



LEVENSLLOOPBESTENDIG, ENERGIENOTALOOS

Koopgedrag van ouderen

Hogeschool Utrecht

Scriptie voor opleiding Bouwtechnische Bedrijfskunde

Sjaak Cornelis van den Hoek

sjaak.vandehoek@student.hu.nl

Colofon

Student

Naam	S.C. (Sjaak) van den Hoek
Studentnummer	1572208
Opleiding	Bouwtechnische Bedrijfskunde
Afstudeerrichting	Vernieuwend Vastgoedbeheer
E-mail	sjaak.vandenhoeck@student.hu.nl

Begeleidend instituut

Hogeschool Utrecht
Faculteit Natuur en Techniek
Instituut Gebouwde Omgeving
Nijenoord 1, 3552 AS Utrecht

Afstudeerbegeleiders

1e Begeleider	Frank Stiksmā
2e Begeleider	Edwin van den Heuvel

Lectoraat Nieuwe Energie in de Stad

Lector	I. Opstelten
---------------	--------------

Lectoraat Vernieuwend Vastgoedbeheer

Lector	V. Gruis
---------------	----------

Afstudeeratelier

One-Stop-Shop

Afstudeerbedrijf

BJW BV
Propaanstraat 7
7463 PN Rijssen

Afstudeerbegeleider	J. Kamphuis
----------------------------	-------------

Cursuscode	TBTB-AFR8-04
-------------------	--------------

Voorwoord

Vanuit een samenwerking met drie partijen uit de bouwsector is in het begin van 2013 BJW BV, hierna BJW, ontstaan. BJW is een onderneming die gelooft in het verduurzamen van de Nederlandse woningvoorraad, betaald vanuit de besparing op de energierekening. Momenteel wordt er gewerkt aan een energienoteloos renovatieconcept voor de particuliere, grondgebonden jaren '60/'70 woning, met uitzicht op marktverbreding en expansie.

Om dit proces te versnellen is begin februari 2013 het afstudeeratelier One-Stop-Schop in het leven geroepen. Het initiatief valt onder de vlag van het lectoraat *Nieuwe Energie in de Stad* (Nieuwe Energie in de Stad, 2013) onder leiding van Ivo Opstelten.

Op 4 februari ben ik als stagiair functie regisseur gestart bij dit afstudeer bedrijf.

De grote uitdaging waar BJW voor staat, maakt het dat dit bedrijf de ideale stageplek voor mij is geweest. Dit is dan ook de reden dat ik niet alleen mijn stageperiode hieraan heb gekoppeld maar ook mijn afstudeeronderzoek.

Ik wil hier de mogelijkheden nemen mijn dank te betuigen aan de personen die een bijdrage hebben geleverd aan de totstandkoming van mijn scriptie. Vanuit BJW gaat mijn dank vooral uit aan Jan Kamphuis, mijn bedrijfsbegeleider. Daarnaast wil ik Frank Stiksma en Edwin van de Heuvel bedanken, die vanuit de Hogeschool Utrecht zich ingezet hebben voor de totstandkoming van mijn scriptie.

Tot slot spreek ik mijn dank uit naar mijn vrienden en familie, met in het bijzonder mijn ouders; De mensen die het mij mogelijk gemaakt hebben mijn studie te kunnen afronden.

Rest mij u veel leesplezier te wensen.

Sjaak Cornelis van den Hoek,

Utrecht, maart 2014

Samenvatting

Nederland vergrijst. Door de explosieve bevolkingsgroei na de tweede wereldoorlog (de babyboom) en het toenemen van de levensverwachting neemt het aantal senioren toe. Door het toenemen van senioren, stijgen ook de kosten van de zorg. Om de zorg betaalbaar te houden verandert in Nederland momenteel het zorgstelsel. Zorg en wonen wordt gescheiden. Deze verschuivingen zullen zich vertalen op de vastgoed markt. De vraag naar woningen ingericht voor ouderen zal daardoor toenemen.

Het bedrijf BJW ontwikkeld momenteel een energienotuloze renovatie. Hierbij wordt een grondgebonden, particuliere, jaren '60/'70 woning gerenoveerd en uitgerust met duurzame installaties waarbij per jaarsaldo nul op de meter gerealiseerd wordt. Door het betrekken van levensloopbestendigheid bij dit concept, worden de marktkansen van BJW vergroot en dragen zij bij aan de vraag aan woningen ingericht voor ouderen.

Dit onderzoek is uitgevoerd om het koopgedrag van ouderen in kaart te brengen om zo de potentie van het energienotuloze renovatieconcept van BJW met levensloopbestendigheid te bepalen. Het onderzoek is opgebouwd uit een praktisch kader en een theoretisch kader. Vanuit het theoretische kader wordt er op basis van literatuurstudie een veronderstelling gedaan over het koopgedrag van ouderen. Deze veronderstelling is vervolgens getoetst aan een expertmeeting. Vanuit het praktische kader zijn interviews met de doelgroep afgenomen om inzicht te krijgen op het koopgedrag en de behoeften omtrent levensloopbestendigheid. Hiervoor zijn bouwkundige uitwerkingen opgesteld die de respondenten uit de interviews richting geven over hoe dit eruit moet komen te zien. Tot slot zijn het theoretische en het praktische kader samengebracht om het koopgedrag te bepalen.

Er is gebleken dat de oudere generaties senioren (65+) geen behoefte hebben aan een energienotuloze renovatie met levensloopbestendigheid. Gezien de leeftijd wordt een terugverdiëntijd van 15 jaar, als te lang ervaren. Daarnaast hebben oudere mensen geen behoefte aan veranderingen, grote investeringen en de rondsloep die de renovatie met zich mee brengt. De jongere generaties senioren (50-60 jaar) zijn dynamischer. Deze doelgroep voelt zich jong, fit, en kan beter met veranderingen omgaan. De jongere senioren willen nog langer dan 15 jaar in hun woning blijven wonen en hebben tijd van leven om de hypotheek aan te gaan. Echter voelt men weinig voor voorzieningen die met ouderdom te maken hebben. Die periode ligt nog ver van hen af en denken daar bewust niet over na.

Het koopgedrag van senioren met betrekking tot huisvesting is erg conservatief. Dit komt doordat zij betrokken zijn bij het koopbeslissingsproces van vrienden en familie. Zij hechten veel waarde aan de ervaring en mening van de kennissen die het proces eerder hebben meegemaakt. Onbewust wordt bij het oriënteren de traditionele keuzes overgenomen. Hierdoor krijgen innovaties weinig kans. De keuze van traditionele producten sluiten aan op de kernwoorden die het koopgedrag van de senioren kenmerken; "conservatief en vertrouwdheid".

In het koopbeslissingsproces houden de senioren vast aan traditionele oplossingen. Dit komt doordat senioren de keuzes bij het koopbeslissingsproces van vrienden en familie kopiëren. Wanneer deze vicieuze cirkel doorbroken wordt, worden er kansen gecreëerd voor het renovatie concept van BJW. Om te bepalen wat de potentie is, en hoe dat te bewerkstelligen is, wordt vervolgstudie geadviseerd.

Summary

The Netherlands is aging. Due to the explosive population growth after World War II (the baby boom) and the increase in life expectancy, the number of seniors is increasing. By the increase of seniors, healthcare costs also increase. To keep healthcare affordable the healthcare system is changing in The Netherlands. Healthcare and housing is separated. These shifts will translate to the real estate market. The demand for housing designed for the elderly will increase as a result .

The company BJW bv currently develops an energy bill free renovation. This is a ground-based private house from the 1960's-70's, renovated and equipped with renewable installations that will annually realize a balance of zero on the meter. By involving lifelong durability to this concept, the market opportunities for BJW bv increase and they contribute to the demand for housing designed for the elderly.

This study was conducted to determine the buying behavior of seniors and the potential of the energy bill less renovation concept with lifelong durability. The study is made up of a practical framework and a theoretical framework. The theoretical framework focusses on the buying habits of the elderly, based on literature review and hypothesis. This assumption is then tested in an expert meeting. From the practical part, interviews were conducted with the target audience to get insight on the buying habits and needs regarding lifelong durability. Constructional plans were shown in order to give respondents insight on how it would look like. Finally, the theoretical and practical framework came together to determine buying behavior.

It was found that the older generations of seniors (65+) do not need an energy bill less renovation with lifelong durability because, given the age, a payback period of 15 years is too long. In addition, older people do not want change, major investments and chaos that comes with renovation works . The younger generations of seniors (50-60 years) are more dynamic. This audience feels young, fit, and can better cope with change. They want to stay in their home for more than 15 years and have time to pay back a mortgage. However, they feel little for investing in facilities that have to do with ageing. For them, this period is still far away and they deliberately do not think about it.

The buying behavior of seniors with respect to housing is very conservative. This is because they are involved in the purchasing decision from friends and family. They greatly value the experience and opinion of acquaintances who have been through the process before. Unconsciously they have adopted the traditional choices of orienting. This gives little chance for innovations. The choice of traditional products closely relates to the keywords that characterize the buying behavior of seniors; "conservative and familiarity".

The purchase decision process keeps seniors on to traditional solutions. This is because seniors copy the choices of the purchase decision of friends and family. As a result, there is little room for innovative developments of lifelong durability. If this vicious circle is broken, opportunities are created for the renovation concept of BJW. To determine what the potential is and how that effects the market, further study is recommended.

