



DE SENIORENMARKT



IN DE REGIO TWENTE



'KANSEN VOOR EEN PROJECTONTWIKKELAAR?'

*B. Zijlstra
Master Thesis Vastgoedkunde
Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen*

Colofon

Titel rapport

Seniorenmarkt in de regio Twente: *“Kansen voor een projectontwikkelaar?”*

Opdracht

Master Thesis Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen

Datum

Juli 2010

Status

Definitief rapport

Omvang

69 pagina's, exclusief bijlagen

Bijlagen

3

Auteur

B.J.H. Zijlstra

Studentnummer: 1754297

Telefoonnummer: 06 14319668

E-mail: bart.zijlstra@hotmail.com

Onderwijsinstelling

Rijksuniversiteit Groningen

Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen

Master Vastgoedkunde



rijksuniversiteit
groningen

Afstudeerbedrijf

Roelofs & Haase Projectontwikkeling B.V.

Nijverdalseweg 149

7460 AE Rijssen

Telefoonnummer: 0548-537373

ROELOFS & HAASE 

Begeleider vanuit Rijksuniversiteit Groningen

Prof. dr. E.F. Nozeman

Begeleider vanuit Roelofs & Haase Projectontwikkeling B.V.

Ing. M.M. Licht

© 2010 B.J.H. Zijlstra, The Netherlands

Niets uit deze Master Thesis mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur en uitgever. Voor het overnemen van een of enkele gedeelte(n) uit de Master Thesis in welke vorm dan ook dient men zich tot de auteur of Roelofs & Haase Projectontwikkeling B.V. te wenden. Vorenstaande geldt niet indien informatie gebruikt wordt voor studiedoeleinden.

Voorwoord

Voor u ligt het eindresultaat van mijn afstudeeronderzoek dat geschreven is ter afronding van de Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen. In de afgelopen maanden heb ik de kans gekregen om bij Roelofs & Haase Projectontwikkeling B.V. te Rijssen een onderzoek naar de seniorenmarkt in de regio Twente te verrichten. Via deze weg wil ik graag Roelofs & Haase Projectontwikkeling B.V. bedanken voor de mogelijkheid die zij gegeven heeft om, in een prettige sfeer bij hen te kunnen afstuderen. In het bijzonder dank ik de heer Menno Licht voor zijn tijd, energie en kritische blik om uiteindelijk tot dit resultaat te komen. Tevens wil ik alle collega's van de afdeling Projectontwikkeling bedanken voor de gezelligheid aan de koffietafel en collegialiteit gedurende mijn afstudeerperiode.

Voor de begeleiding vanuit de universiteit Groningen wil ik Prof. Dr. E.F. Nozeman bedanken voor zijn expertise, feedback en de tijd die hij heeft vrijgemaakt voor mijn begeleiding. Met name door zijn begeleiding is het schrijven van deze Master Thesis voor mij een zeer leerzame periode geworden.

Tevens zijn er voor het onderzoek diverse personen geïnterviewd. Deze personen wil ik nogmaals hartelijk bedanken voor de tijd die ze vrij hebben gemaakt en de informatie die ze mij hebben gegeven.

Tot slot wil ik mijn naaste omgeving bedanken voor hun steun tijdens het afstudeerproces.

Rijssen, juli 2010

Bart Zijlstra.

Inhoudsopgave

Colofon	I
Voorwoord	II
Inhoudsopgave	III
Samenvatting	V
Lijst van figuren en tabellen	VIII
1. Inleiding	1
1.1. Aanleiding tot het onderzoek.....	1
1.2. Afbakening van het onderzoek.....	3
1.3. Probleem-, doel- en vraagstelling.....	3
1.4. Onderzoeksmethodologie	4
1.5. Onderzoeksmodel	5
1.6. Leeswijzer	6
2. De Nederlandse woningmarkt	7
2.1. Geschiedenis woningmarkt en het volkshuisvestingbeleid.....	7
2.2. Kenmerken van de woningmarkt.....	9
2.3. Trends en ontwikkelingen in de Nederlandse samenleving	11
2.3.1. Demografische veranderingen	11
2.3.2. Economische veranderingen	12
2.3.3. Sociaal-maatschappelijke veranderingen.....	13
2.3.4. Technologische veranderingen	13
2.3.5. Ecologische veranderingen	14
2.3.6. Politieke veranderingen.....	14
2.3.7. Resumé van trends en ontwikkelingen.....	15
2.4. Trends en ontwikkelingen in relatie tot de woningmarkt.....	16
2.5. Conclusie.....	17
3. De seniorenmarkt in Nederland	18
3.1. Definitie van senioren.....	18
3.2. Definitie seniorenhuisvesting.....	19
3.3. Wat willen de huidige senioren op de woningmarkt	19
3.3.1. Voorzieningen in en om de woning	20
3.3.2. Eisen aan de woonomgeving	20
3.4. Vraag naar seniorenwoningen de komende decennia	21
3.5. Conclusie Nederlandse seniorenmarkt	22
3.6. Verwachtingen voor het onderzoek.....	23

4. Woningmarkt en seniorenmarkt in Twente	24
4.1. Woningmarkt in Twente.....	25
4.1.1. Inwoners.....	25
4.1.2. Huishoudens.....	25
4.1.3. Huidige situatie op de woningmarkt.....	26
4.1.4. Aanwezigheid nultreden woningen in de voorraad.....	26
4.2. Seniorenmarkt in Twente.....	27
4.2.1. Aantal 55 plussers per gemeente.....	27
4.2.2. Tevredenheid & verhuiscapaciteit onder senioren.....	28
4.2.3. Aantal verhuiscapaciteit senioren per gemeente.....	29
4.3. Vraag naar seniorenwoningen.....	31
4.3.1. Woningtype.....	31
4.3.2. Vraag naar nultreden woningen per gemeente.....	31
4.3.3. Prijsklasse huidige en gewenste woning.....	32
4.3.4. Markt voor nieuwbouwwoningen & type woonmilieu.....	33
4.4. Conclusie seniorenmarkt Twente.....	36
5. De aanbodzijde verkend	38
5.1. Methodologie.....	38
5.2. Overzicht van geïnterviewde partijen.....	39
5.3. Resultaten en bevindingen uit de interviews.....	40
5.3.1. Koopmarkt in de regio Twente.....	40
5.3.2. Huurmarkt in de regio Twente.....	44
5.4. Projecten ter illustratie op de seniorenmarkt in de regio Twente.....	48
5.4.1. Succesvolle projecten in de koopmarkt.....	48
5.4.2. Minder succesvolle projecten in de koopmarkt.....	49
5.4.3. Succesvolle projecten in de huurmarkt.....	50
5.4.4. Minder succesvolle projecten in de huurmarkt.....	51
5.5. Conclusie.....	52
6. Confrontatie vraag & aanbod op de seniorenmarkt	53
6.1. Knelpunten in de markt.....	53
6.2. Hoe moet op senioren worden ingespeeld om succesvol te zijn?.....	57
6.3. Conclusie.....	60
7. Conclusies & aanbevelingen	61
7.1. Beantwoording verwachtingen voor het onderzoek.....	61
7.2. Beantwoording centrale vraagstelling.....	63
7.3. Aanbevelingen.....	66
Bronnenlijst	66
Bijlagen	70
Bijlage 1: Vragenlijst interviews	
Bijlage 2: Projecten ter illustratie op de seniorenmarkt	
Bijlage 3: Voorbeeld berekeningen en toelichting	

Samenvatting

Vergrijzing is een “hot item” waar veel over geschreven wordt. Volgens verschillende partijen slaat de vergrijzing de komende decennia toe en dat heeft gevolgen voor de woningmarkt. De seniorenmarkt kan hierdoor een interessante markt worden voor ontwikkelaars. Deze markt is echter erg complex en partijen krijgen lastig grip op deze doelgroep. Dat is ook de reden dat er vanuit de stageverlenende instantie gevraagd is om de seniorenmarkt in de regio Twente in kaart te brengen. De vraagstelling die in het onderzoek centraal staat luidt:

Welke behoefte aan seniorenwoningen en welke woonwensen ten aanzien van deze woningen en woonomgeving bestaat er in de regio Twente, en op welke manier kan een zelfstandige projectontwikkelaar succesvol op deze markt inspelen?

Om deze vraagstelling te beantwoorden zijn er verschillende stappen uitgevoerd. Ten eerste is er gekeken welke trends en ontwikkelingen er in de samenleving spelen en welke consequenties dat heeft voor de woningmarkt. Ten tweede is gekeken naar de landelijke seniorenmarkt om vervolgens het onderzoek toe te spitsen op de regio Twente. Door middel van theoretisch onderzoek is de vraagzijde op de Twentse seniorenmarkt in kaart gebracht. Door het interviewen van verschillende professionals verbonden aan woningcorporaties, projectontwikkeling en makelaarsbedrijven is een beeld gevormd van de aanbodzijde. Hieruit is naar voren gekomen welke projecten er de laatste jaren op de Twentse markt zijn ontwikkeld en hoe marktpartijen de seniorendoelgroep benaderen. Aan de hand van de uitkomsten heeft een confrontatie tussen vraag en aanbod plaatsgevonden, waarbij knelpunten in de markt zijn benoemd. Vervolgens is gekeken hoe ontwikkelaars gegeven deze knelpunten succesvol kunnen inspelen op de seniorenmarkt in de regio Twente.

Uit de analyse van trends en ontwikkelingen komen een aantal bevindingen naar voren die consequenties kunnen hebben voor de woningmarkt. Een voorbeeld hiervan is dat door de toename van het aantal huishoudens er een toenemende vraag naar woningen komt. Verder zorgt vooral de vergrijzing voor een groeiende behoefte aan nultrredenwoningen. Met de steeds veeleisender en mondiger wordende consument is het verder de verwachting dat op termijn vooral een verandering in de vraag optreedt waarbij de kwaliteit van woningen centraal staat. De woningmarkt verandert van een typische aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt. Hierdoor wordt de concurrentie tussen de verschillende marktpartijen in de toekomst aanzienlijk feller.

Er wordt gesteld dat senioren een groep zijn om rekening mee te houden, aangezien het aantal sterk toeneemt. Naast starters zijn senioren de komende 30 jaar de grootste potentiële doelgroep voor ontwikkelaars en aannemers. Dit blijkt ook uit de inventarisatie van de landelijke seniorenmarkt. Uit deze analyse blijkt dat Nederland vergrijst en het aantal senioren de komende decennia verdubbelt. De consequentie van de vergrijzing en de toename van het aantal senioren is dat er meer vraag komt naar woningen die op ouderen gericht zijn. Het is alleen moeilijk om in te spelen op deze groep, aangezien de senioren niet als één groep qua vraagwensen te beschouwen zijn. Schattingen van het tekort lopen uiteen, maar het algemene beeld is dat de vraag naar seniorenhuisvesting omvangrijk is. Ongeveer 194.000 seniorenhuishoudens zijn verhuisgeneigd, alleen wordt om verschillende redenen

de verhuizing uitgesteld. Hierdoor blijft er een landelijke markt van 60.000 nieuwbouwwoningen over in de periode tot 2015.

Voor dit onderzoek is het van belang om te kijken naar de seniorenmarkt in de regio Twente, aangezien de stageverlenende instantie wil weten of deze markt kansrijk is. Binnen de analyse van de Twentse markt is gekeken naar de samenstelling van de woningmarkt en hoe deze zich ontwikkelt. Tevens is het aantal senioren in kaart gebracht en daaraan de vraag naar nultredenwoningen gekoppeld. Uit de analyse blijkt dat er van de 621.300 inwoners er op dit moment zo'n 166.500 personen 55 plus zijn. De Twentse ouderen zijn zeer tevreden over de woning en de woonomgeving, wat waarschijnlijk ook de belangrijkste reden is waarom er zo weinig ouderen verhuisgeneigd zijn. In Twente gaat het om een groep van 24.330 senioren die verhuisgeneigd zijn binnen 5 jaar. De senioren die willen verhuizen doen dat vooral om de woning en om persoonlijke redenen, zoals lichamelijke klachten of behoefte aan zorg. Senioren willen in het centrum, dichtbij voorzieningen wonen en kiezen daarom vaak voor een appartement. Wanneer 55 plussers niet de focus leggen op wonen in het centrum, verschuift de vraag al snel naar grondgebonden woningen, zoals bungalows en patiowoningen. Het is belangrijk om rekening te houden met het feit dat ouderen in Twente wat betreft de woning niet bereid zijn om concessies te doen om de verhuiswens te realiseren. Als een woning niet aan de eisen voldoet, verhuist deze groep niet. Hierdoor blijft er in Twente een potentiële markt over van 3674 nieuwbouw nultreden woningen, wat neerkomt op een toevoeging van 735 nultreden woningen per jaar in de periode 2010 - 2015. Het gaat hierbij met name om appartementen in het huursegment onder de huurtoeslaggrens en grondgebonden woningen zoals bungalows en patiowoningen in het koopsegment tot €300.000.

Door middel van interviews is de aanbodzijde en de visie van marktpartijen op de seniorenmarkt in beeld gebracht. Hieruit komt naar voren dat ouderen op de Twentse woningmarkt erg behoudend en afwachtend zijn. De doelgroep wil eigenlijk helemaal niet verhuizen, is daarom kritisch over het aanbod en stelt de verhuizing zo lang mogelijk uit. Fysieke gebreken zijn vaak het omslagpunt voor een verhuizing. In de huursector bestaat het aanbod voor ouderen vooral uit appartementen en in de koopsector vooral uit appartementen en een deel grondgebonden woningen. Er is wel een trend te zien dat vooral senioren bij een verhuizing steeds vaker voor een huurwoning kiezen. Jonge ouderen, de medioren, kiezen een koopwoning. Het lijkt erop alsof woningcorporaties vooral de oudere doelgroep aantrekken en dat ontwikkelaars zich richten op de "jonge" ouderen. Aangezien er de laatste jaren veel appartementen in de koopsector zijn gebouwd, lijkt deze markt op dit moment verzadigd. De verwachting is dat er nog wel behoefte is aan grondgebonden woningen met slaap- en badfaciliteiten op de begane grond. Deze projecten zijn nog niet veel gebouwd en zijn vernieuwend tussen het bestaande aanbod van hoofdzakelijk appartementen. Naast een aantal succes- en faalfactoren is één van de belangrijkste factoren om voor een woning te kiezen de prijsstelling. In Twente is er een grote groep senioren die weinig te besteden heeft, deze groep is hoofdzakelijk aangewezen op de (sociale) huursector, waarbij de huurprijs onder de huurtoeslaggrens valt. Voor de kleine groep die nog graag een koopwoning wil, moet de prijs van de nieuwe woning afgestemd zijn op de waarde van de bestaande woningen, aangezien ouderen in Twente niet bereid zijn om extra te lenen.

De resultaten uit de analyse van de vraagzijde en de visie van marktpartijen op de aanbodzijde zijn met elkaar vergeleken. In deze vergelijking zijn de knelpunten op de Twentse seniorenmarkt benoemd om vervolgens vanuit het geheel te kijken hoe er moet worden ingespeeld op de seniorendoelgroep in Twente.

De rode draad die telkens terug komt in de confrontatie tussen vraag en aanbod is de kwalitatieve discrepantie tussen vraag en aanbod. Ouderen willen geen concessies doen aan de eisen die ze stellen, zo willen ze bijvoorbeeld graag een woning van 125 m² met twee à drie slaapkamers, in het centrum, met parkeergelegenheid, in een kleinschalige opzet, voor een prijs tussen de €200.000 en €300.000. In het kort komt het erop neer dat ouderen veel eisen voor een te lage prijs. Dit komt omdat de meeste ouderen zich op het hoogtepunt van hun wooncarrière bevinden, ze wonen goed en de noodzaak ontbreekt om te verhuizen. Waarom zouden ze dan ruimte inleveren of meer gaan betalen?

Wanneer senioren een woning willen in de koopsector tot €300.000 heeft dat consequenties voor de ruimte of de locatie. Ontwikkelaars kunnen als gevolg van de hoge grond- en bouwkosten geen appartement van 125 m² aanbieden voor een prijs tussen de €200.000 en €300.000 in hartje centrum. Senioren moeten in dat geval een afweging maken, of ze gaan in het centrum wonen maar in een kleiner appartement of ze houden vast aan het woonoppervlak maar komen verder van het centrum en voorzieningen te wonen. Datzelfde geldt voor het ontwikkelen van grondgebonden woningen.

Als er gekeken wordt naar de confrontatie tussen de vraag- en aanbodzijde komt het beeld naar voren dat de Twentse seniorenmarkt een erg moeilijke markt is. Marktpartijen kunnen lastig aan deze vraag voldoen aangezien er een conflict bestaat tussen de kwaliteitsvraag van senioren en het niet kunnen bieden van het gewenste product op de gevraagde locaties. De hoge grondprijs komt naar voren als een van de belangrijkste factoren tussen de mismatch van vraag en aanbod. Marktpartijen zijn door de hoge grondprijzen genoodzaakt om appartementen op bepaalde locaties te bouwen terwijl dat wellicht niet het gewenste product is op die plaats. Dat is ook een van de redenen waarom de markt niet kan voldoen aan de vraag, tenzij er veel voor een woning wordt betaald. Voor veel senioren is dit niet weggelegd, aangezien ze niet over de financiële middelen beschikken. Voor de kleine groep ouderen die een koopwoning wil, moet de prijs van de nieuwbouwwoning afgestemd zijn op de waarde van de bestaande woningen. Ouderen hebben daarnaast een ideaal plaatje voor ogen. Wanneer er één schakel ontbreekt in het proces van ontwikkeling tot oplevering, leidt dat onherroepelijk tot het wegvallen van de vraag.

In de toekomst is deze discrepantie op de Twentse woningmarkt moeilijk op te lossen. Wanneer ontwikkelaars ervoor kiezen zich wel op deze groep te gaan richten, is het belangrijk om de consument centraal te stellen. In de toekomst moet er een doelgroepgerichte benadering worden toegepast, waarbij het belangrijkste is dat er klantgerichter wordt gebouwd. De doelgroep moet worden betrokken in het proces en tevens zeggenschap en inspraak krijgen. Dit is ook niet heel verrassend aangezien ontwikkelaars zich op de vermogende ouderen moeten richten. Deze groep heeft de financiële middelen om de hoge prijzen te betalen gezien de eisen die er gesteld worden. Ontwikkelaars moeten alleen niet te hoog gespannen verwachtingen koesteren, aangezien de omvang van deze groep vermogende ouderen in de regio Twente vrij beperkt lijkt te zijn.

Lijst van figuren en tabellen

Hoofdstuk 1: Inleiding

Figuur 1.1: Onderzoeksmodel

Hoofdstuk 2: De Nederlandse woningmarkt

Figuur 2.1: Percentage 65 plussers per gemeente in 2005 & 2025.

Figuur 2.2: Resumé trends & ontwikkelingen in de samenleving.

Figuur 2.3: Relatie van trends & ontwikkelingen tot de woningmarkt.

Hoofdstuk 3: De seniorenmarkt in Nederland

Figuur 3.1: Omvang van de woningmarkt voor senioren.

Figuur 3.2: Woningvoorkeur van senioren.

Hoofdstuk 4: Woningmarkt & seniorenmarkt in de regio Twente

Figuur 4.1: Topografische weergave regio Twente.

Figuur 4.2: Ontwikkeling inwoneraantal regio Twente.

Figuur 4.3: Aantal inwoners en huishoudens in de regio Twente.

Figuur 4.4: Prognose ontwikkeling van de bevolking in de regio Twente.

Figuur 4.5: Aanwezigheid nultredenwoningen in de voorraad.

Figuur 4.6: Bevolkingsopbouw per gemeente, peiljaar januari 2009.

Figuur 4.7: Verhuisgeneigdheid onder senioren binnen nu en 5 jaar.

Figuur 4.8: Belangrijkste verhuisredenen senioren.

Figuur 4.9: Totaal aantal verhuisgeneigde senioren in de regio Twente.

Figuur 4.10: Huidig en gewenst woningtype onder verhuisgeneigde senioren.

Figuur 4.11: Totale vraag nultredenwoningen in de regio Twente.

Figuur 4.12: Wensen 55 plussers qua prijsklasse in de huur- en koopsector.

Figuur 4.13: Voorkeur nieuw- of bestaande bouw.

Figuur 4.14: Gewenste woonmilieu 55 plussers.

Figuur 4.15: Vraag naar nieuwbouw nultredenwoningen verdeeld over woonmilieus.

Figuur 4.16: Vraag naar nieuwbouw nultredenwoningen verdeeld over regio Twente.

Figuur 4.17: Overzicht vraagzijde seniorenmarkt in de regio Twente, 2010-2015.

Figuur 4.18: Verdeling huur- en koopmarkt in de regio Twente, 2010-2015.

Figuur 4.19: Gevraagde woningen per gemeente in de periode 2010-2015.

Hoofdstuk 5: De aanbodzijde verkend

Figuur 5.1: Overzicht geïnterviewde partijen.

Figuur 5.2: Succes- en faalfactoren van projecten op de koopmarkt.

Figuur 5.3: Succes- en faalfactoren van projecten op de huurmarkt.

Hoofdstuk 7: Conclusies & aanbevelingen

Figuur 7.1: Kernwaarden van senioren.

1. Inleiding

1.1. Aanleiding tot het onderzoek

De komende decennia krijgt Nederland te maken met een sterke vergrijzing van de bevolking. Uit onderzoek van Brounen en Neuteboom (2006) blijkt dat Nederland wordt geconfronteerd met een grote 'baby-boom' generatie die binnen een afzienbare termijn de pensioengerechtigde leeftijd bereikt. Het aantal 65 plussers gaat verdubbelen van ongeveer twee miljoen nu, naar ruim vier miljoen in 2034 (CBS, 2009). De vergrijzing slaat in bepaalde gebieden sneller toe dan in andere en ook zal uiteindelijk de bevolkingskrimp per regio anders uitwerken. De demografische veranderingen hebben een sterke invloed op de woningmarkt en daar moeten ontwikkelaars en bouwers rekening mee gaan houden.

Ook in de vastgoedliteratuur is er aandacht besteed aan de vergrijzing. Een belangrijke studie op het terrein van demografie en vastgoed is reeds in 1989 volbracht door Mankiw en Weil. In dat onderzoek beweerden deze auteurs dat de Amerikaanse woningmarkt zou instorten als gevolg van demografische ontwikkelingen. Volgens de onderzoekers zou de Amerikaanse woningmarkt zwaar getroffen worden door een sterke afname van de vraag. Deze voorspelling is niet uitgekomen, doordat de vraag naar woondiensten nauwelijks afneemt met een stijgende leeftijd. Hierdoor zijn de gevolgen van de vergrijzing pas merkbaar als de baby boom generatie niet meer zelfstandig kan wonen. Dit is naar voren gekomen in een analyse van Green en Hendershott (1996). In deze analyse lieten laatstgenoemden zien dat de leeftijd, na het dertigste of veertigste levensjaar, nauwelijks effect heeft op de vraag naar woningen. Dat betekent dus dat de woonconsumptie van de 'baby boomers' op peil zal blijven als ze ouder worden.

Het eigenwoningbezit van senioren neemt de komende decennia toe. Momenteel heeft 38% van de senioren een eigen huis. De schatting is dat rond 2038 meer dan de helft van de 65 plussers een eigen woning bezit. Andere analyses en modellen gaan uit van een stijging tot 65%. Dit is niet alleen het geval bij 65-plussers, ook bij de 55 jarigen doet deze trend zich voor. Begin jaren tachtig van de vorige eeuw woonde veertig procent van de 55 jarigen in een eigen huis, nu is dat al zo'n 60%. Opmerkelijk is dat het percentage huishoudens dat in een appartement woont groeit naarmate de leeftijd stijgt.

De seniorenmarkt wordt hierdoor een interessante markt voor ontwikkelaars en bouwers. Alleen is de woningmarkt voor ouderen erg complex. Deze doelgroep is erg breed en moeilijk definieerbaar. Begint een senior bij 50 plus, 65 plus of zelf 75 plus? Friso de Zeeuw, directeur Nieuwe Markten bij Bouwfonds Property Development concludeert dat senioren geen homogene groep zijn en dat 'de' senior niet bestaat. Verder blijkt uit verschillende publicaties en artikelen dat het woord senior of oudere, vaak een negatieve klank heeft en dat mensen vaak een negatief beeld van ouderen hebben. Dit beeld is onjuist, de toekomstige groep senioren, ook wel "nieuwe" ouderen genoemd zijn juist overwegend vitaal, actief, zelfredzaam en gezond. Ontwikkelaars krijgen moeilijk grip op de seniorenmarkt omdat de markt erg divers is en ook de woonwensen van de verschillende "groepen" senioren enorm verschillen. De meeste senioren van tegenwoordig en zeker de senioren van de toekomst, voelen zich niet oud en willen ook niet zo aangesproken worden,

ze vinden dat maar stigmatiserend. Ouderen willen om deze reden ook geen woning met zorglabel. Zoals eerder genoemd hebben senioren een grote behoefte aan zelfsturing, vrijheid en zelfstandigheid. Veel senioren willen de regie in eigen handen houden en hun leven inrichten op een manier die past bij de eigen wensen en ambities. Verder heeft de huidige en toekomstige generatie ouderen een betere financiële situatie door de goede pensioenvoorzieningen en het opgebouwde vermogen (STEC, 2005).

Uit onderzoek blijkt dat veel senioren wel willen verhuizen maar dit uitstellen om verschillende redenen. Ten eerste omdat het aanbod of de locatie niet in de smaak vallen. Ten tweede omdat de prijs-kwaliteitverhouding als ongunstig wordt beoordeeld, en ten derde omdat de echte noodzaak om te verhuizen ontbreekt (Reijn, 2005). De genoemde demografische veranderingen en de verhuigeneidheid onder senioren maken van de seniorenmarkt een 'explosieve groeiemarkt'. Alleen is dit voor een groot gedeelte nog een braak liggend terrein. Ontwikkelaars, beleggers, corporaties en overheden zijn nog niet, of te laat begonnen om woningen voor ouderen op de markt te brengen. De huidige senioren worden hierdoor geconfronteerd met een kwantitatief (te weinig woningen) en kwalitatief (woningen voldoen niet aan de gestelde eisen) tekort op het gebied van huisvesting (PropertyNL, 2005).

Voor partijen die zich richten of gaan richten op de seniorenmarkt is het zaak rekening te houden met de wensen van de senioren. Als de senioren nog fit en vitaal zijn heeft het label 'seniorenwoning' een negatieve lading. Als ontwikkelaar moet je ze beslist niet al te nadrukkelijk ouderenvoorzieningen aanbieden. Dat blijkt ook uit een mooie quote in een artikel van Klaas Mulder in *Buldingbussiness* april 2007 waarin een onderzoek naar seniorenwoningen werd gepresenteerd, "*zorg dat is iets wat de buurman nodig heeft*".

Uit deze eerste berichten blijkt dat de woningmarkt verandert en dit grote gevolgen kan hebben voor ontwikkelaars. Ouderen zijn de komende 30 jaar de grootste doelgroep voor ontwikkelaars. Dit vanwege de vergrijzing en vanwege de verwachte stijging van de vraag naar huisvestingsalternatieven bij senioren. Waar de ontwikkelaars zich de afgelopen jaren niet of nauwelijks met seniorenhuisvesting bezig hebben gehouden, liggen juist daar nu de kansen. De ouderenhuisvesting en de seniorenmarkt was de afgelopen decennia over het algemeen het speelveld van coöperaties en woningbouwverenigingen. Eén van de redenen hiervoor was dat het voor ontwikkelaars eenvoudig was om projecten aan de man te brengen, dit kwam vooral omdat er een aanbiedersmarkt bestond. Hierdoor was er geen noodzaak om naar nieuwe concepten of doelgroepen te kijken. Zeker sinds de crisis is alles anders, projecten komen nog maar moeilijk van de grond en woningen worden nauwelijks verkocht, de markt is veranderd in een vragersmarkt. Bij projectontwikkelaars neemt de druk toe om met marktgerichte oplossingen te komen, een goede strategie te formuleren en om concepten te ontwikkelen waar vraag vanuit de markt naar is, zodat afzet gegarandeerd blijft. Dit wordt als een grote uitdaging gezien, maar is ook vooral een kans. Als je als ontwikkelaar wilt inspelen op de sterk groeiende vraag van ouderen, naar geschikte woningen, moet je daar nu mee beginnen, aangezien de realisatie van projecten vaak jaren duurt.

1.2. Afbakening van het onderzoek

Binnen Nederland kan niet gesproken worden over dé woningmarkt. Iedere provincie, regio en zelfs steden hebben alle een eigen woningmarkt met de daarbij behorende kenmerken. In de ene stad zijn de prijzen van woningen torenhoog en in de andere zijn ze stukken lager. Een ander voorbeeld is dat de ene provincie last krijgt van een krimpende bevolking, terwijl de ander nog jaren blijft groeien. Ook kan de ene regio last hebben van vergrijzing terwijl de ander juist verjongt door het aantrekken van jongeren richting de steden. In dit onderzoek zal vooral de vergrijzing van Nederland, de ontwikkeling van de seniorenmarkt en de kansen voor projectontwikkelaars centraal staan. Het onderzoek richt zich niet op de gehele Nederlandse woningmarkt. Er is gekozen om het onderzoek te richten op een specifieke regionale deelmarkt. De keuze voor de Twentse markt is mede ingegeven door Roelofs & Haase Projectontwikkeling B.V., de instantie waar dit rapport geschreven is. Door de veranderende markt en een tijdelijk stagnerende vraag, is het voor deze partij belangrijk om een helder beeld te krijgen of deze regionale markt kansen biedt.

1.3. Probleem-, doel- en vraagstelling

Probleemstelling

De ontwikkelingen zoals geschetst kunnen leiden tot sterke veranderingen in de woningmarkt. Zoals aangegeven worden ontwikkelaars geconfronteerd met een grote groep senioren die ook vooral kwalitatieve eisen stelt aan de woning en de woonomgeving. Ontwikkelaars zijn daarnaast niet vanzelfsprekend verzekerd van afzet. Ze moeten zich proactief opstellen als het gaat om ontwikkelingen in de markt en afzet van woningen. Tevens moet er een helder beeld ontstaan hoe zij op deze veranderingen in moeten spelen. Tal van ontwikkelaars hebben zich de laatste jaren nauwelijks bezig gehouden met projecten of concepten die specifiek gericht zijn op ouderen. Vanuit dat oogpunt is dan ook de vraag naar voren gekomen of er binnen de regio Twente een markt is voor seniorenwoningen en welke wensen de consument heeft ten aanzien van deze woningen en de bijbehorende woonomgeving.

Doelstelling

Het doel van het onderzoek is het in kaart brengen van de ontwikkelingen op de seniorenmarkt en welke kwalitatieve en kwantitatieve vraag er specifiek in de regio Twente bestaat naar seniorenwoningen. In het verlengde daarvan zal er gekeken worden waarom bepaalde concepten of projecten voor senioren wel goed lopen en waarom andere helemaal niet. Wat zijn de succes- en faalfactoren van deze concepten of opgeleverde projecten die specifiek op ouderen gericht zijn?

Hierdoor moet het voor een projectontwikkelaar duidelijk worden aan welke voorwaarden projecten die op ouderen gericht zijn, moeten voldoen. Daarnaast kan er gekeken worden hoe andere partijen in Twente hierop in spelen, wordt er een doelgroepenbeleid toegepast of bestaat het voornamelijk uit een productgeoriënteerde benadering? Ten slotte wordt er gekeken hoe deze kansen te benutten zijn en hoe het project in de markt moet worden gezet.

Centrale vraagstelling

Op basis van bovenstaande probleem- en doelstelling kan de centrale vraagstelling worden geformuleerd en deze luidt als volgt:

Welke behoefte aan seniorenwoningen en welke woonwensen ten aanzien van deze woningen en woonomgeving bestaat er in de regio Twente, en op welke manier kan een zelfstandige projectontwikkelaar succesvol op deze markt inspelen?

Antwoord op deze centrale vraagstelling wordt gegeven door middel van een aantal deelvragen:

1. Welke trends en ontwikkelingen spelen er in de samenleving en wat zijn de consequenties hiervan voor de woningmarkt?
2. Wat is het beeld van de landelijke seniorenmarkt en hoe omvangrijk is deze markt?
3. Hoe ontwikkelt de woning- en seniorenmarkt zich in de regio Twente?
4. Waaruit bestaat de kwalitatieve en kwantitatieve vraag naar seniorenwoningen in de regio Twente?
5. Welke projecten zijn er in Twente gerealiseerd, die gericht zijn op senioren en voldoen deze aan de eisen die senioren stellen?
6. Welke aanbieders van seniorenwoningen zijn er actief op de Twentse markt en wordt er een doelgroepenbeleid of een productgeoriënteerde benadering toegepast?
7. Wat zijn aan de hand van het literatuuronderzoek en de analyse, knelpunten op de seniorenmarkt in de regio Twente? En hoe kan een zelfstandige ontwikkelaar hier succesvol op inspelen?

1.4. Onderzoeksmethodologie

Het onderzoek kan worden opgedeeld in twee delen, het eerste deel is een theoretisch onderzoek en het tweede deel wordt een empirisch onderzoek. Het eerste deel bestaat uit een begripsverkenning waarin verschillende bronnen en bestaande kennis worden gebundeld die middels deskresearch zijn verzameld. Het theoretische onderzoek is gericht op het verzamelen van informatie omtrent de ontwikkelingen in de samenleving, de woningmarkt en de landelijke seniorenmarkt. Hieruit volgen enkele verwachtingen voor het vervolg van het onderzoek.

