



Wonen, Wijken en Integratie  
Ministerie van Volkshuisvesting,  
Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer

# De vraag naar wonen in een seniorenstad



# Voorwoord

Voor u ligt een publicatie over een bijzonder fenomeen in de wereld van het wonen: seniorenstad. In brede kringen is druk gedebateerd over de vraag of een seniorenstad in ons land denkbaar, wenselijk of haalbaar zou zijn. Het debat is niet eenvoudig te voeren doordat het fenomeen als zodanig nog slechts een idee betreft. Een idee dat weliswaar buitenlandse pendanten kent in de Amerikaanse suncities en de Britse extra care villages, maar in Nederland nog niet in steen en cement opgetrokken is. Nergens in ons land is een seniorenstad waar belangstellende senioren even een kijkje kunnen nemen om de sfeer op te snuiven.

Een initiatief voor het realiseren van een seniorenstad in de Noordoostpolder, gelegen in het noorden van de provincie Flevoland, vormt de concrete aanleiding voor deze studie. Gemeente, provincie en het ministerie van WWI hebben in reactie daarop besloten gezamenlijk opdracht te geven tot dit onderzoek met landelijke scope. Daarbij heeft elke partij zijn expertise en data ingebracht. Zo heeft WWI de analyses verrijkt met de gegevens van WoON55+, een module van het Woon Onderzoek Nederland gericht op 55-plussers. In dat onderzoek is specifiek aandacht besteed aan het samen met andere leeftijdsgenoten bijeen willen gaan wonen van senioren.

Mede doordat het fenomeen seniorenstad in ons land nog niet bestaat, ontbreekt het vooralsnog aan inzicht in de omvang en aard van de vraag naar een seniorenstad onder Nederlandse senioren. De ideeën over een seniorenstad in Nederland vertonen een rijk geschakeerd patroon aan schaalniveaus, leefstijlen, doelgroepen en voorzieningenniveaus, zonder te zijn verankerd in een systematische analyse van de voorkeuren van senioren. Deze publicatie vormt een poging deze kennislacunes op te vullen en daarmee het denken over seniorenstad in ons land van een empirische basis te voorzien.

De onderzoeksresultaten geven een goede indicatie van de haalbaarheid van een 'seniorenstad' (in schaalniveau variërend van een buurt tot een dorp) op drie mogelijke locaties en van de ruimtelijke spreiding van de vragers. Bovendien bieden ze via focusgroepen een beeld van de waaier aan ideeën die bij ouderen opkomt, als zij denken aan een seniorenstad.

Voor het ministerie van WWI geldt deze publicatie als een bijdrage aan het verbeteren van de kennisinfrastructuur van het lokale en provinciale beleid in ons land. Het past bovendien in het streven van WWI om kennis over innovatieve ontwikkelingen op het beleidsterrein van wonen te ontsluiten en in bredere kring te verspreiden.

Zonder de inspirerende en deskundige inbreng van de medewerkers van de gemeente Noordoostpolder en de provincie Flevoland zou deze publicatie niet in deze vorm tot stand zijn gekomen. Alvorens u verder leest wil ik mede namens u, de lezer van deze publicatie, mijn hartelijke dank uitspreken aan iedereen die hieraan een bijdrage heeft geleverd.

De directeur Kennis en Verkenningen, WWI



Oscar Mendlik



# Inhoudsopgave

<b>Samenvatting</b>	<b>04</b>	<b>5. Achtergronden bij de vraag: kwalitatieve invulling</b>	<b>30</b>
<b>1. Inleiding</b>	<b>10</b>	5.1. Kwalitatieve kenmerken en wensen per doelgroep	30
1.1. Aanleiding en vraagstelling	10	55-plussers op basis van het WoON	30
1.2. Onderzoeksozet	10	5.2. De mening van drie 'focusgroepen'	32
1.3. Leeswijzer	11	5.3. Verschillende invullingen van het concept seniorenstad	34
<b>2. Bestaande concepten</b>	<b>12</b>	<b>6. Uitwerking in enkele casestudies</b>	<b>38</b>
2.1. Buitenlandse voorbeelden	12	6.1. Toepassing op een specifiek onderzoeksgebied	38
2.2. Nederlandse concepten	14	6.2. Lokalisering van de vraag	38
2.3. Conclusie	15	6.3. Seniorenstad Noordoostpolder	41
<b>3. Een denkmodel voor het bepalen van de vraag</b>	<b>16</b>	6.4. Seniorenstad zuidzijde Groene Hart	45
3.1. Beschikbaarheid en bruikbaarheid bronmateriaal	16	6.5. Seniorenstad Zuid-Limburg	48
3.2. Profielanalyse potentieel geïnteresseerden	17	6.6. Conclusie	50
3.3. Een denkmodel voor het bepalen van de potentiële omvang van de vraag	19	<b>Bijlage 1: Correctiefactor verhuiscapaciteit</b>	<b>51</b>
3.4. Conclusie	21	<b>Bijlage 2: Indeling in 31 woningmarktgebieden</b>	<b>52</b>
<b>4. Seniorenstad: omvang van de belangstelling in Nederland</b>	<b>22</b>	<b>Bijlage 3: Toelichting op het WoON55+</b>	<b>53</b>
4.1. Afleiding omvang potentiële doelgroep in ruime zin	22		
4.2. Verfijning naar doelgroepentypen	22		
4.3. Introductie verhuiscapaciteit	24		
4.4. Mogelijke schaalgrootte seniorenstad	24		
4.5. Introductie mate van woonloosheid	26		
4.6. Ontwikkeling naar de toekomst	26		
4.7. Inschatting totale potentiële belangstelling	29		
4.8. Conclusie	29		

# Samenvatting

## Aanleiding en vraagstelling

De vergrijzende generatie 'babyboomers' heeft andere wensen en mogelijkheden dan de vooroorlogse generatie senioren. Ze leiden vaak een actiever leven en hebben doorgaans meer te besteden. Dat uit zich ook in andere wensen voor woning en woonomgeving. Overheden en marktpartijen spelen hier op in, door ontwikkeling van nieuwe woonconcepten, waaronder het concept seniorenstad. Op dit moment is er nog geen objectief beeld van de mogelijke varianten op dit concept en de vraag onder senioren<sup>1</sup>. Het Ministerie van Wonen, Wijken en Integratie (WWI) heeft behoefte aan zo'n definitie (welke varianten op seniorenstad zijn denkbaar en wat betekenen die concreet?) en inzicht in de vraag daarnaar (wie, waar, onder welke voorwaarden?). Het Ministerie wil inzicht in de haalbaarheid van en de kwalitatieve vraag naar een seniorenstad, om daarmee het (lokale) beleid beter te onderbouwen. Een goed werkbaar model om de vraag op locatie- of projectniveau te kunnen inschatten is dan een zinvol instrument.

### De onderzoeksvragen luiden als volgt:

- Is een seniorenstad in Nederland haalbaar en welk schaalniveau is dan mogelijk?
- Hoe zou een seniorenstad in Nederland er uit moeten zien?

## Onderzoeksoopzet

Om de onderzoeksvragen te beantwoorden en een concreet rekenmodel uit te werken voor het bepalen van de potentiële vraag naar het wonen in een seniorenstad, zijn de volgende stappen doorlopen:

1. Een literatuurstudie naar bestaande concepten van seniorensteden en geclusterde woonvormen voor senioren in Nederland en in het buitenland.
2. Een analyse van de achtergronden van senioren die open staan voor het samen wonen met leeftijdsgenoten. En een analyse naar de verbanden tussen diverse relevante variabelen en de mate waarin senioren open staan voor het samen wonen met andere senioren.
3. Het uitwerken van een rekenmodel om de potentiële belangstelling voor het wonen in een seniorenstad inzichtelijk te maken. Dit model moet regionaal toepasbaar zijn.
4. Het aanvullen van de uitkomsten van het model met achtergrondinformatie van senioren zelf. Hiertoe zijn drie avondsessies met zogenoemde focusgroepen gehouden.
5. Het toepassen van het model in enkele specifieke casestudies.

<sup>1</sup> In Nederland zijn enkele voorbeelden van woonconcepten waar veel senioren wonen, maar deze zijn niet onder de noemer seniorenstad gerealiseerd. En in het buitenland vinden we speciale seniorensteden, echter in een ruimtelijke en culturele context die niet per definitie vergelijkbaar is met de Nederlandse. Daarnaast zijn er onderzoeken uitgevoerd naar de interesse in het concept Seniorenstad.

## Bestaande concepten

Wereldwijd worden woonconcepten voor ouderen ontwikkeld. Deze kunnen richting geven aan de gedachteontwikkeling van verschillende concepten in een Nederlandse context. Een aantal concepten uit de Verenigde Staten, Groot-Brittannië en Nederland is onderzocht. De vergelijking van de Amerikaanse en Engelse 'seniorensteden' leert ons het volgende:

- **Prijsniveaus gemiddeld:** In geen van de besproken concepten ligt het prijsniveau van woningen ver boven of beneden de 'middenmoot', zowel in huur als koop. Dat duidt er op dat het wonen in een seniorenstad qua woonlasten voor een brede groep ouderen haalbaar is.
- **Maar rol vrijwilligers belangrijk:** De woonlasten zijn gemiddeld, maar ook voorzieningen kosten geld, zeker in seniorensteden die los van een bestaande kern functioneren. Voor een goed en betaalbaar voorzieningenniveau blijkt de rol van vrijwilligers heel belangrijk.
- **Actieve senioren, maar ook 24-uurs zorgaanbod:** De seniorensteden richten zich op actieve senioren, die relatief jong zijn of zich jong voelen. Dit neemt niet weg dat ook daar bewoners steeds ouder worden en (meer) zorg vragen. In zowel de seniorensteden in Verenigde staten als in Engeland is 24-uurs zorgaanbod deel van het voorzieningenpakket.
- **Er zijn grenzen aan de verhouding tussen prijs en kwaliteit** Sommige concepten bieden weliswaar een exclusief woonmilieu, maar er lijken ook grenzen te zijn: met name als het voorzieningenniveau beperkt is, lijkt men minder geneigd veel te betalen.

Als we daar de Nederlandse voorbeelden naast leggen, blijkt dat de woningprijzen in Nederlandse ontwikkelingen gemiddeld een stuk hoger liggen en de doelgroep zich daardoor beperkt tot de rijkere ouderen. Er zijn echter voorbeelden die laten zien dat de concepten ook gerealiseerd kunnen worden in de sociale huursector, zonder dat het zorg- en serviceniveau daar onder lijdt. De rol van vrijwilligerswerk lijkt in de Nederlandse concepten minder ontwikkeld dan in de Amerikaanse en Engelse seniorensteden. Deze ervaringen zijn relevant voor de kwalitatieve randvoorwaarden bij een eventuele ontwikkeling van een seniorenstad in Nederland.

## Een denkmodel voor het bepalen van de vraag

Een zeer belangrijke en uitgebreide bron waarop wij de analyse baseren is de recent uitgevoerde module WoON55+ binnen het WoON-onderzoek van het Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM). Dit bestand bevat in beginsel informatie over heel Nederland, en is daarmee in theorie een goede basis voor een breed toepasbaar model. Het WoON55+ is voor ons dan ook de primaire bron. In het WoON55+ is aan senioren gevraagd of zij zouden ingaan op een aanbod om met andere senioren samen te leven, en welk schaalniveau daarbij voor hen aantrekkelijk is.

Een analyse van de verbanden tussen de mate waarin senioren geïnteresseerd zijn in het samen wonen met andere senioren en de diverse onderzochte kenmerken, leert dat er significante verbanden bestaan met de volgende kenmerken:

- Leeftijd
  - Gezondheid
  - Huidig woonmilieu / stedelijkheid van de woongemeente
- Dit pleit er voor bij het onderscheiden van verschillende doelgroepen in het model in elk geval een onderscheid te maken naar de kenmerken leeftijd en gezondheid. Een aantoonbaar verband tussen de belangstelling voor het samen wonen met andere senioren en de inkomenspositie van senioren ontbreekt. Toch is dit een relevante parameter om aan het model toe te voegen. Immers, de financiële mogelijkheden van bewoners bepalen in belangrijke mate hoe een seniorenstad ingericht kan worden. Dit is van grote invloed op elementen als de huur-koopverhouding, prijsniveaus, uitrustingsniveau, aangeboden faciliteiten etc. Wij kiezen er daarom voor deze parameter als extra 'draaiknop' aan het model toe te voegen.

Wij onderscheiden de volgende stappen in het model.

### 1. Clustering van geïnteresseerde respondenten in doelgroepen

Op basis van de uitgevoerde analyses komen wij tot de volgende doelgroepen:

◀ Inkomen ▶		
<b>(Beneden)modale vitale senioren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 55 jaar en ouder</li> <li>• Inkomens tot 1,5x modaal (&lt; € 2.500)</li> <li>• Gezondheid: 'gaat wel' tot zeer goed</li> <li>• Omvang doelgroep in NL: ca. 1.540.000</li> </ul>	<b>Bovenmodale vitale senioren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 55-75 jaar</li> <li>• Inkomens vanaf 1,5x modaal (&gt; € 2.500)</li> <li>• Goede of zeer goede gezondheid</li> <li>• Omvang doelgroep in NL: ca. 450.000</li> </ul>	▲
<b>(Beneden)modale zorgvragers</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 55 jaar en ouder</li> <li>• Inkomens tot 1,5x modaal (&lt; € 2.500)</li> <li>• Gezondheid: 'soms goed / slecht' of slecht</li> <li>• Omvang doelgroep in NL: ca. 600.000</li> </ul>	<b>Bovenmodale zorgvragers</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 55 jaar en ouder</li> <li>• Inkomens vanaf 1,5x modaal (&gt; € 2.500)</li> <li>• Gezondheid: van slecht tot zeer goed</li> <li>• Omvang doelgroep in NL: ca. 200.000</li> </ul>	▼

## 2. Bepalen omvang van de doelgroepen die zijn geïnteresseerd in het samen wonen met andere senioren.

Slechts een deel van de senioren in Nederland staat open voor een aanbod om met andere senioren samen te wonen, nog los van de schaalgrootte. Op basis van het WoON55+ perken we de in stap 1 gevonden doelgroepen in tot de senioren die in potentie geïnteresseerd zijn in het samen wonen met andere senioren.

## 3. Inbrengen verhuiscapaciteit

De volgende stap is het introduceren van het begrip 'verhuiscapaciteit'. Dit geeft aan in welke mate senioren verhuiscapaciteit hebben of bij een aantrekkelijk aanbod verleid kunnen worden om te verhuizen. Door de verhuiscapaciteit in het model op te nemen vallen de senioren die weliswaar tot de doelgroep horen, maar niet wensen te verhuizen, af.

## 4. Schaalniveau

De groep potentieel geïnteresseerden bestaat nu uit alle verhuiscapaciteit senioren die er voor open staan samen te wonen met andere senioren. Echter, maar een deel van hen is er in geïnteresseerd samen te wonen op een schaalniveau dat in enigermate overeenkomt met het schaalniveau van een seniorenstad. In deze stap perken we de potentiële doelgroep verder in naar senioren die tenminste geïnteresseerd zijn in het samen wonen op het schaalniveau van een buurt. Het betreft dus de geïnteresseerden in het samen wonen op de schaalniveaus 'buurt', 'dorp' en 'stad'.

## 5. Per locatie: rekruteringsgebied / mate van voetloosheid

Het feit dat een respondent die behoort tot de tot dit punt bepaalde doelgroep aangeeft verhuiscapaciteit te zijn, wil niet zeggen dat deze ook daadwerkelijk is te verleiden om over een grote afstand te verhuizen naar een seniorenstad, hoe aantrekkelijk dat concept ook kan zijn. Veel senioren zijn juist zeer gebonden aan hun eigen leefomgeving en sociale netwerk. Daarom introduceren wij een factor die de groep potentieel geïnteresseerden in een gebied beperkt tot die groep die naar verwachting zal zijn 'te verleiden' daadwerkelijk te verhuizen naar een beoogde locatie voor een seniorenstad.

## 6. Demografische ontwikkeling

Uitgangspunt van een zelfstandige seniorenstad is dat deze vanaf het begin als volwaardig en compleet concept wordt ontwikkeld. Dit betekent dat in aanvang een voldoende grote potentiële doelgroep aanwezig moet zijn, om een complete seniorenstad met een minimale omvang te bevolken. Echter, de Nederlandse bevolking vergrijst de komende jaren. Het aantal ouderen, en daarmee de potentiële doelgroep voor een seniorenstad, neemt toe. Daarbij verandert de samenstelling van de groep toekomstige senioren. Daarom brengen wij in beeld hoe de omvang van de potentiële doelgroep zich ontwikkelt in de nabije toekomst.

## 7. Verschillende concepten

De analysestappen tot nu toe gaan er vanuit dat elke concrete uitwerking van een seniorenstad alle doelgroepen in gelijke mate

aanspreekt. We kunnen echter verschillende conceptvarianten onderscheiden, waarbij verschillende accenten worden gelegd in schaalgrootte, luxeniveau (en daarmee betaalbaarheid) en zorgvraag van de toekomstige bewoners.

## Omvang van de belangstelling in Nederland

Op basis van de uitkomsten van het beschreven model, schatten wij de omvang van de groep senioren die in potentie belangstelling hebben voor het wonen in een seniorenstad op ongeveer 13.000 huishoudens (schaalniveau dorp), tot ongeveer 23.000 huishoudens (schaalniveau buurt). Wij baseren ons daarbij op de groep senioren met belangstelling voor het samen wonen met leeftijdgenoten, die redelijk concrete verhuiscapaciteit heeft (men denkt binnen 2 jaar te verhuizen). Er is daarnaast een grote groep senioren die aangeeft te willen verhuizen, maar in de verdere toekomst. De verhuiscapaciteit van deze groep zijn veel minder concreet en niet goed in een tijdsspanne te plaatsen. We nemen ze daarom hier niet mee in de raming. Dat neemt niet weg dat een deel van hen geïnteresseerd zal zijn in het concept seniorenstad.

Het is bekend dat de voorgenomen verhuiscapaciteit van mensen doorgaans aanzienlijk hoger ligt dan het daadwerkelijke aantal verhuizingen. Mensen die aangeven binnen een bepaalde periode te willen verhuizen, zien daar dus geregeld toch van af. De oorzaak hiervoor ligt deels in veranderende persoonlijke omstandigheden, en deels in het niet kunnen vinden van de gewenste woning. Daartegenover staat een groep die aangeeft niet verhuiscapaciteit te zijn maar toch op korte termijn verhuist, bijvoorbeeld vanwege een aantrekkelijke woning die beschikbaar komt of vanwege een acute verslechtering van de gezondheidssituatie. Als we de belangstelling voor een seniorenstad relateren aan het daadwerkelijke verhuiscapaciteit in het verleden, dan ligt de omvang van de vraag beduidend lager dan hier in potentie wordt berekend. Op basis van het WoON kan worden bepaald dat 18% van de senioren in Nederland verhuiscapaciteit is (binnen twee jaar zou willen verhuizen). In de praktijk verhuist slechts zo'n 4% van de senioren jaarlijks daadwerkelijk. Dit betreft zowel senioren die hebben aangegeven verhuiscapaciteit te zijn als 'spontane' verhuizers.

Echter, juist omdat een seniorenstad voor veel potentiële belangstellenden een nieuw en aansprekend concept is, zal het verschil tussen voorgenomen verhuizingen en daadwerkelijke verhuizingen in deze situatie minder groot zijn en zal een deel van de nietverhuiscapaciteit toch beslissen te verhuizen. Dit effect is op basis van het beschikbare onderzoeksmateriaal niet te kwantificeren. Wij kiezen er daarom voor uit te gaan van de groep verhuiscapaciteit senioren die belangstelling heeft om samen met leeftijdgenoten te wonen. Het is onze inschatting dat de hier gepresenteerde aantallen als een bovengrens van de potentiële belangstelling moeten worden geïnterpreteerd.



Tabel 1: Omvang potentiële doelgroep met belangstelling voor schaalniveau dorp in 2007, 2012 en 2020

	Potentiële belangstelling, peiljaar 2007	Potentiële belangstelling, peiljaar 2012	Potentiële belangstelling, peiljaar 2020
Bovenmodale vitale senioren	2.000	2.000	2.000
Beneden)modale vitale senioren	6.000	7.000	8.000
(Beneden)modale zorgvragers	5.000	5.000	6.000
Bovenmodale zorgvragers	0	0	1.000
<b>Totaal</b>	<b>13.000</b>	<b>14.000</b>	<b>17.000</b>

Tabel 2: Omvang potentiële doelgroep met belangstelling voor schaalniveau buurt in 2007, 2012 en 2020

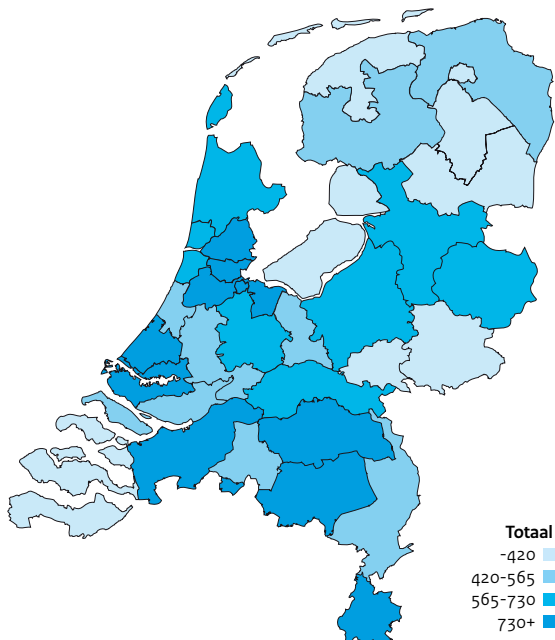
	Potentiële belangstelling, peiljaar 2007	Potentiële belangstelling, peiljaar 2012	Potentiële belangstelling, peiljaar 2020
Bovenmodale vitale senioren	3.000	3.000	4.000
Beneden)modale vitale senioren	10.000	11.000	13.000
(Beneden)modale zorgvragers	9.000	10.000	11.000
Bovenmodale zorgvragers	1.000	1.000	1.000
<b>Totaal</b>	<b>23.000</b>	<b>25.000</b>	<b>29.000</b>

Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, CBS 2008, bewerking Companen 2008.

#### Kwalitatieve kenmerken en wensen per doelgroep 55-plussers

<p><b>Bovenmodale vitale senioren</b></p> <p>(ca. 3.000 geïnteresseerde huishoudens in Nederland, vanaf schaal buurt)</p>	<p>Een groep vitale, zelfredzame, (auto)mobiele en relatief individualistisch ingestelde senioren met een inkomen vanaf 1,5x modaal.</p> <p>Ze zijn meestal op zoek naar een koopwoning met minimaal 3, liefst 4 kamers. De woning is bij voorkeur geen 'seniorenwoning', maar moet uiteraard wel comfortabel zijn. De gewenste woning kan zowel een 'eengezinswoning' zijn als een appartement.</p> <p>Een sportief publiek, met name (semi-)individuele sporten (als tennis, zeilen, golf) en cultureel actief, maar minder gericht op vrijwilligerswerk.</p>
<p><b>(Beneden) modale vitale senioren</b></p> <p>(ca. 10.000 geïnteresseerde huishoudens in Nederland, vanaf schaal buurt)</p>	<p>Een groep doorgaans vitale ouderen met een inkomen tot 1,5x modaal. Vaker dan bij bovenmodale vitale senioren zijn zij collectief ingesteld. Een deel van deze mensen is afhankelijk van OV en de meesten willen dat zorgdiensten en service (collectief) beschikbaar is.</p> <p>De grote meerderheid wenst een huurappartement met minimaal 3 kamers. Velen wensen ook een tuin (lees: bijvoorbeeld een bungalow).</p> <p>Gericht op familiebezoek en vaak bezig met vrijwilligerswerk. Veel stedenbezoek en winkelen (locatiegebonden!). Minder vaak cultureel of sportief actief.</p>
<p><b>(Beneden) modale zorgvragers</b></p> <p>(ca. 9.000 geïnteresseerde huishoudens in Nederland, vanaf schaal buurt)</p>	<p>Een groep mensen met een zorgvraag en een inkomen tot 1,5x modaal. Deze mensen zijn doorgaans afhankelijk van openbaar vervoer, zorgdiensten en service. Deze groep mensen is relatief sterk in collectiviteit; zij helpen ook elkaar als dat nodig is.</p> <p>De grote meerderheid wenst een huurappartement met minimaal 3 kamers en een buitenruimte in nultredenkwaliteit (dit mag ook een 'ouderenvoning' zijn).</p> <p>Vooral gericht op sociale activiteiten (familiebezoek en bezoek van vrienden, gezelschapsbezigdheden). Niet vaak cultureel actief, weinig lichamelijk (zeer) actieve sporten.</p>
<p><b>Bovenmodale zorgvragers</b></p> <p>(ca. 1.000 geïnteresseerde huishoudens in Nederland, vanaf schaal buurt)</p>	<p>Een groep mensen met een zorgvraag en een inkomen vanaf 1,5x modaal. Deze mensen zijn vaak (auto)mobiel en zijn doorgaans individueel ingesteld dan de '(beneden)modale zorgvragers'. Zij zijn beter in staat zelf in de gewenste zorg en service te voorzien.</p> <p>Binnen deze groep is vraag naar huur- en koopappartementen met minimaal 3 kamers, in nultredenkwaliteit (mag een 'ouderenvoning' zijn).</p> <p>Gewenste activiteiten: te weinig informatie beschikbaar.</p>

**Figuur 1: Potentiële belangstelling voor het wonen in een seniorenstad naar woningmarktgebieden**



Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen 2008.

