

Prettig wonen voor de vitale en actieve  
65+'er.

KARLIJN VAN DEN HEUVEL

*Avans Hogeschool, Breda*

2017

Academie voor Marketing en Business Management.



## INFORMATIE BLAD

### PERSOONLIJKE GEGEVENS

Naam Karlijn van den Heuvel  
Geboortedatum 04-03-1994  
Adres Valkenstraat 16  
Woonplaats Breda  
Postcode 4811 EZ  
Telefoonnummer 06 48509467  
Email karlijndheuvel@gmail.com  
Studentnummer 2066437

### AFSTUDEERORGANISATIE

Naam Pit 2 Projects  
Adres Vraggelse baan 2  
Plaats Teteringen  
Postcode 4847 NL  
Telefoonnummer 06 54791792  
Website <http://www.pit2projects.nl/>  
Bedrijfsbegeleider Natascha Leeuwenkuijl  
Functie Directeur  
Email n.leeuwenkuijl@pit2projects.nl

### ONDERWIJSINSTELLING

Naam Avans Hogeschool  
Adres Hogeschoollaan 1  
Plaats Breda  
Postcode 4818 CR  
Telefoonnummer 088 - 5257500  
Website [www.avans.nl](http://www.avans.nl)

Afstudeerbegeleider Joep ten Brink  
Functie Docent hoofdfase Commerciële Economie  
Email [jt.tenbrink@avans.nl](mailto:jt.tenbrink@avans.nl)  
Telefoonnummer 06 57874441  
Eerste beoordelaar

**Breda, 2017**

*Dit rapport bevat vertrouwelijke informatie.*

## VOORWOORD

Dit rapport is geschreven in het kader van het afronden mijn studie. De opdracht is uitgevoerd voor Pit2Projects. De opdracht betreft het toetsen van een concept op volledigheid en in het implementeren van de kansen. Dit onderzoek mijn laatste project geweest ten behoeve van mijn opleiding Commerciële Economie te Breda.

Graag wil ik van deze mogelijkheid gebruik maken om een aantal mensen te bedanken die mij hebben geholpen dit onderzoek succesvol af te ronden. Om te beginnen Natascha Leeuwenkuijl, bedankt voor het mogelijk maken om deze opdracht uit te voeren. Daarnaast wil ik je ook hartelijk bedanken voor alle feedback, begeleiding en steuntjes, of eigenlijk meer steunen, in de rug die ik heb gekregen van je. Na bijna 5 maanden kan ik, net zoals ik tijdens de eerste dag van het afstuderen al zei, nog steeds zeggen dat ik de beste opdracht heb gevonden van heel Avans.

Daarnaast wil ik graag Joep ten Brink bedanken voor de hulp als afstudeerbegeleider. Naast de helpende hand tijdens kringgesprekken en het bedrijfsgesprek heb ik ten alle tijden kunnen aankloppen indien ik vragen had. Op momenten dat ik twijfelde kon ik direct terecht, meestal per toeval, ik werd gelijk weer op het juiste spoor gezet en gemotiveerd om verder te gaan. Ook wil ik Wim Janssen bedanken voor zijn bijdrage en fijne feedback tijdens de laatste paar weken van het onderzoek. Ook hier kon ik te allen tijden terecht, mijn dank hiervoor is groot.

Ook wil ik graag van de mogelijkheid gebruik maken om alle vriendelijke en behulpzame respondenten. Zij hebben mij allen nieuwe inzichten gegeven, bedankt voor de tijd en energie.

Tot slot wil ik graag mijn zussen bedanken voor het kritisch kunnen en willen kijken naar mijn scriptie. Ook wil ik bij deze de rest van mijn familie en vrienden bedanken voor het vertrouwen en de steun die mij in de afgelopen maanden zijn gegeven.

Ik hoop dat u met interesse mijn onderzoek zal lezen.

Met hartelijke groet,

Karlijn van den Heuvel

# INHOUDSOPGAVE

<b>INFORMATIE BLAD</b>	<b>3</b>
<b>VOORWOORD</b>	<b>4</b>
<b>SAMENVATTING</b>	<b>7</b>
<b>INLEIDING</b>	<b>8</b>
1.1 AANLEIDING	8
1.2 DOELSTELLING	8
1.3 PROBLEEMSTELLING	8
1.4 DEELVRAGEN	8
<b>HOOFDSTUK 2. THEORETISCH KADER</b>	<b>9</b>
CONCEPT	9
OUDEREN	9
GOLDEN CIRCLE	9
<b>HOOFDSTUK 3. METHODE VAN ONDERZOEK</b>	<b>10</b>
3.1 DATA VERZAMELING	10
3.1.1 DESKRESEARCH	10
3.1.2 FIELDRESEARCH	10
3.2 ONDERZOEKSPOPULATIE	11
3.3 DATA ANALYSE	11
3.3.1 DESKRESEARCH	11
3.3.2 FIELDRESEARCH	11
3.4 VALIDITEIT EN BETROUWBAARHEID	12
3.5 ETHISCHE KWESTIES	12
<b>HOOFDSTUK 4. CONCEPTSCHETSING</b>	<b>13</b>
ONTSTAAN	13
DE LIND	13
DE TUIN	14
ENTREE	14
PLATFORM	15
<b>HOOFDSTUK 5. ONDERZOEKSRESULTATEN DESKRESEARCH</b>	<b>16</b>
5.1 MARKT	16
5.2 WONEN	17
5.3 SERVICE	20
5.4 BEWEGING	21
5.5 SOORTGELIJKE AANBIEDERS	24
<b>HOOFDSTUK 6. ONDERZOEKSRESULTATEN FIELD RESEARCH</b>	<b>24</b>
6.1 WONEN	25
6.2 SERVICE	26
6.3 BEWEGING	28
6.4 AANVULLING	28
<b>HOOFDSTUK 7. CONCLUSIES EN AANBEVELING</b>	<b>29</b>
MARKT	29
WONEN	29

SERVICE	30
GEMEENSCHAP	30
BEWEGEN	30
<b>HOOFDSTUK 8. IMPLEMENTATIE</b>	<b>31</b>
<b>BEGRIPPENLIJST</b>	<b>35</b>
<a href="#">BIJLAGE 9</a>	37
<a href="#">BIJLAGE 17</a>	38

## SAMENVATTING

De Lind is een concept van een woonvorm voor ouderen in het bruisende centrum van Oisterwijk. Het betreffen luxe appartementen en de doelgroep zijn welvarende en vitale ouderen. Naast de appartementen biedt De Lind uiteenlopende services aan om het woongenot te maximaliseren en indien gewenst de bewoner totaal te ontzorgen. Door het totaal aanbod is een ideaal beeld gerecreëerd waarin het concept volledigheid treft en ouderen stimuleert te willen verhuizen. Dit is echter nog niet getoetst onder potentiële bewoners en daarnaast is ook onduidelijk hoe het concept in de markt te zetten.

Dit haalbaarheidsonderzoek is gericht op het toetsen van De Lind onder de beoogde doelgroep. De focus is gelegd op de algemene ruimtes, de service, inspraak en beweging. Om de doelstelling te behalen is de onderzoeksvraag als volgt geformuleerd: *In hoeverre is het concept van De Lind op dit moment (februari, 2017) passend op de behoeftes, zowel op het gebied van wonen als service, voor de beoogde doelgroep om hen aan het denken te kunnen zetten en gewenst in beweging te krijgen om daadwerkelijk de stap te zetten om te verhuizen?*

Om deze vraag zo volledig mogelijk te beantwoorden is gebruik gemaakt van marktonderzoek en veldonderzoek. Uit de theorie komen 5 kernwaarden voor ondernemend ouder worden naar boven. Deze kernwaarden zijn gebruikt bij het definiëren van het concept en het opstellen en analyseren van de interviews. Voor het veldonderzoek zijn ouderen geïnterviewd die binnen de beoogde doelgroep passen.

Uit het onderzoek is gebleken dat het concept van De Lind niet helemaal passend is voor de markt. Men mist de mogelijkheid om te kunnen huren, de duidelijke aanwezigheid van zorg, een conciërge en tot slot is het gevoel van veiligheid belangrijk. Wat goed passend is voor De Lind is onder andere de mogelijkheid om inspraak te verkrijgen, Oisterwijk als gemeente en de locatie van De Lind.

Om De Lind zo goed mogelijk passend te maken voor de markt zijn de volgende aanbevelingen van toepassing:

- Mogelijk maken om appartementen te huren
- Duidelijke aanwezigheid van zorg
- Een conciërge voor enkele dagdelen per week
- Een klankbord starten met potentiële bewoners

## **INLEIDING**

Anno 2017 begint vergrijzing een dominantere rol te krijgen in de samenleving. Dit gaat gepaard met een langere levensverwachting en ouderen die steeds langer zelfstandig blijven wonen. Over het algemeen is bekend dat de beoogde doelgroep honkvast is en pas wil verhuizen wanneer dit nodig is. Om voor deze doelgroep een geschikte woning, tot zelfstandig wonen niet meer mogelijk is, te faciliteren, is het concept De Lind bedacht door Natascha Leeuwenkuijl. De Lind is een woonvorm voor ouderen en staat hoog in de markt gepositioneerd. Hierbij geldt dat voor de bewoners zoveel mogelijk wordt gefaciliteerd om zelfstandig te blijven wonen, tot het moment dat dit niet meer houdbaar is. Of het concept passend is op de wensen en behoeften van de beoogde doelgroep is echter nog niet duidelijk. Het onderzoek is gericht op de haalbaarheid van het concept. De belangrijkste vraag is te achterhalen welke wensen en eisen men heeft en wat stimulerend is en wat niet stimulerend is om te willen bewegen naar een nieuwe woonruimte. De hoofdelementen betreffen het wonen en service die De Lind biedt en wat men zou doen bewegen.

### **1.1 Aanleiding**

Het concept is ontwikkeld op basis van vele gesprekken die zijn gevoerd met specialisten in verschillende markten en branches, waaronder de woningmarkt, ouderenmarkt, ouderenzorg, bouwkundige, dienstverleners, (jong) senioren en specialisten op innovatie en digitalisatie gebied over hoe ouder te willen worden. Op basis hiervan is het concept steeds opnieuw aangevuld en omvangrijker geworden, dit was ook te zien in de hoeveelheid informatie die uit de gesprekken is gekomen. Om te na te gaan hoe de marketfit is van De Lind, is onderzoek nodig onder mogelijke bewoners. Om dit onderzoek zo objectief mogelijk te houden is besloten door Natascha Leeuwenkuijl om dit niet zelf uit voeren, omdat zoals ze zelf zegt: “Ik vind dit een fantastisch concept, maar vinden anderen dat ook?”.

### **1.2 Doelstelling**

Door het toetsen van het concept inzichtelijk maken welke elementen bewoners aanspreekt in het concept. Tevens zal blijken waar kritisch naar gekeken dient te worden om het concept succesvol in de markt te kunnen zetten.

### **1.3 Probleemstelling**

In hoeverre is het concept van De Lind op dit moment (februari, 2017) passend op de behoeftes, zowel op het gebied van wonen als service, voor de beoogde doelgroep om hen aan het denken te kunnen zetten en gewenst in beweging te krijgen om daadwerkelijk de stap te zetten om te verhuizen?

### **1.4 Deelvragen**

Om de hoofdvraag van dit onderzoek te kunnen beantwoorden zijn 3 onderzoeksdoelstellingen geformuleerd. Elk van deze onderzoeksdoelstellingen zijn onderverdeeld in onderzoeksvragen. Een schematische weergave van de methodologie is te vinden in [bijlage 1](#).

Onderzoeksvragen met betrekking tot de interne omgeving:

- 1.1 Wat is de missie van De Lind?
- 1.2 Wat is de visie van De Lind?
- 1.3 Wat is het product en de dienstverlening van De Lind?
- 1.4 Wat maakt De Lind zo bijzonder? (USP's)

Onderzoeksvragen met betrekking tot de markt:

- 2.1 Wat zijn trends en ontwikkelingen in de markt?
- 2.2 Wat bieden gelijke branches aan in de ouderen woningmarkt?
- 2.3 Wat bieden gelijke dienstverleners aan in de dienstenmarkt?



2.4 Wat is het totaal aanbod van service, wonen en wellicht nog andere elementen van soort gelijke aanbieders?

Onderzoeksvragen met betrekking tot afnemers:

- 3.1 Welke behoeften van de potentiële bewoners komen overeen met het concept De Lind?
- 3.2 Welke behoeften van de potentiële bewoners worden gemist in het concept De Lind?
- 3.3 Welke bijzonderheden moeten worden toegevoegd aan De Lind om potentiële bewoners daadwerkelijk aan het denken/de stap te laten zetten?
- 3.4 Wat zijn factoren waardoor iemand bereid is te verhuizen?
- 3.5 Wat houdt bewoners tegen om te willen verhuizen?

## HOOFDSTUK 2. THEORETISCH KADER

In dit hoofdstuk zullen de kernbegrippen en belangrijkste modellen van dit onderzoek ingekaderd worden.

### Concept

Voor dit onderzoek is de beste definitie van concept:

*‘Een concept is een ontwerp waarbij een duidelijke visie voorop staat met passende waarden’.*

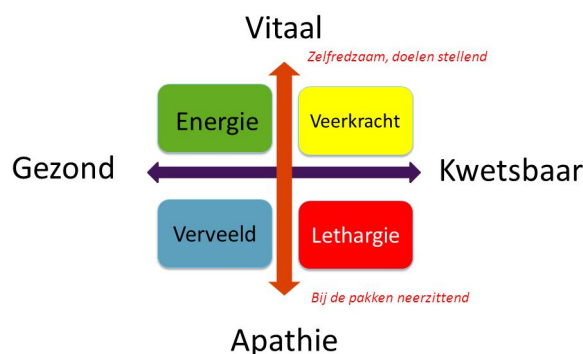
Hier voor is gekozen op basis van verschillende definities, deze zijn terug te vinden in [bijlage 2](#).

De waarden van De Lind zijn opgesomd terug te vinden in [bijlage 3](#).

### Ouderen

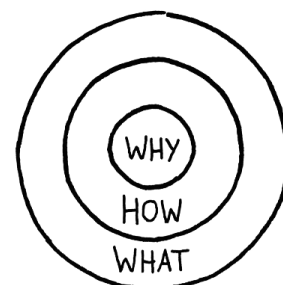
Eerst is berekend hoe groot de potentiële omvang van de doelgroep is voor De Lind. Zo blijkt 3,3% van de Oisterwijkse bevolking miljonair te zijn (RTL, 2016) en is 75% van de miljonairs ouder dan 50 (Centraal Bureau Statistiek [CBS], 2015). Wanneer dit wordt vertaald naar Oisterwijk betreft de minimale doelgroep 639 welvarende ouderen. Een algemene verdeling betreffende het vermogen in Oisterwijk is te vinden in [bijlage 4](#).