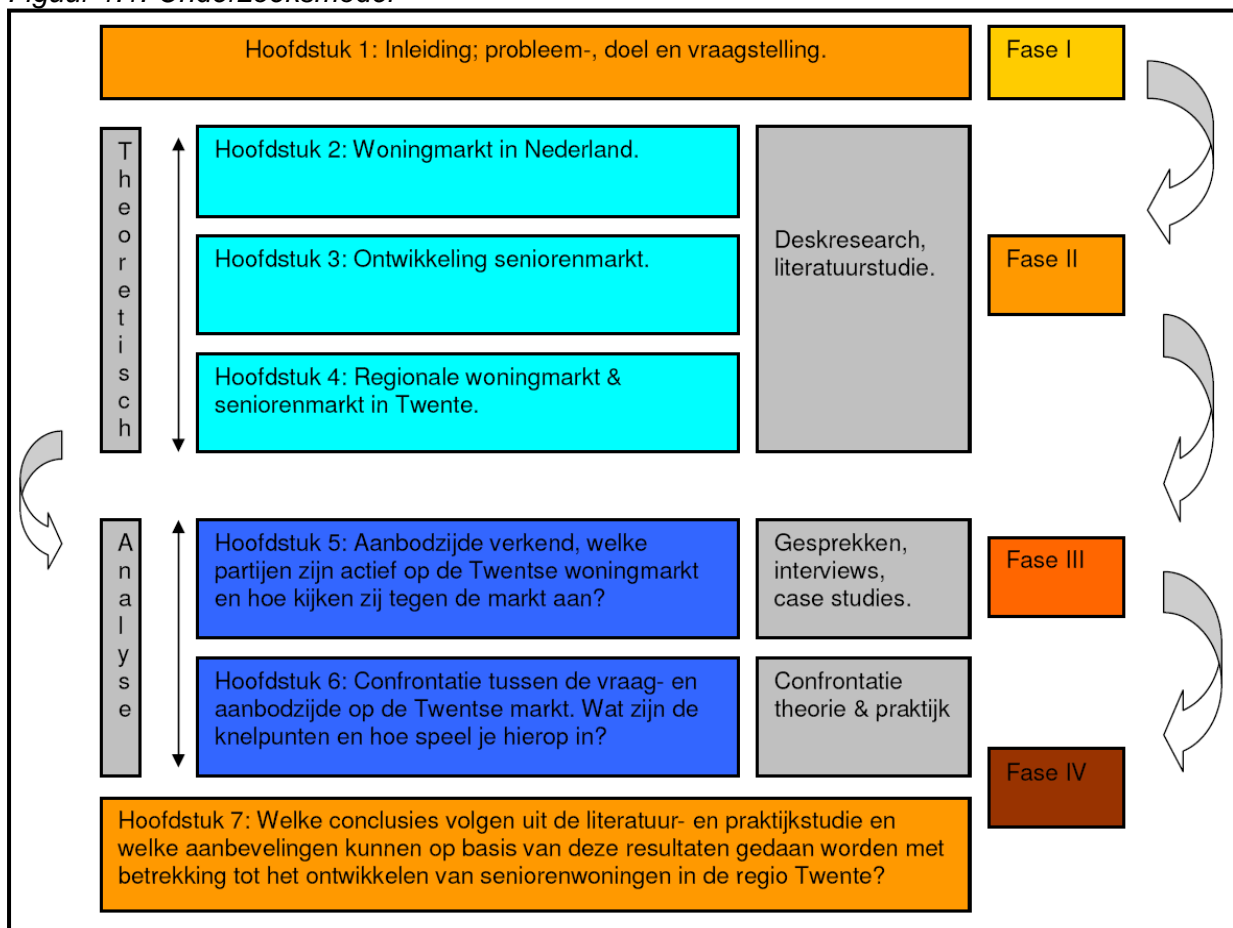
Daarna volgt het beschrijvend onderzoek, waarin het onderzoek vervolgens wordt toegespitst op de regionale woningmarkt in Twente. Hierin worden de ontwikkelingen op de Twentse woning- en seniorenmarkt in beeld gebracht. Het onderzoek is beschrijvend van aard, aangezien het hier gaat om het geven van een nauwkeurige opsomming zonder nadere aanduiding van relaties of verklaringen (Baarde & De Goede, 2001).

Middels de verkregen informatie en kennis uit het theoretisch onderzoek wordt er vervolgens gekeken naar het empirisch onderzoek. Gedurende het empirisch onderzoek worden de methoden casestudies en interviews toegepast. Dit deel van het onderzoek kan gedefinieerd worden als kwalitatief onderzoek, aangezien er door middel van casestudies en interviews gegevens worden verzameld. Binnen dit gedeelte wordt in kaart gebracht welke aanbieders er actief zijn op de Twentse woning- en seniorenmarkt en welke producten zij aanbieden. Door casestudies en interviews moet er een goed beeld ontstaan wat de succes- en faalfactoren zijn, of aanbieders een doelgroepenbeleid of een productgeoriënteerde benadering toepassen en hoe je als ontwikkelaar daarop moet inspelen. Het onderzoek kan daarnaast voor een deel exploratief worden genoemd, aangezien de verwachtingen worden getoetst aan de resultaten uit het empirisch onderzoek.

1.5. Onderzoeksmodel

De onderzoeksopzet is ook schematisch weergegeven in het onderzoeksmodel, figuur 1.1. Hierin is overzichtelijk aangegeven welke hoofdstukken er aan bod komen en hoe deze worden onderzocht. Verder is er aangegeven welk deel theoretisch is en welk deel empirisch. Ook is zien dat het onderzoek is opgedeeld in vier verschillende fasen.

Figuur 1.1: Onderzoeksmodel



Bron: Eigen bewerking.

1.6. Leeswijzer

Hoofdstuk 1: Inleiding

In het eerste hoofdstuk wordt de aanleiding tot het onderzoek beschreven. Tevens worden de probleem-, doel- en vraagstelling geformuleerd, alsmede de onderzoeksmethodologie. Het onderzoek wordt afgesloten met een leeswijzer.

Hoofdstuk 2: De Nederlandse woningmarkt

In de hoofdstukken 2, 3 en 4 wordt aandacht besteed aan het theoretisch kader. In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de woningmarkt in Nederland. Allereerst wordt er een korte schets gegeven van de geschiedenis van de woningmarkt. Daarnaast worden kenmerken van de woning en de woningmarkt weergegeven. Vervolgens worden trends en ontwikkelingen in de samenleving geanalyseerd en welke consequenties dat heeft voor de woningmarkt.

Hoofdstuk 3: De seniorenmarkt in Nederland

Hierin worden de definities gegeven van senioren en van seniorenhuisvesting. Tevens komen de landelijke trends en ontwikkelingen aan bod op het gebied van de seniorenmarkt. Vervolgens wordt de vraag naar seniorenwoningen in kaart gebracht.

Hoofdstuk 4: Woning- en seniorenmarkt in de regio Twente

Het onderzoek wordt in dit hoofdstuk toegespitst op de regionale woning- en seniorenmarkt in Twente. Ten eerste wordt gekeken hoe de woningmarkt, het aantal inwoners en huishoudens zich ontwikkeld. Ten tweede wordt ingezoomd op de seniorenmarkt in Twente. Hierin wordt gekeken naar het aantal 55 plussers per gemeente, de tevredenheid en verhuisgeneigdheid onder deze groep. Vervolgens wordt ook voor Twente de vraag naar seniorenwoningen in kaart gebracht.

Hoofdstuk 5: De aanbodzijde verkend

In dit hoofdstuk komt het empirische deel van dit onderzoek aan bod. De resultaten uit de interviews worden hier beschreven. Hierin wordt een goed beeld geschetst van de seniorenmarkt in de regio Twente. Tevens komt naar voren wat de succes- en faalfactoren zijn van projecten die op senioren gericht zijn. Vervolgens wordt er gekeken of aanbieders een doelgroepenbeleid of een productgeoriënteerde benadering toepassen. Hieruit moet duidelijk worden aan welke voorwaarden en eisen een project moet voldoen om met succes in de markt te worden gezet voor senioren in Twente.

Hoofdstuk 6: Confrontatie vraag & aanbod op de seniorenmarkt

Hierin worden de gegevens van het literatuuronderzoek gekoppeld aan de analyse van de Twentse markt en de resultaten uit de interviews. Er wordt gekeken welke knelpunten er op de markt zijn en hoe daar op in moet worden gespeeld.

Hoofdstuk 7: Conclusie & aanbevelingen

In dit slot hoofdstuk worden de conclusies van het onderzoek getrokken. De opgestelde verwachtingen voor het onderzoek en de centrale vraagstelling worden beantwoord. Ten slotte volgen er enkele aanbevelingen.

2. De Nederlandse woningmarkt

In dit hoofdstuk komt de Nederlandse woningmarkt aan bod. Ten eerste wordt er een korte schets gegeven van de geschiedenis van de woningmarkt en het volkshuisvestingbeleid. Ten tweede worden een aantal karakteristieken en eigenschappen van de woningmarkt en de woning weergegeven. Ten derde komen er trends en ontwikkelingen in de samenleving aan bod die de woningmarkt kunnen beïnvloeden. Deze trends en ontwikkelingen zijn doormiddel van een DESTEP-analyse opgesteld. Aan de hand van deze gegevens wordt er gekeken wat de consequenties hiervan zijn voor de woningmarkt.

2.1. Geschiedenis woningmarkt en het volkshuisvestingbeleid.

In Nederland hebben we sinds 1901 de woningwet. Voor 1900 zag de overheid de volkshuisvesting niet als haar taak. Hierdoor was er een groot tekort aan woningen, de huren waren hoog en de kwaliteit van de woningen was erg slecht. De druk op de overheid nam rond 1890 toe om wat aan de volkshuisvesting te doen. Bij de verkiezingen in 1897 werd de regering Pierson-Borgesius gekozen. Deze regering zorgde voor een aantal sociale hervormingen. Zo diende de ministers Borgesius van Binnenlandse Zaken, Pierson van Financiën en Van de Linde van Justitie in 1899 een voorstel in bij de Tweede Kamer. Het ging hierbij om een voorstel voor een Woningwet én een ontwerp voor een Gezondheidswet. Beide voorstellen werden uiteindelijk in 1901 aangenomen. Hiermee werd de basis gelegd voor de verbetering van de volksgezondheid en de volkshuisvesting. Daarnaast maakte deze woningwet een einde aan de onduidelijke en versplinterde regelgeving. De kernpunten van deze Woningwet waren:

- ✓ Het verplicht stellen van een bouwverordening;
- ✓ Mogelijkheid tot stadsontwikkeling, het vaststellen van uitbreidingsplannen (sinds 1965 is dit ondergebracht in een aparte wet Ruimtelijke Ordening);
- ✓ Financiële steun in de zin van rijksvoorschotten en jaarlijkse bijdragen (Ekkers, 2002).

Het voornaamste doel van deze wet was bewoning van slechte woningen onmogelijk te maken en de bouw van goede woningen te bevorderen. Door geld aan woningcorporaties voor te schieten werd de bouw van zogenaamde woningwetwoningen gestimuleerd. Het duurde overigens nog tot 1914 totdat de wet daadwerkelijk werd ingevoerd. Tot de Tweede Wereldoorlog veranderde er overigens weinig aan de uitgangspunten van de Woningwet.

Na de oorlog was de woningvoorraad kleiner en kwalitatief slechter dan in de periode daarvoor. Hierdoor veranderden de uitgangspunten richting wederopbouw en intensieve marktregulering door de kwantitatieve woningnood. In 1947 is de Woonruimtwet in werking getreden, die tot doel had een doelmatige verdeling van de beschikbare woonruimte te bewerkstelligen. Er werd echter meer aandacht geschonken aan het laag houden van de huur. Dit heeft geleid tot een nog groter woningtekort en weinig kwalitatief goede woningen.

Aan het eind van de jaren '50 werd de grens bereikt dat er per jaar ongeveer 80.000 woningen werden gebouwd. Dit leidde ertoe dat er tussen 1946 en 1962 een miljoen sociale huurwoningen zijn gebouwd en in de periode 1946 tot 1979 zelfs twee miljoen woningen. Rond 1960 werd de volkshuisvesting niet langer geassocieerd met de gezondheid, maar meer met sociaaleconomische sectoren. Hiermee werd het volkshuisvestingsbeleid onderdeel van een complex stelsel van economisch beleid (Ekkers, 2002).

Met de komst van de 'Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig' kregen kwalitatieve aspecten van het wonen meer aandacht. Dit zou mede bereikt worden door minder overheidsinterventie en meer marktmechanisme (Ekkers, 2002). De overheid veranderde het beleid van een actieve naar een meer faciliterende rol, waarbij de overheid zich steeds meer terugtrok op verschillende terreinen. Dit had ook gevolgen voor de verhouding tussen de overheid en woningcorporaties. In 1995 zijn de woningcorporaties zelfstandig geworden met de invoering van de wet balansverkorting, ook wel de bruteringsoperatie genoemd. Sinds die tijd zijn corporaties niet meer afhankelijk van de overheid. De financiële sturing van de overheid is voor een groot deel opgeheven om corporaties meer bestuurlijke vrijheid te geven. Door deze onafhankelijkheid kunnen woningcorporaties zich steeds meer gaan gedragen als normale marktpartijen om te voldoen aan minder overheid en meer markt.

Tevens is de 'Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig' een belangrijke ommekeer geweest in het volkshuisvestingsbeleid en staat vanaf 1990 met name de uitvoering hiervan centraal samen met de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening Extra. Ook in deze nota is stimulering van woningbouw en een verdere decentralisatie van taken naar de gemeenten belangrijke doelstellingen. Een van de resultaten van deze nota zijn de grote zogenaamde VINEX wijken dichtbij bestaande stadscentra. De opvolger van de nota Volkshuisvesting in de jaren negentig en de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening Extra, is de nota 'Mensen, wensen, wonen' die in 2000 is uitgebracht. In deze nota is de burger centraal komen te staan. Tevens wordt er door de overheid binnen de volkshuisvesting gestuurd op een doelgroepenbeleid. Dit heeft als doel om de kwetsbare groepen op de woningmarkt te helpen. Er is veel aandacht geweest voor starters op de woningmarkt maar ook senioren krijgen steeds meer aandacht door de toenemende vergrijzing en de wens om langer zelfstandig te wonen.

In deze korte schets van de geschiedenis van de woningmarkt is samengevat hoe de huidige woningmarkt tot stand is gekomen. Vervolgens kan er worden gesteld dat de huidige woningmarkt uit ongeveer 6,9 miljoen woningen bestaat, wat blijkt uit het Woononderzoek van VROM (2007). Aan deze voorraad wordt elk jaar ongeveer 1% toegevoegd. Verder is 80% van alle woningen in Nederland gebouwd na de Tweede Wereldoorlog. Een andere ontwikkeling is dat het aandeel koopwoningen ook steeds meer toeneemt. De huidige markt bestaat op dit moment uit ongeveer 56% koopwoningen en de verwachting is dat dit steeds verder toeneemt (VROM, 2007a).

Ten slotte kan er gesteld worden dat de huidige woningmarkt te lijden heeft onder de economische crisis. De werkgelegenheid in de bouwsector staat onder druk, projecten worden niet verkocht en investeringen in nieuwe plannen blijven uit. Hierdoor heeft het Kabinet ingestemd met een Crisis- en herstelwet. In deze wet is geregeld dat er investeringsprojecten versneld worden uitgevoerd door regels te versoepelen, procedures te verkorten en besluitvorming te versnellen om zo de bouwsector een impuls te geven en werkgelegenheid te creëren.

2.2. Kenmerken van de woningmarkt

Het functioneren van de woningmarkt heeft voor een groot deel te maken met de invloed van de eigenschappen van de woning. Ook al komen op de woningmarkt vraag en aanbod bij elkaar, toch functioneert deze markt anders dan andere markten (Nieuwenbroek, 2005). In Nederland is al vele jaren sprake van een gespannen markt, met het gevolg dat de huizenprijzen stijgen. De Nederlandse woningmarkt is met zijn bijbehorende specifieke eigenschappen en kenmerken dan ook een bijzondere markt (VROM, 2006a). De kenmerken en eigenschappen die de woningmarkt bijzonder maken worden in het onderstaande kort toegelicht.

Voorraadmarkt

Ten eerste kan de woningmarkt worden omschreven als een voorraadmarkt, doordat de levensduur van een woning in Nederland zeer lang is (Nieuwenbroek, 2005). Er wordt in Nederland 1 à 1,5% per jaar aan de voorraad toegevoegd. Het aandeel toevoegingen ten opzichte van de bestaande voorraad is hiermee zeer beperkt (VROM, 2006).

In-elasticiteit

Ten tweede kan er gesteld worden dat het aanbod van woningen zich niet goed aanpast aan de vraag vanuit de markt, aangezien er maar een klein percentage per jaar bijkomt. Dit heeft tot gevolg dat het aanbod als het ware vast staat. Wanneer de prijzen van woningen stijgen, brengt dit niet automatisch met zich mee dat er ook meer huizen worden gebouwd. Dit komt omdat het nu eenmaal tijd kost om een woning te bouwen, hierdoor reageert het aanbod altijd met vertraging op de vraag. Men spreekt in dit geval ook wel van de in-elasticiteit van de woningmarkt (CPB, 2005).

Lange levensduur

Een van de bekendste kenmerken van de woningmarkt is dat de levensduur van een woning relatief lang is. Gemiddeld genomen gaat een huis in Nederland ongeveer 100 tot 110 jaar mee (Priemus, 2000a). Deze eigenschap heeft volgens Priemus een grote invloed op de woningmarkt, waardoor er weer andere kenmerken aan de woningmarkt te koppelen zijn.

Bimodaliteit

Een van de kenmerken die voortkomt uit de lange levensduur van de woning is de bimodaliteit. We spreken van bimodaliteit op de woningmarkt, aangezien de woning in twee "gedaanten" voor komt. Er zijn koopwoningen en huurwoningen. Binnen de koopsector heeft de eigenaar de beschikking over het eigendomsrecht en het gebruiksrecht. In de huursector heeft de eigenaar enkel de beschikking over het gebruiksrecht, tegen betaling. Er zit in de woningmarkt dus een scheiding tussen het gebruik van de woning en het eigendom wat mogelijk is door de lange levensduur (Ekkers 2006).

Financieringsconstructies

Aansluitend op de bimodaliteit van de woningmarkt kan er gesteld worden dat er binnen de segmenten van de koop en de huurmarkt er verschillende financieringsconstructies voorkomen. Deze zijn door de overheid beschikbaar gesteld ter ondersteuning van de woningmarkt. In de koopsector gaat het hier vooral over de fiscale aftrekbaarheid van de hypotheekrente, de belastbaarheid van de huurwaarde van de woning en de verschuldigde overdrachtsbelasting bij de aankoop van een woning. Dit komt omdat de woning een lange

levensduur kent en er hierdoor lang gebruik moet worden gemaakt van de productiefactor kapitaal. Het kopen van een woning is vaak een forse investering en wordt daarom in beperkte mate zelf gefinancierd. Wanneer een financiële verplichting wordt aangegaan met een externe financier wordt de woning vaak gebruikt als onderpand om de (hypothecaire) lening zeker te stellen (Priemus, 2000b). Binnen de huursector bestaan de financieringsconstructies ook uit een aantal verschillende regelingen. Er bestaat huurtoeslag, deze is er vooral op gericht om de laagste inkomens te ondersteunen. Daarnaast bestaat er binnen de huursector de huurprijeregulering, de overheid bepaalt de maximale huurprijsstijging per jaar voor de gereguleerde sector (Conijn, 2006). In de vrije huursector bestaat deze regeling niet. De grens wordt vastgesteld aan de hoogte van de huur. Vanaf 1 juli 2009 ligt deze grens op € 647,53 per maand. Is de huur van een woning lager dan deze grens, dan valt hij binnen de gereguleerde sector. Is de huur hoger dan dit bedrag dan valt de woning in de vrije sector.

Heterogeniteit

Zoals blijkt uit de reeds genoemde kenmerken hebben woningen een lange levensduur en is de woningmarkt een voorraadmarkt. Het gevolg hiervan is dat de woningmarkt heterogeen van aard is en er een zeer divers aanbod van woningen bestaat (Priemus, 2000b). Deze heterogeniteit ontstaat doordat er grote verschillen zijn tussen woningtypen, zoals een appartement, vrijstaande woning, hoekwoning, twee onder één kap, of een tussenwoning (Rabobank, 2009). Daarnaast zit er een groot verschil in de bouwperiode, mede omdat de levensduur van een woning zo lang is. Verder zit er veel verschil in de locatie, de woonomgeving en de kwaliteit van de woning.

Locatiegebondenheid

Ten slotte kan er nog worden gemeld dat locatiegebondenheid een kenmerk is van de woning, aangezien woningen niet verplaatsbaar zijn. Als er meer vraag komt naar woningen in een bepaald gebied kan dat niet door aanbod vanaf een andere plaats worden opgevangen Priemus (2000a) zegt hierover het volgende: "Niet de woningen komen naar de vragers maar de vragers worden gedwongen zich naar de woning te begeven".

Samenhangend met deze locatiegebondenheid van de woning bepaalt het kopen van een huis dus voor een groot gedeelte de woonomgeving en de beschikbaarheid van voorzieningen in de buurt (CPB, 2005). Tevens kan er worden gesteld dat door deze inelasticiteit er geen woningen op het juiste moment, de juiste locatie, van de juiste kwaliteit en de juiste hoeveelheid worden gerealiseerd. Hierdoor kan het zijn dat de vraag en het aanbod op de woningmarkt niet goed op elkaar aansluiten. In bepaalde segmenten kan hierdoor een krapte of een overschot ontstaan (CPB, 2005).

2.3. Trends en ontwikkelingen in de Nederlandse samenleving

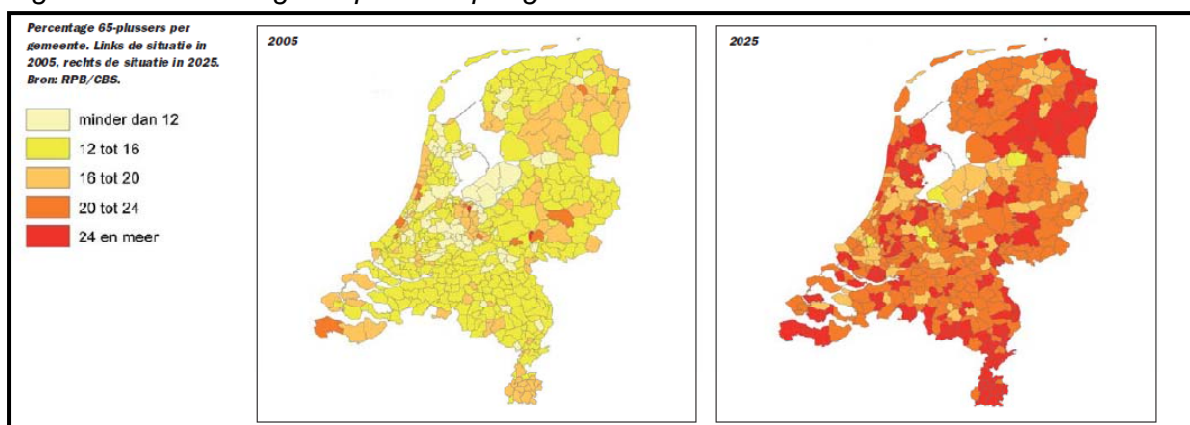
In deze paragraaf wordt ingegaan op een aantal trends en ontwikkelingen die zich in de samenleving kunnen voordoen. Het is voor een ontwikkelaar niet alleen van belang om naar de eigen organisatie en marktpositie te kijken maar het is ook zeker van belang om vanuit een breder perspectief naar de maatschappij te kijken en een beeld te vormen hoe deze zich ontwikkelt. Er wordt gekeken welke trends en ontwikkelingen er landelijk waar te nemen zijn door het toepassen van een DESTEP-analyse. Achtereenvolgens zal daarbij worden gekeken vanuit demografische, economische, sociaal-maatschappelijk, technologische, ecologische en politieke invalshoeken.

2.3.1. Demografische veranderingen

Op één januari 2009 bestond de Nederlandse bevolking uit 16,49 miljoen inwoners en dit aantal neemt nog steeds toe (CBS, 2009a). Naar verwachting groeit de bevolking tot 2035 naar 17,5 miljoen inwoners. De oorzaak van de groei moet vooral gevonden worden in het feit dat men steeds langer leeft en doordat er meer immigranten naar ons land komen. Echter, de ontwikkeling van de migratie is wel slecht in te schatten en afhankelijk van het politieke klimaat en het te voeren asielbeleid (STEC, 2005). De groei vlakt op termijn af en vanaf 2035 krimpt de bevolking in Nederland.

Door de krimp zal Nederland in 2050 ongeveer 16,8 miljoen inwoners tellen (De jong, 2005). De bevolking van Nederland zal sterk gaan vergrijzen in de komende decennia. Het aantal Nederlanders die ouder zijn dan 65 jaar neemt vanaf 2011 fors toe. Dit is ook weergegeven in figuur 2.1. Dit komt omdat dan het eerste deel van de babyboomgeneratie 65 jaar worden. Op dit moment is één op de zeven inwoners in Nederland ouder dan 65 jaar en op het hoogtepunt in 2050 zijn er 4,5 miljoen 65-plussers, wat neerkomt op één op de vier Nederlanders (Verweij e.a, 2009).

Figuur 2.1: Percentage 65-plussers per gemeente in 2005 en 2025.



Bron: RBP / CBS.

Tevens krimpt het aantal jongeren en de beroepsbevolking, wat ook wel ontgroening wordt genoemd. De oorzaak hiervan kan gevonden worden in het feit dat het gemiddeld aantal kinderen per vrouw een dalende trend laat zien, wat wordt veroorzaakt door een verdere individualisering van de samenleving, emancipatie van vrouwen en uitstel van de geboorte van het eerste kind (Beets & Dourleijn, 2001).

De verhouding tussen de groep van 65 jaar of ouder ten opzichte van de personen in de zogenaamde 'productieve' leeftijdsgroep van 20-64 jaar wordt ook wel grijze druk genoemd. Deze grijze druk neemt in de periode tot 2034 toe van 20,1% naar 24,5% (Duin, 2009). Daarnaast stijgt ook het aantal 80 plussers, in 2050 is dit opgelopen tot 9% van de bevolking, wat overeenkomt met ongeveer 1,5 miljoen mensen (De Jong, 2005). Verder is er sprake van een duidelijke trend van een stijgende levensverwachting voor zowel vrouwen als mannen. De stijging van de levensverwachting wordt vooral veroorzaakt door de ontwikkelingen in de gezondheidszorg.

Voor de vraag naar woningen in kwantitatieve zin, is niet de bevolkingsgroei, maar de groei van het aantal huishoudens een bepalende factor. Dit blijkt ook uit een artikel geschreven door Van Dam en Manting (2006), waarin gekeken werd naar de bevolkingsafname in relatie tot de vraag naar woningen, in dit artikel stelden zij het volgende:

“Aan het begin van de jaren zeventig had Amsterdam meer dan 800.000 inwoners; dat zijn er nu 65.000 minder. Maar is de woningschaarste opgelost? Zeker niet. Het aantal huishoudens is in Amsterdam de laatste dertig jaar alleen maar toegenomen. De druk op de woningmarkt blijft daarmee onverminderd groot. De directe relatie tussen een bevolkingsafname en de vraag naar woningen is blijkbaar niet aanwezig”.

Het aantal huishoudens groeide in Nederland van 1,1 miljoen in 1900 tot 7,2 miljoen in 2007 (De Beer e.a. 2008). Uit de huishoudensprognose van het CBS blijkt dat het aantal huishoudens verder zal groeien van 7,2 miljoen in 2007 tot 8,3 miljoen huishoudens rond 2035. dit betekent dat er nog ongeveer 25 jaar sprake is van groei, en in die tijd komen er 1,1 miljoen huishoudens bij. Na 2035 zal de groei afvlakken en blijft het aantal huishoudens vrijwel constant (CBS, 2009b).

2.3.2. Economische veranderingen

Over het algemeen kunnen we zeggen dat de welvaart in Nederland steeds verder toeneemt, dit komt mede door het ontstaan van een kenniseconomie. Echter, in de afgelopen jaren hebben we in Nederland te maken gehad met een sterke economische neergang. Het vertrouwen in de economie zakte bij consumenten en het bedrijfsleven steeds verder weg. Hierdoor is de economische groei steeds verder afgezwakt. In het vierde kwartaal van 2008 sloeg de groei, voor het eerst in vijf jaar, om in krimp. Volgens het CPB is de economie in 2009 met 4% gekrompen. Voor 2010 wordt er 1,5% groei verwacht. In 2008 was ongeveer 4,8% van de beroepsbevolking werkloos. De verwachting is dat de werkloosheid in 2010 en 2011 uitkomt op 6,5%, waarbij 500.000 mensen werkloos zijn.

Verder is de betaalbaarheid van woningen verder onder druk komen te staan. Volgens senior-econoom De Jong-Tennekes van de Rabobank blijkt dat de betaalbaarheid van huizen momenteel op het laagste punt staat in dertig jaar. Dit is mede het gevolg van de economische crisis. Door een verminderde betaalbaarheid van de woningen en een afwachtende houding van consumenten met het doen van grote aankopen, leidt dit tot steeds minder verhuizingen. In het derde kwartaal van dit jaar verhuisden ruim 8% minder personen dan in hetzelfde kwartaal van 2008 (De Bondt, 2009).

Door de economische crisis werden er in 2009 ten opzichte van 2008 zo'n 30.000 woningen minder gebouwd (Bouw & Wonen, 2009). Daarnaast wordt het verschil tussen de

vraagprijzen en de uiteindelijk betaalde koopsommen groter, 60% van de ontwikkelaars is van mening dat de huidige woningmarkt verandert van een typische aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt (Bouwkennis, 2009).

Een andere economische trend is dat de internationalisering en globalisering van de economie versterkt doorzet, mede door de sterke toename van het internationale handelsverkeer en de explosieve economische groei in de zogeheten BRIC landen (Brazilië, Rusland, India en China). Tevens wordt door de globalisering de afstanden in de wereld steeds kleiner, het wordt steeds makkelijker om informatie met elkaar te delen door de snelle technologische ontwikkeling op ICT-gebied. Een ander punt is dat door de globalisering de concurrentie in de wereld steeds meer toeneemt en dat er steeds sneller en goedkoper moet worden geproduceerd om aan de eisen van de consument te kunnen voldoen.

2.3.3. Sociaal-maatschappelijke veranderingen

Op het sociaal maatschappelijk gebied zijn er ook een aantal trends en ontwikkelingen waar te nemen. Een van de ontwikkelingen is een steeds verdere individualisering. Mensen manifesteren zich steeds meer als onafhankelijke individuen met eigen normen en waarden die hun eigen keuzes maken (Verkeer en Waterstaat 2008). In 2007 waren er 2,5 miljoen alleenstaanden en dit zal toenemen tot 3,5 miljoen in 2050, wat overeenkomt met een stijging van 40% (CBS, 2009c).

Deze stijging heeft verschillende oorzaken. Ten eerste verlaten jongvolwassenen eerder de ouderlijke woning. Ten tweede wordt men vaker geconfronteerd met echtscheidingen. Ten derde woont men op hogere leeftijd vaak alleen als gevolg van het overlijden van de partner. Ouderen blijven daarnaast in de toekomst vaker zelfstandig wonen en worden minder snel opgenomen in een verzorging- of verpleeghuis doordat de overheid steeds meer verantwoordelijkheid bij de burgers neerlegt en voorzieningen stimuleert om langer zelfstandig te kunnen blijven wonen (VROM, 2002).

Mensen willen tegenwoordig zelf hun leven bepalen en laten zich niet meer leiden, maar nemen zelf de beslissingen. Volgzaamheid en traditie hebben plaatsgemaakt voor zelfontplooiing en emancipatie (Bijsterveld, 2007). De arbeidsdeelname van vrouwen daarnaast toegenomen van 53% in 2005 tot 59% in 2008 (Merens & Hermans, 2009). Door de toegenomen arbeidsparticipatie van vrouwen stijgt ook het aantal tweeverdieners in Nederland. Hierdoor neemt in de meeste gevallen het besteedbaar inkomen toe. Tevens moet er in de toekomst langer worden gewerkt voordat men de pensioengerechtigde leeftijd bereikt. Daarnaast is de huidige consument veel mondiger en kritischer dan vroeger, deze is minder snel tevreden en stelt tegenwoordig steeds meer en hogere eisen aan een product.

2.3.4. Technologische veranderingen

Een ontwikkeling op het gebied van technologie is die van de informatisering. Door deze ontwikkelingen kunnen mensen makkelijker met elkaar communiceren en informatie uitwisselen. Hierdoor lijken de factoren afstand en tijd steeds minder belangrijk te worden. De gevolgen voor deze ontwikkelingen in de toekomst zijn op dit moment nog moeilijk in te schatten. Maar dat ze effect hebben op wonen, werken en reizen staat vast. Door deze ontwikkeling is het makkelijker voor mensen om vanuit huis te werken of te vergaderen. Verder is thuis winkelen ook sterk in opkomst, men hoeft de deur niet meer uit om aankopen te doen. De woning wordt hierdoor zeer belangrijk en is niet langer alleen een dak boven ons hoofd, maar meer het centrum van verschillende activiteiten.

De technologische ontwikkelingen zijn erg belangrijk voor de ontwikkeling van een netwerksamenleving, zoals we die steeds meer zien. Een andere ontwikkeling is dat er steeds meer vraag komt naar energie, niet alleen in ons land maar ook vooral in de opkomende landen. Hierdoor is er een grotere druk ontstaan om schonere en duurzame energie te produceren. Duurzame energie is energie die niet wordt opgewekt door aardolie, aardgas of steenkool te verbranden, maar door schone en onuitputtelijke bronnen, zoals windenergie, zonne-energie, maar ook biomassa, aardwarmte, waterkracht, energieopslag en warmtepompen (VROM, 2007b). Deze ontwikkeling van duurzame energie wordt ook door de overheid steeds meer gestimuleerd.

2.3.5. Ecologische veranderingen

De afgelopen jaren heeft het klimaat steeds meer aandacht gekregen. Er is een groeiend besef dat de overheid en het bedrijfsleven gezamenlijk een oplossing moeten bedenken om de klimatologische veranderingen in de toekomst het hoofd te kunnen bieden (Ministerie van EZ, 2008). Een van de oorzaken van het opwarmen van de aarde is de explosieve stijging van de CO₂ uitstoot van de wereld. Dit is mede het gevolg van de grote energieconsumptie in de wereld door een steeds verder stijgende welvaart en enorme groei van bepaalde opkomende economieën, denk hierbij aan de BRIC landen (IEA, 2005).

Er moet veel geïnvesteerd worden in duurzame ontwikkeling op het gebied van milieu, energie, ecologie en biodiversiteit om ervoor te zorgen dat toekomstige generaties hetzelfde niveau van consumptie en welvaart kunnen genieten als de huidige. Daarom wordt er ook steeds meer de nadruk gelegd op het gebruik van duurzame energiebronnen die in de toekomstige energiebehoeften kunnen voorzien. In het verlengde hiervan is een trend te zien bij de overheid en de consument dat men bewust op het gedrag let om het milieu minder te belasten.

2.3.6. Politieke veranderingen

De landelijke overheid trekt zich op een aantal terreinen terug en draagt veel van haar taken over aan decentrale overheidsorganen. Verder is het een trend dat steeds meer taken worden aanbesteed op de vrije markt, mede door Europese regelgeving. Daarnaast worden meer projecten door publiek-private samenwerkingsverbanden uitgevoerd. De overheid zal in de toekomst steeds meer werkzaamheden afstoten naar de markt en zich toeleggen op haar bestuurs- en procesrol. De rol van de overheid verschuift steeds meer van initiator naar deelnemer (Verkeer en waterstaat, 2008). Een andere trend op het politieke vlak is dat door het ontstaan en de uitbreiding van de Europese Unie, de politieke macht voor een deel verschuift naar Brussel. De besluitvorming en regelgeving vanuit de EU krijgt daarmee een steeds grotere rol op verschillende beleidsterreinen. Dit kan tot gevolg hebben dat regels in alle Europese landen moeten worden toegepast, wat kan leiden tot strengere bouwregelgeving.

2.3.7. Resumé van trends en ontwikkelingen

In de DESTEP analyse zijn verschillende trends en ontwikkelingen naar voren gekomen. Deze factoren zijn van belang om een beeld te vormen hoe de maatschappij zich ontwikkelt en welke gevolgen dit heeft voor de woningmarkt en de daarop werkzame aanbieders. In de onderstaande figuur 2.2 wordt een overzicht gegeven van de trends en ontwikkelingen die zich in de samenleving voordoen.