Een aantal woningmarktgebieden heeft (in absolute zin) een duidelijk hoger aantal potentieel geïnteresseerden in het wonen in een seniorenstad:

- De stedelijke gebieden in het westen van het land. Amsterdam en aangrenzende woningmarktgebieden, Den Haag ('s Gravenhage / Westland) en Rotterdam (Rijnmond) springen er uit.
- Ook in delen van Noord-Brabant en Zuid-Limburg treffen we een groter potentieel aan.
- In het noorden van het land is het aantal potentieel geïnteresseerden in absolute zin laag. Hetzelfde geldt voor Zeeland, de Achterhoek en Flevoland. Ook in de regio Arnhem is de potentiële belangstelling in vergelijking met andere gebieden laag.
- Uiteraard hangt deze verdeling samen met de bevolkingsdichtheid en de leeftijdsopbouw in de verschillende delen van het land.

## Meer inzicht in achtergronden, overwegingen en beweegredenen door sessies met focusgroepen

In drie sessies is met 20 senioren in de vorm van diepte-interviews over drie fictieve varianten op het concept seniorenstad gesproken en besproken we een serie tegenstellingen over mogelijke kenmerken van een seniorenstad (prijs, ligging, voorzieningen en zorg, schaal-grootte, etc.). De belangrijkste uitspraken uit de focusgroepen zijn:

- Een mix van prijsklassen, maar wel weten wie er komt wonen.

- Verschillende leeftijden en leefstijlen, maar gedragsregels bij toewijzing.
- Zorgvoorzieningen: heel belangrijk, voor nu en later.
- Andere diensten en voorzieningen: bij oplevering direct beschikbaar.
- Betrokkenheid: vanzelfsprekend, maar niet verplichtend.
- Veiligheid: liever geen 'gated community' maar wel enige controle gewenst.
- Uitstraling: een levendig dorpscentrum in een vakantieachtige omgeving.
- Schaalgrootte: liefst klein, maar ook draagvlak voor voorzieningen nodig.
- Locatie in Nederland / verhuisafstand: sociaal netwerk van groot belang.
- Moment van verhuizen: nu nog niet...
- Het samen wonen met alleen leeftijdsgenoten riep wel vaak negatieve reacties op, maar elementen als veiligheid, rust, orde en goed zorgaanbod spraken wel aan. Dan wel liefst kleinschalig (eventueel door een kleinschalige uitstraling) en mits goed met OV verbonden met 'de rest van de wereld'.

## Lokalisering van de vraag

De belangstelling onder senioren om samen met leeftijdgenoten te wonen is niet overal in Nederland even groot. Om zicht te krijgen op de spreiding van de potentiële vraag naar het wonen in een seniorenstad is het model toegepast op de verschillende woningmarktgebieden in Nederland (indeling in 31 woningmarktgebieden).

## Uitwerking in drie casestudies

Uit de voorgaande analyse van de spreiding van de potentiële belangstelling voor het wonen in een seniorenstad in Nederland, zijn diverse gebieden mogelijk interessant om nader op in te zoomen.

- De eerste keus voor een casestudy is de gemeente Noordoostpolder, vanwege het concrete initiatief dat daar al speelt.
- In de omgeving van Den Haag en Rotterdam wonen veel potentieel geïnteresseerde senioren. De tweede casestudy lokaliseren wij daarom aan de zuidkant van het Groene Hart in de gemeente Zevenhuizen-Moerkapelle.
- De derde casestudy lokaliseren wij in Zuid-Limburg in de gemeente Meerssen. In Zuid-Limburg wonen naar verhouding veel potentieel geïnteresseerde senioren. Zuid-Limburg is interessant vanwege de perifere ligging, waardoor er weinig omliggende rekruteringsgebieden kunnen worden gevonden.

### Algemene conclusie over de vraag in Noordoostpolder

We maken bij het berekenen van de potentiële belangstelling voor een seniorenstad in Noordoostpolder een onderscheid tussen Flevoland in- en exclusief Almere. Dit onderscheid is gemaakt omdat de inwoners van Almere doorgaans meer naar het westen

kijken dan naar het ‘achterland’. Het rekruteren van geïnteresseerden uit Almere zal dus veel overredingskracht vragen. Aan de andere kant biedt Almere door het grote inwonertal (en de hogere mate van stedelijkheid) een naar verhouding fors aantal potentieel geïnteresseerde huishoudens voor het wonen in een seniorenstad. We schatten de maximale vraag op basis van de analyse als volgt in:

- Ongeveer 40 (schaalniveau dorp) tot 70 huishoudens (schaalniveau buurt) uit het rekruteringsgebied Flevoland, exclusief Almere. Inclusief Almere betreft het 70 respectievelijk 140 potentieel geïnteresseerde huishoudens. Binnen een afstand van 25 kilometer van de Noordoostpolder gaat het om zo’n 140 tot 260 huishoudens.
- In deze aantallen is de interesse van huishoudens buiten de rekruteringsgebieden die zich expliciet op deze gebieden richten meegenomen.
- Voor een maximaal aantal potentieel geïnteresseerde huishoudens tellen we de rekruteringsgebieden bij elkaar op (minus de overlap). In totaal komen wij dan op ongeveer 180 (interesse vanaf schaalniveau dorp) tot 330 huishoudens (interesse vanaf schaalniveau buurt).
- Voor geen van de gepresenteerde varianten van een seniorenstad zijn naar onze inschatting in de genoemde rekruteringsgebieden voldoende geïnteresseerde senioren te vinden. Het argument dat een nieuw en aantrekkelijk concept een grotere vraag kan creëren, zowel binnen de gepresenteerde rekruteringsgebieden als daarbuiten, blijft staan. De centrale ligging van Noordoostpolder is daarbij een positieve factor.

#### *Algemene conclusie over de vraag in het zuiden van het Groene Hart*

De tweede casestudy lokaliseren wij aan de zuidkant van het Groene Hart in de gemeente Zevenhuizen-Moerkapelle. Allereerst brengen we de potentiële belangstelling in het woningmarktgebied Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard in beeld, de regio waarin Zevenhuizen-Moerkapelle is gelegen. De regio heeft zoals aangegeven een natuurlijke link met vooral Rotterdam en heeft ook een overloopfunctie in de opvang van woningzoekenden vanuit de regio Rotterdam. Daarom breiden we vervolgens het rekruteringsgebied uit met enkele aangrenzende woningmarktgebieden, namelijk ’s Gravenland / Westland, Drechtsteden / Hoekse Waard / Goeree-Overflakkee en Rijmond. In praktische zin betekent dit een rekruteringsgebied met een straal van zo’n 25 à 30 kilometer rond Zevenhuizen-Moerkapelle, met oriëntatie op het westen. We schatten de maximale vraag op basis van de analyse als volgt in:

- Maximaal 60 (schaalniveau dorp) tot 110 (schaalniveau buurt) huishoudens uit het woningmarktgebied Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard. Binnen het ruimere rekruteringsgebied (een afstand van zo’n 25 tot 30 kilometer van de geprojecteerde locatie) gaat het om zo’n 460 huishoudens (schaalniveau dorp).
- Als we geïnteresseerden in het samen wonen met leeftijdsgenoten op het niveau van een buurt nemen, bedraagt het maximaal aantal geïnteresseerde huishoudens naar schatting zo’n 800.
- Voor een concept met de nadruk op zorg (Samen Zorgen) gelegen aan een bestaande kern en voor een kleinschalig concept (SeniorenDorp) lijken voldoende mogelijk geïnteresseerden te kunnen worden gevonden.

#### *Algemene conclusie over de vraag in Zuid-Limburg*

De derde casestudy lokaliseren wij in Zuid-Limburg, een gebied met naar verhouding veel potentieel geïnteresseerde senioren. Vanwege de perifere ligging kunnen weinig omliggende rekruteringsgebieden worden gevonden. Alleen in Noordelijke richting zijn er wellicht mogelijkheden. Daar staat tegenover dat door de stedelijkheid van het gebied en de naar verhouding hoge bevolkingsdichtheid, er een groot aantal potentieel geïnteresseerden aanwezig is in het gebied zelf. We kiezen als locatie voor de fictieve seniorenstad in Zuid-Limburg een zuidelijk gelegen gemeente, namelijk Meerssen. We schatten de maximale vraag op basis van de analyse als volgt in:

- Ongeveer 150 (schaalniveau dorp) huishoudens uit het woningmarktgebied Zuid-Limburg.
- Als we geïnteresseerden in het samen wonen met leeftijdsgenoten op het niveau van een buurt nemen, bedraagt het maximaal aantal geïnteresseerde huishoudens naar schatting zo’n 260.
- Hoewel het aantal mogelijk geïnteresseerde senioren in Zuid-Limburg naar verhouding hoog is, maakt de perifere ligging dat het aanspreken van een groter rekruteringsgebied onmogelijk is. Geen van de gepresenteerde conceptvarianten lijkt daarom levensvatbaar in Zuid-Limburg.

## Conclusie

Zonder een uitputtende doorrekening te hebben gemaakt van elke potentiële locatie voor een seniorenstad in Nederland, moet de conclusie toch zijn dat alleen kleinschalige initiatieven kansrijk lijken. Een centrale ligging in een dichtbevolkt gebied biedt de meeste kansen. Wij gaan hierbij uit van de ervaring dat senioren die verhuizen doorgaans dicht bij hun huidige woonlocatie blijven. Slechts een klein deel verhuist over een grotere afstand. Als de aantrekkingskracht van een seniorenstad zo groot is dat senioren bereid zijn hiervoor over een grotere afstand te verhuizen, is de omvang van de potentiële doelgroep voor een locatie uiteraard groter. Hierbij moet echter ook niet uit het oog worden verloren dat veel senioren de voorkeur geven aan een kleinschalige opzet van een seniorenstad. Dit blijkt zowel uit de analyse op het WoON55+ als uit de gesprekken met de focusgroepen. Het vinden van een levensvatbare balans tussen schaalgrootte en draagvlak voor voorzieningen is daarom, nog los van de aanwezigheid van voldoende toekomstige bewoners, één van de grootste uitdagingen bij het realiseren van een seniorenstad.

# 1. Inleiding

## 1.1. Aanleiding en vraagstelling

De vergrijzende generatie ‘babyboomers’ heeft andere wensen en mogelijkheden dan de vooroorlogse generatie senioren. Ze leiden vaak een actiever leven en hebben doorgaans meer te besteden. Dat uit zich ook in andere wensen voor woning en woonomgeving. Overheden en marktpartijen spelen hier op in, door ontwikkeling van nieuwe woonconcepten, waaronder het concept seniorenstad. Op dit moment is er nog geen objectief beeld van de mogelijke varianten op dit concept en de vraag onder senioren<sup>2</sup>. Het Ministerie van WWI heeft behoefte aan zo’n definitie (welke varianten op seniorenstad zijn denkbaar en wat betekenen die concreet?) en inzicht in de vraag daarnaar (wie, waar, onder welke voorwaarden?). Het Ministerie wil inzicht in de haalbaarheid en kwalitatieve vraag naar een seniorenstad, om daar mee het (lokale) beleid beter te onderbouwen. Het belang meer inzicht hierin is groot, gezien de landelijke aandacht voor het concept en de steeds concretere initiatieven. Een goed werkbaar toetsmodel om de vraag op locatie- of projectniveau te kunnen inschatten is dan een zinvol instrument.

### De onderzoeksvragen luiden als volgt:

- Is een seniorenstad in Nederland haalbaar en welk schaalniveau is dan mogelijk?
- Hoe zou een seniorenstad in Nederland er uit moeten zien?

## 1.2. Onderzoekopzet

WWI beschikt met de module WoON55+ over een bron die de nodige aanknopingspunten biedt om te berekenen wat de mogelijke belangstelling is voor seniorensteden in Nederland. In deze module is senioren in de leeftijd van 55 jaar en ouder die eerder hadden deelgenomen aan de basismodule van het WoON 2006, een groot aantal vragen voorgelegd over hun specifieke woonwensen. Daarbij is vooruitgelopen op een concept als een seniorenstad, en is senioren gevraagd of zij in zouden gaan op een aanbod om met leeftijdgenoten samen te wonen, en op welke schaalniveau (oplopend van een woongebouw tot een stad) dat voor hen aantrekkelijk zou zijn. Overigens zijn geen concrete concepten van seniorensteden aan de respondenten voorgelegd. Ook is in de module WoON55+ en de onderliggende basismodule WoON 2006 veel achtergrondinformatie beschikbaar over de respondenten. De module WoON55+ en het WoON 2006 vormen daarom de primaire bronnen voor het berekenen van de belangstelling voor het wonen in seniorensteden in Nederland.

Om de onderzoeksvragen te beantwoorden en een concreet rekenmodel uit te werken voor het bepalen van de potentiële vraag naar het wonen in een seniorenstad, zijn de volgende stappen doorlopen:

1. Een literatuurstudie naar bestaande concepten van seniorensteden en geclusterde woonvormen voor senioren in Nederland en in het buitenland.
2. Een analyse van de achtergronden van senioren die open staan voor het samen wonen met leeftijdgenoten. En een analyse naar de verbanden tussen diverse relevante variabelen en de mate waarin senioren open staan voor het samen wonen met andere senioren.

3. Het uitwerken van een rekenmodel om de potentiële belangstelling voor het wonen in een seniorenstad inzichtelijk te maken. Dit model moet regionaal toepasbaar zijn.
4. Het aanvullen van de uitkomsten van het model met achtergrondinformatie van senioren zelf. Hiertoe zijn drie avondsessies met zogenoemde focusgroepen gehouden.
5. Het toepassen van het model in enkele specifieke casestudies.

### 1.3. Leeswijzer

- Hoofdstuk 2 gaat over de literatuurstudie naar bestaande concepten die relevant zijn voor de ontwikkeling van een seniorenstad.
- In hoofdstuk 3 wordt het denkmodel voor het bepalen van de omvang van de belangstelling voor het wonen in een seniorenstad uitgewerkt.
- In hoofdstuk 4 wordt stapsgewijs het bepalen van de omvang van de vraag naar het wonen in een seniorenstad op het niveau van heel Nederland volgens het voorgestelde model doorlopen.
- Hoofdstuk 5 gaat in op de kwalitatieve kenmerken en wensen van senioren die belangstelling hebben voor het wonen in een seniorenstad. Hierbij spelen de uitkomsten van de sessies en de focusgroepen een belangrijke rol. Op basis van deze kwalitatieve contextinformatie schetsen wij enkele denkbare varianten van seniorensteden.
- In hoofdstuk 6 brengen we allereerst de belangstelling voor het wonen in een seniorenstad in heel Nederland in kaart. Vervolgens passen wij het rekenmodel in drie casestudies toe op concrete locaties voor (fictieve) seniorensteden.

Voor in de rapportage is een uitgebreide samenvatting opgenomen.

---

<sup>2</sup> In Nederland zijn enkele voorbeelden van woonconcepten waar veel senioren wonen, maar deze zijn niet onder de noemer seniorenstad gerealiseerd. En in het buitenland vinden we speciale seniorensteden, echter in een ruimtelijke en culturele context die niet per definitie vergelijkbaar is met de Nederlandse. Daarnaast zijn er onderzoeken uitgevoerd naar de interesse in het concept Seniorenstad.

# 2. Bestaande concepten

Wereldwijd worden woonconcepten voor ouderen ontwikkeld. Deze kunnen richting geven aan de gedachteontwikkeling van verschillende concepten in een Nederlandse context. Hierna geven we een beschrijving van concepten uit de Verenigde Staten, Groot-Brittannië en Nederland. Het blijkt dat de concepten op nogal verschillende wijze zijn ingevuld, waarbij de volgende elementen met name onderscheiden zijn:

- Dorp of stad.
- Goedkoop of duur.
- Veel of weinig voorzieningen.
- Nieuwbouw of hergebruik van vastgoed.
- Een autonome nieuwe ontwikkeling of een ontwikkeling binnen een bestaande bebouwde kom.
- Grootschalig of kleinschalig.

## 2.1. Buitenlandse voorbeelden

### Verenigde Staten – Active Adult Communities

Overal in de Verenigde Staten vind je seniorensteden, de zogenoemde Active Adult Communities of Retirement Communities. Ontwikkelaar Del Webb is in 1960 begonnen met de bouw van de seniorenstad 'Sun City' in Arizona. In 2007 woonden daar al ongeveer 48.000 ouderen. Maar lang niet alle Amerikaanse seniorensteden zijn zo grootschalig opgezet als Sun City. De seniorensteden variëren van kleinschalige gemeenschappen tot grote steden met een paar duizend inwoners. Het concept van de seniorensteden bestaat al sinds langere tijd in de Verenigde Staten. Een groot deel van seniorensteden is echter in de afgelopen 10 jaar ontwikkeld, sinds de babyboom generatie het pensioen nadert.

### Doelgroep

De seniorensteden zijn bedoeld voor ouderen en om er te mogen wonen moet ten minste één van de partners 55 jaar of ouder zijn. In Sun City ligt de gemiddelde leeftijd van de bewoners met 75 jaar ver daar boven<sup>3</sup>. Volgens de ontwikkelaars bieden de communities een alternatieve levensstijl die gericht is op ontspanning en 'leisure'. Sommige van de communities zijn rond thema's als golfen opgezet. Bewoners kiezen dan ook niet alleen voor een woning, maar voor een bepaalde manier van leven.

### Wonen

De woningvoorraad bestaat in de meeste Amerikaanse seniorensteden voor het grootste gedeelte uit koopwoningen. In Sun City lagen de prijzen van de meeste koopwoningen in 2005 onder de \$ 250.000 (ca. € 210.000). De gemiddelde koopprijs van een woning was toen \$ 155.000 (ca. € 130.000). Een klein deel van de woningvoorraad bevindt zich in het topsegment waar de koopprijzen sterk kunnen oplopen. Er zijn ook seniorensteden die zich voornamelijk richten op de duurdere segmenten in de markt.

### Voorzieningen en zorg

In de seniorensteden worden veel verschillende activiteiten en cursussen aangeboden. Sun City heeft onder meer een eigen golfbaan en verschillende recreatiecentra. Om gebruik te mogen maken van alle voorzieningen betalen de bewoners van de seniorensteden vaak een financiële bijdrage. Daar staat tegenover dat bewoners van veel Amerikaanse seniorensteden geen belastingen betalen die bedoeld zijn voor voorzieningen voor leeftijdsgroepen die niet in de commu-

<sup>3</sup> Als bron voor demografische gegevens en informatie over de woningmarkt in Sun City is gebruik gemaakt van de website [www.city-data.com](http://www.city-data.com).

nitie wonen (bijvoorbeeld onderwijs). Vanwege haar omvang is er in Sun City voldoende draagvlak voor een uitgebreid aanbod van winkel- en zorgvoorzieningen. Het heeft zelfs een eigen ziekenhuis. De minder grootschalige communities liggen in de nabijheid van een ziekenhuis. Zorg is dus altijd in de buurt.

#### Succesfactoren

Peteke Feijten formuleert in een artikel dat deel uit maakt van de RPB publicatie Ruimte in Debat 04/2005 een aantal succesfactoren van de Amerikaanse seniorensteden. Op grond van deze factoren uit zij zich daarbij kritisch over de mogelijkheden van een dergelijk concept in Nederland.

- In de Amerikaanse seniorensteden woont een selecte bevolkingsgroep (blanke ouderen met een relatief hoog inkomen). Binnen de Amerikaanse samenleving is een dergelijke mate van segregatie een gebruikelijke en gewenste vorm van wonen. Of een dergelijk concept ook past bij de woonwensen van Nederlandse ouderen is een vraag die we in dit onderzoek aan de orde stellen.
- Het is in de Amerikaanse seniorensteden bijna altijd mooi en warm weer als gevolg van hun ligging en veel bewoners gebruiken hun woning als tweede woning om te overwinteren. Binnen Nederland gaat dit als gevolg van het klimaat niet op.
- In de Verenigde Staten voorziet de overheid veel minder in basisvoorzieningen dan in de Nederlandse verzorgingsstaat. Daar staat tegenover dat het vrijwilligerswerk en particuliere initiatieven in de Verenigde Staten sterk ontwikkeld zijn. Ook de seniorensteden zijn gebouwd op deze cultuur van vrijwilligers en zelfredzaamheid. Doordat er veel vrijwilligerswerk wordt verricht, drukt dit de prijzen van veel voorzieningen. Hoewel ook in Nederland veel mensen als vrijwilliger actief zijn, voorziet Peteke Feijten dat er een behoorlijke cultuuromslag gemaakt moet worden door de Nederlandse bewoners van een seniorenstad naar Amerikaans concept.
- Afgezien van het vrijwilligerswerk zijn de Amerikaanse seniorensteden goed betaalbaar, omdat de bewoners ervan vrijgesteld worden van belastingen die dienen voor voorzieningen voor andere groepen dan de senioren zelf. Het Nederlandse belastingstelsel, dat gebaseerd is op gelijkheid en solidariteit, maakt een dergelijke constructie onmogelijk. Een ander verschil is dat het Nederlandse belastingstelsel voornamelijk nationaal georiënteerd is en het Amerikaanse federaal. Hierdoor zal in Amerika in staten met naar verhouding veel ouderen, eerder een belastingstelsel tot stand komen dat gunstig is voor ouderen dan in Nederland.

#### Groot-Brittannië - Extracare Villages

In Groot-Brittannië zijn er diverse aanbieders van woonconcepten voor senioren. Zo ontwikkelt zorgaanbieder The ExtraCare Charitable Trust in samenwerking met woningcorporaties, en gemeentelijk overheden onder andere de zogenoemde ExtraCare villages<sup>4</sup>. De regio's Midlands en North West vormen het werkgebied. Inmiddels zijn er 32 ExtraCare villages ontwikkeld of nog in ontwikkeling. Ryfields Village, waar in 2002 de eerste bewoners zijn gaan wonen, is één van deze ExtraCare Villages. ExtraCare projecten worden deels gefinancierd door fondsenwerving en de opbrengst van de zogenoemde 'charity shops'. De gedachte hierachter is dat er

ook vanuit de gehele samenleving wordt bijgedragen aan dit woonconcept voor de ouderen.

#### Doelgroep

De ExtraCare villages worden ontwikkeld voor 55-plussers. De ontwikkelaars beogen een woonomgeving waar deze mensen actief van het leven kunnen genieten. Het uitgangspunt daarbij is dat een actieve levensstijl bijdraagt aan het langer 'jong' blijven. Bewoners van de extracare village Ryfields village omschrijven deze actieve houding met de uitdrukking: 'We run this place'.

#### Wonen

ExtraCare villages bieden over het algemeen ruimte aan maximaal ca. 300 woningen in zowel de huur- als koopsector. In de ExtraCare villages worden voornamelijk appartementen aangeboden. De kooprijzen van de appartementen in Ryfields Village lagen in 2004 tussen de £ 80.000 en £ 100.000 (ca. € 120.000 tot € 145.000). Huurprijzen waren toen maximaal £ 117 (destijds ca. € 175) per week. Daarnaast betaalt men een eigen bijdrage voor de zorg van maximaal € 100 per maand.

#### Voorzieningen en zorg



ExtraCare Villages worden altijd ontwikkeld in de buurt van bestaande steden. Ryfields Village ligt aan de rand van een woonwijk in Warrington. Het centrum van Warrington is met het openbaar vervoer goed bereikbaar. De ExtraCare villages zijn

dan ook niet volledig zelfvoorzienend. Er worden echter wel veel faciliteiten aangeboden, uiteenlopend van gezondheid- en fitnessvoorzieningen tot een winkel, een bar / restaurant en ruimtes voor het uitoefenen van hobby's. Bewoners zijn hierbij actief als vrijwilliger en deelnemer. Ouderen uit de omgeving kunnen tegen een vergoeding lid worden en zo gebruik maken van de faciliteiten in Ryfields Village. In de ExtraCare Villages is daarnaast ook veel aandacht voor het zorgaspect. Binnen de village kan zorg 24 uur per dag bij de bewoners thuis geleverd worden door medewerkers van het zorgteam. Ook bij de zorg- en dienstverlening wordt veel samengewerkt met de Locatie Extra Care Villages bewoners. Voor specialistische zorg zijn bewoners doorgaans aangewezen op bestaande grootschaliger voorzieningen.

