteen – georganiseerd – anoniem – massa – massaal – leeg op straat – soms mooi – Mooie wijk – Mooie architectuur – uitdagend	

– schoon (2x) – Onaantrekkelijk – Lelijk – bijna dorps. – afstandelijk – rommelig door de grootte mate van bouwwerkzaamheden – vreselijk – Verschrikkelijk – Vol – te druk	
Saai – weinig te doen – saai	
Afgelegen – ver weg – Afgelegen – ver van centrum af – ver uit het centrum van Utrecht – ver van het centrum – te ver van centrum – ver van de stad – weinig met Utrecht te maken – 'ver weg' (ik woon nu in de binnenstad) – ver van de stad, – Lijkt vanuit Utrecht Stad veel verder weg dan de paar kilometer die er werkelijk tussen zit. Is geen onderdeel van Utrecht, had net zo goed Houten of Nieuwegein kunnen heten.	
Sfeer/ Karakter Goed – Gezellig (2x) – gezellige van Utrecht met de charme van het buitenleven maar wel de gemakken van de stad – comfortabel – waar langzaam karakter in begint te komen – stads met landelijke uitstraling – Groeikern met veel initiatieven door bewoners, ondernemers, wijkraden e.a. waardoor er leuke evenementen ontstaan om bewoners bij elkaar te brengen.	Slecht – niet heel gezellig – niet echt gezellig – Niet gezellig – geen gezelligheid – ongezellig – Voelt voor mij niet warm en gezellig aan. – afstandelijk – onpersoonlijk – Ik denk onpersoonlijk – karakter moet nog ontwikkeld worden – een kale woonfabriek zonder uitstraling – geen (oud) karakter – Te veel nieuwigheid, waardoor het echte karakter nog moet komen. – omdat het nog zo nieuw is leeft de wijk nog niet – geen sfeer – stad zonder sfeer. Tweede almere – een wijk die nog sfeer moet krijgen – te kil of zakelijk – Enorm saaie waar mensen onderling nauwelijks contact hebben. Ik heb er verschillende vrienden wonen, die komen terug naar het gemeenschappelijk wonenproject voor feesten en activiteiten, dus dat zegt mij genoeg ;) – Een plek om te wonen, niet om te leven
Potentie, mogelijkheden – veel mogelijkheden	

– met veel toekomstpotentie – een wijk met heel veel mogelijkheden – potentie tot groot kwalitatief goed woongebied	
Aanbod van woningen, prijs – relatief veel woonoppervlakte voor je geld – Mooie woningen, saaie wijken. – Mooie woningen, lelijke woningen. – goede prijs/kwaliteit – woningen die gebouwd zijn naar moderne inzichten – gevarieerde bouw – vrijkaal van wisselend nivo op krappe percelen – oudbouw wel gevarieerd maar prijzig	
Variatie van woningen Positief – Gevarieerd (2x) – Divers (2x) – heel divers – leuke afwisseling – nog best veel variatie – grote variëteit aan woningen – Enorme variatie in woningbouw. – grote variatie aan woningtypen – met heel veel diverse (typen) woningen en appartementen – met erg veel variatie in bebouwing – gevarieerde bebouwing. – gevarieerde woningtypes – zeer gevarieerde architectuur – Mooie gevarieerde architectuur – afwisselende buurt – Dynamische woonomgeving – Fijne gevarieerde woonwijk die steeds meer op een stad begint te lijken – een gevarieerde wijk (2x) – Voor ieder wat wils	Negatief – Veelzijdig maar ook erg groot aan het groeien waardoor er geen binding tussen verschillende wijken kan gaan ontstaan. – Teveel verschillende woonwijken. Wij gingen er met een positief gevoel naar toe, maar in de praktijk is gebleken, dat de cultuurverschillen en het aanpassen van mensen aan elkaar niet matcht Er wordt van alles door elkaar gezet en wij hebben hier slechte ervaringen mee gehad. Vandaar (mede)ons vertrek. – koop en sociale huur door elkaar (nadeel) – Veel te veel dezelfde (saaie) woningen – eenheidsworst
Kinderen – veel kinderen – gezinnen (2x) – gezinswijk – Wijk (dorp) voor mensen met kinderen buiten de stad die groter willen wonen dan in het centrum van Utrecht mogelijk is. – buurt met veel jonge gezinnen – gericht op gezinnen – Veel gezinnen met kinderen – kindvriendelijke woongebied – veel jonge gezinnen	
Wijk – Goede en minder goede delen in die wijk – stadswijk met dorpse trekjes – Leuk om heel snel in oude gedeeltes te vertoeven – verrassend omdat je steeds weer , wijken en straatjes ontdekt – een leuk nieuwbouwproject, waar mijn ook onderdeel van is. – Een stads dorp – subwijk utrecht	Negatief – De wijken in Leidsche Rijn gaan steeds meer
Positief – een wijk waar goed over nagedacht is en waar	Negatief – De wijken in Leidsche Rijn gaan steeds meer