H 1 INHOUDSOPGAVE

H 1	Inleiding	11
H 1.1	Aanleiding	11
H 1.2	Probleemstelling, doelstelling, hoofdonderzoeksvraag.....	13
H 1.3	Werkwijze op hoofdlijnen	15
H 1.4	Leeswijzer	16
H 2	Onderzoeksmethoden	17
H 2.1	Toelichting onderzoeksopzet op hoofdlijnen	17
H 2.2	Stap 1: Uitvoeren literatuuronderzoek	18
H 2.3	Stap 2: Onderzoek uitgangspunten.....	20
H 2.4	Stap 3: Theoretisch kader	21
H 2.5	Stap 4: Praktisch kader.....	22
H 2.6	Stap 5: Onderzoeksresultaten.....	24
H 3	Hoofdstuk 3 Onderzoek uitgangspunten	25
H 3.1	Inleiding.....	25
H 3.2	Koopgedrag	25
H 3.3	Demografie	27
H 3.4	Segmentatie	29
H 3.5	Bouwkundige uitwerking	30
H 3.6	Conclusie	30
H 4	Theoretisch kader	31
H 4.1	Inleiding.....	31
H 4.2	Veronderstelling.....	31
H 4.3	Expertmeeting.....	36
H 4.4	Bevindingen	36
H 4.5	Conclusie	37
H 5	Praktisch kader	38
H 5.1	Inleiding.....	38
H 5.2	Interviews.....	38
H 5.3	Bevindingen	38
H 5.4	Conclusie	44
H 6	Onderzoeksresultaten	45
H 6.1	Inleiding.....	45
H 6.2	Koopgedrag	45

H 6.3 Verbeterpunten bouwkundige uitwerking	50
H 6.4 Antwoorden op onderzoeksvragen	51
H 7 Conclusies en aanbevelingen	53
H 7.1 Conclusies	53
H 7.2 Praktische Aanbevelingen.....	54
H 7.3 Onderzoeksmatige aanbevelingen.....	54
Bibliografie	55
Definitielijst	57
Bijlagen	60
Bijlage 1 Toelichting “energienotuloze renovatie”.....	60
Bijlage 2 uitvoeringsproces	62
Bijlage 3 Expertmeeting met H. Wisman, Bouwfonds	65
bijlage 4 interview checklist	71
bijlage 5.1 Verslaglegging Interview respondent 1	74
bijlage 5.2 Verslaglegging Interview respondent 2	79
bijlage 5.3 Verslaglegging Interview respondent 3	87
bijlage 5.4 Verslaglegging Interview respondent 4	93
bijlage 5.5 Verslaglegging Interview respondent 5	102
bijlage 5.6 Verslaglegging Interview respondent 6	110
bijlage 6 De buurt in cijfers.....	118
Bijlage 7 Vijf Typologieën	125
bijlage 8 Persona’s per typologie	130
bijlage 9 Bouwkundige eisen Portaal	136
bijlage 10 Bouwkundige eisen Mitros	137
bijlage 11 Pluspakketten Grijswater Ijmond	140
Bijlage 12 Bouwkundige uitwerking	141

H 1 INLEIDING

In hoofdstuk 1 wordt uitgelegd wat de aanleiding is van het onderzoek. Hierin wordt achtergrond informatie gegeven, de probleemstelling geformuleerd en de werkwijze op hoofdlijnen uitgelicht.

H 1.1 AANLEIDING

Agentschap NL (onderdeel van het ministerie van Economische zaken) is verantwoordelijk voor het uitvoeren van het overheidsbeleid en heeft als doel dat in 2020 alle bouwwerken per definitie energieneutraal gebouwd worden. Daarnaast streeft de Agentschap NL om van de bestaande bouwwerken de energieprestatie te verbeteren. Op 28 juni 2012 is het convenant 'Meer Met Minder' vastgelegd. Dit convenant heeft als doel tot 2020 minimaal 300.000 woningen per jaar energiezuiniger te maken.

Om dit te bewerkstelligen is er vanuit het Rijk een programma opgezet met de naam; 'Energiesprong'. Energiesprong probeert door onderzoek en advies de energietransitie te stimuleren. Zij hebben als doel om niet alleen de woningen energie zuinig te maken, maar tevens over te stappen op duurzame energie bronnen.

Het energieverbruik van de gemiddelde Nederlander vloeit voor 25% voort uit wonen. Van deze energie wordt driekwart gebruikt om de woning op te warmen, de overige energie gaat verloren aan het gebruik van elektriciteit (Groep, 2013). De afgelopen 10 jaar zijn de energielasten verdubbeld. Verwacht wordt dat dit zich de aankomende 10 jaar herhaalt. Dit betekent dat de gemiddelde Nederlander over een periode van 15 jaar €60.000,- aan energie zal gaan betalen. Het steeds schaarser worden van energie zorgt op lange termijn voor prijsstijging (Groep, 2013). Om energie voor elke bevolkingslaag beschikbaar te houden, moeten er stappen ondernomen worden. Hier liggen ook kansen (Platform 31, 2012). Een ander probleem zijn de dalende huizenprijzen sinds 2008. Dit resulteert in terughoudende kredietverstrekkers, iets dat de woningmarkt op slot heeft gezet. Het gevolg is dat er weinig bijgebouwd wordt en bestaande bebouwing langer bewoond blijft. In onderstaand figuur 1.1 is weergegeven hoe de markt zichzelf tegenwerkt.



Figuur 1.1, Vicious circle housing market (Staal, 2013).

De markt reageert op deze ontwikkelingen in de vastgoedmarkt. Zo ook het bedrijf dat opdracht heeft gegeven voor dit onderzoek, BJW. BJW is een initiatief van drie bedrijven die de handen ineen slaan omdat zij kansen zien in de problematiek. BWJ bv is in begin 2013 opgericht en bestaat uit;

- Webo, een timmerfabriek voor kozijnen en HSB vertegenwoordigd door Willem Haase (leverancier HSB)
- Van de Kreeke, een veelzijdige aannemer Nederland en België vertegenwoordigd door Bas van de Kreeke (aannemer/bouwer)
- Kamphuis Management, vertegenwoordigd door Jan Kamphuis (organisatie en management)

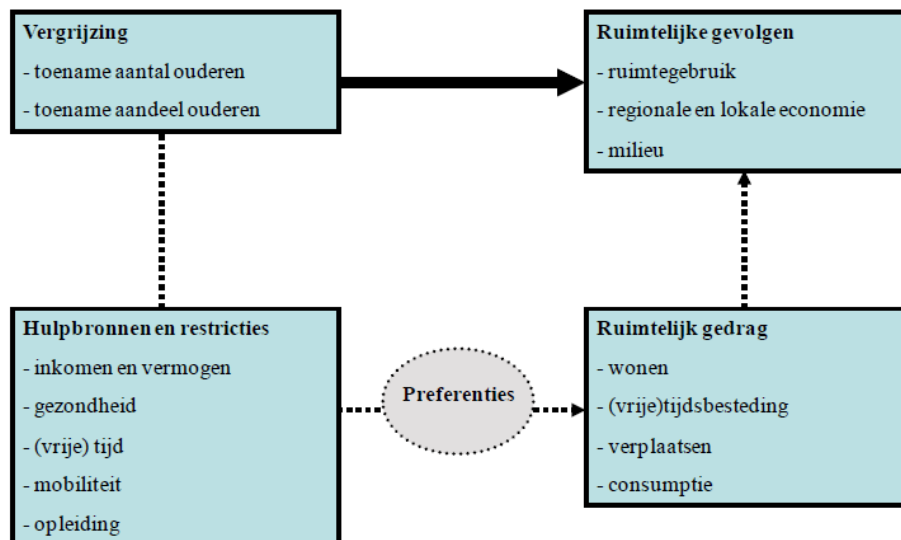
BJW ziet kansen in het energienotaloos maken van grondgebonden particuliere jaren '60/'70 schakelwoningen. In samenwerking met het lectoraat 'Nieuwe Energie in de Stad' van de Hogeschool Utrecht is in februari een afstudeeratelier opgezet om zo een concept te creëren voor een energienotaloze renovatie. Naast een bouwkundig ontwerp zijn er uit onderzoeken van dit atelier de kenmerken in kaart gebracht. De speerpunten van het concept zijn; een hoger comfort, minder onderhoud, ontzorgen van de gebruiker, een garantie stelling en keuze mogelijkheden over het ontwerp. In bijlage 1 wordt dit concept toegelicht en ter verduidelijking wordt er in bijlage 2 het uitvoeringsproces omschreven.

Momenteel wordt er aandacht besteed aan de verkoopbaarheid van het concept. Hiervoor is een potentiële doelgroep gedefinieerd door BJW, de 50plusser. Het idee hier achter is het duurzame renovatieconcept te combineren met levensloopbestendigheid. In dit onderzoek wordt in kaart gebracht wat de eisen, wensen en behoeften van deze doelgroep is. Deze informatie vormt de input voor een nader op te stellen marketingcommunicatieplan.

De reden van het betrekken van levensloopbestendigheid binnen het renovatieconcept is omdat Nederland vergrijst. In 2041 4,7 miljoen Nederlanders boven de 65jaar (CBS, 2013). Daarnaast worden mensen steeds ouder, een dubbele vergrijzing dus. Volgens prognoses van het CBS zal in 2040 26% van de bevolking 65-plus zijn.

Deze verschuivingen in de bevolkingssamenstelling zorgen voor problemen. In de toekomst zal er meer zorg nodig zijn en zullen er minder mensen zijn die daar voor kunnen betalen. Om dit op te vangen wordt wonen van de zorg losgekoppeld (Van Zanten & Veldhuizen, 2012). Wanneer een oudere behoefte heeft aan verzorging, kan hij of zij een woning huren die gekoppeld is aan zorg. De zorgcliënt verandert dus in een huurder. Ook voor aanvullende services als wassen, voeding en schoonmaak moet de klant zelf gaan betalen (Van Haaren, 2013).

Door de vergrijzing verandert de vraag op de vastgoedmarkt. Er vindt er een verschuiving plaats waarbij er meer behoefte is aan woningen die ingericht zijn voor senioren. In schema 1.1 wordt weergegeven hoe dit proces verloopt.



Schema 1.1, Gevolgschema vergrijzing (Van Haaren, 2013)

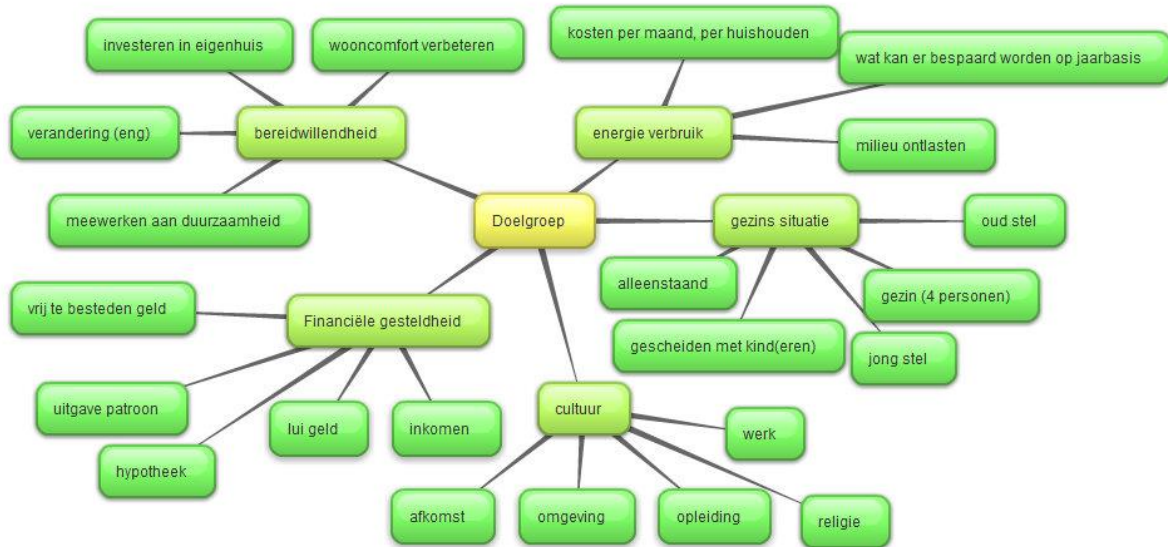
Vanwege de gezinssamenstelling verandert en de lichamelijke gezondheid afneemt, zijn niet alle woningen geschikt voor ouderen. Door de vergrijzing is er meer behoefte aan woningen die ingericht zijn voor deze doelgroep. De vraag naar deze woningen zal in de toekomst toenemen. De vastgoedmarkt speelt in op deze vraag.

