

woonwensen van senioren in Scherpenzeel



woonwensen van senioren in Scherpenzeel

in opdracht van Stichting Ouderen Scherpenzeel-Renswoude

Angela van Velden

25 november 2013



Inhoudsopgave

1	Inleiding	4
2	Senioren en het wonen <i>In Nieuwe Tijden</i>	4
3	Over dit onderzoek en deze rapportage	5
4	Profiel van de senioren in Scherpenzeel	6
5	Huidige woonsituatie	6
6	Verhuishwensen	8
7	Factoren die doorslaggevend zijn om wel of niet te verhuizen	10
8	Invloed crisis op verhuishwensen	10
9	Wensen met betrekking tot de woonomgeving	11
10	Samenvatting, conclusies en aanbevelingen	11
11	Aanbevelingen voor het vervolg	13

Bijlage: Vragenlijst wonen in Scherpenzeel SOS

1 Inleiding

Door de Stichting Ouderen Scherpenzeel-Renswoude (SOS) is een enquête uitgezet in de gemeente Scherpenzeel. Er zijn circa 1.350 enquêtes verspreid. Er zijn 481 enquêtes teruggestuurd, 36%. De vragenlijst is meegestuurd met 'de Koerier'. Alle inwoners van 62 jaar en ouder krijgen de Koerier.

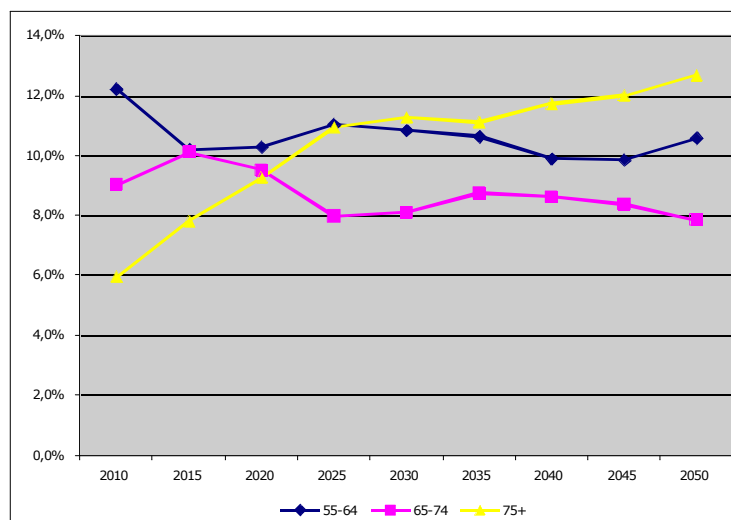
De SOS wil de woonsituatie en woonwensen onder de senioren in beeld brengen. De resultaten kunnen ingezet worden bij de planontwikkeling en programmering van projecten in Scherpenzeel. De resultaten zijn tevens een aanvulling op de woonvisie Scherpenzeel welke recentelijk door de gemeenteraad is vastgesteld.

2 Senioren en het wonen *In Nieuwe Tijden*

De bevolking van Nederland is geleidelijk aan het vergrijzen. Vergrijzing houdt in dat het aandeel ouderen in de totale bevolking toeneemt. Op 1 januari 2012 telde Nederland 2,7 miljoen ouderen (personen van 65 jaar en ouder). Dit komt neer op 16% van de totale bevolking. Daarnaast is sprake van 'dubbele vergrijzing'. Dit houdt in dat binnen de groep 65-plussers het deel 80-plussers toeneemt. Op 1 januari 2012 waren er 686.000 mensen van 80 jaar en ouder, wat neerkomt op 4% van de bevolking. Van de 65-plussers was 25% ouder dan 80 jaar.¹

Vergrijzing in Scherpenzeel

Ook in Scherpenzeel is de vergrijzing zichtbaar. Onderstaand figuur toont het aandeel in de totale bevolking van de leeftijdsgroepen van 55 jaar en ouder volgens de provinciale bevolkingsprognose. Uit de figuur blijkt dat het aantal 75-plussers het hardst groeit van 6,0% van de bevolking in 2010 naar 12,7% in 2050.



Leeftijdsonwikkeling Scherpenzeel 2000-2050²

Wonen, leven en levensfase

Senioren kunnen geconfronteerd worden met een woonsituatie die niet meer past bij de levensfase. Zo kan de mobiliteit afnemen met de jaren waarmee traplopen een probleem kan worden. Ook de actieradius vanuit de woning kan verminderen, zeker als lopen, fietsen en autorijden niet meer gaat. En als de belangrijkste voorzieningen, zoals de winkels, niet meer te bereiken zijn, kan het steeds problematischer worden om in de eigen woning te blijven wonen. In deze situaties zijn er in principe twee mogelijkheden.

¹ bron: Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu

² bron: Provincie Gelderland

Verhuizen naar een andere woning

De eerste optie is verhuizen naar een geschikte woning met voorzieningen binnen de actie radius. Deze optie is uitsluitend mogelijk als er voldoende aanbod is aan geschikte woningen en woonvormen. Daarbij worden – terecht – ook eisen gesteld aan de woning. Er moet voldoende ruimte zijn, voldoende kamers, en voldoende comfort. Ook de nabijheid van voorzieningen staat op de wensenlijst. En de verhuizing in een latere fase van het leven wordt bij voorkeur gezien als de laatste verhuizing.