#### Succesfactoren

In zijn publicatie 'Continuing care retirement communities: A guide to planning (2006)' benoemt Robin Tetlow de resultaten van een onderzoek naar continuing care retirement communities. Hieruit

<sup>4</sup> Als bron van informatie over de ExtraCare Villages is gebruik gemaakt van de website <http://extracare.hcldev.co.uk> en het verslag van het werkbezoek van Aedes Arcares aan de ExtraCare Village Ryfields Village in 2004.

blijken de volgende succesfactoren voor woonconcepten als de ExtraCare Villages:

- Het zijn aantrekkelijke woonplekken met een ruim aanbod van activiteiten. Ouderen kunnen van al deze voorzieningen gebruik maken en tegelijkertijd veilig en comfortabel wonen, waarbij zorg op ieder gewenst moment geleverd kan worden.
- Afhankelijk van het type village kunnen bewoners kiezen om meer op zichzelf, dan wel veel samen met andere bewoners activiteiten te ondernemen. In Ryfield Village is sprake van dat tweede. Dit blijkt onder andere uit de betrokkenheid van de bewoners bij het beheer van de woongemeenschap.

De ExtraCare Charitable Trust geeft daarnaast aan dat het vrijwilligerswerk een belangrijk onderdeel is van de Extracare Villages. Het vrijwilligerswerk houdt het concept betaalbaar en zorgt er voor dat de vrijwilligers (veelal ook de ouderen zelf) een bijdrage kunnen leveren aan de gemeenschap.

## 2.2. Nederlandse concepten

### Lelystad - Golf & Countryclub Buitenhof

Ook in Nederland zijn verschillende woonconcepten voor senioren ontwikkeld. Hieronder beschrijven we allereerst het concept van de Golf & Countryclub Buitenhof in Lelystad.

Dit concept is niet specifiek voor senioren bedoeld, maar is wel voor een groot deel geïnspireerd op het Amerikaanse woonconcept. Vervolgens benoemen we drie concepten in respectievelijk Zwijndrecht, Eerbeek en Hilversum. De Golf en Countryclub Buitenhof is een initiatief van ABC Vastgoed<sup>5</sup>. Het plan wordt gerealiseerd ten oosten van Lelystad. Eind 2007 is gestart met de aanleg van Buitenhof<sup>6</sup>.

#### Doelgroep



Er is geen leeftijdsgrens verbonden aan het project dus iedereen mag in Buitenhof komen wonen. Wel is er rekening gehouden met oudere bewoners doordat het in de woningen mogelijk is alle voorzieningen op de

benedenverdieping (en voorzien van Domotica) te realiseren.

#### Wonen

Het plan Buitenhof omvat ca. 500 luxueuze (half)vrijstaande koopwoningen en 30 koopappartementen gesitueerd in een groene omgeving. Centraal in het plan ligt een 18 holes golfbaan. De koopprijs van de appartementen ligt op ca. € 215.000 en de (half) vrijstaande woningen kosten € 275.000 tot € 315.000. Voor parkkosten wordt daarnaast een bijdrage van € 600 per jaar gevraagd.

#### Voorzieningen en zorg

Het plan bevat diverse voorzieningen op het gebied van recreatieve activiteiten en ontspanning.

Natuurlijk is er de golfbaan en in het clubhuis kunnen bewoners gebruik maken van diverse faciliteiten als een zwembad, fitness, sauna, kapper, kantoor- en verenigingsruimten en cursussen. Voor het gebruik van de golfbaan en het clubhuis wordt jaarlijks een financiële bijdrage gevraagd. Door middel van samenwerking met zorginstellingen is er ook zorg op maat beschikbaar in Buitenhof. In het clubhuis is wekelijks een spreekuur voor vragen over zorg.

#### Eerbeek - Palisium

Palisium<sup>7</sup> realiseert luxe appartementencomplexen in een kleinschalige en groene setting<sup>8</sup>. In Eerbeek is in 2005 het eerste Palisium project opgeleverd. Ook in Beilen en Nunspeet worden projecten ontwikkeld. Het complex in Eerbeek bestaat uit 54 appartementen. Gasten kunnen gebruik maken van het Palisium hotel. De appartementen hebben een koopprijs van € 320.000 tot € 550.000. Het project beschikt over een Grand Café dat functioneert als een ontmoetingsplek en activiteitenruimte voor bewoners.

Aanvullend kunnen bewoners kiezen voor extra servicevoorzieningen als schoonmaak en administratie. Een verpleegkundige caremanager levert zorg en regelt zo nodig extra aanvullende zorg. Voor het gebruik van de zorg- en servicevoorzieningen betalen bewoners een financiële bijdrage.

#### Zwijndrecht - Eemstein en Zonnestein

Eemstein-Zonnestein is een woonproject voor 55-plussers aan de rand van Zwijndrecht<sup>9</sup>.

Twee bestaande woontorens zijn gerenoveerd en er zijn luxe koopappartementen bijgebouwd.

In totaal gaat het om ca. 445 huurappartementen (€ 339 tot € 520) en ca. 135 koopappartementen (vanaf € 290.000). Een deel van de woningen is bestemd voor mensen met een zorgindicatie. De realisatie van een multifunctioneel centrum maakt onderdeel uit van de renovatie. In het multifunctioneel centrum is onder andere een supermarkt, zwembad, fitnessruimte, seniorenrestaurant en fysiotherapie. Door de Stichting Welzijn Senioren Zwijndrecht worden er tevens diverse activiteiten aangeboden waar ook omwonende wijkbewoners aan deel kunnen nemen. In het complex

#### Concepten als seniorenstad en onderzoek, woonwensenonderzoek en rijksbeleid

Uit diverse woonwensenonderzoeken (onder andere IWZ, 2002) blijkt dat ouderen het liefst zo lang mogelijk zelfstandig wonen. Ook in het rijksbeleid wordt ingezet op het zo lang mogelijk zelfstandig blijven wonen. De genoemde Nederlandse woonconcepten sluiten aan bij deze gedachte. De concepten bieden ouderen een zeer compleet aanbod van wooncomfort in een aantrekkelijke omgeving met voorzieningen en de beschikbaarheid tot zorg, en dit alles zonder verlies van de eigen zelfstandigheid.



wordt verzorging verpleging en begeleiding geleverd. Vanuit de aanwezige zorgpost wordt tevens 24-uurs zorg aangeboden. Een belangrijke onderscheidende factor in Zwijndrecht is, dat gebruik gemaakt is van bestaand vastgoed. Door gebruik te maken van bestaand vastgoed lijkt relatief goedkoop wonen beter haalbaar.

### Hilversum - Resort Zonnestraal

Op Landgoed Zonnestraal in Hilversum zijn 55 luxe appartementen ontwikkeld<sup>9</sup>. Inbeginsel zijn deze woningen bestemd voor 55-plussers. De ruime appartementen variëren in oppervlakte van ca. 135 m<sup>2</sup> tot 190 m<sup>2</sup>. Een deel van de appartementen is gerealiseerd in de koopsector. De prijzen van deze appartementen liggen tussen de € 429.000 en € 484.000. De huur van de huurappartementen ligt tussen de € 1.700 en € 3.000. Op het landgoed worden diverse faciliteiten geboden. Er is een basiszorgpakket voor alle bewoners. Professionele hulpverlening is 24 uur per dag beschikbaar en via een alarmknop oproepbaar. Ook biedt het basispakket een huismeester, serviceconsulent en een beveiligingsdienst. Een zorgbegeleider staat bewoners bij als extra individuele zorg geregeld moet worden. Op het landgoed worden diverse zorgproducten aangeboden waaronder een zorghotel, revalidatiecentra, medische fitness, fysiotherapie en een bloedbank. Op het landgoed is ook een verpleeghuis en polikliniek gelegen. Bewoners kunnen gebruik maken van de faciliteiten die in het verzorgingshuis geboden worden. In het verpleeghuis is tevens een supermarkt gevestigd waar bewoners terecht kunnen voor de dagelijkse boodschappen. Het landgoed biedt daarnaast vele mogelijkheden om buiten te recreëren.

Er is overigens sprake van leegstand vanwege een hoog prijsniveau en beperkt voorzieningenaanbod.

## 2.3. Conclusie

De vergelijking van de Amerikaanse en Engelse 'seniorensteden' leert ons het volgende:

- Prijsniveaus gemiddeld: in geen van de besproken concepten ligt het prijsniveau van woningen ver boven of beneden de 'middenmoot', zowel in huur als koop. Dat duidt erop dat het wonen in een seniorenstad qua woonlasten voor een brede groep ouderen haalbaar is.
- Maar rol vrijwilligers belangrijk: de woonlasten zijn gemiddeld, maar ook voorzieningen kosten geld, zeker in seniorensteden die los van een bestaande kern functioneren. Voor een goed en betaalbaar voorzieningenniveau blijkt de rol van vrijwilligers heel belangrijk.
- Actieve senioren, maar ook 24-uurs zorgaanbod: de seniorensteden richten zich op actieve senioren, die relatief jong zijn of zich jong voelen. Dit neemt niet weg dat ook daar bewoners steeds ouder worden en (meer) zorg vragen. In zowel de seniorensteden in Verenigde staten als in Engeland is 24-uurs zorgaanbod deel van het voorzieningenpakket.
- Er zijn grenzen aan de verhouding tussen prijs en kwaliteit  
Sommige concepten bieden weliswaar een exclusief woonmilieu,

maar er lijken ook grenzen te zijn: met name als het voorzieningenniveau beperkt is, lijkt men minder geneigd veel te betalen. Als we daar de Nederlandse voorbeelden naast leggen, blijkt uit het voorbeeld van Buitenhof, Palisium en Resort Zonnestraal dat de woningprijzen in Nederlandse ontwikkelingen gemiddeld een stuk hoger liggen en de doelgroep zich daardoor beperkt tot de meest rijke ouderen. Het voorbeeld van het renovatieproject in Zwijndrecht laat echter zien dat de concepten ook gerealiseerd kunnen worden in de sociale huursector, zonder dat het zorg- en serviceniveau daar onder lijdt. De rol van vrijwilligerswerk lijkt in de Nederlandse concepten minder ontwikkeld dan in de Amerikaanse en Engelse seniorensteden. Deze ervaringen zijn relevant voor de kwalitatieve randvoorwaarden bij een eventuele ontwikkeling van een seniorenstad in Nederland.



Affiche voor huurwoningen in Resort Zonnestraal te Hilversum

<sup>5</sup> In samenwerking met Plegt-Vos Bouwgroep, Architectenbureau van Manen, Hak en Rein Vos Notarissen en de Rabobank Flevoland.

<sup>6</sup> Als bron van informatie over de Golf en Countryclub Buitenhof is gebruik gemaakt van de website [www.buitenhof-lelystad.nl](http://www.buitenhof-lelystad.nl). Woonwijk Golf & Countryclub Buitenhof

<sup>7</sup> Palisium is een onafhankelijke onderneming die bestaat uit Palisium BV en Palisium Beheer. Woonzorg Nederland en BAM Vastgoed zijn de belangrijkste stakeholders van het concept Palisium.

<sup>8</sup> Als bron van informatie over Palisium is gebruik gemaakt van de website [www.palisium.nl](http://www.palisium.nl) en het artikel 'Eerste Palisium-project opgeleverd in Eerbeek' (2005) van Aedes-Arcares.

<sup>9</sup> Als bron van informatie over Eemstein / Zonnestein is gebruik gemaakt van de website [www.forta.nl](http://www.forta.nl) en de website [www.debakens.nl](http://www.debakens.nl).

<sup>10</sup> Als bron van informatie over Resort Zonnestraal is gebruik gemaakt van de website [www.tgool.info](http://www.tgool.info), de website [www.resortzonnestraal.nl](http://www.resortzonnestraal.nl) en de website [www.latei.nl/projecten-verkoop-zonnestraal.html](http://www.latei.nl/projecten-verkoop-zonnestraal.html)

# 3. Een denkmodel voor het bepalen van de vraag

Een belangrijk nevendoeel van dit onderzoek is een model te ontwikkelen waarmee de potentiële belangstelling voor een seniorenstad in een bepaald gebied kan worden berekend. Wij maken daarbij gebruik van bestaand bronmateriaal, waarbij de module WoON55+ van het WoON 2006 de primaire bron is. In dit hoofdstuk leggen wij de basis voor de uitwerking van het model.

## 3.1. Beschikbaarheid en bruikbaarheid bronmateriaal

### De kwantitatieve vraag naar een seniorenstad: bronnen

In eerste instantie willen we de potentiële vraag naar een seniorenstad in Nederland bepalen. Het is van groot belang hiervoor gebruik te maken van betrouwbaar en representatief bronmateriaal. De belangrijkste bronnen die we gebruiken voor analyse van de vraag naar een seniorenstad zijn:

- **WoON55+, bron voor vraagmodel:** een zeer belangrijke en uitgebreide bron waarop wij de analyse baseren is de recent uitgevoerde module WoON55+ binnen het WoON-onderzoek van het Ministerie van VROM. Dit bestand bevat in beginsel informatie over heel Nederland, en is daarmee in theorie een goede basis voor een breed toepasbaar model. Het WoON55+ is voor ons dan ook de primaire bron. In het WoON55+ is aan senioren gevraagd of zij zouden ingaan op een aanbod om met andere senioren samen te leven, en welk schaalniveau daarbij voor hen aantrekkelijk is. De indeling in schaalgrootte loopt van een woongebouw, via een straat (ca. 60 woningen), een buurt (6 straten met

ca. 350 woningen) en een dorp (1.500 – 2.000 woningen) op tot een echte stad (2.000 tot 10.000 woningen).

- **WoON 2006:** Het WoON 2006 is de ‘onderlegger’ voor de module WoON 55+. Het WoON 2006 richt zich op alle Nederlandse huishoudens, ook jonger dan 55 jaar, en er zijn meer (algemenere) vragen gesteld, waaronder vragen naar inkomen, huidige en gewenste woongemeente, etc. Respondenten uit de module WoON55+ hebben ook aan het basisonderzoek van het WoON deelgenomen. Zij hebben toen toestemming gegeven om te worden herbenaderd voor aanvullend onderzoek. Een koppeling van het WoON55+ aan het hoofdbestand maakt het mogelijk profielen van mogelijk geïnteresseerden meer ‘body’ te geven binnen de context van het veel breder uitgezette WoON.
- **CBS:** waar nodig vullen we het model verder in met bekende demografische, economische en statistische gegevens. Belangrijk is op te merken dat de vraag naar het wonen in een seniorenstad hier wordt afgeleid van de mate waarin senioren op een bepaald schaalniveau samen met leeftijdsgenoten willen wonen. Er is in het WoON55+ niet direct gevraagd te reageren op een concreet concept van een seniorenstad.

### De kwalitatieve vraag naar een seniorenstad: bronnen

In het WoON55+ wordt niet concreet gevraagd naar het concept seniorenstad. De belangstelling is dan ook een afgeleide belangstelling, vanuit diverse vragen. Daarom is het wenselijk om de hardheid van deze interpretatie van WoON55+-uitkomsten te toetsen. Hiervoor is een kwalitatieve verdieping dan ook uiterst zinvol. Voor de gewenste kwalitatieve invulling baseren we ons op:

- **WoON55+**, bijvoorbeeld aan de hand van vragen over gewenste voorzieningen en eisen ten aanzien van de woning.

- **Een serie diepte-interviews met focusgroepen.** Met de diepte-interviews toetsen we de enquêteresultaten aan 'de praktijk', en zoeken we bovenal naar de beweegredenen van senioren om al dan niet te willen wonen in een seniorenstad, zodat we de concrete interesse in het wonen in een seniorenstad beter leren kennen. Doel van de diepte-interviews is niet het verkrijgen van een landelijk representatief beeld, maar het inkleuren en in de juiste context plaatsen van de uitkomsten uit het WoON55+.

### Aantallen respondenten WoON55+

**Tabel 3.1: 55-plussers in Nederland die aangeven geïnteresseerd te zijn in samen met 55-plussers wonen.**

	n	aantal	%
Alle 55-plussers	2.152	2.794.500	100,0%
Samen met 55-plussers bij elkaar	311	394.500	14,2%
Samen met 55-plussers in gebouw	194	247.000	8,9%
Samen met 55-plussers in een straat	100	133.500	4,8%
Samen met 55-plussers in een buurt	43	62.000	2,2%
Samen met 55-plussers in een dorp	20	27.000	1,0%
Samen met 55-plussers in een stad	19	24.000	0,9%

n potentiële doelgroep: 66 respondenten interesse in buurt dorp of stad. Er waren meerdere antwoorden mogelijk betreffende de schaalgrootte. Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen 2008.

De module WoON55+ is de belangrijkste bron voor de analyse. De celvulling laat gedetailleerde uitsplitsing naar kleine groepen of gebieden echter vaak niet toe, zeker als we werken met de groep respondenten die geïnteresseerd zijn in samenleven met leeftijdsgenoten op de schaal van de buurt of groter (gearceerd gebied tabel 3.1). Daarom kiezen we, waar dat verantwoord is, voor het verbreden van de selectie respondenten.

We maken daarbij onderscheid naar:

- **Kwantificering** van de vraag: om het aantal geïnteresseerden te bepalen, beperken we ons tot slechts die mensen die geïnteresseerd zijn in het samen wonen met leeftijdsgenoten op de schaal van buurt, dorp of stad.
- **Kwalificatie** van de aard van de doelgroep: om meer te kunnen zeggen over de aard van de groep geïnteresseerden, verbreden we indien nodig en verantwoord de doelgroep tot alle 55-plussers die geïnteresseerd zijn in samen leven met leeftijdsgenoten, ongeacht de schaalgrootte. Uit een profielvergelijking tussen de smalle en deze verbrede groep respondenten, bleken geen opvallende verschillen naar inkomen, leeftijdsverdeling, zorgvraag of huidige woonsituatie.

Wij maken voor het bepalen van de potentiële belangstelling in verschillende onderzoeksgebieden gebruik van geografische selecties waarvoor het WoON voldoende vulling biedt om betrouwbare uitspraken te kunnen doen.

## 3.2. Profielanalyse potentieel geïnteresseerden

We beogen met het model inzicht te geven in de belangstelling voor verschillende varianten van een seniorenstad, met verschillende doelgroepen of combinaties van doelgroepen.

Daarom is een profielanalyse uitgevoerd om na te gaan op welke kenmerken senioren die zijn geïnteresseerd in het samen wonen met leeftijdgenoten eventueel afwijken van de gemiddelde senior in Nederland. Voorts is een analyse uitgevoerd naar de statistische verbanden tussen diverse kenmerken van senioren en de interesse om samen te wonen met leeftijdgenoten.

### Doelgroepen

Om een beeld te krijgen van de samenstelling van de groep senioren die geïnteresseerd is in het samen wonen met andere senioren, de groep die dient als basis voor het model, is een nadere profielanalyse uitgevoerd. In deze analyse hebben we een aantal relevante kenmerken van de groep geïnteresseerden vergeleken met de totale groep senioren. Een nadere analyse van de verbanden tussen de mate waarin senioren geïnteresseerd zijn in het samen wonen met andere senioren en de diverse onderzochte kenmerken, leert dat er significante verbanden bestaan met de volgende kenmerken:

- Leefijd
  - Gezondheid
  - Huidig woonmilieu / stedelijkheid van de woongemeente
- Dit pleit er voor bij het onderscheiden van verschillende doelgroepen in het model in elk geval een onderscheid te maken naar de kenmerken leeftijd en gezondheid. Een aantoonbaar verband tussen de belangstelling voor het samen wonen met andere senioren en de inkomenspositie van senioren ontbreekt. Toch is dit een relevante parameter om aan het model toe te voegen. Immers, de financiële mogelijkheden van bewoners bepalen in belangrijke mate hoe een seniorenstad ingericht kan worden. Dit is van grote invloed op elementen als de huur-koopverhouding, prijsniveaus, uitrustingsniveau, aangeboden faciliteiten etc. Wij kiezen er daarom voor deze parameter als extra 'draaiknop' aan het model toe te voegen.

Op basis van de factoren leeftijd, gezondheid en inkomen blijken vier specifieke subgroepen onderling belangrijk te verschillen. We baseren de indeling in deelgroepen op de kenmerken van alle 55-plussers die samen met andere 55-plussers bij elkaar willen gaan wonen en kiezen een indeling die mogelijkheden biedt de belangstelling voor verschillende varianten van een seniorenstad te peilen. Het volgende schema toont de gekozen afbakening van groepen:

De doelgroepen worden als volgt gekenmerkt:

Figuur 3.1: Afbakening doelgroepen naar factor leeftijd, gezondheid en inkomen

Leeftijd	Gezondheid	Tot € 2.500 netto per maand (< 1,5x modaal)	Vanaf € 2.500 netto per maand (> 1,5x modaal)
55-64 jaar zeer goed	goed gaat wel soms goed soms slecht slecht		
65-74 jaar zeer goed	goed gaat wel soms goed soms slecht slecht		
75 jaar en ouder zeer goed	goed gaat wel soms goed soms slecht slecht		

Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen 2008.

Legenda doelgroepen

Bovenmodale vitale senioren	(Beneden)modale zorgvragers
(Beneden)modale vitale senioren	Bovenmodale zorgvragers

◀ Inkomen ▶		▲ Zorgvraag ▼
<b>(Beneden)modale vitale senioren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 55 jaar en ouder</li> <li>• Inkomen tot 1,5x modaal (&lt; € 2.500)</li> <li>• Gezondheid: 'gaat wel' tot zeer goed</li> <li>• Omvang doelgroep in NL: ca. 1.540.000</li> </ul>	<b>Bovenmodale vitale senioren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 55-75 jaar</li> <li>• Inkomen vanaf 1,5x modaal (&gt; € 2.500)</li> <li>• Goede of zeer goede gezondheid</li> <li>• Omvang doelgroep in NL: ca. 450.000</li> </ul>	
<b>(Beneden)modale zorgvragers</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 55 jaar en ouder</li> <li>• Inkomen tot 1,5x modaal (&lt; € 2.500)</li> <li>• Gezondheid: 'soms goed / slecht' of slecht</li> <li>• Omvang doelgroep in NL: ca. 600.000</li> </ul>	<b>Bovenmodale zorgvragers</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 55 jaar en ouder</li> <li>• Inkomen vanaf 1,5x modaal (&gt; € 2.500)</li> <li>• Gezondheid: van slecht tot zeer goed</li> <li>• Omvang doelgroep in NL: ca. 200.000</li> </ul>	

### Invloed verstedelijking

De mate van stedelijkheid van de woongemeente blijkt van invloed te zijn op de omvang van de potentiële belangstelling in een gebied, maar is uiteraard geen kenmerk van de senior op zich. Het is op basis van het beschikbare onderzoeksmateriaal niet gelukt de vinger te leggen op de kenmerken van senioren die dit verschil verklaren. Wij gebruiken de mate van verstedelijking in het model als factor bij toepassing in een bepaald onderzoeksgebied. Een meer stedelijk gebied levert een naar verhouding hogere potentiële belangstelling voor het wonen in een seniorenstad op dan een meer landelijk gebied.

### 3.3. Een denkmodel voor het bepalen van de potentiële omvang van de vraag

We werken het model voor het bepalen van de omvang van de vraag naar het wonen in een seniorenstad uit met de volgende doelen:

- Het bieden van een methode om voor een specifiek gebied de belangstelling voor verschillende conceptvarianten te bepalen.
- Zicht geven op de meest kansrijke varianten in verschillende onderzoeksgebieden.

We maken voor de potentiële vraag naar het wonen in een seniorenstad onderscheid in:

- De omvang van de potentiële vraag in Nederland onder **alle** 55-plussers als maximale grens voor concepten in Nederland.
- De omvang van de potentiële vraag **per doelgroep** in Nederland.
- De omvang van de potentiële vraag **per deelgebied** (uitwerking in enkele casestudies).

Hierna schetsen we het model in een aantal denkstappen:

#### 1. Clustering van geïnteresseerde respondenten in doelgroepen

Zoals in de vorige paragraaf beschreven, clusteren we de respondenten in vier doelgroepen geïnteresseerd naar:

1. Leeftijd
2. Inkomensniveau
3. Gezondheidssituatie

Het profiel van de respondenten uit het WoON55+ naar deze drie kenmerken wordt geprojecteerd op de bevolking in een bepaald onderzoeksgebied. Hiermee krijgen we een beeld van de omvang van de verschillende doelgroepen in het betreffende onderzoeksgebied.

