

Huisvesting voor 'krasse knarren' - vijf mythes over senioren en hoe het wel kan

Bron [Wonen & Vastgoed](#) 24 november 2023



WONEN & VASTGOED

De behoefte aan seniorenhuisvesting en gemeenschappen waar senioren meer zelfredzaam zijn, is groot. Toch slagen gemeenten, corporaties en ontwikkelaars nog onvoldoende om goede seniorenhuisvesting te realiseren. Deels komt dit door de doelgroep zelf, die zeer veeleisend is. Maar als je het goed doet, kun je senioren wel degelijk verleiden tot het maken van een stap in hun wooncarrière. Maar dan moet je ze wel begrijpen.

‘De krasse knarren-movement is niet meer te stuiten’ verklaarden [Van Kooten en De Bie](#) midden jaren '90 al.

In 1990 was 12,8 procent van de bevolking 65 jaar of ouder. Op 1 januari 2022 was het aandeel 65-plussers gestegen tot 20 procent, goed voor ruim 3,5 miljoen bewoners. Tot 2035 komen daar nog ruim één miljoen bij, aldus de Kernprognose van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).

Tijdens het [webinar ‘Van knarrenof tot app-city: sturen op woonzorgconcepten vanuit bewonersprofielen’](#) dat Stadszaken en MarketResponse op donderdag 30 november organiseren, krijgen deelnemers meer inzicht in: 1) Woonvoorkeuren van senioren, 2) Hoe deze wensen zijn door te vertalen in de woning en woonomgeving, 3) Welke oplossingen

digitalisering en technologisering kan bieden om op een zelfstandige en gezonde manier in een gewenste thuisomgeving te wonen en leven, 4) Hoe je nieuwe concepten aan de man brengt bij de verschillende categorieën senioren groepen.

De vergrijzingsopgave is getalsmatig het grootst in de steden. Waar het aantal AOW-ers in Amsterdam in 2021 nog 102.8000 bedroeg, groeit hun aantal in 2035 en 2050 tot respectievelijk 170.600 en 207.4000. In Utrecht is de groei van 34,6000 AOW-ers in 2021 tot 88,7000 in 2050 nog spectaculairder.

De meeste mensen van AOW-gerechtigde leeftijd wonen in steden. In de toekomst neemt hun aantal nog toe, omdat veel van de huidige veertigers en vijftigers in de stad blijven wonen. Dit doet wat voor de doorstroming op de woningmarkt.

Ontkende ‘natural life extension’

Niet alleen het aantal senioren is van invloed op die doorstroming, senioren weten ook steeds beter wat ze willen. Dat is vooral niet achter de geraniums zitten. Van Kooten en De Bie hadden dat medio jaren '90 al door. Zo zien we in '[Krasse Knarren](#)' Van Kooten als Rik Dubois – volledig gekleed in leer – [op een motorfiets het poortje van zijn nieuwe appartementencomplex binnenrijden](#). Althans, hij doet een poging daartoe. Maar hij past er niet in met zijn “chopper”.

‘Bij de bouw van deze luxeappartementen voor krasse knarren in goeden doen, wordt onze *natural life extension* volkomen genegeerd’, klaagt Van Kooten in de camera. 'Omdat ze ervan uit gaan dat vijftigers niet op een motor rijden, maar op een snorfiets. Nou, forget it!'

In dezelfde Krasse Knarren-aflevering zien we Wim de Bie als überfitte zestiger in elastieken hangen. En zien we een krantenknipsel van een 100-jarige die gaat bungeejumpen (zonder gebit).

‘Krasse knarren tellen geen jaren’, is de boodschap die ze het kijkerspubliek meegeven.

Daar hadden beleidsmakers ook naar moeten luisteren die gedurende de 25 daaropvolgende jaren de huisvestingopgave voor senioren vooral in kwantitatieve taakstellingen beschreven.

De opgave vooral kwantitatief bekijken is wat je juist niet moet doen, benadrukt Tineke Groenewegen, marketingmanager bij Blauwhoed, een ontwikkelaar die gespecialiseerd is seniorenhuisvesting. Er bestaan volgens haar veel misvattingen over deze doelgroep.

