



Doorstroming van ouderen op de woningmarkt

Mastersclass 6

Masterclass 6

Doorstroming ouderen op de woningmarkt

▪ **SITE** Urban
Development

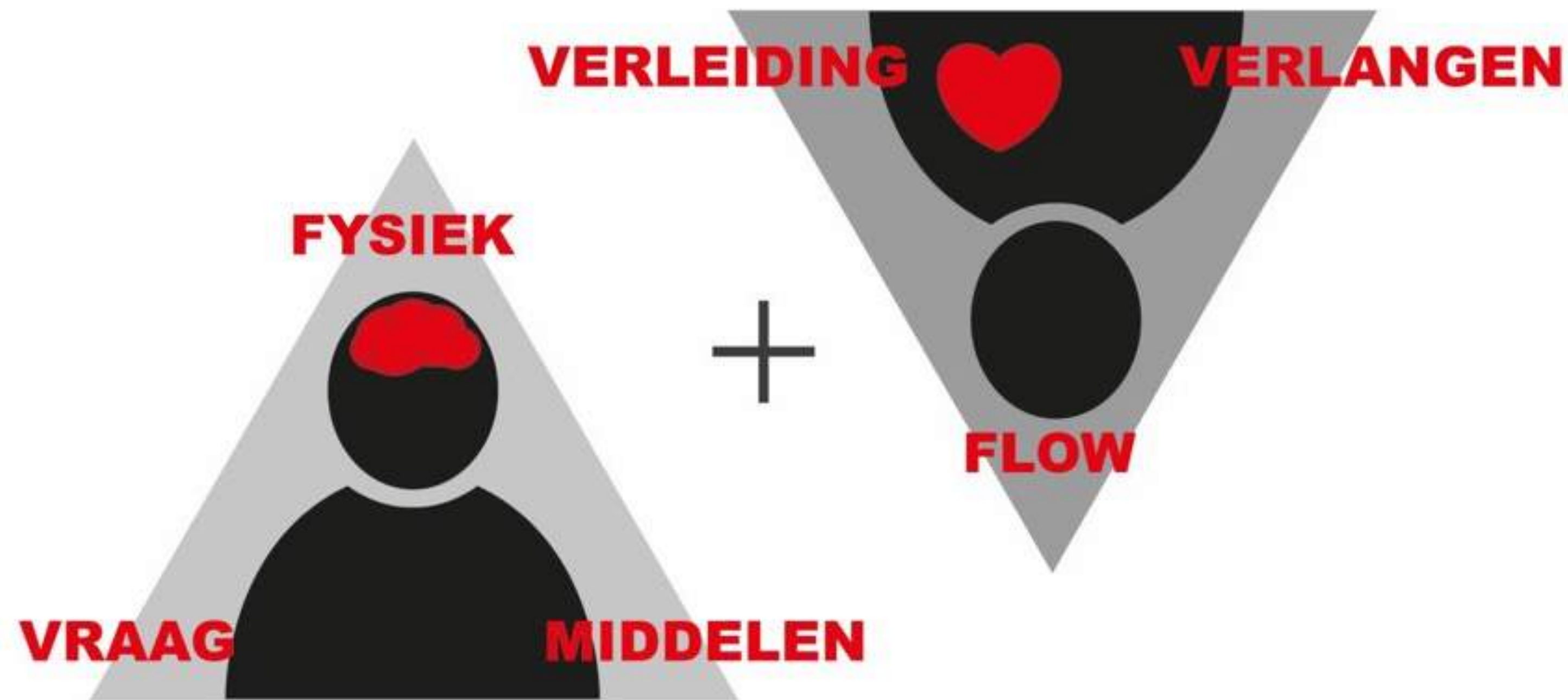
Wouter Onclin

STRATEGIEËN VOOR DE INSPIRERENDE STAD

Een inspirerende stad wordt gekoesterd, is gastvrij en kent sterke fysieke en sociale netwerken. Het biedt een prettige en inspirerende leefomgeving, biedt haar bewoners sociaal- en economisch perspectief, verleidt tot investeren en functioneert als een geheel.



Gebiedsontwikkeling: hoofd én hart nodig voor beweging



De woningmarkt en de senior: gevolg zoekt oorzaak

NOS NIEUWS • BINNENLAND • DO 30 DECEMBER, 06:00

Gemeenten: gebrekkige doorstroming ouderen oorzaak van problemen woningmarkt



De woningnood oplossen met seniorenwoningen

14 februari 2022

WONEN EN WOONOMGEVING

INRICHTING WIJKEN



32% van alle koopwoningen is in handen van 65-plussers – maar verkopen doen ze niet, wat krapte op de huizenmarkt veroorzaakt

ANP
27 apr 2022



Steeds meer ouderen met koophuis, maar ze verkopen mondjesmaat

28 april, 9:58

Ouderen bezitten in Nederland een steeds groter deel van de woningvoorraad, maar ze verkopen hun huis relatief maar weinig. De laatste jaren verkopen 65-plussers wel meer huizen, maar verhoudingsgewijs staan de cijfers in schril contrast met de hoeveelheid huizen die deze groep bezit.

Goedemorgen Nederland - 15 november 2021 — 14:37

Doorstroom woningmarkt begint bij senioren: 'Maak het aantrekkelijker voor ze'

De Tweede Kamer debatteert maandag over de woonbegroting. De VVD en ChristenUnie hebben een voorstel gedaan om meer overheidssubsidie uit te trekken voor woningbouw in dorpen en kleine gemeenten. Waarschijnlijk krijgen de twee formerende partijen vandaag ook de steun van de Tweede Kamer.

Tot nu toe komen alleen projecten van minimaal 200 huizen in aanmerking voor subsidie en daardoor hebben dorpen en kleinere gemeenten azeead ervan af te zien. Dat zou volaens VVD en CU

'Meer doorstroming woningmarkt als 60-plusser gaat huren'

Door REDACTIE DFT
23 apr. 2022 in FINANCIËEL



Lees voor

AMSTERDAM - Als 60-plussers vaker van hun koopwoning verhuizen naar een huurwoning, kan de doorstroming op de woningmarkt een boost krijgen, zo stelt Van Bruggen Adviesgroep. Wanneer deze groep de grote overwaarde van hun koopwoning verzilverd, ontstaat er bij verkoop ruimte voor een hoge huur. Op dit moment wonen er een kleine twee miljoen 60-plussers in een koopwoning.



Waar we het vandaag over gaan hebben

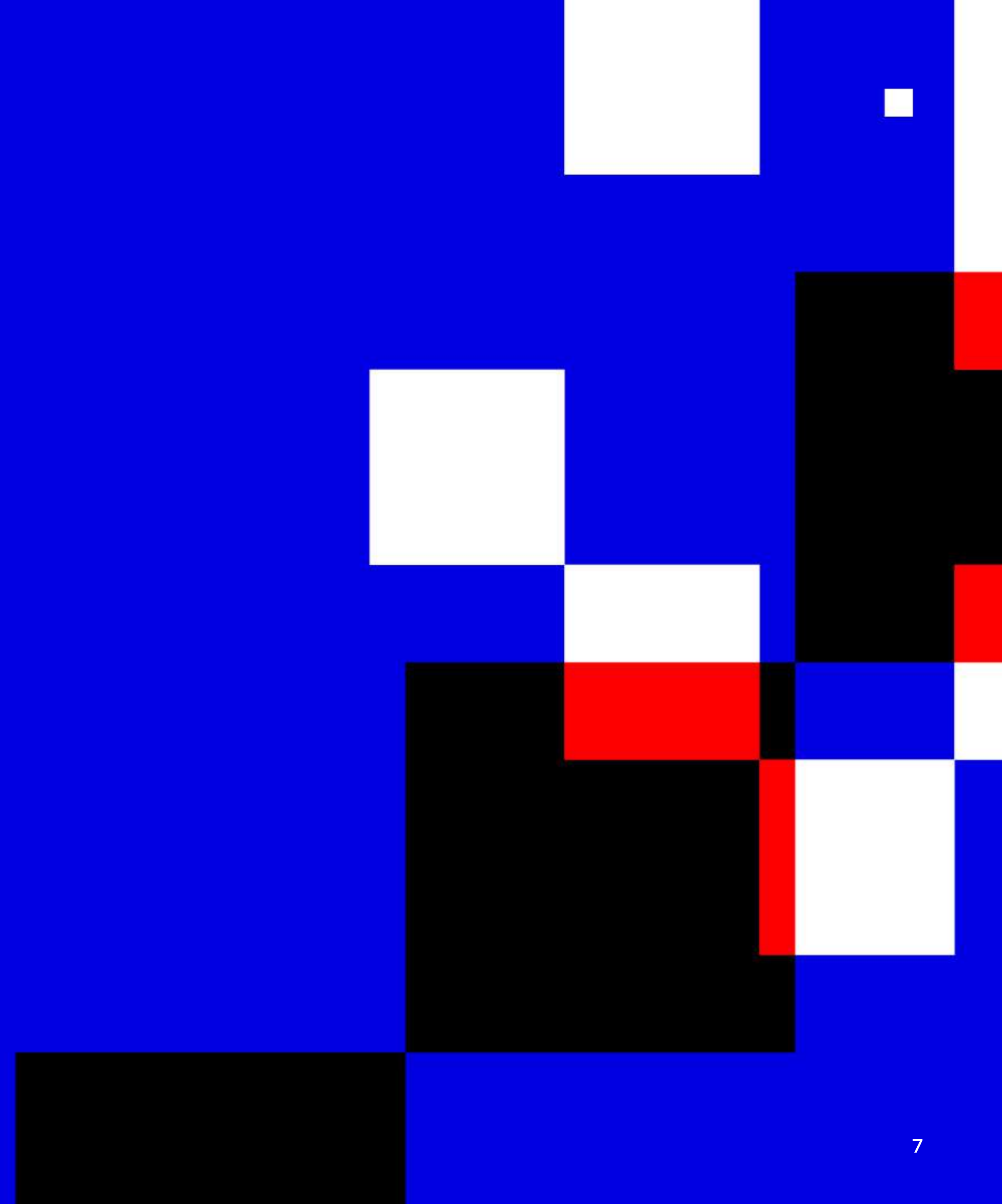
“

Thuis blijven wonen?
Of juist meer beweging
op de woningmarkt?

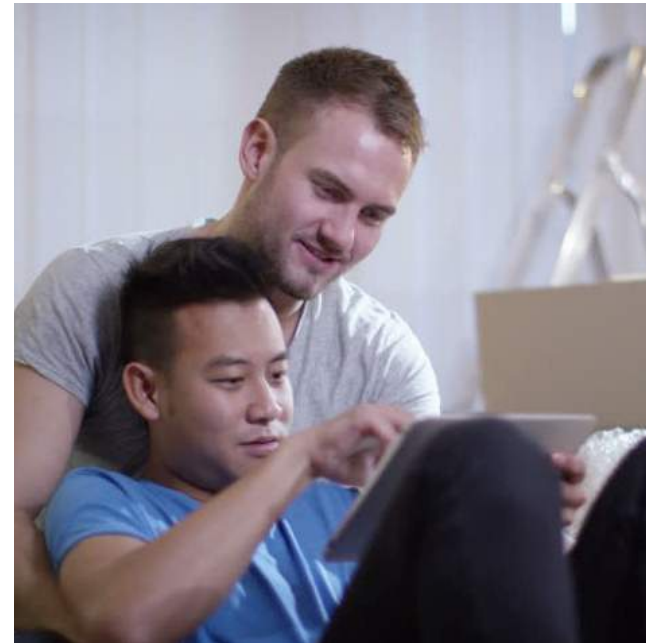
Onderwerpen vandaag

- **Waarom is doorstroming belangrijk voor de markt?**
- **Wat komt er allemaal bij kijken?**
- **Wat zijn voorbeelden waar aan beweging wordt gewerkt?**