In de eigen woning blijven wonen

De tweede mogelijkheid is het aanpassen van de woning op de levensfase en het organiseren van zorg – in de breedste zin - aan huis. Aanpassingen in en aan huis zijn afhankelijk van de mogelijkheden van het huis en bijvoorbeeld de ruimte die op het perceel aanwezig is voor een aanbouw. Voor dagelijkse voorzieningen en zorg kan men een beroep (moeten) doen op anderen. Boodschappen doen wordt opgevangen door de omgeving of een bezorgdienst. Tafeltje Dekje bezorgt de maatlijden aan huis. Vervoer wordt op een andere manier geregeld, individueel (scootmobiel) of collectief (ouderenvervoer). Soms wordt een beroep gedaan op de omgeving in de vorm van mantelzorg. 'Verzorgen', 'bezorgen' en 'zorgen voor' zijn de kernbegrippen.

Relatie met huidige woning en inkomen

Naast beschikbaarheid van een andere woning, speelt de huidige woning en het inkomen een rol. Bij een koopwoning, zal deze woning (eerst) verkocht moeten zijn; iets dat in de huidige tijd niet gemakkelijk is. Wordt verhuizen naar een huurwoning overwogen, dan wordt het lastig voor de mensen met een inkomen dat hoger is dan € 34.000; de middeninkomens. Deze groep is aangegeven op huurwoningen in de vrije sector, krijgt in principe geen sociale huurwoning meer toegewezen.

Het verschil tussen wens en werkelijkheid:

Uit diverse onderzoeken blijkt telkens weer dat de wens niet altijd leidt tot daadwerkelijk verhuizen. In de huidige tijd is een aantal factoren te benoemen die deze trend nog verder versterken.

- De verkoop van woningen verloopt op dit moment zeer moeizaam. En aangezien mensen niet geconfronteerd willen worden met dubbele woonlasten, wordt de verhuizing uitgesteld tot na verkoop van de huidige woning. De prijs van de woning bepaalt mede de verkoopbaarheid in de huidige tijd. Hoe duurder de woning, hoe moeilijker het is om de woning te verkopen.
- Er wordt op dit moment weinig gebouwd en in ieder geval veel minder dan een aantal jaar geleden. Er is dus minder aanbod in de nieuwbouw.
- Omdat er weinig verhuist wordt, is er ook in de bestaande voorraad weinig aanbod. Bij de bestaande voorraad speelt bovendien ook nog mee, dat veel woningen niet geschikt, en daarmee niet gewenst, zijn voor senioren.

Bij senioren speelt bovendien nog het gegeven, dat mensen soms aangeven te willen verhuizen vanwege herinneringen aan de huidige woning en onbekendheid met de mogelijkheden van aanpassingen in de eigen woning en het inschakelen van overige voorzieningen om langer thuis te kunnen blijven wonen. Senioren zijn ook kritische woonconsumenten. De nieuwe woning moet goed en volledig aansluiten op de wensen.

Rijksbeleid: langer zelfstandig wonen

Het rijksbeleid is er inmiddels wel op gericht om mensen langer zelfstandig thuis te laten wonen. Als gevolg van de aanpassing van de AWBZ krijgen mensen met een Zorgzwaartepakket (ZZP) 1 tot en met 3 per 1 januari 2013 geen indicatie voor verblijf meer. Per 1 januari 2014 wordt hier naar verwachting ZZP 4 aan toegevoegd. Mensen met ZZP 3 en 4 kregen tot nu toe in veel gevallen nog wel een indicatie voor verblijf in een zorginstelling. Met ingang van 2014 zal deze groep dus thuis moeten blijven wonen en een beroep moeten doen op thuiszorg en mantelzorg.

3 Over dit onderzoek en deze rapportage

De bijna vijfhonderd ingevulde vragenlijsten zijn geanalyseerd. Het hieruit gedistilleerde cijfermateriaal is een basis maar kan niet 1-op-1 doorvertaald worden naar een woningbouwprogramma. Mensen zijn immers niet-berekenbaar. De informatie is dan ook aangevuld met een kwalitatieve analyse. Er zijn mogelijke verklaringen gegeven en er is waar mogelijk een richtinggevend kader benoemd welke benut kan worden bij planontwikkeling en programmering. Ook is een beschouwing gegeven op de consequenties voor de doorstroming. Welke woningen komen vrij bij verhuizing, voor welke doelgroep en welk effect heeft dit op de woningmarkt en programmering voor andere

doelgroepen. De notitie eindigt met een aantal aanbevelingen voor implementatie van de aanbevelingen en het mogelijk vervolg.

4 Profiel van de senioren in Scherpenzeel

Op dit moment is ruim 15% van de bevolking in Scherpenzeel, ruim 1.400 inwoners, 65 jaar of ouder. Niet elke persoon vanaf deze leeftijd heeft behoefte aan extra hulp, zorg of een andere, meer geschikte woning. Het is met name de groep van 75 en ouder waar de zorgvraag actueel en verhuizen of het aanpassen van de woning een noodzaak wordt. En het is deze groep die de komende jaren het hardst in aantal groeit: van 6,0% van de bevolking in 2010 naar 12,7% in 2050.

Er zijn in totaal 481 vragenlijsten in gevuld, ruim 40% van de totale bevolking van 65 jaar en ouder. De gemiddelde leeftijd onder de geënquêteerden is 71 jaar.