het prettig wonen is. – goed woonbuurt – Prettig wonen – Vleuterweide erg erg leuk – Ik woon er prettig – Ook al mist Leidsche Rijn zijn eigen identiteit (die al een beetje opgebouwd werd, die makkelijk om zeep geholpen door verandering van het toen ook zo genoemde park) is het verder wel leuk wonen hier en het kan eigenlijk alleen maar beter worden.	achteruit. Ik wil hier ook weg omdat ik mijn kind niet in zo'n omgeving wil opvoeden. – ik ken het wel maar niet echt goed. Het trekt me niet om te wonen, vooral omdat ik 3 jaar in Almere heb gewoond en dat beviel niet – voor mij een niet aantrekkelijke woonomgeving
Gepland, gestileerd – te georganiseerd	
Allochtonen, Jongeren, criminaliteit – te veel allochtonen – Veel criminaliteit – jongerenoverlast – problematisch – criminaliteit	
Goedkoop – goedkoop (2x) – relatief goedkoop – duur	
Overig – de melkkoe van Utrecht – te sociaal – slechte naam – Onzinnige vraag. Leidsche Rijn heeft niet één profiel. Deze vraag moet gesteld worden op wijk niveau – polarisatie, discriminatie – Geen stadshart – Goed opgezet – Een interessante zoektocht om het wonen boeiend en gevarieerd te maken. – Maar efficiënt – Functioneel – Geen mening – soms wat 'goedkoop' gebouwd--> nu al verval – te kleine kavels	

5.4 Antwoorden associatie met LR per categorie

Daarnaast zijn de beschrijvingen van Leidsche Rijn ook gecategoriseerd op aard van antwoord, zijnde positief, positief kritisch, negatief of neutraal. Reden om deze verdeling te maken is dat je zo goed kan zien welk aantal respondenten bijv. positief of negatief is, vergeleken met het eerdere schema, wat onderverdeeld is per onderwerp en/of woord.