(tekst gaat verder onder kader)

VIJF MYTHES OVER SENIOREN

1. **Vergrijzing is iets van de provincie, het gaat wel aan de stad voorbij**

Onjuist. Kwantitatief is de opgave in de stad het grootste. Waar het aantal AOW-ers in Amsterdam in 2021 nog 102,8 duizend bedroeg, groeit hun aantal in 2035 en 2050 tot respectievelijk 170,6 en 207,4 duizend. In Utrecht is de groei van 34,6 duizend AOW-ers in 2021 tot 88,7 duizend in 2050 nog spectaculairder.

2. **Een oude boom verplaats je niet**

Volgens Tineke Groenewegen (Blauwhoed) moet het beeld dat ouderen absoluut niet naar een andere regio willen verhuizen, bijgesteld worden. Veel bewoners in projecten van Blauwhoed, komen uit een groter zoekgebied.

3. **Met seniorenhuisvesting valt niets te verdienen**

Waar betaalbaarheid bij de meeste doelgroepen de grootste bottleneck is, stelt Groenewegen dat ze nog nooit een senior om een goedkope woning heeft horen vragen. Senioren hebben dan misschien een lager inkomen, ze zijn de meest vermogende doelgroep, al zit dat vermogen soms weggestopt in boten en buitenhuizen.

4. **Senioren zijn sneller tevreden**

Dit is een grote misvatting waar veel beleidsmakers op zijn nat gegaan. Senioren hebben al en dak boven hun hoofd en wonen doorgaans goed. Daarmee is in een basisbehoefte voorzien. De vraag naar een nieuwe woonomgeving zit daarmee hoger in de piramide van behoeftebevrediging van Maslow. Welke behoefte bevredigd moet worden, hangt af van het waardenprofiel van de senior.

5. **Ouderen willen kleiner wonen**

Niet per se. Senioren hebben vaak meer tijd dan werkenden. Zo verruilde voormalig staatssecretaris Marcel van Dam na zijn pensionering de stad voor een landgoed in de provincie. Ook Hans Leeftang, geestelijk vader van de VINEX, nam na zijn werkzame leven in Den Haag de wijk naar een [hoeve op het platteland](#). In de aarde wroeten houdt je jong. Wellicht volgen er meer.

De belangrijkste boodschap die Groenewegen wil meegeven is dat senioren niet alleen heel goed weten wat ze willen, maar vaak ook nog goed wonen zodat hun vraag hoger in de behoeftepiramide van Maslow zit.

‘Dat betekent dat je écht iets bijzonders moet aanbieden.’ Ze benadrukt dat je senioren moet aanspreken op zaken die er voor hen toe doen, in plaats van iets dat je beleidsmatig wilt.

Ouderen worden ouder

Een wellicht nog belangrijker reden om heel kritisch naar seniorenhuisvesting te kijken, is dat het aandeel ouderen niet alleen groeit, maar ouderen ook ouder worden.

Het aantal 85-plussers zal volgens het CBS de komende jaren nagenoeg verdubbelen tot ruim 713.000 in 2035, om daarna door te groeien tot meer dan een miljoen in 2050.

Ouderenzorg in de vorm van verpleeghuiszorg wordt bij deze ‘dubbele vergrijzing’ onbetaalbaar. En ook al zouden de budgetten meestijgen, dan is het beschikbare personeel de bottleneck.

Om de langdurige zorg betaalbaar te houden wil VVD-minister Conny Helder voor Langdurige Zorg dat ouderen zo lang mogelijk ‘thuis’ blijven wonen onder het motto ‘zelf als het kan, thuis als het kan, digitaal als het kan’.

De “Commissie Toekomst zorg thuiswonende ouderen” (Commissie Bos) spreekt liever van ‘langer zelfstandig’ waarvoor ook aangepaste of semicollectieve woonmogelijkheden nodig zijn waar ouderen heen kunnen verhuizen en die de zelfstandigheid bevorderen, aldus het advies ‘Oud en zelfstandig in 2030’ uit 2020.