Inkomen

Van de ondervraagden heeft 57% een inkomen dat beneden € 34.000 ligt. Deze huishoudens kunnen aanspraak maken op een sociale huurwoning. Van de ondervraagden heeft 27% een inkomen tussen € 34.000 en € 45.000. Dit zijn de middeninkomens. Deze groep heeft sinds 2011 geen recht meer op een sociale huurwoning. Zoals ook geconstateerd in de woonvisie, is het voor deze groep moeilijk om een betaalbare woning te krijgen. Er zijn weinig vrije sector huurwoningen en ook betaalbare koopwoningen zijn er weinig in Scherpenzeel. Voor koop geldt bovendien dat senioren niet altijd meer een woning meer willen kopen, voor zover het al mogelijk is om een hypotheek te krijgen.

Inkomen		
tot € 34.000	€ 34.000 - € 45.000	vanaf € 45.000
57%	27%	16%
245	117	68

5 Huidige woonsituatie

Huur of koop

Ruim twee derde (72%) van de ondervraagden woont op dit moment in een koopwoning. Dit zijn voornamelijk gezinswoningen. Van deze woningen heeft ruim meer dan de helft (63%) van deze woningen heeft een waarde boven € 250.000. Iets meer dan een kwart van de woningen (27%) heeft een waarde onder de € 200.000.

Van de ondervraagden woont 28% in een huurwoning. Zoals ook te verwachten, zijn dit voornamelijk mensen met een inkomen tot € 34.000.

Huidige woonsituatie	
koop	huur
72%	28%
346	133

Verhuurder		
Woonstede	Vallei Wonen	anders
22%	0%	6%
104	2	26

Verkoop is moeizaam in deze tijd. Het merendeel van deze woningen is te duur voor een koper en zal dus gekocht moeten worden door een huishouden dat zelf ook een koopwoning heeft. De angst voor dubbele woonlasten veroorzaakt een afwachtende houding van potentiële kopers. Een deel van de huishoudens die bij deze enquête aangegeven heeft te willen verhuizen, zal dit naar verwachting pas doen als de huidige woning verkocht is.

De huishoudens die nu in een huurwoning wonen, kunnen in de meeste gevallen aanspraak maken op een sociale huurwoning.

Grondgebonden of gelijkvloers

Het merendeel van de ondervraagden, circa 80% woont in een grondgebonden (ééngesins)woningen. Hiervan is een opvallend groot deel vrijstaand of semi-vrijstaand (hoekwoning, twee-onder-een-kapwoning). Dit zijn in de meestal ook duurdere woningen.

Slechts 19% woont in een seniorenwoning of appartement.

Woningtype							
appartement	eengezinswoning (rij)	hoekwoning	vrijstaande woning	2-1 kapwoning	seniorenappartement	seniorenwoning	anders
6%	17%	18%	24%	20%	2%	11%	1%
28	84	86	114	95	10	51	7

Marktwaaarde huidige koopwoning

De marktwaaarde sluit aan op de woningtypen. Ruim 63% heeft een waarde die hoger ligt dan € 25.000. Slechts 8 % heeft een waarde van € 200.000 of lager. Dit zijn woningen die qua prijs geschikt zijn, en bij verhuizing vrijkomen, voor koopstarters.

Marktwaaarde			
tot € 170.000	€ 170.000 - € 200.000	€ 200.000 - € 250.000	vanaf € 250.000
1%	7%	29%	63%
4	23	101	220

Huurprijs huidige huurwoning

Van de ondervraagden met een huurwoning, heeft het merendeel (87%) een woning in de sociale huur. Bij verhuizing kunnen deze woningen opnieuw, en in principe alleen maar, verhuurd worden aan huishoudens met een inkomen tot € 34.000.

Huurprijs		
Tot € 550	€ 550 - € 650	Vanaf € 650
70%	17%	13%
89	22	16

Woongduur huidige woning

De gemiddelde woongduur is redelijk gelijkmatig verdeeld over de decennia met een accent op een woongduur van meer dan dertig jaar. Ruim een derde van de ondervraagden woont al langer dan dertig jaar in dezelfde woning. Eerste constatering bij deze groep is, dat zij in een woning wonen van minimaal dertig jaar oud. Verder kan aangenomen worden dat de huishoudens die al langer dan dertig jaar in dezelfde woning wonen, deze dus ook bewoonden in de gezinsfase. Dit geldt naar verwachting ook voor een groot deel van de mensen die tussen de 21 en 30 jaar in hun woning wonen. Bij elkaar zijn dit al bijna 60% van de huishoudens.

Woongduur (gemiddeld 25 jaar)	
20%	1 tot 10 jaar in de huidige woning
22%	11 tot 20 jaar in de huidige woning
23%	21 tot 30 jaar in de huidige woning
36%	meer dan 30 jaar in de huidige woning

6 Verhuishwensen

Van de ondervraagden heeft 44% aangegeven de wens te hebben om te verhuizen. Van deze groep wonen 33 huishoudens (15%) nu in een huurwoning. De meerderheid van de huishoudens die aangegeven heeft te willen verhuizen heeft op dit moment een koopwoning. Het gaat dan om 181 huishoudens (85%).

Verhuishwens	
ja	nee
44%	53%
214	253

Huidige woonsituatie verhuigeneigden	
huur	koop
33	181
15%	85%

Wens huur of koop

De wensen ten aanzien van de woning na verhuizing, laat een ander beeld zien. Van de ondervraagden geeft 63% aan graag naar een huurwoning te willen verhuizen. De overige 37% wil (opnieuw) een koopwoning.