#### 2. Bepalen omvang van de doelgroepen die zijn geïnteresseerd in het samen wonen met andere senioren.

Slechts een deel van de senioren in Nederland staat open voor een aanbod om met andere senioren samen te wonen, nog los van de schaalgrootte. Op basis van het WoON55+ perken we de in stap 1 gevonden doelgroepen in tot de senioren die in potentie geïnteresseerd zijn in het samen wonen met andere senioren. De genoemde factor 'verstedelijking' wordt hierin meegenomen.

### 3. Verhuisgeneigdheid

De volgende stap is het inperken van de groep potentieel geïnteresseerden met de factor verhuisgeneigdheid. Immers, het openstaan voor het samen wonen met andere senioren betekent nog niet dat een daadwerkelijke stap daartoe wordt gezet. Daarom rekenen we verder met de potentieel geïnteresseerden die ook aangeven daadwerkelijk verhuisgeneigd te zijn.

### 4. Schaalniveau

De groep potentieel geïnteresseerden bestaat nu uit alle verhuisgeneigde senioren die er voor open staan samen te wonen met andere senioren. Echter, maar een deel van hen is er in geïnteresseerd samen te wonen op een schaalniveau dat in enigermate overeenkomt met het schaalniveau van een seniorenstad. In deze stap perken we de potentiële doelgroep verder in naar senioren die tenminste geïnteresseerd zijn in het samen wonen op het schaalniveau van een buurt. Het betreft dus de geïnteresseerden in het samen wonen op de schaalniveaus 'buurt', 'dorp' en 'stad'. De keuze voor het minimale schaalniveau van een buurt is ingegeven door het feit dat dit enerzijds een niveau is waarbij sprake is van een duidelijke clustering van woningen, en anderzijds nog enige (zij het minimale) omvang heeft in het WoON55+.

### 5. Per locatie: rekruteringsgebied / mate van footlooseheid

Het feit dat een respondent die behoort tot de tot dit punt bepaalde doelgroep aangeeft verhuisgeneigd te zijn, wil niet zeggen dat deze ook daadwerkelijk is te verleiden om over een grote afstand te verhuizen naar een seniorenstad, hoe aantrekkelijk dat concept ook kan zijn. Veel senioren zijn juist zeer gebonden aan hun eigen leefomgeving en sociale netwerk. Daarom introduceren wij een factor die de groep potentieel geïnteresseerden in een gebied beperkt tot die groep die naar verwachting zal zijn 'te verleiden' daadwerkelijk te verhuizen naar een de beoogde locatie voor een seniorenstad. Wij baseren deze factor 'mate van footlooseheid' op de mate waarin senioren bereid zijn te verhuizen naar een andere locatie dan de huidige woongemeente. We berekenen de mate van footlooseheid op basis van verhuiscriteria van alle 55-plussers en nemen aan dat deze representatief is voor de groep senioren die geïnteresseerd is in het samen wonen met leeftijdsgenoten.

**Tabel 3.2: Bepaling van het rekruteringsgebied**

Huidige woonlocatie	Locatie in gemeente X	Regio waarbinnen locatie X valt	De rest van Nederland
Gewenste woonlocatie			
In de eigen gemeente	Relevant	Relevant (a)	-
Binnen de eigen regio	Relevant (a)	Relevant	-
Ergens in Nederland	-	-	Relevant

(a) we nemen aan dat mensen die buiten de eigen gemeente willen wonen, maar wel binnen de eigen regio, doorgaans ook te motiveren zijn om in de eigen gemeente te blijven, mits hen een goed aanbod wordt gedaan.

Andersom nemen we aan dat mensen in de regio die in de eigen gemeente willen blijven wonen, ook te motiveren zijn om elders in de regio te gaan wonen mits hen een goed aanbod wordt gedaan.

In de bovenstaande tabel is weergegeven welke gebieden we meerekenen als 'rekruteringsgebied' voor een beoogde seniorenstad. We tellen senioren mee die:

1. Alleen binnen de eigen gemeente willen verhuizen en al wonen in de gemeente waar de seniorenstad wordt beoogd.
2. Binnen de eigen regio willen verhuizen en al wonen in de regio waar de seniorenstad wordt beoogd.
3. Alleen binnen de eigen gemeente willen verhuizen en wonen in de regio waar de seniorenstad wordt beoogd. We nemen hier aan dat de aantrekkingskracht van een seniorenstad mensen toch over de streep kan trekken.

Daarnaast is er een groep senioren die expliciet aangeeft geen voorkeur te hebben voor de plek in Nederland waarnaar zij verhuist. In theorie zouden zij tot de belangstellenden voor een seniorenstad gerekend kunnen worden. Het is echter zeer de vraag of mensen die aangeven geen voorkeur te hebben voor een woonlocatie bereid zullen zijn naar elke plek in Nederland te verhuizen. Van alle senioren die verhuizen, verhuist slechts 10% over een afstand van meer dan 25 km. Wij hebben er daarom voor gekozen deze senioren niet mee te rekenen bij het bepalen van de potentiële belangstelling.

De keuze om groep 3 mee te tellen, senioren die eigenlijk alleen binnen de eigen gemeente willen verhuizen maar voor een verhuizing naar de beoogde seniorenstad naar een andere gemeente binnen de regio zouden moeten verhuizen, is wellicht discutabel. Wij rekenen deze groep toch mee, omdat het senioren betreft die hebben aangegeven geïnteresseerd te zijn in het samen wonen op een behoorlijk schaalniveau en omdat een seniorenstad in de omgeving een aantrekkingskracht moet bieden die het normale woningaanbod overstijgt. De factor 'mate van footlooseheid' verschilt dus per onderzoeksgebied.

Voor het bepalen van de potentiële belangstelling in heel Nederland is de factor 'mate van footlooseheid' niet relevant.

## 6. Demografische ontwikkeling

Uitgangspunt van een zelfstandige seniorenstad is dat deze vanaf het begin als volwaardig en compleet concept wordt ontwikkeld. Dit betekent dat in aanvang een voldoende grote potentiële doelgroep aanwezig moet zijn, om een complete seniorenstad met een minimale omvang te bevolken. Echter, de Nederlandse bevolking

vergrijsst de komende jaren. Het aantal ouderen, en daarmee de potentiële doelgroep voor een seniorenstad, neemt toe. Daarbij verandert de samenstelling van de groep toekomstige senioren. Daarom brengen wij in beeld hoe de omvang van de potentiële doelgroep zich ontwikkelt in de nabije toekomst.

## 7. Verschillende concepten

De analysestappen tot nu toe gaan er vanuit dat elke concrete uitwerking van een seniorenstad alle doelgroepen in gelijke mate aanspreekt. We kunnen echter verschillende conceptvarianten onderscheiden, waarbij verschillende accenten worden gelegd in schaalgrootte, luxeniveau (en daarmee betaalbaarheid), en zorgvraag van de toekomstige bewoners. Omdat deze concepten zich op verschillende doelgroepen richten, varieert de omvang van de potentiële doelgroep per concept. In hoofdstuk 6 werken we dit principe nader uit aan de hand van enkele casestudies.

### 3.4. Conclusie

We hebben in dit hoofdstuk een model geschetst om in een bepaald onderzoeks- ofwel rekruteringsgebied een inschatting te maken van de potentiële belangstelling onder senioren om op een behoorlijk schaalniveau (vanaf niveau 'buurt') samen te wonen met leeftijdsgenoten. Hierbij zijn een aantal nuanceringen noodzakelijk:

- De vraag naar het wonen in een seniorenstad is afgeleid van de vraag of huishoudens samen met leeftijdsgenoten willen wonen op de schaal van buurt, dorp of stad en dus niet direct gevraagd. Respondenten hebben niet gereageerd op concrete concepten van een seniorenstad.
- Er zijn factoren die de vraag kunnen beïnvloeden die niet tot uitdrukking komen in een analyse op basis van het WoON. Zo schept een aantrekkelijk aanbod doorgaans extra vraag. Deze extra vraag is zonder aanvullend onderzoek niet te kwantificeren omdat mensen op dit moment nog helemaal geen concrete voorbeelden van een seniorenstad in Nederland kennen.

Het mag duidelijk zijn dat met de voorgestelde berekening een orde van grootte kan worden bepaald, een maximale omvang van de potentiële doelgroep. Maar: met de beperkingen van het gebruikte bronmateriaal. De uitkomsten moeten daarmee worden gezien als een eerste verkenning van de mogelijke belangstelling voor het wonen in een seniorenstad.



Levensloopbesteding bouwen: drempelloos en brede deuren.

# 4. Seniorenstad: omvang van de belangstelling in Nederland

**In dit hoofdstuk werken we het rekenmodel uit hoofdstuk 3 uit. We doen dat door voor heel Nederland een inschatting te maken van de maximale omvang van de potentiële doelgroep voor een seniorenstad.**

## 4.1. Afleiding omvang potentiële doelgroep in ruime zin

Door middel van een clusteranalyse is vastgesteld dat de factoren leeftijd, gezondheid en verstedelijkingsgraad van de huidige woonplaats de belangrijkste factoren zijn die van invloed zijn op de interesse van senioren om samen te wonen met andere senioren.

Op basis van het WoON55+ is een profiel opgesteld, dat over de bevolking in een onderzoeksgebied kan worden gelegd om het potentiële aandeel belangstellenden te berekenen (tabel 4.1). In dit profiel zijn de aspecten leeftijd, inkomen en mate van verstedelijking opgenomen. Het aspect gezondheid is nog niet meegenomen, omdat dit gegeven doorgaans niet bekend is.

In tabel 4.2 zijn alle Nederlandse 55-plus huishoudens weergegeven, uitgesplitst naar de kenmerken leeftijd, inkomen en stedelijkheid. Dit is een invultabel waarin de bevolking in het gekozen rekruteringsgebied wordt ingevuld. Hier kijken we naar heel Nederland als rekruteringsgebied, maar er zou ook gekozen kunnen worden voor een regio of grote gemeente. De bron is hier het WoON, maar een alternatieve en / of meer recente bron kan gebruikt worden.

Op tabel 4.2 wordt het profiel uit tabel 4.1 (het profiel van potentieel geïnteresseerden in het samen wonen met andere senioren) toegepast. Dit levert een eerste inschatting van de potentiële doelgroep in het gekozen rekruteringsgebied, uitgesplitst naar de genoemde kenmerken. In tabel 4.3 is het resultaat hiervan weergegeven.

## 4.2. Verfijning naar doelgroeptypen

Nu de totale doelgroep in de breedte bekend is, wordt een verdere verfijning toegepast op basis van een tweede profiel (tabel 4.4).

In het profiel in tabel 4.4 wordt het aspect 'gezondheid' geïntroduceerd. Wij hebben ons bij het opstellen van dit profiel gebaseerd op het WoON55+. Met dit profiel wordt het mogelijk de doelgroep uit te splitsen naar vier verschillende doelgroeptypen, gebaseerd op leeftijd, gezondheidssituatie en inkomenspositie. De vier doelgroeptypen zijn in de tabel met verschillende kleurcodes aangegeven.

Door het profiel uit tabel 4.4 toe te passen op de potentiële doelgroep in het gekozen rekruteringsgebied (tabel 4.3), ontstaat inzicht in de omvang van de verschillende doelgroeptypen (tabellen 4.5 en 4.6).



**Tabel 4.1: Profiel doelgroep (aandeel geïnteresseerden, ruime selectie: staan niet afwijzend tegenover het samen wonen met andere 55-plussers) naar leeftijd inkomen en verstedelijkingsgraad**

Stedelijkheid	Leeftijd	Inkomen				
		Tot € 1.500	€ 1.500 - 2.500	€ 2.500 - 3.500	€ 3.500 - 4.500	Meer dan € 4.500
Sterk - zeer sterk	55-64 jaar	14,9%	16,9%	10,1%	12,4%	16,5%
	65-74 jaar	21,1%	14,1%	24,7%	10,8%	0,0%
	75 jaar en ouder	13,5%	21,7%	2,4%	0,0%	0,0%
Niet - Matig	55-64 jaar	18,2%	9,4%	20,9%	16,6%	9,8%
	65-74 jaar	16,8%	11,7%	12,0%	17,9%	0,0%
	75 jaar en ouder	10,8%	12,2%	4,3%	0,0%	0,0%

**Tabel 4.2: Seniore bevolking (huishoudens) rekruteringsgebied (hier: Nederland), naar leeftijd, inkomen en verstedelijkingsgraad**

Stedelijkheid	Leeftijd	Inkomen				
		Tot € 1.500	€ 1.500 - 2.500	€ 2.500 - 3.500	€ 3.500 - 4.500	Meer dan € 4.500
Sterk - zeer sterk	55-64 jaar	160.008	177.06714,1	85.204	32.944	39.449
	65-74 jaar	169.604	130.674	61.435	9.294	9.843
	75 jaar en ouder	156.826	103.058	21.643	9.572	4.154
Niet - Matig	55-64 jaar	202.422	294.563	137.107	65.147	62.944
	65-74 jaar	205.750	183.505	57.870	25.746	5.969
	75 jaar en ouder	237.316	106.150	25.313	8.416	5.680

**Tabel 4.3: Potentiële doelgroep (ruime selectie) binnen rekruteringsgebied (Nederland), 2007**

Stedelijkheid	Leeftijd	Inkomen					Totaal
		Tot € 1.500	€ 1.500 - 2.500	€ 2.500 - 3.500	€ 3.500 - 4.500	Meer dan € 4.500	
Sterk - zeer sterk	55-64 jaar	23.826	29.906	8.563	4.089	6.522	72.906
	65-74 jaar	35.863	18.361	15.156	1.004	0	70.384
	75 jaar en ouder	21.239	22.340	518	0	0	44.098
Niet - Matig	55-64 jaar	36.862	27.567	28.616	10.801	6.155	110.000
	65-74 jaar	34.594	21.557	6.944	4.614	0	67.709
	75 jaar en ouder	25.529	12.991	1.084	0	0	39.604
Totaal	55-64 jaar	60.688	57.472	37.180	14.889	12.677	182.907
	65-74 jaar	70.457	39.919	22.100	5.618	0	138.094
	75 jaar en ouder	46.768	35.332	1.603	0	0	83.702
	Totaal	177.913	132.722	60.883	20.507	12.677	404.702

Bron: Woon 55+, bewerking Companen..

Tabel 4.4: Profiel doelgroep naar verschillende doelgroeptypen

Leeftijd	Gezondheid	Inkomen					Totaal
		Tot € 1.500	€ 1.500 - 2.500	€ 2.500 - 3.500	€ 3.500 - 4.500	Meerdan €4.500	
55-64 jaar	zeer goed	10%	13%	18%	6%	22%	13%
	goed	38%	52%	63%	41%	51%	49%
	gaat wel	18%	21%	10%	32%	10%	18%
	soms goed en soms slecht	27%	12%	3%	10%	17%	15%
	slecht	7%	2%	5%	11%	0%	5%
Totaal		100%	100%	100%	100%	100%	100%
65-74 jaar	zeer goed	5%	16%	24%	31%	0%	12%
	goed	32%	39%	43%	43%	0%	36%
	gaat wel	26%	24%	23%	25%	0%	25%
	soms goed en soms slecht	28%	21%	10%	0%	0%	22%
	slecht	9%	0%	0%	0%	0%	5%
Totaal		100%	100%	100%	100%	0%	100%
75 jaar en ouder	zeer goed	8%	12%	0%	0%	0%	9%
	goed	37%	25%	68%	0%	0%	32%
	gaat wel	29%	29%	0%	0%	0%	28%
	soms goed en soms slecht	19%	29%	32%	0%	0%	23%
	slecht	7%	6%	0%	0%	0%	7%
Totaal		100%	100%	100%	0%	0%	100%

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.

Legenda doelgroeptypen:

Bovenmodale vitale senioren	(Beneden)modale zorgvragers
(Beneden)modale vitale senioren	Bovenmodale zorgvragers

### 4.3. Introductie verhuiscapaciteit

De volgende stap is het introduceren van het begrip ‘verhuiscapaciteit’. Dit geeft aan in welke mate senioren verhuiscapaciteit hebben of bij een aantrekkelijk aanbod verleid kunnen worden om te verhuizen. Door de verhuiscapaciteit in het model op te nemen vallen de senioren die weliswaar tot de doelgroep horen, maar niet wensen te verhuizen, af. Tabel 4.7 geeft de gemiddelde verhuiscapaciteit weer van de verschillende doelgroeptypen. Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen de behoorlijk concrete verhuiscapaciteit (de komende 2 jaar) en de verhuiscapaciteit op de wat langere termijn. Voor het bepalen van de potentiële interesse in het wonen in een seniorenstad rekenen wij met de verhuiscapaciteit op de korte termijn.

Tabel 4.8 geeft de omvang van de verschillende doelgroeptypen weer, na toepassing van de factor verhuiscapaciteit.

### 4.4. Mogelijke schaalgrootte seniorenstad

Om grip te krijgen op de mogelijke schaalgrootte van een seniorenstad, maken we vanaf dit punt een tweedeling in de uitwerking van het model. We rekenen door met de schaalgrootten ‘buurt’ of groter (indicatie: vanaf 6 straten met 350 woningen) en dorp of groter (indicatie: vanaf 1.500 tot 2.000 woningen). Het schaalniveau buurt sluit aan een ‘seniorenstad’ gelegen aan een bestaande kern, op het schaalniveau vanaf het dorp is er sprake van een zelfstandig gelegen woonkern en een behoorlijk omvang. Het aandeel senioren dat zich tot een bepaald schaalniveau voelt aangetrokken, is afgeleid uit het WoON55+.

In tabel 4.9 is de omvang van de potentiële doelgroep teruggebracht tot het aantal geïnteresseerden in het schaalniveau van een buurt of groter. In tabel 4.10 is dezelfde bewerking uitgevoerd, nu voor het schaalniveau ‘dorp’.

Tabel 4.5: Doelgroep (ruime selectie) naar verschillende doelgroepstypen, 2007

Leeftijd	Gezondheid	Inkomen					Totaal
		Tot € 1.500	€ 1.500 - 2.500	€ 2.500 - 3.500	€ 3.500 - 4.500	Meerdan €4.500	
55-64 jaar	zeer goed	5.772	7.502	6.782	931	2.824	23.811
	goed	23.335	30.135	23.378	6.169	6.512	89.528
	gaat wel	10.956	11.887	3.744	4.711	1.219	32.517
	soms goed en soms slecht	16.204	6.689	1.259	1.500	2.122	27.773
	slecht	4.420	1.260	2.018	1.579	0	9.277
	<b>Totaal</b>	<b>60.688</b>	<b>57.472</b>	<b>37.180</b>	<b>14.889</b>	<b>12.677</b>	<b>182.907</b>
65-74 jaar	zeer goed	3.272	6.535	5.242	1.753	0	16.801
	goed	22.640	15.507	9.544	2.438	0	50.128
	gaat wel	18.498	9.667	5.020	1.427	0	34.611
	soms goed en soms slecht	19.601	8.210	2.295	0	0	30.106
	slecht	6.447	0	0	0	0	6.447
	<b>Totaal</b>	<b>70.457</b>	<b>39.919</b>	<b>22.100</b>	<b>5.618</b>	<b>0</b>	<b>138.094</b>
75 jaar en ouder	zeer goed	3.878	4.074	0	0	0	7.951
	goed	17.186	8.746	1.084	0	0	27.016
	gaat wel	13.486	10.152	0	0	0	23.638
	soms goed en soms slecht	8.944	10.194	518	0	0	19.656
	slecht	3.275	2.166	0	0	0	5.441
	<b>Totaal</b>	<b>46.768</b>	<b>35.332</b>	<b>1.603</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>83.702</b>
	<b>Totaal</b>	<b>177.913</b>	<b>132.722</b>	<b>60.883</b>	<b>20.507</b>	<b>12.677</b>	<b>404.702</b>

Tabel 4.6: Omvang verschillende doelgroepstypen, 2007

Bovenmodale vitale senioren	65.572
(Beneden)modale vitale senioren	223.226
(Beneden)modale zorgvragers	87.410
Bovenmodale zorgvragers	28.495
<b>Totaal</b>	<b>404.702</b>

Tabel 4.7: Verhuisgeneigdheid verschillende doelgroepen, naar verhuistermijn (inclusief correctiefactor WoON55+, zie bijlage 1)

	Kort (<2 jaar)	Lang (>2 jaar)	Totaal
Bovenmodale vitale senioren	20%	54%	74%
(Beneden)modale vitale senioren	22%	43%	65%
(Beneden)modale zorgvragers	47%	41%	88%
Bovenmodale zorgvragers	11%	46%	57%

Tabel 4.8: Verhuisgeneigde doelgroep naar doelgroepstypen, naar verhuistermijn, 2007

	Kort (<2 jaar)	Lang (>2 jaar)	Totaal
Bovenmodale vitale senioren	13.114	35.409	48.523
(Beneden)modale vitale senioren	49.110	95.987	145.097
(Beneden)modale zorgvragers	41.083	35.838	76.920
Bovenmodale zorgvragers	3.134	13.108	16.242
<b>Totaal</b>	<b>106.441</b>	<b>180.342</b>	<b>286.783</b>

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.

## Schaalniveau buurt of groter

Aandeel geïnteresseerden in samen wonen op schaalniveau buurt: 21%.

**Tabel 4.9:** Omvang verhuisgeneigde doelgroep schaalniveau tenminste buurt, naar doelgroepotypen, naar verhuistermijn, 2007

	Kort (<2 jaar)	Lang (>2 jaar)	Totaal
Bovenmodale vitale senioren	2.754	7.436	10.190
(Beneden)modale vitale senioren	10.313	20.157	30.470
(Beneden)modale zorgvragers	8.627	7.526	16.153
Bovenmodale zorgvragers	658	2.753	3.411
Totaal	22.353	37.872	60.224

Aandeel geïnteresseerden in samen wonen op schaalniveau dorp: 12%

**Tabel 4.10:** Omvang verhuisgeneigde doelgroep schaalniveau tenminste dorp, naar doelgroepotypen, naar verhuistermijn, 2007

	Kort (<2 jaar)	Lang (>2 jaar)	Totaal
Bovenmodale vitale senioren	1.574	4.249	5.823
(Beneden)modale vitale senioren	5.893	11.518	17.412
(Beneden)modale zorgvragers	4.930	4.301	9.230
Bovenmodale zorgvragers	376	1.573	1.949
Totaal	12.773	21.641	34.414

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.

## 4.5. Introductie mate van footlooseheid

Mensen zijn doorgaans sociaal en/of economisch gebonden aan de plaats waar zij wonen. De meeste huishoudens staan niet open voor een verhuizing over een grote afstand. Voor het bepalen van de potentiële doelgroep is het daarom belangrijk te weten wat de reikwijdte is van de verhuisbereidheid, ofwel de mate van footlooseheid. Voor een afleiding van de mate van footlooseheid: zie tabel 4.7. Als we heel Nederland als rekruteringsgebied nemen, is de mate van footlooseheid niet relevant.

In tabellen 4.11 en 4.12 is de mate van footlooseheid geïntroduceerd voor respectievelijk het schaalniveau buurt en het schaalniveau dorp. Omdat de factor voor de mate van footlooseheid op het schaalniveau van heel Nederland 100% is, is tabel 4.11 hier gelijk aan tabel 4.9 en tabel 4.12 gelijk aan tabel 4.10. In een kleiner rekruteringsgebied is deze factor wel degelijk van invloed. Immers, lang niet elke potentieel geïnteresseerde is bereid naar de andere kant van het land te verhuizen.

## 4.6. Ontwikkeling naar de toekomst

De omvang van de groep senioren in Nederland neemt toe. Daarmee neemt ook de omvang van de potentiële doelgroep toe. In deze stap rekenen we uit wat de omvang van de potentiële doelgroep in 2012 en 2020 is. Wij gaan er hierbij van uit dat de factoren verhuisgeneigdheid en footlooseheid gelijk blijven. We baseren ons op de bevolkingsontwikkeling volgens de bevolkingsprognose opgesteld door het CBS.

Factor demografie 2007 - 2012:

55 - 75: 1,11

75+: 1,09

Factor demografie 2007 - 2020:

55 - 75: 1,28

75+: 1,24

In tabel 4.13 is de omvang van de verhuisgeneigde doelgroepotypen in 2012 en 2020 weergegeven met belangstelling om samen te wonen vanaf schaalniveau buurt respectievelijk dorp.

## 4.7. Inschatting totale potentiële belangstelling

Tot op dit punt is gerekend met de precieze uitkomsten van elke vervolgstap. Dit suggereert een nauwkeurigheid die er in werkelijkheid niet is. Immers, de basis voor het model is het WoON55+, een steekproefonderzoek dat een zekere onnauwkeurigheid in de uitkomsten kent. Daarbij is gewerkt met een soms kleine celvulling. Om schijnnaauwkeurigheid te vermijden ronden we de eindtotalen zoals ze uit het model komen af op duizendtallen.