Figuur 2.2: Resumé trends en ontwikkelingen

Demografisch	Economisch	Sociaal-maatschappelijk
Dubbele vergrijzing	Toename welvaart	Intensivering
Bevolkingskrimp	Grotere mobiliteit	Informatisering
Ontgroening	Sterke daling consumenten- en producentenvertrouwen	Toename emancipatie
Stijgende levensverwachting	Betaalbaarheid woningen onder druk	Grensvervaging, tijd en plaats doen er steeds minder toe
Aantal huishoudens groeit	Globalisering en internationalisering	Consument stelt meer en hogere eisen, wordt kritischer
Grootte van huishoudens neemt af	Sterk dalende verhuistrend	Steeds meer tweeverdieners
	Toename aanbod bestaande bouw	Normen en waarden vervagen
	Van aanbiedersmarkt naar vragersmarkt	Groeiende multiculturele samenleving
	Langer doorwerken	Langer zelfstandig wonen
		Eigen verantwoordelijkheden
Technologisch	Ecologisch	Politiek
Informatisering	Klimaatveranderingen	Meer machtsverschuiving richting Brussel
Thuiswerken wordt makkelijker	Hoge milieueisen	Steeds verdere decentralisatie van de overheid
Woning wordt steeds belangrijker	Meer aandacht voor milieu door overheid en consument	Bevordering eigen woningbezit
Toenemende vraag duurzaamheid	Gebruik van duurzame energiebronnen (wind, water, zon)	Discussie rond hypotheekrenteaftrek
Toenemende vraag energie		

Bron: eigen bewerking

2.4. Trends en ontwikkelingen in relatie tot de woningmarkt

In deze paragraaf wordt gesteld welke relatie de trends en ontwikkelingen hebben met de woningmarkt. In de onderstaande figuur 2.3 wordt aangegeven welke invloed de trends en ontwikkelingen kunnen hebben op de woningmarkt of de woning.

Figuur 2.3: Relatie van trends en ontwikkelingen tot de woningmarkt

Demografisch	Bevolkingskrimp heeft geen invloed op de woningvraag, aangezien het aantal huishoudens blijft groeien.
	Toename van het aantal huishoudens zorgt voor toenemende vraag naar woningen.
	Vergrijzing zorgt voor een toenemende vraag naar seniorenwoningen en extra dienstverlening en/of zorg.
	Verkleining van de huishoudens door de groei van de alleenstaanden kan een andere of aangepaste indeling van de woningen tot gevolg hebben.
	De stijgende levensverwachting en de wens om zo lang mogelijk zelfstandig te wonen kan de vraag naar levensloopbestendige woningen vergroten.
Economisch	Toename van welvaart heeft invloed op de eisen die aan de woning worden gesteld, er komt meer de nadruk te liggen op kwaliteit.
	De ongunstige economische ontwikkelingen, de daling van het consumenten- en producentenvertrouwen zorgen voor een ongunstig investeringsklimaat, waardoor de woningbouw stagneert.
	Sterk dalende verhuistrend en een verslechterde betaalbaarheid van woningen zorgen ervoor dat woningen langer te koop staan en de markt veranderd van een aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt.
Sociaal- maatschappelijk	Individualisering zorgt voor een toenemende vraag naar (kleinere) woningen.
	Bouwers en ontwikkelaars moeten een hoge kwaliteit leveren door veeleisende en kritische consument die steeds meer en hogere eisen stelt. (consument betrekken in bouwproces)
	Door een toename van het aantal tweeverdieners krijgen consumenten meer te besteden wat de vraag naar (duurdere) woningen kan stimuleren.
	Groeiende multiculturele samenleving door toename van het aantal allochtone gezinnen, kan zorgen voor andere wensen en eisen aan de woning door deze groep.
	Het langer zelfstandig wonen zorgt voor een groeiende vraag naar seniorenwoningen en/of aanpassingen aan de eigen woning.
Technologisch	Door informatisering wordt de relatie afstand en tijd steeds minder belangrijk, wat effect heeft op wonen en werken.
	Toename thuiswerkers zal de vraag naar extra ruimte in de woning tot gevolg hebben.
	Woning wordt centrum van veel activiteiten en heeft tot gevolg dat er hoge eisen worden gesteld aan de kwaliteit en de ruimte in het huis.
	Door technologische ontwikkelingen neemt de implementatie van elektronische diensten toe zoals thuis winkelen, boodschappen dienst of een alarm service.
	Toenemende vraag duurzaamheid, zorgt voor ander materiaalgebruik in en om de woning en energiezuinige apparatuur.
Ecologisch	Meer aandacht voor het milieu, gaat vaak gepaard met extra regelgeving en kosten.
	Hoge milieueisen leiden tot hogere (energie) normen, waardoor woningen energiezuinig moeten worden gebouwd en bijvoorbeeld het gebruik van zonnecollectoren en energiezuinige boilers.
Politiek	Machtsverschuiving richting Brussel zorgt voor uitgebreider en complexere (bouw) regelgeving. Dit kan het bouw- en ontwikkelingsproces verlenging en daarmee zorgen voor stijgende bouwkosten.

2.5. Conclusie

Uit de analyse komen een aantal trends en ontwikkelingen naar voren die consequenties kunnen hebben voor de woningmarkt. De belangrijkste bevindingen die naar voren komen in de analyse naar trends en ontwikkelingen in de samenleving is ten eerste dat het aantal huishoudens sterker groeit dan de bevolking. Dit wijst op een toenemende individualisering van de samenleving. Ten tweede groeit het aantal alleenstaanden vooral door de wens van ouderen om zo lang mogelijk zelfstandig te wonen. Ten derde wordt Nederland de komende decennia geconfronteerd met een sterke vergrijzing van de bevolking en op termijn met bevolkingskrimp. Ten slotte kan er gesteld worden dat de consument tegenwoordig kritisch is en hoge eisen stelt aan een product.

De consequenties van deze trends en ontwikkelingen zijn lastig te schatten en nog moeilijker uit te drukken in exacte cijfers. Tevens kan er gesteld worden dat door de bevolkingsgroei en de toename van het aantal huishoudens er een toenemende vraag naar woningen komt. Deze groei houdt ongeveer 25 jaar aan, na die periode is ook de woningmarkt een vervangingsmarkt. Verder zorgt vooral de vergrijzing voor een groeiende behoefte aan seniorenwoningen, zoals levensloopbestendige woningen en nultredenwoningen. Een versterkende factor hierbij is dat senioren vitaler zijn en door de extramuralisering van de zorg veel langer zelfstandig blijven wonen.

Met de steeds veeleisender en mondiger wordende consument is het verder de verwachting dat op termijn vooral een verandering in de vraag optreedt waarbij de kwaliteit van woningen centraal staat. De conclusie die hieruit getrokken kan worden, is dat het voor projectontwikkelaars en bouwers niet zo vanzelfsprekend is dat woningen makkelijk worden verkocht. Dit komt omdat het onvermijdelijk is dat de vastgoedmarkt, op termijn, over de gehele linie een vervangingsmarkt zal worden. Er moet meer worden geluisterd naar de consument omdat de krapte zoals we die de afgelopen decennia hebben gekend zal verdwijnen. De woningmarkt verandert van een typische aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt. Hierdoor wordt de concurrentie tussen de verschillende marktpartijen in de toekomst aanzienlijk feller. Daarnaast zal deze concurrentie zich vooral concentreren op kwaliteit, maar ook tussen regio's en locaties zal de concurrentie verhevigen (Brounen & Eichholtz, 2004).

Uit deze analyse blijkt dat de samenleving en de woningmarkt verandert. Er wordt gesteld dat senioren een groep zijn om rekening mee te houden, aangezien het aantal sterk toeneemt. Naast starters zijn senioren de komende 30 jaar mogelijk de grootste potentiële doelgroep voor ontwikkelaars en aannemers. Niet alleen vanwege de absolute en relatieve aantallen zijn senioren interessant, ook vanwege hun kenmerken. De senioren van nu zijn vele malen vitaler en optimistischer dan dezelfde bevolkingsgroep enkele decennia geleden (Van Campen, 2008). Het is echter wel de vraag of deze groep bereid is om te verhuizen. Wanneer een ontwikkelaar hierop in wil spelen, is het van belang om een beeld te vormen van de seniorenmarkt, aangezien ze zich de afgelopen jaren nauwelijks bezig hebben gehouden met huisvesting voor senioren. In het volgende hoofdstuk wordt er daarom aandacht besteed aan de landelijke trends en ontwikkelingen op de seniorenmarkt.

3. De seniorenmarkt in Nederland

Uit het eerste deel van het onderzoek blijkt dat Nederland de komende jaren sterk vergrijst. Enerzijds verdubbelt het aantal 65 plussers en anderzijds krimpt het aantal jongeren en de beroepsbevolking. Met deze factoren dient een ontwikkelaar rekening te houden. Zo komt er naar alle waarschijnlijkheid de komende jaren steeds meer vraag naar woningen die op ouderen gericht zijn. Om hier als ontwikkelaar op in te spelen moet er een helder beeld bestaan van deze doelgroep. Het is belangrijk om inzicht te krijgen in de vragen wat een senior nu precies is en wat we verstaan onder seniorenhuisvesting. Daarnaast is het ook van groot belang wat de eisen en wensen zijn van de senioren in Nederland. Ten slotte wordt er ook gekeken naar de landelijke vraagsituatie op de seniorenmarkt.

3.1. Definitie van senioren

Op de vraag wat precies een senior is, is moeilijk antwoord te geven. Je kunt senioren niet beschouwen als een categorie. De doelgroep is erg breed en moeilijk definieerbaar, bijvoorbeeld als men kijkt naar de leeftijd, begint een senior bij 50+, 65+ of zelf bij 75+. Er bestaat dus niet zoiets als 'de' senior, aldus Friso de Zeeuw, directeur Nieuwe Markten bij Bouwfonds Property Development. Dit maakt de woningmarkt voor senioren erg complex omdat het geen homogene groep is.

Een traditionele benadering maakt onderscheidt naar leeftijd en generatie. Er worden dan drie generaties onderscheiden, de vooroorlogse generatie, geboren tussen 1910 en 1930, de stille generatie, 1931-1945 en de babyboom of protestgeneratie, 1946-1965 (Klinkers, 2004). In de literatuur wordt in de meeste gevallen ook onderscheid gemaakt tussen ouderen tot 65 jaar, ouderen van 65 tot 75 en 75 plussers.

Volgens VROM ligt er bij de leeftijdsgrens van 75 jaar een belangrijk omslagpunt, omdat vanaf die leeftijd het aantal ouderen met lichamelijke beperkingen snel toeneemt. Daarom kan er volgens VROM gemakshalve een onderscheid worden gemaakt tussen ouderen tot 75 jaar en ouderen van 75 jaar en ouder. De eerste worden ook wel als 'jongere ouderen' genoemd en de laatste als 'oudere ouderen' (VROM, 2004a). Deze 'jonge ouderen' worden ook wel medioren genoemd en de 'oudere ouderen' senioren.

In dit onderzoek wordt ook deze grens aangehouden, er wordt dan ook gesproken over ouderen vanaf 55 jaar. Dit wordt gedaan omdat vanaf die leeftijd mensen wat minder gaan werken en eventuele kinderen uit huis gaan. Hierdoor gaan mensen nadenken over de huidige en toekomstige woonsituatie.

Voor ontwikkelaars en bouwers is de doelgroep van de toekomst de nieuwe generatie ouderen die geboren zijn tussen 1946 en 1954. Zij zijn op dit moment tussen de 55 en 64 jaar. Deze groep wordt ook wel de protestgeneratie genoemd of babyboomers. Deze groep is maatschappelijk betrokken, zelfstandig, wil eigen keuzes maken en is verder mondig en actief (Habion, 2007).

3.2. Definitie seniorenhuisvesting

Een eenduidige definitie van een seniorenwoning is er niet te geven. Iedereen heeft wel een idee bij de term seniorenwoning. De één denkt hierbij direct aan woningen gericht op mensen die hulpbehoevend zijn. Anderen denken vooral aan gelijkvloerse woningen waarbij de nadruk ligt op comfort en gebruiksgemak. In het algemeen komt het erop neer dat seniorenwoningen zeer geschikt zijn voor oudere mensen. Dat betekent dat de woningen gelijkvloers en drempelvrij zijn (STEC, 2005). De woning moet verder zonder trap te bereiken zijn en een extra brede gangen en deuren hebben. De vereniging eigen huis voegt hier aan toe dat volgens hen een seniorenwoning aan de eisen van Woon-keur moeten voldoen. Het gaat hierbij om een hoog niveau aan gebruikskwaliteit, inbraakwerendheid en sociale veiligheid, toegankelijkheid, flexibiliteit en aanpasbaarheid.

Omdat de groep senioren erg breed is, is een vaste omschrijving van een seniorenwoning moeilijk te geven, aangezien een woning voor een 75 jarige aan andere eisen moet voldoen als die van een 55 jarige. Wel is er in het woningbehoefte onderzoek van 2002 door het ministerie van VROM de volgende definitie geformuleerd voor een seniorenwoning die ook in dit onderzoek wordt gehanteerd:

“Een zelfstandige woning bestemd of geschikt gemaakt voor ouderen. Een woning die zonder traplopen van buiten bereikbaar is en waarin de primaire vertrekken (woonkamer, keuken, douche/bad, toilet en minstens één slaapkamer) gelijkvloers liggen, wordt aangeduid als een volledig toegankelijke woning voor ouderen” (VROM, 2002a).

3.3. Wat willen de huidige senioren op de woningmarkt

In zijn algemeenheid kan er worden geconcludeerd dat de seniorenmarkt zeer divers is. Ook de woonwensen van de verschillende “groepen” senioren verschillen veel van elkaar. De demografische en sociaal-culturele aspecten kunnen tot gevolg hebben dat de woonbehoefte van toekomstige ‘nieuwe’ senioren er aanzienlijk anders uitziet dan die van de huidige senioren. Projectontwikkelaars krijgen moeilijk grip op de markt voor senioren en voor een groot deel is deze markt nog een braak liggend terrein. Sibolt Mulder, senior adviseur van TNS NIPO noemt het zelfs een vergeten doelgroep. De huidige en toekomstige senioren worden volgens hem geconfronteerd met een kwantitatief en kwalitatief tekort op het gebied van huisvesting (PropertyNL, 2005).

De meeste senioren hebben een afkeer van het etiket oud en hulpbehoevend, ze voelen zich niet oud en willen ook niet zo aangesproken worden. Ouderen willen om deze redenen ook geen woning met zorglabel. Uit verschillende onderzoeken blijkt dat senioren een grote behoefte hebben aan zelfsturing, vrijheid en zelfstandigheid. Veel senioren willen de regie in eigen handen houden en hun leven inrichten op een manier die past bij de eigen wensen en ambities. Er zijn veel ouderen in de derde levensfase (50-75 jaar) die graag nog eens willen verhuizen maar dat op dit moment niet doen. De beslissing om te verhuizen wordt om verschillende redenen uitgesteld. Ten eerste omdat het aanbod of de locatie niet in de smaak vallen. Ten tweede omdat de prijs-kwaliteitverhouding als ongunstig wordt beoordeeld, en ten derde omdat de echte noodzaak om te verhuizen ontbreekt (Reijn, 2005).

Marktpartijen moeten een beter aanbod ontwikkelen, wat voldoet aan de eisen van senioren die willen verhuizen. Vooral omdat de nieuwe generatie ouderen een betere financiële situatie hebben. Dit komt mede door het opgebouwde vermogen, door de sterk gestegen huizenprijzen in de jaren negentig en de goede pensioenvoorzieningen (STEC, 2005). Steeds vaker hebben senioren naast hun AOW een aanvullend pensioen en daarmee meer te besteden (VROM, 2006). Paul Schnabel, directeur van het Sociaal en Cultureel Planbureau, stelde op het symposium van SIR-55 dat ouderen bij voorkeur zo gewoon, zelfstandig, vrij, ruim, comfortabel, veilig, gezellig en vertrouwd mogelijk willen wonen. De woning is voor ouderen vaak eerder een gevoelsgoed dan een gebruiksgoed.

3.3.1. Voorzieningen in en om de woning

De groep ouderen die wel willen verhuizen stellen bepaalde voorkeuren en eisen aan de toekomstige woning. Zo worden er eisen gesteld op het gebied van gemak en veiligheid. Het gaat hierbij om gelijkvloerse woningen, die tevens makkelijk te bereiken zijn zonder trap. Daarnaast is het belangrijk dat er brede duuropeningen en geen drempels in de woning aanwezig zijn. Dit zijn een aantal aspecten die voor senioren van belang zijn in de keuze voor een nieuwbouwwoning (Aedes & Arcare, 2005). Verder is veiligheid, zoals een alarminstallatie en goede verlichting rond het gebouw, een belangrijk item. Tevens moet er voldoende aandacht worden besteedt aan ruimte zoals een schuur, berging of garage om spullen op te bergen. Daarnaast is het ook van belang dat er parkeermogelijkheden op eigen terrein of in de buurt van de woning aanwezig zijn, aangezien de huidige senioren vaak beschikken over één of zelfs twee auto's. Tenslotte kan er gesteld worden dat één slaapkamer voor veel senioren te weinig is, tegenwoordig geldt voor senioren dat twee of drie slaapkamers een absolute voorwaarde is om te kiezen voor een bepaalde woning.

3.3.2. Eisen aan de woonomgeving

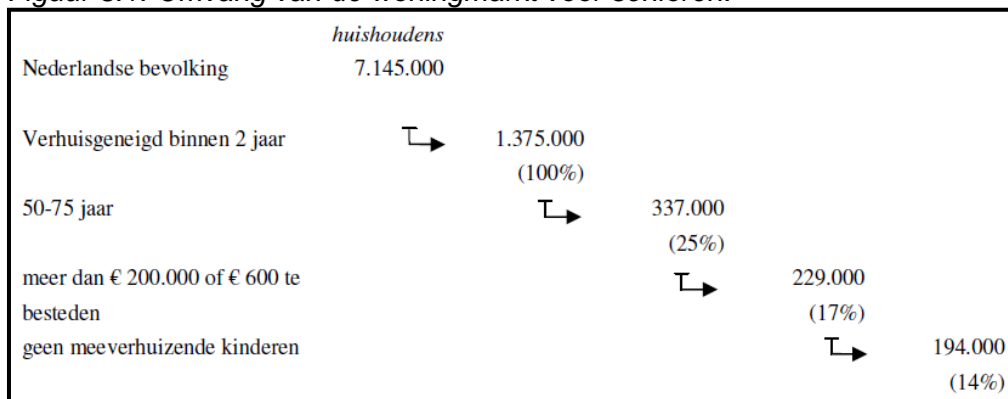
Ouderen stellen ook bepaalde voorwaarden aan de woonomgeving. Over het algemeen zoeken ouderen een rustige omgeving. Niet alleen locaties aan de rand van een stad of in het landelijke gebied voldoen hieraan, ook locaties rondom het centrum bieden hiervoor mogelijkheden. De voorkeur gaat vooral uit naar een omgeving waarin verschillende leeftijdsgroepen vertegenwoordigd zijn. Verder stellen senioren eisen aan de voorzieningen in de directe omgeving van de woning. Het gaat hierbij voornamelijk om winkels, openbaar vervoer, zoals een bus of tramhalte en medische voorzieningen zoals een huisarts, apotheek en een fysiotherapeut. Het liefst ziet men deze voorzieningen op loopafstand van de woning (TSN NIPO, 2008). Voor "jonge" senioren is dit veel minder van belang, aangezien deze groep veel mobieler is. Er zit vooral een verschil tussen de eisen van de "jonge" senioren die vooral behoefte hebben aan rust en ruimte en de eisen van "oudere" senioren, van 75 plus, die over het algemeen gemak en veiligheid hoog op het verlanglijstje hebben staan.

3.4. Vraag naar seniorenwoningen de komende decennia

Schattingen van de vraag naar seniorenwoningen lopen nogal uiteen maar er kan wel met enige zekerheid worden gesteld dat de vraag naar seniorenhuisvesting groot is. Zo blijkt uit een onderzoek van het ministerie van VROM, dat het effect van de vergrijzing en de extramuralisering samen met het huidige tekort aan ouderenwoningen, er een behoefte ontstaat aan 395.000 woningen gericht op ouderen (VROM, 2003).

Dit blijkt ook uit het actieplan *Beter (t)huis in de buurt, actieplan Samenwerken aan wonen, welzijn en zorg 2007-2011*, waarin wordt gepleit om het aantal nultrreden woningen in de periode 2006-2015 uit te breiden van 1,5 miljoen naar ruim 1,9 miljoen (VROM, 2007c). In een ander onderzoek van VROM wordt er gesteld dat er ruim 346.000 ouderen willen verhuizen (VROM, 2004a). Uit het meest recente onderzoek van TSN NIPO en VROM, uitgevoerd in 2008, blijkt dat het totale aantal “vermogende” ouderen die willen verhuizen rond de 194.000 huishoudens ligt, zoals ook in onderstaande figuur 3.1 te zien is. Dit is een mogelijk interessante doelgroep voor ontwikkelaars.

Figuur 3.1: Omvang van de woningmarkt voor senioren.



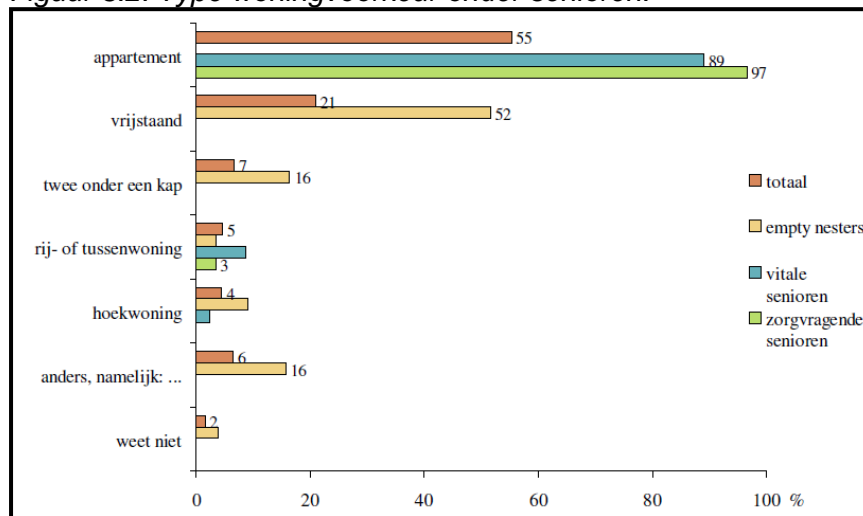
Bron: TSN NIPO, 2008

Van de ongeveer 194.000 huishoudens die op zoek zijn naar een nieuwe woning, verhuist uiteindelijk de helft niet omdat ze geen passend aanbod kan vinden of omdat de lange doorlooptijd van nieuwbouw potentiële verhuizers afschrikt (TSN NIPO, 2008).

Daarnaast geeft een deel van de ouderen aan een voorkeur te hebben voor bestaande bouw en hiermee afvalt als potentiële koper van nieuwbouw. Hierdoor blijft er ongeveer een markt van zo'n 60.000 nieuwbouwwoningen over. De senioren willen het liefst in kleinschalige projecten wonen in het centrum of in een bestaande wijk. Grootschalige projecten aan de rand van de stad hebben niet de voorkeur.

In figuur 3.2 is te zien dat de groep die wil verhuizen, en op zoek is naar een nieuwbouwwoning, vooral behoefte heeft aan appartementen.

Figuur 3.2: Type woningvoorkeur onder senioren.



Bron: TSN NIPO, 2008

Wanneer ontwikkelaars projecten gaat realiseren voor senioren is er dus met name een markt voor appartementen. Daarnaast is er ook nog een aanzienlijke vraag naar vrijstaande woningen met groen en ruimte. Vooral de “jonge” ouderen, ook wel empty nesters genoemd, willen een vrijstaande woning met ruimte. Van deze groep kiest meer dan de helft voor een vrijstaande woning. Opvallend is dat binnen deze groep niet voor een appartement wordt gekozen. Des te meer komt de vraag naar appartementen naar voren binnen de groepen vitale senioren en zorgvragende senioren, die meestal in de leeftijdscategorie 75 plus zitten. Van deze groep kiest respectievelijk 89% en 97% voor een appartement. Hierbij moet er wel een kanttekening worden geplaatst, aangezien niet duidelijk is in hoeverre het hierbij gaat om de feitelijke wensen van de senioren of dat er een versturende invloed is. Het is mogelijk dat men kiest voor een appartement omdat men graag in het centrum wil wonen met voorzieningen in de buurt, terwijl een grondgebonden woning wellicht de voorkeur heeft.

3.5. Conclusie Nederlandse seniorenmarkt

Uit de inventarisatie van de seniorenmarkt blijkt dat Nederland vergrijst en het aantal senioren de komende decennia verdubbelt. De groep senioren is erg breed en moeilijk te definiëren. Daarnaast zijn ze overwegend zelfstandig, mondig en actief. De senioren willen om deze reden geen woning met zorglabel. Veel senioren willen graag verhuizen naar een woning welke beter bij hen past. De woning is bij voorkeur gelijkvloers, is zonder trap te bereiken en heeft geen drempels. Senioren wonen het liefst in een rustige omgeving met verschillende leeftijdsgroepen. De locatie van de woning is bij voorkeur in of rondom het centrum, aangezien het van belang is dat er goede voorzieningen in de buurt aanwezig zijn. Om deze reden wordt er vaak gekozen voor appartementen als gewenst woningtype. Wanneer voorzieningen minder van belang zijn, vooral het geval bij “jonge” senioren, wordt vaker gekozen voor een vrijstaande woning.

De consequentie van de vergrijzing en de toename van het aantal senioren is dat er meer vraag komt naar woningen die op ouderen gericht zijn. Ontwikkelaars hebben alleen de laatste jaren te weinig naar de wensen en eisen van deze groep gekeken, hierdoor worden de senioren vandaag de dag geconfronteerd met een kwantitatief en kwalitatief tekort. Schattingen van het tekort lopen uiteen maar het algemene beeld is dat de vraag naar seniorenhuisvesting groot is. Ongeveer 194.000 seniorenhuishoudens willen verhuizen, alleen wordt de verhuizing uitgesteld om verschillende redenen.

In deze analyse is er een algemeen beeld gevormd van de Nederlandse woningmarkt. Voor dit onderzoek is het van belang om inzicht te krijgen of de seniorenmarkt in de regio Twente kansrijk is voor een ontwikkelaar. Daarom wordt het volgende hoofdstuk toegespitst op de woning- en seniorenmarkt in de regio Twente. Er wordt gekeken naar de samenstelling van de woningmarkt en hoe deze zich ontwikkelt. Tevens wordt het aantal senioren en de vraag naar woningen gericht op senioren in kaart gebracht.

3.6. Verwachtingen voor het onderzoek

Op basis van de ontwikkelingen in de maatschappij en de begripsverkenning omtrent de landelijke seniorenmarkt zijn in deze paragraaf een aantal verwachtingen geformuleerd voor het vervolg van het onderzoek.

Verwachting 1:

“Gezien de toenemende vergrijzing en individualisering bestaat de verwachting dat de seniorenmarkt in Twente zeer omvangrijk is en de komende jaren blijft groeien, met het gevolg dat er grote behoefte is aan seniorenwoningen”.

Verwachting 2:

“Marktpartijen richten projecten niet of nauwelijks specifiek op senioren, omdat ze zich niet eenzijdig willen richten op een doelgroep en/of andere doelgroepen mislopen”.

Verwachting 3:

“Aangezien er weinig projecten specifiek voor de seniorendoelgroep worden gebouwd, zal er wel degelijk een markt zijn voor concepten die specifiek op senioren zijn gericht”.

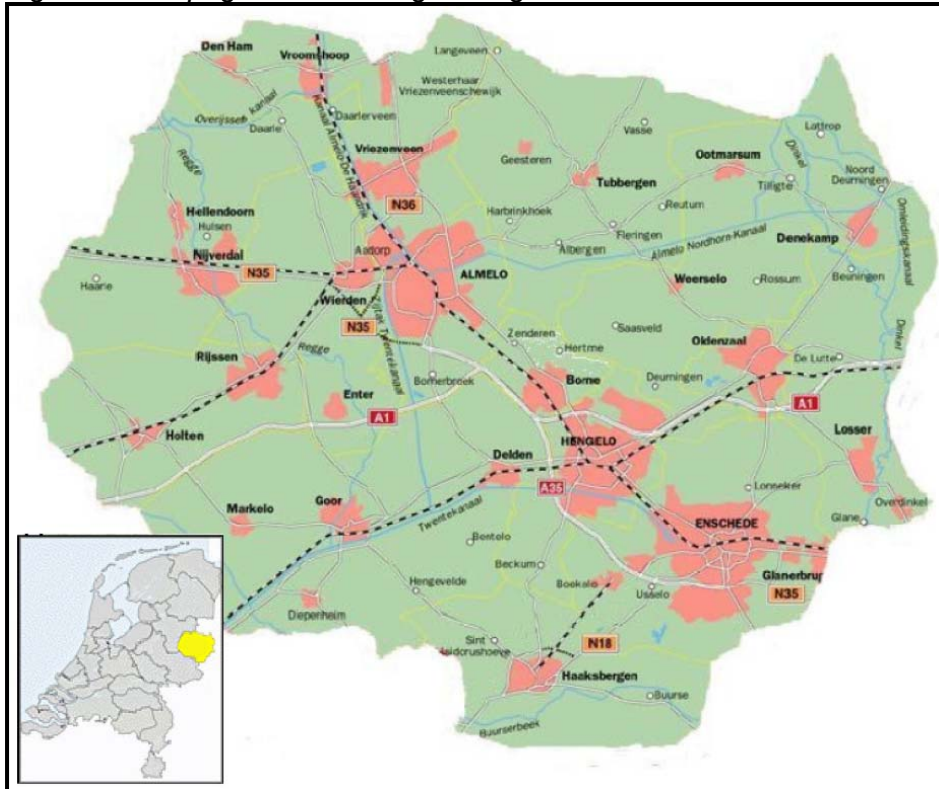
Verwachting 4:

“Een doelgroepgerichte benadering is bij een verdere vergrijzing en individualisering van de regio Twente het beste om een project succesvol in de markt te zetten”.

4. Woningmarkt en seniorenmarkt in de regio Twente

In dit hoofdstuk wordt het onderzoek ingezoomd op de woning- en seniorenmarkt in de regio Twente. De regio Twente is een van de zeven Nederlandse stadsregio's en bestaat uit veertien gemeenten. Binnen de regio Twente is er een onderscheid te maken tussen de Netwerkstad en landelijk Twente. Onder de Netwerkstad vallen de gemeenten: Almelo, Borne, Hengelo, Oldenzaal en Enschede. Landelijk Twente bestaat uit de gemeenten Dinkelland, Hof van Twente, Haaksbergen, Losser, Rijssen-Holtten, Tubbergen, Twenterand, Wierden en Hellendoorn. In figuur 4.1 is de regio Twente weergegeven.

Figuur 4.1. Topografische weergave regio Twente.



Bron: regio Twente, eigen bewerking 2010.

Een van de thema's die binnen de regio Twente aandacht krijgt, is het project 'demographic change', wat zich richt op de bevolkingsontwikkeling in Twente tot 2030. Dit project is gestart omdat de verwachting is dat ook Twente op termijn te maken krijgt met een afname van het aantal inwoners (Rijke, 2006). In het onderstaande wordt op basis van het WOON 2006 van het Ministerie van VROM, het Twents woningmarktonderzoek 2007 en de Twentse woningmarktmonitor 2009 een overzicht gegeven hoe de woningmarkt in Twente zich de komende jaren ontwikkelt. Tevens wordt getracht om de seniorenmarkt in kaart te brengen. Hierbij wordt gekeken naar de ontwikkeling van het aantal 55 plussers en de woningbehoefte onder deze doelgroep. Aan de hand van deze gegevens wordt beoordeeld hoe groot de Twentse seniorenmarkt is en of die interessant is voor een projectontwikkelaar.

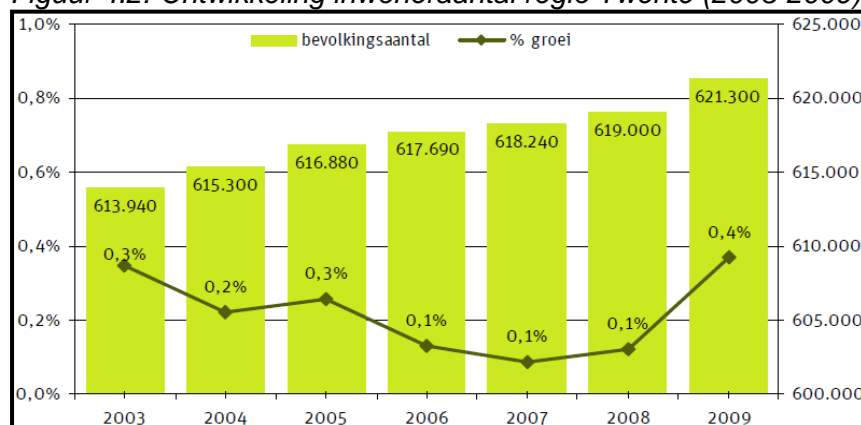
4.1. Woningmarkt in Twente

Om een beeld te vormen van de Twentse woningmarkt wordt er in het onderstaande achtereenvolgens de ontwikkeling van het aantal inwoners, de huishoudens en de woningvoorraad weergegeven.

4.1.1. Inwoners

Zoals weergegeven in figuur 4.2 is het aantal inwoners in de regio Twente in 2009 ten opzichte van 2008 met 0,4% gestegen naar 621.300 inwoners (Dijkers e.a, 2009). Met 72% is de bevolkingsgroei vooral geconcentreerd in de gemeenten van de Netwerkstad. Daarnaast woont in de Netwerkstadgemeenten ongeveer 58% van het totaal aantal inwoners van Twente, mede omdat er de afgelopen jaren sprake is geweest van een trek van het platteland naar de stad (TWO, 2007). De verwachting is dat de Twentse bevolking tot 2020 nog toeneemt tot ongeveer 627.000 inwoners. Na deze periode vlakt de groei af en vanaf ongeveer 2025 daalt het aantal inwoners.

Figuur 4.2: Ontwikkeling inwoneraantal regio Twente (2003-2009)



Bron: CBS, 2009.

4.1.2. Huishoudens

Voor de ontwikkeling, omvang en samenstelling van de woningmarkt in Twente, is de ontwikkeling van het aantal huishoudens een belangrijke factor. In de periode 2003-2009 is het aantal huishoudens in de 14 Twentse gemeenten gegroeid van ongeveer 252.000 naar 262.401 huishoudens. Dit is een groei van ruim 10.400 huishoudens (Dijkers e.a, 2009). De gemeenten in de Netwerkstad bevatten het grootste deel van het aantal Twentse huishoudens, zo'n 63%. De rest van de huishoudens is gevestigd in landelijk Twente. Het aantal inwoners en het aantal huishoudens wordt weergegeven in figuur 4.3, onderverdeeld naar Netwerkstad en landelijk Twente.

Figuur 4.3: Aantal inwoners en huishoudens in Twente.

	Peiljaar	Netwerkstad	Landelijk Twente	Twente Totaal
Aantal inwoners	januari 2009	362.310	258.990	621.300
Aantal huishoudens	januari 2009	164.799	97.602	262.401
Huishoudensgrootte	januari 2009	2,20	2,65	2,37

Bron: Woningmarktmonitor 2009, Regio Twente, 2010.

