

DE WONINGMARKT(EN) VOOR OUDEREN

Waarom blijft de vraag naar seniorenwoningen achter bij de verwachtingen?

Intro

Als de zeespiegel stijgt, verhoog je de dijken, logisch. En als er meer ouderen komen, zorg je voor meer ouderenwoningen. Ook logisch?

De algemene opvatting is dat de vergrijzing en de afbouw van intramurale capaciteit grootschalige nieuwbouw van ouderenwoningen en aanpassing van de voorraad noodzakelijk maken.

De feiten spreken dit vooralsnog tegen: de afgelopen jaren is de vraag naar ouderenwoningen eerder af- dan toegenomen, ondanks de vergrijzing, ondanks de afbouw van verzorgingshuiscapaciteit, ondanks de voorspellingen. Hoe kan dat?

Historisch gebruik

Het voorspellen van de toekomst is bepaald zo makkelijk nog niet. Er zijn verschillende manieren om dit aan te pakken. Een simpele methode is aan te nemen dat het aantal benodigde woningen en voorzieningen gelijke tred houdt met de vergrijzing.

Dit "doortrekken historisch gebruik" geeft meestal geen goede voorspelling. Neem bijvoorbeeld vraag en aanbod naar verzorgingshuisplaatsen. Tussen 1980 en 2010 is het aantal 65-plussers met 57% toegenomen. In 1980 telde Nederland 150-duizend verzorgingshuisplaatsen. Hadden we gelijke tred willen houden met de vergrijzing, dan zou het aantal plaatsen in 2010 met 57% moeten zijn gestegen tot 236-duizend. Dit is natuurlijk een grotesk resultaat: het waren er in dat jaar slechts 84-duizend.

Toch wordt deze methode gebruikt in het voorspellen van de behoefte aan ouderenwoningen. Een voorbeeld uit de eigen onderzoekspraktijk is een recent onderzoek in Soest. Een eerder onderzoek in deze gemeente becijferde de behoefte aan "verzorgd wonen" op 620 plaatsen in 2010 en 900 in 2030, gebruikmakend van de zogenaamde "Planologische Kengetallen Wonen en Zorg" die meer dan een decennium geleden zijn opgesteld. De Vijfde Dimensie heeft de behoefte aan verzorgd wonen in Soest ook becijferd en kwam op een aanzienlijk lagere schatting: maximaal 167 plaatsen in 2013 en 249 plaatsen in 2033. De methode was in de basis het zelfde – doortrekken historisch gebruik – maar de cijfers die als uitgangspunt zijn genomen waren veel recenter.

Behoeften

Het voorspellen van de toekomst op basis van historisch gebruik is dus riskant. Het houdt geen rekening met veranderende voorkeuren van ouderen. Het is duidelijk dat we ons meer moeten verdiepen in wat ouderen graag willen. Een mogelijkheid om daar achter te komen is het uitvoeren van een behoeftemeting, senioren vragen naar hun woonwensen en verhuisbehoefte.

Ook deze methode levert niet per se een betrouwbaar beeld op. Het geeft een indruk van wat ouderen belangrijk vinden, zeker, maar voorspelt slecht het gedrag van diezelfde

mensen als het er op aan komt, want dan blijken er allerlei factoren óók een rol te spelen, zoals de kosten en de kwaliteit van het alternatief, opzien tegen verhuizen, gehechtheid aan het bekende, etc. Een model dat de behoefte voorspelt moet niet uitgaan van wensen maar van gedragingen.

Een bekende indicator is "verhuigeneidheid", de wens om binnen nu en twee jaar te willen verhuizen. Vele onderzoeken komen tot dezelfde conclusie: de verhuigeneidheid onder ouderen neemt af met de leeftijd. Zijn 75-plussers wel verhuigeneid, dan is dat omdat zij niet meer uit de voeten kunnen in hun woning (te groot, trappen lopen) en vanwege de gezondheid en behoefte aan zorg. Een voorbeeld: recent onderzoek in Purmerend wijst uit dat 6% van de 65-plussers beslist wil verhuizen binnen twee jaar. Maar gaan zij dat ook doen? En zo nee, waarom niet? Omdat ze hun huis kunnen aanpassen en de zorg naar binnen kunnen halen? Of omdat het geschikte aanbod er niet is? En wat is dan geschikt aanbod in de ogen van deze verhuigeneigde ouderen? We komen later in dit artikel terug op deze belangrijke vragen.