Wens prijs koopwoning

Bij de gewenste koopwoning wil ruim een derde (37%) een woning in de goedkopere prijsklasse (tot € 200.000). Een derde (35%) van de ondervraagden wil een woning in de prijscategorie van € 200.000 tot € 250.000 en 28% heeft aangegeven een koopwoning te willen met een prijs boven de € 250.000. Ten opzichte van andere gemeenten is er in Scherpenzeel een relatief grote vraag om koopwoningen in een hogere prijscategorie. Dit sluit wel aan op de huidige woonsituatie van een groep senioren. Van de ondervraagden met een koopwoning heeft 73% een koopwoning met een marktwaarde van € 250.000 of hoger. Een deel van deze groep lijkt bereid te zijn tot het kopen van een woning met een vergelijkbare waarde. De ervaring is wel, dat senioren zelden een woning willen kopen die duurder is dan de huidige woning.

Koop bij verhuizen ²			
Tot € 170.000	€ 170.000 - € 200.000	€ 200.000 - € 250.000	Vanaf € 250.000
7%	30%	35%	28%
12	48	57	46

Huur bij verhuizen ²		
Tot € 550	€ 550 - € 650	Vanaf € 650
39%	48%	13%
109	133	37

Wens hoogte huur

Van de ondervraagden die aangegeven hebben een huurwoning te willen, geeft het merendeel aan een woning met een huur lager dan € 650 te willen. Er zijn 37 huishoudens die een huurwoning willen in de vrije sector (huur hoger dan € 650).

In onderstaande tabel is het totale overzicht gegeven van de verhuishwensen ten aanzien van koop of huur en het gewenste prijsniveau.

Koop bij verhuizen ²				Huur bij verhuizen ³		
37%				63%		
Tot € 170.000	€ 170.000 - € 200.000	€ 200.000 - € 250.000	Vanaf € 250.000	Tot € 550	€ 550 - € 650	Vanaf € 650
3%	11%	13%	10%	25%	30%	8%
12	48	57	46	109	133	37

³ Bij deze tabel zijn ook de wensen opgenomen van de huishoudens die aangegeven hebben (nog) niet te willen verhuizen.

Wens woningtype gezinswoning of gelijkvloers

Het gewenste woningtype sluit grotendeels aan bij de verwachting dat senioren een gelijkvloerse woning wensen. Slechts 7% geeft de voorkeur aan een gezinswoning. Van de ondervraagden wil 71% een gelijkvloerse woning. De helft van deze huishoudens geeft de voorkeur aan een seniorenwoning. De andere helft wil eventueel wel een appartement waarbij twee derde dan de voorkeur geeft aan een seniorenappartement.

Woningtype bij verhuizen ⁴							
een-gezinswoning	hoekwoning	vrijstaande woning	2-onder-1-kapwoning	appartement	seniorenappartement	seniorenwoning	anders/niet ingevuld
7% gezinswoning				71% gelijkvloers			22%
1%	1%	4%	1%	12%	22%	37%	22%
6	6	18	2	51	97	163	99

Wens type appartement

Bij de enquête is doorgevraagd naar de wensen bij een appartement. Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen appartementen in een complex dat specifiek bestemd is voor senioren en een gemengd complex. Binnen de specifiek bestemde complexen is een onderscheid gemaakt tussen voor senioren geschikte appartementen (met lift), zelfstandige appartementen waar zorg geboden kan worden en een appartement in een woonzorgcomplex.

Van de ondervraagden geeft 87% aan de voorkeur te hebben voor een appartement dat in enige vorm gelabeld is voor senioren. De meerderheid wil een appartement, waarvan twee derde aan geeft een appartement te willen met zorg aan huis en in de buurt/het complex.

Type appartement ³			
appartement met lift in gemengd complex	seniorenappartement met lift	seniorenappartement met zorg(-mogelijkheid)	appartement in woonzorgcomplex
13%	27%	48%	12%
44	89	161	41

Bestaande woning of nieuwbouw

Aan de mensen is gevraagd of er een voorkeur is voor nieuwbouw of een bestaande woning. Van de ondervraagden die deze vraag beantwoord heeft, heeft 40% een voorkeur. Bij deze 40% geeft vier op de vijf mensen aan de voorkeur te hebben voor een nieuwbouwwoning.

Van de ondervraagden geeft 60% geen specifieke voorkeur te hebben.

Voorkeur nieuwbouw of bestaande woning		
nieuw	bestaand	geen voorkeur
32%	8%	60%
124	30	227

Als groep een woningcomplex ontwikkelen

Er zijn diverse vormen mogelijk waarbij een groep gezamenlijk een complex woningen ontwikkeld. Zo zijn er CPO-projecten met seniorenwoningen in de koop. Ook een vorm van collectief particulier opdrachtgeverschap in de huur - CPOH⁵ - is een optie. Van de ondervraagden heeft de helft aangegeven niet geïnteresseerd te zijn in het participeren in een gezamenlijke ontwikkeling. Een kwart

⁴ Bij deze tabel zijn ook de wensen opgenomen van de huishoudens die aangegeven hebben (nog) niet te willen verhuizen.

⁵ Collectief Particulier Opdrachtgeverschap voor Huurders; de coöperatieve woonvereniging

van de ondervraagden die deze vraag beantwoord heeft, wil dit wel. De overige 24% geeft aan misschien te willen participeren in een dergelijke vorm van collectief ontwikkelen.

Wordt gekeken naar de huishoudens die aangegeven hebben te willen verhuizen, dan hebben 55 huishoudens aangegeven geïnteresseerd te zijn in een collectieve ontwikkeling. Nog eens 59 huishoudens hebben de vraag beantwoord met 'misschien'. De overige verhuisgeneigde huishoudens hebben geen interesse in een gezamenlijke ontwikkeling.