Om de beoogde doelgroep ouderen te definiëren is gebruik gemaakt van de beschrijving van Westendorp (2014). Hij beschrijft het ouder worden aan de hand van 4 elementen zoals in de afbeelding weergegeven. *Voor dit onderzoek zal de focus liggen op vitale ouderen. Daarbij is de doelgroep het liefst gezond en is het passende elementen hierbij ‘energiek’. Mocht men echter kwetsbaar of ongezond zijn maar wel vitaal vallen zij ook binnen de beoogde doelgroep. Zij worden dan gezien als ‘veerkrachtig’ en zijn zelfredzaam en stellen doelen voor zichzelf.*



### Golden circle

Voor dit onderzoek is bij de essentiële onderdelen altijd stil gestaan bij de ‘waarom’ vraag, wat is het uiteindelijke doel, wat te willen bereiken. Vanuit dit perspectief is gekeken naar de belangrijkste elementen die opgelost dienen te worden. Om hier consistent in te zijn wordt de Golden Circle van Sinek gebruikt, deze is terug te vinden in [bijlage 5](#). Nadat is stilgestaan bij de Why is gekeken How, hoe dit te bereiken en met What, wat moet je doen om dit te bereiken.



## **HOOFDSTUK 3. METHODE VAN ONDERZOEK**

Aan de hand van het informatieplan van Fischer en Julsing (2014) zijn verschillende methoden voor informatieverzameling vergeleken. Aan de hand van de mogelijke soorten zijn afgewogen keuzes gemaakt om tot een zo goed mogelijk resultaat te kunnen komen.

Ten eerste is gekeken wat voor soort onderzoek gedaan wordt, er zal begonnen worden met beschrijvend onderzoek om de markt in kaart te brengen. Hierna zal gebruik gemaakt worden van kwalitatief exploratief onderzoek om verbanden en verklaringen te achterhalen van potentiële bewoners.

### **3.1 Data verzameling**

Deskresearch kan omschreven worden als het gebruiken van bestaande gegevens, onderzoeken van literatuur en databases om een beeld te verkrijgen over een bepaald onderdeel. Belangrijk hierbij is dat slechts gebruik gemaakt wordt van aanwezige gegevens. Voor fieldresearch gaat men zelf onderzoek verrichten en gegevens verzamelen (Fischer & Julsing, 2014). Door de combinatie van beide elementen kan de theorie bevestigd of ontkracht worden.

#### **3.1.1 Deskresearch**

Er is gebruik gemaakt van de beschikbare informatie en om een zo compleet mogelijk beeld te creëren van De Lind is er een diepte interview met N. Leeuwenkuijl afgenomen. Dit is gedaan om de beweegredenen van het starten van De Lind te achterhalen.

Het overige deskresearch is uitgevoerd als literatuur onderzoek. Hiervoor is gebruik gemaakt van de drie elementen van literatuuronderzoek zoals beschreven door Baarda in 2014.

1. Het vinden van goede zoektermen met een thesaurus.

Hierin stonden voornamelijk de begrippen wonen, ouderen, wensen en behoeften, services, woonvormen, beweegredenen voor ouderen en verhuiscapaciteit centraal.

2. Het in zoekmachines zoeken naar relevante artikelen.

Voor dit gedeelte is gebruik gemaakt van veel verschillende databanken. Hiervoor is eerst een cursus gevolgd om inzicht te verkrijgen in het aanbod van databanken en hoe deze te gebruiken. Daarna is veel gebruik gemaakt van onder andere Kaluga, Lexis Nexis, SpringerLink, E-books en GoogleScholar.

3. Zoeken naar proefschriften en boeken

Ook is er gebruik gemaakt van proefschriften en boeken om meer verdieping in het onderwerp te kunnen vinden. Veel boeken zijn gevonden in de openbare bibliotheek van Breda of in de boekencollectie van Avans Hogeschool.

Tot slot is er gekeken naar wat andere aanbieders leveren op het gebied van wonen en service voor ouderen. De selectie van de woonvormen is gemaakt met behulp van voorkennis over de woonvormen en/of dat het complex in Oisterwijk is gelegen.

#### **3.1.2 Fieldresearch**

Voor het fieldresearch is een afweging gemaakt tussen soorten vragen en het type van onderzoek. Er is gekozen voor een interview vorm, via deze weg het mogelijk is om de gedachtegang van de respondent te achterhalen. Omdat de mogelijkheid tot doorvragen gewenst is, is gekozen voor een open interview. Ook is de structuur van het interview belangrijk, er is gekozen voor half-gestructureerde interviews. Bij dit onderzoek worden voornamelijk onderwerpen aangedragen en liggen de belangrijkste vragen vast. Hierdoor kan tijdens het interview worden doorgevraagd naar de achterliggende gedachte (Baarda et al., 2013). Betreffende type interviews is voor dit onderzoek de overweging gemaakt tussen individuele- en groepsinterviews. Het voordeel van individuele interviews is dat het mogelijk is om meer de diepte in te gaan met de geïnterviewde en de sociale druk niet groot is. Het

voordeel van een groepsinterview is dat respondenten positief geprikkeld kunnen worden door andere deelnemers en kan hierdoor herinnerd worden aan aspecten die zij anders mogelijk vergeten waren. Toch is er gekozen voor het afnemen van individuele interviews omdat het van belang van zo veel mogelijk informatie verkrijgen groter is dan de interactie die tot nieuwe inzichten leidt. Op deze manier is bij alle interviews de mogelijkheid tot doorvragen geweest, waar gewenst (Baarda et al., 2013). De interviews zijn opgenomen en uitgewerkt aan de hand van het European institute for brand management (EURIB). Ten eerste zijn de interviews uitgeschreven en vervolgens geordend. Om het verwerkproces zo snel mogelijk te laten verlopen is gekozen om tijdens het uitwerken de irrelevante stukken niet uit te schrijven. Daarna zijn de antwoorden terug gebracht tot de essentie in belang van het onderzoek, dit is gedaan aan de hand van de onderzochte thema's. De laatste stap is het vinden van samenhang, hierin zijn de interviews naast elkaar gezet. Zo kon bekeken worden hoe verschillende respondenten reageren op eenzelfde aspect.

### **3.2 Onderzoekspopulatie**

Voor dit onderzoek zijn er 8 diepte interviews afgenomen, 3 hiervan met individuen, 5 met stellen of duo's. In totaal hebben 13 ouderen deelgenomen aan het diepte interview ten behoeve van het onderzoek. De respondenten zijn representatief voor de beoogde doelgroep, hogeropgeleide, echtparen en individuen, mannen en vrouwen, mensen die de keuze om te verhuizen al gemaakt hebben en mensen die nog geheel zelfstandig thuis wonen. Wanneer er kwalitatieve interviews worden afgenomen is het belangrijkste dat er een verzadiging verschijnt. Op het moment dat er geen nieuwe informatie meer wordt waargenomen zullen nieuwe interviews ook geen toegevoegde waarde meer hebben (Baarda, 2014). Een verzadiging is bereikt tijdens de interviews toen er een duidelijke rode lijn in de antwoorden verscheen. Voorafgaand aan de gesprekken stonden deze 8 interviews al gepland. Uiteindelijk bleek in de loop van de gesprekken een duidelijke rode draad naar voren te komen: wat mensen zeiden in het laatste gesprekken was ongeveer gelijk aan wat in eerdere gesprekken is gebleken. Het toevoegen van meerdere gesprekken zou daarom geen toegevoegde waarde meer hebben. Tevens bleek de theorie herkenbaar te zijn in de gesprekken. Deze twee elementen, de rode draad en de herkenbaarheid, heeft doen besluiten om niet meer gesprekken te voeren.

### **3.3 Data analyse**

Voor het analyseren van de data is gekozen om dit te doen aan de hand van coderingen. Hiervoor worden categorieën gekozen om gegevens te onderscheiden (Boeije, 2016).

#### **3.3.1 Deskresearch**

Voor de analyse van de beschikbare data is gekozen om te coderen in termen welke ook deels terug komen in de interviews. Centraal hierin staan de volgende thema's:

- Markt
- Wonen
- Service
- Bewegen
- Soortgelijke aanbieders

De gevonden informatie is uitgewerkt in 5 hoofdcategorieën om het zo overzichtelijk te maken. Dit is gedaan aan de hand van selecteren en ordening. De gevonden informatie is beperkt tot het nodige, bij elkaar gezet op thema en onderbouwt op basis van bronnen.

#### **3.3.2 Fieldresearch**

Het veld onderzoek is tevens ook gecodeerd op basis van thema's, deze komen overeen met de methode van het deskresearch. Na uitwerking van de interviews zijn de gesprekken geordend op de volgende thema's:

- Wonen

- Service
- Bewegen

### **3.4 Validiteit en betrouwbaarheid**

Validiteit kan worden onderverdeeld in instrumentale validiteit en ecologische validiteit. “Instrumentale validiteit is de mate waarin je meet wat je beoogt te meten. ... Doordat de kwalitatieve onderzoeker vaak dichterbij de werkelijkheid blijft dan de kwantitatieve onderzoeker, is dat wat de ecologische validiteit van onderzoek wordt genoemd, bij kwalitatief onderzoek vaak groter”. (Baarda, 2014, pp. 88-89). Om zo dicht mogelijk bij de instrumentale validiteit te blijven zijn de interviews opgezet vanuit de Golden Circle van Sinek. De eigen invullingen hiervan zijn terug te vinden in [bijlage 6](#).

De betrouwbaarheid kan worden gedefinieerd als de mate waarin een onderzoek zelfstandig is, hiermee wordt bedoeld dat op een ander moment men tot hetzelfde antwoord komt (Baarda, 2014). Voor de verhoging van betrouwbaarheid van uitwerking zijn alle afgenomen interviews opgenomen in dit onderzoek. Deze zijn uitgewerkt op basis van de behandelde thema's. Om de betrouwbaarheid van het onderzoek zo groot mogelijk te maken zijn verschillende soorten respondenten benaderd betreffende leeftijdsklassen, relatiestatus en verschil tussen mannen en vrouwen. Tevens zijn alle bronnen die geraadpleegd zijn ten behoeve van dit onderzoek vermeld in de literatuurlijst.

### **3.5 Ethische kwesties**

Veel factoren hebben invloed op de uitkomsten van dit onderzoek, de factoren welke (nadelige) gevolgen zouden kunnen hebben worden hierna besproken.

#### **Confronterend thema**

Ruim 85% van de 65-plussers wil absoluut niet binnen 2 jaar verhuizen en voor de 85-plussers loopt dit zelfs op naar 90% (De Groot, Van Dam, Daalhuizen & Planbureau voor de leefomgeving, 2013). Volgens het tri-componentenmodel wordt gesteld dat een houding ten opzichte van een koopproces wordt beïnvloed door 3 componenten. De drie componenten zijn cognitief (kennis), affectief (gevoel) en conatief (actie). Een evenwichtige verhouding van deze elementen zorgt voor consistentie (Nederstigt & Poiesz 2014). Gezien de grote tevredenheid van ouderen in de huidige woonsituatie kan het concept van De Lind grotendeels alleen getoetst worden op aannames van de respondenten. Het conatieve (actie) component valt bijna helemaal af en er is voornamelijk getoetst op het affectieve (gevoel) en cognitieve (kennis) component. Voor veel ouderen was dit gesprek een “eye-opener” zoals ze zelf aangaven. Tevens is gebleken dat de ouderen zichzelf nog niet oud vinden, of in ieder geval niet oud genoeg om te willen verhuizen. Vanuit dit perspectief is het gesprek ook confronterend met ouderdom. Het is mogelijk dat men tot andere antwoorden komt wanneer hier vaker over nagedacht is gezien de componenten dan een diepere invulling krijgen.

#### **Doelgroep**

Bij de interviews is rekening gehouden met individuen en echtparen. Het is mogelijk dat echtparen of duo's antwoord geven omdat ze geprikkeld zijn door de antwoorden van de ander of dat ze juist niet het antwoord geven omdat men niet het risico wil lopen vreemd gevonden te worden (Baarda et al., 2013).

#### **Bekenden van Natascha**

De ouderen die zijn geïnterviewd zijn op enige wijze verbonden met Natascha Leeuwenkuijl. Enkelen zijn bekenden, anderen zijn via relaties door N. Leeuwenkuijl benaderd. Voor bijna alle ondervraagden is het concept geheel nieuw geweest en zijn zij ingelicht over het idee

doordat vooraf informatie is verzonden. Aan het begin van het interview heeft N. Leeuwenkuijl het concept nog toegelicht, dit voor verfrissing van het geheugen en diepgang van het concept. Er zijn verder geen belanghebbende, onder de geïnterviewde, bij de uitkomsten van dit onderzoek. Door middel van de vooraf bekende informatie over de respondenten is het mogelijk geweest ouderen te bevragen die daadwerkelijk in de beoogde doelgroep passen.

### **Openvragen stelling**

Door middel van de open vraagstelling zijn alle interviews uniek geweest en zijn er op andere manieren bij onderwerpen stilgestaan. Dit kan effect hebben uit de uitkomsten van de interviews. De wijze van doorvragen ligt namelijk niet vast, wel is er gebruik gemaakt van een standaardvragenlijst.

### **Huur of koop**

Naar mate het literatuur onderzoek vorderde werd duidelijk dat ouderen meer behoefte hebben aan een huur- dan koopwoning. Gezien er al enkele interviews waren afgenomen is dit niet in alle gesprekken gevraagd en kan er slechts een advies gegeven worden op het antwoord van enkelen. Tevens gaven enkele aan, zonder hier specifiek naar te vragen, dat huur of koop een belangrijke factor is om wel of niet ergens te willen wonen. Gezien de praktijk en theorie hier een grote gelijkens tonen kan er wel een passend advies gegeven worden.

