

# **Langer Zelfstandig Thuis** **tegen beter weten in**

Onderzoek in welke mate kapitaalkrachtige hoogopgeleide 55-plus eigenaar-bewoners financieel en emotioneel anticiperen op het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis'

**15 september 2020**

**ir. Ruud Kruip**

## Voorwoord

Vanuit een wens mijn kennis te verbreden en te verdiepen kan ik terugblikken op een geweldige tijd van twee jaar 'een leven lang leren' tot Master City Developer. Parttime was het allerm minst. Maar ik ben mijn ouders en mijn vrouw Jeannette bijzonder dankbaar voor hun geduld en stimulans opdat ik mij mocht storten in de studie. Dank aan het MCD-team, alle modulecoördinatoren en (gast-)docenten voor hun bijdragen en deze kennisrijke groeispurt. Ik ben ook mijn studiegenoten en vrienden dank verschuldigd voor de spiegel en de vele kruisbestuivingen. Daardoor ben ik, letterlijk en figuurlijk, grijzer en wijzer geworden.

Grote dank wil ik uitspreken naar mijn afstudeerbegeleider Jeroen van Haaren, met wie ik tijdens de studie ook deel mocht uitmaken van de opleidingscommissie. Zijn grote inhoudelijke kennis en mentale steun, altijd bereikbaar of bereid spontaan tijd te maken, hebben geleid tot een onderzoek waar ik trots op terug kijk. Een onderwerp dat mij zeer na aan het hart ligt. Waarbij ik vanuit mijn sociale rechtvaardigheids- en gelijkwaardigheidsgevoel geen begrip had voor deze lacune in overheidsbeleid en gerelateerde onderzoeken.

Daarnaast ben ik tweede lezer Dr. Haffner en survey-expert Susan Vermeulen veel dank verschuldigd als kritische noot op en hulp bij het verder versterken van de onderzoeksresultaten. Ook wens ik, in willekeurige volgorde, de experts Paul, Henk, Corné, Ronald, Mark en Richard te danken voor hun kennisdeling en bereidheid mij inhoudelijk verder te brengen. Tot slot dank ik mijn netwerk, en het netwerk van mijn netwerk, voor het bizar hoge aantal reacties op de survey.

Ik heb genoten, mij verdiept en verbreed. Ik heb geleerd over vakinhoud en over wie ik ben en wat ik waarom doe. Ik kan mij niet herinneren ook maar één seconde spijt te hebben gehad. Zo zal ik anderen blijven stimuleren zich te bekwamen tot Master City Developer. Het was super, het is ook mooi geweest.

Ruud Kruip  
Rotterdam, 15 september 2020

## Samenvatting

Het merendeel van hoogopgeleide 55-plus eigenaar-bewoners met een hoog inkomen blijkt weliswaar financieel voldoende kapitaalkrachtig om op eigen benen te staan, maar voelt zich niet verbonden met het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis' en anticipeert dan ook onvoldoende op toekomstige zorgbehoeften. Dat is, in een notendop, het resultaat van dit onderzoek. Deze specifieke doelgroep geeft te kennen emotioneel niet geconfronteerd te willen worden met 'ouderdom', en speelt daar ook niet tot nauwelijks op in.

Deze beperkte mate van anticiperen op de toekomst door kapitaalkrachtige woningeigenaren staat nog onvoldoende op het netvlies van de relevante professionele actoren. Beleidsmakers prioriteren doorgaans meer kwetsbare groepen en projectontwikkelaars zien vaak onvoldoende markt in een propositie gericht op deze groep. Dit is onwenselijk, omdat deze lacune op termijn kan leiden tot maatschappelijke problemen in de vorm van bijvoorbeeld een instabiele en incurante woningmarkt, te hoge zorguitgaven en gebrek aan zelfredzaamheid van senioren.

Acuut ingrijpen is noodzakelijk om bewustwording bij de doelgroep te creëren én om projectontwikkelaars te stimuleren woningen te bouwen die het 'Langer Zelfstandig Thuis' daadwerkelijk mogelijk maken, ook in het hogere segment. Rijksbeleid ligt hierbij voor de hand, omdat dit vraagstuk niet locatie specifiek is. Door tijdig in te grijpen kunnen én de woningmarkt én de eindgebruikers op tijd voorbereid zijn op een ontspannen verblijf nu en een comfortabel leven later; voor een modern, veilig en gezond toekomstbestendig wonen.

### Aanleiding

De Nederlandse samenleving wordt de komende jaren geconfronteerd met een forse vergrijzingsopgave. Het aantal 65- én 80-plussers verdubbelt richting 2040 (CBS, 2020). De Rijksoverheid sorteert met het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis' voor op een toekomst waarin senioren zelfstandig thuis blijven wonen en thuiszorg (extramuraal) ontvangen, tot het moment dat de huisarts vindt dat de situatie niet langer houdbaar is. Pas dan is opname in een verzorgings- of bejaardentehuis (intramuraal) mogelijk. Dit beleid past bij de transformatie van een verzorgingsstaat naar een participatie-samenleving. Daarnaast groeit ook de omvang van de totale bevolking, waarbij de samenstelling van de huishoudens steeds compacter wordt. Deze prognoses inclusief de dubbele vergrijzing<sup>1</sup> hebben belangrijke gevolgen voor onder meer de woningmarkt en de Nederlandse gebiedsontwikkeling.

Senioren hebben een andere woonbehoefte dan starters en gezinnen. De achterliggende bron van de onderzoeksvraag is dat deze doelgroep (hoog opgeleid, hoog inkomen) onderbelicht blijkt in Rijksbeleid en diverse woningmarktonderzoeken van onder andere het Planbureau voor de Leefomgeving. De Rijksoverheid meent dat deze unieke doelgroep dankzij ruim beschikbare financiële middelen voldoende redzaam is om te anticiperen op voorkomende problemen rondom gezondheidsklachten en/of ouderdomsverschijnselen. Maar naast financiële draagkracht spelen ook andere factoren een rol, zoals bijvoorbeeld emotionele afwegingen van de eigenaar-bewoner, een voldoende passend woningaanbod, en nieuwbouw van woningen die 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen mogelijk maken.

### Gedrag van hoogopgeleide kapitaalkrachtige seniore eigenaar-bewoners

Centraal in dit onderzoek staat de vraag in welke mate de seniore doelgroep van kapitaalkrachtige hoogopgeleide 55-plus eigenaar-bewoners financieel en emotioneel anticipeert op dat beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen. Deze doelgroep wordt gekenmerkt als:

- vitale Nederlandse eigenaar-bewoners van en woonachtig in koopwoningen
- in de leeftijd vanaf 55 jaar
- met een hoog inkomen (vanaf circa 2x modaal, jaarinkomen huishouden  $\geq$  € 68.500,-)
- en een afgeronde opleiding op hbo of universitair niveau.

---

<sup>1</sup> Definitie 'dubbele vergrijzing', kijk in de begrippenlijst op pagina 57

Op basis van dit onderzoek blijken de respondenten te verdelen in drie typen met ieder een eigen handelingsperspectief: verbouwers, verhuizers en aanpassers.

De respondenten die overwegen te verbouwen boven verhuizen (verbouwers), zijn gemiddeld genomen bereid om meer dan €50.000 in de woning te investeren als dat een duurzamer en aangenamer verblijf tot gevolg heeft. Dat biedt kansen om woningen zowel te verduurzamen als geschikt te maken voor een 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen. De respondenten die overwegen te verhuizen boven verbouwen (verhuizers), dit is meer dan de helft van de respondenten, zijn hoofdzakelijk bereid om tot €25.000 in de woning te investeren als dat een waarde-verhogend effect heeft en tot meer comfort en luxe in de woning leidt. Dat biedt kansen om woningen te verduurzamen of om de woning geschikt te maken voor een 'Langer Zelfstandig Thuis'. De respondenten die noch weten of ze willen verbouwen noch verhuizen en het thema liever negeren (aanpassers), zijn gemiddeld genomen bereid te investeren, maar laten het open waarin ze willen investeren en voor welk bedrag.

De typen verschillen onderling in handelen, in investeringsbereidheid en in de hoogte van de investering. Waar overheden tien tot dertig jaar vooruitkijken, geldt dat voor alle typen eigenaar-bewoners hooguit voor één tot drie jaar. Dat maakt dat Rijksoverheid en de onderzoeksbureaus lijken te overschatten hoe zelfredzaam deze doelgroep is en in welke mate zij anticipeert op een 'Langer Zelfstandig Thuis'. Slechts 10% van de respondenten overweegt bewust te investeren in aanpassingen die 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen mogelijk maken. Dat is een beperkte groep, en dit geldt zowel in de bereidheid ernaar te handelen (willingness-to-act) als in de bereidheid erin te investeren (willingness-to-pay). Het overgrote deel van de senioren blijft graag zelfstandig zonder overheidsbemoeienis, maar vertrouwt er tegelijkertijd op dat voldoende aanbod van oplossingen zich aandient als de nood aan de man is. Tegen beter weten in.

Dit handelingsperspectief wijkt daarmee af van andere door de overheid wél geanalyseerde doelgroepen die zich gemiddeld genomen ook meer door de overheid laten sturen. De onderzochte doelgroep is daarmee weliswaar zelfstandig en kapitaalkrachtig, maar niet automatisch zelfredzaam. Dat maakt deze onderzoeksresultaten onderscheidend relevant voor beleid en aanvullend op eerdere onderzoeken.

### **Wat dat betekent voor de praktijk**

Het is aannemelijk dat een aanzienlijke groep mensen met hoge inkomens op middellange termijn voor een zorgvraag gesteld wordt als gevolg van gezondheidsklachten en/of ouderdomsverschijnselen – woningen waarin deze zorg geborgd kan worden, zullen dan als meer aantrekkelijk worden ervaren. Het is daarmee een commerciële kans om op deze doelgroep in te zetten. Primair is dit een opgave/kans voor de ontwikkelaar, maar via de relatie naar de betaalbaarheid van gebiedsontwikkeling (en bredere zorgplicht) is het ook een vraag voor Rijksoverheid en lokale overheden. Het sturen op 'Langer Zelfstandig Thuis' bouwen voor hoge inkomens is daarmee eveneens verstandig vanuit overheidsperspectief. Dat is een gunstige ontwikkeling voor de woningmarkt en de gebiedsontwikkelingspraktijk.

Vanuit de Rijksoverheid en de private sector wordt echter nauwelijks tot niet gestuurd op het ontwikkelen en bouwen van voldoende woningen in het hogere segment die in de toekomst kunnen voorzien in een 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen. Zo zijn in toenemende mate sociale huurwoningen en middeldure huur- en koopwoningen kostenposten in gebiedsontwikkeling en moet in het dure segment de haalbaarheid worden geborgd. Juist in dit duurdere segment begeeft deze doelgroep zich. Gemeenten zijn vanuit woonbeleid vooral gericht op maximale grondopbrengsten, in tegenstelling tot het zorgbeleid dat maximale zorgbehoeften wil vervullen. Probleem is dat beide beleidsvelden binnen de organisatie onderling vaak onvoldoende afstemmen. Het gevolg is dat projectontwikkelaars die met hogere bouwkosten meer kwaliteit zouden willen toevoegen aan de woningvoorraad – zoals inzetten op 'Langer Zelfstandig Thuis' (wat ten nadele komt van de gemeentelijke grondopbrengsten) – het verliezen in competentie met andere projectontwikkelaars gedurende de aanbesteding. Dit lokale beleid werkt derhalve ontmoedigend en averechts.

Daarnaast biedt het Bouwbesluit ontwerpregels die te krap bemeten zijn om veilig en gezond ouder worden mogelijk te maken. Een andere door de overheid verplichte norm of keurmerk dat wel voldoende ruimte en maatregelen eist, ontbreekt. De enkele gemeenten die wel inspelen op bewustwording bij al

haar senioren inwoners, blijken tot de minderheid te horen. Omdat het merendeel van de senioren niet vereenzelvigd wil worden met 'seniorenwoning', en de meeste ontwikkelaars de meerwaarde niet zien van verruiming van bouwnormen, blijft de woningbouwproductie voor dit hogere segment senioren achter bij de toekomstige verwachte vraag. Wil de doelgroep over tien tot twintig jaar de gewenste woning in het hogere segment vinden die wel aan de kenmerken voor een 'Langer Zelfstandig Thuis' voldoet, dan zijn vooral de Rijksoverheid en de private ontwikkelaars aan zet om nu actie te ondernemen om hierin voldoende en op tijd te voorzien.

Een voorbeeld om versneld in te spelen op deze ongewenste ontwikkelingen, kan bereikt worden met een door de Rijksoverheid introduceren van een verplicht 'toegankelijkheidslabel woningen', vergelijkbaar met het verplichte 'energielabel woningen'. Dat is een eenduidig simpel woonkeurmerk dat onderscheid maakt tussen woningen die A) wel, B) mogelijk of C) niet geschikt zijn op thema's die goede door- en toegankelijkheid in en rondom woningen eisen, zoals bijvoorbeeld – maar niet uitsluitend – 'Langer Zelfstandig Thuis'. De onderzoeker heeft hiervoor een zevental fysieke bouwkundige maatregelen opgesteld als vertrekpunt. Een dergelijk label is ook breder interessant, zo kunnen zorgverzekeraars bijvoorbeeld korting bieden op zorgverzekeringen voor 55-plus eigenaar-bewoners die 'A-geschild' wonen, omdat daarmee het zorgrisico op vallen en botbreuken verkleind wordt. Experts dringen erop aan deze (minimaal) 7 regels zelfs op te nemen in het Bouwbesluit, zodat voortaan alle nieuwbouwwoningen aan deze maatregelen moeten voldoen. Dit kunnen stimulerende, of zoals de experts stellen zelfs verplichte, maatregelen zijn die zowel de overheid, de ontwikkelaars als eindgebruikers tot algemeen nut dienen.

#### **Kortom**

Het onderzoek suggereert een discrepantie tussen overheidsbeleid, verwachtingen en burgerlijke zelfredzaamheid ten aanzien van het toekomstperspectief van deze hoopopgeleide kapitaalkrachtige senioren in 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen. Al deze ontwikkelingen samen zijn voor de Nederlandse gebiedsontwikkeling een onwenselijk toekomstbeeld. De Rijksoverheid dient ten eerste deze doelgroep niet langer onderbelicht te laten, maar te investeren in bewustwording van toekomstige huisvestingsproblemen in het hogere koopsegment. Ten tweede is de rijksoverheid aan zet om, als onderdeel van de oplossing, de leiding te nemen voldoende geschikt woningaanbod in het hogere segment te laten realiseren, bijvoorbeeld middels een verplicht toegankelijkheidskeurmerk voor woningen of zelfs aanpassingen in het Bouwbesluit. Zodat 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen in het hogere segment niet tegen beter weten in langer genegeerd wordt, maar spoedig onderdeel is van 'het nieuwe normaal' in de woningmarkt en de gebiedsontwikkelingspraktijk.

# Inhoudsopgave

|                                                                        |           |
|------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Samenvatting .....</b>                                              | <b>2</b>  |
| <b>1 Inleiding .....</b>                                               | <b>7</b>  |
| 1.1 Inleiding en aanleiding .....                                      | 7         |
| 1.2 Motivatie .....                                                    | 8         |
| 1.3 Probleemstelling .....                                             | 8         |
| 1.4 Vraagstelling.....                                                 | 9         |
| 1.5 Begrippen, afbakening en relevantie.....                           | 10        |
| 1.6 Leeswijzer .....                                                   | 10        |
| <b>2 Tegen beter weten in .....</b>                                    | <b>12</b> |
| 2.1 Senioren, 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen en woonvoorkeuren ..... | 12        |
| 2.2 Fysieke woonkenmerken en functionele woonomgevingskenmerken.....   | 14        |
| 2.3 Verbouwen of verhuizen: tussen moeten, willen en kunnen.....       | 17        |
| 2.4 Welke positie professionele actoren in het vakgebied nemen .....   | 24        |
| 2.5 Conclusie.....                                                     | 29        |
| <b>3 Conceptueel kader .....</b>                                       | <b>30</b> |
| 3.1 Handelingsperspectieven.....                                       | 30        |
| 3.2 Het conceptueel kader vormgegeven.....                             | 32        |
| 3.3 Conclusie.....                                                     | 34        |
| <b>4 Online survey .....</b>                                           | <b>35</b> |
| 4.1 Onderscheidende respondent-groepen .....                           | 35        |
| 4.2 Fysieke en functionele kenmerken vertaald in de survey.....        | 36        |
| 4.3 Respons en spreiding.....                                          | 36        |
| 4.4 Resultaten.....                                                    | 37        |
| 4.5 Omissies in de onderzoeksvragen .....                              | 45        |
| 4.6 Conclusie.....                                                     | 45        |
| <b>5 Synthese.....</b>                                                 | <b>47</b> |
| 5.1 Negeren is geen optie.....                                         | 47        |
| 5.2 Confrontatie synthese met experts .....                            | 49        |
| 5.3 Samenvattend.....                                                  | 50        |
| <b>6 Conclusies &amp; aanbevelingen .....</b>                          | <b>51</b> |
| 6.1 Conclusie: antwoord op de onderzoeksvraag .....                    | 51        |
| 6.2 Antwoorden op deelvragen .....                                     | 51        |
| 6.3 Beperkingen.....                                                   | 53        |
| 6.4 Aanbevelingen .....                                                | 54        |

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| <b>Begrippenlijst .....</b> | <b>57</b> |
| <b>Bibliografie .....</b>   | <b>58</b> |
| <b>Bijlagen .....</b>       | <b>61</b> |

|                                                                            |           |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <i>Bijlage I Verslag Expertmeeting.....</i>                                | <i>62</i> |
| <i>Bijlage II Toegankelijkheid labels.....</i>                             | <i>66</i> |
| <i>Bijlage III Survey opzet.....</i>                                       | <i>67</i> |
| <i>Bijlage IV Survey vragen.....</i>                                       | <i>72</i> |
| <i>Bijlage V Survey analyse onderzoeksresultaten &amp; conclusies.....</i> | <i>79</i> |

## **Lijst van afbeeldingen**

|                                                                                                                                 |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <i>Figuur 1 Schematische opzet onderzoeksrapport.....</i>                                                                       | <i>10</i> |
| <i>Figuur 2 Bestemming van de verhuizing naar leeftijdsgroep. Bron: (Leidelmeijer, Iersel, &amp; Leering, 2017, p. 36).....</i> | <i>14</i> |
| <i>Figuur 3 Gemiddelde transactieprijs/m2 per leeftijdsklasse. Bron: Kadaster (2019, p. 19) .....</i>                           | <i>21</i> |
| <i>Figuur 4 Conceptueel kader Langer Zelfstandig Thuis op hoofdlijnen in 3 kolommen.....</i>                                    | <i>32</i> |
| <i>Figuur 5 Conceptueel kader als opzet naar survey, kolom eigenaar-bewoners in detail.....</i>                                 | <i>33</i> |
| <i>Figuur 6 Landelijke spreiding respondenten met een kern in Rotterdam &amp; postcodewolk PC-4.....</i>                        | <i>37</i> |
| <i>Figuur 7 Verdeling verwachte toekomstige zorgverlening in huis.....</i>                                                      | <i>38</i> |
| <i>Figuur 8 Verdeling ongemakken ('geen' uitgezonderd) naar leeftijdsklasse.....</i>                                            | <i>39</i> |
| <i>Figuur 9 Verhuizers en geografische afstand waar de nieuwe woning gevonden wordt.....</i>                                    | <i>40</i> |
| <i>Figuur 10 Investeringsgedrag besteding € 50.000 bij geluk, voorzieningen in huis.....</i>                                    | <i>43</i> |
| <i>Figuur 11 Geografisch bereik tot nieuwe woning bij verhuizen.....</i>                                                        | <i>44</i> |
| <i>Figuur 12 Samenstelling huishouden naar leeftijdsklasse.....</i>                                                             | <i>44</i> |
| <i>Figuur 13 Aangepast conceptueel kader op basis van synthese.....</i>                                                         | <i>49</i> |

## **Lijst van tabellen**

|                                                                                                                         |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <i>Tabel 1 Tevredenheidsgraad eigenaar-bewoner met huidige koopwoning. Bron: 12.1, data-analyse WoON2018, 2019.....</i> | <i>15</i> |
| <i>Tabel 2 Gemakken en ongemakken in huis, eigen bewerking. Bron: 18.26, data-analyse WoON2018, 2019. ....</i>          | <i>15</i> |
| <i>Tabel 3 Vergelijking woonlasten voor koop- en huurwoning naar leeftijdsklasse. Bron: Schilder, 2019.....</i>         | <i>20</i> |
| <i>Tabel 4 Verhuisredenen naar leeftijdsklasse, eigen bewerking. Bron: 18.26, data-analyse WoON2018, 2019. ....</i>     | <i>23</i> |
| <i>Tabel 5 Woningkenmerk 'toegankelijkheid' koopwoningen. Bron: www.funda.nl, 16 maart 2020.....</i>                    | <i>23</i> |
| <i>Tabel 6 Verdeling van respons in leeftijdsklassen en samenstelling huishouden.....</i>                               | <i>36</i> |
| <i>Tabel 7 Respons op ongemakken in en om huis.....</i>                                                                 | <i>39</i> |
| <i>Tabel 8 Kenmerken en voorzieningen reeds in huis, naar leeftijdsklasse en totale optelling (vraag 14) .....</i>      | <i>40</i> |
| <i>Tabel 9 Totale opgave nieuwe woonwensen naar leeftijdsklasse en gemiddelde in % (vraag 15) .....</i>                 | <i>41</i> |
| <i>Tabel 10 Totaaloverzicht van vragen 14 + 15 aantal keer gekozen, naar leeftijdsklasse + totale gemiddelde.....</i>   | <i>41</i> |
| <i>Tabel 11 Aantallen woningtype in relatie tot groepsindeling huisvestingsbeslissingen.....</i>                        | <i>42</i> |
| <i>Tabel 12 Aantallen doelgroepen naar leeftijdsklasse in relatie tot groepsindeling huisvestingsbeslissingen.....</i>  | <i>42</i> |

# 1 Inleiding

## 1.1 Inleiding en aanleiding

Er is sprake van vergrijzing en bevolkingsgroei. De Nederlandse gebiedsontwikkeling, het beleid en betrokken actoren zijn nog niet klaar voor de forse vergrijzingsopgave waarmee de Nederlandse samenleving wordt geconfronteerd. Het aantal 65- en 80-plussers verdubbelt richting 2040 en de bevolking neemt fors toe (CBS, 2020, p. 3). Het absolute aantal senioren neemt daarmee nog sterker toe.

Van de in totaal 4,4 miljoen koopwoningen in Nederland bezitten senioren in de leeftijd vanaf 55 jaar 2,1 miljoen (47%) woningen (Ministerie van BZK, 2019). Dat aandeel gaat de komende jaren verder stijgen. Aanpassingen aan de woning komen daardoor, meer dan voorheen het geval, voor eigen rekening. Dat stelt ook het Planbureau voor de Leefomgeving (hierna kortweg: het PBL) in het rapport 'Grijze haren, groene huizen' (Schilder, 2019, p. 34). Woningen die niet voldoen aan gewijzigde levensbehoeften van senioren, moeten aangepast worden. Gemiddeld overlijden jaarlijks namelijk meer dan 1.600 senioren in en om het huis als gevolg van te hoge drempels, te gladde vloeren, onvoldoende licht buiten en binnen op de route slaapkamer-badkamer (Stichting kenniscentrum Opplussen, 2020). Bij verbouwen moet een woning wel aangepast kunnen worden. Diverse onderzoeken suggereren dat bestaande woningen 'geschikt' gemaakt kunnen worden, maar er bestaat geen eenduidige definitie van wat 'geschikt' is. Bij verhuizen zal de senior zijn angst moeten overwinnen om te verhuizen naar een dan meer geschikte woning, die wellicht in een nieuwe woonomgeving staat.

Senioren hebben als gevolg van ouderdomsverschijnselen meer behoefte aan toegankelijke en energetisch aangename woningen in een prettige woonomgeving met voldoende voorzieningen, zoals ook Visser en Van Dam stellen (Visser & Dam, 2006, p. 3). Dat komt dan bovenop de groeiende zorgbehoeften. Maar senioren staan er ook bekend om minder verhuisgeneigd te zijn dan jongere huishoudens, gehecht aan de eigen woning. Zij blijven vaak graag lang zelfstandig wonen. Senioren zijn niet ziek en afhankelijk, maar voelen zich als 'oudere jongeren' actief en zelfstandig tot overlijden; dat beeld wordt ons in gesprek graag door henzelf voorgehouden. Het botst echter met de harde realiteit en onderzoeken. Wie langer leeft, wordt vroeg of laat geconfronteerd met 'verminderde vitaliteit', dat gemiddeld genomen vanaf het 75<sup>e</sup> levensjaar intreedt, zoals onder andere Campen et al. concluderen (Ouder worden met hulpbronnen, ondersteuning en zorg, 2017). Vaak blijkt dat de woning dan niet voldoet om er veilig en verzorgd te kunnen blijven wonen.

Het is te verwachten dat de vergrijzing leidt tot veranderende kwaliteitseisen en -behoeften aan de bestaande en nieuwe woningvoorraad. Met een groei van het aantal senioren, verminderde verhuisgeneigdheid door deze doelgroep en nu al een tekort van circa 1 miljoen woningen in Randstedelijk Nederland voor alle woningzoekenden, gaat de vergrijzing linksom of rechtsom effect hebben op de woningmarkt. En niet alleen voor de Randstad heeft dat effect, want in krimpgebieden als Parkstad Limburg en Noordoost Groningen is de vergrijzing nu al een opgave. Kortom, heel Nederland krijgt te maken met de gevolgen van de vergrijzing, die naast een zorgopgave vooral ook een huisvestingsopgave kent.

Rijksbeleid en bestaand onderzoek spelen hier maar ten dele op in. Hoewel er diverse initiatieven zijn gericht op senioren in de sociale sector ((Companen, 2010), (Gemeente Rotterdam, 2020) en (Sociaal en Cultureel Planbureau, 2019)) bestaat de groei van 65- en 80-plussers ook voor een belangrijk deel uit eigenaar-bewoners (van koopwoningen) (Ministerie van BZK, 2019, pp. 54-63). Hiervoor is slechts beperkte aandacht; de meest gunstige omschrijving van het beleid is 'losgelaten'. Dat is ook te verklaren. Ten grondslag aan dit 'losgelaten' beleid ligt de omvangrijke stelselwijziging in het sociale domein en de overgang van een verzorgingsstaat naar een participatie-samenleving met de transitieagenda 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen. Daarin zijn autonomie en zelfredzaamheid centrale begrippen. De overheid heeft vooral een faciliterende rol en biedt een vangnet voor de meest kwetsbaren (Machielse, 2017, p. 13).

Het woonbeleid is vooral gericht op een balans in betaalbaarheid, beschikbaarheid en verduurzaming. Die verduurzaming betreft in ieder geval alle woningen aardgasloos in 2050, waarvan een groot deel al in 2030. Nieuwbouwwoningen mogen überhaupt niet op aardgas worden aangesloten. Daarnaast wenst de overheid dat senioren langer zelfstandig thuis blijven wonen, mede om de hoge kosten voor intramurale huisvesting een halt toe te roepen. Voor het behalen van deze beleidsdoelen zijn forse investeringen in vastgoed noodzakelijk. Veel woningeigenaren krijgen daar het komende decennium mee te maken en niet alles is subsidieerbaar. Betaalbaarheid en beschikbaarheid staan daardoor onder druk.

Eind 2018 is in opdracht van het Kabinet, de 'Commissie Toekomst Zorg Thuiswonende Senioren' gaan analyseren welke trends in thuiszorg en ontwikkelingen tot 2030 te verwachten zijn. Onlangs is het eindrapport verschenen (2020). Het belangrijkste advies van de commissie is: 'Ga (ver)bouwen!'. Citaat: *"De fysieke woon- en leefomgeving is voor senioren cruciaal om zelfstandig te kunnen (blijven) wonen en zo min mogelijk afhankelijk te worden van zorg. Te midden van alle problemen op de woningmarkt wordt er ook voor senioren veel te weinig gebouwd en verbouwd. Met als gevolg niet alleen een suboptimaal woningaanbod voor senioren, maar ook een belemmering van de doorstroming op de woningmarkt."* (2020, p. 5).

## 1.2 Motivatie

In veel onderzoeken die van rijkswege worden uitgevoerd, blijft één groep onderbelicht: de vitale kapitaalkrachtige en zelfredzame hoogopgeleide 55-plus eigenaar-bewoners (van koopwoningen), zoals in (Dam, Daalhuizen, Groot, Middelkoop, & Peeters, 2013), (Leidelmeijer, Iersel, & Leering, 2017) en (Daalhuizen, Dam, Groot, Schilder, & Staak, Zelfstandig thuis op hoge leeftijd, 2019). Deze groep senioren krijgt relatief weinig beleidsaandacht. Maar ook deze groep van hoge inkomens wordt ouder met een mogelijke zorgbehoefte. Ook daar zal in de toekomst een grotere vraag ontstaan naar (meer) geschikte woningen voor een 'Langer Zelfstandig Thuis'. De veronderstelling is dat zij het zelf wel rooien. Ook al zitten deze mensen wellicht ruimer in de financiële middelen, het is maar de vraag of deze woningen te zijner tijd verbouwd kunnen worden danwel dat deze mensen kunnen verhuizen naar een dan geschikte woning. Dan moet het aanbod er wel zijn. Aangezien woningbouwopgaven (zeker grootschalige gebiedsontwikkelingen) doorgaans meerdere jaren voorbereiding kosten, is het derhalve onmogelijk om pas bij plotse vraag te gaan handelen op dan optredende zorg- en woonbehoeften.

Ook in bestaand onderzoek is deze groep onderbelicht. Vaak wordt a priori aangenomen dat deze doelgroep niet interessant is voor beleid. Het argument van het PBL hiertoe luidt bijvoorbeeld (Schilder, 2019, pp. 32 - 34) (citaat): *"Huishoudens met hoge inkomens (vanaf € 68.500,- bruto jaarinkomen) zijn niet meegenomen, omdat deze vanuit beleidsmatig oogpunt minder interessant zijn. Huishoudens met hoge inkomens hoeven relatief wat minder keuzes te maken. Voor hen geldt vaak én/én: zij zouden hun woning geschikt kunnen maken om aan de mogelijke fysieke uitdagingen te voldoen én hun woning kunnen verduurzamen. Ook worden ze bij een eventuele keuze om te verhuizen naar een geschiktere woning en woonomgeving minder, of zelfs niet, beperkt door hun financiële situatie."* Hoewel deze aannamen voor de gemiddelde lezer wellicht steekhoudend klinken, hoeft dit niet het geval te zijn – sterker nog, het is aannemelijk dat dit niet het geval is. Aanvullend academisch onderzoek naar de houdbaarheid van deze aannamen is daarmee wenselijk.

## 1.3 Probleemstelling

Het is te verklaren dat de groepen die de meeste problemen ervaren (schulden, laag inkomen), vooral vanuit het oogpunt van draagkracht ook de meeste beleidsaandacht krijgen. Echter, het aanpassen van de woonsituatie door verbouwen of verhuizen is niet zuiver een financiële aangelegenheid. Zo spelen diverse factoren een rol, waaronder emotie, aanbod van woningen en beschikbaarheid van arbeidskrachten in de aannemerij. Daarnaast is het de vraag of senioren wel overzien wat te zijner tijd nodig is, of zij de verbouwing of verhuizing zien aankomen? En als dat zo is, is over het algemeen genomen niet elke eigenaar-bewoner voldoende bekend met de vigerende regelgeving en mogelijkheden om dit tijdig in goede banen te leiden.

Er is een alternatief voor voldoende geschikte woningvoorraad. Eigenaar-bewoners kunnen ook *anticiperen* op een toekomst van 'Langer Zelfstandig Thuis'. Zij kunnen bijvoorbeeld vóór het zeventigste levensjaar kiezen voor het kopen of huren van een levensloopbestendige woning in een vertrouwde omgeving, als 'laatste woning'. Dat klinkt misschien wat cru, maar is vaak wel de realiteit. Daarnaast heeft tijdig verhuizen aanvullende voordelen. Door een verhuistap al eerder te maken, heeft men ruim de tijd om een sociaal netwerk op te bouwen in de nieuwe woonomgeving, zonder daarbij begrensd te worden door (on)mogelijkheden. Of men kiest ervoor op tijd de huidige woning, waar mogelijk, te verbouwen en is daarmee voorbereid op een comfortabel later. De behoefte om te verhuizen om fysieke redenen is dan niet meer aan de orde. Het is de vraag in welke mate hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners inspelen op toekomstige zorgbehoeften en of zij daarmee afwijken van de minder kapitaalkrachtigen. We weten dus niet of deze groep wel in staat is dit te overzien en hierop anticipeert. Dit onderzoek richt zich daarmee nadrukkelijk en bewust op deze kapitaalkrachtige groep van hoogopgeleide eigenaar-bewoners.

### **De doelstelling en relevantie**

Dit onderzoek heeft tot doel de woonpatronen, het verbouw- of verhuisgedrag en de investeringsbereidheid van de doelgroep 'vitale hoogopgeleide kapitaalkrachtige 55-plus eigenaar-bewoners van koopwoningen' in kaart te brengen en te verklaren waardoor dit gedrag tot stand komt. Het legt het verband tussen 'willingness to act' en 'willingness to pay' van deze doelgroep op het thema 'Langer Zelfstandig Thuis'. Dit onderzoek is daarmee een aanvulling op de bestaande literatuur (voor uitleg van begrippen, kijk in de begrippenlijst, pagina 57).

Vanuit *wetenschappelijk* perspectief draagt dit onderzoek bij aan besluitvormingsmodellen over de financiële en emotionele afwegingen die gemiddeld genomen hoogopgeleide eigenaar-bewoners maken ten aanzien van de wens om nooit meer te hoeven verhuizen of zij die juist anders inspelen op het thema 'Langer Zelfstandig Thuis' door bijvoorbeeld *juist* nog te willen verhuizen.

Vanuit *maatschappelijk* perspectief helpen de uitkomsten van dit onderzoek zowel projectontwikkelaars als Rijksoverheid en gemeenten inzicht te geven welke afwegingen de hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoner maakt, welke investeringsdrang er is of juist ontbreekt.

## **1.4 Vraagstelling**

De onderzoeksvraag van dit onderzoek is daarmee:

**In welke mate anticiperen kapitaalkrachtige hoogopgeleide 55-plus eigenaar-bewoners financieel en emotioneel op het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis' door te verbouwen, te verhuizen of te negeren?**

### **Deelvragen**

Om het antwoord op de hoofdvraag te krijgen, wordt een aantal deelvragen in het onderzoek beantwoord:

1. Welke fysieke woonkenmerken alsmede functionele woonomgevingsmaatregelen worden door hoogopgeleide kapitaalkrachtige 55-plus eigenaar-bewoners gewaardeerd?
2. Welke financiële (rationele) en emotionele factoren en afwegingen worden gemaakt om te investeren in 'Langer Zelfstandig Thuis'? Waar wordt wel en niet in geïnvesteerd?
3. Zijn er overeenkomstige kenmerken en verschillen binnen de doelgroep, tussen eigenaar-bewoners die willen verbouwen, of verhuizen, of nog geen keuze maken?
4. Door welke actoren en in welke mate worden woningen bij nieuwbouw voorzien van een bouwkundig ontwerp dat voorziet in 'Langer Zelfstandig Thuis' en waarom?
5. Welk beleid kan bijdragen aan een gezonde woningvoorraad die ook in het hogere koopsegment bijdraagt aan het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis'? Welke effecten heeft dat?

## 1.5 Begrippen, afbakening en relevantie

De in dit onderzoek geanalyseerde doelgroep wordt gekenmerkt als:

- vitale Nederlandse eigenaar-bewoners van en woonachtig in koopwoningen
- in de leeftijd vanaf 55 jaar
- met een hoog inkomen (jaarinkomen huishouden  $\geq$  € 68.500,-)
- en een afgeronde opleiding op hbo of universitair niveau.

Met 'vitale Nederlandse eigenaar-bewoners' wordt bedoeld dat de eigenaar-bewoners in ieder geval mentaal in een voldoende gezondheid verkeren opdat zij zelfstandig verantwoord huisvestingsbeslissingen kunnen nemen ten bate van hun eigen woonsituatie. Met 'woonachtig in koopwoningen' wordt bedoeld dat de Nederlandse eigenaar-bewoner (en diens huishouden) hoofdzakelijk gebruik maakt van zijn vrije-sector koopwoning zoals dit bij de Belastingdienst en Rijksoverheid bekend staat.

Met 'senioren' in dit onderzoek wordt primair de groep met een leeftijd van 55 jaar tot 75 jaar bedoeld. Geboren tussen 1945 en 1965, zijn deze babyboomers nog vitaal genoeg om huisvestingsbeslissingen te overwegen en daarop te anticiperen. De secundaire groep senioren, 75-plussers (geboren vóór 1945), begint gemiddeld genomen al aan vitaliteit in te boeten. In het onderzoek is tot slot bewust als tertiaire doelgroep de jongere leeftijdsgroep van 40 tot 55 jaar meegenomen (geboren 1966 - 1980), omdat hun woonpatroon en verhuisgedrag bepalend zal zijn voor de woonpatronen in 2035 en later. Met 55-plus wordt dan bedoeld alle senioren die in 1965 geboren of ouder zijn.

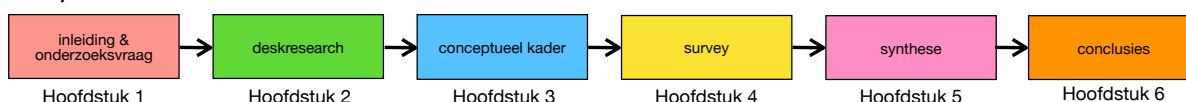
'Hoogopgeleid' is ieder huishouden waarvan minimaal één seniore eigenaar-bewoner een opleiding heeft afgerond op (minimaal) hbo- of universitair niveau. Met 'kapitaalkrachtig' of 'hoog inkomen' wordt in dit onderzoek bedoeld een (al dan niet gezamenlijk) bruto jaarinkomen van het huishouden op een woonadres van minimaal € 68.508,- respectievelijk op basis van dat inkomen een goed pensioen geniet. Dit is de door de Belastingdienst in 2020 gehanteerde grens van het hoogste belastingtarief (2020) welke ook door Schilder is gehanteerd (2019).

In sommige literatuur, met name gericht op sociale huur, wordt een 'hoog inkomen' verdeeld in 'eerste hoog inkomen' en 'tweede hoog inkomen', zoals bijvoorbeeld in de kernpublicatie van WoON2018 (2019). Het 'eerste hoog inkomen' bedraagt dan € 46.261,- tot € 73.000,- en het 'tweede hoog inkomen' alles hoger dan twee keer modaal:  $> € 73.000,-$ . Gekozen is om de definitie van de Belastingdienst aan te houden, welke overeenkomt met ongeveer twee keer modaal zoals dat ook bij de respondenten in de survey gemiddeld genomen een meer herkenbare definitie is van 'hoog inkomen'.

Met 'Langer Zelfstandig Thuis' wordt het Rijksoverheidsbeleid bedoeld dat, vooral sinds 2018, tot doel heeft dat ouderen in hun eigen woning en woonomgeving zelfstandig oud kunnen worden, met een goede kwaliteit van leven. Het programma richt zich op 3 deelthema's: 1) ondersteuning en zorg thuis, 2) mantelzorgers en vrijwilligers zorg en welzijn, en 3) wonen. In dit onderzoek staat het laatste deelthema 'Wonen' centraal.

## 1.6 Leeswijzer

In dit onderzoek zijn verschillende onderzoeksmethoden gecombineerd: deskresearch en een online survey.



Figuur 1 Schematische opzet onderzoeksrapport

Het onderzoek start in hoofdstuk 2 met deskresearch. In dit hoofdstuk is onderzocht welke beweegredenen de doelgroep van hoogopgeleide kapitaalkrachtige 55-plus eigenaar-bewoners heeft om al dan niet te investeren in een 'Langer Zelfstandig Thuis'. Ook is onderzocht in welke mate, hoe en waarom betrokken professionals – te weten overheden en projectontwikkelaars – al dan niet inspelen op deze groeiende vraag in het hogere segment koopwoningen.

Met de input van de deskresearch uit hoofdstuk 2, is in hoofdstuk 3 vervolgens het conceptueel kader samengesteld. Dit conceptueel kader dient als basis voor de in hoofdstuk 4 uitgewerkte online survey (stated preference). Daarbij is de doelgroep ondervraagd naar woonpatronen, investeringsbereidheid en investeringsgedrag ten aanzien van het thema 'Langer Zelfstandig Thuis'.

Het onderzoek wordt afgesloten in hoofdstuk 5 met een synthese van alle onderzoeksresultaten en resultaten uit de expertmeeting, waarna in hoofdstuk 6 conclusies en aanbevelingen zijn opgenomen.

## 2 Tegen beter weten in

In dit hoofdstuk is op basis van deskresearch onderzocht welke beweegredenen hoogopgeleide kapitaalkrachtige 55-plus eigenaar-bewoners hebben om al dan niet te investeren in een 'Langer Zelfstandig Thuis'. En hoe betrokken professionals, overheden en projectontwikkelaars, al dan niet inspelen op deze groeiende behoefte.

Naast literatuuronderzoek, is een twintigtal informele gesprekken met betrokken actoren gevoerd (zowel overheden, woningbouw ontwikkelaars als tot de doelgroep behorende hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners) om de resultaten uit het literatuuronderzoek te confronteren en te spiegelen met de dagelijkse praktijk. Daarnaast is een bondige analyse op het woningmarktonderzoek WoON2018 uitgevoerd, met de kanttekening dat WoON2018 een aantal trends blootlegt voor *alle* huishoudens, en niet de in dit onderzoek unieke geselecteerde doelgroep van hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners (Ministerie van BZK, 2019).

### 2.1 Senioren, 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen en woonvoorkeuren

In deze eerste paragraaf behandelen we hoe senioren omgaan met huisvestingsbeslissingen, waarom ze wel of niet anticiperen op 'Langer Zelfstandig Thuis' en hoe zich dat verhoudt tot hun woonvoorkeuren.

#### 2.1.1 Huisvestingsbeslissingen

Beslissingen op het gebied van huisvesting zijn gebaseerd op de hoop, de dromen en de verwachtingen van het individu voor de toekomst. Ze omvatten de overweging van een groot aantal factoren, zoals het praktische aspect van de toegang tot diensten en voorzieningen, en persoonlijke factoren van gezondheid, mobiliteit, werk en liefde, en de nabijheid van familie en vrienden. Bovendien zijn de ervaringen van mensen met hun huizen en hun huisvestingsbeslissingen sterk beïnvloed door hun unieke levenscontext en veranderingen in gezondheid, functionaliteit en mobiliteit die met toenemende leeftijd kan optreden. Ook aspecten van het huis, zoals technisch onderhoud en tuinonderhoud, kan mensen ertoe aanzetten te verhuizen. Bij beslissingen op het gebied van huisvesting moet dus rekening worden gehouden met de huidige omstandigheden en veranderingen die zich in de toekomst zouden kunnen voordoen. Dit sluit aan bij diverse onderzoek dat op dit onderwerp is uitgevoerd (o.a. (Jong, 1997), (Perkins, Hoglund, King, & Cohen, 2004), (Dam, Daalhuizen, Groot, Middelkoop, & Peeters, 2013), (Dom, 2015) en (Daalhuizen F. , Dam, Groot, Schilder, & Staak, 2019)).

De meeste veranderingen van woonsituatie en huishouden hangen samen met de levensfase. De meest stabiele periode is die tussen 60 en 70 jaar. Voor 72% van de senioren verandert er niets qua woonsituatie én huishouden en voor circa 80% blijft de woonsituatie hetzelfde. Daarvoor - tot 60 jaar - zijn er nog relatief veel veranderingen in het huishouden (kinderen de deur uit, scheidingen, enzovoort). Maar ook na het 70<sup>e</sup> jaar zijn er weer vrij veel veranderingen in het huishouden. Die hebben dan soms te maken met overlijden van een van de partners, waardoor een meerpersoonshuishouden verandert in een eenpersoonshuishouden. Het aandeel mensen dat van een zelfstandige woning naar een andere zelfstandige woning verhuist, neemt af met de leeftijd. Na het 80<sup>e</sup> jaar komen instellingen in beeld en overlijdt ook een sterk toenemend aandeel van de mensen. Het is slechts voor de minderheid van die groep senioren nog zo dat er niets verandert en dat huishouden en woonsituatie hetzelfde blijven in de erop volgende jaren (Leidemeijer, Iersel, & Leering, 2017, pp. 39-40).

Wat systematisch varieert met leeftijd en welvaart is de kans om in een instelling te verblijven of ernaar te verhuizen. Hoe ouder, hoe groter die kans is en hoe groter de welvaart, hoe lager de kans. (Leidemeijer, Iersel, & Leering, 2017, p. 42). Aangezien kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners dankzij hun hoge inkomen doorgaans hoger op de welvaarts ladder staan, is het aannemelijk dat deze groep gemiddeld genomen langer zelfstandig thuis kan blijven wonen. Er lijkt vanuit eigenaar-bewoners echter weinig behoefte te zijn aan woningen die zichtbaar voorbereid zijn op een 'Langer Zelfstandig Thuis'. Senioren zien investeringen in het levensloopbestendig maken van de woning veelal als waarde-verlagend en zijn tevens bang dat zij aanpassingen doorvoeren die zij later niet nodig blijken te hebben. Het is immers lastig anticiperen op welke beperkingen men zich zou moeten voorbereiden. Dat wordt

onderstreept in diverse wetenschappelijke publicaties ((Companen, 2010), (Singelenberg, 2012), (Lager, Brouwer, Kam, & Kibele, 2016) en (Schilder, 2019)).

### 2.1.2 Discrepantie tussen 'jong voelen', 'oud worden' en 'oud zijn'

Het PBL heeft met de webpublicatie 'Zelfstandig Thuis op hoge leeftijd' (2019) onderzocht in welke mate mensen, als ze ouder worden, te maken krijgen met gebreken en kwetsbaarheid. Dat betekent niet dat zij meteen intensieve hulp en zorg aan huis nodig hebben. Veel senioren zijn zelfs niet of nauwelijks kwetsbaar en kunnen in dat opzicht prima zelfstandig blijven wonen. Dit geldt volgens het onderzoek van PBL voor:

- 81% in de leeftijd 55 - 64 = 1.863.000 personen
- 77% in de leeftijd 65 - 74 = 1.429.000 personen
- 55% in de leeftijd 75 - 84 = 568.000 personen
- 32% in de leeftijd 85+ = 110.000 personen

De mate waarin senioren nog kunnen traplopen is een maatstaf voor het bepalen van vitaliteit middels een fittest. WoON2018 analyseert dan dat senioren die daar moeite mee hebben of dat alleen met hulp van anderen kunnen, vaker de belangrijkste voorzieningen op één verdieping hebben (Ministerie van BZK, 2019, p. 58). Ook zijn de eengezinswoningen van senioren die moeite hebben met traplopen vaker aangepast in verband met een beperking. Daarin zijn wel de nodige regionale verschillen: in de vier grootste steden (G4) zijn de eengezinswoningen waar senioren wonen gemiddeld minder geschikt: 16% heeft de belangrijkste voorzieningen op één verdieping, tegen 30% landelijk. Ook zijn er minder aanpassingen gedaan: 13% tegen 19% landelijk. De percentages in de G40 liggen vaak dicht bij de landelijke cijfers.