Als groep samen ontwikkelen		
ja	nee	misschien
26%	50%	24%
94	182	87

Verhuisgeneigden en de wens om als groep samen te ontwikkelen		
ja	nee	misschien
26%	47%	27%
55	100	59

Bij de groep huishoudens die aangegeven hebben om misschien als groep de woning te willen ontwikkelen, wordt een aantal redenen genoemd die doorslaggevend kunnen zijn:

- Een aantal mensen legt de koppeling tussen het ontwikkelen als groep en de gezondheid. De veronderstelling hierbij kan zijn, dat men de groepsvorm associeert met een woonzorgcomplex. Uitdaging kan zijn om te onderzoeken welke mogelijkheden er zijn voor de ontwikkeling van woningen met (de mogelijkheid van) zorg.
- Een andere groep stelt dat gezamenlijk ontwikkelen een optie is mits op de goede/gewenste locatie, passend bij de gewenste kwaliteit en prijsklasse en met voldoende individuele inbreng. Bij deze groep is het interessant te onderzoeken welke locaties geschikt zijn en wat de wensen zijn met betrekking tot prijs en kwaliteit.
- Ook stelt een aantal mensen eisen aan de samenstelling van de groep, 'gelijkgestemden'.

Mede naar aanleiding van de groep die aangegeven heeft wel of misschien in een groep iets te willen ontwikkelen, is het de moeite waard om diverse vormen van collectief opdrachtgeverschap – in koop of huur - met senioren verder te onderzoeken.

7 Factoren die doorslaggevend zijn om wel of niet te verhuizen

Er is een belangrijke reden die bij veel mensen genoemd wordt als doorslaggevende factor om te verhuizen namelijk de gezondheid: fysieke gezondheidsproblemen of moeilijk traplopen. Dit sluit aan op de trend waaruit gebleken is dat mensen pas werkelijk aan verhuizen denken, en ook gaan verhuizen, als het echt niet meer mogelijk om in de huidige woning te blijven wonen. Dit kan soms onverwachts zijn, voelen als gedwongen verhuizen. Ouder worden, een verminderde gezondheid en daarmee niet meer probleemloos kunnen blijven wonen in de huidige woning is niet te voorkomen. Wel zijn er mogelijkheden om mensen op een aantal manieren te ondersteunen, te voorkomen dat de keuze er niet meer is en er een gedwongen verhuizing volgt. Waar dan zoal aan gedacht kan worden:

- Voorlichting over de mogelijkheden van verhuizen naar een gelijkvloerse woning met de mogelijkheid van zorg op termijn. Een verhuizing naar een comfortabele, mogelijk iets kleinere woning kan ook interessant zijn als de gezondheid het nog niet afdwingt. Het moeten dan wel kwalitatief goede, ruime woningen zonder het gevoel van 'nu al in een bejaardentehuis wonen'. Deze informatie is vooral interessant voor de mensen die niet direct de rest van hun leven in de huidige woning willen blijven wonen. Uiteraard is de beschikbaarheid van de gevraagde woningen een voorwaarde.
- Voorlichting over maatregelen in de eigen woning om daar langer te kunnen blijven wonen. Hierbij moet ook gedacht worden aan preventieve maatregelen: waarom wachten met een aanbouw tot deze noodzakelijk is als extra slaapkamer en badkamer op de begane grond? Een aanbouw geeft voor nu al extra ruimte en kan zo gebouwd zijn dat er te zijner tijd gemakkelijk een badkamer en slaapkamer in te realiseren is. Deze optie is interessant voor de huishoudens die graag in de eigen woning willen blijven wonen.

8 Invloed crisis op verhuiscriteria

De meerderheid van de huishoudens geeft aan dat de crisis geen invloed heeft op de verhuiscriteria.

Een klein aantal mensen geeft aan dat men de verhuizingsplannen uitstelt vanwege de crisis. Dit zijn mensen met een duurdere koopwoning die naar verwachting niet, of niet tegen de gewenste prijs, verkocht wordt. Verkoop van de huidige woning is aangekruist als een reden om alsnog te gaan verhuizen. De economische crisis is ook van invloed op de keuze voor huur of koop: meer mensen kiezen dan toch een huurwoning en gaan niet kopen.

Een kleine groep geeft aan door de crisis juist sneller te willen verhuizen. Het gaat om mensen met een koopwoning en ook om mensen in een – duurdere – huurwoning. Men wil lagere woonlasten.

9 Wensen met betrekking tot de woonomgeving

In de enquête is gevraagd naar het belang van voorzieningen in de directe omgeving en hieruit blijkt dat de aanwezigheid van voorzieningen in de omgeving belangrijk gevonden wordt.

Bovenaan de wensenlijst staan winkels zoals een supermarkt. De wens om winkels voor de dagelijkse behoefte in de directe omgeving te hebben, sluit aan op het landelijk beeld.

Veel mensen hebben ook huisarts/apotheek aangekruist als een functie die men graag in de buurt wil hebben. Zorg in de buurt is ook gewenst maar wordt toch minder belangrijk gevonden dan winkels.

Openbaar vervoer in de directe omgeving scoort beduidend lager en wordt minder belangrijk gevonden.

10 Samenvatting, conclusies en aanbevelingen

Profiel van de senior in Scherpenzeel

Ruim de helft van de senioren die de vragenlijst heeft ingevuld, heeft een inkomen dat lager ligt dan € 34.000. Deze groep kan aanspraak maken op een sociale huurwoning en heeft in het algemeen niet de wens noch de middelen om een woning te kopen. Bij huishoudens met een laag inkomen en een koopwoning, gaat de voorkeur in het algemeen ook uit naar een huurwoning. Een eventuele opbrengst uit de verkoop van de woning kan dan benut worden ter aanvulling op het inkomen.