## **HOOFDSTUK 4. CONCEPTSCHETSING**

### **Ontstaan**

Het concept, getiteld De Lind is ontstaan vanuit een droom van Natascha Leeuwenkuijl. Haar ambitie is om een eigen project te starten. Hiervoor is ze terug gegaan naar belangrijke waarden, voor haar in het leven. Hier uit kwamen elementen voort zoals een fijne plek om te leven en hoe dat later zou zijn als ze niet meer in haar eigen huis zou kunnen wonen. Vanuit dit gedachtegoed is het idee voor het ‘**Hofje**<sup>1</sup>’ ontstaan met als belangrijkste waarden:

- Verbinden van binnen en buiten
- Prettig wonen
- Service

Hofje is een plek waar rust en verbinding is maar waar men in de binnenstad leeft met een openbare tuin en waar gastvrijheid de norm zal zijn. Belangrijk is dat men zelfstandig en onafhankelijk woont en zelf regie over het leven houdt maar in verbinding staat met elkaar en de omgeving om zo eenzaamheid te voorkomen. Een palet aan diensten is beschikbaar voor het geval daar behoefte aan ontstaat. Invulling van deze diensten zijn onder andere een personal assistent, schoonmaak aan huis, klusjesman, uitlaatservice, boodschappen service. Na een aantal gesprekken met verschillende wethouders in mogelijke dorpen is er contact gekomen met Ben Schonk, grondbezitter in Oisterwijk met een bouwvergunning voor een pand aan het Lindepad. Op dat moment is het concept veranderd naar ‘De Lind’ en is het specifiek gemaakt voor de Oisterwijkse markt.

### **De Lind**

‘De Lind’ ligt in het centrum van Oisterwijk, dicht bij winkels, restaurants, de schouwburg en het station van Oisterwijk. Er zullen ongeveer 30 appartementen gebouwd worden en de bouw

---

<sup>1</sup> Alle **dikgedrukte** woorden zijn terug te vinden in een [begrippenlijst](#). Per begrip is het mogelijk te klikken en doorverwezen te worden via een hyperlink, deze hyperlink werkt vice versa zodat vanaf begrip direct terug kan worden gegaan naar het rapport.

zal naar verwachting begin 2018 starten. Het betreft appartementen met een aankoopprijs vanaf €500.000,-. Naast de 30 appartementen zal er een open tuin zijn voor de bewoners met een doorloop vanaf de schouwburg en vanaf het Lindeplein. De appartementen zullen naar verwachting een oppervlakte van minimaal 80m<sup>2</sup> en maximaal 120m<sup>2</sup> hebben, en zijn allemaal ‘op eigen wijze bijzonder’. De appartementen zullen veel natuurlijke materialen bevatten en hebben een strakke en luxe uitstraling tegelijkertijd. Er zal naar behoefte **domotica** gebruikt kunnen worden om kwaliteit van wonen en dienstverlening te optimaliseren tot zelfstandig wonen niet meer houdbaar is. Om de toekomstige bewoner te stimuleren vroegtijdig een appartement te kopen zijn er twee grote voordelen voor de eerste bewoners. Het eerste voordeel is dat men deel uit kan en mag maken van een klankbord groep. Op basis daarvan zal rekening gehouden worden met wensen en behoeften van de bewoners. Daarnaast is er bij vroege koop ook inspraak in de woning, zoals welke woning men prefereert, licht- en binnenhuisarchitectuur. Hierdoor kan men binnen de mogelijkheden veel inspraak verkrijgen over de woning en is het mogelijk om van het huis een thuis te maken dat volledig naar eigen wens is. Omdat het concept hoog in de markt zit hoor hier een passende doelgroep bij. Deze kan als volgt worden geformuleerd: “hoogopgeleide, vermogende en vitale ouderen”. De keuze voor de combinatie van deze elementen is gemaakt omdat gewenst is dat actieve en levenslustige ouderen in De Lind komen wonen. Tevens is de prijs ernaar dat voornamelijk hogeropgeleiden maar in ieder geval vermogende ouderen hier kunnen wonen.

### **De tuin**

Een belangrijk element voor een Hofje is een gemeenschappelijke tuin, bij De Lind zal er ook een gemeenschappelijke open tuin zijn. In deze tuin zal een speeltoestel worden geplaatst om (klein)kinderen van bewoners en omwonenden in te laten spelen en dit zal een stimulans zijn voor de verbinding van binnen en buiten. Omdat de doelgroep naar wens bestaat uit **jong senioren**, is de aanname dat men graag nog wat in de tuin zou kunnen willen werken, een kleine kas om wat te verbouwen en eventueel een hok of ren om wat dieren te kunnen verzorgen. Onder andere hierdoor kan een gevoel van vrijheid en zelfstandigheid worden gecreëerd en dat zou een stimulans kunnen zijn om eerder te willen verhuizen. Daarnaast zou de tuin beschikken over een aantal intieme zitjes, bankjes en tafeltjes om het genot van een tuin te optimaliseren. Naast de gemeenschappelijke tuin beschikt ieder appartement over een eigen balkon, dit zal van voldoende omvang zijn om hier een buitentafel en stoelen op te kunnen plaatsen.

### **Entree**

Naast de tuin zal ook de entree zorgen voor verbinding. Tot de lift is het complex open voor iedereen. Deze ruimte zal ook dienen als ontmoetingsruimte. In deze ruimte vindt men een leestafel, koffie- en thee mogelijkheid mooie bloemen, een aantal kunstwerken aan de muur, brievenbussen en een bemande receptie. Via deze ruimte komt men bij de lift, deze verleent toegang tot de garage en de verdiepingen van de appartementen. Vanaf dit punt is het complex beveiligd en kan men slechts naar binnen met een code, bewonerspas of andere vorm van beveiliging. Ook zorgt de openbare toegankelijke entree voor een gastvrije beleving. Naast de lounge functie die deze ruimte zal bekleden is hier ook gastvrouw/receptiedame die deel uitmaakt van de basisservice en door de bewoners gefinancierd wordt door middel van service kosten. Zij of hij zal er altijd zijn als aanspreekpunt en zal bewoners helpen waar nodig. Dit kan zijn in de vorm van services regelen of het beantwoorden van vragen. De geboden services zullen deels vanuit De Lind aangeboden worden en deels gecontracteerd. Zij worden geselecteerd op basis van kwaliteit, zij staan voor hun werk en kunnen verbinding maken met bewoners. Omdat ook de verbinding met Oisterwijk van belang is zijn deze dienstverleners bij voorkeur lokale partijen. Zo is er een personal assistent, huishoudelijke hulp en klusjesman op aanvraag, dit betreft de persoonlijke service. De personal assistent kan men inhuren voor taken waar geen tijd voor of behoefte aan is om dat zelf uit te voeren. Uiteindelijk zou het zo kunnen

zijn dat de personal assistent met de bewoner mee zou gaan naar belangrijke doktersafspraken en er een vertrouwensband is gecreëerd. Deze personal assistent zou afgenomen kunnen worden, in abonnementsvorm, voor €60,- per uur en de prijs zal dalen naar mate het verbruik stijgt, zoals gebruikelijk in abonnementsvorm. De huishoudelijke hulp kan men op eenzelfde manier inhuren en zal ook in prijs verminderen van €17,50 per uur bij een afname tot 4 uur per week, naar €14,50 vanaf 8 uur per week. Tot slot is er de klusjesman die per kwartaal is berekend op 2 tot 4 uur en zal €25,- kosten per uur. Ook is er de mogelijkheid om losse services afnemen naar behoefte en deze diensten worden per keer betaald. De overige services die geleverd kunnen worden zijn bijvoorbeeld een zorgservice, vervoerservice, uitlaatservice, boodschappenservice, pedicure, manicure en een kookservice. Voor de nieuwe bewoners zijn er ook services geboden om het verhuizen makkelijker te maken. Hierbij gaat het om een makelaar service, financieel adviseur en de verhuisservice. Het voordeel van de afnemer hierbij is dat men verzekerd is van kwaliteit. Om deze diensten rendabel en voordelig te maken is het aantrekkelijk om het niet slechts aan te bieden aan bewoners, maar ook aan omwonende binnen 1 kilometer van De Lind. Zo zal het niet alleen aantrekkelijker kunnen zijn voor bewoners omdat de kosten lager zijn, maar ook voor de ondernemers omdat de bereikbare doelgroep vergroot wordt. Deze services zullen worden aangeboden op een online platform.

### **Platform**

Op het online platform van De Lind worden naast de geboden services ook Oisterwijk en omgeving gepresenteerd. Zo worden winkels aan de Lind getoond, is er een agenda overzicht van lokale festiviteiten en zal er een toegangspagina voor leden zijn. Via deze toegangspagina kunnen leden (bewoners en abonneementhouders van de pagina) gebruik maken van de services. Hierop kan men online services bestellen en deze ook waarderen, wat zal zorgen voor een kwaliteitsborging. Voor ondernemers zal dit een stimulans zijn om het werk goed te leveren gezien zij dan betere waarderingen krijgen en dus ook hoger op het platform komen. Eventueel kan men via de website ook contact leggen met elkaar via een chat en prikbord pagina. Er zou ruimte kunnen zijn op de website voor het vormen van groepjes en/of clubjes, zoals een leesclub, bridgeclub, kaartclub etc maar deze vorm van verbinding past niet per definitie in het ideaalbeeld hoe het geschetst is van De Lind, zoals te vinden in [bijlage 7](#).

### **Missie en Visie**

**De missie en visie zijn geformuleerd op basis van de geschreven literatuur van K. Alsem. De missie passend bij De Lind kan omschreven worden als pure missie, daarnaast zijn alle onderdelen voor een goede visie meegenomen om deze zo volledig mogelijk te kunnen formuleren.**

#### **Missie**

“ Een gemeenschap creatie van bewoners en omwoners die elkaar weten te vinden, waarbij De Lind is ingeburgerd in het Oisterwijkse (ondernemers)leven en waarbij gastvrij en fijn wonen de norm is. Het is een plaats waar mensen veilig, in verbinding met elkaar en de omgeving wonen en oud(er) kunnen worden, met altijd iemand of iets die ze te hulp kan zijn en waarbij nee in basis geen optie is. Bewoners worden maximaal gefaciliteerd om zolang mogelijk zelfstandig te kunnen wonen zolang het mogelijk is om zelfstandig te wonen.”

#### **Visie**

“In een samenleving waarin vergrijzing, eenzaamheid en toenemende levensverwachting een rol spelen ervoor zorgen dat de Oisterwijkse bewoner altijd in het middelpunt van leven staat en gefaciliteerd waar nodig.”



# HOOFDSTUK 5. ONDERZOEKSRESULTATEN DESKRESEARCH

## 5.1 Markt

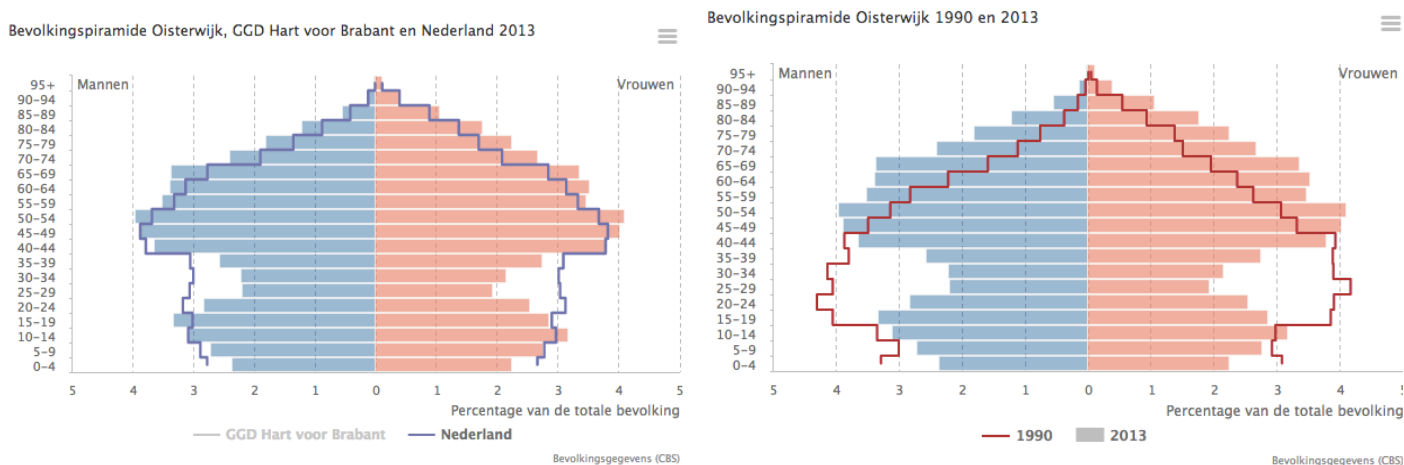
Aangezien het concept gericht is hoogopgeleide, vermogende en vitale ouderen zal dit ook meegenomen worden in de marktanalyse. Ten eerste is dit de stijgende levensverwachting, ten tweede de vergrijzing die momenteel gaande is en tot slot het (toenemende) vermogen van ouderen.

### Vergrijzing

De levensverwachting van mensen neemt toe. Zo werd in 1990 verwacht dat men vanaf 61 jarige leeftijd gemiddeld nog 20,36 jaar te leven en dit is dit in 2016 opgelopen tot 23,37 (CBS, 2017). Deze toenemende levensverwachting zal volgens prognose van het CBS aanhouden. Zo zal in 2060 de levensverwachting voor mannen 87 jaar zijn en voor vrouwen 89,9 jaar. Daarnaast voorziet de Volksgezondheidszorg dat de huidige levensverwachting op 65-jarige leeftijd voor hogeropgeleiden tot 4 jaar langer is dan voor laag opgeleiden. “Naast het feit dat 65-jarigen ouder worden, neemt ook de levensverwachting in **goed ervaren gezondheid toe**” (CBS, 2017). Met het oog op het toenemen van de levensverwachting en het aantal gezonde jaren is het mogelijk om steeds langer thuis te kunnen wonen, hierdoor kan men op latere leeftijd voor een gemakkelijkere woonruimte kiezen. Tot slot wordt er door de overheid op gestuurd dat ouderen langer thuis blijven wonen en geeft hiervoor richtlijnen. De mogelijkheden zijn aanpassingen doen in de huidige woning of tijdig verhuizen naar een woning die past bij een volgende levensfase (Rijksoverheid, z.j.).

### Oisterwijk

Zoals te zien is in onderstaande afbeelding is Oisterwijk meer aan vergrijzing onderhevig dan Nederland gemiddeld is. Er is een duidelijke afname te zien van aantal inwoners in de jongere leeftijdsgroepen en vanaf de leeftijdscategorie 50-60 stijgt het weer. De grootste groei zit in de leeftijdsgroep 70-80 jarige (CBS, 2017; Rijksinstituut voor volksgezondheid en milieu [RIVM], 2013). Dus kan geconcludeerd worden dat Oisterwijk een geschikte gemeente zou zijn voor De Lind gezien de vergrijzingsdruk meer dan gemiddeld aanwezig is.



Uit een ander onderzoek van het CBS blijkt dat het gemiddeld vermogen in Oisterwijk op €112.600,- ligt, het gemiddelde van Nederland is €19.000,-. Om dit gemiddelde vermogen te berekenen is rekening gehouden met alle bezittingen, zoals spaargeld en een huis, en zijn de schulden in mindering gebracht, zoals een hypotheek. In ieder geval wordt gesteld dat in de rijkste steden van Brabant (Oisterwijk staat op nummer 28 van 66 totaal) relatief veel ouderen wonen, zij zouden een flink vermogen hebben opgebouwd (Omroep Brabant, 2015).