De ontwikkeling van het aantal huishoudens in Twente volgt dezelfde lijn als de landelijke trend. Ook voor Twente geldt dat het aantal huishoudens relatief sneller toeneemt dan het aantal inwoners. In figuur 4.4 is de verwachte ontwikkeling tot 2030 te zien. Hieruit blijkt dat naar alle waarschijnlijkheid het aantal huishoudens de komende 20 jaar met nog ongeveer 10% groeit en de bevolking met iets meer dan 1% (Breukel, Esselink, 2006).

Dit duidt op een verdunning van de gemiddelde huishoudengrootte, wat wordt veroorzaakt door vergrijzing en individualisering van de samenleving. De Twentse huishoudens bestaan op dit moment voor ongeveer 32% uit eenpersoonshuishoudens. Uit prognoses van het CBS blijkt dat in 2025 de gemiddelde huishoudengrootte in de Netwerkstad op 2,1 en in landelijk Twente op 2,3 uit komt.

Figuur 4.4: Prognose ontwikkeling bevolking regio Twente.

Bevolkingscomponent	2006 Realiteit	2030 Verwachting	Relatieve groei of afname 2006-2030
Inwoners	617.682	625.000	+ 1,2%
Waarvan jongeren <20 jaar	155.275	144.000	- 7,3%
Waarvan ouderen ≥65 jaar	91.063	134.000	+ 47,2%
Potentiële beroepsbevolking	371.344	344.000	- 7,4%
Huishoudens	257.637	285.000	+ 10,6%
Waarvan alleenstaand	81.430	106.000	+ 30,6%

Bronnen: CBS, Provincie Overijssel, I&O Research, 2006.

4.1.3. Huidige situatie op de woningmarkt

Uit het WOON 2006 blijkt dat de woningvoorraad van Twente in 2006 bestond uit 250.000 woningen. Eind 2008 is dit aantal opgelopen tot 256.460 woningen. In dezelfde periode is het aantal huishoudens gegroeid van 257.637 naar 262.600. Wat inhoudt dat er nogal wat huishoudens onzelfstandig zijn gehuisvest. In de stedelijke gemeenten ligt het aandeel huurwoningen aanmerkelijk hoger meer dan in de landelijke gemeenten van Twente. Hengelo heeft met 49% het hoogste niveau huurwoningen. Aan de andere kant staan de gemeenten Dinkelland en Tubbergen die met 15% het laagste aandeel hebben. Ongeveer 62% van de totale woningvoorraad in Twente bestaat uit een koopwoning. De gemeenten Enschede en Hengelo hebben met een percentage rond de 50% een relatief laag aandeel koopwoningen. De gemeenten Tubbergen en Dinkelland zijn met 85% koopwoningen uitschieters (TWO, 2007). Daarnaast is in de periode 2003-2008 de woningvoorraad in de regio Twente per jaar toegenomen met gemiddeld 2800 woningen.

4.1.4. Aanwezigheid nultreden woningen in de voorraad

De toegankelijkheid van een woning is belangrijk voor ouderen wanneer ze te maken krijgen met fysieke beperkingen. Naar schatting is 22% van de zelfstandige woningen in Nederland een nultreden woning (VROM, 2006a). Van de totale Twentse woningvoorraad is 19% een nultreden woning, hiermee ligt Twente iets onder het landelijk gemiddelde. Dit komt omdat landelijk gezien het aandeel huurwoningen hoger ligt dan in Twente en een woning in de huursector vaker een nultredenwoning is.

Zoals eerder aangemerkt, bestaat de totale woningvoorraad uit 256.460 woningen, hiervan zijn er ongeveer 49.000 een nultreden woning. In figuur 4.5 is per gemeente het percentage nultreden woningen weergegeven in de huur- en de koopsector. De gemeenten Borne en

Rijssen-Holten vallen op, aangezien daar het percentage nultreden woningen in de voorraad aanmerkelijk lager ligt met 12% en respectievelijk 15%.

Tevens is 10% van de woningvoorraad aan te merken als een gelijkvloerse woning. Dit zijn woningen die niet zonder treden te bereiken zijn. Het gaat hierbij vooral om portiek- en galerijflats die eventueel makkelijk te transformeren zijn naar nultreden woningen door het aanbrengen van een lift. In de regio Twente zijn op dit moment nog geen concrete plannen om dit te bewerkstelligen. Dit is eventueel een kans voor ontwikkelaars om hierop in te spelen. In de Netwerkstad is daarnaast het aandeel gelijkvloerse woningen aanmerkelijk groter dan in landelijk Twente, aangezien daar meer portiek- en galerijflats te vinden zijn.

Figuur 4.5. Aanwezigheid nultreden woningen in de voorraad.

Gemeenten	Nultreden woningen			Gelijkvloerse woningen		
	huur	koop	totaal	huur	koop	totaal
Almelo	30%	13%	20%	21%	5%	12%
Borne	17%	10%	12%	6%	3%	4%
Enschede	31%	11%	20%	22%	6%	14%
Hengelo	25%	12%	18%	19%	3%	11%
Oldenzaal	28%	20%	23%	13%	5%	8%
Netwerkstad	28%	12%	20%	20%	5%	12%
Dinkelland	30%	17%	19%	8%	4%	5%
Haaksbergen	25%	17%	19%	8%	4%	5%
Hellendoorn	19%	18%	18%	8%	6%	7%
Hof van Twente	21%	17%	18%	9%	5%	6%
Losser	27%	14%	17%	8%	4%	5%
Rijssen-Holten	12%	15%	15%	13%	5%	7%
Tubbergen	34%	18%	21%	9%	2%	3%
Twenterand	14%	21%	19%	4%	6%	6%
Wierden	21%	17%	18%	6%	5%	5%
Landelijk Twente	20%	17%	18%	8%	5%	6%
Regio Twente	26%	15%	19%	17%	5%	10%

Bron: TWO 2007

4.2. Seniorenmarkt in Twente

Om inzicht te krijgen in de seniorenmarkt moet het aantal 55 plussers in de regio Twente in kaart worden gebracht. Vervolgens wordt de tevredenheid en de verhuisgeneigdheid onder deze groep beschreven. Tevens wordt er beschreven welk type woning deze doelgroep wenst, in welke prijsklasse, woonmilieu en overige eisen die aan de woning worden gesteld. Tenslotte wordt er geanalyseerd wat de omvang van de totale markt is en of het realistisch is wat senioren willen.

4.2.1. Aantal 55 plussers per gemeente

De gemeenten in de regio Twente kennen onderling een aantal verschillen qua bevolkingsopbouw. In figuur 4.6 is te zien dat de gemeenten Rijssen-Holten, Twenterand en Enschede veel jongeren tot 30 jaar in de bevolking hebben. Voor Enschede is dit een gevolg van de aanwezigheid van onderwijsinstellingen (Dijkers e.a, 2009).

Opmerkelijk is dat de gemeente Hof van Twente een redelijk oude leeftijdsopbouw heeft. Binnen deze gemeente is 32% van de bevolking 55 plus. Daarnaast hebben ook de gemeenten Borne, Haaksbergen, Losser en Oldenzaal een oudere leeftijdsopbouw. Het aantal 55 plussers bedraagt in landelijk Twente 71.477 en in de Netwerkstad 95.031, dit brengt het totaal aantal 55 plussers in de regio Twente op 166.508. De verwachting is overigens dat het aantal 55 plussers de komende 10 jaar toeneemt tot 30% van de Twentse bevolking. Door deze vergrijzing neemt de demografische druk in Twente verder toe en dat heeft invloed op de samenstelling van de woningmarkt en de toekomstige woningbehoefte.

Figuur 4.6. Bevolkingsopbouw per gemeente, peiljaar januari 2009.

Gemeenten	0-29 jr.	30-54 jr.	55-74 jr.	75 jr. e.o.	Aantal inw.	55-plus
Almelo	38%	36%	20%	6%	72.428	18.831
Borne	35%	36%	23%	6%	21.106	6.121
Enschede	40%	35%	19%	6%	156.071	39.018
Hengelo	36%	37%	20%	7%	80.925	21.850
Oldenzaal	35%	36%	22%	7%	31.764	9.212
Netwerkstad	37%	36%	20%	7%	362.294	95.031
Dinkelland	37%	35%	21%	7%	26.066	7.298
Haaksbergen	34%	37%	23%	6%	24.495	7.104
Hellendoorn	36%	36%	21%	7%	35.846	10.037
Hof van Twente	33%	35%	24%	8%	35.151	11.248
Losser	34%	37%	23%	6%	22.589	6.551
Rijssen-Holten	41%	33%	19%	7%	36.787	9.565
Tubbergen	39%	37%	18%	6%	20.992	5.038
Twenterand	40%	36%	19%	5%	33.605	8.065
Wierden	36%	36%	22%	6%	23.467	6.571
Landelijk Twente	37%	36%	21%	6%	258.998	71.477
Regio Twente	38%	36%	20%	6%	621.292	166.508

Bron: CBS, 2009.

4.2.2. Tevredenheid & verhuiscgenigheid onder senioren

In Twente zijn zowel de jongeren als ouderen zeer positief over de woonsituatie. Van de ouderen geeft 96% aan, tevreden of zelf zeer tevreden te zijn over de huidige woonsituatie. Tevens scoort ook de woonomgeving goed, 92% van de ouderen geeft aan tevreden te zijn over de woonomgeving. Deze hoge mate van tevredenheid geldt ook voor de stedelijke gemeenten in de Netwerkstad, wat opmerkelijk is, aangezien de tevredenheid in stedelijke gebieden landelijk gezien lager ligt.

Opvallend is dat 53% van de senioren denkt in de huidige woning te kunnen blijven wonen wanneer men zorgbehoevend wordt, door het aanpassen van de woning of aanvullende zorgdiensten. Deze groep is dus vrij optimistisch over de mogelijkheden om in de eigen woning te blijven wonen. Dit optimisme onder de Twentse senioren komt vooral voort uit de wens om zo lang mogelijk zelfstandig te blijven wonen.

Desalniettemin wil een deel van de Twentse bevolking verhuizen omdat de woning niet aansluit op de (toekomstige) eisen die er aan de woning worden gesteld. In dit onderzoek is het vooral van belang de verhuiscgenigheid onder senioren te analyseren. In onderstaande tabel 4.7, is te zien wat de verhuiscgenigheid is onder Twentse 55 plussers.

Figuur 4.7: Verhuiscapaciteit onder senioren binnen nu en 5 jaar.

Verhuiscapaciteit 55 plussers	Verhuiscapaciteit 55 plussers		Wensen woningzoekenden	
	VROM 2006	Regio Twente 2007	nultreden woning	Bestemd voor ouderen
55-64 jaar	16%	18%	54%	28%
65-74 jaar	14%	16%	76%	55%
75 plus	11%	7%	90%	78%

Bron: VROM 2006, TWO 2007, eigen bewerking.

Uit deze gegevens blijkt dat de meeste ouderen helemaal niet willen verhuizen, aangezien er een grote wens bestaat om in de eigen woning te blijven wonen, ook al krijgt men last van beperkingen of een groeiende behoefte aan zorg.

In het onderzoek van VROM blijkt dat de landelijke verhuiscapaciteit onder de groep 55 plussers iets lager ligt dan de verhuiscapaciteit onder 55 plussers in de regio Twente. Onder de groep 75 plussers is dat juist andersom, daar ligt het cijfer landelijk gezien hoger dan in de regio Twente. De ouderen die wel willen verhuizen houden vaak rekening met de toegankelijkheid van de nieuwe woning. Tweederde van de verhuiscapaciteerde 55-plussers is expliciet op zoek naar een nultreden woning. Bij 75 plussers ligt dat zelfs op 90% (VROM, 2007a.) De wens om een nultreden woning te betrekken betekent niet noodzakelijk dat die woning ook speciaal voor ouderen bestemd moet zijn. Vooral de jonge ouderen willen wel een nultreden woning, maar met een seniorenlabel willen ze veelal nog niet worden geassocieerd. Naarmate de senioren ouder worden, neemt de verhuiscapaciteit af, maar stijgt wel de vraag naar woningen die speciaal bestemd zijn voor ouderen (VROM, 2007a). Zoals in figuur 4.8 te zien is, zijn de redenen voor 55 plussers om te verhuizen vooral te vinden in persoonlijke redenen en de huidige woning. Bij persoonlijke redenen moet gedacht worden aan het overlijden van de partner of behoefte aan zorg. De woonomgeving is bij 55 plussers veel minder een reden om te verhuizen. Dit hangt waarschijnlijk samen met de grote tevredenheid over de woonomgeving onder de groep 55 plussers in de regio Twente.

Figuur 4.8. Belangrijkste verhuisredenen senioren.

Leeftijd	Woning	Woonomgeving	Werk	Persoonlijke redenen
< 55 jaar	56%	31%	12%	35%
55 plussers	33%	17%	1%	64%

Bron: Enquête woonconsumenten TWO, 2007.

4.2.3. Aantal verhuiscapaciteerde senioren per gemeente

Uit het woningmarktonderzoek van de regio Twente blijkt dat de verhuiscapaciteit onder senioren in de leeftijdscategorie 55-74 jaar op 17% ligt en bij de 75-plussers ligt dit op 7%. Voor dit onderzoek is het van belang om inzicht te krijgen in het aantal verhuiscapaciteerde senioren per gemeente. In figuur 4.9 is een tabel samengesteld waarin het aantal senioren, de verhuiscapaciteit en de totale hoeveelheid verhuiscapaciteerde senioren in Twente is weergegeven. Uit deze gegevens blijkt dat er totaal 24.330 verhuiscapaciteerde 55 plussers zijn in de regio Twente.

Figuur 4.9: Totaal aantal verhuiscapaciteit senioren in Twente.

Gemeenten	Aantal personen		Totaal	verhuiscapaciteit binnen 2 tot 5 jaar		Totaal verhuiscapaciteit
	55-74	75 plus		55 plus	55-74	
% verhuiscapaciteit				17%	7%	
Almelo	14.486	4.346	18.831	2.463	304	2.767
Borne	4.854	1.266	6.121	825	89	914
Enschede	29.653	9.364	39.018	5.041	655	5.697
Hengelo	16.185	5.665	21.850	2.751	397	3.148
Oldenzaal	6.988	2.223	9.212	1.188	156	1.344
Netwerkstad	72.167	22.865	95.031	12.268	1.601	13.869
Dinkelland	5.474	1.825	7.298	931	128	1.058
Haaksbergen	5.634	1.470	7.104	958	103	1.061
Hellendoorn	7.528	2.509	10.037	1.280	176	1.455
Hof van Twente	8.436	2.812	11.248	1.434	197	1.631
Losser	5.195	1.355	6.551	883	95	978
Rijssen-Holten	6.990	2.575	9.565	1.188	180	1.368
Tubbergen	3.779	1.260	5.038	642	88	731
Twenterand	6.385	1.680	8.065	1.085	118	1.203
Wierden	5.163	1.408	6.571	878	99	976
Landelijk Twente	54.583	16.894	71.477	9.279	1.183	10.462
Regio Twente	126.749	39.758	166.508	21.547	2.783	24.330

Bron: eigen berekeningen.

4.3. Vraag naar seniorenwoningen

In het bovenstaande is de potentiële omvang van de markt bepaald door het aantal verhuiscapaciteit senioren in kaart te brengen. Vervolgens wordt er in beeld gebracht wat de eisen aan de woning en woonomgeving zijn. Het gaat hierbij om het woningtype, aantal nultreden woningen, prijsklasse, nieuw-of bestaande bouw en het woonmilieu.

4.3.1. Woningtype

Een groot deel van de verhuiscapaciteit senioren woont op dit moment in een eengezinswoning, 2/1 kap, of vrijstaande woning, zoals te zien in figuur 4.10. In de gewenste situatie vindt er vooral een verschuiving plaats richting appartementen met lift, maar ook de vrijstaande woning, in de vorm van een bungalow of patiowoning is populair.

Figuur 4.10. Huidig en gewenst woningtype onder verhuiscapaciteit senioren.

Woningtype	Huidige situatie	Gewenste situatie
Eengezinswoning	45%	11%
2^1 kap woning	24%	3%
Vrijstaande woning	19%	16%
Appartement zonder lift	4%	3%
Appartement met lift	6%	62%
Overig	2%	5%

Bron: Twents woningmarkt onderzoek, 2007

4.3.2. Vraag naar nultreden woningen per gemeente

Als specifiek de behoefte aan woningen gericht op senioren in kaart wordt gebracht, moet de vraag naar nultreden woningen worden geanalyseerd, aangezien een nultreden woning zeer populair is onder ouderen die op zoek zijn naar een seniorenwoning. Dit is niet verrassend, omdat 65% van de verhuiscapaciteit 55-64 jarigen een nultreden woning wil. In de groep 75 plus ligt dit zelfs op 90%. Vooral het appartement met lift is, als type nultreden woning zeer populair. De overige senioren in de leeftijdscategorie 55-74 jaar, ongeveer 35%, zijn niet op zoek naar een nultreden woning, maar zoeken een woning op de "reguliere" woningmarkt. Zoals te zien in figuur 4.11 gaat het om een potentiële vraag van bijna 16.000 nultreden woningen voor de regio Twente in de komende 5 jaar. Hierbij moet een nuancering worden aangebracht, het feitelijke verhuiscapaciteit niveau ligt in de praktijk veel lager. Opvallend is dat ongeveer 75% van de verhuiscapaciteit senioren uiteindelijk niet verhuist om verschillende redenen. Zo kan het zijn dat het aanbod niet voldoet aan de gestelde eisen waardoor men deze verhuiscapaciteit wens uitstelt of uiteindelijk helemaal niet verhuist. Ook de wens om zo lang mogelijk in de huidige woning te blijven wonen speelt een rol. Senioren passen de woning liever aan dan dat men overgaat tot verhuizing. Dit brengt de totale vraag op zo'n 4100 nultredewoningen in de regio Twente.

Figuur 4.11. Totale vraag nulreden woningen in de Regio Twente.

Gemeenten	Verhuis- geneigdheid binnen 2 tot 5 jaar		Totaal verhuis- geneigd	nulreden woningen		Totale vraag	75% verhuist niet, vraag die over blijft
	55-74	75 +		55 +	55-74		
% WBO Twente	17%	7%		65%	90%		25%
Almelo	2.463	304	2.767	1.601	274	1.874	469
Borne	825	89	914	536	80	616	154
Enschede	5.041	655	5.697	3.277	590	3.867	967
Hengelo	2.751	397	3.148	1.788	357	2.145	536
Oldenzaal	1.188	156	1.344	772	140	912	228
Netwerkstad	12.268	1.601	13.869	7.974	1.440	9.415	2.354
Dinkelland	931	128	1.058	605	115	720	180
Haaksbergen	958	103	1.061	623	93	715	179
Hellendoorn	1.280	176	1.455	832	158	990	247
Hof van Twente	1.434	197	1.631	932	177	1.109	277
Losser	883	95	978	574	85	659	165
Rijssen-Holten	1.188	180	1.368	772	162	935	234
Tubbergen	642	88	731	418	79	497	124
Twenterand	1.085	118	1.203	706	106	811	203
Wierden	878	99	976	570	89	659	165
Landelijk Twente	9.279	1.183	10.462	6.031	1.064	7.096	1.774
Regio Twente	21.547	2.783	24.330	14.006	2.505	16.511	4.128

Bron: TWO, 2007. VROM, 2006. WBO, 2006.

4.3.3. Prijsklasse huidige en gewenste woning

Als er gekeken wordt naar de wensen van 55 plussers in de regio Twente, komt het beeld naar voren dat deze groep bij een verhuizing vaker op zoek is naar een huurwoning dan een koopwoning. Dit is opvallend, aangezien landelijke cijfers laten zien dat juist het eigen woningbezit onder de groep 55 plussers toeneemt. Ook hier moet er een nuancering worden aangebracht. Het is goed mogelijk dat dit beeld in de regio Twente veranderd. De groep 45 tot 55 jarigen in Twente, behoort over 5 tot 10 jaar geheel tot de groep 55 plussers. Deze groep 'aankomende senioren' heeft niet hetzelfde wensenpatroon als de huidige senioren. De meerderheid van de 45-55 jarigen is, net als de 55 plussers niet verhuisgeneigd. Alleen is de kooporiëntatie van deze groep een stuk groter dan bij de huidige 55 plussers. Waarschijnlijk omdat deze groep op dit moment ook al in een koopwoning woont. Het is dan ook aannemelijk dat veel 50 jarigen van nu, die in een koopwoning wonen, ook in de toekomst als zij 60 jaar zijn in een koopwoning willen (blijven) wonen. Hierdoor zal de toekomstige 55 plusser minder op de huursector georiënteerd zijn dan de huidige 55 plusser. Op de huidige markt ontstaat het beeld dat Twentse ouderen niet veel te besteden hebben, aangezien er onder Twentse 55 plussers naar verhouding veel huishoudens voorkomen met een betrekkelijk laag inkomen. Ongeveer 50% van de 55 plus huishoudens in Twente heeft een inkomen lager dan €1600 per maand. Slechts 20% van de groep 55 plussers heeft een inkomen boven de €2400 per maand (TWO, 2007).

In figuur 4.12 zijn de wensen qua prijsklasse in de huur- en de koopsector alsmede het aantal gevraagde woningen weergegeven. Hieruit komt het beeld naar voren dat senioren bij een verhuizing vooral de voorkeur hebben voor een huurwoning tot €520. Door de aanwezigheid van het grote aantal huishoudens met een laag inkomen is dit niet verrassend. Tegen de landelijke trend in hebben senioren in Twente minder de wens om naar een koopwoning te verhuizen maar er is wel een groeiende vraag waar te nemen in het duurdere segment.

Figuur 4.12: Wensen 55 plussers qua prijsklasse in de huur en de koopsector.

Woning	Doelgroep 55 jaar en ouder		
	Huidig	Gewenst	Aantal woningen
huur	47%	70%	2890
tot € 339	26%	9%	260
€ 339 - € 520	63%	62%	1791
€ 520 - € 615	8%	15%	434
Vanaf € 615	3%	14%	405
Koop	53%	30%	1238
Tot € 150.000	10%	2%	26
€ 150.000 - € 225.000	33%	22%	272
€ 225.000 - € 300.000	28%	30%	371
€ 300.000 - € 400.000	18%	30%	371
Vanaf € 400.000	11%	16%	198

Bron: Eigen berekeningen & Woonconsumentenenquête TWO, 2007.

4.3.4. Markt voor nieuwbouwwoningen & type woonmilieu

In figuur 4.13 is te zien dat van alle 55 plussers die verhuisgeneigd zijn, 28% aangeeft absoluut een nieuwbouwwoning te willen, 11% geeft aan te willen verhuizen naar een bestaande woning. Opmerkelijk is dat een overgrote meerderheid van 61% het niet uitmaakt of ze in een nieuwbouw of bestaande woning komt te wonen. Dit is vooral afhankelijk van het aanbod en of de woning aan de gestelde eisen voldoet. De totale vraag naar nultrreden woningen komt uit op 4128, wanneer hier de vraag naar bestaande bouw in mindering wordt gebracht, blijft er een potentiële markt van 3691 nieuwbouw woningen over.

Figuur 4.13: Voorkeur nieuw- of bestaande bouw.

Vraag naar nieuw- of bestaande bouw.	Percentage	Aantal woningen
Absoluut nieuwbouw	28%	1156
Absoluut bestaande	11%	454
Geen voorkeur	61%	2518
Totale vraag	100%	4128

Bron: TWO, 2007. Eigen berekening.

De verhuisgeneigde 55 plussers hebben niet alleen een wens ten aanzien van huur of koop, woningtypologie, prijs, bestaande- of nieuwbouw, ook de locatie of het woonmilieu is van groot belang bij de gewenste woonsituatie.

In figuur 4.14 is het huidige en gewenste woonmilieu van verhuisgeneigde senioren in Twente weergegeven. Wat opvalt is dat vooral het centrumwoonmilieu in de drie grote steden erg in trek is als gewenst woonmilieu onder 55 plussers. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de aanwezigheid van verschillende voorzieningen in het centrum, wat als pluspunt wordt gezien. Daarnaast speelt de levendigheid van het centrum een grote rol in de keuze. Tevens is ook het centrum van een kleinere stad erg aantrekkelijk voor senioren. Opmerkelijk is dat senioren die in dorpen en op het platteland wonen, daar graag willen blijven wonen. De woonomgeving en rust in deze woonmilieus zijn waarschijnlijk belangrijker dan het voorzieningenniveau in een grotere stad.

Figuur 4.14: Gewenste woonmilieu 55 plussers.

Woonmilieu	Huidige situatie	Gewenste situatie	Vershil
Netwerkstad gemeenten			
Centrum	6%	19%	+13%
Grote stad: Vooroorlogs	11%	3%	-8%
Naoorlogs (veel flats)	9%	4%	-5%
Moderne wijken	25%	12%	-13%
Nieuwbouw	5%	9%	+4%
Landelijk Twente			
In of nabij het centrum	6%	18%	+12%
In een buitenwijk	13%	10%	-3%
In een dorp	21%	20%	-1%
Op het platteland	5%	5%	0%

Bron: TWO, 2007

Uit deze gegevens blijkt dat de discrepantie tussen de vraag naar, en het aanbod van nultreden woningen in Twente gelegen is in drie segmenten. Ten eerste gaat het over woning in het centrum van Netwerksteden, ten tweede nieuwbouwwijken in de Netwerksteden en ten derde in of nabij het centrum van een kleinere kern in landelijk Twente.

In tabel 4.15 wordt de totale vraag naar nultreden woningen verdeeld over deze segmenten. Uit de analyse blijkt dat de vraag naar nultreden woningen hoofdzakelijk geconcentreerd is in het centrum van de gemeenten in de Netwerkstad, dan wel in of nabij het centrum in een kleinere stad in landelijk Twente. Tevens is er nog een kleine markt voor nultreden woningen in nieuwbouwwijken in de gemeenten van de Netwerkstad.

Tabel 4.15: Vraag naar nieuwbouw nulreden woningen verdeeld over woonmilieus.

Woonmilieu	Aantal woningen
Netwerkstad gemeenten	
Centrum	1.647
Nieuwbouw	507
Landelijk Twente	
In of nabij het centrum	1.520
Totaal aantal woningen	3.674

Bron: TWO, 2007. Eigen berekeningen.

De totale vraag naar nieuwbouw nulredenwoningen is vervolgens in tabel 4.16 uitgesplitst per gemeente. Aangezien het totaal aantal nieuwbouw nulredenwoningen voor de Netwerkstadgemeenten en landelijk Twente wel bekend zijn, maar de verdeling per gemeente niet inzichtelijk is, wordt het aantal gevraagde woningen verdeeld per gemeente naar verhouding met het aandeel 55 plussers ten opzichte van het totaal aantal 55 plussers in de Netwerkstad gemeenten en de gemeenten in landelijk Twente.

Tabel 4.16: Vraag nieuwbouw nulredenwoningen verdeeld over Twente.

Gemeenten	55 plussers	Percentage	woningen
Almelo	18.831	19,8	427
Borne	6.121	6,4	139
Enschede	39.018	41,1	884
Hengelo	21.850	23,0	495
Oldenzaal	9.212	9,7	209
Netwerkstad	95.031	100	2154
Dinkelland	7.298	10,2	155
Haaksbergen	7.104	9,9	151
Hellendoorn	10.037	14,0	213
Hof van Twente	11.248	15,7	239
Losser	6.551	9,2	139
Rijssen-Holten	9.565	13,4	203
Tubbergen	5.038	7,0	107
Twenterand	8.065	11,3	172
Wierden	6.571	9,2	140
Landelijk Twente	71.477	100	1520
Regio Twente	166.508	100	3674

Bron: Eigen berekeningen.

4.4. Conclusie seniorenmarkt in de regio Twente.

Op basis van de geschetste gegevens kan uit de analyse van de woningmarkt in Twente worden geconcludeerd dat de regio Twente weinig afwijkt van het landelijk beeld. Senioren in Twente zijn tevreden over de woning en de woonomgeving, dat is waarschijnlijk ook de belangrijkste reden waarom er zo weinig ouderen verhuiscgeneigd zijn. De ouderen die wel willen verhuizen doen dat vooral om de woning en persoonlijke redenen, zoals lichamelijke klachten of behoefte aan zorg. Senioren willen in het centrum wonen en kiezen daarom vaak voor een appartement. Wanneer senioren niet de focus leggen op wonen in het centrum, verschuift de vraag al snel naar grondgebonden woningen, zoals bungalows en patiowoningen.

Het is belangrijk om rekening te houden met het feit dat senioren wat betreft de woning niet bereid zijn om concessies te doen om de verhuiscwens te realiseren. Als een woning niet aan de eisen voldoet, verhuist deze groep niet. Zoals te zien in figuur 4.17 is er een potentiële markt binnen de regio Twente van 3674 nieuwbouw nultreden woningen in de periode 2010 - 2015.

Figuur 4.17: Overzicht vraagzijde seniorenmarkt in de regio Twente, 2010-2015

Seniorenmarkt regio Twente		
Inwoners regio Twente	100%	621.292
Totaal 55 plussers	27%	166.508
Verhuiscgeneigdheid	totaal	24.330
55-74	17%	21.547
75+	7%	2.783
Vraag nultreden woning	totaal	16.511
55-74	65%	14.006
75+	90%	2.505
25% verhuist uiteindelijk	25%	4.128
Nieuwbouw / geen voorkeur	89%	3.674

Bron: Eigen berekeningen.

Senioren realiseren zich dat er een prijskaartje hangt aan de hoge eisen die er gesteld worden qua woning en woonomgeving. Er is alleen een klein deel van de groep 55 plussers die de financiële middelen heeft en bereid is hiervoor te betalen. Uit onderzoek blijkt dat 20% van de 55 plussers een inkomen heeft van €2400 of meer. Zonder te kijken naar de huidige waarde van de woning, kan gesteld worden dat deze groep op basis van het besteedbaar inkomen het 'vermogen' heeft om de hoge prijzen te betalen. Het grote probleem is dat senioren in of nabij het centrum willen wonen en dat deze gewenste woonlocaties in de regio Twente, maar ook elders, zeer schaars zijn. Wanneer er niet voldoende mogelijkheden zijn om binnen deze locaties te bouwen, kan de markt het gevraagde niet aanbieden, waardoor senioren hun wensen niet kunnen realiseren. In figuur 4.18 zijn de gevraagde woningen, verdeeld over de koop- en de huurmarkt.

Figuur 4.18: Verdeling huur- en koopmarkt in de regio Twente, 2010-2015.

huur en koopmarkt regio Twente			
Verdeling huur/koop	totaal		3.674
Huur - totaal	70%		2.572
tot € 339	9%		231
€ 339 - € 520	62%		1.594
€ 520 - € 615	15%		386
Vanaf € 615	14%		361
Koop - totaal	30%		1.102
Tot € 150.000	2%		22
€ 150.000 - € 225.000	22%		242
€ 225.000 - € 300.000	30%		331
€ 300.000 - € 400.000	30%		331
Vanaf € 400.000	16%		176
Woonmilieu / woningen	totaal		3.674
Netwerkstad centrum	45%		1.647
Netwerkstad nieuwbouwwijk	14%		507
Landelijk Twente in/nabij centrum	41%		1.520
Nieuwbouw per jaar in Twente	100%		2.800
Per jaar nultreden toevoegen	26%		735

Bron: eigen berekeningen.

Zoals te zien in figuur 4.18 gaat het om 735 nultredenwoningen die aan de voorraad moeten worden toegevoegd om aan de vraag te voldoen. In onderstaande figuur 4.19 is uitgesplitst om hoeveel woningen het per gemeente gaat.

Figuur 4.19: Gevraagde woningen per gemeente in de periode 2010-2015.

Gemeenten	woningen	Gemeenten	Woningen
Almelo	427	Dinkelland	155
Borne	139	Haaksbergen	151
Enschede	884	Hellendoorn	213
Hengelo	495	Hof van Twente	239
Oldenzaal	209	Losser	139
Netwerkstad	2154	Rijssen-Holten	203
		Tubbergen	107
		Twenterand	172
		Wierden	140
		Landelijk Twente	1520

Bron: Eigen berekeningen.

5. De aanbodzijde verkend

In het voorgaande hoofdstuk is vooral vanuit deskresearch de vraag naar seniorenwoningen op de Twentse woningmarkt benaderd. In het kader van de doelstelling van dit onderzoek is het relevant om na te gaan hoe de aanbodzijde op de Twentse markt eruit ziet. Deze gegevens kunnen overigens niet via deskresearch worden beantwoord en moeten met behulp van interviews worden verkregen. De geformuleerde vragen zijn aan verschillende partijen voorgelegd in de vorm van een diepte-interview. De interviewvragen zijn overigens te vinden in bijlage 1. De vraag die op dit moment naar boven komt is of, en op welke manier een ontwikkelaar woningen moet ontwikkelen specifiek gericht op senioren. Het is van belang om in kaart te brengen welke partijen er actief zijn op de seniorenmarkt in de regio Twente en welke producten deze partijen aanbieden.

Allereerst wordt in paragraaf 5.2 de onderzoeksmethode beschreven. Vervolgens wordt in paragraaf 5.3 de geselecteerde partijen weergegeven, waarna in paragraaf 5.4 de resultaten uit de interviews worden weergegeven. In paragraaf 5.5 zijn er een aantal projecten in de koop en de huurmarkt weergegeven ter illustratie op de inhoud van de interviews. Tot slot worden in paragraaf 5.6 conclusies getrokken.

5.1. Methodologie

Dit deel van het onderzoek valt onder kwalitatief onderzoek waarbij interviews worden gehouden met verschillende marktpartijen, om inzicht te krijgen in de opvattingen en de ervaringen van de verschillende partijen bij woningbouwprojecten voor senioren en het benaderen van deze doelgroep. Door diverse interviews moet het beeld ontstaan of partijen een doelgroepenbeleid of een productgeoriënteerde benadering toepassen. Er is gekozen voor interviews omdat dit de beste methode is van dataverzameling als het gaat om het achterhalen van gevoelens, gedachten, kennis, houdingen, attitudes of opinies. Met interviews kunnen partijen naar hun ervaringen worden gevraagd, de vraag kan worden verduidelijkt en de mogelijkheid bestaat om door te vragen (Baarda, De Goede, 2001).

Om de betrouwbaarheid van het onderzoek te verhogen is ervoor gekozen om partijen te selecteren die gezien hun markt- en werkgebied (nagenoeg) de hele regio Twente afdekken. Om de validiteit van de interviews te waarborgen zijn als respondenten, professionals afkomstig uit verschillende woningbouwcorporaties, projectontwikkeling en makelaardij geïnterviewd. De validiteit van het onderzoek bestaat uit interne en externe validiteit. Interne validiteit staat voor “de mate waarin de conclusies van het onderzoek geldig zijn voor de onderzoeksgroep”. Het onderzoek voldoet aan interne validiteit aangezien met interviews nauwkeurig wordt achterhaald wat bij de verschillende marktpartijen in Twente speelt. Externe validiteit staat voor “de mate waarin de conclusies ook van toepassing zijn op de gehele populatie oftewel de generaliseerbaarheid” (Van der Zee, 2004). Dit onderzoek is niet generaliseerbaar omdat slechts een klein gedeelte, alleen partijen in Twente, zijn geïnterviewd.