Kortom, er is een forse opgave om senioren met beperkingen in een toegankelijke woning te huisvesten. Die opgave zal, met de groeiende vergrijzingsgolf, eerder groter dan kleiner worden (Ministerie van BZK, 2019, p. 58). Bovendien betekent dat voor senioren die volgens de statistieken kwetsbaarder zijn, nog niet dat zij dat zelf zo ervaren in hun dagelijks leven. Veel senioren vinden onafhankelijkheid en zelfstandigheid de twee meest kritische factoren in huisvestingsbeslissingen. Autonomie is een krachtig verlangen dat senioren drijft om de volledige controle over hun leven te hebben, zoals wetenschapper Kaufman reeds eind vorige eeuw samenvatte (Kaufman, 1994).

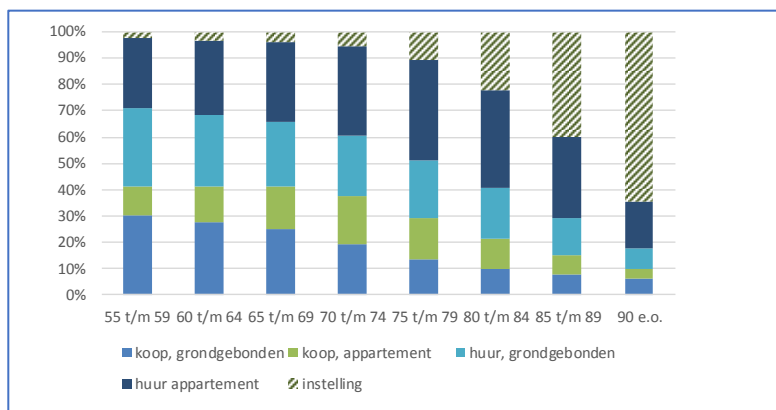
Veel senioren rapporteren namelijk bijzonder vitaal te zijn, waarbij 'je jong voelen' een ander handelingsperspectief treft dan 'oud zijn'. Senioren blijken dan ook meesters in 'leven met wat ze kunnen, ook als het eigenlijk niet meer gaat'. Het aandeel senioren dat zelfstandig woont is de afgelopen jaren toegenomen. Zoals het PBL stelt in het rapport 'Aanpassen of Verkassen' (2019, p. 4) (citaat): *"Er zijn senioren die de bovenverdieping van hun huis niet meer gebruiken, omdat zij de trap niet meer op kunnen. Ook zijn er (andere) senioren die op hun billen de trap op en af gaan. Maar in plaats van verhuizen, kiezen deze senioren voor blijven, ook als het eigenlijk niet meer verstandig is"*. Dat leidt tot een mismatch tussen zorgbehoefte en de kenmerken van de huidige woning.

In het rapport 'Zelfstandig Wonen' van het Sociaal & Cultureel Planbureau (2017, p. 7) stellen de onderzoekers dat er enkele bepalende factoren voor langer zelfstandig wonen zijn aan te wijzen (citaat): *"Ten eerste de gezondheid. Gezondheidsproblemen hebben het grootste effect op het zelfstandig blijven wonen, met name het hebben van chronische aandoeningen en lichamelijke beperkingen. Driekwart van de 65-plussers zonder chronische aandoening woont na veertien jaar zelfstandig, van de groep met meer dan een chronische aandoening is dat slechts de helft, en van de mensen met dementie nog maar een derde. De anderen zijn verhuisd naar een verzorgings- of verpleeghuis of zijn overleden. Daarnaast zijn materiële, mentale en sociale hulpbronnen relevante factoren. Van de 65-plussers met een groot sociaal netwerk woont na veertien jaar twee derde nog zelfstandig, tegen minder dan de helft van degenen met een klein sociaal netwerk."* Hoewel de secundaire doelgroep van 75-plussers doorgaans prima in staat is om zelfstandig thuis te wonen, kampt het merendeel dus wel met twee of meer chronische aandoeningen. Voorbeelden van chronische aandoeningen zijn hart- en vaatziekten, diabetes, kanker, COPD en aandoeningen van het bewegingsapparaat (RIVM, 2020).

Aangezien de oudere leeftijdsklassen in omvang toenemen, krijgen steeds meer senioren in de toekomst met dergelijke aandoeningen te maken. Deze ‘oudste’ senioren zijn vaak minder vitaal en zelfredzaam dan dat zij denken te zijn. Vooral als zij moeilijker ter been zijn, kan dit thuis tot problemen leiden. Om hen toch op een goede manier thuis te laten wonen, moet vanuit goede toegankelijkheid aan een aantal randvoorwaarden worden voldaan: een geschikte woning, een geschikte functionele en fysieke woonomgeving, en een sociale woonomgeving die met dienst- en zorgverleners en mantelzorgers de benodigde ondersteuning kan bieden (Daalhuizen, Dam, Groot, & Schilder, Thematis PBL, 2019).

### 2.1.3 Bestemming bij verhuizen: grondgebonden of gelijkvloers

De bestemming van de verhuizing is voor de meeste 55-plussers (alle huishoudens) een grondgebonden woning. Ongeveer 60% van de groep tussen de 55 en 60 jaar die in de afgelopen twee jaar is verhuisd, heeft dat gedaan naar een eengezinswoning (ongeveer gelijk verdeeld over huur en koop). Dit aandeel neemt wel af met de leeftijd. Vanaf een jaar of 70 verhuist het grootste deel van de mensen naar een appartement. En vanaf 85 jaar was een instelling de belangrijkste bestemming bij een verhuizing (Leidelmeijer, Iersel, & Leering, 2017, p. 36).



Figuur 2 Bestemming van de verhuizing naar leeftijdsgroep. Bron: (Leidelmeijer, Iersel, & Leering, 2017, p. 36)

Voor hoogopgeleide kapitaalkrachtige senioren is bekend dat zij vooral in de koopsector wonen. Voor de vooroorlogse generatie (de secundaire doelgroep in dit onderzoek) geldt dat deze is opgegroeid in een tijd dat huren heel gewoon was. Voor de naoorlogse generatie (babyboomers, de primaire doelgroep in dit onderzoek) geldt dat deze is opgegroeid in een tijd dat je een dier van je portemonnee was als je niet kocht. Ruim 60% van alle babyboomers woont in eengezinswoningen. Dat maakt dat het woonpatroon van de 55 tot 75-jarigen anno 2020 in belangrijke mate bepalend is voor het woonpatroon van de 65 tot 85-jarigen in 2030.

Niemand voelt zich oud, niemand wil zich oud voelen. Wie het wel is, ontkent het zolang mogelijk. Als het écht niet anders meer kan, wordt eindelijk geanticipeerd op de voorliggende situatie. Want senioren willen graag in hun eigen huis en omgeving blijven als ze ouder worden. Kortom, er lijkt een discrepantie tussen ‘ouder worden of ouder zijn’ en ‘je ouder voelen’. De voorkeur van de meerderheid van de senioren om in de vertrouwde omgeving te blijven wonen, wordt gevat in de Engelse term ‘aging in places’. Dit concept verwijst naar de mogelijkheid om in de woonplaats van keuze te blijven als men ouder wordt, waarbij ongewenste verhuizing in verband met leeftijdsgebonden persoonlijke of omgeving gerelateerde beperkingen wordt vermeden (Haitsma, Scharlach, Graham, & Lehnig, 2011). Vraag is of dit ook door de hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners wordt herkend.

## 2.2 Fysieke woonkenmerken en functionele woonomgevingskenmerken

In de vorige paragraaf hebben we geanalyseerd dat senioren naar mate ze ouder worden zij gemiddeld genomen vaker te maken krijgen met gezondheidsproblemen en ouderdomsverschijnselen. Senioren van de huidige generaties wonen hoofdzakelijk in grondgebonden eengezins koopwoningen. Maar er lijkt een discrepantie tussen de emotie van ‘oud voelen’ en de ratio van ‘oud worden of oud zijn’.

Wie 'Langer Zelfstandig Thuis' wil kunnen wonen, moet om dat mogelijk te maken denken aan fysieke woonkenmerken en functionele woonomgevingskenmerken. Visser & Van Dam hebben vooral de kenmerken onderzocht die een effect hebben op de woningprijs, maar de indeling van deze kenmerken is ook goed bruikbaar voor dit onderzoek (De prijs van de plek, 2006). Aan de hand van deze woon- en woonomgevingskenmerken worden verschillende mogelijke verbouw- en verhuisredenen onderzocht.

## 2.2.1 Fysieke woonkenmerken

Onderzoeksresultaten uit WoON2018 suggereren dat slechts een smaldeel van de respondenten ontevreden is over de huidige woning, zoals tabel 1 toont. Naar mate de eigenaar-bewoner ouder wordt, stijgt de tevredenheidsgraad. Mogelijk is de oorzaak hiervan dat senioren graag zelfstandig blijven wonen in de huidige woning en opzien tegen verhuizing. Net als in de vorige paragrafen duidt dit op een mogelijke discrepantie tussen 'oud voelen' en 'oud zijn'.

| Tevredenheid huidige woning             | totaal | tm 64 jaar | 65 - 69 | 70 - 74 | 75 - 79 | 80 - 84 | 85 - 89 | 90 plus |
|-----------------------------------------|--------|------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Zeetevreden                             | 48,8%  | 45,5%      | 55,7%   | 56,9%   | 58,7%   | 61,3%   | 66,9%   | 58,6%   |
| Tevreden                                | 44,7%  | 46,9%      | 39,9%   | 39,2%   | 38,3%   | 35,7%   | 31,1%   | 37,9%   |
| Niet tevreden, maar ook niet ontevreden | 5,5%   | 6,3%       | 4,0%    | 3,4%    | 2,7%    | 2,3%    | 2,0%    | 1,6%    |
| Ontevreden                              | 0,9%   | 1,1%       | 0,3%    | 0,4%    | 0,0%    | 0,6%    | 0,0%    | 0,8%    |
| Zeetevreden                             | 0,2%   | 0,3%       | 0,1%    | 0,1%    | 0,2%    | 0,1%    | 0,0%    | 1,2%    |

Tabel 1 *Tevredenheidsgraad eigenaar-bewoner met huidige koopwoning. Bron: 12.1, data-analyse WoON2018, 2019.*

De onderzoeksresultaten in tabel 2 geven er blijk van dat het grootste aandeel van de respondenten tevreden is over de indeling van de huidige woning, dat notabene over de leeftijdsclassen weliswaar afwijkt, maar met een marginaal verschil niet tot opvallende resultaten leidt. Wat wel opvalt is dat eigenaar-bewoners vanaf hun 75<sup>e</sup> levensjaar de indeling van de woning niet als problematisch gaan ervaren, integendeel. Het grootste ongemak dat bij ouderdom leidt tot ontevredenheid is de grootte van de woning: die is te groot. Naar mate men ouder wordt, raakt men ook meer ontevreden over het technische onderhoud. Maar dan rijst de vraag of dit de oorzaak heeft van door de eigenaar-bewoner zelf geïnitieerde achterstallige onderhoud, door er niet meer in te willen investeren, of dat dit andere oorzaken kent? Dat is uit de data-analyse niet op te merken. Schimmel- en vochtproblemen komen doorgaans vooral voor in huurwoningen; een eigenaar-bewoner zal zelf eerder maatregelen treffen om dergelijke problemen tegen te gaan, hij heeft er immers dagelijks profijt van.

| Tevredenheid huidige woning      | totaal | tm 64 jaar | 65 - 69 | 70 - 74 | 75 - 79 | 80 - 84 | 85 - 89 | 90 plus |
|----------------------------------|--------|------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Woning kan aangenaam warm worden | 96%    | 96%        | 97%     | 98%     | 98%     | 97%     | 99%     | 93%     |
| Indeling woning is geschikt      | 91%    | 90%        | 92%     | 93%     | 93%     | 91%     | 95%     | 91%     |
| Ontevredenheid huidige woning    | totaal | tm 64 jaar | 65 - 69 | 70 - 74 | 75 - 79 | 80 - 84 | 85 - 89 | 90 plus |
| Woning is te klein               | 7,3%   | 9,2%       | 2,5%    | 1,9%    | 1,8%    | 1,7%    | 2,4%    | 1,9%    |
| Woning is te groot               | 7,7%   | 5,8%       | 11,5%   | 12,2%   | 13,9%   | 15,5%   | 14,2%   | 19,9%   |
| Woning is slecht onderhouden     | 4,4%   | 4,7%       | 3,1%    | 3,4%    | 3,2%    | 4,0%    | 6,0%    | 10,3%   |
| Tocht in de woning               | 17,4%  | 20,6%      | 9,4%    | 8,8%    | 7,7%    | 7,8%    | 4,3%    | 11,3%   |
| Vocht of schimmel in de woning   | 12,3%  | 14,7%      | 6,1%    | 6,3%    | 4,5%    | 4,3%    | 2,7%    | 6,6%    |

Tabel 2 *Gemakken en ongemakken in huis, eigen bewerking. Bron: 18.26, data-analyse WoON2018, 2019.*

## Een comfortabel binnenklimaat

Kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners financieren energiebesparende maatregelen voornamelijk met eigen geld (92%), zoals met het plaatsen van zonnepanelen. Kostenbesparing en comfort zijn de incentives achter de verduurzaming in de koopsector; onderhoud en woningverbetering zijn drijvende krachten waarop verduurzaming meelift (Ministerie van BZK, 2019, p. 6). Het toevoegen van energiebesparende maatregelen heeft een positieve invloed op de hoogte van het maandelijkse besteedbare inkomen en is daarmee een geliefde investering bij veel senioren. Maar daarmee is investeren in duurzame energie nog geen trend naar een 'Langer Zelfstandig Thuis'.

Een mogelijke oplossing voor meer comfort en toegankelijkheid, is het toepassen van vloerverwarming. Veel oude woningen zijn nog uitgerust met een Cv-ketel en radiatoren. Met name de radiatoren beperken

in zekere mate de indeling van woonruimten. Soms zijn in woningen lage radiatoren toegepast, die met het verouderen van de eigenaar-bewoners kunnen leiden tot valgevaarlijke objecten. Naast het meer duurzaam verwarmen van de woning, biedt vloerverwarming ook voordelen in het voorkómen van onnodig vallen. Tot slot kan vloerverwarming bijdragen aan een gelijkmatiger binnenklimaat, zeker wanneer het wordt gecombineerd met een warmtepomp die in koude winters warmte levert en in de zomers de vloer extra koelt tot een comfortabele kamertemperatuur. Waar vloerverwarming sterk is in het bieden van een constante temperatuur, kunnen elektrische haarden of juist een airconditioning bijdragen aan het opvangen van gewenste pieken in warmte en koude. Naast mogelijkheden voor verwarming en verkoeling, kan ook worden gedacht aan het beter isoleren van woningen om tocht te voorkomen.

### **Veiligheid en comfort versterkende SMART-technologie & domotica**

Naast fysieke woonkenmerken die zich vooral uiten in een geschikte woningplattegrond, een handige plek van huishoudelijke voorzieningen en energetica, kan ook gedacht worden aan het toepassen van SMART-technologie en domotica. Een slimme woning is een woning die is uitgerust met technologie die de veiligheid van de patiënten thuis en hun gezondheidstoestand monitoren. Denk daarbij enerzijds aan specifieke slimme zorg gerelateerde technieken zoals een beddensensor, gangmonitor, bewegingssensor en videosensor. Anderzijds kan domotica voor huiselijk comfort en bedieningsgemak worden aangewend. Zo is het inmiddels mogelijk om bijvoorbeeld op afstand keukenapparatuur aan te sturen, de douchekraan aan- en uitzetten en gordijnen te openen en sluiten.

Met de opkomst van smart tablets zoals de iPad, leren steeds meer senioren omgaan met intelligente technologie die echter op eenvoudige wijze kan worden aangestuurd. Echter, senioren die zo'n tien jaar geleden met domotica en smarttechnologie werden geconfronteerd, vonden dat een beangstigende ervaring. Deze verwachting sluit aan bij het onderzoek van Demiris et al (2008, p. 118). Uit de onderzoeksresultaten van Demiris et al blijkt dat senioren in 2008 nog veel technologische toepassingen kwetsbaarder vonden dan hun eigen kwetsbaarheid. Of achtten zij de toepassing 'nog' niet nodig voor henzelf, maar 'misschien wel voor vrienden'.

### **Sociale veiligheid: inbraakbeveiliging en toezicht**

Tot slot kan elektronische inbraakbeveiliging worden toegerekend aan een voorziening voor meer sociale veiligheid, waarbij veel woningen van kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners al zijn voorzien. De (vooroorlogs geboren) ouders van de onderzoeker hebben enkele jaren geleden zo'n alarmsysteem geïnstalleerd tegen ongenode gasten, waarna zij ontspannen op pad gingen, beter dan de voorgaande jaren. Het idee dat hun huis door derden bewaakt wordt, geeft hen een bijzonder veilig gevoel, waardoor het zelfstandig blijven wonen extra plezier en comfort biedt.

Elektronische inbraakbeveiliging kan soms ook gebruikt worden als toezicht in de woning, waarbij bewegingssensoren monitoren of de eigenaar-bewoner zich in huis nog wel verplaatst. Dit automatische 'derde oog' kan ingrijpen wanneer iemand binnenshuis onverwacht iets overkomen is. Bij alarm kan dan bijvoorbeeld blijken dat de bewoner gevallen is en zich niet zelfstandig heeft kunnen oprichten.

## **2.2.2 Functionele woonomgevingskenmerken**

Naast fysieke woonkenmerken, zijn ook functionele woonomgevingskenmerken belangrijke factoren in huisvestingsbeslissingen. De perfecte woning die in een sociaal onveilige buurt langs de autosnelweg staat, of een levensloopbestendig ingerichte woonboerderij 'midden in een natuurgebied', maakt een woonsituatie nog niet automatisch geschikt voor 'Langer Zelfstandig Thuis'. In informeel gesprek met enkele vakprofessionals en senioren die tot de doelgroep behoren, zijn deze kenmerken nader geanalyseerd.

### **Mobiliteit & bereikbaarheid**

Primair draait het bij fysieke woonomgevingskenmerken om mobiliteit en toegankelijkheid voor de eigenaar-bewoners, secundair voor de bezoekers aan de woning. Naar mate de eigenaar-bewoners de leeftijd van 75 levensjaren bereiken, neemt gemiddeld genomen het aantal modaliteiten waar zij gebruik van kunnen maken, af. Het belangrijkste is wat zij te voet kunnen bereiken. Aanbod van dagelijkse

boodschappen bevindt zich bij voorkeur om de hoek en anders op een loopafstand van maximaal 400 meter. Is dat verder weg, dan zal vaker een vervoermiddel gebruikt moeten worden, of biedt online bestellen met thuisbrengservice de oplossing. Voldoende parkeergelegenheid rondom de woning of trottoirs die breed genoeg en strak geplaveid zijn voor rollators, zijn bijvoorbeeld kenmerken voor een veilige functionele woonomgeving.

Naast de woonomgeving kan ook een modaliteit als een nieuwe auto helpen aan de beleving van een 'Langer Zelfstandig Thuis'. Een auto die ontworpen is op ouderdomsverschijnselen (zoals een hogere instap, beter zicht rondom, een rustigere motor en betere stoelen voor rechtop zitten) kan, net als de elektrische fiets, vaak bijdragen aan het gevoel van mobiele zelfstandigheid en zelfredzaamheid.

### **Buurtcontacten**

Naast fysieke voorwaarden, is ook het gevoel van sociale veiligheid in de buurt belangrijk om een 'Langer Zelfstandig Thuis' te kunnen borgen. In een woonbuurt van gelijkgestemde hoogopgeleide gezinnen met hoge inkomens, is het voor de doelgroep doorgaans prettiger wonen. Immers, tussen die gelijkgestemde buurtbewoners zijn er altijd wel een paar met oog en aandacht voor de senioren in de wijk. Dat komt de sociale veiligheid ten goede.

Kortom, bij hoogopgeleide kapitaalkrachtige 55-plus eigenaar-bewoners wordt er al snel van uitgegaan dat ze een afgeloste hypotheek en een flink opgebouwd vermogen hebben, waarmee ze alle investeringen moeten kunnen bekostigen. Verbouwen of verhuizen zou dan geen probleem vormen. Maar senioren hebben, om 'Langer Zelfstandig Thuis' te kunnen blijven wonen, een afweging te maken tussen de componenten van de geschiktheid van de woning, de functionele geschiktheid van de woonomgeving en het sociale netwerk. Ook aan zulke oplossingen zitten grenzen, zoals ook het PBL stelt (Daalhuizen F. , Dam, Groot, Schilder, & Staak, 2019, p. 18).

## **2.3 Verbouwen of verhuizen: tussen moeten, willen en kunnen**

In de vorige paragraaf zijn de woon- en woonomgevingskenmerken behandeld als belangrijke factoren die horen bij 'Langer Zelfstandig Thuis'. Hierna wordt allereerst een 'typering in handelingsperspectief van senioren' geduid tussen zij die willen verbouwen, of verhuizen, of nog geen keuze willen maken. Daarna staan we stil bij financiële en emotionele afwegingen die senioren maken in investeringsbereidheid op 'Langer Zelfstandig Thuis'. Tot slot is de woningmarkt in toegankelijk en comfortabel wonen geanalyseerd, in zowel vraag als aanbod.

### **2.3.1 Verschillen binnen de doelgroep**

Schilder maakt in het PBL-rapport 'Grijze haren, groene huizen' onderscheid in verschillende manieren waarop senioren omgaan met het zelfstandig wonen en het ouder worden. Er zijn in het onderzoek van Schilder vier typen huishoudens onderscheiden die al dan niet voorbereid willen zijn op een duurzame toekomst (2019, pp. 69-73). Deze onderverdeling is ook relevant voor de online survey. Omdat eigenaar-bewoners met een laag inkomen buiten de doelgroep in dit onderzoek vallen en deze hoofdzakelijk tot het door Schilder benoemde type 'Afstemmers' valt, is dit type derhalve buiten beschouwing gelaten. De resterende typen zijn: verbouwers, verhuizers en aanpassers.

**Verbouwers** verwachten niet meer te verhuizen. Zij zijn serieus bezig met het plannen van het ouder worden en al wat daarbij komt kijken. Deze groep senioren investeert zowel in de woning met het oog op het langer thuis wonen als ook andere meer persoonlijke motieven. Immers, elke investering biedt blijvend comfort, veiligheid en luxe. Het is overigens niet ondenkbaar dat verbouwers in de werkelijkheid helemaal niet investeren in hun woning voor een Langer Zelfstandig Thuis, maar de optredende ouderdomsverschijnselen accepteren als noodzakelijk kwaad waarop zij zich binnen de woning op aanpassen. Bijvoorbeeld 'op de billen de trap af' in plaats van een traplift inbouwen. De uitblijvende investering besteden zij dan liever aan dagelijks levensgenot als aanvulling op hun pensioen.

Opgemerkt dient hier te worden dat 'verbouwers' die niets verbouwen weliswaar thuis willen blijven wonen en toch niets investeren, ook 'verbouwers' worden genoemd. Het is echter niet achterhaald hoe Schilder met deze ommissie in zijn onderzoek omgaat of waarom hij deze groep niet uit zijn analyse weet te scheiden en/of tot 'aanpassers' rekent. Een alternatief op deze denkwijze is dat in meerpersoonshuishoudens de meest dominante persoonlijkheid de overhand heeft (of had) in huisvestingsbeslissingen, dat dit de 'verbouwer' is (of was) en dat diens partner meer 'aanpasser' is.

**Verhuizers** zijn actief bezig met de toekomst. Zij verwachten wel nog een keer te verhuizen. Senioren in deze groep hebben de sterke overtuiging dat de woning en de woonomgeving bij hen moet passen, ook in de toekomst. Zij passen ten dele hun huidige woning nog wel aan om te anticiperen op ouderdoms-verschijnselen, maar met als doel tijdelijk comfort en luxe, én opdat de woning meer waard wordt bij verkoop. Bij verhuizing verwachten zij een andere woning te vinden die op dat moment meer voldoet aan de dan gewijzigde woonbehoeften. Zij zijn ook bevattelijker voor push- en pullfactoren, welke in paragraaf 2.3.2 worden behandeld.

**Aanpassers** weten nog niet hoe te handelen of zijn er niet mee bezig: verbouwen of verhuizen?

Aanpassers negeren liever het thema dan dat ze erop anticiperen. De antwoorden op anticiperende vragen zullen neutraal zijn, als 'de gulden middenweg' of 'daar wil ik nog niet over nadenken'. Aanpassers zijn soms ook, mede gezien hun gevorderde leeftijd, minder snel geneigd de oplossing bij henzelf te zoeken. In het algemeen past deze groep huishoudens eerder het woongedrag aan de omstandigheden aan, dan andersom. Investerings in de woning zijn juist wat vaker gericht op het directe wooncomfort.

### Spiegelen van deze theorie aan praktijkervaringen

Uit een handvol informele gesprekken met hoogopgeleide vermogende senioren blijkt dat zij in hun woning vaak investeren 'voor dagelijks woongenot' of voor het verminderen van maandelijkse lasten'. Comfort en gemak zijn belangrijke drijfveren van senioren, zowel in het plegen van investeringen, als bij het kiezen van een woning of woonlocatie bij een verhuizing. Daarnaast zijn senioren ook gewoon bezig met leven. Veel kapitaalkrachtige hoogopgeleide senioren zijn nog op hoge leeftijd actief en nemen deel aan activiteiten en onderhouden een sociaal netwerk. Zij voelen zich jong waarbij ouderdoms-verschijnselen worden ervaren als kleine ongemakken die bij het leven horen. In een deel van de gesprekken bereiden senioren zich actief voor op een comfortabele toekomst (verbouwers), een deel denkt toch liever aan verhuizen als het thuis niet meer gaat (verhuizers) en ander een deel is er überhaupt niet mee bezig (aanpassers). Investeren in de woning moet passen in het actieve leven dat senioren leiden. Daarmee sluit deze confrontatie uit de praktijk aan op de theorie van Schilder (2019).

Hoogopgeleide kapitaalkrachtige senioren hechten een grote waarde aan onafhankelijkheid en wegen persoonlijke omstandigheden mee in hun verhuisbeslissingen. Hun streven naar (financiële) zelfstandigheid, ook wanneer dat financieel niet optimaal uitpakt, is daarbij een belangrijk motief. Het gaat senioren bij de zelfstandigheid niet alleen om het geld. Ze willen ook zichzelf kunnen redden en anderen niet te veel tot last zijn. 'Langer Zelfstandig Thuis' betekent voor senioren ook écht zelfstandig wonen. Opvallend is overigens dat een aantal senioren met hun sociale netwerk hun voorheen zakelijke werkomgeving nabootsen. Menig senior weet, vaak in de ochtend, een groep gelijkgestemden te treffen op een gemeenschappelijke locatie. Daar worden onder het genot van een kop koffie de politieke en maatschappelijke nieuwsfeiten bediscussieerd. Deze actieve houding maakt dat zij zich 'bij de tijd' voelen, zich als 'oudere jongeren' gedragen en onderdeel van de maatschappij blijven.

### Verhuisgedrag

Om 'Langer Zelfstandig Thuis' mogelijk te maken, is het gemiddeld genomen nodig dat senioren op tijd investeren in het *verbouwen* van hun woning. Deze investeringen komen slecht van de grond, omdat senioren niet graag geconfronteerd worden met maatregelen die geassocieerd kunnen worden met ziekten en beperkingen, zoals door Kooistra et al worden bevestigd (2015). Daarbij denken senioren acuut te kunnen *verhuizen* wanneer de nood aan de man is.

Leidemeijer et al oordelen dat over het *verhuisgedrag* van senioren en de rol van gezondheidsproblemen daarbij nog relatief weinig bekend is (2017, p. i). Uit onderzoeksresultaten van het PBL blijkt dat niemand

graag geconfronteerd wordt met vragen over toekomstige ouderdom in relatie tot verhuizen. Zoals het PBL stelt (citaat): *“De opgave van het ‘Langer Zelfstandig Thuis’ van senioren is vooral een sociale opgave; hoe krijg je seniorenhuishoudens in beweging?”* (Daalhuizen F. , Dam, Groot, Schilder, & Staak, 2019, p. 8). Die kennis groeit de laatste jaren echter sterk, mede door de initiatieven van kennis- en netwerkorganisatie Platform31 en het Kadaster die dit thema nadrukkelijker op de agenda zetten.

### 2.3.2 Financiële en emotionele afwegingen bij investeren in ‘Langer Zelfstandig Thuis’

#### **Financiële afwegingen: verbouwen**

Om in de survey ook financieel gerelateerde vragen te kunnen stellen, zijn specialistische architecten, aannemers en bouwadviseurs geraadpleegd om kengetallen in bouwkundige aanpassingen te achterhalen. Het gaat daarbij niet om de exacte bedragen, maar als indicatie voor de financiële afwegingen tussen verbouwen en verhuizen. In de survey is deze informatie gebruikt om inzage te creëren met welke waarschijnlijkheid en welke financiële marge een woningeigenaar bereid is te investeren in levensloopbestendigheid. De genoemde bedragen zijn inclusief arbeid, levering en BTW, gebaseerd op het verbouwen van een gemiddelde woning met 100 m<sup>2</sup> woonoppervlak.

De investering voor een energieneutrale warmtebron (zoals vloerverwarming of warmtepomp) voor eengezinswoningen bedraagt gemiddeld circa € 14.000,- tot € 25.000,-, maar kan afhankelijk van het type woning en locatie oplopen tot meer dan € 50.000,-.

Het drempelloos maken van een woning blijkt gemiddeld genomen voor minder dan € 1.000,- te realiseren. Het drempelloos maken van een overgang van binnenruimte naar buitenruimte, bijvoorbeeld van woonkamer naar balkon, kost gemiddeld circa € 2.500,- tot € 4.000,-.

Voor het verbreden van verkeersruimte waarvoor fysiek verbouwd moet worden, kan rekening worden gehouden met een investering van circa € 5.000 tot € 25.000,-.

Wie in een eengezinswoning een traplift moet installeren, heeft te kiezen uit drie opties:

- Eenvoudige rechte traplift: circa € 3000,- (incl. BTW & installatie)
- Traplift met 1 hoek: € 6.000 - € 8.000,- (incl. BTW & installatie)
- Traplift met 2 hoeken: € 8.000 - € 10.000,- (incl. BTW & installatie)

Wie een nieuwe luxe keuken wenst, moet rekening houden met een investering vanaf € 12.000,- en een nieuwe luxe badkamer vanaf € 10.000,-.

Voor het bepalen van voldoende verkeersruimte, ruim opgezette slaapkamers of badkamer en andere ruimten die rolstoeltoegankelijkheid of tillift vereisen in de woning, is de WoonKwaliteitWijzer van VACPunt wonen een handzaam boekwerk. Aangezien het bepalen van dergelijke maatregelen per woning en woonlocatie maatwerk betreft, is een financiële opgave van meerkosten in dit onderzoek niet te duiden (Stichting VACPunt Wonen, 2010).

#### **Financiële afwegingen: verhuizen**

Slechts 1% van de eigenaar-bewoners wil verhuizen van een koop- naar een huurwoning; dat geeft WoON2018 weer. Seniore huishoudens hebben vaker dan jongere huishoudens hun hypotheek afgelost en daardoor lagere uitgaven. Doordat de uitgespaarde uitgave aan de vermogensrendementsheffing als inkomen wordt gerekend hebben senioren zeer lage, of zelfs negatieve maandlasten. Wanneer deze huishoudens zouden verhuizen naar een energiezuinige huurwoning stijgen veel lasten: er moet huur worden betaald (terwijl eerst geen uitgaven aan een hypotheek werden betaald) en belasting over het vermogen, zoals ook tabel 3 toont.

| Woonlasten incl. energie (€ / maand) |                    |                      |
|--------------------------------------|--------------------|----------------------|
| Leeftijdsklasse                      | huidige koopwoning | huurwoning (label A) |
| <55                                  | € 685              | € 980                |
| 55 - 64                              | € 367              | € 1.147              |
| 65 - 74                              | € 159              | € 1.126              |
| 75 - 85                              | € 31               | € 1.068              |
| >85                                  | - € 114            | € 1.128              |

Tabel 3 Vergelijking maandelijkse woonlasten voor koop- en huurwoning naar leeftijdsklasse. Bron: (Schilder, 2019)

Zo'n 80% van alle 55-plus senioren met een koopwoning vraagt zich af of er nog wel een hypotheek kan worden afgesloten. Dat klopt niet met de realiteit. Vanuit fiscale wetgeving geldt dat zelfs een 80-jarige senior een nieuwe 30-jarige hypotheek kan afsluiten. Wie senior is, heeft gemiddeld genomen dus volop financiële mogelijkheden om van de ene naar de andere koopwoning te verhuizen.

Een hypotheek wordt omringd door de Gedragscode Hypothecaire Financieringen (GHF). Er wordt eerst een annuïtaire toets gedaan, op basis van inkomen en wel of geen AOW, op wat in de basis maximaal is te lenen. Maar bij de oudere groep (AOW-ers) zijn veel 'uitzonderingssituaties' van toepassing. Financiële leenruimte wordt dan gevonden op basis van inkomen, overwaarde op de huidige koopwoning en in spaartegoeden. Dat leidt meestal tot een situatie waarbij het opnieuw afsluiten van een hypotheek geen probleem vormt.

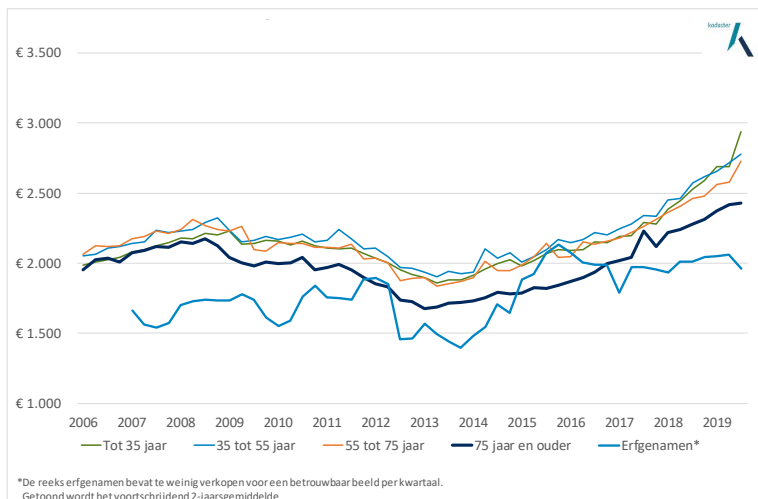
De betalingsmoraliteit is perfect voor financieringsinstellingen, want senioren zijn gewend te sparen, hebben vaak een financiële buffer en kunnen dus altijd de maandelijkse hypotheeklasten betalen. Anders dan jongeren die met baanonzekerheid nog een leven moeten opbouwen. Er is ook geen sprake van leeftijdsdiscriminatie. Tot 2018 was er een regeling dat alles boven 80% financiering over marktwaarde, verzekerd moest worden tegen overlijden. Dat is niet meer van toepassing.

Senioren zijn voorts ook vaak rijker dan ze denken; het geld zit alleen in de woning en staat dus (nog) niet op de bank. De meeste senioren lenen niet meer dan 60% van de woningwaarde. Het spaargeld dat ze al hadden, willen senioren na verhuizing het liefst behouden; dat geeft het gevoel van financiële veiligheid. Die senioren die verhuizen, maken de overwaarde contant om te investeren in een luxe reis, een nieuwe badkamer en keuken of een nieuwe auto.

Volgens woningmarktextpert De Vries (2019, pp. 16-17) hebben woningen die door erfgenamen of 75-plussers worden verkocht, de laagste gemiddelde prijs per m<sup>2</sup> woonoppervlak. Citaat: *"Daar kunnen verscheidene redenen voor zijn. Ten eerste het feit dat ouderen, veel meer dan 75-minners, een flink gat hebben tussen de WOZ-waarde en het restant hypotheekschuld. Wellicht dat ouderen daardoor minder geneigd zijn alles uit de prijsonderhandelingen te halen. Een andere reden kan zijn dat ouderen al lang in hun woning wonen, waardoor hun woning gedateerd overkomt. Een gedateerde woning is een woning waarvan de meeste kopers vinden dat investeringen noodzakelijk zijn voordat men in de woning gaat wonen. Die gedateerdheid zorgt voor een lagere verkoopprijs. Een laatste oorzaak, die samenhangt met die gedateerdheid, is het onderhoudsniveau van de woning. Woningeigenaren vanaf 80 jaar vinden zelf dat hun woning minder goed is onderhouden dan de jongere ouderen"*.

Kortom, er zijn verschillende redenen waarom ouderen goedkoper verkopen, aldus De Vries:

- Veel woningen zijn slecht onderhouden. Hoe ouder de eigenaar-bewoner is, hoe minder hij aan onderhoud doet. Dit zorgt voor een negatief prijseffect.
- Gedateerde woningen zorgen voor een negatief prijseffect. Bij aankoop van zulke woningen is altijd een verbouwing nodig om te voldoen aan de huidige woonwensen.
- We zien forse overwaarden op woningen van 75-plussers. De overwaarde is het verschil tussen de WOZ-waarde en de resterende hypotheek. Gemiddeld is deze overwaarde 200.000 euro. Dat kan betekenen dat ouderen, of hun erfgenamen, minder strak onderhandelen met kopers, omdat daar geen noodzaak toe is.



Figuur 3 Gemiddelde transactieprijs/m<sup>2</sup> per leeftijdsklasse. Bron: Kadaster (2019, p. 19)

Het Kadaster heeft dus onderzocht dat de sterke toename van het aantal 75-plussers steeds meer effect gaat hebben op de ontwikkeling van de woningprijzen. Notarissen zullen de komende jaren snel veel meer senioren verkopers zien op hun kantoor. Gemiddeld verkopen zij hun woning tegen een lagere waarde dan de gangbare marktwaarde (Kadaster, 2020). Omdat het aantal 75-plussers in de toekomst stevig toeneemt, zal dit patroon de gemiddelde prijsontwikkeling beïnvloeden. Tussen 2020 en 2040 komen veel woningen van de babyboomgeneratie, geboren tussen 1945 en 1965, op de markt (CBS, 2020).

### Emotionele afwegingen

Woningbeslissingen op latere leeftijd zijn belangrijk en complex, omdat het huis een centraal onderdeel van het leven is en invloed heeft op de gezondheid, het welbevinden, de identiteit en 'het erbij horen'. De wereldwijde vergrijzing doet veel vragen rijzen over een passend huisvestingsaanbod en -beleid om de huisvesting van senioren te ondersteunen. Beslissingen over waar te wonen in het latere leven zijn zeer complex en van groot belang. Een huis kan bijzonder belangrijk zijn voor oudere bewoners, aangezien zij er vaak al vele jaren hebben geleefd. Hun thuis is nauw verbonden met hun identiteit, als ontmoetings- en broedplaats voor familie en vrienden, voor gezelligheid en geborgenheid. Daarnaast brengen eigenaar-bewoners naar mate ze ouder worden relatief gezien steeds meer tijd thuis door. Geschikte huisvesting wordt daardoor een steeds belangrijkere factor voor senioren (Matthews & Stephens, 2017).

Wetenschapper Wiseman (1980) heeft onderzocht dat er een verband is tussen emotionele afwegingen en 'triggermechanismen' bij verhuizing. Die categoriseerde hij als push- en pull-factoren. Deze push/pull-dichotomie kan worden gebruikt als een instrument om de geschiktheid van de huidige huisvestingssituaties van senioren en de aantrekkelijkheid van andere huisvestingsmogelijkheden te analyseren.

1. **Push-factoren** zijn de factoren die senioren wegdrijven van hun huidige huizen, zoals een verslechterende gezondheid, problemen met taken van het dagelijks leven, onderhoud van de woning en weduwschap.
2. **Pull-factoren** zijn de factoren die senioren aantrekken naar andere huisvesting, zoals eenvoudiger onderhoud, beveiliging, sociale netwerken en voorzieningen.

Wetenschappers Litwak en Longino (1987) stelden een ander logisch verband vast.

Levensloopgebeurtenissen bij senioren leiden, naarmate ze ouder worden, tot drie soorten verhuisbeslissingen:

1. Het eerste type verhuizing wordt geïnitieerd door pensionering en wordt gemotiveerd door de voorzieningen van de bestemming.
2. De tweede type verhuizing vindt plaats bij het begin van matige ziekte en invaliditeit voor extramurale zorg. Deze stap is vaak om dichterbij de kinderen te zijn en familie, zodat ze hulp kunnen bieden.

3. De derde type verhuizing vindt plaats formele intramurale zorg met het begin van een ernstige chronische handicap en ziekte, die vereist zorg die buiten het bereik ligt van wat de familie kan bieden.

Litwak en Longino verduidelijkten dat dit model suggereert dat er levensgebeurtenissen in de ouderdom zijn die variëren in ernst en het voorkomen van verschillende soorten verhuizingen. Het wordt nog steeds aangehaald als een nuttige manier om de motivatie om te verhuizen te conceptualiseren. Het heeft geleid tot de identificatie van vijf belangrijke onderscheidende emotionele afwegingen (thema's) die in taalgebruik tot voor de doelgroep herkenbare uitspraken leiden (Matthews & Stephens, 2017, p. 348). Geïnterviewde senioren kunnen deze emotionele afwegingen gebruiken om uit te leggen, en vaak te rechtvaardigen, wat de basis van hun beslissing was om in hun huidige huis te blijven of te verhuizen naar nieuwe 'leeftijdsgebonden' huisvesting.

De vijf thema's:

1. **'Achteruitgang'**: deze context omvat 'onvermijdelijk', 'afremmen' en 'steeds erger' met of de keuze wel of niet accommoderen, of dat verhuizen de enige optie is;
2. **'Medisch/zorg'**: deze context omvat 'dokter', 'ziekenhuis' en 'ziekte', als behoefte om verzorgd te worden in huis of zelfs te verhuizen.
3. **'Onafhankelijkheid'**: deze context omvat 'individualiteit', 'onafhankelijkheid' en 'niet afhankelijk', of als een bevrijding van de afhankelijkheid aan de oude woning met 'minder tuinonderhoud' of 'minder schoonmaak'.
4. **'Stabiliteit'**: deze context omvat 'hier blijf ik', 'laatste zet' en 'zou nergens heengaan' en descriptoren die een stabiel plan voor de toekomst aanduiden als 'vooruitplannen' en 'voorbereid zijn'.
5. **'Familie'**: deze context omvat het belang van het huis als thuisbasis voor familie, in termen als 'familie', 'zorg', 'gezinsgericht' en 'kinderen'.

In hoofdstuk 4 worden beide theoretische modellen in de vraagstelling van de survey gebruikt. Juist door herkenbaar push- en pullfactoren te gebruiken, en emotionele thematiek te hanteren in vraag en antwoord, kan worden aangesloten bij de voor de respondenten herkenbare taal- en afwegingskaders.

### 2.3.3 Woningmarkt: vraag en aanbod

Uit diverse publicaties van het PBL, Platform31 en het Kadaster die sinds 2013 zijn verschenen, blijkt dat de honkvastheid en het gedrag van senioren in toenemende mate gevolgen gaat hebben voor de (achterblijvende) doorstroming op de woningmarkt. Daarnaast komen er naar verwachting in een relatief kort tijdsbestek, tussen 2025 en 2040, veel verouderde woningen op de markt die werden bewoond door senioren. Die worden naar verwachting, als gevolg van achterstallig onderhoud, verhuizing naar een intramurale instelling of na plots overlijden, vaak onder de reële (huidige) marktprijs verkocht (Kadaster, 2019).

Maar waarom is dat een probleem? Ouderen verhuizen niet of nauwelijks. De geringe verhuismobiliteit van ouderen vormt een hindernis voor jongere huishoudens die naar een (grotere) koop- of eengezinswoning willen verhuizen, zeker in sterk vergrijzde regio's en regio's waar de druk op de woningmarkt relatief hoog is. De vergrijzing draagt daardoor bij aan de geringe doorstroming op de woningmarkt.

Op de lange termijn - als door overlijden van de eigenaar-bewoner of verhuizing naar een zorginstelling de woning wordt verlaten - resulteert de vergrijzing in een groot vrijkomend woningaanbod. Nú de woningvoorraad uitbreiden met geschikte eengezinswoningen kan in regio's waar de druk op de woningmarkt niet zo groot is echter betekenen dat wordt gebouwd voor toekomstige leegstand. Voor alle actoren op de woningmarkt is het belangrijk te beseffen dat op de langere termijn – over tien, vijftien jaar – veel woningen vrijkomen wanneer de babyboomgeneratie door bijvoorbeeld overlijden of verhuizing naar een zorginstelling hun woning gaat verlaten. Vooral in (toekomstige) krimpregio's kan het toenemende aanbod van verouderde woningen – zonder ingrijpen – leiden tot een verdere waardedaling van woningen en een toenemende leegstand (Dam, Groot, & Verwest, Krimp en Ruimte, 2006, pp. 84-85). Deze stelling sluit aan bij de diverse wetenschappelijke onderzoeken die het PBL van 2013 tot 2019 heeft

uitgevoerd op het thema ‘Vergrijzing en Ruimte in Nederland’ (Dam, Daalhuizen, Groot, Middelkoop, & Peeters, 2013).

### Vraag

Van de eigenaar-bewoners wil volgens WoON2018 gemiddeld 47% groter of kleiner wonen. Het valt op dat naar mate de leeftijd vordert, men vooral kleiner wil gaan wonen. Wat betreft slecht onderhoud voorziet WoON2018 dat de respondenten daar weinig waarde aan hechten. Ondanks dat senioren het vaak sneller koud hebben dan jongeren, blijkt uit WoON2018 de warmte-isolatie van de woning juist bij jongere huishoudens een verhuisreden te zijn, zoals tabel 4 weergeeft.

| Verhuisredenen WoON2018                            | Gemiddeld | tm 64 jaar | 65 tm 69 | 70 tm 74 | 75 tm 79 | 80 tm 84 | 85 tm 89 |
|----------------------------------------------------|-----------|------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| De huidige woning is te klein                      | 28,5%     | 33,1%      | 1,0%     | 0,8%     | 1,6%     | 3,0%     | -        |
| De huidige woning is te groot                      | 19,5%     | 14,2%      | 45,9%    | 47,8%    | 63,8%    | 68,6%    | 95,5%    |
| De huidige woning is slecht geïsoleerd voor warmte | 2,6%      | 2,9%       | 1,5%     | 0,3%     | 0,4%     | 0,6%     | -        |
| De huidige woning is slecht onderhouden            | 0,8%      | 0,9%       | 0,5%     | 0,7%     | -        | -        | -        |
| Wil een woning huren                               | 0,8%      | 0,5%       | 3,4%     | 2,1%     | 0,6%     | 3,7%     | -        |
| Andere redenen                                     | 47,8%     | 48,4%      | 47,8%    | 48,2%    | 33,6%    | 24,1%    | 4,5%     |

Tabel 4 Verhuisredenen naar leeftijdsklasse, eigen bewerking. Bron: 18.26, data-analyse WoON2018, 2019.

