

# Concept paper 'best practice ouderenhuisvesting'

## 1. In- en aanleiding

Al sinds jaren worden speciaal voor senioren woningen gebouwd. Door de vergrijzing en de ontwikkelingen in de zorg is seniorenhuisvesting ook in de regio Gooi en Vechtstreek in toenemende mate in de focus van gemeentebesturen, ontwikkelaars, woningcorporaties en natuurlijk bij de doelgroepen zelf (o.a. ouderenbonden) gekomen.

De regio heeft al diverse stappen ondernomen om de behoefte nu en in de toekomst in beeld te brengen. De bestaande woningvoorraad is geïntariseerd naar voor senioren belangrijke kenmerken toegankelijkheid en zorggeschiktheid. Het woonruimtesysteem is zodanig ingericht dat senioren -en zeker zij die al fysieke beperkingen ondervinden en/of een zorgvraag hebben- een goede positie op de sociale huurwoningenmarkt hebben.

Alle in de regio samenwerkende gemeenten en corporaties onderkennen het belang van doorstroming op de woningmarkt in het algemeen en het specifieke belang daarin van de doorstroming van senioren. In de eerste plaats natuurlijk voor senioren zelf: geschikt, passend aanbod vanuit hun woon- én zorgvraag. Daarnaast is er sprake van een algemeen maatschappelijk belang in de zin van kansen voor woningzoekenden. En tot slot zijn er ook een financieel-economische belangen, zoals verdienmogelijkheden van corporaties bij mutaties en kosten voor gemeententent vanuit de WMO.

Zowel corporaties als gemeenten signaleren dat er veel nieuw ontwikkeld is en wordt voor senioren, maar merken tegelijkertijd op dat de doelgroep niet erg 'voorspelbaar' lijkt in zijn reactie. Dat geldt voor het gebruik maken van mogelijkheden binnen het bestaande aanbod (gegeven de goede positie van senioren binnen het woonruimteverdeelsysteem – zie ook bijlage X). En dat geldt ook voor de populariteit van nieuw aanbod: voor sommige nieuwe seniorenwoningen was/is de belangstelling overweldigend, terwijl die bij andere – op het oog vergelijkbare woningen – toch tegenvalt. Zowel in de literatuur als uit allerlei (lokale) experimenten is de afgelopen jaren het thema doorstroming en seniorenhuisvesting onderzocht. De samenwerkende partners in de regio Gooi en Vechtstreek wilden echter nu wel eens weten welke opinies, expertise en ervaringen er op dit terrein in hun eigen regio zijn. De kernvraag daarbij luidt: waaraan moet je denken bij seniorenhuisvesting, wat werkt (en wat niet), wat moet je doen (en wat laten). Kortom: een onderzoek naar de 'best practise' van seniorenhuisvesting vanuit verschillende invalshoeken.

In het kader van een stageonderzoek door de Hogeschool Utrecht zijn daartoe inventariserende gesprekken gehouden met alle negen gemeenten, vijf woningcorporaties en met de ouderenbonden. De resultaten en conclusies van deze gesprekken zijn in deze paper samengevat. 2

## 2. Situering en ontwikkelingen

### 2.1 De regio Gooi en Vechtstreek

De regio Gooi en Vecht bestaat uit 9 gemeenten in het hart van de Noordvleugel, in het midden tussen de Metropoolregio Amsterdam en de NV Utrecht. In totaal wonen er bijna een kwart miljoen mensen in een zeer gewild, groen en gedifferentieerd woonmilieu. Qua reputatie is 'het Gooi' in de ogen van sommigen het domein van de rijken en grijzen. In werkelijkheid is het een vitale regio met economische speerpunten als (multi)media en een goed voorzieningenniveau op onderwijs en zorg. De groene kwaliteit van de regio brengt ook beperkingen met zich mee ten aanzien van bouwen en groeien. Na realisatie van de Bloemendalerpolder en iets minder grote uitbreidingslocaties als Crailo, Blaricummeent, Anna's Hoeve en Monnikenberg zal de focus zich steeds meer verleggen naar kleinere inbreidingslocaties en mogelijkheden in de sfeer van omzetten van functies (herontwikkeling). De beperkingen (niet bouwen in het groen) en de daardoor relatief dure woningbouw (op binnenstedelijke locaties) hebben ertoe geleid dat het aanbod decennia achter is gebleven bij de vraag en het aanbod (mede daardoor) ook relatief duur is. Als consequentie hiervan is er sprake van achterblijvende kansen op de woningmarkt voor lagere en middeninkomensgroepen, specifiek jongeren, jonge gezinnen en mensen die wonen en zorg combineren. De beperkte dynamiek door tekorten aan betaalbare woningen voor grote groepen huishoudens leidt tot risico's voor de sociaal-economische vitaliteit van de regio (regionale Woonvisie Gooi en Vechtstreek, 2008-2020). Dit risico wordt versterkt door beperking van het investerend vermogen van woningcorporaties de komende jaren als gevolg van rijksbeleid (brandbrief gemeenten en corporaties regio Gooi en Vechtstreek aan minister en Tweede Kamer, november 2013). Tot enkele jaren geleden was er sprake van een negatief migratiesaldo van de regio met name Almere. Er werd geopteerd een deel van de woningbehoefte van de Gooi en Vechtstreek in Almere en de regio Utrecht te accommoderen. Momenteel realiseert de regio (ondanks de crisis) haar aandeel in de Verstedelijksopgave en ligt ze op schema volgens de productieafspraken met de Provincie Noord Holland in het kader van het Regionaal Actieprogramma wonen. De regio voorziet daarmee momenteel meer in haar eigen woningbehoefte en verliest netto geen inwoners meer aan omliggende regio's - zelfs niet aan Amsterdam (MRA podium, juni 2014). Per saldo blijft de woningbehoefte en daarmee de investeringsopgave groot.