Voor leeftijdsverdeling in Oisterwijk is daarnaast ook bekend hoe de verhouding in leeftijd van Oisterwijk ten opzichte van Oisterwijk centrum is verdeeld. Zie [bijlage 8](#) voor een weergave van het centrum. Hieruit kan worden opgemaakt dat 42% van de bewoners in het centrum bestaat uit inwoners van 65 jaar en ouder en 24% treft een leeftijd tussen 45-65. Wanneer dit vergeleken wordt met Oisterwijk als gehele gemeente is opvallend dat slechts 18% 65 jaar en ouder is en 29% tussen 45-55 jaar is. Echter geldt hier niet zonder meer dat de ouderen ook zorgen voor relatief hoger vermogen in Oisterwijk centrum. Dit is af te lezen uit het gemiddelde persoonlijk inkomen per ontvanger, het verschil van lage en hoge inkomen en ook de gemiddelde woningwaarde (Funda.nl, 2012). Daarnaast blijkt uit onderzoek dat het stedelijk centrum steeds populairder worden bij hoogopgeleide ouderen (Hooimeijer, Universiteit van Utrecht & Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer [VROM], 2007).

### **Conclusie:**

*Dus wonen veel van de (jong) senioren in het centrum Oisterwijk maar betekent dit niet direct dat zij over een hoog vermogen beschikken. Voor De Lind is het positief dat (jong) senioren het centrum van Oisterwijk trekt, gegeven bovenstaande informatie, dit doet aannemen dat de locatie prettig bevonden wordt. Daarnaast blijkt, uit het theoretisch kader, dat Oisterwijk een welvarende gemeente is.*

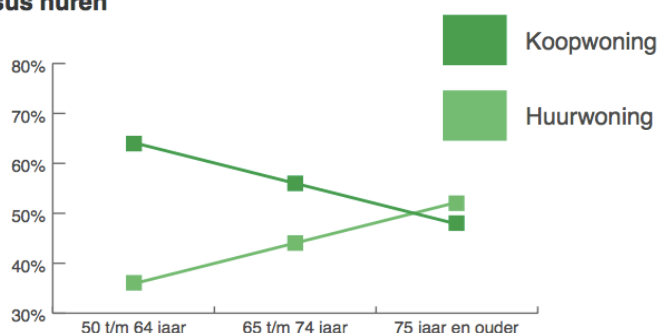
## **5.2 Wonen**

Dit element zal worden behandeld aan de hand van de vijf kernwaarden<sup>2</sup> rond wonen en leven (Sievers, De Groot & Penninx, 2007). Een schematische weergave van de vijf kernwaarden is te vinden in [bijlage 9](#).

### **Wonen**

De ideale woning heeft minimaal 3 kamers en heeft een oppervlakte tussen de 80m<sup>2</sup> en 110m<sup>2</sup> volgens ouderen met concrete verhuishwens (Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg, 2015). Uit verschillende onderzoeken blijkt dat naar mate men ouder wordt de wens om te huren vergroot. Hieronder is een weergave hiervan te zien, gemaakt door Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg uit 2015.

#### **Kopen versus huren**



Daarnaast is dit ook bevestigd door onderzoeken van Gemeente Nijmegen uit 2015 en bronnen van het CBS. Uit onderzoek naar woonwensen van 55 plussers blijkt daarentegen dat bijna de

<sup>2</sup> De vijf kernwaarden voor ondernemend ouder worden van Sievers et al., zijn:

1. Ontmoeten
2. Veel beleven
3. Zinvol leven
4. Eigen regie hebben
5. Tot jezelf komen

helft, van de verhuis geneigde, een koopwoning zou willen en een kwart een huurwoning. Hierbij gaat de voorkeur vooral uit naar vrijstaande woningen, appartementen met lift en appartementen met tuin (Voogd, 2005). Dus blijkt dat het concept De Lind mogelijk niet helemaal passend is bij de markt gezien de vraag naar huurwoningen toeneemt naar mate men ouder wordt. De grootte van het appartement en het aantal kamers komen wel overeen met de omschreven wensen van ouderen.

### **Woonwensen**

Uit verschillende onderzoeken blijkt dat ouderen de nabijheid van **voorzieningen** belangrijk vinden in de woonomgeving (Voogd, 2005; Woonmonitor, 2015; Penninx & Royers, 2007). Dit geeft de mogelijkheid om (zelfstandig) te kunnen ondernemen. Mocht dit niet mogelijk zijn in de directe woonomgeving dan is het aanbieden van assistentie noodzakelijk (Penninx & Royers, 2007). Dit past binnen de kernwaarde dat er voor ouderen wat te beleven moet zijn en dat men eigen regie wenst te hebben (Sievers et al., 2007). Door de locatie van De Lind is dit van toepassing en zou er betreffende voorzieningen in de omgeving, in theorie, niet of weinig kritiek zijn.

Uit onderzoek (De Jong, Rouwendal, Van Hattum & Brouwer, 2012) blijkt dat huiseigenaren meer verbonden zijn aan hun huis. Omdat ouderen al langere tijd hun woning bezitten voelt een verhuizing ook als inleveren van opgebouwde historie, herinneringen en identiteit. Volgens onderzoek van het planbureau voor de leefomgeving (PBL) blijkt dat ouderen graag zelfstandig willen blijven wonen. Naast het zelfstandig willen wonen blijven ouderen ook zo lang mogelijk in een vertrouwde omgeving wonen (Voogd, 2005). Het betrokken zijn bij een project en proces wordt als prettig ervaren door ouderen, dit creëert vanuit de bouw een verbinding met de doelgroep (Laagland Advies, 2010). Ook via deze weg wordt een van de kernwaarden rond wonen en leven van Sievers et al. geraakt, namelijk het eigen regie hebben.

Uit onderzoek van Vanden Boer uit 1999 blijkt dat ouderen veelal wensen dat een woning minder duur, comfortabel, levensloopbestendig en gelijkvloers is. Dat ouderen een nultreden woning willen wordt in verschillende onderzoeken en documentaties bevestigd (Hooimeijer et al., 2007; Klomp et al., 2010). Ook wordt dit bevestigd door Penninx en Royers in een onderzoek dat zij in 2007 hebben verricht waarin staat beschreven dat alle essentiële woonfuncties op eenzelfde verdieping zouden moeten zijn. Naast de nultreden woning is het belangrijk dat men in en rondom de woning gemakkelijk met rolstoel of rollator binnen kan. Ook helpt het voor een uitnodigende woonomgeving voor ouderen dat men om binnen te komen geen stoepjes of trappen hoeft te betreden. Voor De Lind zijn een aantal factoren passend en kloppend met de theorie, zoals het levensloopbestendig zijn van de (nieuwe) woning, gelijkvloers en dat het appartementen betreffen.

### **Gemeenschap**

Een derde kernwaarde zoals door Sievers et al., is geformuleerd is dat men moet kunnen ontmoeten om prettig te kunnen wonen en leven. Veel ouderen vinden het een voordeel om te wonen met leeftijdsgenoten, zo kan een gemeenschappelijke ruimte de mogelijkheid bieden om sociale contacten op te doen (Gemeente Nijmegen, 2015). In onderzoek uit 2010 van Karsten wordt ook bevestigd dat het als prettig wordt ervaren wanneer er gelijk gestemde in de buurt wonen. Maar uit eerder onderzoek blijkt dat wonen op locatie met slechts leeftijdsgenoten niet aantrekkelijk is en dat projecten voor alleen 55+ in kwestie worden afgewezen door deze leeftijdsgroep. (Verhue, Binnema & Van Kalmthout, 2008). Aangezien de theorie hier niet eenduidig over is zal dit voor De Lind nog nader onderzocht moeten worden.

Ook een tuin kan bijdragen aan het welzijn van ouderen, het kan helpen om mensen te ontmoeten en om zintuigen te blijven gebruiken (Diek, Garssen, Heitman, Van Loon &

Weijters, 2004). Uit recent onderzoek naar woonwensen van ouderen in Amsterdam (Bakema, 2015) blijkt dat 23% graag een benedenwoning met tuin zou willen, een balkon of terras wordt door het grootste deel van deze groep als vereiste gezien. Ook het onderzoek van Woonmonitor bevestigt dat 40% van ouderen met concrete verhuishwens een eigen tuin (zeer) belangrijk vinden. Ook is dat voor ruim 25% van deze groep een reden om in hun huidige buurt te blijven wonen. Ander onderzoek toont aan dat 35% van de ouderen een tuin belangrijk vindt voor een nieuwe woning en 64% zou ook graag een balkon of terras zien (Ouderencontact Profburgwijk, 2016). Tot slot draagt een tuin bij aan zinvol leven en kan dit dienen als middel om wat te kunnen beleven, bijvoorbeeld door een speeltuin en/of jeu du boules baan. Met deze laatste twee worden tevens de kernwaarden van Sievers et al., weer geraakt en lijkt het concept De Lind dit te dekken.

### **Veiligheid**

Veiligheid en comfort is belangrijk voor de woonomgeving van ouderen (Lijzenga & Van der Waals, 2014; Penninx & Royers, 2007 Sievers et al). Onder deze begrippen worden ook geschaald dat de leefomgeving schoon is en er geen problemen in de buurt zijn die een onbehaaglijk gevoel kunnen geven (Penninx & Royers, 2007). Een intercomsysteem om het gebouw te betreden en de aanwezigheid camera's verhogen ook het gevoel van veiligheid (Gemeente Nijmegen, 2015). Voor ouderen is het tevens van belang dat woning en tuin (relatief) onderhoudsvrij zijn, ook dit zal bijdrage aan een veilig gevoel rondom de woning. De leefomgeving behoort ook tot comfort, Penninx en Royers schrijven hierbij dat een combinatie van comfortabel, gezellig, overzichtelijk maar wat te beleven van belang zijn. Deze elementen kunnen elkaar in de weg staan, immers een overzichtelijke en comfortabele indeling zijn niet direct gekoppeld aan gezellig en beleving. Het toevoegen van zitjes en bankjes in een wooncomplex nodigt uit tot plezierige en toevallige ontmoetingen. Om deze ontmoetingsplekken logisch in te delen is gekeken wat ouderen mooi vinden, hierbij wordt op prijs gesteld als er groen in de buurt is, kunst in de omgeving en herkenbare buurtobjecten om emotioneel mee te binden. De kernwaarde betreffende veiligheid en comfort van Sievers et al., heeft veel raakvlakken met De Lind en dus zou in theorie het concept hier ook volledig zijn.

Uit onderzoek (De Jong et al., 2012) blijkt dat hoger opgeleiden domotica als wenselijke woningeigenschap zien. Zij zijn bereid tussen de €40-€50 per maand te betalen voor deze luxe. Naast dat het ervaren wordt als luxe helpt het ook om een veilige woonomgeving te creëren (Telegraaf, z.j.). Ook draagt domotica bij de kernwaarden van Sievers et al, het geeft mensen het gevoel en regie hebben en veiligheid. Volgens recent onderzoek van Woonmonitor uit 2015 maakt 14% van de ouderen gebruik van hulpmiddelen in huis, het meest voorkomend zijn w- en wandbeugels gevolgd door een verhoogd toilet. De Lind zal domotica naar wens bieden en rekening houden met de wens van de bewoner, vanuit dit oogpunt is ook de toevoeging van domotica dekkend voor de wens vanuit de markt.

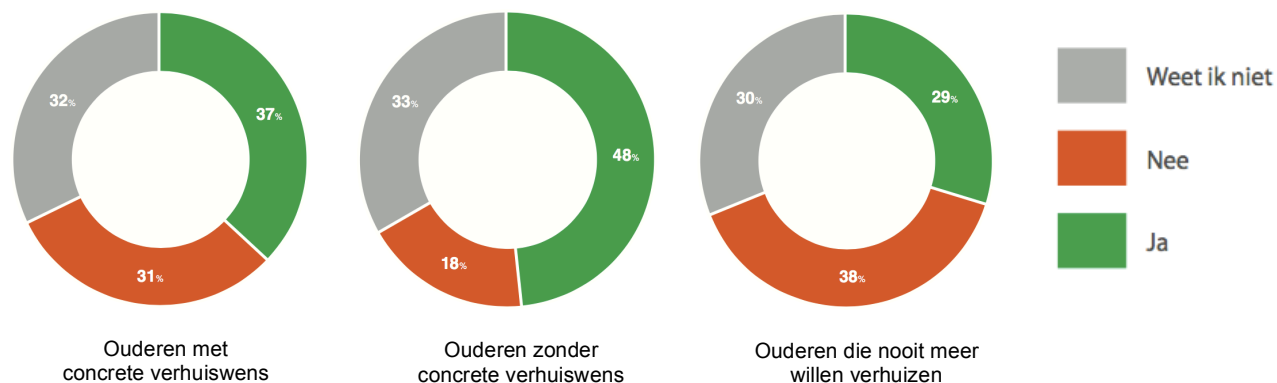
### **Conclusie:**

*Voor ouderen is het dus belangrijk om gelijkvloers, goedkoper, centraal gelegen en veilig te wonen. Hierbij zijn de 5 kernwaarden van belang (ontmoeten, veel beleven, zinvol leven, eigen regie hebben, tot jezelf komen). Het aantal m<sup>2</sup> en kamers zoals gewenst komen overeen met het idee zoals De Lind dat heeft. Huiseigenaren zijn meer verbonden met het huis en de buurt dan huurders. Wanneer men betrokken wordt bij het proces van de bouw wordt dat als positief ervaren op het element eigen regie hebben. Het goedkoper wonen en huur of koop zijn nog het uitzoeken waard.*

### 5.3 Service

Voor het service gedeelte betreffende wonen wordt eerst gekeken naar de aantrekkelijkheid van service, daarna welke services interessant zijn en tot slot hoe men service wenst af te nemen.

In onderstaand figuur is weergegeven per groep ouderen of zij interesse hebben in een woonomgeving waar ook diensten beschikbaar zijn (Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg, 2015).



In het onderzoek is tevens gekeken welke aanvullende diensten populair zijn onder ouderen. Het gehele overzicht hiervan is terug te vinden in [bijlage 10](#), de populairste diensten zijn als volgt:

1. Klusjesman (bijna 60%)
2. Hulp in de huishouding (50%)
3. Glazenwasser (ongeveer 45%)
4. Thuiszorg (ruim 40%)

De diensten waar door ouderen behoefte naar blijkt te zijn komen overeen met het aanbod van De Lind, dit zijn zowel de persoonlijke services als de losse services.