5.2. Overzicht van geïnterviewde partijen

Zoals reeds aangegeven zijn er voor het onderzoek verschillende professionals, verbonden aan woningbouwcorporaties, projectontwikkeling en makelaardij geïnterviewd. In dit onderzoek is allereerst een inventarisatie gemaakt van de partijen die actief zijn op de Twentse woningmarkt. Vervolgens is de vraag gesteld of zij vanaf nu tot enkele jaren terug projecten hebben ontwikkeld, verhuurd of verkocht waarbij senioren de doelgroep waren of waarbij senioren bovengemiddelde belangstelling toonden. Uit deze inventarisatie zijn vervolgens 25 à 30 partijen benaderd die in de afgelopen jaren projecten voor deze doelgroep hebben ontwikkeld, verhuurd of verkocht. Een aantal daarvan wilde niet meewerken aan het onderzoek, waardoor er 17 partijen zijn geïnterviewd over de ervaringen met betrekking tot de seniorenmarkt in de regio Twente. De interviews zijn afgenomen in de periode april - mei 2010.

Figuur 5.1. Geïnterviewde partijen.

Bedrijf	Plaats	Persoon	Functie
Woningbouwcorporaties:			
Woningstichting st. Joseph Almelo	Almelo	Dhr. Weering	Hoofd Woonzaken
De Woonplaats	Enschede	Mevr. Valk	Programmamanager wonen&zorg
Woningstichting Vriezenveen	Vriezenveen	Dhr. Quik	Woonconsulent
AWS Beter Wonen	Almelo	Dhr. Beekveldt	Woonadviseur
Viverion	Rijssen	Dhr. Rietberg	Projectontwikkelaar
Projectontwikkelaars:			
Ter Steege Vastgoed BV	Rijssen	Dhr. Zwiers	Adjunct directeur
Bouwfonds Ontwikkeling BV	Zwolle	Dhr. Olthof	Ontwikkelingsmanager
Trebbe Groep BV	Enschede	Dhr. Stoker	Adjunct directeur
Hegeman Bouwontwikkeling BV	Almelo	Mevr. Flier	Conceptontwikkelaar
Makelaars:			
Snelder Zijlstra Makelaars	Hengelo	Mevr. Hemmers	Verkoopadviseur
Thoma Makelaars	Rijssen	Dhr. Spoelstra	Makelaar o.g.
Post JR Makelaars	Hengelo	Dhr. Van Zetten	Makelaar o.g.
Leverink Assen Resultaatmakelaars	Hengelo	Dhr. Dekker	Directeur
Leverink Assen Resultaatmakelaars	Hengelo	Mevr. Reilink	Verkoopadviseur
Makelaarspunt FactoRegio	Goor	Dhr. Blaak	Makelaar o.g.
Post JR Makelaars	Enschede	Mevr. Kleinheerenbrink	Medewerker Nieuwbouw
Ten Hag Makelaars	Enschede	Mevr. Ten Haar	Makelaar o.g.
Overig:			
SIR-55	Groenlo	Dhr. Pothof	Regiobestuurder Oost

5.3. Resultaten en bevindingen uit de interviews

In deze paragraaf zijn de resultaten en bevindingen uit de interviews weergegeven. De interviews moeten een beeld schetsen van de seniorenmarkt in de regio Twente en wat de ervaring met de seniorendoelgroep is. Tevens moet duidelijkheid ontstaan of er in de toekomst een productgerichte of een doelgroepgerichte benadering moet worden toegepast.

5.3.1. Koopmarkt in de regio Twente

Hoe kijken partijen tegen de koopmarkt aan en welke ontwikkelingen signaleren zij?

Partijen op de koopmarkt merken dat senioren erg conservatief zijn. Bij een verhuizing willen ouderen de nieuwe woning financieren door de verkoop van de oude woning, zonder daarbij een nieuwe lening nodig te hebben. De Twentse senior is daarnaast wat behoudend en minder snel geneigd om te verhuizen. De 55 plusser verhuist moeilijk, mede omdat het een mondige en kritische doelgroep is. Deze groep wil onafhankelijk zijn en zeker niet oud en hulpbehoevend genoemd worden. Tevens wil zij eigenlijk helemaal niet verhuizen. Op informatieavonden is er altijd veel belangstelling van deze doelgroep, maar bij de uiteindelijke verkoop valt het meestal tegen. Een van de respondenten zei hierover het volgende:

“Ouderen hebben veel noten op de zang, hierdoor mankeert er altijd wel iets aan de woning waardoor ze afhaken”.

Ouderen zijn vooral nieuwsgierig maar wanneer er beslissingen moeten worden genomen, blijven ze uiteindelijk in de oude woning zitten. Dit komt omdat ze twifelen over de juiste locatie. Enerzijds willen ouderen graag aan de rand van de stad, in een groene omgeving wonen, maar dan zijn de voorzieningen meestal te ver weg. Anderzijds zijn in de stad de gevraagde voorzieningen aanwezig maar dan wordt de locatie soms als te druk beoordeeld. Daarnaast is er een duidelijk trend waarneembaar dat ouderen steeds vaker overstappen op huur in plaats van koop om geld over te houden om (beter) van te leven. Volgens een van de respondenten is de reden hiervoor:

“Senioren zien de voordelen niet meer om een woning te kopen en zijn daarnaast onzeker over de toekomst, zoals de waardestijging van vastgoed en de mogelijke beperking van de hypotheekrenteaf trek. Het zijn vooral de medioren die een overwaarde hebben op de bestaande woning, waardoor ze redelijk veel geld beschikbaar hebben voor een nieuwe koopwoning. Inspraak is hierbij een vereiste om alle wensen te realiseren”.

Om deze reden komt Collectief Particulier OpdrachtGeverschap (CPOG) steeds meer op. De CPOG projecten worden vooral voor de jonge ouderen op de markt gebracht, deze medioren willen een woning die precies aan de wensen voldoet en waarbij ze zelf de beslissingen nemen. Bij senioren is deze wens veel minder aan de orde. Deze groep ziet niet meer de noodzaak om alles uit te zoeken en zoveel moeite te doen voor een nieuwe woning.

Hoe ziet de aanbodzijde eruit in de regio Twente ten opzichte van de vraag?

Het aanbod is volgens marktpartijen niet afgestemd op de vraag. Een decennium terug was het aanbod kleiner dan de vraag, ontwikkelaars hielden in die tijd geen rekening met de doelgroep en consumenten konden weinig eisen stellen aan de woning. De huidige markt is veranderd in een vragersmarkt, er is meer aanbod dan vraag, waardoor consumenten eisen

kunnen stellen aan de woning. Marktpartijen zijn het er overigens wel over eens dat het zeer moeilijk is om de vraagzijde op de markt in kaart te brengen. Ouderen schrijven zich in als woningzoekenden, vooral uit nieuwsgierigheid en niet zozeer omdat ze een sterke verhuiscens hebben. Ouderen zijn echte twijfelaars en bedenken allerlei argumenten om niet voor een project te kiezen. Daarnaast staan, volgens de geïnterviewden, ouderen vaak bij meerdere partijen ingeschreven, waardoor het lijkt alsof er een hele grote vraag is terwijl dat in werkelijkheid veel minder het geval is. De behoefte op de koopmarkt bestaat vooral uit grondgebonden woningen met slapen en baden op de begane grond, met een prijsstelling tussen de €200.000 en €300.000. De laatste jaren zijn er op de Twentse woningmarkt erg veel appartementen toegevoegd. Het aanbod bestaat dan ook vooral uit appartementen en veel marktpartijen zijn van mening dat de markt voor appartementen op dit moment grotendeels verzadigd is. Een “nieuw” product zoals een patiowoning is dan populairder. Daarentegen is er nog wel vraag naar appartementen in de goedkopere prijsklasse met een prijsstelling tussen €180.000 en €230.000. De grondgebonden woningen en appartementen die op dit moment worden aangeboden, zitten allemaal in een prijsklasse tussen de €270.000 en de €400.000, wat op dit moment een lastig af te zetten prijsklasse is. Daarnaast is er onder Twentse ouderen niet alleen vraag naar woningen in het centrum, omdat deze locaties meestal vrij duur zijn. Voor medioren is een grondgebonden woning net buiten het centrum ook prima. Deze groep hoeft niet alles gelijkvloers. Velen kiezen voor een extra opbouw om meer kamers te creëren voor een hobbyruimte, logeermogelijkheden en/of een extra badkamer.

Ervaringen van marktpartijen met woningbouw voor senioren

De ervaringen met de seniorendoelgroep op de koopmarkt zijn over het algemeen positief. Projecten die de laatste jaren zijn ontwikkeld, trokken veel belangstellenden en werden over het algemeen goed verkocht. De ervaringen zijn verder dat in het verkoopproces de marketing niet specifiek wordt gericht op ouderen, vooral bij appartementen is dat het geval. Bij projecten met grondgebonden woningen, zoals patiowoningen en bungalows, wordt wel sterk de nadruk gelegd op slapen en baden op de begane grond. Indirect wordt het project dan toch specifiek gericht op de 55 plusser. Deze projecten zijn vooral gericht op de jonge, vitale medioren van 55 jaar en ouder en niet de senioren van 75 plus. De kopers van grondgebonden woningen met slapen en baden op de begane grond zijn meestal tussen 55 à 60 jaar. Deze groep gaat al wat rekening houden met de toekomst, maar wil niet dat er te nadrukkelijk wordt gewezen op woningbouw voor ouderen. In dat geval komt er een stigma op het project en dat willen kopers zeer zeker niet. Een van de redenen waarom er wel voor projecten wordt gekozen die in bepaalde mate op ouderen zijn gericht:

“Ouderen kiezen voor projecten die gericht zijn op medioren of senioren, omdat men dan komt te wonen met gelijkgerichte mensen in dezelfde buurt. Er is dan meteen een mogelijkheid om een netwerk op te bouwen voor bijvoorbeeld tennis-, biljart- of zwemclub”.

Op de koopmarkt is een stelregel dat 60 à 70% van een project verkocht moet zijn, voordat er met de bouw wordt gestart. De resterende woningen worden vaak verkocht in de bouwperiode. Tot een aantal jaren geleden waren de projecten in Twente allemaal verkocht voor oplevering. In de huidige markt lopen de projecten veel moeizamer. Potentiële kopers hebben een eigen woning die eerst verkocht moet worden, waardoor de verhuiscens vaker wordt uitgesteld. Ontwikkelaars kiezen in de huidige markt om projecten gefaseerd te bouwen. Tevens is de ervaring van marktpartijen dat ouderen steeds vaker afhaken bij

nieuwbouwprojecten, waarbij een veelgehoorde reden vooral de prijsstelling van de woning is. De overgrote meerderheid van de ouderen heeft op dit moment geen woning met een waarde van €300.000. Ze vinden een nieuwe woning met een prijsstelling van €300.000 tot €350.000 te duur, omdat ze die willen financieren door de verkoop van de oude woning. Bij appartementen is de reden voor het afhaken vooral dat senioren ruimte moet inleveren ten opzichte van de oude woning. Tevens speelt volgens respondenten het gevoel van ouderen een hele belangrijke rol:

“Ouderen willen 100% zeker zijn van de keuze voor een nieuwe woning, anders verhuizen ze niet. Het grote probleem hierbij is dat ouderen juist onzekerheden hebben bij nieuwbouwprojecten. Ze weten bijvoorbeeld niet wat het eindproduct is, omdat ze zich geen goed beeld kunnen vormen vanaf een tekening”.

Succes- en faalfactoren van projecten op de koopmarkt

Voor de koopmarkt zijn er een aantal succes- en faalfactoren naar voren gekomen, deze zijn in onderstaande tabel weergegeven.

Figuur 5.2. Succes en faalfactoren van projecten op de koopmarkt

Succesfactoren	Faalfactoren
De locatie is zeer belangrijk. Senioren willen graag in hartje centrum wonen. Medioeren zijn ook tevreden met een locatie net buiten het centrum.	Te klein bouwen van appartementen of grondgebonden woningen. Senioren willen niet teveel ruimte inleveren.
Nabijheid van voorzieningen. Een supermarkt voor het dagelijks levensonderhoud. Een apotheek, huisarts, fysiotherapeut en openbaar vervoer.	Het aanbieden van één slaapkamer is een misser. Er moet ruimte zijn voor hobby's en logees.
Project moet kleinschalig zijn. Met maximaal 10 à 15 wooneenheden. Een appartementengebouw moet een eigen identiteit hebben, met uitstraling van vitaliteit, veiligheid en geborgenheid met een maximale bouwhoogte van 4 à 5 hoog.	Te hoge prijsstelling. Prijs moet afgestemd zijn op de waarde van de bestaande woningen.
Buitenruimte is van essentieel belang. Bij appartementen moet het balkon minimaal 12 m ² . zijn. Voor grondgebonden woningen is dat een tuin van ongeveer 40 à 50 m ² . met privacy.	Geen balkon, een klein balkon of een inpandig balkon (logia).
Appartementen minimaal twee slaapkamers.	Grootschalig opgezette projecten.
Bij grondgebonden woningen 1 à 2 slaapkamers op de begane grond met een badkamer. Op de verdieping nog 1 à 2 extra kamers met een 2de badkamer.	Te sterk benadrukken dat het project voor de seniorendoelgroep bestemd is.
Toilet niet alleen in de badkamer, ook een separaat toilet voor gasten.	Aanbieden van zorg.
Parkeren op eigen terrein en het liefst overdekt.	
Overdekte entree met verlichting.	

Worden kopers betrokken in het ontwikkelproces?

Consumenten worden over het algemeen niet betrokken in de ontwikkeling van projecten. De basis staat vast en er zijn weinig veranderingen mogelijk. De aangeboden keuzes voor consumenten hebben vaak alleen betrekking op de kleur van de tegels, het sanitair en de keuken. Enkele jaren geleden kon dat, maar op dit moment is er volgens de respondenten een omslag gaande door de slechte omstandigheden op de markt.

“Ontwikkelaars worden flexibeler en gaan meer met klanten in gesprek, wensen van de consument worden beter in kaart gebracht en zij krijgt steeds meer inspraak. Dit geldt vooral voor de binnenkant van de woning, de buitenkant wordt echter nog steeds door de architect en de ontwikkelaar bedacht”.

Een aantal voorbeelden die marktpartijen geven, wat kopers graag anders hadden gezien wanneer ze vooraf inspraak hadden gehad, was dat men graag de berging wat groter zou willen hebben. Daarnaast is een carport zeer gewenst wanneer er geen garage wordt aangeboden, omdat kopers toch graag overdekt parkeren. Bij patiowoningen is vooral de wens om ook op de eerste verdieping een badkamer te realiseren en niet alleen op de begane grond. Tevens moet je als ontwikkelaar meedenken met de kopers en ze op bepaalde punten wijzen, zoals de draairichting van deuren, het aanbrengen van zonwering en het leggen van loze leidingen. Ook al worden potentiële kopers niet vanaf het begin betrokken bij het project, desalniettemin worden de projecten veel gepromoot. In de meeste gevallen wordt er 4 tot 6 weken voor aanvang van de verkoop begonnen met advertenties. Door deze advertenties krijgen mensen een goed beeld van het project en de omgeving. Verder worden er bouwboarden geplaatst en flyers verstuurd. Daarnaast wordt er meestal om de 3 maanden een info dag of open huis georganiseerd, dergelijke dagen trekken veel belangstellenden. Een ander voorbeeld is dat potentiële kopers worden uitgenodigd om eens te komen kijken in een reeds bestaande woning, om een goed beeld te vormen hoe een nieuwe woning eruit komt te zien.

Toekomst van de markt; concepten voor senioren?

De groep senioren wordt volgens de respondenten steeds groter, dominanter en veeleisender. Ontwikkelaars ontkomen er dan ook niet aan om zich ook op deze doelgroep te gaan richten. Alleen moet er dan wel consumentgericht worden gebouwd, waarbij de woonwensen vooraf moeten worden geïnventariseerd.

“Ouderen moeten worden verleid om een woning te kopen, dat is alleen mogelijk wanneer een woning aan alle eisen voldoet en de doelgroep betrokken wordt bij het ontwikkelproces”.

De verwachting is overigens dat er niet zoveel vraag is naar appartementen in de koopsector. De afgelopen jaren is er juist in dit segment erg veel gebouwd en de markt lijkt verzadigd. Daarentegen is er vooral van 75 plussers vraag naar appartementen in de huursector. De medioren van 55 à 60 jaar willen nog wel een koopwoning, zoals een bungalow of patiowoning waarbij slapen en baden op de begane grond tot de mogelijkheden behoort. Deze groep wil graag een woning, die aan de wensen voldoet en waarbij zeggenschap in het proces mogelijk is. Deze woningen moeten wel in kleinschalige projecten worden opgezet, waarbij het belangrijk is dat voorzieningen in de buurt aanwezig zijn. Een goed voorbeeld hiervan is de stichting SIR-55. Deze organisatie neemt het initiatief bij woningbouwprojecten gericht op 55 plussers. Ze nodigen potentiële kopers uit en betrekken

ze in het gehele ontwikkelproces. Dit is een goede manier om kopers te bereiken, hierdoor ontstaat er een beeld of er markt is voor bepaalde projecten. Kopers hebben in deze projecten erg veel inspraak wat de betrokkenheid bij het project vergroot. Er zijn niet voor niets al zo'n 500 woningen met het SIR-55 label opgeleverd, en tevens lopen er in het hele land initiatieven voor het opzetten van dergelijke projecten. Alleen is het voor toekomstige initiatieven zeer belangrijk dat niet te sterk de nadruk wordt gelegd op woningbouw voor senioren.

Doelgroep- of productgericht ontwikkelen?

Voor de koopmarkt verwachten respondenten dat een doelgroepgerichte benadering werkt, waarbij het essentieel is dat er een band wordt opgebouwd met potentiële kopers.

“Dit kan door klantgericht te bouwen met een goede begeleiding voor kopers. Hierbij is informatievoorziening zeer belangrijk, aangezien senioren duidelijkheid en zekerheid willen”.

Het goede voorbeeld wordt al door de SIR-55 gegeven, medioren en senioren voelen zich niet te oud voor dergelijke concepten. Het belangrijkste is alleen dat er niet te sterk de nadruk op de doelgroep wordt gelegd zodat er een stigma ontstaat. Ouderen weten zelf wel dat ze een dagje ouder worden, dat hoeft niet nóg eens benadrukt te worden.

5.3.2. Huurmarkt in de regio Twente

Hoe kijken partijen tegen de huurmarkt aan en welke ontwikkelingen signaleren zij?

De huurmarkt in Twente bestaat voor een groot gedeelte uit sociale huur, om hier een beeld van te vormen zijn woningcorporaties geïnterviewd. Deze partijen zien ook dat de senior verandert, de senior van vandaag is een hele andere als die van enkele decennia geleden.

“Ouderen nemen op steeds latere leeftijd de beslissing om te verhuizen. Het liefst willen senioren zo lang mogelijk in de eigen woning en de vertrouwde buurt blijven wonen om geen sociale contacten te verliezen. Tevens zijn ouderen steeds vaker alleenstaand voordat ze verhuizen en vormen vooral fysieke gebreken het breekpunt om te verhuizen”.

Desalniettemin merken partijen dat de vraag naar gelijkvloerse woningen toeneemt door de vergrijzing. Huur is populair omdat de meeste ouderen vaak alleen een AOW met daarnaast een klein pensioen hebben. Het gaat in dat geval vooral om appartementen in de sociale huursector, aangezien appartementen in het duurdere segment, veel moeilijker te verhuren zijn. Vooral in landelijk Twente neemt de vraag naar gelijkvloerse woningen toe. In sommige gemeenten kan de wachttijd voor een appartement in het centrum oplopen tot 5 à 7 jaar, voor een woning buiten het centrum is dat maar 1 à 2 jaar. Hieruit blijkt dat er veel vraag is naar gelijkvloerse woningen in het centrum.

Hoe ziet de aanbodzijde eruit in de regio Twente ten opzichte van de vraag?

Zoals reeds aangegeven moet in de regio Twente onderscheid worden gemaakt tussen senioren. Er is enerzijds een groep senioren met redelijk veel vermogen, verkregen uit de verkoop van de eigen woning. Deze groep kan een duurdere woning veroorloven. Anderzijds is er ook een grote groep die alleen AOW heeft en in de meeste gevallen aangewezen is op de sociale huursector. De aanbodzijde op de Twentse huurmarkt sluit volgens de respondenten op dit moment in beide gevallen nog goed aan op de vraag.

“In sommige kleine gemeenten kan de wachttijd voor een appartement in de sociale huur, in het centrum wel oplopen, dit komt vooral omdat er een gering aanbod is in die gemeenten. In de grotere gemeenten is er voldoende aanbod om aan de vraag te voldoen.”

De partijen merken overigens wel dat senioren afwachtend zijn in deze onzekere markt. De verhuiscens wordt uitgesteld omdat de eigen woning lastig te verkopen is. Dit heeft als gevolg dat ook marktpartijen wachten met het bouwen van nieuwe woningen voor senioren, aangezien ze geen grote risico's willen lopen. Zo worden er enkele projecten voor nieuwbouwappartementen uitgesteld omdat de belangstelling te gering is. Over het algemeen kan er gesteld worden dat de behoefte op de huurmarkt vooral bestaat uit appartementen die onder de huurtoeslaggrens van €647 per maand zitten. Daarnaast is er ook vraag naar gelijkvloerse, grondgebonden woningen, aangezien ouderen een tuintje belangrijk vinden. Een andere behoefte vanuit de markt is dat woningen vooral dicht bij voorzieningen moeten worden gebouwd. Het gaat hierbij volgens respondenten niet alleen om winkels, maar ook om verschillende activiteiten.

“Ouderen vinden het sociale aspect belangrijk en willen elkaar kunnen ontmoeten om niet te vereenzamen, daarnaast is het omzien naar elkaar in Twente belangrijk”.

Ervaringen van marktpartijen met woningbouw voor senioren?

De ervaring met de seniorendoelgroep is vooral dat deze groep niet zoveel te besteden heeft en opzoek is naar een woning in de sociale huursector. Een andere ervaring is dat senioren zekerheid willen, de doelgroep is daar erg gevoelig voor. Wanneer er onzekerheid bestaat haken senioren snel af. Tevens nemen ze zeer ruim de tijd om te beslissen of ze wel of niet verhuizen en willen 100% zeker zijn van de goede keuze. Woningbouwcorporaties bouwen daarnaast in de meeste gevallen specifiek voor de seniorendoelgroep.

“Dit wordt hoofdzakelijk gedaan omdat de levensstijl van bewoners grotendeels op elkaar moet aansluiten. Verschillende doelgroepen kunnen niet bij elkaar wonen. Ouderen storen zich meestal aan jongeren omdat de levensstijl teveel verschilt”.

Ook voor woningcorporaties geldt dat de aandacht voor woningbouw voor senioren er niet te dik bovenop moet worden gelegd, zodat het een stigma wordt. Tenslotte is de ervaring dat senioren om verschillende redenen afhaken bij projecten, terwijl er vooraf wel belangstelling werd getoond. Ouderen gaan nadenken over de vraag of ze eigenlijk wel willen verhuizen. In de meeste gevallen komen ze snel tot de conclusie dat ze nog niet toe zijn aan een andere woning. Volgens respondenten is de reden hiervoor:

“Ouderen zien op tegen een verhuizing, ze kunnen moeilijk afstand doen van de oude woning en zijn bang om sociale contacten in de buurt te verliezen. De keuze om niet te verhuizen is snel gemaakt en heeft dus hoofdzakelijk te maken met emotie”.

Succes- en faalfactoren van projecten op de huurmarkt

Er zijn een aantal succes- en faalfactoren te noemen voor projecten op de huurmarkt. Over het algemeen wijken ze niet veel af van de succes- en faalfactoren op de koopmarkt.

Figuur 5.3: Succes- en faalfactoren op de huurmarkt

Succesfactoren	Faalfactoren
Locatie is belangrijk, de levendige binnenstad is populair. Senioren willen graag een centrale ligging.	Locatie die te ver van voorzieningen en de binnenstad ligt. Senioren willen niet in een nieuwbouwwijk wonen.
Ouderen op de huurmarkt willen geen tuin meer. Een goede buitenruimte is dan essentieel. Een balkon moet minimaal 12 m ² zijn, zodat er minimaal 4 personen kunnen zitten.	Het aanbieden van 1 slaapkamer is een misser. Er moet ruimte zijn voor hobby's en logees.
Nabijheid van voorzieningen. Een supermarkt voor het dagelijks levensonderhoud. Een apotheek, huisarts, fysiotherapeut, brievenbus en openbaar vervoer.	Verplichten om een parkeerplaats te huren. Aangezien een deel van de ouderen geen auto meer heeft.
Project moet kleinschalig zijn, maximaal 10 à 15 wooneenheden. Gebouw moet eigen identiteit hebben, met een uitstraling van vitaliteit, veiligheid en geborgenheid met een maximale bouwhoogte van 4 à 5 hoog.	Appartement op de begane grond.
Appartement op 1ste of 2de verdieping.	Grootschalig opgezette projecten.
Gebouw moet voorzien zijn van een lift.	Te sterk benadrukken dat het project voor de seniorendoelgroep bestemd is.
Minimaal 2 en het liefst 3 slaapkamers.	Het niet aanbieden van een balkon.
Parkeergelegenheid bij de woning. Berging met oplaadpunt voor scootmobiel of elektrische fiets.	Parkeren in parkeergarage. Ouderen vinden dat erg lastig.
Overdekte entree met verlichting.	Huurprijs boven huurtoeslaggrens.

Worden huurders betrokken in het ontwikkelproces?

Op de huurmarkt worden huurders niet betrokken in het ontwikkelproces. Net als op de koopmarkt is de kleur van de tegels, het sanitair en de keuken het enige waar huurders inspraak in hebben, dit komt volgens een respondent door het volgende:

“Woningbouwcorporaties laten bewoners niet meepraten omdat ze dit lastig vinden en verwachten dat het een warboel wordt omdat iedereen andere wensen heeft. De nadelen zijn dat het traject erg lang is, het proces zeer arbeidsintensief en bewoners veel begeleiding nodig hebben”.

Volgens woningbouwcorporaties zitten veel bewoners ook niet te wachten op inspraak, mede omdat het vooral huurders betreft met een kleine portemonnee, die de prijs belangrijker vinden dan zeggenschap en inspraak. Bij een aantal woningcorporaties komt er langzaam verandering in dit beeld en kunnen (toekomstige) bewoners in een klankbordgroep meepraten over een project. Zo kan er worden meegedacht en komt er meer keuzevrijheid qua indeling van de toekomstige woning. Een van de voordelen is dat bewoners zich betrokken gaan voelen bij het project en de woning, waardoor ze later ook beter zorg dragen

voor de nieuwe woning. In de toekomst is dit toch een punt waar corporaties meer aandacht aan willen schenken. Daarnaast zou men het liefst alle woningen onder de huurtoeslaggrens aanbieden, aangezien dat toch in grote mate het succes van een project bepaalt. Een ander punt is dat balkons in de toekomst wat ruimer moeten worden opgezet, dit is een belangrijk item voor bewoners. Andere verbeterpunten zijn het toepassen van domotica voor het gebruiksgemak en de veiligheid, het aanbrengen van een oplaadpunt in de berging voor de elektrische fiets of scootmobiel. Verder moet er rekening worden gehouden met de hellingbaan van een parkeergarage, deze moet minder steil, omdat ouderen dat eng vinden. Woningbouwcorporaties besteden overigens niet veel aandacht aan marketing voor een project. Vooral in de sociale huur is dit niet nodig, aangezien er pas wordt gebouwd wanneer er voldoende vraag is. Voor woningen in het duurdere segment, die minder goed worden verhuurd, moet meer reclame worden gemaakt.

Toekomst van de markt; concepten voor senioren?

De verwachting is dat de vraag naar seniorenwoningen in de toekomst toeneemt. Het gaat volgens woningbouwcorporaties daarbij vooral om huurwoningen. De trend is dat na verkoop van de bestaande woning ongeveer 2/3 overgaat op een huurwoning in plaats van een koopwoning. Dit komt vooral omdat ouderen op steeds latere leeftijd besluiten te verhuizen.

“Ouderen verhuizen niet meer bij 55 jaar, de grens verschuift naar 70-75 jaar. De reden hiervan is dat ouderen pas na hun werkzame leven gaan nadenken over de toekomst. Vanaf die leeftijd ziet men overigens niet meer het voordeel om een woning te kopen”.

Er wordt voor huur gekozen, zodat men geen omkijken meer heeft naar het onderhoud. Het andere deel van de senioren heeft wat meer vermogen, wil kwaliteit en is bereid daarvoor te betalen en kiest voor een koopwoning. Wanneer er koopwoningen worden gerealiseerd, moet de kwetsbaarheid worden verkleind door projecten gefaseerd te bouwen. Daarnaast moet de markt kritisch worden gevolgd en in kaart worden gebracht waar de doelgroep behoefte aan heeft. Volgens marktpartijen is er zeker een markt voor concepten die gericht zijn op senioren. Dit wordt een steeds grotere groep, waarvan het merendeel nog vitaal is. Het is wel afhankelijk van de locatie en het project of het specifiek gericht moet worden op senioren. Bij een centrumlocatie, is het goed die te richten op senioren, aangezien zij graag in het centrum willen wonen. Wanneer de locatie verder van voorzieningen gelegen is, moet het niet gericht worden op senioren, aangezien ze daar niet willen wonen.

Doelgroep- of product gericht ontwikkelen?

De meningen verschillen nogal over de vraag of er doelgroep- of productgericht moet worden ontwikkeld. Enerzijds denken respondenten dat labeling voor doelgroepen goed is. De levensstijl sluit dan grotendeels op elkaar aan. Je moet zeker geen ouderen en jongeren bij elkaar laten wonen omdat dit botst. Anderzijds zijn partijen het er wel over eens dat niet te specifiek voor senioren moet worden gebouwd. Een project krijgt dan direct een stigma en het beeld ontstaat dat het een bejaardenhuis is. Het gaat bij ouderen vooral om de beleving, het is dan ook beter om luxe en voorzieningen in de buurt te benadrukken. Wanneer er gekozen wordt voor een doelgroepgerichte benadering zijn de respondenten het erover eens dat er wat klantgerichter moet worden gebouwd, waarbij bewoners inspraak hebben.

5.4. Projecten ter illustratie op de seniorenmarkt in de regio Twente

In het onderstaande worden een aantal succesvolle en minder succesvolle projecten weergegeven van zowel de koop- en de huurmarkt in de regio Twente. Een uitgebreide weergave is in bijlage 2 te zien.

5.4.1. Succesvolle projecten in de koopmarkt

Project “Silverveld” Hengelo

- ✓ Aantal woningen: 8
- ✓ Woonopp: 140 m²
- ✓ Inhoud: 500 m³.
- ✓ Kavelopp: 253 - 297 m².
- ✓ Prijzen: Vanaf €327.500 V.O.N.
- ✓ Bouwperiode: 2008
- ✓ Oplevering: November 2009
- ✓ Bijzonderheden: Patiotuin 81 m².



Project “De Beukenhof” Hengelo

- ✓ Aantal woningen: 12
- ✓ Woonopp: 180 m².
- ✓ Inhoud: 655 m³.
- ✓ Kavelopp: 246 m².
- ✓ Prijzen: €279.500 - €389.000 V.O.N.
- ✓ Bouwperiode: 2008
- ✓ Bijzonderheden: Initiatief genomen door SIR-55.



Project “Elsendaal” Enschede

- ✓ Aantal appartementen: 8
- ✓ Woonopp: 123 m²
- ✓ Prijzen: Vanaf €287.500 V.O.N.
- ✓ Bouwperiode: 2010
- ✓ Bijzonderheden: Lift aanwezig in gebouw. Elk appartement heeft 3 slaapkamers en een balkon van 16 m².



5.4.2. Minder succesvolle projecten in de koopmarkt

Project “Hofkwartier” Enschede

- ✓ Aantal woningen: 20
- ✓ Woonopp: 130 m²
- ✓ Kavelopp: 133 m².
- ✓ Prijzen 1^{ste} : €253.500 - €259.500
- ✓ Prijzen 2^{de} verkoop: vanaf €269.000
- ✓ Bouwperiode: NTB
- ✓ Bijzonderheden: Is geen belangstelling voor. Project is al 2 keer uit de verkoop gehaald.



Project “Coberco” Rijssen

- ✓ Aantal woningen: 8
- ✓ Woonopp: 135 m²
- ✓ Kavelopp: 216 m².
- ✓ Prijzen: €295.000 V.O.N.
- ✓ Bouwperiode: NTB
- ✓ Bijzonderheden: Ondanks een grote patio-tuin van 36 m². geen belangstelling door naastgelegen appartementencomplex.



Project “Deldenerstraat” Hengelo

- ✓ Aantal appartementen: 9
- ✓ Woonopp: 120 - 156 m²
- ✓ Prijzen: vanaf €275.000 V.O.N.
- ✓ Bouwperiode: NTB
- ✓ Bijzonderheden: grote appartementen met ruim balkon en de mogelijkheid voor drie slaapkamers. Geen belangstelling door de slechte locatie.



5.4.3. Succesvolle projecten in de huurmarkt

Project “De Torenblik” Vriezenveen

- ✓ Aantal appartementen: 30
- ✓ 21 huur en 9 koop.
- ✓ Woonopp: 85 m²
- ✓ Huurprijs vanaf €530,55
- ✓ Koopsom vanaf €202.500 V.O.N
- ✓ Bouwperiode: 2009
- ✓ Bijzonderheden: Onder huurtoeslag is populair. Duurdere huur- en koop appartementen gaan moeizaam.



Project “Apollo & Otello” Almelo

- ✓ Aantal appartementen: 60 & 42
- ✓ Woonopp: 75 - 90 m²
- ✓ Huurprijs vanaf €500 – €590
- ✓ Bouwperiode: 2009
- ✓ Bijzonderheden: Alle appartementen specifiek voor 55 plussers. Zeer populair doordat huurprijzen onder huurtoeslaggrens worden aangeboden.



Project “De Hofwachter” Enschede

- ✓ Aantal appartementen: 38
- ✓ Woonopp: 110 m²
- ✓ Huurprijs vanaf €594 tot €983
- ✓ Bouwperiode: 2008-2009
- ✓ Bijzonderheden: Project specifiek gericht op senioren. Mogelijkheid tot het afnemen van zorg.



5.4.4. Minder succesvolle projecten in de huurmarkt

Project “ De Sociëteit” Goor

- ✓ Aantal appartementen: 60
- ✓ Aantal penthouses: 5 (koop)
- ✓ Woonopp: 83-127 / 146-218 m²
- ✓ Huurprijs vanaf €620
- ✓ Vraagprijs: €370.000 – €520.000
- ✓ Bouwperiode: 2008-2009
- ✓ Bijzonderheden: Bijna geheel leeg bij oplevering. Gebouw is te grootschalig voor een kleine kern als Goor.



Project “ De Buitenhof” Almelo

- ✓ Aantal appartementen: 41
- ✓ Aantal penthouses: 3
- ✓ Woonopp: 100-160 m²
- ✓ Huurprijs vanaf €614-€1150
- ✓ Bouwperiode: 2008- 2009
- ✓ Bijzonderheden: Loopt moeizaam door de hoge huurprijzen.



