



In Apeldoorn bouwen Bouwfonds en SIR-55 het project Waterloseweg van veertien comfortabele en veilige seniorenwoningen. De duurste typen kosten bijna een half miljoen euro.

Kleinschalige woonmilieus voorzien in huisvestingsbehoefte 55-plussers

‘Je moet met scherp schieten om senioren voor je te winnen’

Ook de ontwikkeling van seniorenhuisvesting is onderhevig aan geldgebrek. Maar wanneer de markt luistert naar de doelgroep, gaat de beurs open. Wel moeten ontwikkelaars dan bereid zijn om op kleine schaal te werken of het initiatief aan de senioren over te laten. ‘We dachten dat we genoeg wisten, maar dat ligt anders’, aldus René van der Haar, conceptontwikkelaar van Bouwfonds.

Kleine groepen mensen in de leeftijd van 55 tot 75 krijgen meer te zeggen bij de ontwikkeling van hun toekomstige woonmilieus of nemen daartoe het initiatief. Zij willen vaker een woonmilieu met een kleine schaal gelegen in centra van dorpen en steden. Die ontwikkeling sluit aan op een verschuiving van grootschaligheid naar maatwerk.

De doelgroep van 55-plussers gold aan het begin van het vorige decennium als een speerpunt binnen de projectontwikkeling. De betrokkenheid van ontwikkelaars als BAM Vastgoed, Heijmans Vastgoed, ING Real Estate Development en TCN Property Projects leidde ertoe dat er groot werd gedacht. De partijen hadden harde plannen om in onder meer de Noordoostpolder een seniorenstad voor 2.000 inwoners te stichten met de naam Vilavie. Nadat de kredietcrisis had toegeslagen verdween dat plan in de ijskast.

Alex Sievers, partner van Inbo, was nauw betrokken bij de ontwikkeling van de seniorenstad. Hij gelooft nog steeds in het concept. ‘Uit een onderzoek van het ministerie van Wonen, Wijken en Integratie blijkt dat 1 procent van de doelgroep direct naar een seniorenstad zou willen verhuizen als die er kwam. Dat werd door het ministerie uitgelegd alsof niemand er wil wonen. Maar je hebt het over 23.000 mensen. Daarvan zouden er 10.000 een omvang verkieszen van 500 woningen, en 13.000 zouden een omvang willen van 1.500 tot 2.000 woningen. Met die laatste groep mensen kun je zes tot zeven seniorensteden beginnen. Dat onderzoek laat dus kansen liggen.’ Overigens gaven diverse eerdere studies een veel hoger percentage van geïnteresseerden aan.

Marktpartijen

‘Ook de marktpartijen geloven er nog in, maar anders dan voorheen moet een markt worden gemaakt’, vervolgt Sievers, refererend aan de moeilijker marktomstandigheden. Die omstandigheden beïnvloeden meer initiatieven voor de ontwikkeling van seniorenhuisvesting. Sievers: ‘Bij beslissingen van ontwikkelaars en banken speelt de beschikbaarheid van geld nog een belangrijke rol, corporaties hebben hun eigen problemen en gemeenten worden gekort. Je moet daarom de kracht van bewoners benutten, via collectief opdrachtgeverschap en collectief beheer.’

Sievers schat dat een derde van de doelgroep oren heeft naar collectief particulier opdrachtgeverschap. Daarbinnen is een onderverdeling mogelijk. Er kan een woning worden gebouwd, maar ook alleen funderingen of casco’s. Ook kunnen kluswoningen onder collectief particulier opdrachtgeverschap vallen. De kern is dat de sturing niet plaatsvindt vanuit de aanbodkant, maar vanuit de vraagkant. Dat gaat een stap verder dan maatwerk, waarbij een klant wel een aantal opties kan verwerpen maar waarbij de ontwikkelaar de regie heeft.

