



Tussen wens en werkelijkheid

Onderzoek naar de verhuigeneigheid van senioren en de manier hoe Dura Vermeer hierop kan inspelen.

Fieke van der Helm
Amsterdam School of Real Estate
18 augustus 2022

Tussen wens en werkelijkheid

Onderzoek naar de verhuigeneigdheid van senioren en de manier hoe Dura Vermeer hierop kan inspelen.

Amsterdam School of Real Estate

Scriptie ter afronding van de Master of Science in Real Estate (MSRE)

Auteur

Fieke van der Helm

Begeleiders

1^e beoordelaar: Gert-Joost Peek

2^e beoordelaar: Douglas Konadu

Datum

18 augustus 2022

Voorwoord

Voor u ligt het slotstuk van mijn opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate: mijn scriptie met de titel **tussen wens en werkelijkheid**. Het inleveren van deze scriptie is voor mij een bijzonder moment, de afronding van een leerzaam maar intensief traject aan de opleiding Master of Science in Real Estate. Deze scriptie is het resultaat van anderhalf jaar onderzoek, waarvan het laatste half jaar zeer intensief, naar de verhuisgeneigdheid van ouderen en de manier waarop Dura Vermeer hierop kan inspelen. Het onderzoek is mede geschreven voor mijn werkgever Dura Vermeer Bouw Zuid West, waar ik inmiddels ruim zeven jaar werkzaam ben als ontwikkelmanager. De uitkomsten van dit rapport kan ik hopelijk in de toekomst toepassen in mijn ontwikkeltrajecten.

Een van de inspiratiebronnen om de verhuisgeneigdheid van senioren te onderzoeken, is de situatie van mijn schoonouders. Het fascineert me mateloos dat woningeigenaren zoals zij in de woning blijven wonen waarin zij al ruim 22 jaar woonachtig zijn, terwijl ze niet alle ruimte in deze woning nodig hebben. Wanneer ik het er met mijn schoonouders over heb of zij nog van plan zijn om ooit te verhuizen, twijfelen zij enorm. Redenen als: 'we willen wel maar we kunnen niets vinden', 'maar dan moet ik alle ruimte en vrijheid die ik nu heb opgeven' en 'wij gaan pas verhuizen als een van ons de trap echt niet meer op kan' roepen bij mij de vraag op hoe ik in mijn werk hier iets aan kan doen. Met de inzichten die verkregen zijn, hoop ik in de toekomst te kunnen werken aan een project dat ervoor zorgt dat mijn schoonouders wel de stap durven te nemen om te verhuizen.

Voor hun bijdrage aan de totstandkoming van mijn scriptie wil ik een aantal personen bedanken. Allereerst gaat mijn dank uit naar alle mensen die meegewerkt hebben aan de input voor mijn onderzoek, zowel degenen die mij bij de juiste contactpersonen gebracht hebben en meegekeken hebben in mijn onderzoek, als de geïnterviewden. Daarnaast gaat speciale dank uit naar mijn begeleider Gert-Joost Peek. Waarbij er in de eerste periode van mijn scriptie af en toe contact was, volgde er daarna vanuit mijn kant bijna een jaar radiostilte. Gert-Joost wist mij na deze periode te motiveren om alsnog mijn scriptie af te ronden en ik ben hem erg dankbaar dat ik veelvuldig contact kon zoeken en dat hij mij op het goede spoor heeft gezet. Daarnaast wil ik Douglas Konadu bedanken voor de goede begeleiding bij het maken van mijn kwantitatieve analyse en bij het gebruik van Stata.

Last-but-not-least wil ik een speciaal dankwoord uiten naar het thuisfront. Ik realiseer me dat een opleiding volgen en daarnaast fulltime werken ten koste gaat van sommige zaken in de privésfeer. Daarom wil ik mijn partner René bedanken dat hij mij de ruimte heeft gegeven, zodat ik relatief soepel door mijn opleiding heen ben gekomen. Ik weet dat dit niet altijd gemakkelijk was, naast het organiseren van onze bruiloft en het bouwen van ons eigen huis, maar ik ben hem ontzettend dankbaar dat hij mij hierin altijd heeft gesteund. Blijkbaar had ik een echte stok achter de deur nodig om ervoor te zorgen dat ik mijn scriptie daadwerkelijk zou afronden en ben ik blij dat wij na het afronden van mijn studie het volgende avontuur aan zullen gaan. We verwachten namelijk rond 21 september een kindje.

Ik wens u veel plezier met het lezen van mijn scriptie.

Fieke van der Helm

18 augustus 2022

Samenvatting

In Nederland is er een woningtekort, waardoor de woningmarkt overspannen is en er een disbalans is in het aanbod en de vraag. Dat senioren op dit moment veelal blijven wonen in hun huidige woning, zorgt voor een stagnerend effect in de woningmarkt. De senioren die niet verhuizen houden als het ware een geschikte woning voor een gezin bezet. Er komt op deze manier onvoldoende doorstroming op gang, wat een deel van de oorzaak is waardoor de woningmarkt stagneert. Met het stagneren van de woningmarkt loopt het aanbod terug en stijgen de prijzen van de woningen. Nederland heeft een steeds meer vergrijsde bevolkingsopbouw en hierdoor zal het probleem nog groter kunnen worden. Daarnaast blijkt uit de literatuur dat veel senioren wonen in grotere woningen dan dat zij feitelijk nodig hebben.

Deze studie onderzoekt de verhuisgeneigdheid onder ouderen en hoe Dura Vermeer hierop kan inspelen. Hierbij is vanuit de literatuur bestudeerd welke factoren de verhuisgeneigdheid vormen. Hierin is te zien dat de factoren economisch, sociaal, sociaal-demografisch, gezondheid, psychologisch, tijd en ruimte en de buurt en woning een belangrijke relatie kunnen leggen met het vormen van de verhuisgeneigdheid.

Er is een logistische regressie-analyse uitgevoerd om de samenhang tussen de verschillende factoren en de verhuisgeneigdheid te toetsen. Hierbij is gebruik gemaakt van de WoOn dataset. Het WoOn geeft onder andere inzichten in huishoudens, zoals samenstelling en sociaaleconomische positie. Het onderzoek geeft ook inzicht in de woningen zoals de eigendomsvorm, toegankelijkheid en kosten en over woonwensen/verhuisgedrag; in de woonomgeving zoals de leefbaarheid en de tevredenheid erover; in wonen en zorg en in duurzaamheid.

Uit de resultaten blijkt dat de onderzochte factoren binnen de logistische regressie de tevredenheid met de woning, de tevredenheid met de woonomgeving, de hechting met de buurt en de financiële positie de sterkste samenhang in percentages met de verhuisgeneigdheid van senioren hebben.

Er is daarnaast een casestudie uitgevoerd om te bestuderen of het werkelijke gedrag ook tot uiting komt. Hierbij zijn drie projecten geanalyseerd. Hiervan kan geconcludeerd worden dat het een positief effect op de verhuisgeneigdheid kan hebben als er binnen een project aandacht is besteed aan het ontzorgen rondom de financiële positie (economisch), het aanbieden van ruimtes om familie of vrienden te ontvangen (sociaal), het toepassen van levensloopbestendige plattegronden (gezondheid), het inspelen op de doelgroep uit de directe omgeving en het aanbieden van extra's om de tevredenheid met de nieuwe woning te verhogen (psychologisch). Ook is gebleken dat de nabijheid van voorzieningen essentieel is om deze doelgroep naar het project te trekken (buurt en woning).

Vanuit de uitkomsten van het kwantitatieve en kwalitatieve onderzoek is een analyse uitgevoerd welke overeenkomsten en verschillen er zijn. Op basis hiervan zijn vijf ontwikkelvoorwaarden opgesteld die essentieel zijn om op in te spelen bij concepten voor senioren:

1. Locatie: betreft een centrumlocatie met voorzieningen in de nabijheid en er is een verbinding met zorg.
2. Product: in het gebouw is een gemeenschappelijke ruimte, worden ontmoetingen gestimuleerd en is groen aanwezig. De woning is levensloopbestendig en er is mogelijkheid om zorg aan huis te krijgen.
3. Prijs: ondersteuning bieden en ontzorgen rondom financiële positie.
4. Concept/community vorming: collectiviteit organiseren en minimale omvang van veertig woningen hanteren.
5. Marketing: target doelgroep vanuit directe omgeving en woningen niet bestempelen als seniorenwoningen.

Deze ontwikkelfactoren zijn getoetst bij experts van Dura Vermeer. Hierbij is aangegeven dat zij het zeer kansrijk vinden om in te spelen op senioren en dat dit tevens goed aansluit bij het bedrijfsprofiel. Enkele aandachtspunten die meegegeven zijn uit deze gesprekken:

- › Samenhang zoeken in grote projecten of gebiedsontwikkelingen
- › Opstellen van programma van eisen voor levensloopbestendige woningen
- › Bij langere doorlooptijden kunnen senioren eerder afhaken bij projecten

Vanuit de centrale vraag *hoe kan, door middel van nieuwbouwaanbod, de verhuisgeneigdheid van senioren verhoogd worden?* kan geconcludeerd worden dat de ontwikkelvoorwaarden een basis kunnen vormen om in te spelen op senioren.

Voorwoord	3
Samenvatting	4
1. Inleiding	8
1.1 Aanleiding	8
1.2 Probleemstelling	9
1.3 Afbakening	9
1.4 Betekenis en relatie begrippen verhuisgeneigdheid	10
1.5 Doelstelling en centrale vraag	10
1.6 Maatschappelijke, wetenschappelijke en commerciële relevantie	11
1.6.1 Maatschappelijke relevantie	11
1.6.2 Wetenschappelijke relevantie	11
1.6.3 Commerciële relevantie	12
2. Methode	13
2.1 Onderzoeksmethode	13
2.1.1 Theorie	13
2.1.2 Praktijk	13
2.1.3 Analyse	13
2.2 Onderzoeksmodel	13
2.3 Onderzoeksopzet	14
2.3.1 Mixed methods	14
2.3.2 Onderzoeksgebied	15
3. Theoretische context	16
3.1 Dynamiek woningmarkt	16
3.2 Verandering zorglandschap	16
3.2 Senioren op de woningmarkt	17
3.4 Verhuishwensen versus verhuisgedrag	18
3.5 Positie professionele actoren	19
3.5.1 Rijksoverheid	19
3.5.2 Gemeenten	19
3.5.3 Projectontwikkelaars	20
3.6 Conclusie	21
4. Factoren verhuisgeneigdheid	22
4.1 Economisch	22
4.2 Sociaal-demografisch en gezondheid	23
4.2.1 Sociaal-demografisch	23
4.2.2 Gezondheid	24
4.3 Psychologisch en psychosociaal	24
4.4 Sociaal	25
4.5 Tijd en ruimte	25
4.6 Buurt en de woning	25

4.7 Hypotheses	26
5. kwantitatief onderzoek: WoOn 2018 in Zuid-Holland	28
5.1 Methode: data, selectie, operationalisering en gebruikt model	28
5.1.1 WoonOnderzoek 2018	28
5.1.2 Dataselectie en analyse	29
5.1.3 Operationalisering variabelen	29
Afhankelijke variabele verhuisceneidheid	29
Onafhankelijke variabele verhuisceneidheid	29
5.1.4 Binominale logistische regressie	31
5.2 Kwantitatief onderzoek; data analyse	32
5.2.1 Beschrijvende statistiek	32
Verhuisceneidheid	32
Economisch	33
Sociaal	33
Sociaal-demografisch en gezondheid	34
Psychologisch en psychosociaal	35
Tijd en ruimte	36
Buurt en woning	36
5.2.2 Binomiale logistische regressie analyse	37
Algemene interpretatie model	37
Statistisch significante variabelen	39
Economisch	39
Sociaal-demografisch en gezondheid	39
Sociaal	40
Psychologisch en psychosociaal	40
Tijd en ruimte	40
Buurt en woning	41
5.3 Conclusie	41
6. kwalitatief onderzoek: casestudie in Zuid-Holland	43
6.1 Methode: caseselectie en onderzoeksaanpak	43
6.1.1 Caseselectie	43
6.1.2 Methode casestudie	44
6.2 Kwalitatief onderzoek; casestudie	44
6.2.1 Deskresearch	45
De Frederik	45
ParkEntree	46
Zenobia en Floriadehof	48
6.2.2 Interview professionals	49
Algemene interpretatie interviews	49
Economisch	50
Sociaal	51
Sociaal-demografisch en gezondheid	51
Psychologisch en psychosociaal	52
Tijd en ruimte	52
Buurt en woning	53
6.2.3 Locatiebezoek	53
De Frederik	53
ParkEntree	53
Zenobia	53

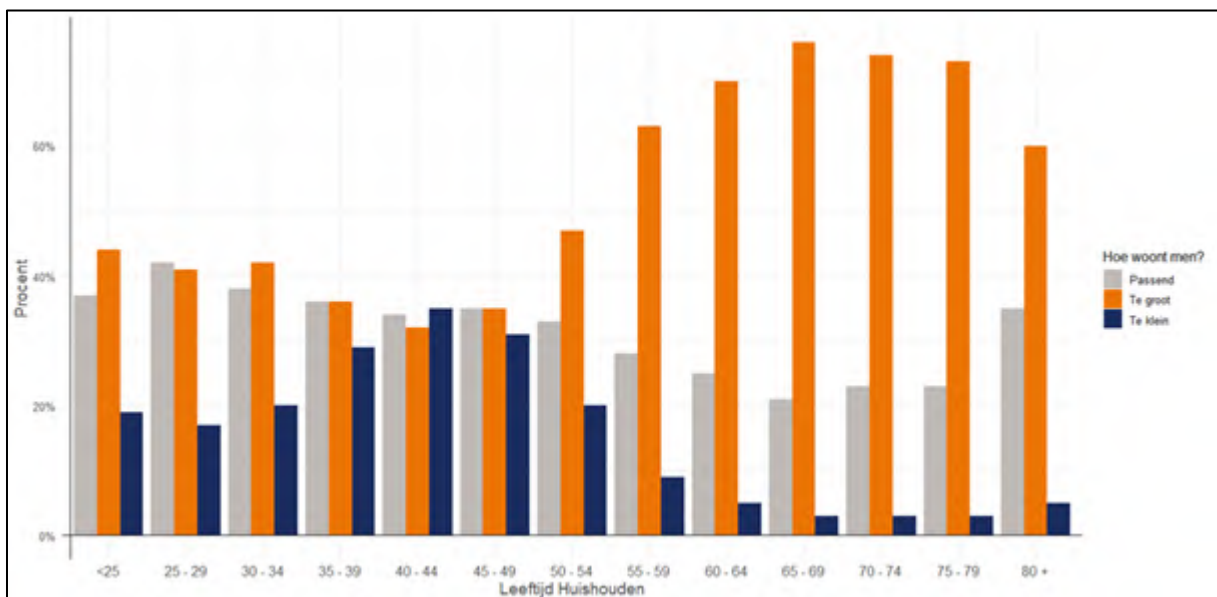
6.4 Conclusie	54
7. Analyse en toepassing	56
7.1 Methode analyse en bepaling ontwikkelvoorwaarden Dura Vermeer	56
7.2 Tussen wens en werkelijkheid	56
7.3 Succesfactoren en voorwaarden voor inspelen op senioren	57
7.4 Conclusie	59
8. Conclusies, aanbevelingen en reflectie	61
8.1 Conclusie	61
8.2 Aanbevelingen	62
8.3 Reflectie	63
8.3.1 Reflectie onderzoek	63
8.3.2 Persoonlijke reflectie	63
Verwijzingen	65
<i>Bijlage I - selectie dataset tabellen</i>	69
<i>Bijlage II – Samenhang variabelen sociale cohesie</i>	70
<i>Bijlage III – Multicollineariteit variabelen (VIF-score)</i>	71
<i>Bijlage IV – Uitwerking Stata model</i>	72
<i>Bijlage V – Longlist caseselectie</i>	75
<i>Bijlage VI – Beoordelingscriteria vertaalt naar ontwikkelconcept</i>	76
<i>Bijlage VII – Interviewprotocol</i>	79
<i>Bijlage VIII – Interviewuitwerking Maikel Ruhl</i>	81
<i>Bijlage IX – Interviewuitwerking Mona Rademaker</i>	82
<i>Bijlage X – Interviewuitwerking Ruud Kruip</i>	83
<i>Bijlage XI – Fotoverslag De Frederik – Wassenaar</i>	84
<i>Bijlage XII – Fotoverslag ParkEntree - Schiedam</i>	87
<i>Bijlage XIII – Fotoverslag Zenobia/Cardia - Zoetermeer</i>	90
<i>Bijlage XIV – Presentatie verificatie collega's Dura Vermeer</i>	93
<i>Bijlage XV - Uitwerking Expert sessie</i>	95

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

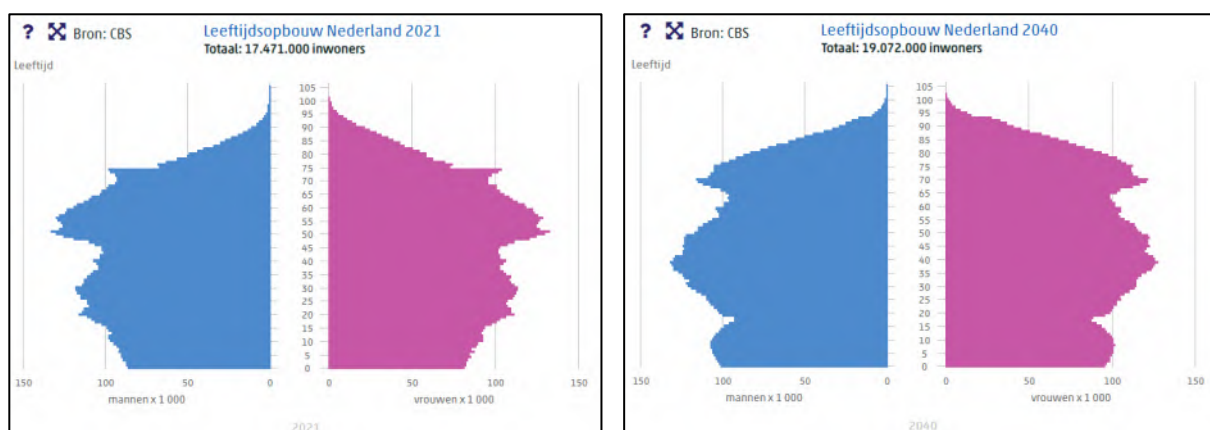
Nederland heeft te kampen heeft met een woningtekort. Op dit moment is er een tekort van 330.000 woningen, wat overeenkomt met 4,2 procent van de totale woningvoorraad (Ministerie van BZK, 2020). De verwachting is dat dit tekort zal oplopen tot boven de 5 procent in 2025. Daarbij is de verwachting dat de komende jaren de nieuwbouwproductie zal achterblijven ten opzichte van de doelstelling van 75.000 woningen per jaar. In 2019 werden er 70.700 nieuwe woningen gebouwd. Dit was het hoogste in de afgelopen tien jaar maar daarmee werd de jaarlijkse doelstelling van 100.000 woningen nog niet behaald (CBS, 2020).

Nederland telt 4.300.000 koopwoningen, waarvan 3.600.000 miljoen eengezinswoningen. Meer dan 22 procent van de eengezinswoningen is in het bezit van ouderen boven de 65 jaar (Hypotheker/Volkskrant, 2018). Dit komt neer op bijna 800.000 woningen. Deze ouderen worden ook wel 'empty nesters' genoemd. Letterlijk betekent dit dat de volwassen kinderen het spreekwoordelijke nest verlaten hebben en dat deze senioren dus nog maar met z'n tweeën of alleen wonen in hun relatief grote woning. Een deel van het huis blijft voor deze huishoudens nu dus onbenut (Springco, 2020). In figuur 1 is weergegeven hoe de verdeling is in leeftijdsklassen naar hoe huishoudens wonen. Hierin is te zien dat jongeren vaker te klein wonen dan ideaal is voor de gezinssituatie. Hierbij valt te denken aan dat de woning vergeleken met de ideale situatie een kamer of een aantal vierkante meters te kort komt. Vanaf de leeftijd van 55 jaar is er een significant verschil te zien tussen de benodigde woonruimte en de werkelijke woonruimte. Bij deze huishoudens zijn er vaak kamers en vierkante meters over, die niet nodig zijn. Dit komt vaak doordat veel mensen in de leeftijdsklassen van 30 tot 55 met kinderen in een huis wonen en wanneer de kinderen uit huis gaan, de woning niet direct verlaten wordt, waardoor het huis dus 'te groot' woont (Ouweland, 2020).



Figuur 1: Verdeling leeftijd huishoudens en woonsituatie naar passend, te groot en te klein - Springco

De prognose is dat de vergrijzing de komende jaren zal toenemen. Hiermee zal het aandeel ouderen in een eengezinswoning stijgen. Op dit moment is van de totale Nederlandse bevolking 19,81 procent ouder dan 65 jaar en zal dit in 2040 zelfs stijgen boven de 25 procent, zie figuur 2 (CBS, 2020). Doordat veel 65-plussers in eengezinswoningen blijven wonen is er onvoldoende doorstroming. Deze doorstroming kan juist een van de essentiële oplossingen zijn, voor het verkleinen van het woningtekort.



Figuur 2: Leeftijdsopbouw Nederland 2021 en 2040 - CBS

Senioren staan erom bekend dat zij minder verhuigeneigd zijn dan jongeren. Ook wanneer gekeken wordt binnen de doelgroep van de 65-plussers, is het beeld dat hoe hoger de leeftijd, hoe minder verhuigeneigd men is. Ongeveer een op de vier woningeigenaren jonger dan 65 jaar wil binnen twee jaar verhuizen. Dit aandeel neemt met ongeveer 2,5 procent af, per vijf jaar stijging van de leeftijdscategorie, tot slechts een op de tien onder 90-plussers (Prins, 2019). Er is ook een groeiende zorgbehoefte met het stijgen van de leeftijd. Dit zal leiden tot andere wensen voor wat betreft de eigenschappen van nieuw te bouwen woningen (Elburg, 2021).

De terughoudendheid van senioren voor wat betreft verhuizen kan een probleem zijn voor starters die zich nog aan het begin van hun wooncarrière bevinden. Doordat veel senioren blijven zitten, komt er geen verhuisketen op gang en stagneert de doorstroming op de koopmarkt. De oplossing zoeken in het bijbouwen van veel eengezinswoningen, het type woning dus waarin veel ouderen nu nog woonachtig zijn, zal betekenen dat er op de lange duur gebouwd wordt voor leegstand (Dam, 2013).

1.2 Probleemstelling

De woningmarkt is een markt van vraag en aanbod, maar doordat er vooral veel bestaande woningen zijn, kenmerkt deze markt zich als een voorraadmarkt. Het ontwikkelen en bouwen van woningen kent een trage cyclus onder andere door beperkingen vanuit ruimtelijkeordeningsbeleid, een lange bouwtijd en institutionele belemmeringen als gevolg van wet- en regelgeving. Hierdoor kan de woningmarkt zich niet op korte of middellange termijn aanpassen aan de snel toenemende vraag (Verbruggen et al., 2005). Gezien het grote woningtekort kan gezegd worden dat de vraag groter is dan het aanbod of dat het aanbod onvoldoende in de vraag voorziet. Er is een disbalans in de woningmarkt. 23,9 procent van de ouderen wil wel verhuizen maar kan het gewenste aanbod niet vinden (L. Prins et al., 2019). Het simpelweg vergroten van het aanbod ondervindt kennelijk beperkingen, waardoor ouderen niet hun huidige gezinswoning willen achterlaten en plaatsmaken voor een gezin. Er is een ontwikkeling gaande die het evenwicht in de markt verstoort.

Er wordt in beleidsdocumenten vaak geschreven dat het toevoegen van seniorenwoningen een deel van het woningtekort zou kunnen oplossen, zoals bijvoorbeeld in het rapport over het landelijke programma Langer Thuis (Ministerie van VWS, 2018) en de regionale aanpak van de Gemeente Rotterdam met het Langer Thuis Akkoord (Gemeente Rotterdam, 2020). Het ontbreekt echter aan heldere ontwikkelvoorwaarden voor projectontwikkelaars, waaraan zij moeten voldoen om ouderen ook daadwerkelijk te verleiden om hun huidige woning te verruilen voor een nieuwe woning.

1.3 Afbakening

Met 'senioren' worden in dit onderzoek primair diegenen bedoeld die 55 jaar of ouder zijn. Zij zijn geboren in 1967 of eerder. Een deel van deze groep is niet meer werkzaam en woont samen of alleen in een grotere koopwoning. De secundaire doelgroep zou de doelgroep kunnen zijn die iets jonger is. Dit onderzoek richt zich echter vooral op de zogenaamde empty nester. Dit betekent dat dit onderzoek zich richt op ouderen waarbij het aantal slaapkamers in de woning groter is dan nodig. Dit onderzoek richt zich, vanuit de commerciële relevantie van het onderzoek,

op de koopmarkt. Deze keuze wordt nader toegelicht in paragraaf 1.5.3. Het onderzoek richt zich op senioren die een koopwoning hebben. Er wordt geen onderscheid gemaakt in de eigendomsvorm van de nieuw te betrekken woning.

Het onderzoek wordt uitgevoerd vanuit het oogpunt van de Nederlandse woonconsument, aan de hand van een aantal casestudies. Het advies wordt uiteindelijk geschreven voor projectontwikkelaars en moet helder aangeven hoe zij kunnen inspelen op de behoefte van de woonconsument. Daarnaast wordt gefocust op de Zuid-Hollandse woningmarkt.

1.4 Betekenis en relatie begrippen verhuisgeneigdheid

In dit onderzoek is in de centrale vraag de term ‘verhuisgeneigdheid’ opgenomen. Wanneer gekeken wordt welke definitie er hangt aan het begrip verhuisgeneigdheid, kan gesteld worden dat dit aangeeft of de woningeigenaar de wil heeft om te verhuizen. Een woningeigenaar is verhuisgeneigd wanneer hij of zij aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen. Hieronder vallen diegenen die ‘beslist wel’ zouden willen verhuizen, ‘wel zouden willen maar niets kunnen vinden’ of ‘eventueel wel’ zouden wensen te verhuizen. De verhuisgeneigdheid staat los van de vraag of diegene ook de mogelijkheden heeft om daadwerkelijk te verhuizen, op basis van bijvoorbeeld de financiële positie van die persoon. Personen die niet-verhuisgeneigd zijn, zijn diegenen die in ieder geval nog twee jaar wensen te wonen in de huidige woning (Ministerie van BZK, 2011). Wanneer het in dit onderzoek gaat over de verhuisgeneigdheid, zal deze definitie gehanteerd worden.

De verhuisgeneigdheid hangt samen met andere begrippen. Deze begrippen worden hieronder kort toegelicht en tevens wordt per begrip een relatie gelegd met het begrip verhuisgeneigdheid:

- › Woonvraag: de verhuisgeneigdheid ontstaat met de woonvraag van een persoon. Dit betekent dat een woningeigenaar behoefte heeft aan een aanpassing aan de huidige woning of aan een ander type woning. Eveneens houdt dit begrip in dat een starter vraag heeft naar een eigen woning (Diepen, 2003);
- › Verhuiswens: de verhuiswens toont de aangegeven voorkeur van mensen. Hierin is een belangrijk gegeven dat wens en werkelijkheid niet altijd met elkaar overeenkomen. Zo kunnen mensen een wens hebben naar een bepaald type woning maar niet de financiële middelen hebben om deze wens te verwezenlijken. Vanuit de woonvraag ontstaan de wensen die mensen hebben en daarmee de relatie met het vormen van de verhuisgeneigdheid (Dieleman, 2001);
- › Verhuisgedrag: het gedrag dat mensen vertonen betreft de daadwerkelijke keuze die mensen maken. Het verhuisgedrag volgt de verhuiswens op en heeft op deze manier een samenhang met de verhuisgeneigdheid (PBL, 2008);
- › Woonmotieven: wanneer het over motieven gaat, gaat het om de redenen waarom iemand iets doet. Wanneer het gaat over woonmotieven, gaat het dus over de beweegredenen ten aanzien van de woning. Doordat woonmotieven een aanleiding geven voor het vormen van verhuisgeneigdheid, hebben deze begrippen een relatie met elkaar (Mulder, 2006).

1.5 Doelstelling en centrale vraag

Vanuit de aanleiding en probleemstelling kan de volgende onderzoeksdoelstelling geformuleerd worden:

Het inzichtelijke maken welke afwegingen er vanuit senioren zijn ten aanzien van de woonvraag, om daarop een strategie voor projectontwikkelaars te ontwikkelen om de verhuisgeneigdheid onder ouderen te effectueren.

De bijbehorende centrale vraag die hier een afgeleiden van is:

Hoe kan, door middel van nieuwbouwaanbod, de verhuisgeneigdheid van senioren verhoogd worden?

Om antwoord te kunnen geven op de hoofdvraag zijn er deelvragen geformuleerd. Deze deelvragen zijn opgesplitst in de TPA-structuur, om door middel van theorie, praktijk en een analyse antwoord te kunnen geven op de hoofdvraag (Hoek-Gerritsen, 2018). Deze TPA-structuur is weergegeven in tabel 1.

Theorie onderzoeksvragen
1) Woonsituatie van senioren › Wat is de dynamiek van de woningmarkt? › Wat is de positie van de senioren op de woningmarkt? 2) Positie professionele actoren ten aanzien van aanbod voor senioren › Wat is de positie van overheden en gemeenten ten aanzien van het aanbod voor senioren? › Welke positie hebben projectontwikkelaars ten aanzien van het aanbod voor senioren? 3) Verhuisceneidheid › Welke factoren zijn bepalend voor het vormen van de verhuisceneidheid? › Welke inzichten heeft de literatuur ten aanzien van de verschillende factoren, motieven en de verhuisceneidheid van ouderen?
Praktijk
<u>Kwantitatief</u> 4) Welke inzichten geeft statistisch onderzoek over de woonmotieven en de verhuisceneidheid van ouderen? 5) Is er een verband te vinden tussen de verhuisceneidheid en verschillende woonmotieven? <u>Kwalitatief</u> 6) Welke casussen zijn er die toegepast worden door projectontwikkelaars, om in te spelen op de woonmotieven van ouderen? 7) Welke inzichten levert het bestuderen van praktijk-casussen op gebied van het verhuisgedrag van ouderen
Analyse
8) Welke discrepantie is er tussen de verhuisceneidheid (statistisch) en het verhuisgedrag (casus) onder de senioren? 9) Kunnen aan de hand van de kwantitatieve en kwalitatieve analyse succesfactoren gedestilleerd worden, waarop Dura Vermeer kan inspelen bij de toepassing van concepten voor senioren?

Tabel 1: onderzoekopzet aan de hand van TPA-structuur

1.6 Maatschappelijke, wetenschappelijke en commerciële relevantie

Het is belangrijk om te beoordelen in welke mate het onderzoek een relevante bijdrage kan leveren aan zowel de maatschappij als de wetenschap en tevens een commerciële relevantie kan hebben. Hierbij wordt gekeken wat het onderzoek op maatschappelijk vlak bijdraagt aan het vergroten van de verhuisceneidheid onder senioren. Wetenschappelijk zal gekeken worden of het onderzoek kan bijdragen aan ontbrekende kennis in de literatuur of andere studies over dit onderwerp. Het onderzoek wordt uitgevoerd vanuit het bedrijfsperspectief van Dura Vermeer en de uitkomsten zullen hierop moeten aansluiten.

1.6.1 Maatschappelijke relevantie

Dat senioren op dit moment veelal blijven wonen in hun huidige woning, zorgt voor stagnatie in de woningmarkt. Senioren die niet verhuizen, houden als het ware een geschikte woning voor een gezin bezet. Er komt op deze manier onvoldoende doorstroming op gang, wat een deel van de oorzaak is waardoor de woningmarkt stagneert.

Door middel van dit onderzoek wordt gekeken of er een oplossing gevonden kan worden, waarbij de senioren de huidige woning wel willen verlaten voor een andere en meer passende woning. Dit onderzoek moet inzicht opleveren in de woonvraag die zij hebben, om op basis daarvan voorwaarden voor projectontwikkelaars op te kunnen stellen. Deze voorwaarden zullen de slagingskans en de verhuisceneidheid onder ouderen moeten vergroten, wat een maatschappelijke bijdrage levert die bestaat uit het verkleinen van het woningtekort.

1.6.2 Wetenschappelijke relevantie

‘Senioren op de woningmarkt’ is zeker geen onderbelicht thema. Er zijn diverse studies verricht naar deze doelgroep (L. Prins et al., 2019; M. Stuart-Fox et al., 2021; C. de Groot et al., 2013; Springco, 2020). De meeste studies gaan over de analyses die ingaan op het duiden van het probleem. Weinig studies hebben tot nu toe gekeken wat de statistische verbanden zijn van de woonvoorkeuren en de verhuisceneidheid van deze doelgroep, in relatie tot het vertoonde gedrag en uitwerking in diverse cases. Vanuit wetenschappelijk perspectief, zou dit onderzoek een bijdrage kunnen leveren aan het leggen van deze verbanden.

1.6.3 Commerciële relevantie

Met de resultaten van het onderzoek zijn ontwikkelvoorwaarden opgesteld voor Dura Vermeer Bouw Zuid West bv, hierna te noemen DVBZW en een onderdeel van Dura Vermeer.

Dura Vermeer is een gerenommeerd Nederlands ontwikkelend bouwbedrijf dat zich bezighoudt met de realisatie en ontwikkeling van vastgoed en met de aanleg van infrastructuur. Het bedrijf bestaat uit vijftientig verschillende werkmaatschappijen en kent een historie van ruim 160 jaar; heeft een bedrijfsopbrengst van ruim 1,6 miljard euro en biedt werk aan ongeveer 3.000 medewerkers. Het Rotterdamse familiebedrijf behoort hiermee tot de top vijf grootste ontwikkelaars in Nederland (Doodeman, 2021).

DVBZW is een van de werkmaatschappijen van Dura Vermeer en richt zich op nieuwbouwontwikkelingen in de woning- en utiliteitsbouw in de regio Zuid-Holland. De werkzaamheden omvatten vooral het ontwikkelen en realiseren van toekomstgericht vastgoed. Projecten worden voor eigen rekening en risico ontwikkeld, voor een particuliere koper of belegger. Voorbeelden hiervan zijn onder andere de gebiedsontwikkelingen RijswijkBuiten te Rijswijk, Schieveste te Schiedam en Diepenveen te Rotterdam.

Voor de afdeling vastgoedontwikkeling is het plan VGO 2021-2024 opgesteld. Hierin worden de kansen vanuit de markt beschreven, waaronder de vraag in de woningmarkt, de demografische ontwikkelingen en het woningtekort (Dura Vermeer, 2021). Deze drie thema's sluiten aan bij het onderzoek naar de verhuisgeneigdheid van senioren en bij de manier waarop Dura Vermeer hierop kan inspelen.

2. Methode

In het hoofdstuk methode wordt de onderzoeksmethode toegelicht en zal ingegaan worden op het model dat bij het onderzoek gebruikt is. Daarna zal de overkoepelende onderzoeksopzet worden toegelicht, namelijk ‘mixed methods’. In de hieropvolgende hoofdstukken zal per onderzoeksdeel een methodebeschrijving gegeven worden.

2.1 Onderzoeksmethode

Bij het onderzoek zijn zowel kwalitatieve als kwantitatieve methodes gebruikt. Beide methodes zijn beschrijvend en toetsend van aard (Baarda et al., 2017). Voor het onderzoek is de TPA-structuur gehanteerd. Hierin wordt eerst ingegaan op de theorie, vervolgens de praktijk en tot slot de analyse hiervan.

2.1.1 Theorie

Om de materie en achtergrond van de problematiek te duiden, is eerst literatuuronderzoek uitgevoerd. Dit is gedaan om te bepalen hoe de woonsituatie van de senioren in Nederland is. Vervolgens is ingegaan op de verschillen tussen de verhuishwens en het vertoonde gedrag. Daarna is aandacht besteed aan hoe overheden en projectontwikkelaars acteren op de vraag vanuit deze doelgroep. Tot slot wordt in hoofdstuk 4 ingegaan op factoren die de verhuisgeneigdheid vormen en hoe deze tot uiting komen bij senioren.

2.1.2 Praktijk

Aan de hand van de uitkomsten van het landelijke WoonOnderzoek Nederland (WoOn) zijn kwantitatieve analyses gemaakt om de verhuishwens onder senioren in beeld te brengen. Het WoOn is een grootschalig, driejaarlijks enquêteonderzoek onder personen van 18 jaar en ouder. In deze dataset wordt onder andere aandacht besteed aan leeftijd, huishoudenssamenstelling, de woning en woonomgeving, de woonlasten, woonwensen en verhuizingen (Rijksoverheid, 2018). Met deze dataset is een statistisch onderzoek verricht, om te kijken naar verbanden tussen de verschillende woonmotieven en de verhuisgeneigdheid.