### 2.2 Vergrijzing

Vergrijzen is een 'lelijk' woord; wie wil graag grijs haar hebben of een grijze muis zijn? Vergrijzing van de bevolking doet zich voor in feitelijk alle westerse landen, maar Japan loopt daarbij voorop. Als China straks gaat vergrijzen, gaat het echt hard op mondiaal niveau. Vergrijzing is omgeven met allerlei onzekerheden en zorgen t.a.v. bijvoorbeeld de arbeidsmarkt, de zorg, pensioenen en ook t.a.v. de woningmarkt. Vergrijzing houdt in dat er een demografische ontwikkeling is naar een groter aandeel ouderen in de bevolkingssamenstelling. De oorzaak hiervan ligt in het sinds de jaren '80 structureel lagere geboortecijfer (onder de netto vervangingsfactor van 2.1 kind per vrouw) en de langere levensverwachting. De generatie die in de eerste 10-15 jaar na de oorlog jaren als 'inhaalslag' werd geboren (babyboomers) zorgt voor een 'tijdelijke' bubbel in de vergrijzing, die rond 2035 eindigt. Ook daarna zullen we echter structureel aan een niet of slechts licht groeiende bevolking met een groter aantal en aandeel ouderen moeten wennen. Tegelijk zien we ook al jaren het aantal huishoudens groeien en die trend zet ook richting toekomst door. We wonen met steeds minder mensen in een woning: jongeren wonen eerder zelfstandig dan vroeger, ouderen juist langer en relaties zijn minder duurzaam dan vroeger. Zelfs voor een stabiele bevolking zijn dus meer woningen nodig. Naast zorgen en opgaven biedt vergrijzing echter ook kansen, bijvoorbeeld voor technologische ontwikkelingen en innovatie in de bouw en de zorg) en afzetmogelijkheden, bijvoorbeeld in de vrijetijdsindustrie. We krijgen te maken met een grotere groep nog vitale burgers als consument en als participant in onze samenleving. Zie

daarvoor ook publicaties van o.a. TNO, 2011, KNAW, 2012 en NICIS/Platform31, 2013. De regio Gooi en Vechtstreek loopt voorop als het gaat om de ontwikkelingen in de vergrijzing van de bevolking. De vergrijzing is er eerder begonnen dan landelijk, heeft nu een iets hoger niveau, maar zal ook eerder afvlakken en stabiliseren. Binnen de regio zijn er lokale verschillen waarneembaar. Ook landelijk zien we dat de vergrijzing in de (perifere) krimpgebieden groter is dan in de stedelijke gebieden in de Noordvleugel. In de komende decennia zal de regio als geheel qua vergrijzing steeds meer het landelijk beeld gaan vertonen en zelfs eerder weer iets gaan vergroenen (zie tabel 1. in de bijlage) Met hoeveel onzekerheden demografische voorspellingen ook zijn omgeven, de grote lijn lijkt: de bevolkingsgroei zwakt af, het aantal huishoudens neemt toe en de bevolkingsopbouw kent een groter aandeel ouderen. Die trends zijn sterker in de periferie. Stedelijke gebieden zullen wat meer groei en 'vergroening' laten zien omdat zij meer (jonge) mensen van elders (binnen- en buitenlandse migratie) aantrekken.

### **2.3 Ouderen, wonen en zorg**

Er was een tijd dat het als een voorrecht werd beschouwd naar een bejaardenhuis te mogen. Met namen als Avondrust en ten Anker. Die tijden zijn allang voorbij. Ouderen willen steeds vaker en langer zelfstandig blijven wonen, in hun eigen woning en hun vertrouwde woonomgeving. Ouderen moeten ook, volgens de (rijks)overheid langer zelfstandig blijven wonen. De extramuralisering (het naar buiten brengen, buiten de muren van een zorginstelling) heeft na de gehandicaptenzorg ook opgang gemaakt in de ouderenzorg. De nieuwe wet op de langdurige zorg (WIZ) regelt alleen voor mensen met de zwaarste zorgvraag de zorg 'met verblijf'. Voor mensen met een lichtere zorgvraag bood de AWBZ ook zorg met verblijf (in een pakket) in bijvoorbeeld een bejaardenhuis. Vanaf 1 januari 2015 vallen zorg en verpleging onder de Zorgverzekeringswet (ZvW) en worden dan geregeld door de eigen zorgverzekeraar. Gemeenten worden verantwoordelijk voor begeleiding en dagbesteding vanuit de Wet Maatschappelijke Ondersteuning (WMO). Alle mensen met zo'n lichtere zorgvraag krijgen dan geen zorgindicatie met verblijf meer en zullen dan zelf in hun huisvestingsbehoefte moeten (blijven) voorzien. Voor alle mensen die nu in een instelling (bejaardenhuis) verblijven op grond van een lichtere zorgindicatie vallen onder een overgangsregeling. Zij mogen kiezen of zij onder de oude regeling (zorg met verblijf in een pakket) willen blijven of onder de nieuwe regeling (met scheiding van wonen en zorg/ondersteuning) willen vallen.

### **2.4 Seniorenhuisvesting**

Vergrijzing en extramuralisering in de zorg leiden ertoe dat meer ouderen langer zelfstandig/thuis blijven wonen. Over de vraag wat de gevolgen hiervan zijn voor de woningmarkt is al veel geschreven, maar de meningen lopen (ver) uiteen. De Rijksoverheid laat hiervoor haar 'Monitor Investeren voor de Toekomst' uit 2012 actualiseren; resultaten worden in de loop van 2014 verwacht. De Anbo (bond voor ouderen) signaleerde in 2013, naar aanleiding van een enquête onder 1700 leden, een landelijk tekort van 84.000 levensloopbestendige woningen. Onderzoeksbureau Companen concludeert naar aanleiding van haar onderzoek in 2014 (in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken): 'aanneمة massale toename seniorenwoningen klopt niet'. Het statement van minister Stef Blok 'we moeten met beide benen op de grond blijven staan' - in een interview met VoZ-magazine (voor ondernemers in de zorg en public affairs) in 2013- lijkt het kompas te zetten. Hij verwijst daarbij naar den Haag en 'van oude mensen en de dingen die voorbijgaan', L. Couperus, 1906, doelend op de vergrijzing die in deze gemeente al over haar hoogtepunt heen is.