Positief

- Fijne gevarieerde woonwijk die steeds meer op een stad begint te lijken
- Aardige wijk met verschillend aanbod
- een gevarieerde wijk met in onze omgeving goede faciliteiten.
- Een gigantisch project met zeer gevarieerde architectuur en veel aandacht voor de openbare ruimte.
- Een interessante zoektocht om het wonen boeiend en gevarieerd te maken.
- Een jonge nieuwbouwwijk met veel toekomstpotentie
- een leuk nieuwbouwproject, waar mijn nieuwbouwwijk ook onderdeel van is.
- een nieuwbouwwijk met heel veel diverse (typen) woningen en appartementen; ruim van opzet met veel groen; op korte afstand van de stad Utrecht, die zowel met de auto als met openbaar vervoer vanuit LR snel en makkelijk bereikbaar is
- een wijk met heel veel mogelijkheden.
- Een wijk met ruime buitenruimte`s, woningen die gebouwd zijn naar moderne inzichten, goed openbaar vervoer en de natuur "om de hoek".
- een wijk waar goed over nagedacht is en waar het prettig wonen is. ook op fietsafstand van de binnenstad van Utrecht, wat een pre is.
- efficient, goede prijs/kwaliteit, functioneel, centraal voor regio, goede ontsluiting, soms mooi
- - Enorme variatie in woningbouw.
- -Veel waterpartijen en groengebied.
- -Ideaal gelegen dichtbij het Groene Hart.
- gezellig en veel groen in de buurt
- gevarieerde bebouwing.
- gezellige gevarieerde wijk van Utrecht met de charme van het buitenleven maar wel de gemakken van de stad.
- Groeikern met veel initiatieven door bewoners, ondernemers, wijkraden e.a. waardoor er leuke evenementen ontstaan om bewoners bij elkaar te brengen.
- grote groeistad; gevarieerde bouw
- Ik woon er prettig, goede verbindingen met centrum Utrecht.
- Ruimte, moderne opzet. Veel groenvoorzieningen.
- Modern
- Mooie architectuur
- Goede bereikbaarheid
- Vlak bij groene hart
- Mooie gevarieerde architectuur.
- mooie nieuwe woonwijk met erg veel variatie in bebouwing.
- Leuk om heel snel in oude gedeeltes te vertoeven, leuke afwisseling.
- Mooie wijk, prachtig park in aanleg, goede voorzieningen
- nieuw gezellig heerlijk groen
- Nieuw, divers, schoon, verrassend omdat je steeds weer nieuwe woningen, wijken en straatjes ontdekt.
- Nieuw, rustig en kindvriendelijke woongebied
- Ondanks veel nieuwbouw toch ook veel mooie fietsroutes en de natuur vlakbij.
- Rustig en ruimtelijk en nog volop in ontwikkeling.
- rustig, interessante architectuur, veel jonge mensen en kinderen. Veel fietsmogelijkheden.
- Veel open ruimte, gevarieerde woningtypes, modern, veel jonge gezinnen, modern, goed bereikbaar, goede voorzieningen.
- Vleuterweide erg erg leuk
- ruimte, schoon, veel faciliteiten.
- Prettig wonen, niet de drukte van de stad maar toch op korte afstand van Centrum Utrecht.
- Nieuwbouwwijk, design, nog in opbouw, veel mogelijkheden
- Erg groot, gevarieerd,
- (te) groot, nieuw, veel groen

Positief kritisch

- Voor een Venixwijk nog best veel variatie, maar omdat het nog zo nieuw is leeft de wijk nog niet. (Geen kafeetje op de hoek e.d.)
- vinex, nieuw, uitdagend, problematisch
- Rustige mooie wijk, met veel groen.
Alleen zou er meer voor oudere/jongeren gedaan moeten worden. Zoals een plek waar ieder zijn ding kan doen en andere mensen kan ontmoeten. Misschien goedkoop met z'n allen eten (bijv. stampot of nassi/bami/macaroni), toneel, schilderen, keramiek maken, kaarten enz enz. Dat is er nog niet en volgens mij erg nodig.
- ruim, relatief goedkoop, geen goede voorzieningen, geen (oud) karakter
- nog een beetje kaal, maar het wordt steeds beter, fijn om te fietsen, weinig oorspronkelijke natuur, goed openbaar verkeer, niet echt gezellig
- nieuwe vinex waar langzaam karakter in begint te komen
- Nieuw, karakter moet nog ontwikkeld worden
- Nieuw en comfortabel, maar nog niet af
- Mooie woningen, saaie wijken.
- Lekker rustige wijk met een klein winkelaanbod.
Nadeel is bv geen echte slager en groeteboer.
- Jong, potentie tot groot kwalitatief goed woongebied. Voorlopig nog niet klaar en groot risico met Leidsche Rijn Centrum wanneer dat niet gerealiseerd kan worden volgens (oorspronkelijke) plannen.
- grote variëteit aan woningen
te weinig winkel en horeca voorzieningen
- Goed opgezet
Geen stadshart
Ruimtelijk
- Gevarieerd. Dicht bij Utrecht. Groen. Goede en minder goede delen in die wijk.
- Een veelal ruim opgezette nieuwbouwwijk met een grote variatie aan woningtypen, met veel groenvoorziening maar met een tot nu toe zeer slecht winkelaanbod (op het nieuwe winkelcentrum in Vleuterweide na). Zowel het winkelcentrum Terwijde als Leidsche Rijn Centrum hadden al jaren klaar zullen zijn, maar laten waarschijnlijk beide tot zeker 2015 op zich wachten.
- echte vinex wijk, inclusief alle mooie beloftes van de overheid (gemeente) betreffende de (toekomstige) voorzieningen (winkels, scholen, kdv/bsv, etc) die al maar worden uitgesteld. Het is bekend dat het een "wijk" in aanbouw is, dus continue dat straten worden afgesloten, omgebouwd, verlegd, maar dat wist je van te voren. Maar het gebrek aan voorzieningen is het eergst. Ook vind ik het verbazingwekkend dat in een zo nieuwe en groots opgezette wijk nog steeds grote planologische blunders worden gemaakt, bv door winkelcentra wel midden in een wijk neer te zetten, maar dan niet voor genoeg parkeergelegenheid zorgen (voor de grote wekelijkse boodschappen die je niet op de fiets kan halen) en ook erg, dat de bevoorrading van de winkels continue voor verkeersproblemen zorgt (trucks die straten blokkeren of de hoeken alleen met moeite om kunnen). Ook is mijn indruk dat er redelijk genoeg voorzieningen voor kleine/jonge kinderen zijn getroffen, maar niet voor de wat groteren, laat staan pubers. Dat is vragen om problemen. Ook al mist Leidsche Rijn zijn eigen identiteit (die al een beetje opgebouwd werd, die makkelijk om zeep geholpen door verandering van het toen ook zo genoemde park) is het verder wel leuk wonen hier en het kan eigenlijk alleen maar beter worden.
- Dynamische woonomgeving, behalve het winkelgebied. Dat vinden wij onvoldoende.
- Divers. Vol. Mooie woningen, leuke woningen.
- buurt met veel jonge gezinnen, weinig voorzieningen, veel groen
- afwisselende buurt met veel groen, maar met nog weinig verschillende winkels (de winkels voor de dagelijkse boodschappen zijn er zoals een supermarkt, bakker en drogist maar nog bijna geen kledingwinkels ed.)
- - ver weg
- - relatief veel woonoppervlakte voor je geld
- - veel kinderen
- - groen
- goed woonbuurt weinig te doen