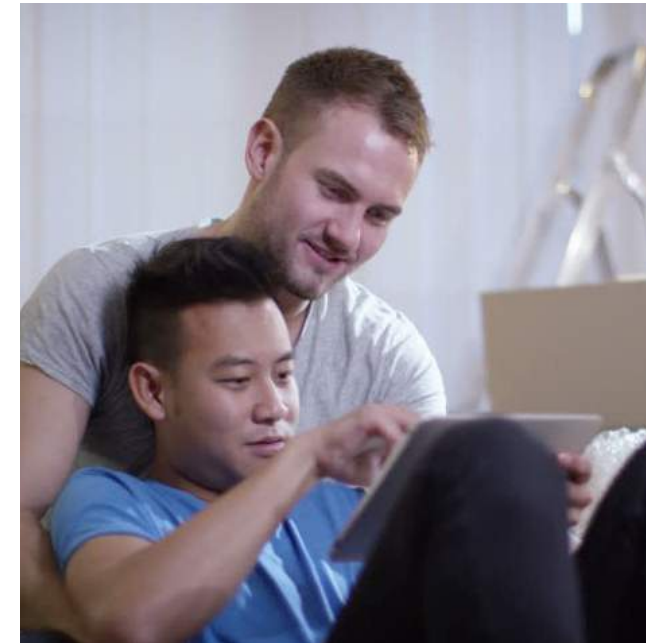
Het belang van door- stroming



Een gemiddelde wooncarrière in Nederland

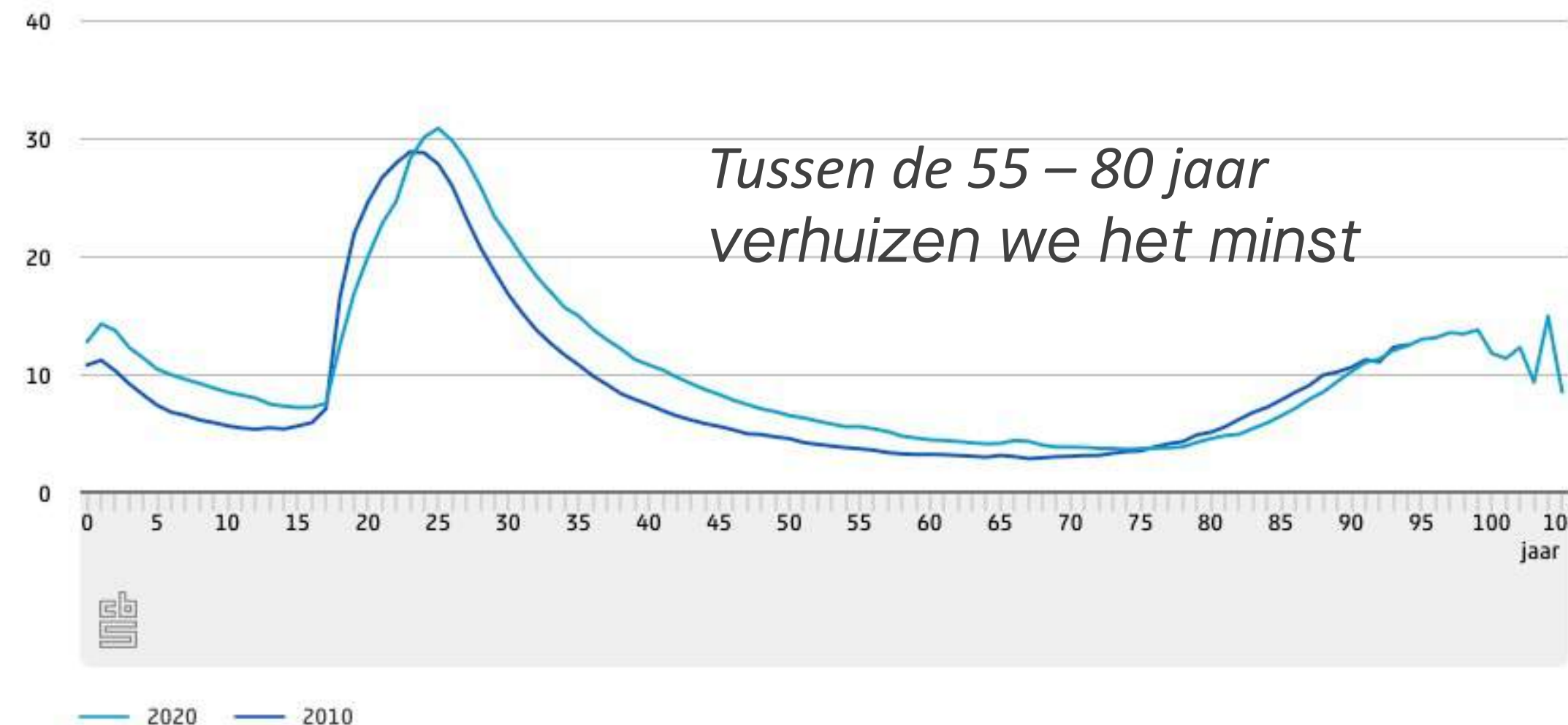


De gemiddelde Nederlander verhuist 7x in zijn leven



Verhuisde personen naar leeftijd

% van de bevolking



We passen steeds onze woning aan onze behoefte aan, vooral omdat we steeds meer ruimte nodig hebben

Maar de grote levensveranderingen van 65+ leiden tot weinig beweging

Woningtekort: voor elke verhuizing is een vrije woning nodig ■

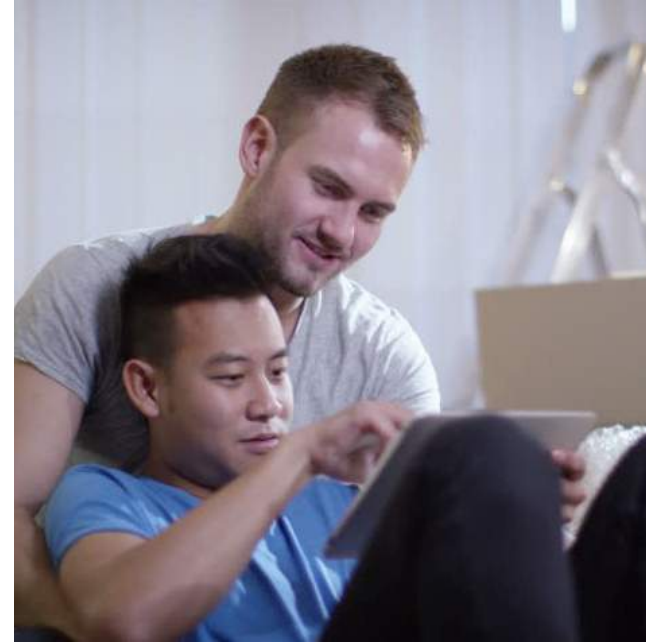
Bijbouwen voor directe vraag bedient de meest acute tekorten



Er zijn meer jongerenwoningen nodig!



Er zijn meer starterswoningen nodig!



Er zijn meer gezinsappartementen nodig!



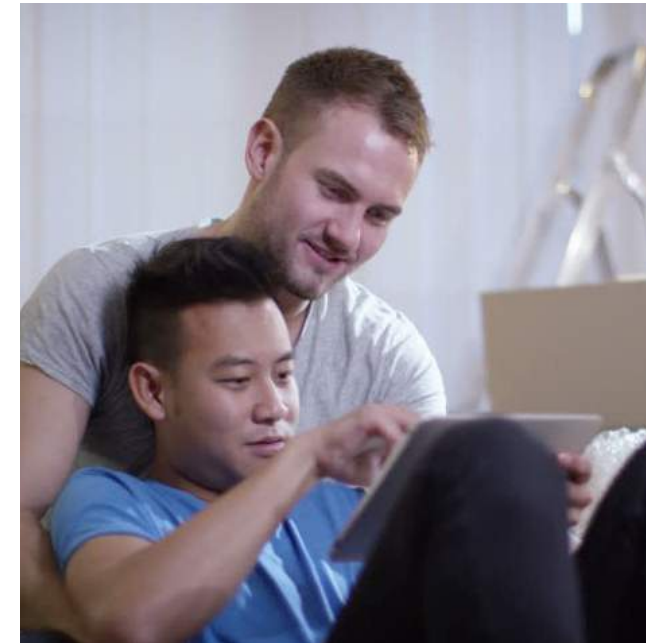
Er zijn meer eengezinswoningen nodig!



... blijf zo lang mogelijk thuis wonen...



Bouwen voor de doorstroming: brengt verhuisketens op gang ■



Onderzoek: de langste ketens starten aan het einde

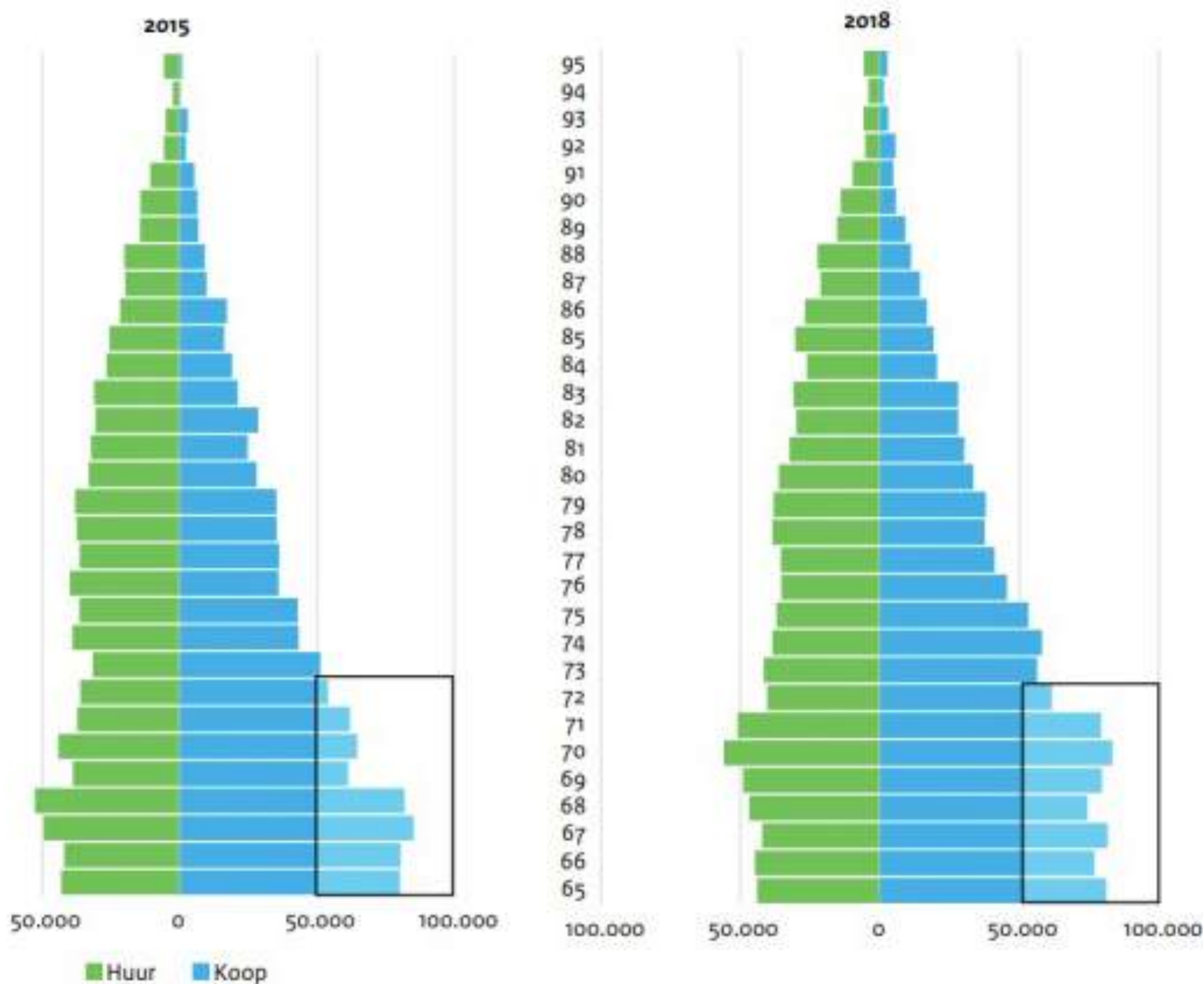
**Hoe langer de verhuisketen,
hoe meer mensen op hun plek**