Project “ De Malderhof” Almelo

- ✓ Aantal appartementen: 48
- ✓ Woonopp: vanaf 116 m²
- ✓ Huurprijs: €500 tot €1.229
- ✓ Bouwperiode: 2007- 2008
- ✓ Bijzonderheden: Het niet toepassen van balkons wordt hier gezien als grote faalfactor.



5.5. Conclusie

Op de Twentse woningmarkt zijn ouderen behoudend en afwachtend. De doelgroep wil eigenlijk helemaal niet verhuizen, is daarom kritisch over het aanbod en stelt de verhuizing zo lang mogelijk uit. Het gevoel van ouderen speelt hierbij een belangrijke rol. Fysieke gebreken zijn daarnaast vaak het omslagpunt voor een verhuizing. In de huursector bestaat het aanbod voor ouderen vooral uit appartementen en in de koopsector vooral uit appartementen en een deel grondgebonden woningen. Er is wel een trend te zien dat vooral senioren bij een verhuizing steeds vaker voor een huurwoning kiezen. Jonge ouderen, de medioren, kiezen een koopwoning. Het lijkt erop alsof woningcorporaties vooral de oudere doelgroep aantrekken en dat ontwikkelaars zich richten op de jonge ouderen. Aangezien er de laatste jaren veel appartementen in de koopsector zijn gebouwd, lijkt deze markt op dit moment verzadigd. De verwachting is dat er nog wel behoefte is aan grondgebonden woningen met slaap- en badfaciliteiten op de begane grond. Deze projecten zijn nog niet veel gebouwd en zijn vernieuwend tussen het bestaande aanbod van hoofdzakelijk appartementen.

De laatste jaren zijn er veel projecten op de markt gekomen die gericht zijn op senioren, of waarbij de doelgroep veel belangstelling toonde. Een aantal hiervan was buitengewoon succesvol, daarnaast waren er ook projecten die om verschillende redenen niet succesvol waren, zoals weergegeven. De prijsstelling van een woning is een van de belangrijkste factoren. Er is een grote groep die weinig te besteden heeft, deze groep is hoofdzakelijk aangewezen op de (sociale) huursector. Voor de kleinere groep die een koopwoning wil, moet de prijs afgestemd zijn op de waarde van bestaande woningen. Tevens moet er rekening worden gehouden met de genoemde succes en faalfactoren.

Woningcorporaties passen een doelgroepenbeleid toe, waarbij de woningen worden gelabeld voor een bepaalde doelgroep, zoals senioren. Bij ontwikkelaars is dit veel minder aan de orde. In de meeste gevallen worden er gewoon woningen gebouwd, zonder te vragen wat de wensen van de consument zijn of wie de consument is. In sommige gevallen richten ze zich wel op de oudere doelgroep, maar doen dat vooral door de indeling van een woning, zoals het aanbieden van slapen en baden op de begane grond. Onder marktpartijen bestaat het beeld dat appartementen niet specifiek gericht moeten worden op de seniorendoelgroep. Ten eerste omdat er in de huidige markt voldoende aanbod is waar senioren een prima keuze uit kunnen maken. Ten tweede omdat op appartementen ook andere doelgroepen afkomen. Bij grondgebonden woningen kan het wel specifieker worden gericht op senioren, door het aanbieden van een volledig woonprogramma op de begane grond. Het belangrijkste is alleen dat het niet te sterk benadrukt wordt, dat werkt stigmatiserend. In de toekomst moet er meer vanuit de doelgroep worden gedacht, het belangrijkste is dat er klantgerichter wordt gebouwd, waarbij kopers inspraak en zeggenschap hebben in de nieuwe woning.

6. Confrontatie vraag & aanbod op de seniorenmarkt

Om een gefundeerde uitspraak te kunnen doen over de mogelijkheden om op de seniorenmarkt in de regio Twente in te spelen, worden de verschillende bevindingen uit de voorgaande hoofdstukken in dit hoofdstuk met elkaar vergeleken. In de onderstaande paragraaf worden de knelpunten in de markt benoemd om vervolgens vanuit het geheel te kijken hoe er moet worden ingespeeld op de seniorendoelgroep in Twente.

6.1. Knelpunten in de markt

Wanneer de resultaten worden vergeleken komt al snel het beeld naar voren dat er een mismatch bestaat tussen enerzijds de vraag vanuit de seniorendoelgroep en anderzijds het aanbod op de markt. Deze knelpunten worden hieronder kort toegelicht.

- ✓ Ouderen in Twente zijn afwachtend en behoudend. De nieuwe woning moet gefinancierd worden door verkoop van de bestaande woning. Ouderen zijn niet bereid om extra te lenen en houden het liefst geld over om van te leven. Marktpartijen bieden dat in de huidige markt niet aan. Nieuwe woningen hebben vrijwel allemaal een prijsstelling rond €300.000. Hierdoor moeten ouderen juist extra lenen om de woning te kunnen financieren.
- ✓ Senioren kiezen bij een verhuizing vaak voor een nultredenwoning maar willen niet geconfronteerd worden met een seniorenlabel. Op de koopmarkt sluit dat grotendeels aan, ontwikkelaars hangen niet snel een seniorenlabel aan de woning. Daarentegen wordt er bij woningcorporaties wel een label voor de seniorendoelgroep opgeplakt. Dit kan stigmatiserend werken, waardoor er een negatief beeld ontstaat met het gevolg dat senioren afhaken.
- ✓ Enerzijds willen ouderen niet met een seniorenlabel worden geconfronteerd maar anderzijds willen ze wel graag met gelijkgerichte mensen in dezelfde buurt wonen. Zodoende wenst de doelgroep sociale contacten en de mogelijkheid elkaar te ontmoeten om niet te vereenzamen. In de huursector zijn er vaak gemeenschappelijke ruimtes waar ouderen elkaar kunnen ontmoeten. In de koopsector wordt er vaak geen aandacht aan besteed, aangezien dat extra kosten met zich mee brengt. Dit ontmoeten hoeft overigens niet altijd binnen te zijn. Dit kan ook gerealiseerd worden met voorzieningen in het openbaar gebied.
- ✓ Zowel het centrum woonmilieu in landelijk Twente als in de Netwerksteden is erg in trek onder senioren door de aanwezigheid van voorzieningen. Hier zit een van de grotere discrepanties tussen vraag en aanbod. Enerzijds willen senioren in het centrum wonen, maar willen hiervoor niet de hoofdprijs betalen. Anderzijds kunnen marktpartijen deze gewenste woonlocaties in onvoldoende mate aanbieden omdat deze locaties in of nabij het centrum binnen de regio Twente zeer schaars zijn. Hierdoor zijn de grondprijzen erg fors, wat een hoge prijsstelling van de nieuwe woning tot gevolg heeft. Veel senioren in Twente hebben hier de financiële middelen niet voor.

- ✓ Uit eerder onderzoek komt het beeld naar voren dat ouderen zowel in de huur- als in de koopsector op zoek zijn naar een appartement met lift. In de praktijk blijkt dit echter niet zo te zijn. Uit verschillende gesprekken met marktpartijen blijkt dat in het centrum de vraag bestaat uit appartementen, aangezien dit de meest voorkomende woningtypologie op die locatie is en ouderen in de buurt van voorzieningen willen wonen. Wanneer de focus niet wordt gelegd op wonen in het centrum, verschuift de vraag al snel naar grondgebonden woningen met slapen en baden op de begane grond. Het gaat hierbij wel om locaties in de nabijheid van voorzieningen, alleen is de grondprijs op deze locaties vaak aanzienlijk lager. De keus voor een appartement wordt door ouderen vaak gezien als “second best oplossing”.
- ✓ Landelijke cijfers laten zien dat senioren steeds vaker een woning kopen. Uit dit onderzoek blijkt dat senioren in Twente minder gericht zijn op de koopsector en vaker voor huur kiezen bij een verhuizing. Dit komt mede omdat ouderen in Twente niet zoveel te besteden hebben. Dit beeld wordt door verschillende marktpartijen bevestigd. Het knelpunt is hierbij dat ontwikkelaars hoofdzakelijk woningen bouwen in het koopsegment. Senioren zijn in Twente in dat geval aangewezen op woningcorporaties om de woonwensen te realiseren.
- ✓ De senioren die zich richten op de huurmarkt kiezen vaak voor een appartement onder de huurtoeslaggrens van €647. Hier bestaat een mismatch omdat marktpartijen de laatste jaren juist veel appartementen in de koopsector hebben gerealiseerd. De verwachting is ook dat er niet zoveel vraag meer is naar appartementen in de koopsector, deze markt lijkt de komende jaren verzadigd.
- ✓ De groep ouderen die op zoek zijn naar een koopwoning, zijn vaak wat jonger. Deze groep heeft over het algemeen een grote overwaarde opgebouwd op de bestaande woning. Ze zitten op de top van de wooncarrière en willen een woning die aan alle voorwaarden voldoet met een stukje luxe en gemak. Een voorwaarde hierbij is dat ouderen zeggenschap en inspraak willen en vanaf het begin betrokken worden in een project. Het probleem is alleen dat marktpartijen daar nog te weinig op in spelen. Vaak wordt er een project ontwikkeld waarbij er in de verkoopfase onvoldoende mogelijkheden zijn voor inspraak en zeggenschap. Kopers missen dan de betrokkenheid bij het project en krijgen het gevoel dat de woning niet precies aansluit op de wensen. Hier zit wel de moeilijkheid dat senioren graag invloed hebben hoe de woning eruit komt te zien, maar dat ze daar niet al teveel extra voor willen betalen. Volgens marktpartijen kiezen veel ouderen voor een hele gangbare indeling die niet veel verschilt van een ontwerp van een architect. De meerwaarde van zeggenschap ten opzichte van de extra kosten wordt niet groot geacht.
- ✓ Bij grondgebonden woningen is de wens om twee slaapkamers en een badkamer op de begane grond te realiseren. Tevens moeten er op de 1^{ste} verdieping ook één of twee kamers en een badkamer worden gerealiseerd. Marktpartijen bieden vaak maar één slaapkamer en badkamer op de begane grond en één of twee kamers op de 1^{ste} verdieping, een tweede badkamer is vaak een uitzondering. Het knelpunt is vooral dat senioren meer ruimte vragen maar hier ook meer voor moeten betalen. Dit kan alleen door een beperkte groep worden betaald die wat meer te besteden heeft.

- ✓ Bij appartementen gaat de voorkeur uit naar 3 slaapkamers. Het huidige aanbod bestaat vaak uit appartementen met 2 slaapkamers. Wanneer marktpartijen appartementen met 3 slaapkamers moeten ontwikkelen, wordt het aantal m2 groter, wat ook de prijs verhoogt. De vraag is of appartementen dan nog tussen de €200.000 en €300.000 kunnen worden aangeboden.
- ✓ In de huursector gaat de voorkeur uit naar een woning, vaak een appartement met een huurprijs tot €647. Ook hier worden eisen gesteld aan de woning, zo moet de woning minimaal twee slaapkamers hebben en een grote buitenruimte van minimaal 12 m2. Wanneer de huurprijzen daardoor stijgen tot boven de huurtoeslaggrens van €647, haken veel ouderen weer af of richten zich weer op de koopsector omdat ze geen hogere maandlasten willen.
- ✓ In de koopsector is vooral vraag naar woningen van €200.000 tot €300.000. Marktpartijen kunnen niet aan deze vraag voldoen omdat de kosten van de locatie en de bouwkosten relatief hoog zijn. Nieuwbouw wordt vaak rond de €300.000 tot €400.000 aangeboden, dit sluit echter niet aan op de bestaande vraag in Twente. Er is maar een beperkte groep die deze prijzen kan betalen voor een nieuwbouwwoning. Wanneer de prijs lager wordt, dan is vaak óf de woning te klein óf de locatie niet centraal genoeg gelegen.
- ✓ Bij een nieuwe woning is de buitenruimte van essentieel belang. In het geval van appartementen gaat het om een balkon van ongeveer 12 m2. Bij grondgebonden woningen moet er een tuin van ongeveer 40 à 50 m2 aanwezig zijn. Ouderen willen ruimte en marktpartijen hebben hier onvoldoende aandacht voor. Bij appartementen komt het nog steeds voor dat er geen of een te klein balkon wordt gerealiseerd, ook een loggia is niet populair. Bij grondgebonden woningen wordt de tuin vaak als te klein ervaren. De tuin wordt door marktpartijen vergeleken met een balkon en denken dat een tuin van 20 a 25 m2 ruim genoeg is. Ouderen kiezen niet voor niets voor een grondgebonden woning, dan moet er een ruimte tuin zijn met voldoende privacy.
- ✓ Senioren worden een dagje ouder, ze hebben niet meer de tijd of het geduld om te wachten op een nieuwe woning. De tijd vanaf de aankoop tot de oplevering mag niet te lang zijn, aangezien ouderen een tijdscope hebben van maximaal 1 à 1,5 jaar. Het knelpunt hierbij is dat de verkooptijd vaak langer dan een half jaar duurt, door een verkooptrempel van 70%. De bouwtijd van grondgebonden woningen is ongeveer 1 jaar. Bij een appartementencomplex kan dit oplopen tot 1,5 tot 2 jaar. De tijdscope komt dan op zo'n 2 tot 2,5 jaar wat een drempel kan zijn voor ouderen om voor een nieuwbouwproject te kiezen.
- ✓ Zekerheid is voor ouderen in Twente zeer belangrijk. Wanneer er gekozen wordt voor een nieuwe woning moet ook alles goed geregeld zijn. Het moet duidelijk zijn wanneer er begonnen wordt met de bouw en wanneer het project wordt opgeleverd. Marktpartijen kunnen deze zekerheid momenteel niet aanbieden. Er bestaat altijd de onzekerheid van doorgang of vertraging. Daarnaast hebben ouderen niet de garantie dat de eigen woning wordt verkocht waardoor het risico bestaat dat ouderen met dubbele woonlasten komen te zitten.

- ✓ Andere factoren die van belang zijn voor senioren zijn privacy, veiligheid, geborgenheid en kleinschaligheid. Privacy moet niet alleen binnenshuis gelden, ook op het balkon of in de tuin moet dat er zijn. In de huidige markt wordt daar in bepaalde gevallen te weinig aandacht aan besteed. Projecten worden vaak zeer compact gebouwd omdat de grondkosten anders te hoog zijn. Veiligheid en geborgenheid kan gecreëerd worden door goede verlichting en een alarminstallatie. Tevens kan kleinschaligheid van projecten hieraan bijdragen. Projecten moeten op kleine schaal worden opgezet waarbij er maximaal 10 à 15 wooneenheden worden aangeboden. Het huidige aanbod op vooral de huurmarkt bestaat uit grootschalige projecten met 30 tot 60 appartementen. In de koopsector wordt er al wel wat kleinschaliger ontwikkeld, waarbij er 10 à 20 woningen worden gerealiseerd.
- ✓ Daarnaast is gefaseerd bouwen een belangrijk punt, dit is tevens een oplossing voor verschillende knelpunten. Zo worden verkoopdrempels makkelijker gehaald, kan er sneller worden gebouwd en wordt de markt niet overspoeld met enerzijds nieuw aanbod en anderzijds veel bestaande woningen, die zeker niet binnen een half jaar verkocht worden.

De rode draad in de confrontatie tussen vraag en aanbod is de kwalitatieve discrepantie tussen vraag en aanbod. Ouderen willen geen concessies doen aan de eisen die ze stellen. Ouderen willen graag een woning van ongeveer 125 m² met twee à drie slaapkamers, in het centrum, met parkeergelegenheid, in een kleinschalige opzet, voor een prijs rond de €200.000 en een bovengrens van €300.000. In het kort komt het erop neer dat ouderen teveel eisen voor een te lage prijs. Dit komt omdat de meeste ouderen op het hoogtepunt van hun wooncarrière zijn, ze wonen goed en de noodzaak ontbreekt om te verhuizen. Waarom zouden ze dan ruimte inleveren of meer gaan betalen?

In bijlage 3 zijn met behulp van een aantal parameters enkele voorbeeldberekeningen gemaakt. Hierin is getracht om te laten zien wat de eisen van senioren betekenen voor de grootte en de bouwkosten van de woning. Uit de voorbeeldberekeningen blijkt dat het lastig is voor ontwikkelaars om appartementen van 125 m² aan te bieden voor een prijs tussen de €200.000 en de €300.000 in het centrum. Senioren moeten in dat geval een afweging maken, of ze in het centrum gaan wonen maar in een kleiner appartement of dat ze vast houden aan het woonoppervlak maar verder van het centrum en voorzieningen af komen te wonen. In het centrum is de grondprijs zo hoog dat er wel appartementen moeten worden gebouwd om de betaalde grondkosten goed te maken. Om die reden is een locatie net buiten het centrum ook prima voor grondgebonden woningen. In de berekeningen is te zien dat een grondgebonden woning van 130 m², al snel richting de €300.000 gaat. Wanneer ouderen een woning willen nabij het centrum met twee slaapkamers en een badkamer op de begane grond en tevens een opbouw met één à twee kamers en eventueel nog een extra badkamer is er al snel 150 tot 175 m² woonoppervlak nodig. Dan moet er in Twente rekening worden gehouden met een prijs tussen de €330.000 en €380.000. Ook bij dit woningtype geldt dat ouderen kunnen kiezen tussen enerzijds een locatie nabij het centrum waar ze niet alle eisen kunnen realiseren en genoeg moet worden genomen met een kleinere kavel en een kleiner woonoppervlak. Anderzijds kan er gekozen worden voor een locatie verder van het centrum en voorzieningen. Op deze locaties is de grondprijs lager, zodat een grotere kavel kan worden gekocht en er de mogelijkheid bestaat om het woonoppervlak te vergroten. De prijsstelling voor een woning op deze locaties zit meestal onder de €300.000.

6.2. Hoe moet op senioren worden ingespeeld om succesvol te zijn?

Uit de analyse blijkt dat er in de regio Twente een redelijk grote seniorendoelgroep bestaat en dat deze groep de komende jaren in omvang toeneemt. Een klein deel van deze groep is kapitaalkrchtig en biedt kansen voor ontwikkelaars. De kapitaalkrchtige senioren zijn echter alleen te bewegen met een aanbod dat goed op de specifieke vraag van senioren is afgestemd. Hierbij moet een goede klantbenadering worden toegepast, waarbij ontwikkelaars de consument centraal stellen. Naast de genoemde succes- en faalfactoren die voornamelijk over de woning en de woonomgeving gaan zijn er ook een aantal factoren die voor senioren belangrijk zijn om “een goed gevoel” bij een project te krijgen en uiteindelijk te kiezen voor de nieuwe woning. Deze factoren zijn in combinatie met het theoretisch en praktisch onderzoek te vertalen naar een aantal kernwaarden die van essentieel belang zijn om bij te dragen aan het succesvol inspelen op de Twentse woningmarkt voor senioren. Deze kernwaarden worden in het onderstaande toegelicht.

1. **“Verleiden”**

De meeste ouderen zijn vitaal, levenslustig en stellen bij een verhuizing hoge eisen aan de woning en de woonomgeving. Dit komt omdat de meeste ouderen op de top van de wooncarrière zijn en het niet direct noodzakelijk achten om te verhuizen. De nieuwe woning moet een verbetering zijn van huidige woning en bijdragen aan meer luxe en comfort, anders is er geen direct voordeel en verhuizen ze niet. Ouderen moeten als het ware “verleid” worden om een woning te kopen. Waarbij het belangrijk is om ze niet als “oudere” te benaderen maar als een consument die opzoek is naar een goede verbetering van de bestaande woonkwaliteiten.

2. **“Beleving”**

De markt heeft te maken met een afwachtende consument, die telkens de keuze om te verhuizen voor zich uitschuift. Het kiezen voor een andere woning heeft bij ouderen vooral te maken met emotie en beleving. Er moet een “goed gevoel” bij het product ontstaan en het beeld dat het aan alle eisen voldoet. Voor de doelgroep is het belangrijk dat het hele plaatje klopt, zoals de locatie, kavel, woning, prijs en de voorzieningen. Er moeten factoren worden aangehaald die ouderen belangrijk vinden. Daarbij moet gericht worden op de woning en woonomgeving zoals rust, privacy, voorzieningen en comfort. Tevens is de beeldvorming ten aanzien van de nieuwe woning en de locatie belangrijk. Ouderen zijn huiverig om vanaf een tekening een woning te kopen. Hier kan op worden geanticipeerd door open dagen te organiseren op de toekomstige locatie en modelwoningen te laten zien. Ouderen kunnen dan voor zichzelf een beslissing nemen of ze dàar wel willen wonen.

3. **“Respect”**

Onder de doelgroep is respect een steeds belangrijker item. Ouderen verwachten op de eerste plaats te staan onder het mom van “klant is koning”. Ontwikkelaars moeten geduldig zijn met ouderen en zich goed realiseren dat een verhuizing een grote stap is. Klantvriendelijkheid moet daarbij hoog in het vaandel staan met een persoonlijke benadering. Er moet worden geluisterd naar de wensen van ouderen en partijen moeten niet zelf bedenken wat goed voor de doelgroep is. Het is daarbij een positief punt wanneer de contactpersoon of kopersbegeleider ook al wat ouder is, zodat er makkelijker een band en vertrouwen ontstaat. Dat is succesvoller dan een jong

persoon met snelle verkooppraatjes, aangezien ouderen een kritische blik hebben en daar makkelijk doorheen prikken. Neem als ontwikkelaar zijnde, vooral ruim de tijd wanneer er met de doelgroep wordt gesproken, ouderen vinden deze belangstelling en aandacht leuk. Telefoongesprekken moeten niet alleen over primaire zaken in het “ontwikkelp proces” gaan. Persoonlijke interesse wordt op prijs gesteld, waarbij een luisterend oor vaak voldoende is.

4. **“Regie”**

De ouderen van tegenwoordig die geboren zijn na de Tweede Wereldoorlog, worden ook wel protestgeneratie genoemd. Een groot deel daarvan is opgegroeid in welvaart en heeft een kritische houding. Ze willen de regie over het leven in eigen hand hebben en beslissen daarnaast zelf wel wat goed voor ze is. Ze laten zich in ieder geval niet door andere partijen leiden. Het is daarom niet vreemd dat deze groep bij de ontwikkeling van een nieuwe woning betrokken wil zijn, waarbij zeggenschap en inspraak mogelijk is. Ouderen willen maximale vrijheid als het gaat om keuzes voor de vorm of indeling van de woning, uiteraard in samenspraak met de kopersbegeleider of architect. Begeleiding is belangrijk, anders zien ouderen door de bomen het bos niet meer. Voor ontwikkelaars is het wellicht beter om een woonconsulent of kopersbegeleider in te zetten dan een makelaar die gericht is op het zo snel mogelijk verkopen van de woning.

5. **“Ontmoeten”**

Voor ouderen zijn sociale contacten erg belangrijk. In Twente gaat dit zelf nog een stukje verder, het omzien naar elkaar, het zogenoemde “noaberschap” is in Twente nog steeds van toepassing. Wanneer het werkzame leven voorbij is wordt het netwerk doorgaans kleiner en kiest men er vaker voor om met gelijkgestemde mensen in de buurt te gaan wonen. Hierdoor ontstaat er de mogelijkheid om contact te leggen en een nieuw netwerk op te bouwen. In projecten moet er met ontmoeten rekening worden gehouden, niet alleen tussen ouderen onderling, ook het contact met kinderen en kleinkinderen is belangrijk. Er hoeft niet perse een speciale ontmoetingsruimte te zijn. Het is ook een mogelijkheid om woningen aan een hofje te ontwikkelen of de openbare ruimte hierop aan te passen. Ouderen willen daarom niet in grote complexen wonen op 10 hoog, maar in een complex van maximaal 4 à 5 hoog. Een grondgebonden woning is nog beter zodat er ook straatcontact is en makkelijker contact wordt gemaakt met burens. Kleinschaligheid is hierbij het toverwoord.

6. **“Ont-moeten”**

Naast het sociale ontmoeten bestaat er ook het “ont-moeten” in de zin van het zich niet voor laten schrijven van de wet. Ouderen zijn zelfstandig, maken eigen keuzes en krijgen de kriebels bij de term “moeten”. In de steeds individuelere samenleving haalt men voor collectieve voorzieningen dan ook de neus op. Projecten moet je niet koppelen aan collectieve voorzieningen zoals gezamenlijk tuinonderhoud, het delen van bergruimte, een auto of een collectieve logeerkamer. Tevens is het verplicht kopen of huren van een parkeerplaats “not done” aangezien een deel van de doelgroep niet over een auto beschikt. Ouderen willen zelf kunnen kiezen of ze iets wel of niet willen.

7. ***“Leven in het heden”***

Voor ouderen ligt het grootste deel van het leven in het verleden, met als gevolg dat ze steeds minder tijd hebben om alle wensen te realiseren. Ze willen dan ook nog liever vandaag dan morgen de wensen realiseren en de vele voordelen ervaren. Ouderen hebben niet het geduld om jaren te wachten op een nieuwe woning, anders kunnen ze net zo goed blijven wonen waar ze nu wonen. Het is dus zaak om projecten vlot te ontwikkelen. Het actief betrekken van de potentiële doelgroep kan daarbij helpen om zodoende snel een aantal kopers te verzamelen om verkoopdrempels te halen. Beter is het om projecten te faseren, zodat er sneller kan worden gebouwd.

8. ***“Zingeving & vrije tijd”***

Ouderen hebben veel vrije tijd aangezien de meesten zijn gestopt met werken. Ze willen de vrijgekomen tijd opnieuw invullen. Dit kan door bijvoorbeeld vrijwilligerswerk of bestuursfuncties uit te voeren om wat te blijven betekenen voor de maatschappij. Daarnaast hebben ze meer tijd voor hobby's, waardoor ruimte in de nieuwe woning belangrijk wordt. Eén à twee extra kamers moeten aanwezig zijn om een hobby of andere werkzaamheden te kunnen uitvoeren.

9. ***“Wellness & gezondheid”***

Voor ouderen is de gezondheid een steeds belangrijker item. De meeste ouderen zijn levenslustig, vitaal en willen dat ook graag blijven, ze hechten daarom steeds meer waarde aan gezonde voeding, beweging en welzijn. Ook hier geldt dat er extra ruimte in de woning moet zijn voor bijvoorbeeld sportapparaten. Het is belangrijk om in projecten géén zorg aan te bieden, ouderen willen hier niet mee geconfronteerd worden. Ze krijgen daarbij een negatieve gedachte en koppelen dat aan oud zijn, hulpbehoevend en onzelfstandigheid. Als ontwikkelaar kun je beter de positieve kanten benadrukken van de vitaliteit in combinatie met sport, gezonde voeding en natuur.

10. ***“Zekerheid”***

Ouderen op de Twentse markt willen zekerheid en niet voor verrassingen komen te staan. Verhuizen is een grote stap en onzekerheden die er op de huidige markt bestaan, zoals verkoopdrempels, geen garanties voor start bouw of oplevering en de mogelijkheid tot dubbele woonlast moeten worden weggenomen. Ontwikkelaars moeten daarnaast afspraken strikt nakomen en gemaakte afspraken mogen niet worden afgezegd.

6.3. Conclusie

Als er gekeken wordt naar de confrontatie tussen de vraag- en aanbodzijde komt het beeld naar voren dat de Twentse seniorenmarkt een erg lastige markt is, waar moeilijk aan de vraag kan worden voldaan. Er bestaat in Twente een spanning tussen de kwaliteitsvraag van senioren en het niet kunnen bieden van het gewenste product op de gevraagde locaties.

De hoge grondprijzen komen naar voren als een van de belangrijkste factoren tussen de mismatch van vraag en aanbod. De gewenste woonlocaties in of nabij het centrum zijn binnen de regio Twente zeer schaars wat een prijsopdrijvend effect tot gevolg heeft. Dat is ook een van de redenen waarom de markt niet kan voldoen aan de vraag.

Ouderen hebben daarnaast een ideaal plaatje voor ogen, ze willen een woning die aan alle eisen voldoet. Naast een juiste prijsstelling gaat het hierbij om de reeds genoemde succes- en faalfactoren en de 10 kernwaarden. Wanneer er een schakel ontbreekt in het proces van ontwikkeling tot oplevering, leidt dat onherroepelijk tot het wegvallen van de vraag. In de toekomst is deze discrepantie moeilijk op te lossen. Wanneer ontwikkelaars het product aan willen laten sluiten op de vraag, moet er worden ingespeeld op de vermogende ouderen. Deze groep heeft de financiële middelen om de hoge prijzen te betalen. Alleen moeten de verwachtingen niet te hoog gespannen zijn aangezien de omvang van deze groep vrij beperkt is.

7. Conclusies & aanbevelingen

Aan de hand van de resultaten uit het theoretisch en empirisch onderzoek worden in dit hoofdstuk de conclusies geformuleerd. Ten eerste wordt in paragraaf 7.1 antwoord gegeven op de verwachtingen voor het onderzoek. In paragraaf 7.2 wordt de centrale vraagstelling van het onderzoek beantwoord en worden conclusies van het onderzoek getrokken. Ten slotte worden in paragraaf 7.3 aanbevelingen gedaan.

7.1. Beantwoording verwachtingen voor het onderzoek

Aan het eind van hoofdstuk 3 zijn er een viertal verwachtingen voor het onderzoek opgesteld. In deze paragraaf worden de verwachtingen nogmaals weergegeven met een korte toelichting of geconcludeerd kan worden of de verwachtingen juist of onjuist zijn.

Verwachting 1:

“Gezien de toenemende vergrijzing en individualisering bestaat de verwachting dat de seniorenmarkt in Twente zeer omvangrijk is en de komende jaren blijft groeien, met het gevolg dat er grote behoefte is aan seniorenwoningen”.

Op basis van demografische gegevens in de regio Twente blijkt dat er een aanzienlijke groep ouderen is. Deze vergrijzing zet de komende decennia alleen maar verder door met als gevolg dat de groep ouderen in omvang toeneemt. Aan de hand van deze gegevens zou het logisch zijn dat de seniorenmarkt in de regio Twente ook erg omvangrijk is, alleen is dit echter niet het geval. Enerzijds is er wel een latente behoefte, aangezien er een grote groep 55 plussers is, maar anderzijds is deze groep niet verhuisgeneigd, waardoor de uitvoering om de wensen te realiseren uitblijft. Senioren die wel willen verhuizen, verwachten een woning die exact aan de gestelde eisen voldoet, in de huidige markt is het moeilijk om deze woonwensen te realiseren, waardoor de vraag wegvalt. Marktpartijen verwachten niet dat dit veel verbetert in de toekomst, waardoor het een zeer moeilijke markt blijft. De daadwerkelijke behoefte aan seniorenwoningen in de regio Twente wordt om die reden door marktpartijen betwijfeld. De opgestelde verwachting kan hiermee als onjuist worden beantwoord.

Verwachting 2:

“Marktpartijen richten projecten niet of nauwelijks specifiek op senioren, omdat ze zich niet eenzijdig willen richten op een doelgroep en/of andere doelgroepen mislopen”.

De reden dat marktpartijen zich nog niet massaal op de doelgroep hebben gestort ligt aan het feit dat de seniorenmarkt een hele moeilijke markt is, die voor veel marktpartijen onbekend is. Daarnaast vraagt de seniorendoelgroep om een andere benadering dan de traditionele benadering in de bouwsector. Tevens wonen de meeste ouderen goed en zien niet direct de noodzaak om te verhuizen. In dat geval moet het project en de nieuwe woning aan alle gestelde eisen voldoen. Wanneer er één schakel ontbreekt in de ketting van ontwikkeling tot verkoop leidt dat vrijwel direct tot het wegvallen van de vraag. Marktpartijen vinden het in dat geval te risicovol om zich op senioren te richten omdat er een aanzienlijke kans bestaat dat de doelgroep de neus ophaalt voor het project en afhaakt, hierdoor blijft een marktpartij met “de gebakken peren” zitten. Marktpartijen gaan in dat geval voor de makkelijke weg en kiezen liever voor andere doelgroepen die minder kritisch zijn. De verwachting zoals geformuleerd is om deze reden dan ook juist.

Verwachting 3:

“Aangezien er weinig projecten specifiek voor de seniorendoelgroep worden gebouwd, zal er wel degelijk een markt zijn voor concepten die specifiek op senioren zijn gericht”.

Eenzijds krijgen ouderen in Twente al snel een negatief beeld bij dergelijke projecten die specifiek op senioren gericht zijn, waardoor ze afhaken. Anderzijds willen ze wel graag met gelijkgestemden in dezelfde buurt wonen. Op de Twentse markt worden vooral door woningcorporaties heel specifiek projecten gebouwd voor senioren. Deze projecten worden speciaal voor de 55 plussers gelabeld en personen onder de 55 jaar komen hiervoor niet in aanmerking. Veel ouderen krijgen bij dergelijke projecten een beeld van een bejaardenhuis en dat ze gezien worden als “oud” en “hulpbehoevend”. Ontwikkelaars bouwen veel minder specifiek voor de doelgroep, waarbij er vaak indirect rekening gehouden wordt met de doelgroep door slaap en badfaciliteiten te bieden op de begane grond. Senioren hebben hier een veel positiever beeld bij, omdat ontwikkelaars veel subtieler laten merken dat het project uitermate geschikt is voor de oudere woonconsument. Er is wel een markt voor projecten die specifiek op de seniorendoelgroep gericht zijn. Het gaat hierbij om projecten in de sociale huursector met een huur onder de huurtoeslaggrens voor de oudere woonconsument. Jonge senioren zitten niet op een dergelijk concept te wachten. De verwachting is hiermee juist, er is wel een markt voor projecten specifiek voor senioren, alleen is deze markt vooral interessant voor een woningbouwcorporatie.

Verwachting 4:

“Een doelgroepgerichte benadering is bij een verdere vergrijzing en individualisering van de regio Twente het beste om een project succesvol in de markt te zetten”.

Op dit moment wordt er vooral door woningcorporaties heel specifiek op senioren gericht. Ontwikkelaars zijn hier nog niet echt mee bezig, al is er wel een verandering merkbaar. Volgens partijen is een doelgroepgerichte benadering in de toekomst het best, alleen moet er wel voor worden gezorgd dat niet te sterk de nadruk wordt gelegd op de doelgroep. Het gaat meer om consumentgericht bouwen, waarbij de doelgroep vroegtijdig wordt betrokken en zeggenschap en inspraak krijgt. Er moeten vooral factoren worden benadrukt die voor senioren van belang zijn zoals voorzieningen in de omgeving, rust, privacy en comfort. Een goed voorbeeld hiervan is de SIR-55. Deze organisatie neemt het initiatief tot woningbouw speciaal voor de 55 plussers. Deze projecten zijn populair omdat het vernieuwend is en een goed imago heeft. Daarnaast krijgen ouderen geen associaties van oud zijn, zorg en hulpbehoevendheid bij dergelijke projecten. De projecten van SIR-55 zijn wel doelgroepgericht maar er zit geen stigma van oud zijn op, het wordt vooral gericht op luxe, comfort en de vitaliteit van ouderen. Tevens heeft men bij een dergelijke benadering het voordeel dat er gelijkgestemden in de buurt wonen. Hierdoor zijn sociale contacten makkelijker te leggen. De opgestelde verwachting is hiermee als juist beantwoord.