Trends

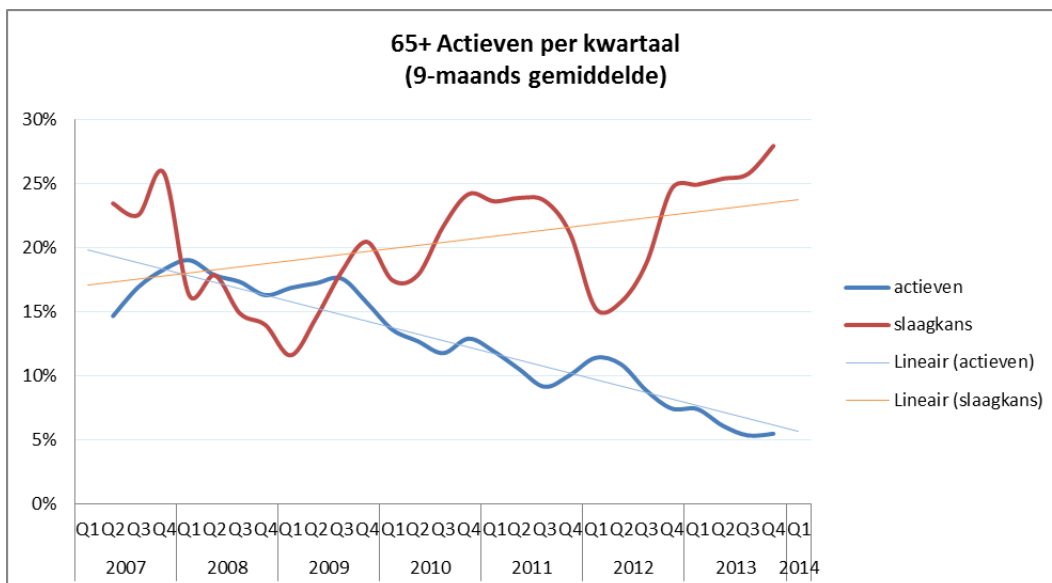
Behoeftemetingen kunnen – mits goed uitgevoerd – een verklarend model aanreiken voor het feitelijk verhuisgedrag van ouderen. De resultaten zijn krachtiger wanneer ouderen bevraagd worden op het moment dat zij daadwerkelijk op het punt staan een verhuisbeslissing te nemen. Maar ook behoefteonderzoek voorspelt slecht hoeveel ouderen uiteindelijk werk maken van hun verhuiswens.

Een interessante methode om iets over de toekomst te kunnen zeggen, is het signaleren van trends, veranderingen in voorkeuren en gedragingen. Een trend kan worden opgespoord door een gegevensreeks over een langere periode in kaart te brengen en te kijken welke richting deze uit gaat.

Trendreeksen liggen niet voor het oprapen. Je moet het vaak doen met gegevens die toevallig beschikbaar zijn. Meestal zijn gegevens maar gedurende een paar jaar onderling vergelijkbaar. Definities veranderen, meetmethoden veranderen, regels veranderen, en de vergelijkbaarheid van de gegevensreeks ligt aan diggelen. Ook brengen cijferreeksen meestal maar een klein stukje van de werkelijkheid in beeld. Gegevens uit een woonruimteverdeelsysteem gaan bijvoorbeeld alleen over sociale huurwoningen.

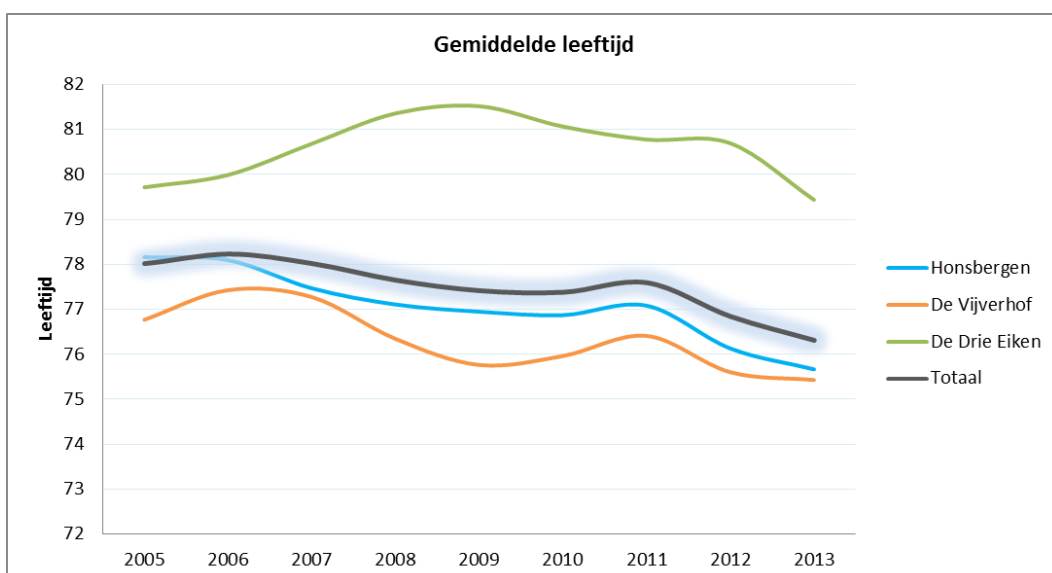
Toch is het nuttig om trends in beeld te brengen omdat dit ons bewust maakt van de dynamiek van de woningmarkt. We illustreren dit aan de hand van gegevens uit het eerdergenoemde onderzoek in Soest.