- Afgelegen, nieuw, modern, kaal.
- Afstandelijk modern
- Allemaal nieuwbouw met nog steeds te weinig voorzieningen
- anoniem, nieuwbouw, uniform
- criminaliteit, subwijk utrecht
- Dat alle voorzieningen te laat komen. In Terwijde is nog steeds geen winkelcentrum, alleen een noodwinkel AH.
- Als ouderen moet je bijna altijd de wijk uitom boodschappen te doen. Gemeente is veel te druk met juridische mogelijkheden i.p.v. met overleg
- De wijken in Leidsche Rijn gaan steeds meer achteruit. Ik wil hier ook weg omdat ik mijn kind niet in zo'n omgeving wil opvoeden.
- een kale woonfabriek zonder uitstraling
- Een plek om te wonen, niet om te leven. Veel eenvormigheid voor wat betreft architectuur en bevolkingssamenstelling. Te veel nieuwigheid, waardoor het echte karakter nog moet komen. Lijkt vanuit Utrecht Stad veel verder weg dan de paar kilometer die er werkelijk tussen zit. Is geen onderdeel van Utrecht, had net zo goed Houten of Nieuwegein kunnen heten.
- Enorm saaie Vinexbuurt waar mensen onderling nauwelijks contact hebben. Ik heb er verschillende vrienden wonen, die komen terug naar het gemeenschappelijk wonenproject voor feesten en activiteiten, dus dat zegt mij genoeg ;)
- ik ken het wel maar niet echt goed. Het trekt me niet om te wonen, vooral omdat ik 3 jaar in Almere heb gewoond en dat beviel niet
- jongerenoverlast, ver van de stad, geen voorzieningen
- Kil
- Veel te veel dezelfde (saaie) woningen
- Modern, innoverend, te georganiseerd en te sociaal
- Modern, te veel allochtonen, slechte naam
- Nieuw weinig voorzieningen
- Nieuw, Mooi qua bouwstijl. Voelt voor mij niet warm en gezellig aan.
- Nieuwbouw stad zonder sfeer. Tweede almere
- nieuwbouw vrijkaal van wisselend nivo op krappe percelen met matige verbindingen naar centrum
- oudbouw wel geavrieerd maar rpijzig
- nieuwbouw
- groot
- weinig winkels
- veel last van bouwen
- Nieuwbouw, afstandelijk, ver van het centrum, rommelig door de grootte mate van bouwwerkzaamheden, geen gezelligheid en geen voorzieningen als winkels, restaurants, bios of bars
- Nieuwbouw, geen sfeer, koop en sociale huur door elkaar (nadeel), gericht op gezinnen, goedkoop.
- nieuwbouw, weinig bomen
- nieuwe 'groene hart' te druk, te vol
- Nieuwe huizen in (soms) oude stijl, soms wat 'goedkoop' gebouwd--> nu al verval, een wijk die nog sfeer moet krijgen
- nog niet af..
- Omvangrijk. Teveel verschillende woonwijken. Wij gingen er met een positief gevoel naar toe, maar in de praktijk is gebleken, dat de cultuurverschillen en het aanpassen van mensen aan elkaar niet matcht. Er wordt van alles door elkaar gezet en wij hebben hier slechte ervaringen mee gehad. Vandaar (mede)ons vertrek. Qua uitvalswegen naar andere plaatsen toe wel heel aantrekkelijk. Maar dan praat ik over het begin van deze Leidsche Rijn periode. Wij hebben gewoond in Veldhuizen Laag en zijn er in 2000 komen wonen. Dus toen was het nog echt het begin van een grote stad.
- Onaantrekkelijk. Nieuw. Kaal. Lelijk. Slechte voorzieningen.
- Onaf, de melkkoe van Utrecht, te weinig voorzieningen
- Ruim, niet heel gezellig, afstandelijk
- rustig en net niet
- saai
- te nieuw, te kil of zakelijk, te weinig groen maar over tien jaar is dat waarschijnlijk minder net als lunetten en voordorp.
- Veel gezinnen met kinderen, nog in aanbouw, te nieuw, eenheidsworst