Een gevolg hiervan kan zijn dat mensen langer thuis blijven wonen. Hier moet de woning zich dan wel voor kunnen lenen. Dit wordt mogelijk gemaakt door het levensloopbestendig maken van de woningen.

H 1.2 PROBLEEMSTELLING, DOELSTELLING, HOOFDONDERZOEKSVRAAG

PROBLEEMSTELLING

Begin 2013 is door een twaalfstal studenten van de Hogeschool Utrecht, in de vorm van een afstudeeratelier, een prototype van de energienotuloze renovatie ontworpen om invulling te geven aan het bouwtechnische vraagstuk. Uit het prototype komen verschillende problemen naar voren. Een probleem dat uit een eerder onderzoek naar de haalbaarheid van de energienotuloze renovatie (Staal, 2013) naar voren kwam, was het ontbreken van de manier waarop de klant benaderd wil worden; 'The customer journey'. Om een antwoord te krijgen op deze vraag is dit onderzoek gestart. In onderstaande mindmap (figuur 1.2) is weergegeven welke factoren invloed uitoefenen op de potentiële klant. Deze Mindmap is tot stand gekomen doormiddel van een brainstormsessie met C. staal.



Figuur 1.2, De factoren die samenhangen met de klant.

Het besparen op kosten door energieverbruik te reduceren kan een aanleiding zijn om het huis te verduurzamen (bijvoorbeeld door isoleren van het huis). Echter kan dit in gaan tegen de bereidwilligheid om te investeren in eigen woning. Factoren die daar invloed op heeft is het inkomen en levensfase.

Dit onderzoek brengt inzicht in de factoren die de doelgroep beweegt te investeren in een energienotuloze renovatie.

DOELSTELLING

Het doel van BJW is binnen 2 jaar 500 woningen renoveren. Om dit te kunnen realiseren moet eerst de woningmarkt betreden worden. Om dit te doen moet er een marketingstrategie opgesteld worden, waarin vernoemd staat welke stappen doorlopen moeten worden om de doelstelling te behalen. Om deze strategie op te kunnen stellen moet er onderzoek gedaan worden wie de bewoner is, en hoe de markt momenteel functioneert.

Het doel van dit onderzoek is het inzichtelijk maken wat de kenmerken zijn van het koopgedrag en wat dat betekent voor de vastgoedmarkt.

ONDERZOEKSVRAGEN

De hoofdonderzoeksvraag en deelvragen zijn als volgt geformuleerd:

Op wat voor manier oriënteren de 50plussers uit Utrecht zich op hun toekomstige woonbehoefte en wat zijn de kenmerken van hun koopgedrag?

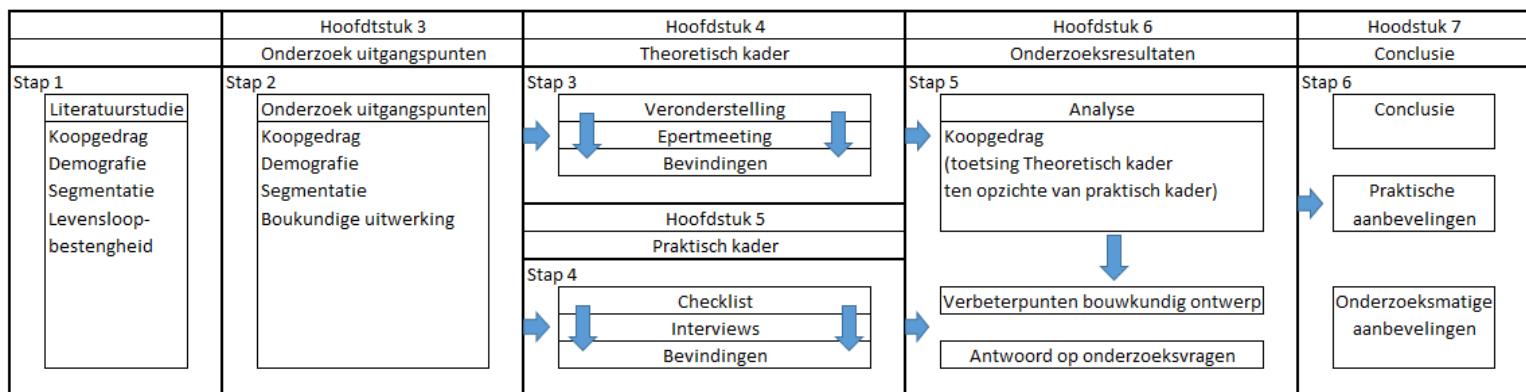
Als consumenten van de vastgoedmarkt zijn senioren een potentiële doelgroep. Op welke manier kijkt deze groep naar het ouder worden en hoe bereidt deze groep zich voor?

Deelvragen

1. Wat is de perceptie van de 50plusser uit de regio Utrecht met betrekking tot huisvesting in relatie tot ouder worden?
2. Op welke manier kan levensloopbestendigheid toepast worden op grondgebonden jaren '60/'70 woningen, in combinatie met de energienotatoze renovatie van BJW?
3. Op welke manier wil de 50plusser uit de regio Utrecht benaderd worden voor een levensloopbestendige woning?

H 1.3 WERKWIJZE OP HOOFDLIJNEN

Het onderzoek bouwt voort op een bestaand renovatieconcept. Bij dit bestaande renovatieconcept wordt levensloopbestendigheid betrokken om zo te kunnen voldoen aan de vraag vanuit de markt. Bijzonder bij de vraag uit de markt is, dat dit een latente vraag betreft. De doelgroep is zich nog niet bewust van de mogelijkheden met betrekking tot wonen en ouder worden binnen het renovatieconcept. In onderstaande schematische weergave (schema 1.2) wordt weergegeven hoe het onderzoek op hoofdlijnen is opgebouwd.



Schema 1.2, Onderzoeksopzet.

Om het onderzoek te doen moeten er onderzoek uitgangspunten opgesteld worden, dit gebeurt in **stap 2**. Deze onderzoek uitgangspunten zijn een demografische analyse naar het aandachtsgebied (regio Utrecht), een segmentatie van de doelgroep en een bouwkundige uitwerking van levensloopbestendigheid op het energienotatoze renovatieconcept. In **stap 1** wordt er literatuurstudie gedaan naar deze uitgangspunten en worden ze toegelicht. Daarnaast wordt er in stap 2 theorie toegelicht van koopgedrag in zijn algemeenheid. Dit vormt de basis van het onderzoek.

In **stap 3** wordt er vanuit een theoretische benadering een veronderstelling gedaan naar het koopgedrag van senioren met betrekking van huisvesting. Deze veronderstelling wordt getoetst aan de hand van een expertmeeting. In het derde deel van stap 2 zijn de bevindingen beschreven.

In **Stap 4** wordt er vanuit een praktische benadering het koopgedrag in kaart gebracht. Dit gebeurt aan de hand van interviews met de doelgroep. De vragen uit de interviews komen uit het operationaliseringsschema. In het derde deel van stap 3 worden de bevindingen beschreven.

Als de stappen 1 t/m 4 gedaan zijn, worden in **stap 5** de resultaten verwerkt. Dit bestaat uit het analyseren van het koopgedrag uit het theoretisch kader met koopgedrag uit het praktisch kader. Daarnaast zal er vanuit de expertmeeting en interviews verbeterpunten aangedragen worden voor

de bouwkundige uitwerkingen. Tevens worden in stap 5 antwoord gegeven op de onderzoeksvragen. Tot slot wordt er nog een hoofdstuk gewijd aan conclusie en aanbevelingen.

H 1.4 LEESWIJZER

In **hoofdstuk 2** staat beschreven hoe het onderzoek is opgebouwd. Hierin wordt benoemd welke methodieken zijn toegepast en op welke manier gegevens zijn geanalyseerd. In dit hoofdstuk is ook het operationaliseringsschema opgenomen die weergeeft welk theoretisch achtergrond gemoeid is bij het onderzoek. Vanuit deze onderwerpen wordt er een kader geschept hoe de interviewvragen zijn opgesteld.

Om het onderzoek uit te voeren zijn er uitgangspunten opgesteld om de latente vraag te kunnen beantwoorden. De uitgangspunten zijn het bepalen van de scope, een bouwkundige uitwerking en het segmentatie van de doelgroep om er specifiek naar te kunnen kijken. In de aanleiding van deze scriptie staan uitgangspunten beschreven met betrekking tot de energienotulose renovatie, waar de levensloopbestendigheid op aan moet sluiten. Daarnaast zijn er voor dit onderzoek uitgangspunten opgesteld die helpen het koopgedrag van ouderen in kaart te brengen. Hieronder valt de demografie, segmentatie, documentenanalyse en de bouwkundige uitwerking. Hier ligt niet de zwaarte van het onderzoek maar op die manier wordt er een kader geschetst dat aangeeft wat de grenzen van het onderzoek zijn. In **hoofdstuk 3** is tevens de theorie opgenomen die leidend zal zijn voor het vaststellen van het koopgedrag.

In **hoofdstuk 4** wordt het koopgedrag van ouderen met betrekking tot wonen vanuit theoretisch oogpunt in kaart gebracht. Dit gebeurt door een veronderstelling te doen, gebaseerd op literatuur. De validiteit van deze veronderstelling wordt getoetst aan de hand van een expertmeeting. Uit deze stappen wordt het theoretische kader met betrekking tot koopgedrag bepaald.