Nieuwe oudere: grootste generatie ooit in NL

- Steeds meer 65+'ers:
 - 1990: 12,8%
 - 2020: 19,8% = 3,5M
 - 2040: 4,6M
- Steeds meer ouderen van hoge leeftijd
- Groeiend aantal alleenstaande 65+'ers: 920.000 nu, 1,7M in 2040
- 40% van de benodigde 1M woningen tot 2030 zal voor 65+'ers nodig zijn
- Veel ouderen wachten met verhuizen tot het “moet” → toegang tot zorg grootste verhuisbeweging, komt relatief laat op gang
- *Life events* 65+ leiden maar beperkt tot verhuizing



Een nieuwe generatie: babyboomers met koopwoningen



Het aantal 65+-ers met een koopwoning neemt toe

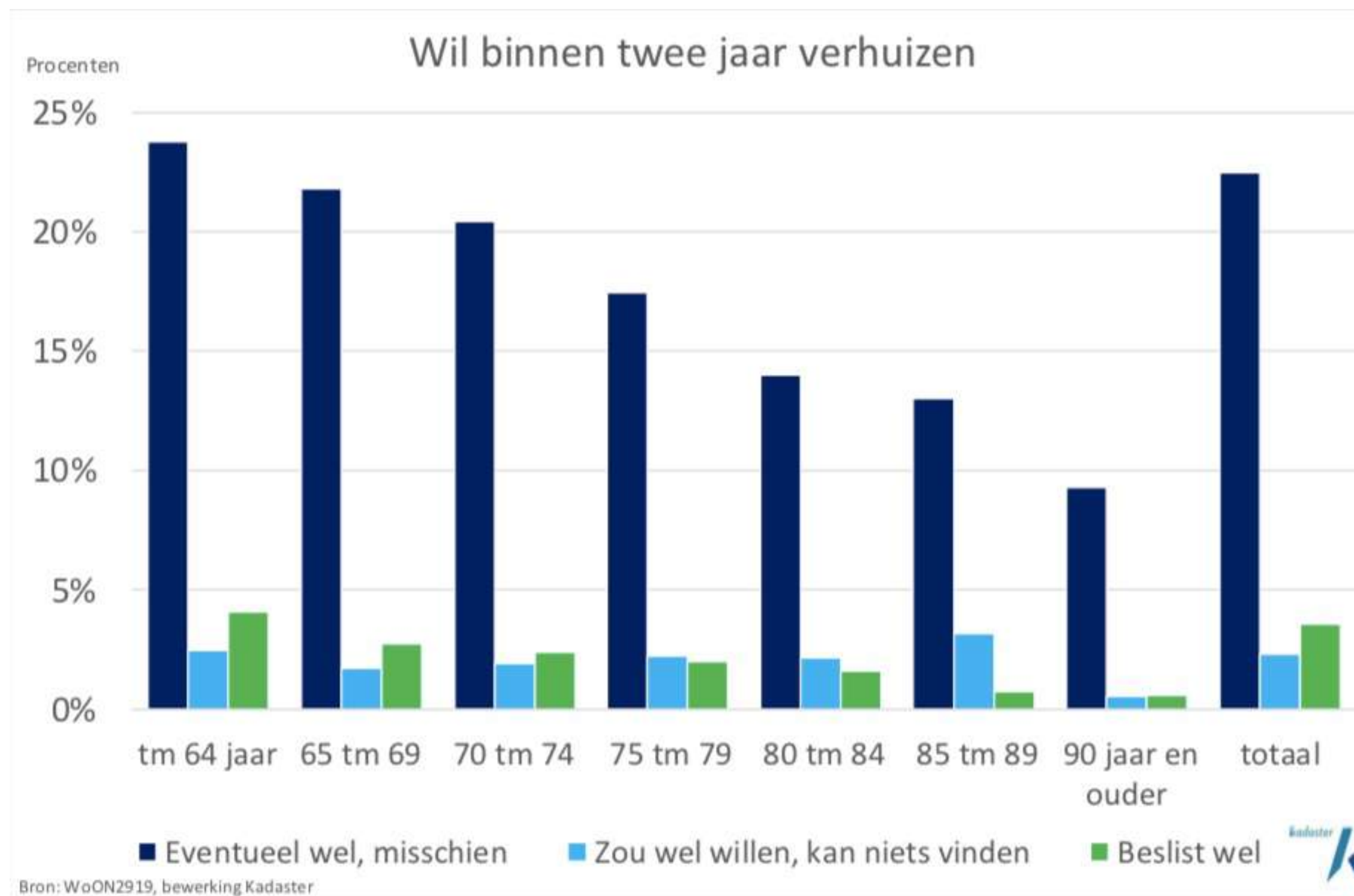
figuur 7.7: Oudere huishoudens (75+). Vergelijking woonsituatie (naar huishoudenstype, eigendom en woningtype) van huishoudens met en zonder belemmeringen, 2012, 2015, 2018



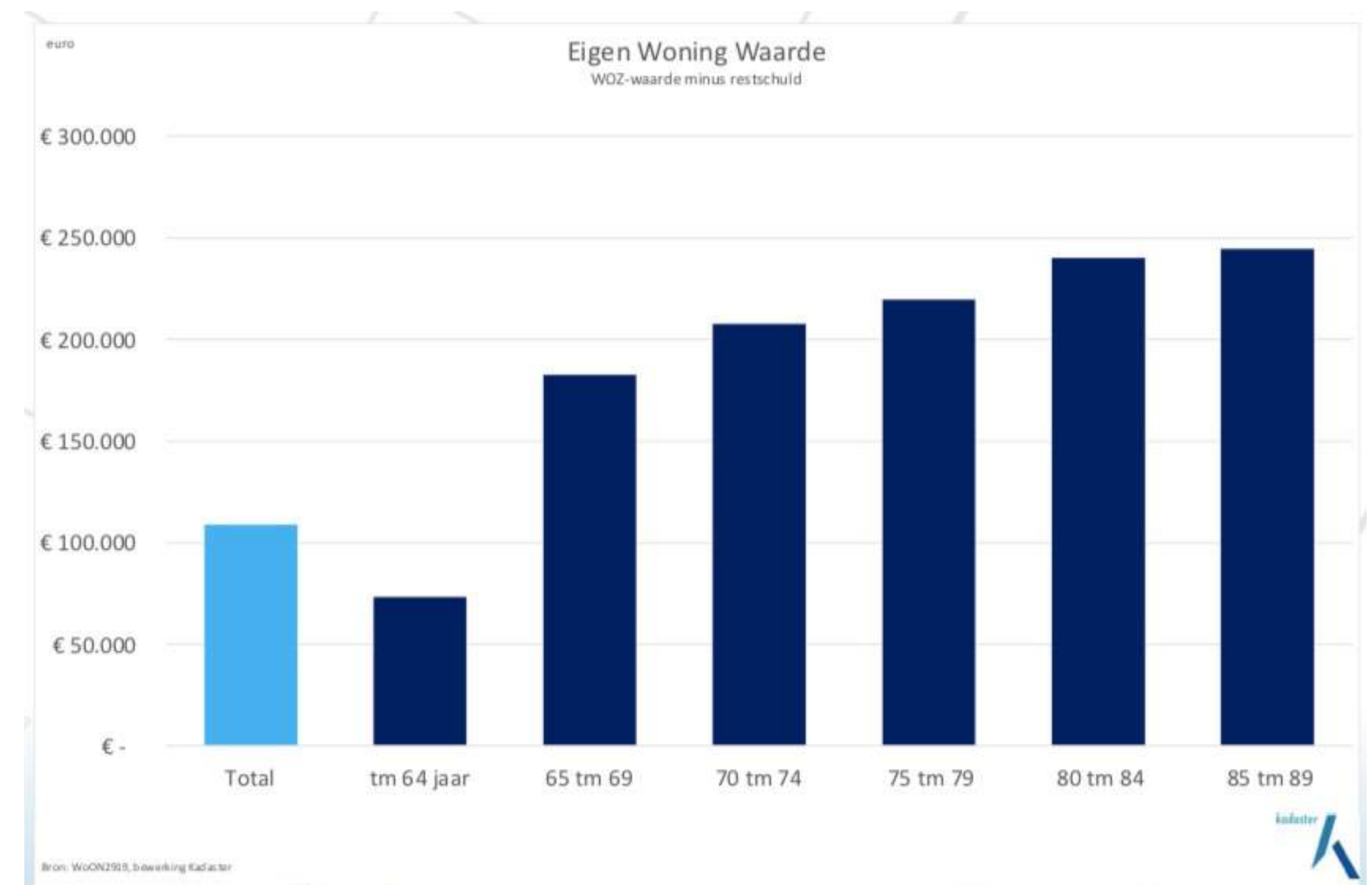
bron: WoON 2012, 2015 en 2018

75+-ers wonen steeds vaker in een koop eengezinswoning, minder in een appartement

Een nieuwe generatie: meer mogelijkheden, maar honkvast

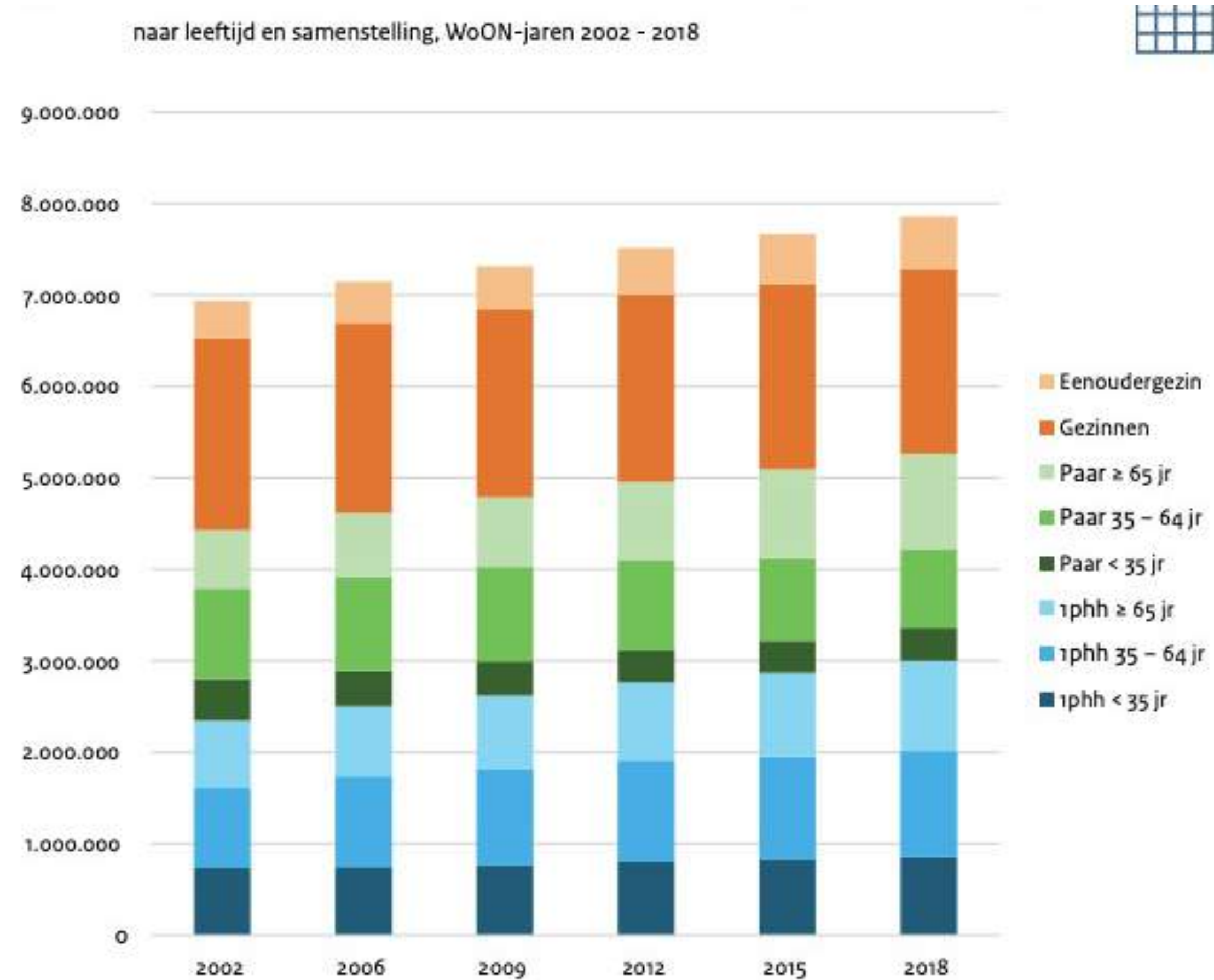


(Latente) verhuigeneigdheid neemt af met de leeftijd



Financiële mogelijkheden door overwaarde eigen woning nemen toe met de leeftijd. Gezamenlijk gaat het om ruim €288 miljard aan overwaarde (2019)