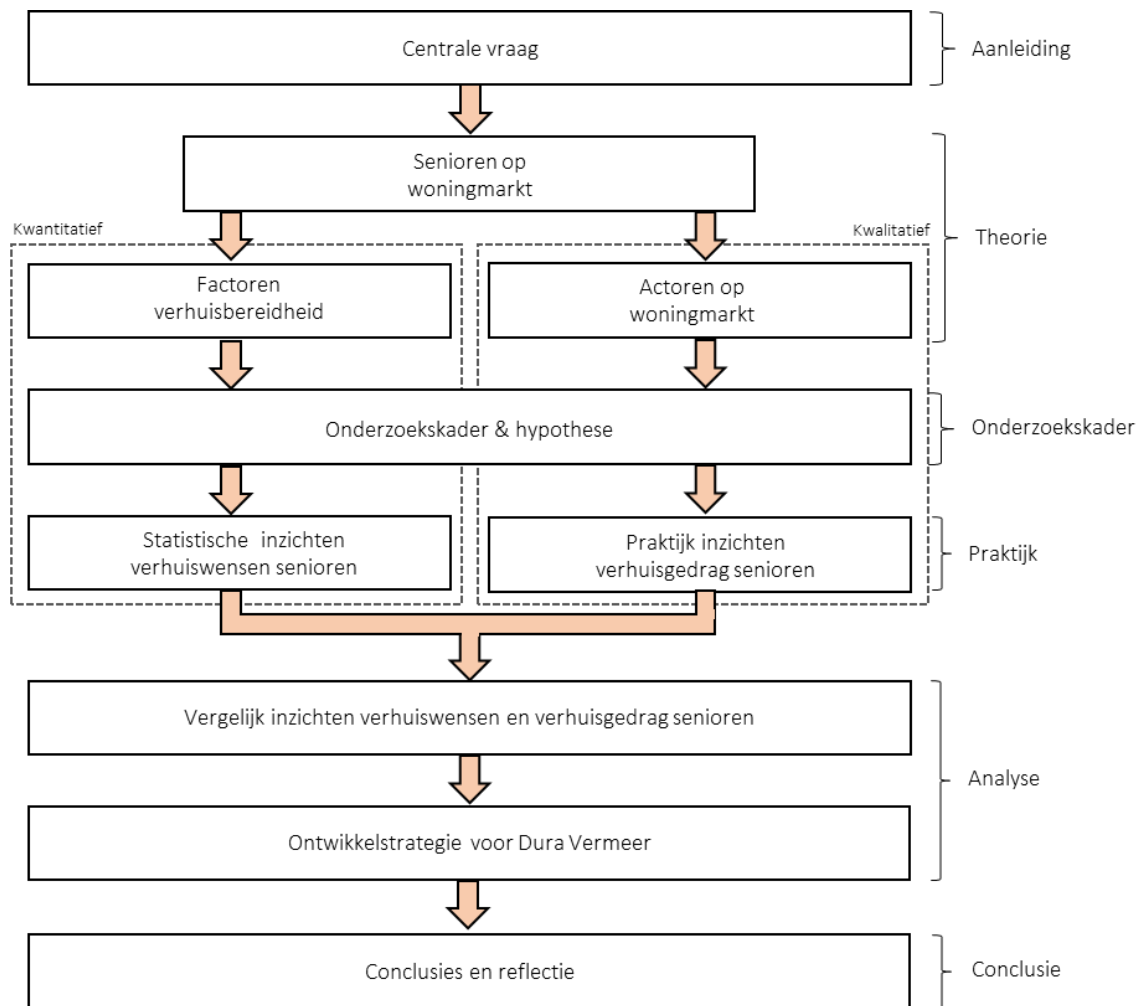
Daarnaast is door middel van een casestudie een drietal projecten onderzocht. Bij deze projectanalyse is gekeken hoe het vertoonde gedrag van de senioren in werkelijkheid is en hoe aandacht is besteed aan de verschillende factoren van het vormen van de verhuisgeneigdheid.

2.1.3 Analyse

Met de uitkomsten van de kwantitatieve en kwalitatieve analyse, zijn conclusies geformuleerd over welke discrepantie er is tussen de verhuishwens en het verhuisgedrag onder senioren. Deze leiden tot voorwaarden voor een ontwikkelstrategie die gehanteerd kan worden in nieuwe projectontwikkelingen. Deze voorwaarden zijn voorgelegd aan verschillende experts, om te toetsen of deze toepasbaar zijn binnen DVBZW.

2.2 Onderzoeksmodel

In de onderstaande schematische weergave, figuur 3, is aangegeven hoe het onderzoek doorlopen is aan de hand van de TPA-structuur. Hierin is ook aangegeven welk deel kwantitatief van aard is en welk deel kwalitatief.



Figuur 3: Onderzoeksmodel schematisch weergegeven – eigen bewerking

2.3 Onderzoeksopzet

Deze paragraaf gaat in op de onderzoeksopzet. Het is belangrijk dat een onderzoek betrouwbaar en valide is. Deze begrippen bepalen de kwaliteit van het onderzoek. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen interne en externe validiteit en betrouwbaarheid. Om een valide onderzoek uit te voeren, moet de kwaliteit van het meetinstrument goed zijn en moet het onderzoek generaliseerbaar zijn. Bij een betrouwbaar onderzoek zijn er geen onduidelijkheden of ruis en is het onderzoek reproduceerbaar (Marquard A. V., 2016).

2.3.1 Mixed methods

In dit onderzoek is ervoor gekozen om zowel een kwantitatieve als een kwalitatieve analyse uit te voeren, ook wel 'mixed methods' genoemd. De eerste twee deelvragen van het praktijkonderzoek zijn benaderd via een kwantitatieve statistische analyse. De deelvragen daarna zijn met een kwalitatieve analyse beantwoord.

Op basis van het theoretisch kader zijn hypothesen opgesteld, die getoetst zijn door middel van een statistische analyse van data uit het WoonOnderzoek 2018. Deze dataset wordt nader toegelicht in paragraaf 5.1.1. De uitkomsten van deze dataset zijn geanalyseerd, wat vervolgens heeft geleid tot het bevestigen of ontkrachten van de theorie.

De verhuishwens kan goed in beeld gebracht worden met een statistische analyse. Door kwalitatief te kijken naar de verhuishgeneigdheid van senioren, is ook het verhuishgedrag in kaart gebracht. Hierin is bekeken hoe er in de

diverse projecten aandacht is besteed aan de verschillende factoren die invloed hebben op de verhuisgeneigdheid. Er is dus zowel een kwantitatieve analyse als een kwalitatieve analyse uitgevoerd.

2.3.2 Onderzoeksgebied

De dataset die gebruikt is voor dit onderzoek, is afkomstig van een landelijk onderzoek dat door de Rijksoverheid is uitgevoerd. Het onderzoeksgebied is naar Zuid-Holland verkleind, waardoor in dit onderzoek alleen uitspraken over deze regio gedaan zijn. Bij de kwalitatieve analyse is weliswaar gekeken welke landelijke projecten aansluiten bij de selectiecriteria, maar is gekozen voor casussen in Zuid-Holland. Hiermee is ook vanuit de kwalitatieve analyse de focus op Zuid-Holland gelegd.

3. Theoretische context

De vergrijzing van de Nederlandse bevolking, en de daarmee samenhangende terugdringing in de verhuismobiliteit onder de doelgroep senioren, kan leiden tot een verdere stagnatie van de woningmarkt (De Groot, 2013). Door deze lage verhuismobiliteit van ouderen, kunnen starters op de woningmarkt lastig doorstromen naar een koopwoning die passend is voor hun situatie.

Eerst wordt ingegaan op de dynamiek van de woningmarkt en de doorstroming. Vervolgens wordt gekeken wat de positie van de senioren is op de woningmarkt en naar de werking van doorstroming. Vervolgens wordt ingegaan op het verschil tussen verhuishwens en verhuisgedrag. Tot slot wordt bekeken wat de positie is van de professionele actoren ten aanzien van de senioren en hoe er beleid gemaakt wordt op dit onderwerp.

3.1 Dynamiek woningmarkt

Een goede doorstroming biedt woningeigenaren een kans om een woning te vinden die meer naar hun wensen en eisen is, dan de huidige woning die zij op dat moment bezitten (CBS, 2012). Met doorstroming op de woningmarkt wordt bedoeld dat de woningeigenaar de huidige woning verlaat voor een andere woning. Hiermee komt de oude woning vrij op de woningmarkt en kan deze worden ingenomen door een nieuwe woningeigenaar (Planbureau voor de Leefomgeving, 2008). Een van de onderdelen om de woningmarkt goed te laten functioneren, is meer beweging en dus doorstroming creëren in de woningmarkt (ABFresearch, 2007).

Met doorstroming wordt een verhuisketen in werking gezet waarbij steeds de woningeigenaar de huidige woning achterlaat voor een nieuwe woningzoekende. Deze verhuisketen start bij nieuwbouw, overlijden, relatievorming of -beëindiging en eindigt bij een nieuwe woningeigenaar die geen oude woning achterlaat, bijvoorbeeld een starter (Buys, 2014).

De twee belangrijkste factoren die van invloed zijn op de dynamiek in de woningmarkt zijn demografische verandering en economische groei (CBS, 2012). Hierbij wordt onder demografische verandering de overgang van de ene levensfase naar een andere fase bedoeld, zoals trouwen, scheiden, gezinsuitbreiding maar ook kinderen die uit huis gaan. Deze grote 'life events' zorgen ervoor dat woningeigenaren tot nadenken gebracht worden over de huidige woonsituatie en kunnen leiden tot een veranderende woningvraag (Dieleman, 2001). De factor economische groei heeft betrekking op de vraag naar woningen. Deze vraag kan zowel betekenen dat er een vraag is naar meer woningen – kwantitatief – als naar grotere of betere woningen – kwalitatief (CBS, 2012).

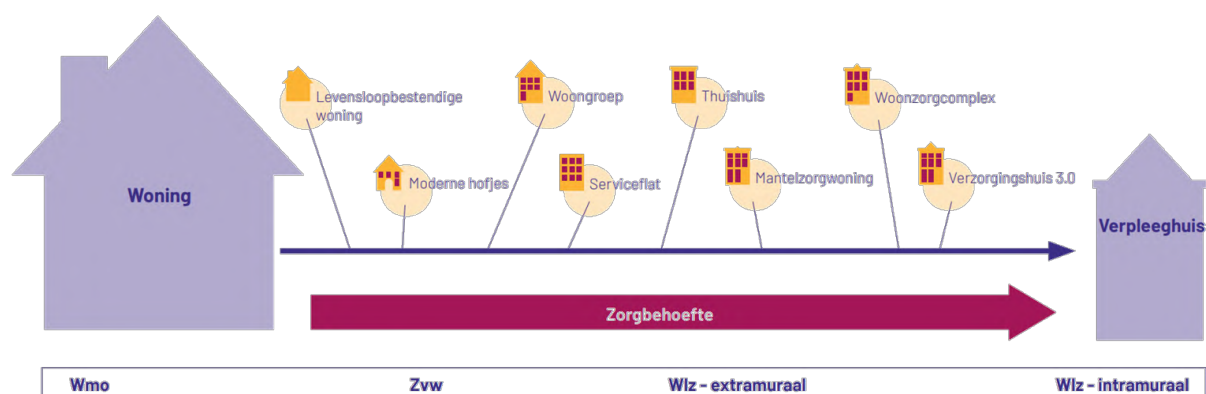
Wanneer wordt ingezoomd op de doorstroming van ouderen, zou op basis van de theorie sprake moeten zijn van het inkrimpen of verkleinen van het huishouden. Verkleinen zal een reductie betekenen in de hoeveelheid beschikbare vierkante meters van de woning maar ook in de hoeveelheid slaapkamers. Verkleinen van het huishouden kan ook betekenen dat de woningeigenaar verhuist van een rijtjeswoning naar een ander type huis, zoals een appartement.

3.2 Verandering zorglandschap

Wanneer gekeken wordt naar het proces van de wooncarrière van ouderen, kan gezegd worden dat deze de afgelopen periode aan veel veranderingen onderhevig was. Waarbij het vroeger 'normaal' was om op een leeftijd van 65 jaar naar een verzorgingsthuis of aanleunwoning te gaan, moet men tegenwoordig een zorgindicatie hebben om hiervoor in aanmerking te komen (Gielen, 2018). Deze verandering in de zorg en de toenemende levensverwachting zorgen voor de nodige uitdagingen. In 2015 werd in Nederland de verzorgingsstaat omgevormd doordat de Wet Langdurige Zorg van kracht werd. Tot die tijd kon vrijwillig gekozen worden om in een verzorgingsinstelling te wonen zonder indicatie. Het nieuwe beleid voor de Wet Langdurige Zorg moet ervoor zorgen dat men zo lang mogelijk zelfstandig thuis kan blijven wonen (Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport, 2015).

Het beleid heeft ertoe geleid dat senioren langer thuis blijven wonen, ook wanneer zij een hogere leeftijd bereiken. Niet alle woningen zijn echter even geschikt voor oudere ouderen. Een geschikte woning voor ouderen wordt gedefinieerd als een woning waarbij de bewoner toegang heeft tot de keuken, badkamer en slaapkamer, zonder hier trappen voor te moeten lopen (De Groot, 2013).

Door het veranderende zorglandschap, is er een kloof ontstaan tussen de individuele woning en het verpleeghuis. Deze kloof is weergegeven in figuur 4. Hierin wordt aangegeven dat in de tussenliggende periode passende woonconcepten toegepast moeten worden, om het gat tussen woning en verpleeghuis te dichten (Actiz, 2020). Deze woonconcepten kunnen zich richten op individuele woonvormen, zoals levensloopbestendige woningen, de moderne hofjes of op mantelzorgwoningen, waarbij familieleden of vrienden bijstaan in de zorgtaken. Deze concepten kunnen ook gericht zijn op community wonen, waarbij mensen in een woongroep met elkaar wonen zoals bijvoorbeeld het voorbeeld Stadsveteraan in Amsterdam, waarbij een concept is toegepast dat lijkt op studentenhuisvesting voor senioren (AM, 202).



Figuur 4: woonconcepten tussen woning en verpleeghuis - Actiz

3.2 Senioren op de woningmarkt

De Nederlandse bevolking is de laatste tien jaar toegenomen tot 17,4 miljoen mensen. Dit is een groei van vijf procent. Het aantal huishoudens is in de periode van 2010 t/m 2019 sterker toegenomen, namelijk met negen procent. Waar in het begin van deze periode de particuliere huishoudens gemiddeld 2,23 personen telden is dit in 2019 gedaald naar 2,14. De verwachting is dat dit in de komende jaren nog meer zal afnemen tot 2,07 personen per huishouden (Groenemeijer, 2020).

In 2021 was 58 procent van de totale woningvoorraad een koopwoning. Van deze koopwoningen zijn de huishoudens te verdelen in de verschillende leeftijdsgroepen. Vanaf 55 jaar is het percentage koopwoningen zelfs nog hoger met 60,3 procent. In tabel 2 is de verdeling corporatiehuur, particuliere huur en koop weergegeven voor de leeftijdscategorieën 55 tot 64, 65 tot 74, 75 tot 84 jaar en 85 jaar of ouder.

	Corporatiehuur		Particuliere huur		Koop		Totaal	
55-64	378.690	32,6 %	85.025	31,9 %	913.300	42,1 %	1.377.015	38,3%
65-74	372.055	32,0 %	79.835	30,0 %	754.910	34,8 %	1.206.800	33,6 %
75-84	285.675	24,6 %	65.220	24,5 %	387.895	17,9 %	738.790	20,5 %
85+	126.060	10,8 %	36.115	13,6 %	111.760	5,2 %	173.935	7,6 %
Totaal	1.162.480	100 %	266.195	100 %	2.167.865	100 %	3.596.540	100 %

Tabel 2: huishoudens naar verdeling corporatiehuur, particuliere huur en koop

Bron: CBS Microdata 2020 – eigen bewerking (<https://55plus.datawonen.nl/jive>)

Wanneer binnen de koopsector gekeken wordt naar de onderverdeling eengezinswoningen en meergezinswoningen, valt het op dat het overgrote deel in een eengezinswoning woont. Dit aandeel betreft namelijk bijna 85%, zie tabel 3. Wanneer gekeken wordt naar de statistieken wanneer kinderen uit huis gaan, is dat rond de 23,7 jaar (CBS, 2020). Logischerwijs zouden de kinderen dus het huis uitgaan als hun ouders in de leeftijdscategorie 55 tot 64 jaar zitten. Na deze leeftijdscategorie is er geen verschuiving meer naar een groter percentage meergezinswoningen. Hieruit kan dus op basis van de theorie opgemaakt worden dat ouderen een woning hebben met meer vierkante meters dan dat men werkelijk nodig heeft.

	Koop eengezins		Koop meergezins	
55-64	807.055	44,0 %	106.250	31,9 %
65-74	635.980	34,7 %	118.925	35,7 %
75-84	307.445	16,8 %	80.445	24,1 %
85+	84.130	4,6 %	27.630	8,3 %
Totaal	1.834.610	100 %	333.250	100 %

Tabel 3: huishoudens naar verdeling kenmerken eengezins en meergezins en woonsituatie 2019

Bron: CBS Microdata 2020 – eigen bewerking (<https://55plus.datawonen.nl/jive>)

Wanneer we onder deze groep kijken hoe de woningeigenaren de woning beoordelen op basis van geschiktheid, valt op dat meer meergezinswoningen niet meer geschikt blijken dan eengezinswoningen. Dit is in tabel 4 weergegeven. Dit zou verklaard kunnen worden doordat in het verleden veel appartementen gebouwd zijn zonder lift. Een lift is tegenwoordig verplicht vanaf vier verdiepingen (Bouwbesluit, 2012). Slechts 1,27 procent van de eengezinswoningen van senioren wordt niet geschikt bevonden.

	Koop eengezins		Koop meergezins	
Woning geschikt	1.811.220	98,7 %	248.325	74,5 %
Woning niet geschikt	23.385	1,3 %	84.925	25,5 %
Totaal	1.834.605	100 %	333.250	100 %

Tabel 4: huishoudens naar verdeling koop grondgebonden en meergezins en vergelijk op basis van geschiktheid van de woning

Bron: CBS Microdata 2020 – eigen bewerking (<https://55plus.datawonen.nl/jive>)

Vervolgens wordt ingezoomd op de geschiktheid van de omgeving van de woning. Hieruit komt naar voren dat een groot gedeelte van de eengezins-koopwoningen zich in een omgeving bevindt die als minder geschikt beoordeeld is. Wanneer dezelfde vergelijking gedaan wordt voor de meergezinswoningen, valt op dat naar verhouding een minder groot deel van deze woningen zich in een omgeving bevindt die niet geschikt is. Dit is in tabel 5 weergegeven.

	Koop eengezins		Koop meergezins	
Omgeving geschikt	692.745	37,8 %	218.925	65,7 %
Omgeving niet geschikt	1.138.690	62,1 %	113.300	34,0 %
Geschiktheid onbekend	3.170	0,2 %	1.025	0,3 %
Totaal	1.834.605	100 %	333.250	100 %

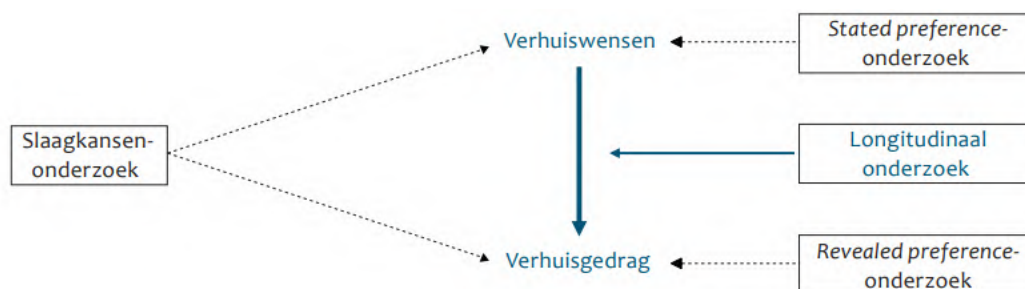
Tabel 5: huishoudens naar verdeling koop grondgebonden en meergezins en vergelijk op basis van geschiktheid van de omgeving

Bron: CBS Microdata 2020 – eigen bewerking (<https://55plus.datawonen.nl/jive>)

Uit bovenstaande tabellen blijkt dat de positie van senioren in Nederland in de koopmarkt voor verbetering vatbaar is. Met name de omgeving van de grondgebonden koopwoningen en de appartementen laat dit zien. In hoofdstuk 5 zal middels kwantitatief onderzoek gekeken worden hoe deze positie specifiek voor de senioren in Zuid-Holland is.

3.4 Verhuishwensen versus verhuisgedrag

Verhuishgeneigdheid wordt omschreven als een woningeigenaar die aangeeft om beslist wel of eventueel wel te willen verhuizen of wel wil maar de geschikte woning niet kan vinden (CBS, 2019). Door middel van twee benaderingen kan gekeken worden naar de keuze van woningeigenaren voor het maken van een beslissing omtrent een verhuizing. Dit zijn 'stated preference' en 'revealed preference', ofwel de aangegeven voorkeur - de



figuur 5: onderzoeksmethode stated en revealed preference – PBL

verhuishwens – en de daadwerkelijke keuze - het verhuisgedrag (Dieleman, 2001). Deze twee benaderingen kunnen uit elkaar liggen omdat soms de aangegeven voorkeur niet gevonden kan worden, waardoor uiteindelijk een andere daadwerkelijke keuze zal plaatsvinden of doordat een bewoner meer wil dan binnen de mogelijkheden past. Zo willen bijvoorbeeld veel mensen graag een vrijstaande woning, maar ligt dit niet voor iedereen binnen de mogelijkheden. Voor dit onderzoek wordt gekeken naar de aangegeven voorkeur oftewel de ‘stated preference’ maar ook naar het daadwerkelijke verhuisgedrag ofwel de ‘revealed preference’. Wanneer binnen dezelfde steekgroep bestudeerd wordt of de verhuishwens en het vertoonde verhuisgedrag overeenkomen, spreekt men van een longitudinaal onderzoek. Wanneer dit vergelijk niet binnen dezelfde steekgroep wordt gemaakt, heet dit een slaagkansonderzoek (PBL, 2008). Voor dit onderzoek is er sprake van een slaagkansonderzoek.

3.5 Positie professionele actoren

In de vorige paragrafen is bekeken wat de dynamiek is op de woningmarkt en hoe de positie is van de senioren op de koopmarkt. In deze paragraaf wordt stilgestaan bij de positie van professionele actoren binnen de woningbouwsector. Hierbij wordt gekeken vanuit het perspectief van de Rijksoverheid, de gemeenten en de projectontwikkelaar.

3.5.1 Rijksoverheid

De overheid heeft in 2015 haar beleid veranderd ten aanzien van senioren, met als doel hen langer zelfstandig thuis te laten wonen. De overheid stelt 340 miljoen euro beschikbaar voor het uitvoeren van drie pijlers: betere ondersteuning en zorg thuis; hulp voor mantelzorger en vrijwilligers en meer geschikte woningen realiseren voor ouderen. Dit programma wordt ook wel het Programma Langer Thuis genoemd (Rijksoverheid, 2021).

Waar ongeveer twintig jaar geleden veel senioren naar een verzorgingshuis gingen, is het beleid zo aangepast dat men hier alleen nog voor in aanmerking komt wanneer er ernstige gezondheidsproblemen zijn, waarbij dag en nacht zorg noodzakelijk is. In dat geval krijgt men een zorgindicatie (Wezenberg, 2014). Vanaf 2015 is het beleid aangepast, waarbij zorg en wonen gescheiden van elkaar zijn: de zogenaamde Hervorming van de Langdurige Zorg (Ministerie van VWS, 2021). Door deze wijziging zou de zorg beter, efficiënter en goedkoper worden en dit zou de zelfredzaamheid van senioren vergroten.

Op initiatief van het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport is in 2018 het Pact voor de Ouderenzorg afgesloten. Dit betreft een initiatief waar het kabinet, gemeente, zorgverleners, verzekeraars en diverse maatschappelijke organisaties bij betrokken waren. Vanuit dit Pact voor de Ouderenzorg is het programma Langer Thuis ontstaan (Daalhuizen, 2019). Het overheidsbeleid is bedoeld voor het versnellen van een oplossing voor het vraagstuk rondom ouderenwoningen, mede veroorzaakt door de snelle stijging van het aantal senioren, alsmede de grote druk op de woningmarkt en het stokken van de doorstroming.

Binnen het kabinet Rutte IV is opnieuw de ministerpost Volkshuisvesting en Ruimtelijke ordening aangesteld. In het coalitieakkoord wordt specifiek ingegaan op de doelgroep senioren. Hierin wordt aangegeven dat er meer geschikte woningen voor senioren bij moeten komen in Nederland, zowel nieuwbouw maar ook bestaande woningen die aangepast worden. Dit gebeurt naast het Programma Langer Thuis, doordat er afspraken met gemeenten gemaakt worden, vergoedingen beschikbaar gesteld worden voor het aanpassen van de woningen en om het mogelijk te maken dat er mantelzorgwoningen gebouwd worden (Rijksoverheid, 2021). Hierbij wordt gesteld dat een mantelzorgwoning een woning is in de directe omgeving van een huis waar iemand woont die zorg verleent. Deze woning is bedoeld voor diegene die zorg verleent zodat diegene dicht bij de zorgbehoevende kan wonen. Vaak gaat het hierbij om familie of vrienden (rijksoverheid, 2022).

3.5.2 Gemeenten

Vanuit het Programma Langer Thuis, wil het rijk dat gemeenten ouderen helpen om hun woonsituatie aan te passen zodat deze geschikt en passend is voor de situatie waarin zij zich bevinden. Dit kan zowel door de bestaande woning geschikt te maken door renovatie, als door uit te wijken naar een andere, geschiktere woning (Ministerie van VWS, 2018). Aanpassingen in huis kunnen vanuit de Wet maatschappelijke ondersteuning vergoed worden. Gemeenten zijn echter terughoudend in het toekennen en uitkeren van vergoedingen voor het aanpassen van

woningen of voor het geven van verhuisvergoedingen. In de praktijk blijkt dat woningaanpassingen maar in geringe mate voorkomen (Schilder, 2018).

Door de woningbouwopgave voor een groot deel bij de gemeenten neer te leggen, hebben gemeenten de verantwoordelijkheid om voldoende woningvoorraad toe te voegen in de juiste segmenten. Gemeenten hebben in de woonvisie de mogelijkheid om weer te geven hoe zij zorgdragen voor geschikte woningen voor ouderen. Naar aanleiding van deze woonvisie maken zij afspraken met woningcorporaties, marktpartijen en zorgaanbieders, om te zorgen dat er in de juiste woningen, op de juiste plekken geïnvesteerd wordt (Rijksoverheid, 2022). Met de invoering van de Omgevingswet, die naar alle waarschijnlijkheid ingaat per 1 januari 2023, krijgen de gemeenten nog meer verantwoordelijkheden. De Omgevingswet moet de lokale overheden de mogelijkheid bieden om meer te sturen op de kwaliteit van de woningbouwproductie maar ook op de omvang en samenstelling van producttypen (Rijksoverheid, 2022).

Men kan kritisch zijn op de groeiende verantwoordelijkheden die bij de lokale overheden gelegd worden. Zo kan het Langer Thuis Akkoord er juist voor zorgen dat de doorstroming op de woningmarkt niet gestimuleerd zal worden. Het Langer Thuis Akkoord zal niet bijdragen aan de doorstroming op de woningmarkt. Bovendien is de vraag naar een meer centrale en sturende rol vanuit de Rijksoverheid steeds groter. Door het ruimtelijkeorderingsbeleid bij de lokale overheden te leggen, zal er minder gebiedsoverstijgend gekeken worden naar deze ruimtelijke en programmatische opgaven (Geise, 2021).

3.5.3 Projectontwikkelaars

Veel projectontwikkelaars hebben het besef dat er behoefte is onder senioren aan passende woonconcepten. Het lijkt het er echter op dat er nog weinig nieuwe woonvormen of concepten ontwikkeld zijn, die specifiek voor deze seniorendoelgroep bestemd zijn (Schilder, 2018). De oorzaak dat projectontwikkelaars niet massaal inzetten op ouderenwoningen is lastig te duiden, maar er kunnen meerdere mogelijke redenen voor gegeven worden.

Ten eerste kan gesteld worden dat de vraag vanuit gemeenten vooral geënt is op starters en goedkopere woningen. Wanneer gekeken wordt naar het coalitieakkoord van drie van de vier grootste gemeentes in Zuid-Holland, kan worden geconcludeerd dat vooral wordt ingezet op woningbouw in een betaalbaar segment voor starters en mensen met middeninkomens. In het coalitieakkoord van de gemeente Rotterdam wordt bijvoorbeeld vooral ingezet op betaalbare woningen voor starters, studenten en mensen met een middeninkomen (Rotterdam, 2022). Ditzelfde geldt voor de gemeente Zoetermeer, waar ook vooral aandacht besteed wordt aan het bouwen van betaalbare woningen (Zoetermeer, 2022). De gemeente Leiden zet ook in op de betaalbare woningen, door 35 procent van de woningen in nieuwbouwprojecten in het sociale segment te laten vallen en 35 procent voor het middensegment (Leiden, 2022). Het coalitieakkoord van de gemeente Den Haag is op dit moment nog niet beschikbaar dus is buiten beschouwing gelaten. Wanneer de gemeente niet stuurt op deze doelgroep, wordt er blijkaar maar mondjesmaat op ingespeeld.

Ten tweede is het licht kostenverhogend om woningen te realiseren die specifiek gericht zijn op ouderen, ten opzichte van 'standaardwoningen'. Woningen kunnen levensloopbestendig gemaakt worden door bijvoorbeeld bredere deurposten, slaap- en verblijfsruimte op één verdieping en ruimere verkeersruimte toe te passen. Het levensloopbestendig maken leidt tot hogere bouwkosten. In concurrentie met andere ontwikkelaars, zal dit leiden tot lagere grondopbrengsten ten opzichte van niet-levensloopbestendige woningen.

Tot slot is de woningmarkt sinds 2015 weer aangetrokken, waardoor maatwerk bijna niet meer noodzakelijk lijkt te zijn (NVM, 2022). Daarnaast wordt steeds meer ingespeeld op het snel realiseren van woningen en wordt veelvuldig gebruikgemaakt van geprefabriceerde woningbouw, ook wel prefab genoemd. Een kanttekening van deze bouwmethodiek is dat dit systeem zich goed leent voor seriematige bouw, maar niet direct toepasbaar is voor maatwerkoplossingen. Veel projectontwikkelaars suggereren dat er voor kopers veel mogelijkheden zijn om woningen naar hun eigen smaak samen te stellen, maar in de praktijk is de invloed van kopers beperkt tot de keuze van enkele opties.

3.6 Conclusie

In deze paragraaf volgt de conclusie uit de theoretische context. Hierin worden de volgende vragen beantwoord waar door middel van literatuuronderzoek aandacht aan is besteed:

- › *Wat is de dynamiek van de woningmarkt?*
- › *Wat is de positie van de senioren op de woningmarkt?*
- › *Wat is de positie van professionele actoren ten aanzien van het aanbod voor senioren?*

Dynamiek op de woningmarkt

Een goede doorstroming is van belang om de verhuisketen in werking te zetten. Hierbij verlaat steeds de vorige woningeigenaar de woning voor een ander, totdat een starter de markt betreedt. Twee belangrijke factoren die van invloed zijn op de dynamiek in de woningmarkt zijn de verandering in demografie, denk hierbij aan overgang in levensfase, en economische groei waardoor er vraag komt naar meer of andere soorten woningen. Wanneer gekeken wordt naar de doorstroming van ouderen, zal dit betekenen dat zij vaker kleiner zouden gaan wonen, omdat er minder behoefte is aan vierkante meters in de woning.

Positie van senioren op de woningmarkt

Wanneer gekeken wordt naar de positie van de senioren op de woningmarkt, kan geconcludeerd worden dat een aantal veranderingen eraan heeft bijgedragen dat ouderen minder verhuisgeneigd zijn. Zo is in 2015 het zorglandschap veranderd, hetgeen ertoe geleid heeft dat senioren langer thuis blijven wonen.

Meer dan zestig procent van de 55-plussers heeft een koopwoning. Van de eigen woningen van 55-plussers is bijna 85 procent een eengezinswoning. Als vervolgens ingezoomd wordt op de geschiktheid van de woningen, is de woning over het algemeen wel geschikt maar de omgeving niet. Hieruit blijkt dat de positie van senioren op de koopmarkt voor verbetering vatbaar is.

Positie professionele actoren

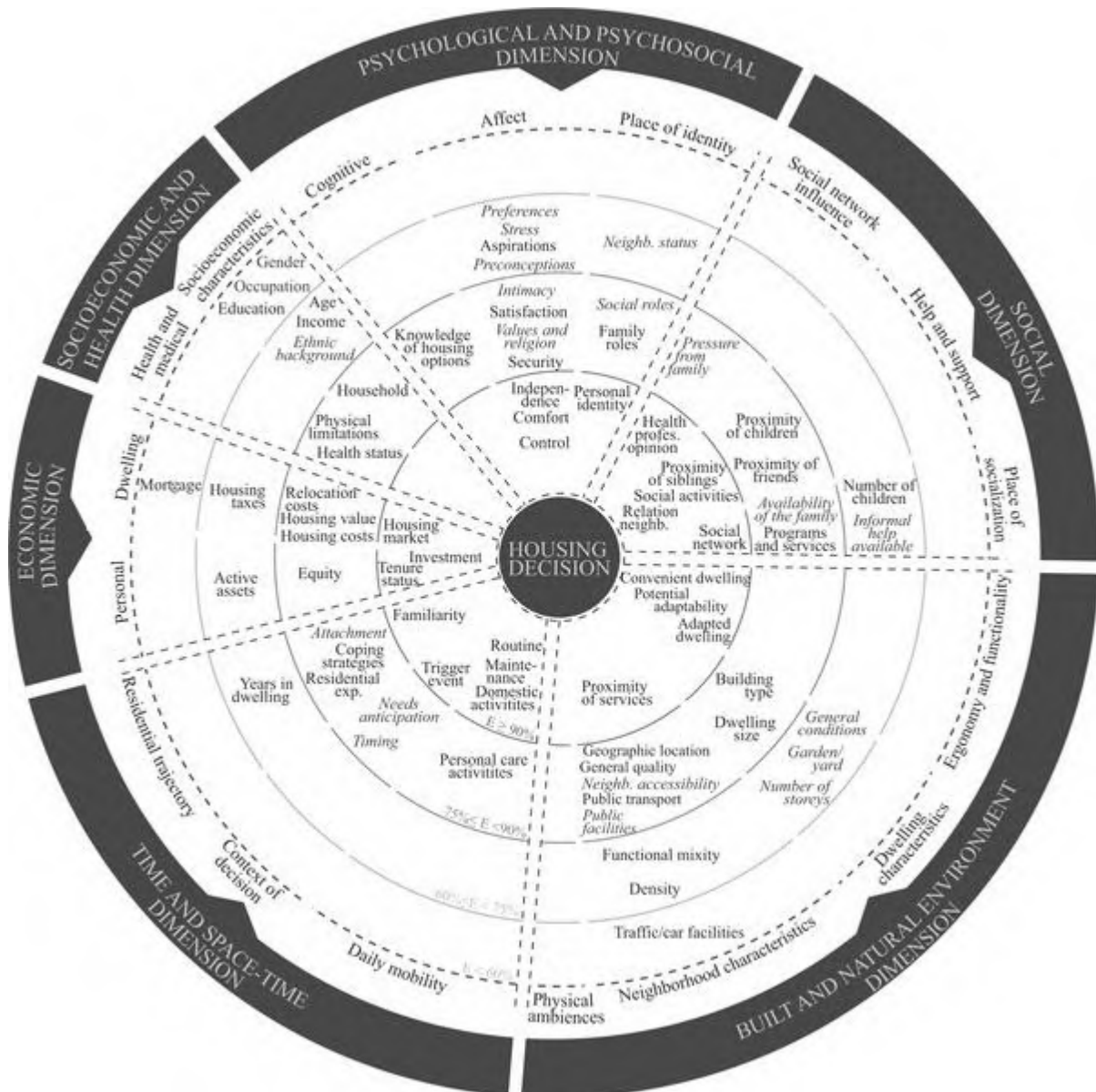
De professionele actoren zijn opgesplitst in drie categorieën:

- 1) Rijksoverheid: in 2015 heeft er een hervorming plaatsgevonden in de zorg. De zorg moest beter en efficiënter worden en bovendien minder gaan kosten. Vervolgens is met het Pact voor de Ouderenzorg een initiatief opgesteld dat het Langer Thuis akkoord heet en dat als doel heeft om het vraagstuk rondom ouderenwoningen aan te pakken. Binnen het kabinet Rutte IV is in het coalitieakkoord opgenomen dat er meer geschikte woningen voor senioren moeten komen.
- 2) Gemeenten: vanuit de gemeente wordt een woonvisie opgesteld met als doel om er zorg voor te dragen dat de juiste woningen in het juiste segment worden toegevoegd. Met de invoering van de nieuwe Omgevingswet krijgen gemeenten nog meer verantwoordelijkheden op dit vlak. Dit moet de gemeenten de mogelijkheden bieden om nog meer te sturen op kwaliteit, omvang en samenstelling. Het is echter de vraag of deze hoeveelheid verantwoordelijkheid allemaal terecht moet komen bij de gemeente of dat er vanuit het Rijk of provincie een meer sturende en overkoepelende rol moet zijn.
- 3) Projectontwikkelaar: veel projectontwikkelaars beseffen dat er behoefte is om voor senioren te bouwen, maar de initiatieven komen maar mondjesmaat tot stand. Enkele redenen hiervoor zijn: dat er vanuit de gemeenten volop ingezet wordt op het bouwen van goedkopere woningen voor starters, dat het licht kostenverhogend is om een woning specifiek in te richten voor senioren en dat de vraag sinds de woningbouwcrisis zo groot is, dat maatwerk niet meer nodig lijkt te zijn.