7.2. Beantwoording centrale vraagstelling

In deze paragraaf wordt antwoord gegeven op de centrale vraagstelling:

“Welke behoefte aan seniorenwoningen en welke woonwensen ten aanzien van deze woningen en woonomgeving bestaat er in de regio Twente, en op welke manier kan een zelfstandige projectontwikkelaar succesvol op deze markt inspelen?”

Algemene ontwikkelingen in Nederland

Er wordt gesteld dat senioren een groep zijn om rekening mee te houden, aangezien Nederland de komende decennia geconfronteerd wordt met een sterke vergrijzing van de bevolking, waarbij het aantal senioren gaat verdubbelen. Naast starters zijn senioren hiermee de komende 30 jaar de grootste potentiële doelgroep voor ontwikkelaars en aannemers omdat de vergrijzing zorgt voor een groeiende behoefte aan nultredenwoningen. Het is alleen moeilijk om op deze groep in te spelen, aangezien de senioren niet als één groep qua vraagwensen te beschouwen zijn. Senioren zijn vitaal en hebben de wens om zo lang mogelijk zelfstandig te blijven wonen. Het is daarom de vraag of deze groep wel bereid is om te verhuizen. De oudere woonconsument is tegenwoordig kritisch en stelt hoge eisen aan een nieuwe woning. Er komt vooral een verandering in de vraag waarbij de kwaliteit van woningen centraal staat. De woningmarkt verandert van een typische aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt. Hierdoor wordt de concurrentie tussen de verschillende marktpartijen in de toekomst aanzienlijk feller, aangezien het niet zo vanzelfsprekend is dat woningen makkelijk worden verkocht, met als gevolg dat ontwikkelaars beter moeten luisteren naar de consument.

Welke behoefte aan seniorenwoningen bestaat er in de regio Twente?

Op de Twentse woningmarkt zijn ouderen behoudend en afwachtend. Tevens zijn ze erg tevreden over de woning en de woonomgeving, wat waarschijnlijk ook de belangrijkste reden is waarom er zo weinig ouderen verhuisgeneigd zijn. De doelgroep wil eigenlijk helemaal niet verhuizen, is daarom kritisch over het aanbod en stelt de verhuizing zo lang mogelijk uit. Het gevoel van ouderen speelt hierbij een belangrijke rol. Fysieke gebreken zijn daarnaast vaak het omslagpunt voor een verhuizing. Van de 166.508 Twentse 55 plussers zeggen er zo'n 24.330 verhuisgeneigd te zijn. Een groot deel hiervan zou graag verhuizen naar een nultredenwoning maar doet dat uiteindelijk niet. Hierdoor blijft er binnen de regio Twente maar een bescheiden vraagmarkt over van zo'n 3674 nieuwbouw nultreden woningen in de periode 2010 - 2015. Dit komt uiteindelijk neer op een toevoeging van 735 nultreden woningen per jaar.

Welke woonwensen ten aanzien van de woningen en woonomgeving bestaan er in de regio Twente?

Als er gekeken wordt naar de woonwensen van ouderen komt het beeld naar voren dat deze doelgroep graag in het centrum wil wonen en om die reden vaak voor een appartement kiest als gewenst woningtype. Een versterkende factor hierbij is dat ouderen bij een verhuizing steeds vaker voor de huursector kiezen en om die reden ook bij een appartement uitkomen. De groep die hiervoor kiest is meestal al wat ouder en zien de voordelen niet meer om te kopen. De jonge ouderen, tussen de 55 à 60 jaar, kiezen vaker voor een koopwoning en leggen minder de focus op wonen in het centrum. Hierdoor verschuift de vraag naar grondgebonden woningen, zoals bungalows en patiowoningen. Het lijkt erop alsof woningcorporaties vooral de oudere senioren aantrekken en dat ontwikkelaars zich richten op de jonge ouderen. Aangezien er op de Twentse markt de laatste jaren veel

appartementen in de koopsector zijn gebouwd, lijkt deze markt op dit moment verzadigd. De verwachting is dat er in de komende jaren vooral behoefte is aan grondgebonden woningen met slaap- en bad faciliteiten op de begane grond. Deze projecten zijn nog niet veel gebouwd en zijn vernieuwend tussen het bestaande aanbod van hoofdzakelijk appartementen. Woningen op zowel de huur- als de koopmarkt moeten aan de volgende eisen voldoen:

- ✓ De locatie is zeer belangrijk, senioren willen graag in het centrum wonen, medioren zijn ook tevreden met een locatie in de nabijheid van het centrum.
- ✓ De nabijheid van voorzieningen is erg belangrijk. Het gaat hierbij om een centrale ligging ten opzichte van dagelijkse winkelvoorzieningen zoals een supermarkt en andere winkels. Daarnaast is een centrale ligging ten opzichte van medische voorzieningen zoals een apotheek, huisarts, fysiotherapeut en de nabijheid van openbaar vervoer belangrijk.
- ✓ De woningen moeten gelijkvloers zijn, toegankelijkheid is belangrijk voor ouderen.
- ✓ Ouderen willen in een appartementencomplex niet op de begane grond wonen, appartementen op de eerste en tweede verdieping zijn veel populairder.
- ✓ Appartementen moeten om deze reden beschikken over een lift.
- ✓ Bruikbare buitenruimte in de vorm van een terras, balkon of kleine tuin is van essentieel belang. Zo moet een balkon minimaal 12 m² zijn, voor grondgebonden woningen is de wens een tuin of patio van 40 à 50 m².
- ✓ Ouderen zijn ruimte gewend en willen dat niet inleveren, de nieuwe woning moet dus ook voldoende ruimte hebben. Appartementen moeten ongeveer 120 à 125m² GBO hebben, grondgebonden woningen 130 à 150 m². GBO.
- ✓ Bij appartementen geldt dat er minimaal twee slaapkamers aanwezig moeten zijn en het liefst drie of vier. Voor grondgebonden woningen geldt dat er één à twee slaapkamers en een badkamer op de begane grond moeten worden gerealiseerd, daarnaast is de wens om op de eerste verdieping nog één of twee kamers en een badkamer te realiseren.
- ✓ Een toilet moet niet alleen in de badkamer worden gerealiseerd, er moet ook een separaat toilet aanwezig zijn voor gasten.
- ✓ Parkeren moet geregeld zijn op eigen terrein en het liefst overdekt.
- ✓ De entree moet tevens overdekt zijn en goed verlicht.
- ✓ Projecten moeten kleinschalig worden opgezet met maximaal 10 à 15 wooneenheden in 4 à 5 bouwlagen. Ouderen willen geen grote wooncomplexen, maar een gebouw met eigen identiteit en een uitstraling van vitaliteit, veiligheid en geborgenheid.
- ✓ Senioren willen rust en privacy, zowel binnen als op het balkon of in de tuin.
- ✓ De prijsstelling moet afgestemd zijn op de bestaande woning. In de huursector moeten de woningen onder de huurtoeslaggrens van €647 worden aangeboden. In de koopsector gaat het om woningen tussen de €200.000 en €300.000.
- ✓ Er mag geen seniorenlabel aan de woning hangen of zorgfaciliteiten worden aangeboden, omdat dit stigmatiserend werkt.

Het is belangrijk om rekening te houden met het feit dat senioren wat betreft de woning en de woonomgeving niet bereid zijn om concessies te doen om de verhuwswens te realiseren. Als een woning niet aan de eisen voldoet, verhuist deze groep niet. Ze hebben als het ware een ideaal plaatje voor ogen en als er één schakel ontbreekt in het proces van ontwikkeling tot oplevering, leidt dat onherroepelijk tot het wegvallen van de vraag. Ouderen realiseren zich dat er een prijskaartje hangt aan de hoge eisen die er gesteld worden qua woning en woonomgeving. Er is maar een klein deel van de senioren die dit kan betalen. Omdat er niet voldoende mogelijkheden zijn om binnen het centrum te bouwen, kan de markt het gevraagde niet aanbieden, tegen de gewenste prijs, waardoor senioren hun wensen niet kunnen realiseren. Naast de genoemde woonwensen ten aanzien van de woning en de woonomgeving zijn er uit het theoretisch en empirisch onderzoek ook een aantal kernwaarden naar voren gekomen die van essentieel belang zijn voor senioren om uiteindelijk tot aankoop over te gaan. Deze kernwaarden worden in figuur 7.1 weergegeven.

Figuur 7.1: Kernwaarden van senioren

Kernwaarden van senioren	
1. <i>Verleiden</i>	6. <i>Ont-moeten</i>
2. <i>Beleving</i>	7. <i>Leven in het heden</i>
3. <i>Respect</i>	8. <i>Zingeving & vrije tijd</i>
4. <i>Regie</i>	9. <i>Wellness & Gezondheid</i>
5. <i>Ontmoeten</i>	10. <i>Zekerheid</i>

Op welke manier kan een zelfstandige projectontwikkelaar succesvol op deze markt inspelen?

Als er gekeken wordt naar de uitkomsten van de woonwensen ten aanzien van de woning, de woonomgeving en de overige factoren waar marktpartijen rekening mee moeten houden komt het beeld naar voren dat de Twentse seniorenmarkt een erg lastige markt is. Marktpartijen kunnen moeilijk aan deze vraag voldoen, aangezien er een spanning bestaat tussen de kwaliteitsvraag van senioren en het niet kunnen bieden van het gewenste product op de gevraagde locaties. De hoge grondprijs komt naar voren als een van de belangrijkste oorzaken van de mismatch van vraag en aanbod. Dat is ook een van de redenen waarom de markt niet kan voldoen aan de vraag, tenzij er veel voor een woning wordt betaald.

In de toekomst is deze discrepantie op de Twentse woningmarkt moeilijk op te lossen. Ontwikkelaars moeten zich vooral richten op ouderen in de leeftijdscategorie 55-75 jaar, een deel van deze groep is kapitaalkrchtig, door het opgebouwde vermogen en of het hoge besteedbaar inkomen, waardoor ze interessant zijn voor ontwikkelaars. Deze groep ouderen wil nog graag een koopwoning die aan alle eisen voldoet en heeft de financiële middelen om de hoge prijzen te betalen. Wanneer ontwikkelaars ervoor kiezen zich op deze groep te gaan richten, is het belangrijk om de consument centraal te stellen. Dit kan door een doelgroepgerichte benadering toe te passen, waarbij de doelgroep betrokken wordt in het proces, en tevens zeggenschap en inspraak krijgt. Ontwikkelaars moeten niet te hoog gespannen verwachtingen hebben, aangezien de omvang van deze groep vermogende groep ouderen in de regio Twente vrij beperkt is.

7.3. Aanbevelingen

Uit de resultaten van het onderzoek en de eindconclusie kunnen een aantal aanbevelingen worden gedaan met betrekking tot het inspelen op de seniorenmarkt in de regio Twente.

1. Voor een ontwikkelaar is het ten eerste zeer belangrijk om uitgebreider marktonderzoek te verrichten voordat met een project gestart wordt. Er bestaat een latente behoefte aan nultrredenwoningen, alleen wordt door ouderen de verhuiscwens steeds uitgesteld. Het wordt belangrijk om deze groep te verleiden om te verhuizen. Om de senioren tot verhuizen te verleiden moet er in toenemende mate een doelgroepgerichte benadering plaatsvinden. Dit kan door in een vroeg stadium de doelgroep te segmenteren. Hierdoor moet een helder beeld ontstaan wat deze groep aanspreekt en belangrijk vindt. In dat geval is makkelijker te bepalen waar op gericht moet worden en welk woonproduct het beste aansluit op de doelgroep. Het resultaat is dat er een betere en effectievere afstemming op de vraag worden bewerkstelligd.
2. De doelgroep is kritisch en heeft veel wensen, waarbij de kwaliteit van de woning voorop staat. Ontwikkelaars moeten de noodzaak inzien van het in een vroegtijdig stadium betrekken van de doelgroep in het proces. In dat geval kan de doelgroep centraal komen te staan waarbij de mogelijkheid wordt geboden een woning te realiseren die aan alle eisen voldoet met zeggenschap en inspraak. Hierdoor kan er vroegtijdig in het proces een band worden opgebouwd met de doelgroep wat zeer belangrijk is om aan alle gestelde voorwaarden, ten aanzien van de woning, de woonomgeving en de kernwaarden te voldoen. Hierdoor kan het risico dat ouderen afhaken worden beperkt.
3. Wanneer ervoor gekozen wordt om in te spelen op de seniorenmarkt in de regio Twente, is het verstandig om geen appartementen te bouwen, deze markt lijkt voor de komende jaren verzadigd. Er moet gericht worden op de jonge senioren tussen de 55-75 jaar die graag een grondgebonden woning willen met slaap- en badfaciliteiten op de begane grond en die tevens beschikken over de financiële middelen om de gestelde eisen te realiseren. Daarnaast is het aan te bevelen om eens met SIR-55 in gesprek te gaan om de mogelijkheden te bespreken om samen projecten te starten voor de doelgroep. Deze stichting heeft veel ervaring met het vroegtijdig betrekken van de doelgroep in het proces, waarbij klantgerichtheid, inspraak en zeggenschap hoog in het vaandel staat
4. De ouderen in de regio Twente verhuizen pas bij fysieke gebreken. Op dat moment zijn ze al wat ouder en kiezen vaker voor de huurmarkt. Het is dan ook een aanbeveling om te inventariseren of de huurmarkt interessant is voor een projectontwikkelaar.
5. Tenslotte is aan te bevelen om naast de doelgroep die een nieuwbouwwoning wil, te richten op ouderen die niet verhuiscgeneigd zijn, maar wel de voordelen van een nultrredenwoning willen ervaren. Deze doelgroep kan de mogelijkheid worden geboden om de woning te verbouwen tot nultrredenwoning met een slaap- en badkamer op de begane grond.

Bronnenlijst

- ✓ Aedes/Arcares, (2005). *Wie de woning houdt, passé haar aan*. Houten.
- ✓ Baarde, D.B, & Goede M.P.M. de (2001) *Basisboek Methoden en Technieken, Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van onderzoek*, Derde herziene druk, Stenfert Kroese, Groningen.
- ✓ Brounen, D. & Neuteboom, P. (2006), "*Vergrijzing en de woningmarkt*, Woningmarkt Expertise Centrum (WEC), RSM Erasmus University.
- ✓ Breukel, D. & Esselink, R. (2006) *Bevolkingsprognoses in Twente*. Inventarisatie in het kader van project Demographic change, fase 1. I&O Research BV, Enschede, November 2006.
- ✓ Bondt H, de. (2009), *Minder verhuizingen, dalende verkopen winkels in woninginrichting* CBS, 2009.
- ✓ Beer J. de, Verweij A. (2008), *Huishoudenssamenstelling samengevat*. In: *Volksgezondheid Toekomst Verkenning, Nationaal Kompas Volksgezondheid*. Bilthoven
- ✓ Bijsterveld, K. (2007), *Dossier Senioren en Vastgoed. De nieuwe oudere: Van speelbal tot spelbepaler*. Buldingbusiness, april 2007.
- ✓ Beets G, Dourleijn E. (2001) *Vrouw steeds ouder bij geboorte eerste kind; onderwijs verklaart helft uitstelgedrag*. NIDI: Demos 2001
- ✓ Brounen, D. & Eichholtz, P. (2004) *Vastgoedmarkt kraakt onder demografische druk*, ESB, 89e jaargang, nr. 4430, 2 april 2004.
- ✓ *Bouw & Wonen* (2009), 2 december 2009, *Bouwbranche verandert door crisis*.
- ✓ *Bouwkennis*, (2009). *Ontwikkelaar zet koers richting vragersmarkt*, 19 november 2009.
- ✓ Campen, C. van (2008), *Grijswaarden*, Sociaal Cultureel Planbureau, Den Haag.
- ✓ CBS (2009a). *Statline: Bevolking, kerncijfers*. CBS, Voorburg/Heerlen
- ✓ CBS, (2009c). *StatLine: Grootte en samenstelling van, en positie in het huishouden*. CBS, Voorburg/Heerlen.
- ✓ CBS, (2009b), *StatLine: Kerncijfers van de bevolkingsprognose, 2006-2050*. CBS, Voorburg/Heerlen.
- ✓ CBS, (2009d). *De Nederlandse economie 2008*, Den Haag/Heerlen, 2009.
- ✓ CBS, (2009) *Statline, Kerncijfers van diverse prognoses en waarneming*.
- ✓ CPB (2005) *Welke factoren bepalen de ontwikkeling van de huizenprijs in Nederland?* Document No 81, april 2005.
- ✓ Conijn, J. (2006), *Dansen op de vulkaan*, Amsterdam: Vossiuspers UVA.

- ✓ Dam, F. van & Manting, D. (2006) Bouwstop is niet verstandig, Volkskrant 21 maart 2006.
- ✓ Derks, (2006). Structurele bevolkingsdaling. Een urgente nieuwe invalshoek voor beleidsmakers?, Universiteit Maastricht, februari 2006.
- ✓ Duin, C van (2009), Bevolkingsprognose 2008–2050: naar 17,5 miljoen inwoners. CBS Bevolkingstrends, 1e kwartaal 2009. Den Haag/Heerlen.
- ✓ Dijkers, J. & Esselink R. & Doeschot, F. ten (2009) Wonen in Twente, Twentse Woningmarktmonitor 2009. I&O Research BV. Enschede, juni 2009.
- ✓ Ekkers, P. (2002), Van volkshuisvesting naar woonbeleid. Den Haag: Sdu Uitgeverij.
- ✓ Ekkers, P. (2006), Van volkshuisvesting naar woonbeleid, Den Haag, Sdu Uitgeverij
- ✓ Green, R. & Hendershott, P.H. (1996), Age, Housing Demand and Real House Prices. *Regional Science and Urban Economics*.
- ✓ Habion, (2007) Het nieuwe ouder worden, het nieuwe wonen. De kansrijke toekomst van verzorgd wonen voor de nieuwe ouderen. De bilt, 2007
- ✓ International Energy Agency, (2005). World Energy Outlook 2005.
- ✓ Jong, A de. (2005) Bevolkingsprognose 2004-2050: maximaal 17 miljoen inwoners. CBS Bevolkingstrends, 1e kwartaal 2005. Voorburg/Heerlen
- ✓ Klinkers, L. (2004) Project Vergrijzing en Ontgroening Parkstad Limburg. Heerlen, oktober 2004.
- ✓ Mulder, K. (2007), Wat beweegt de twijfeloudere? Buldingbussiness april 2007.
- ✓ Merens, A. en Hermans, B. (2009), CPB, *Emancipatiemonitor 2008*, publicatie 2009/2, Den Haag, Sociaal en Cultureel Planbureau, februari 2009.
- ✓ Ministerie van Economische Zaken, (2008), Energierapport 2008, den haag 2008.
- ✓ Nieuwenbroek, M. (2005), *Regionale woningmarkten*, Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid.
- ✓ Priemus, H. (2000a), Volkshuisvesting in de 21ste eeuw: naar een nieuw evenwicht tussen markt, overheid en informele sector, Den Haag: Bank Nederlandse Gemeenten.
- ✓ Priemus, H. (2000b), Mogelijkheden en grenzen van marktwerking in de volkshuisvesting, Utrecht: Nethur.
- ✓ PropertyNL (2005), Woningmarkt voor senioren vraagt om 400.000 huizen.
- ✓ Rabobank (2009), Kennis en Economisch Onderzoek, Meten en weten op de woningmarkt.
- ✓ Reijn, P. (2005), Zorg voor ouderen: schuiven met vastgoed. Real estate magazine, 2005 nr. 40.

- ✓ Rijke, M. (2006), De krimp van de groei. Demografische veranderingen Regio Twente, een eerste verkenning naar het thema demographic change. Wonen-Werken-Mobiliteit Regio Twente, oktober 2006.
- ✓ Reed Business B.V. (2010). Kosteninformatie Bouw & Infra, (her)bouwkosten woningen.
- ✓ STEC (2005), *Vastgoedmarkt en vergrijzing*, Voorburg 2005.
- ✓ TSN NIPO, (2008). Hoe willen kapitaalkrachtige senioren wonen? *De woonwensen en woonvoorkeuren van 50-75 jarigen*.
- ✓ Twents Woningmarkt Onderzoek (TWO) (2007), Regio Twente en Vereniging WOON (Vereniging van Twentse woningcorporaties), mei 2007.
- ✓ Verweij, A. Sanderse, C. Beer J de, (2009) Vergrijzing samengevat. In: Volksgezondheid Toekomst Verkenning, Nationaal Kompas Volksgezondheid. Bilthoven.
- ✓ Verkeer en waterstaat (2008), Strategische Kennis- en Innovatieagenda Mobiliteit en Water.
- ✓ VROM, (2007a). Wonen op een rijtje, De resultaten van het Woononderzoek Nederland 2006. Den Haag.
- ✓ VROM, (2006a), Ruimte geven, bescherming bieden. Een visie op de woningmarkt. Den Haag.
- ✓ VROM, (2002). *Nota Mensen, Wensen, Wonen. Wonen in de 21ste eeuw*. Publicatie van: ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer. Den Haag.
- ✓ VROM, (2007b), Schoon en zuinig; nieuwe energie voor het klimaat, beleidsdoelstelling 2007-2011. Den Haag.
- ✓ VROM, (2004a). Met zorg gekozen? Woonvoorkeuren en woningmarktgedrag van ouderen en mensen met lichamelijke beperkingen. Den Haag.
- ✓ VROM (2002), Woning behoefte onderzoek 2002 Gescheiden markten. De ontwikkelingen op de huur- en koopwoningenmarkt. Amsterdam.
- ✓ VROM, (2006b), Ouderen onder dak, Een onderzoek naar wonen, welzijn en zorg voor ouderen in kleine dorpen. Den Haag 2006.
- ✓ VROM, (2003). Investeren voor de toekomst. De kwantitatieve opgave voor wonen, zorg en welzijn. Den Haag 2003.
- ✓ VROM, (2007), Wonen op een rijtje in Noord-Oost. Regionale uitkomsten van het Woononderzoek Nederland 2006. Den Haag 2007
- ✓ VROM (2007c), Beter (t)huis in de buurt Actieplan Samenwerken aan wonen, welzijn en zorg 2007-2011, Wonen, Wijken en Integratie. Den Haag.
- ✓ Zee, F. van der (2004), Kenniswerving in de Empirische wetenschappen, Groningen.

Bijlagen

1. Vragenlijst interviews
2. Uitgebreide omschrijving projecten
3. Voorbeeld berekeningen en toelichting

Bijlage 1: Vragenlijst interviews

Seniorenmarkt Twente algemeen:

- Wat is uw visie en welke ontwikkelingen signaleert u op de seniorenmarkt in Twente?
- Hoe ziet in uw ogen de aanbodzijde van de seniorenmarkt eruit ten opzichte van de vraag?
- Hoe omvangrijk is de seniorenmarkt in Twente? En hoeveel behoefte is er aan seniorenwoningen?
- Welke ervaring heeft u met de doelgroep senioren?
- Waaraan moeten volgens u in het algemeen een woning voor deze doelgroep aan voldoen? Wat is essentieel voor de woning, en de locatie? Met andere woorden wat zijn de succesfactoren?
- Kunt u ook evt. faalfactoren noemen, wat zijn echte doodoeners voor senioren?
- Zit er ook verschil tussen senioren in de (Netwerk)stad en landelijk Twente, qua wensen aan de woning en locatie?

Specifiek voor projecten in Twente:

- Kunt u een goedlopend en eventueel een slecht lopend project noemen van de laatste jaren?
- Kunt u die omschrijven, wat zijn de kenmerken van het project/woning?
- Wat is de ervaring met deze projecten, liep het goed of slecht? En waarom? Ligt dat alleen aan de crisis van de afgelopen jaren of ook aan de markt/vraag en product?
- Hoelang staat of heeft het in de verkoop gestaan?
- Kunt u van deze project zeggen wat de goede punten en de zwakke zijn?
- Werd er specifiek voor senioren gebouwd, dus met gerichte marketing? En waarom hiervoor wel of niet gekozen? (doelgroep of productbenadering?)
- Zat er een groot verschil tussen de belangstelling vooraf en de uiteindelijke verkoop/verhuur en waar lag dat aan?
- Wat was volgens u de voornaamste reden voor kopers om voor dit project te kiezen?

- Op basis waarvan is er gestart met het project? Is er onderzoek uitgevoerd voordat er gestart is met het project en op welke manier?
- In hoeverre is de consument betrokken in het ontwikkelproces en heeft dat positief of negatief gewerkt voor de verkoop/verhuur?
- Moeten senioren volgens u meer betrokken worden in de ontwikkeling? Wat zijn de voor- en nadelen hiervan en zou dat positief zijn voor de verkoop/verhuur?
- Op welke manier is er marketing voor het project toegepast en is in deze projecten de marketing ook specifiek afgestemd op de seniorendoelgroep?
- Heeft dit geholpen bij de verkoop/verhuur?
- Als het project over mocht worden gedaan, met de kennis van nu, wat zou u dan anders doen welk advies zou u de ontwikkelaar geven?

Toekomst van de markt:

- Hoe ziet u de toekomst van de senioren op de Twentse woningmarkt?
- Wat is volgens u de reden waarom marktpartijen nog niet of nauwelijks specifieke projecten voor deze doelgroep bouwen?
- Hoe moeten marktpartijen de komende jaren deze groep gaan benaderen/bedienen?
- Is er een markt voor concepten die heel specifiek gericht zijn op senioren, aangezien dat op dit moment nog weinig wordt geboden?
- Moet er volgens u meer gestuurd worden op de doelgroep of is het meer het juiste product op de juiste locatie voor succes en doet het er niet toe of je een bepaald concept aanbiedt? Aangezien 55 plussers niet als senioren gezien willen worden omdat ze dan het gevoel krijgen dat ze oud zijn? Is het dan verstandig om aandacht te schenken aan woningbouw voor senioren en dit ook zo te noemen?
- Zou in de toekomst een doelgroepgerichte benadering of een product benadering het beste zijn om succesvol te zijn en waarom?

Bijlage 2: Projecten ter illustratie op de seniorenmarkt

Succesvolle projecten in de koopsector

Project “Silverveld” Hengelo

- ✓ Aantal woningen: 8
- ✓ Woonopp: 140 m².
- ✓ Inhoud: 500 m³.
- ✓ Kavelopp: 253 - 297 m².
- ✓ Prijzen: Vanaf €327.500 V.O.N.
- ✓ Bouwperiode: 2008
- ✓ Oplevering: November 2009
- ✓ Bijzonderheden: Patiotuin 81 m².



Beschrijving van het project:

De 8 patiowoningen zijn onderdeel van 52 nieuwbouwwoningen in de wijk Silverveld in Hengelo. De locatie van dit project is aan de rand van de stad. In deze wijk is een mix van verschillende woningtypen gerealiseerd, zoals vrijstaande woningen, patiowoningen en hofwoningen. De nieuwe wijk kenmerkt zich verder door veel groen, aangezien de wijk gebouwd is tussen oude wallen en hoge bomenrijen. Tevens zijn er in de hele wijk groene erf afscheidingen toegepast en aan de voorzijde hebben alle woningen lage beukhagen. In november 2007 is er gestart met de verkoop van deze woningen. In de zomer van 2008 is de beslissing genomen om te starten met de bouw. Op dat moment waren 6 van de 8 woningen verkocht en de laatste 2 woningen zijn voor het einde van 2008 verkocht. Het project is uiteindelijk in november 2009 opgeleverd.

De 8 patiowoningen zijn als het ware een klein project binnen een groter geheel, aangezien er in totaal 52 woning zijn ontwikkeld in verschillende typologieën. De patiowoningen beschikken over een slaapkamer en badkamer op de begane grond. Tevens is er een bovenverdieping met 2 slaapkamers en een badkamer met toilet. Daarnaast beschikt de woning over een grote patiotuin van 81 m². wat de bewoners een beleving van intimiteit en geborgenheid geeft. In de marketing stonden vooral de termen vrijheid en gemak centraal.

Waarom een succesvol project?

Dit project wordt door verschillende marktpartijen als een succes project gezien. De kopers hebben vooraf geen inspraak op het ontwerp van de woning gehad. Desalniettemin zijn alle woningen voor oplevering verkocht. Wat de kopers vooral aansprak was het slapen en baden op de begane grond. Daarnaast was de locatie ook goed, aan de rand van Hengelo met een winkelcentrum op 10 minuten loopafstand. Tevens had dit project ook een aantal minpunten waar kopers minder tevreden over waren. Zo werd er bijvoorbeeld geen garage aangeboden. In dat geval stellen kopers een overkapping of carport erg op prijs, aangezien men graag overdekt parkeert en uitstapt. Daarnaast vonden kopers ook dat de berging wat aan de kleine kant was.

Project “De Beukenhof” Hengelo

- ✓ Aantal woningen: 12
- ✓ Woonopp: 180 m².
- ✓ Inhoud: 655 m³.
- ✓ Kavelopp: 246 m².
- ✓ Prijzen: €279.500-€389.000 V.O.N
- ✓ Bouwperiode: 2008
- ✓ Bijzonderheden: Initiatief genomen door SIR-55.



Beschrijving van het project:

De 12 patiowoningen zijn in 2008 gebouwd in het plan “De Beukenhof” in Hengelo. Deze patiowoningen zijn gebouwd volgens het SIR-55 concept. Wat inhoudt dat kopers vooraf worden betrokken in de ontwikkeling, zodat er veel zeggenschap en inspraak is. Hierdoor bestaat de mogelijkheid dat de kopers precies de woning krijgen die ze die altijd al voor ogen hadden.

De verkoop van dergelijke SIR-55 projecten lopen zeer voorspoedig. Vooraf wordt de doelgroep benaderd en gekeken of er animo is om samen een dergelijk project te realiseren. Niet alleen in Twente, maar ook in de rest van Nederland zijn er vaak meer belangstellenden dan er woningen worden gebouwd. In heel Nederland worden er onder de SIR-55 vlag dergelijke initiatieven genomen, wat de populariteit van deze projecten nog maar eens onderstreept.

De gebouwde patiowoningen zijn voorzien van een compleet woonprogramma op de begane grond. Het gaat hierbij om een woonkamer van 50m², een keuken met bijkeuken, een hoofdslaapkamer, een logeerkamer, een badkamer en een inpandige garage. Daarnaast hebben de patiowoningen een opbouw voorzien van extra kamers en badkamer. Tevens heeft elke woning een eigen patiotuin. De woningen zijn al rolstoeltoegankelijk en hierdoor uitermate geschikt voor langdurige zelfstandige bewoning. De locatie is daarnaast ook prima, gelegen op fietsafstand van het centrum en op loopafstand van winkels en openbaar vervoer.

Waarom een succesvol project?

Voor deze SIR-55 woningen was volop animo onder 55 plussers. Op de presentatieavond van het plan waren ruim 100 belangstellenden aanwezig. De doelgroep was erg enthousiast omdat het concept veel mensen aansprak. Er werd namelijk een woning gepresenteerd die voldoet aan de wensen van de doelgroep, ruim opgezette bungalows, met alle woonfuncties op de begane grond, waarbij er maximale keuzevrijheid is voor kopers.

Project “Elsendael” Enschede

- ✓ Aantal appartementen: 8
- ✓ Woonopp: 123 m²
- ✓ Prijzen: Vanaf €287.500. V.O.N.
- ✓ Bouwperiode: 2010
- ✓ Bijzonderheden: Elk appartement heeft 3 slaapkamers en een balkon van 16 m².



Beschrijving van het project:

Aan de Hengelosestraat in Enschede wordt de appartementenvilla “Elsendael” gebouwd met slechts 8 appartementen. Het complex is gelegen in een groene omgeving maar wel nabij voorzieningen en hartje stad. In het project wordt vooral de nadruk gelegd op comfort, rust en privacy.

De appartementenvilla heeft een mooie architectuur en een ruime opzet, er zijn slechts 2 appartementen per verdieping. Alle appartementen beschikken over een woonkamer met eetkeuken met een oppervlakte van 55 m². Daarnaast is er een berging en royale badkamer van 10 m² aanwezig en zijn alle appartementen voorzien van 3 slaapkamers. Het gevoel van licht en ruimte wordt versterkt door de lichtinval over de volle breedte van de woonkamer die daardoor één geheel vormt met het balkon van maar liefst 16 m². Parkeren kan onder een eigen carport en garage in de tuin van de appartementenvilla. Tevens is het complex perfect bereikbaar door de ligging aan uitvalswegen en op loopafstand van het station.

Waarom een succesvol project?

Deze appartementenvilla is vergeleken met andere projecten op de markt redelijk succesvol en heeft bovengemiddelde belangstelling van 55 plussers. Er zijn inmiddels 4 appartementen verkocht en medio 2010 wordt er gestart met de bouw. Het project is mede succesvol door de kleinschaligheid en de ruime opzet. Vooral de aanwezigheid van 3 slaapkamers, een groot balkon en voorzieningen op loopafstand worden als groot pluspunt gezien.

Minder succesvolle projecten in de koopsector

Project “Hofkwartier” Enschede

- ✓ Aantal woningen: 20
- ✓ Woonopp: 130 m²
- ✓ Kavelopp: 133 m².
- ✓ Prijzen 1^{ste} verkoop: €253.500 - €259.500 V.O.N.
- ✓ Prijzen 2^{de} verkoop: vanaf €269.000 V.O.N.
- ✓ Bouwperiode: NTB
- ✓ Bijzonderheden: Is geen belangstelling voor. Project is al 2 keer uit de verkoop gehaald.



Beschrijving van het project:

Langs de Zuiderval in Enschede krijgt de nieuwe woonwijk “Hofkwartier” gestalte. In het midden van het Hofkwartier worden 20 moderne, halfvrijstaande patio-woningen gerealiseerd. Het stadshart van Enschede is op een steenworp afstand te vinden. De woningen liggen op een rustige locatie en hebben uitzicht op een groene binnenhof. De woningen zijn bijzonder geschikt voor mensen die een compleet woonprogramma de begane grond willen.

De woningen beschikken over een royale slaapkamer en een badkamer op de begane grond. Daarnaast is er een royale verdieping met diverse gebruiksmogelijkheden zoals het realiseren van een tweede slaapkamer en een tweede badkamer. De woningen beschikken over een kleine voortuin en een patio-tuin van zo'n 19 m². aan de achterzijde. De auto kan geparkeerd worden op eigen terrein voor de woning.

Waarom een minder succesvol project?

Dit project kan niet als succesvol worden gezien. Het project is in eerste instantie in de verkoop geweest waarbij er 24 patio-woningen werden aangeboden voor een prijs vanaf € 253.500. In dit eerste plan werd er niet standaard een slaapkamer op de begane grond aangeboden. Wanneer men opzag tegen trappenlopen, dan kon er voor gekozen worden om een slaapkamer op de begane grond te realiseren, alleen ging dit wel ten koste van de ruimte op de begane grond. Op dit eerste ontwerp is veel commentaar gekomen van potentiële kopers, zo vonden ze de woning wat aan de kleine kant en de indeling niet handig. Tevens werd de patio-tuin van 19 m² als erg klein gezien. In deze eerste periode van verkoop is er niet één woning verkocht. Het project is uit de verkoop gehaald en er zijn een aantal veranderingen toegepast. De woningen zijn wat groter gemaakt, waardoor er in de nieuwe situatie 20 patio-woningen werden aangeboden in plaats van de oorspronkelijke 24 woningen. In het nieuwe ontwerp werd er standaard een compleet woonprogramma met een slaapkamer en badkamer op de begane grond aangeboden. Daar werd in de nieuwe brochure ook de nadruk opgelegd. Tevens is de patio-tuin vergroot naar zo'n 37 m². Voor deze nieuwe variant moest wel 10.000 tot 20.000 euro meer worden betaald. Ook deze 2^{de} verkoopperiode loopt niet goed, mede door de slechte markt, maar tevens wordt de hoge prijs als een opstakel gezien. Op dit moment is het project voor de 2^{de} keer uit de verkoop gehaald en komt naar alle waarschijnlijkheid niet in deze hoedanigheid meer in de verkoop.