Verandering huishoudens: groei m.n. 65+ en single hh

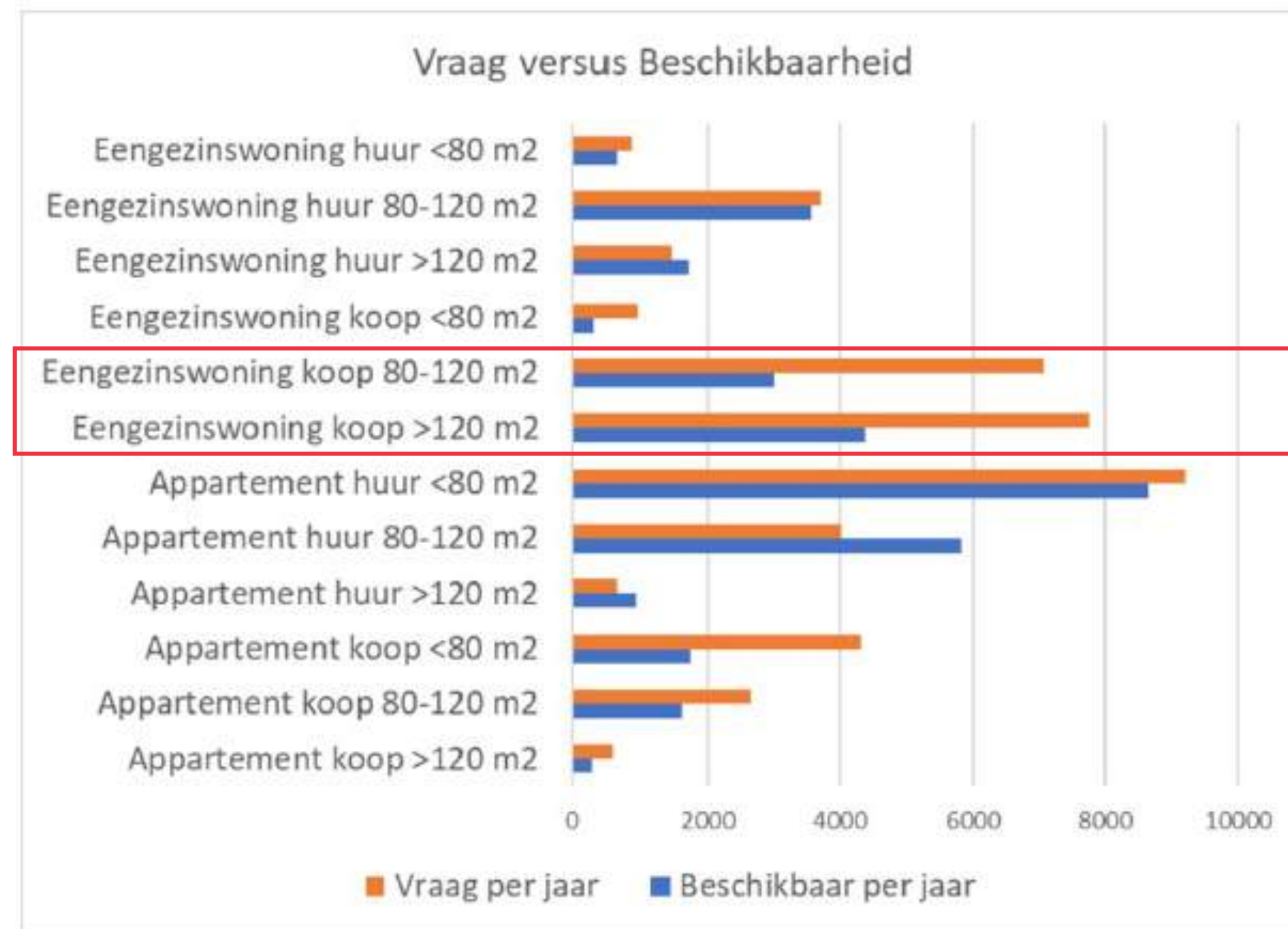


2012-2018: +320.000 65+ hh

2012-2018: +236.000 Single hh

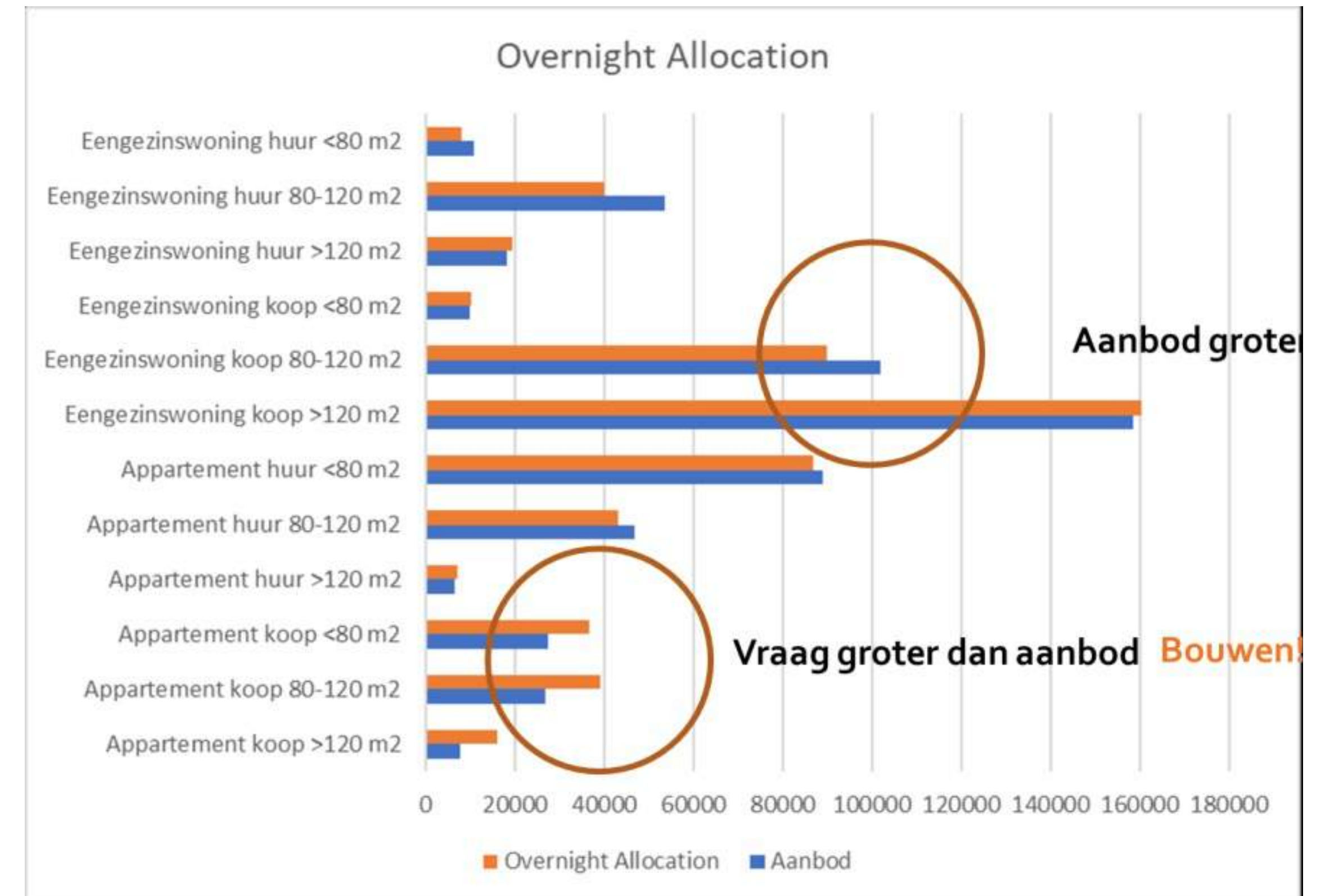
Overnight allocation: de gevraagde EGW's bestaan al

Afbeelding 4.1. Vraag naar woningen versus de beschikbaarheid van woningen in de 12 product



Gebaseerd op 116.000 verhuizingen in provincie Utrecht, databron EDM, analytics Springco

De vraag naar woningen versus het jaarlijks beschikbare aanbod: een groot tekort aan eengezinswoningen



De vraag naar woningen versus de bestaande voorraad: als iedereen kon verhuizen naar zijn woning naar keuze is er een tekort aan appartementen



**Bouwen voor doorstroming oplossing
in vastzittende markt**

***maar waarom gebeurt het dan niet
genoeg?***

**Wat komt er
alleemaal bij
kijken?**

Doelvervlechting zorgt voor complexiteit

Wat is het doel?

- Loswrikken woningmarkt?
- Meer eengezinswoningen vrijmaken?
= Belang gemeenten, maatschappij, Rijk, woningcorporaties
- Verbeteren toegang tot (thuis)zorg?
- Ouderen op de juiste plek?
= Belang gemeenten, zorgorganisaties, Rijk, naasten, oudere zelf
- Aanboren nieuwe klantgroepen?
= Belang ontwikkelaars, beleggers, financiers, corporaties
- Investeren in duurzaamheid woningvoorraad?
= belang maatschappij, energiematschappijen, oudere zelf
- All of the above?



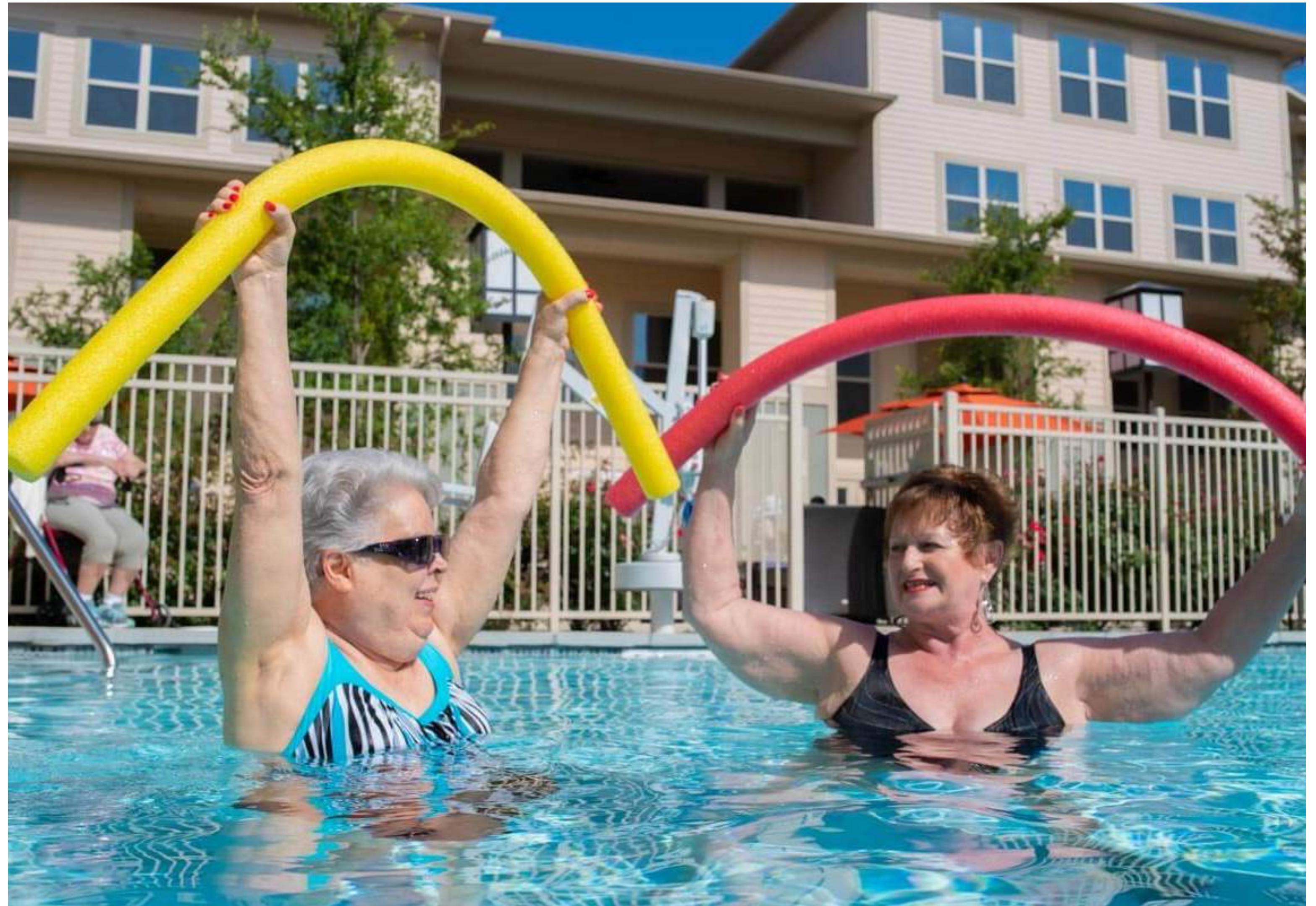
Whose problem is it?