4. Factoren verhuisceneidheid

In dit hoofdstuk wordt het theoretisch kader verder verdiept, door te kijken naar een theoretisch model dat laat zien welke factoren bepalend zijn voor de verhuisceneidheid van de groep senioren. Daarbij wordt gekeken welke motieven belangrijk zijn en wat de literatuur zegt over de samenhang van deze motieven en de verhuisceneidheid.

Op basis van een groot literatuuronderzoek door Roy, Dubé, Després, Freitas en Légaré is bekeken welke mogelijke invloeden er zijn op de huisvestingsbeslissing van ouderen (Roy, 2018). Deze invloeden zijn opgedeeld in een zestal factoren, namelijk: economisch, sociaal, sociaal-demografisch, gezondheid, psychologisch, tijd en ruimte en de buurt en woning. In figuur 6 is een weergave van deze factoren zichtbaar.



Figuur 6: verhuisbeslissing onderverdeeld in zes factoren - (Roy, 2018)

4.1 Economisch

De eerste factor binnen het model betreft de economische factor. Bij deze factor worden verschillende onderdelen onderscheiden die belangrijk zijn voor de invloed van de verhuisceneidheid onder ouderen. Deze onderdelen zijn: eigendomssituatie van huur of koop en de huidige woonlasten. De factor woonlasten betreft de financiële positie van de ouderen en heeft hiermee invloed op de verhuisceneidheid.

Wanneer het inkomen van een huishouden verandert, heeft dit invloed op het maken van een verhuisbeslissing (Boumeester, 2015). Zo leidt de overgang van de inkomensbron loon naar uitkering vaak tot behoud van de woning en dus niet tot een verhuizing. Er kan dus gesteld worden dat het lijkt dat werkeloos raken zorgt voor uitstel van de verhuisbeslissing. Voor ouderen bestaat de inkomensbron vaak uit AOW met een eventueel aanvullend pensioen (CBS, 2019). Ouderen met een lager inkomen zijn minder verhuisgeneigd dan ouderen met een hoger inkomen. Dit wordt mede veroorzaakt door de hoge kosten die de verhuizing zelf met zich meebrengt en de moeite die gedaan moet worden om over te gaan tot de daadwerkelijke verhuizing (Hayward, 2001).

Net als de invloed van het inkomen van een huishouden, hebben de kosten ook invloed op een eventuele verhuizing. Hogere woonlasten vergroten de verhuisgeneigdheid, door een lagere waardering van de woning door de bewoners (Bakker, 2013). Daarbij geldt doorgaans de regel: hoe ouder de woningeigenaar, hoe lager de hypotheekschuld is die nog openstaat bij de bank. Daarentegen neemt bij deze groep de woonquote (het percentage van het inkomen dat aan wonen besteed mag worden) juist af. Hypotheeklasten nemen weliswaar af, maar de overige lasten nemen toe ten opzichte van het inkomen (Vries, 2020).

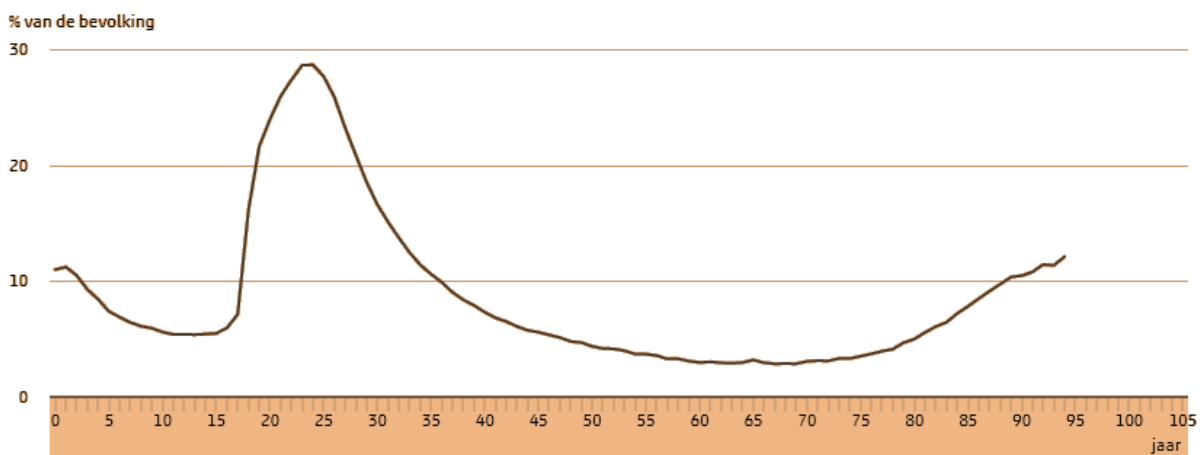
4.2 Sociaal-demografisch en gezondheid

Vanuit de tweede factor wordt bekeken welke invloeden er zijn vanuit de invalshoeken sociaal-demografisch en gezondheid. De sociaal-demografische kenmerken die van invloed zijn op de verhuisgeneigdheid zijn leeftijd, geslacht, etniciteit, opleidingsniveau en de grootte van het huishouden. De gezondheidskenmerken hebben betrekking op de fysieke gesteldheid van de woningeigenaar (Roy, 2018).

4.2.1 Sociaal-demografisch

De verhuisintensiteit is gedurende de levensloop van een persoon wisselend, zie figuur 7. In het figuur wordt zichtbaar wat het werkelijk vertoonde verhuisgedrag is, de revealed preference. Hierbij neemt het aantal verhuizingen toe in de leeftijdscategorie 18 tot en met 24 jaar. Dit zijn de jaren waarop kinderen gaan studeren en op kamers gaan of een eerste huis huren of kopen. Na deze piek neemt de verhuisintensiteit af totdat mensen de pensioengerechtigde leeftijd hebben bereikt (CBS, 2022). Na het pensioen vindt er weer een lichte stijging plaats, doordat woningeigenaren verhuizen naar andersoortige woningen zoals levensloopbestendige woningen of een verzorgingsinstelling (Jong P. d., 2016).

Verhuisde personen naar leeftijd



Figuur 7: Verhuisde personen naar leeftijd - CBS

Wanneer gekeken wordt naar de etniciteit van de woningeigenaren, laat de literatuur zien dat personen met een migratieachtergrond meer verhuisgeneigd zijn dan personen zonder deze achtergrond (PBL, 2008). De oorzaak van deze discrepantie in verhuisgeneigdheid op basis van etnische achtergrond zou te maken kunnen hebben met de woning en de woonomgeving. Personen met een migratieachtergrond wonen vaker in minder goede buurten en in kwalitatief slechtere woningen (Permentier, 2006).

Het opleidingsniveau is ook van invloed op de verhuiscapaciteit van ouderen. Over het algemeen geldt dat er met een hoger opleidingsniveau ook een hoger inkomen is. Mensen met een bovengemiddeld inkomen hebben een grotere verhuiscapaciteit dan degenen met een laag inkomen (Boumeester, 2015).

Er is een sterke relatie tussen verandering in de huishoudenssamenstelling en de wens om te gaan verhuizen (Boumeester, 2015). Door life events zoals een scheiding of overlijden, kan de verhuiscapaciteit toenemen (PBL, 2008).

4.2.2 Gezondheid

De gezondheid van een persoon bepaalt mede of iemand verhuiscapaciteit is, of gedwongen wordt om te verhuizen. Hierin spelen de gezondheidsstatus en de fysieke beperkingen een rol (Roy, 2018). Wanneer men verwacht een verslechterde gezondheid te krijgen of een groeiende verzorgingsbehoefte, is men meer verhuiscapaciteit dan wanneer men hier niet mee te maken heeft. Ook de angst voor mogelijke achteruitgang heeft hier effect op (Jong A. d., 2014). In dit onderzoek wordt een gedwongen verhuizing vanwege gezondheid buiten beschouwing gelaten.

De levensverwachting van senioren neemt nog steeds toe. De levensverwachting van een 65-jarige was in 2000 nog 17,44 jaar maar zal naar alle waarschijnlijkheid in 2027 gestegen zijn tot 20,93 jaar. Deze blijft daarna nog stijgen (CBS, 2021). Het aantal ouderen neemt toe en daarmee neemt de vraag naar zorg voor deze doelgroep ook toe. In 2015 heeft de overheid haar beleid aangepast, met als doel dat senioren langer thuis kunnen wonen en de verhuizing naar een zorginstelling zo lang mogelijk uit stellen (CBS, 2020). Senioren komen alleen nog in aanmerking voor een plaatsing in een zorginstelling wanneer er ernstige gezondheidsproblemen zijn en hiervoor dag en nacht hulp geboden moet worden. Ondanks de stijging van de levensverwachting en de toename van het aantal ouderen, neemt het aantal mensen dat in een zorginstelling woont af (Verbeek-Oudijk, 2017). Mogelijk is het aanpassen van het beleid hier de oorzaak van.

4.3 Psychologisch en psychosociaal

De derde factor die van invloed is op de verhuiscapaciteit heeft te maken met de psychologische en psychosociale aspecten. Deze kunnen opgedeeld worden in drie onderdelen, namelijk cognitieve factoren, affectieve factoren en hoe men zich identificeert met de woning en de omgeving (Roy, 2018).

Met cognitieve factoren worden de kennende of intellectuele factoren bedoeld. Anders gezegd: cognitieve factoren gaan over wat senioren kunnen waarnemen en beredeneren en of zij kennis hebben over de verhuismogelijkheden. Kennis hebben over de mogelijkheden tot verhuizen of de mogelijkheden van zorg aan huis is belangrijk voor het vormen van verhuiscapaciteit. Op dit moment ontbreekt bij veel senioren de mogelijkheid om de woonsituatie te veranderen, terwijl een groot deel hier wel de behoefte toe heeft. Hierbij gaat het om het aanpassen van de huidige woning maar ook over de mogelijkheden tot verhuizen binnen dezelfde omgeving (de Groot, 2020).

Bij de affectieve factoren speelt gevoel een belangrijke rol. Hierin spelen bijvoorbeeld het gevoel van veiligheid en het comfort van de woning en de buurt een rol in het wel of niet willen verhuizen (Roy, 2018). Voor elke doelgroep is het belangrijk om met een prettig gevoel in een woonomgeving te verblijven. Hoe groter het gevoel van comfort, hoe minder snel een persoon geneigd is om daadwerkelijk over te gaan tot actie (Jong E. d., 2006). Een punt dat meespeelt in de affectieve factoren is het gevoel van tegen iets opzien. Veel senioren die al een lange tijd in een grote woning leven, zien op tegen het feit dat tijdens de verhuizing naar een nieuwe woning, de hele zolder opgeruimd en verhuisd moet worden. Het gevoel dat ontstaat als een oudere denkt aan de problemen rondom het verhuizen, speelt een belangrijke rol. Een ander belangrijk onderdeel in de affectieve factoren is het gevoel van tevredenheid over de huidige woning en woonomgeving. Logischerwijs is een senior eerder verhuiscapaciteit als deze ontevreden is over de woning of de omgeving waarin hij of zij woonachtig is (Kempen, 2012).

Tot slot speelt de identiteit van de woning en de omgeving een rol. Wanneer een buurt een goede reputatie heeft, zal dit een negatief effect hebben op de verhuiscapaciteit van senioren. Immers, de buurt is zeer geliefd en men zou deze niet snel willen verlaten voor een betere woning in een slechtere wijk (Latten, 2014). Daarnaast is een

gevoel van onveiligheid in de woning of de omgeving een trigger om te komen tot een verhuisbeslissing (Snel, 2015).

4.4 Sociaal

De vierde factor uit het model van figuur 6 bekijkt de verhuigeneigdheid vanaf de sociale kant van de woningeigenaar. Hierin is de nabijheid van familie en vrienden belangrijk en ook de mate waarin zij beschikbaar zijn voor eventuele hulp. Ook de sociale activiteiten met vrienden en familie en de relatie met de buurt heeft invloed (Roy, 2018). Deze factor gaat dus over de invloed van het sociale netwerk vanaf de woning op het wel of niet hebben van een verhuishwens.

Voor ouderen is nabijheid van familie en vrienden in de omgeving een belangrijke factor die van invloed is op het verhuigedrag (Angelini, 2010). Naarmate een oudere meer hulpbehoevend is, zal die nabijheid een steeds grotere rol spelen. Senioren kunnen hun sociale netwerk gebruiken voor eventuele hulp in en om het huis. In sommige gevallen is zorg in de nabijheid voldoende, maar wanneer iemand meer hulpbehoevend wordt, kan het zijn dat de zorg intensiever moet worden en bijvoorbeeld een mantelzorgwoning uitkomst kan bieden. Bij dit type woning woont diegene die zorg verleent in de directe omgeving van de zorgbehoevende (rijksoverheid, 2022).

De sociale cohesie van de buurt beïnvloedt de verhuigeneigdheid. Ouderen die plezierig in hun buurt wonen zullen deze niet snel verlaten (Dam, 2013). De mate van intensiteit van de sociale contacten en activiteiten heeft een negatieve invloed heeft op de verhuigeneigdheid van ouderen (Daalhuizen, 2019). Een goede sociale cohesie in de buurt draagt niet bij aan het verminderen van eventuele zorgen omtrent de gezondheid van de ouderen, maar helpt wel tegen vereenzaming van de ouderen (Daalhuizen, 2019).

4.5 Tijd en ruimte

De factoren tijd en ruimte worden gevormd door het woontraject van een bewoner, de context van een beslissing zoals bijvoorbeeld een trigger en de dagelijkse mobiliteit (Roy, 2018). Hoe langer een bewoner in zijn of haar woning woont, hoe lager de verhuigeneigdheid is. Dit komt doordat de bekendheid van de buurt en de gewenning groter zijn dan bij mensen die onlangs verhuisd zijn. Daarbij zijn senioren bang om het opgebouwde sociale netwerk te verliezen wanneer zij verhuizen naar een andere woning (Rijcken, 2020).

Een trigger kan zorgen voor een verandering in de verhuigeneigdheid. Zo'n trigger kan bijvoorbeeld het krijgen van dementie zijn. Hierdoor is het steeds minder veilig voor de persoon in kwestie om zelfstandig thuis te wonen. Deze trigger heeft anticipatie nodig, die uiteindelijk een verhuigeneigdheid vormt.

Tot slot vormt de dagelijkse mobiliteit een rol in het vormen van de verhuigeneigdheid. Wanneer een woningeigenaar voor specifieke zorg telkens ergens heen moet en hier ook afhankelijk van is, zou deze eerder geneigd zijn om zich toch te oriënteren op alternatieven in de woningmarkt. Ditzelfde geldt voor activiteiten in en om het huis, zoals routinematig onderhoud. Wanneer dit te veel vraagt omdat bijvoorbeeld de oppervlakte te groot is, is men eerder verhuigeneigd (Roy, 2018).

4.6 Buurt en de woning

De laatste factoren die invloed hebben op het maken van een verhuisbeslissing betreffen de buurt waarin de woning zich bevindt en de woning zelf (Roy, 2018). Wanneer de woningeigenaar ouder wordt heeft dit een negatief effect op de zelfredzaamheid. De dagelijkse actieradius en de frequentie van verplaatsingen zullen afnemen. Hierdoor worden voorzieningen in de nabijheid van de woning steeds belangrijker (Dam, 2013).

Nabijheid van voorzieningen speelt een grote rol in de verhuigeneigdheid. Openbaar vervoer is voor ouderen een belangrijk punt. Maar liefst veertig procent van de senioren vindt dat met openbaar vervoer voor de deur, de woning verhoogd is in waarde (Ossokina, 2020). Daarnaast is de nabijheid van voorzieningen zoals winkels belangrijk. Wanneer deze op loopafstand zijn van de woning, krijgt dit volgens de theorie een hoge waardering. Groen in de buurt is ook belangrijk, maar weegt niet op tegen de aanwezigheid van openbaar vervoer en winkels. Senioren wonen doorgaans het liefst aan de rand van een grote stad of in een kleine stad met diverse huishoudentypes door elkaar. Een te monotoon gebied, waarin alleen senioren wonen, wordt als minder

aantrekkelijk bestempeld (Ossokina, 2020). De geografische kwaliteiten van de woonomgeving zijn dus medebepalend voor de verhuisgeneigdheid.

Naast de buurt is voor senioren de kwaliteit en kenmerken van de woning bepalend bij de verhuisgeneigdheid. Het aantal verdiepingen en het hebben van een tuin zijn hierin belangrijke factoren (Roy, 2018). De woninggrootte heeft geen positief effect op de verhuisgeneigdheid. Wanneer de huidige woning twintig vierkante meter groter is dan de aangeboden woning, wordt de nieuwe woning minder hoog gewaardeerd. Wanneer een andere woning juist twintig vierkante meter groter is dan de huidige woning, wordt deze meer gewaardeerd. Ouderen willen dus liever niet kleiner gaan wonen (Ossokina, 2020). Wanneer een woning zonder traplopen bewoond kan worden, wordt dit als belangrijk ervaren voor senioren. De aanwezigheid van een lift leidt tot een verhoogde verhuisgeneigdheid (Ende, 2005).

Levensloopbestendigheid van woningen heeft een grote voorkeur voor senioren. Dit betreft een nultredenwoning, waarin de woonkamer, keuken, slaapkamer en badkamer in ieder geval op dezelfde verdieping zijn en bereikbaar zijn met een rolstoel of rollator. Een nultredenwoning is een woning zonder trappen van buitenaf en waarbij de hoofdruimtes bereikt kunnen worden op dezelfde woonlaag (VROM, 2010). Wanneer de mogelijkheid bestaat om de huidige woning aan te passen, waarbij bijvoorbeeld drempels verlaagd worden, er een inloepdouche komt en door het plaatsen van beugels, zullen de senioren minder verhuisgeneigd zijn dan wanneer deze aanpassingen niet mogelijk zijn (Rijcken, 2020).

4.7 Hypotheses

Op basis van de literatuur kunnen hypotheses opgesteld worden die gebruikt kunnen worden voor het beantwoorden van de eerste twee deelvragen uit het kwantitatieve praktijkonderzoek. Door deze hypotheses te toetsen aan de analyses van het WoOn, kan bepaald worden of de theorie overeenkomt met de uitkomsten van de analyse. Hierdoor wordt gesproken van een toetsend onderzoek. De hypotheses gaan met name over de factoren die de verhuisgeneigdheid onder ouderen bepalen.

- › *Welke inzichten geeft statistisch onderzoek over de woonmotieven en de verhuiswens van ouderen?*
- › *Is er een verband te vinden tussen de verhuisgeneigdheid en de verschillende woonmotieven?*

In tabel 6, op de volgende pagina, zijn de verschillende hypotheses geformuleerd. In hoofdstuk 5 wordt bekeken of deze hypotheses aangenomen of verworpen moeten worden.

Hypotheses	
Factor	Hypothese
Economisch	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer het inkomen lager is
	De verhuisgeneigdheid is hoger wanneer de kosten van de woning hoger zijn
Sociaal	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer er geen goede cohesie is met buurtgenoten.
Sociaal-demografisch	De verhuisgeneigdheid is hoger wanneer de leeftijd hoog is
	De verhuisgeneigdheid is hoger wanneer de ouderen een migratie-achtergrond hebben
	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer het opleidingsniveau hoog is
	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer er nog kinderen thuis woonachtig zijn
Gezondheid	De verhuisgeneigdheid is hoger wanneer de gezondheidsstatus slecht is
Psychologisch	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer er een hoge woontevredenheid is
	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer er een hoge tevredenheid is over de woonomgeving
	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer men een grotere hechting heeft met de buurt
Tijd en ruimte	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer de woonduur in dezelfde woning langer is
Buurt en de woning	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer men openbaar vervoer in de nabijheid heeft
	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer dagelijkse voorzieningen in de nabijheid zijn
	De verhuisgeneigdheid is lager wanneer men groen in de nabijheid heeft
	De verhuisgeneigdheid is hoger wanneer er trappen in de woning zijn

Tabel 6: hypotheses t.b.v. toetsing theorie

5. kwantitatief onderzoek: WoOn 2018 in Zuid-Holland

Voor de eerste twee deelvragen van het praktijkonderdeel is een kwantitatief onderzoek uitgevoerd. Deze twee deelvragen zijn:

- › Welke inzichten geeft statistisch onderzoek over de woonmotieven en de verhuiscens van ouderen?
- › Is er een verband te vinden tussen de verhuiscens en verschillende woonmotieven?

In dit hoofdstuk wordt in eerste instantie ingegaan op de methode waarmee de dataset behandeld wordt, welke selectie gemaakt is, hoe de variabelen geoperationaliseerd zijn en welk statistisch model er is gekozen.

Vervolgens zal in paragraaf 5.2 de data-analyse toegelicht worden. Hierin zal eerst de beschrijvende statistiek besproken worden om een beter beeld te krijgen van de onderzochte populatie en om een eerste inzicht te krijgen in de verhuiscens en woonmotieven van senioren. Vervolgens worden de uitkomsten van het gekozen model toegelicht en wordt bekeken of de hypothesen uit paragraaf 4.7 aangenomen of verworpen dienen te worden.

5.1 Methode: data, selectie, operationalisering en gebruikt model

Het eerste deel van het praktijkonderzoek is door middel van data-analyse tot stand gekomen. In deze paragraaf wordt eerst een uiteenzetting gegeven over de gekozen data en de selectie die daaruit is gemaakt om de steekproef te krijgen. De variabelen, die in het onderzoek zijn gebruikt, zijn vervolgens geoperationaliseerd en er wordt uitleg gegeven over de gekozen methode.

5.1.1 WoonOnderzoek 2018

Het WoonOnderzoek 2018, hierna te noemen WoOn, is het belangrijkste onderzoek voor het ontwikkelen, instrumenteren en evalueren van het woonbeleid. Tevens is dit het meest gebruikte onderzoek door overheden en andere partijen op het gebied van wonen (WoOn, 2018). Vanaf 1964 tot en met 2002 wordt dit onderzoek elke vier jaar uitgevoerd door het CBS en het ministerie van VROM. Vanaf 2006 wordt het WoOn om de drie jaar uitgevoerd door het Ministerie van BZK en het CBS (WoOn, 2018).

Het WoOn is een onderzoek dat door middel van het verspreiden van enquêtes informatie vergaart. Deze enquête bestaat uit een grote hoeveelheid vragen die door 67.523 respondenten is ingevuld. Het WoOn geeft onder andere inzichten in huishoudens, zoals samenstelling en sociaaleconomische positie. Het onderzoek geeft ook inzicht in de woningen zoals de eigendomsvorm, toegankelijkheid en kosten en over woonwensen/verhuiscens; in de woonomgeving zoals de leefbaarheid en de tevredenheid erover; in wonen en zorg en in duurzaamheid. De steekproef is zowel op landelijk als provinciaal gebied representatief (Janssen-Jansen, 2019).

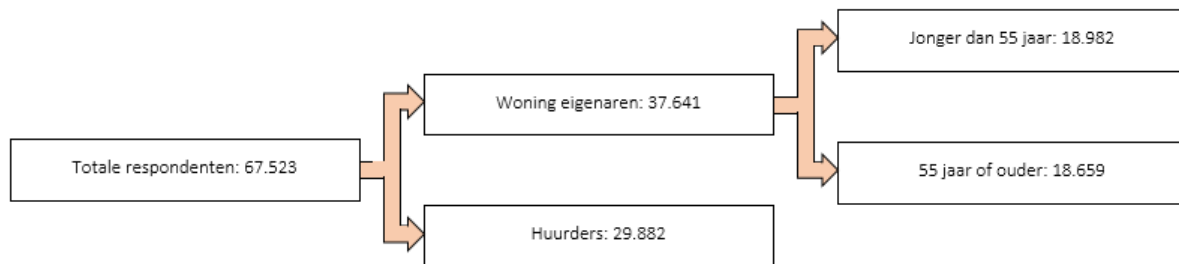
Toegang tot de dataset is verkregen via de Data Archiving en Networked Services. Nadat een aanvraag is gedaan met een motivatie voor het willen gebruiken van deze dataset, is deze toegezonden zodat deze gebruikt kon worden voor de statistische analyses.

Er is voor gekozen om gebruik te maken van het WoOn omdat dit een representatieve analyse mogelijk maakte. Een representatief onderzoek zorgt voor validiteit en generaliseerbaarheid, oftewel er kunnen op basis van de steekproef uitspraken gedaan worden over de hele populatie (Buijs, 2017). Deze dataset wordt voor meerdere onderzoeken gebruikt, waardoor onderling vergelijkbaar mogelijk is. Wanneer een eigen enquête was opgezet, had deze niet de hoge mate van representativiteit gekregen en was het vergelijken met andere onderzoeken lastiger geweest.

Een minpunt van WoOn 2018 is dat het onderzoek al enige tijd geleden is uitgevoerd. Door de coronapandemie is de planning van WoOn 2021 niet gehaald en zullen de resultaten naar verwachting in het derde kwartaal van 2022 gepubliceerd worden (WoOn, 2018). Hierdoor is bijvoorbeeld het effect van de coronapandemie niet zichtbaar in de enquête. Het was voor de planning van het onderzoek niet haalbaar om te wachten op deze publicatie, dus is ervoor gekozen om de dataset van 2018 te gebruiken. Deze is weliswaar vier jaar geleden geëncquêteerd, maar de verwachting is dat dit onderzoek toch een goed beeld geeft over de verhuiscens onder senioren.

5.1.2 Dataselectie en analyse

De totale dataset bestaat uit 67.523 respondenten, waarvan 29.882 huurders en 37.641 mensen die een woning in eigendom hebben. Van deze 37.641 woningeigenaren is 49,57% boven de 55 jaar. Dit komt neer op 18.659 respondenten. In onderstaand figuur is deze verdeling weergegeven



Figuur 8: verdeling dataset WoOn naar eigendom en naar leeftijd – eigen bewerking

Om de representativiteit van de dataset te beoordelen, is het belangrijk om de verdeling in de steekproef te vergelijken met die in de totale populatie. Hiervoor is een vergelijk gemaakt met de data van het CBS. In 2018 bestond de woningvoorraad uit 3.275.965 huurwoningen en 4.386.769 koopwoningen, wat overeenkomt met respectievelijk 42,75% en 57,25% (CBS, 2022). In de gebruikte dataset gaat het om 29.882 huurders en 37.641 huiseigenaren, wat overeenkomt met respectievelijk 44,25% en 55,75%. Van de respondenten die ouder zijn dan 55 jaar, is slechts 13,78% woonachtig in een meergezinswoning. De andere 86,22% is woonachtig in een grondgebonden woningtype.

Voor de afbakening van dit onderzoek, is gekozen om alleen te focussen op de koopsector. Alle respondenten uit het WoOn die aangaven een woning te huren, zijn uit de dataset verwijderd, inclusief degenen waarbij de eigendomsstatus onbekend is. Vervolgens is gekeken naar leeftijd, waarbij de respondenten die jonger zijn dan 55 jaar verwijderd zijn uit de dataset. Daarna zijn alle respondenten in een meergezinswoning verwijderd. Tot slot is gekeken naar de provincie en zijn alle respondenten die niet uit Zuid-Holland afkomstig zijn verwijderd. Na het opschonen van de dataset waren er nog 3.465 waarnemingen over voor de uitvoering van de statistische analyse: de steekproef. De selectie van de dataset is bijgevoegd in bijlage I. Het totaal is representatief om uitspraken te doen over de gehele populatie senioren.

5.1.3 Operationalisering variabelen

Om af te leiden of de hypothesen getoetst kunnen worden met de dataset, zijn de variabelen geoperationaliseerd. Hierbij zijn de gebruikte variabelen vastgesteld, zodat deze meetbaar gemaakt kunnen worden (Peet, 2010). Het operationaliseren van de variabelen is gedaan aan de hand van een vergelijk met de literatuur en de mogelijkheden om hierop antwoord te geven binnen de onderzoeksdata van WoOn.

Afhankelijke variabele verhuisceneidheid

Verhuisceneidheid wordt gemeten aan de hand van de verhuiscens die is ingevuld in de WoOn data waarbij de respondenten de vraag kregen: 'Wilt u binnen twee jaar verhuizen?' (Rijksoverheid, 2018). De variabele hiervoor uit de WoOn data heeft de naam 'verhuiscens'. De verhuisceneidheid is een dichotome variabele en geeft hiermee aan of een respondent wel of niet verhuisceneid is (Marquard A. V., 2016). De variabele in de WoOn data is hiervoor samengevoegd tot twee categorieën waarbij 'verhuisceneid' is samengevoegd uit de variabelen 'beslist wel', 'eventueel wel', 'misschien' en 'zou wel willen, maar kan niet vinden'. De variabele 'niet verhuisceneid' is gevormd uit de categorie 'beslist niet' en 'ik heb al een andere huisvesting/woning'. Door deze samenvoeging is de variabele een dichotome variabele geworden, waarbij de respondent wel verhuisceneid is of niet verhuisceneid.

Onafhankelijke variabele verhuisceneidheid

Nadat de afhankelijke variabele is bepaald, zijn de onafhankelijke variabelen inzichtelijk gemaakt. Hiermee is aangegeven dat er een causaal verband kan zijn tussen de onafhankelijke variabelen, ook wel verklarende variabelen, en de afhankelijke variabele, de te verklaren variabele (Buijs, Statistiek om mee te werken, 2017). De onafhankelijke variabelen zijn bepaald aan de hand van de literatuur en zijn per factor uiteengezet (Roy, 2018). In

de hieronder beschreven factoren wordt telkens aangegeven welke variabelen het is en hoe deze genoemd is in de WoOn dataset.

Economisch

Vanuit de literatuur wordt aangegeven dat het inkomen invloed heeft op de verhuisgeneigdheid en ook de lasten die met de woning samenhangen. Er zijn twee onafhankelijke variabelen gekozen uit de WoOn data, om deze invloed op de afhankelijke variabelen inzichtelijk te maken.

- › Inkomensklasse *inkmod5_r*
- › Woonquote *nkqw997_r*

Sociaal

Vanuit de literatuur in hoofdstuk 4 is aangegeven dat de sociale cohesie de onderlinge verbondenheid met de buurtbewoners uitdrukt. Deze indicator is opgebouwd uit vier variabelen die gezamenlijk het construct sociale cohesie uitdrukken (BZK, 2019). In deze publicatie wordt gesteld dat de volgende vier variabelen de sociale cohesie van de buurt weergeven:

- › Mensen kennen elkaar in de buurt *mensken*
- › In de buurt gaat men prettig met elkaar om *brtpret*
- › Het is een gezellige buurt *gezelbuurt*
- › Thuis voelen in de buurt *brttuis*

De respondenten hebben de mogelijkheid gekregen om door middel van een Likert-schaal te antwoorden. Bij een Likert-schaal krijgt de respondent de keuze uit vijf antwoordmogelijkheden om te reageren op een stelling; van helemaal mee eens tot en met helemaal mee oneens. Hier wordt dus een vijfpuntschaal gebruikt (Joshi, 2015).

Omdat niet alle variabelen op dezelfde wijze gemeten zijn, zijn deze aangepast naar een eenduidige vorm. Er is voor gekozen om de Likert-score aan te passen naar -2 tot en met +2, waarbij -2 staat voor helemaal oneens en +2 voor helemaal eens. Vervolgens is gekeken of er voldoende samenhang is met de vier variabelen. De Cornbach's Alpha is hier gebruikt om deze samenhang aan te tonen. De samenhang van de vier variabelen komt neer op 0,7329 alpha en is weergegeven in bijlage II. Deze uitkomst geeft aan dat er grote interne consistentie is van de vier variabelen. Deze variabelen zijn in het model uiteindelijk samengevoegd tot één nieuwe variabele.

- › Sociale cohesie *eigen bewerking: socialecohesie*

Vanuit hoofdstuk 4 wordt in de theorie ook aangegeven dat het contact met de burens een belangrijk onderdeel is in het vormen van de verhuisgeneigdheid. De data zijn samengevoegd tot drie categorieën: 'veel contact', 'neutraal' en 'weinig contact'.

- › Contact met burens *conbuur1*

Sociaal-demografisch en gezondheid

Voor de onafhankelijke variabelen die zijn gebruikt voor de sociaal-demografische factoren, zijn geen aanpassingen gedaan. Hiervoor zijn de volgende variabelen gebruikt:

- › Leeftijdscategorie *Leeftijd*
- › Etniciteit *Etniop*
- › Opleidingsniveau *vltoplop3*
- › Samenstelling huishouden met partner *Partner*
- › Samenstelling huishouden met kind(eren) *kind*

Vervolgens is gekeken naar de gezondheidsstatus van de respondent. Hierbij zijn de categorieën vereenvoudigd waarbij 'goede gezondheid' bestaat uit 'zeer goed' en 'goed'. De variabele 'redelijke gezondheid' bestaat uit 'gaat wel' en 'soms goed en soms slecht'. De laatste categorie is 'slechte gezondheid' en is niet samengevoegd en bestaat uit 'slecht'.

- › Gezondheidsstatus *Gezond*

Psychologisch en psychosociaal

Voor deze factor zijn de cognitieve en affectieve factoren relevant, die medebepalend zijn voor de verhuisgeneigdheid. Hiervoor zijn de volgende variabelen gebruikt:

- › Woontevredenheid *twoning*
- › Woonomgeving tevredenheid *twoonmg*
- › Identificeren met de buurt *tgehecht*

Deze variabelen zijn alle drie vereenvoudigd naar drie categorieën. Hierbij zijn de variabelen voor de woontevredenheid en de woonomgeving tevredenheid gecategoriseerd in ‘tevreden’, ‘neutraal’ en ‘ontevreden’. De variabele voor het identificeren met de buurt is aangegeven door de hechting met de buurt waarbij onderscheid is gemaakt tussen ‘gehecht’, ‘neutraal’ en ‘niet gehecht’.

Tijd en ruimte

Voor de factor die gaat over tijd en ruimte is in de woondata gezocht naar een variabele die hierop het beste aansluit. Er wordt gesteld dat wanneer men lang woonachtig is in de woning, de verhuigeneigdheid afneemt (Roy, 2018). Hiervoor is de volgende variabele gebruikt:

- › Woongeduur in aantal jaren *jrkowon*

Omdat de uitkomst van deze variabelen is uitgedrukt in jaartallen, is deze omgezet naar aantal jaren. Hierbij is het jaar van de afname van de enquête 2018 gesteld op 0 jaren. Zo is bijvoorbeeld een respondent die aangegeven heeft vanaf 1992 woonachtig te zijn in zijn woning, aangeduid met 26 jaar.

Buurt en de woning

In de theorie wordt aangegeven dat nabijheid van het openbaar vervoer, winkelgelegenheid en groen belangrijk zijn voor de verhuigeneigdheid. In de dataset van WoOn ontbreekt de meting die een relatie legt met de aanwezigheid van groen. Daarom zijn er op dit onderdeel helaas geen data beschikbaar en kan er ook geen uitspraak gedaan worden over deze variabele. De nabijheid van openbaar vervoer en winkelgelegenheid zijn wel meegenomen, dus op deze onderdelen kunnen wel uitspraken gedaan worden voor de buurt. De variabelen die hiervoor gebruikt zijn, zijn als volgt:

- › Nabijheid van openbaar vervoer *bov*
- › Nabijheid van dagelijkse voorzieningen *tevrwink*

Hierbij is de aanwezigheid van openbaar vervoer vereenvoudigd naar ‘belangrijk’ dat samengevoegd is uit ‘heel erg belangrijk’ en ‘belangrijk’ en ‘onbelangrijk’, dat is samengevoegd uit ‘niet zo belangrijk’ en ‘onbelangrijk’. Deze variabele is omgezet naar een dummy-variabele waarbij 0 staat voor onbelangrijk en 1 staat voor belangrijk. Voor de variabele of de respondent tevreden is over de nabijheid van winkels voor dagelijkse voorzieningen is eveneens een vereenvoudiging aangebracht naar ‘tevreden’, samengevoegd uit ‘zeer tevreden’ en ‘tevreden’; ‘neutraal’, dat bestaat uit ‘niet tevreden, maar ook niet ontevreden’ en ‘ontevreden’, samengevoegd uit ‘ontevreden’ en ‘zeer ontevreden’.

De kenmerken van de woning worden gemeten in de aanwezigheid van een trap binnen de woning en een trap naar de voordeur. Daarnaast wordt de grootte van de woning inzichtelijk gemaakt door de oppervlakte van de woonkamer. De volgende variabelen zijn hiervoor gebruikt:

- › Aanwezigheid trap binnen *inttoe*
- › Aanwezigheid trap naar de woning toe *exttoe*
- › Grootte van de woonkamer *opphfdw2*

De variabelen voor de aanwezigheid van een trap in de woning en naar de woning toe, zijn omgezet naar dummy-variabelen. Hierbij staat 0 gelijk aan ‘niet aanwezig’ en 1 aan ‘wel aanwezig’.

5.1.4 Binominale logistische regressie

Voor dit onderzoek is een logistische regressie gebruikt omdat deze geschikt is om te gebruiken bij een afhankelijke variabele die dichotoom van aard is; de respondent is óf verhuigeneigd óf niet verhuigeneigd (Sieben, 2009). Voor de dataset is de verhuigeneigdheid aangepast naar de waarde 0 of 1. Hierin vertegenwoordigt de waarde 0 *Niet verhuisbereid* en de waarde 1 vertegenwoordigt *wel verhuisbereid*.