Er is een verband te zien tussen de eenzaamheid van mensen, leeftijd en gezondheidsproblemen (CBS, 2016). Een groot deel van de ouderen ziet de constante aanwezigheid van zorg en hulp als voordeel van een verhuizing (met meer zorgaanbod). In de leeftijdsgroep 75-84 heeft 75% last van langdurig lichamelijke klachten (Nationaal ouderenfonds, z.j.). Veiligheid, mogelijkheid tot persoonlijk contact en een maaltijdvoorziening worden daarnaast ook als voordeel gegeven (Naafs, Knippers & Van den Akker, 1994).

De Volkskrant schrijft dat er een groeiend aantal ouderen gebruik maakt van betaalde diensten voor gezelschap. Zo huren zij iemand in die hen gezelschap houdt, mee gaat wandelen, kaarten of eventueel naar een doktersafspraak gaat. De Volkskrant spreekt over een prijs per uur van ongeveer €20-€25 per uur. Uit recent onderzoek van Gremmen (2015) blijkt dat men niet graag slechts ontvanger wil zijn van diensten wanneer zij niet gelijkwaardig voor de ander klaar kan staan. Aan de andere kant wordt het als drempel ervaren voor mensen om hulp aan te bieden zolang hier niet om gevraagd wordt. Wanneer de hulpontvangende niet in staat is om de relatie te onderhouden met de hulpgevende dan vragen zij niet meer naar hulp of doen dit minder snel (Van Tilburg & De Jong Gierveld, 2007). Zij schrijven dat vooral veel ouderen met zogenoemde vraagverlegenheid kampt. Met dit in gedachte zit het service concept van De Lind goed omdat er sprake is van beloning voor de verleende service. Echter zal kritisch gekeken

moeten worden naar de prijs gezien er aanbieders zijn voor gezelschap en dergelijke functies bieden tegen een lagere prijs.

Uit recent onderzoek van Woonmonitor blijkt dat het grootste gedeelte de diensten het liefst per keer betaalt. Minder dan 10 personen van de ruim 200 geënquêteerde geeft aan mogelijk gebruik te willen maken van een abonnement vorm. Per maand zijn de respondenten bereid gemiddeld €105 te betalen voor, in het onderzoek bepaald, servicepakket. (Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg, 2015). Vanuit de gedachte om een platform (website met content daarop betreffende onder andere De Lind, Oisterwijk en de aangeboden service) te creëren en hier ook diensten op te presenteren is gekeken hoe ouderen online bezig zijn. Uit een recent rapport (Internationale Nederlanden Groep [ING], 2016) blijkt dat momenteel 75% van de 65-75 jarige zich ongeveer dagelijks online bevindt. De ING verwacht dat wanneer de mobiliteit van de oudere vermindert dat zij meer gebruik maken van de online



mogelijkheden. Het idee om services online aan te bieden zou mogelijk passend kunnen zijn voor De Lind. Daarnaast blijkt dat weinig ouderen interesse hebben in een abonnementsvorm van dienstverlening en komt dit dus niet overeen met het concept van De Lind.

### **Conclusie:**

*Uit de geschreven service analyse blijkt dat het gebruik van service erg verdeeld is. Wanneer men service wenst gaat dit voornamelijk om doelmatige services maar blijkt ook dat de gezelschap service in opkomst is. Men wil deze services over het algemeen het liefst per keer betalen. Voor De Lind blijkt uit de theorie dat de geboden diensten overeenkomen met de wensen van de afnemers maar de prijs en vorm van afname moeten nog onderzocht worden.*

### **5.4 Beweging**

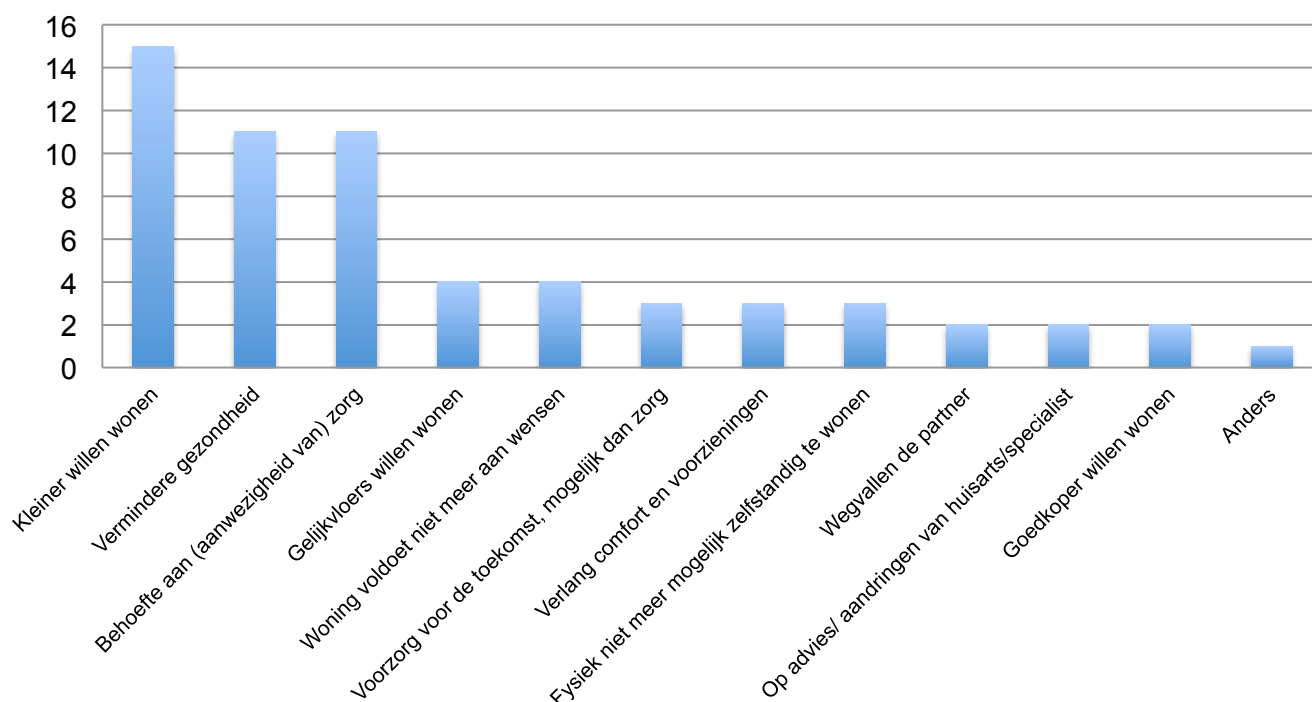
Om de uiteindelijke beweegredenen van ouderen te achterhalen is het element “Beweging” opgedeeld in 2 categorieën. De redenen waarom zij wel en waarom niet verhuizen. De verhuiscapaciteit onder ouderen blijkt zeer laag te zijn en zo wordt er vanuit gegaan dat zij ‘honkvast’ zijn (Hooimeijer et al., 2007; De Groot et al., 2013). Uit verschillende onderzoeken blijkt dat bijna 90% van de ouderen niet op korte termijn of mogelijk zelfs nooit wil verhuizen (De Groot et al., 2013; Bureauvijftig, 2015). Ook zijn zij erg tevreden met hoe ze nu wonen, 90% is (zeer) tevreden met de huidige woning (Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg, 2015)

### **Redenen om te verhuizen**

Op basis van verschillende onderzoeken zijn de meest genoemde verhuisredenen als volgt in te delen. Voor deze indeling is gekozen om uit ieder onderzoek de nummer 1 beweegreden 3 punten toe te kennen, nummer 2 krijgt 2 punten en nummer 3 krijgt 1 punt. Hierdoor is overzichtelijk te zien hoeveel invloed iedere factor heeft. Een kanttekening hierbij is dat er geen rekening is gehouden met het verschil in aantal antwoorden tussen de eerste, tweede en derde reden. Het zou dus kunnen zijn dat 80% van de respondenten kleiner wil wonen als

eerste reden heeft opgegeven, gelijkvloers 10% en de aanwezigheid van zorg 5%. Andersom zou het ook mogelijk kunnen zijn dat de antwoorden juist heel dicht bij elkaar liggen. Ook zijn er uit enkele onderzoeken meer groepen geselecteerd die los van elkaar verhuisredenen hebben genoemd. (Bloem, Van Tilburg & Thomese, 2008; Gemeente Nijmegen, 2015; Voogd, 2005; Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg, 2015; VROM, 2010; Ouderencontact Profburgwijk, 2016). Een volledige lijst van de top 3 beweegredenen uit de verschillende onderzoeken is terug te vinden in [bijlage 11](#).

## Redenen om te verhuizen



Van de groep die ‘anders’ heeft ingevuld zijn antwoorden bijvoorbeeld geweest dat men gelijkvloers wil wonen, naar een betere buurt wil, vanwege een scheiding of voor meer sociaal contact Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg, 2015). Daarnaast is uit onderzoek van De Groot et al., gebleken dat een man alleen wil verhuizen als er nood aan de man is. Ook het VROM toont aan dat er bij de mensen waar gezondheidsproblemen weinig spelen men ook minder haast heeft om te verhuizen omdat er nog geen noodzaak toe is. In het onderzoek van de Gemeente Nijmegen (2015) schrijven professionals dat er geen of nauwelijks ouderen zijn die verhuizen om problemen te voorkomen, opvallend aangezien dit uit andere onderzoeken wel blijkt voor te komen. Onderzoek van VROM toont aan dat veel ouderen die gezondheid als beweegreden geven, hun gezondheid als matig of slecht ervaren. Veel van hen ervaren hier zelfs problemen mee in het dagelijks leven of bij huishoudelijke activiteiten. Ook is dit gerelateerd aan leeftijd, zo stellen jongere ouderen eerder problemen te ervaren met de woning en oudere ouderen hebben vaker behoefte aan zorg, zoals te zien is in [bijlage 12](#). Van de ouderen uit het onderzoek van VROM blijkt dat 40% wenst verzorgd te wonen, hieronder valt een zorgvoorziening in de omgeving. Wanneer men ouder dan 70 wordt dan wordt deze zorgvoorziening belangrijker, 50% vindt het dan belangrijk om dit in de omgeving te hebben.

In het onderzoek van de Gemeente Nijmegen (2015) stellen professionals dat leefstijl en opleidingsniveau zijn verbonden met de verhuisgeneigdheid van ouderen. Zo zouden hoger opgeleiden over het algemeen beweeglijker zijn. Daarnaast beschikken hoger opgeleiden ouderen vaak over genoeg kunde om een gepaste woonruimte te vinden. Ook is er veelal sprake van meer inkomsten en hierdoor zijn de geld gerelateerde barrières minder.

Onderzoek van Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg (2015) blijkt dat de meeste ouderen bekend zijn met de volgende woonvormen, daarnaast is gekeken of men deze woonvorm overweegt:

- **Seniorenwoning** (81% - 29%)
- **Aanleunwoning** (79% - 21%)
- **Serviceflat** (73% - 19%)
- **Woonzorgcomplex** (61% - 11%)

“Wat opvalt is dat ouderen veel minder bekend zijn met nieuwe woonvormen, zoals **moderne hofjes** (11%), **mantelzorgwoningen** (2%) en **kangoeroewoningen** (2%). Van de mensen die deze nieuwe woonvormen wel kennen, zouden een groter deel er wel willen wonen” (Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg, 2015, p. 21). Een weergave van de bekendheid met een woonvorm en de overweging om daar te willen wonen is terug te vinden in [bijlage 13](#).

### **Redenen om niet te verhuizen**

Zoals inmiddels bekend zijn ouderen niet erg verhuis geneigd, 90% heeft geen (directe) verhuiswens. Uit het onderzoek van Plan Bureau Leefomgeving blijkt dat ouderen gemiddeld al 25 jaar in eenzelfde woning wonen. Naar mate men langer op een plek woont dan wordt de weerstand tegen verhuizen groter en is men meer verbonden aan het huis en de woonbuurt. De woning en leefomgeving worden als veilig en fijn beschouwd, hier zijn kinderen groot gebracht en er is sociale cohesie met de buurt (Filius, 1993; De Groot et al., 2013). Hierdoor wordt een verhuizing op latere leeftijd veelal gezien als een groot karwei, zowel vanuit materieel oogpunt als vanuit een emotionele blik (PBL, 2013). Het VROM haalt vier hoofdredenen aan waarom ouderen niet willen verhuizen, dit is op korte of lange termijn:

1. **Verbondenheid**  
Ouderen zijn gehecht aan het huis, de omgeving en de bureu.
2. **Tevredenheid**  
Zoals al eerder is aangehaald zijn mensen erg tevreden over de huidige woonsituatie.
3. **Verwantschap**,  
De wens om dichtbij familie te wonen.
4. **Overige omstandigheden**  
Nadelige huizenmarkt, moeite om iets geschikts te vinden, hoge prijzen, moeite om eigen huis te verkopen.

De tevredenheid over de huidige woning blijkt ook uit dit onderzoek de meest genoemde reden te zijn, bijna 75% geeft dit als drijfveer om niet te willen verhuizen. De andere redenen worden weinig genoemd, minder dan 10%. Het blijkt dat naar mate men ouder wordt de verbondenheid een grotere rol gaat spelen voor ouderen en de overige omstandigheden zijn juist weer meer van toepassing op de jongere ouderen. De overige redenen zijn niet sterk samenhangend met leeftijdsgroepen.

Door onderzoek van Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg (2015) is gekeken waarom men in de huidige buurt wil blijven wonen. Bij zowel een huur- als koopwoning is de belangrijkste reden de winkels in de omgeving. Daarnaast vinden beide de

veiligheid en het openbaar vervoer erg belangrijk. Opvallend is dat kopers de sociale contacten in de buurt belangrijker vinden en huurders de nabijheid van de huisarts. Uit onderzoek van Hooimeijer et al., (2007) blijkt dat hogeropgeleiden minder verbondenheid hebben met de directe omgeving waar ze oud worden en meer met plaatsen waar ze gedurende hun leven zelf hebben gewoond of waar de kinderen nu wonen.

**Conclusie:**

*Dus blijkt dat ouderen erg honkvast zijn, zij ervaren een grote mate van tevredenheid in de woning en woonomgeving. Dit is zowel de woonsituatie als de emotionele waarde die hierbij gepaard gaat. Het aanbod van zorg wordt belangrijker naar mate men ouder wordt.*

## **5.5 Soortgelijke aanbieders**

Tot slot is De Lind betreffende wonen, faciliteiten en service vergeleken met 5 andere aanbieders van wonen voor ouderen. Een volledig overzicht van deze woningvormen is terug te vinden in [bijlage 14](#).