Over het algemeen blijkt sinds 2015, na de financiële recessie, onder alle huishoudensgroepen het aantal verhuizingen aanzienlijk toegenomen (met 30%, ofwel 265.000 huishoudens). Vooral gezinnen en paren in de leeftijd van 35 jaar en ouder verhuisden vaker dan in de voorgaande periode. Door het aantrekken van de woningmarkt zijn veel van deze huishoudens in staat geweest hun oude woning te verkopen en een nieuwe woning te kopen. Van de verhuigeneigde doorstromers die een woning willen kopen, wensen acht op de tien huishoudens een eengezinswoning. Huishoudens die willen huren, zoeken vaker een appartement dan een eengezinswoning.

### Aanbod

Er is anno 2020 sprake van krapte of zelfs oververhitting op de woningmarkt (Algemeen Dagblad, 2020). De vraag naar geschikte en gewenste woonruimte voor senioren is groter dan het aanbod, met als gevolg dat de prijzen stijgen en mensen bereid zijn genoeg te nemen met een woonproduct dat niet volledig aansluit op hun vraag. Voldoende aanbod (en het juiste type) van betaalbare woningen is belangrijk voor de verdere ontwikkeling van stad en regio. De vergrijzing stelt de Nederlandse woningmarkt voor een extra probleem in deze tijden van woningnood. Want het aantal woningen dat is en wordt gebouwd dat voldoet aan ‘toegankelijk’ wonen, lijkt beperkt in omvang. Op de website van Funda.nl worden in heel Nederland circa 3.600 woningen te koop aangeboden die als ‘gehandicapt, aangepast of seniorenwoning’ worden omschreven (Funda, 2020). Daarvan is circa 10% nieuwbouw en 90% bestaande bouw. In welke mate ‘toegankelijk’ meetbaar is als ‘Langer Zelfstandig Thuis’, is op basis van de website niet te achterhalen. Ook navraag bij enkele NVM-makelaars leverde geen sluitend antwoord.

| Toegankelijkheid/ aantal         | Totaal         | Te koop       | Onder voorbehoud | Verkocht       |
|----------------------------------|----------------|---------------|------------------|----------------|
| <b>Bestaande bouw</b>            |                |               |                  |                |
| Aangepast                        | 274            | 59            | 21               | 194            |
| Gehandicaptenwoning              | 7.405          | 1.264         | 569              | 5.572          |
| Seniorenwoning                   | 10.735         | 1.808         | 774              | 8.153          |
| <b>Nieuwbouw</b>                 |                |               |                  |                |
| Aangepast                        | 25             | 13            | 7                | 5              |
| Gehandicaptenwoning              | 773            | 167           | 121              | 485            |
| Seniorenwoning                   | 1.252          | 261           | 195              | 796            |
| <b>Totaal toegankelijk Funda</b> | <b>20.464</b>  | <b>3.572</b>  | <b>1.687</b>     | <b>15.205</b>  |
| <b>Alle woningen Funda</b>       | <b>309.954</b> | <b>43.788</b> | <b>34.296</b>    | <b>231.870</b> |

Tabel 5 Woningkenmerk ‘toegankelijkheid’ koopwoningen. Bron: [www.funda.nl](http://www.funda.nl), 16 maart 2020

Uit tabel 5 blijkt dat gemiddeld 1 ‘toegankelijke’ woning wordt aangeboden op 15 ‘normale’ koopwoningen. Bij een groeiende vraag naar passende seniorenwoningen in het hogere segment kan dat leiden tot schaarste én tot een prijsopdrijvend effect.

#### **Het Corona-effect op de woningmarkt**

Er zijn weinig gegevens en prognoses beschikbaar over het corona-effect op de woningmarkt. Aannemelijk is dat, mede als gevolg van de COVID-19 pandemie, een daling van het consumentenvertrouwen doorwerkt op de woningvraag op korte termijn. Ook is het mogelijk dat inkomenseffecten en oplopende werkloosheid resulteren in een afzwakking van de woningvraag. Wat weer mogelijk doorwerkt in een lager aantal transacties en, indien de crisis lang aanhoudt, op de woningprijzen. Dit sluit aan bij de prognoses van het Economisch Instituut voor de Bouw en ABF Research. Zij verwachten dat de woningbouw in 2021 zal terugvallen als gevolg van het lage aantal bouwvergunningen vanaf 2019 ten gevolge van de stikstof- en pfas-problematiek en de coronacrisis (Ministerie BZK, 2020). Dat werkt hoe dan ook niet mee aan verbeterde woningproductie. De tijd zal het leren.

## **2.4 Welke positie professionele actoren in het vakgebied nemen**

In de vorige paragrafen is de investeringsbereidheid en het verhuisgedrag van de seniore eigenaar-bewoners geanalyseerd. In de volgende paragrafen wordt stilgestaan bij de professionele actoren die zorg moeten dragen voor voldoende woningaanbod in ‘Langer Zelfstandig Thuis’: de beleidsmakers (Rijksoverheid en gemeenten) en de projectontwikkelaars. In de laatste paragraaf wordt tot slot stilgestaan bij vigerende fysieke ontwerpregels en eisen die bouwkundig kunnen leiden tot een beter aanbod in ‘Langer Zelfstandig Thuis’.

### **2.4.1 Rijksbeleid**

Deze studie sluit aan bij het ‘wenkend perspectief’ van een inclusievere samenleving, waarin senioren zelfredzaam zijn en actief participeren. Voldoende woningen die aansluiten bij de behoefte van senioren, komen echter zelden vanzelf tijdig op de juiste manier tot stand. De ontwikkeling en nieuwbouw van levensloopbestendige woningen (woningen die voldoen aan veranderende levensbehoeften en -mobiliteit gedurende iemands leven en derhalve aan het beleidsthema ‘Langer Zelfstandig Thuis’) blijft echter achter bij de prognoses, zowel in de sociale huursector als in de particuliere koopwoningmarkt, zoals ook de woningmarktanalyse met Funda doet voorkomen (2020).

Sinds 2003 wordt de Tweede Kamer elke drie jaar geïnformeerd over de situatie rond het aantal geschikte woningen voor senioren en mensen met een beperking. Dit gebeurt in de ‘Monitor Investeren voor de Toekomst’ (kortweg: MIT) waarvan de laatste update in 2017 is verschenen (Leidemeijer, Iersel, & Leering). De MIT had oorspronkelijk als doel inzichtelijk te maken welke opgaven het meer zelfstandig wonen van senioren en mensen met beperkingen levert voor het woonbeleid. Sinds 2013 is er een duidelijke kentering zichtbaar in het zorg- en woonbeleid. Eerst met de invoering van het scheiden van wonen en zorg en in 2015 met de Hervorming van de Langdurige Zorg. Door de zorg lokaal, op maat bij de senioren thuis te leveren, zou de zorg beter, efficiënter en goedkoper geleverd kunnen worden.

In 2018 is vervolgens het ‘Pact voor de seniorenzorg’ afgesloten, waar in datzelfde jaar het programma ‘Langer Thuis’ uit voortvloeide (Daalhuizen F., Dam, Groot, Schilder, & Staak, 2019, p. 7). Vanwege het grote belang van economisch krachtige en sociaal vitale steden, ontwikkelt het Ministerie van BZK sindsdien op meerdere fronten en vanuit een nieuwe manier van werken woningbouwplannen met steden, provincies, private en maatschappelijke partijen. Dit overheidsbeleid is gericht op het versnellen van de woningbouwopgave, mede om de prognoses inzake explosieve bevolkingsgroei in steden op te kunnen vangen.

De opgave is groter en complexer door toenemende concurrentie met andere ruimteclaims, waarbij nationale en regionale belangen een rol spelen bij lokale beslissingen. Namelijk, hoe het Rijk kan bijdragen, is in een kamerbrief verwoord door Minister Ollengren (citaat): *“Ruimte is schaars. Niet alles kan en niet alles kan overal. De druk vanuit allerlei sectoren (wonen, landbouw, natuur, water, luchtvaart, bereikbaarheid, duurzame economie, energie & klimaat, defensie) op de fysieke leefomgeving loopt op. Met een groeiende bevolking neemt deze druk verder toe. Er is daarom steeds nadrukkelijker maatschappelijk debat over de fysieke leefomgeving. De oplopende druk op de fysieke leefomgeving*

*vraagt om scherpe en fundamentele keuzes. Ook vraagt zij om meer regie vanuit het Rijk om richting te geven aan de toekomstige fysieke leefomgeving van Nederland. Niet weer centraliseren, maar meer samenwerken. Meer regie vanuit het Rijk betekent het werken als één overheid (vanuit het stelsel van de Omgevingswet). Dat het Rijk daarbij alle nationale belangen (zowel overkoepelende als directe) bewaakt, spreekt voor zich.” (Ministerie van BZK, 2020).*

Kortom, in Nederland is al langere tijd aandacht voor seniorenhuisvesting, zij het dat het rijksbeleid door de jaren heen aan verandering onderhevig is. Waar tot begin deze eeuw de senioren vooral opgevangen werden in intramurale verzorgingshuizen, is dat in de huidige tijd financieel en sociaaleconomisch niet langer wenselijk. Zelfredzaamheid in een participatiesamenleving leidt tot ander beleid van ‘Langer Zelfstandig Thuis’. Is Nederland het eerste land waar een sterke groei in vergrijzing plaatsvindt? Alleen al in Europa hebben andere landen en regio’s een veel zwaardere vergrijzingsdichtheid, zoals blijkt uit de recent verschenen publicatie van het ‘Federal Institute for Research on Building, Urban Affairs and Spatial Development’ (2020). Maar vooral Japan staat al decennia bekend met een groeiende vergrijzingsgolf te maken hebben gehad. Daar zou de Nederlandse rijksoverheid wellicht iets van kunnen opsteken.

Het was het midden van de jaren tachtig in de vorige eeuw, toen Japan te maken kreeg met een sterke vergrijzingsgolf. Om de snelle veranderingen het hoofd te bieden, werd een onderzoeks- en ontwikkelingsproject uitgevoerd met overheidsgeld, gevolgd door beleidsimplementatie die een vergelijkbare insteek hadden als het Nederlandse beleidsthema ‘Langer Zelfstandig Thuis’. Sindsdien is in Japan, als gevolg van stimulerend overheidsbeleid, door private ontwikkelaars meer ingezet op de bouw van levensloopbestendige woningen. Japan is inmiddels een van de meest verouderde samenlevingen ter wereld geworden (Kose, 2010).

#### 2.4.2 Gemeentelijk beleid

Tot het begin van deze eeuw was het Rijk actiever betrokken bij het realiseren van voldoende woningen, onder meer met financiële middelen. Dit is losgelaten met het idee dat lokaal het beste kan worden aangesloten op de behoeftes en wensen van de bevolking. Ook met de nieuwe omgevingsvisie blijven de gemeenten echter in de basis nog steeds verantwoordelijk voor voldoende woningvoorraad voor alle segmenten en inwoners, zoals ook april 2020 in de kamerbrief inzake regie en keuzes in het nationaal omgevingsbeleid (NOVI) is benoemd (Ministerie van BZK, 2020).

Hoe gemeenten kunnen bijdragen, stelde emeritus hoogleraar volkshuisvesting Primus bijvoorbeeld onlangs aan de orde in het Financieel Dagblad over de opgave voor woningcorporaties (citaat): *“Door tekortschietende nieuwbouw, hogere immigratiecijfers dan geraamd, en het ‘Langer Zelfstandig Thuis’ van senioren, is het woningtekort toegenomen tot ruim 330.000 woningen, met name in de sociale huursector. De oplevering van sociale huurwoningen leidt tot lagere grondopbrengsten, en een groter beroep op sociale voorzieningen en uitkeringen. Steeds meer gemeenten vertonen NIMBY-gedrag en laten huisvesting van lage-inkomensgroepen over aan andere regiogemeenten. Drastische beleidswijzigingen zijn nodig.” (2020).*

Of dergelijke beleidswijzigingen de woningtekorten daadwerkelijk oplossen, inclusief die voor het hogere segment, is niet op voorhand met zekerheid te stellen. Ook in de huisvesting van gepensioneerden staat menig wethouder Wonen niet te juichen om daarvoor voldoende geschikte woningen te realiseren. Het Rijksbeleid ‘Langer Zelfstandig Thuis’ wordt door veel gemeenten nog niet omarmd in concrete nieuwbouwplannen. Met als gevolg niet alleen een suboptimaal woningaanbod voor senioren, maar ook een belemmering van de doorstroming op de woningmarkt.

Vanaf januari 2022 (wederom een jaar uitgesteld) treedt de nieuwe Omgevingswet in werking. Met de nieuwe Omgevingswet krijgen gemeenten nog meer verantwoordelijkheden, instrumenten en vrijheidsgraden in het ruimtelijk beleid en het woonbeleid. Dat biedt mogelijkheden tot regionaal en lokaal maatwerk om te sturen op omvang, samenstelling en kwaliteit van de woningbouwproductie. In samenspel moeten deze initiatieven er uiteindelijk toe leiden dat mensen met beperkingen midden in de samenleving kunnen (blijven) staan, zoals ook Leidelmeijer et al in MIT 2017 samenvatten (2017, p. 9).

Overigens dient hier te worden opgemerkt dat de rol van provincies op de woningmarkt altijd afhankelijk is van gemeenten. Weliswaar zijn provincies verantwoordelijk voor het sluiten van regioakkoorden en de ruimtelijke verdeling van woningbouwlocaties, maar dat gaat en kan niet zonder de medewerking van gemeentes. Om die redenen is de rol van provincies in dit onderzoek niet nader uitgewerkt.

### Langer-thuis akkoorden

Sommige Nederlandse gemeenten reageren op dit nationale beleid met het afsluiten van akkoorden in 'Langer Thuis Wonen' met diverse marktpartijen als woningcorporaties, zorginstellingen en projectontwikkelaars voor de sociale doelgroep, zoals gemeenten Rotterdam (Langer Thuis Akkoord 2020-2025, 2020), Delft (Convenant Langer en Weer Thuis, 2019) en Amsterdam (Amsterdamse prestatieafspraken tussen de woningcorporaties, de huurderskoepels en de gemeente, 2019). Echter wordt hierbij vooral aandacht geschonken aan de sociale zorgcontext van zelfstandig wonen, niet aan fysieke en ruimtelijk-economische maatregelen die zelfstandig thuis wonen tot en met overlijden ook mogelijk maken en zeker niet in het hogere marktsegment van koopwoningen.

### Gemeentelijke subsidie in 'trapliften'

In het rapport 'Zelfstandig thuis op hoge leeftijd' stelt het PBL het volgende (citaat): *"Veel mensen krijgen op hogere leeftijd kwalen en bijvoorbeeld moeite met traplopen. En ook drempels kunnen een behoorlijk obstakel worden. Maar veel van dit soort hindernissen in de woning kunnen tegen betrekkelijk lage kosten worden weggenomen. We spreken dan van investeringen tot €10.000,-. Dit bedrag is gebaseerd op het feit dat veel gemeenten een maximale grens van €10.000,- hanteren voor vergoedingen van woning-aanpassingen via de Wmo. **Als het bedrag de €10.000,- overschrijdt, dan is vanuit die optiek verhuizen naar een geschikte woning een betere optie.** Blijkens een aantal studies kost het volledig levensloopbestendig maken van een woning mogelijk een stuk meer dan €10.000,-. Schmid et al. (2016) gaan uit van een bedrag van €18.000,- terwijl SEV & Aedes (2012) uitgaan van een bedrag van €21.000,- voor het volledig aanpassen van een eengezinswoning. Een uitgebreide toelichting op de methodiek achter de geschiktheidsindicator is terug te vinden in de rapportage 'Monitor Investeren voor de Toekomst' (MIT) Ouderen en langer zelfstandig wonen' die het RIGO in opdracht van het Ministerie van BZK heeft uitgevoerd (Leidemeijer et al. 2017)." (2019, p. 5).*

*"Als het bedrag de €10.000,- overschrijdt, dan is vanuit die optiek verhuizen naar een geschikte woning een betere optie";* dat lijkt toch wel een erg bouté conclusie. Die € 10.000,- kan maximaal bijgedragen worden uit lokale persoonsgebonden budgetten. Maar senioren zien zelf niet altijd de noodzaak tot verhuizen, ook niet wanneer als gevolg van ouderdomskwalen de toegankelijkheid in huis minder wordt (De Vries, Prins, & Tillema, 2019). Voor de in dit onderzoek belichte doelgroep, met hogere vermogens, zal die noodzaak tot verhuizen op basis van financiële motieven dan ook minder aan de orde zijn.

### Gemeentelijke ondersteuning in bewustwording bij de doelgroep

Er zijn enkele gemeenten die zich onderscheiden van de massa door wél 55-plussers te wijzen op het belang van op tijd anticiperen en investeren in 'Langer Zelfstandig Thuis'. Zo is in 2017 al in gemeente Hoeksche Waard een initiatief gestart om senioren te wijzen op het belang van tijdig anticiperen (Gemeente Hoeksche Waard, 2017). Onder de noemer 'Lang Leve Thuis' creëert de gemeente Hoeksche Waard sinds 2017 bewustwording onder de bevolking over de mogelijkheden van 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen. Hiermee stimuleert de gemeente bewoners om hun huis aan te passen, zodat zij er langer kunnen blijven wonen. De campagne komt voort uit de Regionale Woonvisie 2030, waarbij de vitaliteit van de Hoeksche Waard centraal staat. Vitaliteit vraagt ook om een toekomstbestendige woningvoorraad. Daarbij wordt niet enkel gekeken naar nieuwbouw, maar ook naar de bestaande woningen en hoe deze beter voor te bereiden op de toekomst. Ook gemeenten Geertruidenberg (2020) en Utrechtse Heuvelrug (2020) zijn voorbeelden waar ingezet wordt op bewustwording van senioren op een 'Langer Zelfstandig Thuis'.

Ondanks deze genoemde initiatieven, kunnen we het nationale probleem van voldoende geschikte woningvoorraad niet overlaten aan gemeenten alleen. Rijksoverheid is nodig in spreiding en realisatie van

de verschillende beleidsopgaven, die integraal benaderd en ontwikkeld moeten worden. Daar hoort ook de woningmarkt in het hogere segment bij.

### 2.4.3 Projectontwikkelaars

Ontwikkelaars spelen mondjesmaat in op de behoefte aan 'Langer Zelfstandig Thuis', maar eigenlijk vanuit eenzelfde benadering dat de meeste kopers niet in een senioren- of bejaardenwoning willen wonen. Zoals een ontwikkelende bouwer in informeel gesprek liet vallen (citaat): *"Er is een goede markt voor specifieke woningen die zijn aangepast aan verminderde vitaliteit danwel voorbereid op een eenvoudig aanpassen. Maar die woningen moeten niet verkocht worden als seniorenwoningen, want daarin wil slechts een beperkt aandeel senioren wonen; dat verkoopt niet. Marketing van dit type woningen en de juiste 'framing' van zo'n woonproduct zijn namelijk essentieel om gezonde verkoopcijfers te behalen. Wie dat goed doet, kan zelfs meer dan gezonde financiële rendementen maken op nieuwbouwwoningen én een maatschappelijke bijdrage leveren om te voorzien in deze, gekend of ontkend, groeiende woonbehoeften. Maar dit woonproduct treft verder weinig belangstelling, uitgezonderd enkele specifieke zorgontwikkelaars als WoonZorg Nederland en Amvest."*

Algemeen geldt dat private ontwikkelaars en ontwikkelende bouwbedrijven baat hebben bij samenwerking met overheden voor meer bouwproductie. Maar de toenemende vraag naar nieuwbouw leidt naar bouwkostenstijging, overhaast bouwen (grotere kans op faalkosten) en dientengevolge tot stijging van de huizenprijzen. Eerdere recessies hebben bovendien aangetoond dat er een bovengrens is dat consumenten bereid zijn te investeren in een nieuwbouwwoning. Kortom, als gemeenten geen eisen stellen aan het ontwikkelen van woningen die voldoen aan 'Langer Zelfstandig Thuis' en accepteren dat meer bouwkosten leiden tot lagere gemeentelijke grondopbrengsten, wordt door ontwikkelaars geen bewustzijn en urgentie geactiveerd om hier toch op in te spelen.

Op de vraag aan projectontwikkelaars (die anoniem wensen te blijven) waarom er niet meer nieuwbouwwoningen gelijk worden ontwikkeld voor een verbeterde toegankelijkheid, is het antwoord steevast driedelig. Ten eerste wil het merendeel van de wethouders Wonen dat er gebouwd wordt voor starters, kennisrijke arbeidskrachten en (jonge) gezinnen; zij brengen arbeidsproductiviteit en zijn daarmee een zekere toekomst voor de gemeente waar zij willen gaan wonen. Deze doelgroep vraagt volgens politiek-bestuurders eerder om extra veel slaapkamers en leefruimte, dan om bijvoorbeeld extra brede verkeersruimte zonder drempels.

Ten tweede is het kostenbesparend om de – bij nieuwbouw licht bouwkostenverhogende – levensloopgeschikte voorzieningen vooral *niet* te realiseren. Bij vrije sector koopwoningen hebben projectontwikkelaars geen baat bij toekomstige gunstige exploitatie van de woningen; dat ligt bij de gebruiker die na de sleutelontvangst profijt heeft van de investeringen die tijdens de bouw zijn gedaan. Daarnaast leidt het investeren in hogere bouwkosten voor 'Langer Zelfstandig Thuis', in concurrentie met andere ontwikkelaar en bij gelijkblijvende rendementseisen, tot lagere grondopbrengsten.

Ten derde is de vraag naar woningen sinds 2015 weer zo groot dat maatwerk niet nodig blijkt. Met de opkomst van meer prefab woningbouw wordt het nog lastiger om aanpasbare prefab-elementen 'uit de fabriek' te leveren. Voor marketinguitingen wordt klantgerichtheid gepretendeerd als belangrijk. In de praktijk heeft een koper zelden substantiële invloed op het woonontwerp en de bijbehorende woningplattegrond.

#### **Bouwbesluit of toegankelijkheids- & comfortkeurmerk?**

Het merendeel van de Nederlandse woningen is in de basis niet ontworpen op aanpassingen voor 'Langer Zelfstandig Thuis', maar is wel geschikt te maken, aldus het recent door CBS gepubliceerde statistische onderzoeksrapport over woontrends van 55-plussers (2020, pp. 8-10). Het enige verplichte uitgangspunt bij nieuwbouw- en renovatieontwikkelingen is het vigerende Bouwbesluit, dat echter niet voorziet in bijvoorbeeld voldoende brede verkeersruimte, voldoende overcapaciteit in slaap- en badkamer en andere mogelijke verruiming van woon- en leefruimten voor voldoende bewegingsruimte en toegankelijkheid van senioren. Naast directe toegankelijkheid, bijvoorbeeld voor het gebruik van wandelstok, rollator of zelfs rolstoel, doelt een verruiming ook op het verminderen van valgevaar. Soms biedt het breken van muren

en tussenwanden een oplossing om de woningplattegrond te wijzigen naar een veiligere en toegankelijke woonruimte, maar lang niet alle woningen zijn daarop voorbereid. Veel dragende wanden kunnen niet zonder extra maatregelen worden afgebroken. Lichte wanden zijn doorgaans niet uitgevoerd om zware dragende constructies aan op te hangen, zoals een traplift in een eengezinswoning.

Een wél levensloopbestendige woning is een woning die bijvoorbeeld (grotendeels) voldoet aan Handboek WoonKeur™ van SKW Certificatie (kortweg: WoonKeur, (2015)) of aan de richtlijnen van Stichting VACPunt Wonen: de WoonKwaliteitWijzer™ (2010). Het WoonKeur werd in 2000 in het leven geroepen om alle bestaande kwaliteitsaanduidingen te stroomlijnen. Ook het Oppluslabel™ maakt een woning wel geschikt voor 'Langer Zelfstandig Thuis'. Maar dergelijke labels zijn veel omvattend en veeleisend, tot in het laatste detail uitgewerkt. Zo bevat het WoonKeur niet alleen fysieke maatregelen, maar wordt ook de veiligheid van het Politiekeurmerk geëist; dat heeft tot gevolg een stijging van de bouwkosten en derhalve voor de verkoopprijs van de woning en/of lagere grondopbrengst.

Voor het merendeel van de woningen dat 'slechts' geschikt moet zijn voor een 'Langer Zelfstandig Thuis' waarbij enige extra veilige leefruimte geboden moet kunnen worden, worden deze labels door projectontwikkelaars dan ook als 'overdreven' bestempeld: dusdanig over gedimensioneerd, dat menig ontwikkelaar er niet aan zal denken met deze extra certificaten te willen ontwerpen en ontwikkelen. Een vereiste tussenvariant, tussen allesomvattend certificaat en het vigerende Bouwbesluit in maar wel betaalbaar, ontbreekt voorsnog in deze, alhoewel de WoonKwaliteitWijzer van VACPunt Wonen een eind in de richting komt.

### **Ontwerpregels**

Als we zoveel mogelijk senioren in hun eigen woningen willen behouden in plaats van te proberen hen intramuraal te huisvesten, hebben we behoefte aan hogere normen voor het ontwerp van woningen die enerzijds functioneel en anderzijds betaalbaar zijn. Bij voorkeur zijn dat normen die ontwikkelaars willen toepassen (en dan door lokale gemeenten of rijksoverheid vereist onder alle ontwikkelaars), omdat de meeropbrengsten en afzetbaarheid van de woningen ruimschoots opwegen tegen de marginale meerkosten.

Japan biedt als voorbeeld ontwerpregels die veel minder allesomvattend gedimensioneerd zijn, praktischer toepasbaar en minder kostbaar. Uit het literatuuronderzoek naar overheidsbeleid voor de toenemende vergrijzing in Japan, zijn ook documenten gevonden met fysieke ontwerpregels voor levensloopgeschikt wonen, zoals Kose beschrijft (How can exploding senior population be accommodated? Japanese struggle toward inclusive design, 2010, pp. 2,3). De volgende criteria zijn noodzakelijk:

- Veiligheid van de bewoners in verband met struikel- en valgevaar;
- Fysieke ondersteuning van de bewoners in verband met valgevaar;
- Wonen op één verdieping in verband met toegankelijkheid;
- Rolstoelgebruik in huis mogelijk in verband met toegankelijkheid.

Bovenstaande kan geïnterpreteerd worden in termen van fysieke ontwerpregels:

- 1) In principe vlakke vloer: geen dorpels, geen trapverschillen, tenzij dit noodzakelijk is;
- 2) Leuninginstallatie op kritieke plaatsen, zoals trappen, badkamer, toilet en ingangen;
- 3) Bredere gangen en deuren;
- 4) Goedkeuring van handelbare ontwerpeigenschappen, zoals deurklinken en stopcontacten op een plek die voor senioren gemakkelijk en zonder bukken bereikbaar is;
- 5) Voorbereiding op noodsituaties.

Ook voor de Nederlandse praktijk kunnen ontwerpregels leiden naar een herkenbare indeling van woningen die de mate van toegankelijkheid voor gezinnen met opgroeiende kinderen (kinderwagens), mindervaliden en ook voor 'Langer Zelfstandig Thuis' kenmerkt. In tegenstelling tot de kostbare en veeleisende labels van WoonKeur, dienen deze maatregelen uitnodigend en eenduidig te zijn, zonder dat het tot overdreven meerkosten in nieuwbouw en renovatie leidt. Op basis van de deskresearch en gesprekken met enkele architecten die actief zijn in het ontwerpen van woon-zorg oplossingen, blijkt onderstaande opsomming evenwel redelijk en billijk te zijn en als vertrekpunt tot beleid gehanteerd.

De 7 Nederlandse fysieke ontwerpregels voor woningen vanaf circa 70 m<sup>2</sup> woonoppervlak zijn:

1. De toegang tussen straatniveau en de entree (voordeur) van de woning is traploos bereikbaar en minimaal 1,20 meter breed;
2. Ruimte voor en achter de voordeur: minimaal 1,50x1,50m. of 1,35x1,80 m;
3. Verkeersruimte in de woning: minimaal 1,20 m breed (dagmaat);
4. Binnendeurkozijnen en entreedeur minimaal 0,93 m breed (dagmaat);
5. Draaicirkels in de primaire ruimten van een woning hebben een straal van minimaal 1,50 m, waardoor draaien voor een rollator en/of rolstoel mogelijk is;
6. Drempels in huis zijn maximaal 20 mm hoog (bovenzijde laagste vloer – bovenzijde drempel) en afgerond. Extra: indien er buitenruimte is, dan is de drempel tussen binnenruimte en buitenruimte niet hoger dan 50 mm (verschil laagste vloer – bovenzijde drempel);
7. A. Entree, woonkamer, keuken, slaapkamer en badkamer + toilet zijn al bij oplevering op één verdieping gelegen, of de woning is op een later moment zodanig eenvoudig aan te passen dat deze primaire functies op één verdieping liggen, of  
B. Entree, woonkamer, keuken, slaapkamer en badkamer + toilet zijn niet op één verdieping gelegen, maar bij of na oplevering wel middels (trap-)lift bereikbaar, waarbij voor de (trap-)lift voldoende vrije installatiehoogte beschikbaar is en de constructie door de aanliggende wand(en) en vloeren gedragen kan worden.

## 2.5 Conclusie

De doelgroep van hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners woont bij voorkeur en zo lang mogelijk in een grondgebonden woning. De honkvastheid bij het merendeel van senioren is groot; verhuizen doen zij pas als er een wezenlijke levenswijziging plaatsvindt, waardoor wonen in de huidige woning niet meer mogelijk is, danwel wanneer zij voorzien dat verhuizen de betere optie is. Dat hangt erg af van hoe de senioren zelf in het leven staan. Welvaart draagt sterk bij aan het tot op hoge leeftijd zelfstandig (kunnen) blijven wonen. Hogere inkomens ervaren gemiddeld genomen een hogere welvaart.

De Rijksoverheid meent dat deze unieke doelgroep dankzij ruim beschikbare financiële middelen voldoende redzaam is om te anticiperen op voorkomende problemen rondom gezondheidsklachten en/of ouderdomsverschijnselen. Maar naast financiële draagkracht spelen ook emotionele afwegingen van de eigenaar-bewoner een belangrijke, zo niet belangrijker, rol in huisvestingsbeslissingen.

Vanuit de overheid en de private sector wordt niet tot nauwelijks tot niet gestuurd op het ontwikkelen en bouwen van voldoende woningen in het hogere segment die in de toekomst kunnen voorzien in een 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen. Voldoende passend woningaanbod ontbreekt. Gemeenten stimuleren het ook niet dat ontwikkelaars in concurrentie met hun concollega's investeren in woningen die voldoen aan 'Langer Zelfstandig Thuis', omdat de hogere bouwkosten leiden naar lagere grondopbrengsten, wat door menig gemeentelijk grondbedrijf wordt afgestraft met het verliezen van de aanbesteding. Ook verplichtingen of stimuleringsregelingen door overheden voor het bouwen van 'Langer Zelfstandig Thuis' in het hogere segment, zijn er niet. Mede daardoor plaatsen projectontwikkelaars dit thema niet hoger op hun ontwikkelagenda.

De strakke scheiding (of noem 't het ontbreken van relaties) tussen enerzijds de professionele actoren die niet inspelen op toekomstige vraag naar geschikte woningen in het hogere segment, en anderzijds de hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners die zich onvoldoende verdiepen in 'Langer Zelfstandig Thuis', wordt in hoofdstuk 3 nader uitgewerkt in het conceptueel kader.

### 3 Conceptueel kader

Na de deskresearch is het zaak het conceptueel kader te schetsen. Deze visuele weergave van de verwachte oorzaak-gevolgrelatie toont welke verbanden tussen variabelen worden verwacht en hoe deze in relatie tot elkaar staan. Het model is een vereenvoudigde voorstelling van de werkelijkheid, waarmee de probleemstelling door schematisering wordt verduidelijkt.

In dit hoofdstuk worden eerst de handelingsperspectieven van de actoren samengevat. Vervolgens worden de individuele belangen van de verschillende actoren gerelateerd aan het maatschappelijke belang van 'Langer Zelfstandig Thuis'. Dat samen leidt naar het conceptuele kader van variabelen die vervolgens in hoofdstuk 4 leiden naar de online survey.

#### 3.1 Handelingsperspectieven

Er zijn drie typen actoren te onderscheiden met elk een eigen handelingsperspectief: eigenaar-bewoners, overheid en projectontwikkelaars. Het handelingsperspectief van elke actor wordt hieronder nader toegelicht.

##### 3.1.1 Handelingsperspectieven van de eigenaar-bewoners

In de deskresearch zijn allereerst de – in het bijzonder hoogopgeleide kapitaalkrachtige 55-plus eigenaar-bewoners geanalyseerd op het onderwerp 'Langer Zelfstandig Thuis'. Voor hogere inkomens geldt dat deze doelgroep hoofdzakelijk in eengezins koopwoningen woont. Hoewel menig senior het nog niet wil beseffen zal de vitaliteit, gemiddeld genomen en naar mate de leeftijd vordert, sneller achteruitgaan. Met deze achteruitgang worden de fysieke woonkenmerken en de functionele woonomgevingskenmerken steeds belangrijker, temeer de woning een steeds meer centrale plek inneemt in het leven van de senior. Ondanks ruime financiële middelen om ongemakken op te lossen, lijkt emotie de overhand te hebben op huisvestingsbeslissingen. Pas als de nood aan de man is nemen senioren, volgens deskresearch, een besluit over verbouwen of verhuizen, want senioren zijn trots en honkvast.

De eigenaar-bewoner beweegt dus tussen ratio en emotie. Tussen ratio en emotie ligt een zorgbehoefte, welke voor elke eigenaar-bewoner een persoonlijke ervaring is die met de dag kan veranderen. Deze zorgbehoefte wordt lang niet altijd erkend: niemand wil zich oud voelen en senioren blijken meesters in 'leven met wat ze kunnen, ook als het eigenlijk niet meer gaat'. Dit geldt zeker voor hoogopgeleide kapitaalkrachtige 55-plus eigenaar-bewoners, die dankzij de, algemeen genomen, hoge besteedbare inkomens op een hoog welvaartsniveau leven.

Ratio komt vooral tot uitdrukking in financiële afwegingen. Financiële afwegingen hebben allereerst te maken met het opgebouwde eigen vermogen en maandelijks besteedbare inkomen. Daarnaast spelen de fysieke woonkenmerken en functionele woningomgevingskenmerken een belangrijke rol of woning en woonomgeving wel voldoende toegerust zijn voor de geldende levensfase en daarbinnen 'Langer Zelfstandig Thuis'. Bij emotie draait het om het verschil tussen 'oud (jong) voelen', 'oud worden' en 'oud zijn'.

Deze ratio en emotie zijn ook op een andere manier te analyseren. De meeste Nederlanders, senioren voorop, zijn tevreden over de huidige woning en woonomgeving. Dit geldt voor een groot deel ook voor senioren die niet in een levensloopbestendige woning wonen. Om hier meer zicht op te krijgen worden in dit onderzoek op basis van de online survey problematische situaties vanuit twee perspectieven in beeld gebracht:

1. Door te kijken naar factoren die van invloed kunnen zijn op mogelijke beperkingen voor de bewoner om comfortabel en veilig te kunnen wonen en de investeringskosten die nodig zijn om problemen integraal te kunnen oplossen;
2. Door te kijken naar de mate waarin de bewoners zelf de woonsituatie als probleem ervaren en investeringsdrang voelen om comfortabel en veilig te kunnen (blijven) wonen.

Uit de deskresearch blijkt dat het wenselijke gevoel (emotie) vaak prevaleert boven de daadwerkelijke realiteit. Een gevolg hiervan is dat voor een deel van de eigenaar-bewoners geldt dat zij liever niet geconfronteerd worden met het nadenken over 'Langer Zelfstandig Thuis' en pas willen handelen als de nood aan de man is; dit type gedrag wordt ook wel geduid met 'Aanpassers'. Naast 'Aanpassers' zijn er ook twee gedragstypes die wel nadenken over investeren in de woning: 'Verhuizers' en 'Verbouwers'.

Uit de deskresearch blijkt tot slot dat hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners hoofdzakelijk vitaal zijn, ze leven met de dag en voelen zich niet verbonden met het thema 'Langer Zelfstandig Thuis'.

### 3.1.2 Handelingsperspectieven van de overheden

Het op de korte termijn gerichte handelingsperspectief van de eigenaar-bewoners staat in schril contrast tot het jarenlang voorbereide woon- en zorgbeleid van de overheid, dat doorgaans enkele decennia beslaat. Van overheidswege wordt nagedacht over woonbeleid, zorgbeleid en een combinatie van wonen en zorg in het beleid 'Langer Zelfstandig Thuis' en bijbehorend uitvoerend programma 'Programma Langer Thuis' (Ministerie van VWS, 2018). Deze dialogen vinden zowel op rijksschaal als gemeentelijke schaal plaats. Voor dit onderzoek is het daarom van belang om dit maatschappelijke belang mee te wegen.

Als de overheid geen woon- en zorgbeleid voert in 'Langer Zelfstandig Thuis' op de doelgroep van zelfredzame huishoudens met hoge inkomens in koopwoningen, woningbouwontwikkelaars onvoldoende inspelen op verwachte toekomstige vraag door kapitaalkrachtigen naar geschikte woningen voor een 'Langer Zelfstandig Thuis' en de kapitaalkrachtigen zelf evenmin op tijd willen anticiperen op toekomstige levensbehoeften, rijst de vraag of de maatschappij niet afstevent op een sociaaleconomische ramp van onverwachte vraag op een ogenblik dat het te laat is om daar als maatschappij nog op te anticiperen.

Overheidsbeleid is vormend voor de private sector, ontwikkelaars, om het woonbeleid om te zetten naar woonproducten op de woningmarkt. In die zin is de relatie tussen publieke en private partijen sterker dan de relatie tot de eigenaar-bewoners, met beide een afhankelijke positie in een eigen rol.

### 3.1.3 Het Handelingsperspectieven van de projectontwikkelaars

In de financiële crisis van 2008 tot 2014 hebben veel gemeenten hun grondposities verkocht aan private ontwikkelaars teneinde de tekorten in het gemeentelijke grondbedrijf af te lossen. Anno 2020 betekent dit dat veel gemeenten meer afhankelijk zijn geworden van de grondposities van private partijen om woningbouw in hun kernen mogelijk te maken. Overheden zijn dientengevolge meer afhankelijk geworden van derden en moeten vooral via beleidsdocumenten en andere samenwerkingen komen tot voldoende aanbod van geschikte woningen.

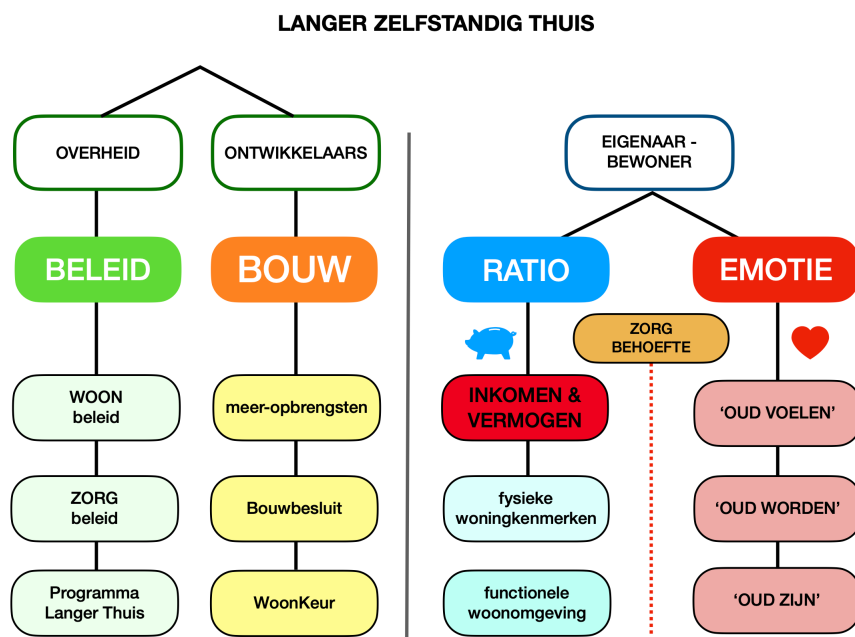
Projectontwikkelaars spelen hierop in door regionaal en lokaal afspraken te maken met overheden in de programma's voor woningbouwontwikkeling en herontwikkeling van bestaande gebieden. In deze context worden woningbouwprogramma's in gebiedsontwikkeling ontworpen die voldoende mix bevatten tussen verschillende woonmilieus, typering van doelgroepen en inkomens. Projectontwikkelaars, ontwikkelende bouwbedrijven en vastgoed beleggende ontwikkelaars spelen dus in op vragen uit de markt. Die markt loopt doorgaans enkele jaren voor op beleid dat de overheid voert, omdat ontwikkelaars veel nauwer in contact staan met het consumptiegedrag van toekomstige eindgebruikers. In de economie zien zij sneller stijgende of afnemende vastgoedtransacties, waar zij dan zo spoedig mogelijk op inspelen om vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen in relatie tot de afzetmarkt.

Het zijn de hoge inkomens die dankzij hoge grondwaarden een gebiedsexploitatie mogelijk maken voor de tekorten op de grondwaarden voor lagere inkomens. In die context is het goed op te merken dat de doelgroep van kapitaalkrachtige 55-plus senioren in dit onderzoek derhalve een grote invloed heeft op toekomstige gebiedsontwikkelingen. Des te meer is het teleurstellend dat (gemeenten en) ontwikkelaars zo weinig interesse lijken te hebben in het ontwikkelen van woningen die in fysieke woonkenmerken ruimer zijn opgezet dan alleen de eisen uit het Bouwbesluit ten bate van het nationale maatschappelijke belang. Tegelijkertijd is het begrijpelijk dat ontwikkelaars niet willen investeren in levensloopbestendige labels, omdat dit vanuit hun rendementsdenken een onlogische keuze is, zoals in het vorige hoofdstuk reeds beschreven.

## 3.2 Het conceptueel kader vormgegeven

In figuur 4 is het conceptuele kader opgenomen dat het gebrek aan natuurlijke relaties weergeeft tussen enerzijds beleid en bouw, anderzijds de eigenaar-bewoners. Dit is grafisch middels een harde scheidingslijn weergegeven; overheden en ontwikkelaars hebben nog wel een relatie met en zicht op elkaars belangen, maar het ontbreekt aan daadwerkelijk zicht op de behoeften van de eigenaar-bewoners om daarop in te spelen. Daarbij denken de overheid, de ontwikkelaars en de eigenaar-bewoners ieder vanuit hun eigen belang dat lang niet altijd ook de andere belangen dient; dit is weergegeven door iedere actor als handelend vanuit een kolom weer te geven.

Vanzelfsprekend is de dagelijkse praktijk niet zo zwart-wit als in de scheidingslijnen en zichtbaarheid tussen de drie kolommen geschetst (zie figuur 4). In toenemende mate hebben ontwikkelaars bijvoorbeeld interesse in het woonprofielen van potentiële kopers en is (online) communicatie met deze doelgroepen de afgelopen jaren sterk verbeterd. Ook weten gemeenten in toenemende mate samen te werken met ontwikkelaars. Echter, in verhouding hebben ontwikkelaars merendeels een voorkeur voor aanbodgestuurd ontwikkelen in tegenstelling tot vraaggestuurd ontwikkelen. Hier is volgens de onderzoeker nog een wereld te winnen.



Figuur 4 Conceptueel kader Langer Zelfstandig Thuis op hoofdlijnen in 3 kolommen

### 3.2.1 Beleidskolom

De kolom 'Beleidskolom' richt zich op woon- en zorgbeleid, onder meer vanuit het 'Programma Langer Thuis'. Wel is binnen het beleid soms sprake van verkokering of tegenstellingen. In bepaalde mate wordt afgestemd met de ontwikkelmarkt, maar er is minder zicht op en aansluiting bij de handelingsperspectieven van ouderen. Zo kan bijvoorbeeld een maatschappelijk belang om meer zorgwoningen te realiseren leiden tot het verminderen van gemeentelijke zorguitgaven, maar tegelijkertijd tot lagere grondopbrengsten voor het gemeentelijke grondbedrijf. Beide beleidsafdelingen (en mogelijk ook de wethouders) dienen tegengestelde belangen. Omdat er onderling vaak nauwelijks tot niet gecommuniceerd wordt, blijft een maatschappelijk gewenste ontwikkeling uit als gevolg van een dergelijke verkokering binnen de beleidskolom.

### 3.2.2 Bouwkolom

De kolom 'Bouw' richt zich op ontwikkeling en (bouw)productie van woningen. Ook binnen de bouwkolom is soms sprake van tegenstellingen. Vastgoedbeleggende ontwikkelaars kijken vooral naar

'lange termijn rendementen', voornamelijk gebaseerd op huuropbrengsten en de exit yield (vastgoedwaarde na 10 tot 15 jaar, als het vastgoed dan alsnog verkocht wordt). Reguliere projectontwikkelaars moeten het rendement op korte termijn maken bij verkoop van de grond en het ontwikkelde vastgoed (vaak nog voor aanvang bouwactiviteiten) en verdienen extra aan bij verkoop meerwerk-opties (zoals een luxe keuken of badkamer). Voor ontwikkelende bouwbedrijven geldt dat zij genoeg kunnen nemen met minder ontwikkelrendement, maar bovenal gefocust zijn op voldoende continue bouwvolume en bouwstroom, dat zich eveneens uit in meeropbrengsten als gevolg van meerwerk in het bijzonder bij bouw (zoals extra uitbouw, het plaatsen van een dakkapel of wijzigingen in woningplattegrond). Het meerwerk (opbrengsten) moet altijd voldoen aan de eisen uit het Bouwbesluit. Het WoonKeur is een facultatief levensloopbestendig label. Indien een woning wordt opgeleverd met WoonKeur, dan moet het bouwwerk aan alle eisen van dit handboek voldoen, bovenop het Bouwbesluit.