Voor dit model is in Stata het commando Logit gebruikt, waarmee een logistische regressie uitgevoerd kan worden. In het model wordt een iteratief proces uitgevoerd, om tot een optimale uitkomst te komen. Hierbij maakt het model gebruik van een cumulatieve logistische distributie (Marquard A. &, 2016). Hierbij wordt de maximale *likelihood* aangegeven, waarbij de schatters een minimale variantie vertonen.

Aan het gebruik van een binominale logistische regressie zijn enkele voorwaarden verbonden, die onderzocht moeten worden alvorens deze methode gebruikt kan worden. Deze voorwaarden zijn:

- › De afhankelijke variabele moet een dichotome variabele zijn, waarbij gebruik gemaakt wordt van de waarden 0 en 1.
- › Er moet sprake zijn van onafhankelijke waarnemingen.

- › Er mag geen sprake zijn van perfecte collineariteit, waarbij samenhang van de onafhankelijke variabelen te sterk is. Dit is getoetst aan de hand van een Variable Inflation Factor, ook wel VIF-toets. Hierbij mag de uitkomst niet hoger zijn dan 10 en geldt bij het gebruikte model een uitkomst van 7,50. De uitwerking hiervan is te vinden in bijlage III.

Nadat gecontroleerd is dat voldaan werd aan de voorwaarden, is de binominale logistische regressie uitgevoerd. Hierbij wordt het model als volgt gespecificeerd:

$$\Pr(Y=1|X_1, \dots, X_k) = F(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k)}}$$

Hierbij staat $\Pr(Y=1|X_1, \dots, X_k)$ voor de gemodelleerde kans dat de afhankelijke variabele waarde 1 aanneemt, dus de kans dat een respondent uit de database wel verhuisbereid is. β_0 staat voor de constante en β_1 t/m β_k voor de coëfficiënten van de onafhankelijke variabelen X_1 t/m X_k (Marquard A. &, 2016). Hierbij geldt dat een positief getal voor de β een positief effect heeft op de verhuigeneidheid en bij een negatief getal dit andersom geldt.

5.2 Kwantitatief onderzoek; data analyse

In deze paragraaf wordt ingegaan op de data-analyse. Deze is eerst gedaan door beschrijvende statistiek. Vervolgens is ingegaan op de uitkomsten van de logistische regressie analyse.

5.2.1 Beschrijvende statistiek

Allereerst is door middel van beschrijvende statistiek bekeken wat de steekproef als voorkeuren aangeeft ten aanzien van het hebben van een verhuishwens en de verschillende factoren die bepalend zijn voor het vormen van de verhuigeneidheid. Hiermee wordt inzichtelijk wat de hoeveelheid waarnemingsuitkomsten zijn ten aanzien van de verhuigeneidheid en de factoren die deze kunnen vormen (Buijs, 2017).

Verhuigeneidheid

Wanneer inzichtelijk gemaakt wordt hoe de respondenten reageren op de vraag ‘wilt u binnen twee jaar verhuizen?’ kan tabel 7 inzichtelijk gemaakt worden, verdeeld over de leeftijd van de respondenten in 7 klassen.

Verhuishwens binnen twee jaar								
	17-24 jaar	25-34 jaar	35-44 jaar	45-54 jaar	55-64 jaar	65-74 jaar	75 jaar en ouder	totaal
Beslist niet	2.841	3.814	5.046	7.483	8.264	7.665	6.095	41.208
Eventueel wel, misschien	2.972	2.699	2.230	2.651	2.517	2.140	933	16.142
Zou wel willen, kan niets vinden	488	602	398	393	352	270	137	2.640
Beslist wel	1.786	1.813	704	573	401	285	152	5.714
Ik heb al een andere woning	419	548	281	229	167	117	58	1.819
Totaal	8.506	9.476	8.659	11.329	11.701	10.477	7.375	67.523

Tabel 7: Verhuishwens totale respondenten verdeeld naar leeftijdsklassen

Hierin is te zien dat van de totale populatie 63,72% geen verhuishwens heeft binnen twee jaar. Dit zijn de mensen die in de enquête ingevuld hebben beslist geen verhuishwens te hebben en de mensen die al een andere woning hebben gevonden. Wanneer dit onderdeel bekeken wordt voor de doelgroep senioren, de 55-plusser, is dit percentage hoger, namelijk 75,68%. Wanneer dit specifiek inzichtelijk gemaakt wordt voor de populatie van dit onderzoek, de senioren in Zuid-Holland, kan geconcludeerd worden dat 27,99% van de doelgroep een verhuishwens heeft.

Verhuishwens senioren Zuid-Holland			
	Frequentie	Procent	Cummulatief
Niet verhuisbereid	2.495	72,01	72,01
Wel verhuisbereid	970	27,99	100
Totaal	3.465	100	

Tabel 8: Verhuishwens totale respondenten verdeeld naar leeftijdsklassen

Er kan geconcludeerd worden dat van de totale respondenten 36,28% een verhuishwens heeft, waarbij in tabel 8 blijkt dat hoe jonger de respondenten zijn, hoe meer verhuigeneigd zij zijn. Dit komt overeen met de theorie zoals beschreven in hoofdstuk 4. Daarnaast kan geconcludeerd worden dat de totale groep senioren iets minder verhuigeneigd is dan de doelgroep van dit onderzoek, de senioren in Zuid-Holland. Van de totale groep 55-plussers is namelijk 24,32% verhuigeneigd, tegenover 27,99% voor diezelfde doelgroep in Zuid-Holland.

Economisch

Wanneer gekeken wordt in welke inkomensklassen de doelgroep van dit onderzoek valt, is te zien dat de doelgroep vooral vertegenwoordigd is in twee klassen, namelijk met een inkomen tot 1,5 keer modaal en met een inkomen tot 3 keer modaal. Dit is opvallend te noemen, omdat de inkomensbron na de pensioengerechtigde leeftijd doorgaans afneemt. In tabel 9 is te zien hoe de inkomensverdeling is onder de doelgroep.

Inkomensklassen senioren Zuid-Holland			
	Frequentie	Procent	Cummulatief
Beneden modaal	538	15,53	15,53
Tot 1,5 keer modaal	806	23,26	38,53
Tot 2 keer modaal	719	20,75	59,54
Tot 3 keer modaal	807	23,29	82,83
Meer dan 3 keer modaal	595	17,17	100
Totaal	3.465	100	

Tabel 9: Inkomensklassen senioren Zuid-Holland (inkmod5_r)

Vanuit dit gegeven zou verondersteld kunnen worden dat volgens de theorie de doelgroep relatief verhuigeneigd is omdat het inkomen vrij hoog ligt. Wanneer het inkomen lager ligt, zal de verhuigeneigtheid immers ook lager zijn (Hayward, 2001).

Wanneer gekeken wordt naar de hoogte van de woonkosten, kan gezegd worden dat de woonquote op 18,74% ligt. Hieruit blijkt dat een relatief klein deel van het inkomen besteed wordt aan het betalen van de woonlasten. De standaarddeviatie is hierbij 14,68. Hoe hoger deze waarde, hoe meer spreiding. De uitkomsten van dit onderzoek naar de woonquote, zijn weergegeven in tabel 10.

Gemiddelde woonquote senioren Zuid-Holland					
	Observaties	Gemiddelde	Standaarddeviatie	Minimum	maximum
Netto woonquote	3.445	18,28	14,68	0	99,7

Tabel 10: gemiddelde woonquote senioren Zuid-Holland (inkmod5_r)

Een gemiddelde woonquote van 18,74% is laag wanneer deze vergeleken wordt met de gemiddelde woonquote van Nederland. Dit gemiddelde ligt namelijk op 29% (CBS, 2019). Omdat de kosten van de woning een trigger kunnen zijn voor het vormen van verhuigeneigtheid, is de verwachting dat met dit lage gemiddelde percentage aan kosten voor de woonlasten, de woonlasten minder invloed zullen hebben op de verhuigeneigtheid van de doelgroep.

Sociaal

Voor de vier stellingen die tezamen de sociale cohesie vormen, wordt op alle vier de stellingen positief gescoord. Men vindt het zich thuis voelen in de buurt het belangrijkste, namelijk 1,09. Deze stelling wordt gevolgd door hoe men in de buurt met elkaar omgaat, namelijk 0,92. Het minst belangrijk vinden de respondenten de gezelligheid in de buurt, dit is slechts 0,39. Voor de gestandaardiseerde sociale cohesie kan geconcludeerd worden dat de

respondenten redelijk positief zijn over de totale sociale cohesie in de omgeving, namelijk 0,76. Dit is weergegeven in tabel 11.

Sociale cohesie onder senioren Zuid-Holland					
	Observaties	Gemiddelde	Standaarddeviatie	Minimum	maximum
Mensen kennen elkaar in de buurt	3.465	0,64	0,94	-2	2
In de buurt gaat men prettig met elkaar om	3.465	0,92	0,66	-2	2
Het is een gezellige buurt	3.465	0,39	0,90	-2	2
Men voelt zich thuis in de buurt	3.465	1.09	0,75	-2	2
Sociale cohesie	3.465	0,76	0,61	-2	2

Tabel 11: sociale cohesie senioren Zuid-Holland (inkmod5_r)

Vanuit de theorie is aangegeven dat een grote mate van sociale cohesie een negatief effect heeft op de verhuisgeneigdheid.

Daarnaast is het belangrijk hoe men het contact met de burens ervaart. Als dit belangrijk is en hoog scoort, is men minder verhuisgeneigd. In tabel 12 is te zien dat 58,90% van de respondenten het contact met de buurt als belangrijk ervaart. Dit is een groot deel van de respondenten. Slechts 14,17% vindt het contact met de burens minder belangrijk.

Contact met de burens is belangrijk voor senioren Zuid-Holland			
	Frequentie	Procent	Cummatief
Mee eens	2.041	58,90	58,90
Neutraal	933	26,93	85,83
Oneens	491	14,17	100
Totaal	3.465	100	

Tabel 12: contact met de burens senioren Zuid-Holland

Sociaal-demografisch en gezondheid

In tabel 13 laat de beschrijvende statistiek zien van de sociaal-demografische factoren, zoals deze terugkomen in de theorie van Roy et al (2018). Hierin is te zien dat bijna de helft van de respondenten in de leeftijdsklasse 55-64 jaar zit. Van de respondenten heeft 90,16% geen migratieachtergrond. Vanuit de theorie wordt aangegeven dat mensen met een migratieachtergrond meer verhuisgeneigd zijn dan degenen zonder migratieachtergrond. Het opleidingsniveau van de respondenten is hoog en dit zou duiden op een hogere verhuisgeneigdheid. Mensen die een hoger opleidingsniveau hebben, hebben over het algemeen ook een hoger inkomen en een hoger inkomen gaat samen met een grotere verhuisgeneigdheid (Boumeester, 2015). Van de respondenten woont 74,92% met een partner en 16,74% heeft ook nog een of meerdere kinderen thuis wonen. De dataset van WoOn geeft niet aan of er in de afgelopen periode een verandering in de samenstelling van het huishouden heeft plaatsgevonden. Een verandering kan namelijk duiden op het hebben van een verhuiscens (PBL, 2008).

Sociaal-demografische factoren van senioren Zuid-Holland				
Variabelen	Categorie	Frequentie	Procent	Cummatief
Leeftijd respondent	55-64 jaar	1.665	48,05	48,05
	5-74 jaar	1.237	35,70	83,75
	75 jaar en ouder	563	16,25	100,00
	Totaal	3.465	100	
Etniciteit respondent	Zonder migratieachtergrond	3.124	90,16	90,16
	Met migratieachtergrond	341	9,84	100,00

	Totaal	3.465	100	
Opleidingsniveau	Laag	1.218	35,15	35,15
	Middelbaar	931	26,87	62,02
	Hoog	1.239	35,76	97,78
	Onbekend	77	2,22	100,00
	Totaal	3.465	100	
Partner woonachtig in huis	Geen partner	869	25,08	25,08
	Wel partner	2.596	74,92	100,00
	Totaal	3.465	100	
Kind woonachtig in huis	Geen kind	2.885	83,26	83,26
	Wel kind	580	16,74	100,00
	Totaal	3.465	100	

Tabel 13: Sociaal-demografische factoren van senioren Zuid-Holland

Ook de gezondheidsstatus heeft volgens de theorie invloed op het hebben van een verhuiscwens. Van de respondenten heeft slechts 2,14% een slechte gezondheid, tegenover 76,39% die een goede gezondheidsstatus heeft. Wanneer de respondenten een slechte gezondheid hebben, zullen zij meer verhuiscwensig zijn. Dit is maar een klein deel van de respondenten. De gezondheidsstatus is weergegeven in tabel 14.

Gezondheidsstatus van senioren Zuid-Holland			
	Frequentie	Procent	Cummatief
Goede gezondheid	2.647	76,39	76,39
Redelijke gezondheid	744	21,47	97,86
Slechte gezondheid	74	2,14	100,00
Totaal	3.465	100	

Tabel 14: gezondheidsstatus senioren Zuid-Holland

Psychologisch en psychosociaal

Het psychologisch en psychosociaal deel van het vormen van de verhuiscwens heeft alles te maken met het gevoel van tevredenheid met de woning, de woonomgeving en de hechting van de buurt. In tabel 15 is de tevredenheid van de respondenten weergegeven op deze onderdelen. Hieruit is zichtbaar dat het grootste deel van de respondenten tevreden is over de woning en de woonomgeving. Dit is respectievelijk 95,99% en 89,06%. Dit zou erop kunnen duiden dat op dit vlak de respondenten niet of nauwelijks verhuiscwensig zijn. Van de respondenten geeft twee derde aan gehecht te zijn aan de huidige buurt. Het overige deel, 23,09%, is neutraal hierin en 10,91% heeft aan niet gehecht te zijn aan de buurt. Hier valt op dat dit niet zo overduidelijk positief is als de tevredenheid met de woning en de woonomgeving. Mogelijk is een deel van de respondenten verhuiscwensig op basis van een minder sterke hechting met de buurt.

Psychologisch en psychosociaal factoren van senioren Zuid-Holland				
Variabelen	Categorie	Frequentie	Procent	Cummatief
Tevredenheid woning	Tevreden	3.326	95,99	95,99
	Neutraal	124	3,58	99,57
	Ontevreden	15	0,43	100,00
	Totaal	3.465	100	
Tevredenheid woonomgeving	Tevreden	3.086	89,06	89,06
	Neutraal	281	8,11	97,17
	Ontevreden	98	2,83	100,00
	Totaal	3.465	100	
Hechting met de buurt	Gehecht	2.287	66,00	66,00
	Neutraal	800	23,09	89,09
	Niet gehecht	378	10,91	100
	Totaal	3.465	100	

Tabel 15: psychologisch en psychosociaal factoren van senioren Zuid-Holland

Tijd en ruimte

Voor de respondenten is tevens gekeken hoelang zij in de huidige woning wonen. Hierbij is, zoals weergegeven in tabel 16, te zien dat de gemiddelde woonduur in de huidige woning 27 jaar en ongeveer 7 maanden is. De verwachting is dat wanneer iemand lang woonachtig is in de woning, diegene minder verhuisgeneigd is.

Gemiddelde woonduur senioren Zuid-Holland					
	Observaties	Gemiddelde	Standaarddeviatie	Minimum	maximum
Woonduur huidige woning	3.465	27,56	13,58	0	85

Tabel 16: gemiddelde woonduur senioren Zuid-Holland

Buurt en woning

De laatste factor gaat over de buurt en de woning. Hierbij is gekeken wat de tevredenheid is over de nabijheid van openbaar vervoer en winkels voor dagelijkse voorzieningen. Van de respondenten heeft 59,02% aangegeven dat het belangrijk is dat er openbaar vervoer in de directe omgeving aanwezig is. Over de tevredenheid met winkels in de nabijheid geeft 85,25% aan dat dit voor de huidige woning voldoende is. Dit is te zien in tabel 17.

Nabijheid en tevredenheid openbaar vervoer en winkels dagelijkse voorzieningen van senioren Zuid-Holland				
Variabelen	Categorie	Frequentie	Procent	Cummulatief
Nabijheid van openbaar vervoer	Belangrijk	2.045	59,02	59,02
	Onbelangrijk	1.420	40,98	100,00
	Totaal	3.465	100	
Tevredenheid nabijheid winkels	Tevreden	2.954	85,25	85,25
	Neutraal	348	10,04	95,30
	Ontevreden	163	4,70	100,00
	Totaal	3.465	100	

Tabel 17: psychologisch en psychosociaal factoren van senioren Zuid-Holland

Daarnaast is gekeken welke eigenschappen er voor de woning zijn, die een relatie hebben met het vormen van de verhuisgeneigdheid. De eigenschappen die vanuit WoOn meegenomen zijn of de woning met of zonder trappen te bereiken is, of de woonkamer, keuken en slaapkamer bereikbaar zijn zonder trappen en de grootte van de woonkamer. De resultaten staan in tabel 18.

Aanwezigheid trappen naar woning en in woning en grootte woonkamer van senioren Zuid-Holland				
Variabelen	Categorie	Frequentie	Procent	Cummulatief
Voordeur bereikbaar zonder trappen	Ja	3.155	91,05	91,05
	Nee	310	8,95	100,00
	Totaal	3.465	100	
Woon-, slaapkamer, keuken, sanitair en bereikbaar zonder trappen	Ja	570	16,45	16,45
	Nee	2.895	83,55	100,00
	Totaal	3.465	100	
Oppervlakte woonkamer	< 20 m ²	47	1,36	1,36
	20-24 m ²	210	6,06	7,42
	25-29 m ²	377	10,88	18,30
	30-34 m ²	553	15,96	34,26
	35-39 m ²	467	13,48	47,73
	40-49 m ²	892	25,74	73,48
	> 50 m ²	919	26,52	100,00
	Totaal	3.465	100	

Tabel 18: psychologisch en psychosociaal factoren van senioren Zuid-Holland

In de tabel is te zien dat van de respondenten 91,05% de voordeur kan bereiken zonder trappen. In de woning zijn de woonkamer, slaapkamer, keuken en sanitair in slechts 16,45% van de gevallen te bereiken zonder trap. Dit

heeft een logische verklaring, omdat de steekproef is geselecteerd op basis van het woningtype grondgebonden woning. Over het algemeen is een grondgebonden woning zonder traptreden te bereiken, maar door het hebben van meerdere verdiepingen zijn er wel traptreden in de woning (Raad van State, 2015). Dit verklaart ook waarom de meeste woonkamers 40-49 m² groot zijn of groter dan 50m².

5.2.2 Binomiale logistische regressie analyse

Met de afhankelijke variabele verhuisbereidheid is een binomiale logistische regressie analyse uitgevoerd, waarbij de onafhankelijke variabelen zoals beschreven in hoofdstuk 5.1.2 zijn toegevoegd in het model. Met een logistische regressie kan de invloed van een of meer onafhankelijke variabelen op een afhankelijke variabele in kaart worden gebracht. Hierbij wordt uitgegaan van de kans dat een bepaalde gebeurtenis zich voordoet. Dit onderzoek gaat over de kans dat een respondent verhuiscgeneigd is. In tabel 19 is de volledige logistische regressie weergegeven. Op de volgende pagina's wordt een toelichting gegeven op wat er zichtbaar is per onderdeel.

Algemene interpretatie model

Hoewel er 3.465 respondenten zijn, zijn er in de analyse 3.445 meegenomen. Dit komt doordat 20 respondenten de vraag omtrent de netto woonquote niet hebben ingevuld en daarmee zijn uitgesloten in de verdere analyse. Gezien het geringe aantal uitvallers, is geen extra actie benodigd en is het aantal respondenten nog steeds representatief.

De $Prob > \chi^2$ is in het model 0,0000. Dit getal geeft aan dat het model statistisch significant is, omdat de p-waarde kleiner is dan 0,000. Daarnaast wordt de *pseudo R²* aangegeven voor het model. Bij toevoeging van alle onafhankelijke variabelen aan het model, geeft het model een *pseudo R²* van 0,0912, wat de 'fit' van het model indiceert. Hoe hoger dit getal, hoe beter de 'fit' van het model is (Marquard A. &, 2016). Wanneer dit getal vergeleken wordt met de uitgevoerde regressies, waarbij een of enkele onafhankelijke variabelen waren toegevoegd, is dit getal bij het model zoals weergegeven in tabel 19, het hoogste. Hiermee kan geconcludeerd worden dat het model waarbij alle onafhankelijke variabelen zijn toegevoegd, een betere 'fit' heeft dan wanneer er enkele zijn weggelaten. De *pseudo R²* van 0,0912 geeft een lage verklarende kracht van het model weer.

Het model geeft de coëfficiënten aan per variabele. Ten behoeve van de interpretatie van de uitkomsten, dient de coëfficiënt te worden getransformeerd naar een kans. Hiervoor wordt gebruikgemaakt van de formule $\text{Log odds} = e^{\text{coef}}$. Deze coëfficiënt kan ook gevonden worden door in Stata het commando *Logistic* te gebruiken. Om hier een percentage aan te koppelen moet de volgende formule vervolgens gebruikt worden: $((e^{\text{coef}}) - 1) * 100\%$ (Rotella, 2017). Een positieve log odd wil zeggen dat de variabele een positief effect heeft op de verhuiscgeneigdheid. De verhuiscgeneigdheid neemt in dat geval toe. Dit geldt ook andersom. Wanneer er een negatief getal bij de coëfficiënt staat, betekent dit dat dit een negatief effect heeft.

In tabel 19 zijn de resultaten van de binomiale logistische regressie-analyse weergegeven. Hierin is bij iedere variabele aangegeven welke coëfficiënten er bij horen; de log odds; de kans op het toenemen of afnemen van de verhuiscgeneigdheid en de p-waarden. De volledige weergave van het model in Stata alsmede het model om de log odds te bepalen en de marginale kansen zijn weergegeven in bijlage IV.

Resultaten binomiale logistische regressie analyse verhuigeneidheid senioren Zuid-Holland					
				Aantal respondenten	3.445
				Wald chi²(33)	325,56
				Prob > chi²	0,000
				Pseudo R²	0,0912
Variabele		Coëfficiënt	Log odds	Kansen	p-waarde
Economisch	Inkomen				
	Tot 1,5 keer modaal	0,3417118	1,407355	40,74%	0,019
	Tot 2 keer modaal	0,2886591	1,334637	33,46%	0,066
	Tot 3 keer modaal	0,0937517	1,098357	9,84%	0,582
	> 3 keer modaal	0,0684277	1,070823	7,08%	0,726
	Woonroute	0,0000325	1,000032	0,00%	0,992
Sociaal	Sociale cohesie	-0,2586853	0,772066	-22,79%	0,002
	Contact buren				
	Neutraal	-0,0656493	0,9364593	-6,35%	0,509
	Oneens	-0,1076728	0,8973213	-10,27%	0,416
Sociaal-demo.	Leeftijdscategorie	-0,1680808	0,8452856	-15,47%	0,018
	Entniciteit	-0,0036085	0,996398	-0,36%	0,979
	Opleidingsniveau	0,0428161	1,043746	4,37%	0,158
	Partner	-0,0585958	0,9430878	-5,69%	0,576
	Kind	-0,2135276	0,8077299	-19,23%	0,074
gezond	Gezondheidsstatus				
	Redelijke gezondheid	0,1309531	1,139914	13,99%	0,191
	Slechte gezondheid	0,3892203	1,47583	47,58%	0,139
Psychologisch	Woontevredenheid				
	Tevreden	-1,44825	0,2349813	-76,50%	0,000
	Ontevreden	-1,007889	0,3649886	-63,50%	0,056
	Tevredenheid woonomgeving				
	Tevreden	-0,5366941	0,5846779	-41,53%	0,000
	Ontevreden	-0,1207503	0,8862552	-11,37%	0,638
	Gecht met de buurt				
	Gehecht	-0,8870528	0,4118678	-58,81%	0,000
Tijd en ruimte	Niet gehecht	0,2111493	1,235097	23,51%	0,122
	Woonduur	0,0168709	1,017014	1,70%	0,000
Buurt en de woning	Nabijheid openbaar vervoer				
	Belangrijk	0,1712155	1,186746	18,67%	0,041
	Nabijheid dagelijkse voorzieningen				
	Neutraal	-0,0660779	0,9360579	-6,39%	0,624
	Ontevreden	0,0871316	1,09104	9,10%	0,640
	Aanwezigheid trap binnen				
	Aanwezig	-0,1451156	0,8649223	-13,51%	0,212
	Aanwezigheid trap naar voordeur				
	Aanwezig	-0,0285583	0,9718456	-2,82%	0,846
	Oppervlakte woonkamer				
	20 – 24 m²	0,1966287	1,217292	21,73%	0,628
	25 – 29 m²	0,3428871	1,40901	40,90%	0,377
	30 – 34 m²	0,463494	1,589618	58,96%	0,227
	35 – 39 m²	0,3330312	1,395191	39,52%	0,391
	40 – 49 m²	0,5141797	1,672266	67,23%	0,176
	50 m² of meer	0,4073225	1,502789	50,28%	0,286

Tabel 19: Resultaten binomiale logistische regressieanalyse verhuigeneidheid senioren Zuid-Holland

Statistisch significante variabelen

Allereerst wordt binnen het model gekeken welke variabelen statistisch significant zijn. Een statistisch significante uitkomst wil zeggen dat het onwaarschijnlijk is dat de variabelen door toeval verklaard kunnen worden (Marquard A. &, 2016). Dit kan inzichtelijk gemaakt worden door naar de P-waarde te kijken. Voor dit onderzoek is een significantieniveau van α gebruikt, dat gelijk staat aan $5\% = 0,05$. Dit geeft aan dat er 5% kans is dat de hypothese ten onrechte wordt aangenomen of verworpen. De p-waarden van de variabelen die statistisch significant zijn moeten hiermee kleiner zijn dan 0,05. In tabel 19 zijn deze waarden groen gearceerd.

Wanneer gekeken wordt naar het model in tabel 19, kan geconcludeerd worden dat de volgende variabelen statistisch significant zijn en dus mogelijk een relatie hebben met de verhuigeneigdhed:

- › Inkomen tot 1,5 keer modaal
- › Leeftijd
- › Sociale cohesie
- › Tevredenheid met de woning
- › Tevredenheid met de woonomgeving
- › Gehechtheid aan de buurt
- › Woonduur
- › Nabijheid van het openbaar vervoer

De andere variabelen hebben een p-waarde die hoger is dan 0,05 en zijn hiermee niet statistisch significant. Deze worden verder buiten beschouwing gelaten, omdat op basis van deze uitkomsten er geen uitspraken gedaan kunnen worden over de variabelen en hiermee ook niet geconcludeerd kan worden of deze een relatie hebben met de verhuigeneigdhed. Hierdoor kunnen er geen uitspraken gedaan worden over de sociaal-demografische factoren (met uitzondering van de leeftijd) en de gezondheid. Bij de factor buurt en woning kan er geen uitspraken gedaan worden over de kenmerken van de woning. Hiermee kan gezegd worden dat deze variabelen volgens het model geen invloed lijken te hebben op de verhuigeneigdhed.

Economisch

Uit de logistische regressieanalyse kan van de economische factoren alleen het inkomen geïnterpreteerd worden. In het logistische regressie-model is voor de inkomensklassen de referentiecategorie beneden 1 keer modaal gekozen. Dit betekent dat de coëfficiënten van de andere categorieën voor deze variabele ten opzichte van deze categorie zijn beoordeeld. Doordat de coëfficiënt een positief getal weergeeft, kan geconcludeerd worden dat wanneer het inkomen toeneemt van beneden 1 keer modaal naar 1,5 keer modaal, dit een positief effect heeft op de verhuigeneigdhed.

Wanneer de kans berekend wordt dat de verhuigeneigdhed bij een hoger inkomen toeneemt, kan het volgende gezegd worden: de *log odds* van het inkomen tot 1,5 keer modaal zijn 1,407355. Dit betekent dat senioren met een inkomen tot 1,5 keer modaal, 40,74% meer kans hebben om verhuigeneigd te zijn ten opzichte van de referentiecategorie van minder dan 1 keer modaal.

Als teruggekeken wordt naar de theorie, bevestigt deze uitkomst wat er beschreven is. In de theorie wordt namelijk gesteld dat iemand die een hoger inkomen heeft, meer verhuigeneigd is dan iemand met een lager inkomen (Hayward, 2001). Er kunnen over de andere inkomensklassen geen uitspraken gedaan worden, dus kan er niet geconcludeerd worden of deze relatie er ook is voor de inkomensklassen boven de 1,5 keer modaal. Voor deze inkomensklassen liggen de resultaten dus niet in lijn met de theorie.

Sociaal-demografisch en gezondheid

Binnen deze factor is alleen de variabele *leeftijd* statistisch significant en kan dus alleen deze gebruikt worden om uitspraken te doen over de relatie met de verhuigeneigdhed. De coëfficiënt leeftijd kent een negatief getal. Dit betekent dat hoe hoger de leeftijd is, hoe minder groot de kans is dat een senior verhuigeneigd is. Hiermee heeft leeftijd dus een negatief effect op de verhuigeneigdhed.

Voor de variabele *leeftijd* is de coëfficiënt -0,1680808 met log odds van 0,8452856. Dit betekent dat bij het toenemen van de leeftijd, de verhuisceneidheid af zal nemen met -15,47%. Met andere woorden: hoe ouder de senior, hoe minder verhuisceneid.

In de literatuur in paragraaf 4.2.1 is weergegeven dat de verhuisceneidheid licht toeneemt, wanneer de leeftijd stijgt na het pensioen (CBS, 2022). De uitkomsten van de statistische analyse komen hier echter niet mee overeen. De overige variabelen binnen deze factor blijven buiten beschouwing, omdat deze niet-statistisch significant zijn.

Sociaal

Voor deze factor is de variabele *sociale cohesie* statistisch significant. Doordat de coëfficiënt van deze variabele een negatief getal laat zien, kan gesteld worden dat hoe sterker de sociale cohesie is in de buurt, des te lager de verhuisceneidheid.

Voor deze variabele worden log odds van 0,772066 gegeven. Wanneer dit uitgedrukt wordt in de kans dat een senior meer verhuisceneid is wanneer de sociale cohesie hoger is, is dit -22,79%. Oftewel, bij het toenemen van de sociale cohesie, zal er minder kans zijn op verhuisceneidheid onder senioren. Dit is een uitkomst die in lijn ligt met de literatuur.

Psychologisch en psychosociaal

De psychologische en psychosociale aspecten van het vormen van de verhuisceneidheid hebben bij de logistische regressie-analyse drie variabelen die statistisch significant zijn. Dit zijn de tevredenheid met de woning, de woonomgeving en de hechting met de buurt. Voor de coëfficiënten van alle drie deze variabelen is een negatief getal te zien. Dit betekent dat wanneer de woontevredenheid, de tevredenheid over de omgeving of de hechting met de buurt omhoog gaat, dit een negatief effect heeft op de verhuisceneidheid. Voor de variabelen is er telkens de referentiecategorie *neutraal* gekozen.

Voor de variabelen worden de volgende log odds en kansen geformuleerd. Voor de woontevredenheid zijn de log odds 0,2349813 en de bijbehorende kans dat de verhuisceneidheid hiermee afneemt is -76,50% ten opzichte van iemand die neutraal is over de woontevredenheid. Bij het toenemen van de tevredenheid over de woonomgeving zijn de log odds 0,5846779 en hiermee neemt de kans op verhuisceneidheid af met -41,53%. Tot slot zijn voor de hechting met de buurt de log odds berekend en deze zijn 0,4118678. Bij het toenemen van de hechting met de buurt ten opzichte van de referentiecategorie neutraal, neemt de kans op verhuisceneidheid af met -58,81%.

Uit de theorie in hoofdstuk 4 komt naar voren dat senioren eerder verhuisceneid zijn, als zij ontevreden zijn over de woning of woonomgeving (Kempen, 2012). Dit is in lijn met de uitkomsten uit dit onderzoek, waaruit blijkt dat de kans om verhuisceneid te zijn afneemt wanneer men meer tevreden is over de woning, woonomgeving of als men een goede hechting heeft met de buurt.

Tijd en ruimte

Binnen de factor tijd en ruimte is de variabele woonduur statistisch significant en kunnen er hierdoor uitspraken over deze variabelen gedaan worden. Allereerst wordt er gekeken naar het getal bij de coëfficiënt en is zichtbaar dat dit een positief getal is. Dit impliceert dat bij de een langere woonduur de verhuisceneidheid toeneemt.

Wanneer van deze variabele de log odds worden berekend, zijn deze 1,017014. Wanneer dit via de formule wordt omgezet naar een kans dat de verhuisceneidheid toeneemt bij een stijging van de woonduur, is dit 1,70%. Dit betekent dat wanneer de woonduur met 1 jaar toeneemt, de kans dat iemand verhuisceneid is zal toenemen met 1.70%.

In de literatuur wordt aangegeven dat de woonduur een negatief effect heeft op de verhuisceneidheid (Rijcken, 2020). De theorie zegt daarmee iets anders dan de logistische regressie-analyse.

Buurt en woning

Tot slot wordt bij de laatste factor gekeken naar de variabele *nabijheid van het openbaar vervoer*. Deze is binnen de logistische regressie analyse statistisch significant en mag derhalve gebruikt worden om uitspraken te doen over de verhuigeneid. Voor deze variabele is de referentiecategorie ‘onbelangrijk’ opgenomen. In de uitkomsten in tabel 19 is te zien dat de coëfficiënt een positief getal weergeeft. Dit houdt in dat wanneer de nabijheid van het openbaar vervoer van ‘onbelangrijk’ naar ‘belangrijk’ gaat, dit een positief effect heeft op de verhuigeneid.

Als de *logg odds* van deze variabele berekend worden, geeft dit 1,186746. Dit betekent dat een senior 18,67% meer kans heeft om verhuigeneid te zijn wanneer de nabijheid van het openbaar vervoer belangrijker wordt.

Als naar de literatuur gekeken wordt uit hoofdstuk 4 is hiervoor een logistische verklaring. Doordat senioren een minder grote actieradius hebben, gaat de nabijheid van dagelijkse voorzieningen een steeds belangrijkere rol spelen (Dam, 2013). Openbaar vervoer is dan een essentiële voorziening die in de nabijheid aanwezig moet zijn (Ossokina, 2020). Hier bevestigen de uitkomsten van de logistische regressie de theorie.

5.3 Conclusie

In hoofdstuk 5 zijn de resultaten van het kwantitatieve onderzoek toegelicht. In deze paragraaf zal de conclusie hiervan volgen, door de beantwoording van de vragen:

- › *Welke inzichten geeft statistisch onderzoek over de woonmotieven en de verhuigens van ouderen?*
- › *Is er een verband te vinden tussen de verhuigeneid en verschillende woonmotieven?*

Inzicht verhuigens en woonmotieven senioren

Van de totale respondenten uit de dataset kan gezegd worden dat 36,28% een verhuigens heeft. Wanneer dit toegesplitst wordt op de leeftijdscategorie 55 jaar en ouder heeft 24,31% een verhuigens. Dit onderzoek is gedaan vanuit de leeftijdscategorie 55 jaar en ouder én woonachtig in Zuid-Holland. Van de respondenten in de steekproef voor dit onderzoek heeft 27,99% een verhuigens.

Er kan gezegd worden dat de steekproef binnen het onderzoek een vrij hoog inkomen heeft en dat een relatief laag deel van het inkomen besteed wordt aan kosten voor de woning. Dit zal ertoe leiden dat vanuit het inkomen de steekproef meer verhuigeneid is maar vanuit de woonlasten juist minder.

Met betrekking op de sociale cohesie in de buurt zijn de respondenten redelijk positief over hun omgeving. Dit zal een negatief effect hebben op de verhuigeneid. Daarbij geeft een groot deel van de steekproef aan dat het contact met de burens als zeer belangrijk wordt ervaren.

Vanuit de sociaal-demografische factoren kan er geconcludeerd worden dat het grootste deel van de steekproef tussen de 55 en 64 jaar is, geen migratieachtergrond heeft, een hoog opleidingsniveau heeft en met een partner in huis woont, maar zonder kinderen. Binnen de steekproef heeft slechts 2,14% een slechte gezondheid. De sociaal-demografische factoren zullen bij deze steekproef daarom weinig effect hebben op de verhuigebereidheid.

Over de tevredenheid wordt aangegeven dat slechts 4,01% van de steekproef ontevreden of neutraal is over de woning, 10,94% is ontevreden of neutraal over de woonomgeving en 34% is neutraal of niet gehecht aan de buurt. Dit beeld is een stuk positiever dan in de literatuur. In de literatuur blijkt namelijk dat de woning over het algemeen wel geschikt bevonden wordt, maar de omgeving en de buurt niet. De steekproef uit de dataset is dus minder negatief hierover. Het aspect tevredenheid zal minimaal effect hebben op de verhuigeneid, omdat de steekproef zo positief is over deze drie punten.

Wanneer gekeken wordt naar de termijn dat de senioren in dezelfde woning woonachtig zijn, is dit behoorlijk lang. Gemiddeld is de woonduur 27 jaar en 7 maanden. De verwachting is dat de steekproef hierdoor minder verhuigeneid is.