In de tabellen 4.15 en 4.16 is een inschatting van de omvang van de potentiële doelgroep voor een 'seniorenstad' op het schaalniveau vanaf een buurt weergegeven voor de jaren 2007, 2012 en 2020. Uit de berekeningen volgt een omvang van de potentiële doelgroep voor een seniorenstad in heel Nederland van zo'n 23.000 huishou-

Mate van footlooseheid: n.v.t.

**Tabel 4.11: Omvang verhuisbereide doelgroep schaalniveau tenminste buurt, naar doelgroeypten, naar verhuistermijn, 2007**

	Kort (<2 jaar)	Lang (>2 jaar)	Totaal
Bovenmodale vitale senioren	2.754	7.436	10.190
(Beneden)modale vitale senioren	10.313	20.157	30.470
(Beneden)modale zorgvragers	8.627	7.526	16.153
Bovenmodale zorgvragers	658	2.753	3.411
Totaal	22.353	37.872	60.224

**Tabel 4.12: Omvang verhuisbereide doelgroep schaalniveau tenminste dorp, naar doelgroeypten, naar verhuistermijn, 2007**

	Kort (<2 jaar)	Lang (>2 jaar)	Totaal
Bovenmodale vitale senioren	1.574	4.249	5.823
(Beneden)modale vitale senioren	5.893	11.518	17.412
(Beneden)modale zorgvragers	4.930	4.301	9.230
Bovenmodale zorgvragers	376	1.573	1.949
Totaal	12.773	21.641	34.414

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.

**Tabel 4.13: Omvang verhuisbereide doelgroep schaalniveau tenminste buurt, naar doelgroeypten, naar verhuistermijn, 2012 en 2020**

	2012			2020		
	Verhuigeneigdheid kort (<2 jaar)	Verhuigeneigdheid lang (>2 jaar)	Totaal	Verhuigeneigdheid kort (<2 jaar)	Verhuigeneigdheid lang (>2 jaar)	Totaal
Bovenmodale vitale senioren	3.054	8.246	11.300	3.534	9.542	13.077
(Beneden)modale vitale senioren	11.391	22.264	33.655	13.115	25.635	38.750
(Beneden)modale zorgvragers	9.525	8.309	17.835	10.963	9.563	20.526
Bovenmodale zorgvragers	729	3.050	3.779	843	3.526	4.369
Totaal	24.700	41.869	66.569	28.455	48.265	76.721

**Tabel 4.14: Omvang verhuisbereide doelgroep schaalniveau tenminste dorp, naar doelgroeypten, naar verhuistermijn, 2012 en 2020**

	2012			2020		
	Verhuigeneigdheid kort (<2 jaar)	Verhuigeneigdheid lang (>2 jaar)	Totaal	Verhuigeneigdheid kort (<2 jaar)	Verhuigeneigdheid lang (>2 jaar)	Totaal
Bovenmodale vitale senioren	1.745	4.712	6.457	2.020	5.453	7.472
(Beneden)modale vitale senioren	6.509	12.722	19.231	7.494	14.648	22.143
(Beneden)modale zorgvragers	5.443	4.748	10.191	6.264	5.465	11.729
Bovenmodale zorgvragers	417	1.743	2.160	482	2.015	2.496
Totaal	14.114	23.925	38.039	16.260	27.580	43.840

Bron: Woon 55+, CBS 2008, bewerking Companen.

**Tabel 4.15: Omvang potentiële doelgroep met belangstelling voor schaalniveau buurt in 2007, 2012 en 2020, op basis van verhuisgeneigdheid op korte termijn (< 2 jr.)**

	Potentiële belangstelling, peiljaar 2007	Potentiële belangstelling, peiljaar 2012	Potentiële belangstelling, peiljaar 2020
Bovenmodale vitale senioren	3.000	3.000	4.000
(Beneden)modale vitale senioren	10.000	11.000	13.000
(Beneden)modale zorgvragers	9.000	10.000	11.000
Bovenmodale zorgvragers	1.000	1.000	1.000
Totaal	23.000	25.000	29.000

**Tabel 4.16: Omvang potentiële omvang doelgroep met belangstelling voor schaalniveau buurt in 2007, 2012 en 2020, op basis van verhuisgeneigdheid op langere termijn (> 2 jr.)**

	Potentiële belangstelling, peiljaar 2007	Potentiële belangstelling, peiljaar 2012	Potentiële belangstelling, peiljaar 2020
Bovenmodale vitale senioren	10.000	11.000	13.000
(Beneden)modale vitale senioren	31.000	34.000	39.000
(Beneden)modale zorgvragers	16.000	18.000	21.000
Bovenmodale zorgvragers	3.000	4.000	4.000
Totaal	60.000	67.000	77.000

**Tabel 4.17: Omvang potentiële doelgroep met belangstelling voor schaalniveau dorp in 2007, 2012 en 2020, op basis van verhuisgeneigdheid op korte termijn (< 2 jr.)**

	Potentiële belangstelling, peiljaar 2007	Potentiële belangstelling, peiljaar 2012	Potentiële belangstelling, peiljaar 2020
Bovenmodale vitale senioren	2.000	2.000	2.000
(Beneden)modale vitale senioren	6.000	7.000	8.000
(Beneden)modale zorgvragers	5.000	5.000	6.000
Bovenmodale zorgvragers	0	0	1.000
Totaal	13.000	14.000	17.000

**Tabel 4.18: Omvang potentiële omvang doelgroep met belangstelling voor schaalniveau dorp in 2007, 2012 en 2020, op basis van verhuisgeneigdheid op langere termijn (> 2 jr.)**

	Potentiële belangstelling, peiljaar 2007	Potentiële belangstelling, peiljaar 2012	Potentiële belangstelling, peiljaar 2020
Bovenmodale vitale senioren	6.000	6.000	7.000
(Beneden)modale vitale senioren	18.000	19.000	22.000
(Beneden)modale zorgvragers	9.000	10.000	12.000
Bovenmodale zorgvragers	2.000	2.000	3.000
Totaal	35.000	37.000	44.000

Bron: Woon 55+, CBS 2008, bewerking Companen.

dens (2007). Tot het jaar 2012 neemt de omvang van de doelgroep toe tot 25.000 huishoudens. Het uitstellen van de realisatie van een seniorenstad met vijf jaar, levert dus een extra potentieel op van zo'n 2.000 senioren huishoudens. In 2020 bedraagt de omvang van de potentiële doelgroep naar verwachting 29.000 huishoudens. Als we ons baseren op een verhuiscwens op langere termijn (langer dan 2 jaar), neemt de omvang van de potentiële doelgroep aanmerkelijk toe (tabel 4.16). Echter, deze omvang is gebaseerd op een veel minder harde verhuiscwens en daarmee zeker een overschatting van de werkelijke omvang. Toch zal een deel van deze groep bij een aantrekkelijk aanbod zeer waarschijnlijk zijn te verleiden om te verhuizen naar een seniorenstad.

In de tabellen 4.17 en 4.18 is dezelfde exercitie uitgevoerd, nu voor het schaalniveau dorp. Als we de stap maken van het schaalniveau buurt naar het schaalniveau dorp, neemt de potentiële belangstelling met bijna de helft af, van 23.000 huishoudens naar zo'n 13.000 huishoudens (2007).

## 4.8. Conclusie

Op basis van de uitkomsten van het beschreven model, schatten wij de omvang van de groep senioren die in potentie belangstelling heeft voor het wonen in een seniorenstad op ongeveer 13.000 huishoudens (schaalniveau dorp), tot ongeveer 23.000 huishoudens (schaalniveau buurt)<sup>11</sup>. Het gaat hierbij dus niet om een seniorenstad met 13.000 tot 23.000 huishoudens, maar om de omvang van de groep belangstellenden. Het schaalniveau waarop men zou willen samen wonen met leeftijdsgenoten is veel kleiner. Wij baseren ons bij het berekenen van de potentiële vraag op de groep senioren met belangstelling voor het samen wonen met leeftijdsgenoten, die redelijk concrete verhuisplannen heeft (men denkt binnen 2 jaar te verhuizen). Er is daarnaast een grote groep senioren die aangeeft te willen verhuizen, maar in de verdere toekomst. De verhuisplannen van deze groep zijn veel minder concreet en niet goed in een tijdsspanne te plaatsen. We nemen ze daarom hier niet mee in de raming. Dat neemt niet weg dat een deel van hen geïnteresseerd zal zijn in het concept seniorenstad. Het is bekend dat de voorgenomen verhuiscwens van mensen doorgaans aanzienlijk hoger ligt dan het daadwerkelijke aantal verhuizingen. Mensen die aangeven binnen een bepaalde periode te willen verhuizen, zien daar dus geregeld toch van af. De oorzaak hiervoor ligt deels in veranderende persoonlijke omstandigheden, en deels in het niet kunnen vinden van de gewenste woning.

Daartegenover staat een groep die aangeeft niet verhuiscwensig te zijn maar toch op korte termijn verhuist, bijvoorbeeld vanwege een aantrekkelijke woning die beschikbaar komt of vanwege een acute verslechtering van de gezondheidssituatie.

Als we de belangstelling voor een seniorenstad relateren aan het daadwerkelijke verhuiscwensgedrag in het verleden, dan ligt de omvang van de vraag beduidend lager dan hier in potentie wordt berekend. Op basis van het WoON kan worden bepaald dat 18% van de senioren in Nederland verhuiscwensig is (binnen twee jaar zou willen verhuizen). In de praktijk verhuist slechts zo'n 4% van de senioren jaarlijks daadwerkelijk. Dit betreft zowel senioren die hebben aangegeven verhuiscwensig te zijn als 'spontane' verhuizers.

Echter, juist omdat een seniorenstad voor veel potentiële belangstellenden een nieuw en aansprekend concept is, zal het verschil tussen voorgenomen verhuizingen en daadwerkelijke verhuizingen in deze situatie minder groot zijn, en zal een deel van de nietverhuiscwensigen toch beslissen te verhuizen. Dit effect is op basis van het beschikbare onderzoeksmateriaal niet te kwantificeren. Wij kiezen er daarom voor uit te gaan van de groep verhuiscwensige senioren die belangstelling hebben om samen met leeftijdsgenoten te wonen. Het is onze inschatting dat de hier gepresenteerde aantallen als een bovengrens van de potentiële belangstelling moeten worden geïnterpreteerd.



*"Hoe kunnen projectonwikkelaars ouderen verleiden te verhuizen?"*

<sup>11</sup> De uitkomsten zijn gebaseerd op steekproefonderzoek. Daarom is sprake van een zekere onnauwkeurigheid. Omdat nog weinig ander onderzoek is gedaan naar de concrete belangstelling voor een seniorenstad, en omdat we werken met een kleine steekproef fractie, is het niet goed mogelijk de nauwkeurigheidsmarges eenduidig te bepalen. Wel kan een orde van grootte worden gegeven. De berekende belangstelling van 13.000 huishoudens (schaalniveau dorp) resp. 23.000 huishoudens (schaalniveau buurt) zijn puntschattingen. De werkelijke belangstelling zal, uitgaande van een betrouwbaarheidsniveau van 95%, niet meer bedragen dan twee maal het aantal huishoudens volgens de puntschatting.

# 5. Achtergronden bij de vraag: kwalitatieve invulling

In de voorgaande hoofdstukken is op basis van een rekenkundige exercitie een inschatting gemaakt van de omvang van verschillende groepen senioren die in principe open staan voor het wonen in een seniorenstad. Maar wie zijn die mensen? En wat zijn hun specifieke wensen? Spreekt het concept van een seniorenstad hen daadwerkelijk aan? En in welke vorm dan? Welke afwegingen maken zij bij hun keuze om al dan niet te verhuizen naar een seniorenstad? Dit zijn vragen waar we in dit hoofdstuk een antwoord op proberen te vinden. We doen dat allereerst door een nadere analyse op het WoON55+, waarbij we kijken naar een aantal kwalitatieve achtergronden van de vier onderscheiden doelgroepen. Daarnaast is in drie aparte sessies (focusgroepen) verder gesproken met senioren zelf. In deze sessies is met name ingegaan op wat senioren aanspreekt in verschillende conceptvarianten van een seniorenstad, welke afwegingen zij maken bij een eventuele beslissing om naar een seniorenstad te verhuizen en welke eisen zij stellen aan (het wonen in) een seniorenstad. Op basis van de uitkomsten van de nadere analyses en de gesprekken met de senioren schetsen wij enkele varianten voor de mogelijke invulling van het concept seniorenstad.

## 5.1. Kwalitatieve kenmerken en wensen per doelgroep 55-plussers op basis van het WoON

Op basis van het WoON55+, aangevuld met het algemene WoON, schetsen we hierna een verder uitgewerkt profiel van de vier doelgroepen in dit onderzoek. We gaan voor elke groep in op:

- Specifieke woonwensen.
- Huidige en gewenste activiteiten.

### Bovenmodale vitale senioren

#### Woonwensen

- Drie kwart wenst een koopwoning.
- De helft tot drie kwart wenst een appartement.
- Woningen hoeven vaak niet 'speciaal voor ouderen' en zelfs niet 'nultredenkwaliteit' te zijn.
- Gemiddeld aantal kamers: 3 of 4.
- Ca. een derde wenst een tuin.
- Populairste vestigingsprovincies: Friesland, Limburg, Gelderland.
- Tot een kwart wil geen nieuwbouw.
- Stellen hoge eisen aan de omgeving.

#### Huidige en gewenste activiteiten

- Mobiele groep, autobezit bijna 100%.
- Zelfredzaam.
- Relatief sterk individueel ingesteld.
- Meest voorkomende hobby's: fietsen (ca. 75%), wandelen in de natuur of in de buurt (40-65%), zwemmen en tennis (ca. 20%), cultureel bezoek museum, theater, bioscoop, concert (10-20%), restaurantbezoek (ca. 15%), fitness (ca. 10%), diverse sporten waaronder golf en zeilen (5-10%) en vrijwilligerswerk (ca. 5%).

### (Beneden)modale vitale senioren

#### Woonwensen

- Drie kwart wenst een huurwoning.
- Twee derde tot drie kwart wenst een appartement.



- Circa drie kwart wenst 'nultredenkwaliteit' en ruim de helft een specifieke 'ouderewoning'.
- Gemiddeld aantal kamers: 3.
- Circa de helft wenst een tuin.
- Populairste vestigingsprovincies: Gelderland, Drenthe, Noord-Brabant.
- Tot een kwart wil geen nieuwbouw.
- Basiskwaliteit voor een basisprijs.

#### Huidige en gewenste activiteiten

- Ongeveer een derde is afhankelijk van OV.
- Gericht op huurappartementen.
- Zorgdiensten en service collectief beschikbaar.
- Sociaal actief.
- Meest voorkomende hobby's: fietsen (ca. 45%), wandelen in de natuur of in de buurt (25-40%), bezoek kinderen (ca. 35%), andere familie (ca. 15%), oppassen op klein kinderen (ca. 10%), restaurantbezoek (ca. 25%), stedenbezoek (ca. 25%), winkelen (ca. 15%), vrijwilligerswerk (ca. 15%) en cultureel bezoek (ca. 5%).

### (Beneden)modale zorgvragers

#### Woonwensen

- Wensen vrijwel allen een huurwoning.
- Ruim drie kwart wenst een appartement.
- Grote meerderheid wenst een specifieke 'ouderewoning' met 'nultredenkwaliteit'.
- Gemiddeld aantal kamers: 2 of 3.
- Vooral een balkon is wenselijk, weinigen wensen een tuin.
- Populairste vestigingsprovincies: Noord-Holland, Zuid-Holland, Overijssel.
- Tot een kwart wil geen nieuwbouw.
- Basiskwaliteit voor een basisprijs.

#### Huidige en gewenste activiteiten

- Sterk afhankelijk van openbaar vervoer.
- Sociaal actief.
- Afhangelijk van zorg en service.
- Collectief ingesteld, 'helpt elkander'.
- Meest voorkomende hobby's: kinderen ontmoeten (ca. 35%), vrienden (ca. 35%), kleinkinderen (25%), burens (15%), fietsen (ca. 30%), wandelen, zingen, zwemmen, bingo, kaarten, vissen (5 tot 15%), winkelen, boodschappen doen (ca. 15%) en vrijwilligerswerk (ca. 5%).

<p><b>Bovenmodale vitale senioren</b></p> <p>(ca. 3.000 geïnteresseerde huishoudens in Nederland, vanaf schaal buurt)</p>	<p>Een groep vitale, zelfredzame, (auto)mobiele en relatief individualistisch ingestelde senioren met een inkomen vanaf 1,5x modaal.</p> <p>Ze zijn meestal op zoek naar een koopwoning met minimaal 3, liefst 4 kamers. De woning is bij voorkeur geen 'seniorenwoning', maar moet uiteraard wel comfortabel zijn. De gewenste woning kan zowel een 'eengezinswoning' zijn als een appartement.</p> <p>Een sportief publiek, met name (semi-)individuele sporten (als tennis, zeilen, golf) en cultureel actief, maar minder gericht op vrijwilligerswerk.</p>
<p><b>(Beneden) modale vitale senioren</b></p> <p>(ca. 10.000 geïnteresseerde huishoudens in Nederland, vanaf schaal buurt)</p>	<p>Een groep doorgaans vitale ouderen met een inkomen tot 1,5x modaal. Vaker dan bij bovenmodale vitale senioren zijn zij collectief ingesteld. Een deel van deze mensen is afhankelijk van OV en de meesten willen dat zorgdiensten en service (collectief) beschikbaar is.</p> <p>De grote meerderheid wenst een huurappartement met minimaal 3 kamers. Velen wensen ook een tuin (lees: bijvoorbeeld een bungalow).</p> <p>Gericht op familiebezoek en vaak bezig met vrijwilligerswerk. Veel stedenbezoek en winkelen (locatiegebonden!). Minder vaak cultureel of sportief actief.</p>
<p><b>(Beneden) modale zorgvragers</b></p> <p>(ca. 9.000 geïnteresseerde huishoudens in Nederland, vanaf schaal buurt)</p>	<p>Een groep mensen met een zorgvraag en een inkomen tot 1,5x modaal. Deze mensen zijn doorgaans afhankelijk van openbaar vervoer, zorgdiensten en service. Deze groep mensen is relatief sterk in collectiviteit; zij helpen ook elkaar als dat nodig is.</p> <p>De grote meerderheid wenst een huurappartement met minimaal 3 kamers en een buitenruimte in nultredenkwaliteit (dit mag ook een 'ouderewoning' zijn).</p> <p>Vooraf gericht op sociale activiteiten (familiebezoek en bezoek van vrienden, gezelschapsbezigheden). Niet vaak cultureel actief, weinig lichamelijk (zeer) actieve sporten.</p>
<p><b>Bovenmodale zorgvragers</b></p> <p>(ca. 1.000 geïnteresseerde huishoudens in Nederland, vanaf schaal buurt)</p>	<p>Een groep mensen met een zorgvraag en een inkomen vanaf 1,5x modaal. Deze mensen zijn vaak (auto)mobiel en zijn doorgaans individueel ingesteld dan de '(beneden)modale zorgvragers'. Zij zijn beter in staat zelf in de gewenste zorg en service te voorzien.</p> <p>Binnen deze groep is vraag naar huur- en koopappartementen met minimaal 3 kamers, in nultredenkwaliteit (mag een 'ouderewoning' zijn).</p> <p>Gewenste activiteiten: te weinig informatie beschikbaar.</p>

## Bovenmodale zorgvragers

### Woonwensen

- Zowel vraag naar huur- als koopwoningen.
- Ruim drie kwart wenst een appartement.
- Grote meerderheid wenst een specifieke 'ouderenwoning' met 'nultredenkwaliteit'.
- Gemiddeld aantal kamers: 3.
- Buitenruimte lijkt minder belangrijk, balkon vaak wel wenselijk.
- Populairste vestigingsprovincies: Zeeland, Gelderland, Noord-Brabant.
- Tot een kwart wil geen nieuwbouw.
- Huur- en koopappartementen.

### Huidige en gewenste activiteiten

- Mobiele groep; veel autobezit.
- Comfort en veiligheid heel belangrijk.
- Individueel ingesteld.
- Hobby's: te weinig respondenten voor een betrouwbaar beeld.

Voor alle groepen geldt dat ze dezelfde aspecten ten aanzien van de woonomgeving heel belangrijk vinden: schoon-heel-veilig. Alleen de '(beneden)modale zorgvragers' noemen ook de gezelligheid van de woonomgeving als belangrijk aspect.

Uit voorgaande overzicht vatten we het wensenpatroon van de vier doelgroepen als volgt samen: zie vorige pagina.

## 5.2. De mening van drie 'focusgroepen'

In september 2008 is, verspreid over het land (Zwolle, Utrecht en Eindhoven), in zogenoemde focusgroepen gesproken met senioren over het concept seniorenstad. De uitkomsten van die discussies geven een beter beeld van de afwegingen en beweegredenen van senioren om al dan niet in een seniorenstad te willen wonen. De deelnemers aan de focusgroepen hadden eerder deelgenomen aan het onderzoek WoON55+. Hierbij is gekozen voor een gemengde samenstelling: mensen die in de enquêtes van het WoON55+ juist wel of juist niet aangaven samen te willen wonen met leeftijdsgenoten.

De discussie werd begeleid aan de hand van een presentatie, waarin de volgende elementen aan bod kwamen:

- Een intro over bestaande seniorensteden in het buitenland en concepten in Nederland.
- Een presentatie in beelden en voor de hand liggende kenmerken van de drie varianten in dit onderzoek, gevolgd door een discussie over de aantrekkelijkheid en de voor- en nadelen van deze concepten.
- Een discussie aan de hand van tegenstellingen per thema:
  - prijsniveau
  - bewonerssamenstelling
  - openheid / geslotenheid
  - uitstraling
  - ligging
  - verhuismoment

### De focusgroepen zelf in beeld

In Utrecht, Zwolle en Eindhoven spraken we met in totaal 20 personen. Bij de uitnodigingen richtten de deelnemers richtten we ons zowel op mensen die geïnteresseerd zijn in samen wonen met leeftijdsgenoten als op mensen die dat niet willen. Die afspiegeling zagen we ook bij de discussievonden terug. De meeste deelnemers wonen in een eengezinskoopwoning, maar er waren ook enkele mensen bij die in een seniorenappartement wonen; in dat geval een huurwoning. Van de 20 deelnemers hebben enkele een 'gewone woning' die verbouwd is, vanwege een huidige lichamelijke beperking of met het oog op de toekomst. De leeftijd van de deelnemers varieert van ca. 55 tot ca. 80 jaar en de gezondheidssituatie is in de meeste gevallen goed, hoewel ook enkele deelnemers een zorgvraag hebben.

- voorzieningenniveau
  - niveau van zorgvoorzieningen
  - schaalgrootte
  - de mate van betrokkenheid / vrijwilligerspotentieel
- De uitkomsten vatten we hierna samen.

### Belangrijke elementen voor het wonen in een seniorenstad

Los van de vraag of de deelnemers in een seniorenstad willen wonen, vroegen we ze welke aspecten ze belangrijk vinden, als ze samen met leeftijdsgenoten in een buurt, dorp of stad zouden wonen.

#### • Een mix van prijsklassen, maar wel weten wie er komt wonen

De deelnemers vinden - uit maatschappelijk oogpunt - dat een mix van prijsklassen en daarmee inwoners nodig is. Dat neemt niet weg dat ze wel invloed wensen op wie er komen wonen: geen mensen van wie verwacht kan worden dat ze overlast veroorzaken. Eén deelnemer gaat verder en stelt dat - voor het eigen belang - een nadruk op duurdere woningen wel prettig is: "Het hart zit links en de portemonnee rechts".

Een vorm met alleen huurwoningen biedt volgens meerdere deelnemers voordelen, omdat er meer toewijzingsregels mogelijk zijn. Bovendien denken zij dat dit het best aansluit op de wensen van senioren: geen financiële risico's en geen zorgen over onderhoud. Met toewijzing kan ook gestuurd worden op leeftijd (en daarmee op de samenstelling van de bevolking).

#### • Verschillende leeftijden en leefstijlen, maar gedragsregels bij toewijzing

Het wordt wel als een pre gezien om met gelijkgestemde mensen te kunnen samen wonen, onder meer vanwege gedeelde interesses en ter voorkoming van overlast naar elkaar. Binnen de groep 55-plussers is een variatie aan leeftijden echter wel heel wenselijk, binnen de randvoorwaarden van het concept. En om er voor te zorgen dat

die 'mix' er blijft, is het belangrijk dat ook jonge mensen blijven instromen. Het woord ballotage viel enkele keren, maar die term riep negatieve associaties op; volgens alle deelnemers gaat dat te ver. Het opstellen van gedragsregels in combinatie met woningtoewijzing is wel een goed middel. Veel deelnemers verwachten dat mensen zich daar vrijwillig aan houden, omdat ze er bewust voor kiezen. "Hoe kleiner de seniorenstad, hoe meer mensen met elkaar te maken krijgen en hoe belangrijker zo'n set gedragsregels", zo stelt een deelnemer.