In **hoofdstuk 5** wordt het koopgedrag van ouderen met betrekking tot wonen vanuit praktisch oogpunt in benadert. Hiervoor worden aan de hand van het operationaliseringsschema interviewvragen opgesteld. Vervolgens zijn er interviews gehouden bij de doelgroep. Aan de hand van deze interviews wordt het koopgedrag bepaald vanuit praktisch oogpunt.

Hoofdstuk 6 is gewijd aan de resultaten die de onderzoeken opleveren. Hierin wordt het theoretische koopgedrag en het praktische koopgedrag toegelicht. In dit hoofdstuk worden ook verbeterpunten aangaande de eisen van de bouwkundige uitwerking en de antwoorden op de onderzoeksvragen geformuleerd.

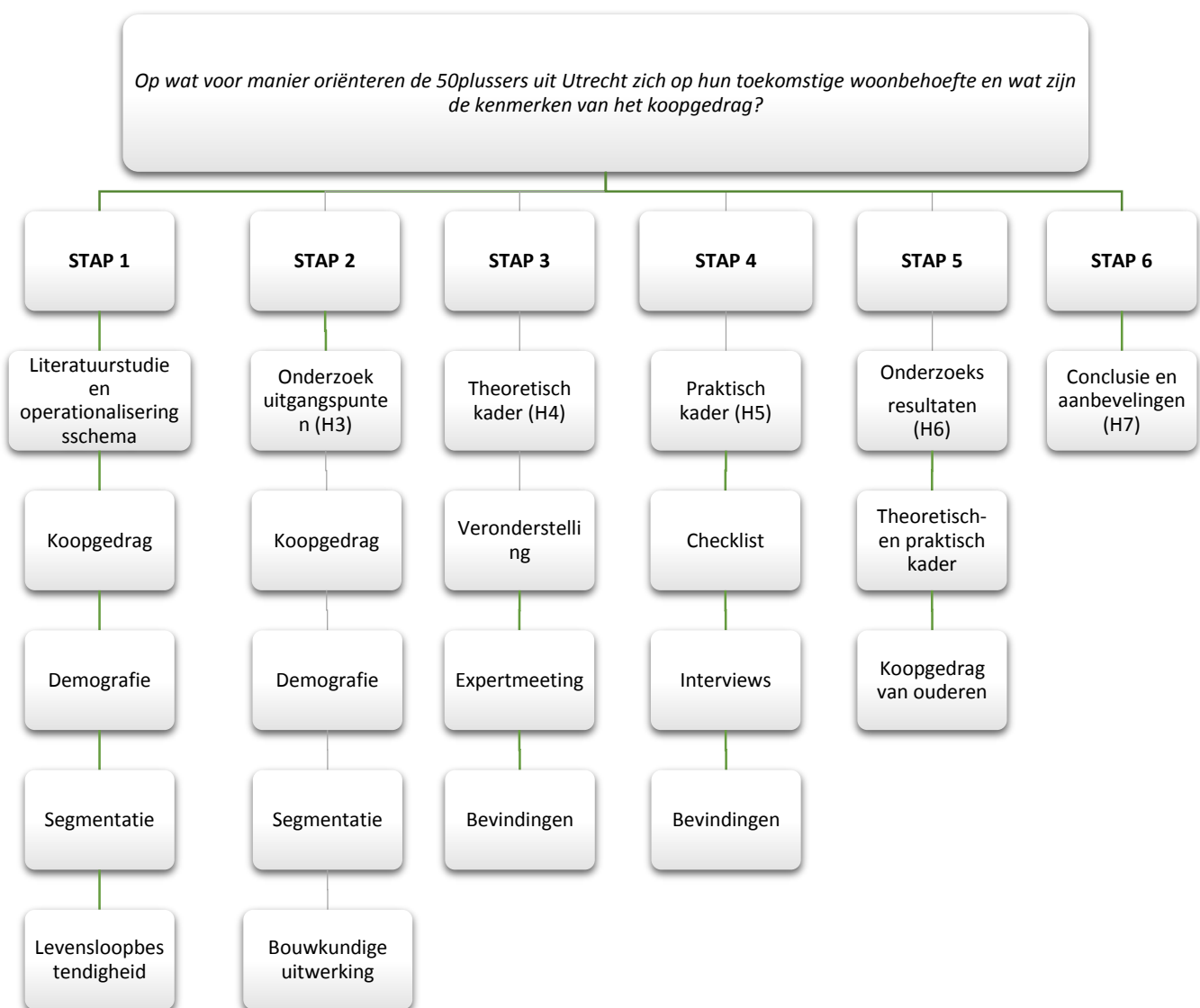
In **hoofdstuk 7** zijn er conclusies verbonden aan de onderzoeken en wordt er advies gegeven voor vervolgstappen. Daarnaast wordt er antwoord gegeven op de onderzoeksvragen. Dit advies is gericht aan BJW, met betrekking de praktische toepassingen en eventuele vervolgstudies.

H 2 ONDERZOEKSMETHODEN

Dit hoofdstuk beschrijft welke onderzoeksmethoden en technieken worden om tot de onderzoeksresultaten te komen. Dit wordt gedaan aan de hand van verschillende stappen die in dit hoofdstuk kort worden toegelicht. Door het beschrijven van de stappen wordt inzichtelijk gemaakt waarom, wat en hoe de hoofdstukken in dit document tot stand zijn gekomen.

H 2.1 TOELICHTING ONDERZOEKSOPZET OP HOOFDLIJNEN

Deze paragraaf laat in een workbreakdownstructure zien welke stappen er worden genomen om uiteindelijk een gedegen antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvraag. Deze workbreakdownstructure bestaat uit een vijftal stappen die in deze paragraaf kort worden toegelicht. Middels deze aanpak is het onderzoeksproces gewaarborgd, figuur 2.1.



Figuur 2.1, Schematische opzet onderzoek.

Bovenstaande stappen in de workbreakdownstructure (Projectmatig creëren 2.0, Bos, 2011) worden hierna stap voor stap uitgelegd. Deze toelichting is opgebouwd door steeds de vragen Waarom?

(waarom wordt deze stap genomen?) Wat? (welke deelproducten worden opgeleverd? en Hoe? (welke methoden en technieken zijn er nodig om tot die deelproducten te komen?). Hierna wordt per stap aangegeven welke bronnen en/of personen er worden geraadpleegd.

H 2.2 STAP 1: UITVOEREN LITERATUURONDERZOEK

De literatuurstudie is de basis van het onderzoek. In deze literatuurstudie is aandacht besteed aan de demografische achtergrond, het segmenteren, de woonbehoeften van de doelgroep met betrekking tot levensloopbestendigheid. Deze onderwerpen worden toegelicht in hoofdstuk 3, onderzoek uitgangspunten. Daarnaast is er studie gedaan naar algemeen koopgedrag.

STAP 1: Uitvoeren literatuuronderzoek	
Waarom?	Het vergaren van kennis om het onderzoek op te kunnen bouwen en input te leveren voor de stappen in het onderzoek, om uiteindelijk het koopgedrag van de 50 plussers bepalen.
Wat?	<i>Hoofdstuk 3</i> - Koopgedrag - Demografie - Segmentatie van de doelgroep - Levensloopbestendigheid
Hoe?	Door middel van een literatuurstudie
Bronnen	- Operationaliseringsschema - Bindinc. Kenniscentrum. (2013). 50Plus marketing is een must. Hilversum. - Familie Kenniscentrum. (2013). 5 typologieën. Hilversum. - Familie Kenniscentrum. (2013). Voluit vanaf 50 deel 2. Hilversum. - Manting, D. (2013). Vergrijzing en woning markt. Den Haag: Planbureau voor de leefomgeving. - Zijlstra, B.J.H. (2010). Seniorenmarkt in de Regio Twente: "Kansen voor een projectontwikkelaar?" Groningen: Master Thesis Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen - Jansen, J.W. (2011). Woonconcepten voor medioren: Hoe kan de ontwikkelaar succesvol inspelen op de woningvraag van medioren? Groningen: Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen - Bouwfonds Ontwikkeling B.V. (2010). Succesvol ontwikkelen en bouwen voor 55-plussers. Hoevelaken: Bouwfonds Ontwikkeling, inspiratie document. - Verhage, B. (2011). Grondslagen van de marketing. - Diversen (zie bibliografie)
Input voor	Gehele onderzoek, dit is de fundatie

OPERATIONALISERINGSSHEMA

Een belangrijk product dat vanuit de vooronderzoek opgesteld is, is het operationaliseringsschema. Hierin zijn de onderwerpen die spelen bij ouderen en wonen opgenomen. In tabel 2.1 is een het operationaliseringsschema weergegeven. In dit schema zijn onderwerpen opgenomen die betrekking hebben op ouderen en hun koopgedrag. Dit schema geeft aan waar er behoefte is aan meer verdieping en dient als kapstok voor interviewvragen.

Begrip	Dimensies	Indicatoren	Vertaling naar (interview) vragen	Techniek
Levensloopbestendige woning	Gebruiker	Leeftijd	Vanaf en tot welke leeftijd is er behoefte aan een leeftijdsbestendige woning?	Interview en literatuurstudie
		Profiel	Welk profiel bezitten de mensen die behoefte hebben aan een leeftijdsbestendige woning?	Literatuurstudie
Koopgedrag	proces	Koopbeslissings proces	Hoe ziet het koopbeslissingsproces eruit?	Interview en expertmeeting
		Probleem herkenning	Wanneer en hoe erkent de klant het probleem?	Interview en expertmeeting
		Informatie zoeken	Op welke manier zoek de klant voor een oplossing van zijn probleem?	Interview en expertmeeting
		Vergelijken	Wat zijn de vergelijkingscriteria ?	Interview en expertmeeting
		Aankoop	Welke factoren spelen er bij de aankoop beslissing?	Interview en expertmeeting
	Oriëntatie	Uitgebreide besluitvorming	Om welke informatie zit de klant verlegen en hoe helpen we hen daaraan?	Interview en expertmeeting
	Invloed persoon	Demografische kenmerken		Literatuurstudie
	Psychologisch	Perceptie	Is de perceptie subjectief, cumulatief of selectief?	Interview en expertmeeting
		Attitudes	Wat is de houding van de doelgroep tegenover het renovatieconcept? En welke attitude speelt er?	Interview en expertmeeting

Tabel 2.1, Operationaliseringsschema

Al gaande het onderzoek is er voor gekozen om te convergeren naar het koopbeslissingsproces, de oriëntatie, de perceptie en de attitude. Deze aspecten hebben een sterke invloed op de nader op te stellen marketing strategie en hebben voor diepgang in dit onderzoek gezorgd.