Tot slot is in de beschrijvende statistiek inzichtelijk gemaakt hoe de steekproef tegen de nabijheid van het openbaar vervoer en winkels aankijkt. Hieruit valt te zeggen dat de nabijheid van het openbaar vervoer door 59,02% als belangrijk wordt ervaren. 85,25% van de respondenten is tevreden over de nabijheid van winkels.

Wanneer gekeken wordt naar de kenmerken die een woning levensloopbestendig maken, valt op dat bij 91,05% van de woningen de voordeur zonder trappen bereikbaar is. Slechts 16,45% van de woningen heeft ook het woon- en slaapprogramma zonder tussenkomst van trappen. Daarnaast is te zien dat de steekproef over het algemeen groot woont. Hierbij heeft namelijk meer dan de helft een grotere woonkamer dan 40 vierkante meter.

Statistisch verband tussen verhuiscapaciteit en woonmotieven

Binnen het model zijn er enkele variabelen die statistisch significant zijn.

- Economisch: over de economische factor kan gezegd worden dat senioren meer kans hebben om verhuiscapaciteit te zijn als zij 1,5 keer modaal verdienen ten opzichte van minder dan 1 keer modaal. Deze kans is maar liefst 40,74%. Dit komt overeen met de theorie.
- Sociaal-demografisch: de variabele *leeftijd* geeft aan dat naarmate deze hoger wordt men minder verhuiscapaciteit is. De kans zal afnemen met -15,47% en dit is in tegenstelling tot de literatuur.
- Sociaal: de sociale cohesie heeft een negatieve samenhang met de verhuiscapaciteit. Wanneer de sociale cohesie toeneemt, zal de verhuiscapaciteit afnemen met -22,79%. Dit is in samenhang met de literatuur.
- Psychologisch: hierin zijn de variabelen tevredenheid met de woning en woonomgeving en de hechting met de buurt onderzocht. Deze hangen negatief samen met de verhuiscapaciteit. Dit is in lijn met de theorie uit hoofdstuk 4.
- Tijd en ruimte: hier is bekeken wat de invloed is van woontijd en kan geconcludeerd worden dat naarmate de woontijd langer is men iets meer verhuiscapaciteit is. De kans stijgt slechts met 1,70%. De literatuur zegt echter het tegenovergestelde.
- Buurt en woning: bij deze factoren konden alleen uitspraken gedaan worden over de nabijheid van het openbaar vervoer. Hierbij is aangegeven dat de kans op verhuiscapaciteit met 18,67% toeneemt als bij de senioren de nabijheid van openbaar vervoer van onbelangrijk naar belangrijk gaat. De uitkomst uit de logistische regressieanalyse bevestigt hiermee de theorie.

Van de onderzochte factoren binnen de logistische regressie hebben de tevredenheid met de woning, de tevredenheid met de woonomgeving, de hechting met de buurt en de financiële positie de sterkste samenhang in percentages met de verhuiscapaciteit van senioren.

Aan de hand van de logistische regressieanalyse kunnen uitspraken gedaan worden over de hypothesen uit hoofdstuk 4. Er kan worden gesteld of deze aangenomen of verworpen dienen te worden. De resultaten zijn voor enkele hypothesen niet statistisch significant. Hierover kan dus geen uitspraak gedaan worden. Dit zijn de onderdelen woonquote, etniciteit, samenstelling huishoudens, gezondheidsstatus, nabijheid van dagelijkse voorzieningen, nabijheid van groen en de aanwezigheid van trappen in en om de woning.

In tabel 20 is weergegeven welke hypothesen verworpen of aangenomen worden.

Hypothesen getoetst op logistische regressie analyse		
Factor	Hypothese	Aangenomen of verworpen
Economisch	De verhuiscapaciteit is lager wanneer het inkomen lager is	Aangenomen
Sociaal	De verhuiscapaciteit is lager wanneer er geen goede cohesie is met de buurgenoten.	Aangenomen
Sociaal-demografisch	De verhuiscapaciteit is hoger wanneer de leeftijd hoog is	Verworpen
Psychologisch	De verhuiscapaciteit is lager wanneer er een hoge woontevredenheid is	Aangenomen
	De verhuiscapaciteit is lager wanneer er een hoge tevredenheid is over de woonomgeving	Aangenomen
	De verhuiscapaciteit is lager wanneer men een grotere hechting heeft met de buurt	Aangenomen
Tijd en ruimte	De verhuiscapaciteit is lager wanneer de woontijd in dezelfde woning langer is	Verworpen
Buurt en de woning	De verhuiscapaciteit is lager wanneer men openbaar vervoer in de nabijheid heeft	Aangenomen

Tabel 20: Hypothesen getoetst op logistische regressie-analyse

6. kwalitatief onderzoek: casestudie in Zuid-Holland

Voor het tweede deel van het praktijkonderzoek is een kwalitatief onderzoek uitgevoerd, door middel van een casestudie. In dit deel van het onderzoek wordt antwoord gegeven op twee deelvragen. Deze deelvragen zijn:

- › *Welke casussen zijn er die toegepast worden door projectontwikkelaars om in te spelen op de woonmotieven van ouderen?*
- › *Welke inzichten levert het bestuderen van praktijkcasussen, op gebied van het verhuisgedrag naar ouderen?*

In dit hoofdstuk wordt in eerste instantie ingegaan op de selectie van de casus en hoe deze selectie tot stand is gekomen. Vervolgens wordt de methode van het onderzoeken van de casus beschreven. Vervolgens zal in paragraaf 6.2 de casestudie uitgewerkt worden. Hierin komen eerst de projectkenmerken aan bod die door middel van deskresearch verkregen zijn. Vervolgens worden de uitkomsten van de interviews toegelicht, waarbij centraal staat hoe er in de verschillende casussen aandacht besteed is aan de factoren die de verhuigeneidheid vormen. Tot slot worden de verschillende locatiebezoeken toegelicht. Hierna zal een conclusie getrokken worden uit de casestudie.

6.1 Methode: caseselectie en onderzoeksaanpak

Paragraaf 4 zal een beschrijving geven van de kwalitatieve analyse die door middel van een casestudie is uitgevoerd. Hierbij zal ingegaan worden op de selectiecriteria op basis waarvan de case is geselecteerd. Vervolgens zal beschreven worden hoe deze case onderzocht is. Een casestudie kan als volgt gedefinieerd worden: “Een casestudie, ook wel gevalstudie, is een intensieve bestudering van een case of verschijnsel binnen een bepaalde situatie, welke verwevenheid heeft van relevante factoren” (Jochems, 2005).

6.1.1 Caseselectie

Om te beoordelen hoeveel projecten inspelen op de doelgroep, is eerst een longlist opgesteld. Deze longlist is opgesteld aan de hand van diverse gesprekken, om zo een volledig beeld te krijgen. Deze gesprekken zijn gevoerd met andere ontwikkelaars, marktonderzoekers en architecten. De lijst is aangevuld met deskresearch op online platforms zoals Platform31, Vastgoed Journaal en Gebiedsontwikkeling.nu. In bijlage V is de volledige longlist weergegeven.

Vervolgens is aan de hand van een aantal criteria bepaald welke casussen van de longlist geschikt zijn om in de casestudie mee te nemen. Deze criteria zijn bepaald aan de hand van de doelgroep waarvoor dit onderzoek wordt uitgevoerd en van het bedrijfsprofiel van Dura Vermeer, om zo aansluiting te vinden op de bedrijfsvoering van Dura Vermeer:

- › Doelgroep 55-plus: binnen het project wordt specifiek aandacht besteed aan de doelgroep senioren die 55 jaar of ouder zijn.
- › Vrijesectorwoningen: binnen het project worden de woningen aangeboden in de vrije sector. Dit kan zowel koop als huur zijn. Er wordt naar deze doelgroep gekeken omdat in de sociale sector veel huurders bij doorstroming naar een andere sociale huurwoning gaan en in mindere mate zich naar de vrije sector verplaatsen (Planbureau voor de Leefomgeving, 2008). Daarnaast wordt het onderzoek op de vrije sector gericht omdat deze aansluit op het bedrijfsprofiel van Dura Vermeer.
- › Regio: het project bevindt zich bij voorkeur in de provincie Zuid-Holland. Dit criterium is toegevoegd vanwege het bedrijfsprofiel van DVBZW, die uitsluitend werkzaamheden oppakt binnen deze regio.
- › Omgang: het te onderzoeken project heeft een minimale omvang van veertig wooneenheden. Deze grootte sluit aan bij de minimale omvang voor projecten binnen DVBZW. Indien een project namelijk onder deze hoeveelheid komt, zijn de overheadkosten te groot in verhouding met de opbrengsten, waardoor projecten niet meer aantrekkelijk zijn voor DVBZW.
- › Complexiteit en doorlooptijd: voor het te onderzoeken project, wordt gekeken welke mate van complexiteit van de ontwikkeling eraan is verbonden. Hierbij vallen projecten met een lange doorlooptijd (meer dan 5 jaar) af, omdat deze een te hoog risicoprofiel met zich meedragen.
- › Nieuwbouw: tot slot is een van de criteria dat het een nieuwbouwproject moet zijn. Hiermee worden renovatieprojecten uitgesloten.

Er zijn niet veel woonvormen of projecten die voldoen aan de bovengenoemde criteria. Dit heeft ermee te maken dat er niet veel projecten zijn die specifiek voor ouderen ontwikkeld zijn in de regio Zuid-Holland. De longlist bestaat uit projecten die ook buiten deze regio ontwikkeld en gebouwd zijn, maar zullen hierdoor afvallen.

6.1.2 Methode casestudie

Voor het kwalitatieve deel is, zoals gezegd, gekozen om dit door middel van een casestudie uit te voeren. Hiervoor is de volgende aanpak gekozen:

1. Deskresearch: eerst zijn projectdetails inzichtelijk gemaakt van de gekozen projecten. Hierin komen type woningen, aantallen woningen, vierkante meters en prijzen aan bod. Deze stap gaf een eerste inzicht in de manier waarop in het project aandacht is besteed aan de doelgroep. Deze kerninformatie is onder andere verkregen via verkoopbrochures en via projectwebsites. Ontbrekende informatie is meegenomen in het interview met de betrokken professional
2. Interview professional: bij ieder project is een interview afgenomen met een betrokken professional. Hierin is eventueel ontbrekende kerninformatie aangevuld, maar dit interview heeft voornamelijk als doel om te achterhalen op welke wijze de theorie uit hoofdstuk 4 terugkomt in het ontwikkelconcept. Vanuit literatuuronderzoek is geconcludeerd welke factoren invloed hebben op de verhuisgeneigdheid onder ouderen. Vanuit deze bevindingen zijn beoordelingscriteria opgesteld aan de hand waarvan een casestudie beoordeeld kan worden. Het betreffende project wordt beoordeeld op de factoren ten aanzien van de verhuisgeneigdheid, om zo een beeld te vormen of deze daadwerkelijk effect hebben gehad op de revealed preference; het werkelijk vertoonde verhuisgedrag. De selectiecriteria zijn gevormd uit de factoren economisch, sociaal-demografisch, gezondheid, psychologisch, tijd en ruimte en de woning en de omgeving. Deze selectiecriteria zijn terug te vinden in bijlage VI. Om een vergelijk te maken tussen de projecten onderling, is een matrix opgesteld om te beoordelen in hoeverre een bepaalde factor terugkomt in het onderzochte project. Tot slot wordt naar de ervaring van de professional gevraagd en of zij in andere projecten ook zullen inzetten op deze specifieke doelgroep. Dit zal een overzicht geven van hoe het project zich heeft gepositioneerd, hoe dit in het ontwikkelconcept is vertaald en of dit met succes is ervaren door de betrokken organisatie. Het interviewprotocol is te vinden in bijlage VII.
3. Locatiebezoek: vervolgens is bij ieder project een locatiebezoek uitgevoerd. Dit heeft als voornaamste doel gehad om een compleet beeld van de ontwikkeling te vormen. Tijdens dit locatiebezoek zijn diverse foto's genomen. Daarnaast is tijdens dit locatiebezoek bekeken welke voorzieningen er in de nabijheid zijn.

6.2 Kwalitatief onderzoek; casestudie

Aan de hand van de longlist met projecten, zoals weergegeven in bijlage V, is een drietal projecten geselecteerd. Deze projecten zijn geselecteerd door middel van de selectiecriteria zoals in hoofdstuk 3.4.1 zijn beschreven. De volgende projecten voldoen aan de criteria voor de casestudie:

1. De Frederik te Wassenaar
2. ParkEntree te Schiedam
3. Zenobia te Zoetermeer

In figuur 10 is weergegeven waar de projecten zich bevinden in Zuid-Holland. De nummers in het figuur corresponderen met de nummers hierboven.



Figuur 10: Locatie projecten onderzocht voor casestudie – eigen bewerking

6.2.1 Deskresearch

Om een indruk te krijgen van het project is eerst deskresearch uitgevoerd. Hierbij zijn per project de projectkenmerken opgezocht, door te kijken naar projectbrochures, websites en publicaties. Per project is in de volgende subparagrafen een uiteenzetting hiervan gemaakt.

De Frederik

In het project De Frederik in Wassenaar zijn 42 woningen gerealiseerd in het luxe segment, speciaal voor senioren. Dit project is ontwikkeld door Waaijer Projectrealisatie en gebouwd door BAM Woningbouw. De Frederik is gewonnen door een tender die uitgeschreven is door de gemeente Wassenaar. Op de oude zwembadlocatie in Wassenaar, is een nieuwbouwproject opgezet dat energieneutraal is opgeleverd. Dit houdt in dat het gebouw voorziet in de energie die de bewoners zelf verbruiken. Dit gebeurt onder andere door gebruik te maken van zonnepanelen en warmte-koudeopslag in de bodem (Waaijer, 2022). In de plint is de mogelijkheid geboden om een AHOED (Apothekers, Huisartsen en paramedici Onder Eén Dak) te huisvesten. Uiteindelijk is ervoor gekozen om hier extra woningen te programmeren en gebruik te maken van de omliggende functies en elkaar niet te beconcurreren op dit vlak.

Opvallend in de architectuur zijn de grote ramen die het omliggende groen als het ware naar binnen halen. De woningen hebben een groot balkon, een grote woonkamer en er zijn per woning minstens drie slaapkamers en twee badkamers aanwezig. Aan de gevel zijn geïntegreerde plantenbakken opgenomen, die het groene zicht vanuit de woonkamer bepalen. Half onder het gebouw bevinden zich parkeerplaatsen, waar tevens de bergingen gesitueerd zijn. Het uiteindelijke ontwerp van De Frederik is in co-design met de nieuwe bewoners tot stand gekomen. Zij hebben zeggenschap gekregen over hoe de gemeenschappelijke onderdelen van het gebouw eruit kwamen te zien. Hierbij was bijvoorbeeld de afwerking van de binnentuin een van de onderdelen van het co-design (LAP Landschap & Urban Design, 2022).

De binnentuin geeft de bewoners en bezoekers een ontmoetingsplek. Deze binnentuin kenmerkt zich door de hoogwaardige materialen die zijn toegepast (Groosman, 2022). De binnentuin heeft extra kwaliteit gekregen doordat er volwaardig groen is toegepast zoals een volwassen boom. Door de galerij-ontsluiting worden ontmoetingen en het gebruik van de binnentuin gestimuleerd.



Figuur 11: De Frederik te Wassenaar binnenplaats

Projectkenmerken De Frederik	
Aantal woningen	42 appartementen
Sector	Volledig vrije sector koop
Oppervakte woningen	96 – 325 m ²
Prijzen	Vanaf € 4.200 per m ²
Kenmerk project	Luxueuze appartementen in het park
Extra's voor doelgroep	Services vanuit de omgeving zoals particuliere zorginstelling
Ontwikkelaar	Waijier Projectrealisatie
Bouwer	BAM Woningbouw
Architect en Landschapper	Groosman Architecten LAP Landscape & Urban design
Start bouw	Februari 2018
Oplevering	Juni 2019
Adres	Generaal Winkelmanlaan te Wassenaar

Tabel 21: Projectkenmerken De Frederik te Wassenaar

ParkEntree

ParkEntree is ontwikkeld door Blauwhoed. Bij dit project is ingezet op het concept voor seniorenwoningen, genaamd Senior Smart Living. In dit project in Schiedam werden 89 woningen gerealiseerd, die speciaal voor senioren ontwikkeld zijn. Hierbij zijn de woningen in zowel de vrije sector koop als vrije sector huur aangeboden. Met het concept wil Blauwhoed inzetten op 50-plussers in het middensegment. De kernwaarden hierbij zijn verbinden, genieten en ontplooiën (Blauwhoed, 2022). Binnen het concept is er ruimte voor een hospitality formule en er zijn slimme voorzieningen in de woning, waarbij ondersteuning geboden wordt aan bewoners, ontmoeting gestimuleerd wordt en op die manier eenzaamheid tegengegaan wordt. Het doel is om senioren langer onbezorgd te laten leven en ook om doorstroming op de woningmarkt te bevorderen. Het project is tot stand gekomen door een een-op-een gunning met een marktconforme grondwaarde-taxatie.

ParkEntree is door Blauwhoed middels co-creatiesessies met de toekomstige bewoners en de partners Beyond Now en INBO Architecten, tot stand gekomen. In deze sessies zijn onder andere de woningen zelf aan bod gekomen maar ook de gezamenlijke ruimte en de gemeenschappelijke binnentuin. Vanuit deze co-creatie is besloten om de gezamenlijke ruimte in te richten als gemeenschappelijke lounge, waar iedere bewoner van ParkEntree de beschikking over heeft. Deze ruimte kan voor diverse doeleinde gebruikt worden. De lounge is gefinancierd door lokale investeerders en wordt in beheer genomen door stichting Vitaal & Zo (Platform31, 2020).

Het ontwerp van ParkEntree is zo ingericht dat de bewoners rondom een collectief binnenhof wonen. Hierbij is INBO Architecten verantwoordelijk voor het ontwerp. De openbare ruimte is dan ook ingericht om ontmoetingen hierin te stimuleren en ook om actieve bewoners te faciliteren met onder andere een fitness en activiteiten die worden georganiseerd (Waterweg, 2016).



Figuur 12: afbeelding ParkEntree te Schiedam

Projectkenmerken ParkEntree	
Aantal woningen	89 woningen
Sector	79 woningen vrije sector koop, 10 woningen vrije sector huur
Oppervakte woningen	62 – 139 m ²
Prijzen	€ 149.500 - € 345.000
Kenmerk project	Eerste Senior Smart Living woonbuurt in Nederland
Extra's voor doelgroep	Gemeenschappelijke lounge en binnentuin
Ontwikkelaar	Blauwhoed
Bouwer	Blauwhoed
Architect en concept	Inbo en Beyond Now
Start bouw	2017
Oplevering	2020
Adres	Parkweg te Schiedam

Tabel 22: Projectkenmerken ParkEntree te Schiedam

Zenobia en Floriadehof

In Zoetermeer zijn in de woonwijk Rokkeveen twee appartementencomplexen gebouwd die voor senioren zijn bestemd. Hierbij zijn in het ene complex veertien koopwoningen gerealiseerd genaamd Zenobia en in het andere complex met de naam Floriadehof, zijn 62 zorgstudio's gerealiseerd. Dura Vermeer heeft dit project verworven middels een tender. De koopwoningen zijn verkocht aan mensen die veelal in Rokkeveen woonden en graag hun grotere woning wilden inwisselen voor een levensloopbestendige woning. Het complex met de 62 zorgstudio's is gekocht door Bouwinvest Healthcare Fund en verhuurd aan zorginstelling Cardia. Het Floriadehof is speciaal ontwikkeld voor senioren en mensen met dementie (Dura Vermeer, 2022). Het ontwerp is opgesteld door EGM Architecten en verder uitgewerkt door HFB groep.

Voor de koopwoningen is ingespeeld op de behoefte om voor ouderen een veilige en duurzame woonomgeving te creëren. Zo bevat het complex een tag-systeem waarbij alleen bevoegden het gebouw binnen kunnen komen. Tevens zijn er camera's aanwezig die het gebouw beveiligen. Daarnaast zijn de appartementen duurzaam, doordat de appartementen een warmtepomp hebben en zijn alle woningen voorzien van zowel vloerverwarming als -koeling (Dura Vermeer, 2022). Het appartementencomplex heeft op de begane grond individuele bergingen, een gezamenlijke fietsenstalling en een centrale entreehal, waar ontmoeting gestimuleerd wordt. Daarnaast worden alle woningen woonklaar opgeleverd.

Voor de zorgeenheden is in totaal 3.400 m² gebouw gerealiseerd. Hierbij zijn vier lagen gemaakt waarbij op iedere etage kleinschalige woonvormen met centrale huiskamers en belevingsruimtes gesitueerd zijn. Het Floriadehof kent dezelfde architectuur als het gebouw van Zenobia en heeft daardoor vanaf de buitenkant niet de kenmerken van een zorggebouw. Met de komst van het Floriadehof, heeft de wijk Rokkeveen een eerste woonzorglocatie (Cardia, 2022).



Figuur 13: afbeelding Zenobia te Zoetermeer

Projectkenmerken Zenobia en Floriadehof	
Aantal woningen	76 woningen
Sector	14 koopwoningen en 62 zorgunits voor vrije sector huur
Oppervakte woningen	87 – 135 m ²

Prijzen	€ 4.200 per m ²
Kenmerk project	Combinatie met koop- en zorgappartementen
Extra's voor doelgroep	Woningen zijn woonklaar opgeleverd
Ontwikkelaar	Dura Vermeer Bouw Zuid West
Bouwer	Dura Vermeer Bouw Zuid West
Architect & concept	EGM Architect
Start bouw	Q4 2019
Oplevering	Q1 2021
Adres	Willemijngang te Zoetermeer

Tabel 23: Projectkenmerken Zenobia en Floriadehof te Zoetermeer

6.2.2 Interview professionals

Om te kijken hoe in de drie projecten aandacht is besteed aan de factoren die leiden tot verhuisgeneigdheid, hebben er interviews plaatsgevonden met een professional binnen ieder project. Hiervoor zijn eerst algemene vragen gesteld. Vervolgens is binnen ieder interview ingegaan op de factoren. Tot slot is ingegaan op de ervaring vanuit het bedrijf. De interviews zijn afgenomen met de volgende personen:

- Maikel Ruhl: partner van Waaijer projectrealisatie en ontwikkelaar van het project De Frederik te Wassenaar
- Mona Rademaker: directeur bij Mona Rademaker Vastgoed en ingehuurd door Blauwhoed voor het project ParkEntree in Schiedam en voor een nieuw project waarin het concept Senior Smart Living vervolg krijgt
- Ruud Kruip: eigenaar en conceptontwikkelaar bij Wijdeland Duurzame Ontwikkeling en ingehuurd door Dura Vermeer Bouw Zuid West voor het project Zenobia/ Floriadehof te Zoetermeer

De interviews zijn afgenomen volgens het interviewprotocol in bijlage VII. De interviews zijn opgenomen op audiobestanden ten behoeve van de uitwerking en zijn op verzoek op te vragen. De globale uitwerking van de interviews is te vinden in bijlage VIII, IX en X.

Algemene interpretatie interviews

Voor alle drie de casussen is het een bewuste keuze geweest om in te spelen op de doelgroep senioren. Waarbij dit voor het project in Zenobia tot stand kwam door een belofte in een tender, is dit bij De Frederik en ParkEntree ontstaan doordat de ontwikkelende partijen potentie zagen om in te spelen op deze doelgroep. Voor alle drie de projecten gold dat de projecten in een snel tempo verkocht waren. Het kan meespelen dat de projecten in een gunstige economische tijd in de verkoop zijn gegaan, waarbij veel woningbouwprojecten snel verkocht werden. Het is ook mogelijk dat de behoefte aan dit product zo groot was, dat de doelgroep op een dergelijk project aan het wachten was. Omdat dit niet met zekerheid vast te stellen is, zal dit buiten beschouwing gelaten worden.

Tijdens de interviews bleek dat Zenobia en Floriadehof niet de samenhang hebben zoals vooraf was gedacht. Deze projecten zijn als twee losse projecten ontwikkeld en voor de bewoners van de afzonderlijke projecten is bewust geen samenhang gecreëerd. Dit is mede gedaan omdat Zenobia voor een hoog segment koop is en Floriadehof een gesloten zorginstelling voor mensen met dementie betreft. Hierdoor is de het maken van een mix tussen deze twee projecten als niet kansrijk bevonden. Door het ontbreken van samenhang, is de werkelijke projectgrootte kleiner dan de overige projecten. De uitkomsten vanuit het interview zijn daardoor minder betrouwbaar, omdat deze casus afwijkt van de caseselectie zoals beschreven in paragraaf 6.1.2.

Om een onderling vergelijk te maken van hoe de projecten invulling gegeven hebben aan de zes factoren voor het vormen van de verhuisgeneigdheid, is een schema opgesteld in tabel 24. Hierin is per project aangegeven in welke mate het invulling heeft gegeven aan de factoren binnen het ontwikkelconcept. Hierin is per factor gescoord met '+', '+/-' of '-'. Hierin staat '+' voor aanwezig of aandacht aan besteed, '+/-' enigszins aanwezig of aandacht aan besteed en '-' betekent dat er geen aandacht op gevestigd is in het project. Voor sommige onderdelen kon vanuit het interview geen antwoord gegeven worden. Bij deze onderdelen is een '?' ingevuld. Deze onderdelen zullen dan ook niet meegenomen worden in de verdere analyse.

Factoren	vertaling ontwikkelconcept	De Frederik	ParkEntree	Zenobia
Economisch; financiële positie ouderen	Ondersteuning geboden aan ouderen tijdens verkoopproces	+	+/-	-
	Extra kosten tbv extra's	+	+	-
Sociaal; sociale netwerk van omgeving	Kopers zijn afkomstig uit directe omgeving	+	+	+
	Ruimte buiten woning om familie of vrienden te ontvangen of te laten slapen	-	+	-
	Extra ruimte in woning om familie of vrienden te ontvangen buiten standaardwoonprogramma	+	+	-
	Community of gemeenschap gevormd in project door ontwikkelaar	+	+	-
Sociaal demografisch	Senioren daadwerkelijk gekocht in het project	+	+	+
	Homogene doelgroep	+	+	+
	Hoog opgeleid	?	+/-	+
	Etnische achtergrond	?	?	?
	Samenstelling huishoudens	?	?	?
	Leeftijd	?	?	?
Gezondheid; fysiek en mentaal	Woningen zijn levensloopbestendig	+	+	+
	Zorgvoorzieningen in directe omgeving	+	+	+
	Bewust contact gezocht met gezondheidsinstellingen in omgeving	+	-	-
Psychologisch; tevredenheid woningen en omgeving	Kopers/huurders zijn afkomstig uit dezelfde wijk	+	+	+
	Extra services aangeboden voor meer tevredenheid	+/-	+	+/-
	Project is bewust kleinschalig	+/-	+/-	+/-
Tijd en ruimte	Kopers waren niet heel lang woonachtig in vorige huis	+/-	?	?
	Locatie van project bewust bij nabijheid van voorzieningen	+	+	+
Woning en buurt; geografische kwaliteiten; locatie en kenmerken woning	Project is nabij OV, gezondheidsinstelling, dagelijkse voorzieningen en openbaar groen	+	+	+
	Woningen zijn levensloopbestendig	+	+	+

Tabel 24: Invulling ontwikkelconcept op basis van theoretische factoren

Economisch

Vanuit de theorie wordt beschreven dat de financiële positie van de ouderen ervoor kan zorgen dat ze meer verhuiscapabel zijn (Hayward, 2001). Wanneer gekeken wordt hoe hier binnen de drie casussen aandacht aan besteed is, kan geconcludeerd worden dat hier voornamelijk in het project De Frederik aandacht aan besteed is. Bij dit project is rekening gehouden met de kopers, door hen langer de tijd te geven om vermogen uit beleggingen te halen. Met name omdat deze woningen in het hoge segment verkocht zijn, was dit een belangrijk punt waar de kopers tegenaan liepen. Daarnaast is ondersteuning geboden aan kopers die door vermogen uit beleggingen niet gemakkelijk een hypotheek konden krijgen, omdat het vermogen niet snel genoeg vrij kon komen. Hier heeft de ontwikkelaar bemiddeld tussen de bank en de kopers.

Bij ParkEntree werd in een vroeg stadium de kopers de gelegenheid te geven om met een financieel adviseur in contact te komen. Hier leefde vooral de vraag hoe de financiering geregeld was nadat men met pensioen zal gaan en hoe overbruggingsfinancieringen werken, wanneer een hypotheek niet meer nodig is. Tevens is door middel van co-creatie vastgesteld wat de bijdrage zou worden om het concept Senior Smart Living goed in te richten. Hierbij werd door de mensen aangegeven dat zij 55 euro per maand een acceptabel bedrag vonden om invulling te geven aan de gemeenschappelijke ruimte. Hiervoor werd een hospitality dame aangesteld die activiteiten organiseerde. Er waren echter verkeerde verwachtingen bij de bewoners over wat deze bijdrage inhield en door corona kon er vanuit de hospitality dame niet veel georganiseerd worden. Uiteindelijk is deze maandelijkse bijdrage vervallen en is de organisatie van de gemeenschappelijke lounge bij de bewonerscommissie gekomen. De kosten die de bewoners hier uiteindelijk voor betalen zijn bij de geïnterviewde niet bekend. Daarnaast hadden de bewoners een andere verwachting van de inrichting van de gemeenschappelijke lounge. Omdat in de brochure aangegeven stond dat er een professionele keuken aanwezig zou zijn, verwachtten de bewoners dubbele kookpitten en twee koelkasten terwijl het om een enkele koelkast en kookplaat ging.

Binnen het project Zenobia is niet direct aandacht besteed aan ondersteuning bij de financiële positie van de koper. Er is wel voor gezorgd om de woning zo compleet mogelijk aan te bieden, waardoor veel van de kosten al in de vrij-op-naam prijs verwerkt waren. De servicekosten waren bewust acceptabel gemaakt, rond de 150 euro per maand. Dit komt ook doordat er niet veel extra's in het gebouw aanwezig zijn, zoals een gemeenschappelijke ruimte, die ook bekostigd moeten worden uit deze bijdrage.

Sociaal

Bij de tweede factor voor het vormen van verhuisgeneigdheid is aangegeven dat de nabijheid van familie en vrienden belangrijk is en ook de sociale activiteiten die er zijn in de omgeving (Roy, 2018). Voor alle drie de projecten waren bijna alle bewoners afkomstig uit de directe omgeving van het project of kwamen zij van oudsher uit die omgeving. Hierbij werd aangegeven in het interview met Zenobia, dat was onderzocht dat wanneer iemand binnen 750 meter verhuist, dit geen effect zal hebben op de sociale kring van diegene.

Binnen het project De Frederik was er in het gebouw geen aparte ruimte om familie of vrienden te ontvangen maar was deze ruimte in elke woningplattegrond gemaakt. De plattegrond werd zo opgedeeld dat de woning opgesplitst zou kunnen worden, waardoor er altijd een extra badkamer en slaapkamer voor eventuele logees aanwezig zou zijn. De extra ruimte in de plattegrond zorgt er ook voor dat de woning geschikt is om als mantelzorgwoning te gebruiken. Daarnaast werd door co-design sessies een community gevormd. Bewoners voelden zich daardoor onderdeel van het project en waren betrokken bij de uitvoering. Het vormen van de community zorgde voor een goede onderlinge cohesie.

Bij ParkEntree werd in het gebouwwontwerp een aparte ruimte opgenomen als gemeenschappelijke lounge. Naast dat hier activiteiten georganiseerd worden, was hier ook een keuken aanwezig en een aparte ruimte waar mensen familie of vrienden konden laten overnachten. Doordat door Blauwhoed is ingezet op co-creatie, is het vormen van een community vanzelf gegaan. Dit is vooral door het inrichten van de tuin ontstaan. Het vormen van een community is een belangrijk onderdeel gebleken om het concept van Senior Smart Living te laten slagen.

Bij het project Zenobia is er specifieke ruimte in het gebouw opgenomen die een gemeenschappelijke functie heeft. Wel is er bij de inrichting van de hal rekening mee gehouden dat mensen elkaar hier graag ontmoeten en is hier een bank geplaatst. Omdat het project een vrij kleine omvang had, is het vormen van een community niet tot stand gekomen.

Sociaal-demografisch en gezondheid

Vanuit de factoren sociaal-demografisch en gezondheid is volgens de literatuur een relatie te vinden met het vormen van de verhuisgeneigdheid. Hierin spelen de achtergrond van kopers maar ook de geestelijke en fysieke gesteldheid van een koper een rol (Roy, 2018). Bij alle drie de projecten komt naar voren dat deze voor het grootste gedeelte gekocht zijn door de beoogde doelgroep. Tevens is deze doelgroep binnen alle drie de projecten homogeen. Vanuit de sociaal-demografische achtergrond kwam vanuit de interviews niet naar voren of dit daadwerkelijk heeft meegespeeld. Hierbij werd aangegeven dat mensen graag kochten, omdat ze graag in de projecten wilden wonen en niet omdat zij een bepaalde achtergrond hadden.

Aan de punten die inspelen op de factor gezondheid is in het project De Frederik in de woningen aandacht besteed door de woningen levensloopbestendig te maken. De woningen zijn drempelloos, er is een lift aanwezig en er zijn bredere deuren toegepast. Binnen De Frederik is tevens gekeken naar de principes van Woonkeur. Met Woonkeur wordt aangegeven of de woning voldoende niveau heeft op het gebied van toegankelijkheid, gebruikskwaliteit, aanpasbaarheid en flexibiliteit (BRIS, 2022). Ook is in de plattegrond rekening gehouden met de mogelijkheid om zorg thuis te kunnen aanbieden. Daarnaast zijn zorginstellingen in de omgeving betrokken bij het project, om zorg te kunnen verlenen aan de bewoners. Ditzelfde is gedaan bij het zwembad, de fitness en fysiotherapie, die direct naast het gebouw gelegen zijn. Hierbij is ingezet op de kracht van de functies in de omgeving, in plaats van deze zelf in het gebouw te organiseren.

Binnen ParkEntree zijn de woningen eveneens levensloopbestendig gemaakt. Hierbij zijn zelfs de grondgebonden woningen die een woon- of slaapprogramma op de verdieping hebben die toegankelijk is voor rolstoelen. Er is in mindere mate contact gezocht met zorgpartijen in de omgeving, om daar alvast een relatie te leggen voor de kopers. Er is wel onderzocht of er binnen de gemeenschappelijke lounge mogelijkheden waren om hier bijvoorbeeld bloedprikken voor de bewoners te organiseren. Door de coronapandemie heeft dit uiteindelijk geen doorgang gevonden.

De woningen binnen Zenobia zijn ook levensloopbestendig gerealiseerd. Hierbij zijn de gebruikelijke punten zoals geen drempels, brede deuren, aanwezigheid van lift en draaicirkels van rolstoelen meegenomen in het ontwerp. Er is bewust geen verbinding gezocht met het project van de Floradiahof van Cardia. Dit is gedaan omdat bewoners van Zenobia zich niet willen associëren met de bewoners van de zorginstelling. Er is met zorgaanbieders zoals huisartsen geen contact gezocht. Deze zijn wel in de directe omgeving aanwezig.

Psychologisch en psychosociaal

Tevredenheid is de vierde factor die verhuisgeneigdheid beïnvloedt. Hierbij geeft de theorie aan dat iemand meer verhuisgeneigd is wanneer diegene ontevreden is over de woning of de omgeving waarin hij of zij woonachtig is (Kempen, 2012).

Bij De Frederik werd geconstateerd dat de mensen afkomstig waren uit de omgeving, omdat ze hier naar tevredenheid woonden. Daarnaast wordt binnen het project extra service geboden om de tevredenheid voor de nieuwe woning te vergroten. De gemeenschappelijke binnentuin is hier een voorbeeld van. Bewoners wisten dat deze er zou komen maar bij de oplevering werden de verwachtingen overtroffen. Dit zorgde ervoor dat de bewoners nog tevredener waren en met trots woonachtig waren in De Frederik. Binnen het project was niet bewust gekozen voor de kleinschalige opzet maar was dit meegegeven vanuit het bestemmingsplan. De kleinschaligheid zorgde wel voor een veilige en geborgen omgeving en dat heeft bijgedragen aan de tevredenheid.

Bij ParkEntree kwamen de bewoners ook uit de omgeving. De extra's die geboden werden om de tevredenheid voor de nieuwe woning te vergroten waren de lounge en de gezamenlijke binnentuin, die collectief ingericht is. Binnen het project is er bewust voor gekozen om 89 woningen te realiseren. Dit werd met name gedaan om het concept Senior Smart Living goed te laten landen. Wel zijn er kleinere schakels binnen het project gerealiseerd, zodat iedereen verbondenheid heeft met de directe burens.

Bij Zenobia kwamen alle bewoners uit de wijk Rokkeveen en zelfs veel bewoners uit een straal van minder dan twee kilometer bij het project vandaan. Er zijn extra services toegepast om de tevredenheid over de nieuwe woning te vergroten. Er is bijvoorbeeld een uitgebreid beveiligingssysteem met camera's in en rondom het gebouw geplaatst. Er is bij Zenobia niet bewust gekozen voor deze kleinschalige opzet vanuit de behoefte van de doelgroep, maar dit is gedaan omdat het bestemmingsplan niet meer volume toeliet op deze plek.