50 tinten grijs

Maar wat willen ouderen zelf? Net zoals geldt voor ander woonconsumenten, kenmerken de voorkeuren van senioren zich door een grote variatie in woonwensen, gekoppeld aan waardeprofielen. ‘Het is wat dat betreft 50 tinten grijs’, zegt Wiebe de Ridder, adviseur wonen, vastgoed en leefomgeving bij onderzoeksbureau MarketResponse.

In een trendrapport 'Het nieuwe grijs is kleurrijker dan ooit' uit december 2020 deelde MarketResponse 65-plussers in aan de hand van de zes leefwerelden van het BSR-leefstijlenmodel.

'Wat opviel is dat de groep 65-plussers in de oranje wereld, de actieve bewoners, een stuk minder groot is dan gemiddeld in Nederland (5% t.o.v. 22%). Maar dat betekent niet dat ze onbelangrijk zijn.'

'In onze data zien we namelijk dat de actieve leefwereld steeds meer in opkomst is. We verwachten dan ook dat in de toekomst de oranje leefwereld steeds vaker voor zal komen onder 65-plussers.'

Wat verder opvalt, is dat ouderen vaker dan gemiddeld in Nederland behoren tot de rode, eigenzinnige leefwereld (14% t.o.v. 9%) en de gele, gezellige leefwereld (23% t.o.v. 15 %) dan de gemiddelde Nederlander. De gezellige leefwereld is de grootste groep.

'Gele' ouderen worden sterk beïnvloed door de mening van hun omgeving en dan vooral die van familie. Ze weten dat ze ouder en minder mobiel worden, maar ze zijn wat afwachtend ingesteld.

De eigenzinnige senior is niet oud en wordt ook niet oud, vinden zij zelf. Zij zullen ouder worden eerder ontkennen dan omarmen.

En de actieve senior – de groeiende groep – denkt liever niet na over het ouder worden, maar zal het minder snel ontkennen. Ze zijn wat afwachtend, maar niet bang om de touwtjes in handen te nemen als ze iets moeten organiseren.

Deze oranje, actieve senioren hebben goede contacten met de buurt en een hechte vriendenkring, dit vangnet geeft de oranje oudere een gevoel van steun en zekerheid.

Zo zijn er nog exclusieve (blauwe), comfortabele (aqua) en rustige (groene) ouderen, waarbij de laatste het spiegelbeeld is van de rode groep. Groene ouderen voelen zich snel oud, laten het ouder worden over zich heenkomen en durven geen risico's te nemen, vertegenwoordigen daarmee veel meer het beeld van de stille generatie (1925-1940), die nog vaak onterecht het stereotype beeld van ouderen bepaalt.

Bouwen aan communities

De verschillende houdingen ten aanzien van ouder worden zorgen ook voor een verschil in (woon)wensen, waarover meer tijdens het bovengenoemde webinar.

Een opvallende ontwikkeling die afgelopen jaren opmars maakt, is dat er steeds nadrukkelijker gewerkt wordt aan het bouwen van communities. Een onderneming die expliciet gespecialiseerd is in het creëren van woongemeenschappen voor senioren is [Mylivy](#).

‘We creëren een omgeving waar het gezellig is, waar je lekker kunt wonen in je eigen woning en daarnaast altijd gezelschap kunt vinden als je daar zin in hebt, waar je wordt gezien omdat we allemaal een beetje om ons heen kijken. Je kent andere bewoners in elk geval van gezicht. En je kunt je ook prima terugtrekken als je daar behoefte aan hebt’, aldus Marian Euverman, oprichter van Mylivy.

Dat doet Mylivy door het inzetten van een of meerdere hostessen die bewoners van seniorencomplexen en woonomgevingen waar veel senioren wonen, aan elkaar te koppelen. ‘Onze hostessen maken Mylivy tot wat het is. Verbinden is hun missie. Bewoners boeien, binden en verbinden is hun doel en passie. Het gaat daarbij in oprechte interesse in anderen, in het keer op keer maken van een echte connectie met een bewoner.’

Mylivy zorgt er met de eigenaar van een complex voor dat er altijd een woonkamer is waar bewoners elkaar fysiek kunnen treffen. ‘Tussen 10 uur ’s ochtends en 1 uur ’s middags is er een open inloop.’