H 2.3 STAP 2: ONDERZOEK UITGANGSPUNTEN

Voordat er met het daadwerkelijke onderzoek gestart kon worden moesten eerst een aantal onderzoek uitgangspunten opgesteld worden. Deze uitgangspunten waren nodig om de doelgroep te vinden en te segmenteren. Tevens is er een bouwkundige invulling gegeven aan het renovatieconcept met betrekking tot levensloopbestendigheid.

STAP 2: Onderzoek uitgangspunten	
Waarom?	Om specifiek onderzoek te doen, worden er specifieke uitgangspunten opgesteld. Dit kadert het onderzoek, en kan er doelgericht onderzoek gedaan worden.
Wat?	<i>Hoofdstuk 4</i> - Theorie achter koopgedrag - Demografie - Segmentatie van de doelgroep - Bouwkundige uitwerkingen
Hoe?	Door middel van een literatuurstudie
Bronnen	- Literatuurstudie (stap 1) - (Grijswijzer IJmond, 2005) - (CBS, 2013)
Input voor	Theorie achter koopgedrag = het in kaart brengen van het koopgedrag (H5). Segmentatie van de doelgroep = nader op te stellen marketingstrategie Demografie = doelgroep bepalen/specificeren Bouwkundige uitwerkingen = het in kaart brengen van woonbehoeften (via interviews en expertmeeting)
Deelvragen	Deelvraag 2 = bouwkundige uitwerkingen

THEORIE ACHTER KOOPGEDRAG

Om het koopgedrag in kaart te brengen wordt de theorie gebruikt “Grondslagen van de marketing” van B. Verhage uit 2011. In paragraaf 3.2 wordt deze theorie toegelicht.

DEMOGRAFIE

In dit paragraaf wordt het aandachtsgebied bepaald. Door deze analyse is duidelijk geworden waar de doelgroep precies woont. Dit is gebeurd met een demografische analyse. De analyse bestaat uit de volgende stappen;

- Stap 1: Het bepalen van het aandachtsgebied.
- Stap 2: Het definiëren van de woning eigenschappen.
- Stap 3: Het bepalen van de woning voorraad.
- Stap 4: Het bepalen van de senioren populatie.

Dit is van belang voor het de marketing strategie van BJW en het heeft het mogelijk gemaakt de doelgroep te vinden voor de interviews. In paragraaf 3.3 wordt de demografie toegelicht.

SEGMENTATIE VAN DE DOELGROEP

Door te segmenteren kan er specifiek naar de doelgroep gekeken worden. Dit is voor BJW van belang bij het opstellen van een doelgerichte marketingstrategie van BJW. Het segmenteren gebeurt aan de hand van het rapport “50-Plus: Hoezo homogeen” van het Familie Kenniscentrum uit 2013. In paragraaf 3.4 wordt het segmenteren toegelicht.

BOUWKUNDIGE UITWERKINGEN

Tijdens de interviews moeten de respondenten antwoord geven op een latente vraag. Om hen te helpen en de juiste informatie uit de interviews te halen, zijn er bouwkundige uitwerkingen opgesteld. Hiervoor is er studie gedaan naar levensloopbestendige woningen van de Utrechtse woningcorporatie Portaal en Mitros. De Portaal werkt met een gradatiesysteem waarbij aan de hand van sterren aangeduid wordt in welke mate een woning levensloopbestendig is. Dit doen zij met de richtlijnen van Sociale Verhuurders Haaglanden, Grijswijzer IJmond en Werkgroep Integratie Gehandicapten. Deze manier van graderen wordt op verschillende manieren geïnterpreteerd door individuele instanties. Onderzoek leert dat de verschillende interpretaties veel op elkaar lijken maar er geen absolute eendracht is. De richtlijnen van Sociale Verhuurders Haaglanden, Grijswijzer IJmond en Werkgroep Integratie Gehandicapten worden op de woningen van de doelgroep geprojecteerd. In paragraaf 3.5 worden de bouwkundige uitwerkingen toegelicht.

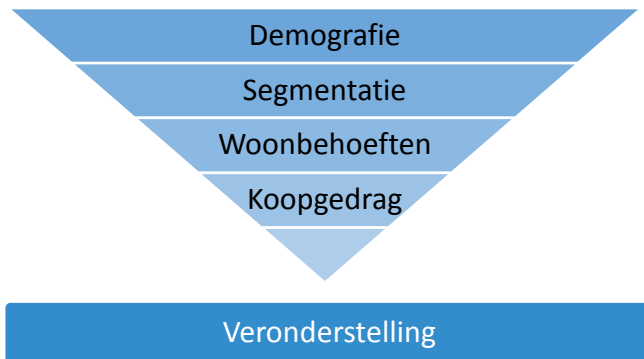
H 2.4 STAP 3: THEORETISCH KADER

Het koopgedrag wordt inzichtelijk gemaakt door vanuit de literatuur een veronderstelling te doen. Dit vormt het theoretisch kader. Om de validiteit van deze veronderstelling te waarborgen, wordt deze getoetst aan een expertmeeting met Hans Wisman, Senior Market Analyst bij Bouwfonds Property Development B.V. Op deze manier wordt er vanuit het theoretische kader koopgedrag bepaald. In stap 4 van dit onderzoek wordt het koopgedrag met interviews in kaart gebracht. Op die manier wordt er vanuit een praktisch én theoretisch kader het koopgedrag bepaald. In stap 5 worden het theoretische en praktische kader met elkaar vergeleken en getoetst.

STAP 3: Theoretisch kader	
Waarom?	Het koopgedrag van de 50 plussers bepalen vanuit een theoretische benadering. Het koopgedrag volgens de literatuur.
Wat?	<i>Hoofdstuk 4</i> - Veronderstelling - Expertmeeting - Bevindingen
Hoe?	Vanuit de literatuur wordt er een veronderstelling gedaan. Deze veronderstelling wordt getoetst aan een expertmeeting. Tot slot worden de bevindingen beschreven.
Bronnen	- Demografie - Segmentatie van de doelgroep - (Familie Kenniscentrum, 2013) - (Verhage, 2011) - H. Wisman, Bouwfonds - Bouwkundige uitwerkingen bij expertmeeting
Input voor	Koopgedrag ouderen (H6).

VERONDERSTELLING

Omdat een beeld te krijgen van de eigenschappen van de specifieke doelgroep wordt er vanuit de literatuurstudie wordt er een veronderstelling gedaan. Het verloop van de literatuur naar de veronderstelling is te zien in figuur 2.2.



Figuur 2.2, Schematische weergave van literatuurstudie naar veronderstelling.

Er is bewust voor gekozen de literatuur studie op deze manier af te pellen. Omdat er onderzoek gedaan wordt naar een specifieke doelgroep, wordt er de demografische eigenschappen in kaart gebracht. Daarna wordt er aan de hand de segmentatie uit paragraaf 3.4 en het rapport “50-plus, Hoezo homogeen?” van het Familie Kenniscentrum uit 2013, de veronderstelling opgesteld. De veronderstelling is terug te vinden in hoofdstuk 4; “Theoretisch kader”. De veronderstelling is opgesteld om een beeld te schetsen over hoe de 50 plusser zich gedraagt bij het aanschaffen van grote aankopen en consumenten gedrag met betrekking tot banken. De veronderstelling wordt getoetst in de expertmeeting.

EXPERTMEETING

De validiteit van de veronderstelling is getoetst aan de hand van een expertmeeting met Hans Wisman. H. Wisman is Senior Market Analyst bij Bouwfonds Property Development B.V. Aan H. Wisman is de veronderstelling voorgelegd en de waardigheid vastgesteld. Het verslag van de meeting is uitgeschreven in bijlage 3.

BEVINDINGEN

De bevindingen die gedaan worden bij het theoretisch kader worden samengevat.

H 2.5 STAP 4: PRAKTISCH KADER

In dit onderzoek wordt het koopgedrag van ouderen vanuit praktisch kader in kaart gebracht. Dit gebeurt doormiddel van een operationaliseringsschema inzichtelijk te maken welke onderwerpen van belang zijn voor het onderzoek. Het operationaliseringsschema maakt ook duidelijk op welke manier de onderwerpen onderzocht moeten worden. Uit het operationaliseringsschema vloeien onder andere de interviewvragen. De interviews maken het mogelijk met de doelgroep zelf in contact te komen. Op die manier kan er een realistisch beeld van het koopgedrag verworven worden.

STAP 4: Praktisch kader	
Waarom?	Het koopgedrag van de 50 plussers bepalen vanuit een praktische benadering. Het koopgedrag afgeleid van de doelgroep.
Wat?	<i>Hoofdstuk 5</i> - Operationaliseringsschema (interviewvragen) - Interviews - Bevindingen
Hoe?	Door middel van literatuur en door middel van interviews. Dit gebeurt doormiddel van een operationaliseringsschema inzichtelijk te maken welke onderwerpen van belang zijn voor het onderzoek. Het operationaliseringsschema maakt ook duidelijk op welke manier de onderwerpen onderzocht moeten worden. Uit het operationaliseringsschema vloeien onder andere de interviewvragen. De interviews maken het mogelijk met de doelgroep zelf in contact te komen. Op die manier kan er een realistisch beeld van het koopgedrag verworven worden.
Bronnen	- Operationaliseringsschema - J. Berghahn - Respondent 1 t/m 6 (anoniem) - Demografie (lokalisieren en benaderen van de doelgroep)
Input voor	Koopgedrag ouderen (H6).

CHECKLIST

Om goed met de doelgroep te kunnen communiceren zijn de vragen aangepast op het intellectuele niveau en taalgebruik. Tijdens expertmeetings met J. Berghahn van marketingbureau Team Vier uit Amstelveen, zijn de vragen uit het operationaliseringsschema vertaald naar een checklist. Dit is in drie stappen gedaan;

1. Het stapsgewijs definiëren en beschrijven van het *vermoedelijke* koopproces op hoofdlijnen
2. Het markeren van meetbare meetpunten (tot welke situatie thuis; rollator, rolstoel, enz.)
3. Het opstellen van de directe vragen aan de respondenten

In bijlage 4 is deze checklist weergegeven. Deze checklist dient als leidraad bij de interviews om inzicht te krijgen in het koopgedrag van ouderen.