Tussen 2003 en 2013 is in Soest het aantal 75-85-jarigen met 14% toegenomen en het aantal 85-plussers zelfs met 55%. De vraag naar seniorenwoningen is in diezelfde periode gedaald. Dat blijkt uit het woonruimteverdeelsysteem:



We zien in bovenstaande figuur dat het aantal 65-plussers dat actief een seniorenwoning zoekt tussen 2007 en 2014 gestaag is afgenomen en tegelijkertijd is de slaagkans van senioren op een woning waar zij op reageren toegenomen. Geen teken van toenemende schaarste.

Een tweede indicator is de belangstelling voor een plaats in een servicehuurflat. Soest telt drie servicehuurflats. De huren liggen onder de huurtoeslaggrens. Aan de flats zijn activiteitscentra gekoppeld. Diensten zoals maaltijden, een zorgcoördinator, een huismeester zijn beschikbaar. Samen tellen deze drie flats 465 plaatsen wat 26% is van het totale aanbod aan woningen en verblijfsplaatsen voor senioren. Het is mogelijk om de ontwikkeling van de gemiddelde leeftijd over de afgelopen jaren in kaart te brengen, zie onderstaande grafiek.



De grafiek laat ons zien dat de gemiddelde leeftijd van de bewoners tussen 2005 en 2013 is afgenomen. Evenmin een teken van toenemende schaarste. Uit kwalitatieve signalen van de verhuurders in Soest valt op te maken dat seniorenwoningen moeilijker verhuurbaar zijn en vaker worden toegewezen aan niet-ouderen.

Als de vergrijzing in het verleden niet gepaard is gegaan met een groei van de vraag naar seniorenwoningen, zoals bovenstaande trends aantonen, waarom zou de vergrijzing die nog komen gaat, en die in Soest relatief bescheiden zal zijn, wél leiden tot een groeiende behoefte?

Er is een argument om aan te nemen van wel: twee verzorgingshuizen sluiten hun deuren, 101 plaatsen gaan verloren. Toekomstige senioren die behoefte hebben aan een combinatie van wonen met zorg en ondersteuning zullen niet meer naar het verzorgingshuis kunnen. Zij hebben echter nogal wat alternatieven: de servicehuurflats hebben nog voldoende capaciteit en bieden een product dat dicht in de buurt kan komen van het verzorgingshuis. De verzorgingshuizen die nog overblijven in Soest bieden inmiddels ook verzorgd wonen aan in leegkomende appartementen. Senioren kunnen ook besluiten om te proberen het thuis langer vol te houden door woningaanpassingen en zorg thuis en de gemeente en zorgverzekeraar kunnen dit faciliteren. Tot slot zullen particuliere aanbieders ook in Soest aanbod realiseren.

Géén behoefte dus aan nieuwbouw of grootschalige woningaanpassingen in Soest, maar inzetten op de bestaande mogelijkheden en langer zelfstandig wonen in de eigen woning.

Oorzaken

Al deze prognoses, trendanalyses en behoefteonderzoeken geven nog steeds geen bevredigend antwoord op de vraag wat er nu precies aan de hand is op de woningmarkt voor ouderen. Het lijkt erop dat de voorspelde groei van de vraag uitblijft. Komt het door de crisis, stellen ouderen verhuizen uit? Onderzoek van BZK suggereert dat er een stuwmeer is van mensen die wel willen verhuizen maar het als gevolg van de economische crisis uitstellen. Geldt dit ook voor senioren? Dat is een veronderstelling die op z'n minst getoetst zou moeten worden.