Ruim een kwart van de huishoudens heeft een middeninkomen (€ 34.000-€ 45.000). Dit is de groep die geen sociale huurwoning meer toegewezen krijgt. Bij de wens tot een huurwoning, moet gezocht worden naar een woning in de vrije sector. Bij een koopwoning moet gezocht worden naar een goedkope koopwoning. Valt er vermogen vrij bij de verkoop van de huidige woning, dan is een duurdere koopwoning mogelijk.

De huishoudens met een hoger inkomen hebben de mogelijkheid tot de koop van een duurdere woning, zeker als er vermogen vrij valt bij de verkoop van de huidige woning.

Conclusies en aanbevelingen

- Er is in ieder geval behoefte aan, en vraag naar sociale huurwoningen.
- Voor de huishoudens met een middeninkomen is aanbod nodig in de vrije sector huur en koop. Hier is nog weinig aanbod in.
- Voor de groep huishoudens met een hoger inkomen is middeldure tot dure koop een optie. Een aantal huishoudens zal willen huren wat dan in de vrije sector moet.

Huur of koop

De verhuishwensen laten zien dat 63% een huurwoning wil. De huur van de nieuwe woning ligt hoger dan het huidige huurprijsniveau. De meerderheid heeft aangegeven een huur tot € 650 te kunnen betalen.

De overig 37% wil een koopwoning. Een derde van de potentiële kopers zoekt een woning met een koopprijs tot € 200.000. Bijna twee derde geeft aan een woning te willen kopen van € 200.000 of meer. Dit prijsniveau is hoger dan meestal aangegeven wordt door senioren (elders) maar sluit wel aan op het eigen woningbezit onder de senioren in Scherpenzeel en de huidige marktwaarde van deze woningen.

Conclusies en aanbevelingen

- Er is meer vraag naar huurwoningen maar ook koop blijft een wens. In de woonvisie is de constatering neergelegd dat er veel vraag is naar huurwoningen.
- Koopwoningen kunnen deels in de prijscategorie tussen € 200.000 en € 250.000 en duurder dan € 250.000.
- Bij de huurwoningen is behoefte aan sociale huur met een huur tot € 650.
- Voor de groep huishoudens met een middeninkomen, zijn, naast koop, ook woningen met een huur boven € 650 een optie.

Gelijkvloers wonen

Overtuigend, en in aansluiting op de verwachting, gaat de voorkeur uit naar een gelijkvloerse woning. Slechts 7% geeft een andere voorkeur aan. De belangstelling voor een seniorenwoning (zoals bijvoorbeeld een patiowoning) of een appartement ontlopen elkaar niet echt. Bij de appartementen gaat de voorkeur meer uit naar een seniorenappartement, eventueel met (de mogelijkheid van) zorg of in een woonzorgcomplex.

Conclusies en aanbevelingen

- Focus op het realiseren van gelijkvloerse woningen.
- Zorg daarbij voor een aanbod van zowel appartementen als grondgebonden seniorenwoningen (patiowoningen).
- Let ook op het aanbod in de bestaande voorraad. Een marktkennerpanel⁶ bestaande uit makers actief in Scherpenzeel, heeft aangegeven aan dat het toevoegen van koopappartementen op korte termijn niet kansrijk is. Onderzoek of er voldoende aanbod in de bestaande voorraad is.
- Het marktpanel geeft tevens aan dat senioren niet graag willen verhuizen naar een appartement. Deze enquête geeft een deels ander beeld. De ervaring leert dat een deel van de senioren wel naar een appartement wil verhuizen, maar dan alleen als dit appartement kwalitatief voldoet aan de wensen (groot genoeg, voldoende slaapkamers, ruim balkon). De vraag om grondgebonden woningen is echter ook aanwezig.

Bestaand of nieuwbouw en collectief bouwen

Er is niet echt een duidelijke voorkeur voor nieuwbouw. Slechts 32% van de ondervraagden geeft hier de voorkeur aan. De interesse voor het gezamenlijk ontwikkelen van woningen is wel aanwezig. Ruim de helft is geïnteresseerd of geeft aan misschien mee te willen doen. Diverse vormen van collectief particulier opdrachtgeverschap in koop of huur kunnen interessant zijn voor de huishoudens met een middeninkomen: een mogelijkheid tot betaalbare koopwoningen of huurwoningen in collectief eigendom (CPOH).

Conclusies en aanbevelingen

- Er is geen overweldigende voorkeur voor nieuwbouw. Inventariseer daarom ook de mogelijkheden in de bestaande woningvoorraad. Kijk daarbij ook naar de woningen geschikt te maken zijn.
- Onderzoek de mogelijkheden van collectief particulier opdrachtgeverschap in huur en koop en focus daarbij op woningen voor de middeninkomens: vrije sector huur en goedkope koop.

Doorstroming en crisis

Als een groep van de verhuisgeneigde senioren ook daadwerkelijk verhuist, komen er woningen vrij. Dit zijn naar verwachting een beperkt aantal huurwoningen en veel koopwoningen met een prijs van € 250.000 of hoger. Het zijn veel semi-vrijstaande en vrijstaande woningen. Dit zijn over het algemeen geen woningen voor koopstarters. Een beperkt aantal huishoudens hebben de verhuisplannen uitgesteld vanwege de crisis. Het gaat dan met name om mensen met een duurdere koopwoning.