Technologisering en digitalisering

Een opvallende ontwikkeling die ook vat heeft op ouderen is de technologisering. ‘Vrijwel elke senior is tegenwoordig in het bezit van een smartphone met internet. Digitalisering biedt nieuwe kansen voor de zorgsector en levensloopbestendigheid van de woonomgeving van ouderen’, aldus De Ridder.

‘Digitalisering kan een bijdrage leveren om op een zelfstandige en gezonde manier in een gewenste thuisomgeving te wonen en te leven’, zegt Euverman. Naast een woonkamer voorziet Mylivy daarom ook in een digitale bewonersapplicatie, die de drempel kan verlagen om met elkaar in contact te blijven. ‘Maar persoonlijk contact door tussenkomst van de hostessen staat altijd voorop’.

De digitale applicatie van Mylivy werkt ook heel anders als de populaire buurtapplicaties zoals Nextdoor of Whatsapp-groepen die afgelopen decennium opmars maakten. Zo neemt Mylivy met nieuwe bewoners een 'intake' af.

‘Op het moment dat we alle mensen kennen, dan introduceren we ze op de app. Die profielen waar bewoners hun hobby’s en passies kenbaar kunnen maken, werken drempelverlagend bij het aangaan van contact en ontstaan van groepen.’

Maar het is altijd aanvullend op het werk van de hostessen, die in de lead zijn. Die zorgen er ook voor dat iedereen die wil mee kan doen en niemand wordt uitgesloten. Dat is volgens Euverman een derde onderscheid tussen met veel andere sociale netwerken, waarbij uitsluiting helaas vaak het patroon is.

Mylivy wil bijdragen aan het verminderen van eenzaamheid, dat onder senioren een groeiend probleem is. ‘Sociaal contact vergroot het welzijn en de mentale weerbaarheid en werkt remmend op het ontwikkelen van gezondheidsklachten’.

Als de community eenmaal staat, doen Mylivy een stapje terug. ‘Dat betekent niet dat de rol van de hostessen is afgelopen. Op het moment dat er zorg nodig is stappen wij weer meer naar voren. Soms zijn we vertrouwenspersoon, en kan worden besloten thuiszorg in te schakelen. Maar in eerste instantie hopen wij door onze verbindende rol de zelfredzaamheid van gemeenschappen te bevorderen, zodat bewoners op elkaar kunnen terugvallen. Ook daar sturen we op. Dat kan gaan om basale dingen zoals wandelen met iemand die moet revalideren. En andere zaken die vooral het welzijn van de bewoners ten goede komt.’ Uitgangspunt van Mylivy is dat door het formeren van gemeenschappen mensen langer zelfstandig kunnen blijven.

Naast verhuurders van seniorencomplexen zijn steeds vaker ook zorgorganisaties klant van Mylivy. Euverman: ‘Wij zijn feitelijk een verlengstuk van de zorg. Een zorgorganisatie moet zorg leveren. Wij ondersteunen in welzijn, door bewoners zelf te organiseren.’

Ontplooien, ontmoeten, verbinden

Bij het ontwerp van complexen stuurt Blauwhoed ook expliciet aan op ontmoeting. Een gemeenschappelijke ruimte maakt onderdeel uit van hun

‘senior smart living’-concept van de Rotterdamse ontwikkelaar, of het nu een huiskamer is of een tuin.

Digitale hulpmiddelen heeft Blauwhoed nog niet ingezet. Groenewegen maakt onderscheid tussen kleinere, dorpse gemeenschappen zoals ‘Casa Vita’ in Pijnacker, en grotere stedelijke complexen die vanwege anonimiteit volgens Groenewegen eerder gebaat zijn bij een drempelverlagende digitale applicatie om gemeenschappen te kweken.