Project “Coberco” Rijssen

- ✓ Aantal woningen: 8
- ✓ Woonopp: 135 m²
- ✓ Kavelopp: 216 m².
- ✓ Prijzen: €295.000 V.O.N.
- ✓ Bouwperiode: NTB
- ✓ Bijzonderheden: Ondanks een grote patiotuin van 36 m². Geen belangstelling door appartementencomplex ernaast.



Beschrijving van het project:

Het plan “Coberco” is een kleinschalige, binnenstedelijke ontwikkeling op de locatie waar vroegen een melkfabriek heeft gestaan. De locatie ligt overigens net buiten het centrum. Binnen dit plan worden er circa 70 woningen in verschillende woningtypen ontwikkelt, waaronder 8 patiooningen. Deze patiooningen kenmerken zich door het slapen en baden op de begane grond. De woning heeft een ruime woonkamer een open woonkeuken en op de eerste verdieping kan er gekozen worden voor een indeling met een badkamer en twee slaapkamers. De patiotuin heeft een oppervlak van 36 m². Daarnaast is tevens parkeren op eigen terrein mogelijk. De bouw van de woningen is nog niet gestart, waardoor er nog ruime inspraak in de afwerking en indeling mogelijk is.

Waarom een minder succesvol project?

Voor deze patiooningen is totaal geen belangstelling, wat opmerkelijk is aangezien er een aantal jaren geleden aan de overkant van de staat dezelfde woningen zijn gerealiseerd die binnen een mum van tijd verkocht waren. De andere woningtypen in het plan worden overigens wel redelijk goed verkocht. De reden dat er voor deze patiooningen geen belangstelling is moet gezocht worden in de bebouwing rondom deze woningen. In dit plan wordt er pal naast de 8 patiooningen een appartementencomplex gerealiseerd van 4 à 5 verdiepingen hoog. Dit is een grote belemmering voor het uitzicht en tevens gaat het ten koste van de privacy in de patiotuin. Potentiële kopers haken af omdat men privacy en geborgenheid zeer belangrijk vindt, wat in dit project te wensen overlaat.

Project "Deldenerstraat" Hengelo

- ✓ Aantal appartementen: 9
- ✓ Woonopp: 120 - 156 m²
- ✓ Prijzen: vanaf €275.000 V.O.N.
- ✓ Bouwperiode: NTB
- ✓ Bijzonderheden: grote appartementen met ruim balkon en de mogelijkheid voor 3 slaapkamers. Geen belangstelling voor, door de slechte locatie.



Beschrijving van het project:

In Hengelo wordt het plan "Deldenerstraat" ontwikkeld, dit is een combinatie van luxe grondgebonden woningen met een kleinschalig appartementengebouw in het centrum van Hengelo. Door de centrale ligging zijn alle voorzieningen en de bruisende binnenstad van Hengelo makkelijk bereikbaar. De locatie is ondanks haar binnenstedelijke ligging ruim opgezet. Het appartementengebouw omvat 8 ruime appartementen van circa 120 m² en een riant penthouse van 156 m².

De appartementen zijn voorzien van 2 slaapkamers maar er is de mogelijkheid om 3 slaapkamers te creëren. Het penthouse beschikt over 3 slaapkamers. Alle appartementen zijn voorzien van ruime balkons en het penthouse heeft zelfs een dakterras van 85 m². over de volle breedte van het gebouw. Tevens hebben de appartementen een eigen overdekte parkeerplaats met een afzonderlijke berging.

Waarom een minder succesvol project?

Alhoewel er in het project ruime appartementen worden gerealiseerd met de mogelijkheid om 3 slaapkamers te creëren, is het project niet succesvol. Enerzijds ligt het project gunstig ten opzichte van voorzieningen maar anderzijds is deze locatie niet goed. Het complex ligt erg dicht tegen het spoor, waardoor er aan één zijde van het gebouw geen ramen open kunnen. Tevens is het gebouw gelegen aan een drukke weg. Daarnaast is de buitenruimte van ongeveer 10 m². vrij klein in verhouding tot de grote van de appartementen. Deze buitenruimte is overigens ook nog eens gericht op een drukke straat met een ongunstige ligging ten opzichte van de zon. Het project is inmiddels zo'n 3 jaar in de verkoop en in deze periode zijn er 2 van de 9 appartementen verkocht. De verwachting bestaat dat het project geen doorgang zal vinden.

Succesvolle projecten in de huursector

Project “De torenblik” Vriezenveen.

- ✓ Aantal appartementen: 30
- ✓ Woonopp: 85 m²
- ✓ Huurprijs vanaf €530,55
- ✓ Koopsom vanaf €202.500 V.O.N
- ✓ Bouwperiode: 2009
- ✓ Bijzonderheden: Onder huurtoeslag is populair. Duurdere huur en de koop appartementen lopen moeilijk.



Beschrijving van het project:

In het centrum van Vriezenveen wordt het appartementencomplex “De Torenblik” gerealiseerd. Dit appartementencomplex bestaat uit 30 appartementen, waarvan er negen worden verkocht en 21 verhuurt. De appartementen beschikken over een woonkamer met open keuken, een slaapkamer, hobbykamer, inpandige berging, toilet en doucheruimte met toilet. Bij het appartementencomplex is er voor elk appartement een overdekte parkeerplaats, in de vorm van een carport beschikbaar. Winkels en andere voorzieningen zijn in de directe omgeving van het complex te vinden. De bouw is in december 2009 begonnen en moet in juli 2010 klaar zijn.

Waarom een succesvol project?

Dit project kan voor de huurmarkt een succes worden genoemd. Van de 21 huurappartementen zijn er inmiddels 19 verhuurd. De grote succesfactor hierbij is dat de appartementen onder de huurtoeslaggrens worden aangeboden. De 2 appartementen die nog niet zijn verhuurd, zitten boven de huurtoeslaggrens en zijn om die reden nog niet verhuurd. De appartementen die te koop worden aangeboden lopen veel moeilijker. Van de 9 koopappartementen zijn er nog maar 3 verkocht. De reden hiervoor is dat de koopprijs van ongeveer €200.000 best fors is voor een kern als Vriezenveen. Ouderen hebben niet zoveel vermogen te besteden voor een appartement en kiezen dan liever voor een appartement in de huursector.

Project “Apollo” & “Otello” Almelo

- ✓ Aantal appartementen: 60 & 42
- ✓ Woonopp: 75 - 90 m²
- ✓ Huurprijs vanaf €500 – €590
- ✓ Bouwperiode: 2009
- ✓ Bijzonderheden: Alle appartementen speciaal voor 55 plussers. Zeer populair door huurprijzen onder huurtoeslag.



Beschrijving van het project:

In de wijk Aalderinkshoek in Almelo de complexen ‘Otello’ en ‘Apollo’ gerealiseerd. In de kern van de wijk bevindt zich een winkelcentrum, een wijkcentrum en een wijkservicepunt. De wijk ligt op vijf fietsminuten van het centrum van Almelo. Er is een goede busverbinding van en naar het station en centrum.

Alle appartementen in ‘Apollo’ en ‘Otello’ zijn levensloopbestendig, drempelvrij en rolstoeltoegankelijk. Er is veel aandacht geschonken aan aspecten als kwaliteit, gemak en veiligheid. Tevens zijn de appartementen voorzien van een videofooninstallatie. Er is daarnaast voldoende parkeergelegenheid voor alle bewoners naast de gebouwen. Aan de overzijde van het complex bevindt zich winkelcentrum De Maat en het wijkservicepunt. In het Zorgcentrum Hoog Schuilenburg tegenover het complex, kan er gebruik worden gemaakt van de huisartsenpraktijk, een à la carte restaurant, kapsalon en fysiotherapie.

Waarom een succesvol project?

Deze complexen worden als een succesvol project bestempeld. De hoofdreden hiervoor is dat alle appartementen onder de huurtoeslaggrens worden aangeboden. Veel ouderen in Twente en zeker in Almelo hebben alleen een AOW en zijn aangewezen op sociale huurappartementen. Daarnaast zijn de pluspunten voor bewoners dat de complexen in een groene omgeving liggen maar wel dicht bij het centrum. De appartementen zijn daarnaast voorzien van een balkon of terras wat voor bewoners belangrijk is. Ouderen stellen daarnaast de voorzieningen op prijs. Er is de mogelijkheid voor diverse comfort en gemakdiensten in of op loopafstand van de complexen.

Project “De Hofwachter” Enschede

- ✓ Aantal appartementen: 38
- ✓ Woonopp: 110 m²
- ✓ Huurprijs vanaf €594 tot €983
- ✓ Bouwperiode: 2008-2009
- ✓ Bijzonderheden: Project specifiek gericht op senioren.



Beschrijving van het project:

Langs de Zuiderval in Enschede wordt de nieuwe woonwijk “het Hofkwartier” gebouwd. In dit project is een van de deelprojecten ‘de Hofwachter’. Dit is een luxueuze woontoren en carré, met 38 ruime appartementen. Het appartementencomplex bestaat uit een parkeergarage en daarboven een toren met negen bouwlagen en een carré met vier bouwlagen. In totaal zijn er 4 woningtypes, allemaal voorzien van een open keuken en een loggia cq serre met openslaande deuren. Het gebouw heeft een centrale ligging en binnen een paar minuten is de binnenstad te bereiken. De bewoners in Carré hebben tevens de mogelijkheid tot het afnemen van zorg.

Waarom een succesvol project?

Het project “Hofwachter” kan worden gezien als een succes. Medio 2009 is het project opgeleverd en de goedkopere appartementen in de Carré waren bijna allemaal verhuurd, mede omdat ze onder de huurtoeslaggrens werden aangeboden. De duurdere appartementen in “de Toren” liepen wat minder goed, maar op dit moment zijn alle appartementen verhuurd. Er zijn desondanks toch een aantal verbeterpunten om rekening mee te houden. De bewoners waren verplicht een parkeerplaats te huren bij het appartement, senioren hebben daar moeite mee, aangezien sommige geen auto hebben. Ook de hoge huurprijs in ‘De Toren’ was een drempel voor senioren, maar uiteindelijk zijn ze toch allemaal verhuurd.

Minder succesvolle projecten in de huursector

Project “De Sociëteit” Goor

- ✓ Aantal appartementen: 60
- ✓ Aantal penthouses: 5 (koop)
- ✓ Woonopp: 83-127 / 146-218 m²
- ✓ Huurprijs vanaf €620
- ✓ Koopprijs: €370.000 - €520.000
- ✓ Bouwperiode: 2008-2009
- ✓ Bijzonderheden: Bijna geheel leeg bij oplevering. Gebouw is te grootschalig voor een kleine kern.



Beschrijving van het project:

In het centrum van Goor wordt een woongebouw gerealiseerd, genaamd 'De Sociëteit', met zestig appartementen en vijf penthouses. Vanaf deze locatie is het Medisch Centrum, winkels en het openbaar vervoer makkelijk bereikbaar. Tevens is op de begane grond een supermarkt gerealiseerd en wat andere kleine winkelenheden. Onder het gebouw is een parkeergarage gesitueerd. De sfeervol aangelegde binnentuin is uitsluitend voor bewoners toegankelijk.

De appartementen hebben een royale en lichte woonkamer en hebben daarnaast 2 of 3 slaapkamers. Als buitenruimte beschikt men over een ruime loggia of balkon. De oppervlakte van de appartementen varieert van 83 tot 127 m². De vijf penthouses variëren in afmeting van ca. 146 m² tot ca. 218 m² en zijn voorzien van een terras. Er is keuze uit varianten met twee, drie dan wel vier slaapkamers. In bijna alle penthouses zijn de woonkamer, woonkeuken en hoofdslaapkamer direct verbonden met het balkon. De bewoners van de appartementen en penthouses hebben een eigen parkeerplaats en berging in de kelder. Tevens zijn de woningen voorzien van een videofooninstallatie en bereikbaar via een liftinstallatie.

Waarom een minder succesvol project?

De Sociëteit kan geen succes worden genoemd, aangezien er door verschillende redenen pas met de verhuur is begonnen toen het complex bijna opgeleverd was. Op dit moment is nog maar zo'n 30% verhuurd. Daarnaast is het complex te massaal, ouderen willen niet in zo'n grootschalig complex wonen. Tevens is het in één keer op de markt brengen van 60 appartementen voor een kleinere kern als Goor niet gunstig, zeker met het gegeven dat er de laatste jaren al meerdere appartementencomplexen zijn gebouwd. Het was beter geweest om het project gefaseerd te bouwen in kleinschalige eenheden.

Project “De Buitenhof” Almelo

- ✓ Aantal appartementen: 41
- ✓ Aantal penthouses: 3
- ✓ Woonopp: 100-160 m²
- ✓ Huurprijs vanaf €614-€1150
- ✓ Bouwperiode: 2008- 2009
- ✓ Bijzonderheden: Loopt moeizaam doordat de huurprijzen hoog zijn.



Beschrijving van het project:

In Almelo, in de wijk Schelfhorst wordt “De Buitenhof” gerealiseerd. Dit complex bestaat uit 44 appartementen, waaronder 3 penthouses, verdeeld over 12 woonlagen. Er zijn maximaal 4 appartementen per woonlaag. Alle appartementen zijn rolstoeltoegankelijk en met de lift bereikbaar. De grootte van de appartementen varieert van 100m² tot 160m². Alle appartementen zijn voorzien van een balkon. De meeste appartementen hebben één slaapkamer en een deelslaapkamer. De overige appartementen hebben 2 of 3 slaapkamers. Alle appartementen hebben een eigen parkeerplaats. Daarnaast is zorg op maat vanuit het nabijgelegen zorgcentrum mogelijk, ook is in dat woon-zorgcentrum een restaurant, kapsalon en mini-supermarkt aanwezig.

Waarom een minder succesvol project?

Het project wordt niet aangemerkt als een succesvol project. Dit komt vooral door de hoge huurprijzen. In enkele gevallen is huurtoeslag mogelijk, maar bij de overgrote meerderheid van de appartementen is dat niet het geval. Appartementen boven de huurtoeslaggrens worden gewoon erg moeilijk verhuurt. Daarnaast is de grootschaligheid van het project een minpunt. Het complex is medio 2009 opgeleverd en ongeveer 15% staat op dit moment nog leeg.

Project “De Malderhof” Almelo

- ✓ Aantal appartementen: 48
- ✓ Woonopp: vanaf 116 m²
- ✓ Huurprijs: vanaf €500 tot €1.229
- ✓ Bouwperiode: 2007- 2008
- ✓ Bijzonderheden: Het niet toepassen van balkons wordt hier gezien als grote faalfactor.



Beschrijving van het project:

Het project 'Malderhof' is gebouwd op een mooie locatie in Almelo. Het is gelegen in de binnenstad, aan de rand van het centrum en op loopafstand van het NS station en de jachthaven. Het complex bestaat uit 48 verschillende wooneenheden, zoals tweekamerappartementen, maisonnettes en stadsappartementen verdeeld over acht bouwlagen. De appartementen hebben een woonkamer met open keuken en één, twee of drie slaapkamers. Alle appartementen zijn voorzien van videofoon. Onder het gebouw bevindt zich een parkeergarage met een eigen plek voor elk appartement. In dit souterrain heeft elk appartement ook een eigen berging. In het hart van het pand ligt een binnentuin.

Waarom een minder succesvol project?

Dit project wordt door marktpartijen niet gezien als succesvol. Het project is in augustus 2008 opgeleverd en op dit moment zijn er nog 10 appartementen te huur, waaronder 9 maisonnettes. Er zijn een aantal factoren die hierbij van belang zijn. Ten eerste is er bij het overgrote deel van de appartementen geen balkon toegepast, wat wordt gezien als grote faalfactor. Marktpartijen zijn het erover eens dat er bij toekomstige projecten altijd een balkon moet worden toegepast. Ten tweede is het bouwvolume aan de grote kant, ouderen willen graag in kleinschalige projecten wonen. Wel is er getracht om dit op te lossen door verschillende hoogtes en kleuren toe te passen om diversiteit te creëren. Daarnaast is de huurprijs toch vrij fors, men wil graag een appartement onder de huurtoeslaggrens. Dat was in dit project maar bij enkele appartementen mogelijk. Ten slotte is het aanbieden van maisonnettes niet goed. Deze zijn erg moeilijk te verhuren omdat men liever een grondgebonden woning met tuin heeft indien er voor 2 verdiepingen wordt gekozen.

Bijlage 3: Voorbeeld berekeningen en toelichting

In deze bijlage zijn met behulp van een aantal parameters enkele voorbeeldberekeningen gemaakt, deze zijn weergegeven in bijlage 3.1 tot 3.4. Hierin is getracht om te laten zien wat de eisen van senioren betekenen voor de grootte en de bouwkosten van de woning en daaraan gekoppeld de verschillende koop en huurprijzen. In de voorbeeldberekeningen is gebruik gemaakt van een aantal parameters, zoals de grond- en bouwkosten. De bouwkosten zijn gebaseerd op kosteninformatie Bouw & Infra van Reed Business B.V. 2010. Het percentage voor de bijkomende- en grondkosten is aangedragen door de stageverlenende instantie.

Parameters	Appartementen in het centrum	Appartementen in een nieuwbouwwijk	Grondgebonden woning nabij het centrum	Grondgebonden woning in een nieuwbouwwijk
Bouwkosten per m ²	€ 1.100	€ 1.100	€ 1.000	€ 1.000
Bijkomende kosten	15%	15%	15%	15%
BTW	19%	19%	19%	19%
Grondkosten in % of prijs per m ²	35%	20%	€ 400,00	€ 300,00
BAR	5%	5%	NVT	NVT

Berekeningen bijlage 3.1: Koopmarkt appartementen & grondgebonden woningen.

In de berekeningen voor de koopmarkt komt het beeld naar voren dat wanneer senioren een appartement willen dat qua prijsstelling aansluit op de bestaande woning, dat consequenties voor de oppervlakte óf locatie heeft. Ouderen in Twente zijn op zoek naar een woning rond de €200.000 met een bovengrens van €300.000. Uit de voorbeeldberekeningen blijkt dat het voor marktpartijen moeilijk is om appartementen van minimaal 125 m² aan te bieden deze prijs in het centrum.

Datzelfde geldt voor grondgebonden woningen. In de berekeningen is te zien dat een grondgebonden woning van 130 m², al snel richting de €275.000 gaat. Wanneer ouderen een woning willen nabij het centrum met 2 slaapkamers en een badkamer op de begane grond en tevens een opbouw met één à twee kamers en eventueel nog een extra badkamer is er al snel aan 150 tot 175m² woonoppervlak. Dan moet er in Twente rekening worden gehouden met een prijs tussen de €325.000 en €380.000. Dit heeft te maken dat de bouwkosten van een grondgebonden woning relatief duurder zijn door het grote bebouwde oppervlak. Daarnaast is er ook een redelijke kavel nodig, aangezien ouderen ook een patio c.q. tuin rond de 40 à 50m² verlangen. Tevens moet er rekening worden gehouden met het feit dat er in het centrum vaak ondergronds moet worden geparkeerd, wat hoge stichtingskosten met zich mee brengt. De kosten voor parkeren ondergronds zijn ongeveer €20.000 tot €25.000 per parkeerplek.

Berekeningen bijlage 3.2: Huurmarkt appartementen in het centrum.

Voor de huurmarkt zijn verschillende berekeningen gemaakt voor appartementen in het centrum. Hierin is een beeld gevormd welke wensen senioren hebben, wat dat aan stichtingskosten met zich mee brengt en welke huurprijs er dan moet worden gevraagd. In deze berekeningen is te zien dat er op basis van de stichtingskosten van een appartementen van 90 m² in het centrum rond de €850 huur moeten worden gevraagd, voor een appartement van 125 m² ongeveer €1200, en bij een oppervlak van 150 m² is de huurprijs ongeveer €1450. Bij deze huurprijzen is het voor een ontwikkelaar interessant, aangezien bij deze huurprijzen het resultaat positief is.

Berekeningen bijlage 3.3: Huurmarkt appartementen in een nieuwbouwwijk.

Deze berekening is ook gemaakt voor appartementen in een nieuwbouwwijk. Als deze berekeningen worden vergeleken met de berekeningen uit bijlage 3.2 komt het beeld naar voren dat de huurprijzen voor een appartement in een nieuwbouwwijk aanmerkelijk lager liggen. Voor een appartement van 90 m² komt er al een positief resultaat uit bij een huurprijs van rond de €700. Voor een appartement van 125 m² ligt dit punt rond de €975, bij een appartement van 150 m² ligt dat op €1176.

Berekeningen bijlage 3.4: Huurmarkt appartementen op basis van grondkosten.

Op basis van verschillende huurprijzen voor appartementen in het centrum en in een nieuwbouwwijk is er gekeken hoeveel er voor de grond overblijft. Het gegeven is dat er voor appartementen in het centrum rekening moet worden gehouden met 30 à 35% en voor appartementen in een nieuwbouwwijk met zo'n 20%.

In deze berekeningen is te zien dat wanneer er een grondquote wordt gevraagd van 30% tot 35% er een huurprijs moet worden gevraagd tussen de €800 à €900 voor een appartement van 90m² in het centrum. Dezelfde berekening is gemaakt voor de oppervlaktes 125 en 150 m². Deze gegevens gelden tevens voor appartementen in een nieuwbouwwijk. De meeste gegevens blijven gelijk, alleen hoeft er in een nieuwbouwwijk minder voor de grond te worden betaald. Wanneer hier wordt gekeken bij de grondkosten in procenten is te zien dat er bij 20% grondkosten een huurprijs geldt van zo'n €700 voor een appartement van 90 m². Dit is ook te zien voor de oppervlaktes van 125 m² en 150 m².

Berekeningen bijlage 3.5: Verschil tussen appartementen in het centrum & in een nieuwbouwwijk op basis van huurprijs.

In bijlage 3.5 is het verschil te zien tussen de huurprijzen van appartementen in het centrum en in een nieuwbouwwijk. Deze berekeningen geven de exacte huurprijzen weer voor de verschillende appartementen.

Wat wordt aangetoond met deze verschillende berekeningen?

Met deze verschillende berekeningen wordt aangetoond dat er voor wonen in of nabij het centrum fors moet worden betaald. Voor een appartement rond de 125m² moet minimaal €289.500 worden betaald. Een appartement in het centrum in de vrije huursector van 90m² komt rond de €870 uit, een appartement van 125 m² rond de €1200. Dit is de reden waarom veel ouderen, wanneer ze de keuze hebben, voor een appartement in de sociale huur kiezen met een huurprijs tot €647, aangezien deze huurprijs aanmerkelijk lager ligt. De duurdere huur, vanaf €647 loopt erg moeizaam. Wanneer ouderen op de vrije huursector zijn aangewezen schrikken ze vaak van de hoge huurprijzen dat ze daarvoor moeten betalen. Aangezien ouderen geen hogere maandlasten willen, is in dat geval de keuze voor de koopsector sneller gemaakt.

Daarnaast is ook de discrepantie tussen vraag en aanbod aangetoond, ouderen eisen veel en willen hiervoor niet teveel betalen. Ze willen een appartement van minimaal 125m² of een grondgebonden woning van 130-150m² rond de €250.000 tot €300.000 of onder de €650 huur. Voor marktpartijen is het niet mogelijk om aan deze eisen te voldoen.

Senioren moet in beide gevallen een afweging maken, of ze kiezen voor een locatie in of nabij het centrum, waarbij ze niet alle wensen kunnen realiseren en genoeg moet worden genomen met een kleinere kavel en/of een kleiner woonoppervlak voor een prijs rond de €300.000. Tevens bestaat er de mogelijkheid om te kiezen voor een locatie verder van het centrum, waar de grondprijzen lager zijn, zodat een grotere kavel kan worden gekocht en/of de mogelijkheid bestaat om het gewenste woonoppervlak te realiseren. De prijsstelling sluit dan in de meeste gevallen aan op de wensen van senioren. Een nadeel hierbij is dat ouderen wel verder van het centrum en voorzieningen af komen te wonen.

Ouderen in Twente zijn niet bereid, of hebben niet de financiële middelen om de wensen te realiseren. Aan de aanbodkant zijn er kleine marges om de kosten te verminderen om zo de woning qua prijsstelling aan te laten sluiten op de wensen. De bouw en de bijkomende kosten staan vaak vast en daar zit weinig marge in. De enige component waar wat rek ik zou kunnen zitten zijn de grondkosten. Deze zouden moeten dalen om aan de wensen van ouderen op de markt te kunnen voldoen. Het is als het ware “koordansen”, er zijn erg smalle marges om het aanbod op de vraag aan te laten sluiten.

Concluderend kan er gesteld worden dat het moeilijk is om aan de eisen te voldoen. Ouderen willen als het ware “voor een dubbeltje op de eerste rang zitten”, ze willen alle wensen realiseren maar kunnen of willen hiervoor niet de hoofdprijs betalen. Dit komt omdat ouderen in een luxe situatie zitten, waarbij er geen noodzaak is om te verhuizen en willen daarom zeker niet inleveren ten opzichte van de oude woning. Van de grote groep verhuiscapaciteitsgerechten senioren blijft niet veel over omdat ze de gewenste woning niet kunnen financieren. Op de volgende pagina's zijn de berekeningen weergegeven voor de koop- en de huurmarkt.

Bijlage 3.1 Koopmarkt appartementen & grondgebonden woningen

Appartementen in het centrum						
Gewenst NVO	Bouwkosten	Bijkomende kosten	BTW	Totale kosten	Grondkosten	VON
90 m ²	€ 99.000	€ 14.850	€ 21.632	€ 135.482	€ 72.952	€ 208.433
125 m ²	€ 137.500	€ 20.625	€ 30.044	€ 188.169	€ 101.322	€ 289.490
150 m ²	€ 165.000	€ 24.750	€ 36.053	€ 225.803	€ 121.586	€ 347.388

Appartementen in een nieuwbouwwijk						
Gewenst NVO	Bouwkosten	Bijkomende kosten	BTW	Totale kosten	Grondkosten	VON
90 m ²	€ 99.000	€ 14.850	€ 21.632	€ 135.482	€ 33.870	€ 169.352
125 m ²	€ 137.500	€ 20.625	€ 30.044	€ 188.169	€ 47.042	€ 235.211
150 m ²	€ 165.000	€ 24.750	€ 36.053	€ 225.803	€ 56.451	€ 282.253

Grondgebonden woningen nabij centrum							
Gewenst NVO	Bouwkosten	Bijkomende kosten	BTW	Totale kosten	Kavelopp.	Grondprijs	VON
130 m ²	€ 130.000	€ 19.500	€ 28.405	€ 177.905	250	€ 100.000	€ 277.905
150 m ²	€ 150.000	€ 22.500	€ 32.775	€ 205.275	300	€ 120.000	€ 325.275
175 m ²	€ 175.000	€ 26.250	€ 38.238	€ 239.488	350	€ 140.000	€ 379.488

Grondgebonden woningen in een nieuwbouwwijk							
Gewenst NVO	Bouwkosten	Bijkomende kosten	BTW	Totale kosten	Kavelopp.	Grondprijs	VON
130 m ²	€ 130.000	€ 19.500	€ 28.405	€ 177.905	250	€ 75.000	€ 252.905
150 m ²	€ 150.000	€ 22.500	€ 32.775	€ 205.275	300	€ 90.000	€ 295.275
175 m ²	€ 175.000	€ 26.250	€ 38.238	€ 239.488	350	€ 105.000	€ 344.488

Bijlage 3.2 Huurmarkt appartementen in het centrum.

Gewenst NVO	Huurprijs	Jaarhuur	Max. Stichtingskosten	Bouwkosten	Bijkomende kosten	Bouw + bijkomend	BTW kosten	Grond kosten	Totale kosten	Resultaat
90 m ²	€ 600	€ 7.200	€ 144.000	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 21.632	€ 72.952	€ 208.434	-€ 64.434
90 m ²	€ 700	€ 8.400	€ 168.000	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 21.632	€ 72.952	€ 208.433	-€ 40.433
90 m ²	€ 800	€ 9.600	€ 192.000	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 21.632	€ 72.952	€ 208.433	-€ 16.433
90 m ²	€ 900	€ 10.800	€ 216.000	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 21.632	€ 72.952	€ 208.433	€ 7.567
125 m ²	€ 1.000	€ 12.000	€ 240.000	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 30.044	€ 101.322	€ 289.491	-€ 49.491
125 m ²	€ 1.100	€ 13.200	€ 264.000	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 30.044	€ 101.322	€ 289.491	-€ 25.491
125 m ²	€ 1.200	€ 14.400	€ 288.000	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 30.044	€ 101.322	€ 289.491	-€ 1.491
125 m ²	€ 1.300	€ 15.600	€ 312.000	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 30.044	€ 101.322	€ 289.491	€ 22.509
150 m ²	€ 1.200	€ 14.400	€ 288.000	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 36.053	€ 121.586	€ 347.389	-€ 59.389
150 m ²	€ 1.300	€ 15.600	€ 312.000	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 36.053	€ 121.586	€ 347.389	-€ 35.389
150 m ²	€ 1.400	€ 16.800	€ 336.000	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 36.053	€ 121.586	€ 347.389	-€ 11.389
150 m ²	€ 1.500	€ 18.000	€ 360.000	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 36.053	€ 121.586	€ 347.389	€ 12.612

Bijlage 3.3 Huurmarkt appartementen in een nieuwbouwwijk.

Gewenst NVO	Huurprijs	Jaarhuur	Max. Stichtingskosten	Bouwkosten	Bijkomende kosten	Bouw + bijkomend	BTW kosten	Grond kosten	Totale kosten	Resultaat
90 m ²	€ 600	€ 7.200	€ 144.000	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 21.632	€ 33.870	€ 169.352	-€ 25.352
90 m ²	€ 700	€ 8.400	€ 168.000	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 21.632	€ 33.870	€ 169.352	-€ 1.352
90 m ²	€ 800	€ 9.600	€ 192.000	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 21.632	€ 33.870	€ 169.352	€ 22.649
90 m ²	€ 900	€ 10.800	€ 216.000	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 21.632	€ 33.870	€ 169.352	€ 46.649
125 m ²	€ 700	€ 8.400	€ 168.000	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 30.044	€ 47.042	€ 235.211	-€ 67.211
125 m ²	€ 800	€ 9.600	€ 192.000	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 30.044	€ 47.042	€ 235.211	-€ 43.211
125 m ²	€ 900	€ 10.800	€ 216.000	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 30.044	€ 47.042	€ 235.211	-€ 19.211
125 m ²	€ 1.000	€ 12.000	€ 240.000	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 30.044	€ 47.042	€ 235.211	€ 4.789
150 m ²	€ 900	€ 10.800	€ 216.000	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 36.053	€ 56.451	€ 282.254	-€ 66.254
150 m ²	€ 1.000	€ 12.000	€ 240.000	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 36.053	€ 56.451	€ 282.254	-€ 42.254
150 m ²	€ 1.100	€ 13.200	€ 264.000	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 36.053	€ 56.451	€ 282.254	-€ 18.254
150 m ²	€ 1.200	€ 14.400	€ 288.000	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 36.053	€ 56.451	€ 282.254	€ 5.747

Bijlage 3.4 Huurmarkt appartementen in het centrum en in een nieuwbouwwijk, op basis van grondkosten.

Gewenst NVO	Huurprijs	Jaarhuur	Max. Stichtingskosten	Minus BTW	Totaal bouwkosten + grond	Bouwkosten	Bijkomende kosten	Bouw + bijkomende kosten	Grond kosten	Grondkosten in procenten
90 m ²	€ 600	€ 7.200	€ 144.000	€ 121.008	€ 121.008	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 7.158	5,9%
90 m ²	€ 700	€ 8.400	€ 168.000	€ 141.176	€ 141.176	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 27.326	19,4%
90 m ²	€ 800	€ 9.600	€ 192.000	€ 161.345	€ 161.345	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 47.495	29,4%
90 m ²	€ 900	€ 10.800	€ 216.000	€ 181.513	€ 181.513	€ 99.000	€ 14.850	€ 113.850	€ 67.663	37,3%
125 m ²	€ 900	€ 10.800	€ 216.000	€ 181.513	€ 181.513	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 23.388	12,9%
125 m ²	€ 1.000	€ 12.000	€ 240.000	€ 201.681	€ 201.681	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 43.556	21,6%
125 m ²	€ 1.100	€ 13.200	€ 264.000	€ 221.849	€ 221.849	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 63.724	28,7%
125 m ²	€ 1.200	€ 14.400	€ 288.000	€ 242.017	€ 242.017	€ 137.500	€ 20.625	€ 158.125	€ 83.892	34,7%
150 m ²	€ 1.100	€ 13.200	€ 264.000	€ 221.849	€ 221.849	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 32.099	14,5%
150 m ²	€ 1.200	€ 14.400	€ 288.000	€ 242.017	€ 242.017	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 52.267	21,6%
150 m ²	€ 1.300	€ 15.600	€ 312.000	€ 262.185	€ 262.185	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 72.435	27,6%
150 m ²	€ 1.400	€ 16.800	€ 336.000	€ 282.353	€ 282.353	€ 165.000	€ 24.750	€ 189.750	€ 92.603	32,8%

Bijlage 3.5 Verschil tussen appartementen in het centrum & nieuwbouwwijk op basis van huurprijs.

Appartementen in het centrum								
Gewenst NVO	Bouwkosten	Bijkomende kosten	BTW kosten	Grond kosten	Max. Stichtingskosten	BAR	Jaarhuur	Huurprijs
90 m ²	€ 99.000	€ 14.850	€ 21.632	€ 72.952	€ 208.433	5%	€ 10.422	€ 868
125 m ²	€ 137.500	€ 20.625	€ 30.044	€ 101.322	€ 289.490	5%	€ 14.475	€ 1.206
150 m ²	€ 165.000	€ 24.750	€ 36.053	€ 121.586	€ 347.388	5%	€ 17.369	€ 1.447

Appartementen in een nieuwbouwwijk								
Gewenst NVO	Bouwkosten	Bijkomende kosten	BTW kosten	Grond kosten	Max. Stichtingskosten	BAR	Jaarhuur	Huurprijs
90 m ²	€ 99.000	€ 14.850	€ 21.632	€ 33.870	€ 169.352	5%	€ 8.468	€ 706
125 m ²	€ 137.500	€ 20.625	€ 30.044	€ 47.042	€ 235.211	5%	€ 11.761	€ 980
150 m ²	€ 165.000	€ 24.750	€ 36.053	€ 56.451	€ 282.253	5%	€ 14.113	€ 1.176