We zijn tijdens onze methodologische wandeling al meerdere onderzoeksmethoden tegengekomen - prognoses op basis van het historische gebruik, behoeftemetingen, trendanalyses - en we voegen daar nu een vierde instrument aan toe: de expertanalyse, verklaringen vinden door het raadplegen van experts.

Ruimte voor Zorg heeft voor en met het Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen-Zorg de ervaringen van 16 woningcorporaties met hun ouderenwoningen geïnventariseerd. Zij ervaren dat de verhuur van hun seniorenwoningen de afgelopen jaren lastiger is geworden en dat terwijl zij in het publieke debat opgeroepen worden meer aangepaste woningen voor ouderen te realiseren.

Gemiddeld hebben deze woningcorporaties zo'n 15% van hun bezit gelabeld voor senioren. Deze woningen worden in principe alleen toegewezen aan 55-plussers. De woningen zijn er in allerlei prijsklassen en maten, oud en nieuw, vaak met extra beschikbare zorg- en dienstverlening.

Het afgelopen decennium is de belangstelling voor deze woningen afgenomen. Het aantal reacties op leegkomende ouderenwoningen daalt, advertenties moeten vaker worden herplaatst en de ouderen in kwestie merken dat hun slaagkansen toenemen. Het contrast met jongeren op de sociale huurmarkt is groot: hun slaagkans is tientallen malen kleiner.

De respondenten - verhuurmedewerkers, beleidsmedewerkers - is gevraagd wat zij als oorzaken zien van de afnemende belangstelling. In het algemeen is men wijfelend met

het beantwoorden van deze vraag omdat niemand precies de ontwikkelingen kan duiden. Men heeft wel ideeën, hypotheses, en de optelsom daarvan levert interessante gezichtspunten op.

De lange termijnverklaring is dat de voorkeuren van senioren veranderen waardoor de huidige voorraad niet goed meer aansluit bij hun woonwensen. Vooral de oudere en kleinere tweekamerwoningen verhuren matig. Daarbij komt dat ouderen liever helemaal niet willen verhuizen en bij voorkeur oplossingen – woningaanpassingen, zorg, diensten - naar zich toehalen. Zij zijn tevreden met hun eigen woning en woonomgeving. Het samenwonen met andere senioren in een woongebouw beoordelen zij vaak negatief.

De korte termijnverklaring is de crisis die een negatief effect blijkt te hebben op de verhuiscapaciteit van mensen in het algemeen, al valt moeilijk een oorzakelijk verband te leggen met de verhuur van seniorenwoningen. Het huurbeleid leidt tot huren die negatief afsteken tegen de huur of hypotheek die ouderen nu betalen voor hun eengezinswoning.

Het labelen van woningen voor de doelgroep is niet per se effectief, blijkt ook uit deze inventarisatie. Ouderen hebben evengoed, of zelfs meer, belangstelling voor de reguliere woningvoorraad. Zoals een luisteraar opmerkte tijdens een presentatie waarin het woord "seniorenwoning" viel: "mijnheer, wij hebben geen behoefte aan seniorenwoningen maar aan geschikte woningen. Wilt u dat woord alstublieft niet meer gebruiken".

Goede en slechte complexen

Het ene seniorencomplex verhuurt beter dan het andere. In het onderzoek van het Aedes-Actiz Kenniscentrum is gezocht naar verklaringen. De prijs-kwaliteit verhouding - hierboven aangestipt - is er zo een: de minder populaire oudere en kleinere appartementen zijn kwalitatief niet gewild en steken qua prijs nauwelijks gunstig af bij nieuwer aanbod omdat de huurprijzen in het algemeen worden opgetrokken tot dicht bij de huurtoeslaggrens. Een belangrijk factor in de verhuurbaarheid is de locatie. Ouderen hebben een voorkeur voor een woning nabij algemene voorzieningen. Zij blijven liefst in hun eigen vertrouwde buurt wonen, dus de lokale vraag is van grote invloed op de verhuurresultaten van een complex.

Minder belangrijk dan in het algemeen wordt aangenomen is de beschikbaarheid van extra zorg en diensten, waarschijnlijk omdat de meerwaarde van dit extra aanbod ten opzichte van het reguliere ambulante aanbod beperkt is. Daar komt bij dat veel huurders niet graag betalen voor collectieve diensten waar zij (nog) geen gebruik van maken.