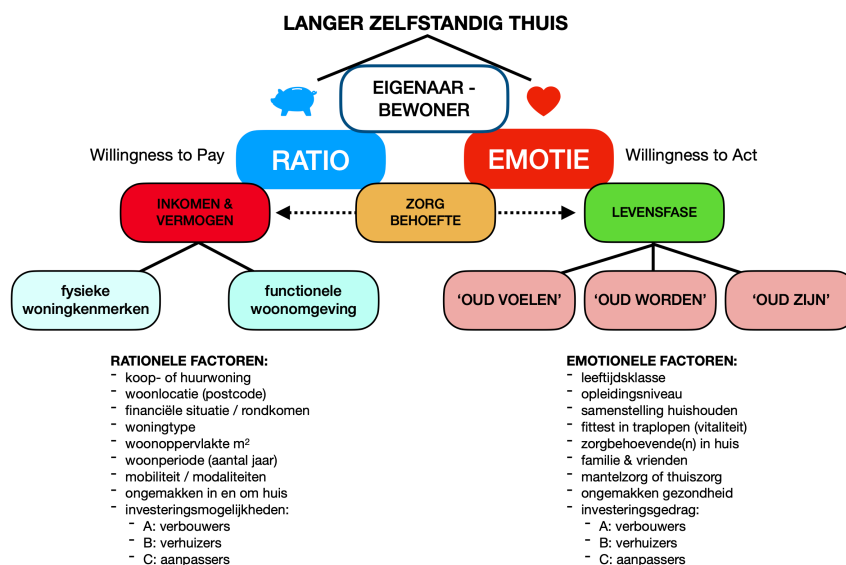
In dit onderzoek is met de term 'ontwikkelaars' vooral bedoeld op de reguliere projectontwikkelaars, die geen baat hebben van opbrengsten uit vastgoedexploitatie.

### 3.2.3 Kolom eigenaar-bewoners

De kolom 'eindgebruikers' richt zich op de 55-plus eigenaar-bewoners, de primaire doelgroep(-en) in dit onderzoek. Eigenaar-bewoners krijgen doorgaans in de loop van de tijd te maken met een zorgbehoefte, hoe klein of groot ook. De deskresearch constateert dat de doelgroep vooral afhankelijk van de levensfase anticipeert op korte termijneffecten, niet op een lange termijn (zorgbehoefte en bijbehorend) vooruitzicht.

Emotie is gemiddeld genomen de primaire factor in huisvestingsbeslissingen (Willingness to Act), ratio is een secundair gevolg (Willingness to Pay). Bij emotie is er vaak zowel een relatie als een discrepantie tussen 'oud voelen', 'oud worden' en 'oud zijn'. 'Oud worden' en 'oud zijn' zijn omgeven met 'pessimistische' emotie, in taalgebruik: verslechterende gezondheid, te veel onderhoud aan de woning, achteruitgang, eenzaam, huisarts en ziekte. 'Oud (jong) voelen' uit zich in positieve emotie. Bijbehorend taalgebruik is omgeven met woorden zoals onafhankelijk, stabiliteit, sociaal netwerk, mobiliteit, familie, kleinkinderen, vrienden.

De leeftijd en levensfase, de samenstelling van het huishouden en het opleidingsniveau zijn factoren die in belangrijke mate bepalen hoe ratio en emotie zich tot elkaar verhouden, en negatieve en positieve emotie onderling verbonden zijn. Rationele factoren zijn de afmetingen en eigenschappen van de woning zelf, de woonomgeving en de financiële middelen. Dit is conceptueel weergegeven in figuur 5, dat het uitgangspunt vormt voor de opzet van de online survey onder eigenaar-bewoners.



Figuur 5 Conceptueel kader als opzet naar survey, kolom eigenaar-bewoners in detail

### 3.3 Conclusie

In dit hoofdstuk is op basis van de deskresearch het conceptueel kader gevormd, dat als leidraad dient voor de opzet van de online survey welke in hoofdstuk 4 wordt behandeld. Deze survey zal enerzijds gevormd worden rondom het bevragen van rationele factoren (feiten) en anderzijds rondom emotionele factoren (beleving), zowel in de vraagstelling als in de mogelijke antwoorden. Daarbij wordt getracht te kunnen aansluiten op de verdeling van Schilder (2019) inzake huisvestingsbeslissingen: verbouwers, verhuizers of aanpassers.

## 4 Online survey

Om de onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden is gebruik gemaakt van kwantitatief onderzoek middels een online survey (enquête). Bij het opstellen van de survey zijn een aantal methodologische principes gehanteerd. Hierbij sluiten we op inhoud aan op de principes van Wiseman (1980) en in taalgebruik op de principes van Matthews & Stephens (2017), zoals beide reeds behandeld in paragraaf 2.3.2.

In dit hoofdstuk is eerst bondig de onderverdeling in doelgroepen uitgewerkt. Ook zijn de fysieke woon- en functionele woonomgevingskenmerken, zoals gehanteerd in de survey, nader geduid. Dat maakt het eenvoudiger de resultaten uit de survey te begrijpen. Daarna volgt een samenvatting en zijn enkele opvallende resultaten, overeenkomsten en verschillen tussen de verschillende onderscheidende respondent-groepen, nader uitgewerkt.

De opzet van de survey is nader uitgewerkt in bijlage III. De survey vragen zijn uitgewerkt in bijlage IV, waarbij het conceptuele kader (figuur 5) uit hoofdstuk 3 belangrijke input heeft gevormd en als leidraad is aangehouden. Een uitgebreide analyse van de resultaten staat vermeld in bijlage V.

### 4.1 Onderscheidende respondent-groepen

Zoals in hoofdstuk 2 reeds aangehaald, is er verschil tussen senioren die helemaal niet willen investeren in de woning om die geschikt te maken voor het thuis blijven wonen, anderen juist verregaand. Anderzijds maken sommige senioren bewust plannen voor de oude dag, waar anderen liever leven met de dag en wel zien wat op hen afkomt. Senioren kenmerken zich als in verschillende typen huishoudens en gedragingen. Voor de survey is het van belang om middels bewuste vragen hier een beperkend onderscheid in te creëren. De indeling is gebaseerd op woonpatronen (trends), en de mate waarin en de wijze waarop senioren denken te anticiperen op en investeren in 'Langer Zelfstandig Thuis'.

Er zijn verschillende onderscheiden gevormd om de respondenten te kunnen analyseren:

#### **Onderscheid naar gestileerde typen huishoudens in verbouw- en verhuisgedrag:**

1. Verbouwers
2. Verhuizers
3. Aanpassers

#### **Onderscheid naar leeftijdscategorie:**

1. Primaire doelgroep: geboren 1945 tot en met 1965
2. Secundaire doelgroep: geboren vóór 1945
3. Tertiaire doelgroep: geboren 1966 tot en met 1980

#### **Onderscheid naar samenstelling huishouden:**

1. Eenpersoonshuishouden;
2. Tweepersoonshuishouden;
3. Gezin met inwonend(e) kind(eren);
4. Anders.

#### **Onderscheid naar opleidingsniveau**

Het onderzoek richt zich op eigenaar-bewoners met minimaal een afgeronde HBO-opleiding. Om de resultaten van dit onderzoek te kunnen vergelijken met resultaten uit literatuuronderzoek, is het relevant ook respondenten met een lager opleidingsniveau te laten antwoorden. Hiermee kan de validiteit van de onderzoeksresultaten worden gecontroleerd; in hoeverre komen de resultaten van dit onderzoek overeen met andere eerder uitgevoerde onderzoeken? Derhalve is onderscheid gemaakt tussen:

1. LBO of MBO en vergelijkbaar
2. HBO of Universitair en vergelijkbaar

## 4.2 Fysieke en functionele kenmerken vertaald in de survey

Twee essentiële vragen in de survey hebben direct betrekking op enerzijds welke fysieke en functionele kenmerken de woning en omgeving al heeft (vraag 14), en anderzijds in welke extra voorzieningen (kenmerken) de respondent zou wensen te investeren wanneer hij/zij vandaag een lot uit de loterij zou winnen ter waarde van € 50.000, te besteden aan maximaal drie voorzieningen (vraag 15).

Enerzijds is € 50.000 best een fors bedrag, anderzijds is het overzichtelijk genoeg om een beperkt aantal (vooraf geformuleerde) keuzes te kunnen maken. In de antwoorden zijn maatregelen verborgen die duiden op een energetisch, fysiek, sociaal, of mobiliteitsvraagstuk inzake levensloopbestendigheid, en antwoorden die vooral meer comfort en luxe bieden. De respondent werd uitgedaagd minimaal één en maximaal drie antwoorden te kiezen. De resultaten bieden inzage in de voorkeuren, trends en het gedrag van de respondenten.

In de antwoorden op beide vragen zijn zoveel mogelijk kenmerken opgenomen, zie hiervoor ook paragraaf 2.3.2, zoals deze door de respondent herkend zouden worden als 'reeds in voorzien' respectievelijk 'wenselijke behoefte'. Sommige behoeften kunnen worden gezien als kenmerk voor een Langer Zelfstandig Thuis, andere als comfort verhogende luxe, of een combinatie van beide.

### Vraag 14 en 15: reeds voorzien + wensen:

- |                                                  |                    |
|--------------------------------------------------|--------------------|
| • Extra brede gangen en binnendeuren             | toegankelijkheid   |
| • Traplift inbouwen en/of drempels verwijderen   | toegankelijkheid   |
| • Domotica: bedieningsgemak in huis              | toegankelijkheid   |
| • Vloerverwarming                                | energetisch        |
| • Elektrische haard of airconditioning           | energetisch / luxe |
| • Zonnepanelen en/of duurzame energievoorziening | energetisch        |
| • Inbraakbeveiliging inclusief alarmsysteem      | sociale veiligheid |

### Alleen vraag 15, wensen:

- |                                                     |                           |
|-----------------------------------------------------|---------------------------|
| • Nieuwe keuken en/of nieuwe badkamer               | toegankelijkheid / luxe   |
| • Betaalde ondersteuning (diensten) in huis         | sociale veiligheid / luxe |
| • Bijdrage aan de verhuizing naar een andere woning | toegankelijkheid          |
| • Nieuwe elektrische fiets(en)                      | mobiliteit / luxe         |
| • Nieuwe auto of caravan                            | mobiliteit / luxe         |
| • Luxe vakantiereis                                 | luxe                      |

## 4.3 Respons en spreiding

Uit de resultaten van de survey blijken in totaal 543 relevant voor de in dit onderzoek geanalyseerde hoogopgeleide kapitaalkrachtige doelgroepen. Deze is onder te verdelen naar de in tabel 6 getoonde samenstelling van huishoudens en leeftijdsklassen. Wat opvalt is het grote aantal gezinnen en het grote aantal respondenten uit de tertiaire leeftijdsklasse 1965-1980. Echter blijkt uit de onderzoeksresultaten dat ondanks deze grote aantallen, de trends nog steeds voldoende onderscheidend zijn om relevante conclusies te trekken voor alle leeftijdsklassen.

| Samenstelling huishouden         | Vraag 3: In welke periode bent u geboren? |           |             |             |
|----------------------------------|-------------------------------------------|-----------|-------------|-------------|
|                                  | Totaal                                    | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
| Totaal aantal respondenten       | 543                                       | 39        | 165         | 339         |
| Eenpersoons                      | 56                                        | 5         | 21          | 30          |
| Tweepersoons                     | 192                                       | 26        | 112         | 54          |
| Gezin met inwonend(e) kind(eren) | 287                                       | 8         | 31          | 248         |
| Anders                           | 8                                         | 0         | 1           | 7           |

Tabel 6 Verdeling van respons in leeftijdsklassen en samenstelling huishouden



Figuur 6 Landelijke spreiding respondenten met een kern in Rotterdam & postcodewolk PC-4

Respons is hoofdzakelijk afkomstig van vitale hoogopgeleiden met een goed tot zeer goed inkomen, die geografisch ruim verspreid over Nederland zijn (plus zes buitenlandse respondenten) met een harde kern in gemeente Rotterdam en directe omgeving, zoals de linker afbeelding in figuur 6 weergeeft. Het grootste aantal respondenten (27) is woonachtig in PC4-codegebied 3062: Rotterdam, de wijk Kralingen-De Esch, zoals in de rechter afbeelding 'postcodewolk' in figuur 6 te zien is. Aan de voorwaarden voor voldoende betrouwbare resultaten, validiteit en accuraatheid is voldaan.

## 4.4 Resultaten

In dit hoofdstuk is een samenvatting en enkele opvallende resultaten nader uitgewerkt, voor alle leeftijdsklassen van eigenaar-bewoners (van koopwoningen) en met minimaal hbo-opleidingsniveau. Waar een andere typologie van de doelgroep van toepassing is, wordt daarvan expliciet melding gemaakt. Een uitgebreide analyse van de onderzoeksresultaten staat vermeld in bijlage V.

Wat het eerste opvalt is dat alle respondenten uit de leeftijdsgroep geboren vóór 1945 nog in een koopwoning wonen. Dat komt overeen met het beeld uit literatuuronderzoek, waarin wordt gesteld dat vitale mensen op hoge leeftijd hoofdzakelijk in een koopwoning wonen, of pas verhuizen als zij in een intramurale instelling moeten worden opgenomen. Wat daarnaast opvalt is dat naar mate de respondenten jonger worden, het percentage hoogopgeleiden stijgt. Een verklaring hiervoor kan liggen in de emancipatie die sinds de jaren 60 een vlucht heeft genomen, de toegenomen mobiliteit en maatschappelijke wenselijkheid tot studeren onder mannen én vrouwen.

### 4.4.1 Overeenkomsten

Het merendeel van de respondenten woont in een grondgebonden woning. Over alle leeftijdsklassen geeft ruim 70% aan ruim tot zeer ruim te kunnen leven. Slechts 4% heeft moeite om rond te komen.

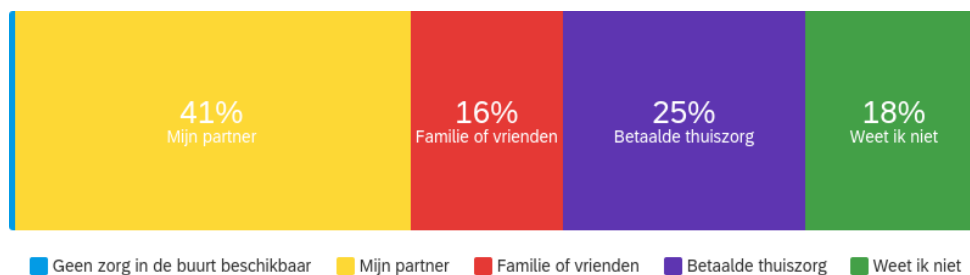
#### Langer Zelfstandig thuis staat laag op de woonagenda

Het merendeel van de respondenten is niet bezig met het voorbereiden van 'Langer Zelfstandig Thuis'. Zij voelen ook niks bij dit onderwerp; dat is voor later. Het kleine aantal die dat wel doen, reageren inhoudelijk met herkenning op dit thema, wat ook blijkt uit de aanvullende reacties (zie bijlage V, laatste vraag).

De onderzoeksresultaten ondersteunen dat het aantal respondenten dat problemen heeft met traplopen in de verschillende leeftijdsgroepen met circa 9 respondenten ongeveer hetzelfde blijft, maar dat procentueel het aantal verviervoudigt naar mate men de leeftijd van 75 jaar heeft bereikt. Dit komt overeen met het literatuuronderzoek. Uit de respons blijkt voorts dat het merendeel van de respondenten zich niet herkent met een zorgbehoevende in het huishouden, al neemt het percentage zorgbehoevendenden van 75 jaar wel sterk toe: 18% van de respondenten.

Uit de respons blijkt dat eenpersoonshuishoudens, ongeacht de leeftijdsklasse, vooral vertrouwen op betaalde thuiszorg of anders niet weten hoe zorg geregeld kan worden. Voor tweepersoonshuishoudens en gezinnen geldt juist dat meer dan de helft vertrouwt op hun partner, zoals figuur 7 inzichtelijk maakt! Ze vinden het ook heel normaal dat zichzelf eventuele extra mantel- en thuiszorg diensten aan huis betalen, of dat anders de verzekering dat vergoedt. Dit komt overeen met het literatuuronderzoek waaruit blijkt dat deze doelgroep graag onafhankelijk is en zonder overheidsbemoeienis wenst te leven.

Wat tot slot opvalt is dat 41% uit alle opties, de huishoudens erop vertrouwen dat hun partner nog leeft én hun verzorgt als ze op latere leeftijd thuis- of mantelzorg nodig heeft. Is dat realistisch? Uit het literatuuronderzoek komt juist naar voren dat naar mate men ouder wordt, de kans groot is dat door scheiding of overlijden van een partner, men alleenstaand overblijft. De resultaten suggereren dat mensen slechts kort vooruit willen blikken en van nature positiever zijn gestemd dan soms realistisch is: emotie boven ratio.



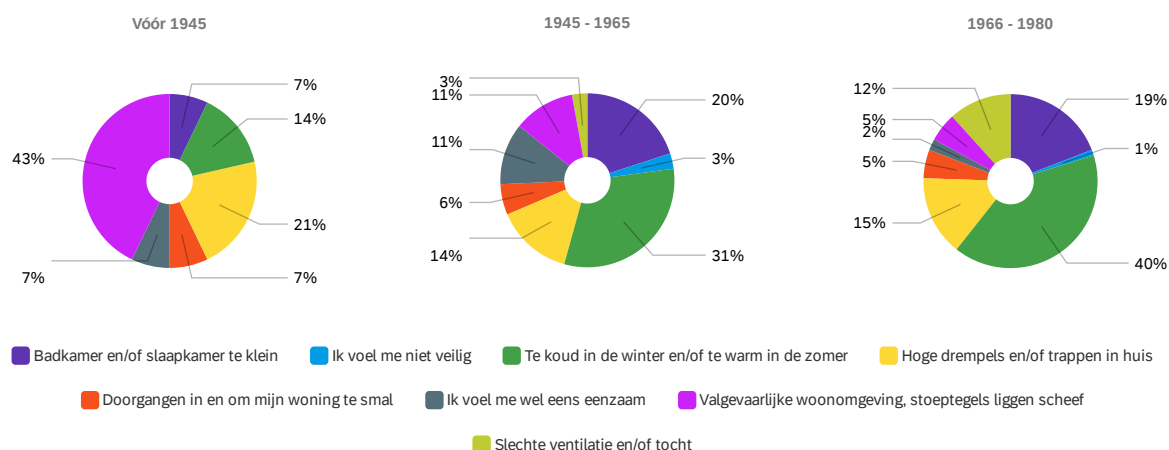
Figuur 7 Verdeling verwachte toekomstige zorgverlening in huis

### Levensloopbestendige tekortkomingen in en om huis

Opvallend is dat gemiddeld 83% van de respondenten geen levensloopbestendige ongemakken herkent; dit is onder alle leeftijdsklassen redelijk gelijkwaardig verdeeld. Alle respondenten in ogenschouw genomen valt het op dat energetische ongemakken het hoogst scoren (10%), daarna toegankelijkheid in huis (8%), daarna de functionele woonomgevingskenmerken (2%) en tot slot sociale ongemakken (1%).

Van de respondenten die wel problemen ervaren, zie figuur 8 en tabel 7, zijn het met name gezinnen die fysieke woningkenmerken ervaren als ongemak. Mogelijk speelt hierin mee dat gezinnen meer moeten sjouwen met kinderwagens en andere zaken om hun huishouden te kunnen runnen. Dan vormen drempels en hoge trappen mogelijk eerder een probleem dan wanneer men fysiek nog gezond is en minder drukte in huis ervaren wordt. Hieruit zou de conclusie getrokken kunnen worden dat ook jongere generaties belang hebben bij het bouwen voor 'Langer Zelfstandig Thuis'. De oudste generatie, 75-plus, ervaart juist vooral de functionele woonomgevingskenmerken met 'scheefliggende stoeptegels' als ongemak.

Sociale ongemakken zoals eenzaamheid en sociale veiligheid, welke in de maatschappelijke opinie als grootste toekomstige risicofactoren worden benoemd, worden nauwelijks herkend als ongemak. Slechts 4 respondenten (< 1%) geven aan zich wel eens eenzaam te voelen, waar het landelijke gemiddelde circa 10% bedraagt (Sociaal en Cultureel Planbureau, 2019, p. 27). Wat maakt dat de respondenten zich hier niet in herkennen, is mogelijk schaamte om ervoor uit te komen. Uit de onderzoeksresultaten valt op te maken dat een opvallend groot aandeel van 75-plussers (16%) nog als tweepersoonshuishoudens leeft. Het vermoeden bestaat dat ook dit een belangrijke oorzaak is opdat de respondenten zich niet in eenzaamheid en sociale onveiligheid herkennen. Tot slot kan een oorzaak zijn dat als gevolg van de hoge inkomens en derhalve het hogere welvaartsniveau deze doelgroep beter in staat is om actief te blijven in sociale netwerken en verenigingen (bijvoorbeeld in besturen), wat ook kan bijdragen aan het verminderen van eenzaamheid.



Figuur 8 Verdeling ongemakken ('geen' uitgezonderd) naar leeftijdsklasse

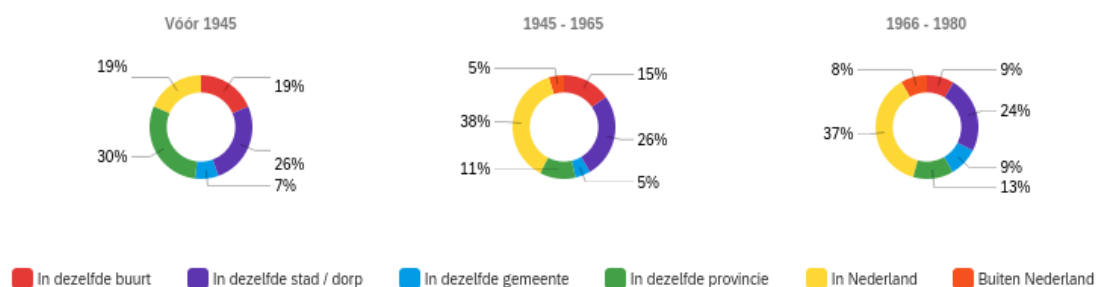
| Ongemakken in en om huis                               | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|--------------------------------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| Geen                                                   | 451    | 29        | 147         | 275         |
| Te koud in de winter en/of te warm in de zomer         | 46     | 2         | 7           | 37          |
| Badkamer en/of slaapkamer te klein                     | 25     | 1         | 7           | 17          |
| Hoge drempels en/of trappen in huis                    | 18     | 2         | 3           | 13          |
| Valgevaarlijke woonomgeving, stoeptegels liggen scheef | 13     | 5         | 4           | 4           |
| Slechte ventilatie en/of tocht                         | 10     | -         | 1           | 9           |
| Doorgangen in en om mijn woning te smal                | 7      | 1         | 1           | 5           |
| Ik voel me wel eens eenzaam                            | 4      | 1         | 1           | 2           |
| Ik voel me niet veilig                                 | 2      | -         | 1           | 1           |

Tabel 7 Respons op ongemakken in en om huis

### Verhuizen staat hoger op de woonagenda dan verbouwen

Slechts een kwart van alle respondenten wil zeker of met hoge waarschijnlijkheid het huis verbouwen om 'Langer Zelfstandig Thuis' te kunnen wonen, een ander kwart weet het nog niet of wil er niet over nadenken en de helft gaat zeker niet verbouwen voor een 'Langer Zelfstandig Thuis'. Dat strookt nog niet helemaal met het overheidsbeleid dat erop rekent dat eigenaar-bewoners wél zelf gaan investeren in 'Langer Zelfstandig Thuis'. Ook bij de oudste leeftijdsklasse leeft het verbouwen voor 'Langer Zelfstandig Thuis' nauwelijks. Voor wie wel op korte termijn wil verbouwen, doet dat hoofdzakelijk voor het algemene belang (60%) boven (het voorbereiden op) een 'Langer Zelfstandig Thuis' (10%).

Het merendeel van de respondenten zegt echter te willen verhuizen (52%) boven verbouwen (26%). Gezien het hoge aandeel gezinnen is dat niet verwonderlijk. Waar het literatuuronderzoek wijst op het belang van de woonbuurt, toont de survey aan dat hoogopgeleiden hier veel minder belang aan hechten. Naar mate men ouder wordt, wordt ook het belang van dezelfde buurt groter, maar het merendeel van de eigenaar-bewoners toont aan dat het individuele belang verder reikt dan de bekende straat. Wat anderzijds opvalt is dat senioren vanaf hun 75<sup>e</sup> levensjaar geen behoefte meer voelen voor verhuizing naar het buitenland, zoals figuur 9 weergeeft.



Figuur 9 Verhuizers en geografische afstand waar de nieuwe woning gevonden wordt

De verhuisredenen tonen aan, net als de verbouwredenen, dat deze vooral gericht te zijn op het verhogen van comfort en lagere financiële lasten. Gezondheidsredenen scoren slechts bij 11% van de respondenten. Functionele woonomgevingskenmerken dragen ook marginaal bij aan de verhuisopgave. Slechts 1% van de respondenten zegt te willen verhuizen naar een huurwoning. In een aanvullende verklaring duidt een van de respondenten dat de maandelijkse lasten bij een huurwoning zo hoog worden, dat het niet eens het overwegen waard is te willen verhuizen naar een huurwoning. Dit strookt met de bevindingen uit het literatuuronderzoek.

### Investeren in comfort en luxe belangrijker dan 'Langer Zelfstandig Thuis'

Bij investeringen in eigen huis valt het op dat circa 18% van alle respondenten nu al beschikt over zonnepanelen, vloerverwarming en/of een drempelloze vloer (vraag 14). De gebruikelijke voorzieningen op het gebied van duurzaamheid zoals deze het afgelopen decennium in nieuwbouwwoningen veelal zijn toegepast, is dus terug te vinden in de respons. Ook domotica, bedieningsgemak voor in huis, en inbraakbeveiliging scoren goed als opmerkelijke voorziening die reeds in huis is geïnstalleerd. Tegelijkertijd toont de survey aan dat circa 14% van alle huishoudens nog geen voorzieningen in huis heeft die bij 'Langer Zelfstandig Thuis' horen.

|                                                |              | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|------------------------------------------------|--------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| Voorziening reeds in huis                      |              | 100%   | 6%        | 30%         | 63%         |
| Geen                                           | -            | 13,6%  | 1,3%      | 3,1%        | 9,3%        |
| Vloerverwarming                                | energetisch  | 19,7%  | 1,0%      | 5,3%        | 13,4%       |
| Drempelloze vloer                              | toegankelijk | 17,5%  | 1,1%      | 6,1%        | 10,2%       |
| Zonnepanelen en/of duurzame energievoorziening | energetisch  | 15,9%  | 0,7%      | 5,5%        | 9,7%        |
| Inbraakbeveiliging inclusief alarmsysteem      | sociaal      | 12,1%  | 1,1%      | 3,9%        | 7,1%        |
| Elektrische haard en/of airconditioning        | energetisch  | 7,6%   | 0,3%      | 2,3%        | 5,1%        |
| Extra brede gangen en binnendeuren             | toegankelijk | 6,8%   | 0,7%      | 2,1%        | 4,0%        |
| Domotica: bedieningsgemak in huis              | sociaal      | 6,5%   | 0,1%      | 1,7%        | 4,7%        |
| Traplift                                       | toegankelijk | 0,3%   | 0,1%      | 0,2%        | -           |

Tabel 8 Kenmerken en voorzieningen reeds in huis, naar leeftijdsklasse en totale optelling (vraag 14)

Bij mogelijkheden om te investeren (vraag 15), worden in alle leeftijdsklassen liever zonnepanelen, een nieuwe keuken/badkamer of luxegoederen gekozen, dan noodzakelijke fysieke en functionele aanpassingen die 'Langer Zelfstandig Thuis' mogelijk maken. Het toegankelijk maken van het huis voor anderen (familie en vrienden) wordt überhaupt niet overwogen.

| Totaal voorzieningen (nieuwe wensen)              | kenmerk                   | Gemiddeld | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|---------------------------------------------------|---------------------------|-----------|-----------|-------------|-------------|
|                                                   |                           | 100%      | 100%      | 100%        | 100%        |
| Zonnepanelen en/of duurzame energievoorziening    | energetisch               | 18,4%     | 21,1%     | 14,2%       | 19,9%       |
| Nieuwe keuken en/of nieuwe badkamer               | toegankelijkheid / luxe   | 17,2%     | 14,5%     | 13,6%       | 19,0%       |
| Luxe vakantiereis                                 | luxe                      | 16,8%     | 9,2%      | 16,3%       | 17,7%       |
| Nieuwe auto of caravan                            | mobiliteit / luxe         | 11,1%     | 6,6%      | 12,1%       | 11,2%       |
| Nieuwe elektrische fiets(en)                      | mobiliteit / luxe         | 8,2%      | 10,5%     | 9,1%        | 7,6%        |
| Bijdrage aan de verhuizing naar een andere woning | toegankelijkheid          | 7,8%      | 3,9%      | 8,2%        | 7,9%        |
| Domotica: bedieningsgemak in huis                 | toegankelijkheid          | 6,4%      | 11,8%     | 8,8%        | 4,9%        |
| Elektrische haard en/of airconditioning           | energetisch               | 3,8%      | 1,3%      | 4,2%        | 3,8%        |
| Betaalde ondersteuning (diensten) in huis         | sociale veiligheid / luxe | 3,5%      | 10,5%     | 3,9%        | 2,6%        |
| Vloerverwarming                                   | energetisch               | 3,2%      | 2,6%      | 4,2%        | 2,8%        |
| Inbraakbeveiliging inclusief alarmsysteem         | sociale veiligheid        | 2,5%      | 3,9%      | 2,7%        | 2,3%        |
| Traplift inbouwen en/of drempels verwijderen      | toegankelijkheid          | 1,0%      | 2,6%      | 2,1%        | 0,4%        |
| Extra brede gangen en binnendeuren                | toegankelijkheid          | 0,3%      | 1,3%      | 0,6%        | 0,0%        |

Tabel 9 Totale opgave nieuwe woonwensen naar leeftijdsklasse en gemiddelde in % (vraag 15)

Bij een optelling van de vragen 14 en 15, reeds voorzien in huis (verkapte vraag over voorbereid op een Langer Zelfstandig Thuis) plus woonbehoeften (verkapte vraag over investeringsbereidheid), wordt tabel 10 gevormd. Let op dat bij vraag 14 een aantal keuzes niet kon overwogen (-), wat derhalve een licht vertekend beeld weergeeft in de totaaloptelling. Desondanks zijn de uitkomsten om conclusies uit te trekken hierdoor nauwelijks beïnvloed.

|                                                |                    | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|------------------------------------------------|--------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| Voorzieningen bestaand + wens (# gekozen)      | kenmerk            | 1.183  | 77        | 360         | 746         |
| Zonnepanelen en/of duurzame energievoorziening | energetisch        | 33%    | 30%       | 29%         | 34%         |
| Vloerverwarming                                | energetisch        | 21%    | 16%       | 19%         | 22%         |
| Traplift inbouwen en/of drempels verwijderen   | toegankelijkheid   | 17%    | 19%       | 20%         | 15%         |
| Inbraakbeveiliging inclusief alarmsysteem      | sociale veiligheid | 13%    | 19%       | 14%         | 12%         |
| Domotica: bedieningsgemak in huis              | toegankelijkheid   | 12%    | 13%       | 13%         | 12%         |
| Elektrische haard en/of airconditioning        | energetisch        | 11%    | 5%        | 11%         | 11%         |
| Extra brede gangen en binnendeuren             | toegankelijkheid   | 6%     | 10%       | 7%          | 6%          |

Tabel 10 Totaaloverzicht van vragen 14 + 15 aantal keer gekozen, naar leeftijdsklassen en totale gemiddelde

Mogelijke oorzaken hiervoor zijn dat de gekozen luxevoorzieningen waarde toevoegen aan de woning en dat het voorstelbaar is dat deze voorzieningen zonder breekwerk kunnen worden verwerkt. Dit in tegenstelling tot het verbreden van gangen (verkeersruimte), waarvoor doorgaans sloopwerk noodzakelijk is. Daarnaast ervaren veel eigenaar-bewoners, zoals uit persoonlijke interviews blijkt, dat levensloopbestendige maatregelen eerder woningwaarde verlagend dan verhogend zijn. Men zal dan ook zolang mogelijk een dergelijke verbouwing uitstellen, tot het niet anders meer kan.

#### Voorkeur voor een grondgebonden woning

Het merendeel van de senioren woont in grondgebonden woningen. Een verklaring hiervoor kan zijn dat senioren met kleinkinderen liever niet in een appartement wonen, omdat dan de kleinkinderen niet meer buiten in de tuin kunnen spelen. Zij blijven dan dus hangen in een grote woning met een ander doel dan zichzelf (kleinkinderen). Ook gezinnen wonen in grotere woningen.

#### Voldoende redzaam online, maar dagelijkse boodschappen offline

Uit de resultaten blijkt tot slot dat circa 90% van alle respondenten goed overweg zegt te kunnen met smartphones en internet. Mogelijk is het werkelijke percentage lager, omdat niemand in deze tijd bekend

wil staan als niet online redzaam? Wel opvallend is dat dagelijkse boodschappen en maaltijden minder online worden besteld dan diensten of secundaire producten (85% versus 90%). Meerdere respondenten reageerden in de aanvullende opmerkingen dat zij liever de lokale ondernemer steunen en/of voor versproducten kiezen dan dat zij online hun dagelijkse boodschappen wensten te doen. Daarnaast levert een dagelijkse gang naar de bakker, slager en supermarkt belangrijke sociale contacten op.

#### 4.4.2 Verschillen tussen respondenten

Naast overeenkomsten, kan ook een aantal verschillen in de doelgroep worden opgemerkt. De doelgroep wordt in onderstaande paragrafen onverdeeld naar verschillen, waarbij Schilder (2019) als leidraad is gekozen als onderscheid in huisvestingsbeslissing: verbouwers, verhuizers en aanpassers.

##### Verhuizers – Verbouwers – Aanpassers

Opvallend is dat alle typen hoofdzakelijk in grondgebonden woningen wonen, zoals tabel 11 weergeeft.

|                           | Totaal     | verbouwers | verhuizers | aanpassers |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|
| Woontype (# woningen)     | <b>543</b> | <b>141</b> | <b>280</b> | <b>122</b> |
| Appartement met trap      | 33         | 9          | 18         | 6          |
| Appartement gelijkvloers  | 53         | 26         | 13         | 14         |
| Bungalow gelijkvloers     | 5          | 2          | 2          | 1          |
| Rijtjeshuis of hoekwoning | 217        | 39         | 134        | 44         |
| Twee-onder-één-kapwoning  | 113        | 18         | 64         | 31         |
| Vrijstaande woning        | 108        | 38         | 46         | 24         |
| Anders                    | 14         | 9          | 3          | 2          |

Tabel 11 Aantallen woningtype in relatie tot groepsindeling 'huisvestingsbeslissingen'

Van alledrie de groepen blijkt circa 26% van alle respondenten te scharen onder verbouwers. Verbouwers blijken de meest welvarende groep respondenten te zijn: 82% kan ruim tot zeer ruim financieel rondkomen. Ook in de WOZ-waarde scoort deze groep opvallend, met het hoogste aandeel dure woningen vanaf €500.000 en er wonen twee keer zoveel verbouwers in gelijkvloerse appartementen dan de andere groepen.

|                                         | Totaal     | verbouwers | verhuizers | afwachters |
|-----------------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| Leeftijdsklasse (periode geboortejaren) | <b>543</b> | <b>141</b> | <b>280</b> | <b>122</b> |
|                                         | 100%       | 26%        | 52%        | 22%        |
| Vóór 1945                               | 39         | 18         | 13         | 8          |
| 1945 - 1965                             | 165        | 60         | 70         | 35         |
| 1966 - 1980                             | 339        | 63         | 197        | 79         |

Tabel 12 Aantallen doelgroepen naar leeftijdsklasse in relatie tot groepsindeling 'huisvestingsbeslissingen'

Een mogelijke oorzaak is dat verbouwers zich nauwkeurig voorbereiden op een zorgeloze toekomst en mogelijk daarbij op voorhand al rekening gehouden hebben met een 'Langer Zelfstandig Thuis'. Het grootste aandeel van de woningen is echter grondgebonden en groter dan 120 m<sup>2</sup>. Verbouwen doen zij hoofdzakelijk met als doel lagere maandlasten (alle leeftijden) en voor meer bedieningsgemak. Dit sluit aan bij het literatuuronderzoek, dat aantoont dat verbouwers naast direct rendement uit de woning, ook om meer persoonlijke motieven investeren in hun woning (Schilder, 2019). Daarbij besteedt deze groep het meeste budget aan verbouwingen, tot meer dan € 50.000, hoofdzakelijk gefinancierd uit spaargeld.

Van alledrie de groepen blijkt circa 52% van alle respondenten toe te wijzen aan verhuizers. Zij wonen hoofdzakelijk in grondgebonden woningen en blijven zelden langer dan 30 jaar in hun huidige woning. Deze doelgroep blijkt gevoelig voor koude- en warmteproblemen in huis, maar de voornaamste verhuisreden is groter of kleiner wonen en minder onderhoud. Investeren in de huidige woning doen zij hoofdzakelijk tot € 25.000 uit financieel gewin en een bijdrage aan meer luxe en comfort.

Van alledrie de groepen blijkt met 22% de groep aanpassers het kleinste aandeel. Deze groep kenmerkt zich nog altijd met een ruim tot zeer ruim financieel rondkomen van 68%, maar heeft toch minder te

besteden dan de verhuizers en verbouwers. De helft van de woningen (53%) heeft een WOZ-waarde lager dan € 500.000, die overigens hoofdzakelijk grondgebonden blijken.

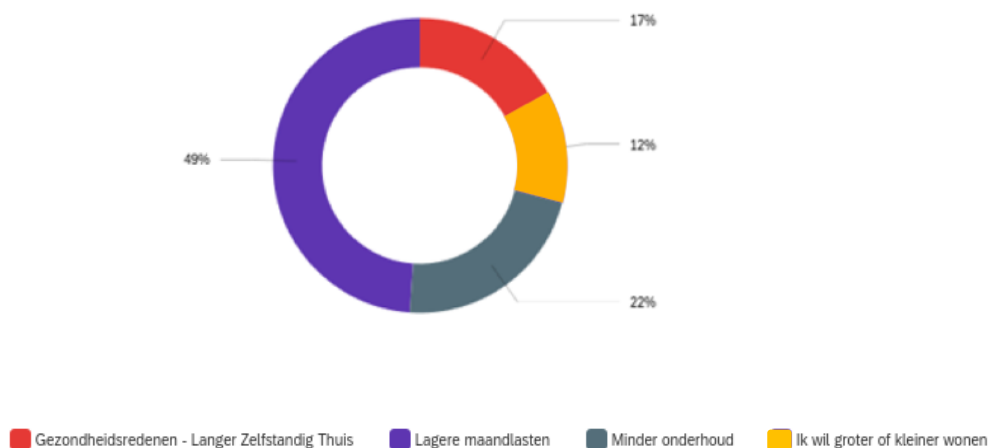
### Opleidingsniveau

Wat betreft het opleidingsniveau is de doelgroep hbo-universitair vergeleken met respondenten met een LBO of MBO-opleidingsniveau. Er zijn enkele verschillen te constateren, die ook in het literatuuronderzoek geconstateerd zijn. Deze lageropgeleiden blijken inderdaad minder kapitaalkrchtig te zijn en bewonen minder dure woningen. Ze zijn minder vitaal en hebben een grotere behoefte aan thuiszorg. Zij hechten een grotere waarde aan verbouwen dan verhuizen, en als ze verhuizen dan met een grotere voorkeur binnen dezelfde woonbuurt (20%). Dat uit de respons geconstateerd zou worden dat 70% van de lageropgeleiden als een- of tweepersoonshuishouden is genoteerd, lijkt eerder voort te komen uit de selectie van respondenten, dan dat dit als een valide constatering kan worden aangemerkt. De overige resultaten lijken voor LBO- en HBO-opleidingsniveau inderdaad beter aan te sluiten op de gangbare onderzoeken en het rijksbeleid.

### Ouderdomsverschijnselen vanaf 75-plus

Wie ouder wordt, gaat vroeg of laat geconfronteerd worden met ouderdomsverschijnselen, ook al wil niemand dat erkennen. Dat blijkt bijvoorbeeld al uit de reacties op ongemakken: 75-plussers ervaren minder ongemakken dan de generatie babyboomers. Maar de vitaliteitsrespons toont wel aan dat dat traplopen lastiger wordt. Ook wil deze leeftijdsklasse liever verbouwen dan verhuizen, waarbij ook de sociale contacten in de woonbuurt belangrijker worden naarmate de leeftijd vordert. Dat verbouwen wordt overigens hoofdzakelijk gefinancierd uit spaargeld, waarbij bedieningsgemak met domotica populair is onder deze senioren.

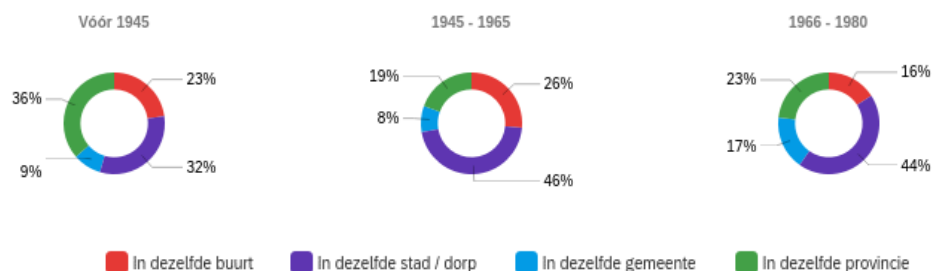
#### Verhuisredenen binnenshuis



*Figuur 10 Investeringsgedrag besteding € 50.000 bij geluk, voorzieningen in huis*

De doelgroep van 75-plus lijkt langer te blijven wonen in hun woning en de ouderdom te accepteren als noodzakelijk kwaad. Dit beeld onderstreept overigens de gebruikelijke tactiek van senioren om te desinvesteren in hun woning om hun inkomen op peil te houden. Senioren doen meestal geen groot onderhoud meer aan de woning, waardoor uitgaven worden uitgespaard. Het besteedbaar inkomen is hierdoor wat hoger, maar de waarde van de woning neemt door het niet-gepleegde onderhoud wel af. De verhuisgeneigdheid is kleiner dan bij de jongere generaties.

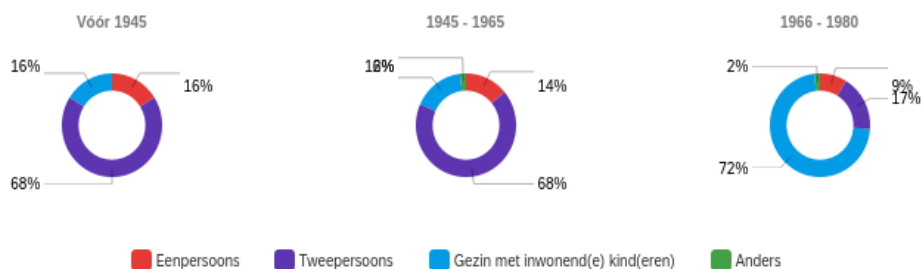
## Verhuizen binnen ...



Figuur 11 Geografisch bereik tot nieuwe woning bij verhuizen, in dezelfde ...

Dat maakt het spannend wanneer de overheid verwacht dat deze generatie juist zelfstandig inspeelt op ouderdomsverschijnselen. Dat lijkt een discrepantie tussen de theoretische verwachtingen van het rijksbeleid versus de praktische realiteit van de eigenaar-bewoners. Het kan ook gevolgen hebben voor de woningmarkt, waarbij tegen de verwachting van de overheid een belangrijke kapitaalkrachtige groep een andere verhuisgeneigdheid blijkt te hebben dan in overheidsprognoses is vastgelegd. Wat tot slot opvalt is dat relatief veel senioren uit de survey nog samenwonen; de landelijke trend is dat nu al en in de nabije toekomst volgens prognoses er meer alleenstaanden zullen zijn.

## Samenstelling huishouden



Figuur 12 Samenstelling huishouden naar leeftijdsklasse

## Regio Rotterdam versus het overige Nederland

Het grote aantal respondenten (185, 34%) dat in en rondom Rotterdam woont, doet de vraag rijzen in welke mate de onderzoeksresultaten worden beïnvloed door deze concentratie. Daartoe is een extra analyse uitgevoerd op de respondenten die niet in de postcodegebieden 3000 t/m 3400 wonen (358, 66%). Uit deze analyse blijkt dat het merendeel van de reacties nauwelijks de resultaten beïnvloed. Zo is de financiële uitgangspositie nagenoeg hetzelfde verdeeld en is ook de leeftijdsopbouw vergelijkbaar. Ook blijkt het aantal voorzieningen dat men al in huis heeft (vraag 14) en het aantal voorzieningen dat men wenst te investeren (vraag 15) nagenoeg hetzelfde verdeeld. De conclusie luidt dat de woonlocatie niet van invloed is op de investeringsbereidheid en het investeringsgedrag van de eigenaar-bewoners.

Er zijn echter wel een paar verschillen te constateren. Het eerste verschil is dat er buiten de Rotterdamse regio nog meer senioren grondgebonden wonen en derhalve minder in appartementen. Dat komt overeen met de verwachting dat in stedelijk gebied meer senioren gelijkvloers wonen. Het tweede verschil dat opvalt is dat meer senioren buiten Rotterdam bij een verhuizing de locatie in de huidige gemeente zoeken (totaal 43,5 % binnen de gemeente versus overige Nederland 34%); de buurt is nog minder belangrijk. Het derde verschil dat opvalt is dat senioren buiten Rotterdam vooral minder onderhoud en lagere maandlasten wensen; dat kan overeenkomen met het hogere aandeel grondgebonden woningen met tuin, dat gemiddeld genomen meer onderhoud vergt en hogere energie- en onderhoudskosten met zich meebrengt.

## 4.5 Omissies in de onderzoeksvragen

Ondanks alle zorgvuldige voorbereiding, moet achteraf geconstateerd worden dat er toch enkele omissies in de onderzoeksvragen zijn, welke van meerwaarde hadden kunnen zijn voor een nog scherpere analyse.

Hoewel 763 mensen gereageerd hebben op het beantwoorden van deze survey, bleek bij nader inzien toch een groot deel van de respondenten onbruikbaar voor het onderzoek. Ten eerste vielen 79 respondenten af die na twee vragen jonger dan 40 bleken te zijn. Ten tweede vielen veel respondenten af omdat zij al langere tijd in een huurwoning wonen en zij niet tot de doelgroep behoorden. Ten derde viel nog eens groep van 9 huurders af (met tot voor 5 jaar geleden nog in een koopwoning), omdat deze groep te klein is om als onderscheidende groep te analyseren. Tot slot vielen respondenten af die middelbaar of praktischer waren opgeleid. Derhalve bleef een, nog steeds relevante maar aanzienlijk uitgedunde, groep van 543 respondenten over op basis waarvan de conclusies en aanbevelingen zijn geschreven. Wellicht had deze strikte scheiding van doelgroepen voorkomen kunnen worden door allerlei doelgroepen te analyseren en de uitkomsten te verdelen over meerdere onderzoekers die aan het thema 'Langer Zelfstandig Thuis' werken.