Tijd en ruimte

In hoofdstuk 4 is aangegeven dat een woningeigenaar die langer in dezelfde woning woont, minder snel zal verhuizen. Dit heeft met name te maken met de bekendheid van de buurt en het feit dat de ouderen bang zijn om het sociale netwerk te verliezen (Rijcken, 2020). Voor het project ParkEntree en Zenobia is niet bekend of de kopers kort of lang in de vorige woning woonachtig waren. Bij het project De Frederik is wel bekend dat een aantal kopers lang in het vorige huis woonachtig was, maar toch wilde verhuizen naar het project. Dit had met name te maken met het extra comfort in de nieuwe woning.

Binnen deze factor wordt ook aangegeven dat nabijheid van voorzieningen belangrijk is. Voor alle drie de projecten is aangegeven dat de locatiekenmerken essentieel waren voor het inzetten op deze doelgroep. Hierbij zijn centrumvoorzieningen zoals een supermarkt, zorg, openbaar vervoer en groen in alle gesprekken naar voren gekomen. Hierbij werd aangegeven dat de locatie en nabijheid als randvoorwaarden meegenomen zouden moeten worden om überhaupt te kunnen inspelen op deze specifieke doelgroep.

Buurt en woning

Tot slot is de laatste factor buurt en woning voor de drie casussen belicht. Hierbij is in de literatuur gesteld dat de dagelijkse actieradius en frequentie van verplaatsingen van senioren afneemt. Hierdoor worden voorzieningen in de nabijheid van de woning steeds belangrijker (Dam, 2013). Tevens worden de kwaliteiten en kenmerken van de woning als belangrijk ervaren en kan discomfort leiden tot het vergroten van de verhuisgeneigdheid (Ende, 2005).

Voor alle drie de locaties is bewust gekeken of er voldoende voorzieningen in de omgeving zijn. Hierbij is het belangrijk dat deze voorzieningen binnen een afstand liggen die men kan overbruggen met een rollator. De aanwezige functies in de omgeving moeten dagelijkse voorzieningen zijn maar bijvoorbeeld ook de aanwezigheid van een restaurant is belangrijk. Als het een centrumlocatie betreft, ligt het voor de hand om te onderzoeken of het haalbaar is om in te spelen op deze doelgroep. Daarbij is er in alle drie de ontwerpen bewust voor gekozen om deze groen in te vullen. Bij De Frederik is dit gerealiseerd door geïntegreerde plantenbakken in de gevel te maken waar bewoners vanuit het raam zicht op hebben. Bij ParkEntree is tussen de blokken een collectieve tuin aangelegd die de bewoners met co-creatie hebben ingevuld. Bij Zenobia is om het gebouw en op het dak groen aangelegd door een landschapsarchitect.

6.2.3 Locatiebezoek

Om een compleet beeld te vormen bij de casestudies, zijn de projectlocaties bezocht. Hierbij is met name de locatie bestudeerd en bekeken hoe de omliggende voorzieningen zijn vanaf het project. Per project is er een fotoverslag gemaakt dat te vinden is in de bijlagen XI, XII en XIII. Bij geen van de projecten is het gelukt om aan de binnenkant van het project te kijken.

De Frederik

De locatie van De Frederik kenmerkt zich door een hoog voorzieningenniveau in de directe omgeving. Zo ligt het project naast het zwembad Het Sterrenbad, waar gezwommen kan worden maar waar ook fysio aanwezig is. Aan de overzijde van de locatie bevindt zich Stichting De Burcht, een particuliere zorginstelling waar maaltijden en zorg ingekocht kunnen worden. Het dichtstbijzijnde station is in Voorschoten op 4,1 km afstand maar een busstation zit binnen vijf minuten lopen vanaf de locatie. De locatie is omgeven door groen en de duinen en het strand zijn relatief dichtbij. Winkels voor dagelijkse voorzieningen liggen op tien minuten loopafstand.

Bij het locatiebezoek werd duidelijk dat de inrichting rondom het gebouw groen is ingevuld. Daarnaast is in de architectuur aandacht besteed aan groen aan de gevel. Het is duidelijk zichtbaar dat het gebouw rondom met groen is ingepakt en dat de woningen altijd uitzicht hebben op groen. Daarnaast viel op dat er een hoog niveau van architectuur is toegepast, dat passend is bij dit segment.

ParkEntree

De locatie van ParkEntree kenmerkt zich door een hoog voorzieningenniveau in de omgeving. Hoewel in de directe omgeving voornamelijk woningen zijn gesitueerd, is het voorzieningenniveau op loopafstand vrij hoog. Zo is er een huisarts op vijf minuten loopafstand en de zorginstelling Schiewaegh op dertien minuten lopen. Dit is respectievelijk vierhonderd meter en één kilometer. De tram stop aan de overkant van de straat en gaat richting de wijk Holy in Vlaardingen en richting station Schiedam Centrum (RET, 2022). Vanaf het station in Schiedam is er de mogelijkheid om over te stappen op het metronet van Rotterdam of om de trein te pakken naar diverse richtingen. Lopen naar het station is mogelijk in ongeveer veertien minuten, want het station ligt op 1.1 kilometer. De winkels voor dagelijkse voorzieningen zitten op vijfhonderd meter afstand en kunnen binnen zes minuten te voet bereikt zijn.

Zenobia

De locatie van Zenobia en Floriadehof kenmerkt zich door veel voorzieningen in de directe omgeving. Zo zitten de apotheek en een huisartsenpraktijk aan de andere zijde van de straat. Het winkelcentrum van Rokkeveen zit op

tweehonderd meter afstand. In dit winkelcentrum bevindt zich een divers aanbod van winkels, die kunnen voorzien in de dagelijkse boodschappen (Rokkeveen, 2022). De locatie is dichtbij een bushalte die op 450 meter gesitueerd is. Daarnaast ligt het station van Zoetermeer op slechts 950 meter en is er een verbinding met RET net richting Den Haag op één kilometer. Openbaar groen is op diverse plekken aanwezig in de omgeving. Zo is het Burgemeester Hoekstrapark op vijfhonderd meter, Het Floriadepark op achthonderd meter en het Balijbos op 1,4 kilometer.

6.4 Conclusie

In hoofdstuk 6 zijn de uitkomsten van het kwalitatieve onderzoek nader toegelicht. In deze paragraaf zal de conclusie hiervan worden weergegeven aan de hand van de twee deelvragen namelijk:

- › *Welke casussen zijn er die toegepast worden door projectontwikkelaars om in te spelen op de woonmotieven van ouderen?*
- › *Welke inzichten levert het bestuderen van praktijkcasussen op het gebied van het verhuisgedrag van ouderen?*

Casussen voor senioren

Bij het in kaart brengen van welke casussen voldoen aan de selectiecriteria valt op dat er niet veel projecten inspelen op de doelgroep senioren. Veel projecten waren niet in de regio Zuid-Holland gerealiseerd, of te klein om mee te nemen in het onderzoek. Anderen waren ten tijde van het onderzoek nog niet opgeleverd. Uiteindelijk zijn er drie projecten onderzocht die wel voldeden aan de criteria, namelijk:

- 1) De Frederik te Wassenaar: 42 woningen die gerealiseerd zijn in het luxe segment. Ontwikkelt door Waaijer Projectrealisatie en gebouwd in 2018 en deels 2019. De extra's die voor de doelgroep gerealiseerd zijn, zijn onder andere de verbinding met de omliggende functies zoals zorg, het levensloopbestendig inrichten van de plattegrond en de transparantie en hoeveelheid groen in het gebouw.
- 2) ParkEntree te Schiedam: 89 woningen die gerealiseerd zijn door Blauwhoed voor het concept Senior Smart Living. Extra's die voor de doelgroep binnen het project zijn de gemeenschappelijke lounge met hospitality formule, de gemeenschappelijke binnentuin en de levensloopbestendige plattegronden.
- 3) Zenobia te Zoetermeer: 14 koopwoningen en 62 zorgstudio's voor mensen met dementie ontwikkelt en gebouwd door Dura Vermeer. Afhankelijk leek dit project binnen de selectiecriteria te passen maar later bleek dat de samenhang met de twee typen woningen binnen het project er nauwelijks was. Hierdoor zijn niet alle uitkomsten meegenomen in de kwalitatieve analyse. Binnen het project zijn er extra's voor de doelgroep gerealiseerd zoals woonklaar opleveren, levensloopbestendige plattegrond en is het gebouw rondom ingevuld met groen.

Inzicht in verhuisgedrag senioren

Om de relatie te leggen tussen het verhuisgedrag en de diverse projecten, zijn er professionals geïnterviewd en is aangegeven hoe de factoren van verhuisgeheid tot uiting komen binnen de projecten. Hieruit kunnen de volgende conclusies getrokken worden:

- Economisch: voor de doelgroep senioren kan het gunstig werken om ze te ontzorgen op financieel vlak. Hierbij kan gedacht worden aan langere doorlooptijd bij het sluiten van de overeenkomsten, mogelijkheden voor kortlopende financiële overbrugging en de bekostiging van de woning na het pensioen. Daarnaast is het belangrijk dat de verhouding servicekosten en de geleverde diensten hiervoor in evenwicht is.
- Sociaal: om het verhuisgedrag van senioren te stimuleren is het belangrijk dat er een ruimte is waar men familie of vrienden kan ontvangen. Hier kan zowel binnen het gebouw een ruimte voor gereserveerd worden als in de woning zelf.
- Sociaal-demografisch en gezondheid: vanuit de casestudie is niet te zeggen of de achtergrond van de kopers kloppend is met de theorie. Wel kan gesteld worden dat voor alle drie de casussen de beoogde doelgroep daadwerkelijk gekocht heeft binnen het project. Daarnaast is het van belang om de plattegronden in het gebouw en in de woning levensloopbestendig te maken.
- Psychologisch en psychosociaal: senioren zullen niet snel verhuizen naar een nieuwe locatie als deze niet in de omgeving ligt van de huidige woning. Dit heeft te maken met de tevredenheid over de woonomgeving. Daarnaast kunnen de extra's in een project ervoor zorgen dat men meer tevredenheid en comfort zal ervaren in de nieuwe woning. Hierdoor kan het verhuisgedrag van senioren vergroot worden.

- Tijd en ruimte: in de casestudie is het niet inzichtelijk of er een ander verhuisgedrag is vertoond door de kopers die lang in de vorige woning woonden of juist kort. Hier kan dus ook geen verband gelegd worden. De nabijheid van voorzieningen is een essentieel onderdeel binnen de casestudie, die een relatie kan leggen met het verhuisgedrag van senioren. De nabijheid is randvoorwaardelijk om in te spelen op de doelgroep.
- Buurt en woning: zoals reeds aangegeven is de nabijheid van voorzieningen essentieel om ouderen naar een project toe te trekken, opdat zij daadwerkelijk het verhuisgedrag zullen vertonen. Dit betekent dat centrumlocaties hier uitermate geschikt voor zijn. Voor de woningkwaliteiten is een levensloopbestendige plattegrond essentieel.

Een kanttekening die gemaakt moet worden is dat het lastig te zeggen is of ouderen daadwerkelijk verhuisd zijn doordat er aandacht besteed is aan de verschillende factoren. Hun verhuizing zou namelijk ook ontstaan kunnen zijn doordat er een krapte is op de woningmarkt. Het werkelijke verhuisgedrag is hiermee lastig in te schatten maar vanuit de casestudie is wel helder inzichtelijk te maken dat er aandacht besteed is aan de verschillende factoren die de verhuisgeneigdheid vormen en dat er binnen de drie projecten voornamelijk gekocht is door senioren.

7. Analyse en toepassing

Met de uitkomsten van de kwantitatieve en kwalitatieve analyse zijn conclusies geformuleerd over welke verschillen er zijn tussen de verhuishwens, in het kwantitatieve onderzoek en het verhuisgedrag, in het kwalitatieve onderzoek, van ouderen. Hierbij wordt antwoord gegeven op de volgende twee deelvragen:

- › *Welke discrepantie is er tussen de verhuishwens (statistisch) en het verhuisgedrag (casus) onder de senioren?*
- › *Kunnen aan de hand van de kwantitatieve en kwalitatieve analyse succesfactoren gedestilleerd worden waarop Dura Vermeer kan inspelen bij de toepassing van concepten voor senioren?*

In dit hoofdstuk zal eerst ingegaan worden op de methode waarmee de analyse is uitgevoerd en hoe de ontwikkelvoorwaarden voor Dura Vermeer tot stand zijn gekomen. Daarna zal in paragraaf 7.2 ingegaan worden op de verschillen tussen het kwantitatieve en het kwalitatieve onderzoek. Tot slot wordt in paragraaf 7.3 ingegaan op de kritische succesfactoren waarmee Dura Vermeer kan inspelen op de doelgroep senioren.

7.1 Methode analyse en bepaling ontwikkelvoorwaarden Dura Vermeer

De analyse vanuit het kwalitatieve en kwantitatieve onderzoek bestaat uit het inzichtelijk maken van de verhuishwens van senioren, de stated preference en het werkelijk vertoonde gedrag van deze doelgroep, de revealed preference. Hierin wordt gekeken welke verschillen en overeenkomsten er te vinden zijn binnen deze twee onderdelen. Met deze output worden ontwikkelvoorwaarden opgesteld waaraan projecten moeten voldoen om in te spelen op de doelgroep senioren en deze zijn in drie sessies getoetst met experts binnen Dura Vermeer. Tijdens deze sessies konden de experts de punten verifiëren of aanpassen, zodat er voorwaarden ontstonden die passen binnen het bedrijfsprofiel van DVBZW. Deze groep experts bestaan uit de volgende personen:

- › Dick Boelen – directeur vastgoedontwikkeling
- › Ellen Struijk – concept ontwikkelaar
- › Meike de Schepper – marktanalist

7.2 Tussen wens en werkelijkheid

Wanneer gekeken wordt naar de hoeveelheid mensen in de steekproef die een verhuishwens heeft, geeft maar liefst 27,99% aan verhuigeneigd te zijn. Wanneer echter gekeken wordt naar de hoeveelheid nieuwbouwprojecten die inspelen op de doelgroep, is deze beperkt binnen Zuid-Holland. Je zou dus op basis van deze gegevens kunnen concluderen dat er een discrepantie moet zijn tussen de verhuishwens en het verhuisgedrag, simpelweg omdat het aanbod niet aansluit bij de vraag.

Wanneer de uitkomsten van stated preference bekeken worden, is te zien dat drie van de zes factoren een positieve invloed hebben op de verhuigeneigdheid, wanneer zij op dit onderdeel goed scoren voor de huidige woning en twee factoren hebben een positief effect op de verhuigeneigdheid.

Binnen het onderzoek naar de verhuishwens is gebleken dat de verhuishwens toeneemt:

- › Economisch: bij een verbetering van de financiële positie.
- › Tijd en ruimte: wanneer er een stijging is van de woontijd in de huidige woning.
- › Buurt en woning: wanneer men het belangrijk vindt dat er openbaar vervoer in de direct omgeving is.

De verhuishwens neemt juist af:

- › Sociaal-demografisch: bij een stijging van de leeftijd.
- › Sociaal: wanneer er een toename van de sociale cohesie in de buurt is.
- › Psychologisch: wanneer de woontevredenheid stijgt.
- › Psychologisch: bij een toename van de tevredenheid over de huidige omgeving.
- › Psychologisch: bij een vergroting van de hechting met de buurt.

Als vervolgens gekeken wordt hoe binnen de casestudie aandacht is besteed aan de verschillende onderwerpen en of deze aandacht tot uiting komt in het verhuisgedrag, kan dezelfde soort conclusie getrokken worden.

Bij de casestudie blijkt dat men aandacht besteedt aan de volgende punten, om ervoor te zorgen dat het verhuisgedrag gestimuleerd wordt:

- › Economisch: ontzorgen op financieel vlak.
- › Sociaal: ruimte bieden om familie of vrienden te ontvangen.
- › Gezondheid: toepassen van levensloopbestendige woningen.
- › Psychologisch: locatie bevindt zich binnen de huidige omgeving.
- › Psychologisch: door middel van extra's aanbieden in het project kan de woontevredenheid vergroot worden.
- › Tijd en ruimte: de projectlocatie moet in de nabijheid zijn van verschillende voorzieningen.
- › Buurt en woning: de locatie moet in de nabijheid zijn van verschillende voorzieningen zijn en de woning moet levensloopbestendig zijn.

Wanneer gekeken wordt welke overeenkomsten en verschillen er zijn tussen beide analyses, kan voornamelijk gezegd worden dat er overlap zit tussen de verschillende factoren binnen het kwantitatieve en kwalitatieve onderzoek. Er zijn overeenkomsten tussen de economische en psychologische factoren en de buurt. Uit zowel de kwantitatieve als de kwalitatieve analyse komen onderdelen naar voren die belangrijk zijn in het creëren van de verhuishwens en die tevens terugkomen in de projecten binnen de casestudie. In paragraaf 5.2.2 komt naar voren dat voor de doelgroep senioren de psychologische factoren het sterkst samenhangen met de verhuishwens. Hoewel de economische factor minder sterk samenhangt dan de psychologische factor, is ook deze factor van grote invloed. Hieruit kan geconcludeerd worden dat deze twee factoren van belang zijn om op in te spelen voor senioren.

De discrepantie tussen de verhuishwens en het verhuisgedrag komt vooral door de factor sociaal. Hierin wordt bij de kwantitatieve analyse aangegeven dat de sociale cohesie een nauwe samenhang vertoont met de verhuishwens. Sociale cohesie houdt in dat mensen elkaar kennen in de buurt, prettig met elkaar omgaan, het een gezellige buurt vinden en dat men zich thuis voelt. Binnen het kwalitatieve onderzoek komt naar voren dat er wel aandacht besteed is aan het vormen van een community, maar dat dit niet diezelfde vorm heeft als de onderdelen binnen de sociale cohesie uit het kwantitatieve onderzoek. Daarnaast is aangegeven dat er binnen de projecten aandacht besteed is aan ruimte waar ontmoetingen plaats kunnen vinden. Binnen de kwantitatieve analyse komt niet direct naar voren dat dit de verhuishwens beïnvloedt.

Over de factoren gezondheid en woning konden vanuit het kwantitatieve onderzoek geen uitspraken gedaan worden omdat deze niet statistisch significant waren. Ditzelfde geldt binnen de kwalitatieve analyse voor de sociaal-demografische factoren en de woonduur. Wanneer teruggekeken wordt naar de theorie, blijkt dat het wel belangrijk is om binnen een project aandacht te besteden aan levensloopbestendige woningen (Jong A. d., 2014). Vanuit de kwalitatieve analyse kan geconcludeerd worden dat de behoefte aan een levensloopbestendige woning een van de redenen is waarom senioren daadwerkelijk verhuizen. Dit is weliswaar niet vanuit de logistische regressie statistisch significant aan te tonen, maar toch een belangrijke factor om de verhuishwens van senioren om te zetten naar verhuisgedrag.

7.3 Succesfactoren en voorwaarden voor inspelen op senioren

In deze paragraaf wordt bekeken of er aan de hand van het onderzoek succesfactoren gedestilleerd kunnen worden voor het toepassen van concepten voor senioren. Hiermee wordt tevens de laatste vraag van het praktijkonderzoek afgesloten, namelijk:

Kunnen aan de hand van de kwantitatieve en kwalitatieve analyse, succesfactoren gedestilleerd worden waarop Dura Vermeer kan inspelen bij de toepassing van concepten voor senioren?

Om de succesfactoren van dergelijke concepten voor senioren te bepalen, wordt eerst ingegaan op de definitie van succesfactoren. Wanneer de literatuur bestudeerd wordt, kan hieruit het volgende gezegd worden: succesfactoren, ook wel kritieke succesfactoren genoemd, zijn essentiële voorwaarden voor het behalen van het doel (Rockart, 1989). Anders gezegd: aan welke voorwaarden moet voldaan zijn om ervoor te zorgen dat er op een succesvolle manier ingespeeld kan worden op de doelgroep van senioren aan de hand van de uitkomsten van het onderzoek?

De succesfactoren vanuit beide onderzoeken kunnen als volgt gedefinieerd worden:

1. Locatie: het moet geen hoofddoel zijn om op de doelgroep senioren in te spelen, maar dit moet sterk afhankelijk zijn van de locatie. De voorwaarden voor een geschikte locatie betreffen vooral de nabijheid van voorzieningen. Hierbij gaat het om voorzieningen zoals openbaar vervoer, zorg, groen, dagelijkse boodschappen en restaurants. Het is vooral belangrijk dat deze voorzieningen op een beperkte afstand liggen, waardoor zij met een rollator bereikbaar zijn. Ook is een belangrijke voorwaarde dat gekeken wordt of er verbinding gezocht kan worden met functies in de omgeving, zoals zorg, die de kwaliteit van de locatie kunnen versterken. Centrumlocaties zijn hier geschikt voor.
2. Product: hierbij kan onderscheid gemaakt worden in gebouw en woningplattegrond.
 - a. Gebouw: een gemeenschappelijke tuin werkt goed binnen een project. Hierbij gaat het om transparantie en routing naar de voordeur. Door een galerijprincipe toe te passen, komen mensen elkaar tegen. Senioren willen niet volledig anoniem wonen. Het gebouw moet ontmoetingen faciliteren omdat deze bijdragen aan de gezondheid van de bewoners. Mensen komen elkaar tegen op de gang en maken een praatje en hierdoor zal er minder eenzaamheid ervaren worden. Tevens zorgt een groene invulling rondom het gebouw voor meer tevredenheid en draagt deze bij aan het verhogen van de woonkwaliteit. Daarnaast moet nagedacht worden over hoe gemeenschappelijke (buiten)ruimtes ingevuld kunnen worden. Het is effectief om middels een participatietraject met de nieuwe bewoners hier inspraak over te organiseren. Dit proces draagt ook meteen bij aan het vormen van een community. Hierbij is het belangrijk dat de verwachtingen van hoe deze ruimtes invulling kunnen krijgen duidelijk zijn.
 - b. Woningbouwplattegrond: een kritische succesfactor om in te spelen op de doelgroep senioren is door levensloopbestendige plattegronden toe te passen. Een aantal onderdelen dat in de plattegrond terug moet komen voor de doelgroep senioren is:
 - i. Aanwezigheid van een lift
 - ii. Drempelloos
 - iii. Bredere deuren met mogelijkheid om deze automatisch te bedienen
 - iv. Rekening houden met draaicirkels van rolstoelen
 - v. Mogelijkheid om rollator of scootmobiel te stallen
 - vi. Eventueel ruimte aanbieden om zorg aan huis te kunnen faciliteren
3. Prijs: deze is afhankelijk van het segment dat aangesproken wordt en van het type product dat wordt aangeboden en binnen welke wijk en welke gemeente het project zich bevindt. Hierbij is wel een belangrijke voorwaarde dat het project in één keer verkocht en gerealiseerd kan worden. Wanneer er een spreiding in de verkoop zit, zal dit zorgen voor een tweedeling in de nieuwe groep bewoners en dit komt niet ten goede aan het concept en de community. Om senioren te ontzorgen met betrekking tot de financiële positie, kan gedacht worden aan het verlengen van de doorlooptijd voor het sluiten van de koopovereenkomsten en aan advies over de manier waarop overbruggingsfinanciering mogelijk is en hoe financiering werkt bij ingang van het pensioen.
4. Concept/community vorming: binnen de projecten is een belangrijk onderdeel het vormen van een community. Deze collectiviteit moet aan de voorkant georganiseerd worden en hier is een participatieproces in een vroegtijdig stadium een goede manier voor. Door toekomstige bewoners te laten meedenken over gezamenlijke ruimtes, ontstaat de eerste sociale cohesie. Om het concept te laten slagen, is er een minimaal aantal woningen nodig. Er waren bij zowel De Frederik als ParkEntree voldoende woningen. Daarnaast is het belangrijk dat de hoeveelheid woningen niet te groot is, om een gevoel van kleinschaligheid en geborgenheid te behouden. De eigendomsstructuur van een gemeenschappelijke (buiten)ruimte is een belangrijk onderdeel in het voelen van eigenaarschap. Hierbij wordt vaak gedacht aan een huurcomponent maar het werkt beter om dit mee te verkopen in de vrij-op-naam prijs. Hierdoor is iedere bewoner voor een deel eigenaar van de gemeenschappelijke (buiten)ruimte en zal zich daar dan meer betrokken bij voelen.
5. Marketing: tot slot is de marketing een belangrijk punt als ontwikkelvoorwaarde. Kopers willen niet graag een woning die bestempeld is als een seniorenwoning. Hiermee voelen senioren zich niet altijd geassocieerd. Daarbij is het belangrijk dat de verwachtingen voorafgaand aan een project duidelijk zijn. De marketing moet gericht zijn op senioren uit de directe omgeving. Zij verhuizen namelijk het liefst in de nabijheid van de huidige woonomgeving.

Deze succesfactoren zijn besproken met een groep van verschillende experts binnen Dura Vermeer, om te beoordelen of deze passen binnen het bedrijfsprofiel en als kansrijk bevonden worden om op in te spelen in de toekomst. Voor deze gesprekken is een presentatie opgesteld die te vinden is in bijlage XIV. De uitwerking van deze gesprekken is te vinden in bijlage XV. Hierin is alleen de reactie van de experts opgenomen en is niet de hele presentatie verwerkt.

Alle drie de experts achten het kansrijk om in te spelen op de doelgroep senioren en zien ook de noodzaak om hier als Dura Vermeer vanuit maatschappelijk oogpunt actie op te ondernemen. Daarbij is de voornaamste reden de toenemende vergrijzing. Tevens komt uit alle drie de gesprekken dat zij het binnen het bedrijfsprofiel van Dura Vermeer vinden passen om hierop in te spelen. Hierbij zijn geen aanvullingen gemaakt op de ontwikkelvoorwaarden zoals deze reeds waren opgesteld. Wel zijn er vanuit de gesprekken kleine kantekeningen gemaakt, waarmee rekening gehouden moet worden bij de verdere uitwerking:

- › Samenhang zoeken in grotere gebiedsontwikkelingen: Het is verstandig om voor seniorenwoningen op zoek te gaan naar samenhang in grotere projecten of gebiedsontwikkelingen. Wanneer binnen een kleiner project alleen gericht wordt op de doelgroep senioren, wordt dit als te risicovol beschouwd, bijvoorbeeld als deze doelgroep zich terugtrekt uit het project. Door binnen een groter project of grotere gebiedsontwikkeling met een kleiner deel in te spelen op deze doelgroep, zal het risico gespreid worden en zal daardoor het project beter aansluiten bij het bedrijfsprofiel van Dura Vermeer.
- › Opstellen programma van eisen voor levensloopbestendige woningen: In de voorwaarden is beschreven dat het essentieel is om levensloopbestendige woningen toe te passen, om de verhuishwens om te zetten naar verhuisgedrag. Hierbij zal onderzocht moeten worden aan welke eisen de levensloopbestendige plattegrond moet voldoen en zal hier een programma van eisen voor opgesteld moeten worden. Op deze manier kan binnen een initiatieffase binnen Dura Vermeer sneller geschakeld worden op dit woningtype en zal de uitwerking hiervan vlotter verlopen.
- › Lange doorlooptijden waardoor kopers afhaken: de doelgroep senioren kan zich, in vergelijking tot bijvoorbeeld gezinnen, kenmerken door sneller af te haken voor nieuwbouwprojecten door lange doorlooptijden en onzekerheden die daarmee samenhangen. Hierbij kan onderzocht worden hoe deze onzekerheden weggenomen kunnen worden, zodat er ook in economisch minder goede tijden succesvol op deze doelgroep ingespeeld kan worden.

7.4 Conclusie

In deze paragraaf zal antwoord gegeven worden op de laatste twee deelvragen.

- › *Welke discrepantie is er tussen de verhuishwens (statistisch) en het verhuisgedrag (casus) onder de senioren?*
- › *Kan aan de hand van de kwantitatieve en kwalitatieve analyse succesfactoren gedestilleerd worden hoe Dura Vermeer kan inspelen bij de toepassing van concepten voor senioren?*

Tussen wens en werkelijkheid

De overeenkomsten uit beide onderzoeksmethoden zitten in de factoren economisch, psychologisch en de buurt. Hierbij hangen de onderdelen uit de factor psychologisch het sterkst samen met het vormen van de verhuishwens. Iemand die tevreden is over de woning of woonomgeving zal immers minder snel geneigd zijn om te willen verhuizen. Dit is terug te zien in de constatering dat senioren vaak op zoek gaan naar een nieuwe woning in de directe omgeving van hun huidige woning.

De discrepantie tussen de verhuishwens en verhuisgedrag is vooral terug te zien in de factor sociaal. Uit de kwantitatieve onderzoeksmethode komt naar voren dat de sociale cohesie samenhang vertoont met het vormen van de verhuishwens. Binnen het kwalitatieve onderzoek is hier wel in enige mate aandacht aan besteed, maar niet zo uitgebreid als de input in het kwantitatieve onderzoek. Wel wordt aangegeven dat in de casestudie binnen elk project ruimte is gecreëerd waar ontmoetingen plaats kunnen vinden. Binnen de kwantitatieve analyse komt niet direct naar voren dat dit de verhuishwens ook daadwerkelijk beïnvloedt.

Succesfactoren ten behoeve van inspelen op senioren

Om in te spelen op de doelgroep senioren, zijn er vanuit het onderzoek kritische succesfactoren opgesteld met daarbijbehorende voorwaarden waar Dura Vermeer aandacht aan moet geven om op een succesvolle manier in te kunnen spelen op deze doelgroep. Deze kritische succesfactoren en voorwaarden zijn weergegeven in tabel 25.

Succesfactoren en voorwaarden voor Dura Vermeer	
Kritische succesfactoren om op in te spelen	Voorwaarden
1. Locatie	Betreft een centrumlocatie
	Voorzieningen zijn in nabijheid zoals OV, zorg, groen, dagelijkse voorzieningen en restaurants
	Verbinding zoeken met omliggende functies zoals zorg
2. Product	Gebouw: gemeenschappelijke ruimte of tuin, ontmoetingen stimuleren en groen rond of op gebouw
	Plattegrond: levensloopbestendig en mogelijkheid om zorg aan huis te ontvangen
3. Prijs	Ondersteuning bieden in ontzorgen rondom financiële positie senioren
4. Concept/community vorming	Collectiviteit in vroeg stadium
	Minimale omvang en niet gesplitst in verkoop
5. Marketing	Target doelgroep vanuit directe omgeving
	Niet bestempelen als specifieke seniorenwoningen

Tabel 25: succesfactoren en voorwaarden Dura Vermeer

Daarnaast is meegegeven dat wanneer er ingespeeld wordt op de doelgroep senioren, dat er aandacht besteed moet worden aan de volgende punten:

- › Samenhang zoeken in grote projecten of gebiedsontwikkelingen
- › Opstellen van programma van eisen voor levensloopbestendige woningen
- › Bij langere doorlooptijden kunnen senioren eerder afhaken bij projecten

8. Conclusies, aanbevelingen en reflectie

In het laatste hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de centrale vraag. Vervolgens zullen er aanbevelingen gegeven worden en zal er een reflectie gegeven worden op het onderzoek en een persoonlijke reflectie.

Allereerst zal teruggekeken worden naar de onderzoeksdoelstelling die als volgt geformuleerd was:

Het inzichtelijke maken welke afwegingen er vanuit senioren zijn ten aanzien van de woonvraag om daarop een strategie voor projectontwikkelaars te ontwikkelen om de verhuisgeneigdheid onder ouderen te effectueren.

8.1 Conclusie

In Nederland is er een woningtekort, waardoor de woningmarkt overspannen is en er een disbalans is in het aanbod en de vraag. Dat senioren op dit moment veelal blijven wonen in hun huidige woning, zorgt voor een stagnerend effect in de woningmarkt.

Voor dit onderzoek is vanuit de probleemstelling en onderzoeksdoelstelling de centrale vraag geformuleerd:

Hoe kan door middel van nieuwbouwaanbod de verhuisgeneigdheid van senioren verhoogd worden?

Dit onderzoek is uitgevoerd voor Dura Vermeer en aan de hand van kwantitatief en kwalitatief onderzoek zijn er voorwaarden opgesteld waaraan voldaan moet zijn om de verhuisgeneigdheid onder senioren te vergroten. Hierbij kan vanuit het kwantitatieve onderzoek gesteld worden dat de factor psychologie het sterkst samenhangt met het bevordere van de verhuisgeneigdheid. Deze factor is uitgedrukt in de woontevredenheid, de tevredenheid met de woonomgeving en de hechting met de buurt. Daarnaast is er een sterke samenhang met de factor economisch, waarbij gesteld kan worden dat een stijging van het inkomen een redelijk grote positieve invloed heeft op de verhuisgeneigdheid.

Uit het kwalitatieve onderzoek blijkt dat in de casestudie die is uitgevoerd, op verschillende manieren aandacht is besteed aan deze factoren, om ervoor te zorgen dat er een aantrekkelijk project gecreëerd is voor senioren. Binnen de projecten is aandacht besteed aan het ontzorgen rondom de financiële positie (economisch), het aanbieden van ruimtes om familie of vrienden te ontvangen (sociaal), het toepassen van levensloopbestendige plattegronden (gezondheid), het inspelen op de doelgroep uit de directe omgeving en het aanbieden van extra's om de tevredenheid met de nieuwe woning te verhogen (psychologisch). Ook is gebleken dat de nabijheid van voorzieningen essentieel is om deze doelgroep naar het project te trekken (buurt en woning).

Om de uitkomsten van het kwantitatieve en kwalitatieve onderzoek te vertalen naar ontwikkelvoorwaarden voor nieuwbouwaanbod is een vijftal succesfactoren met voorwaarden opgesteld:

1. Locatie:
 - › De locatie moet een centrumlocatie zijn
 - › Er moeten in de nabijheid van de locatie voorzieningen aanwezig zijn, zoals openbaar vervoer, zorg, groen, wingels voor dagelijkse voorzieningen en restaurants.
 - › Er moet verbinding gezocht kunnen worden met omliggende functies zoals zorg. Hierdoor wordt de kracht van een centrumlocatie versterkt en heeft het project deze functies niet zelfstandig nodig.
2. Product:
 - › Gebouw: binnen het gebouw moet een gemeenschappelijke ruimte of tuin zijn. Deze ruimte of tuin moet ontmoetingen stimuleren. Door transparantie in het gebouw zelf aan te brengen, moet men niet anoniem door het gebouw kunnen lopen. Rond het gebouw of op het gebouw moet een groene invulling toegepast worden. Groen is een belangrijk onderdeel van het creëren van verhuisgeneigdheid en draagt bij aan de gezondheid.
 - › Plattegrond: om in te spelen op de doelgroep is het belangrijk om levensloopbestendige plattegronden toe te passen. Daarnaast is sterk aan te bevelen om de mogelijkheid aan te bieden om zorg aan huis te kunnen ontvangen.

3. Prijs:

- › Het is aan te bevelen om senioren ondersteuning te bieden in het ontzorgen rondom de financiële positie. Binnen de doelgroep senioren leeft de vraag of bijvoorbeeld de woning nog bekostigd kan worden na het pensioen en door aandacht te besteden aan het ontzorgen in dit proces, kan de verhuigeneigdheid vergroot worden.

4. Concept/community vorming:

- › Om sociale cohesie binnen een project te creëren is het belangrijk om binnen de groep nieuwe bewoners een collectiviteit te vormen. Het is belangrijk deze cohesie in een redelijk vroeg stadium in het project te vormen, zodat er echt mee gedacht kan worden over bepaalde onderdelen in het project.
- › Voor community-vorming is een minimaal aantal woningen nodig. Dit minimale aantal heeft er vooral mee te maken dat het niet loont om voor een kleine hoeveelheid woningen een community op te zetten. Hierbij kan gesteld worden dat er minimaal veertig woningen nodig zijn om in te zetten op community-vorming. Tevens is het aan te bevelen om niet gespreid in verkoop te gaan. Hierdoor ontstaat mogelijk een tweedeling in de groep.

5. Marketing:

- › Senioren zijn honkvast en er kan geconcludeerd worden dat zij, wanneer zij verhuizen, dit vooral doen binnen de eigen omgeving. Er moet daarom bij de marketing voor een project gefocust worden op de directe omgeving.
- › Senioren van nu zijn vitaler dan senioren van vroeger. Hierdoor is het verstandig om bij de marketing van een project voor senioren, de woningen niet specifiek te bestempelen als seniorenwoningen. De doelgroep associeert zich hier niet mee en dit kan dan averechts werken.

Deze ontwikkelvoorwaarden kunnen niet garanderen dat de verhuigeneigdheid ook daadwerkelijk wordt vergroot onder senioren. De ontwikkelvoorwaarden kunnen wel een basis vormen om het überhaupt aantrekkelijk te maken voor senioren om naar deze nieuwbouwprojecten te verhuizen.

8.2 Aanbevelingen

In deze paragraaf worden aanbevelingen gedaan. Dit zijn zowel commerciële aanbevelingen voor Dura Vermeer als aanbevelingen voor een vervolgonderzoek.