### **2.5 Doorstroming *fenomeen en consequenties***

De woningmarkt zit 'op slot' is een veelgehoorde uitspraak, ook in de regio Gooi en Vechtstreek. Doorstroming op de woningmarkt is het speerpunt van de huidige minister van Wonen. Diverse collegeprogramma's in de regio haken daarbij aan. Over het belang van doorstroming en vanuit welk perspectief heeft RIGO Research en Advies in 2014 in opdracht van Kennisplatform

Corpovenista een behartenswaardig rapport uitgebracht. Ook behandelt RIGO de soort en de effectiviteit van maatregelen om de doorstroming te bevorderen. Rode lijn in het rapport is dat dynamiek, doorstroming op de woningmarkt *geen doel op zich*, maar een *middel* voor huishoudens om hun woonsituatie aan te passen aan veranderende behoeften en omstandigheden. Als iedereen naar tevredenheid woont is er immers geen probleem.... Gebrek aan dynamiek, door tekort aan gewenst en geschikt aanbod, treft echter vooral *toetreders* tot de woningmarkt (starters, herstarters en vestigers). Bij een groeiende vraag door bevolkingsgroei en een toenemend aantal huishoudens (zoals in de Gooi en Vechtstreek) leidt een gebrek aan dynamiek op de woningmarkt aan *verlies van mensen in de dynamische leeftijden* (twintigers, dertigers).

Een krappe woningmarkt leidt daarnaast niet alleen tot prijsopdrijving, maar ook tot risico's op uitwassen als illegale onderhuur, overbewoning en huisjesmelkerij. Voor de vastgoed gerelateerde sector is dynamiek van vitaal belang; aannemers, banken, makelaars en woninginrichters hebben fors te leiden (gehad) van de economische crisis resulterend in *minder investeringen en minder werkgelegenheid*.

Woningcorporaties delen mee in die gevolgen; hun verkoop van huurwoningen duurt langer en/of levert minder op, terwijl de inkomsten hiervan harder nodig zijn door o.a. de verhuurdersheffing. Benodigde investeringen in nieuwbouw, renovatie en verduurzaming van hun bezit komen daardoor onder druk.

### 2.5.1 maatregelen

De dynamiek op de woningmarkt kan verbeterd worden door of het opstarten van nieuwe 'verhuisketens' (het toevoegen van woningen) of door het verlengen van verhuisketens. Hoe langer de verhuisketen, hoe meer doorstromers binnen dezelfde voorraad verhuizen. De langste verhuisketens ontstaan als senioren, aan het eind van hun wooncarrière (in de meest gewilde woning tegen de relatief beste prijs) gaan verhuizen. In de sociale huursector levert dat niet alleen het meeste maatschappelijke rendement op (er komen gewilde woningen vrij), maar (voor woningcorporaties) ook het meeste financieel-economische rendement (opbrengst uit huurharmonisatie of verkoop). Veranderende/veranderde persoonlijke omstandigheden ('life-events') zijn de belangrijkste redenen voor mensen om 'in beweging' te komen op de woningmarkt. Die redenen doen zich in een mensenleven voornamelijk voor tussen de 20 en 35 jaar en daarna (in mindere mate) rond de 60 jaar. Gezien de veranderende bevolkingssamenstelling (afnemend aandeel jongeren) verbaast het dan ook niet dat het CBS in haar registratie van verhuisde personen al sinds eind jaren '80 een dalende trend signaleert. Door de crisis verhuizen sinds 2008 echter ook minder 30ers en 40ers. Methodes om doorstroming (van senioren) te bevorderen zijn samen te vatten als: A. *Pull-factoren*: middelen om mensen te 'verleiden' om te verhuizen (bijv. aantrekkelijk aanbod, actieve bemiddeling en begeleiding) B. *Push-factoren*: middelen om mensen te prikkelen niet te blijven zitten (bijv. Inkomensafhankelijke huurverhoging) C. *Wegnemen van belemmeringen* om te verhuizen (bijv. voorrang bij toewijzing, huurgewenning) Op grond van haar onderzoek in 2013 stelt de Anbo dat 'het overgrote deel van de ouderen bereid is te verhuizen naar een seniorenwoning als de omstandigheden daarom vragen'. Het kennisnetwerk bestaande bouw concludeert echter naar aanleiding van het onderzoek van Companen in 2014 dat: - de behoefte aan zelfstandig wonen van ouderen sterk is - senioren gehecht zijn aan hun vertrouwde woonomgeving

- senioren eerder kiezen voor woningaanpassing (traplift)
- de zorg aan huis steeds beter geregeld is, waardoor de verhuiscapaciteit afneemt - senioren vaak lage woonlasten hebben en de bereidheid meer te betalen laag is - senioren opzien tegen verhuizing

## 3. Bouwen voor senioren, 3 vliegen in een klap

Nieuwbouwproductie van woningen voor senioren als 'pull-middel' om senioren te laten doorstromen op de woningmarkt heeft alles overziend meerdere positieve kanten:

**3.1 vanuit maatschappelijke invalshoek:**

Bouwen is sowieso, wat je ook toevoegt aan de voorraad, goed voor de dynamiek. Bouwen voor senioren kan senioren 'in beweging' brengen, wat de langste verhuisketens oplevert en waarvan dus de meeste woningzoekenden profiteren.

**3.2 vanuit persoonlijke invalshoek:**

Bouwen voor senioren levert degenen om wie het gaat potentieel een voor hun situatie meest passende woning op.