De deelnemers geven aan liever niet alleen met mensen te wonen die zorg nodig hebben. Eén van de senioren geeft schertsend aan: "Ik wil niet dagelijks geconfronteerd worden met een begrafenisstoet".

- **Zorgvoorzieningen: heel belangrijk, voor nu en later**  
Men vindt het over het algemeen niet erg om zelf voor een ander te zorgen, maar vindt niet dat senioren van elkaar afhankelijk moeten zijn voor de zorg. Er moet voldoende professionele zorg aanwezig zijn. In een wooncomplex moet de eerste zorg voor handen zijn. Op korte termijn is dat vooral belangrijk voor 'oudere senioren'. Maar de meeste lichamelijk gezonde senioren zullen er op termijn ook zelf gebruik van maken.

- **Andere diensten en voorzieningen: bij oplevering direct beschikbaar**

Diensten en voorzieningen zijn belangrijke elementen in een woonconcept voor de deelnemende senioren. "Als oudere ben je daar afhankelijk van". Een seniorenstad zonder voorzieningen, waar mensen zelf zorgen voor alles wat ze nodig hebben, spreekt geen van de deelnemers aan. Specifiek genoemd worden de aanwezigheid van een klusjesman, boodschappendienst en tuinman. Ook goed (en betaalbaar) openbaar vervoer dat reikt tot in de seniorenstad is belangrijk voor veel deelnemers.

Eén van de senioren geeft daarbij aan dat het openbaar vervoer ook daadwerkelijk geschikt moet zijn voor gebruik door ouderen / minder validen, bijvoorbeeld met een lage instaphoogte.

Velen hebben dit nu nog niet nodig, maar voorzien in de toekomst een grotere afhankelijkheid van het OV.

Hoewel vooral zorg- en vervoersvoorzieningen en dienstverlening dus heel belangrijk en onmisbaar zijn, merken sommigen ook op dat dit samen moet gaan met een zekere onderlinge betrokkenheid; een cultuur waarin mensen elkaar ook vrijwillig te hulp schieten.

- **Betrokkenheid: vanzelfsprekend, maar niet verplichtend**

Zowel betrokkenheid als individualiteit zijn belangrijk: enerzijds voor elkaar zorgen indien nodig, anderzijds toch je privacy behouden. Activiteiten zijn belangrijk, maar vooral als mogelijkheid en niet als verplicht onderdeel van het wonen in een seniorenstad. "Niet verplicht gezellig doen", aldus één van de deelnemers, die aangeeft meer op zichzelf te zijn, maar wel bereid is anderen te hulp te schieten. Vrijwilligerswerk is niet in ieders leven even belangrijk. Enkele senioren doen al aan vrijwilligerswerk en zouden dat willen blijven, voor anderen gaat dit niet op.

Sommige deelnemers zien graag in de leefregels dat mensen - als zij er toe in staat zijn - minimaal 4 uur per week een bijdrage leveren aan het wonen in een seniorenstad, door hulp te bieden aan bewoners of anderszins.

Overigens, merkte één deelnemer op, dat veel senioren van 55 jaar en ouder nog werken. Als een deel van de inwoners hoge verwachtingen heeft van samen dingen doen en andere zijn overdag aan het werk, dan kan dat bijten.

- **Veiligheid: liever geen 'gated community' maar wel enige controle gewenst**

Veiligheid is voor veel deelnemers een belangrijk aspect en één van de hoofdredenen om (eventueel) in een seniorenstad te gaan wonen.

In eerste instantie voelt niemand wat voor het wonen in een 'gated community', achter hekken en een slagboom met portier. Maar veel van de senioren voelen wel wat voor een natuurlijke afscheiding (bijvoorbeeld met een sloot of slotgracht) en slechts één ingang. "Zolang het maar niet is alsof je in een gevangenis zit", aldus één van de senioren. Na verloop van tijd gaan overigens steeds meer stemmen op voor (toch) een portier: "Het zal wel moeten. Een seniorenstad met 'weerloze ouderen' trekt mogelijk ook misdaad aan". Los van de beveiliging van de seniorenstad als geheel, is beveiliging van het eigen huis belangrijk.

- **Uitstraling: een levendig dorpscentrum in een vakantieachtige omgeving**

De senioren zien het liefst een combinatie van een 'stadse omgeving' en een 'vakantiepark': de levendigheid van de stad en het groene van het vakantiepark.

Woningen in jaren '30 stijl, met liefst een speelse uitstraling, spreken duidelijk meer aan dan hele moderne vormgeving: "Geen blokkendozen".

Gestapeld bouwen is denkbaar, maar niet te hoog. De voorkeur gaat vaak uit naar grondgebonden woningen, vaak met tuin. Slechts een enkeling ziet voordelen in wonen op hoogte: veiligheid, uitzicht, een groot balkon en frisse lucht.

De woonomgeving moet uiteraard geschikt zijn voor rolstoel- en scootmobielgebruik.

Een centraal en levendig dorpsplein is wenselijk, maar ook parken en groen mogen niet ontbreken. Al moet de opzet natuurlijk wel betaalbaar blijven.

- **Dilemma schaalgrootte: liefst klein, maar ook draagvlak voor voorzieningen nodig**

Het voorzieningenniveau is voor de senioren unaniem heel belangrijk. Maar tegelijk spreekt samen wonen op kleine schaal veel meer aan dan op grote schaal. De deelnemers zijn zich bewust van dit spanningsveld.

Eigenlijk zien veel senioren meer in het samen wonen in één complex in een gewone, veilige wijk met een mix van alle leeftijden. Als ze dan al besluiten tot het samen wonen in een seniorenstad of -dorp, dan is de inschatting dat maximaal 2.000 woningen genoeg moet zijn voor een goed voorzieningenaanbod.

- **Locatie in Nederland / verhuisafstand: sociaal netwerk van groot belang**

Voor vrijwel alle deelnemers is de nabijheid van familie en vrienden heel belangrijk.

Hoe dichter de seniorenstad bij het huidige sociale netwerk gesitueerd wordt, hoe groter de interesse om er te gaan wonen.

De senioren waarmee is gesproken hebben - behalve de voorkeur voor het wonen nabij hun sociale netwerk - vaak geen voorkeur voor een specifieke plek of regio in Nederland. Dat er veel natuur en groen is, en dat er een stad met alle voorzieningen nabij is, is wel belangrijk. Dat laatste geldt zeker als de seniorenstad zelf klein is en weinig voorzieningen heeft.

Mensen die minder hechten aan hun eigen omgeving kiezen vaak voor een centraal in Nederland gelegen locatie of voor wonen aan de kust. Een locatie in de Randstad leidt volgens sommigen automatisch tot hoogbouw als gevolg van schaarse en dure grond. In dat geval is een iets meer perifere ligging kansrijker.

- **Moment van verhuizen: nu nog niet...**

De meeste senioren geven aan voorlopig nog niet op zoek te zijn naar andere woonruimte. Preventief verhuizen is geen populair thema. Verhuizen komt pas aan de orde als de gezondheidstoestand en de woning niet meer samen gaan. En zelfs dan past men liever eerst nog de eigen woning aan.

Anderzijds wordt wel gesteld dat uitstellen geen goed idee is als je het wonen in een seniorenstad interessant vindt: "Je moet niet wachten tot je oud wordt. Dan heb je er niks meer aan". Als je er op

wat jongere leeftijd gaat wonen, kun je bovendien nog lang werken aan een goed nieuw sociaal netwerk. De senioren kunnen zich wel voorstellen dat andere mensen om die reden naar een seniorenstad verhuizen, maar slechts één van hen denkt er zelf ook echt aan.

### 5.3. Verschillende invullingen van het concept seniorenstad

We schetsen in deze paragraaf drie fictieve varianten van het concept seniorenstad, waarbij schaalgrootte en nadruk op aanwezigheid van zorgvoorzieningen onderscheidende kenmerken zijn. De varianten zijn in de discussies met senioren ook voorgelegd.

We schetsen per variant:

- Voor welke groepen senioren het concept meer of minder te bieden heeft (op basis van landelijke profielen van de doelgroepen, hun mate van interesse in deze vorm van wonen en hun voorwaarden).
- De mening van de focusgroepen over de varianten.

#### Variant 1: Seniorenstad:

- Circa 1.500 woningen.
- Een compleet concept, met wonen en op langere termijn ook meer zorg.
- Met (op termijn, naar behoefte) ook 24-uurs zorg beschikbaar.
- Een mix van woningtypen, 30% goedkoop, 40% middelduur, 30% duur.
- Bebouwingsdichtheid centrumgebied 30 tot 60 woningen / hectare, geschakeld en gestapeld.
- Centrumgebied met voorzieningen (met name wellness), gericht op 'actieve 55-plussers'.
- Rondom centrum individueler wonen, duurder, vaak grondgebonden, minder gericht op voorzieningen en meer op actief leven voor een jongere doelgroep (vanaf 55 jaar).

#### Variant 2: Samen Zorgen:

- Aantal woningen geen factor, maar gezien het beoogde voorzieningenniveau: minimaal 2.500 bij een locatie los van een bestaande kern.
- Een compleet concept, met nadruk op goede zorgfaciliteiten, van meet af aan.
- Iedereen die er komt wonen kan er blijven wonen, ongeacht de zorgvraag, alle woningen hebben zorg op afroep.
- Trekt door het karakter relatief veel zorgbehoevende (vaak oudere) senioren aan; hoger aandeel 65+ en 75+.
- Inkomens van de doelgroep ligt iets lager en dat stelt voorwaarden aan het bouwprogramma.

#### Variant 3: Seniorendorp

Onder seniorendorp verstaan we een soortgelijke ontwikkeling als Seniorenstad of Samen Zorgen, maar dan kleinschalig.

- Circa 350 woningen.
- Door de schaalgrootte geen uitgebreid voorzieningenaanbod, vermoedelijk hooguit een zorgsteunpunt en een supermarkt.
- Voor 24-uurszorg naar verwachting afhankelijk van zorgaanbod in de omgeving.
- Geen beperkingen in de samenstelling van de woningvoorraad naar eigendom of prijsklasse.
- OV niet speciaal voor zo'n dorp rendabel te maken.

## 1. Seniorenstad

### Voor wie: niet onmiddellijk voor alle doelgroepen passend

Op korte termijn richt deze variant zich vooral op de vitale (meestal jongere) senioren.

Aanhakend op dit onderzoek zijn dat vooral de 'bovenmodale vitale senioren' en een deel van de '(beneden)modale vitale senioren'. In eerste instantie richt het concept zich namelijk niet specifiek op mensen met een vaak grotere zorgvraag ('(beneden)modale zorgvragers' en 'bovenmodale zorgvragers'). Bij de laatstgenoemde groep is het denkbaar dat een deel van hen de afwezigheid van zorgvoorzieningen voor lief neemt en dat zij zelf voorzien in diensten en zorg; zij hebben daarvoor ruimere financiële mogelijkheden. De groep oudere huishoudens met een inkomen tot 1,5x modaal is groot in Nederland. Onder hen hebben velen een koopwoning en zij kunnen overstappen naar een koopwoning in dezelfde prijsklasse of hun overwaarde gebruiken voor het betalen van huur zonder hun levensstandaard aan te hoeven passen. Bij sterke nadruk op het luxueuze segment is de potentiële klantengroep dus duidelijk kleiner. De minder sterke nadruk op zorg in de beginfase betekent dat daarmee minder huishoudens aan te trekken zijn. Op langere termijn heft deze factor zichzelf naar verwachting op, indien er voorzieningen ontstaan om in te spelen op de (inmiddels) toenemende zorgvraag van de aanvankelijk meer vitale populatie. Mogelijk neemt de aantrekkingskracht op nieuwe vitale bewoners daardoor enigszins af.

### De mening van de focusgroepen

De gevoelsmatige grens voor veel deelnemers ligt bij ca. 2.000 woningen. De associatie met 'stad' ligt meer bij 10.000 woningen. De beoogde schaalgrootte van seniorenstad sluit aan bij wat de meeste deelnemers acceptabel vinden, al zien zij dat meer als een dorp. Dat met een schaalgrootte rond de 2.000 woningen daarmee een goed voorzieningenniveau haalbaar lijkt, is van groot belang. Redenen om een zo klein mogelijke schaal te wensen zijn: een persoonlijke sfeer behouden en niet te veel verschillen tussen de (leefstijlen van) bewoners. Slechts één deelnemer ziet juist voordelen in een grotere seniorenstad, omdat daar meer ruimte is voor privacy en omdat er meer keuzemogelijkheden zijn. Het aanvankelijk beperkte aanbod aan zorgvoorzieningen is voor velen wel een struikelblok, zeker als de seniorenstad een ligging krijgt in een vrij landelijke omgeving zonder grote steden in de directe nabijheid.

#### Plussen en minnen

- + (Op termijn) voldoende voorzieningen
- + Keuzevrijheid in woonvormen
- + Mensen die voorbeelden kennen, zijn onder de indruk van de opzet
- Hoe kleinschaliger, hoe beter
- Zorg om voldoende zorgvoorzieningen bij oplevering
- Bereikbaarheid
- 'Gekunsteld concept, gemaakte samenleving'

## 2. Samen Zorgen: accent op zorgvragers

### Voor wie: iedere senior, maar vooral zorgvragers

Dit concept is, door zijn zorgkarakter, minder aantrekkelijk voor (de grote groep) vitale en (beneden)modale vitale senioren.

### De mening in de focusgroepen

De aanwezigheid van goede zorgvoorzieningen voor geïnteresseerde senioren is heel belangrijk, of zij nu lichamelijk gezond zijn of niet. De jongere senioren in het gezelschap voelen zich echter weinig aangetrokken door dit concept. Zij verwachten een sterke concentratie van zorgbehoevende ouderen en daartussen voelen zij zich minder thuis. Vooral de oudere aanwezigen bij de focusgroepen zijn enthousiast(er) over dit concept. Maar tegelijk hechten ook zij aan een gemengde bevolking. Twee onverenigbare elementen in dit concept dus: nadruk op zorg, maar ook een mix van inwoners. De deelnemers vinden een meer zorggerelateerd concept vooral interessant als zij zelf gezondheidsklachten hebben. Dan vinden zij bereikbaarheid met OV echter ook van extra belang, om ook bij beperkte mobiliteit mobiel te blijven.



Veel ouderen krijgen vroeg of laat te maken met een beperkte actieradius en een verminderde mobiliteit.

#### Plussen en minnen

- + Goede zorg is belangrijke vestigingsfactor
- Minder animo onder vitale senioren
- Afhankelijker van OV

### 3. Seniorenorp: kleinschalige ontwikkeling in het buitengebied

#### Voor wie: met name vitale, financieel onafhankelijke senioren

Een klein seniorenorp past bij de algemeen geuite wens van rust, bekendheid met alle bewoners en een kleinschalige uitstraling. Maar doordat het voorzieningenniveau in het dorp beperkt zal zijn, zullen mensen die afhankelijk zijn van die voorzieningen minder geïnteresseerd zijn. Door eigen mobiliteit is het gebrek aan voorzieningen deels op te lossen, maar oudere senioren geven aan meer afhankelijk te zijn van OV en ook dat aspect is relatief moeilijk te organiseren bij een autonoom gelegen, klein seniorenorp.

Op langere termijn zullen bewoners vaak toch een zorgvraag krijgen. Dat vraagt om een alternatieve oplossing (breng- en haaldiensten) of om verhuizen.

#### De mening in de focusgroepen

De bezwaren die senioren in de focusgroep hebben bij het samen wonen met alleen leeftijdsgenoten, gelden evengoed voor een klein 'seniorenorp'. De schaal van een dorp komt wel meer tegemoet aan de wensen van de senioren. Voor degenen die wel geïnteresseerd zijn in het samen wonen met leeftijdsgenoten maar die de stad te groot vinden, geldt dat zij een seniorenorp wel aantrekkelijk vinden. Het waarschijnlijke ontbreken van goed zorgaanbod is wel een struikelblok.



Aanwezigheid van voorzieningen is van groot belang volgens senioren geïnteresseerd in seniorenstad.

#### Plussen en minnen

- + Kleinschalige karakter sluit aan bij wensen
- + Eerder haalbaar te maken (?)
- Bij zorgvraag afhankelijk van breng- en haaldiensten of verhuizen

# 6. Uitwerking in enkele case studies

In hoofdstuk 4 is een inschatting gemaakt van de omvang van de potentiële groep belangstellenden voor het wonen in een seniorenstad, en is aangegeven welke verschillende doelgroepen binnen de totale groep belangstellenden onderscheiden zou kunnen worden. In dit hoofdstuk dalen we af naar een lager schaalniveau, en passen we het model toe op enkele specifieke locaties in Nederland. Eén van de varianten die we nader onder de loep nemen, is een seniorenstad in de gemeente Noordoostpolder.

Hiervoor bestaat al een concreet initiatief. De invulling van dit initiatief sluit aan op de in het vorige hoofdstuk beschreven variant 'Seniorenstad'. Om een keuze te maken voor andere locaties in Nederland om het model op toe te passen, voeren wij eerst een korte verkenning uit naar de gebieden in Nederland waar de meeste potentiële belangstelling voor het wonen in een seniorenstad aanwezig is.

## 6.1. Toepassing op een specifiek onderzoeksgebied

Het model is zo opgesteld dat met een beperkte set lokale gegevens een inschatting gemaakt kan worden van de potentiële belangstelling in een bepaald 'rekruteringsgebied'.

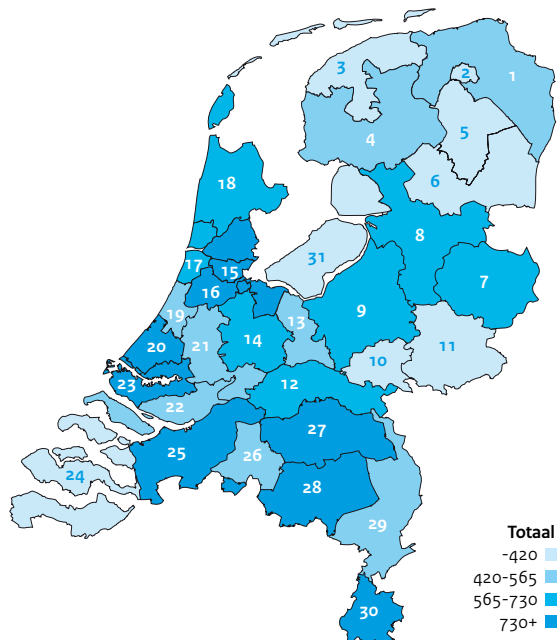
Het aantal huishoudens in de leeftijdscategorie van 55 jaar en ouder, onderscheiden naar leeftijdsklasse en inkomensklasse en onderverdeeld naar mate van stedelijkheid van de woongemeente, dient als input voor het model. Daarnaast wordt gebruik gemaakt van een huishoudensprognose die betrekking heeft op het onderzoeksgebied voor het bepalen van de toekomstige ontwikkeling van het

aantal potentieel geïnteresseerde huishoudens. Ten slotte is de mate van footlooseheid van verhuisgeneigde huishoudens in een gebied een parameter die per rekruteringsgebied kan verschillen. Deze factor wordt afgeleid uit het WoON55+.

## 6.2. Localisering van de vraag

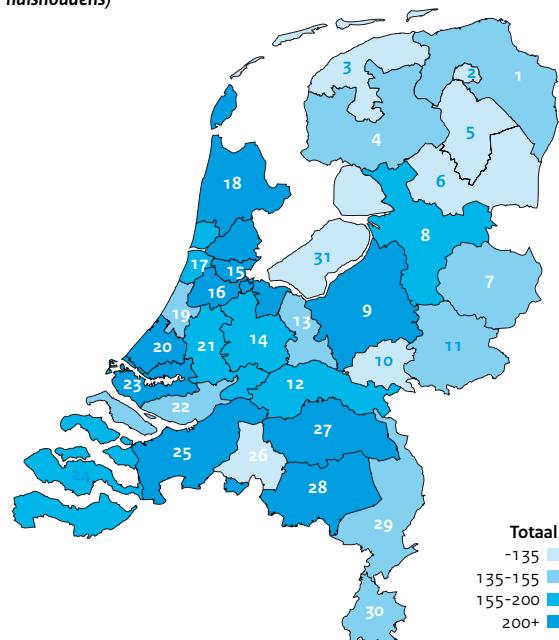
De belangstelling onder senioren om samen met leeftijdgenoten te wonen is niet overal in Nederland even groot. Om zicht te krijgen op de spreiding van de potentiële vraag naar het wonen in een seniorenstad is het model toegepast op de verschillende woningmarktgebieden in Nederland (indeling in 31 woningmarktgebieden). Hierbij is niet het hele model uitgewerkt. De factor 'mate van footlooseheid' is niet toegepast, omdat deze factor pas relevant wordt als een exacte beoogde locatie voor een seniorenstad is bepaald. Het gaat hier om een schets van de verdeling van de potentiële belangstelling per woningmarktgebied, waarbij vooral de regionale verschillen interessant zijn. Als schaalniveau is gekozen voor belangstelling vanaf het niveau van een buurt. In bijlage 2 is een overzicht opgenomen van de 31 woningmarktgebieden. De klassegrenzen zijn bepaald op basis van kwartielafstanden.

**Figuur 6.1: Potentiële belangstelling voor het wonen in een seniorenstad naar woningmarktgebieden (aantal huishoudens)**



Bron: Woon 55+, bewerking Companen 2008.

**Figuur 6.2: Potentiële belangstelling onder bovenmodale vitale senioren voor het wonen in een seniorenstad naar woningmarktgebieden (aantal huishoudens)**



Bron: Woon 55+, bewerking Companen 2008.

## Totale potentiële belangstelling

Een aantal woningmarktgebieden heeft (in absolute zin) een duidelijk hoger aantal potentieel geïnteresseerden in het wonen in een seniorenstad:

- De stedelijke gebieden in het westen van het land; Amsterdam en aangrenzende woningmarktgebieden, Den Haag ('s Gravenhage / Westland) en Rotterdam (Rijnmond) springen er uit.
- Ook in delen van Noord-Brabant en Zuid-Limburg treffen we een groot potentieel aan.
- In het noorden van het land is het aantal potentieel geïnteresseerden in absolute zin laag. Hetzelfde geldt voor Zeeland, de Achterhoek en Flevoland. Ook in de regio Arnhem is de potentiële belangstelling in vergelijking met andere gebieden laag.

Uiteraard hangt deze verdeling samen met de bevolkingsdichtheid en de leeftijdsopbouw in de verschillende delen van het land. Het blijkt echter dat de concentratie van de potentiële belangstelling per woningmarktgebied sterk samenhangt met aard van de verschillende doelgroepen. Het totale beeld wordt sterk gekleurd door de aanwezigheid van de grootste doelgroepen: de (beneden)modale vitale senioren en (beneden)modale zorgvragers.

Als we de potentiële belangstelling uitsplitsen naar de vier doelgroepen ontstaat een duidelijk ander beeld.

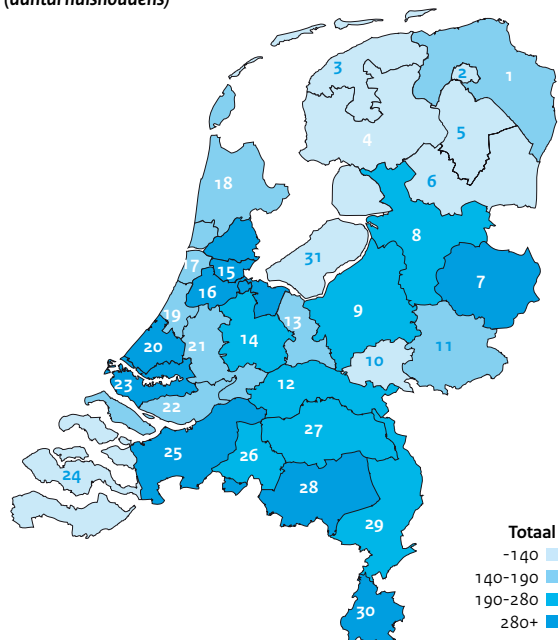
## Bovenmodale vitale senioren

Als we alleen kijken naar het aantal potentieel geïnteresseerde vitale senioren met een hoger inkomen, dan valt een aantal zaken op:

- De groep bovenmodale vitale senioren woont naar verhouding vaker in Noord-Holland, maar juist niet in Amsterdam.
- In Den Haag ('s Gravenhage / Westland) en Rotterdam (Rijnmond) wonen wel veel bovenmodale vitale senioren.
- In het woningmarktgebied Veluwe wonen veel potentieel geïnteresseerde senioren met een hoger inkomen.
- Zuid-Limburg blijft naar verhouding juist achter bij het totale beeld over alle doelgroepen.
- In Zeeland daarentegen wonen naar verhouding juist meer potentieel geïnteresseerde vitale senioren met een hoger inkomen dan gemiddeld.
- De belangstelling in het noorden van het land is ook voor deze doelgroep klein. De bevolkingsdichtheid speelt hierbij opnieuw een rol.