Bij vragen rondom woonduur en voorzieningen in huis, mist het tijdvak waarin de woning van de respondent is gebouwd. Hieruit had makkelijker een conclusie kunnen worden getrokken in hoeverre bepaalde voorzieningen te verwachten zouden zijn, zoals 'gasgestookt', 'isolatiewaarden' of 'mate van verduurzaming'.

Bij vragen rondom het thema duurzaamheid en energetica, mist de reden waarom een respondent hiervoor kiest? Is dat voor energiebesparing, geldbesparing, meer wooncomfort, een beter zelfstandig langer thuis, het milieu of iets anders?

Bij vragen rondom samenstelling huishouden en verhuiscapaciteit in relatie tot afstand, mist de keuze voor een wijzigende liefdesverhouding, liefdesrelatie en/of werksituatie. De respondent kon niet anders kiezen dan 'andere redenen'. Mogelijk dat mede hierom deze keuze voor 'andere redenen' hoog scoorde in de antwoorden, net als bij het WoON2018.

Bij vragen rondom 'Langer Zelfstandig Thuis' is de keuze 'bungalow' toegevoegd als gewenste woning, in de veronderstelling dat respondenten dit zien als een grondgebonden woning waarbij alle primaire voorzieningen op de begane grond aanwezig zijn: woonkamer, keuken, slaapkamer, badkamer en toilet. Uit de respons en vooral ook uit de aanvullende reacties blijkt dat respondenten deze veronderstelling niet onderschrijven en derhalve een 'eengezinswoning met slaapkamer op de begane grond' misten als mogelijke keuze.

Tot slot zijn afstand gerelateerde vragen over primaire dagelijkse voorzieningen, de huisarts en apotheek, alsmede OV-bereikbaarheid uit de survey verwijderd in de veronderstelling dat met behulp van de PC4-postcodes hierover gemakkelijk antwoorden konden worden gededuceerd. Maar respondenten begrepen niet waarom deze vragen niet werden gesteld? Daarnaast blijkt het uitwerken van deze onderzoeksvragen met behulp van QGIS een voor de onderzoeker te tijdrovende opgave. Onderzoeker is niet bekend met deze software en zou zich hier dan eerst in moeten bekwamen.

## 4.6 Conclusie

Uit de respondenten van de survey en bijbehorende resultaten kan geconcludeerd worden dat hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners niet tot nauwelijks anticiperen op het door overheidswege geformuleerde woonbeleid op 'Langer Zelfstandig Thuis'. Ruim 95% van deze doelgroep voelt zich vitaal en is niet bezig met 'Langer Zelfstandig Thuis'. De eigenaar-bewoner treedt juist met een optimistische bril de toekomst tegemoet en zal naar verwachting pas écht investeren in de woning voor verbouwingen aan en om zijn woning, wanneer de nood zich aandient en ouderdomsverschijnselen optreden. De helft van de respondenten overweegt verhuizen, een kwart wil verbouwen. Zo'n 22% van alle eigenaar-bewoners weet niet goed hoe te anticiperen en spreekt zich neutraal uit over allerlei keuzes inzake de beweegredenen rondom 'willingness to act' en 'willingness to pay'. Een deel daarvan wil

er zelfs nog niet over nadenken, ook al zou diens leeftijd anders doen vermoeden. Gemiddeld genomen wint emotie het sterk van de ratio.

Waar een eigenaar-bewoner kan investeren in energetische (duurzame) maatregelen, die hoofdzakelijk een financieel kostenverlagend en/of opbrengstenverhogend effect op de woning hebben, danwel een comfortverhogend effect op het dagelijkse wonen, is deze hoogopgeleide kapitaalkrachtige bereid er meer dan € 10.000 in te investeren. Dat betaalt hij voornamelijk uit spaargelden. De bewoners die besloten hebben niet te willen verhuizen, investeren een groter bedrag dan zij die nog denken te gaan verhuizen.

Deze resultaten stroken niet met het voorgenomen overheidsbeleid inclusief verwachtingen van langer zelfstandig thuis, dat zich hoofdzakelijk richt op de meer kansarmen in de samenleving. In dit overheidsbeleid blijft de aan de survey onderworpen doelgroep onderbelicht. Uit de resultaten valt op te merken dat de respondenten weliswaar voldoende financieel kapitaalkrachtig zijn, maar emotioneel er nog niet aan toe zijn zich aan een meerjarig investeringsplan voor een 'Langer Zelfstandig Thuis' te willen onderwerpen. Derhalve is de 'angst' van de onderzoeker terecht te stellen dat de overheid zich onvoldoende realiseert dat deze voor gebiedsontwikkelingen belangrijke doelgroep, immers kapitaalkrachtig genoeg om hogere grondwaarden te kunnen financieren en met de potentie tot doorstroming in de woningmarkt, gemist wordt in de beleidsdoelstellingen.

Dat leidt onder andere tot de volgende proposities voor vervolgonderzoek:

- Hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners zijn hoofdzakelijk vitaal, leven met de dag en voelen zich niet verbonden met het thema 'Langer Zelfstandig Thuis.'
- Hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners wonen hoofdzakelijk in eengezins koopwoningen en blijven graag in grondgebonden koopwoningen wonen. In het onderzoek is geen bewijs gevonden dat deze doelgroep veelvuldig wenst te verhuizen naar een appartement. De eigenaar-bewoner overweegt zelden te verhuizen naar een huurwoning.
- Hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners waarderen investeren in een duurzamer leefklimaat en meer comfort of luxe, maar gaan voorbij aan maatregelen die een toekomstige veiligheid in en om huis borgen, zoals verbrede drempelloze verkeersruimten. Slechts 10% overweegt te investeren in een 'Langer Zelfstandig Thuis'.
- De respondenten die overwegen te verbouwen boven verhuizen (verbouwers), zijn bereid om meer dan €50.000 in de woning te investeren als dat een duurzamer en aangener verblif tot gevolg heeft. Dat biedt kansen om woningen zowel te verduurzamen als geschikt te maken voor een 'Langer Zelfstandig Thuis'.
- De respondenten die overwegen te verhuizen boven verbouwen (verhuizers), zijn hoofdzakelijk bereid om tot €25.000 in de woning te investeren als dat een waarde-verhogend effect en tot meer comfort en luxe in de woning leidt. Dat biedt kansen om woningen te verduurzamen of om de woning geschikt te maken voor een 'Langer Zelfstandig Thuis'.
- De respondenten die noch weten of ze willen verbouwen noch verhuizen (aanpassers), zijn bereid te investeren, maar laten het open waarin ze willen investeren.

## 5 Synthese

In deze synthese wordt ten eerste de deskresearch geconfronteerd met de onderzoeksresultaten uit de survey. De resultaten uit deskresearch en survey zijn vervolgens geconfronteerd met experts uit het vakgebied. Deze resultaten samen leiden in het volgende hoofdstuk 6 tot een samenvattend aantal conclusies en aanbevelingen.

### 5.1 Negeren is geen optie

#### **Senioren, 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen en woonvoorkeuren**

In eerder onderzoek ((Daalhuizen, Dam, Groot, Schilder, & Staak, 2019), (Dam, Daalhuizen, Groot, Middelkoop, & Peeters, 2013) en (Schilder, 2019)) wordt vaak gesteld dat hoogopgeleiden senioren met hoge inkomens niet tot de doelgroep van zorgbeleid behoren. Zij zouden immers financieel voldoende kapitaalkrachtig zijn om bij (al dan niet plotse) zorgvraag te kunnen handelen, en zijn daarmee beleidsmatig niet interessant. De resultaten van dit onderzoek sluiten daar niet op aan. Uit grootschalig enquêteonderzoek blijkt dat een aanzienlijk deel van deze senioren (en aankomende senioren) niet tot nauwelijks anticipeert op de toekomstige verwachte zorgvraag.

Wel is er heterogeniteit binnen deze doelgroep van hoog inkomen, hoog opgeleid. Zo zijn op basis van Schilder (2019) drie typologieën huisvestingsbeslissingen opgesteld, verschillende manieren waarop senioren omgaan met het zelfstandig wonen en het ouder worden: verbouwers, verhuizers en aanpassers. Deze typologie blijkt ook in de praktijk te herkennen. De verscheidenheid aan deze drie typen komen ook voor in de survey. Ongeveer een kwart van deze doelgroep negeert het om te anticiperen op 'Langer Zelfstandig Thuis' (aanpassers). Ruim de helft van de doelgroep verwacht te zijner tijd te kunnen verhuizen naar een dan geschikte woning (verhuizers). Beide groepen vormen een groot risico, omdat het aanbod van geschikte woningen voor 'Langer Zelfstandig Thuis' nu al ondermaats is; hetgeen in de nabije toekomst tot maatschappelijke problemen kan leiden.

#### **Verbouwen of verhuizen: tussen moeten, willen en kunnen**

Het is van belang om te duiden dat het ouder worden en hierop anticiperen niet zuiver een financiële kwestie is waarbij een woning wel of niet geschikt gemaakt kan worden (Schilder, Daalhuizen, & Groot, Krasse knarren kunnen kraken, 2018) en (Lager, Brouwer, Kam, & Kibele, 2016)), maar vooral ook door emotie wordt gedreven. Bij emotie is vaak sprake van een discrepantie tussen de beleving van 'oud voelen en 'oud worden of oud zijn'. Dit is te herkennen in de survey. Bij de eigenaar-bewoner staat het fysieke aspect van 'Langer Zelfstandig Thuis-beleid' laag op de woonagenda. Luxe, comfort en financieel gewin winnen het van levensloopbestendig thuis kunnen wonen. Oftewel: emotie wint het van ratio.

Daarnaast blijkt uit de survey dat meer dan de helft van de respondenten wil verhuizen, al neemt dat aantal naar mate men ouder wordt, wel wat af. Het literatuuronderzoek (De Vries, Prins, & Tillema, 2019), (Sociaal en Cultureel Planbureau, 2019) en (Kooistra, Lauteslager, & Van Triest, 2015)) en de survey tonen beide aan dat eigenaar-bewoners zich niet (willen) voorbereiden op een 'Langer Zelfstandig Thuis' in hun huidige woning; zij verwachten te kunnen verhuizen naar een passende woning indien en zodra die behoefte zich voordoet. In het licht van deze resultaten moeten we voorzichtig concluderen dat veel eigenaar-bewoners mogelijk naïef in het leven staan. Immers, uit praktijkonderzoek (Funda, 2020) blijkt dat het aanbod geschikte woningen bij lange na niet kan voldoen aan de vraag die in de toekomst gaat komen. Er bestaat ook geen eenduidig herkenbaar keurmerk 'toegankelijkheid'. Past de eigenaar-bewoner zich dan noodlijdend aan de situatie aan (dus niet verhuizen) of hebben gemeenten en projectontwikkelaars zich te zijner tijd inmiddels wel voorbereid? Zoals ook de Commissie Toekomst zorg thuiswonende senioren concludeert moet er gebouwd worden voor meer woningen die onder andere voldoen aan een 'Langer Zelfstandig Thuis' (Commissie Toekomst zorg thuiswonende senioren, 2020)?

#### **Fysieke woonkenmerken en functionele woonomgevingskenmerken**

Als de mate waarin senioren nog kunnen traplopen als maatstaf wordt genomen voor het bepalen van vitaliteit middels een fittest, dan analyseert WoON2018 dat senioren die daar moeite mee hebben of dat alleen met hulp van anderen kunnen, vaker de belangrijkste voorzieningen op één verdieping hebben

((Ministerie van BZK , 2019, p. 58) en (Leidelmeijer, Iersel, & Leering, 2017)). Uit de survey blijkt echter dat het merendeel van de hoogopgeleide kapitaalkrachtige senioren (95%) prima trappen kan lopen en in grondgebonden eengezinswoningen woont, dus helemaal niet met de belangrijke voorzieningen op één verdieping. Slechts circa 8% van de respondenten zegt gelijkvloers te wonen.

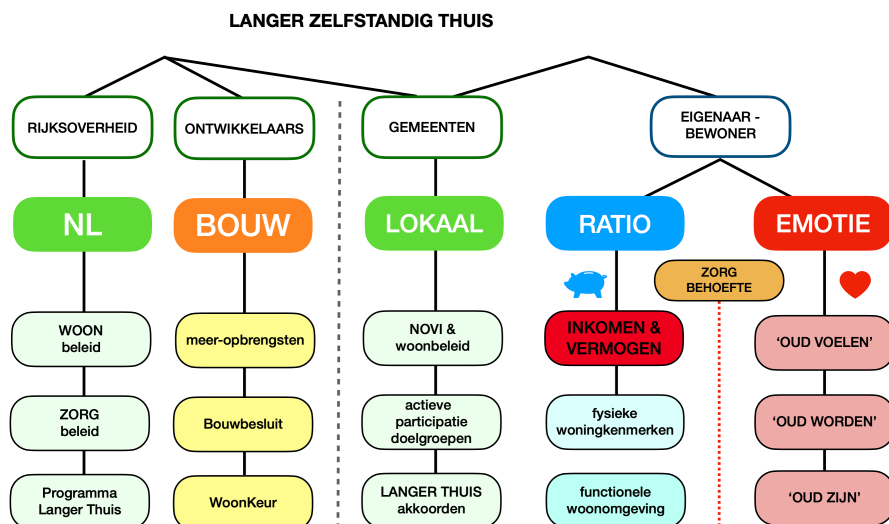
Uit het onderzoek blijkt dat hoge inkomens zich minder afhankelijk voelen van de woonstraat en -buurt waarin zij wonen. Bij verhuizen wordt vaker dan bij lager opgeleiden gekozen voor een locatie ergens in de gemeente of zelfs in de provincie. Daarnaast kiest deze doelgroep opvallend graag voor het investeren in mobiliteitsoplossingen die verbeterde mobiliteit kunnen creëren, zoals een nieuwe auto of elektrische fietsen. Uit de aanvullende reacties blijkt voorts dat de doelgroep graag zelf dagelijkse boodschappen doet bij een lokale ondernemer. Daarmee lijken de functionele omgevingskenmerken minder belangrijk voor de hoogopgeleide doelgroep dan lager opgeleiden.

### **Welke positie professionele actoren in het vakgebied nemen**

In termen van afstemming tussen actoren, blijkt dat sprake is van een relatief grote kloof tussen professionals enerzijds en eindgebruikers anderzijds. Deze kloof blijkt uit de literatuur, namelijk (Groot, Daalhuizen, Kam, & Staak, 2019), (Jong, 1997) en (Kadaster, 2020). Maar dit is ook in de empirie terug te zien, zelfs in sterkere mate dan de literatuur suggereert: senioren negeren het onderwerp, tegen beter weten in. De empirie sluit daarmee in sterke mate aan op de inzichten die in de literatuurstudie zijn opgedaan en die samenvattend zijn weergegeven in het conceptueel kader.

De doelgroep van zelfredzame hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners blijft onderbelicht in Rijksbeleid en in aan dit beleid gelieerde onderzoeken. Want het Rijksbeleid is vooralsnog gericht op de zorg lokaal aansturen, omdat thuis de zorg beter, efficiënter en goedkoper geleverd zou kunnen worden. 'Langer Zelfstandig Thuis' wonen richt zich hierbij echter vooral op de zorgverlening voor sociaal zwakkeren in de samenleving. Met als gevolg dat het aanbod blijft achter bij de vraag, zoals ook De Vries et al stellen (De Vries, Prins, & Tillema, 2019). Ook in het WoON2018 is nauwelijks onderscheidende aandacht voor deze bijzondere doelgroep (Ministerie van BZK, 2019). Uit de survey blijkt dat gemiddeld 73% van de respondenten verwacht te kunnen verhuizen of te zijner tijd een verhuisbeslissing te kunnen nemen.

Uitzondering hierop vormt het lokale beleidsniveau, daar wordt incidenteel in een aantal gemeenten juist wel de verbinding geslagen ( (Gemeente Geertruidenberg, 2020), (Gemeente Hoeksche Waard, 2017) en (Gemeente Utrechtse Heuvelrug, 2020). Op dat vlak kan het conceptueel kader dan ook worden aangescherpt zoals weergegeven in figuur 13. Daarbij wordt de overheid verdeeld in Rijksoverheid (welk nu aan zet is) en gemeenten (die sturen middels Langer Thuisakkoorden en actieve participatie-mogelijkheden door de doelgroep op het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis'. Gemeenten staan ook dichterbij hun inwoners. Maar gemeenten moeten ook rekenschap afleggen dat zij voor de algemene gemeentelijke exploitatie graag hoge grondopbrengsten genereren, waarmee het bouwen van geschikte woningen in 'Langer Zelfstandig Thuis' onder druk komt te staan.



Figuur 13 Aangepast conceptueel kader op basis van synthese

## 5.2 Confrontatie synthese met experts

Er is voor gekozen om de expertmeeting te houden na de synthese tussen empirie en literatuur (online survey en deskresearch), omdat juist de inzichten en verschillen cruciaal zijn voor dit onderzoek. Waarom is de beleidsaandacht er nu niet voor deze doelgroep en zou die er wel moeten zijn? Inzichten die uit de synthese naar voren komen zijn nog eens bij de experts getoetst om meer duiding aan het onderzoek te geven. In bijlage I is een uitgebreid verslag opgenomen van de expertmeetings.

### 5.2.1 Geraadpleegde experts

De synthese is groepsgewijs geconfronteerd met zes experts uit het vakgebied, wiens functie en positie hieronder (anoniem) zijn opgesomd:

1. Woningmarktexpert met specialisatie senioren op de koopwoningenmarkt
2. Directeur ontwikkelend bouwbedrijf wonen met maatschappelijke ambities
3. Architect-Partner met een specialisatie in het 'onzichtbaar' ontwerpen van zorgwoningen
4. Gemeentelijk strategisch projectprocesmanager met specialisatie wonen & grondexploitaties
5. Financieel adviseur & hypotheekspecialist wonen
6. Expert in klantreizen, consumentengedrag en -processen

### 5.2.2 Resultaten expertmeeting

Aan de hand van een inleidende presentatie zijn zowel de resultaten uit de literatuurstudie als de online survey gedeeld met de experts. Het conceptuele kader duidt de verschillende actoren en maakt de onderlinge relaties inzichtelijk. Daarbij gaat het zowel over harde rationele factoren (zoals fysieke woningkenmerken, bouwnormen, financierbaarheid) als over zachte emotionele factoren (zoals gastheerschap, klantbeleving, verhuisbereidheid, oud voelen). Beide type factoren komen ook in de dialogen met de experts ter sprake. Deze confrontatie tussen het wetenschappelijke onderzoek en de dagelijkse praktijk van de experts leidde tot zowel verrassende conclusies als herkenning.

#### Conclusies

De experts delen de conclusies uit het onderzoek dat senioren zich onvoldoende voorbereiden op toekomstige woonbehoeften. Investeren in luxe en comfort nu is belangrijker dan maatregelen voor een onbezorgde toekomst later. Daarnaast neemt de verhuizingsbereidheid onder senioren, naar mate de leeftijd vordert, sterk af. Tot slot denken veel senioren, onterecht, geen financiering te kunnen regelen om te kunnen verhuizen van de huidige naar een andere koopwoning. De eigenaar-bewoner speelt derhalve niet tot nauwelijks in op toekomstige woonbehoeften; deels uit onwetendheid, deels tegen beter weten in.

De experts omarmen de conclusies dat ontwikkelaars worden ontmoedigd om in te spelen op het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis'. De ontwikkelpraktijk leert dat het bouwen van 'de minimum

vereisten' in woningbouw tot de beste commerciële rendementen leidt. Voor gemeenten is de hoogste grondwaarde een belangrijk uitgangspunt bij nieuwbouwwontwikkelingen; elke extra investering in verbetering van woningen, bijvoorbeeld voor betere toegankelijkheid ten bate van 'Langer Zelfstandig Thuis', leidt tot hogere bouwkosten. Bij een constante rendementseis op ontwikkeling heeft 'meer bouwkosten maken' een lagere grondwaarde tot gevolg. Wie als ontwikkelaar meer kwaliteit wil maken in competitieverband, verliest het van de ontwikkelaar die dat niet doet.

Daarbij gaat gemeentelijk woonbeleid vaak over aantallen woningen en beukmaten. De door de gebruiker beleefde woonkwaliteit of toekomstbestendigheid van de woning is daarin meestal ondergeschikt. Met deze basishouding ontmoedigen de gemeenten ontwikkelaars om in te spelen op behoeften aan woningen die geschikt zijn voor 'Langer Zelfstandig Thuis'.

Kritisch zijn de experts op het kwaliteitslabel 'toegankelijkheid'. Dit voorstel van aanvullende in het bouwbesluit opgenomen bouwkundige ontwerpregels in de woningplattegronden in en om huis, is een vertrekpunt voor betere comfortabele toekomstbestendige woningen en uitbreiding van de woningvoorraad. Die maatregelen bieden voor alle leeftijdsklassen voordelen in comfortabele toegankelijke woningen. De zeven voorgestelde ontwerpregels kunnen volgens de experts een vertrekpunt zijn om tot een overzichtelijk aantal maatregelen te komen. In tegenstelling tot de pragmatische aanbeveling uit het onderzoek dat stimulerende maatregelen voorstelt op basis van een kwaliteitslabel, zijn de experts alle van mening dat de rijksoverheid deze regels in het Bouwbesluit moet verankeren en derhalve verplichten. Alleen dan kan een permanente kwaliteitsslag gemaakt worden in voldoende geschikt woningaanbod. Dat heeft naar verwachting het effect dat senioren meer gaan verhuizen, waardoor ook de verhuisstroom in de hele keten weer op gang komt.

Tot slot geven de experts aan geen vertrouwen erin te hebben dat gemeenten, uitzonderingen daargelaten, in staat zijn op lokale schaal huisvestingsopgaven voor Langer Zelfstandig Thuis voldoende aan te kunnen pakken. Het is een nationale opgave. Lokaal zijn er weliswaar (incidentele) gemeentelijke initiatieven die al in deze richting wijzen, maar het is van belang dat de rijksoverheid een nationale meetlat trekt om te voorkomen dat dergelijke initiatieven bij gewijzigde politieke context uit het zicht verdwijnen. Daarmee sluiten de experts aan op de onderzoeksresultaten die stellen dat de rijksoverheid te veel vertrouwt op het lokaal oplossen van het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis'.

Tevens omarmen de experts de onderzoeksresultaten dat de rijksoverheid onterecht erop vertrouwt dat de doelgroep van hoge-inkomens-hoog-opgeleid anticipeert op het beleidsthema. Emotie wint het van ratio. De rijksoverheid is daarom aan zet om enerzijds (emotioneel) inwoners bewuster te maken van toekomstige woonbehoeften als gevolg van ouderdomsverschijnselen, anderzijds (rationeel) om het Bouwbesluit aan te passen.

### 5.3 Samenvattend

De experts omarmen de onderzoeksresultaten in zowel de emotionele als rationele factoren die door de rijksoverheid moet worden opgepakt. Ook herkennen de experts dat hoogopgeleide kapitaalkrachtige 55-plus eigenaar-bewoners misschien wel weten dat ze anders zouden moeten, maar tegen beter weten in toch niet anticiperen op 'Langer Zelfstandig Thuis'. Wel valt op te maken dat de experts verder willen gaan op het vlak van aanbevelingen. Zij wensen een scherpe formulering in de mogelijke oplossingen om het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis' van kapitaalkrachtige woningeigenaren prominent en permanent op de woonagenda te krijgen.

In hoofdstuk 6 zijn de conclusies, beperkingen en aanbevelingen geformuleerd.

## 6 Conclusies & aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt het onderzoek samengevat in conclusies en aanbevelingen.

### 6.1 Conclusie: antwoord op de onderzoeksvraag

Centraal in dit onderzoek staat de vraag in welke mate kapitaalkrachtige hoogopgeleide eigenaar-bewoners rationeel (financieel) en emotioneel anticiperen op het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis'. Het antwoord is dat het merendeel van hoogopgeleide 55-plus eigenaar-bewoners met een hoog inkomen weliswaar financieel voldoende kapitaalkrachtig is, maar zich niet verbonden voelt met het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis'. Dit type woning-eigenaar anticipeert derhalve niet tot nauwelijks op het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis', zowel op financieel (willingness-to-pay) als emotioneel (willingness-to-act) vlak.

Dat is het resultaat van uitgebreid surveyonderzoek met 543 respondenten, deskresearch en confrontatie met een selectie van experts op dit beleidsthema. Deze doelgroep wenst emotioneel niet geconfronteerd te worden met 'ouderdom' en speelt daar ook financieel (rationeel) niet tot nauwelijks op in.

Het onderzoek duidt daarmee op een ontwikkeling die nog onvoldoende op het netvlies staat van de relevante professionele actoren: beleidsmakers en projectontwikkelaars. Die lacune kan op termijn leiden tot maatschappelijke problemen. Dat is een onwenselijk toekomstbeeld voor de Nederlandse gebiedsontwikkelingspraktijk.

Acuut ingrijpen door de Rijksoverheid is noodzakelijk om bewustwording bij de doelgroep te creëren én om projectontwikkelaars te stimuleren woningen te bouwen die het 'Langer Zelfstandig Thuis' daadwerkelijk mogelijk maken, ook in het hogere koopsegment. Dan kunnen én de woningmarkt én de eindgebruikers op tijd voorbereid zijn op een ontspannen verblijf nu en een comfortabel leven later; voor een modern, veilig en gezond toekomstbestendig wonen.

### 6.2 Antwoorden op deelvragen

**Welke fysieke woonkenmerken alsmede functionele woonomgevingsmaatregelen worden door hoogopgeleide kapitaalkrachtige 55-plus eigenaar-bewoners gewaardeerd?**

Fysieke woonkenmerken die door de doelgroep worden gewaardeerd zijn energiezuinigheid, isolatie van warmte en koude en een drempelvrije ruimte. Dit komt zowel ten goede aan de nog vitale eigenaar-bewoner als aan vermindering van valgevaar, als aan betere rollator- en rolstoeltoegankelijkheid voor als de ouderdomsverschijnselen optreden. Drempelvrije ruimte is ook voor gezinnen en andere doelgroepen een gewenst woonkenmerk.

Wie gevraagd wordt te investeren in de woning, doet dat vooral in een duurzamere energievoorziening, diverse maatregelen die dagelijks gemak dienen en/of zaken die waarde verhogend werken. Maatregelen die alleen toekomstig nut dienen, als gevolg van gezondheidsklachten of ouderdomsverschijnselen, krijgen nauwelijks aandacht bij zowel de bereidheid ernaar te handelen als de bereidheid erin te investeren.

Wat betreft de functionele woonomgeving geldt dat de woonstraat voor de eigenaar-bewoner minder maatgevend is in de woonbeleving, omdat dankzij de financiële middelen meer ruimte voor mobiliteitsoplossingen beschikbaar is. Er is ruime behoefte aan een geschikte auto en het gebruik van elektrische fietsen. Daarnaast blijkt voldoende aanbod van lokale dagelijkse voorzieningen in de nabijheid belangrijk voor de doelgroep. Tot slot wenst met name de secundaire doelgroep van 75-plus een sociaal en fysiek veilige woonomgeving.

## **Welke financiële (rationele) en emotionele factoren en afwegingen worden gemaakt om te investeren in 'Langer Zelfstandig Thuis'? Waar wordt wel en niet in geïnvesteerd?**

Gemiddeld genomen geldt: emotie wint het sterk van de ratio. Conform deskresearch hecht de eigenaar-bewoner grote waarde aan energetische verbeteringen van de woning en is hiertoe bereid te investeren. De resultaten uit de survey komen hiermee overeen. Emotie wordt uitgedrukt in waarden die 'jong voelen' benadrukken. Waarden die 'oud worden of oud zijn' uitdrukken worden genegeerd en ontkend, zelfs tegen beter weten in. De doelgroep is in gedrag rondom huisvestingsbeslissingen te verdelen in drie deelgroepen met ieder een eigen handelingsperspectief: verbouwers, verhuizers en aanpassers.

## **Zijn er overeenkomstige kenmerken en verschillen binnen de doelgroep, tussen eigenaar-bewoners die willen verbouwen, of verhuizen, of nog geen keuze maken?**

De eigenaar-bewoners in deze doelgroep zijn allen bereid meer dan € 10.000 te investeren bij verbouwen; daarmee blijkt gemeentelijk advies om te verhuizen bij verbouwingen tot 'Langer Zelfstandig Thuis' voor meer dan € 10.000, voor de in dit onderzoek benaderde respondenten niet tot nauwelijks van toepassing.

Verhuizen staat hoger op de agenda dan verbouwen. Verbouwen voor algemeen belang staat hoger op de agenda (60%) dan verbouwen voor een gezonder 'Langer Zelfstandig Thuis' kunnen blijven wonen (10%).

Verbouwers zijn bereid om meer dan €50.000 in de woning te investeren als dat een duurzamer en aangenamer verblijf tot gevolg heeft. Dat biedt kansen om woningen zowel te verduurzamen als geschikt te maken voor een 'Langer Zelfstandig Thuis'.

Verhuizers zijn hoofdzakelijk bereid om tot €25.000 in de woning te investeren als dat een waardeverhogend effect en tot meer comfort en luxe in de woning leidt. Dat biedt kansen om woningen te verduurzamen of om de woning geschikt te maken voor een 'Langer Zelfstandig Thuis'.

Aanpassers (eigenaar-bewoners die het thema negeren en derhalve liever geen keuze maken) zijn bereid te investeren, maar laten het open waarin ze willen investeren.

Het onderzoeken van het vraagstuk 'Langer Zelfstandig Thuis' heeft ook geleid naar enkele andere vernieuwende inzichten. Er zijn weliswaar verschillen tussen verhuizers, verbouwers en aanpassers, maar de verwachting dat kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners allemaal voornemens zijn voortijdig te anticiperen op toekomstige ouderdomsproblemen, is een wassen neus gebleken. Overheden kijken tien tot dertig jaar vooruit, dat doen eigenaar-bewoners hooguit één tot drie jaar.

## **Door welke actoren en in welke mate worden woningen bij nieuwbouw voorzien van een bouwkundig ontwerp dat voorziet in 'Langer Zelfstandig Thuis' en waarom?**

Vanuit de overheid en de private sector wordt niet tot nauwelijks gestuurd op het ontwikkelen en bouwen van voldoende woningen die in de toekomst kunnen voorzien in een 'Langer Zelfstandig Thuis'. Het Bouwbesluit biedt ontwerpregels die onvoldoende tegemoetkomen aan een 'Langer Zelfstandig Thuis'. De niet-verplichte aanvullende levensloopbestendige 'ontwerplabels voor bestaande en nieuwbouw' zijn te veelomvattend, te veeleisend en te duur om als basis te dienen voor elke investering in aanpassingen van woningen. Wat ontbreekt is een wetmatige eis van de belangrijkste vijf tot tien vooral fysieke bouwkundige woonkenmerken, die nauwelijks tot meerkosten leiden, maar wel een belangrijke toename van comfortabele toegankelijke woningen die geschikt zijn voor 'Langer Zelfstandig Thuis' tot gevolg kunnen hebben.

In de praktijk merkt de woningmarkt nog weinig van een toename in aanbod van levensloopbestendige woningen die geschikt zijn voor 'Langer Zelfstandig Thuis'. Dat is zowel een kwestie van aanbod als van vraag. Het bewust op tijd in beweging krijgen van overheden, ontwikkelaars én de doelgroep ten bate van het belang van voorbereid zijn op een 'Langer Zelfstandig Thuis', lijkt de grootste opgave.

## **Welk beleid kan bijdragen aan een gezonde woningvoorraad die ook in het hogere koopsegment bijdraagt aan het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis'? Welke effecten heeft dat?**

De rijksoverheid en de hieraan gerelateerde onderzoeksbureaus overschatten hoe zelfredzaam deze doelgroep anticipeert op een 'Langer Zelfstandig Thuis'. Slechts 10% overweegt bewust hierin te investeren. Dit geldt zowel in de bereidheid ernaar te handelen (willingness to act) als in de bereidheid erin te investeren (willingness to pay). Deze senioren blijven graag zelfstandig zonder overheidsbemoediging, maar vertrouwen erop dat voldoende aanbod van oplossingen zich aandient als de nood aan de man is, zowel bij verbouwen als verhuizen.

Dit handelingsperspectief wijkt daarmee af van andere door de overheid wél geanalyseerde doelgroepen die zich gemiddeld genomen ook meer door de overheid laten sturen. De onderzochte doelgroep is daarmee weliswaar zelfstandig en kapitaalkrachtig, maar niet automatisch zelfredzaam. Daarom zijn deze onderzoeksresultaten onderscheidend relevant als aanvulling op de reguliere onderzoeken.

Het is daarom aanbevelingswaardig dat de rijksoverheid verantwoordelijkheid neemt in deze. Het Rijk is aan zet om, voorbereid op een flexibele woningmarkt, sterker te sturen op fysieke aanpassingen die een woning (meer) levensloopbestendig maken, bijvoorbeeld met het introduceren van een kwaliteitslabel op basis van de zeven gesuggereerde ontwerpregels of aanpassingen in het Bouwbesluit. Daarnaast zouden zij dit nut en noodzaak ook meer kunnen uitdragen in de verkoopbaarheid van de woning.

Vanuit *maatschappelijk* perspectief helpt dit onderzoek zowel projectontwikkelaars, makelaars als Rijksoverheid en gemeenten inzicht te geven dat bij 90% van alle hoogopgeleide eigenaar-bewoners de investeringsdrang ontbreekt om in te spelen op toekomstige ouderdomsverschijnselen.

Vanuit *wetenschappelijk* perspectief heeft dit onderzoek slechts beperkt bijgedragen aan besluitvormingsmodellen over de financiële en emotionele afwegingen die de hoogopgeleide eigenaar-bewoners maken ten aanzien van de wens om nooit meer te hoeven verhuizen: die zijn namelijk niet tot nauwelijks uit het onderzoek gebleken. Emotie wint het van de ratio.

### **6.3 Beperkingen**

Ten grondslag aan de onderzoeksvraag liggen beperkingen van de onderzoeksresultaten. Zo kan er niet worden vastgesteld of de overheid moedwillig hoogopgeleiden met hoge inkomens onderbelicht laat en/of uitsluit van onderzoeken, of dat dit op een misverstand berust. Evenmin kan worden vastgesteld of de onderzoeksresultaten zijn gevormd door een momentopname of dat de resultaten ook voor lange termijn trends bruikbaar zijn. In welke mate de COVID-19 pandemie van invloed is geweest op de respons in de survey, is niet te achterhalen op dit moment.

Er is bewust gekozen om de onderzoeksvraag te toetsen aan de hand van een combinatie van onderzoeksmethoden: deskresearch, het informeel raadplegen van ervaringsdeskundigen, het uitzetten van een online survey en het (nadien) houden van een expertmeeting om de onderzoeksresultaten te confronteren. De gekozen onderzoeksmethoden sluiten veelal aan op de standpunten van experts en voorkeuren van respondenten, het onderzoek laat daarmee vooral 'stated preference' resultaten zien. Feitelijk gedrag, 'revealed preference', hoeft niet één-op-één aan te sluiten op deze voorkeuren.

De respons op de survey is aanzienlijk, maar desondanks beperkt in tijd, geografie en doelgroepen. Het aantal relevante respondenten (543) bestaat voor een groot deel uit gezinnen (287), welke voor circa 1/3 deel in en rondom Rotterdam woonachtig zijn. Ook is 62% geboren na 1965 (jonger dan 55).

De vragenlijst voor de survey is bewust zo kort mogelijk gehouden, waarbij antwoordcategorieën zijn samengevoegd om de drempel voor de respondent te verlagen. Zo is in dit onderzoek gebruik gemaakt van drie leeftijdsklassen; nadere conclusies op basis van smallere leeftijdsklassen, bijvoorbeeld zoals door het CBS gehanteerd per 5 levensjaren, kunnen hierdoor niet worden getrokken.

## 6.4 Aanbevelingen

Uit de enquête blijkt dat eigenaar-bewoners zich onvoldoende verbonden voelen met dit beleidsthema en er derhalve nauwelijks op inspelen. Overheden ontwijken hun verantwoordelijkheid om in te spelen op deze toekomstige behoefte. Ontwikkelaars zien zelden noodzaak om in deze markt te stappen. Vraag en aanbod zijn nu al uit evenwicht, en als niemand anders gaat handelen, groeit de disbalans nog verder als we de onderzoeksresultaten mogen geloven. Dat leidt tot aanbevelingen voor vervolgonderzoek.

### 6.4.1 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

#### **Woonlasten, risico's en banken**

In dit onderzoek staat de realiseerbaarheid van het beleidsdoel 'Langer Zelfstandig Thuis' centraal. De woon- en energielasten voor eigenaar-bewoners zijn slechts zijdelings ter sprake gekomen. Oorzaak is dat de onderzoeker als insteek van de opgave in aanvang vooral de 'fysieke door- en toegankelijkheid' heeft onderzocht. Wanneer verandering van woon- en energielasten onderwerp van dialoog zou zijn geweest, zou ook de financiële waarde van verhuizing mogelijk een nauwkeuriger blik op de materie bieden. Immers, ook banken kijken bij het bepalen van de betaalbaarheid van een hypotheek naar de maandlasten. Een vergelijking langs zowel verbouwingen als verhuizingen, aangevuld met een overzicht van de (veranderende) woon- en energielasten, zou kansen bieden voor een verbeterd overzicht van de afwegingen die huishoudens van deze doelgroep bij verbouwingen of verhuizingen moeten maken. Dit is een opstap naar meer onderzoek onder de beoogde doelgroep.

#### **Vergezichten senioren**

De vergezichten van senioren reiken niet zo ver als de overheid; geen dertig jaar vooruit. Doordat senioren bij investeringen vanuit hun persoonlijke perspectief nadenken over verwachte inkomsten en besparingen, de noodzakelijke investeringsuitgaven en mogelijke risico's (zowel financieel als bijvoorbeeld met betrekking tot gezondheid), komen veel investeringen die maatschappelijk bezien wél nut hebben toch niet tot stand. De woning wordt bijvoorbeeld niet preventief drempelloos gemaakt zolang de senioren er nog prima uit de voeten kunnen, ook al kan op deze manier een toekomstige kostbare val voorkomen worden.

Het is lastig om te boude conclusies te trekken over de gezondheid, omdat 55-plussers (zoals zowel uit literatuuronderzoek als gesprekken met de doelgroep blijkt) niet met ouderdomsverschijnselen geconfronteerd willen worden én daar zeker niet mee naar buiten willen treden mocht dat toch wel het geval zijn. Daarbij komt nog, dat veel senioren rapporteren bijzonder vitaal te zijn. Maar dit strookt niet helemaal met de leeftijdsopbouw en de verwachtingen van de populatie. Enerzijds kan het zijn dat daardoor de onderzoeksresultaten minder representatief zijn, maar anderzijds kan dat het een 'bias' in het onderzoek zijn wegens de positievere benadering van respondenten op hun eigen vitaliteit en verwachtingen daarin. Het is aanbevelingswaardig om deze survey nogmaals uit te voeren, maar dan ook in de vragen meer nadruk te leggen op gezondheid en middels herhalende vragen vaker te controleren of respondenten consequent zijn in hun reacties.

#### **'Hoog inkomen, hoog opgeleid' valt buiten bereik overheidsonderzoeken**

Dat de in dit onderzoek geanalyseerde doelgroep van hoog inkomen – hoog opgeleid in diverse onderzoeken en publicaties wordt genegeerd en uitgesloten, met de aanname dat 'de doelgroep voldoende financieel kapitaalkrachtig en derhalve zelfredzaam zou zijn', is voor aanvullend academisch onderzoek vatbaar. Een dergelijke aanname is de houdbaarheidsdatum voorbij.

#### **Welke voorzieningen op welke afstand**

In dit onderzoek staat de realiseerbaarheid van het beleidsdoel 'Langer Zelfstandig Thuis Wonen' centraal. De afstand van de woningen van de eigenaar-bewoners tot voorzieningen is slechts zijdelings ter sprake gekomen. Met behulp van de 4-positie postcodegebieden had wellicht een relatie gevonden kunnen worden tussen woonadres en het aanbod van offline en online voorzieningen. Het is aanbevelingswaardig om de resultaten van deze survey ook aan een onderzoek te onderwerpen die wel de relatie legt tussen postcodegebied en aanbod van voorzieningen. Mogelijk kan er dan ook nog een relatie worden gelegd tussen postcodegebied en online boodschappen.

### **Jongere generaties voorspellen andere handelingsperspectieven**

In de expertmeeting kwam ter sprake dat de verwachting is dat jongere generaties, geboren na 1980, weer anders omgaan met het thema 'Langer Zelfstandig Thuis' dan de in dit onderzoek geanalyseerde en benaderde generaties. Omdat jongere generaties zijn uitgesloten van de survey, is hiertoe geen relevante data beschikbaar. Een vervolgonderzoek zou die relatie wel kunnen leggen.

### **Meer-generatie-wonen en groepswonen**

Een andere conclusie uit de expertmeeting is de groeiende aandacht voor en behoefte aan meer-generatie-woningen. Dit type wonen van meerdere generaties uit een familie is relatief nieuw in Nederland. In het literatuuronderzoek en ook de survey is dit type niet onderzocht. Gezien de toenemende problematiek rondom thuiszorg en pensioenen, kan dit actuele thema bijdragen aan de discussie rondom het thema van 'Langer Zelfstandig Thuis'. Vervolgonderzoek hierop wordt aanbevolen.

### **Suggesties van respondenten voor verdieping**

Uit aanvullende reacties van respondenten blijkt dat zij zelf een aantal onderwerpen in vraag en antwoord van de survey hebben gemist. Mogelijk bieden deze onderwerpen inspiratie voor verdiepend onderzoek:

- Collectieve woonvormen
- Collectieve inkoop (zorg- en woondiensten)
- Meer aandacht voor toekomstbestendig sanitair
- Type woonomgeving en sociale cohesie in de woonbuurt
- De invloed van kleinkinderen op huisvestingsbeslissingen bij senioren
- In hoeverre men op jongere leeftijd de woning al heeft aangepast op Langer Zelfstandig Thuis

### **6.4.2 Pragmatische aanbeveling: kwaliteitslabel in 'toegankelijk wonen'**

Tot slot een pragmatische overweging. Het is de overweging waard als de rijksoverheid, net als met de energielabels in duurzaamheid, een verplicht label zou toevoegen aan de toegankelijkheid van een woning voor alle nieuwbouwwoningen met een woonoppervlakte van minimaal 70 m<sup>2</sup> gebruiksvloeroppervlak (woonoppervlak).

De 7 meest essentiële fysieke woonkenmerken (ontwerpregels) zijn dan (zie ook paragraaf 2.4):

1. De toegang tussen straatniveau en de entree (voordeur) van de woning is traploos bereikbaar en is minimaal 1,20 meter breed
2. Ruimte voor en achter de voordeur meet minimaal 1,50x1,50 of 1,35x1,80 m;
3. Verkeersruimte in de woning is minimaal 1,20 m breed (dagmaat);
4. Binnendeurkozijnen en entreedeur zijn minimaal 0,93 m breed (dagmaat);
5. Draaicirkels in de primaire ruimten van een woning hebben een straal van minimaal 1,50 m, waardoor draaien voor een rollator en/of rolstoel mogelijk is;
6. Drempels in huis zijn maximaal 20 mm hoog (bovenzijde laagste vloer – bovenzijde drempel) en afgerond. Extra: indien er buitenruimte is, dan is de drempel tussen binnenruimte en buitenruimte maximaal 50 mm hoog (verschil bovenkant drempel - laagste vloer);
7. A. Entree, woonkamer, keuken, slaapkamer en badkamer + toilet zijn al bij oplevering op één verdieping gelegen, of de woning is op een later moment zodanig eenvoudig aan te passen dat deze primaire functies op één verdieping liggen, of  
B. Entree, woonkamer, keuken, slaapkamer en badkamer + toilet zijn niet op één verdieping gelegen, maar bij of na oplevering wel middels (trap-)lift bereikbaar, waarbij voor de (trap-)lift voldoende vrije installatiehoogte beschikbaar is en de constructie door de aanliggende wand(en) gedragen kan worden.

Dat leidt naar de labels met klassen:

- Klasse A: toegankelijk en comfortabel: de woning voldoet aan alle eisen;
- Klasse B: nog niet toegankelijk: de woning voldoet (nog) niet, maar is voor minder dan € 10.000,- (incl. BTW) geschikt te maken;
- Klasse C: niet toegankelijk: de woning voldoet niet, en is ook niet voor minder dan € 10.000,- (incl. BTW) geschikt te maken.

Ten eerste kan het label getoetst worden door bevoegde makelaars of bouwkundig specialisten, waarmee het label een financieel voordeel kan hebben bij verkoop. Ten tweede kan het label ook gebruikt worden door gemeenten in het toedelen van PGB-gelden voor een 'Langer Zelfstandig Thuis'. Ten derde zou het mogelijk zijn dat de Rijksoverheid subsidie verleent in het aanpassen van Label B-woningen naar Label-A. Ten vierde zouden eigenaar-bewoners wellicht een korting op de zorgverzekering kunnen ontvangen wanneer zij in een 'Label-A woning' wonen en daar zelfstandig (met minder veiligheidsrisico's) oud kunnen worden. Ten vijfde worden niet alleen senioren geholpen, maar ook kinderrijke gezinnen, mindervaliden en andere doelgroepen van bewoners die te kampen hebben met verminderde mobiliteit.

### **Kortom**

Als de rijksoverheid zijn verantwoordelijkheid neemt en een eenduidig kwaliteitslabel koppelt aan de term 'geschikte woning', kunnen hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners in de nabije toekomst wél die gewenste geschikte woning vinden en gaan bewonen. Wordt het voor makelaars gemakkelijker om woningen die voldoen aan 'Langer Zelfstandig Thuis' en 'comfortabele toegankelijkheid' te verkopen. Raken ontwikkelaars geïnteresseerd om voldoende woningaanbod voor een 'Langer Zelfstandig Thuis' te creëren, omdat het onderscheidend meer rendement oplevert en het als eis door gemeenten in aanbestedingen en samenwerkingen kan worden aangemerkt. En weet de rijksoverheid de verwachtingen waar te maken, omdat de zelfredzaamheid van alle Nederlanders ook tot in de verre toekomst gegarandeerd is door voldoende aanbod van geschikte woningen die 'Langer Zelfstandig Thuis' daadwerkelijk mogelijk maakt. Hoe oud en financieel kapitaalkrchtig iemand ook is, hoe vitaal die zich ook voelt, en hoe zelfredzaam en zelfstandig die ook in en om huis wil en kan zijn. 'Tegen beter weten in' wordt dan 'voltooid verleden tijd'. Die toekomst is al begonnen. Aan de slag dus!