**3.3 vanuit financieel-economische invalshoek:**

Bouwen voor senioren maakt in de huursector het voor *eigenaren* (corporaties) potentieel meest verdienende vastgoed vrij. Verhuizen naar aangepaste nieuwbouw bespaart kosten voor individuele woningaanpassingen – zowel *eigenaar-verhuurders* als *gemeenten* (WMO-voorziening). Daar waar huishoudens die zorg behoeven meer geclusterd wonen, kunnen *zorgaanbieders* (logistiek) efficiënter zorg verlenen.

De maatschappelijke voordelen zijn feitelijk al in de regionale Woonvisie onderkend; dynamiek is daarin immers hét verbindende thema. Ook zijn senioren als doelgroep in de Woonvisie onderscheiden: 'lagere en -middeninkomens die wonen en zorg combineren'. De financieel-economische aspecten spelen de laatste jaren door de crisis en de daaruit voortvloeiende maatregelen van de rijksoverheid een steeds prominentere rol. Door de decentralisaties in de zorg en de daaraan verbonden kortingen staan de lokale overheden, maar ook de corporaties en de zorginstellingen meer vooraan de financiële lat.

Waar de voordelen van een goed aanbod (van nieuwbouw) voor senioren evident lijkt, is de praktijk soms weerbarstiger. Dat wordt goed geïllustreerd door de schijnbare controverses tussen de hierboven beschreven onderzoeksresultaten van de Anbo ('merendeel senioren is bereid te verhuizen') en die van Compaenen ('senioren passen indien nodig woningen liever aan').

## 4 Seniorenhuisvesting in de regio Gooi en Vechtstreek

### 4.1 Onderzoek

Al voordat er feitelijk sprake was van de door het rijk aangestuurde extramuralisering in de ouderenzorg, signaleerde de regio Gooi en Vechtstreek deze trend. Om zicht te krijgen op de ontwikkeling van de omvang en aard van de vraag naar woningen voor mensen met een beperking en/of zorgvraag deed TNO hiertoe in 2011 in opdracht van de regio Gooi en Vechtstreek een onderzoek. Zelf heeft de regio vervolgens in kaart gebracht hoe het staat met de toegankelijkheid en de zorggeschiktheid van haar woningvoorraad. Daartoe hebben de woningcorporaties hun bezit in 2012 op woningniveau 'geclassificeerd' volgens het 'sterrenstelsel'; dit jaar zullen de resultaten worden geactualiseerd. Voor de particuliere sector (huur- en koopwoningen) is door de regio een 'quickscan' ontwikkeld. Op basis van woningtypologie en bouwjaar, vanuit WOZ-bestandskenmerken, is de hele particuliere voorraad op lokaal en regionaal niveau als wel of niet toegankelijk aangemerkt. De confrontatie tussen kwantitatieve vraag en bestaand aanbod leert: A. Er is een (toekomstig) overschot aan verzorgingshuiscapaciteit (TNO) B. Er is een (toekomstig) tekort aan verpleeghuiscapaciteit (TNO) C. Er zijn (in aantallen) voldoende toegankelijke c.q. zorggeschikte woningen (TNO in combinatie met eigen onderzoek - zie tabel in bijlage 2). Dat er in aantallen in de regio voldoende toegankelijke woningen zijn, laat onverlet dat aanbod niet perse hoeft aan te sluiten op de vraag. Tussen gemeenten zijn (grote) verschillen te constateren en daarnaast zegt aanbod nog niets over de prijs, kwaliteit, typologie of woonmilieu. Bovendien moet er afstemming zijn tussen wonen en zorg en welzijn, zo concludeert ook Actiz (organisatie voor zorgondernemers, 2014). Gemeenten binnen de regio geven daar op hun eigen manier invulling aan. Zo streeft Hilversum naar

een lokale dekking met zogenaamde woondienstzones, waarvan de laatste in 2020 is afgerond en pakken kleinere gemeenten deze verbindingen tussen wonen, zorg en welzijn veel kleinschaliger op.

#### **4.2 Woningtoewijzing**

Sinds de classificatie van de hele sociale huurwoningenvoorraad adverteren alle regionaal actieve woningcorporaties hun woningen op WoningNet met vermelding van de mate van geschiktheid van de woning voor woningzoekenden met een fysieke beperking en/of zorgvraag. Ouderen hebben in het algemeen in het regionale woonruimteverdeelsysteem (vastgelegd in het Convenant woonruimteverdeling 2011) een goede positie op de sociale huurwoningenmarkt. De volgorde van toewijzing is namelijk gebaseerd op inschrijftijd, waarbij eenmaal opgebouwde tijd bij verhuizing voor 75% behouden blijft. Een zeker ook voor ouderen beperkende factor is de beperking van toewijzing van sociale huurwoningen aan huishoudens met een inkomen tot € 34.000,-. In de regio Gooi en Vechtstreek is de 10% vrije toewijzing beperkt tot inkomens tot € 45.000,-. In de toewijzingsresultaten heeft dit echter niet substantieel tot verschuivingen geleid in toewijzing naar inkomensgroepen (Evaluatie woonruimteverdeelsysteem Gooi en Vechtstreek, 2013). Sinds 2013 kunnen woningen ook 'met voorrang voor' aan woningzoekenden met een beperking en/of zorgvraag (indicatie) worden aangeboden en verhuurd. Tot slot willen gemeenten en corporaties dat alle 'zorgwoningen' via WoningNet worden aangeboden. Sociale huurwoningen, bijvoorbeeld in de vorm van aanleunwoningen, werden tot voor kort ook door zorgaanbieders rechtstreeks aan hun cliënten aangeboden via eigen wachtlijsten. Voor oudere woningzoekenden betekende dit dat zij weinig zicht hadden op het gehele aanbod in de regio van voor hen geschikte en gewenste woningen, noch op de wachttijden. Bovendien vergde het inschrijving bij (vaak meerdere) zorglocaties. Dit leidde ook tot 'vervuilde' wachtlijsten c.q. weinig zicht op de daadwerkelijke vraag naar geschikt, beschermd en/of verzorgd wonen. In het kader van het scheiden van wonen en zorg wordt steeds meer zelfstandig zorggeschikt vastgoed in de sociale huursector transparant aangeboden en verhuurd.