De behoeften van de oudere

Divers: dé oudere bestaat niet

Maar in het algemeen:

- Duidelijkheid financiële impact
- Voldoende ruimte (m2)
- Comfort (lift, etc.)
- Toegankelijkheid zorg in woning
- Buitenruimte
- Onderdeel van gemeenschap
- Nabijheid sociaal netwerk
- Nabijheid voorzieningen
- Extra slaapkamer voor de (klein)kinderen



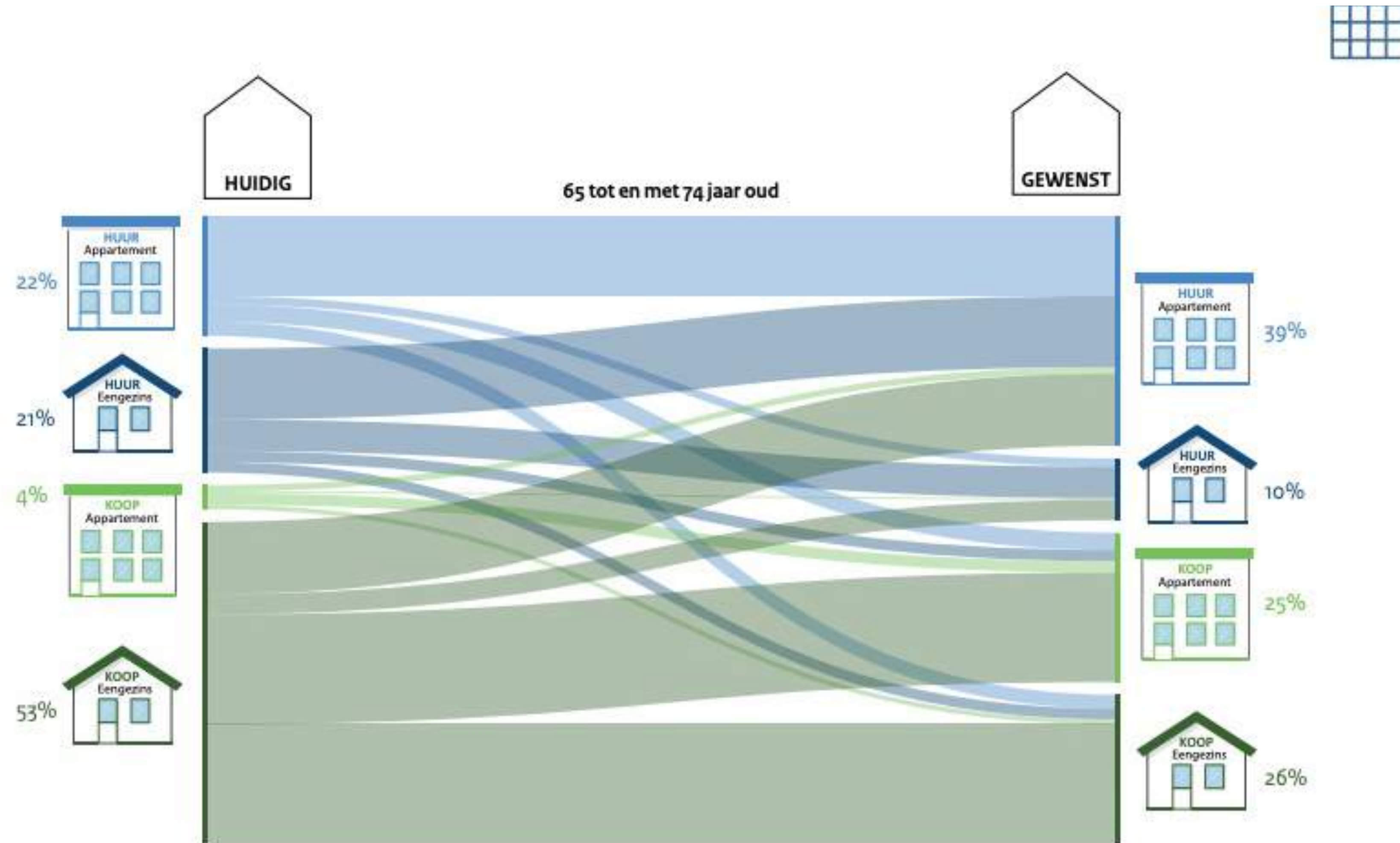
Wat weerhoudt ouderen ervan om te verhuizen?

- De oudere heeft geen probleem, gevoel urgentie ontbreekt
- Te duur: financiële stap achteruit
- Te veel gedoe
- Niet weten wat beschikbaar is
- Netwerk te belangrijk
- (Nog) geen zorg nodig
- Contact met de straat willen behouden
- Eigenschappen aanbod: te klein, geen tuin, te ver weg van voorzieningen
- Te kritisch
- Opzien tegen het verlaten van iets vertrouwds en bekends



Toch is de wens er wel: beweging naar appartement gewenst

65-74-jarige verhuiscandidate: 74% woont in een eengezinswoning, voor 64% is gewenste woning een appartement



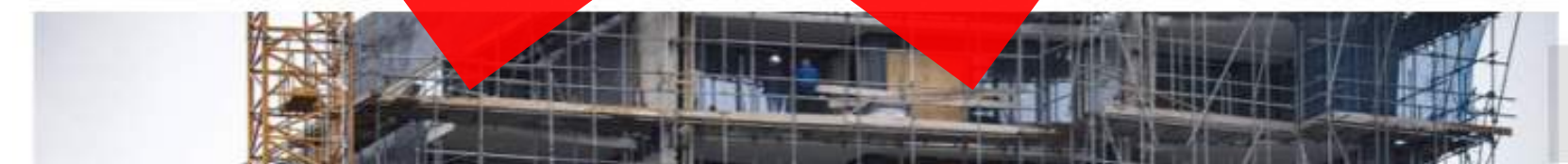
We willen niemand hun huis uitjagen

“

Het willen stimuleren van
doorstroming $\neq$ ouderen
probleem maken

NOS NIEUWS • BINNENLAND • DO 30 DECEMBER, 06:00

Gemeenten: gebrekkige
doorstroming ouderen oorzaak
van problemen woningmarkt



Van wie is welk probleem?

“

De oudere is sleutel tot
oplossing, maar veelal
niet de probleemeigenaar

Verhuizen is een grote gedragsverandering

“

Voor doorstroming zal de
oudere in zijn belangen
of verlangens geraakt
moeten worden

Ouderen beoordelen verhuizing vaak vanuit een 'loss-frame' ■



Tot 50 jaar: verhuizen betekent groei: Ik groei, ik bloei, ik ontwikkel, groter, beter, sterker



Na 50 jaar: verhuizen betekent verlies: geen tuin meer, minder ruimte, verlies herinnering aan geliefden, weg naar het einde

Maar tegelijkertijd volop ruimte voor iets nieuws

- Pensionering
- Vrije tijd
- Financieel onafhankelijk
- Niet gebonden aan locatie voor werk
- Grootouderschap
- Ontwikkeling vrijetijdsbesteding
- Maatschappelijk relevant bezig zijn

Zou het niet mooi zijn als met al deze verworven vrijheden, we ook wat losser zouden omgaan met



De buurman zou echt eens moeten nadenken over later

Cognitieve dissonantie: bij de ander zien we iets anders dan bij onszelf



Te weinig doorstroming: waarom een probleem?

- Woningvoorraad wordt onvoldoende benut
- Neiging om meer eengezinswoningen te bouwen, terwijl er *eigenlijk* behoefte is aan appartementen
- Onbenutte potentie bestaande woningvoorraad, vanuit waarde en vanuit duurzaamheid
- Teveel negatief beeld bij verhuizing (geframed uit verlies), leidt tot verlamming
- Op termijn kan comfort en zorg beter verleend worden in specifieke woonvormen

Het is als een file. Met 10% minder verkeer is het probleem opgelost

Hoe kunnen we dit omdraaien? op wie kunnen we ons richten? ■



Provincie Utrecht: Challenge Doorstroming

Op zoek naar creatieve ideeën om de doorstroming te bevorderen



PROVINCIE  UTRECHT

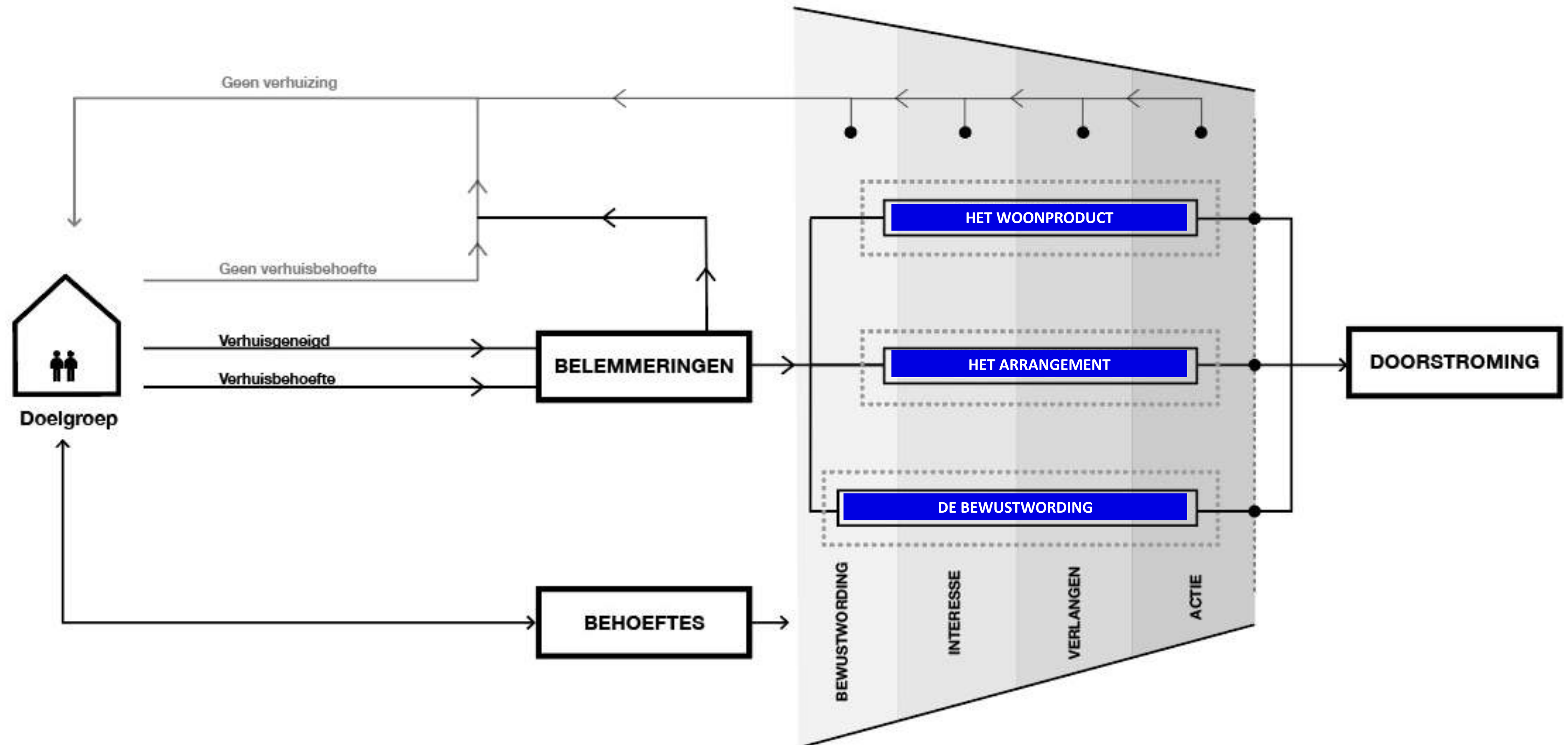
Challenge

Nieuws

Challenge doorstroming

Gezocht: oplossingen die 50-plussers stimuleren te verhuizen en zo hun grote eengezinswoning achterlaten