Zoals beschreven in de onderzoek verantwoording is er rekening gehouden met locatie, prijs en service van deze woningen om te vergelijken. Wanneer gekeken wordt naar prijs, kan geconcludeerd worden dat De Lind ongeveer soortgelijke prijzen vraagt als andere aanbieders. De prijzen liggen bij elkaar in de buurt, maar sommige bieden duurdere en sommige bieden goedkopere appartementen aan. Het concept De Lind staat hoog in de markt maar lijkt acceptabel in vergelijking met andere aanbieders.

Als gekeken wordt naar faciliteiten en service kan er een onderscheid gemaakt worden op basis van full service, deel service en no service. Bij de full service zijn de aangeboden services erg uitgebreid en worden deze vanuit de woningorganisatie zelf aangeboden. Voor de deel service is er beperkte(re) service beschikbaar en is dit zowel vanuit de woningorganisatie als op basis van contractvorm. Bij de no service is geen sprake van door de woningorganisatie aangeboden service en zal men de gewenste service zelf moeten verzorgen. In de vergelijking zijn al deze vormen voorbij gekomen, de wens voor De Lind ligt het dichtstbij de no-service variant. Hier draait het puur om het mooi wonen op een fijne plek en worden de beperkingen van ouder worden minder expliciet getoond.

Op veel elementen komen de woonvormen overeen, zoals onder andere voldoende lichtinval hebben, het beschikken over een eigen balkon, een gezamenlijke ruimte hebben en de aanwezigheid van een intercomsysteem. Wat De Lind niet heeft is de mogelijkheid om appartementen te kunnen huren en rust in de directe omgeving. Als gekeken wordt naar wat De Lind uniek maakt ten opzichte van de andere woningaanbieders is dit het aanbod van een personal assistent, boodschappenservice en een huishoudelijke hulp die men kan inhuren.

**Conclusie:**

*Vergeleken met de meeste aanbieders heeft De Lind weinig (interne) services maar dit past bij het concept gezien het idee is om niet binnenhuis aan te bieden wat buitenhuis te halen is. Betreffende prijs zit het concept redelijk gelijk met andere aanbieders maar ligt wel centraler dan de andere woningvormen.*

## **HOOFDSTUK 6. ONDERZOEKSRESULTATEN FIELD RESEARCH**

De opzet van de interviews is terug te vinden in [bijlage 15](#), de uitwerkingen in [bijlage 16](#).



## **6.1 Wonen**

Voor het onderdeel wonen zijn alle respondenten gevraagd over een gemeenschappelijke ruimte, dit in de vorm van een lounge, de buitenruimte, veiligheid in en rondom het pand en domotica. Tevens zijn in sommige gesprekken de voorkeur voor huur of koop meegenomen en hebben enkelen zinvolle uitspraken gedaan over de wens van inrichting met betrekking tot de woning.

### **Lounge**

Iedereen vindt een gezamenlijke ruimte interessant, dit vanuit het oogpunt dat dit gezien wordt als plek om andere te ontmoeten. Er wordt verwacht dat de conciërge en/of receptioniste hier gevonden kan worden, dat hier een kopje koffie en thee genuttigd kan worden met het liefst dan ook een tafeltje en om de post op te halen.

De optie om een open entree te hebben, dit ter stimulatie van de verbinding van binnen en buiten, niet gewenst. Wanneer er een receptiedame of conciërge aanwezig is wordt het door de meeste geaccepteerd, wanneer hij of zij weg is, ook overdag, dan zou het prettig zijn als de entree gesloten is.

### **Buitenruimte**

“Een binnentuin maakt het verschil tussen appartementencomplex en hofje” (C. Leonard, persoonlijke mededeling, 22 maart 2017).

Allen vinden de aanwezig van een tuin prettig, hier ziet men graag wat bloemen in en wil men kunnen genieten van een mooi uitzicht. Voor sommige is het beschikbaar zijn van zithoekjes en bankjes prettig maar dit geldt niet voor alle respondenten. Daarnaast hebben enkelen aangegeven dat de aanwezig van een jeu de boulesbaan prettig zou zijn en zouden hier zelf gebruik van willen maken.

Het kunnen tuinieren in de tuin werd door alle respondenten afgewezen, hierop werd bijvoorbeeld gereageerd dat de tuin juist een reden zou zijn om te gaan verhuizen, de tijd en moeite die men er in steekt om te onderhouden. Tevens zien alle respondenten de aanwezigheid van een speeltuin als last, men is bang voor zowel overlast van andere kinderen als dat van de eigen (klein)kinderen. Hierbij komt ook dat wanneer de tuin open is met doorgang dat andere mensen in de buurt zorgen voor overlast. Naast de overlast ziet men de open tuin ook als inbraak op privacy en negatief effect op de veiligheid. “Mocht de tuin toch open zijn, dan het liefst alleen voor de bewoners”. De intieme zitjes zijn volgens de meeste respondenten ook overbodig, wanneer er genoten wil worden van privacy zit men liever op het eigen balkon.

### **Veiligheid**

Alle respondenten geven aan veiligheid heel erg belangrijk te vinden. Op de open tuin en mogelijkheid tot toetreden van de entree/lounge werd niet positief gereageerd. Men zou het liefst zien dat een bezoeker, voor het kunnen binnentreden van het complex, aanbelt via een intercom systeem. Sommigen stellen dat zij dit zelfs graag zien wanneer er een bemande receptie/lounge is, dit mede voor de veiligheid van de (bijvoorbeeld) receptiedame. Allen zijn het er over eens dat er absoluut niemand, zonder eerder contactmoment, zomaar voor een voordeur zou mogen staan. Een mogelijke oplossing hiervoor zou kunnen zijn dat men niet zonder meer de lift kan betreden, maar tegelijkertijd wordt door een enkeling gesteld dat zij niet het gevoel willen hebben in een instelling te wonen.

### **Gadgets**

Geen van de respondenten werd enthousiast bij het gespreksonderwerp domotica/gadgets. Redenen hiervoor waren dat het belangrijk is om in beweging te blijven, via de moderne technologie zou het een inbraak kunnen zijn op de privacy en wordt er nog niet echt de toegevoegde waarde van gezien.

### **Huis**

Iedereen heeft aangehaald dat verwacht wordt er, logischer wijs, rekening mee wordt gehouden dat het aan wensen en eisen van ouderen voldoet, zoals nultreden en een ruime badkamer. Tevens vindt iedereen het belangrijk om over minimaal één eigen parkeermogelijkheid te beschikken.

Voor de inrichting van het appartement hebben enkelen zinvolle dingen aangehaald. Hieronder valt dat men bij voorkeur 2 of 3 slaapkamers wil, zo kan er een gebruikt worden als eigen slaapkamer en de overige als privé ruimte. Een verklaring zou kunnen zijn dat de respondenten uit grote huizen komen en gewend zijn aan het bezit van een eigen ruimte in huis. Ook was 100m<sup>2</sup> voor een aantal respondenten minimum en wilde sommige zelfs tussen de 150m<sup>2</sup> en 200m<sup>2</sup>. Daarnaast geven rolluiken voor de ramen een idee van veiligheid, dit is vooral belangrijk wanneer het zou gaan om op woning op de begane grond. Tot slot heeft een enkeling gemeld dat het prettig zou zijn om te werken met duurzame energie. De voornaamste reden was dat de maandelijkse kosten laag worden gehouden en dat het duurzaam is dat is een leuke bijkomstigheid.

### **Conclusie:**

*Veiligheid vond iedereen uiterst belangrijk, vanuit dit oogpunt wil men de tuin en lounge afgesloten hebben. De aanwezigheid van een tuin en lounge wordt wel op prijs gesteld maar hoeft men, voornamelijk in de tuin, hier verder niet al te veel te kunnen doen. Betreffende de domotica geeft men aan dat het belangrijk is zelf in beweging te blijven. De afmetingen van de woonruimte zoals in het concept kloppen redelijk met de wens van de respondent, maar mogelijk willen zij nog wat ruimer wonen.*

## **6.2 Service**

Met betrekking tot service is de aandacht uitgegaan naar de personal assistent en de receptiefunctie. Tevens is gevraagd over de services die de verhuizing makkelijker maken zoals financieel adviseur, verhuisservice, opruim service en makelaar service.

### **Personal assistent**

Dit wordt door niemand als prettig en positief ervaren. Ten eerste heeft men geen of weinig behoefte aan de hulp van iemand en wordt het voornamelijk gerelateerd aan zorg. Het gebruik van de personal assistent is gebaseerd op verlies, dit zowel in de vorm van partner als mobiliteit. Daarnaast vinden mensen een afnamebedrag tussen de €20 - €30 per uur gewenst en komt dat niet overeen met het beeld wat in eerste instantie was geschetst voor De Lind. Enkelen hebben aangehaald dat het handig zou zijn om iemand te kunnen inhuren op dergelijke wijze maar dan met minder kosten, een vrijwilliger werd aangehaald als mogelijke oplossing. De belangrijkste eigenschappen van iemand die wekelijks of mogelijk zelf dagelijks over de vloer zou komen is dat iemand te vertrouwen is en dat die band ook blijft groeien.

### **Receptioniste**

Het overgrote merendeel vindt een bemande receptie prettig. Hier zou gebruik van gemaakt worden voor snelle vragen en dat hij of zij wat dingen voor je kan regelen. Tevens dient dit ook ter sociale controle en is het een toevoeging van de beleving van De Lind. Deze receptiedame of heer kan een aantal uren per dag en/of een aantal dagen per week aanwezig zijn. Het

volledig bezet zijn van deze functie wordt door het merendeel als overbodig bestempeld. Ook zou het handig kunnen zijn om online vragen in te kunnen sturen en dat, zodra er iemand aanwezig is, er hierbij geholpen kan worden. De respondenten vinden het niet erg om dan op basis van prioriteit ingedeeld te worden en eventueel even te wachten indien er geen acute nood aan de man is. Maar om alles online te regelen wordt door iedereen afgewezen en een robot of tablet is geen optie, hier is iedereen het over eens. Dit omdat het geen aangename manier van contact leggen is en het zou afdoen aan de beleving.

### **Inspraak**

Bijna iedereen vond het prettig om zelf inspraak te kunnen hebben in de eigen woning. Men verwacht dat dit het huis wat meer een thuis maakt en geeft het gevoel dat men zelf regie heeft. Vanuit dit oogpunt hebben de respondenten ook aangehaald dat het bevorderend zou zijn voor de keuze. De gewenste inspraak zitten in de indeling, verlichting (zowel lamppunten als lichtinval), keuze voor keuken en badkamer en dat men eigen keuze kan hebben in licht- en binnenhuisarchitect. Tevens heeft een enkeling aangehaald dat beweegbare muren prettig zouden zijn, zo kan men bij hogere leeftijd schuiven in het aantal kamers.

Naast het feit dat men het dus prettig vindt om inspraak te kunnen verkrijgen is ook getoetst of de verhuiscandidate daardoor vervroegd zou worden. Als antwoord hierop zei slechts een enkeling eerder te willen verhuizen maar dan slechts enkele jaren. Het overgrote deel zei pas te willen verhuizen op het moment dat zij daar klaar voor zijn.

### **Verhuisservice**

Niemand heeft interesse in de bijkomende verhuisservices, verhuisdienst, makelaar en financieel adviseur. Het wordt als mogelijk interessant gezien wanneer er voordelige prijsafspraken zijn gemaakt.

### **Website**

Over het algemeen werd de website als prettig bestempeld om hierop de bouw te kunnen volgen, als aanvraag voor de klusjesman of vraag voor de receptie en een **FAQ** pagina. Daarnaast heeft een enkeling gezegd dat het prettig zou zijn als er een pagina zou zijn voor instructies, plattegronden en een gebruiksaanwijzing van alle dingen die in het huis zijn. Een zoekmachine zou tevens ook prettig zijn en de website moet grote letters en goed leesbaar zijn. Wat ook is aangehaald door een enkeling is dat het prettig zou zijn als er een catalogus zou zijn met daarin vermeld alle beschikbare diensten inclusief kosten.

Om via de website verbinding te leggen met medebewoners via een chatfunctie was overbodig. Hiervoor was eventueel een bewoners whatsapp groep praktischer, werd aangehaald. Ook was het niet nodig om via de website verbinding te creëren in de vorm van groepjes en clubjes.

### **Verbinding**

Bijna iedereen vond het prettig als er verbinding zou zijn met medebewoners. Maar dit zou via een natuurlijke, toevallige wijze moeten gebeuren. Het toevoegen van clubjes en groepjes binnen De Lind werd niet als prettig gezien. Mogelijk zou er een jaarlijkse bewoners nieuwjaar borrel, zomerbarbecue of iets dergelijks kunnen zijn maar dit zou geheel vrijblijvend moeten zijn.

### **Gebruik**

Men zou de service gaan afnemen vanaf het moment dat zij hier zelf niet meer toe in staat zijn of echt geen behoefte meer hebben om dergelijke zaken zelf op te lossen. Veel stellen hebben

gezegd dat zij dit pas gaan gebruiken wanneer zij er alleen voor zouden staan en niemand in de buurt is bij wie ze terecht kunnen.

**Conclusie:**

*Men loopt niet warm van de service gerichte services, zoals een personal assistent en verhuisservices. Een contactpunt bij de receptie is wel prettig, dit kan ter stimulatie van de verbinding maar het liefst zou dit via natuurlijke wijze gebeuren. Website zou prettig zijn maar voornamelijk voor praktische zaken.*

### **6.3 Beweging**

Er is aan het einde van het gesprek gevraagd aan de respondenten wat hen tot beweging zou brengen om in De Lind te willen wonen of waarom niet. Belangrijk om wel te willen verhuizen was de locatie, voorzieningen in de buurt, een prettige omgeving en het openbaar vervoer is gemakkelijk te bereiken. Daarnaast wordt De Lind als kwalitatief hoogwaardig ingebeeld wat ook een positief effect heeft. De meeste beweegredenen zijn factoren waar De Lind als concept geen invloed op heeft. Dit zijn de factoren die direct gelinkt zijn aan de leeftijd, zoals de behoefte aan zorg, het is noodzakelijk om te verhuizen, de tuin wordt te groot en alleen komen te staan. Dan zijn er nog enkele toevalligheden waardoor mensen bereid worden om te verhuizen, dit zijn de schaarste van het aanbod, vrienden om hen heen die aan het verhuizen zijn of het gaan samenwonen met een nieuwe relatie. Wanneer de beweging vroeg gemaakt wordt zien de meeste respondenten wel veel voordelen, zij kunnen het overgrote deel nog zelf doen en hebben daar ook de energie voor zonder daar bijvoorbeeld de kinderen teveel mee te belasten. Ook is het op relatief jonge leeftijd nog gemakkelijk om de sociale omgeving op te bouwen.