#### **4.3 Nieuwbouwproductie**

In de regio Gooi en Vechtstreek bestaat de woningvoorraad uit circa 80% eengezinswoningen welke in de meeste gevallen weinig toegankelijk zijn. De huishoudens in de regio zijn voor het overgrote deel 1- en 2 persoons huishoudens, zowel jongere als oudere. De vraag onder woningzoekenden komt zelfs voor bijna 80% van deze kleine huishoudens. In het RAP heeft de regio dan ook met de provincie afgesproken dat minimaal 55% van de totale nieuwbouwproductie uit toegankelijke woningen (0-treden) bestaat. Deze afspraken zijn de afgelopen jaren goed gerealiseerd. Lokaal zijn de afgelopen jaren diverse woningcomplexen specifiek (geschikt en bedoeld) voor senioren en al dan niet met zorginfrastructuur, gerealiseerd of staan nog op stapel - soms ook in combinatie met intramurale capaciteit voor zwaardere zorg en/of een breder aanbod in de voorzieningen- en dienstensfeer. Een aantal voorbeelden daarvan is opgenomen in bijlage 3.

#### **4.4 Woningaanpassing**

Het aanpassen van woningen t.b.v. bewoners met een fysieke beperking en/of ten behoeve van het accommoderen van de zorgvraag gebeurt op individueel niveau. Woningen kunnen worden aangepast door (eigenaar-)bewoners zelf of door de verhuurder. In beide situaties kan daarbij gebruik gemaakt worden van regelingen voor individuele woningaanpassing op grond van de WMO. Er is in de regio Gooi en Vechtstreek geen sprake van lokale programma's voor 'opplussen'. Wel heeft het classificatietraject door woningcorporaties ertoe geleid dat op complexniveau eerder gesignaleerd wordt dat er soms met relatief kleinschalige ingrepen de woningen en/of het complex kan worden 'ge-upgradet' qua toegankelijkheid. In de gemeente Huizen loopt op dit moment een experiment waarbij woningcorporatie de Alliantie een complex woningen renoveert en aanpast voor senioren en vervolgens met voorrang verhuurt aan senioren uit de buurt die willen doorstromen. De evaluatie van dit experiment volgt over een jaar. Recent heeft een zorgaanbieder initiatief genomen om te komen tot het aanpassen van een substantieel aantal woningen in een wijk in Hilversum. Dit

initiatief het tot heden nog geen opvolging gekregen, wellicht ook omdat de belangen van de diverse partijen niet parallel lopen. De woningen zijn geen eigendom van de zorgaanbieder, maar van eigenaar-bewoners of van woningcorporaties. De potentieel benodigde investeringen zouden dan ook niet vanuit de zorgpartij gedaan moeten worden maar vanuit de eigenaren, daarbij eventueel geholpen door de gemeente (vanuit de WMO). Daarbij komt dat woningcorporaties en de gemeenten juist inzetten op doorstroming naar al aangepaste en voor senioren geschikte woningen. Bij de afweging tussen verhuizen of woningaanpassing speelt natuurlijk de 'maat der dingen' een belangrijke rol: een investering voor het weghalen van een drempel is van andere orde dan bijvoorbeeld voor het naar de begane grond verplaatsen van een badkamer.

## 5 Partijen aan het woord over seniorenhuisvesting in de Gooien Vechtsteek

In het voorjaar van 2014 is een rondgang gehouden langs alle gemeenten en woningcorporaties in de Gooi en Vechtstreek over het thema seniorenhuisvesting. Ook is uitvoerig gesproken met de regionale ouderenbonden. Met alle partijen is gesproken over hun visie op en succes- en faalfactoren van seniorenhuisvesting in het algemeen en nieuwbouwontwikkeling van seniorenhuisvesting in het bijzonder.

Aanleiding voor dit initiatief ligt bij diverse en soms uiteenlopende signalen van partijen over de resultaten van (recente) initiatieven. Sinds de invoering van het sterrensysteem in WoningNet bijvoorbeeld is duidelijk geworden dat senioren substantieel meer op eengezinswoningen reageren dan op met voorrang aangeboden toegankelijke c.q. zorggeschikte woningen. Bij voor senioren ontwikkelde nieuwbouwprojecten bleek voor het ene beduidend meer belangstelling dan voor op het oog vergelijkbare andere project.

Kunnen partijen wat van elkaars ervaring leren? Zijn er adviezen te formuleren waar een succesvol nieuwbouwproject voor senioren aan moet voldoen? Welke belemmeringen komen we tegen? Kortom, wat is de 'best practise' als het gaat om (doorstroming naar) seniorenhuisvesting. Met deze vragen ging de regio op pad, daarbij ondersteund door de provincie Noord Holland vanuit het Regionaal Actieprogramma wonen.

### 5.1 Ouderenbonden

Desgevraagd geven senioren zelf bij monde van de gezamenlijke regionale ouderenbonden aan dat de 'traditionele' uitgangspunten nog steeds als de belangrijkste worden ervaren: *nabijheid van zorgvoorzieningen en winkels* zijn belangrijk als je als oudere op zoek gaat naar een nieuwe woning. Als *drempel* om daadwerkelijk te verhuizen worden vooral *financiële aspecten* benoemd. In de koopsector speelt de gedaalde woningwaarde een rol: nu je woning verkopen wordt ervaren als 'met verlies verkopen'. Soms ook is de woning sowieso moeilijk te verkopen. In de huursector betekent verhuizen vaak een (grote) huursprong. Als er sprake is van overgang van koop naar huur geldt hetzelfde: de hypotheek is immers vaak al (grotendeels) afgelost. Daarbij komt de inkomensgrens voor toelating tot de sociale huursector en het geringe aanbod in het (lage) middensegment huurwoningen.