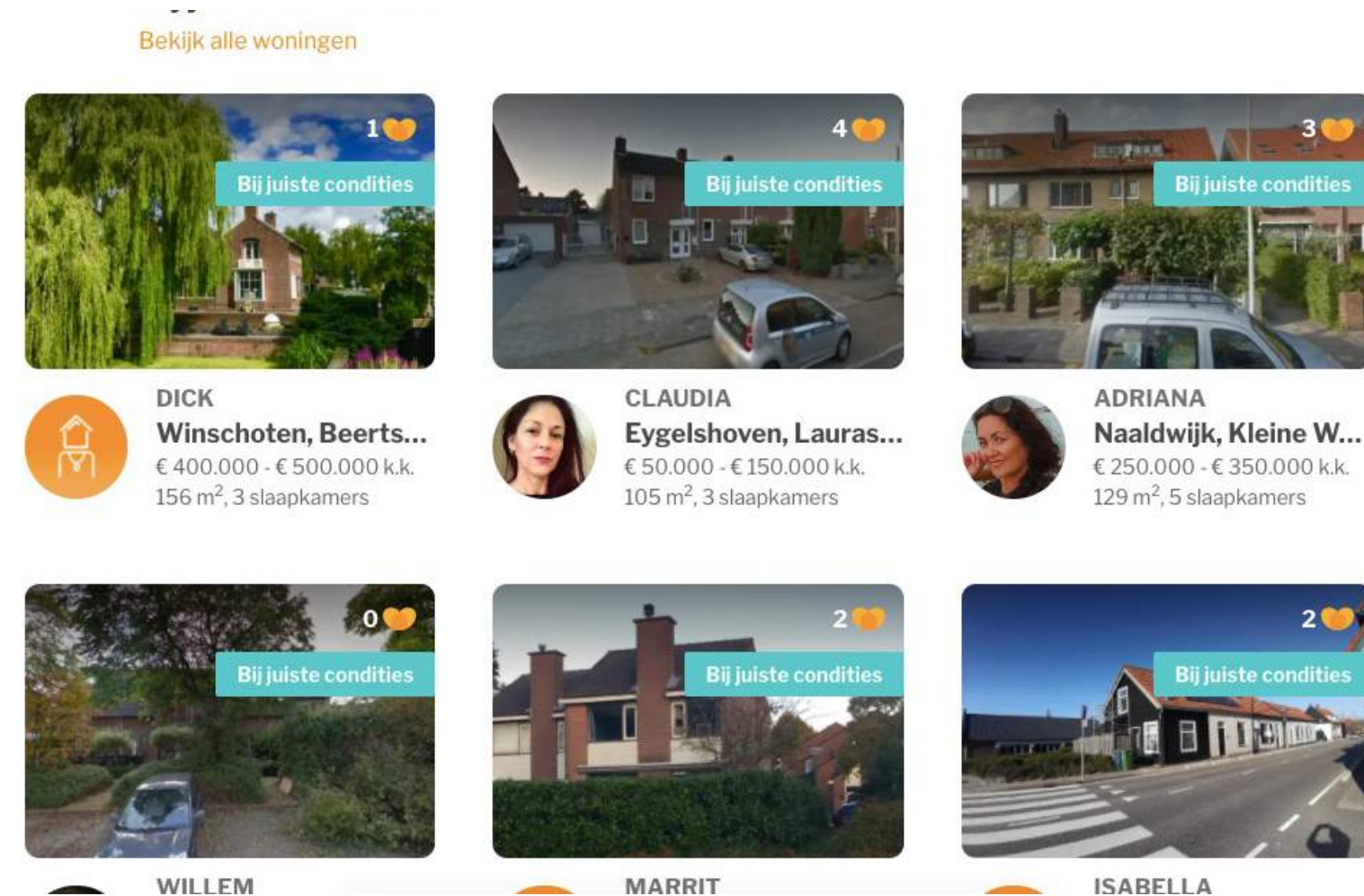
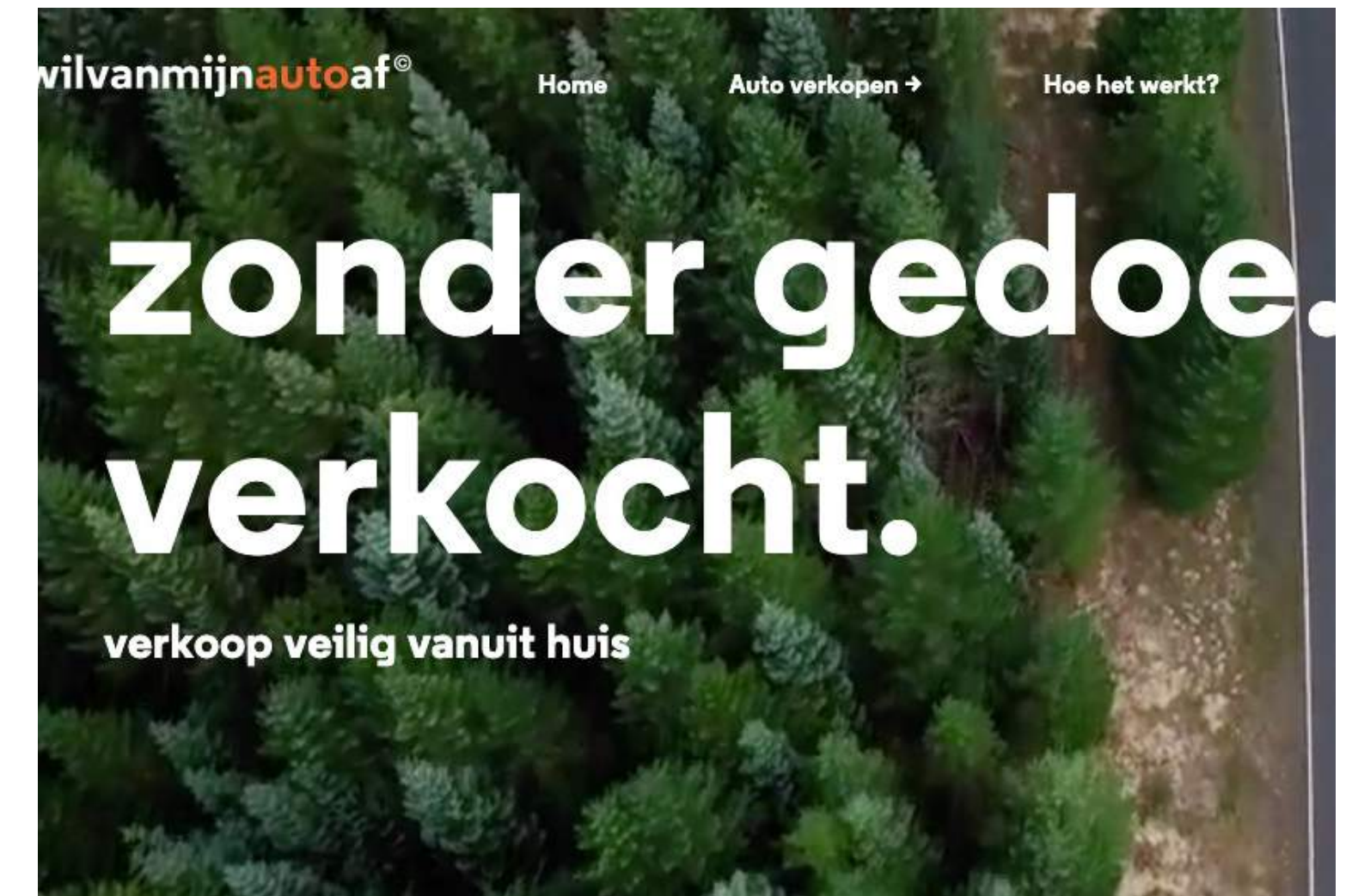
Drie plekken waar de oudere geraakt kan worden



Bewustwording

De bewustwording: verhuizen? Why not!

- Doel: breed het gesprek openen over gedragsverandering.
- Stigma's over verhuizen en seniorenwonen wegnemen.
- Van “verlies” naar “vrijheid”
- Latente woonwens prikkelen: het kan!
- Bespreekbaar maken van het probleem. Een aanleiding om het erover te hebben.
- Drempel verlagen. Eerste stap in funnel stimuleren. Zonder commitment

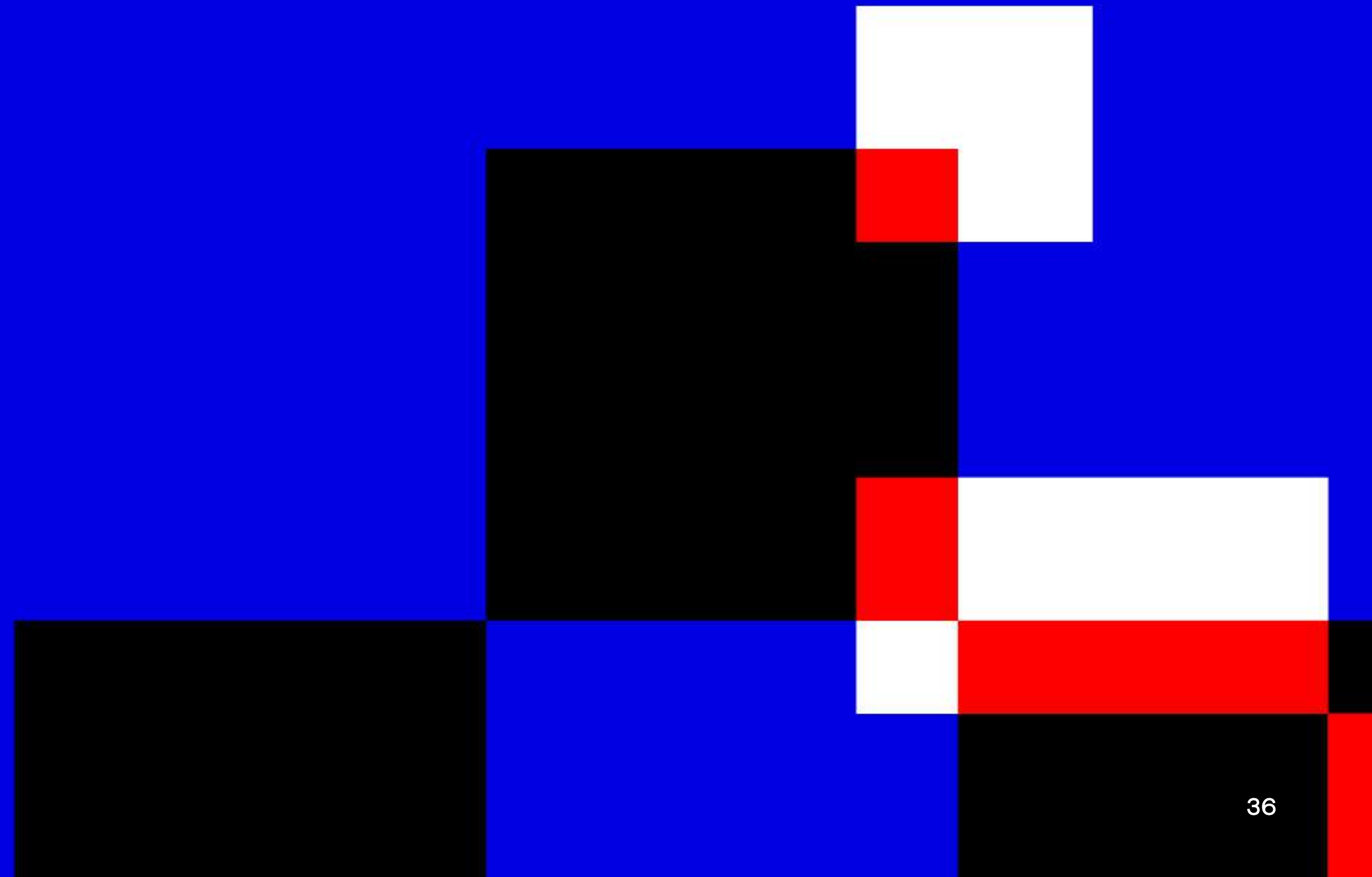


Indiening Challenge: Verhuizen als 50-plusser? Leuk!