# Begrippenlijst

## - Belangrijkste voorzieningen in huis:

De hoofdentree van de woning, woonkamer, keuken, toilet, badkamer, (hoofd-)slaapkamer en bijbehorende verkeersruimte

## - Nederlandse Bouwbesluit:

Het Nederlandse Bouwbesluit is een verzameling bouwtechnische voorschriften waaraan alle nieuwbouwwoningen en elke verbouwing minimaal moet voldoen, zoals voor woningen. Het Bouwbesluit bevat voorschriften met betrekking tot o.a. veiligheid, gezondheid, bruikbaarheid, energiezuinigheid en milieu. Het Bouwbesluit 2012 is de laatste onder de noemer Bouwbesluit. Bij intreding van de Omgevingswet, naar verwachting in 2022, zal het huidige Bouwbesluit opgaan in Besluit bouwwerken leefomgeving.

## - Conceptueel model:

Een conceptueel model is een vereenvoudigde voorstelling van de werkelijkheid, waarmee de probleemstelling, door schematisering wordt verduidelijkt.

## - Dubbele vergrijzing:

De Nederlandse bevolking is geleidelijk aan en in toenemende mate aan het vergrijzen (CBS, 2020). In 2040 zijn er volgens prognose van het CBS twee keer zoveel 65-plussers én twee keer zoveel 80-plussers dan in 2020. Oftewel, het aantal 65-plussers groeit sterker dan de afgelopen decennia en verdubbelt in omvang, en het aantal 80-plussers verdubbelt.

## - Eigenaar-bewoner:

De eigenaar van een koopwoning en/of diens partner die zelf hoofdzakelijk woonachtig is (zijn) in de woning op het woonadres. De woning staat op diens naam geregistreerd in het Kadaster.

## - Levensloopbestendig wonen:

Woningen en leefomgevingen die de voorzieningen hebben om bewoners erin te laten blijven wonen als hun persoonlijke levensomstandigheden over langere periodes veranderen. Denk hierbij met name aan ouderdom, ziekte of een handicap.

## - Stated preference:

Onderzoekstechnieken die verklaringen van individuele respondenten over hun voorkeuren gebruiken om het nut van de voorkeuren in te schatten.

## - Thuis wonen:

De eigenaar-bewoner en/of de partner van de eigenaar-bewoner die gedurende een kalenderjaar hoofdzakelijk zelfstandig woont op het thuisadres zoals bekend bij gemeente en de Belastingdienst, in een woning met minimaal de primaire voorzieningen: eigen entree, woonkamer, keuken, slaapkamer, badkamer en toilet.

## - Willingness to act:

De maximale bereidheid waardoor een consument absoluut een eenheid van een product zal kopen.

## - Willingness to pay:

De maximale prijs waarvoor een consument absoluut een eenheid van een product zal kopen.

## - Zelfstandig Langer Thuis:

Rijksoverheidsbeleid waarin een senior worden geacht thuis te blijven wonen in een woning naar keuze en (extramuraal) thuis verzorgd wordt wanneer nodig, zolang de huisarts niet beslist dat het niet langer verantwoord is dat de senior zelfstandig in zijn of haar huis verblijft, maar moet worden opgenomen in een intramurale instelling (bijvoorbeeld bij verregaande dementie met opname in een verzorgingshuis)

## Bibliografie

- Algemeen Dagblad. (2020, 06 16). *Woningmarkt blijft doordraaien*. Opgehaald van ad.nl: <https://www.ad.nl/wonen/woningmarkt-blijft-doordraaien-vooral-dure-huizen-in-trek>
- Belastingdienst. (2020). *Werk en Inkomen*. Opgeroepen op 08 2020, van Belastingdienst.nl: <https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/nl/werk-en-inkomen/content/hoeveel-inkomstenbelasting-betalen>
- Campen, C. v., Iedema, J., Broese van Groenou, M., & Deeg, D. (2017). *Langer zelfstandig*. Sociaal en Cultureel Planbureau. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- CBS. (2020). *Statistische Trends, 55-plussers over hun (toekomstige) woning*. Heerlen: CBS.
- CBS. (2020, december 19). *Statline*. Opgehaald van Open Data CBS: <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/84645NED/table?dl=2E102>
- Commissie Toekomst zorg thuiswonende senioren. (2020). *Oud en zelfstandig in 2030, Aangepast REISadvies*. Den Haag: Commissie Toekomst zorg thuiswonende senioren.
- Companen. (2010). *Geschied wonen - het aanpassen nu aanpakken*. Den Haag: VNG - Aedes.
- Daalhuizen, F., Dam, F. v., Groot, C. d., Schilder, F., & Staak, M. v. (2019, 07 17). *Themasites*. Opgeroepen op 07 2020, van Themasites | Zelfstandig thuis op hoge leeftijd: <https://themasites.pbl.nl/o/zelfstandig-thuis-hoge-leeftijd/>
- Daalhuizen, F., Dam, F. v., Groot, C. d., Schilder, F., & Staak, M. v. (2019, juli 17). *Zelfstandig thuis op hoge leeftijd*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Dam, F. v., Daalhuizen, F., Groot, C. d., Middelkoop, M. v., & Peeters, P. (2013). *Vergrijzing en ruimte*. Planbureau voor de Leefomgeving. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Dam, F. v., Groot, C. d., & Verwest, F. (2006). *Krimp en Ruimte: bevolkingsafname, ruimtelijke gevolgen en beleid*. Ruimtelijk Planbureau. Rotterdam: Nai Uitgevers.
- Demiris, G., Hensel, B., Skubic, M., & Rantz, M. (2008). Senior residents' perceived need of and preferences for 'smart home' sensor technologies. *International Journal of Technology Assessment in Health Care*, p. 5.
- Dom, G. (2015). Prettig blijven wonen. In G. Dom, *Prettig blijven wonen* (Vol. 4e geheel herziene druk, p. 153). Den Haag: Consumentenbond.
- Federal Institute for Research on Building, Urban Affairs and Spatial Development. (2020). [https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/startseite/kurzmeldungen/downloads/.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=2](https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/startseite/kurzmeldungen/downloads/.pdf?__blob=publicationFile&v=2). *Research News no 1/2020*, 1, 16. Opgehaald van [https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/startseite/kurzmeldungen/downloads/research-news-1-2020.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=2](https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/startseite/kurzmeldungen/downloads/research-news-1-2020.pdf?__blob=publicationFile&v=2)
- Funda. (2020, maart 15). *www.funda.nl*. Opgeroepen op 03 2020, van Funda.nl: [www.funda.nl](http://www.funda.nl)
- Gemeente Amsterdam. (2019). *Samenwerkingsafspraken 2020-2023*. Convenant, Gemeente Amsterdam, Amsterdam.
- Gemeente Delft. (2019). *Convenant Langer en Weer Thuis*. Gemeente Delft, De regiegroep Langer en Weer Thuis. Delft: Gemeente Delft.

- Gemeente Geertruidenberg. (2020, 08 20). *Langer Thuis*. Opgehaald van [geertruidenberg.nl/](https://www.geertruidenberg.nl/projecten/langer-thuis): <https://www.geertruidenberg.nl/projecten/langer-thuis>
- Gemeente Hoeksche Waard. (2017, 11 1). *Lang leve Thuis*. Opgehaald van [langlevethuis.info](https://www.langlevethuis.info): <https://www.langlevethuis.info>
- Gemeente Rotterdam. (2020). *Langer Thuis Akkoord 2020-2025*. Rotterdam: Gemeente Rotterdam.
- Gemeente Utrechtse Heuvelrug. (2020, 08 20). *samen-ouder-worden*. Opgehaald van [programmalangerthuis.nl](https://www.programmalangerthuis.nl): <https://www.programmalangerthuis.nl/praktijkvoorbeelden/samen-ouder-worden-met-vrijwilligerswerk>
- Groot, C. d., Daalhuizen, F., Kam, G. d., & Staak, M. v. (2019). *Aanpassen of verkassen? Langer zelfstandig in een geschikte woning*. Planbureau voor de Leefomgeving. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Haitsma, K. v., Scharlach, A., Graham, C., & Lehning, A. (2011). The Village Model: A Consumer-Driven Approach for Aging in Place. *The Gerontologist*, Vol 52, no. 3, pp. 418-427.
- Jong, F. d. (1997). *Woonvoorkeuronderzoek*. Technische Universiteit Delft, Faculteit Bouwkunde. Delft: Technische Universiteit Delft, Faculteit Bouwkunde.
- Kadaster. (2019, 11 26). *Kadaster*. Opgehaald van Punt 4 van Top 10 meest opvallende feiten van senioren op de woningmarkt: <https://www.kadaster.nl/-/top-10-opvallendste-feiten-over-senioren-op-de-woningmarkt>
- Kadaster. (2020, 02 12). *Vergrijzing-drukt-de-woningprijzen?* Opgehaald van Kadaster: [https://zakelijk.kadaster.nl/-/vergrijzing-drukt-de-woningprijzen?utm\\_source=nieuwsbrief&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=makelaarsmail\\_03-2020&utm\\_term=vergrijzing\\_cta](https://zakelijk.kadaster.nl/-/vergrijzing-drukt-de-woningprijzen?utm_source=nieuwsbrief&utm_medium=email&utm_campaign=makelaarsmail_03-2020&utm_term=vergrijzing_cta)
- Kaufman, S. (1994). The Social Construction of Frailty: An Anthropological Perspective. *Journal of Aging Studies* 8, nr 1, pp. 45–58.
- Kooistra, H., Lauteslager, O., & Van Triest, N. (2015). *Duurzaam Thuis: De omvang van de vraag naar duurzame woningaanpassingen*. Den Haag: Platform 31.
- Kose, S. (2010, april). How can exploding senior population be accommodated? Japanese struggle toward inclusive design. *Journal of Engineering Design, Japanese struggle toward inclusive design*, p. 8.
- Lager, D., Brouwer, A., Kam, G. d., & Kibele, E. (2016). *Op tijd de drempel wegnemen?* Rijksuniversiteit Groningen, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen. Groningen: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.
- Leidelmeijer, K., Iersel, J. v., & Leering, D. (2017). *Monitor Investeren in de Toekomst (MIT)*. Amsterdam: RIGO Research & Advies - InFact - QDelft.
- Litwak, E., & Longino, C. (1987, June). Migration Patterns among the Elderly: A Developmental Perspective. *The Gerontologist*, Volume 27, Issue 3, pp. 266–272.
- Machielse, A. e. (2017). *Experiment Vitale woongemeenschappen*. Aedes - Actiz. Den Haag: Platform31.
- Matthews, T., & Stephens, C. (2017). Constructing Housing Decisions in Later Life, : A Discursive Analysis of Older Adults' Discussions about their Housing Decisions in New Zealand. *Housing, Theory and Society*, 34:3, 343-358, (DOI: 10.1080/14036096.2016.1248578), p. 17.
- Ministerie van BZK. (2020). *Staat van de Woningmarkt, Jaarrapportage 2020*. Den Haag: Ministerie BZK.

- Ministerie van BZK. (2019). *Kernpublicatie Ruimte voor Wonen*. Den Haag: Rijksoverheid.
- Ministerie van BZK. (2019, 04 04). Special WoON2018. *Ruimte + Wonen*(Vakblad over de leefomgeving voor ruimtelijke professionals en woonexperts), p. 88.
- Ministerie van BZK. (2020, 04 23). *Kamerbrief - Regie en keuzes in het nationaal omgevingsbeleid (NOVI)*. Opgeroepen op 08 2020, van OntwerpNovi.nl: <https://www.ontwerpnovi.nl/download+pdf+ontwerp-novi/handlerdownloadfiles.ashx?idnv=1644806>
- Ministerie van VWS. (2018). *Programma Langer Thuis*. Den Haag: Ministerie van VWS.
- Perkins, B., Hoglund, J., King, D., & Cohen, E. (2004). Building type basics for Senior Living. In B. Perkins, *Senior Living*. New Jersey, Canada: Wiley & Sons.
- Primus, H. (2020, 08 02). Op de woningmarkt moet de overheid nu eens deel van de oplossing worden. *Het Financiële Dagblad*, p. 21.
- RIVM. (2020, 08 25). *RIVM*. Opgehaald van Expertisevelden: <https://www.rivm.nl/rivm/kennis-en-kunde/expertisevelden/chronische-ziekten>
- Schilder, F. (2019). *Grijze haren, groene huizen*. Planbureau voor de Leefomgeving. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Singelenberg, J. e. (2012). *Het piramidemodel*. SEV & Aedes. Rotterdam: SEV & Aedes.
- SKW. (2015). *Handboek WoonKeur 2015*. Geldermalsen: SKW Certificatie.
- SKW. (sd). <https://www.skw-certificatie.nl/woonkeur/wat-is-woonkeur.html>. Opgehaald van <https://www.skw-certificatie.nl/woonkeur/wat-is-woonkeur.html>
- Sociaal en Cultureel Planbureau. (2019). *Zorgen voor thuiswonende ouderen*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Stichting kenniscentrum Opplussen. (2020). *Opplussen*. Opgeroepen op 08-2020, van Opplussen.nl: <http://www.opplussen.nl/#!/eisen>
- Stichting VACPunt Wonen. (2010). *WoonKwaliteitWijzer*. Utrecht: Stichting VACPunt Wonen.
- University of Wisconsin Survey Center. (2010). *Survey Fundamentals*. Madison, Wisconsin: University of Wisconsin System Board of Regents.
- Visser, P., & Dam, F. v. (2006). *De prijs van de plek: Woonomgeving en woningprijs*. Ruimtelijk Planbureau, Den Haag. Den Haag: NAI uitgevers.
- Vries, P. de, Prins, L., & Tillema, M. (2019). *Ouderen op de koopwoningmarkt*. Kadaster, Marktonderzoek. Rotterdam: Kadaster.
- Wiseman, R. (1980, June 1). Why older people move. *Research Age, Volume: 2 issue: 2*, pp. 141-154.

## Bijlagen

Bijlage I: Verslag Expertmeeting

Bijlage II: Toegankelijkheid labels & keurmerk

Bijlage III: Survey opzet

Bijlage IV: Survey vragen

Bijlage V: Survey analyse onderzoeksresultaten

Aan de hand van een inleidende presentatie zijn zowel de resultaten uit de literatuurstudie als de online survey gedeeld met de experts. Het conceptuele kader duidt de verschillende actoren en maakt de onderlinge relaties inzichtelijk. Daarbij gaat het zowel over harde rationele factoren (zoals fysieke woningkenmerken, bouwnormen, financierbaarheid) als over zachte emotionele factoren (zoals gastheerschap, klantbeleving, verhuisbereidheid, oud voelen). Beide type factoren komen ook in de dialogen met de experts ter sprake. Deze confrontatie tussen het wetenschappelijke onderzoek en de dagelijkse praktijk van de experts leidde tot zowel verrassende conclusies als herkenning.

De synthese is groepsgewijs geconfronteerd met zes experts uit het vakgebied, wiens functie en positie hieronder (anoniem) zijn opgesomd:

- Paul: woningmarktexpert met specialisatie senioren op de koopwoningenmarkt
- Corné: directeur ontwikkelend bouwbedrijf wonen met maatschappelijke ambities
- Henk: architect-partner met een specialisatie in het ‘onzichtbaar’ ontwerpen van zorgwoningen
- Mark: gemeentelijk strategisch projectmanager met specialisatie wonen & grondexploitaties
- Richard: financieel adviseur & hypotheekspecialist wonen
- Ronald: expert in klantreizen, consumentengedrag en -processen

### **Senioren, Langer Zelfstandig Thuis en woonvoorkeuren**

Nederland is echt een verhuisland, stelt woningmarktexpert Paul. Het is heel Nederlands om te verhuizen als er een andere levensfase aanbreekt. Maar vooral eigenaar-bewoners kunnen vaak niet de woning vinden die bij een gewijzigde levensfase past. Dat geldt voor starters, jonge gezinnen en ook voor senioren. Deze reactie sluit aan op de resultaten uit het onderzoek. Naar mate iemand echt ouder wordt, neemt die verhuisbereidheid sterk af. Want senioren zien op tegen het afstand doen van wat men gewend is. Vaak kunnen senioren niet de woning vinden die aan hun woonbehoeften voldoet, wat de verhuisbereidheid verder doet afnemen. Er zijn te weinig woningen gebouwd die aan de huidige woonbehoeften voldoen en ook nieuwbouwwoningen missen vaak belangrijke woningkenmerken die senioren wensen, zoals een ruime entreehal, brede deuren, een ruime badkamer met inloopdouche en drempelloze leefruimten.

In de sociale huursector en lagere inkomens zijn die woonbehoeften enigszins gematigd, stelt financieel adviseur Richard. Wie in een galerijflat wil wonen, kan in de randstad doorgaans voor een paar honderdduizend euro terecht. Dat zijn bewoners die ook weinig eisen stellen. De doelgroep van ‘hoogopgeleide kapitaalkrachtige 55-plus eigenaar-bewoners’ zoekt meer luxe en comfort in een woonomgeving die aansluit bij hun leefwijze. Dat zijn mensen die doorgaans kleinschaliger willen wonen, in een luxe appartementencomplex of eengezinswoning met tuin. De zoektocht naar een geschikte woning is echter geen sinecure. Een gevolg hiervan is dat de doorstroming op de woningmarkt stukt. Met de groei van tweeverdieners de afgelopen decennia, zal dientengevolge het aandeel hoog-opgeleid-hoog-inkomen toenemen. Het aandeel inwoners met een hoog inkomen (vanaf twee keer modaal) dat in overheidsbeleid genegeerd wordt, zal dus ook groeien.

In Nederland bepalen we overigens voor elk probleem een maatwerkoplossing. Dat is typisch Nederlands. In het onderzoek is geen aandacht gevraagd voor groepswonen. Nederlanders zijn gewend in eengezinswoningen te wonen, waarbij iedere generatie een eigen woning bewoont, op afstand van andere generaties uit dezelfde familie. Dit in tegenstelling tot landen als Duitsland of Spanje; daar wonen meerdere generaties van een familie boven elkaar in meer-generatie-woningen: bijvoorbeeld de ouders op de begane grond, hun kinderen daarboven. Daarbij geldt overigens dat meer-generatie-woningen in de sterk verstedelijkte Randstad lastiger te realiseren zijn dan in het oosten van Nederland (ruimtelijk en financieel). Dit zou volgens de experts een goed thema voor vervolgonderzoek zijn. Ook is in Nederland steeds meer vraag naar groepswonen, maar ook dat was geen onderwerp in het onderzoek.

De resultaten uit vraag 15, waarin eigenaar-bewoners wordt gevraagd waarin zij zouden investeren als zij voor € 50.000 voorzieningen mogen uitzoeken, blijkt interessante stof voor de dialoog. In de klantreis van senioren is ‘Langer Zelfstandig Thuis’ geen thema, concluderen de experts. Dat ‘zonnepanelen’ met 18,9%

het hoogste scoort van alle opties, is volgens architect Henk vooral het resultaat van slimme overheidsmarketing. Duurzame energie is niet het grootste probleem van senioren, stelt woningmarktextpert Paul. Deze hoogste score is op zijn zachts gezegd 'opvallend'. Dit gaat niet over comfort of welzijn, het heeft ook niks te maken met ouder worden. Het is meer herkenning omdat de burens het ook hebben en de overheid hier de nadruk op legt.

Het grootste gemak waarmee de SER binnenskamers al 10 tot 15 jaar aangeeft dat eigenaar-bewoners op hun oude dag de overwaarde maar moeten opeten, speelt hier helemaal geen rol, aldus klantreisexpert Ronald. De eigenaar-bewoner kiest dus liever voor korte termijn luxe en waar de overheid de meeste aandacht voor vraagt: verduurzaming van woningen op het gebied van energieverbruik en isolatie. Ook de veel gekozen luxe badkamer of keuken is opvallend. Financieel adviseur Richard herkent deze uitgave wel in de aanvraag voor financiering onder zijn klanten: die luxe is direct comfort verhogend, en soms draagt dat ook bij aan het beleidsthema 'Langer Zelfstandig Thuis'.

### **Verbouwen of verhuizen: verhuisbereidheid**

Iedereen voelt zich fit en wil zich fit voelen. Senioren willen wonen in een woning die niet omgeven is met andere senioren. Architect Henk stelt: 'als je zorgwoningen niet als zorgdoos, maar als luxe eigentijdse woning verkoopt, dan hebben mensen er al snel € 1.000,- per m<sup>2</sup> woonoppervlak meer voor over'. Dat sluit bij het onderzoek waaruit blijkt dat voor senioren geldt dat 95% vooral in iets comfortabels met grandeur wonen, niet in iets dat oogt als bejaardencomplex.

Het kenmerk van senioren die willen verhuizen, is dat het hoofdzakelijk stellen betreft die samen nog ervan willen genieten. Alleenstaanden zijn eerder geneigd te blijven wonen in de huidige woning, stelt financieel adviseur Richard.

Stellen die willen verbouwen, doen dat vooral omdat ze elders niet kunnen vinden wat ze nu hebben of wensen te hebben. Daarbij is de nieuwe keuken – nieuwe badkamer een belangrijke investering: comfort en luxe, voor 'wining and dining'. Verbouwen kan zowel uit spaargeld gefinancierd worden als uit een tweede hypotheek die op basis van de overwaarde van de woning wordt afgesloten. Mensen kiezen er al snel voor om voor € 50.000,- of meer te verbouwen, in deze markt goedkoop te financieren. Dat sluit aan op de onderzoeksresultaten, waarbij verbouwers inderdaad bereid zijn meer dan € 50.000 te investeren.

De senioren van nu zijn gewend aan de verzorgingsmaatschappij, verwacht dat de overheid hen helpt bij opkomende behoeften, stelt woningmarktextpert Paul. Het goede nieuws is dat er nieuwe generaties aankomen die financieel wijzer zijn. Wonen is, net als studeren, niet gratis of vanzelfsprekend; jongere generaties die straks ouder worden zullen sneller snappen dat ze moeten anticiperen en handelen op toekomstige behoeften in hun woningmarkt, aldus klantreisexpert Ronald.

### **Fysieke woningkenmerken en functionele woonomgevingskenmerken**

Ontwikkelaar Corné: 'dit onderzoek gaat over de wensen van de mensen zelf. Die kiezen graag voor een drempelloze woning en houden dus geen rekening met het feit dat het een oefening is dat je een trap oploopt zodat je fit blijft. Het advies voor senioren is echter: blijf zolang als mogelijk in je eigen huis en sociale omgeving wonen, zolang als dat kan, tot dat het écht niet meer gaat. En dan in één keer een verzorgingshuis in. Dus liefst een woning met trap, want anders wordt het stoeprandje ook een trap, en wordt de roltrap in een winkelcentrum een onoverwinnelijke drempel.'

Wie domotica wenst, geeft toe 'oud te zijn'. Dat willen mensen niet en dat is in alle onderzoeken ook terug te vinden, stelt woningmarktonderzoeker Paul. Architect Henk gaat vaak het gesprek aan over toekomstige problemen, zoals ruimte voor een tillift om ook bij gebroken heup thuis te kunnen douchen. Dat is in aanvang een lastig gesprek. Maar als je dat eenmaal hebt uitgelegd, dan is het daarna allemaal heel simpel, is zijn ervaring.

Uit het onderzoek blijkt dat met name gezinnen toegankelijkheid van woningen waarderen in de survey. Navraag leverde op dat gezinnen graag veel spullen kwijt willen in de entreehal. De hal is een belangrijke eerste beleving voor eigenaar-bewoners én hun gasten (visite prettig binnenlaten). Afhankelijk van de

levensfase gebruik je ruimte anders. Dus eigenlijk moeten de woningen voldoen aan normen die aan alle leeftijdsklassen voldoen. Deze uitkomsten worden herkend door de experts.

Naast de fysieke woningkenmerken speelt ook de omgeving een rol bij verhuizen. De woonstraat of -buurt blijkt uit het onderzoek minder een rol te spelen bij hoge inkomens dan bij middeninkomens. Een plausibele reden is dat hoge inkomens gemakkelijker kunnen betalen voor mobiliteitsoplossingen. De ervaring uit de praktijk leert dat senioren eerder kiezen voor een omgeving van gelijkgestemden. Of voor een plek nabij een verzorgingshuis met aanleunwoningen, omdat ze dan altijd in de buurt kunnen blijven wonen. Die plekken zijn dientengevolge vaak ook meer waard; woningen zijn er duurder. Een andere verhuisreden kan zijn om dagelijkse voorzieningen en sociale contacten op loopafstand van de woning te hebben.

### **Financierbaarheid**

Zo'n 80% van alle 55-plus senioren met een koopwoning vraagt zich af of er nog wel een hypotheek kan worden afgesloten. Dat klopt niet met de realiteit. Vanuit fiscale wetgeving geldt dat zelfs een 80-jarige senior een nieuwe 30-jarige hypotheek kan afsluiten. Wie senior is, heeft gemiddeld genomen dus volop financiële mogelijkheden om van de ene naar de andere koopwoning te verhuizen. Senioren die zich nog fit voelen, zoeken dan een woning die vooral comfort biedt.

Een hypotheek wordt altijd omringd door de Gedragscode Hypothecaire Financieringen (GHF). Er wordt altijd eerst een annuïtaire toets gedaan, op basis van inkomen en wel of geen AOW, op wat je in de basis maximaal kunt lenen. Maar bij de oudere groep (AOW-ers) zijn veel 'uitzonderingssituaties' van toepassing. Financiële leenruimte wordt dan gevonden op basis van inkomen, overwaarde op de huidige koopwoning en spaartegoeden. Dat leidt meestal tot een situatie waarbij het opnieuw afsluiten van een hypotheek geen probleem vormt.

De betalingsmoraliteit is perfect voor financieringsinstellingen, want senioren zijn gewend te sparen, hebben vaak een financiële buffer en kunnen dus altijd de maandelijkse hypotheeklasten betalen. Anders dan jongeren die met baanonzekerheid nog een leven moeten opbouwen. Er is ook geen sprake van leeftijdsdiscriminatie. Tot 2018 was er een regeling dat alles boven 80% financiering over marktwaarde, verzekerd moest worden tegen overlijden. Dat is niet meer van toepassing.

#### *Voorbeeld.*

*Een ouder stel met een laag inkomen heeft een hypotheek van € 180.000 op de huidige woning en wil dat graag weer lenen voor de aankoop van een andere koopwoning. Op basis van de annuïtaire toets mogen ze op inkomen maar € 80.000,- lenen. De marktwaarde bij verkoop van de woning is echter circa € 480.000,- waard, dus daar zit € 300.000,- overwaarde in. Ze hebben ook nog € 200.000 op de spaarrekening. Dan gaat de bank kijken naar de werkelijke maandlasten in plaats van annuïtair en of dat te financieren valt. Dat wordt bij 2% rente circa € 360,- per maand hypotheeklasten, waarvan een gedeelte aftrekbaar kan zijn. In dit geval kan het stel met gemak de oude hypotheek meenemen en opnieuw afsluiten, waarbij een groot deel van de overwaarde kan worden toegevoegd aan de spaartegoeden.*

Senioren zijn vaak rijker dan ze denken; het geld zit alleen in de woning en staat dus (nog) niet op de bank. De meeste senioren lenen niet meer dan 60% van de woningwaarde. Het spaargeld dat ze al hadden, willen senioren na verhuizing het liefst behouden; dat geeft het gevoel van financiële veiligheid. Die senioren die verhuizen, maken de overwaarde contant om te investeren in een luxe reis, een nieuwe badkamer en keuken of een nieuwe auto. Dat komt overeen met de onderzoeksresultaten waarbij plotse aanvulling op spaartegoeden eerder gebruikt wordt voor de aanschaf van luxe goederen dan een toekomstbestendige woning.

### **Professionele actoren**

#### Gemeenten

Waarom ontwikkelen gemeenten dan geen woningen die eigenaar-bewoners wensen? Omdat de markt niet de tijd en het geld wil spenderen aan de moeite die het kost om meer te bouwen dan het Bouwbesluit eist. Daarnaast geldt, zo merkt beleidsadviseur Mark op, dat gemeenten de hoogste

grondwaarde willen hebben. Het woonbeleid van de gemeente wil geld voor de grond, het zorgbeleid van de gemeente wil zorgbestendige woningen: er is een discrepantie tussen beleidssectoren bij gemeenten. Deze beleidsafdelingen praten niet onderling, omdat ze tegengestelde belangen hebben met tegengestelde taakstellingen. Waar je voor moet oppassen is de stapeling van de verschillende beleidsthema's, vindt beleidsadviseur Mark. Gemeenten zijn daar soms heel goed in. Wat gemist wordt zijn wijze professionals die opkomen voor het échte verhaal van Langer Zelfstandig Thuis voor hoogopgeleide kapitaalkrachtige senioren. Deze doelgroep krijgt weinig aandacht, want ze zijn al zelfredzaam. Niet dat ze bewust vergeten worden, maar de noden bij anderen zijn groter; wie het hardste piept, krijgt de meeste aandacht.

### Ontwikkelaars

Senioren willen niet nieuwbouw kopen, omdat ze vast zitten aan een hele lange bouwtermijn. 'Dat huis staat er pas over zes a zeven jaar, dan ben ik misschien wel dood'. Pas als de senioren de bouwperiode kunnen overzien, zijn ze bereid een contract te tekenen. Omdat het bouwen voor deze doelgroep grote risico's met zich meebrengt (voorinvesteren, afzetrisico, financieringsrisico en bewoonbaarheid door koper), spelen ontwikkelaars liever in op het weinig risicovolle standaard rijwoningen, waar heel goed aan te verdienen valt. De krapte is er over de hele woningmarkt, dus waarom zou je moeilijk doen als ontwikkelaar en extra kosten maken als je het toch wel kwijt raakt. Dat is wel typisch Nederlands.

Het 'minimum vereiste' bouwen is altijd de beste keuze gebleken, ongeacht goed of minder goed economisch getij, aldus ontwikkelaar Corné. Er blijken allerhande redenen te zijn, maar bouwers die het minimum bouwen, komen er vaak zelf het beste uit. Kopers kiezen toch voor de laagste prijs, gemeenten voor het hoogste grondbod et cetera. Oftewel, de ontwikkelaar nobel wil zijn door meer te bouwen dan gevraagd, zoals bijvoorbeeld ruimere bouwnormen ten behoeve van een Langer Zelfstandig Thuis, benadeelt zichzelf. Van de gemeente moet de bouwer meedoen aan een tender. De gemeenten moeten ook aan regels voldoen, die mogen niet onderhands een bouwopdracht gunnen. Daarbij komt: linksom of rechtsom moet er ergens geld verdiend worden

Iets als die zeven ontwerpregels van het voorgestelde kwaliteitslabel moeten daarom volgens de experts verankerd worden in het Bouwbesluit, (citaat) "want 'verstandige ontwikkelaars' die de woonbehoeften erkennen en vraaggestuurd ontwikkelen, die bestaan niet". Het aanpassen van het Bouwbesluit leidt op korte termijn tot een bouwkosten verhoging, maar wel ook voor een level-playing-field dat voor alle bouwers en gemeenten dan geldt voor woningen vanaf 70 m<sup>2</sup> gbo (woonoppervlak). Bij kleinere woningen krijg je deze zeven regels niet meer voor elkaar.

De 7 regels zijn dus een mooi vertrekpunt. Een subtiele extra regel is bijvoorbeeld dat idealiter een woonkamer en slaapkamer naast elkaar gesitueerd zijn zonder dragende wand. Dan kan een senior die bedlegerig wordt, via een gat contact houden met de woonkamer. Alle bouwkundige oplossingen voor de drempelloze overgang van binnen- naar buitenruimte zijn technisch voorhanden, alleen kost dat € 2.000 tot € 3.000 extra per doorgang. Maar als je deze regels vastlegt in het Bouwbesluit, ben je van dit probleem af.

### Het Rijk

De overheid bouwt niets, de aannemer wel en die laatste moet het risico overnemen. Gezond oud worden, vergrijzing, arbeidsmarkt, maken hoe de woningmarkt er straks uit ziet. Dat is geen autonoom besluit. Hoe maak je de 'hearts and minds' van de mensen klaar om deze toekomst te organiseren? De campagne die deze shift in mindset moet maken, kan alleen door de rijksoverheid ingezet worden. Als een olietanker een andere richting insturen.

De Rijksoverheid moet dus aan de klantreis werken. Uit het onderzoek blijkt dat ouderen 'tegen beter weten in' niet willen anticiperen op ouderdomsverschijnselen, die kunnen nu dus beter weten dat ze niet willen worden opgesloten in een verzorgingshuis. En voor de hele bouwketen is het aan te raden om de regels op te nemen in het Bouwbesluit. De Rijksoverheid is aan zet. De rijksoverheid moet het échte verhaal van 'Langer Zelfstandig Thuis' aan zijn burgers vertellen, opdat deze op tijd voorbereid zijn, zelfs tegen beter weten in.

### **Bouwbesluit**

Het Bouwbesluit (verplichte eisen waaraan elke nieuwbouwwoning moet voldoen) garandeert op dit moment een goed bezoekbare woning, maar geen levensloopgeschikte woning. Aanvullend op het Bouwbesluit bestaan verschillende labels en keurmerken die extra eisen stellen aan levensloopgeschikte woningen, dus bovenop de eisen in het Bouwbesluit. Dergelijke keurmerken maken heel concreet wat nuttige kwaliteiten zijn.

### **WoonKeur**

WoonKeur is een inspectiecertificaat dat een bepaalde woningkwaliteit waarborgt. Het is echter geen verplicht certificaat bij nieuwbouw van een woning, zoals het Bouwbesluit dat wel is. Het belangrijkste onderdeel van WoonKeur-kwaliteit is levensloopbestendigheid. Dit houdt in dat een bewoner in zijn woning moet kunnen blijven wonen, ook als hij iets komt te mankeren (tot aan een rolstoel toe). Verplicht verhuizen om reden van een beperking kan voor de bewoner daarmee worden voorkomen (SKW, sd).

In WoonKeur zijn eisen ontwikkeld wat betreft de toegankelijkheid van woningen. Het betreft eisenpakketten voor zowel *rollatorgeschikt* als *rolstoelgeschikt*.

1. *Niveau A '(ook) rollatorgeschikt'*: Als uitgangspunt geldt dat de woning geschikt is voor bewoners met een rollator (of andere hulpmiddelen, zoals stokken, krukken, looprek) (zelfstandig, zonder hulp). De bewoners zijn in de woning volledig afhankelijk van het gebruik van een rollator. De woning is ook bezoekbaar voor bezoekers met een rollator (of andere hulpmiddelen). De woning is gebruiksveilig.
2. *Niveau B '(ook) rolstoelgeschikt'*: Hiervoor geldt dat de woning geschikt is voor bewoners met een rolstoel (zelfstandig, zonder hulp). Het gaat om rolstoelgebruikers die ook in de woning afhankelijk zijn van het gebruik van de rolstoel. Dit betekent niet dat er direct een rolstoelgebruiker moet komen wonen. De woning moet ook bezoekbaar zijn voor bezoekers met een rolstoel en uiteraard gebruiksveilig.

### **Oppluslabel**

Woningen die al gebouwd zijn, verbeteren en aanpassen op een manier dat zij geschikt worden om daarin langdurig te blijven wonen, ook op hoge leeftijd. Het Oppluslabel is een certificaat waaruit blijkt aan welke oppluscriteria de woning of het woongebouw voldoet.

Het label wordt toegekend als aan de volgende punten is voldaan:

- Uit de rubrieken - toegankelijkheid, veiligheid, gebruiksgemak en woonomgeving moet per rubriek aan tenminste 3 eisen zijn voldaan (12 eisen).
- In ieder geval dient tenminste voldaan te zijn aan de veiligheidseisen met betrekking tot deuren en dorpels.
- Als in maximaal een enkele rubriek niet aan tenminste 3 eisen is voldaan, dient tenminste aan 14 eisen in totaal te zijn voldaan.

### **WoonKwaliteitWijzer**

VACpunt Wonen is een kennis- en adviescentrum over gebruiks- en woonkwaliteit van woningen en woonomgeving. De WoonKwaliteitWijzer biedt toetsingscriteria die de gebruikskwaliteit toetsen op levensloopbestendig wonen. Anders gezegd: een optimaal bruikbare woning voldoet aan de huidige én toekomstige wensen van verschillende typen huishoudens of kan daar met weinig ingrepen op worden aangepast. De woning moet dus flexibel in het gebruik zijn – nu én straks. Ook de WoonKwaliteitWijzer is niet verplicht bij nieuwbouw, maar biedt wel handzame ontwerpregels voor een 'Langer Zelfstandig Thuis'.

## Betrouwbaar, valide en accuraat

Van groot belang bij kwalitatief onderzoek middels online enquêtes zijn de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek.

### Betrouwbaar

Om de betrouwbaarheid van de resultaten te vergroten, is gekozen om de respondenten te laten kiezen uit een beperkt aantal vooraf geformuleerde antwoorden per vraag. Bijkomend voordeel was dat deelnemers werden uitgedaagd te 'klikken' op het meest overeenkomende antwoord, zodat de enquête in korte tijd, desgewenst met een smartphone, kon worden ingevuld. Alleen bij de start een vraag over de 4-posities postcode van de huidige woonlocatie en als laatste vraag de optie om vrijblijvend een extra opmerking in te kunnen vullen, betekende dat de respondent tekst moest invullen. Daardoor zijn antwoorden uniform en gestructureerd te verwerken tot eenduidige resultaten.

De insteek van de survey is om niet te vragen naar mogelijke toekomstige problemen, maar meer eufemistische terminologie te gebruiken, zoals in het onderzoek van (Matthews & Stephens, 2017) is gehanteerd. Het thema 'Langer Zelfstandig Thuis' wordt slechts een enkele keer gebruikt, om bewust dit onderwerp ter herkenning terug te laten keren in de survey, maar tegelijkertijd de respondent niet te veel te leiden in het geven van antwoorden.

### Valide

Een survey is valide als gemeten is wat beoogd werd te meten. De onderzoeker heeft vooraf bedacht dat de survey moet voldoen aan de volgende ontwerpuitgangspunten om aan validiteit te voldoen:

- Minimum te behalen van 300 relevante respondenten
- Landelijke spreiding van respondenten
- Hoofdzakelijk HBO of universitair opgeleid (>60%)
- Hoofdzakelijk koopwoning (>80%)
- Fitheidstest (vitaliteitstest) onder respondenten hoog (>80%)
- Spreiding in leeftijdsgroepen redelijk conform bevolkingssamenstelling CBS
- Deel respondenten wil extra vragen beantwoorden
- Gemiddelde invultijd: maximaal 6 minuten

### Accuraat

De accuraatheid is afhankelijk van vier aspecten:

#### 1) Dekking

Om de dekking zoveel mogelijk te verspreiden en de uitkomst van de enquête zo representatief mogelijk te laten zijn, is gebruik gemaakt van 600 relevante warme relaties uit het netwerk van de onderzoeker, en is de uitnodiging van de enquête verspreid via LinkedIn. Uit de opgaven van 4-cijferige postcodes blijkt dat ook de spreiding en dekking in Nederland goed is gebleken: van Maastricht tot Den Helder en van Groningen tot Middelburg, met een harde kern van respondenten uit regio Rotterdam (circa 40%).

#### 2) Steekproef

Bij voorkeur onderzoeken we het gedrag van alle woningeigenaren van heel Nederland die geboren zijn in 1980 of daarvoor, maar het is evident dat dit onmogelijk is. Voor de kwaliteit van de uitslag van de survey is het van belang dat de selectie van de respondenten op toeval berust en er niet wordt gestuurd wie de enquête wel en niet invullen. Om wel een representatief resultaat uit de survey te krijgen, maakt het onderzoek gebruik van een steekproef onder het netwerk van de onderzoeker en diens netwerk. Uit de onderzoekresultaten blijkt dat het merendeel van de antwoorden voor regio Rotterdam overeenkomen met de landelijk verspreide antwoorden.

### 3) Respons

Een probleem bij online survey's kan het grote percentage non-respons zijn. Er zijn een aantal manieren om de non-respons terug te dringen, zoals een beloning voor (één van) de respondenten in het vooruitzicht stellen. Bij dit onderzoek is hier niet voor gekozen, omdat de onderzoeker van mening is dat zijn netwerk voldoende representatief is voor alle Nederlanders, goed onderhouden en ook groot genoeg om voldoende respons te creëren. Bij de enquête van dit onderzoek is deelname bewust anoniem; het is derhalve niet mogelijk om benaderde relaties die nog niet gereageerd hebben te selecteren en later een 'friendly reminder' te sturen.

### 4) Meting

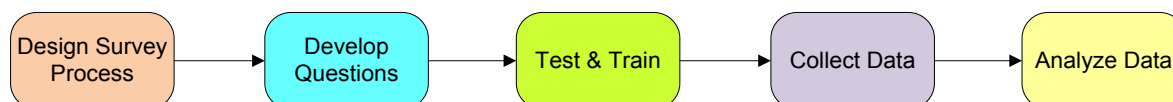
Voor dit onderzoek is gekozen voor een anonieme internet survey onder een bekend warm netwerk. Groot voordeel hiervan is dat er geen feitelijk contact is tussen de onderzoeker en de respondent en dat er daardoor minder sociaalwenselijke antwoorden worden gegeven, maar dat de respons wel groter zal zijn dan bij geheel anonieme verspreiding.

Bovendien kan de respondent zelf bepalen waar en wanneer de survey wordt ingevuld. Daarbij is extra aandacht geschonken aan het opstellen van de survey opdat deze op een smartphone of tablet eenvoudig ingevuld kan worden.

Respondenten die interesse hebben in de onderzoeksresultaten, kunnen via een separate website met opt-in (mailadres verplicht, voor- en/of achternaam optioneel) deze interesse, op een willekeurig door henzelf gekozen moment, kenbaar maken. Daarmee wordt ook voorkomen dat de identiteit van een respondent herleidbaar is naar de door de respondent ingevulde enquête (per 31 juli 2020 bedraagt het aantal geregistreerde geïnteresseerden: 46 unieke mailadressen, waarvan enkele herkenbare relaties, maar ook vele onbekende namen, wat wederom aansluit bij de verwachte spreiding van bereikte respondenten).

#### Online survey – design process

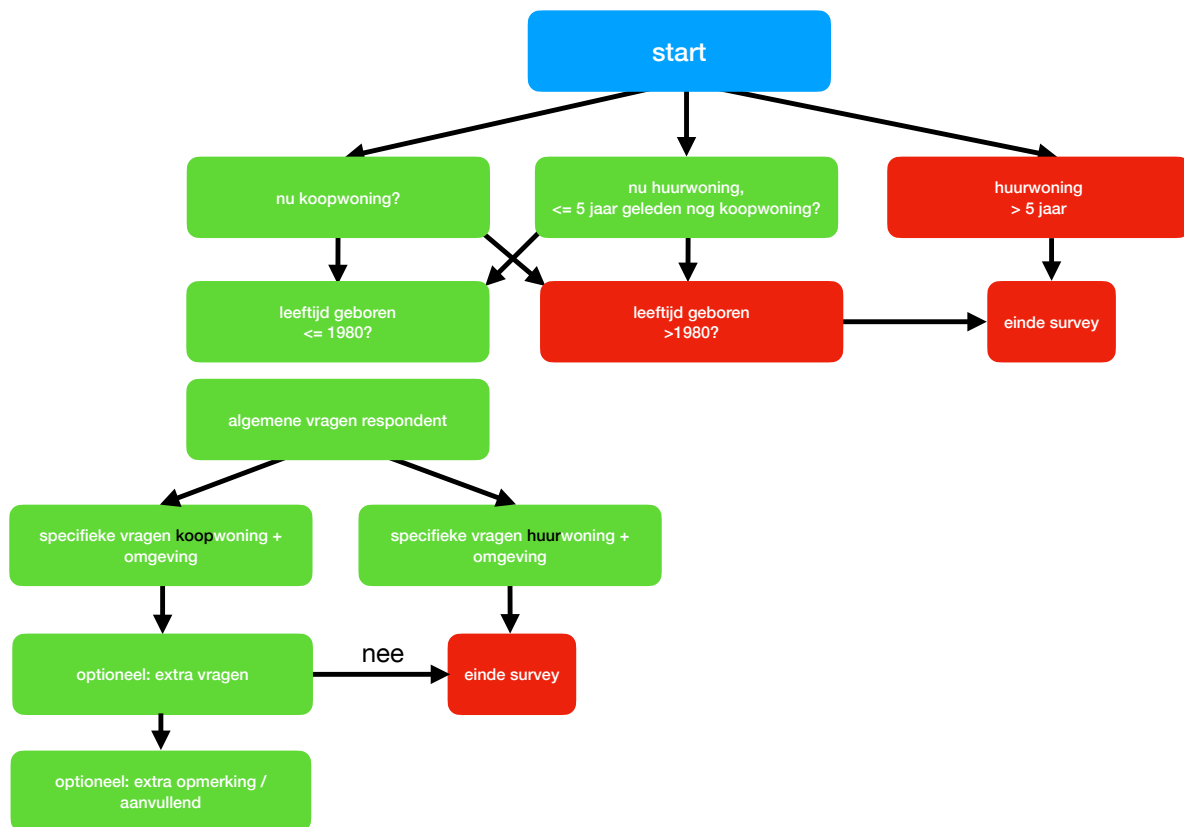
Voor het ontwerp van de survey is gebruik gemaakt van het stappenplan van de handleiding 'Survey Fundamentals, zie onderstaande figuur.



Figuur A Vijf-stappenplan voor een survey. Bron: (University of Wisconsin Survey Center, 2010)

#### Stap 1. Design survey process

De enquête is opgezet in 4 blokken. Het eerste blok betreft algemene vragen voor alle respondenten die aan de doelgroepen voldoen. Daarna volgt een splitsing van twee blokken: een blok respondenten met koopwoningen (relevant) en een blok 'tot 5 jaar geleden koopwoning, nu huurwoning' (bleek na afloop niet relevant genoeg). Voor de respondenten van het blok koopwoningen volgt nog een vrijwillige keuze om extra vragen te beantwoorden in het vierde blok, waarna ook voor hen aan de enquête een einde komt. De blokken met vragen zijn vervolgens uitgewerkt als een boomdiagram, zoals de opzet van de survey in figuur B laat zien.



Figuur B Schema (oorspronkelijke) opzet survey

## Stap 2. Develop questions

Basis hierin is dat iemand met een MBO-achtergrond de vragen moet snappen en eenduidig kan beantwoorden. Een valkuil hierbij is vakjargon te gebruiken. Het proces om én niet een overvloed aan vragen te bedenken, én deze eenduidig te stellen, heeft zo'n drie werkweken gekost. Derhalve is gaandeweg het ontwerpproces bijvoorbeeld dan ook besloten, mede op basis van literatuuronderzoek, dat de thema's 'Langer Zelfstandig Thuis' en 'levensloopbestendig wonen' zo min mogelijk werden benoemd in vragen en antwoorden.