- Veelzijdig maar ook erg groot aan het groeien waardoor er geen binding tussen verschillende wijken kan gaan ontstaan.
- Verschrikkelijk, massaal, ongezellig, nieuw
- vind het nadeel dat ondanks verschillen in straten(Buurten) er geen verscheidenheid van woningen is IN een straat(en) daardoor saai beeld ontstaat –typisch eenheidsworst itt woningen in een stad van voor de jaren 50 .Geld zowel in gelijkvormige bouw als gebruik van kleur gevelsteen
- Vinex, massa, onpersoonlijk
- vinex, woonwijk, nieuwbouwgebied, gezinswijk, nieuw, modern, georganiseerd, recht toe recht aan, rustig, ruimte, leeg op straat, weinig te doen
- voor mij een niet aantrekkelijke woonomgeving.
- Vreselijk
- Vinex wijk
- Niet gezellig
- Veel criminaliteit
- te kleine kavels, ver van de stad en weinig voorzieningen
- Nieuwbouw, duur.
- Nieuw, lijkt veel op elkaar
- Ik denk onpersoonlijk
- de zoveelste Vinexwijk

Neutraal

- Nieuwbouw
- een echte nieuwbouwwijk
- Een stadse dorp.
- Geen idee
- Geen mening
- Grootschalig.
- heel divers
- jong, nieuw, in opbouw
- jong, rustig
- Moderne nieuwe woonwijk, ik ken het er verder niet.
- Moderne stad in ontwikkeling
- nieuw
- nieuwbouw stadswijk met dorpse trekjes
- nieuwbouwwijk
- nieuwbouwwijk, gezinnen, ver van centrum af
- nieuwe wijk weinig parkeerruimte
- Onzinnige vraag. Leidsche Rijn heeft niet één profiel. Deze vraag moet gesteld worden op wijk niveau
- Rustig, bijna dorps.
- stads met landelijke uitstraling
- Steen !
- te groot te ver van centrum
- 'ver weg' (ik woon nu in de binnenstad)
- vinex der vinexen
- Vinex, modern, weinig met Utrecht te maken
- vinex, polarisatie, discriminatie, nieuwbouw
- Vinex, ver uit het centrum van Utrecht, gezinnen, goedkoop.
- vinexwijk
- Voor ieder wat wils
- Wijk (dorp) voor mensen met kinderen buiten de stad die groter willen wonen dan in het centrum van Utrecht mogelijk is.

6. Creatief materiaal

6.1 Sfeerimpressies