Tevens is gevraagd waarom de respondenten niet willen verhuizen, de voornaamste redenen hierbij waren het opzien tegen ergens opnieuw te moeten beginnen, mogelijk geen klik hebben met andere bewoners en mentaal nog niet bezig zijn met verhuizen. Ook vonden enkelen het achterlaten van de tuin een belangrijk ding, woont men nu nog op een prettige plek en is er angst om spijt te krijgen. Tot slot zijn voor appartementen het uitzicht en zonligging erg belangrijk, indien dit niet naar wens is zal dat ook de beweging tegenhouden.

**Conclusie:**

*Men wil voornamelijk verhuizen als er “nood aan de man is” of door toevalligheden. Wat als prettig wordt gezien bij De Lind is de fijne locatie en dat het kwalitatief hoogstaand is. De beweging zou mogelijk tegengehouden worden door de angst om opnieuw te moeten beginnen in een onbekende sociale context.*

### **6.4 Aanvulling**

Tot slot is gevraagd of respondenten iets missen in het concept van De Lind. Hierop werd gereageerd dat een conciërge of klusjesman die standaard een aantal uren per dag of per week aanwezig is prettig zou zijn. Dit zien sommige zelfs liever dan een receptiefunctie. Daarnaast heeft een enkeling gezegd dat het fijn zou zijn om een inwonende zorgzuster te hebben gezien de leeftijd en zij dan klaar kan staan op noodmomenten. Ook heeft iemand aangehaald dat een op reis service prettig zou zijn zodat wanneer men er niet is iemand voor de planten zorgt en een keer kan stofzuigen.

**Conclusie:**

*Tot slot zou een conciërge mogelijk prettiger zijn dan een receptiedame of heer omdat men dit eerder belt voor de kleine klusjes.*

## HOOFDSTUK 7. CONCLUSIES EN AANBEVELING

Om de juiste conclusies te kunnen trekken zijn De Lind, de markt en het veldonderzoek met elkaar vergeleken. Waar treffen zij elkaar en waar missen elementen. Dit is overzichtelijk verwerkt in een grafiek, deze is te vinden in [bijlage 17](#).

Als overall conclusie kan gesteld worden dat De Lind op dit moment niet passend is voor de beoogde doelgroep. Aan de hand van de 5 hoofdelementen zullen conclusies getrokken worden en hierbij aanbevelingen worden gegeven. Eerst zullen de passende factoren worden behandeld, daarna de mogelijke aanvullingen.

### Markt

De Lind is voor de markt erg passend, dit is gebleken uit het marktonderzoek en bevestigd in de interviews. Uit marktonderzoek blijkt dat Oisterwijk een passende gemeente zou kunnen zijn voor De Lind, de locatie van De Lind prettig is voor ouderen. De beoogde afmetingen van de appartementen zijn ook passend voor de markt. Hierbij dient echter als kanttekening dat de besproken afmetingen gelden voor de gemiddelde oudere, de bewoners van De Lind komen waarschijnlijk uit riante woningen en wensen mogelijk een groter appartement. Dit zou besproken kunnen worden in een klankbordsessie of individuele sessie waarbij de inrichting van de woning besproken wordt.

*Locatie en markt zijn passend, inspraak is van belang voor verschillende elementen. Dit vanuit het oogpunt dat potentiële bewoners mogelijk groter wensen te wonen dan de gemiddelde oudere in Nederland.*

### Wonen

Een eigen balkon wordt als prettig ervaren, hier zijn de theorie en de respondenten eenduidig over. De Lind biedt dit en hier zal dus niets aan veranderd hoeven te worden. Daarnaast blijkt dat men het belangrijk vindt om over de mogelijkheid tot huren te beschikken. Ook wordt gesteld dat het prettig is om zelfstandig te blijven wonen, dit sluit ook aan bij eigen regie behouden. Daarnaast is de aanwezigheid van een (gemeenschappelijke) tuin en entree/lounge een duidelijk pre. Echter werpt men af om actief te kunnen zijn in de tuin, ondanks dat de theorie hier stelt dat het prettig zou kunnen zijn iets te kunnen ondernemen. Hierbij aan sluitend wordt ook negatief gereageerd op het open zijn van de tuin en de mogelijkheid voor een speeltuin. Zowel de theorie als de respondenten geven aan dat dit in een inbreuk zou zijn op privacy en vermindering (van gevoel) van veiligheid. Vanuit dit perspectief is ook een open entree geen optie en zijn duidelijke maatregelen gewenst betreffende veiligheid. Domotica sloeg niet aan bij de respondenten, maar het zou prettig zijn dat hier de mogelijkheid toe is indien nodig. Hierbij is de nadruk niet gelegd op algemene technologische toepassingen van het gebouw omdat dit als standaard wordt gezien. Tevens zou men het prettig vinden om vooraf inzicht te krijgen in de woonomgeving, zoals uitzicht en lichtinval. Tot slot blijkt uit de theorie dat, voor de mensen die hier bekend mee zijn, een hofje een relatief aantrekkelijke woonvorm is. Echter blijkt uit de interviews dat men het niet prettig vindt om met een open tuin en entree te wonen, hierdoor valt het open leven in de stad grotendeels weg en daarbij de mogelijkheid voor een hofje.

*Een open entree en tuin zorgen voor een verminderend gevoel van veiligheid en privacy, hier dient kritisch naar gekeken te worden. Daarnaast is er weinig animo om actief te willen zijn in de tuin. Dit zou in een klankbordsessie besproken kunnen worden, mochten er deelnemers zijn die behoefte hebben aan de mogelijkheid tot werken dan zal dit een optie blijven, anders zal deze optie wegvallen. Betreffende domotica dient dit per bewoner bekeken te worden aangezien hier weinig animo voor is in het algemeen.*

## **Service**

Waar de meeste respondenten tevreden over waren was de aanwezigheid van de receptioniste, dit is op alle 3 de onderzochte elementen van toepassing. Er is een toenemende vraag onder ouderen naar gezelschap, maar dit in de vorm van een personal assistent slaat niet aan. Wat mist in het concept van De Lind is de duidelijke aanwezigheid van zorg en een conciërge. De overige services zijn niet interessant bevonden, hieronder vallen de personal assistent, huishoudelijke hulp, verhuisservice en de mogelijkheid om digitaal gebruik te maken van een receptioniste. Digitaal informatie kunnen verkrijgen over De Lind en omgeving is wel prettig. *Respondenten vinden de receptioniste een prettige service maar missen een conciërge. Dit zou een mogelijke aanvulling kunnen zijn in het serviceconcept van De Lind. Men wordt niet warm van een PA en hier dient dan ook kritisch naar gekeken te worden. Mogelijk zou zorg een wat prominentere rol kunnen vervullen, dit hangt samen met de beweegredenen.*

## **Gemeenschap**

De entree en tuin kunnen zorgen voor gemeenschappelijkheid en zijn van belang voor toevallige ontmoetingsplekken. Hierin is de theorie redelijk gelijk aan De Lind, maar blijkt dit uit de interviews minder. Dit is voornamelijk omdat men een zo natuurlijk mogelijke verbinding wenst. Waar wel positief op wordt gereageerd is deelname aan een klankbordgroep om mee inspraak te hebben én om alvast anderen te leren kennen. *Het aanwezig zijn van gemeenschappelijke ruimtes is prettig. Deelname aan een klankbordgroep kan gemeenschap creëren en daar reageerden respondenten aangenaam op.*

## **Bewegen**

De beweegredenen van de theorie en het onderzoek sluiten erg goed bij elkaar aan. Er wordt erg duidelijk weergegeven dat men niet verhuis geneigd is en slechts wil verhuizen als er “nood aan de man is”. Hier zijn verschillende oorzaken voor, zoals een verminderende gezondheid, een huis dat te groot wordt of dat men genoodzaakt is kleiner te gaan wonen. Hierbij komt ook dat men erg tevreden is met huidige woning en de buurt waardoor de beweging wordt tegengehouden. *Ouderen bewegen niet snel vrijwillig, dit gebeurt door omstandigheden of toevalligheden. Om men te kunnen prikkelen zal ingespeeld moeten worden op de latente behoeften.*

De concrete aanbevelingen die hieruit voortvloeien zijn als volgt:

- De beoogde doelgroep, vitale ouderen, wordt niet direct verleid met dit concept. De kwetsbare ouderen die willen verhuizen missen zorg. De geboden services groeien met bewoners mee, uit de theorie en praktijk blijkt dat men naar mate de leeftijd stijgt ook de behoefte aan service stijgt. Dit stelt eisen aan het in de markt zetten van het concept omdat het duidelijk moet zijn dat het geen zorg concept is, omdat het dit niet is en omdat de jongere ouderen daar geen behoefte aan hebben. Maar is belangrijk dat het wel (later) beschikbaar is zodat mensen die daar gaan wonen ook kunnen blijven tot zelfstandig wonen niet meer mogelijk is. Om het concept aantrekkelijker te maken kunnen de volgende elementen toegevoegd worden:
  - Mogelijkheid om te appartementen te huren
  - Zorg
  - Conciërge
  - Verhoogd gevoel van veiligheid
  - Presentatiemateriaal van De Lind
- Start een klankbord met potentiële bewoners voor de volgende voordelen:
  - Mensen kunnen inspraak verkrijgen
  - Start van gemeenschap
  - Bekendheid van De Lind vergroten doordat de klankbord een “buzz” creëert.

- Voor de werving van bewoners is het verstandig dit voornamelijk te richten op ouderen binnen de gemeente Oisterwijk. Dit omdat zowel uit de theorie als de interviews blijkt dat men graag in de bekende sociale context blijft.
- Aangezien mensen niet verhuis geneigd zijn en hier nog niet aan denken is het belangrijk om latente behoeften te prikkelen. Om hier een goed beeld, voor deze specifieke doelgroep, voor te krijgen zou het verstandig kunnen zijn hier vervolgonderzoek naar uit te voeren. De onderzoeksvraag hiervoor zou als volgt kunnen luiden: *“Hoe de latente behoeften te prikkelen van niet verhuis geneigde, welvarende ouderen in Oisterwijk om te willen verhuizen naar De Lind?”*

## HOOFDSTUK 8. IMPLEMENTATIE

In dit hoofdstuk worden de gegeven adviezen uit hoofdstuk 7 vertaald naar een implementatieplan. Dit betekent dat wordt gekeken naar hoe de elementen, die momenteel missen in het concept De Lind, toe te passen. Hierbij zal de focus worden gelegd op de service en de klankbord.

Tijdens het onderzoek stond de volgende hoofdvraag centraal:

*In hoeverre is het concept van De Lind op dit moment (aanvang moment afstuderen) passend op de behoeftes, zowel op het gebied van wonen als service, voor de beoogde doelgroep om hen aan het denken te kunnen zetten en gewenst in beweging te krijgen om daadwerkelijk de stap te zetten om te verhuizen?*

Gedurende het onderzoek bleek dat er op een aantal behoeften nog niet genoeg wordt ingespeeld, zoals hierboven besproken.

### Huren

Een belangrijk struikelpunt blijkt dat men liever een woning zou huren dan willen kopen op latere leeftijd. De appartementen ongeveer €500.000,- zouden zijn voor 100m<sup>2</sup>. Dit komt neer op een verkoopprijs bij nieuwbouw a €5.000,- per 1m<sup>2</sup>, deze prijs wordt door de projectontwikkelaar gehanteerd. Om de huurprijs te berekenen is gerekend met 8%, dit is de norm in de vastgoedwereld op een investering. Daarnaast is gerekend met 5% omdat dit door het bedrijf als minimaal wordt gegeven, gezien de huidige rentestand. Alle berekeningen zijn gedaan met de uitgang van het aankoopbedrag €500.000 en 100m<sup>2</sup>. De meest voor de hand liggende optie is huur en koop, vandaar dat dit is uitgewerkt. Eventueel zijn er nog mogelijkheden om liquide middelen te generen zoals een combineren van huur en koop. Bijvoorbeeld de huurprijs afstemmen op het casco-bedrag waardoor de maandelijkse lasten lager zijn. Het advies hiervoor is om dit nog nader te onderzoeken.

	<i>Koopprijs</i>	<i>Koopprijs per m2</i>	<i>Huurprijs per m2, per maand</i>	<i>Huurprijs per 100m2, per maand, exc. servicekosten</i>
5 %	€500.000	€5.000	€20,83	€2.083
8%	€500.000	€5.000	€33,33	€3.333

### Zorg

Om de minder vitale ouderen te kunnen verleiden dient zorg prominenter aanwezig te zijn. Hiervoor zijn 2 opties uitgewerkt, de eerste optie past het meest bij het ideaal beeld van De Lind, de tweede optie passender voor de kwetsbare ouderen.

Optie 1.

De eerste optie is zorg aan te bieden net zoals de andere services, dan zou men een x aantal uren afnemen en hier ook voor betalen. Ook voor deze kosten is gebruik gemaakt van de tarieven via loonwijzer.nl. Via een bemiddelingsbureau is het gemiddelde uur tarief €20,- en een ZZP'er tussen de €30,- en €50,-. Om met een realistische prijs te rekenen is gekozen voor €25,- afname prijs voor De Lind en een starttarief van €30,- afname prijs voor de bewoner. Het advies hierbij is om met plaatselijke aanbieders te werken. Dit maakt tevens een verbinding met de Oisterwijkse samenleving. Zo kan er marge worden berekend en kan men, naar mate er meer uren worden afgenomen, een voordeligere prijs worden gehanteerd. Voor de berekening is uitgegaan dan 40% gebruik maakt van zorg, zoals blijkt uit onderzoek van Bureauvijftig & Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen & Zorg uit 2015. Via deze wijze past het aanbod het beste bij De Lind, niet binnen aanbieden wat buiten te halen is en het geen zorginstelling.

	Tot 4 uur p.w.	Tot 8 uur p.w.	Tot 12 p.w.	Tot 16 p.w.	Tot 20 p.w.
<b>Inkoop</b>	€25	€25	€25	€25	€25
<b>Verkoop</b>	€30	€29	€28	€27	€26
<b>Marge in €, maximaal per week</b>	€20	€32	€36	€32	€20
<b>Aantal afnemers</b>	8	2	1	1	0
<b>Totaal winst per week</b>	€160	€64	€36	€32	0

## Optie 2.

De tweede optie is om een verpleegkundige in huis te nemen. Hij of zij zou voornamelijk de nachtelijke spoedgevallen op zich kunnen nemen en eventueel overdag een aantal diensten. Wanneer voor deze optie wordt gekozen dan zal de verpleegkundige een woonruimte in De Lind bezitten om de benodigde diensten te kunnen draaien. De huurkosten die hiervoor worden gemaakt zullen worden doorberekend aan de bewoners. Aangezien verpleegkundige onregelmatige diensten draaien is het gewenst dat er 3 mensen zijn voor deze functie. Uitgaan van een appartement van 75m<sup>2</sup>, een rendement van 5% en 30 bewoners zou dit €156 per maand, per appartement aan servicekosten kosten. Door de hoge kosten is die optie financieel niet gunstig en zal ook niet verder uitgewerkt worden. Tevens past dit niet in de ideologie van het bedrijf om niet “binnen” aan te bieden wat “buiten” te verkrijgen is en dat men slechts betaalt voor wat er afgenomen wordt. Vanuit dit oogpunt is het financieel voor de daadwerkelijke afnemers erg ongunstig.