Ze benadrukt dat de collectiviteit er in ontwikkelingen van Blauwhoed ook niet dik bovenop ligt. We creëren buurten vanuit de behoeften van bewoners die iets verder in hun wooncarrière zijn. Voor wie ontplooiing, ertoe doen en van betekenis zijn, voorop staan. Zo hebben bewoners van hun buurten altijd een goede woning met een privé-buitenruimte, naast eventuele collectieve ruimten. ‘Beleidsmakers zijn vaak erg gericht op collectiviteit. Maar het is een illusie dat iedereen dat wil.’

Om de vraag of bewoners wel zitten te wachten op interventie van Mylivi en het onderdeel zijn van een gemeenschap, antwoordt Euverman dat mensen die naar een complex verhuizen waar de dienst is inbegrepen, dit wel op prijs stellen.

Geén ziekenhuisgeur & taal doet ertoe

Groenewegen benadrukt dat senioren het wel een geruststellende gedachte vinden dat ze op termijn op elkaar kunnen terugvallen. ‘Maar voorkom een ziekenhuisgeur. Dit zijn vaak mensen die vol in het leven staan. Let daarom op de taal die je gebruikt. Gebruik geen beleidsmatig jargon waar een verkeerd signaal van uit kan gaan. Heb het bijvoorbeeld over wonen met een plus in plaats van wonen met zorg.’

De grootste uitdaging is om senioren daadwerkelijk de stap te laten zetten in hun wooncarrière. Groenewegen hamert er net als De Ridder op dat senioren ‘veelkleurig’ zijn en een grote variatie in voorkeuren laten zien. Dat vraagt volgens De Ridder om een aanpak op maat, zowel in het aansluiten op woonwensen als de wijze waarop deze mensen worden aangesproken. Groenewegen ‘daar zul je je dus eerst in moeten verdiepen’.

Verplaats je in de eindgebruiker

Ouderenhuisvesting is volgens haar te lang met gestapeld wonen vereenzelvigd. Dat is de eerste denkfout die beleidsmakers vaak maken. “Hoezo moet ik vrijwillig op weg naar de hemel”, luidde een veelzeggende respons van een senior die andere ideeën koesterde bij een ideale woonvorm.

Groenewegen: ‘In het begin lijkt het best leuk. De eerste zes maanden is het uitzicht nog tof. Maar daarna ken je de meubels wel en heb je dat uitzicht wel gezien. Er komt op 10 hoog bovendien nooit iemand langs om te zwaaien.’

Een manier om de wensen van senioren maximaal te laten doorklinken in een complex en hun toekomstige woonomgeving, is door senioren zelf mee te laten denken over opzet en uitwerking van hun eigen buurt, aldus Groenewegen ‘Bouwprojecten kennen een lange doorlooptijd, dus daar is tijd genoeg voor en het geeft de doelgroep de benodigde tijd om zowel mentaal als fysiek ‘die zolder op te ruimen’ en zo de verhuisbeslissing te nemen.

Zo zijn zowel ‘ParkEntree’ in Schiedam als het bovengenoemde Casa Vita in co-creatie met toekomstige bewoners tot stand gekomen. Het zijn middelgrote complexen waar de bewoners volgens Groenewegen door de opzet automatisch naar elkaar omkijken.

Een ander punt dat ze maakt, is dat het gezegde ‘oude bomen verplaats je niet’ in de praktijk soms helemaal niet geldt. Veel nieuwe bewoners van dit type buurten van Blauwhoed komen vanuit een groter zoekgebied. ‘Belangrijker is soms de plaats waar de kinderen en kleinkinderen wonen; maar ook het woonconcept weet te verleiden’

Waar voor starters de betaalbaarheid vaak de grootste uitdaging is, stelt Groenewegen dat ze nog nooit een senior is tegengekomen die vroeg om een goedkope woning. Ook onderzoek wijst uit dat andere factoren dan betaalbaarheid de bottleneck vormen bij het vinden van een geschikte woning’.

Seniorenhuisvesting niet alleen broodnodig, maar ook lucratief

Ontwikkelaars die afhaken omdat seniorenhuisvesting minder opbrengt wijst ze erop dat senioren de meest vermogende groep zijn. ‘Het geld zit

soms nog wel vast in een tweede huis in Italië, in een boot, een huisje in Cadzand.' In de marketing wellicht ook iets om rekening mee te houden.