Hier moeten we even stilhouden. Is extra zorg- en dienstverlening in een wooncomplex voor ouderen van beperkt belang op de verhuurresultaten? Wordt dat beweerd op deze plek? En hoe zit het dan met al die onderzoeken waaruit blijkt dat ouderen vooral willen verhuizen vanwege problemen met de huidige woning in combinatie met een slechte gezondheid en behoefte aan zorg? Dit lijkt flagrant met elkaar in tegenspraak. Toch laat de praktijk zien dat seniorencomplexen die werk maken van extra zorg- en dienstverlening niet automatisch veel betere verhuurresultaten hebben. De reden is - en hier raken we de kern van onze analyse - dat in beleid verschillende doelgroepen senioren vaak door elkaar worden gehaald.

Noodverhuizers en wensverhuizers

Met het onderscheid tussen noodverhuizers en wensverhuizers komen we terug op de eerder in dit artikel opgeworpen vraag: wat is geschikt aanbod in de ogen van verhuisgeneigde ouderen? U voelt de volgende vraag natuurlijk al aankomen: wélke verhuisgeneigde oudere? En ja, dat is werkelijk de hamworst vraag. Het maakt immers nogal wat uit of we praten over mensen die vanuit eigen kracht en een positief toekomstperspectief de woningmarkt betreden, of over mensen die ernstige problemen ervaren in hun huidige woning. De ouderen waarover we het hierboven hadden, kampten met problemen, en dat was de reden dat zij wilden verhuizen. We noemen deze groep "noodverhuizers".

Noodverhuizers zijn senioren die een urgente noodzaak tot verhuizen ervaren op grond van hun gezondheid of de ongeschiktheid van hun huidige woning. Wensverhuizers ervaren die urgente noodzaak niet en verhuizen om heel andere redenen.

Een belangrijk kenmerk van noodverhuizers is dat zij verhuizen vaak uitstellen met als gevolg dat hun problemen steeds ernstiger worden, de beperkingen van de huidige woning steeds meer gaan knellen en de eisen voor de nieuwe woning en woonomgeving steeds verder worden opgeschroefd.

In een recent onderzoek in opdracht van Brentano heeft Ruimte voor zorg een sterktezwakte analyse gemaakt van een te realiseren wooncomplex. De factoren die de aantrekkelijkheid van het project bepalen, zijn in kaart gebracht en gewogen zowel vanuit het perspectief van de noodverhuizer als de wensverhuizer. Dit is gebeurd in combinatie met een kwantitatieve prognose.

De keuze van het perspectief – bekijken we de woning door de ogen van een wensverhuizer of een noodverhuizer – maakt veel uit voor de beoordeling van de aantrekkelijkheid van het aanbod. De wensverhuizer kijkt naar omgeving en woonkwaliteit en zet deze af tegen zijn middelen en voorkeuren. De woning moet voldoende groot zijn, drie of meer kamers bezitten, bijdetijds uitgerust, goed toegankelijk en de prijs moet in overeenstemming zijn met de kwaliteit. Belangrijk zijn winkelvoorzieningen in de directe nabijheid, het imago van het complex en de status van de locatie. Een derde cluster variabelen heeft te maken met de omvang van de vraag: de mate van vergrijzing in de wijk en het ontbreken van geschikte alternatieven.

Vaak valt te horen dat een tweekamerwoning ook wel voldoet, dat ouderen graag in het groen wonen, dat zij best over grote afstanden verhuizen. Natuurlijk, smaken verschillen. Maar de bulk van de vraag richt zich op kwaliteit, eigen wijk of dorp, en een voorzieningenrijke omgeving.

Dan de noodverhuizer, die maakt heel andere afwegingen. Bij de noodverhuizer begint het bij de problemen die men ondervindt in de eigen woning: slechte toegankelijkheid, niet aanpasbaar, beperkte beschikbaarheid van zorg thuis, geen voorzieningen in de nabijheid, onveiligheid, eenzaamheid. Pas als deze factoren de overhand krijgen, zal de noodverhuizer zich laten verleiden tot verhuizen. Die verleiding is belangrijk, en bestaat uit een aanbod dat de problemen van deze persoon oplost. Natuurlijk is de geschiktheid van de woning een van de belangrijkste pull-factoren. Maar er zal ook gekeken worden of het aanbod aan zorg en diensten daadwerkelijk meerwaarde heeft ten opzichte van wat men nu heeft. Maken gebouwde voorzieningen deel uit van het aanbod, zijn die dan bereikbaar? En hoe is het met de winkels en het openbaar vervoer in de omgeving? Veiligheid – zowel safety als security – wegen ook zwaar mee. Veel gegadigden zullen problemen ervaren met het runnen van het huishouden, en biedt het aanbod daar iets voor? En