## Conciërge

Een conciërge zou 1 a 2 dagdelen per week aanwezig kunnen zijn. Uit de interviews blijkt dat men de aanwezigheid op prijs stelt maar tegelijkertijd realistisch is betreffende het aantal nodige uren. Voor de berekening van de kostprijs is uitgegaan van de gegeven werkgeverslasten via loonwijzer.nl. Voor het aantal appartementen is uitgegaan van 30 woningen.

	<i>Lasten per jaar (fulltime)</i>	<i>Lasten per maand (fulltime)</i>	<i>Aantal uur per maand (FTE)</i>	<i>Lasten per maand</i>	<i>Lasten per maand, per appartement</i>
<b>1 dagdeel</b>	€38.000	€3.167	0,1	€316,70	€10,55
<b>2 dagdelen</b>	€38.000	€3.167	0,2	€633,35	€21,11

## Veiligheid



Naast apparatuur kunnen ook inrichting en omgeving zorgen voor een verhoogd gevoel van veiligheid. Ten eerste zal de tuin gesloten zijn, evenals de entree (tenminste zolang er geen personeel aanwezig is). Voor de entree is het van belang dat zicht en licht aanwezig zijn. Geen stuiken, bomen en planten die zicht belemmeren en mogelijk zorgen voor enge plekken. Voor de architect en de binnenhuisarchitect zal een criterium gelden dat het gebouw en de ruimtes een gevoel van veiligheid creëren. Dit kan gedaan worden aan de hand van de kernwaarden van Sievers et al.,

## Klankbord

De hoofdredenen om een klankbord groep te starten zijn:

- Meedenken van bewoners
- Gemeenschapscreatie
- Buzz genereren

Voor de klankbordbijeenkomsten zijn deelnemers, gespreksonderwerpen, locatie, gespreksleider en bedankje voor de deelnemers van belang. Om te werven binnen de doelgroep kan men deelnemers onder andere benaderen via:

- Directe contacten
- Indirecte contacten
- Service- en ondernemersclubs, zoals de Rotary
- De golfclub
- Advertentie in de krant
- Advertentie via Facebook

Om te bepalen hoeveel klankbordgesprekken nodig zijn is een indeling gemaakt op basis van de gespreksonderwerpen. De besprekingen zullen ongeveer 2,5 uur per keer in beslag nemen. De inbreng in het eigen appartement zal 1:1 worden besproken met de architect. De volgende indeling wordt geadviseerd voor de gespreksonderwerpen:

1. Kennismaking
2. Inrichting entree en tuin
3. Gewenste service en website
4. Samenlevingsafspraken

Voor de locatie is het mogelijk om bij De Lindenhof een ruimte te huren. Ten behoeve van het eerste gesprek, de kennismaking, zal van de optie gebruik worden gemaakt om te dineren. Naar wens zijn er 10 deelnemers in de klankbord, 1 gespreksleider, Natascha Leeuwenkuijl en Ben Schonk (grondbezitter), dit resulteert in 13 aanwezigen. Voor de berekening is de BTW eraf getrokken.

	Eten	Drinken (3 drankjes p.p.)	Totaal
<b>Kosten per eenheid</b>	€18,75	€9,60	€28,35
<b>Kosten totaal</b>	€243,75	€124,80	€368,59

Voor de overige 3 klankbordgesprekken zal een borrel arrangement worden afgenomen. Dit borrel arrangement kost €22,95 p.p. en geeft gedurende 3 uur drankjes en verschillende hapjes. Voor de berekening is de BTW eraf getrokken.

	Arrangement	Totaal van 3 bijeenkomsten
<b>Kosten per eenheid</b>	€21,57	€64,72
<b>Kosten totaal</b>	€280,45	€841,35

### Gespreksleider

Voor de gesprekken is het van belang om een begeleider aanwezig te hebben die zelf geen voordeel heeft bij de uiteindelijke invulling van De Lind. Hierdoor blijven de gesprekken objectief en niet gekleurd. Tevens is het belangrijk dat een gespreksleider de verwachtingen van deelnemers juist kan managen. Gemiddeld kost een gespreksleider €125 per uur, exclusief btw en reiskosten. Voor de gesprekken is 2,5 uur gecalculeerd, inc. voorbereidingstijd zal dit voor de gespreksleider 3 uur zijn. Hij of zij zal bij alle gesprekken aanwezig zijn.

	Per keer	Totaal
<b>Kosten</b>	€375	€1500

### Bedankjes

Om de deelnemers te bedanken voor hun bijdrage en inzet zal na ieder gesprek deze dankbaarheid worden getoond. Ook voor deze bedragen is de BTW afgetrokken.

	Per eenheid	Totaal
<b>Fles wijn</b>	€9,35	€93,50
<b>Bos bloemen</b>	€18,75	€187,50
<b>Handdoeken van De Lind</b>	€33,97	€339,70
<b>Badjas van De Lind</b>	€51,35	€513,50
<b>Totaal</b>	€113,42	€1.134,20

### Totaal kosten

	Kosten
<b>1<sup>e</sup> bijeenkomst</b>	€368,59
<b>Arrangementen</b>	€841,35
<b>Gespreksleider (exc. BTW)</b>	€1.500
<b>Bedankjes</b>	€1.134,20
<b>Totaal</b>	€3.844,14

## BEGRIPPENLIJST

### Aanleunwoning

“Een aanleunwoning is een woning die toegankelijk is voor senioren of mensen met een beperking. Kenmerken van een aanleunwoning zijn: gelijkvloers of toegankelijk via een lift en/of in de buurt van een dienstencentrum.” (Woningnet.nl, z.j.)

### Babyboomers:

“Iemand die is geboren ten tijde van de geboortegolf vlak na de Tweede Wereldoorlog” (Algemeen Nederlands woordenboek, z.j.)

### CBS:

“Centraal bureau voor statistiek, verzamelt en publiceert allerlei statistische gegevens van maatschappelijke en economische aard. In internationaal verband, zoals binnen de Europese Unie, levert het CBS cijfers over Nederland aan. Soms verricht het CBS ook statistische prognoses. De CBS-cijfers worden in zeer brede kring gebruikt.” (Parlement.com, -)

### Domotica:

Verzamelbegrip voor een hoog niveau aan voorzieningen mbt de elektrotechnische en data-installatie in gebouwen en het automatiseren van functies door middel van elektronica, zodat zaken als ventilatie, verwarming, verlichting, alarmbeveiliging, energiebesparing, ... geïntegreerd en vaak op afstand kunnen worden bestuurd.

### FAQ:

Frequently asked questions, veel gestelde vragen.

### Goed ervaren gezondheid:

“Voor het berekenen van levensverwachting in als goed ervaren gezondheid is het aantal 'gezonde' jaren bepaald op basis van een vraag naar de ervaren gezondheid. In de loop der jaren is de vraag naar de ervaren gezondheid op twee (vrijwel identieke) manieren gesteld, namelijk:

1. Hoe is over het algemeen uw gezondheid?
2. Hoe is over het algemeen uw gezondheidstoestand?

Mensen die deze vraag beantwoorden met 'goed' of 'zeer goed' worden gezond genoemd.” (CBS, 2017)

### Hofje:

“Het hofje is een middeleeuwse uitvinding, en tegen de tijd dat de Gouden Eeuw aanbrak, al min of meer volledig ontwikkeld. Het waren verhoudingsgewijs kleinschalige instellingen van weldadigheid, bestemd voor een wisselend maar gering aantal inwoners, die beperkte middelen tot hun beschikking hadden en hulp nodig hadden om op hun oude dag het hoofd boven water te houden. Door verval van hun krachten waren ze niet langer in staat om voldoende te voorzien in hun levensonderhoud, en armoede en standsverlies lagen dan op de loer. ... vaak kregen ze wat extra's, de zogenaamde proven: dat kon van alles zijn, maar de belangrijkste bestanddelen daarvan waren brood en turf, die in feite de eerste levensbehoefte dekten. ... In de 17<sup>de</sup> en 18<sup>de</sup> eeuw beschikten hofjesstichters en hofjes besturen vaak over veel geld, en konden ze het zich veroorloven om monumentale hofjes 'als paleizen' neer te zetten, die meer of minder prominent in het straatbeeld staan, als versteende herinneringen aan de liefdadigheid van voorbije tijden. ... Het ging daarbij niet alleen om hofjes, maar om gebouwen bestemd voor sociale zorg in het algemeen.

” (Looijesteijn, 2014, p. 7)

### Modern Hofje:

“Een hofje kan klein zijn, soms zijn het maar enkele huisjes rondom en tuintje en heeft het toch duidelijk de uitstraling van een hofje. ... ‘Als je nieuwe hofjes bouwt, is het het mooiste als je ze zo bouwt, dat mensen er kunnen blijven als ze hun heup breken of dement worden. ... de stedelijke setting en de overzichtelijke schaal van hofjes is een van de belangrijkste aspecten die ze zo aantrekkelijk maken als stedenbouwkundige vorm. Mensen willen zich beschermt voelen in de stad en het hofje biedt die beschutting. Die overzichtelijke schaal biedt ook samenhang binnen het complex en tussen de woningen en een bepaalde mate van intimiteit in het wonen.” (Van Hoogstraten, 2014, pp. 85-87)

### Jong senioren:

Mensen die niet meer actief in het werkleven staan maar nog wel actief in het leven.

### Kangoeroewoning:

“Combinatie van twee zelfstandige woningen met ieder een eigen voordeur of een gezamenlijke entree die onderling verbonden zijn door een trap of een tussendeur en die bestaat uit een meestal grotere hoofdwooning, waar een mantelzorgverzorger woont of de mantelzorgers wonen, en ernaast of soms eronder een - doorgaans kleinere en gelijkvloerse - woning (de buidelwooning), waarin een of meer personen wonen die mantelzorg nodig hebben, zoals ouders, grootouders of een gehandicapt kind; dubbele woning bestemd voor de huisvesting van mantelzorgverzorger(s) en zorgbehoevende(n); tandemwooning.” (Algemeen Nederlands woordenboek, z.j.)

### Mantelzorgwooning:

“Huisvesting in of bij een woning van één huishouden van maximaal twee personen, van wie ten minste één persoon mantelzorg verleent aan of ontvangt van een bewoner van de woning.” (Rijkswaterstaat, z.j.)

### Seniorenwooning:

“Een seniorenwooning is in principe bestemd voor mensen vanaf 55 jaar. Soms worden deze woningen aangeboden aan mensen vanaf 50 jaar. Seniorenwoningen liggen meestal op de begane grond of eerste verdieping, of zijn bereikbaar met een lift. U kunt niet met kinderen verhuizen naar een seniorenwooning.” (Woningnet.nl, z.j.)

### Serviceflat:

“De bewoner kan gebruik maken van centrale voorzieningen en diensten, bijvoorbeeld een huismeester, een maaltijdservice, medische zorg, enz.” (Hypotheekwoordenboek, z.j.)

### Voorzieningen

Bijvoorbeeld winkels, zorgaanbieders, brievenbus, apotheek, dokter, gemeenschapsgebouwen en een (week)markt.

### Woonzorgcomplex:

“Woonvorm, bedoeld voor ouderen die niet geheel zelfstandig kunnen wonen, maar geen behoefte hebben aan intensieve verzorging, zoals dat in een bejaardenhuis het geval is. De zorg wordt op maat verleend.” (Hypotheekwoordenboek, z.j.)

## Bijlage 9

### Kernwaarden ondernemend ouder worden

Kernwaarden ondernemend ouder worden	Woning	Leefomgeving	Samenleving
<b>Ontmoeten</b>	Ontmoetingsplaats	Accommodaties	Sociale netwerken
	Royale woonkamer Gezellige woonkeuken Korte galerij i.p.v. portiek	Community center Combi's wonen-leisure-welzijn- zorg-onderwijs Sport- en fitnessruimten Recreatieve ruimten Buurtwebsite Kwaliteit	Sport- en fitness Verenigingen Bankjes Overdekte terrassen Horeca Pleinen Wandel- en fietsroutes
<b>Veel beleven</b>	Venster op de wereld	Fun	Activiteitenmenu
	Variatie in bouw Breedband internet Hobbyruimten	Variatie (in sfeer) Kijken naar activiteiten Kunst en cultuur Verrassende speelse elementen Veranderende perspectieven Jeu de boulesbaan Speeltuinen	B(loe)eiend verenigingsleven Verhalentafels Bibliotheek Seniorenacademie Internetcafé Gezellige clubs Grand buurtcafé Flexibiliteit Excursies Uitwisseling
<b>Zinvol leven</b>	Leer- en werkplaats	Karakter	Podium
	Thuiswerkplek Gezamenlijke tuin	Eigen identiteit Regionale kracht zichtbaar, bijvoorbeeld met water of lokale cultuur	Gezamenlijke hobbyruimten Servicepunt voor projectambassadeurs en initiatieven Wijkmoderator voor onderlinge hulp- en dienstverlening
<b>Regisseren</b>	(my home is) my castle	Menselijke maat	Initiatieven
	(Collectief) particulier opdrachtgeverschap Domotica	Overzichtelijke schaal Collectief beheer Parkeren bij huis Bijzondere vervoermiddelen Goed en toegankelijk o.v. Rolstoel- en rollatorvriendelijk Goede wijkontsluiting	Servicepunt voor ondernemend en vrijwillige inzet Collectief (co)ontwikkelen Instrument voor zeggenschap op buurtniveau of zaken als ballotage Buurtraad
<b>Tot jezelf komen</b>	Domein	Zorgeloos wonen	Support
	Domotica Online zorgpunt Aanpasbaar bouwen	Situering woning in mix van clustering en spreiding Levensloopbestendig Goede straatverlichting Geen enge plekken Mensen op straat Toezichhouders Rustplekken Sense of ownership	Gemakdiensten Welzijnsdiensten Vervoer Huismeester Alarmering Dagopvang Klusjesman Kleinschalige zorgunits Zwaardere zorg (ook veiligheidszorg) op afstand maar snel oproepbaar

**Bijlage 17**

Conclusie markt, De Lind, interviews