Conclusies en aanbevelingen

- Bij doorstroming van senioren komen veel middeldure koopwoningen. Houd hier rekening met het nieuwbouwprogramma: realiseer met name seniorenwoningen en goedkope koopwoningen.

Voorzieningen in de directe omgeving

De wens tot winkels voor de dagelijkse behoefte staat met stip bovenaan. Erna volgen huisarts/apotheek en een zorgcentrum. Aan openbaar vervoer in de directe omgeving is minder behoefte.

⁶ Marktkennerpanel van de studie 'Regio FoodValley Inventarisatie en Probleemanalyse'

Conclusies en aanbevelingen

- Positioneer seniorenwoningen in ieder geval zoveel mogelijk in de nabijheid van winkels voor de dagelijkse behoefte, zoals een supermarkt.
- Positioneer seniorenwoningen waar mogelijk in de buurt van zorgvoorzieningen of probeer afspraken te maken met zorgorganisaties over zorg aan huis.

11 Aanbevelingen voor het vervolg

Toets woningbouwprogramma

Een grote groep mensen heeft de moeite genomen om de vragenlijst in te vullen. Hieruit blijkt wel dat de mogelijkheid om mee te denken over de woning gewenst is. De resultaten uit dit onderzoek kunnen meegenomen worden bij de programmering en diverse plannen. Voorstel is om in ieder geval de volgende stappen te doorlopen:

- Toets het nu bekende woningbouwprogramma en bouwplannen aan de conclusies en aanbevelingen uit dit onderzoek.
- Pas indien nodig het woningbouwprogramma aan.
- Bepreek de resultaten met een vertegenwoordiging van de senioren (SOS, WMO-raad).

Participatie bij bouwplannen

Daarnaast is het advies om de mensen - de toekomstig bewoners - bij de plannen te betrekken. Zij kunnen de aanbevelingen uit dit onderzoek verder aanvullen, hun wensen kenbaar maken en meedenken over de woning. Bij het betrekken van de resultaten van dit onderzoek en de (toekomstig) bewoners bij bouwinitiatieven is betrokkenheid en participatie in een aantal stappen mogelijk:

- Fase programma van eisen: toets aan onderzoeksresultaten en bespreken met een vertegenwoordiging van de senioren (SOS, WMO-raad).
- Fase schetsontwerp: informerende bijeenkomst waarbij alle senioren uitgenodigd zijn, die geïnteresseerd zijn in het plan. Na deze bijeenkomst volgt de selectie van potentiële bewoners (voor zover mogelijk): voorinschrijving kopers en/of selectie huurders die in aanmerking komen voor het complex.
- Fase uitwerking tot definitief ontwerp: bespreken met selectie kopers/huurders.

Collectief particulier opdrachtgeverschap in huur of koop

In Scherpenzeel is een zeer beperkt aanbod aan betaalbare koopwoningen. De mediane vraagprijs (de meest voorkomende vraagprijs) in Scherpenzeel is € 322.836,- (november 2012). Het zijn met name de huishoudens met een middeninkomen die aangewezen zijn op een aanbod aan goedkope koopwoningen. Alternatief in de huur moet gezocht worden in de vrije sector en ook deze woningen zijn er bijna niet in Scherpenzeel. Onder de senioren in Scherpenzeel is echter wel een grote groep met een middeninkomen. Ook heeft een aanzienlijk deel van de mensen aangegeven geïnteresseerd of misschien geïnteresseerd te zijn in het realiseren van hun woning in een groep. Dit nodigt uit tot het nader onderzoeken van de optie tot het collectief ontwikkelen van een of meer complexen.

- Onderzoek de mogelijkheden van collectief (particulier) opdrachtgeverschap in huur of koop.
- Koppel deze initiatieven aan een concrete locatie.⁷
- Benut de SOS om de mensen te bereiken die in de vragenlijst positief gereageerd hebben op het idee om in een groep woningen te realiseren.

⁷ Dit advies is ingegeven vanuit ervaringen elders met collectief particulier opdrachtgeverschap in huur (CPOH).

Bijlage: Vragenlijst wonen in Scherpenzeel SOS

1. Woont u in een koop- of een huurwoning?

- Koop
- Huur

2. [indien huurwoning] Van wie huurt u uw woning?

- Woningbouwcorporatie, namelijk
- Particuliere verhuurder
- Anders, namelijk....

3. In wat voor soort woning woont u nu?

- Appartement
- Eengezinswoning/rijtje
- Hoekwoning
- Vrijstaande woning
- 2 onder 1 kap
- Anders,nl.....
- Seniorenappartement in een complex
- Seniorenwoning met tuin (laagbouw)

4. [indien koopwoning] Kunt u een schatting geven van de huidige marktwaarde van uw woning?

- Minder dan 170.000 euro
- Tussen de 170.000 en 200.000 euro
- Tussen de 200.000 en 250.000 euro
- Meer dan 250.000 euro

5. [indien huurwoning] Wat is uw netto huurprijs per maand?