Commerciële aanbevelingen:

Vanuit de urgentie vanuit de aanleiding van het onderzoek, is het aan te bevelen dat er door Dura Vermeer ingespeeld wordt op deze doelgroep. Hierbij kunnen de volgende aanbevelingen gemaakt worden:

- › Bouw binnen grotere projecten of gebiedsontwikkelingen een deel van de woningen specifiek voor ouderen. De vraag naar deze woningen is groot en als deze grotere projecten of gebiedsontwikkelingen voldoen aan de gestelde ontwikkelvoorwaarden, is het kansrijk om in te spelen op de doelgroep senioren.
- › Het is zinvol om binnen een project voor senioren aandacht te besteden aan de vijf kritische succesfactoren met de daar bijbehorende ontwikkelvoorwaarden, om er ook daadwerkelijk voor te zorgen dat senioren zich aangetrokken voelen door de woningen.
- › Binnen Dura Vermeer moet onderzocht worden welk programma van eisen er gekoppeld kan worden aan de levensloopbestendige woningen. Door het programma voor de senioren te analyseren en te vertalen naar een product, kan snel geschakeld worden in de initiatieffase. Hierbij is het belangrijk om antwoord te krijgen op de vraag welke eisen er terug moeten komen in de woning vanuit het perspectief van de senioren, zoals de hoeveelheid vierkante meters die zij nodig denken te hebben om met plezier ergens te wonen.
- › Het is aan te bevelen om niet op zoek te gaan naar locaties waar een project voor senioren zou kunnen landen, maar om in het achterhoofd te houden dat deze doelgroep passend zou zijn als er voldaan kan worden aan de ontwikkelvoorwaarden zoals gesteld in de conclusie.
- › Omdat Dura Vermeer een landelijk opererend bedrijf is en dit onderzoek alleen voor Zuid-Holland is uitgevoerd, is aan te bevelen om een vergelijkbaar onderzoek uit te voeren voor andere provincies. Hierbij is het interessant om te kijken of dezelfde conclusies getrokken kunnen worden, wanneer ditzelfde onderzoek gedaan wordt in een sterk vergrijsde krimpregio. Wanneer de uitkomsten van een

dergelijk onderzoek bekend zijn, kan bepaald worden of de ontwikkelvoorwaarden zoals opgesteld in de conclusie, kunnen gelden voor de hele organisatie.

Onderzoek aanbevelingen:

Gedurende het gehele onderzoekstraject zijn er aanbevelingen voor vervolgstudies genoteerd. Dit kunnen onderzoeken zijn die aanvullend zijn op dit onderzoek, maar ook onderzoeken die een vergelijking maken op een ander gebied.

- › Bij dit onderzoek is ervoor gekozen om te kijken naar het vergroten van verhuiscapaciteit van senioren. Dit is gedaan door een vergelijking te maken van de verhuiscapaciteit vanuit een data-analyse en het verhuisgedrag door een casestudie. Het zou interessant zijn om een onderzoek uit te voeren binnen dezelfde onderzoekspopulatie. Hierdoor zou men zowel de verhuiscapaciteit als het verhuisgedrag binnen dezelfde data kunnen analyseren, ook wel longitudinaal onderzoek genoemd. Helaas waren deze data niet beschikbaar ten tijde van het onderzoek en is er daarom voor gekozen om een slaagkansonderzoek uit te voeren.
- › Uit verschillende interviews is gebleken dat het mogelijk ook interessant is om te onderzoeken op welke manieren een projectontwikkelaar kan ondersteunen in financiële en juridische mogelijkheden van senioren om de verhuiscapaciteit te vergroten. Hierin kan bijvoorbeeld bekeken worden wat er met de oude woning gebeurt. De projectontwikkelaar kan helpen om financiële onzekerheden weg te nemen van senioren of kan begeleiden bij de vermogensoverdracht in de familie.
- › Het kwantitatieve onderzoek is uitgevoerd met de WoOn 2018 dataset. Het is aan te bevelen om te kijken of de conclusies uit het kwantitatieve onderzoek nog gelden, wanneer de nieuwe dataset beschikbaar is van het WoOn 2022. Mogelijk heeft de coronapandemie invloed op de uitkomsten hiervan.
- › De doelgroep senioren kan afhaken door lange doorlooptijden van projecten. Het zou daarom aan te bevelen zijn om te onderzoeken of dit daadwerkelijk het geval is en welke oplossingen hiervoor geboden kunnen worden, zodat met minder risico op deze doelgroep ingespeeld kan worden.

8.3 Reflectie

8.3.1 Reflectie onderzoek

Dit onderzoeksonderwerp is ontstaan uit de huidige actualiteiten van de woningmarkt en de toenemende vergrijzing binnen Nederland. Door middel van literatuuronderzoek is aansluiting gevonden bij een model dat de factoren van verhuisbeslissingen weergeeft. Vanuit dit punt is gekeken hoe door middel van kwantitatieve analyse een relatie gelegd kan worden tussen deze verschillende factoren en de mate waarin iemand verhuiscapacitair is. Dezelfde factoren zijn onderzocht in een casestudie. Beide methodes hebben ertoe geleid dat er veel informatie over dit onderwerp verzameld is. Door het toepassen van twee methodes, is het een vrij intensief traject geweest.

Door de gebruikte methoden zijn de factoren voor de verhuiscapaciteit op verschillende manieren bekeken. Hierdoor is de betrouwbaarheid en generaliseerbaarheid van het onderzoek toegenomen. Dit blijkt ook uit het feit dat een duidelijke aansluiting is gevonden bij het literatuuronderzoek.

Doordat het niet mogelijk was om zowel de verhuiscapaciteit als het verhuisgedrag binnen één dataset te onderzoeken, is ervoor gekozen om het verhuisgedrag inzichtelijk te maken door middel van een casestudie. Hierbij bleek dat er niet veel projecten voldeden aan de gestelde selectiecriteria. Het project Zenobia en Floriadehof sloot in eerste instantie goed aan bij de criteria, maar tijdens het interview met de professional bleek dat er nauwelijks samenhang was tussen deze twee projecten, waardoor deze case minder representatief was dan vooraf gedacht. Wanneer de casestudie niet op Zuid-Holland gefocust was, was het wellicht eenvoudiger geweest om een alternatief project te onderzoeken. Desondanks ben ik content met het verloop van het onderzoek en met de uitkomsten.

8.3.2 Persoonlijke reflectie

Het proces dat voorafging aan dit onderzoek is een zoektocht geweest. Hoewel ik snel een onderwerp had, vond ik het moeilijk om dit handen en voeten te geven. Daarbij merkte ik dat het niet ideaal is om naast een fulltimebaan

en activiteiten in de privésfeer zoals het voorbereiden van mijn bruiloft en het bouwen van een huis, ook een onderzoek te moeten afronden. Al met al heeft dit ertoe geleid dat ik vrij lang over mijn onderzoek gedaan heb. Gelukkig heb ik toch de drive kunnen vinden om mijn scriptie af te ronden en ben ik nu tevreden en blij met het eindresultaat.

Ik ben content met de manier waarop in het onderzoek aandacht is besteed aan zowel de kwantitatieve methode als de kwalitatieve methode. Hierdoor heb ik vanuit twee invalshoeken het onderwerp kunnen belichten. Mijn oorspronkelijke insteek was om mijn onderzoeksvragen volledig door middel van statistische analyse te beantwoorden. Binnen de dataset was er wel een vraag naar het realiseren van de verhuishwens binnen twee jaar, maar deze was niet beschikbaar tijdens de aanvraag voor de dataset. Hierdoor is het verloop van het onderzoek anders geworden naarmate de tijd vorderde. Desondanks ben ik tevreden dat ik door middel van het toevoegen van de kwalitatieve analyse ook meer te weten ben gekomen van andere projecten en organisaties.

Voor mijn werkzaamheden is het een relevant onderzoek geweest. Waar ik in het begin van dit traject redelijk onbekend was met de keuzes op basis waarvan mensen een verhuisbeslissing maken, heb ik daar nu een beter beeld bij. Daarnaast kan ik de uitkomsten van het onderzoek direct toepassen in mijn werk, in eigen projecten maar ook kan ik mijn collega's voorzien van relevante informatie en kan ik hen inspireren met projecten die zijn onderzocht in de casestudie. Daarbij zal er vanuit Dura Vermeer ook vervolg gegeven worden aan dit onderzoek en zal ik hierin een actieve rol mogen spelen.

Verwijzingen

- Ministerie van VWS. (2021). *Hervorming langdurige zorg*. Den Haag: Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport.
- ABFresearch. (2007). *Bouwen voor de schuifpuzzel*. Den Haag: ministerie van VROM.
- Actiz. (2020). *Ouderen, zorg en wonen*. Utrecht: Actiz.
- AM. (202, Juli 3). *Stadsveteranen*. Opgehaald van <https://www.am.nl/referentieprojecten/stadsveteranen/>
- Angelini, V. &. (2010). *Residential Mobility of the European Elderly*. CESIFO WORKING PAPER.
- Baarda, B. B. (2017). *Basisboek methoden en technieken: kwantitatief praktijkgericht onderzoek op wetenschappelijke basis*. Groningen: Noordhoff Uitgevers.
- Bakker, M. d. (2013). *Woonwensen en leefbaarheid in de Regio Achterhoek*. Bronckhorst: Gemeente Bronckhorst.
- Blauwhoed. (2022, Juni 20). *Blauwhoed*. Opgehaald van concept Senior Smart Living: <https://www.blauwhoed.nl/concept/senior-smart-living>
- Boumeester, H. D. (2015). *Verhuishwensen en feitelijk gedrag op de Nederlandse woningmarkt 2006-2011*. Delft: TU Delft OTB – Onderzoek voor de gebouwde omgeving.
- Bouwbesluit. (2012). *Integrale nota van toelichting van Bouwbesluit 2012*. rijksoverheid.
- BRIS. (2022, juli 9). *Handboek Woonkeur is het Nationaal Kwaliteitscertificaat voor woningen*. Opgehaald van <https://www.bris.nl/briswarenhuis-productinformatie/woonkeur/>
- Buijs, A. (2017). *Statistiek om mee te werken*. Groningen : Noordhoff Uitgevers.
- Buijs, A. (2017). *Statistiek om mee te werken*. Groningen/Utrecht: Noordhoff Uitgevers.
- Buys, K. B. (2014). *Meer beweging op de woningmarkt; Hoe, waar, waarom en voor wie?* 2014: RIGO Research en Advies.
- BZK, M. v. (2019). *Ruimte voor Wonen; de resultaten van het WoonOnderzoek Nederland*. Den Haag: Ministerie van BZK.
- C. de Groot, F. v. (2013). *Vergrijzing en woningmarkt*. Den Haag: PBL.
- Cardia. (2022, Juli 2). *Floriadehof is nu écht geopend*. Opgehaald van ardia: <https://cardia.nl/nieuws/actueel/floriadehof/floriadehof-is-nu-echt-geopend>
- CBS. (2012). *Dynamiek op de woningmarkt*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2018). *Vooral vermogende ouderen vrijgesteld van woningforfait*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2019). *Inkomstenbronnen van twee generaties zestigers*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2019). *Meer huishoudens binnen twee jaar verhuisd*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2019). *Woonlasten ten opzichte inkomen niet verder gestegen*. Den Haag: Centraal bureau voor de statistiek.
- CBS. (2020, december 16). *Bevolkingspiramide*. Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/bevolkingspiramide>
- CBS. (2020, Januari 29). *Bijna 71 duizend nieuwbouwwoningen in 2019*. Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2020/05/bijna-71-duizend-nieuwbouwwoningen-in-2019>
- CBS. (2020). *Laatste levensjaren tachtigplussers*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2020). *Uit huis gaan*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2021). *Prognose levensverwachting 65-jarigen: 20,93 jaar in 2027*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2022). *Hoeveel mensen verhuizen?* Den Haag: CBS.
- CBS. (2022, april 6). *Voorraad woningen; eigendom, type verhuurder, bewoning, regio [dataset]*. Opgehaald van CBS: <https://datawonen.nl/>
- Daalhuizen, F. D. (2019). *Zelfstandig thuis op hoge leeftijd: verkenning van knelpunten en handelingsperspectieven in beleid en praktijk*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Dam, F. v. (2013). *Vergrijzing en ruimte: gevolgen voor de woningmarkt, vrijetijdsbesteding, mobiliteit en regionale economie*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- de Groot, C. (2020). *Kwart miljoen ouderenwoningen gevraagd, liefst in eigen buurt*. Utrecht: Raboresearch.
- De Groot, C. v. (2013). *Vergrijzing en woningmarkt*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Dieleman, F. (2001). *Modelling residential mobility: a review of recent trends in research*. Journal of housing and the built environment.
- Diepen, A. v. (2003). *De woonvraag in de vraaggestuurde markt. Bouwstenen uit het woonmilieuanalyse- en leefstijlenonderzoek*. Utrecht: Nethur.
- Doodeman, M. (2021). *Dit zijn de twintig grootste projectontwikkelaars van Nederland*. z: Cobouw.

- Dura Vermeer. (2021). *Het gebied van morgen maken we vandaag - VGO plan 2021 - 2024*. Rotterdam: Dura Vermeer.
- Dura Vermeer. (2022, juli 2). *Cardia; duurzaam en toekomstbestendig zorgcomplex*. Opgehaald van Dura Vermeer: <https://www.duravermeer.nl/projecten/zorgcomplex-cardia/>
- Dura Vermeer. (2022, juli 2). *Residence ZEnobia; kleinschalig wooncomplex voor senioren*. Opgehaald van Dura Vermeer: <https://www.duravermeer.nl/projecten/residence-zenobia/>
- Elburg, A. v. (2021, januari 7). Genoeg kapitaal, maar te weinig projecten. *Vastgoedmarkt*, p. 5.
- Ende, N. v. (2005). *Nieuwe woonconcepten met dienstverlening voor senioren*. Groningen: rijks universiteit Groningen.
- Geise, J. J. (2021). *Waarom is rijksregie het antwoord op ruimtelijke opgaven?* Amsterdam: Rooilijn.
- Gemeente Rotterdam. (2020). *Langer Thuis Akkoord 2020 - 2025*. Rotterdam: Gemeente Rotterdam.
- Gielen, H. H. (2018). *Verhuizingen van oudere huishoudens*. Den Haag: CBS.
- Groenemeijer, L. G. (2020). *Vooruitzichten bevolking, huishoudens en woningmarkt*. Delft: ABF Researche.
- Groosman. (2022, juni 19). *Groosman*. Opgehaald van De Frederik Wassenaar - Wonen in het groen: <https://www.groosman.com/de-frederik/>
- Hayward. (2001). *social and economic dimensions of an aging population*. Hamilton: SEDAP.
- Hesseling, R. W. (1991). *Huismeesters in problematische woningcomplexen*. -: WODC.
- Hoek-Gerritsen, v. (2018). *Schrijfgids voor economen*. Bussem: Uitgeverij Coutinho.
- Hypotheker/Volkskrant. (2018, juni 18). *Bijna 1 op de 5 koopwoningen bevolkt door 65-plussers*. Opgehaald van Hypotheker: <https://www.hypotheker.nl/actueel/nieuwsberichten/2018/bijna-1-op-de-5-koopwoningen-bevolkt-door-65-plussers/>
- Janssen-Jansen, S. (2019). *WoOn 2018 Onderzoeksdocumentatie en kwaliteitsanalyse*. Den Haag: Centraal bureau voor de statistiek.
- Jochems, M. &. (2005). *De Gevalstudie*. Nijmegen: Radboud Universiteit.
- Jong, A. d. (2014). *Huren of kopen? een kwestie van gezin, baan, gezondheid en geld*. Den Haag: Demos .
- Jong, E. d. (2006). *Woonomgeving bij woonservicezoned*. Utrecht: Aedes-ActiZ.
- Jong, P. d. (2016). *Moving up and down the urban hierarchy*. Groningen: University of Groningen.
- Joshi, A. K. (2015). *Likert Scale: Explored en Explained*. British Journal of Applied Science & Technology.
- Kempen, J. (2012). *In de ban van de bevolkingskrimp?*. Utrecht: Utrecht University.
- LAP Landschap & Urban Design. (2022, juni 19). *LAP Landschap & Urban Design*. Opgehaald van <https://laplab.eu/projects/de-frederik-te-wassenaar>
- Latten, J. D. (2014). *Te veel of te weinig inkomen voor de buurt? Dan een grotere kans om te verhuizen*. Den Haag: CBS.
- Leiden. (2022). *Beleidsakkoord gemeente Leiden 2022 - 2026: samen leven in Leiden*. Leiden : Gemeente Leiden .
- M. Stuart-Fox, B. B. (2021). *Monitor Ouderenhuisvesting 2020*. Delft: ABF Research.
- Marquard, A. &. (2016). *Syllabus 'Kwantitatieve methoden en technieken'*. Amsterdam: ASRE.
- Marquard, A. V. (2016). *Basissyllabus Methoden en technieken*. Amsterdam: ASRE.
- Ministerie van BZK. (2011). *Tussen wens en werkelijkheid; analyse naar de verhuisgeneigdheid en het daadwerkelijke verhuisgedrag*. Den Haag: Ministerie van BZK.
- Ministerie van BZK. (2020). *Staat van de Woningmarkt - Jaarrapportage 2020*. Den Haag: Ministerie van BZK.
- Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. (2015). *Hervorming langdurige zorg*. Den Haag: Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Spor.
- Ministerie van VWS. (2018). *Programma Langer Thuis*. Den Haag: Ministerie van VWS.
- Ministerie van VWS. (2018). *Programma Langer Thuis*. Den Haag: Ministerie van Volksgezondheid Welzijn en Sport.
- Mulder, C. P. (2006). *Onderscheid in wonen*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- NVM. (2022). *Marktinformatie koopwoningen*. Utrecht: NVM.
- Ossokina, L. A. (2020). *Met big data inspelen op woonwensen en woongedrag van ouderen*. Tilburg: Netspar.
- Ouwehand, A. S. (2020). *Oplossing voor het woningtekort*. Delft: TU Delft.
- PBL. (2008). *Verhuiscriteria en verhuisgedrag in Nederland; een landsdekkend onderzoek*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Peet, A. v. (2010). *Toegepaste statistiek; beschrijvende technieken*. Noordhoff Uitgevers: Groningen.
- Permentier, M. &. (2006). *Woonwensen van allochtonen*. Utrecht: DGW/NETHUR.

- Planbureau voor de Leefomgeving. (2008). *Doorstroming op de woningmarkt; van huur naar koop*. Rotterdam: NAI Uitgevers.
- Platform31. (2020). Woonvarianten voor senioren: hoe krijg je ze van de grond? *Platform 31*, 58.
- Prins, L. T. (2019). *Ouderen op de koopwoningmarkt*. Rotterdam: Kadaster.
- r. (sd).
- Raad van State. (2015). Uitspraak 201400932/1/A1. Den Haag: Raad van State.
- RET. (2022, juni 23). *Tram regio Rotterdam*. Opgehaald van https://bestanden.ret.nl/user_upload/Documenten/PDF/Kaarten_en_plattegronden/RET_Tramnet.pdf
- Rijcken. (2020). *Werk aan de woning*. Nijmegen: Radboud Universiteit.
- Rijksoverheid. (2018). *Woononderzoek Nederland*. Rijksoverheid.
- Rijksoverheid. (2021). *Coalitieakkoord 2021 - 2025: Omzien naar elkaar, vooruitkijken naar de toekomst*. Den Haag: Rijksoverheid.
- Rijksoverheid. (2021). *Langer thuis wonen voor ouderen: wat doet de overheid?* Den Haag: Rijksoverheid.
- Rijksoverheid. (2021). *Langer thuis wonen voor ouderen; wat doet de overheid?* Rijksoverheid.
- Rijksoverheid. (2022). *Meer geschikte woningen voor senioren*. Den Haag: Rijksoverheid.
- Rijksoverheid. (2022). *Omgevingswet*. Den Haag: Rijksoverheid.
- rijksoverheid. (2022). *Welke regels gelden er voor de bouw van een matelzorgwoning?* Den Haag: Rijksoverheid.
- Rockart, J. (1989). *Critical Success factors: an annotated bibliography*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology.
- Rokkeveen. (2022, juli 2). *Winkels van Rokkeveen*. Opgehaald van Rokkeveen: https://www.rokkeveen.nl/winkels?utm_source=www.google.nl&utm_medium=organic&utm_content=/
- Rotella, J. (2017). *Log Odds, and Odds*. Montana: http://www.montana.edu/rotella/documents/502/Prob_odds_log-odds.pdf.
- Rotterdam. (2022). *Coalitieakkoord 2022-2025; Een stad*. Rotterdam: Gemeente Rotterdam.
- Roy, N. D. (2018, januari 2). *Choosing between staying at home or moving: a systematic review of factors influencing housing decisions among frail older adults*. Opgehaald van Plos One.
- Schilder, F. D. (2018). *Aanpassen of verkassen*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Sieben, L. &. (2009). *Logistische regressie analyse: een handleiding*. Nijmegen: Radboud Universiteit.
- Snel, E. G. (2015). *Advies over het rapport 'komen en gaan'*. Rotterdam: Erasmus Universiteit.
- Springco. (2020, april 21). *Beter benutten van de woningvoorraad*. Opgehaald van Springco urban analytics: <https://www.spring-co.nl/beter-benutten-van-de-woningvoorraad/>
- Verbeek-Oudijk, D. C. (2017). *Ouderen in verpleeghuizen en verzorgingshuizen*. Den Haag: Sociaal en cultureel Planbureau.
- Verbruggen, J. K. (2005). *Welke factoren bepalen de ontwikkeling van de huizenprijs in Nederland?* Den Haag: CPB.
- Voogd. (2005). *Woonwensen van 55-plussers*. Groningen : Rijksuniversiteit Groningen .
- Vries, P. D. (2020). *Ouderen op de koopwoningmarkt; over 20 jaar gaan we weer klussen*. Apeldoorn: Kadaster.
- VROM. (2010). *senioren op de woningmarkt*. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- Waaijer. (2022, juni 19). *Waaijer projectrealisatie*. Opgehaald van <https://www.wpr.nl/projecten/woningen#!de-frederik>
- Waterweg. (2016, juni 28). Parkentree Schiedam gaat door. *Waterweg Actueel*, p. 1.
- Wezenberg, C. (2014). *Overheidsmaatregelen in de zorg; een veranderende woonsituatie voor senioren*. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- WoOn. (2018). *Woononderzoek Nederland*. Den Haag: Rijksoverheid.
- Zoetermeer. (2022). *Coalitieakkoord gemeente zoetermeer 2022 - 2026; Samen doen wat nodig is*. Zoetermeer: Gemeente Zoetermeer.



Tussen wens en werkelijkheid

BIJLAGEN

Bijlage I - selectie dataset tabellen

Eigenaar, sociale of overige huurder	Freq.	Percent	Cum.
koopwoning	37,641	55.75	55.75
Sociale huurwoning	14,633	21.67	77.42
Particuliere huurwoning	6,329	9.37	86.79
Onbekend (OP is geen lid van de huishou	8,920	13.21	100.00
Total	67,523	100.00	

Leeftijd respondent (7 klassen)	Freq.	Percent	Cum.
17-24 jaar	344	0.91	0.91
25-34 jaar	4,259	11.31	12.23
35-44 jaar	6,146	16.33	28.56
45-54 jaar	8,233	21.87	50.43
55-64 jaar	8,206	21.80	72.23
65-74 jaar	6,868	18.25	90.48
75 jaar en ouder	3,585	9.52	100.00
Total	37,641	100.00	

(3.5) Type woning functioneel	Freq.	Percent	Cum.
Flat, appartement, etagewoning, boven-	2,571	13.78	13.78
Rijthuis, tussenwoning, hoekwoning	6,763	36.25	50.02
Half-vrijstaande woning	3,894	20.87	70.89
Vrijstaande woning	4,808	25.77	96.66
Boerderij, woning met tuindersbedrijf	323	1.73	98.39
Woning met aparte winkel, kantoor-, pra	197	1.06	99.45
Wooneenheid met gezamenlijk gebruik van	1	0.01	99.45
Ander soort woning	102	0.55	100.00
Total	18,659	100.00	

Provincie (12)	Freq.	Percent	Cum.
Groningen	379	2.36	2.36
Friesland	524	3.26	5.61
Drenthe	409	2.54	8.16
Overijssel	1,116	6.94	15.09
Flevoland	593	3.69	18.78
Gelderland	2,668	16.58	35.36
Utrecht	763	4.74	40.10
Noord-Holland	1,205	7.49	47.59
Zuid-Holland	3,465	21.54	69.13
Zeeland	679	4.22	73.35
Noord-Brabant	2,470	15.35	88.71
Limburg	1,817	11.29	100.00
Total	16,088	100.00	

Bijlage II – Samenhang variabelen sociale cohesie

Samenhang berekenen aan de hand van alpha (cornbach's alpha)

Item	Obs	Sign	item-test correlation	item-rest correlation	average interitem covariance	alpha
mensken	3465	+	0.7665	0.5125	.2542205	0.6863
brtpret	3465	+	0.7763	0.6263	.2745316	0.6340
gezelbuurt	3465	+	0.8194	0.6166	.2156423	0.6142
brtthuis	3465	+	0.6322	0.3886	.3477668	0.7427
Test scale					.2730403	0.7329

Samenhang is hoog want 0,7329

Wanneer de variabele brtthuis (het thuis voelen in de buurt) weggelaten worden wordt de samenhang iets groter namelijk 0,7427. Echter, omdat deze samenhang maar licht hoger is dan de samenhang met alle vier de variabelen wordt dit verwaarloost

Bijlage III – Multicollineariteit variabelen (VIF-score)

Variable	VIF	1/VIF
inkmod5_r		
2	2.81	0.355636
3	2.90	0.345271
4	3.61	0.277389
5	3.48	0.287218
nkqw997_r	3.31	0.302434
socialecoh~e	4.19	0.238619
contactburen		
2	1.65	0.607142
3	1.56	0.639491
leeftijd	63.06	0.015858
etniop	14.38	0.069535
vltoplop3	3.92	0.255229
partner	4.82	0.207458
kind	1.38	0.725288
gezond3		
2	1.35	0.742166
3	1.06	0.946567
tevredenw~ng		
1	28.25	0.035394
3	1.15	0.871400
tevredenw~mg		
1	13.59	0.073596
3	1.38	0.725103
gehechtbuurt		
1	4.57	0.218673
3	1.55	0.645694
woonduur	7.19	0.139161
1.nabijovl	2.48	0.402451
nabijwinkel		
2	1.14	0.876271
3	1.09	0.919125
1.inttoel	1.25	0.800131
1.exttoel	11.08	0.090243
opphfdw2		
2	4.17	0.239632
3	6.70	0.149341
4	9.39	0.106458
5	8.22	0.121612
6	15.00	0.066668
7	15.81	0.063247
Mean VIF	7.50	

Bijlage IV – Uitwerking Stata model

```
. logit verhuisbereidl i.inkmod5_r nkqw997_r socialecohesie i.contactburen leeftijd etnio
> partner kind i.gezond3 ib2.tevredenwoning ib2.tevredenwoonmg ib2.gehechtbuurt woonduur
> i.nabijovl i.nabijwinkel i.inttoel i.exttoel i.opphfdw2, robust
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -2039.3148
Iteration 1: log pseudolikelihood = -1856.275
Iteration 2: log pseudolikelihood = -1853.2549
Iteration 3: log pseudolikelihood = -1853.2515
Iteration 4: log pseudolikelihood = -1853.2515
```

```
Logistic regression               Number of obs   =      3,445
                                Wald chi2(33)       =     325.56
                                Prob > chi2         =      0.0000
                                Pseudo R2           =      0.0912

Log pseudolikelihood = -1853.2515
```

verhuisbereidl	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
inkmod5_r						
Tot 1,5 keer modaal	.3417118	.1459163	2.34	0.019	.055721	.6277025
Tot 2 keer modaal	.2886591	.1572231	1.84	0.066	-.0194924	.5968107
Tot 3 keer modaal	.0937517	.1703399	0.55	0.582	-.2401083	.4276117
>3 keer modaal	.0684277	.1956053	0.35	0.726	-.3149515	.451807
nkqw997_r	.0000325	.0033079	0.01	0.992	-.0064509	.0065159
socialecohesie	-.2586853	.083399	-3.10	0.002	-.4221444	-.0952261
contactburen						
neutraal	-.0656493	.0992944	-0.66	0.509	-.2602627	.1289642
oneens	-.1076728	.1324196	-0.81	0.416	-.3672105	.1518649
leeftijd	-.1680808	.0709174	-2.37	0.018	-.3070764	-.0290851
etnrop	-.0036085	.139413	-0.03	0.979	-.2768531	.269636
vltoplop3	.0428161	.030328	1.41	0.158	-.0166256	.1022578
partner	-.0585958	.10484	-0.56	0.576	-.2640785	.1468868
kind	-.2135276	.1193355	-1.79	0.074	-.4474209	.0203657
gezond3						
redelijke gezondheid	.1309531	.1000486	1.31	0.191	-.0651385	.3270447
slechte gezondheid	.3892203	.2631098	1.48	0.139	-.1264654	.904906
tevredenwoning						
Tevreden	-1.44825	.2201488	-6.58	0.000	-1.879733	-1.016766
Ontevreden	-1.007889	.5276649	-1.91	0.056	-2.042093	.026315
tevredenwoonmg						
Tevreden	-.5366941	.1458516	-3.68	0.000	-.8225579	-.2508303
Ontevreden	-.1207503	.2562954	-0.47	0.638	-.62308	.3815795
gehechtbuurt						
Gehecht	-.8870528	.1020853	-8.69	0.000	-1.087136	-.6869693
Niet gehecht	.2111493	.1365223	1.55	0.122	-.0564295	.4787282
woonduur	.0168709	.0033902	4.98	0.000	.0102263	.0235155
1.nabijovl	.1712155	.0837063	2.05	0.041	.0071542	.3352768
nabijwinkel						
Neutraal	-.0660779	.1347264	-0.49	0.624	-.3301368	.197981
Ontevreden	.0871316	.1860415	0.47	0.640	-.277503	.4517661
1.inttoel	-.1451156	.1163588	-1.25	0.212	-.3731746	.0829433
1.exttoel	-.0285583	.1472527	-0.19	0.846	-.3171683	.2600516
opphfdw2						
20-24 m2	.1966287	.4061046	0.48	0.628	-.5993218	.9925792
25-29 m2	.3428871	.3880951	0.88	0.377	-.4177653	1.103539
30-34 m2	.463494	.3832625	1.21	0.227	-.2876867	1.214675
35-39 m2	.3330312	.3881119	0.86	0.391	-.4276542	1.093716
40-49 m2	.5141797	.3802028	1.35	0.176	-.2310041	1.259364
50 m2 of meer	.4073225	.3819488	1.07	0.286	-.3412834	1.155928
_cons	1.440985	.6494569	2.22	0.027	.1680726	2.713897

Logistic regression

Number of obs = 3,445

Wald chi2(33) = 325.56

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -1853.2515

Pseudo R2 = 0.0912

verhuisbereidl	Odds Ratio	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
inkmod5_r						
Tot 1,5 keer modaal	1.407355	.205356	2.34	0.019	1.057303	1.873302
Tot 2 keer modaal	1.334637	.2098357	1.84	0.066	.9806963	1.816317
Tot 3 keer modaal	1.098287	.187082	0.55	0.582	.7865427	1.53359
>3 keer modaal	1.070823	.2094587	0.35	0.726	.7298243	1.571149
nkqw997_r	1.000032	.003308	0.01	0.992	.9935698	1.006537
socialecohesie	.772066	.0643896	-3.10	0.002	.6556394	.9091673
contactburen						
neutraal	.9364593	.0929852	-0.66	0.509	.770849	1.137649
oneens	.8979213	.1189024	-0.81	0.416	.6926638	1.164003
leeftijd	.8452856	.0599455	-2.37	0.018	.7355944	.9713338
etniop	.996398	.1389109	-0.03	0.979	.7581659	1.309488
vltoplop3	1.043746	.0316547	1.41	0.158	.9835119	1.107669
partner	.9430878	.0988733	-0.56	0.576	.7679133	1.158223
kind	.8077299	.0963909	-1.79	0.074	.6392748	1.020575
gezond3						
redelijke gezondheid	1.139914	.1140468	1.31	0.191	.9369377	1.386864
slechte gezondheid	1.47583	.3883052	1.48	0.139	.8812046	2.471699
tevredenwoning						
Tevreden	.2349813	.0517308	-6.58	0.000	.1526308	.3617631
Ontevreden	.3649886	.1925917	-1.91	0.056	.1297568	1.026664
tevredenwoonmg						
Tevreden	.5846779	.0852762	-3.68	0.000	.4393065	.7781544
Ontevreden	.8862552	.2271431	-0.47	0.638	.5362901	1.464596
gehechtbuurt						
Gehecht	.4118678	.0420456	-8.69	0.000	.3371807	.5030985
Niet gehecht	1.235097	.1686183	1.55	0.122	.9451331	1.61402
woonduur	1.017014	.0034478	4.98	0.000	1.010279	1.023794
1.nabijovl	1.186746	.0993381	2.05	0.041	1.00718	1.398327
nabijwinkel						
Neutraal	.9360579	.1261117	-0.49	0.624	.7188254	1.218939
Ontevreden	1.09104	.2029787	0.47	0.640	.7576733	1.571084
1.inttoel	.8649223	.1006413	-1.25	0.212	.688545	1.08648
1.exttoel	.9718456	.1431069	-0.19	0.846	.7282082	1.296997
opphfdw2						
20-24 m2	1.217292	.4943479	0.48	0.628	.549184	2.698185
25-29 m2	1.40901	.5468297	0.88	0.377	.6585168	3.014818
30-34 m2	1.589618	.6092412	1.21	0.227	.7499965	3.369198
35-39 m2	1.395191	.5414901	0.86	0.391	.6520369	2.985348
40-49 m2	1.672266	.6358003	1.35	0.176	.7937362	3.523178
50 m2 of meer	1.502789	.5739884	1.07	0.286	.7108575	3.176972
_cons	4.224854	2.743861	2.22	0.027	1.183022	15.08796

	Delta-method					
	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
inkmod5_r						
Tot 1,5 keer modaal	.0609848	.0253025	2.41	0.016	.0113929	.1105767
Tot 2 keer modaal	.0509923	.0271954	1.88	0.061	-.0023098	.1042943
Tot 3 keer modaal	.0159161	.0287449	0.55	0.580	-.0404229	.0722552
>3 keer modaal	.0115544	.0329863	0.35	0.726	-.0530977	.0762064
nkqw997_r	5.80e-06	.0005905	0.01	0.992	-.0011516	.0011632
socialecohesie	-.0461797	.0148445	-3.11	0.002	-.0752744	-.017085
contactburen						
neutraal	-.0116899	.0175865	-0.66	0.506	-.0461588	.022779
oneens	-.0190164	.0230434	-0.83	0.409	-.0641807	.0261478
leeftijd	-.0300053	.0126189	-2.38	0.017	-.0547379	-.0052726
etnrop	-.0006442	.0248877	-0.03	0.979	-.0494231	.0481347
vltoplop3	.0076434	.0054074	1.41	0.158	-.0029549	.0182417
partner	-.0104604	.0187155	-0.56	0.576	-.0471421	.0262214
kind	-.0381183	.0212323	-1.80	0.073	-.0797329	.0034962
gezond3						
redelijke gezondheid	.0236819	.0183626	1.29	0.197	-.0123082	.059672
slechte gezondheid	.0736539	.0527593	1.40	0.163	-.0297524	.1770601
tevredenwoning						
Tevreden	-.3098488	.0492848	-6.29	0.000	-.4064453	-.2132524
Ontevreden	-.2243109	.1108872	-2.02	0.043	-.4416457	-.006976
tevredenwoonmg						
Tevreden	-.1048661	.0306701	-3.42	0.001	-.1649785	-.0447538
Ontevreden	-.0251171	.0528974	-0.47	0.635	-.1287941	.0785599
gehechtbuurt						
Gehecht	-.1717099	.0208244	-8.25	0.000	-.2125251	-.1308948
Niet gehecht	.0481347	.0313807	1.53	0.125	-.0133703	.1096398
woonduur	.0030117	.0006019	5.00	0.000	.001832	.0041915
l.nabijovl	.0303814	.0147357	2.06	0.039	.0014999	.0592629
nabijwinkel						
Neutraal	-.0116542	.0235037	-0.50	0.620	-.0577206	.0344122
Ontevreden	.0158266	.0342924	0.46	0.644	-.0513853	.0830384
l.inttoel	-.0254218	.0199886	-1.27	0.203	-.0645987	.0137551
l.exttoel	-.0051213	.0265262	-0.19	0.847	-.0571117	.0468691
opphfdw2						
20-24 m2	.0306816	.0614635	0.50	0.618	-.0897847	.1511479
25-29 m2	.0553401	.0586665	0.94	0.346	-.0596441	.1703242
30-34 m2	.0768149	.0579295	1.33	0.185	-.0367249	.1903547
35-39 m2	.0536302	.0585852	0.92	0.360	-.0611947	.168455
40-49 m2	.0861368	.0572242	1.51	0.132	-.0260207	.1982942
50 m2 of meer	.0666877	.0574362	1.16	0.246	-.0458852	.1792605

Bijlage V – Longlist caseselectie

nr.	Projectnaam	plaatsnaam	provincie	ontwikkelaar	aantal woningen	opgeleverd	website
1	Woonpaviljoen Voorzorg	Waddinxveen	Zuid-Holland	VolkerWessels Vastgoed	59	nee	https://www.boele.nl/nl/projecten/projectenoverzicht/detail/woonpaviljoen-voorzorg
2	Parkentree	Schiedam	Zuid-Holland	Blauwhoed	89	ja	https://blauwhoed.nl/parkentree
3	De Entree (de brinkhorst)	Moordrecht	Zuid-Holland	BPD	23	ja	https://www.debrinkhorst.nl/plan/wijken
4	Kramatweg	Amsterdam	Noord-Holland	Eigenhaard	42	ja	https://www.ana.nl/portfolio-item/kramatweg/
5	De Akker	Oosterend (Texel)	Noord-Holland	Stichting 'Voor mekaar in Strend'	14	ja	https://www.ana.nl/portfolio-item/de-akker/
6	t Zouteland	Den Hoorn (Texel)	Noord-Holland	Huiz& i.o.v. Stichting Woontij	12	ja	https://www.ana.nl/portfolio-item/t-zouteland/
7	Laanvillas Noordwijkkerduin	Noordwijkkerduin	Zuid-Holland	Heijmans Vastgoed BV	6	Ja	https://www.ana.nl/portfolio-item/laanvillas-noordwijkkerduin/
8	Stadsveteraan	Amsterdam	Noord-Holland	AM	110	nee	https://stadsveteraan.nl/
9	Wooneland Frisusschans	Terneuzen	Zeeland	AM	35	nee	https://www.am.nl/referentieprojecten/wooneland-frisusschans-terneuzen/
10	Wendhorst	Heerde	Gelderland	AM	96	Ja	https://www.am.nl/referentieprojecten/wendhorst-heerde/
11	Nieuw Overbos	Heemstede	Noord-Holland	AM	139	nee	https://www.am.nl/referentieprojecten/nieuw-overbos/
12	Landcornerhof	Weesp	Noord-Holland	AM	10	ja	https://www.am.nl/referentieprojecten/landcornerhof/
13	Eizenhof	Hillegom	Zuid-Holland	AM	121	nee	https://www.am.nl/referentieprojecten/eizenhof-hillegom/
14	De Peelhorst	Amsterdam	Noord-Holland	AM	35	ja	https://www.am.nl/referentieprojecten/de-peelhorst-amsterdam/
15	Legends	Utrecht	Utrecht	Dura Vermeer	150	nee	https://www.duravermeer.nl/nieuws/dura-vermeer-wint-tender-e5-leidsche-rijn-centrum/
16	Zenobia	Zoetermeer	Zuid-Holland	Dura Vermeer	14	Ja	https://www.duravermeer.nl/projecten/residence-zenobia/
17	Cardia	Zoetermeer	Zuid-Holland	Dura Vermeer	62	ja	https://www.duravermeer.nl/projecten/zorgcomplex-cardia/
18	De Herbergier	Arnhem	Gelderland	Stichting Thuishuis	15	ja	https://www.herbergier.nl/
19	Thuishuis	Deurne	Noord-Brabant	Stichting Thuishuis	7	Ja	https://www.thuishuis.org/onzemissie/
20	De Schrijver	Eindhoven	Noord-Brabant	Klimanjarowonen	21	ja	https://www.klimanjarowonen.nl/Projecten/Gerealiseerde-projecten.html
21	Makroon	Amsterdam	Noord-Holland	Roozen van Hoppe	285	ja	https://www.amstelring.nl/de-makroon
22	de Aahof	Zwolle	Overijssel	Knaarhof	48	ja	https://www.aahof-zwolle.com/welkom
23	Akropolistoren	Amsterdam	Noord-Holland	De Alliantie	86	ja	https://www.de-akropolistoren.nl/cvb
24	Polderhofje	Anna-Paulona	Noord-Holland	Jennifer Hofmeijer	20	ja	https://www.polderhofje.nl/
25	Haag & Hog	Houten	Utrecht	Bolton	20	ja	https://boltongroep.nl/project/20-woningen-haag-hof/
26	Mirthehof	Zeist	Utrecht	HD Group & Investor	150	ja	https://www.mirthehofwonen.nl/
27	De Frederik	Wassenaar	Zuid-Holland	Waalijer Projectrealisatie	40	ja	https://www.wpr.nl/projecten/woningent1/de-frederik
28	Rosa Spier Huis	Laren	Noord-Holland	Rosa Spier Huis	92	ja	https://rosaspierhuis.nl/
29	Life	Amsterdam	Noord-Holland	Vorm	131	Ja	https://www.leveninlife.nl/
30	Hof van Leijh	Haarlem	Noord-Holland	Elan Wonen	172	ja	https://www.elanwonen.nl/aanbod/projecten/projecten-in-uitvoering/project/hof-van-leijh
31	Burano	Zaandam	Noord-Holland	Stebro	144	ja	https://www.stebro.nl/projecten/burano/
32	CPO Wilgenhof	Kamerik	Utrecht	Urbanerdam	10	nee	https://www.kamerikvandag.nl/nieuwsbericht/groen-licht-voor-cpo-de-wilgenhof/

Bijlage VI – Beoordelingscriteria vertaalt naar ontwikkelconcept

Vanuit literatuuronderzoek is geconcludeerd welke factoren invloed hebben op de verhuiscapaciteit onder ouderen. Vanuit deze bevindingen zijn er beoordelingscriteria opgesteld waaraan een casestudie beoordeeld kan worden.