Per blok kan de respondent echter nooit alle vragen beantwoorden, omdat een deel van de vragen voorwaardelijk is aan het antwoord op de vorige vraag. Het totale aantal vragen van de survey betreft 37, waarvan echter voor de eigenaar-bewoners maximaal 27 vragen te beantwoorden zijn. In de voorbereiding is rekening gehouden met een maximum van 6 minuten per respondent (wat in de praktijk ook als gemiddelde is behaald). De vragen zijn verwerkt in bijlage IV.

## Stap 3. Test & train

Het eindconcept is uitgezet onder een beperkt testpanel van circa 8 warme relaties. Hierin heeft Susan Vermeulen, survey- expert aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, een doorslaggevende rol gespeeld om de enquête te ontwerpen op snelle doorlooptijd en eenduidige beantwoording. Anderzijds hebben diverse relaties met elk een andere achtergrond een eigen inbreng en aanvulling gegeven op het eindconcept. Tot slot zijn de ouders van de onderzoeker, beide relevante respondenten die aan de doelgroep voldoen, getest om de enquête ook voor de oudste leeftijdsgroep 75-plus toegankelijk(er) te maken. Het testen van het eindconcept en het bijstellen ervan heeft circa twee werkweken gekost.

## Stap 4. Collect data

Het onderzoek is één maand, van zondag 21 juni 2020 t/m maandag 20 juli 2020, uitgezet via het netwerk van de onderzoeker (geboren 1973) en diens netwerk met een zo sterk mogelijke landelijke spreiding:

- 606 mailadressen van warme relaties van de onderzoeker via mailingprovider 'La Posta'; (leesratio: 91%, open-ratio: 78%, klikratio: 57%, bounce: 22 mailadressen)

- 2.300 LinkedIn-connecties van de onderzoeker via een 'update' bereikt; (ruim 5.800 keer bekeken is, 57 keer 'geliked' en 11 keer 'gedeeld' door zijn 1<sup>e</sup>-lijns LinkedIn-netwerk (het 2<sup>e</sup>-lijns LinkedIn-netwerk beslaat circa 430.000 relaties)
- 400 relaties op Facebook, 16 keer 'geliked' en 19 keer 'gedeeld' door zijn 1<sup>e</sup>-lijns netwerk. Adverteren werd door Facebook geweigerd.

### **Stap 5. Analyse data**

Dat resulteerde in 959 klikken op de survey-link, 763 ingevulde enquêtes waarvan 543 netto respondenten relevant voor het onderzoek: hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners van 40 jaar en ouder met een koopwoning.

### **Steekproef**

Voor deze wetenschappelijke kwantitatieve verkenning is statistische representativiteit geen vereiste; bewust is gekozen voor het bereiken van een specifieke groep mensen met hoge inkomens. Niettemin is het van belang om voor een evenwichtige steekproef een aantal op voorhand bekende belangrijke kenmerken te creëren. We kijken daarbij, zoals gesteld, alleen naar eigenaren-bewoners, omdat zij zelf de regie hebben over het doen van investeringen in de woning. Op basis van de literatuur en analyses tot dusver valt een aantal kenmerken te onderscheiden op basis waarvan in ieder geval verondersteld kan worden dat deze belangrijke invloed zouden kunnen hebben op de investerings- en bestedingsmotieven van senioren.

De totale steekproef is een redelijk gebalanceerde weergave van oudere huishoudens met hoge opleidingsachtergrond en hoge inkomens over een breed aantal kenmerken. Op basis van deze steekproef kan weliswaar niet met statistische zekerheden uitspraken worden gedaan over de bevindingen, maar rode draden en terugkerende thema's geven zo wel een overtuigend beeld van de motieven van seniore kapitaalkrachtige hoogopgeleide eigenaar-bewoners.

### **Respons**

Ondanks het totaal aan 37 vragen, welke echter voor meerdere doelgroepen uiteen vallen in minder vragen per doelgroep, blijkt de enquête in gemiddeld zes minuten te zijn voltooid. Daarbij heeft 95% van de respondenten er vrijwillig voor gekozen om een aantal extra vragen te beantwoorden, die daarmee aanvullend waren op de noodzakelijke basisvragen.

Het aantal respondenten op de online survey uitgezet in tijd:

- 300 reacties < 24 uur
- 369 reacties < 48 uur
- 500+ reacties < 72 uur
- 750 reacties na ruim twee weken
- Eindstand: 763 reacties na 4 weken, 959 keer de startpagina geopend.

De achtergrond en leeftijd van de onderzoeker had inherent tot gevolg dat met name de nog werkende doelgroep is aangesproken om te reageren op de survey. Opvallend hierin in het grote aantal respondenten van gezinnen met thuiswonende kinderen in de leeftijdsklasse 1966-1980. Uit de resultaten blijkt dat inderdaad ruim de helft van de respondenten tussen de 40 en 54 jaar oud is (332 respondenten. 62%). Desondanks is toch 30% van de respondenten bereikt in de leeftijd 55 tot 75 jaar (164 respondenten) en 7% ouder dan 75 jaar (39 respondenten).

Daarom is nog een aantal subgroepen geanalyseerd. Hierin is onderscheid gemaakt tussen:

1. Opleidingsniveau: LBO-MBO versus hbo-universitair
2. Leeftijdsgroepen < 1945 en 1945-1965 versus 1965-1980
3. Een- en tweepersoonshuishoudens versus gezinnen
4. Verbouwers versus Verhuizers versus Aanpassers
5. Regio Rotterdam versus de rest van Nederland

In de bijlagen zijn tabellen opgenomen met elk van deze subgroepen nader geanalyseerd.

**Betrouwbaar, valide en accuraat**

- Respons: bruto 959, netto 763 vóór afsplitsing, bruikbaar 543 | minimum 300 behaald
- Landelijke spreiding met concentratie rondom Rotterdam | landelijke spreiding behaald
- Hoofdzakelijk HBO of universitair opgeleid = 87 % | minimum 60% behaald
- Hoofdzakelijk koopwoning = 94 % | minimum 80% behaald
- Fitheidstest (vitaliteitstest) onder respondenten HBO hoog = 94% | minimum 80% behaald
- Aantal zorgbehoevenden in huishouden laag = 6% (30x) | betrouwbaarheid
- Spreiding in leeftijdsgroepen redelijk conform bevolkingssamenstelling CBS | betrouwbaarheid
- Merendeel respondenten koop heeft extra vragen beantwoord (94%) | betrouwbaarheid
- Gemiddelde invultijd: 362 sec = 6 minuten | doel behaald

In deze bijlage zijn de vragen opgenomen zoals aan de respondenten voorgelegd. In de oorspronkelijke survey werden ook - bewoners van huurwoningen maar die tot 5 jaar geleden nog een koopwoning bewoonden bevestigd -, maar na sluitingsdatum is besloten deze slechts 9 respondenten niet te behandelen in dit onderzoek. Derhalve zijn de bijbehorende vragen die voor deze unieke selecte doelgroep van hurende respondenten geldend zijn, ook niet opgenomen in deze bijlage.

## Survey 'Langer Zelfstandig Thuis'

Welkom, leuk dat u er bent!

Met deze enquête onderzoeken wij hoe u als (voormalig) particulier woningeigenaar anticipeert op het overheids-woonbeleid 'Langer Zelfstandig Thuis'. Vanzelfsprekend werken wij conform AVG. Uw antwoorden zijn niet herleidbaar naar uw identiteit; wij onderzoeken trends. Bij voorbaat hartelijk dank voor uw deelname.

Hartelijke groet,  
ir. Ruud Kruip (begeleiding: Jeroen van Haaren MSc)  
Erasmus Universiteit Rotterdam - Master City Developer

### ALGEMEEN

#### Vraag 1. Woont u in een koopwoning of in een huurwoning?

Koopwoning: u bent (en/of uw partner is) de eigenaar-bewoner

- ☐ Koopwoning
- ☐ Huurwoning, maar recent in een koopwoning (tot 5 jaar geleden)
- ☐ Huurwoning (5 jaar of langer): >>> einde survey

#### Vraag 2. In welke periode bent u geboren?

- ☐ Vóór 1945
- ☐ 1945 - 1965
- ☐ 1966 - 1980
- ☐ Na 1980: >>> einde survey

#### Vraag 3. Wat zijn de vier cijfers van uw Nederlandse postcode?

Heeft u een buitenlandse postcode? Vul dan 0000 in

1234

**Vraag 4. Wat is uw hoogst genoten onderwijs?**

kies de optie die het beste aansluit

- ☐ LBO / Huishoudschool / Lagere School
- ☐ MBO / Middelbare School
- ☐ Universitair / HBO
- ☐ Zeg ik liever niet

**Vraag 5. Hoe ziet uw huishouden op het woonadres eruit?**

- ☐ Eenpersoons
- ☐ Tweepersoons
- ☐ Groepswonen of begeleid wonen
- ☐ Gezin met inwonend(e) kind(eren)
- ☐ Anders

**Vraag 6. Welke uitspraak past het beste bij uw financiële situatie?**

- ☐ Tekort: ik kan niet rondkomen
- ☐ Krap: ik moet goed opletten
- ☐ Gemiddeld: ik kan er aardig mee uitkomen
- ☐ Ruim: ik hou meestal geld over
- ☐ Zeer ruim: ik kan er zeer goed van leven
- ☐ Zeg ik liever niet

**GEZONDHEID**

**Vraag 7. Hoeveel traptreden kunt u zonder pauze maximaal oplopen?**

- ☐ Traplopen is voor mij onmogelijk
- ☐ 1 tot 3 treden
- ☐ 4 tot 15 treden
- ☐ meer dan 15 treden

**Vraag 8. Is er in uw huishouden een zorgbehoevende?**

Denk aan motorische, mentale of medische beperkingen

- ☐ Nee >>> **vervolg vraag 8 A (voorwaardelijk)**
- ☐ Ja >>> **vervolg vraag 8 B (voorwaardelijk)**

**Vraag 8 A. Wie zorgt voor u (of eventuele partner) als dat in de toekomst nodig blijkt?**

Meerdere antwoorden mogelijk

- ☐ ☒ Geen zorg in de buurt beschikbaar >>> **uitsluiting ander antwoord van deze vraag**
- ☐ Mijn partner
- ☐ Familie of vrienden
- ☐ Betaalde thuiszorg
- ☐ ☒ Weet ik niet >>> **uitsluiting ander antwoord van deze vraag**

**Vraag 8 B. Maakt u gebruik van thuis- of mantelzorg?**

Meerdere antwoorden mogelijk

- ☒ Nee >>> uitsluiting ander antwoord van deze vraag
- ☐ Ja, van vrijwillige thuiszorg door mijn partner
- ☐ Ja, van vrijwillige thuiszorg door familie en vrienden
- ☐ Ja, van betaalde thuiszorg

**KOOPWONING**

**Vraag 9. Welk type huis is uw koopwoning?**

Gelijkvloers appartement = naar uw voordeur en in uw woning tussen woonkamer-slaapkamer-wc-badkamer

- ☐ Appartement met trap
- ☐ Appartement gelijkvloers
- ☐ Bungalow gelijkvloers
- ☐ Rijtjeshuis of hoekwoning
- ☐ Twee-onder-één-kapwoning
- ☐ Vrijstaande woning
- ☐ Anders

**Vraag 10. Hoeveel woonoppervlak heeft uw woning?**

- ☐ Minder dan 60 m<sup>2</sup>
- ☐ 60 - 90 m<sup>2</sup>
- ☐ 91 - 120 m<sup>2</sup>
- ☐ Meer dan 120 m<sup>2</sup>

**Vraag 11. Hoe lang woont u al in deze woning?**

- ☐ Minder dan 10 jaar
- ☐ 10 - 30 jaar
- ☐ Meer dan 30 jaar

## FYSIEKE WOONKENMERKEN & FUNCTIONELE WOONOMGEVINGSKENMERKEN

### Vraag 12. Welke ongemakken ervaart u in en om uw woning?

Meerdere antwoorden mogelijk

- ☐ ☒ Geen >>> **uitsluiting ander antwoord van deze vraag**
- ☐ Ik voel me niet veilig
- ☐ Valgevaarlijke woonomgeving, stoeptegels liggen scheef
- ☐ Hoge drempels en/of trappen in huis
- ☐ Doorgangen in en om mijn woning te smal
- ☐ Badkamer en/of slaapkamer te klein
- ☐ Te koud in de winter en/of te warm in de zomer
- ☐ Slechte ventilatie en/of tocht
- ☐ Ik voel me wel eens eenzaam

### Vraag 13. Hoe waarschijnlijk is het dat u ooit verhuist naar een andere woning?

Bedoeld wordt: verhuizen naar een zelfstandige woning, geen verpleeghuis

- ☐ Zeer onwaarschijnlijk >>> **vervolg vraag 13 C (voorwaardelijk)**
- ☐ Onwaarschijnlijk >>> **vervolg vraag 13 C (voorwaardelijk)**
- ☐ Neutraal >>> **vervolg vraag 13 A + 13 B (voorwaardelijk)**
- ☐ Waarschijnlijk >>> **vervolg vraag 13 A + 13 B (voorwaardelijk)**
- ☐ Zeer waarschijnlijk >>> **vervolg vraag 13 A + 13 B (voorwaardelijk)**

### Vraag 13 A. Waar wilt u dan wonen?

Kies het best passende geografische antwoord

- ☐ In dezelfde buurt
- ☐ In dezelfde stad / dorp
- ☐ In dezelfde gemeente
- ☐ In dezelfde provincie
- ☐ In Nederland
- ☐ Buiten Nederland

### Vraag 13 B. Om welke, maximaal 3, redenen zou u willen verhuizen?

1, 2 of 3 belangrijkste redenen

- ☐ Ik wil een huurwoning
- ☐ Ik wil groter of kleiner wonen
- ☐ Minder onderhoud
- ☐ Lagere maandlasten
- ☐ Gezondheidsredenen - Langer Zelfstandig Thuis
- ☐ Veiligere woonomgeving
- ☐ Voorzieningen dichterbij
- ☐ Familie en/of vrienden dichterbij

- Betere OV-bereikbaarheid
- Andere redenen

**VRAAG 13 C. Gaat u ooit uw woning verbouwen om 'langer zelfstandig thuis' te kunnen blijven wonen'?**

- Nee, niet
- Onzeker
- Waarschijnlijk
- Zeker
- Daar wil ik nog niet over nadenken

## WOONWENSEN EN WOONBEHOEFTE

**VRAAG 14. Welke van onderstaande voorzieningen heeft uw huidige woning?**

Meerdere antwoorden mogelijk

- ☒ Geen >>> **uitsluiting ander antwoord van deze vraag**
- Extra brede gangen en binnendeuren
- Traplift
- Drempelloze vloer
- Vloerverwarming
- Elektrische haard en/of airconditioning
- Zonnepanelen en/of duurzame energievoorziening
- Inbraakbeveiliging inclusief alarmsysteem
- Domotica: bedieningsgemak in huis

**Vraag 15. Stelt u zich voor: u wint vouchers voor totaal € 50.000,- in de loterij die u direct moet besteden! Welke van maximaal 3 opties kiest u?**

1, 2 of 3 antwoorden mogelijk

- Nieuwe keuken en/of nieuwe badkamer
- Extra brede gangen en binnendeuren
- Traplift inbouwen en/of drempels verwijderen
- Vloerverwarming
- Elektrische haard en/of airconditioning
- Zonnepanelen en/of duurzame energievoorziening
- Inbraakbeveiliging inclusief alarmsysteem
- Domotica: bedieningsgemak in huis
- Betaalde ondersteuning (diensten) in huis
- Bijdrage aan de verhuizing naar een andere woning
- Luxe vakantiereis
- Nieuwe elektrische fiets(en)
- Nieuwe auto of caravan

**Vraag 16. U heeft nu de belangrijkste vragen voor ons onderzoek beantwoord.**

U zou ons een groot plezier doen om nog twee minuten extra te besteden aan enkele verdiepende vragen.

Bent u bereid nog een paar verdiepende vragen te beantwoorden?

- ☐ Nee >>> **einde survey**
- ☐ Ja

**EXTRA VRAGEN**

**Vraag 17. Wat is de WOZ-waarde van uw woning?**

Bij benadering, WOZ-aanslag of verkoopwaarde

- ☐ Minder dan € 200.000
- ☐ € 200.000 - € 500.000
- ☐ € 500.001 - € 800.000
- ☐ Meer dan € 800.000
- ☐ Zeg ik liever niet

**HERHALING VRAAG 13 C. Gaat u ooit uw woning verbouwen om 'langer zelfstandig thuis' te kunnen blijven wonen'?**

- ☐ Nee, niet >>> **vervolg vraag 17 A (voorwaardelijk)**
- ☐ Onzeker >>> **vervolg vraag 17 A (voorwaardelijk)**

**Vraag 17 A. Hoe waarschijnlijk is het dat u binnen nu en 3 jaar zelf investeert in een aanpassing aan uw woning?**

Het gaat hierbij om verbouwen / fysieke aanpassingen

- ☐ Zeer onwaarschijnlijk
- ☐ Onwaarschijnlijk
- ☐ Neutraal
- ☐ Waarschijnlijk >> **vervolg vraag 17 B + 17 C + 17 D (voorwaardelijk)**
- ☐ Zeer waarschijnlijk >> **vervolg vraag 17 B + 17 C + 17 D (voorwaardelijk)**

**Vraag 17 B. Met welk doel wilt u uw woning aanpassen?**

1, 2 of 3 antwoorden mogelijk

- ☐ Lagere maandlasten
- ☐ Gezonder leefklimaat / duurzamere woning
- ☐ Waardestijging van de woning
- ☐ Comfort en luxe
- ☐ Toegankelijker maken voor anderen
- ☐ Toegankelijker maken voor mijzelf (of partner)
- ☐ Ander doel

**Vraag 17 C. Hoe groot is die investering?**

Bij benadering

- ☐ Minder dan € 10.000,-
- ☐ € 10.000 - € 25.000,-
- ☐ € 25.001 - € 50.000,-
- ☐ Meer dan € 50.000,-

**Vraag 17 D. Hoe financiert u dat?**

1, 2 of 3 antwoorden mogelijk

- ☐ Subsidie
- ☐ Spaargeld
- ☐ Extra kredietlening afsluiten
- ☐ Extra hypotheek afsluiten
- ☐ Uit mijn onderneming / via familie
- ☒ Weet ik nog niet >>> uitsluiting ander antwoord van deze vraag

**ZORGDIENSTEN & ONLINE**

**Vraag 18. Tot slot. De overheid zorgt, desgewenst, voor basis thuiszorg. Aanvullende extra ondersteuning (diensten) in huis moet u zelf regelen. Wie betaalt de extra's?**

- ☐ Ikzelf
- ☐ Overheid
- ☐ Zorgverzekeraar
- ☐ Ik vind dat dit onbetaald moet zijn

**Vraag 19. Hoe zelfredzaam bent u digitaal? U bent vaardig met:**

meerdere antwoorden mogelijk

- ☐ Tekstberichten (SMS, Whatsapp)
- ☐ Videobellen (Skype, Facetime of Zoom)
- ☐ Online boodschappen bestellen (Albert.nl, PicNic, Jumbo, HelloFresh)
- ☐ Online maaltijden bestellen (Thuisbezorgd, Deliveroo)
- ☐ Online producten bestellen (Coolblue, Bol.com, Bijenkorf of Marktplaats)
- ☐ Online regelen van diensten (vakantie boeken, belastingaangifte, senior service)

**Vraag 20. Zijn we u iets vergeten te vragen of wilt u anderszins iets aan ons kwijt?**

- ☐ Nee >>> einde survey
- ☐ Ja >>> vervolg vraag 21 (voorwaardelijk)

**Vraag 21. Wat zijn we vergeten of wilt u nog aan ons kwijt?**

- 
- ☐ >>> einde survey:

Hartelijk dank voor uw deelname. Uw antwoorden worden verwerkt tot het herkennen van trends, wat uiteindelijk leidt naar een afstudeerscriptie. Een tussentijdse samenvatting van de resultaten (augustus) en deze scriptie (najaar 2020) komen kosteloos digitaal beschikbaar. Interesse? Meldt u zich aan, op elk gewenst moment, via de separate [website](#) van WIJDELAND (mijn onderneming).

Wie na 1980 is geboren en/of al lange tijd in een huurwoning woont, valt buiten de doelgroep van dit onderzoek. Wij richten ons onderzoek namelijk op eigenaren van een koopwoning en in de leeftijd 40-plus. Kent u iemand anders die (wel) tot de doelgroep behoort, dan wordt het extra gewaardeerd als u de link van deze enquête aan hem of haar wil doorsturen. Hoe meer deelnemers, hoe meer betrouwbaar de resultaten zullen zijn.

Rest mij u een fijne dag te wensen.

Hartelijke groet,

[Ruud Kruip](#)

Master City Developer | Erasmus Universiteit Rotterdam

**Uitgesloten van report na vraag 4:**

- LBO-MBO opleiding
- Geboren na 1980
- Wonen in een huurwoning

Respondenten die jonger zijn dan 40 jaar (geboren na 1980) en/of bewoners van huurwoningen voor een aaneengesloten periode van vijf jaar of langer, vallen buiten dit onderzoek.

| Vraag              | Bruto | Buiten doelgroep | Geannuleerd | Netto |              |
|--------------------|-------|------------------|-------------|-------|--------------|
| 1. koopwoning      | 763   | 34               | 3           | 727   | Respondenten |
| 2. geboren <= 1980 | 725   | 79               | 7           | 639   | Respondenten |

Per saldo resteert een aantal van 639 respondenten binnen de doelgroepen inclusief LBO-MBO. Naast leeftijd en koopwoning, zijn ook factoren als opleidingsniveau, inkomen, samenstelling huishouden en gezondheid/mate van zorgbehoevend mogelijk bepalend voor de resultaten van deze survey.

**Vraag 1 - Woont u in een koopwoning of in een huurwoning?**  
**koopwoning: u bent (en/of uw partner is) de eigenaar-bewoner**

**Onderzoeksresultaten:**

Koopwoning: 718 | 99%  
 Huurwoning, maar tot 5 jaar geleden een koopwoning: 9 | 1%

**Verklaring onderzoeksresultaten**

Wat het eerste opvalt is dat slechts een smaldeel van de respondenten, 9 voormalige eigenaar-bewoners, de afgelopen 5 jaar verhuisd is naar een huurwoning. Dit komt overeen met het literatuuronderzoek waaruit blijkt dat eigenaar-bewoners graag van koop- naar koopwoning verhuizen. Wat ten tweede opvalt is dat de gehele leeftijdsgroep geboren vóór 1945 nog in een koopwoning woont. Dat komt overeen met het beeld uit literatuuronderzoek, waarin wordt gesteld dat vitale mensen op hoge leeftijd hoofdzakelijk in een koopwoning wonen, of pas verhuizen als zij in een intramurale instelling moeten worden opgenomen.

**Vraag 2 - In welke periode bent u geboren?**

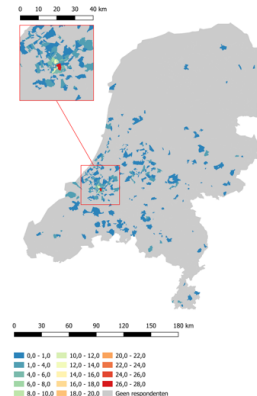
| Onderwijs - leeftijdsklasse | In welke periode bent u geboren? |           |             |             |
|-----------------------------|----------------------------------|-----------|-------------|-------------|
|                             | Totaal                           | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
| LBO & MBO                   | 81                               | 11        | 36          | 34          |
| HBO & Universitair          | 543                              | 39        | 165         | 339         |
| Zeg ik liever niet          | 2                                | 0         | 0           | 2           |

**Verklaring onderzoeksresultaten**

Het onderzoek is uitgezet via het netwerk van de onderzoeker (geboren in 1973) en 11 keer gedeeld op LinkedIn. Dat heeft inherent tot gevolg dat met name de nog werkende doelgroep is aangesproken om te reageren op de survey. Uit de resultaten blijkt dat inderdaad ruim de helft van de respondenten tussen de 40 en 54 jaar oud is (339 respondenten). Desondanks is toch 30% van de respondenten uit de hoogopgeleide doelgroep bereikt in de leeftijd 55 tot 75 jaar (165 respondenten) en 7% ouder dan 75 jaar (39 respondenten).

### Vraag 3 - Wat zijn de vier cijfers van uw Nederlandse postcode?

Heeft u een buitenlandse postcode? Vul dan 0000 in



### Verklaring onderzoeksresultaten

Het netwerk van de onderzoeker (woonadres is PC4 = 3011) bevindt zich hoofdzakelijk in Rotterdam (postcode 30\_\_), de directe omgeving (2600-3499) en in mindere mate in de rest van de Randstad. Het delen van de survey door het 1<sup>e</sup>-lijns netwerk met diens 2<sup>e</sup>-lijns netwerk heeft een belangrijke invloed gehad op de spreiding van de respondenten. Daarnaast wonen de meeste Nederlanders in de Randstad en niet in provincie Friesland. Het grootste aantal respondenten (27) is woonachtig in PC4 3062: Rotterdam Kralingen-De Esch.

### Vraag 4 - Wat is uw hoogst genoten onderwijs? kies de optie die het beste aansluit

| Onderwijs - leeftijdsklasse | In welke periode bent u geboren? |           |             |             |
|-----------------------------|----------------------------------|-----------|-------------|-------------|
|                             | Totaal                           | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
| LBO & MBO                   | 81                               | 11        | 36          | 34          |
| HBO & Universitair          | 543                              | 39        | 165         | 339         |
| Zeg ik liever niet          | 2                                | 0         | 0           | 2           |

### Verklaring onderzoeksresultaten

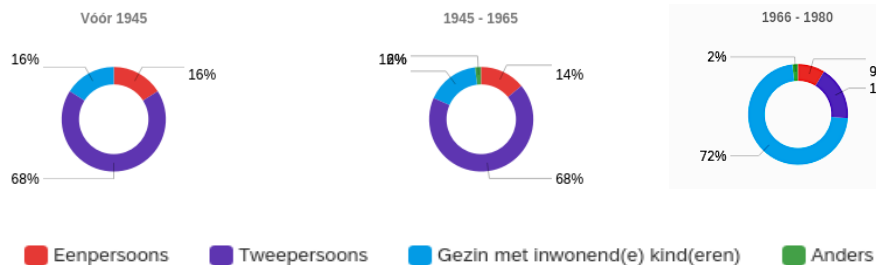
De onderzoeker heeft zelf een universitaire achtergrond en beweegt zich in een diversiteit van netwerken van hoofdzakelijk hoogopgeleiden. Daardoor is het niet verrassend dat ruim 87% van de respondenten ook hoogopgeleid is, 13% LBO & MBO niveau heeft. Ondanks een poging om het aantal respondenten met een lagere opleiding te verhogen, bijvoorbeeld middels een betaalde advertentie op Facebook, is dat door Facebook geweigerd en derhalve niet gelukt.

Wat daarnaast opvalt is dat naar mate de respondenten jonger worden, het percentage hoogopgeleiden stijgt. Een verklaring hiervoor kan liggen in de emancipatie die sinds de jaren 60 een vlucht heeft genomen, de toegenomen mobiliteit en maatschappelijke wenselijkheid tot studeren onder mannen én vrouwen.

## VRAGEN EIGENAAR-BEWONERS (KOOPWONINGEN)

### Vraag 5 - Hoe ziet uw huishouden op het woonadres eruit?

Samenstelling huishouden



| Samenstelling huishouden         | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|----------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| Eenpersoons                      | 56     | 5         | 21          | 30          |
| Tweepersoons                     | 192    | 26        | 112         | 54          |
| Gezin met inwonend(e) kind(eren) | 287    | 8         | 31          | 248         |
| Anders                           | 8      | 0         | 1           | 7           |

### Verklaring onderzoeksresultaten

Opvallend is het grote aantal respondenten dat zich herkend als gezin met inwonende kinderen, ook onder de oudste leeftijdsklasse. Voorts valt op dat het merendeel van deze oudste doelgroep als tweepersoonshuishoudens is samengesteld, wat veel is ten opzichte van de resultaten uit het literatuuronderzoek (Campen, Iedema, Broese van Groenou, & Deeg, 2017).

### Vraag 6 - Welke uitspraak past het beste bij uw financiële situatie?

In deze onderzoeksvraag is vermeden om te vragen wat het besteedbaar inkomen is van een huishouden. Reden hiervoor is de verwachting dat veel respondenten dat niet willen zeggen en dan de survey annuleren. Dat zou een ongewenste handeling zijn. Derhalve is besloten om 'financiële rijkdom' te verpakken in zes uitspraken. Met zes uitspraken is het niet mogelijk om de gulden middenweg te kiezen; de respondent moet dus kiezen voor wat het beste past bij diens situatie.

Financiële situatie



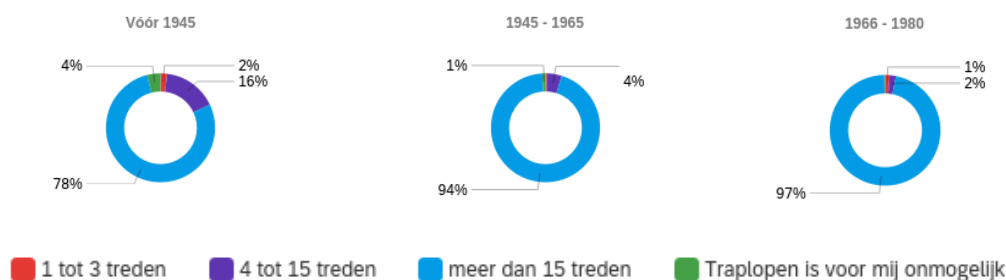
|                                          | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|------------------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| <b>Financiële positie huishouden</b>     | 543    | 39        | 165         | 339         |
| Tekort: ik kan niet rondkomen            | -      | -         | -           | -           |
| Krap: ik moet goed opletten              | 9      | 1         | 1           | 7           |
| Gemiddeld: ik kan er aardig mee uit      | 117    | 10        | 33          | 74          |
| Ruim: ik hou meestal geld over           | 216    | 14        | 67          | 135         |
| Zeer ruim: ik kan er zeer goed van leven | 191    | 14        | 60          | 117         |
| Zeg ik liever niet                       | 10     | -         | 4           | 6           |
|                                          |        |           |             |             |
| Tekort: ik kan niet rondkomen            | 0%     | 0%        | 0%          | 0%          |
| Krap: ik moet goed opletten              | 2%     | 3%        | 1%          | 2%          |
| Gemiddeld: ik kan er aardig mee uit      | 22%    | 26%       | 20%         | 22%         |
| Ruim: ik hou meestal geld over           | 40%    | 36%       | 41%         | 40%         |
| Zeer ruim: ik kan er zeer goed van leven | 35%    | 36%       | 36%         | 35%         |
| Zeg ik liever niet                       | 2%     | 0%        | 2%          | 2%          |

### Verklaring onderzoeksresultaten

Uit de resultaten blijkt dat circa 72% van alle respondenten financieel goed tot zeer goed kan rondkomen, 24% vindt zichzelf gemiddeld en slechts 4% kan niet rondkomen of zegt het liever niet. De verschillende leeftijdscategorieën geven nauwelijks verschil in de uitkomsten; blijkbaar is de ervaring 'financieel rondkomen' voor alle leeftijden gelijk.

### Vraag 7 - Hoeveel traptreden kunt u zonder pauze maximaal oplopen?

Vitaliteitstest - traptreden



|                                  | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|----------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| <b>Fittest (traplopen)</b>       | 543    | 39        | 165         | 339         |
| Traplopen is voor mij onmogelijk | 3      | 1         | 1           | 1           |
| 1 tot 3 treden                   | 6      | 1         | 1           | 4           |
| 4 tot 15 treden                  | 11     | 2         | 4           | 5           |
| meer dan 15 treden               | 523    | 35        | 159         | 329         |

### Verklaring onderzoeksresultaten

Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat het aantal respondenten dat problemen heeft met traplopen in de verschillende leeftijdsgroepen ongeveer hetzelfde blijft, maar dat procentueel het aantal verviervoudigt naar mate men de leeftijd van 75 jaar heeft bereikt. Dit komt overeen met de literatuur (Special WoON2018, 2019, p. 58).

### Vraag 8 - Is er in uw huishouden een zorgbehoevende?

Denk aan motorische, mentale of medische beperkingen

|                               | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|-------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| <b>Zorgbehoevende in huis</b> | 543    | 39        | 165         | 339         |
| Nee                           | 523    | 37        | 159         | 327         |
| Ja                            | 20     | 2         | 6           | 12          |

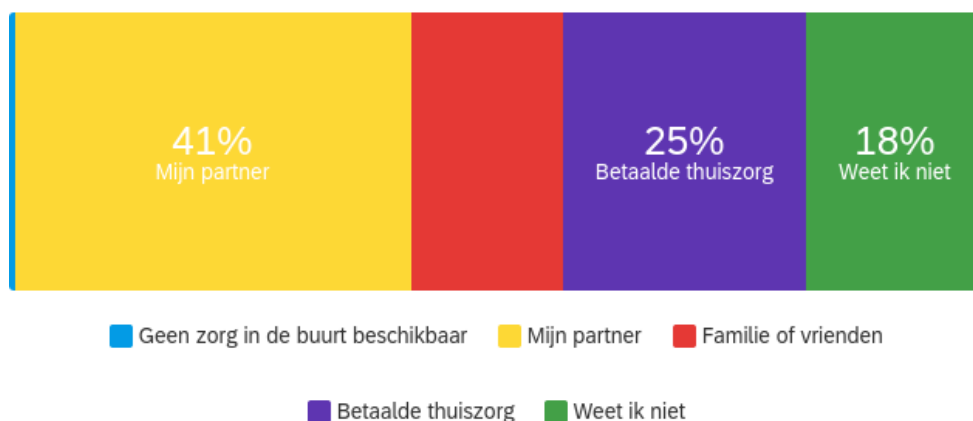
### Verklaring onderzoeksresultaten

Uit de respons blijkt dat het merendeel van de respondenten zich niet herkent met een zorgbehoevende in het huishouden, al neemt het percentage zorgbehoevenden van 75 jaar wel sterk toe: 18% van de respondenten, 4x zoveel als bij de jongere generaties. Dit lijkt overeen te komen met de vorige vraag waarin ook circa 16% van de ondervraagden moeite had met traplopen. Er ligt hier een casueel verband tussen fitheid en zorgbehoevendheid.

### Vraag 8 A - Wie zorgt voor u (of eventuele partner) als dat in de toekomst nodig blijkt?

Meerdere antwoorden mogelijk (antwoord op vraag 8: nee, er is geen zorgbehoevende)

Toekomstige zorgverlening



|                                   | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|-----------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| <b>Toekomstige thuiszorgvraag</b> | 543    | 39        | 165         | 339         |
| Geen zorg in de buurt beschikbaar | 2      | -         | 1           | 1           |
| Mijn partner                      | 301    | 23        | 104         | 174         |
| Familie of vrienden               | 116    | 8         | 42          | 66          |
| Betaalde thuiszorg                | 193    | 11        | 66          | 116         |
| Weet ik niet                      | 140    | 9         | 29          | 102         |

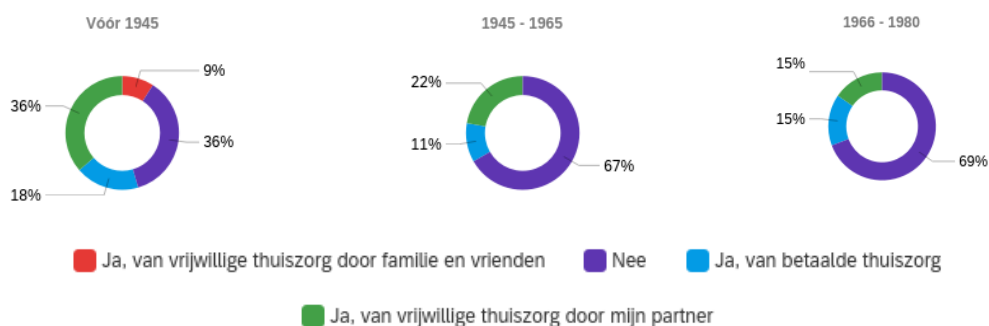
### Verklaring onderzoeksresultaten

Uit de respons blijkt dat eenpersoonshuishoudens, ongeacht de leeftijdsgroep, vooral vertrouwen op betaalde thuiszorg of anders niet weet hoe zorg geregeld kan worden. Voor tweepersonshuishoudens en gezinnen geldt juist dat meer dan de helft vertrouwt op hun partner. Het lijkt dat meerpersoons huishoudens erop vertrouwen dat zij nog lang samen zullen zijn en blijven. Uit het literatuuronderzoek komt juist naar voren dat naar mate men ouder wordt, de kans groot is dat door scheiding of overlijden van een partner, men alleenstaand overblijft.

### Vraag 8 B - Maakt u gebruik van thuis- of mantelzorg?

Meerdere antwoorden mogelijk (antwoord op vraag 8: ja, er is een zorgbehoevende)

Thuis- en mantelzorg behoefte



## Verklaring onderzoeksresultaten

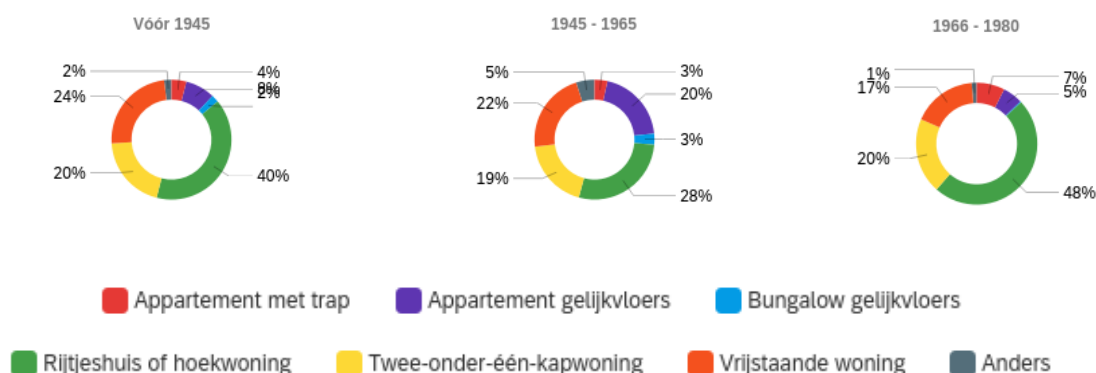
Uit de respons blijkt dat over alle leeftijdsgroepen er een bepaalde behoefte is aan thuis- of mantelzorg. Opvallend is dat met name gezinnen de mantelzorg aanstippen; dat kan mantelzorg voor ouders zijn, maar wellicht wordt hiermee de oppas bedoeld voor hun kinderen? Uit de reacties (extra opmerkingen onderaan de survey) valt deze conclusie echter niet op te maken.

Wat wel opvalt is dat naar mate de leeftijd van 75 wordt gepasseerd, het percentage thuis- en mantelzorg sterk toeneemt: circa 2/3 van de respondenten maakt gebruik van thuis- of mantelzorg. Zo'n 10% van alle respondenten vanaf 75 jaar doet hierbij een beroep op de vrijwillige zorg van familie en vrienden, terwijl tot 75 jaar hier geen (bewust) gebruik van wordt gemaakt. De oorzaak hiervan kan zowel leeftijdsgebonden als generatiegebonden zijn; met name babyboomers gedragen zich graag onafhankelijk, zijn individualistischer en minder gesteld op bemoeienis van anderen.

| Leeftijdsklasse (periode geboortejaren) | Totaal      | verbouwers | verhuizers | afwachters |
|-----------------------------------------|-------------|------------|------------|------------|
|                                         | 543<br>100% | 141<br>26% | 280<br>52% | 122<br>22% |
| Vóór 1945                               | 39          | 18         | 13         | 8          |
| 1945 - 1965                             | 165         | 60         | 70         | 35         |
| 1966 - 1980                             | 339         | 63         | 197        | 79         |

## Vraag 9 - Welk type huis is uw koopwoning?

Gelijkvloers appartement = naar uw voordeur en in uw woning tussen woonkamer-slaapkamer-wc-badkamer  
Type koopwoning



| Woningtype                | In welke periode bent u geboren? |           |             |             | Hoe ziet uw huishouden op het woonadres eruit? |             |              |       |
|---------------------------|----------------------------------|-----------|-------------|-------------|------------------------------------------------|-------------|--------------|-------|
|                           | Totaal                           | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 | Total                                          | Eenpersoons | Tweepersoons | Gezin |
| Totaal                    | 543                              | 39        | 165         | 339         | 535                                            | 56          | 192          | 287   |
| Appartement met trap      | 33                               | 2         | 4           | 27          | 33                                             | 14          | 9            | 10    |
| Appartement gelijkvloers  | 53                               | 3         | 34          | 16          | 53                                             | 11          | 37           | 5     |
| Bungalow gelijkvloers     | 5                                | 0         | 4           | 1           | 5                                              | 0           | 5            | 0     |
| Rijtjeshuis of hoekwoning | 217                              | 15        | 43          | 159         | 209                                            | 15          | 52           | 142   |
| Twee-onder-één-kapwoning  | 113                              | 9         | 33          | 71          | 113                                            | 8           | 34           | 71    |
| Vrijstaande woning        | 108                              | 9         | 39          | 60          | 108                                            | 4           | 46           | 58    |
| Anders                    | 14                               | 1         | 8           | 5           | 14                                             | 4           | 9            | 1     |
| Appartement met trap      | 6,0%                             | 5,1%      | 2,4%        | 7,9%        | 6,1%                                           | 25,0%       | 4,7%         | 3,5%  |
| Appartement gelijkvloers  | 9,7%                             | 7,7%      | 20,5%       | 4,7%        | 9,8%                                           | 19,6%       | 19,3%        | 1,7%  |
| Bungalow gelijkvloers     | 0,9%                             | 0,0%      | 2,4%        | 0,3%        | 0,9%                                           | 0,0%        | 2,6%         | 0,0%  |
| Rijtjeshuis of hoekwoning | 39,6%                            | 38,5%     | 25,9%       | 46,4%       | 40,0%                                          | 26,8%       | 27,1%        | 49,5% |
| Twee-onder-één-kapwoning  | 20,6%                            | 23,1%     | 19,9%       | 20,7%       | 20,8%                                          | 14,3%       | 17,7%        | 24,7% |
| Vrijstaande woning        | 19,7%                            | 23,1%     | 23,5%       | 17,5%       | 19,9%                                          | 7,1%        | 24,0%        | 20,2% |
| Anders                    | 2,6%                             | 2,6%      | 4,8%        | 1,5%        | 2,6%                                           | 7,1%        | 4,7%         | 0,3%  |

## Verklaring onderzoeksresultaten

Opvallend is dat gezinnen en tweepersoonshuishoudens vaker in diverse typen eengezinswoningen wonen. Eenpersoonshuishoudens wonen vooral in een appartement of specifiek in een rijwoning.

## Vraag 10 - Hoeveel woonoppervlak heeft uw woning?

|                              | In welke periode bent u geboren? |           |             |             | Hoe ziet uw huishouden op het woonadres eruit? |             |              |       |
|------------------------------|----------------------------------|-----------|-------------|-------------|------------------------------------------------|-------------|--------------|-------|
|                              | Totaal                           | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 | Totaal                                         | Eenpersoons | Tweepersoons | Gezin |
| Totaal                       | 543                              | 39        | 165         | 339         | 535                                            | 56          | 192          | 287   |
| Minder dan 60 m <sup>2</sup> | 2                                | 0         | 1           | 1           | 2                                              | 2           | 0            | 0     |
| 60 - 90 m <sup>2</sup>       | 24                               | 0         | 8           | 16          | 23                                             | 12          | 7            | 4     |
| 91 - 120 m <sup>2</sup>      | 122                              | 12        | 31          | 79          | 119                                            | 21          | 50           | 48    |
| Meer dan 120 m <sup>2</sup>  | 395                              | 27        | 125         | 243         | 391                                            | 21          | 135          | 235   |
| Minder dan 60 m <sup>2</sup> | 0,4%                             | 0,0%      | 0,6%        | 0,3%        | 0,4%                                           | 3,6%        | 0,0%         | 0,0%  |
| 60 - 90 m <sup>2</sup>       | 4,4%                             | 0,0%      | 4,8%        | 4,7%        | 4,4%                                           | 21,4%       | 3,6%         | 1,4%  |
| 91 - 120 m <sup>2</sup>      | 22,3%                            | 30,8%     | 18,7%       | 23,0%       | 22,5%                                          | 37,5%       | 26,0%        | 16,7% |
| Meer dan 120 m <sup>2</sup>  | 72,1%                            | 69,2%     | 75,3%       | 70,8%       | 72,7%                                          | 37,5%       | 70,3%        | 81,9% |

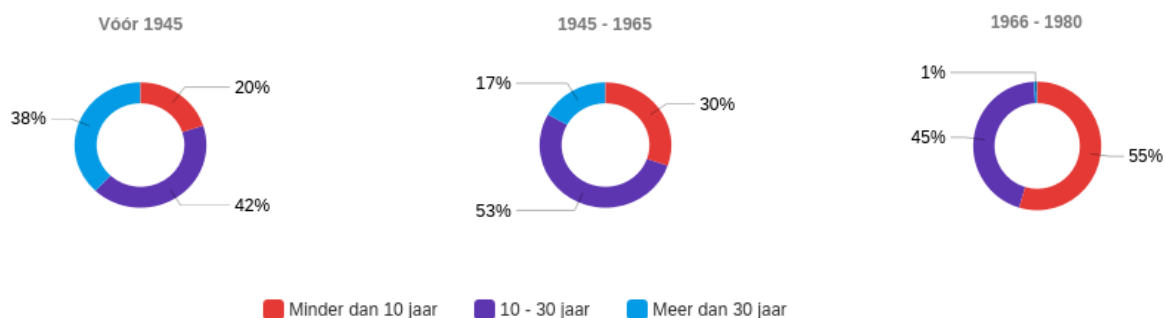
### Verklaring onderzoeksresultaten

Opvallend is dat slechts 3 respondenten aan te geven in een woning kleiner dan 60 m<sup>2</sup> woonoppervlak te wonen. Op basis van de onderzoeksresultaten (4-posities postcodes) blijken deze respondenten in de gemeenten Ede, Leiderdorp en Amersfoort te wonen. Er is een trend onder ontwikkelaars te stellen dat er een grote behoefte is aan kleiner wonen, met name in de G4-steden. Echter, uit de respons lijkt daarvoor de oudere doelgroepen nog weinig animo voor, aangezien op dit moment nauwelijks klein gewoond wordt.