Aan de vraagkant van de seniorenhuisvesting ligt een grote *differentiatie*. Veel ouderen zijn gehecht aan de buurt, het *woonmilieu* dat ze ooit kozen en waar hun *sociale verbanden* liggen. Anderen opteren voor het herstellen van oude sociale verbanden (dichter bij de kinderen gaan wonen) of juist het creëren van nieuwe verbanden. Zo wordt bijvoorbeeld gesignaleerd dat dat er senioren zijn die met 'gelijkgestemden' gezamenlijk een woonvorm zoeken die bij hun situatie past en waarbij ze onderling zorg of begeleiding kunnen leveren of gezamenlijk zorg in kunnen kopen.

Om doorstroming te bevorderen wijzen de bonden op het belang van *informatie en begeleiding*. Verhuizen is op de leeftijd van de doelgroep een grote stap, die niet lichtzinnig wordt gezet.

Onzekerheid over de financiële consequenties van een overstap naar een andere woning, zeker in combinatie met onzekerheid over de consequenties van de ontwikkelingen in de zorg, maken dat

senioren geneigd zijn te blijven zitten waar ze zitten. Als middel ter *stimulering* noemen de bonden daarom goede informatie over alle *keuzemogelijkheden* qua locaties en *consequenties* in termen van kosten-batenoverzicht. Hun advies luidt: breng op persoonlijk niveau in beeld wat een verhuizing zou betekenen, 'zodat je weet wat je krijgt'.

## 5.2 Gemeenten,

### 5.2.1 visie

Alle negen gemeenten in de regio Gooi en Vechtstreek herkennen zich in de opgaven rond vergrijzing en (gebrek aan) doorstroming – m.n. van senioren. Alle gemeenten willen hun jongeren en jonge gezinnen aan zich binden en voorzien in de behoeften van hun oudere inwoners op het terrein van wonen en zorg. De *binding* aan de buurt of woonkern wordt in kleinere gemeenten nadrukkelijker naar voren gebracht dan in grotere gemeenten. Sommige gemeenten wijzen daarbij nadrukkelijk op de noodzaak van *regionale afstemming* van het aanbod.

Alle gemeenten wijzen daarbij op de noodzakelijke *afstemming van wonen met zorg- en welzijnsvoorzieningen*. Dat vraagt om focus op *clustervorming* bij nieuwe ontwikkeling van seniorenwoningen bij (bestaande) voorzieningen en afstemming tussen alle betrokken partijen, m.n. gemeente, vastgoedontwikkelaar en zorgaanbieder. Hilversum is daarin het meest expliciet met zijn beleid van woondienstencentra en – zones.

wat en hoe

Veel gemeenten wijzen bij voorgenomen ontwikkelingen op het belang van een goede *vraagverkenning*, behoefteonderzoek op buurtniveau, en het betrekken bij bewoners/omwonenden bij de planvorming middels communicatie en participatie. Ook al leidt dat in sommige situaties tot negatieve reacties ('overheidsbemoedienis') of weerstand tegen het voorgenomen bouwplan (qua bouwplan op zich of qua beoogde doelgroep). Het traject van (vormgeving van) *participatie* en daarnaast een goede (politiek-bestuurlijke) *belangenafweging* is hierbij essentieel.

Door een gemeente gewezen op het risico van afkalving van (draagvlak voor) een bestaande voorzieningenstructuur bij (sloop-)niewbouwontwikkelingen.

Een veelgehoord argument is dat van de *schaal*, of 'de maat der dingen'. Kleinschalige ontwikkelingen hebben in het algemeen de voorkeur boven grootschalige. Ook in de *tijd* gezien is het belangrijk niet teveel aanbod voor senioren en te snel achter elkaar te ontwikkelen, maar dit geleidelijk te spreiden. Bij *herontwikkeling* van bijvoorbeeld bestaand zorgvastgoed (bejaardentehuis) is daarentegen vaak wel sprake van grotere volumes. Daarbij is er echter vaak sprake van het opnieuw accommoderen van bestaande vraag.

aanpassen of nieuwbouw

Er zijn verschillen tussen gemeenten te constateren in focus op *woningaanpassing versus nieuwbouw* voor senioren. Bij woningaanpassing wordt de vraag, de behoefte van de betreffende bewoners het meest direct geaccommodeerd, ze kunnen 'langer zelfstandig thuis blijven wonen'. Daarbij speelt de *eigendomsvorm* van de woning een rol en de daaraan gekoppelde *financiering* van de aanpassingen door eigenaar-verhuurder, eigenaar-bewoner en eventueel gemeente. Daarnaast gaat het natuurlijk ook om de hoogte van de benodigde investering. Idealiter zouden eigendomsvorm, investering en termijn van een benodigde woningaanpassing afgewogen moeten worden tegenover een al aangepaste woning en de beschikbaarheid daarvan.

De consequentie van het aanpassen van woningen aan de behoefte van zittende bewoners is dat deze minder geneigd zijn te verhuizen. Woningaanpassing bevordert (in tegenstelling tot nieuwbouw) de dynamiek op de woningmarkt dus niet. Hier raakt op ander wijze het individuele aan het collectieve belang.

### 5.2.2 drempels wegnemen

De rondgang langs gemeenten leverde een aantal maatregelen op die gemeentes (zouden willen) handteren om doorstroming, verhuizen van senioren naar seniorenwoningen te bevorderen:



### 5.2.3 informeren en participeren

Al eerder werd genoemd de vraagverkenning op buurtniveau en de participatie bij nieuwbouwplannen. Daarnaast wezen enkele gemeenten ook op het door de Anbo genoemde argument van bewustwording van de doelgroep van het 'totale plaatje' van verhuizing naar een seniorenwoning. Daarbij gaat het om *financiën*, de woonlasten, waarbij ook de energielasten moeten worden betrokken, maar ook om *comfort* (qua toegankelijkheid en isolatie van de woning) en om *gemak* (minder onderhoud, makkelijker schoonmaken).