Voor deze casestudie wordt er een project bestudeerd. Het betreffende project wordt beoordeeld op de factoren ten aanzien van de verhuiscapaciteit om zo een beeld te vormen of deze daadwerkelijk effect hebben gehad op de revealed preference, het werkelijk vertoonde verhuisgedrag. De selectiecriteria zijn gevormd uit de factoren economisch, sociaal-demografisch, gezondheid, psychologisch, tijd en ruimte en de woning en de omgeving. Deze selectiecriteria zijn hieronder weergegeven in tabel 1 t/m 7.

1. Economisch			
Onderwerp	Criteria	Essenties voor verhuiscapaciteit senioren	Vertaling naar ontwikkelconcept
Financiële positie	Ontzorgen	Zonder al te veel moeite overgaan van de ene woning naar de andere	Ontzorgen tijdens verhuizing
	Financiële hulp	Hoge kosten die door verhuizing bepaald worden.	Financiële hulp bieden tijdens overbrugging
	Kosten nieuwe woning	Hoge kosten van huidige woning zorgt voor verhuiscapaciteit naar nieuwe woning	Kosten van de woning en eventuele service of extra bijdrage hierbij

Tabel 1: selectiecriteria op basis van economische dimensie vertaald naar ontwikkelconcept

2. Sociaal			
Onderwerp	Criteria	Essenties voor verhuiscapaciteit senioren	Vertaling naar ontwikkelconcept
Sociale netwerken van omgeving	Nabijheid van familie en vrienden	Sociaal netwerk kan gebruikt worden voor hulp	Project is gerealiseerd binnen huidige omgeving meeste bewoners
			In project is ruimte om (tijdelijk) familie of vrienden te ontvangen door gemeenschappelijke ruimte of extra slaapkamer huren.
	Sociale cohesie buurt	De mate van intensiteit van de sociale contacten en activiteiten	In project wordt aandacht besteed aan community binnen de gemeenschap.

Tabel 2: selectiecriteria op basis van sociale dimensie vertaald naar ontwikkelconcept

3a. Sociaal-demografisch			
Onderwerp	Criteria	Essenties voor verhuiscapaciteit senioren	Vertaling naar ontwikkelconcept
Demografische afkomst	Leeftijd	Senioren rond pensioengerechtigde leeftijd	Achtergrond kopers
	Etniciteit	Senioren met migratie achtergrond	Achtergrond kopers
	Opleidingsniveau	Hoger opleidingsniveau	Achtergrond kopers
	huishoudens-samenstelling	Verandering in samenstelling huishoudens	Achtergrond kopers

Tabel 3: selectiecriteria op basis van sociaal-demografische dimensie vertaald naar ontwikkelconcept

3b. Gezondheid			
----------------	--	--	--

Onderwerp	Criteria	Essenties voor verhuisbereidheid senioren	Vertaling naar ontwikkelconcept
Fysieke en mentale gezondheid	Fysieke beperkingen	Wanneer senioren minde rmobiel zijn willen zij graag een woning zonder traptreden en drempels	Levensloopbestendig (geschikt voor rolstoel, brede deuren, geen drempels, nultreden)
	Gezondheidstatus	Met een groeiende verzorgingsbehoefte en verslechterde gezondheid zijn zorgvoorzieningen noodzakelijk	Nabijheid zijn zorgvoorzieningen aanwezig

Tabel 4: selectiecriteria op basis van gezondheid dimensie vertaald naar ontwikkelconcept

4. Psychologisch			
Onderwerp	Criteria	Essenties voor verhuisbereidheid senioren	Vertaling naar ontwikkelconcept
Cognitieve aspecten	Kennis	Kennis van de mogelijkheid om te verhuizen binnen dezelfde omgeving	Woningen zijn gelegen binnen dezelfde omgeving als oude woning
		Kennis hebben van aangeboden extra's	Senioren zijn op de hoogte van aangeboden extra's
Affectieve aspecten	Gevoel	Veiligheid en comfort van de woning	Veilig gevoel vertaald door kleinschalig project (iedereen kent elkaar)
			Woning is voorzien van alle hedendaagse gemakken
Identificeren	Reputatie buurt	Senioren voelen zich thuis in de buurt en kunnen zich identificeren met de buurtbewoners	Project is in vergelijkbare of dezelfde buurt gerealiseerd als de woning waar dit vandaan komt

Tabel 5: selectiecriteria op basis van psychologische dimensie vertaald naar ontwikkelconcept

5. Tijd en Ruimte			
Onderwerp	Criteria	Essenties voor verhuisbereidheid senioren	Vertaling naar ontwikkelconcept
Duur woning	Positie woontraject	Senioren reken gewend aan woning naarmate ze er langer wonen	Achtergrond bewoners
Mobiliteit	Dagelijkse mobiliteit	Senioren willen in nabijheid wonen en dagelijkse mobiliteit minimaliseren	Project is gesitueerd in nabijheid van voorzieningen of mogelijkheid is gecreeerd dat voorzieningen naar bewoner toe kunnen komen

Tabel 6: selectiecriteria op basis van tijd en ruimte dimensie vertaald naar ontwikkelconcept

6. Woningen en omgeving			
Onderwerp	Criteria	Essenties voor verhuisbereidheid senioren	Vertaling naar ontwikkelconcept
Geografische kwaliteiten locatie	Zelfredzaamheid en nabijheid	Dagelijkse actieradius en frequentie van verplaatsingen neemt af. Nabijheid van voorzieningen wordt belangrijker	Project is in nabijheid van openbaar vervoer
			Project is in nabijheid van gezondheidsinstellingen
			Project is in nabijheid van dagelijkse voorzieningen
			Project is in nabijheid van openbaar groen

Kwaliteit en kenmerken woning	Zelfredzaamheid	Kwaliteit in de woning wordt steeds belangrijker. Senioren hebben minder de mogelijkheid om fysieke barrières te overbruggen en aanwezigheid van lift en minimale trappen wordt belangrijker	Levensloopbestendig (geschikt voor rolstoel, brede deuren, geen drempels, nultreden)
-------------------------------	-----------------	--	--

Tabel 7: selectiecriteria op basis van woning en omgeving dimensie vertaald naar ontwikkelconcept

Bijlage VII – Interviewprotocol

Vorbereidingen:

- Interviewvragen
- App om gesprek op te nemen
- Pen en papier voor notities

Introductie:

Voordat we starten, wil ik u bedanken dat u wilt meewerken aan het interview. Mijn naam is Fieke van der Helm en ik ben op dit moment bezig met mijn laatste onderdeel van mijn MSRE-opleiding. Hiervoor ben ik een onderzoek aan het uitvoeren naar de verhuisgeneigdheid onder senioren en hoe een projectontwikkelaar hierop kan inspelen.

AVG en opnemen interview:

Om het interview te transcriberen, wil ik graag toestemming vragen of het goed is om dit interview op te nemen. De opname zal alleen gebruikt worden voor het onderzoek om het interview uit te werken en zal daarna verwijderd worden. De uitwerking van het interview zal wel onderdeel uitmaken van de bijlage te toetsing van het eindproduct maar zal niet online of via andere media gepubliceerd worden. Wilt u hiermee instemmen?

Het interview:

Het interview bestaat uit 3 onderdelen; algemene introductie van uzelf en het project, de manieren waarop invulling is gegeven aan de doelgroep senioren binnen het project en hoe jullie dit hebben ervaren als organisatie om hierop in te spelen.

1. Algemeen

- a. Persoonlijk
 - Kan je kort jezelf introduceren en je verantwoordelijkheden binnen het project toelichten?
- b. Project
 - Kan je kort het project toelichten?
 - Was er vanuit de gemeente of andere partij een specifieke eisen naar deze doelgroep en/of het programma
 - Zijn er extra's gerealiseerd in het project omdat dit voor senioren is (gemeenschappelijke ruimte, zorg?)

Tijdens het deskresearch waren een aantal onderdelen die niet beantwoord konden worden. Zou je deze kunnen aanvullen?

2. Invulling concept senioren:

Vanuit de theorie komen 6 factoren naar boven waarop een verhuisbeslissing gemaakt zal worden.

Voor dit onderzoek wordt er bekeken hoe er in de praktijk hier invulling aan gegeven is:

- o Economisch: Financiële positie senior
 - Is er binnen het project gekeken naar ondersteuning voor de financiële positie van de koper? Denk aan ontzorgen tijdens verhuizing, financiële hulp bieden bij overbrugging en de kosten van de nieuwe woning en eventuele aanvullende services
 - Kosten van extra's (service, huismeester, zorg etc.)
- o Sociaal; sociale netwerk van omgeving:
 - Zien jullie dat de kopers afkomstig waren uit de huidige omgeving
 - Is er ruimte om familie of vrienden te ontvangen in gemeenschappelijke ruimte of extra slaapkamer?
 - Is er binnen het project aandacht besteed aan het vormen van een community of gemeenschap? (Vormen van sociale cohesie)
- o Sociaal demografisch:

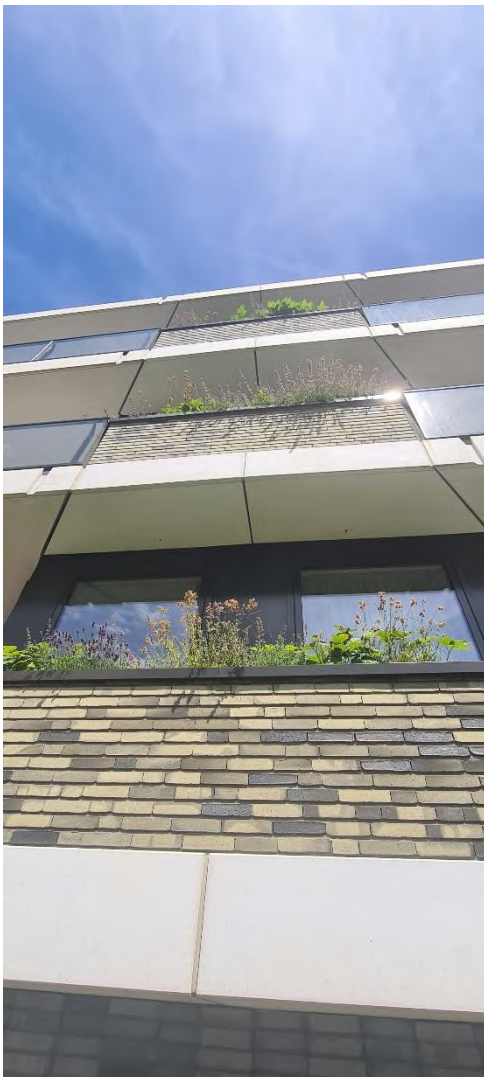
- Zien jullie dat de achtergrond van de kopers anders is bij senioren dan bij andere projecten van jullie? Hoger opgeleid, etnische achtergrond, samenstelling huishoudens, leeftijd?
 - Gezondheid: fysieke en mentale gezondheid
 - Is er binnen het project rekening gehouden met levensloopbestendig maken van de woning? (Geschikt voor rolstoel, geen drempels, brede deurposten, geen trappen)
 - Zijn er zorgvoorzieningen in de directe omgeving? Is hier bewust voor gekozen of rekening mee gehouden?
 - Psychologisch: cognitieve en affectieve aspecten. Tevredenheid
 - Zijn bewoners afkomstig uit zelfde wijk/gemeente?
 - Zijn er extra services aangeboden die zorgen voor meer tevredenheid?
 - Project bewust kleinschalig voor veiligheid en geborgenheid?
 - Tijd en ruimte: woning duur en mobiliteit:
 - Achtergrond kopers: zien jullie dat de achtergrond van kopers niet heel lang woonachtig zijn in hun vorige huis
 - Is het project gesitueerd in de nabijheid van voorzieningen of is de mogelijkheid gecreëerd dat voorzieningen naar bewoner toe kunnen komen?
 - Woning en omgeving: geografische kwaliteiten locatie en kernmerken woning
 - Is project in nabijheid van OV, gezondheidsinstellingen, dagelijkse voorzieningen, openbaar groen?
 - Levensloopbestendig?
3. Ervaring organisatie
- Wat was vanuit een zakelijk perspectief het hoofddoel voor het project (financieel, MVO, doelgroep?)
 - Waren er voor jullie extra risico's door in te zetten op dit concept?
 - Waren er extra kosten ten opzichte van standaard woningen?
 - Hoe hebben jullie het ervaren om in te spelen op deze doelgroep?
 - Gaan jullie in het vervolg vaker op deze doelgroep inspelen?
 - Als jullie in het vervolg nogmaals inspelen op deze doelgroep. Wat zou je dan anders doen?

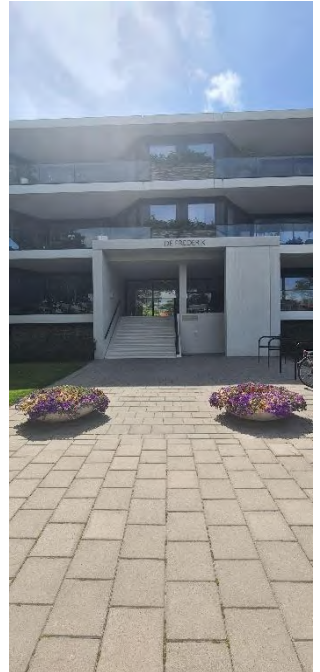
Bijlage VIII – Interviewuitwerking Maikel Ruhl

Bijlage IX – Interviewuitwerking Mona Rademaker

Bijlage X – Interviewuitwerking Ruud Kruip

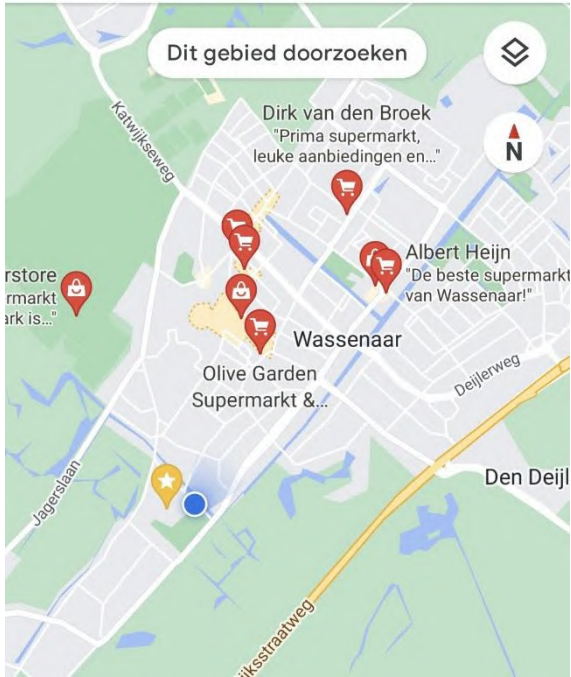
Bijlage XI – Fotoverslag De Frederik – Wassenaar





← supermarkt X

Relevantie Nu geopend Best beo



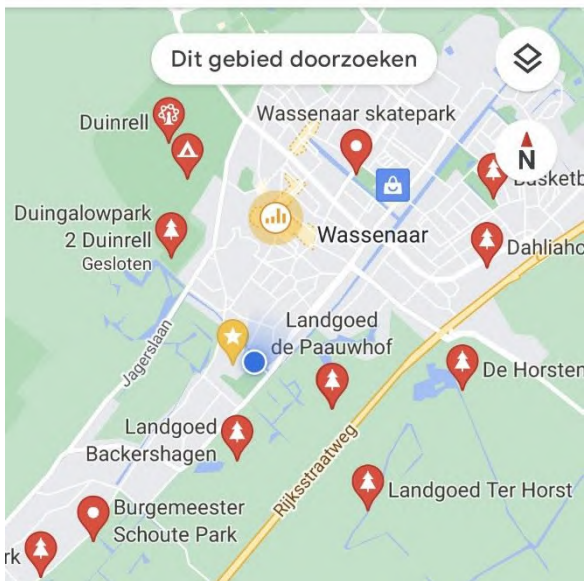
← zorg X

Relevantie Nu geopend Meer filt



← park X

Relevantie Nu geopend Best beo

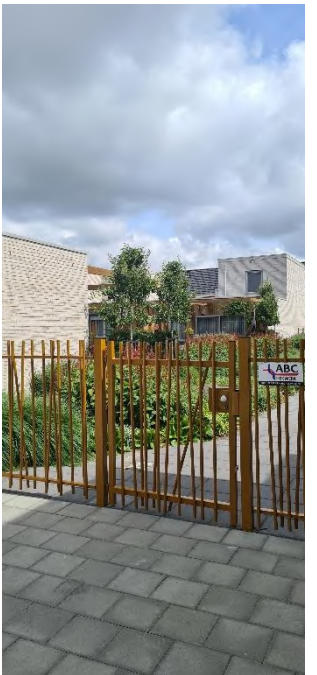
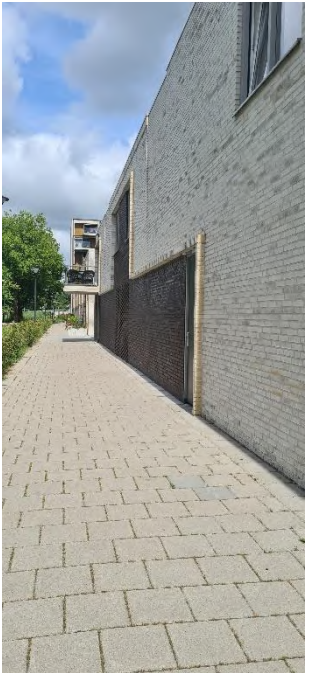


← openbaar vervoer X

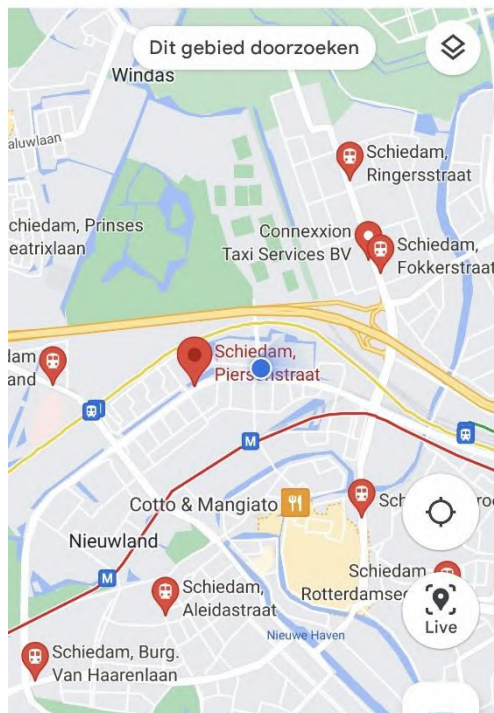


Bijlage XII – Fotoverslag ParkEntree - Schiedam





← openbaar vervoer X 🎤



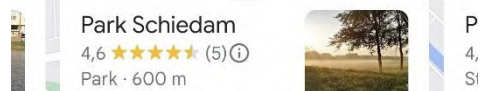
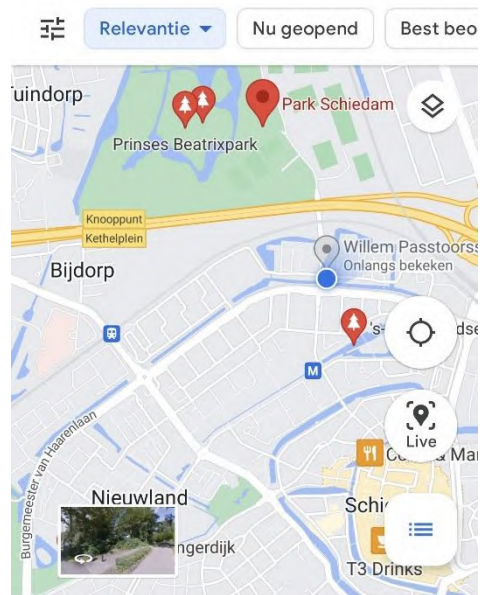
← zorg X 🎤



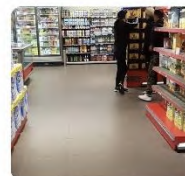
Foto's toevoegen
Laat anderen zien hoe deze plaats eruitziet

Jzoz Jouw Zorg Onze Zorg
Geen beoordelingen of reviews
Thuiszorg · 600 m

← park X 🎤



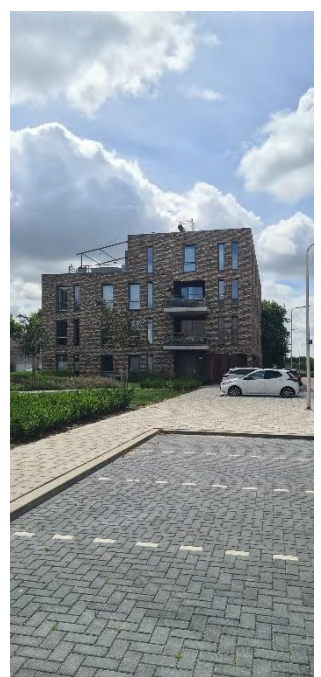
← supermarkt X 🎤

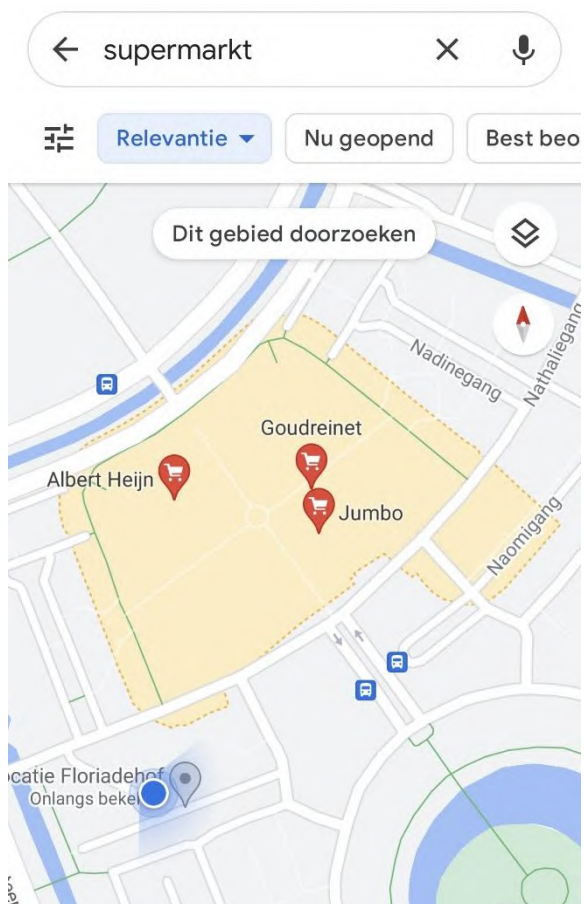
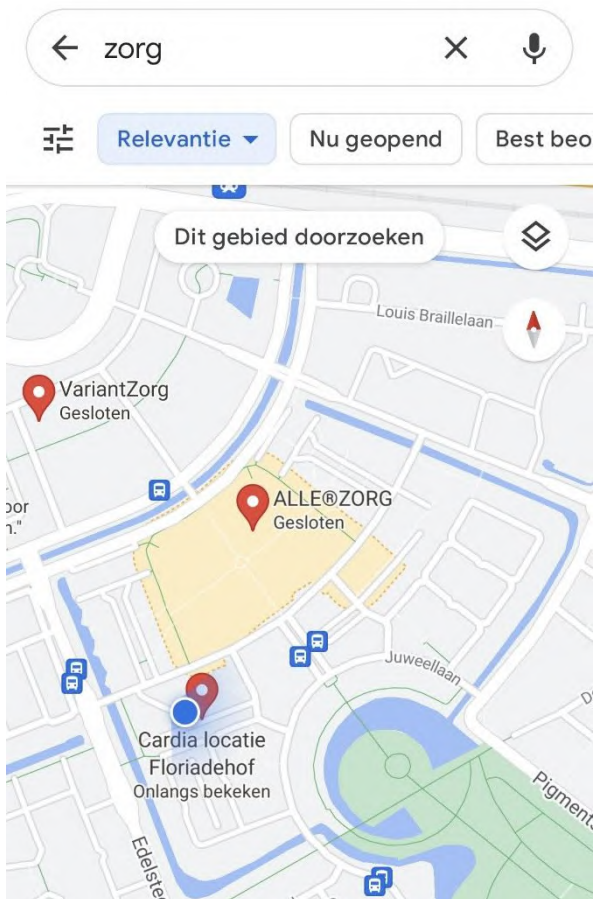
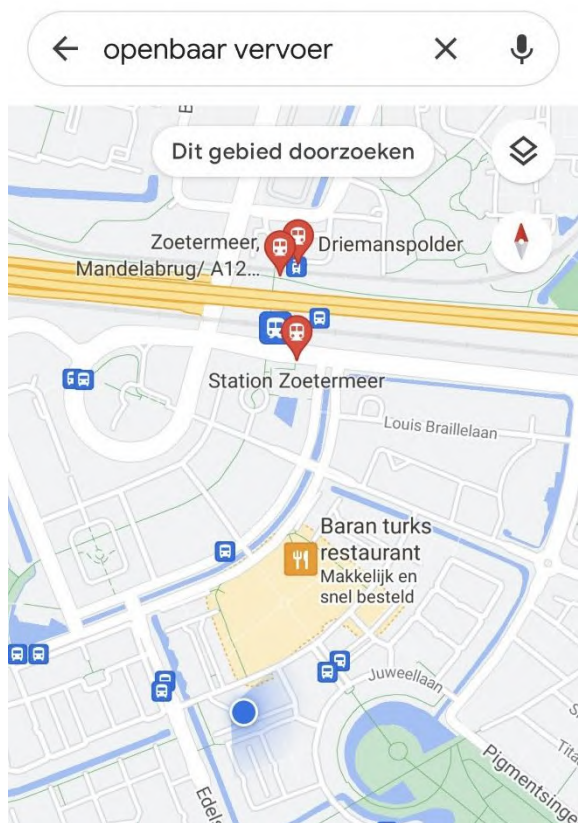
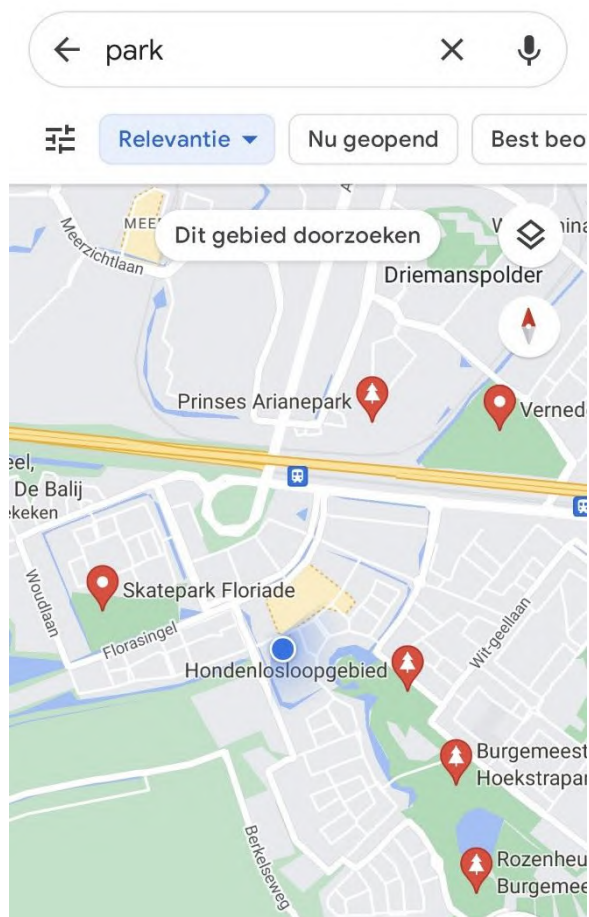


PLUS Nieuwland
4,0 ★★★★★ (835)
Supermarkt · 350 m

Bijlage XIII – Fotoverslag Zenobia/Cardia - Zoetermeer







Bijlage XIV – Presentatie verificatie collega's Dura Vermeer

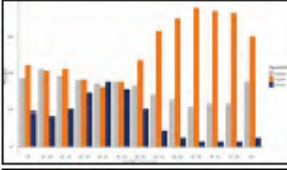
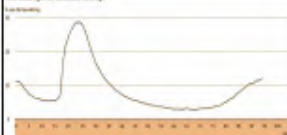


Tussen wens en werkelijkheid

Onderzoek naar de verhuiscapaciteit van senioren en de manier hoe Dura Vermeer hierop kan inspelen

Aanleiding

- Totnemende woningtekort
- Totnemende vergrijping
- Senioren worden relatief gezien steeds belangrijker als zij het leven van jongeren
- Senioren zijn minder verhuiscapabel dan jongeren

Theorie

Factoren verhuiscapaciteit

- Economisch
- Sociaal-demografisch
- Gezondheid
- Psychologisch
- Sociaal
- Tijd & ruimte
- Buurt en de omgeving



Praktijk - kwantitatieve analyse

Factoren verhuiscapaciteit

- Inkomen & woonruimte
- Sociale cohesie & contact met buur
- Leertijd, etniciteit, opleidingsniveau, samenstelling huishoudens
- Gezondheidsstatus
- Woontevredenheid, woonomgeving tevredenheid en identificeer met de buurt
- Woonduur
- Nabijheid van openbaar vervoer & nabijheid van dagelijkse voorzieningen

➔

- Inkomen & woonruimte
- Sociale cohesie & contact met buur
- Leertijd, etniciteit, opleidingsniveau, samenstelling huishoudens
- Gezondheidsstatus
- Woontevredenheid, woonomgeving tevredenheid en identificeer met de buurt
- Woonduur
- Nabijheid van openbaar vervoer & nabijheid van dagelijkse voorzieningen

Praktijk - kwantitatieve analyse

Factoren verhuiscapaciteit

Factor	Bij stijging van:	Effect op verhuiscapaciteit
Economisch	Inkomen	+ 40,76 %
Sociaal	Sociale cohesie	- 23,79 %
Sociaal-demografisch	Leertijd	- 15,47 %
Psychologisch	Woontevredenheid	- 76,50 %
Psychologisch	Woonomgeving tevredenheid	- 41,53 %
Psychologisch	Identificatie met de buurt	- 58,81 %
Tijd en Ruimte	Woonduur	+ 1,70 %
Buurt en woning	Woonruimte nabijheid van OV	+ 18,67 %

Praktijk - kwalitatieve analyse

Factoren verhuiscapaciteit



De Frederik - Woonwoning
42 appartementen
Dinsdagmarkt
Grote de gewest van landbouw en omringing



Parkinson - Schiedamschen
18 woningen
Senior buurt 500g
Dinsdagmarkt/De brugge en Schiedamschen



Devalde - Dordrecht
14 woningen + 62 appartementen
Centrale kerk en omgeving
Woonruimte opgeleverd

Praktijk - kwalitatieve analyse

Factoren verhuigensvrijheid

Bij stimulering van:	Een effect hebben op verhuigensvrijheid
Economisch: financiële positie	Langere doorlooptijd bij sluiten overeenkomst Kortlopende financiële overbruggingen Bekostigen woning na pensioen
Sociaal	Ruimte om familie of vrienden te ontvangen
Sociaal-dermatofisch	-
Gezondheid	Levensloopbestendige plattegrond
Psychologisch	Doelgroep komt uit directe omgeving Extra's aanbieden om tevredenheid nieuwe woning te verhogen
Tijd en Ruimte	-
Staat en woning	Nabijheid van voorzieningen essentieel (centrum locatie) Levensloopbestendige plattegrond

Analyse & toepassing

Succesfactoren en voorwaarden voor Dura Vermeer

Kritische succesfactoren om op in te spelen	Voorwaarden
1. Locatie	Betreft een centrum locatie Voorzieningen zijn in nabijheid zoals OV, zorg, groen, dagblijven voorzieningen en restaurants Verbinding zoeken met omringende functies zoals zorg
2. Product	Gebouw: gemeenschappelijke ruimte of tuin, ontmoetings stimuleren en groen rond of op gebouw Plattegrond: levensloopbestendig en mogelijkheid om zorg aan huis te ontvangen
3. Prijs	Ondersteuning bieden in verbeteren van financiële positie
4. Concept/community vorming	Collectiviteit in vroeg stadium Minimale omvang en niet gesplitst in verkoop
5. Marketing	Target doelgroep vanuit directe omgeving Niet betempelen als specifieke senioren woningen

Analyse & toepassing

Succesfactoren en voorwaarden voor Dura Vermeer

Past dit binnen het bedrijfsprofiel van Dura Vermeer
Bouw Zuid West?

&

Vind je het kansrijk om hierop in te spelen op deze manier?

Bijlage XV - Uitwerking Expert sessie