- TV-programma over proces van doorstroming
- Documentaire format: Ik Vertrek
- Laat zien wat er bij komt kijken
- Laat zien hoe leuk het is op de nieuwe plek
- Leren van ervaring van anderen
- Geeft een aanleiding om het gesprek erover te hebben
- Helpt mensen om te gaan met keuzes en dilemma's
- Kan verschillende oplossingen in beeld brengen

→ Idee wordt nog verder uitgewerkt





Het arrangement: Zonder zorgen van A naar B

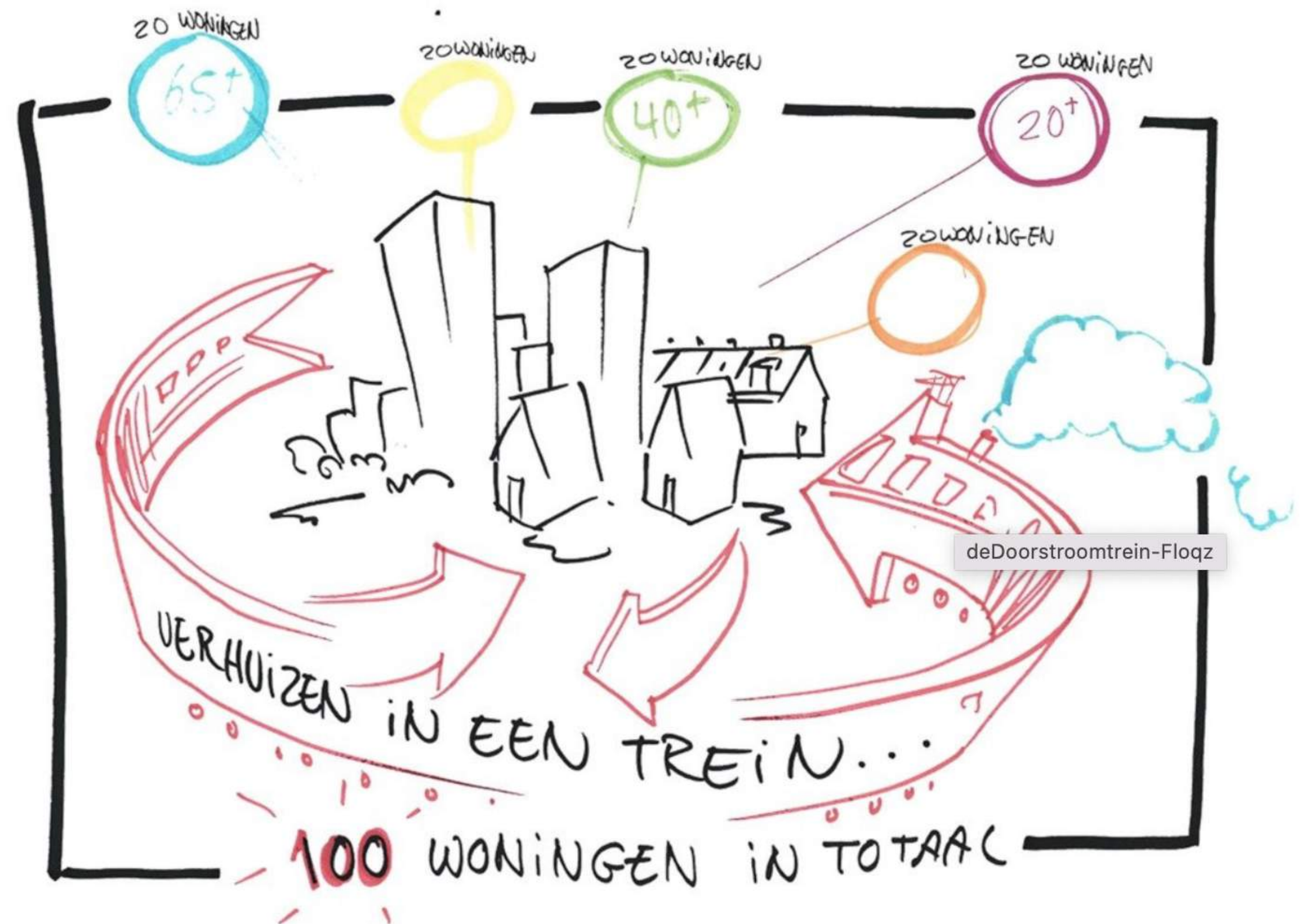
- Een (financieel) arrangement dat bewoners begeleidt en financieel faciliteert van grote woning tot doorstroming
- Begeleiden. Makes sense.
- Zekerheid, comfort, transparantie en financiële ruimte moeten helder zijn
- Verbinden van financiële factoren van doorstroming:
 - Wat is de situatie nu?
 - Wat is de situatie na doorstromen?
 - Wat blijft er over voor later en voor naasten?
- Waar moet het arrangement rekening mee houden:
 - Inkomen en vermogen: pensioen, overwaarde woning, investeringen
 - Kosten: hypotheek, energie, diensten, belastingen, zorg, verzekering
- Specifiek maken voor verschillende mensen
- Gedoe uit handen nemen



Winnaar Challenge: De doorstroomtrein (Floqz)

- Lokaal, door woonevents woningzoekenden bij elkaar brengen
- Woningzoekenden laten ook een huis achter
- Match maken tussen woningen van vertrekkers en zoekers
- Letterlijk verhuisketen smeden
- Ontwikkelde methodiek voor juridische kant en prijsvorming
- Niet wachten op aanbod, maar latent aanbod in beeld krijgen
- Startlocomotiefje nodig (nieuwbouwproject)

→ Pilot in ontwikkeling



Indiening Challenge: De verhuiscoach (Stade Advies)

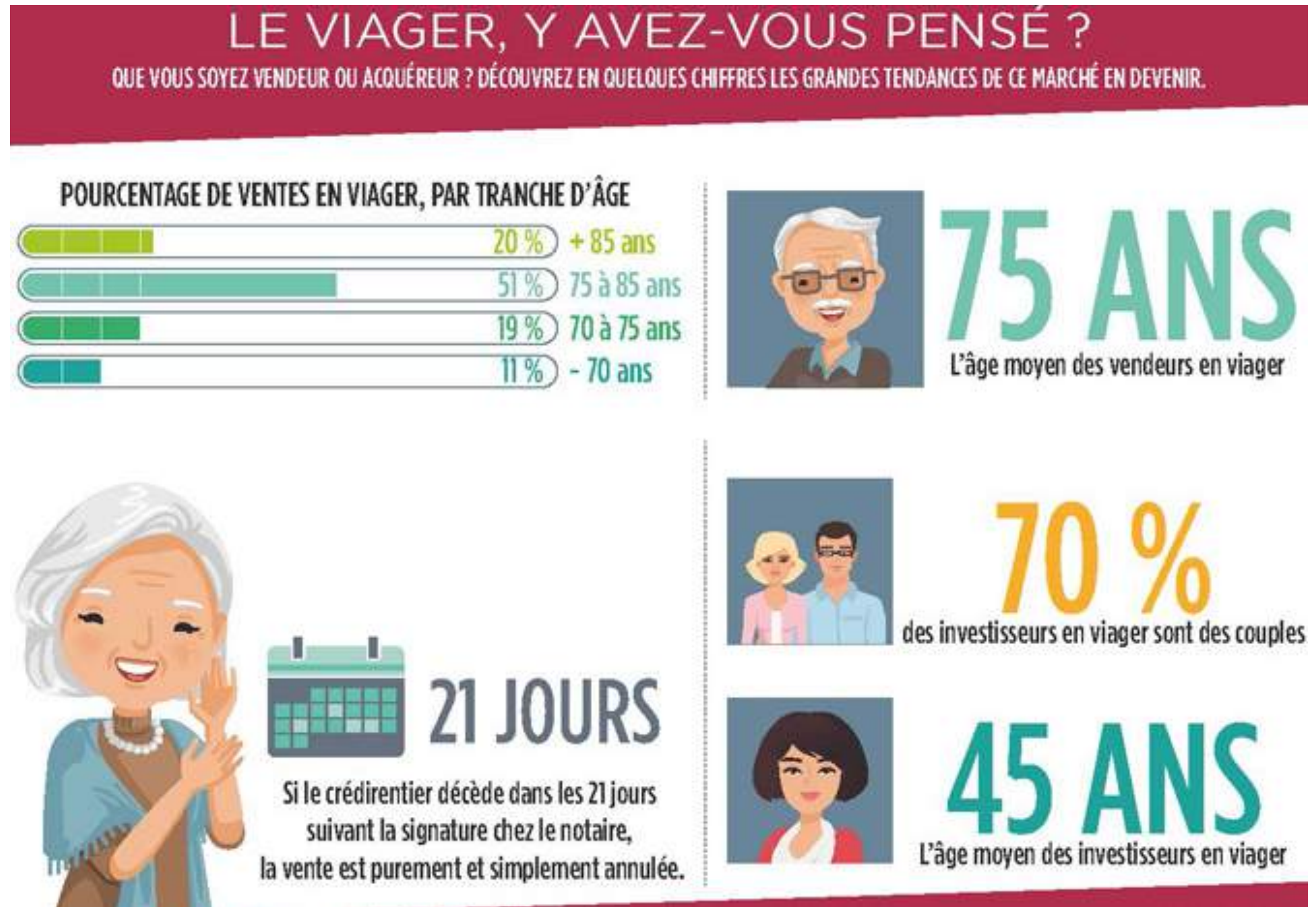
- Ondersteunen ouderen in hun proces
- Van (latente) vraag naar oplossing
- Inzet vaak door gemeenten en/of woningcorporaties
- Individueel advies
- Biedt ervaring op de woningmarkt
- Biedt toegang tot alle relevante informatie
- Biedt ondersteuning tot de verhuizing zelf
- Laagdrempelige start van het proces
- Lang niet altijd resultaat

→ Inzet o.a. Gemeente Amersfoort



Kopen “En Viager”: gebruik van vastzittend kapitaal

- Verkoopvorm in de Franse markt
- Oudere verkoopt woning aan een jonger persoon
- Woningwaarde word betaald door deels kapitaal, deels als “rente”
- Rente is afhankelijk van leeftijd verkoper, wordt maandelijks betaald (hou ouder hoe hoger)
- Afspraak kan zijn dat oudere in woning blijft wonen óf dat oudere vertrekt
- Na overlijden is eigendom volledig van jongere en stopt betaling rente
- Oudere heeft aanvulling op maandelijks inkomen, jongere heeft (zicht op) droomhuis



Het product

“Ik heb geen smartphone nodig”



“Elektrische fietsen zijn voor oude mensen”



“Elektrische auto’s zijn onhandig”



Verleiden: het woonproduct



- Doel: nieuw perspectief op wonen voor senioren dat vooroordelen irrelevant maakt
- Inspirerend. Wannahave.
- Innovatie, duurzaamheid, energie
- Voldoen aan minimum woongenot van senioren:
 - Extra slaapkamer
 - Buitenruimte
 - Privacy én community
- Locatie kan verschillen:
 - Stedelijke omgeving
 - In de buurt
 - Stadsrand
 - Buitengebied
- Reproduceerbaar, aanpasbaar
- Prijssegmentering

Trend: ontwikkelingen corporaties

- Door thuis blijven wonen hebben corporaties steeds grotere rol in ouderenhuisvesting
- Actieve rol in doorstroming
- Corporaties hebben deel bezit gereserveerd voor ouderen
- Maar ook experimenten met kleinschalige initiatieven en het mengen van doelgroepen (jongeren en ouderen)
- Van groot naar beter (€4.000 - €6.200 subsidie)
- Van hoog naar laag
- Beperkte samenwerking met zorg



Nieuwbouw Ymere in De Pijp, Amsterdam



Abtswoude Bloeit, Delft

Trend: Stedelijke woonprojecten ontwikkelaars en beleggers

Grote ontwikkelaars en beleggers zien groeiende markt en positioneren zich in wereld van veelal stedelijke senioren

Maar: aanbod nog altijd beperkt, met name vergeleken met bijvoorbeeld ontwikkelingen in sector studentenhuisvesting

De appartementen

Iedereen heeft een eigen kamer met een pantry en eigen sanitair – dus een zelfstandige woning. Woon je ‘zelfstandig samen’ met één of twee vrienden, dan heb je naast je eigen kamer met z’n tweeën of drieën samen nog een woonkeuken.