Voor een tweede belangrijke tendens verwijst Sievers naar een studie van het ministerie van VROM. In ‘Wonen in ruimte en tijd’ wordt signaleerd dat het verhaal van ‘ons soort mensen’ in opkomst is. Mensen willen wonen in een gemeenschap met gelijkgestemden. Leden van de Rotary in Arnhem geven de voorkeur aan mensen die ze interessant en creatief vinden. In de Verenigde Staten is volgens Sievers thematisering leidend: er zijn wijken voor mensen met belangstelling voor vliegtuigen, water of ecologie, met eenzelfde geloof of een passie voor boerderijen.

Het bureau overlegt met een Nederlandse gemeente – Sievers kan nog niet zeggen welke – over drie woonconcepten. Twee ervan draaien om woonmilieus met dertig en vijftig woningen, gericht op medioren en senioren die leden van hun netwerk voor het project enthousiasmeren zodat een enigszins homogene groep ontstaat. Het derde project kan gezien de omvang van ongeveer 500 woningen worden gezien als een seniorenstad in het klein. De wijk moet langs een stadsrand komen te liggen. Gedacht wordt aan een thematische invulling en aan gemakken zoals een wellnesscenter. Er is binnen deze gemeente zeker ruimte voor twee van de drie concepten. Dat de kleine seniorenstad erbij zit, acht Sievers ‘reëel’.

Vier kamers

Bouwfonds Ontwikkeling werkt vanuit een iets andere visie. Het bedrijf vernieuwde vorige maand zijn landelijke overeenkomst met SIR-55, een stichting die nieuwbouwiniciatieven voor medioren en senioren initieert namens haar ongeveer 4.000 leden. Hun belangen worden behartigd via een systeem van labeling van nieuwbouwwoningen en via

ondersteuning van (collectief) particulier opdrachtgeverschap. De organisatie werd twintig jaar geleden opgezet door een aantal vertegenwoordigers van de zogeheten ‘stille generatie’, geboren vlak voor de oorlog.

‘Het feit dat deze groep mensen zich noodzaak voelde om het heft in handen te nemen, mogen we ons aantrekken’, meent René van der Haar, conceptontwikkelaar van Bouwfonds. ‘We dachten dat we genoeg wisten, maar dat lag anders.’ Nog steeds is er volgens Van der Haar een verschil tussen wat de vastgoedsector aanbiedt en wat de doelgroep wil. ‘De aangeboden woningen zijn te klein. Wat medioren en senioren willen, is een woning van 130 tot 140 m², met vier kamers: een woon- en een studeervertrek en twee slaapkamers. Van de senioren blijkt 70 procent regelmatig apart te slapen omdat met het klimmen van de jaren de nachtrust met meer geluid gepaard gaat. Dat is iets waar weinigen bij stil staan.’

Bouwfonds heeft er zijn producten op aangepast. Meer meters, meer kamers, een brede parkeerplaats. ‘Geen gekke dingen, niets revolutionairs’, zegt Van der Haar. ‘Wel zijn we bezig met het idee van een hofje naar zestiende- of zeventiende-eeuws model. We denken dat de doelgroep een dergelijke woonvorm zal waarderen.’

‘Je moet niet afgaan op je eigen perceptie, op

Veel belangstelling voor particulier opdrachtgeverschap

je eigen, anekdotische kennis op basis van de ervaringen met je schoonmoeder of je tante’, vervolgt Van der Haar. ‘Dan dreig je de plank mis te slaan. Het is verstandiger om bij de ontwikkeling van medioren- en seniorenhuisvesting de doelgroep te laten participeren. Ze willen in hun eigen buurt wonen. Het stelt ze in staat om een netwerk in stand te houden op een moment waarop collega’s uit beeld verdwijnen. Per definitie heb je het dan over een inbreidingslocatie. En dan bij voorkeur een patio, zodat het gemakkelijk is om contact te houden met het leven op straat. Wordt aan deze voorwaarden voldaan, dan gaat de beurs open.’