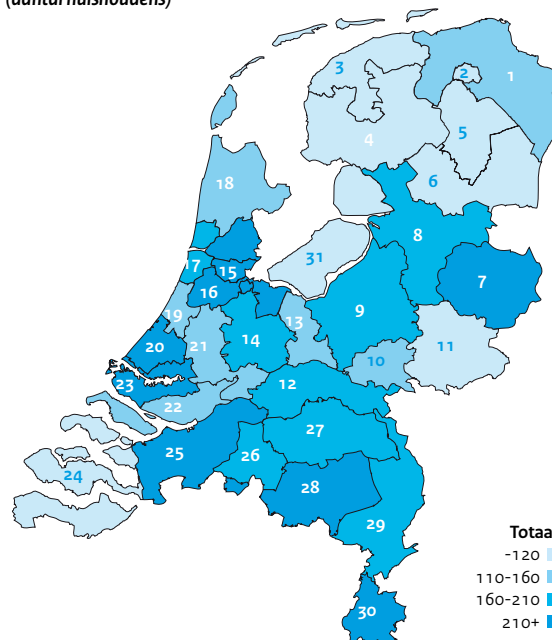


**Figuur 6.3: Potentiële belangstelling onder (beneden)modale vitale senioren voor het wonen in een seniorenstad naar woningmarktgebieden (aantal huishoudens)**



Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen 2008.

**Figuur 6.4: Potentiële belangstelling onder (beneden)modale zorgvragers voor het wonen in een seniorenstad naar woningmarktgebieden (aantal huishoudens)**



Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen 2008.

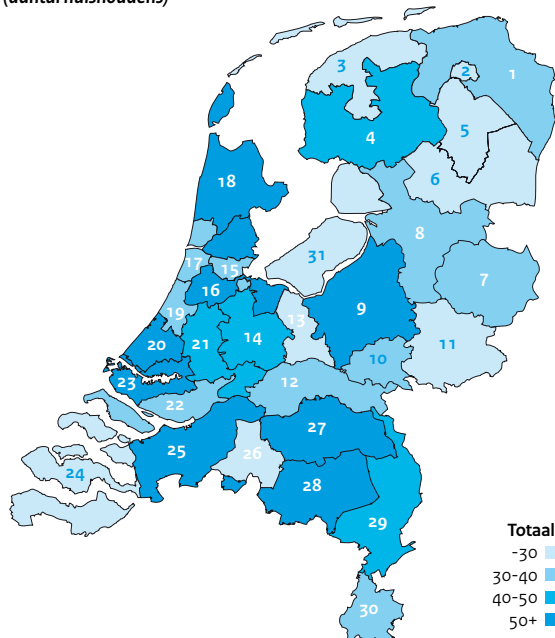
### (Beneden)modale vitale senioren

- Potentieel geïnteresseerde vitale senioren met een lager inkomen wonen vaak in het zuiden en oosten van het land, en in de grote steden in het westen (Amsterdam, Den Haag, Rotterdam).
- Twente en Zuid-Limburg vallen op als perifere woningmarktgebieden met een naar verhouding hoog aantal (beneden)modale vitale senioren.

### (Beneden)modale zorgvragers

- (Beneden)modale zorgvragers wonen veel in het zuiden en oosten van het land en opnieuw in de steden in het westen.
- Als we de spreiding van deze groep nader vergelijken met de groep vitale senioren met een lager inkomen, lijkt de inkomenspositie de bindende factor te zijn. Er zijn grote overeenkomsten in de regionale spreiding van deze groepen.
- Twente en Zuid-Limburg vallen opnieuw op als perifere gebieden met een (naar verhouding) hoog aantal potentieel geïnteresseerden.

**Figuur 6.5: Potentiële belangstelling onder bovenmodale zorgvragers voor het wonen in een seniorenstad naar woningmarktgebieden (aantal huishoudens)**



Bron: Woon 55+, bewerking Companen 2008.

### Bovenmodale zorgvragers

- Als we tenslotte de regionale vertegenwoordiging van de doelgroep bovenmodale zorgvragers bezien, blijkt opnieuw dat de inkomenspositie een bepalende factor is.
- In Noord-Holland (met uitzondering van Amsterdam en enkele aangrenzende regio's), Rotterdam (Rijnmond) en Den Haag ('s Gravenhage / Westland), grote delen van Noord-Brabant en de Veluwe wonen de meeste bovenmodale zorgvragers.
- In het zuiden van Friesland is deze groep naar verhouding ook sterk vertegenwoordigd.

Overigens zijn de bovenmodale zorgvragers een groep die in absolute omvang beduidend kleiner is dan de andere doelgroepen.

Keuze voor de uitwerking van enkele casestudies

Uit de voorgaande analyse van de spreiding van de potentiële belangstelling voor het wonen in een seniorenstad in Nederland, zijn diverse gebieden mogelijk interessant om nader op in te zoomen.

- De eerste keus voor een casestudy is de gemeente Noordoostpolder, vanwege het concrete initiatief dat daar al speelt. Vanwege de geringe bevolkingsdichtheid is dit een regio die zal zijn aangewezen op een bovenregionaal rekruteringsgebied.
- In de omgeving van Den Haag en Rotterdam wonen veel potentieel geïnteresseerde senioren. De tweede casestudy lokaliseren wij daarom aan de zuidkant van het Groene Hart in de gemeente Zevenhuizen-Moerkapelle. Het gebied heeft een

natuurlijke link met vooral Rotterdam en heeft ook een overloop-functie in de opvang van woningzoekenden vanuit de regio Rotterdam.

- De derde casestudy lokaliseren wij in Zuid-Limburg. In dit gebied wonen naar verhouding veel potentieel geïnteresseerde senioren. Zuid-Limburg is interessant vanwege de perifere ligging, waardoor er weinig omliggende rekruteringsgebieden kunnen worden gevonden. We kiezen om deze reden voor een zuidelijk gelegen gemeente, namelijk Meerssen.

### 6.3. Seniorenstad Noordoostpolder

De eerste casestudy heeft betrekking op een seniorenstad in de Noordoostpolder. Hiervoor bestaat zoals aangegeven al een concreet initiatief 'Vilavie'.

Wij maken in deze casestudy een inschatting van de potentiële belangstelling in de omgeving van de gemeente Noordoostpolder.

#### Vilavie

De initiatiefgroep Vilavie heeft een concreet plan uitgewerkt voor een seniorenstad in de Noordoostpolder.

Enkele uitgangspunten:

- 500 - 1.500 woningen.
- Een compleet concept, met wonen en op langere termijn ook meer zorg.
- Met (op termijn, naar behoefte) ook 24-uurs zorg beschikbaar.
- Een mix van woningtypen, 30% goedkoop, 40% middelduur, 30% duur.
- Bebouwingsdichtheid centrumgebied 30 tot 60 woningen / hectare, geschakeld en gestapeld.
- Centrumgebied met voorzieningen (met name wellness), gericht op 'actieve 55-plussers'.
- Rondom centrum individueel wonen, duurder, vaak grondgebonden, minder gericht op voorzieningen en meer op actief leven voor een jongere doelgroep (vanaf 55 jaar).

We passen het model toe op drie mogelijke rekruteringsgebieden:

- Het woningmarktgebied Flevoland, exclusief de gemeente Almere.
- Het woningmarktgebied Flevoland, inclusief de gemeente Almere.
- Een straal van 25 kilometer rond de gemeente Noordoostpolder.

Het onderscheid tussen Flevoland in- en exclusief Almere is gemaakt omdat de inwoners van Almere doorgaans meer naar het westen kijken dan naar het 'achterland'. Het rekruteren van geïnteresseerden uit Almere zal dus veel overredingskracht vragen. Aan de andere kant biedt Almere door het grote inwonertal (en de hogere mate van stedelijkheid) een naar verhouding fors aantal potentieel geïnteresseerde huishoudens voor het wonen in een seniorenstad. Door de uitkomsten te presenteren met en zonder het potentieel van Almere, ontstaat inzicht in de invloed van een dergelijke afweging bij de keuze voor een rekruteringsgebied.

Tabel 6.1: Casestudy Noordoostpolder: geïnteresseerden vanaf schaalniveau buurt, woningmarktgebied Flevoland exclusief Almere

Schaalniveau buurt	Potentiële doelgroep 2007	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau buurt	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2007 schaalniveau buurt	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2012 schaalniveau buurt	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2020 schaalniveau buurt
Bovenmodale vitale senioren	1.040	210	40	20	20	30
(Beneden)modale vitale senioren	1.360	300	60	30	40	50
(Beneden)modale zorgvragers	510	240	50	20	30	40
Bovenmodale zorgvragers	460	50	10	0	0	10
Totaal	3.370	800	160	70	90	130

Tabel 6.2: Casestudy Noordoostpolder: geïnteresseerden vanaf schaalniveau dorp, woningmarktgebied Flevoland exclusief Almere

Schaalniveau dorp	Potentiële doelgroep 2007	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau dorp	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2007 schaalniveau dorp	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2012 schaalniveau dorp	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2020 schaalniveau dorp
Bovenmodale vitale senioren	1.040	210	30	10	10	20
(Beneden)modale vitale senioren	1.360	300	40	20	20	30
(Beneden)modale zorgvragers	510	240	30	10	20	20
Bovenmodale zorgvragers	460	50	10	0	0	0
Totaal	3.370	800	110	40	50	70

Tabel 6.3: Casestudy Noordoostpolder: geïnteresseerden vanaf schaalniveau buurt, inclusief Almere

Schaalniveau buurt	Potentiële doelgroep 2007	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau buurt	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2007 schaalniveau buurt	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2012 schaalniveau buurt	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2020 schaalniveau buurt
Bovenmodale vitale senioren	1.870	370	80	40	50	70
(Beneden)modale vitale senioren	2.440	540	110	50	80	130
(Beneden)modale zorgvragers	920	430	90	40	70	110
Bovenmodale zorgvragers	840	90	20	10	10	20
Totaal	6.070	1.430	300	140	210	330

Tabel 6.4: Casestudy Noordoostpolder: geïnteresseerden vanaf schaalniveau dorp, inclusief Almere

Schaalniveau dorp	Potentiële doelgroep 2007	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau dorp	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2007 schaalniveau dorp	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2012 schaalniveau dorp	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2020 schaalniveau dorp
Bovenmodale vitale senioren	1.870	370	50	20	30	40
(Beneden)modale vitale senioren	2.440	540	60	30	50	70
(Beneden)modale zorgvragers	920	430	50	20	40	60
Bovenmodale zorgvragers	840	90	10	0	10	10
Totaal	6.070	1.430	170	70	130	180

Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen.

### Het woningmarktgebied Flevoland, exclusief de gemeente Almere (tabel 6.1 en 6.2)

Uitgaande van een rekruteringsgebied bestaande uit de provincie Flevoland exclusief Almere, bestaat de potentiële doelgroep in 2007 uit ongeveer 70 huishoudens. Dit is de groep die is geïnteresseerd in het samen wonen op minimaal het schaalniveau van een buurt. Als we uitgaan van het schaalniveau 'dorp' bedraagt het aantal geïnteresseerde huishoudens zo'n 40. In 2012 is de omvang van de groep potentieel geïnteresseerden slechts beperkt toegenomen ten opzichte van 2007. Richting 2020 zien we wel een flinke toename.

### Het woningmarktgebied Flevoland, inclusief de gemeente Almere (tabel 6.3 en 6.4)

Als we Almere toevoegen aan het rekruteringsgebied, neemt de omvang van de doelgroep aanmerkelijk toe. Voor het schaalniveau 'buurt' zijn er in 2007 dan 140 geïnteresseerde huishoudens. Voor het schaalniveau 'dorp' zijn dat er zo'n 70. In 2012 is de omvang van de doelgroep geïnteresseerde huishoudens toegenomen tot ruim 200. Voor het schaalniveau 'dorp' zijn er dan zo'n 130 geïnteresseerde huishoudens.

### Een straal van 25 kilometer rond de gemeente Noordoostpolder

Een andere manier om een rekruteringsgebied te bepalen is door een straal van circa 25 kilometer rond de Noordoostpolder te trekken. Het schema hierna geeft inzicht in de gemeenten die daar onder vallen.

Direct grenzend aan Noordoostpolder	Urk, Lemsterland, Steenwijkerland, Zwartewaterland, Kampen, Dronten
Binnen een straal van 25 kilometer vanaf het hart van Noordoostpolder	Nijefurd, Gaasterlan-Sleat, Skarsterlan, Weststellingwerf, Meppel, Staphorst, Zwolle, Oldebroek, Lelystad

De mate van stedelijkheid in het gebied rondom Noordoostpolder is meestal 'niet verstedelijkt' en alleen in Zwolle, Kampen en Lelystad 'matig verstedelijkt'. Dit betekent dat de bereidheid tot samen wonen met leeftijdsgenoten naar verwachting één à twee procenten lager ligt dan in meer verstedelijkte gebieden. Op basis van die kennis komen we tot de volgende aantallen voor de potentiële doelgroep binnen een straal van 25 kilometer (Zie tabel 6.5).



Tabel 6.5: Casestudy Noordoostpolder: geïnteresseerden vanaf schaalniveau buurt, straal 25km

Schaalniveau buurt	Potentiële doelgroep 2007	Verhuiscapaciteit potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuiscapaciteit potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau buurt	Verhuiscapaciteit potentiële doelgroep 2007 schaalniveau buurt	Verhuiscapaciteit potentiële doelgroep 2012 schaalniveau buurt	Verhuiscapaciteit potentiële doelgroep 2020 schaalniveau buurt
Bovenmodale vitale senioren	3.350	670	140	60	70	90
(Beneden)modale vitale senioren	4.610	1.020	210	100	110	130
(Beneden)modale zorgvragers	1.750	820	170	80	90	100
Bovenmodale zorgvragers	1.590	170	40	20	20	20
Totaal	11.300	2.680	560	260	290	340

Tabel 6.6: Casestudy Noordoostpolder: geïnteresseerden vanaf schaalniveau dorp, straal 25km

Schaalniveau dorp	Potentiële doelgroep 2007	Verhuiscapaciteit potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuiscapaciteit potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau dorp	Verhuiscapaciteit potentiële doelgroep 2007 schaalniveau dorp	Verhuiscapaciteit potentiële doelgroep 2012 schaalniveau dorp	Verhuiscapaciteit potentiële doelgroep 2020 schaalniveau dorp
Bovenmodale vitale senioren	3.350	670	80	40	40	50
(Beneden)modale vitale senioren	4.610	1.020	120	50	60	70
(Beneden)modale zorgvragers	1.750	820	100	40	50	60
Bovenmodale zorgvragers	1.590	170	20	10	10	10
Totaal	11.300	2.680	320	140	160	190

Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen.

Tabel 6.7: Casestudy Noordoostpolder: potentie van een concept als 'Seniorenstad' naar rekruteringsgebied

Schaal dorp	Toelichting	Flevoland, excl. Almere	Flevoland, incl. Almere	Straal van 25 km
Totale potentie		Circa 40	Circa 70	Circa 140
Bovenmodale vitale senioren: 100%	Voor hen zijn er geen beperkingen binnen dit concept.	10	20	40
(Beneden)modale vitale senioren: 100%	Voor hen is een programma van deels sociaal bouwen belangrijk.	20	30	50
Bovenmodale zorgvragers: 50%	Een deel van hen zal het aanvankelijke gebrek aan zorgvoorzieningen voor lief nemen.	0	0	5
(Beneden)modale zorgvragers: 25%	Pas in een later stadium kunnen zij goed terecht in dit concept.	5	5	15
		Circa 35	Circa 55	Circa 110

Tabel 6.8: Casestudy Noordoostpolder: potentie van een concept Samen Zorgen naar rekruteringsgebied

Schaal dorp	Toelichting	Tot en met Lelystad	Tot en met Almere	25 kilometer
Totale potentie		Circa 40	Circa 70	Circa 140
Bovenmodale vitale senioren: 25%	Voelen zich minder thuis binnen dit concept.	5	5	10
(Beneden)modale vitale senioren: 50%	Voelen zich minder thuis in dit concept, maar voor een deel van hen is georganiseerde zorg wel een pre.	10	15	25
Bovenmodale zorgvragers: 100%	Doelgroep past goed bij concept.	0	0	10
(Beneden)modale zorgvragers: 100%	Doelgroep past goed bij concept.	10	20	40
		Circa 25	Circa 40	Circa 85

Tabel 6.9: Casestudy Noordoostpolder: potentie van een concept SeniorenDorp naar rekruteringsgebied

Schaal dorp	Toelichting	Tot en met Lelystad	Tot en met Almere	25 km
Totale potentie		Circa 40	Circa 70	Circa 140
Bovenmodale vitale senioren: 100%	Geen belemmeringen voor deze doelgroep.	10	20	40
(Beneden)modale vitale senioren: 100%	Geen belemmeringen voor deze doelgroep.	20	30	50
Bovenmodale zorgvragers: 25%	Een deel van hen zal het gebrek aan voorzieningen voor lief nemen	0	0	5
(Beneden)modale zorgvragers: 0%	Waarschijnlijk is deze doelgroep niet in beeld.	0	0	
		Circa 30	Circa 50	Circa 95

Tabel 6.10: Casestudy zuidzijde Groene Hart: geïnteresseerden vanaf schaalniveau buurt, woningmarktgebied Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard

Schaalniveau buurt	Potentiële doelgroep 2007	Verhuiscandidate potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuiscandidate potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau buurt	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2007 schaalniveau buurt	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2012 schaalniveau buurt	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2020 schaalniveau buurt
Bovenmodale vitale senioren	4.100	820	170	40	40	50
(Beneden)modale vitale senioren	3.700	810	170	40	40	50
(Beneden)modale zorgvragers	1.190	560	120	20	30	30
Bovenmodale zorgvragers	2.120	230	50	10	10	10
Totaal	11.110	2.420	510	110	120	140

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.

Een rekruteringsgebied van 25 km rond de gemeente Noordoostpolder, levert een potentiële doelgroep op van zo'n 260 senioren huishoudens. Als we deze groep inperken tot de doelgroep die is geïnteresseerd in het schaalniveau van minimaal een dorp, dan gaat het om zo'n 140 huishoudens.

### Verschillende concepten

In paragraaf 5.3 zijn drie mogelijke varianten op het concept seniorenstad geïntroduceerd.

Het gaat om de concepten 'Seniorenstad', 'Samen Zorgen' en Seniorendorp. Deze concepten richten zich deels op verschillende doelgroepen. De keuze voor een bepaald concept heeft dus ook consequenties voor het potentiële aantal senioren dat geïnteresseerd zal zijn in elk concept. Wij geven per concept aan welk aandeel van de vier onderscheiden doelgroepen naar verwachting is geïnteresseerd in het betreffende concept, en wat dit betekent voor de omvang van deze doelgroepen. (tabel 6.7)

Het totale potentieel voor dit specifieke concept in de gemeente Noordoostpolder bedraagt zo'n 35 tot 110 huishoudens. Dit betekent dat een veel groter rekruteringsgebied nodig is om een seniorenstad van enige omvang volgens dit concept te kunnen realiseren. Het schaalniveau van een dorp met 500 tot 1.500 woningen in Noordoostpolder is op basis van de regionale potentie onhaalbaar, tenzij van het concept een enorme aantrekkingskracht uitgaat, ook op senioren die op dit moment niet openstaan voor het samen wonen met andere senioren op enige schaal. (tabel 6.8)

Voor een concept als Samen Zorgen in de Noordoostpolder is de potentiële belangstelling in de gepresenteerde rekruteringsgebieden onvoldoende. Met een ontwikkeling op deze schaal kan ook geen draagvlak worden gecreëerd dat nodig is om een compleet zorgaanbod te ontwikkelen. Dit concept vraagt om een grote instroom vanuit andere delen van het land. Verreweg de meeste bewoners moeten gevonden worden buiten de regio. (tabel 6.9)

In het concept SeniorenDorp is er geen draagvlak voor (zorg) voorzieningen nodig. Het concept is vooral aantrekkelijk voor zelfstandig mobiele mensen. De potentiële belangstelling in de gepresenteerde rekruteringsgebieden is echter onvoldoende voor het realiseren van dit concept. Verreweg de meeste bewoners moeten gevonden worden buiten de regio. (tabel 6.9)

### Algemene conclusie over de vraag in Noordoostpolder

We schatten de maximale vraag op basis van de analyse als volgt in:

- Maximaal 70 huishoudens uit Flevoland, exclusief Almere. Binnen een afstand van 25 kilometer van de Noordoostpolder zo'n 260 huishoudens (schaalniveau buurt).
- In deze aantallen is de interesse van huishoudens buiten de rekruteringsgebieden die zich expliciet op deze gebieden richten meegenomen.

- Voor een maximaal aantal potentieel geïnteresseerde huishoudens tellen we de rekruteringsgebieden bij elkaar op (minus de overlap). In totaal komen wij dan op maximaal 180 à 330 huishoudens.
- Voor geen van de gepresenteerde varianten van een seniorenstad zijn naar onze inschatting in de genoemde rekruteringsgebieden voldoende geïnteresseerde senioren te vinden.

Om tot grotere aantallen te komen, is een instroom uit de rest van Nederland noodzakelijk.

Uit de berekening voor heel Nederland volgt dat in potentie zo'n 13.000 seniore huishoudens zijn geïnteresseerd in het wonen in een seniorenstad. Echter, dan moeten ook senioren die niet bereid zijn hun sociale netwerk achter te laten en over grote afstand te verhuizen worden gerekruteerd. Het is zeer de vraag of, en in welke mate, dit potentieel kan worden aangeboord. Maar, goed aanbod creëert ook vraag. Het is denkbaar dat 55-plussers bij een aantrekkelijk aanbod in tweede instantie wel geïnteresseerd zijn in het samen wonen met leeftijdsgenoten.

## 6.4. Seniorenstad zuidzijde Groene Hart

De tweede casestudy lokaliseren wij aan de zuidkant van het Groene Hart in de gemeente Zevenhuizen-Moerkapelle. Allereerst brengen we de potentiële belangstelling in het woningmarktgebied Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard in beeld, de regio waarin Zevenhuizen-Moerkapelle is gelegen. De regio heeft zoals aangegeven een natuurlijke link met vooral Rotterdam en heeft ook een overloopfunctie in de opvang van woningzoekenden vanuit de regio Rotterdam. Daarom breiden we vervolgens het rekruteringsgebied uit met enkele aangrenzende woningmarktgebieden, namelijk 's Gravenland / Westland, Drechtsteden / Hoekse Waard / Goeree-Overflakkee en Rijnmond. In praktische zin betekent dit een rekruteringsgebied met een straal van zo'n 25 à 30 kilometer rond Zevenhuizen-Moerkapelle, met oriëntatie op het westen. Opvallend is overigens dat in dit gebied de factor 'mate van footloosheid' aanzienlijk kleiner is dan in de omgeving van Noordoostpolder. Nog geen kwart van de potentieel geïnteresseerden is op basis van de aangenomen criteria bereid naar de beoogde locatie te verhuizen. In het woningmarktgebied Flevoland is dit aandeel meer dan 40%.

### Woningmarktgebied Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard (tabel 6.10 en 6.11)

In het woningmarktgebied Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard bedraagt de potentiële belangstelling voor het wonen in een seniorenstad in de gemeente Zevenhuizen-Moerkapelle naar schatting zo'n 60 (schaalniveau 'dorp') tot 110 huishoudens (schaalniveau 'buurt'). In de komende vijf jaar neemt het aantal potentieel geïnteresseerden maar weinig toe. In de periode tot 2020 is wel sprake van een behoorlijke toename.

Tabel 6.11: Casestudy zuidzijde Groene Hart: geïnteresseerden vanaf schaalniveau dorp, woningmarktgebied Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard

Schaalniveau dorp	Potentiële doelgroep 2007	Verhuiscandidate potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuiscandidate potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau dorp	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2007 schaalniveau dorp	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2012 schaalniveau dorp	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2020 schaalniveau dorp
Bovenmodale vitale senioren	4.100	820	100	20	20	30
(Beneden)modale vitale senioren	3.700	810	100	20	20	30
(Beneden)modale zorgvragers	1.190	560	70	10	20	20
Bovenmodale zorgvragers	2.120	230	30	10	10	10
Totaal	11.110	2.420	300	60	70	90

Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen 2008.