INTERVIEWS

Omdat de respondenten antwoord moesten geven op een latente vraag, is er tijdens het interview een bouwkundige invulling van levensloopbestendigheid gepresenteerd. Dit is gedaan door visualisaties en foto's te laten zien van de bouwkundige uitwerkingen die te vinden zijn in bijlage 12. Deze presentatie heeft bewust plaatsgevonden na het vaststellen van de perceptie van de respondent, om hem of haar zo min mogelijk te beïnvloeden. Deze bouwkundige invulling van levensloopbestendigheid is tot stand gekomen door literatuurstudie te doen naar levensloopbestendigheid, zoals aangeven in dit hoofdstuk. In het volgende paragraaf staat beschreven hoe deze ontwerpen tot stand zijn gekomen. De uitgeschreven versies van de interviews zijn opgenomen in bijlage 5.1 tot 5.6.

BEVINDINGEN

De bevindingen die gedaan worden bij het praktisch kader worden samengevat.

H 2.6 STAP 5: ONDERZOEKSRESULTATEN

In stap 5, Onderzoeksresultaten, komen het praktische en het theoretische kader bijeen. In dit hoofdstuk worden de verschillen, overeenkomsten en bijzonderheden benoemd. Dit is de laatste stap voor er conclusies getrokken worden aan het koopgedrag.

STAP 5: Onderzoeksresultaten	
Waarom?	Deze stap wordt gezet om datgeen dat je hebt onderzocht op een rij te zetten. Hierin beantwoord je dus je deelvragen en hoofdvraag. De resultaten uit de interviews en de veronderstelling/expertmeeting worden geanalyseerd. Deze twee input stromen zorgen gezamenlijk de koppeling tussen theorie en praktijk.
Wat?	<i>Hoofdstuk 6</i> - Koopgedrag van ouderen - Verbeterpunten bouwkundig ontwerp - Beantwoorden van de deelvragen en hoofdvragen
Hoe?	De informatie vanuit alle voorgaande hoofdstukken samenbundelen. De resultaten worden uit de interviews en de veronderstelling/expertmeeting geanalyseerd. Deze twee input stromen zorgen gezamenlijk de koppeling tussen theorie en praktijk. Gezamenlijk zorgen zij voor het inzicht in het koopgedrag.
Bronnen	Stap 3 (H4) en stap 4 (H5)
Input voor	Conclusie, aanbevelingen en beantwoording van hoofdonderzoeksvraag.
Deelvragen	Deelvraag 1 en 3 worden vanuit deze stap beantwoord.

KOOPGEDRAG VAN OUDEREN

In stap 5 (H6) worden de resultaten uit de interviews en de veronderstelling/expertmeeting geanalyseerd. Deze twee input stromen zorgen gezamenlijk de koppeling tussen theorie en praktijk. Gezamenlijk zorgen zij voor het inzicht in het koopgedrag, figuur 2.3.



Figuur 2.3, koppeling interviews en expertmeeting.

Het hoofdstuk Onderzoeksresultaten wordt opgebouwd aan de onderwerpen en volgorde van paragraaf 3.2 Koopgedrag.

VERBETERPUNTEN BOUWKUNDIG ONTWERP

In dit paragraaf worden de verbeterpunten gepresenteerd. Dit gebeurt aan de hand van de bevindingen uit de interviews en de expertmeeting. Deze zijn voortgekomen uit het commentaar van de respondenten uit de interviews en uit de expertmeeting.

ANTWOORDEN OP ONDERZOEKSVRAGEN

In dit paragraaf wordt antwoord gegeven op de onderzoeksvragen. Dit gebeurt aan de hand van de bevindingen van het onderzoek.

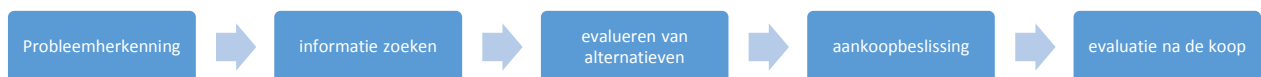
H 3 HOOFDSTUK 3 ONDERZOEK UITGANGSPUNTEN

H 3.1 INLEIDING

Voordat er specifiek onderzoek verricht kan worden, dienen er een aantal uitgangspunten opgesteld worden. Deze uitgangspunten zijn nodig om de doelgroep te vinden en te segmenteren. Tevens is er een bouwkundige invulling gegeven aan het renovatieconcept met betrekking tot levensloopbestendigheid. In dit hoofdstuk is ook de theorie achter het koopgedrag opgenomen.

H 3.2 KOOPGEDRAG

Tijdens de literatuurstudie naar koopgedrag is er gebruik gemaakt van het boek; “Grondslagen van de marketing” van B. Verhage uit 2011. De theorie die dit boek bevat over koopgedrag wordt gebruikt voor het onderzoek. In dit boek wordt het koopbeslissingsproces weergegeven. Schema 3.1 geeft weer hoe dit er voor een consument uit ziet.



Schema 3.1, Koopbeslissingsproces van de consument (Verhage, 2011).

De 5 onderwerpen uit schema 2.1 vormen de leidraad van het koopgedrag. Vandaar worden deze vijf onderwerpen beknopt toegelicht;

Probleemherkenning

Dit is de eerste fase in het koopproces. De consument ervaart een probleem en zoekt daar een oplossing voor. De probleemherkenning hoeft niet per definitie als een probleem herkend te worden maar geeft het verschil tussen het ideale en de feitelijke situatie aan (Verhage, 2011).

Informatie zoeken

Als de consument niet weet welk product zijn probleem kan oplossen gaat hij op zoek naar informatie. Dit kan middels persoonlijke bronnen, openbare bronnen, commerciële bronnen en ervaringsbronnen. Als marketeer is het belangrijk waar de consument zijn informatie hij het liefst vandaan haalt en in welke gegevens hij het meest geïnteresseerd is (Verhage, 2011).

Evaluëren van alternatieven

Hier wordt de alternatieven die het probleem kunnen oplossen met elkaar vergeleken. Hierbij worden criteria opgesteld door de consument en worden de producten afgewogen. Het is voor de marketeer belangrijk dat hij weet volgens welke criteria de consument zijn product keuze maakt, zodat hij daar zijn product op kan afstemmen (Verhage, 2011).

Aankoopbeslissing

Nu weet de consument welk product hij van plan is te kopen Bij de aankoopbeslissing wordt er bepaald waar hij de aankoop doet, welke extra's hij erbij aanschaft, en hoe de financiering zal verlopen (Verhage, 2011).

Evaluatie na de koop

In deze fase beredeneert de consument of het product aan de verwachtingen voldoet. In dit onderzoek wordt de evaluatie na de koop wel genoemd, maar niet verdiept omdat er nog geen verkoop geweest is. De toegepaste kennis van deze bestaat nog niet.

Het koopbeslissing proces wordt door veel factoren beïnvloed. In dit onderzoek worden de beïnvloedingsfactoren oriëntatie, perceptie en attitudes betrokken. Dit zijn belangrijke factoren bepalend zullen zijn voor het koopgedrag van ouderen bij een energienotuloze renovatie.

Oriëntatie

De consument oriënteert zich voor een aankoop. Hoe hij zich oriënteert hangt van de producteigenschappen af. Het koopgedrag kan routinematig zijn, een kan een beperkte besluitvorming bevatten of een uitgebreide besluitvorming (Verhage, 2011). In het boek van Verhage is een model opgenomen om dit te toetsen. In tabel 3.1 is te zien welke producteigenschappen het koopgedrag beïnvloeden. Deze tabel wordt toegepast in dit onderzoek naar koopgedrag van ouderen.

	UITGEBREIDE BELUITVORMING	BEPERKTE BESLUITVORMING	ROUTINE- KOOPGEDRAG
RISICO	Aanzienlijk	Redelijk	Beperkt
BETROKKENHEID	Hoog	Gemiddeld	Laag
AANKOOPFREQUENTIE	Aankoopfrequentie	Normaal	Hoog
AANTAL OVERWOGEN MERKEN/ALTERNATIEVEN	Veel	Enkele	Eén
INFORMATIEVERGARING	Uitgebreid	Middelmatig	Weinig
PRIJS	Hoog	Redelijk	Laag

Tabel 3.1, probleem oplossend aankoopgedrag (Verhage, 2011).

Perceptie

De perceptie van de consument is hoe hij naar een product kijkt. De informatie die de consument binnen krijgt wordt door de perceptie op een bepaalde manier geïnterpreteerd. Op welke manier de informatie geïnterpreteerd wordt is afhankelijk van de voorkennis en/of ervaring die de consument heeft. De perceptie kent drie dimensies; *subjectief*, *cumulatief* en *selectief*. De *subjectieve perceptie* zegt iets over de individualist. In dit onderzoek wordt op deze perceptie niet ingegaan, deze is te specifiek. De *cumulatieve perceptie* zegt iets over de hoeveelheid, de frequentie en de mate waarin de informatie opvalt. De *selectieve perceptie* gaat over de geschiktheid van het product. Past het bij de behoeften, houding en stemming van de klant (Verhage, 2011).

Attitudes

De attitude van de consument zegt iets over zijn houding. Van de houding is het gedrag te voorspellen van de consument, houding en gedrag liggen immers in elkaar verlengde. Een attitude is de geneigdheid iets te doen. Er bestaan drie componenten; het *cognitieve*, *affectieve* en het *conatieve component*. Het *cognitieve component* zegt iets over de kennis en opvattingen over het object. Dat leidt tot vragen als; Is het duur? Is het van goede kwaliteit? Het *Affectieve component* zegt iets over gevoelens en emoties. Dat leidt tot vragen als; Is het mooi? Past het bij ons? Het

conatieve component zegt iets over iemands beoogde en feitelijke gedrag. Dat leidt tot vragen als; zal ik het product kopen? Wat voor merk nemen we? Door te bepalen welke attitude de consument heeft, kan daar bij de benadering van de klant op in gespeeld worden (Verhage, 2011).