### 5.2.4 verhuissubsidie

In het verlengde van 1. biedt de gemeente Weesp een verhuissubsidie aan senioren van € 2.000,- voor wie bij doorstroming een sociale huurwoning achterlaat. Van de regeling wordt zo weinig gebruik gemaakt dat men afschaffing ervan overweegt. Deze ervaring komt overigens overeen met eerdere en vergelijkbare regelingen elders in Nederland (bijvoorbeeld het experiment 'van groter naar beter').

### 5.2.5 verhuisbegeleiding

In het verlengde van 1. wijzen meerdere gemeenten op de potentiële voordelen van het aanstellen van een persoon of instantie die zich expliciet bezighoudt met het informeren en begeleiden van senioren in (het maken van afwegingen naar) een verhuisproces. Tot op heden heeft geen enkele gemeenten ook daadwerkelijk ervaring opgedaan met verhuisbegeleiding.

## 5.3 Woningcorporaties

Door de in de regio Gooi en Vechtstreek werkzame woningcorporaties (de Alliantie, Dudok Wonen, het Gooi en Omstreken, woningstichting Naarden, Woonzorg Nederland en Habion) zijn veel aspecten, argumenten en afwegingen genoemd die ook door ouderenbonden en gemeenten zijn aangedragen. Toch noemden zij ook andere invalshoeken en afwegingen.  
horizon

In het algemeen opereren woningcorporaties, anders dan commerciële ontwikkelaars, vanuit een *lange termijn perspectief*. Het vastgoed dat zij nu ontwikkelen moet ook over (zeg) vijftig jaar nog exploitabel zijn. Bij seniorenhuisvesting gaat het om een zeer gedifferentieerde en in de loop der tijden wijzigende, ongewisse vraag (behoefte). Bij nieuwbouwontwikkelingen is *flexibiliteit* daarom een voorwaarde. Het in de jaren '70 en '80 ontwikkelde zorgvastgoed (de bejaardenhuizen) waren 'met de kennis van toen' specifiek voor de doelgroep ontwikkeld, maar zijn nauwelijks aanpasbaar voor de eisen van de wonen en zorg van tegenwoordig. Het adagium is dan ook woningen te ontwikkelen die geschikt zijn (of eenvoudig aan te passen zijn) voor senioren met een (voorzien) zorgvraag, maar (op termijn) in principe ook interessant voor andere doelgroepen.

aanpassen of nieuwbouw. Recent heeft ook een zorgaanbieder haar eigen intramurale zorgvastgoed met een ander concept op de markt gezet: in het voormalige bejaardentehuis kunnen woningzoekenden nu een zelfstandig appartementje huren en daarbij zorg en/of begeleiding en service naar behoefte afnemen.

Bij de afwegingen ten aanzien van woningaanpassingen speelt het termijnperspectief ook een rol. Bij aanpassingen aan een woning is de vraag wat de invloed is van die aanpassing op de algemene *verhuurbaarheid* van die woning aan overige woningzoekenden. Bekend is het verhaal van de traplift die (op kosten van de gemeente) is aangebracht voor de bewoner met een fysieke beperking en bij mutatie van de woning eruit moet worden gesloopt.

Zowel vanuit *maatschappelijke belangen* (dynamiek woningmarkt, kansen woningzoekenden) en *bedrijfsfinanciële overwegingen* (huurverhoging of verkoop bij mutatie) ligt de focus van woningcorporaties op doorstroming naar nieuwe en/of al aangepaste woningen boven woningaanpassingen.

Opmerkelijk in dit kader is dat vanuit een in ouderenhuisvesting gespecialiseerde woningcorporatie de verwachting werd geuit dat de groep financieel kwetsbare ouderen in de toekomst zal toenemen, waardoor de vraag naar minder hoogwaardige, maar goedkopere vormen van seniorenhuisvesting zal toenemen. Zij proberen daarom hun zorggeschikt vastgoed waar momenteel weinig vraag naar is

met zo min mogelijk investeringen toch in de markt te houden door bijvoorbeeld (tijdelijk) te verhuren aan ander doelgroepen.

rollen en relaties

Woningcorporaties kunnen (verhuurdersheffing) en mogen (nouvele minister) minder investeren in zaken buiten hun primaire taken, het bouwen en verhuren sociale huurwoningen. Zorginstellingen hebben te maken met wijzigingen in de organisatie en financiering van de zorg (extramuralisering, scheiden van wonen en zorg) en met volumereductie. Gemeenten bezuinigen wegens decentralisaties en 'efficiencyreductie' op zorg- en welzijnsvoorzieningen. Dat samen maakt dat de zo nodige en gewenste afstemming tussen wonen, zorg en welzijn er niet makkelijker op wordt. Gemeenschappelijke ruimtes in seniorencomplexen, zoals bijvoorbeeld het ontwikkelen voor restauratieve voorzieningen of ontmoetingsruimtes werd voorheen medegefinancierd vanuit de AWBZ, maar ontberen tegenwoordig financierings- c.q. exploitatiemogelijkheden. Ook in het woonvastgoed tekenen zich een discrepanties af tussen de diverse partijen. Waar de woningcorporatie een investering en risico aangaat voor 50 jaar, ligt de afnamebereidheid/-mogelijkheid van vastgoed door zorginstellingen eerder bij 10 jaar.

