

## Perspectief

# Ons perspectief op ouder worden

Nederland staat voor een majeure gezondheidszorgopgave. De dubbele vergrijzing zal leiden tot 4,8 miljoen 65+ers in 2040, met een ongekend aantal alleenstaande mensen. We zijn Europees koploper qua totale zorgkosten per hoofd, wat in 2021 optelde tot maar liefst 116 miljard euro. Daarbij hebben we een tekort van zo'n 80.000 gekwalificeerde zorgprofessionals. De groep mensen met dementie zal fors groeien waardoor de vraag naar verpleeghuisunits - bij ongewijzigd beleid - met 45% zal exploderen tot 240.000 plaatsen in 2040. Ons land kent bovendien een sterk gedateerde vastgoedvoorraad met zo'n 54 miljoen m<sup>2</sup> bestaand vastgoed. Deze perspectiefbijdrage roept het beeld op van een zwaard van Damocles. Actie is geboden.

Ron van Bloois

### OVERHEID WIJST DE WEG?

De overheid heeft als reactie op deze kritieke situatie een meerjarig beleid ingezet om de gezondheidszorg betaalbaar en doelmatig te houden. In het Integraal Zorgakkoord en programma 'Wonen, Ondersteuning en Zorg voor Ouderen' wordt gesproken over de transitie naar het nieuwe normaal: 'Zelf als het kan, thuis als het kan, digitaal als het kan'. Dit betekent dat mensen langer thuis wonen, de zorgvraag door interventies dient af te nemen en digitalisering faciliterend is. In het programma 'Wonen en zorg voor ouderen' hebben minister De Jonge (Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening) en minister Helder (Langdurige Zorg en Sport) - als onderdeel van de Nationale Woon- en Bouwagenda - deze bouwambitie vastgesteld op 290.000 geschikte woningen in 2030 en spreken over een 'regierol' voor de overheid. Maar hoe komen we van theorie tot praktijk?

### CULTUUR EN CONSUMENTENGEDRAG

Om dit te effectueren, moeten we een laag dieper gaan en spreken over een noodzakelijke cultuurverandering en ons eigen gedrag als consument. We moeten anders gaan kijken naar ouder worden. Dit vraagt een inspanning van de consument, de maatschappij én de markt: zelfkritisch, met een nieuwe definitie van solidariteit, doelgroep specifiek én inclusief. Maar weten wij wat deze senioren generatie vraagt? En hoe de markt hierop kan aansluiten?

Laten we beginnen met de benodigde cultuurshift. De babyboomgeneratie heeft een nieuwe duiding gegeven aan ouder worden met toegevoegde mobiliteit, digitale vaardigheden, opleiding en welvaart. Deze mensen voelen zich grosso modo niet oud, maar zijn gehecht aan hun vrijheid, zelfstandigheid, keuzevrijheid en houden zo lang mogelijk vast aan een actief en vitaal leven, in een voor hen bekende omgeving. Het begrip 'senior' staat zelfs ter discussie. Het zijn kritische, mondige consumenten met een lage verhuisbereidheid. Zeker als er geen aantrekkelijke alternatieven zijn. Daarbij is de netto woonlastenvergelijking belangrijk en zijn ouderen benauwd om met een verhuisbeweging hun waardigheid te verliezen.

Dit leidt tot een veranderende consumentenvraag onder 'senioren'. Er ontstaat een sterke vraag naar nieuwe concepten en levensloopbestendige woningen, van de stad tot en aan de kleine kernen. Betaalbaarheid is daarbij cruciaal. De omvangrijke vergrijzingsopgave zullen we moeten accommoderen in onze woning- en kapitaalmarkt. De institutionele schotten voorbij, diagonaal door financieringsschotten heen vanwege de preventie en met focus op kwaliteit van leven. Hoe houden we mensen op leeftijd zo lang mogelijk actief, welke infrastructuur is daarvoor nodig, hoe maken we dit financieel aantrekkelijk en welke woonvormen moeten we ontwikkelen? Vanuit solidariteit moeten we ook meer informele zorg en welzijn gaan bieden aan elkaar. Daarnaast zal het accepteren

van mensen met toenemende somatische klachten en (beginnende) dementie ook een plek moeten krijgen in ons dagelijks leven.

We moeten als consument ook wennen aan het feit dat ouder worden geld kost en proactiviteit vraagt. Bij het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd is het zaak dat je - naast een opgebouwd pensioen - financieel en sociaal kapitaal hebt opgebouwd, van je woning, spaargeld tot een informele kennissenkring. We dienen simpelweg te betalen voor services om het leven aangenaam te maken en vitaal blijven is je eigen verantwoordelijkheid. Het eigen woningbezit is daarbij een fundamenteel vraagstuk. Want hoe kunnen we als eigenaar dit kapitaal effectief aanwenden en wanneer gaan we dan verhuizen? Vaak na een valincident, overlijden van een partner of als zelfstandig wonen echt niet langer gaat. Volkomen logisch, want als oudere heb je decennia in hetzelfde huis gewoond, op het laatst met lage netto woonlasten en veel houvast aan de bekende, veilige omgeving. Waarom zou je dan verhuizen?

## WE MAKEN DE MARKT MÉT ELKAAR

De vastgoedsector en publieke partners hebben een belangrijke rol in deze transitie. Zij kunnen immers zorgdragen voor vitale leefomgevingen, met sterke sociale cohesie en indirect minder zorgconsumptie. Ik pleit voor het creëren van voor senioren inclusieve wijken met een variëteit aan levensloopbestendige woningen: van sociale huur, gelijkvloerse koopwoningen, appartementen tot state-of-the-art colivingproducten, nabije voorzieningen én een slimme sociale infrastructuur. Daarbij dienen de markt en lokale bestuurders - op basis van gedeelde toekomstbeelden en minder regulering - actief met elkaar samen te werken. Een belastingvriendelijke oplossing voor eigenwoningbezit en kapitaal aanwending is een noodzakelijke randvoorwaarde. Dit pakket kan positief bijdragen aan het tegengaan van vereenzaming, voorzien in betaalbare en aantrekkelijke (woon)voorzieningen, doorstroming in de woningmarkt en zorgen voor de verbinding met onze gewaardeerde senioren generaties. Laten we proactief de open dialoog aangaan over onze nieuwe cultuur en rijkdom.

### OVER DE AUTEUR

**Ron van Bloois** is zelfstandig vastgoedadviseur op het gebied van impactvraagstukken. Hij doceert aan de Amsterdam School of Real Estate en de Sociëteit Vastgoed Academy en is mede-oprichter en voorzitter van de Senior Housing and Healthcare Association (SHHA).