Het grote aandeel respondenten met meer woonoppervlak dan 120 m<sup>2</sup> heeft vooral te maken met het feit dat het merendeel van eengezinswoningen al snel groter dan 120 m<sup>2</sup> is. Dat tijdens het opstellen van de survey, met als doel ter beperking van de lengte van de enquête-tijd, twee lossen vragen over meergezinswoningen of grondgebonden woningen zijn samengevoegd. Een grotere spreiding in keuze van woonoppervlaktes had wellicht ook een beter beeld gegeven van de spreiding. Op basis van deze algemene verdeling is weinig specifiek aan conclusie te trekken.

## Vraag 11 - Hoe lang woont u al in deze woning?

Aantal jaar hier woonachtig



| Woonperiode huidige woning | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 | Totaal | verbouwen | verhuizen | weet niet |
|----------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|--------|-----------|-----------|-----------|
|                            | 543    | 39        | 165         | 339         | 100%   | 100%      | 100%      | 100%      |
| Minder dan 10 jaar         | 251    | 9         | 52          | 190         | 46%    | 49%       | 43%       | 52%       |
| 10 - 30 jaar               | 254    | 17        | 90          | 147         | 47%    | 42%       | 52%       | 40%       |
| Meer dan 30 jaar           | 38     | 13        | 23          | 2           | 7%     | 9%        | 5%        | 8%        |

### Verklaring onderzoeksresultaten

Opvallend is dat verbouwers en verhuizers vrijwel gelijk verdeeld zijn in woonperiode dat de eigenaar-bewoners in hun woning wonen. Het aandeel dat meer dan 30 jaar in dezelfde woning woont en in de tussentijd dus niet verhuisd is, neemt sterk toe naar mate de leeftijd vordert (1%-17%-32%). Dit komt overeen met het literatuuronderzoek waarin wordt gesuggereerd dat senioren moeite hebben om te verhuizen, uit angst het vertrouwde te moeten verlaten.

## Vraag 12 - Welke ongemakken ervaart u in en om uw woning?

meerdere antwoorden mogelijk

Deze vraag geeft op eufemistische wijze een aantal specifieke levensloopbestendige kenmerken weer zoals door Visser & Van Dam zijn geformuleerd, aangevuld door de onderzoeker met sociale kenmerken. Zonder deze rechtstreeks te benoemen, worden respondenten gevraagd of zij nu een of meerdere kenmerken missen in hun directe omgeving.

### Fysieke woningkenmerken:

- Te koud in de winter en/of te warm in de zomer
- Badkamer en/of slaapkamer te klein
- Hoge drempels en/of trappen in huis
- Slechte ventilatie en/of tocht
- Doorgangen in mijn woning te smal

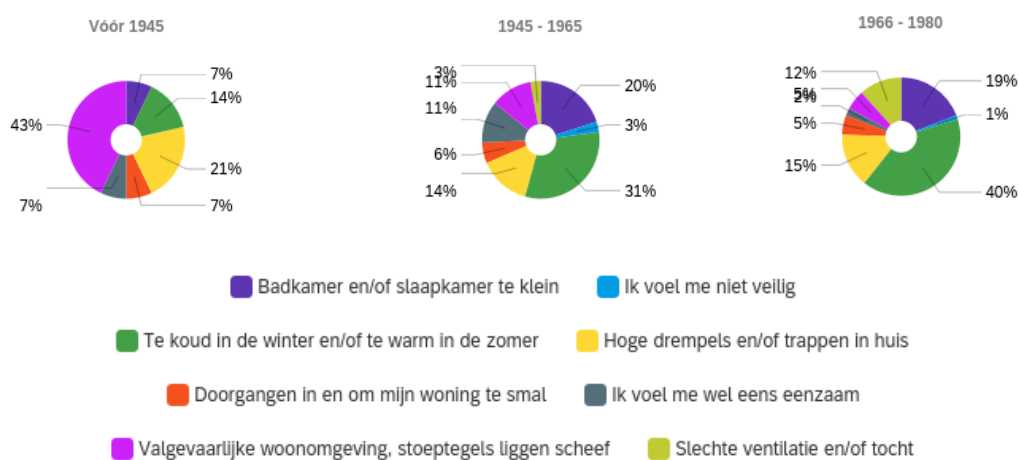
### Functionele woonomgevingskenmerken:

- Valgevaarlijke woonomgeving, stoeptegels liggen scheef
- Doorgangen om mijn woning te smal

### Sociale kenmerken:

- Ik voel me wel eens eenzaam
- Ik voel me niet veilig

Ongemakken in en om huis



| Ongemakken in en om huis                               | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|--------------------------------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| Geen                                                   | 451    | 29        | 147         | 275         |
| Te koud in de winter en/of te warm in de zomer         | 46     | 2         | 7           | 37          |
| Badkamer en/of slaapkamer te klein                     | 25     | 1         | 7           | 17          |
| Hoge drempels en/of trappen in huis                    | 18     | 2         | 3           | 13          |
| Valgevaarlijke woonomgeving, stoeptegels liggen scheef | 13     | 5         | 4           | 4           |
| Slechte ventilatie en/of tocht                         | 10     | -         | 1           | 9           |
| Doorgangen in en om mijn woning te smal                | 7      | 1         | 1           | 5           |
| Ik voel me wel eens eenzaam                            | 4      | 1         | 1           | 2           |
| Ik voel me niet veilig                                 | 2      | -         | 1           | 1           |

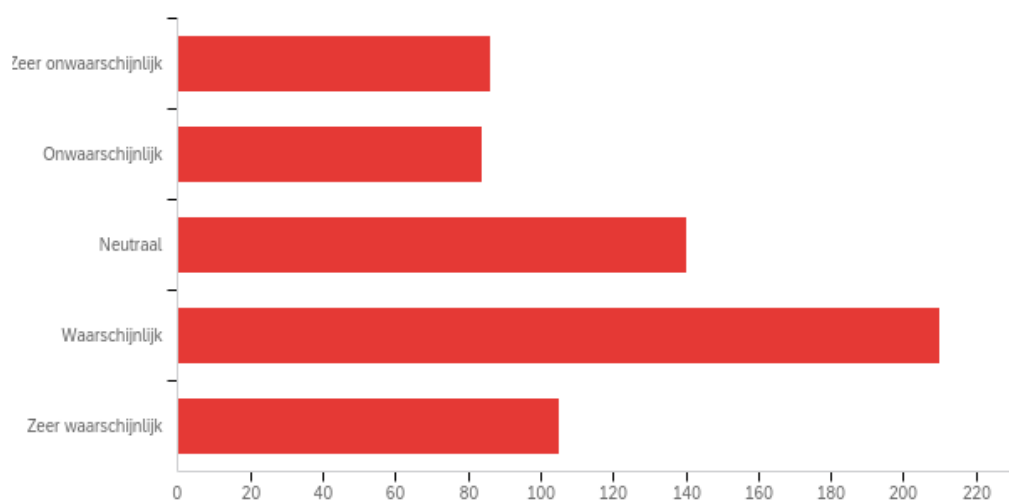
### Verklaring onderzoeksresultaten

Opvallend is dat 78% van de respondenten geen levensloopbestendige problemen herkent. Van de respondenten die wel problemen ervaren, zijn het met name gezinnen die fysieke problemen ervaren als gemis. Mogelijk speelt hierin mee dat gezinnen meer moeten sjuwen met kinderwagens en andere zaken om hun huishouden te kunnen runnen. Dan vormen drempels en hoge trappen mogelijk eerder een probleem dan wanneer men fysiek nog gezond is en minder drukte in huis ervaren wordt (pushfactoren). Een ander opvallende respons is dat slechts 7 respondenten (1%) aangeven ze zich wel eens eenzaam te voelen (pullfactor). Uit literatuuronderzoek blijkt dat eenzaamheid een hoge risicofactor wordt onder toekomstige ouderen.

### Vraag 13 - Hoe waarschijnlijk is het dat u ooit verhuist naar een andere woning?

Bedoeld wordt: verhuizen naar een zelfstandige woning, geen verpleeghuis

#### Verhuisgeneigdheid



### Verklaring onderzoeksresultaten

Het is bijzonder dat een kwart van alle respondenten neutraal reageert en het merendeel voorziet nog wel een keer te verhuizen. Toch toont de analyse dat oudere bewoners die geen tot weinig trappen meer kunnen lopen, blijkbaar of hun woning al hebben aangepast op levensloopbestendig wonen, of zich erbij neerleggen dat dit ongemak hen overkomen is.

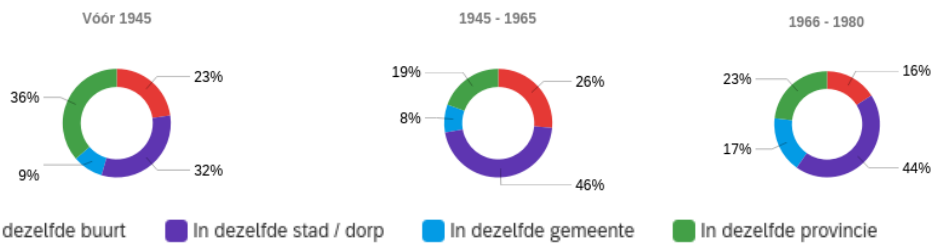
Een bondige analyse op postcodegebied leidt tot onderstaand overzicht:

- 2201 | Noordwijk, 2-persoons, < 1945, gaat niet meer investeren noch verhuizen, verhuist naar appartement gelijkvloers 90-120 m<sup>2</sup>, zonder drempels en met extra brede gangen / verkeersruimte, ervaren geen ongemakken.
- 3063 | Rotterdam – De Esch, 2-persoons, 45-65, gaat niet meer investeren noch verhuizen, verhuist naar appartement gelijkvloers 60 - 90 m<sup>2</sup>, zonder drempels en met extra brede gangen / verkeersruimte en elektrische haard en/of airconditioning, ervaren geen ongemakken. Zou nog wel nieuwe keuken/badkamer willen, of domotica in huis.
- 4206 | Gorinchem, 2-persoons, < 1945, gaat wel investeren in meer gemak voor zichzelf, maar niet verhuizen, 2<sup>e</sup>1-kapwoning > 120 m<sup>2</sup>, ervaren geen ongemakken, hebben vloerverwarming, meer dan 30 jaar in deze woning, 1 zorgbehoevende in huis, zelf doen.

### Vraag 13 A – voorwaardelijk - Als u ooit verhuist naar een andere woning, waar wilt u dan wonen?

Kies het best passende geografische antwoord (buitenland uitgesloten)

Verhuizen binnen ...



|                                | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|--------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| <b>Locatie verhuiscriteria</b> | 543    | 39        | 165         | 339         |
| In dezelfde buurt              | 40     | 3         | 15          | 22          |
| In dezelfde stad / dorp        | 97     | 6         | 26          | 65          |
| In dezelfde gemeente           | 29     | 2         | 3           | 24          |
| In dezelfde provincie          | 55     | 5         | 13          | 37          |
| In Nederland                   | 152    | 5         | 42          | 105         |
| Buiten Nederland               | 28     | 0         | 6           | 22          |

#### Verklaring onderzoeksresultaten

Het is opvallend dat in de literatuur staat vermeld dat het goed is als ouderen blijven wonen in de zelfde buurt als daarmee de sociale contacten al gerealiseerd zijn, ten behoeve van het voorkomen van eenzaamheid. Echter, van alle beoogde verhuizingen wil gemiddeld slechts 10% tot 20% van de respondenten blijven wonen in dezelfde buurt. Wel is opvallend dat naarmate men ouder wordt, het aandeel toeneemt. Boven de 75 wil men niet meer naar het buitenland verhuizen, terwijl de jongere generatie daar wel nog voor voelt.

### Vraag 13 B – voorwaardelijk - Om welke, maximaal 3, redenen zou u willen verhuizen?

1, 2 of 3 belangrijkste redenen

|                                          | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 | Gemiddelde |
|------------------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|------------|
| <b>Reden verhuiscriteria (# gekozen)</b> | 761    | 40        | 191         | 530         |            |
| Ik wil een huurwoning                    | 7      | 1         | 2           | 4           | 0,9%       |
| Ik wil groter of kleiner wonen           | 237    | 11        | 53          | 173         | 31,1%      |
| Minder onderhoud                         | 103    | 6         | 31          | 66          | 13,5%      |
| Gezondheidsredenen - Langer Zelfst       | 74     | 6         | 29          | 39          | 9,7%       |
| Lagere maandlasten                       | 60     | 3         | 8           | 49          | 7,9%       |
| Voorzieningen dichterbij                 | 51     | 1         | 16          | 34          | 6,7%       |
| Familie en/of vrienden dichterbij        | 43     | 4         | 9           | 30          | 5,7%       |
| Betere OV-bereikbaarheid                 | 15     | 3         | 4           | 8           | 2,0%       |
| Veiligere woonomgeving                   | 11     | 1         | 1           | 9           | 1,4%       |
| Andere redenen                           | 160    | 4         | 38          | 118         | 21,0%      |

#### Verklaring onderzoeksresultaten

Zo'n 21% van de respondenten heeft andere redenen om te verhuizen. Ook hier geldt dat verandering van werk en/of liefde niet als separate redenen zijn benoemd, wat mogelijk een omissie in het onderzoek is. Ruim een kwart in score van alle redenen hebben een levensloopbestendig karakter. Nog geen 1% wil verhuizen van een koopwoning naar een huurwoning. Het grootste aandeel van de keuzes gaat over groter of kleiner wonen en minder onderhoud. Slechts een smaldeel wil verhuizen naar een veiligere woonomgeving, waarbij onduidelijk is of dit gaat over fysieke veiligheid, sociale veiligheid of een combinatie hiervan. Ook een betere OV-bereikbaarheid wordt weinig gekozen. Omdat in het onderzoek de afstandsrelatie postcodegebied woonlocatie tot voorzieningen is losgelaten, is hierover geen zinvolle conclusie te trekken.

### Vraag 13 C - Gaat u ooit uw woning verbouwen om 'Langer Zelfstandig Thuis' te kunnen blijven wonen'?

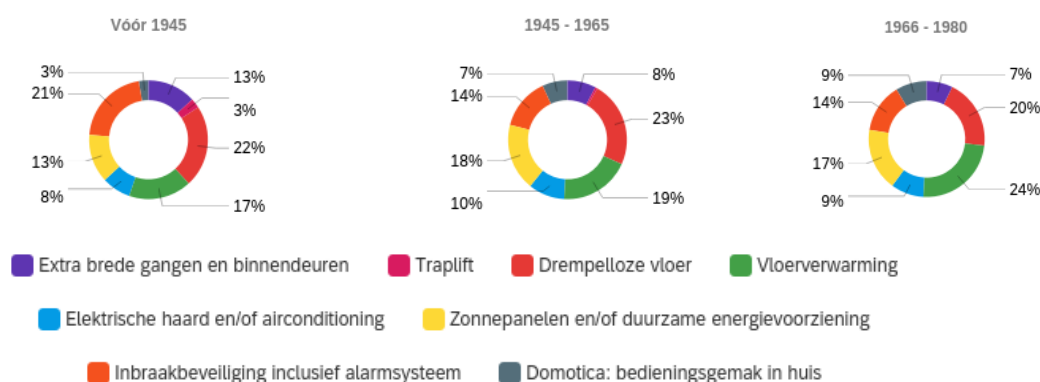
|                                       | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 | Gemiddelde |
|---------------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|------------|
| <b>Reden verhuisswens (# gekozen)</b> | 141    | 18        | 60          | 63          |            |
| Nee, niet                             | 55     | 9         | 33          | 13          | 39%        |
| Onzeker                               | 22     | 3         | 5           | 14          | 16%        |
| Waarschijnlijk                        | 34     | 3         | 15          | 16          | 24%        |
| Zeker                                 | 12     | 2         | 5           | 5           | 9%         |
| Daar wil ik nog niet over nadenken    | 18     | 1         | 2           | 15          | 13%        |

#### Verklaring onderzoeksresultaten

Een derde van alle respondenten wil zeker of met hoge waarschijnlijkheid het huis verbouwen om langer zelfstandig thuis te kunnen wonen, een derde niet en een derde weet het nog niet of wil er niet over nadenken. Dat strookt nog niet helemaal met het overheidsbeleid dat erop rekent dat eigenaar-bewoners zelf gaan investeren in langer zelfstandig thuis. De onderzoeksvraag richtte zich op het verbouwen van de huidige woning; dat is iets dat niet perse hoeft te betekenen als langer zelfstandig thuiswonen, aangezien verhuizen naar een meer geschikte woning volgens diezelfde overheid ook een oplossing kan en mag zijn.

### Vraag 14 - Welke voorzieningen heeft u al in huis?

Voorzieningen in huidige woning ('geen' uitgezonderd)



| Voorziening reeds in huis            | kenmerk            | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|--------------------------------------|--------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
|                                      |                    | 100%   | 6%        | 30%         | 63%         |
| Geen                                 |                    | 13,6%  | 1,3%      | 3,1%        | 9,3%        |
| Vloerverwarming                      | energetisch        | 19,7%  | 1,0%      | 5,3%        | 13,4%       |
| Drempelloze vloer                    | toegankelijkheid   | 17,5%  | 1,1%      | 6,1%        | 10,2%       |
| Zonnepanelen en/of duurzame ener     | energetisch        | 15,9%  | 0,7%      | 5,5%        | 9,7%        |
| Inbraakbeveiliging inclusief alarmsy | sociale veiligheid | 12,1%  | 1,1%      | 3,9%        | 7,1%        |
| Elektrische haard en/of airconditioi | energetisch / luxe | 7,6%   | 0,3%      | 2,3%        | 5,1%        |
| Extra brede gangen en binnendeure    | toegankelijkheid   | 6,8%   | 0,7%      | 2,1%        | 4,0%        |
| Domotica: bedieningsgemak in hui:    | toegankelijkheid   | 6,5%   | 0,1%      | 1,7%        | 4,7%        |
| Traplift                             | toegankelijkheid   | 0,3%   | 0,1%      | 0,2%        | -           |

#### Verklaring onderzoeksresultaten

De gebruikelijke voorzieningen op het gebied van duurzaamheid zoals deze het afgelopen decennium in nieuwbouwwoningen veelal worden toegepast, is terug te vinden in de respons op deze vraag. Vloerverwarming en zonnepanelen, al dan niet met warmtepomp, worden nu veel gebouwd om aan een zuinig energielabel te kunnen voldoen. Opvallend in dit rijtje is de inbraakbeveiliging met alarmsysteem en de aanwezigheid van domotica.

**Vraag 15 - Stelt u zich voor: u wint vouchers voor totaal € 50.000,- in de loterij die u direct moet besteden! Welke van maximaal 3 opties kiest u?**

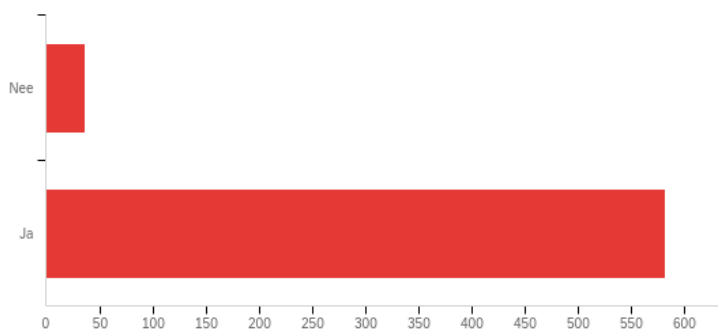
1, 2 of 3 antwoorden mogelijk

|                                                    | Gemiddeld | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|----------------------------------------------------|-----------|-----------|-------------|-------------|
| Nieuwe wensen voorzieningen (naar leeftijdsklasse) | 100%      | 100%      | 100%        | 100%        |
| Zonnepanelen en/of duurzame energievoorziening     | 18,4%     | 21,1%     | 14,2%       | 19,9%       |
| Nieuwe keuken en/of nieuwe badkamer                | 17,2%     | 14,5%     | 13,6%       | 19,0%       |
| Luxe vakantiereis                                  | 16,8%     | 9,2%      | 16,3%       | 17,7%       |
| Nieuwe auto of caravan                             | 11,1%     | 6,6%      | 12,1%       | 11,2%       |
| Nieuwe elektrische fiets(en)                       | 8,2%      | 10,5%     | 9,1%        | 7,6%        |
| Bijdrage aan de verhuizing naar een andere woning  | 7,8%      | 3,9%      | 8,2%        | 7,9%        |
| Domotica: bedieningsgemak in huis                  | 6,4%      | 11,8%     | 8,8%        | 4,9%        |
| Elektrische haard en/of airconditioning            | 3,8%      | 1,3%      | 4,2%        | 3,8%        |
| Betaalde ondersteuning (diensten) in huis          | 3,5%      | 10,5%     | 3,9%        | 2,6%        |
| Vloerverwarming                                    | 3,2%      | 2,6%      | 4,2%        | 2,8%        |
| Inbraakbeveiliging inclusief alarmsysteem          | 2,5%      | 3,9%      | 2,7%        | 2,3%        |
| Traplift inbouwen en/of drempels verwijderen       | 1,0%      | 2,6%      | 2,1%        | 0,4%        |
| Extra brede gangen en binnendeuren                 | 0,3%      | 1,3%      | 0,6%        | -           |

**U heeft nu de belangrijkste vragen voor ons onderzoek beantwoord. U zou ons een groot plezier doen om nog twee minuten extra te besteden aan enkele verdiepende vragen.**

**Vraag 16 - Bent u bereid nog een paar verdiepende vragen te beantwoorden?**

Gunfactor extra vragen?



**Ja: 94%, nee 6%**

### Verklaring onderzoeksresultaten

Het merendeel van de respondenten is bereid aanvullende vragen te beantwoorden. Een veel gehoorde reactie (per mail of telefonisch) is dat de enquête zo gemakkelijk en snel was in te vullen, dat men bij wijze van beloning het de onderzoeker gunde om ook aanvullend nog even hun best te doen. Hetzelfde gold ook voor verspreiding onder het 2<sup>e</sup>-lijns netwerk.

## EXTRA VRAGEN (AANVULLEND)

### Vraag 17. - Wat is de WOZ-waarde van uw woning?

Bij benadering, WOZ-aanslag of verkoopwaarde

|                           | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |            |
|---------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|------------|
| WOZ-waarde huidige woning | 504    | 39        | 159         | 306         | Gemiddelde |
| Minder dan € 200.000      | 10     | 0         | 6           | 4           | 2%         |
| € 200.000 - € 500.000     | 245    | 17        | 64          | 164         | 49%        |
| € 500.001 - € 800.000     | 174    | 10        | 61          | 103         | 35%        |
| Meer dan € 800.000        | 66     | 9         | 25          | 32          | 13%        |
| Zeg ik liever niet        | 9      | 3         | 3           | 3           | 2%         |

### WOZ-waarde op samenstelling huishouden



### Verklaring onderzoeksresultaten

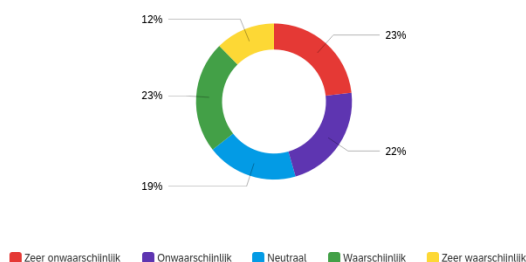
Het merendeel van de respondenten bewoont een woning met een WOZ-waarde van € 200.000,- tot € 500.000,-. Met behulp van QGIS, de postcodes en het antwoord op deze vraag, had het interessant kunnen zijn om te achterhalen waar deze doelgroepen wonen en of de gemiddelde marktwaarde uit het postcodegebied overeenkomt met deze opgegeven WOZ-waarde. Immers, een half miljoen euro biedt in Zuid-Limburg meer woning dan in Rotterdam. De hoge WOZ-waarden komen overeen met het besteedbaar inkomen van de respondenten: de eigenaar-bewoners kunnen goed rondkomen.

### Vraag 17 A - Hoe waarschijnlijk is het dat u binnen nu en 3 jaar zelf investeert in een aanpassing aan uw woning?

Het gaat hierbij om verbouwen / fysieke aanpassingen

|                         | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |            |
|-------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|------------|
| Verbouwen binnen 3 jaar | 504    | 39        | 159         | 306         | Gemiddelde |
| Zeer onwaarschijnlijk   | 113    | 13        | 49          | 51          | 22%        |
| Onwaarschijnlijk        | 114    | 12        | 36          | 66          | 23%        |
| Neutraal                | 96     | 6         | 30          | 60          | 19%        |
| Waarschijnlijk          | 118    | 7         | 28          | 83          | 23%        |
| Zeer waarschijnlijk     | 63     | 1         | 16          | 46          | 13%        |

Verbouwen binnen 3 jaar - alle respondenten



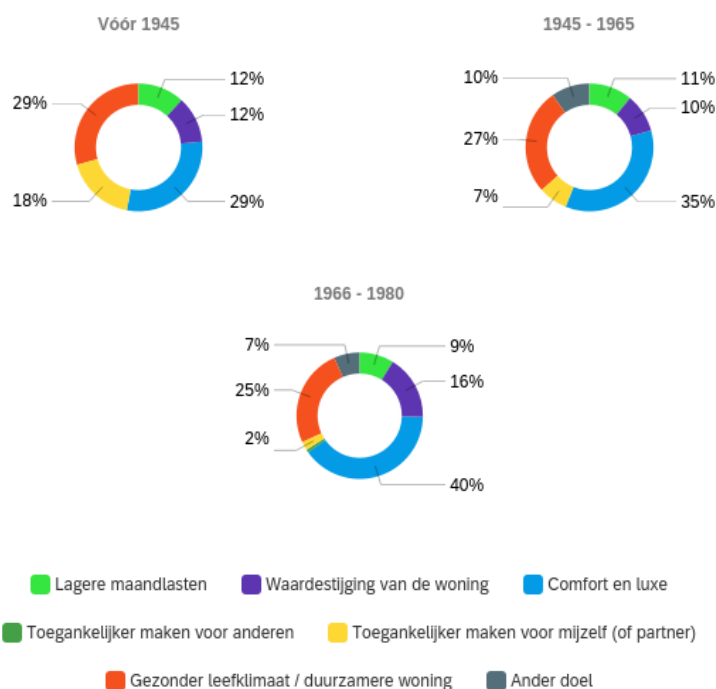
### Verklaring onderzoeksresultaten

Circa een derde van de respondenten overweegt in de komende drie jaar te gaan verbouwen. Er is een sterk animo onder de jongste generatie tevens tertiaire doelgroep (circa 42%), nog maar 28% van de primaire doelgroep en 20% van de secundaire doelgroep gaat dit waarschijnlijk tto zeer waarschijnlijk doen. Juist in deze oudere doelgroepen zou te verwachten zijn dat, als gevolg van gezondheidsklachten en ouderdomsverschijnselen, er meer animo zou zijn om te verbouwen, maar het tegendeel blijkt waar. Dat komt overeen met de deskresearch waaruit blijkt dat emotie (het ontkennen van klachten) sterker weegt dan de ratio.

### Vraag 17 B - Met welk doel wilt u uw woning aanpassen?

1, 2 of 3 antwoorden mogelijk

Verbouwen < 3 jaar: wensen

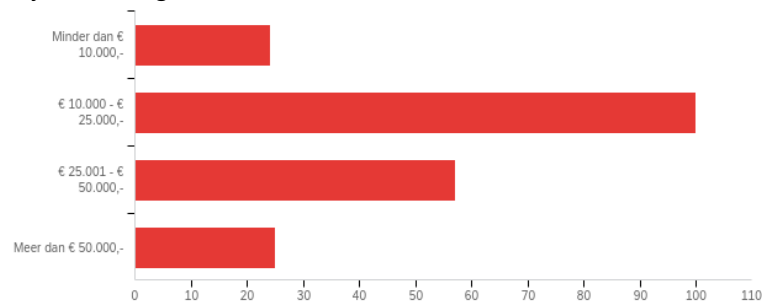


### Verklaring onderzoeksresultaten

De respondenten geven aan dat zij vooral waarde hechten aan meer comfort en luxe (38%) en aan een gezonder leefklimaat / duurzamere woning (26%): samen goed voor ruim 60% van verbouwingsdoelen. Opvallend is dat slechts 4% de woning wil aanpassen voor meer toegankelijkheid van het huishouden zelf, en niemand de woning wil aanpassen voor meer toegankelijkheid van derden.

### Vraag 17 C - Hoe groot is die investering?

Bij benadering

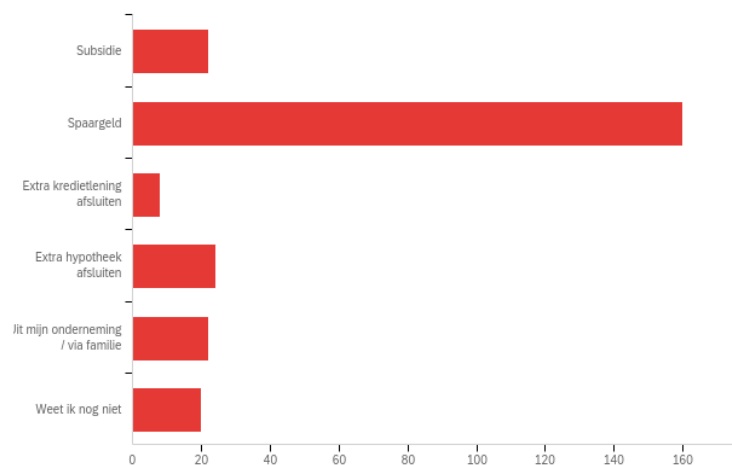


| Investeringsbudget verbouwen | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 | Gemiddelde | TOTAAL | verbouwen | verhuizen | weet niet |
|------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|------------|--------|-----------|-----------|-----------|
| Minder dan € 10.000,-        | 19     | 2         | 5           | 12          | 10%        | 100%   | 100%      | 100%      | 100%      |
| € 10.000 - € 25.000,-        | 86     | 3         | 21          | 62          | 48%        | 48%    | 26%       | 56%       | 44%       |
| € 25.001 - € 50.000,-        | 52     | 3         | 15          | 34          | 29%        | 29%    | 34%       | 26%       | 31%       |
| Meer dan € 50.000,-          | 24     | 0         | 3           | 21          | 13%        | 13%    | 26%       | 8%        | 15%       |

### Vraag 17 D - Hoe financiert u dat?

1, 2 of 3 antwoorden mogelijk

Verbouwen < 3 jaar - financieringsvoorstel

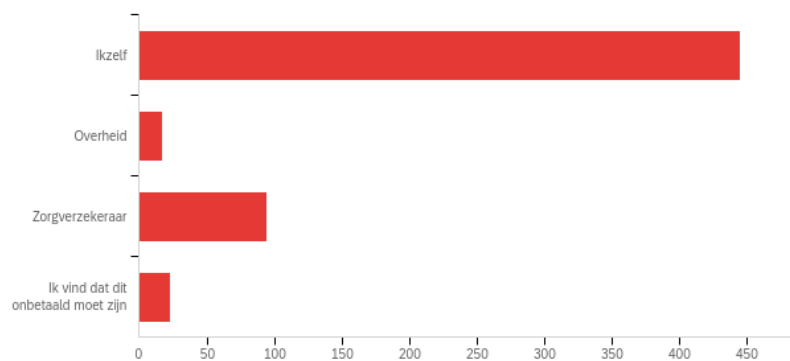


| Investeringsbudget bron            | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 | Gemiddelde | TOTAAL | verbouwen | verhuizen | weet niet |
|------------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|------------|--------|-----------|-----------|-----------|
| Subsidie                           | 19     | 1         | 0           | 18          | 8%         | 8%     | 5%        | 9%        | 10%       |
| Spaargeld                          | 141    | 6         | 37          | 98          | 63%        | 63%    | 63%       | 66%       | 54%       |
| Extra kredietlening afsluiten      | 7      | 1         | 0           | 6           | 3%         | 3%     | 5%        | 2%        | 4%        |
| Extra hypotheek afsluiten          | 21     | 0         | 0           | 21          | 9%         | 9%     | 12%       | 7%        | 14%       |
| Uit mijn onderneming / via familie | 20     | 0         | 3           | 17          | 9%         | 9%     | 9%        | 9%        | 8%        |
| Weet ik nog niet                   | 16     | 1         | 5           | 10          | 7%         | 7%     | 7%        | 6%        | 10%       |

### Verklaring onderzoeksresultaten

Wat opvalt op basis van de resultaten uit vraag 17C en 17D, is dat 'slechts' gemiddeld genomen 10% van de eigenaar-bewoners tot € 10.000,- wil investeren. Een groter aandeel is bereid meer dan € 10.000,- te investeren, dat zowel voor verbouwers, verhuizers als aanpassers geldt. Volgens literatuuronderzoek zou in veel gemeenten gelden dat subsidie verkregen kan worden voor 'Langer Zelfstandig Thuis' tot € 10.000,- per huishouden en dat bij overschrijding van dit budget veel bewoners wordt geadviseerd te verhuizen als aanvullend spaargeld ontbreekt. De doelgroep van hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners toont met de resultaten van de survey aan dat een dergelijke verhuisbeslissing voor het overgrote deel niet voor hen geldt.

**Vraag 18 - Tot slot. De overheid zorgt, desgewenst, voor basis thuiszorg. Aanvullende extra ondersteuning (diensten) in huis moet u zelf regelen. Wie betaalt de extra's?**

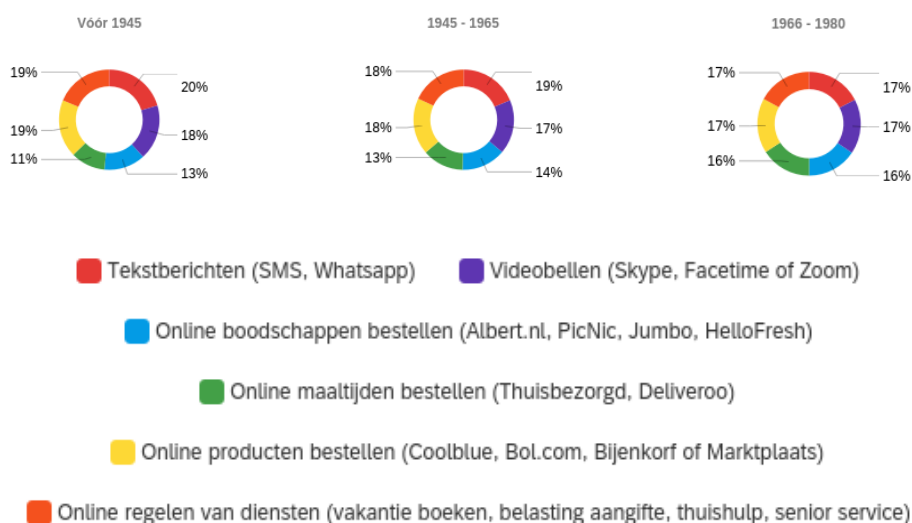


**Verklaring onderzoeksresultaten**

Wat opvalt is dat hoogopgeleide kapitaalkrachtige eigenaar-bewoners hoofdzakelijk van mening zijn dat zij zelf de extra's moeten financieren. Dit komt overeen met de deskresearch waaruit blijkt dat deze doelgroep graag zelfstandig is, zich onafhankelijk wenst te voelen van de overheid.

**Vraag 19 - Hoe zelfredzaam bent u digitaal? U bent vaardig met: meerdere antwoorden mogelijk**

Digitale zelfredzaamheid



| Zelfredzaamheid online diensten                                                              | Totaal | Vóór 1945 | 1945 - 1965 | 1966 - 1980 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------|-------------|-------------|
| Tekstberichten (SMS, Whatsapp)                                                               | 100%   | 100%      | 100%        | 100%        |
| Videobellen (Skype, Facetime of Zoom)                                                        | 18%    | 19%       | 18%         | 17%         |
| Online boodschappen bestellen (Albert.nl, PicNic, Jumbo, HelloFresh)                         | 17%    | 17%       | 17%         | 17%         |
| Online maaltijden bestellen (Thuisbezorgd, Deliveroo)                                        | 15%    | 14%       | 14%         | 16%         |
| Online producten bestellen (Coolblue, Bol.com, Bijenkorf of Marktplaats)                     | 14%    | 13%       | 13%         | 16%         |
| Online producten bestellen (Coolblue, Bol.com, Bijenkorf of Marktplaats)                     | 18%    | 18%       | 18%         | 17%         |
| Online regelen van diensten (vakantie boeken, belasting aangifte, thuishulp, senior service) | 18%    | 19%       | 18%         | 17%         |

**Verklaring onderzoeksresultaten**

Uit de resultaten blijkt tot slot dat circa 90% van alle respondenten goed overweg kan met smartphones en internet. Mogelijk is het werkelijke percentage lager, omdat niemand in deze tijd bekend wil staan als niet online redzaam? Wel opvallend is dat dagelijkse boodschappen en maaltijden minder online worden besteld dan diensten of secundaire producten (85% versus 90%). Meerdere respondenten reageerden in de aanvullende opmerkingen dat zij liever de lokale ondernemer steunen en/of voor versproducten kiezen dan dat zij online hun dagelijkse boodschappen wensten te doen. Daarnaast levert een dagelijkse gang naar de bakker, slager en supermarkt belangrijke sociale contacten op.

**Vraag 20 - Zijn we u iets vergeten te vragen of wilt u anderszins iets aan ons kwijt?**

Nee: 89%, ja: 11%

**Vraag 21 – Wat zijn we u vergeten te vragen of wilt u anderszins aan ons kwijt?**

**A. Direct van toepassing op het onderzoek / conclusies**

- Ik ben helemaal niet digitaal vaardig en laat me ook helpen bij het invullen van deze enquête. Voor meerdere kennissen van mij geldt dat.
- Ik ben wellicht nog wat jong voor 'langer thuis wonen' maar mijn verbouwde huis heeft reeds slaapkamer en badkamer op begane grond. Niet bewust vanuit levensloopbestendig, maar vooral omdat dat sowieso heel comfortabel is om alles op 1 laag te hebben in rechtstreeks contact met je tuin.
- Ik, de man heeft dit ingevuld. Als mijn echtgenoot dat zou invullen zal dat er heel anders uitzien. Zij is al erg fysiek beperkt.
- Er wordt veel aan de starters gedacht ikv woningtekort, maar meer gelijkvloerse woningen voor de ouderen (die niet allemaal een top pensioen hebben) zou ook fijn zijn

**B. Indirect van toepassing**

Verbouwen / blijven:

- Heeft u interesse in een collectieve woonvorm; Wilt u later graag zorg/ondersteuning delen/ collectief inkopen/ heeft u interesse aan woon-zorgarrangementen?
- Had isoleren van de woning er niet bij moeten staan?
- ik had jaren geleden al reden om m'n huis senior-vriendelijk te maken; denk mn aan het sanitair. ik mis hier de aandacht voor het sanitair, m.i. de meest cruciale voorziening.
- Reeds meer dan 10 jaar geleden hebben wij onze woning aan gepast om lang zelfstandig te blijven wonen, ruime badkamer beneden, grote tuinkamer die gebruikt kan worden als slaapkamer, vereenvoudigde de tuin om zo lang mogelijk te blijven tuinieren .
- De verbouwing aan ons huis zal zijn dat we het mogelijk maken om helemaal gelijkvloers te gaan wonen als we later niet goed meer trap kunnen lopen of iets dergelijks. Dus badkamer en slaapkamer mogelijkheden op de begane grond.
- We zijn een half jaar geleden verhuisd en dus nog middenin het opknappen. De voornaamste investering die we te gaan hebben is het aanpakken van de hoogteverschillen in de tuin (het is een dijkwoning) om zo toegankelijker te worden voor slecht ter been zijnde ouders.
- in vroeg stadium deze flat gekocht om als mindervaliden te kunnen blijven wonen
- Wij zijn drie jaar geleden verhuisd van een grondgebonden woning naar een appartement. Vandaar dat er weinig meer te wensen is. Dat hebben we nl. al geregeld. Succes met je afstuderen.
- In hoeverre is de woning aan te passen indien u minder valide wordt
- vraag naar levensloopbestendigheid van huidige woning, bijv. of er een badkamer en slaapkamer gelijkvloers is, of de badkamer en wc voldoende ruim van opzet is voor bijv. het bevestigen van beugels en voldoende ruimte voor een rolstoel, en of de buitenruimte/openbare ruimte goed toegankelijk is voor mensen met een rollator of een rolstoel (denk bijvoorbeeld aan voldoende op/afritten van de stoep, brede stoepen zonder obstakels als lantarenpalen, bloembakken, fietsenrekken) en winkels in omgeving
- Wij hebben ons huis al aangepast, door op de benedenverdieping van de garage een slaapkamer te maken met douche/badkamer en de al; bestaande wc vlakbij. Dus wij kunnen ons huis ook lamngdurig bewonen, een traplift zou kunnen naar de 1e verdieping. Maar is nog niet nodig./tuinkamer te maken met
- Hoe levensloopbeleid is uw huis al: Alle voorzieningen gelijkvloers? Woont u afgelegen of in een woonwijk (hulp in de nabijheid?) Is er voldoende openbaar vervoer op korte loopafstand beschikbaar (voor als je niet meer met de auto kunt)

- Wij hebben ons appartement volledig vernieuwd na de aanschaf, hij is dus ook rolstoelproof als dat in de toekomst nodig mocht zijn.
- Wij hebben ons huis 5 jaar geleden laten bouwen en toen bij het ontwerp rekening gehouden met het feit dat we voor 'de rest van ons leven' hier willen blijven wonen.
- Wellicht relevant is de mate waarin een woning flexibel is in te delen richting de toekomst. Bij ons kan een inpandige garage bijv. met bijkeuken vrij eenvoudig een slaapverblijf met badkamer worden. Veel huizen worden hier nog niet op ontworpen.
- Wij willen ons huis eerst passend maken voor tieners (eigen kamer, badkamer voor alle gezinsleden rechtstreeks toegankelijk), daarna komt ouderdomsvraagstuk aan de orde.
- Ik mis de vraag of ik in mijn huidige woonkeuzes al rekening hou met eventuele toekomstige zorgbehoefte of beperkingen. Het antwoord daarop is nee. Succes met het onderzoek!

#### **Verhuisredenen:**

- Ik ben best bereidt om mijn woning in te ruilen voor een leuk appartement, helaas ga ik dan van € 460,- naar een woonlast van € 1.200,-, gek he dat ik niet ga verhuizen.
- een fijne buurt waar de sociale cohesie hoog is, is voor mij ook een verhuisargument.
- Relevante verhuisreden mist in de enquête: verhuizen naar een prettigere, groenere, oid. omgeving (omdat link met werk kan worden losgelaten)
- Verhuizen is om beneden te kunnen slapen, incl. badkamer.
- Mis de slaapkamer op de begane grond in heel deze enquête, wat voor velen een voorwaarde kan zijn om thuis te blijven wonen.
- Vragen over (directe) omgeving, inclusief buitenruimte behorende aan de woning.
- ik mis beschikbare en gewenste buitenruimte in de enquête is, wellicht interessant thema in deze
- bij voucher zou ik de hypotheek verlagen Maar over langer thuis wonen is de woonomgeving in mijn ogen ook erg belangrijk: winkel/arts/apotheek nabij, goede stoepen etc
- Ik heb een optie op een nieuwbouw bungalow, deze zouden meer gebouwd moeten worden
- Op enig moment verhuizen naar een gelijkvloerse woning, was een optie die ik bij één van de vragen niet kwijt kon. Ik denk dat over een jaar of tien dat de reden is waarom ik ga verhuizen.
- Bepaalde openbare diensten, zoals geregeld busvervoer, huisartsenpost (eventueel een dependance daarvan) is in de nabijheid van ons huis niet aanwezig. Het is jammer dat wij daarom bij ons een auto tot onze beschikking moeten hebben. Zouden wij geen auto meer kunnen besturen (of betalen) dan zullen we toch moeten verhuizen!
- zijn op dit moment aan het verhuizen naar een appartement in het centrum. De antwoorden hebben betrekking op onze huidige woning. Appartement in de stad heeft trappen/ geen lift
- overweeg serieus naar een aanleunwoning te verhuizen
- Wij wonen nu in een vrijstaande woning, maar hebben net een ruim appartement gekocht

#### **C. Extra opmerkingen**

- vraag over thuiszorg heb ik niet begrepen. vraag over on-line vaardigheden: boodschappen bestellen geen kwestie van vaardigheid, maar van niet nodig vinden
- U noemt geen appartement met lift, heb daarom maar Anders ingevuld
- We verhuizen deze zomer naar een groter, vrijstaand huis. Vragen beantwoord voor huidige hoekwoning
- Ik heb bij 50.000 besteding maar wat ingevuld want geen van de antwoorden is op mij van toepassing
- Veel vragen zijn totaal niet relevant voor mensen van mijn leeftijd (40)
- Ik kan van alles digitaal bestellen maar ik doe het niet; ik steun liever mijn lokale kleine winkels.
- leeftijd, 72 en 65 jaar
- De woning is vorig jaar grondig verbouwd en verduurzaamd.
- Soms hink je op twee gedachten in je enquête lijkt wel. jonge en oudere mensen
- bij laatste vraag de mogelijkheid dat iemand (zeer) onhandig is met de pc

- De €50.000,- had ik liever aan een goed doel geschonken, of in een fonds gestort om bestaande woningen duurzamer/gezonder te maken, of geschikt om langer thuis te wonen.
- Er wordt uitgegaan dat mensen 1 verblijf hebben, veel Nederlanders hebben mogelijk ook een ander onderkomen in de vorm van vakantiewoningen ( deze zijn uitermate geschikt voor ouderen, gelijkvloers, voorzieningen in de buurt enz) mogelijk zou dit meegewogen kunnen worden zodat de reguliere woning de voorraad ( nog steeds te klein) kan aanvullen.
- Verder hebben we ons huis net helemaal levensloopbeleid gemaakt, dus kan ik die 50.000 euro anders besteden ;-)
- Ik zou mijn huis willen uitbereiden. Zodoende ik in de toekomst kan verhuren aan toeristen
- De laatste vraag lijkt erop te duiden dat het prettig is als je zelf zaken goed online kunt regelen. Dit is een tendens in de maatschappij waarvan je je kunt afvragen of die wenselijk is. Als alle ouderen alles online regelen en nooit meer een bevriende hulp zien die een boodschap brengt of een praatje maken in een winkel. Dat lijkt me niet een ontwikkeling die we als samenleving moeten steunen. Zelfredzaam en alleen. Wel iemand aan de deur maar geen relatie. Succes Ruud!
- Aangezien we op korte termijn verhuizen, vertekenen de antwoorden mbt investeringen in de huidige woning wellicht
- Digitaal moest ik invullen, echt ben ik niet digitaal onderlegd. Deze enquête is ingevuld door mijn dochter, met mijn antwoorden
- Ik had meer vragen verwacht over gewenste woning (appartement)

## EINDE

Het aantal respondenten dat via een separate website heeft aangegeven de samenvatting en/of het eindrapport digitaal te willen ontvangen, bedraagt 47 respondenten.