H 3.3 DEMOGRAFIE

In deze paragraaf staat beschreven wat de welke woningen in aanmerking komen voor een renovatie van BJW en wat de doelgroep wordt waar dit onderzoek op gericht is. Daarnaast is in dit hoofdstuk opgenomen in welke regio onderzoek gedaan wordt

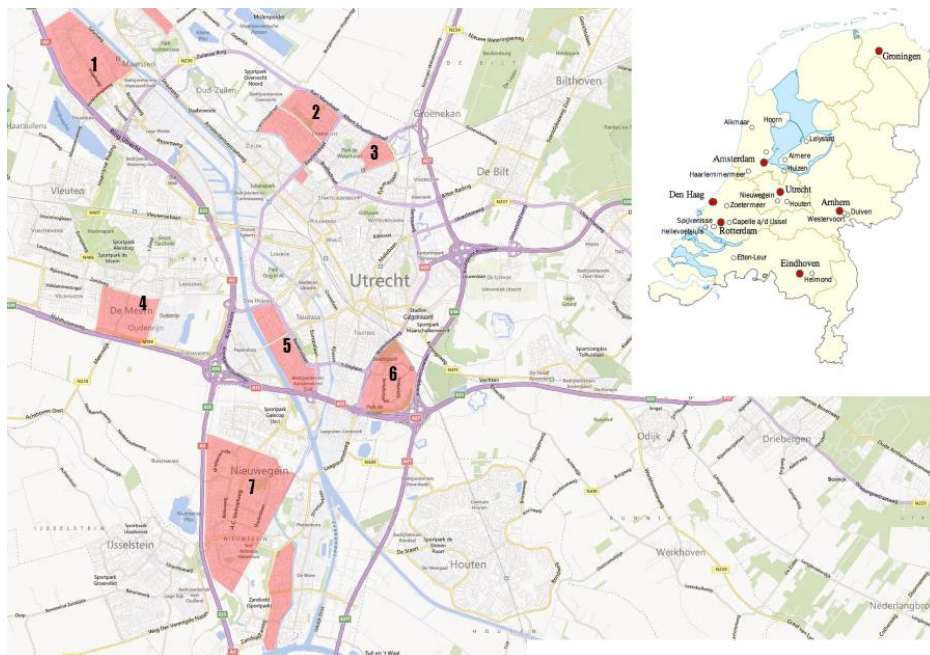
DEMOGRAFIE

Om de juiste doelgroep te vinden is er een demografische analyse gedaan, zodat er in kaart gebracht is waar de doelgroep woont en in welke getalen ze gedijen. Dit is gebeurd met een demografische analyse. De analyse bestaat uit de volgende stappen;

- Stap 1: Het bepalen van het aandachtsgebied.
- Stap 2: Het definiëren van de woning eigenschappen.
- Stap 3: Het bepalen van de woning voorraad.
- Stap 4: Het bepalen van de senioren populatie.

AANDACHTSGEBIED

Als vervolg op de Nota inzake de Ruimtelijke ordening uit 1960 is in 1966 de Tweede Nota over de Ruimtelijke Ordening uitgebracht. Hierin werd de prognose gedaan dat Nederland in het jaar 2000 circa 20.000.000 inwoners telt. Ter preventie van sloppenwijken en ghettovorming om steden, die mogelijk voort zouden vloeien uit deze bevolkingsgroei, waren hier in plannen genoemd voor gebundelde deconcentratie (VROM, 2014). Er werden voor grote steden bufferzones opgelegd, die de groei van de stad moest kaderen. Daarnaast werden er groeikernen aangewezen, die de overige toestroom van inwoners moest opvangen (Figuur 3.1).



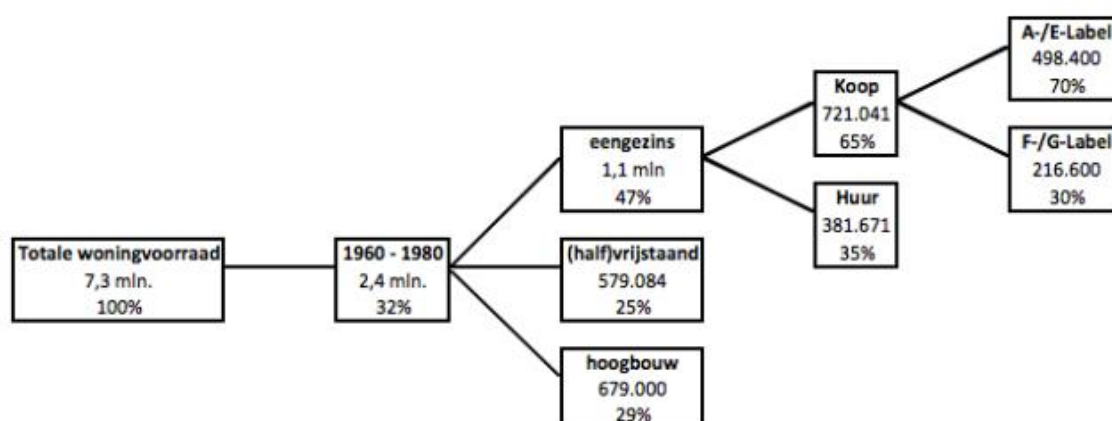
Figuur 3.1 Aandachtsgebied

Nieuwe bouwtechnieken maakte seriematige bouw mogelijk. Dit zorgde ervoor dat er in korte tijd veel van de zelfde woningen gebouwd konden worden. Hierdoor is de architectuur uit de jaren '50 en '60 vrij eentonig. De aanpak van woningbouw voor de verwachte bevolkingsgroei heeft er voor gezorgd dat er veel wijken en stadsdelen met het zelfde uiterlijk en constructie, door Nederland te vinden zijn (Staal, 2013). Om een beeld te krijgen van de woongebieden, zijn de buurten in bijlage 6 in cijfers uitgedrukt. Het betreft de wijken Maarsen, Overvecht noord, Overvecht Zuid, De Meern, Kanalen Eiland, Lunetten en Nieuwegein.

Het renovatieconcept van BJW is toe te passen op woningen met de volgende eigenschappen:

- Gebouwd in de jaren '60/'70
- Eengezinswoning
- Grondgebonden
- Rijtjeswoning
- Koopwoningen
- Energielabel F en G

In figuur 3.2 is te zien hoeveel woningen gemoeid zijn met de bovengenoemde eigenschappen in de regio Utrecht.



Figuur 3.2 Nederlandse woning populatie (CBS, 2013)

REGIO

Het onderzoeksgebied van dit onderzoek behelst de regio Utrecht. In tabel 3.2 is te zien hoeveel woningen in de regio Utrecht in aanmerking komen voor een renovatie van BJW.

Eigendom woning	Regio's	Bouwjaar	Perioden	Onderwerpen	Waarde
Koopwoning	Utrecht (CR)	1960-1970	2011	Woningen met energielabel E, F, G	aantal 1 388
		1971-1980	2011	Woningen met energielabel E, F, G	1 058

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen 15-10-2013

Tabel 3.2 Woning populatie regio Utrecht (CBS, 2013)

LEEFTIJD

Vanuit BJW is bepaald dat het duurzame renovatieconcept toegespitst moet worden op de 50plusser omdat hier kansen gezien worden met betrekking tot levensloopbestendigheid door het toenemende aantal senioren in Nederland. In tabel 3.3 is af te lezen dat er in de regio Utrecht 309.100 koopwoningen zijn. Hiervan zijn er 113.900 bewoond door 55plussers. Dit komt er op neer dat 37 procent van de koopwoningen in bezit zijn van 55plussers. Als dit geprojecteerd wordt op de woningen die in aanmerking komen voor een BJW renovatie betekent dit dat er van de 2.446 jaren '60/'70 woningen er 905 bewoond worden door 55 plussers.

		Onderwerpen	Eigendom woning
			Koopwoning
Hoofdbewoner/huishouden	Regio's	Perioden	x 1 000
Totaal aantal woningen	Utrecht (CR)	2012	309,1
Hoofdbewoner 55 tot 65 jaar	Utrecht (CR)	2012	54,0
Hoofdbewoner 65 tot 75 jaar	Utrecht (CR)	2012	36,5
Hoofdbewoner 75 jaar of ouder	Utrecht (CR)	2012	23,4

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen 15-10-2013

Tabel 3.3 Aantal woningen en aantal huishoudens ouder dan 55+ (koop) (CBS, 2013)

H 3.4 SEGMENTATIE

SEGMENTATIE

De 50plusser is een gekleurde doelgroep. Door de doelgroep te segmenteren kan er doelgerichter naar de klant gekeken worden. Hierdoor kan er beter naar de klant geluisterd worden en kan de klant beter bediend worden. Dit is van essentieel belang voor het opstellen van de marketingstrategie van BJW. Tijdens dit onderzoek zal de segmentatie terug te vinden zijn in de veronderstelling in paragraaf 4.2.

Het segmenteren is tot stand gekomen door gebruik te maken van het document; "50-plus: Hoezo homogeen", van het Familie Kenniscentrum uit 2013. Een document waarin senioren worden gesegmenteerd op basis van sekse, leeftijd, beoordeling op merkwwaarden, meegaan met innovaties, mediagebruik. De uitwerking van de segmentatie is te vinden in paragraaf 3.4. De doelgroep is gesegmenteerd naar 5 typologieën;

1. De Stoere Prijsbewusten
2. De Jongere Ruimdenkers
3. De Vrijgevochten Voorlopers
4. De Oudere Afwachtenden
5. De Behoudende Zorgzamen (Familie Kenniscentrum, 2013)

De uitwerking van deze typologieën zijn in bijlage 7 te vinden. Deze vijf typologieën zijn vanuit een landelijke scope tot stand gekomen. Om de typologieën te laten leven is elke typologie vertaald naar een persona in samenwerking met J. Gijbels, design researcher aan het kenniscentrum technologie en innovatie aan de Hogeschool Utrecht en R. van der Lugt, lector Co-design aan het kenniscentrum

technologie en innovatie aan de Hogeschool Utrecht. Deze vijf persona's vertegenwoordigen de 50-plussers van de regio Utrecht. In bijlage 8 zijn de persona's beschreven.

H 3.5 BOUWKUNDIGE UITWERKING

Deze paragraaf gaat dieper in op levensloopbestendigheid binnen de kaders van het BJW renovatieconcept. De relevantie van deze paragraaf zit in het vaststellen van het koopgedrag bij de doelgroep tijdens de interviews. Om de juiste informatie bij de respondenten los te krijgen, werd aan de respondenten de bouwkundige uitwerkingen gepresenteerd. Dit is nodig omdat de doelgroep te laten zien wat er mogelijk is bij de woning.

De woningen waar het BJW renovatieconcept op toepasbaar is, is ook een woning die veel is terug te zien bij woningcorporaties. In de regio Utrecht zijn Mirtos en Portaal grote spelers op dit gebied. Er is voor gekozen om de eisen van Mitros en Portaal met elkaar te vergelijken en te gebruiken als uitgangspunten voor de bouwkundige uitwerkingen. Naast het gebruiken van de uitgangspunten was er de intentie de bouwkundige uitwerkingen te valideren middels een expertmeeting met Portaal en Mitros. Helaas hebben beide partijen niet de tijd kunnen vinden om mee te werken aan het ontwerp.