push en pull

Woningcorporaties stellen dat de (huidige) inkomensafhankelijke huurverhoging voor senioren nauwelijks een stimulans is te verhuizen. Zij die al vaak lang een sociale huurwoning huren hebben een dermate (relatief) lage huur dat zij de extra huurverhoging goed kunnen betalen en dat die in ieder geval niet opweegt tegen de huursprong bij verhuizing naar een nieuwe woning. Ook woningcorporaties signaleren het belang van voorrang van seniore doorstromers (uit de wijk) en van goede voorlichting over totaalplaatje en de persoonlijke begeleiding bij het prikkelen of verleiden van senioren om te verhuizen. In dit kader is binnen de regio goede ervaring opgedaan door o.a. de Alliantie bij de herstructurering van Hilversum Noord. Successen op dit terrein blijken ook uit de 'Ouderen over de drempel', evaluatie van de seniorenmakelaar, 2014 – een project van Vidomes, een grote woningcorporatie uit de regio Zoetermeer, Delft. 12

## 6. Conclusies:

Aanpassen of verhuizen:

- ☒ *Doorstroming van senioren levert de grootste bijdrage aan de doorstroming*
- ☒ *Bij woningaanpassing wordt de vraag, de behoefte van de betreffende bewoner op dat moment, het meest direct geacommodeerd*
- ☒ *Woningaanpassing bevordert in tegenstelling tot nieuwbouw de dynamiek op de woningmarkt niet*
- ☒ *Zowel vanuit maatschappelijk belang als (bedrijfs)financiële overwegingen 'scoort' doorstroming hoger dan woningaanpassingen.*

Wat is belangrijk bij ontwikkeling van seniorenhuisvesting / doorstroming: de 'harde factoren'

- ☒ *goede vraagverkenning, behoefteonderzoek op buurtniveau*
- ☒ *de vraag naar seniorenhuisvesting is zeer gedifferentieerd – afstemming tussen gemeenten zodat regionaal een brede variatie aan aanbod ontstaat ('voor elk wat wils')*
- ☒ *kleinschalige ontwikkelingen hebben in het algemeen de voorkeur boven grootschalige*
- ☒ *niet teveel, niet teveel van hetzelfde en niet te snel achter elkaar te ontwikkelen*
- ☒ *betrekken van bewoners/omwonenden bij de planvorming: communicatie en participatie*
- ☒ *nabijheid van zorgvoorzieningen en winkels - focus op clustervorming*
- ☒ *afstemming tussen alle betrokken partijen m.n. gemeente, vastgoedontwikkelaar, zorgaanbieder*
- ☒ *voor alle partijen maar zeker voor corporaties is toekomstbestendigheid van een nieuwbouwontwikkeling en flexibiliteit van belang ('ook interessant voor andere toekomstige doelgroepen')*

Wat is belangrijk bij ontwikkeling van seniorenhuisvesting / doorstroming: de 'zachte factoren'

- ☒ *let op 'gevoel en beleving': winkelen gebeurt steeds meer 'online', ook zorg is steeds meer 'footlose'; fysieke nabijheid wordt feitelijk van minder belang maar in de beleving van de doelgroep ligt dat vaak anders*
- ☒ *informatie en begeleiding op persoonlijk niveau en over totale plaatje. Het gaat bij de woning om en toegankelijkheid/zorggeschiktheid én om gemak en comfort ('ontzorgen'). Het gaat bij het kostenplaatje en om de huur én om de energielasten en..*
- ☒ *financiële prikkels lijken in het algemeen minder effectief om senioren in beweging te brengen; een seniorenmakelaar c.q. verhuiscoach lijkt meer kansen te bieden*
- ☒ *communicatie naar senioren over wonen en zorg wordt nu geformuleerd onder kopje 'langer thuis wonen'; beter zou zijn te communiceren over 'langer zelfstandig wonen'. Daarbij analogie zoeken met 'een slimme meid is op haar toekomst voorbereid'.*

Tot slot:

Bij de afweging tussen woningaanpassing of verhuizen spelen eigendomsverhoudingen, investeringshoogte en termijn een rol naast maatschappelijke belangen (doorstroming) en verdien- en besparingsmogelijkheden van gemeenschapsgeld. Een goed afwegingskader is lastig maar zou zeer nuttig kunnen zijn.

Over de financiële en maatschappelijke kosten-baten verhoudingen en zeker die tussen de verschillende partijen onderling is weinig bekend. Wat investeert bijvoorbeeld een woningcorporatie in een nieuwbouwcomplex voor senioren, hoeveel 'verdiencapaciteit' levert dat diezelfde corporatie en/of een ander corporatie op door mutaties, hoeveel 'kosteneffectiever' is het voor een zorginstelling om op één geclusterde locatie zorg te leveren in plaats van gespreid door de wijk (of daarbuiten) en hoeveel 'bespaart' de gemeente aan die clustering aan zorg- en welzijnsvoorzieningen of aan individuele woningaanpassingen. Deze analyse zou voor de toekomst van seniorenhuisvesting en de gewenste doorstroming op de woningmarkt wel eens uitermate belangrijk kunnen zijn.

Het vervolg:

De regio wil graag verder met de uitkomsten van deze verkenning en daarbij concreet:

1. Een regiokaart van (toekomstige) seniorenhuishuisvesting maken
2. De mogelijkheden verkennen van een verhuismakelaar (naar model Vidomes)
3. Een kosten-baten analyse uitwerken van een voorbeeldproject (bedrijfsniveau); de regio heeft hiervoor een corporatie aangezocht mee te denken en de daarvoor de benodigde gegevens van het beoogde project in te brengen. Het betreffende project is inmiddels 3 jaar geleden opgeleverd; voor de circa 40 eenheden meldden zich ruim 600 kandidaten, voor het overgrote deel afkomstig uit eengezinswoningen in de wijk. Voor deze analyse wil de regio een beroep doen op de provincie en het ministerie voor verder onderzoek.
4. Een afwegingsmodel ontwikkelen om vragen over woningaanpassen of verhuizen te kunnen helpen beantwoorden (casusniveau).

***Concept paper Best Practice seniorenhuisvesting Gooi en Vechtstreek  
Bussum, november 2014***