Bouwfonds en SIR-55 ondertekenden tegelijk met hun landelijke overeenkomst een contract voor het project Waterloseweg in Apeldoorn. Het gaat om de ontwikkeling van veertien comfortabele en veilige woningen. Ze werkten eerder samen bij de ontwikkeling, realisatie en financiering van twaalf woningen in het Columbuskwartier in Almere. De woningen met een label van SIR-55 in Almere kostten rond 350.000 euro, voor de duurste typen in Apeldoorn wordt bijna een half miljoen euro neergeteld. ‘Het gaat om kleine aantallen. Want medioren en senioren vormen een kritische doelgroep. Je moet met scherp schieten om ze binnen te halen’, aldus Van der Haar.

Verhuisbereidheid

In de seniorenstad Vilavie heeft Van der Haar nooit geloofd. ‘Het is al moeilijk genoeg om de doelgroep naar een ontwikkeling in het centrum van een dorp of een stad te halen. We hebben het hier wel over de Noordoostpolder. De protestgeneratie ziet dat niet zitten. In theorie heb je het over een grote groep mensen. Maar daarvan valt niet meer dan ongeveer 16 procent te typeren als ‘geneigd tot verhuizen’. Van die deelcategorie neemt maar een derde de beslissing om daadwerkelijk ergens anders te gaan wonen.’

‘Dat is vaak pas zo als iemand wordt geconfronteerd met de eindigheid: hij of zij krijgt bijvoorbeeld last van hartfalen, de partner krijgt Parkinson of wordt dement, of de partner overlijdt. Maar begin met deze doelgroep niet over de opties voor zorg. Schrijf er niet over in de verkoopbrochure, want dan haakt men gegarandeerd af. Alleen op een indirecte manier kun je het erover hebben. Als men er zelf over begint bijvoorbeeld.’

SIR-55 werkt niet alleen met Bouwfonds samen, maar ook met VolkerWessels. De organisatie streeft ernaar om in alle vijf regio’s in Nederland een partner te hebben die de fineses van het ontwikkelen voor medioren en senioren kent. In dat streven passen banden met meer projectontwikkelaars.

In theorie zou de organisatie met een groeiende doelgroep en dito ledental zich geen zorgen hoeven maken over de lopende zaken. Maar volgens voorzitter Peter Verleg ligt dat genuanceerder. In 2008 realiseerde de organisatie drie projecten met in totaal 33 woningen, werden er vanuit het collectief opdrachtgeverschap twee projecten opgeleverd met elf woningen en kwamen er 58 woningen met een SIR-label op de markt. Die cijfers zijn vorig jaar niet gehaald en dat zal dit jaar ook niet gebeuren. Wat is het probleem? Verleg: ‘Natuurlijk speelt de crisis op de woningmarkt ons parten. De stagnatie in de doorstroming heeft een direct effect op de vraag naar onze producten.’

Hoge grondprijzen

‘Ook als de crisis voorbij is, kan het nog lang duren voor de dominantie van de aanbodgestuurde producten is doorbroken. Dat heeft te maken met belangen. Zolang de begrotingen van gemeenten door grondopbrengsten sluitend worden gemaakt, zal de prijs ervan hoog blijven. In tien jaar is de gemiddelde prijs met 250 procent gestegen. Dat is een belemmerende factor in het streven naar vraaggestuurd werken’, vervolgt Verleg.

Verleg signaleert wel een toenemende belangstelling voor particulier opdrachtgeverschap bij de overheid. Maar tegenover het streefcijfer van 33 procent van de bouwproductie staat een feitelijk aandeel van nog geen 10 procent. ‘Daarop is de overheid zich nu aan het bezinnen. In acht op de tien folders voor de gemeenteraadsverkiezingen staat ook iets over particulier opdrachtgeverschap, maar binnen de ambtelijke organisatie bestaat niet de vereiste kennis van de processen’, zegt Verleg.

‘Een andere belemmering is dat veel marktpartijen nooit intensief contact hebben gehad met woonconsumenten. Er werd altijd vanuit het aanbod geredeneerd. Voor het werken vanuit de vraag is een andere inrichting van de organisatie nodig en er moeten andere competenties worden ontwikkeld. Dat kan heel lang duren.’