Type 1
Zelfstandig wonen



Type 2
Zelfstandig samen wonen
voor 2 personen



Type 3
Zelfstandig samen wonen
voor 3 personen



Real Value for Life → Seniorenwoningen

Senioren- en zorghuisvesting

Er is een nijpend tekort aan passende huisvesting voor senioren met en zonder zorgvraag. Dit tekort zal de komende jaren steeds verder toenemen. Door het scheiden van wonen en zorg en de decentralisatie van de zorg is het voor gemeenten en zorginstellingen cruciaal om adequaat in te spelen op de huidige en toekomstige vraag. De kennis, investeringskracht en maatschappelijke doelstellingen van institutionele investeerders zoals Bouwinvest kunnen daarbij uitkomst bieden.

BLAUWHOED

Werkwijze Projecten Kennis Wij Samen Cor

Senior Smart Living

Share



AMVEST

Over Amvest Development Investment management Actueel Contact NL



Trend: Kleinschalige collectieve woonprojecten

- *Knarrenhof*: stedelijke hofjes met collectieve tuinen
- *Erfdelen*: woongroepen op het platteland
- *Kleinlandgoedmakers*: leegkomend agrarisch vastgoed als kans
- *Woongroepen*: bijvoorbeeld rond culturele achtergrond
- *Duo wonen*: splitsen van woningen, ouderen en jongeren
- *Kangoeroewoning*: opa en oma in de tuin



Groeiend: Retirement communities in de VS

- Groeiend professioneel en commercieel vastgoedsegment in de VS
- Grote spelers en grote assets
- Greystar, bijv ca 45 properties in de VS en snel groeiend
- Veel diensten en opties, van golfbaans en zwembaden tot allerlei niveaus van zorg
- Community als uitgangspunt



Figure 8: Biggest Opportunity for Investment (%)



Source: CBRE Seniors Housing Investor Survey, 2021 (Inner Ring) and 2022 (Outer Ring).

- Active Adult
- Assisted Living
- Independent Living
- Memory Care
- Nursing Care
- CCRC/LPC

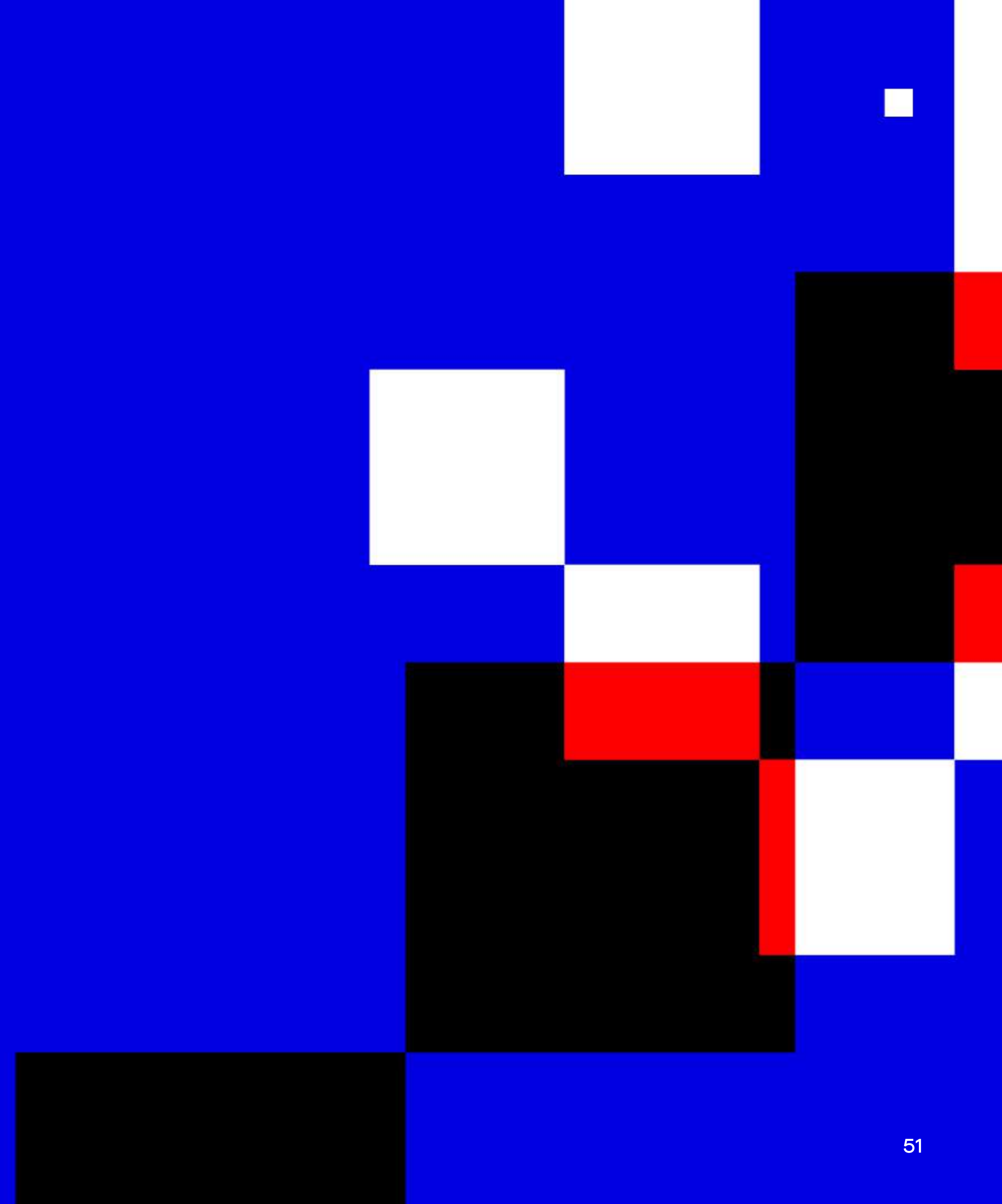
Onderverdeling in segmenten:

- Active adult - zelfstandig
- Assisted living gericht op zorg en ondersteuning
- Independent living accent op comfort en gemak
- Memory care – alzheimer zorg
- Nursing care - verpleegzorg
- CCRC / LPC – faciliteit met verschillende niveaus van zorg die mee kunnen groeien

Ultieme vrijheid: Snowbirds en Senior Nomads



Tot slot



Wat ik hoop dat is blijven hangen:



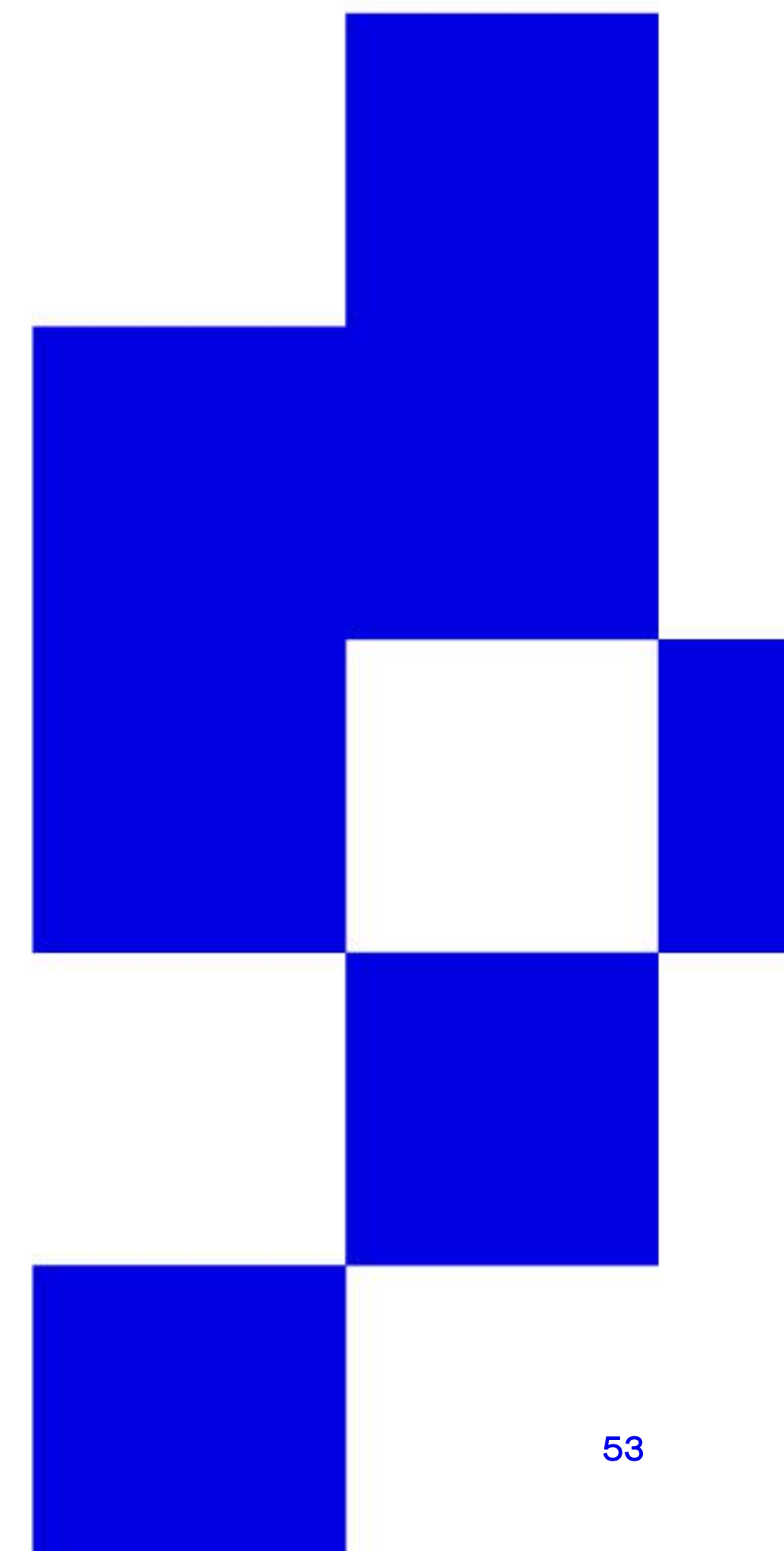
- Doorstroming is gedrag en dus psychologie. Het start met de oudere zelf
 - Doel is het bieden van meer keuze, vrijheid en levenskwaliteit, vanuit intrinsieke motivatie van de doelgroep
 - Gebruik vastzittend kapitaal in woningvoorraad om beweging en investering mogelijk te maken
 - Aansluiten bij urgentie om bestaande voorraad te verduurzamen en de wens om duurzamer te leven
 - Verbinden verschillende belangen in de verhuisketen nodig
-
- Dé oudere bestaat niet: een diversiteit aan wensen, belangen, verlangens, mogelijkheden
 - Dé oplossing bestaat niet: bijdragen uit verschillende hoeken nodig om de senior te raken
 - Dé oplossing is ook niet nodig: alle beetjes helpen, het is niet alles of niets
 - We zijn zelf de oudere (van de toekomst), maar we weten het vooral beter voor de ander
 - Verhuizen niet zien als “verlies” of “vanuit noodzaak”, maar als positieve keuze om optimaal te genieten van de vrijheid
-
- Doorstroming dient een publiek belang en verdient publieke ondersteuning en aandacht



**Thuis in de wijk?
Of meer beweging op de woningmarkt?**

**Langer thuis betekent niet persé langer in
hetzelfde huis**

Dus: Allebei!



Bedankt!

Pauze op het Kennisplein