Tabel 6.12: Casestudy zuidzijde Groene Hart: geïnteresseerden vanaf schaalniveau buurt, woningmarktgebieden 's Gravenland / Westland, Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard, Drechtsteden / Hoekse Waard / Goeree-Overflakkee en Rijnmond

Schaalniveau buurt	Potentiële doelgroep 2007	Verhuiscandidate potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuiscandidate potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau buurt	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2007 schaalniveau buurt	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2012 schaalniveau buurt	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2020 schaalniveau buurt
Bovenmodale vitale senioren	20.250	4.050	850	200	230	280
(Beneden)modale vitale senioren	29.400	6.470	1.360	310	380	490
(Beneden)modale zorgvragers	10.660	5.010	1.050	240	300	380
Bovenmodale zorgvragers	9.660	1.060	220	50	60	70
Totaal	69.970	16.590	3.480	800	970	1.220

Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen 2008.

Tabel 6.13: Casestudy zuidzijde Groene Hart: geïnteresseerden vanaf schaalniveau dorp, woningmarktgebieden 's Gravenland / Westland, Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard, Drechtsteden / Hoekse Waard / Goeree-Overflakkee en Rijnmond

Schaalniveau dorp	Potentiële doelgroep 2007	Verhuiscandidate potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuiscandidate potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau dorp	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2007 schaalniveau dorp	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2012 schaalniveau dorp	Verhuiscandidate potentiële doelgroep 2020 schaalniveau dorp
Bovenmodale vitale senioren	20.250	4.050	490	110	130	160
(Beneden)modale vitale senioren	29.400	6.470	780	180	220	280
(Beneden)modale zorgvragers	10.660	5.010	600	140	170	220
Bovenmodale zorgvragers	9.660	1.060	130	30	30	40
Totaal	69.970	16.590	2.000	460	550	700

Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen 2008.

Tabel 6.14: Casestudy zuidzijde Groene Hart: potentie van een concept als 'Seniorenstad' naar rekruteringsgebied

Schaal dorp	Toelichting	Rijnstreek/Midden-Holland/ Alblasserwaard	Rijnstreek/Midden-Holland/ Alblasserwaard en aangrenzende woningmarktgebieden
Totale potentie		Circa 60	Circa 460
Bovenmodale vitale senioren: 100%	Voor hen zijn er geen beperkingen binnen dit concept.	20	110
(Beneden)modale vitale senioren: 100%	Voor hen is een programma van deels sociaal bouwen belangrijk.	20	180
Bovenmodale zorgvragers: 50%	Een deel van hen zal het aanvankelijke gebrek aan zorgvoorzieningen voor lief nemen.	5	70
(Beneden)modale zorgvragers: 25%	Pas in een later stadium kunnen zij goed terecht in dit concept.	0	10
		Circa 45	Circa 370

Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen 2008.

### Woningmarktgebieden 's Gravenland / Westland, Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard, Drechtsteden / Hoekse Waard / Goeree-Overflakkee en Rijmond (tabel 6.12 en 6.13)

Als we het rekruteringsgebied uitbreiden met enkele nabijgelegen woningmarktgebieden neemt het aantal senioren dat in potentie is geïnteresseerd in het wonen in een seniorenstad aanzienlijk toe. We hebben het dan nog steeds over een gebied met een straal van zo'n 25 à 30 kilometer rond de beoogde locatie in Zevenhuizen-Moerkapelle. Het aandeel mogelijk geïnteresseerde senioren neemt dan toe tot 460 huishoudens (niveau 'dorp') tot 800 huishoudens (niveau 'buurt'). In de nabije toekomst neemt dat aantal vanwege de demografische ontwikkelingen nog aanzienlijk toe.



Hierbij moet worden aangetekend dat in dit grotere rekruteringsgebied de steden Den Haag en Rotterdam zijn gelegen. Deze steden dragen natuurlijk aanzienlijk bij aan de omvang van de potentiële doelgroep. Het is zeer de vraag of senioren die gewend zijn aan het wonen in een sterk stedelijke omgeving bereid zijn te verhuizen naar een veel kleinschaliger seniorenstad.

### Verschillende concepten

Voor het concept Seniorenstad zijn in het woningmarktgebied waarin de fictieve seniorenstad in deze casestudy is geprojecteerd, enkele tientallen mogelijk geïnteresseerden te vinden. Als we het rekruteringsgebied uitbreiden met drie aangrenzende woningmarktgebieden, neemt de potentiële belangstelling aanmerkelijk toe. De geschatte belangstelling is echter nog steeds te klein voor een zelfstandig gelegen seniorenstad van een behoorlijke omvang. Wel kan gedacht worden aan een groeimodel, waarbij op kleine schaal begonnen wordt en de omvang van de seniorenstad op termijn wordt uitgebreid als zich meer geïnteresseerden aandienen. Het draagvlak voor zorgvoorzieningen is dan in de beginfase wel een belangrijk knelpunt.

De potentiële belangstelling voor een concept Samen Zorgen is in het woningmarktgebied waarin de seniorenstad is geprojecteerd veel te klein voor een realistische uitwerking.

In het ruimere rekruteringsgebied is de omvang van de doelgroep veel groter.

Echter, vanuit het oogpunt van draagvlak voor een toereikend (zorg) voorzieningenniveau, is de omvang van de potentiële doelgroep onvoldoende. Een ligging van de 'seniorenstad' tegen een bestaande kern, waarbij gebruik gemaakt kan worden van aanwezige (zorg) voorzieningen, is wel denkbaar. Dan krijgt het concept meer de schaal van een buurt. Daarvoor is ook de potentiële animo een stuk groter.

Voor het concept SeniorenDorp zijn in het ruimere rekruteringsgebied naar schatting zo'n 325 potentieel geïnteresseerden te vinden. Een deel van de mogelijke vraag valt in dit concept weg vanwege de afwezigheid van en behoorlijk zorgvoorzieningenniveau. Echter, dat maakt ontwikkeling op een kleiner schaalniveau ook mogelijk, omdat het vereiste draagvlak voor de voorzieningen een minder grote rol speelt. Een zelfstandig SeniorenDorp ten zuiden van het Groene Hart in de nabijheid van een bestaande kern is denkbaar.

### Algemene conclusie over de vraag in het zuiden van het Groene Hart

We schatten de maximale vraag op basis van de analyse als volgt in:

- Maximaal 60 huishoudens uit het woningmarktgebied Rijnstreek / Midden-Holland / Alblasserwaard. Binnen het ruimere rekruteringsgebied (een afstand van zo'n 25 tot 30 kilometer van de geprojecteerde locatie) zo'n 460 huishoudens.
- Als we geïnteresseerden in het samen wonen met leeftijdsgenoten op het niveau van een buurt nemen, bedraagt het maximaal aantal geïnteresseerde huishoudens naar schatting zo'n 800.
- Voor een concept met de nadruk op zorg (Samen Zorgen) gelegen aan een bestaande kern en voor een kleinschalig concept (SeniorenDorp) lijken voldoende mogelijk geïnteresseerden te kunnen worden gevonden.

Tabel 6.15: Casestudy zuidzijde Groene Hart: potentie van een concept Samen Zorgen naar rekruteringsgebied

Schaal dorp	Toelichting	Rijnstreek/Midden-Holland/ Alblasserwaard	Rijnstreek/Midden-Holland/ Alblasserwaard en aangrenzende woningmarktgebieden
Totale potentie		Circa 60	Circa 460
Bovenmodale vitale senioren: 25%	Voelen zich minder thuis binnen dit concept.	5	30
(Beneden)modale vitale senioren: 50%	Voelen zich minder thuis in dit concept, maar voor een deel van hen is georganiseerde zorg wel een pre.	10	90
Bovenmodale zorgvragers: 100%	Doelgroep past goed bij concept.	10	140
(Beneden)modale zorgvragers: 100%	Doelgroep past goed bij concept.	10	30
		Circa 35	Circa 290

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.



Tabel 6.16: Casestudy zuidzijde Groene Hart: potentie van een concept SeniorenDorp naar rekruteringsgebied

Schaal dorp	Toelichting	Rijnstreek/Midden-Holland/ Alblasserwaard	Rijnstreek/Midden-Holland/ Alblasserwaard en aangren- zende woningmarktgebieden
Totale potentie		Circa 60	Circa 460
Bovenmodale vitale senioren: 100%	Geen belemmeringen voor deze doelgroep.	20	110
(Beneden)modale vitale senioren: 100%	Geen belemmeringen voor deze doelgroep.	20	180
Bovenmodale zorgvragers: 25%	Een deel van hen zal het gebrek aan voorzieningen voor lief nemen	0	35
(Beneden)modale zorgvragers: 0%	Waarschijnlijk is deze doelgroep niet in beeld.	0	0
		Circa 40	Circa 325

Bron: Woon 55+, Ministerie van VROM 2008, bewerking Companen 2008.

## 6.5. Seniorenstad Zuid-Limburg

De derde casestudy lokaliseren wij in Zuid-Limburg, een gebied met naar verhouding veel potentieel geïnteresseerde senioren. Vanwege de perifere ligging kunnen weinig omliggende rekruteringsgebieden kunnen worden gevonden. Alleen in Noordelijke richting zijn er wellicht mogelijkheden. Daar staat tegenover dat door de stedelijkheid van het gebied en de naar verhouding hoge bevolkingsdichtheid, er een groot aantal potentieel geïnteresseerden aanwezig is in het gebied zelf. We kiezen als locatie voor de fictieve seniorenstad in Zuid-Limburg een zuidelijk gelegen gemeente, namelijk Meerssen.

In het woningmarktgebied Zuid-Limburg wonen naar verhouding veel senioren die potentieel geïnteresseerd zijn in het wonen in een seniorenstad. Met dat oogmerk is het een interessante locatie om verder te onderzoeken. De perifere ligging, omringd door buitenland, maakt dat het een woningmarktgebied is dat grotendeels op zichzelf is aangewezen en nauwelijks omliggende rekruteringsgebieden kent. Als we een straal van zo'n 25 kilometer aanhouden grenzen in het noorden enkele gemeenten aan het gebied waar mogelijk potentieel geïnteresseerde gevonden kunnen worden. Maar hun aantal zal dusdanig klein zijn (zie ook figuur 6.1) dat zij nauwelijks bijdragen aan het draagvlak voor een seniorenstad in Zuid-Limburg.

Desondanks zijn naar schatting zo'n 150 (niveau 'dorp') tot 260 huishoudens (niveau 'buurt') in het woningmarktgebied Zuid-Limburg mogelijk geïnteresseerd in het wonen in een seniorenstad



in het uiterste zuiden van het land. De aantrekkingskracht die een dergelijke seniorenstad zou kunnen hebben op senioren in België en Duitsland is op basis van het beschikbare onderzoeksmateriaal niet in te schatten. Wellicht gaat er van een aantrekkelijk concept een aantrekkingskracht uit die de landsgrenzen kan overstijgen.

De maximaal haalbare omvang voor het concept Seniorenstad in Zuid-Limburg schatten wij op zo'n 115 huishoudens, volstrekt onvoldoende voor een kern van enige omvang. Mogelijkheden om elders belangstellenden te vinden zijn er niet of nauwelijks, tenzij belangstelling in het buitenland bestaat.

Ook voor het concept Samen Zorgen is het aantal mogelijk geïnteresseerden in Zuid-Limburg onvoldoende. Wij schatten de initiële belangstelling op zo'n 100 huishoudens.

Het lage aantal mogelijk geïnteresseerden in Zuid-Limburg maakt ook het concept SeniorenDorp een weinig realistische variant op de geprojecteerde locatie. De mogelijkheden in een groter gebied te rekruteren zijn, gezien de perifere ligging, zeer beperkt.

Tabel 6.17: Casestudy Zuid-Limburg: geïnteresseerden vanaf schaalniveau buurt, woningmarktgebied Zuid-Limburg

Schaalniveau buurt	Potentiële doelgroep 2007	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau buurt	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2007 schaalniveau buurt	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2012 schaalniveau buurt	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2020 schaalniveau buurt
Bovenmodale vitale senioren	3.230	650	140	40	40	50
(Beneden)modale vitale senioren	8.990	1.980	420	120	140	160
(Beneden)modale zorgvragers	3.020	1.420	300	90	100	120
Bovenmodale zorgvragers	1.500	170	40	10	10	10
Totaal	16.740	4.220	900	260	290	340

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.

Tabel 6.18: Casestudy Zuid-Limburg: geïnteresseerden vanaf schaalniveau dorp, woningmarktgebied Zuid-Limburg

Schaalniveau dorp	Potentiële doelgroep 2007	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.)	Verhuisgeneigde potentiële doelgroep kort (<2 jr.) schaalniveau dorp	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2007 schaalniveau dorp	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2012 schaalniveau dorp	Verhuisbereide potentiële doelgroep 2020 schaalniveau dorp
Bovenmodale vitale senioren	3.230	650	80	20	20	30
(Beneden)modale vitale senioren	8.990	1.980	240	70	80	90
(Beneden)modale zorgvragers	3.020	1.420	170	50	60	70
Bovenmodale zorgvragers	1.500	170	20	10	10	10
Totaal	16.740	4.220	510	150	170	200

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.

Tabel 6.19: Casestudy Zuid-Limburg: potentie van een concept als 'Seniorenstad' naar rekruteringsgebied

Schaal dorp	Toelichting	Zuid-Limburg
Totale potentie		Circa 150
Bovenmodale vitale senioren: 100%	Voor hen zijn er geen beperkingen binnen dit concept.	20
(Beneden)modale vitale senioren: 100%	Voor hen is een programma van deels sociaal bouwen belangrijk.	70
Bovenmodale zorgvragers: 50%	Een deel van hen zal het aanvankelijke gebrek aan zorgvoorzieningen voor lief nemen.	25
(Beneden)modale zorgvragers: 25%	Pas in een later stadium kunnen zij goed terecht in dit concept.	0
		Circa 115

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.

Tabel 6.20: Casestudy Zuid-Limburg: potentie van een concept Samen Zorgen naar rekruteringsgebied

Schaal dorp	Toelichting	Zuid-Limburg
Totale potentie		Circa 150
Bovenmodale vitale senioren: 25%	Voelen zich minder thuis binnen dit concept.	5
(Beneden)modale vitale senioren: 50%	Voelen zich minder thuis in dit concept, maar voor een deel van hen is georganiseerde zorg wel een pre.	35
Bovenmodale zorgvragers: 100%	Doelgroep past goed bij concept.	50
(Beneden)modale zorgvragers: 100%	Doelgroep past goed bij concept.	10
		Circa 100

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.

Tabel 6.21: Casestudy Zuid-Limburg: potentie van een concept SeniorenDorp naar rekruteringsgebied

Schaal dorp	Toelichting	Zuid-Limburg
Totale potentie		Circa 150
Bovenmodale vitale senioren: 100%	Geen belemmeringen voor deze doelgroep.	20
(Beneden)modale vitale senioren: 100%	Geen belemmeringen voor deze doelgroep.	70
Bovenmodale zorgvragers: 25%	Een deel van hen zal het gebrek aan voorzieningen voor lief nemen	10
(Beneden)modale zorgvragers: 0%	Waarschijnlijk is deze doelgroep niet in beeld.	0
		Circa 100

Bron: Woon 55+, bewerking Companen.

### Algemene conclusie over de vraag in Zuid-Limburg

We schatten de maximale vraag op basis van de analyse als volgt in:

- Maximaal 150 huishoudens uit het woningmarktgebied Zuid-Limburg.
- Als we geïnteresseerden in het samen wonen met leeftijdsgenoten op het niveau van een buurt nemen, bedraagt het maximaal aantal geïnteresseerde huishoudens naar schatting zo'n 260.
- Hoewel het aantal mogelijk geïnteresseerde senioren in Zuid-Limburg naar verhouding hoog is, maakt de perifere ligging dat het aanspreken van een groter rekruteringsgebied onmogelijk is. Geen van de gepresenteerde conceptvarianten lijkt daarom levensvatbaar in Zuid-Limburg.

## 6.6. Conclusie

Zonder een uitputtende doorrekening te hebben gemaakt van elke potentiële locatie voor een seniorenstad in Nederland, moet de conclusie toch zijn dat alleen kleinschalige initiatieven kansrijk lijken. De casestudy naar de mogelijke animo voor een seniorenstad aan de zuidzijde van het Groene Hart, één van de meest kansrijke gebieden, toont aan dat ook hier de omvang van de potentiële doelgroep volgens de gepresenteerde berekeningswijze redelijk beperkt is. Een centrale ligging in een dichtbevolkt gebied biedt toch de meeste kansen. Wij gaan hierbij uit van de ervaring dat senioren die verhuizen doorgaans dicht bij hun huidige woonlocatie blijven. Slechts een klein deel verhuist over een grotere afstand. Als de aantrekkingskracht van een seniorenstad zo groot is dat senioren bereid zijn hiervoor over een grotere afstand te verhuizen, is de omvang van de potentiële doelgroep voor een locatie uiteraard groter. Hierbij moet echter ook niet uit het oog worden verloren dat veel senioren de voorkeur geven aan een kleinschalige opzet van een seniorenstad. Dit blijkt zowel uit de analyse op het WoON55+ als uit de gesprekken met de focusgroepen. Het vinden van een levensvatbare balans tussen schaalgrootte en draagvlak voor voorzieningen is daarom, nog los van de aanwezigheid van voldoende toekomstige bewoners, één van de grootste uitdagingen bij het realiseren van een seniorenstad.

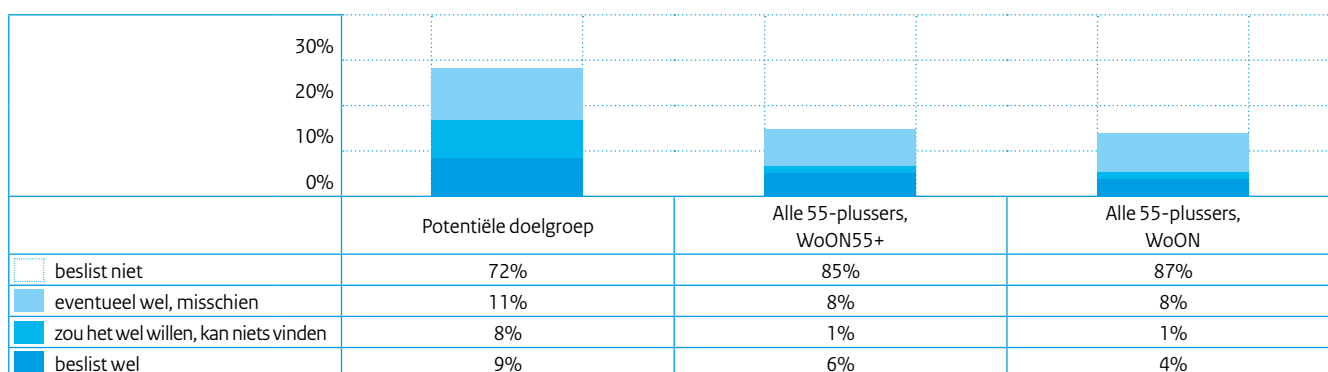


*Situering in een groene woonomgeving maakt appartementen voor veel senioren aantrekkelijk.*

# Bijlage 1: Correctiefactor verhuiscapaciteit

Uit vergelijking tussen het complete WoON en het WoON55+ blijkt dat een correctie in de verhuiscapaciteit van de potentiële doelgroep nodig is voor een betrouwbaar beeld. De 'harde' verhuiscapaciteit ligt in het WoON 2% lager dan uit het WoON55+ blijkt. Voor de doorvertaling naar de potentiële doelgroep betekent dat, dat niet 28% maar 26% beslist of eventueel binnen 2 jaar wil verhuizen (en 51% eventueel in de toekomst).

Figuur 1: Verhuiscapaciteit van 55-plussers binnen twee jaar in het WoON en het WoON 55+



De gehanteerde verhuiscapaciteit is hiervoor gecorrigeerd.

# Bijlage 2: Indeling in 31 woningmarktgebieden

- 1 Ommelanden
- 2 StadGroningen
- 3 Noord-Friesland / Waddeneilanden
- 4 Oost-Friesland / Zuidwest-Friesland
- 5 Noord- en Midden-Drenthe
- 6 Zuidoost- en Zuidwest-Drenthe
- 7 Twente
- 8 IJsselvallei
- 9 Veluwe
- 10 Arnhem.e.o.
- 11 Achterhoek
- 12 Nijmegen e.o. en Betuwe
- 13 Oost-Utrecht
- 14 West-Utrecht
- 15 Amsterdam
- 16 Zaanstreek/Waterland/Amstelland/Meerland
- 17 Zuid- en Midden-Kennemerland
- 18 KopNoord-Holland / West-Friesland
- 19 Bollenstreek / Leiden
- 20 s-Gravenhage / Westland
- 21 Rijnstreek / Midden-Holland/Alblasserwaard
- 22 Drechtsteden/HoekseWaard/Goeree-Overfl.
- 23 Rijnmond
- 24 Zeeland
- 25 Roosendaal / Breda
- 26 Midden-Brabant / Waalwijk
- 27 s-Hertogenbosch + NoordoostBrabant
- 28 Helmond / Eindhoven
- 29 Noord-Limburg
- 30 Zuid-Limburg
- 31 Flevoland

# Bijlage 3: Toelichting op het WoON55+

Het WoON55+ is de naam van een vervolgonderzoek onder 55-plussers behorend bij het Woononderzoek Nederland (WoON) van 2006. In deze bijlage wordt een korte toelichting gegeven op de structuur van het basisonderzoek van WWI en de opzet en inhoud van het WoON55+.

## Modulaire structuur basisonderzoek

De opzet van het basisonderzoek van WWI kent een modulaire structuur. De hoofdthema's van het wonen (betaalbaarheid, kwaliteit en beschikbaarheid) krijgen aandacht in de basismodule van het WoON, de module Woningmarkt. Het bestand van de module Woningmarkt is (voor zover de respondent hier toestemming voor heeft verleend) verrijkt met registratiegegevens (zoals het energieverbruik). De module Woningmarkt van het WoON 2006 omvat circa 64.000 respondenten (inclusief regionale oversampling). De vervolgmodes van het WoON maken gebruik van de respondenten die toestemming geven voor herbenadering in het kader van vervolgonderzoek. Zij vormen samen het zogenaamde parent survey waar de steekproeven voor vervolgmodes, zoals de module WoON55+ uit worden getrokken. Dit parent survey bevat ongeveer 14.500 respondenten van 55 jaar of ouder (exclusief oversampling).

## Module WoON55+

Het veldwerk voor de module WoON 55+ is verricht onder een brutosteekproef van ruim 5.000 respondenten uit de parent survey (met een hoofd van het huishouden of partner) van 55 jaar of ouder. Dit heeft geresulteerd in een netto respons van circa 3.670 succesvolle interviews.

Om de inhoudelijke thema's voor de vragenlijst van de module WoON55+ te bepalen, zijn een tweetal projecten uitgevoerd. Ten eerste het project Dynamiek in de derde leeftijd. Hierin zijn door de Universiteit Utrecht kennislacunes benoemd aan de hand van een schets van het beleid en de voorhanden zijnde kennis over ouderen en hun woongedrag. Daarnaast zijn door een panel van 55-plussers in een zogenaamd 'Beleid met Burgers'-project onderwerpen op het terrein van wonen geïnventariseerd die leven onder ouderen.

De vragenlijst van het WoON55+ bevat ondermeer de volgende vragenblokken:

- voorzieningen in en toegankelijkheid van de woning
- verhuisgedrag en verhuismotieven
- systeembelemmeringen en zoekgedrag
- nieuwe producten (o.a. seniorenstad)
- binding met de buurt en de wijdere omgeving
- activiteitenpatronen
- gezondheid en vitaliteit

De vragenblokken over activiteiten en over nieuwe producten zijn niet door alle respondenten doorlopen. Het vragenblok over activiteiten is aan ruim 850 en het vragenblok over nieuwe producten (waaronder vragen over de belangstelling voor seniorenstad) aan ongeveer 2000 respondenten voorgelegd.

# Colofon

**Projectleiding en redactie:**

WWI: Frank Bonnerman

Provincie Flevoland: Anton Smets

Gemeente Noordoostpolder: Jildou Bijlsma

**Tekst:**

Companen: Jeroen Lijzinga, Daniel Depenbrock, Sara Hendriks

**Foto's:**

Studio Kooij



Dit is een publicatie van: **Ministerie van VROM**  
Rijnstraat 8 | 2515 XP Den Haag | [www.vrom.nl](http://www.vrom.nl)