bovenal: is dat betaalbaar? Het verzorgingshuis werd gesubsidieerd, maar bij scheiden van wonen en zorg betaalt de cliënt zelf de ondersteuning en de maaltijden, en die zijn heel prijzig. Een goedkoper arrangement inkopen kan natuurlijk, maar dat erodeert de meerwaarde ten opzichte van thuis. Push- en pull-factoren kunnen al veel van het verhuursucces bepalen of verklaren. Maar er is meer. De doelgroep ervaart de nodige drempels, men ziet op tegen het verhuizen. Bijvoorbeeld omdat men het netwerk in de eigen straat en buurt gedag moet zeggen en een sprong neemt in het duister in de wetenschap dat het nooit meer zo veilig en zo thuis zal voelen als weleer. Het opgeven van de eigen zelfstandigheid, de eigen regie, kan zwaar wegen. De onbekendheid met het idee van verzorgd wonen is ook een drempel van formaat: is de nieuwe woonomgeving echt een vooruitgang? Eerst zien, dan geloven! De beslissing om te verhuizen zal deze doelgroep niet zo snel alleen nemen. Familie denkt mee, professionals adviseren, hulptroepen worden ingevlogen, en misschien is er zelfs een seniorenmakelaar. Deze steuntjes in de rug zijn onmisbaar om de verhuiscandidate oudere over de drempel te helpen.

Kortom: de eisen aan woningen voor wensverhuizers zijn wezenlijk anders dan voor noodverhuizers. En vaak worden deze doelgroepen door elkaar gehaald; niet zelden wordt de noodzaak voor woningbouw voor ouderen kwantitatief onderbouwd door te verwijzen naar de wensverhuizer, en kwalitatief door te verwijzen naar de noodverhuizer. Het resultaat is vlees noch vis.

Conclusies

We hebben in dit artikel de woningmarkt voor senioren op verschillende manieren belicht. Veel vragen blijven open. Toch kunnen er ook conclusies worden getrokken. De belangrijkste is dat er kanttekeningen zijn te plaatsen bij de voorspelling dat er veel meer seniorenwoningen nodig zullen zijn in de toekomst. De feiten laten al jaren een afnemende belangstelling zien.

Het is zelfs de vraag of de huisvesting van ouderen als apart marktsegment moet worden behandeld in het beleid. De stelling lijkt verdedigbaar dat dit niet zo is en dat de belangen van senioren voldoende tot hun recht (kunnen) komen in het reguliere volkshuisvestingsbeleid. Het is de vraag of het labelen van een omvangrijk deel van de woningvoorraad voor senioren wel zinvol is. Ouderen zelf tonen matige interesse in deze woningen terwijl andere doelgroepen heel moeilijk aan een woning komen.

Verzorgd wonen voor ouderen is een ander verhaal. Sommige ouderen móeten verhuizen omdat zij in sterke mate problemen ervaren in hun huidige woning. Maar een reguliere seniorenwoning past niet goed bij de behoefte van die doelgroep: tegen de tijd dat de noodverhuizer zijn boeltje pakt, is de seniorenwoning een gepasseerd station. Het alternatief is verzorgd wonen, een combinatie van ondersteuning, verzorging en huisvesting. Door de sluiting van verzorgingshuizen is hier meer vraag naar ontstaan. De omvang van deze vraag moet voorzichtig worden ingeschat, eerder in de buurt van enkele tienduizenden plaatsen dan honderdduizenden.

Het laatste en wellicht belangrijkste punt is de constatering dat ouderen in het algemeen zeer gehecht zijn aan hun huidige woonomgeving en woning en in staat zijn om hun leven daar ondanks al hun gezondheids- en mobiliteitsproblemen lang te rekken. Zij stemmen zagezegd met hun voeten, ook al zijn die niet meer zo mobiel. Is dit niet precies wat het beleid beoogt: langer zelfstandig wonen, in je eigen omgeving?

Meer informatie? Neem contact op met de auteur Henk Nouws:
h.nouws@ruimtevoorzorg.nl, <http://www.ruimtevoorzorg.nl>

Henk Nouws

Juni 2015