- Minder dan 550 euro
- Tussen de 550 en 650 euro
- Meer dan 650 euro

6. Hoe lang woont u al in uw huidige woning?

.... jaar

7. Bent u van plan in de toekomst nog een keer te gaan verhuizen (vrijwillig)?

- Ja
- Nee

8. Heeft de economische crisis invloed op uw verhuisplannen?

- Ja, door crisis wil ik nu sneller verhuizen
- Ja, door crisis heb ik mijn verhuizing uitgesteld
- Nee, heeft geen invloed

9. Heeft de economische crisis invloed of u kiest voor een koop of een huurwoning?

- Ja, door crisis kies ik nu voor een huurwoning ipv een koopwoning
- Ja, door crisis kies ik nu voor een koopwoning ipv een huurwoning
- Nee, heeft geen invloed

10. Heeft de economische crisis invloed op de prijsklasse van uw nieuwe koop- of huurwoning?

- Ja, door crisis kies ik nu voor een hogere koop- of huurprijs
- Ja, door crisis kies ik nu voor een lagere koop- of huurprijs
- Nee, heeft geen invloed

11. Welke van de volgende elementen zouden helpen om u sneller te laten verhuizen? [max 3 antwoorden mogelijk]

- [bij huidige woning = koopwoning] Huidige woning is verkocht
- Dalende huizenprijzen
- [bij huidige woning = koopwoning] Verkoopgarantie van huidige woning
- [bij huidige woning = koopwoning] Oplossen dubbele woonlasten
- Woning in gewenste wijk komt beschikbaar
- Gewenste woningtype komt beschikbaar
- Gewenste prijsklasse huur- of koopwoning komt beschikbaar
- Anders, namelijk
- Weet niet/ geen mening

12. Welke van de volgende elementen is doorslaggevend bij uw verhuisplannen? [1 antwoord mogelijk]

- Veranderingen in het huishouden (kinderen uit huis etc.)
- Verandering in persoonlijke situatie/leeftijd (met pensioen, minder goed ter been raken, niet meer zelfstandig kunnen blijven wonen etc.)
- De huidige woning voldoet niet meer aan wensen en behoeften (grotere/kleinere woning, meer comfort etc.)
- De voorzieningen in de omgeving van mijn huidige woning staan mij niet aan
- Mijn financiële positie is veranderd waardoor ik ga of moet verhuizen
- Anders, namelijk.....

13. Naar wat voor type woning gaat uw voorkeur uit?

- Appartement
- Eengezinswoning/rijtje
- Hoekwoning
- Vrijstaande woning
- 2 onder 1 kap
- Seniorenappartement in een complex
- Seniorenwoning met tuin (laagbouw)
- Anders, nl.....

14. Zou u ook een appartement als toekomstige woning overwegen?

- Ja
- Nee

15. Waarom zou u niet in een appartement willen wonen?

- Geen tuin
- Prijs/kwaliteit verhouding minder gunstig dan bij andere typen woningen
- Gebrek aan bergruimte
- Gebrek aan privacy
- Te gehorig
- Geen eigen identiteit woning
- Anders, namelijk

16. Zou uw wens van een tuin ook ingevuld kunnen worden door een ruim balkon of dakterras?

- Ja
- Nee

17. Als u een appartement overweegt, naar wat voor soort appartement zou uw voorkeur uitgaan?

- Appartement met lift gemengd met andere leeftijdsgroepen
- Appartement met lift waar u voornamelijk met 55-plussers woont, die nog geen zorg nodig hebben.
- Appartement speciaal voor senioren, wel zelfstandig wonen, maar waar u indien gewenst ook gebruik kan maken van zorg- en gemaksdiensten, zoals persoonlijke alarmering, klusdienst, maaltijdservice etc.
- Woonzorgcomplex waar men als dat nodig is ook zwaardere vormen van zorg kan krijgen

18. Gaat uw voorkeur uit naar een koop- of een huurwoning?

- Koop
- Huur
- Geen voorkeur

19. Als u een koopwoning overweegt, naar welke prijscategorie voor de aankoop prijs gaat uw voorkeur uit?

- Minder dan 170.000 euro
- Tussen de 170.000 en 200.000 euro
- Tussen de 200.000 en 250.000 euro
- Meer dan 250.000 euro

20. Als u een huurwoning overweegt, wat bent u dan per maand bereid aan huur te betalen?

- Minder dan 550 euro
- Tussen de 550 en 650 euro
- Meer dan 650 euro

21. Hoeveel slaapkamers heeft uw huidige woning en hoeveel slaapkamers moet uw evt. nieuwe woning minimaal hebben?

- Aantal huidige woning: ...
- Aantal nieuwe woning: ...

22. Gaat uw voorkeur uit naar een nieuwbouwwoning of een bestaande woning?

- Nieuwbouw
- Bestaande woning
- Geen voorkeur

23. Zou u interesse hebben om met een groep gelijkgestemden een woning/woningen te ontwikkelen. Dit kan zowel nieuwbouw als renovatie van bestaande woningen gaan, waarbij u met een groep mensen samenwerkt om de woningen naar eigen wens te ontwikkelen.

- Ja
- Misschien, afhankelijk van....
- Nee, omdat...

24. Hoe belangrijk zijn de volgende aspecten in uw woonomgeving?

	Ze er be lan gri jk	Be lan gri jk	Ne utra al	On be lan gri jk	Ze er on be lan gri jk
<input type="checkbox"/> Winkels voor het directe levensonderhoud zoals supermarkt en drogisterij	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Openbaar vervoer in de buurt/ bushalte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Zorgcentrum, waarvandaan eventueel zorg kan worden verkregen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Huisarts / apotheek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

25. Wat is uw huidige gezinssituatie?

- Aantal personen: ...
- Leeftijd(en): ...
- Jaar-inkomen:
 - minder dan € 34.000
 - tussen € 34.000 en € 45.000
 - meer dan € 45.000