De Utrechtse woningcorporatie Portaal werkt met een gradatiesysteem waarbij aan de hand van sterren aangeduid wordt in welke mate een woning levensloopbestendig is. Deze manier van graderen wordt op verschillende manieren geïnterpreteerd door individuele instanties. Onderzoek leert dat de verschillende interpretaties veel op elkaar lijken maar er geen absolute eendracht is. De richtlijnen van Sociale Verhuurders Haaglanden, Grijswijzer IJmond en Werkgroep Integratie Gehandicapten worden op de woningen van de doelgroep geprojecteerd. In bijlage 9 zijn de bouwkundige eisen van Portaal opgenomen, in bijlage 10 de bouwkundige eisen van Mitros en in bijlage 11 het pluspakket van Grijswijzer IJmond. Aan de hand van de referentie kaders die te vinden zijn in onderzoeken en adviezen van deze instanties, wordt er invulling gegeven aan het levensloopbestendig maken van de grondgebonden jaren '60/'70 woning. De bouwkundige uitwerkingen voor dit onderzoek zijn terug te vinden in bijlage 12.

H 3.6 CONCLUSIE

In dit hoofdstuk is naar voren gekomen waar de doelgroep woont. Dit heeft niet alleen de populatie in kaart gebracht, maar heeft er ook voor gezorgd dat er respondenten voor interviews gevonden zijn die bij de doelgroep horen. Daarnaast is er een segmentatie omschreven waarbij de doelgroep specifieker te definiëren valt. Tevens is er een bouwkundige uitwerking tot stand gekomen die de respondenten helpt mee te denken over de invulling van levensloopbestendigheid in het energienotuloze renovatieconcept.

H 4.1 INLEIDING

Om het koopgedrag in kaart te brengen, wordt er gebruik gemaakt van het document “50-plus: Hoezo homogeen” van het Familie Kenniscentrum uit 2013. Hierin is het consumenten gedrag in kaart gebracht van de verschillende typologieën. Deze typologieën zijn terug te vinden in paragraaf 3.4, stap 3: Onderzoek uitgangspunten onder het kopje Segmentatie. In dit document staat het koopgedrag van de 50-plusser ten aanzien van auto's en banken. Dit koopgedrag is vertaald naar de energienotatoze renovatie van BJW. Hierbij is het doel geweest om vanuit de literatuur een veronderstelling te maken. Vanuit de veronderstelling is een samenvatting gemaakt die getoetst wordt in een expert meeting met H. Wisman, Senior Market Analyst bij Bouwfonds Property Development B.V.

H 4.2 VERONDERSTELLING

AANKOOP VAN EEN AUTO (GROTE AANKOOP)

Algemeen

De 50-plusser zoekt voor het aanschaffen van een grote aankoop, in dit voorbeeld een auto, veel informatie. Maar liefst 64% stemt hier mee in. Ook wordt er voor een dergelijke aankoop veel tijd genomen. Het vertrouwen in de verkoper neemt ook af. Ongeveer de helft van de 50-plussers vertrouwd de verkoper op voorhand niet omdat deze er met andere belangen in staat.

Meer dan de helft, 58% van de 50-plusser gaat voor zekerheid. De keuze van een merk waar ze bekend mee zijn geniet de voorkeur van driekwart van de groep. Gezien het innovatieve karakter van het BJW renovatieconcept, kan de renovatie onaantrekkelijk bevonden worden. Toch zijn er groepen die nieuwe dingen proberen. Er wordt per typologie bekeken hoe men naar het renovatieconcept aankijkt (Familie Kenniscentrum, 2013).

De Stoere Prijsbewusten (Kees en Marie)

Een derde van deze typologie overweegt dat de volgende nieuwe auto die aangeschaft wordt een hybride auto is. Ze staan open voor vernieuwing en hebben geen afkeer tegen technologie. Hieruit is te destilleren dat de Stoere Prijsbewusten open staan voor nieuwe innovaties in de bouw. Ze vinden nieuwe technieken interessant en voelen zich aangetrokken tot domotica (Familie Kenniscentrum, 2013). Echter voelt de doelgroep zich niet oud en wil zeker niet de het label krijgen van senioren (Ministerie van Binnelandse Zaken en Koninklijkerelaties, 2013).

Kernwoorden;

- Kosten besparing
- Niet de naam; “ouderenwoning”

De Jongere Ruimdenkers (Willem en Charel)

Bij de keuze van een auto gaat het de Jongere Ruimdenkers niet om het imago van het merk, maar meer om de functionele eigenschappen. Prestaties en betrouwbaarheid zijn tevens pijlers die de

typologie belangrijk vind. Daarnaast worden De Jongere Ruimdenkers omschreven als avontuurlijk, als het om kiezen gaat. Ze proberen graag iets nieuws (Familie Kenniscentrum, 2013).

Vertaald naar een energienotatoze renovatie, betekent dit dat de Jongere Ruimdenkers vooral gespitst zijn op de inhoud van de woonbundel, feitelijke besparingen en de garantie die gegeven wordt. Doordat deze groep enigszins avontuurlijk is, staan ze open voor de veranderingen in de bouw.

Kernwoorden;

- Garantie
- Prestaties
- Betrouwbaarheid
- Vormgeving

De Vrijgevochten Voorlopers (Harm en Corry)

De Vrijgevochten Voorlopers hebben veel vertrouwen in de markt. Opvallend is dat meer dan de helft van deze groep van mening is dat een Koreaanse auto even goed is als een Europese auto. Dit vertrouwen geldt ook met betrekking tot hybride auto's. Een kwart overweegt bij de volgende aanschaf, een nieuwe auto te kopen. Daarbij geeft een derde aan een hybride te overwegen (Familie Kenniscentrum, 2013)

De Vrijgevochten Voorlopers hebben veel vertrouwen in de markt dat maakt dat zij zich minder fixeren op betrouwbaarheid en prestaties. Het gaat hen er meer om hoe het product er uit ziet en wat voor gevoel het opwekt. Binnen het renovatieconcept zal deze groep zich meer richten op de architectuur en afwerking.

Kernwoorden;

- Creativiteit
- Aantrekkelijkheid

De Oudere Afwachtenden (Ronald en Willie)

Een auto voor "mensen zoals wij", dat is wat De Oudere Afwachtenden belangrijk vinden. Ze hebben geaccepteerd dat ze bij de senioren horen en gedragen zich daar naar. Ze zijn redelijk conservatief, en gedragen zich zoals ze dat gezien hebben bij hun ouders. Ze zullen niet snel voor een hybride auto kiezen, dat is niet van hun tijd. Slechts 3% geeft aan toch een hybride te overwegen. Doordat ze een auto kiezen die bij hun past, kiezen ze hoofdzakelijk met gevoel. Dat de auto bijvoorbeeld meer verbruikt, is een minder groot issue. Als de auto maar past bij hen. Dit wil niet zeggen dat ze milieu onbewust zijn (Familie Kenniscentrum, 2013).

Wanneer levensloopbestendigheid betrokken wordt bij het energienotatoze renovatieconcept biedt dit zeker kansen. Doordat de groep geaccepteerd heeft bij het senioren segment te behoren, staan ze open voor middelen en producten die hen daarbij kan helpen. Ondanks dat deze groep open staat voor nieuwe producten en middelen die hen kan helpen, zullen zij eerder teruggrijpen naar de traditionele producten en middelen. ' Doe maar gewoon dan doe je al gek genoeg'

Kernwoorden;

- Staan open voor hulpmiddelen/producten
- Conservatief

De Behoudende Zorgzamen (Hendrik)

Deze typologie kijkt het minst naar de functionele eisen. Het gevoel van de auto speelt een grote rol. Toch is dit een doelgroep, die veel affiniteit met auto's heeft. De nadruk ligt meer op het gebruiksvriendelijkheid en het weinige onderhoud. De auto moet het gewoon doen. Verbruik of topsnelheid is minder belangrijk (Familie Kenniscentrum, 2013).

Deze groep zit verlegen om een huis dat wel aangepast is op hun levensfase, maar zonder te veel poespas. Als het maar functioneert. Domotica en dergelijke genieten geen voorkeur. Liever een traditionele thermostaat dan een digitale. De traditionele thermostaat heeft zijn betrouwbaarheid bewezen.

Kernwoorden;

- Onderhoudsarm
- Betrouwbaarheid

BANKEN

Algemeen

Bijna twee-derde van de 50-plussers vind de keuze van een bepaalde bank belangrijk. Hierbij wordt veel informatie ingewonnen om een goede keuze te maken. Twee-derde neemt dan ook veel tijd voor het kiezen van een bank of financieel product. Het wordt een secuur werkje bevonden. 72% vindt zekerheid erg belangrijk.

Wanneer er specifiek gekeken wordt naar de inhoud kijkt 48% van de 50-plusser naar de rente en rendement, gevolgd door persoonlijke service met 40%. Als derde komt een bankkantoor in de buurt met 30%. Dit zijn de doorslaggevende aspecten bij een financieel product (Familie Kenniscentrum, 2013).

De Stoere Prijsbewusten (Kees en Marie)

De Stoere Prijsbewusten laten zich minder leiden door gevoelens, functionele eigenschappen genieten hier de voorkeur. Hierdoor worden zij er gevoeliger voor om over te stappen naar een onbekende leverancier of product. Toch houdt 65 procent zich vast aan de bekende producten en leveranciers. Uit onderzoek blijkt dat de Stoere Prijsbewust zich goed kunnen identificeren met de Postbank (Familie Kenniscentrum, 2013). (Familie Kenniscentrum, 2013)

Door het innovatieve karakter van de financiering van de renovatie, zal het lastig zijn bij elke krediet verstrekker mee te krijgen voor een financiering van de verbouwing. Toch blijft er een aanzienlijk gedeelte overblijft dat wel nieuwe financiële producten uit probeert.

Kernwoorden;

- Rendement
- Zekerheid

De Jongere Ruimdenkers (Willem en Charel)

De Jongere ruimdenkers zijn redelijk avontuurlijk omtrent de keuze van een nieuw financieel product. Meer dan een kwart geeft aan open te staan voor het onbekende. Wel kijkt deze groep concreet naar functionele eigenschappen. Het merendeel van geeft aan minder naar het gevoel te luisteren en hun keuze op cijfers te baseren (Familie Kenniscentrum, 2013).

Vanuit dit opzicht is zijn de Jongere Ruimdenkers een interessante doelgroep. Doordat deze groep zich niet laat leiden door gevoelens, maar door cijfers. Het renovatieconcept kent veel financiële voordelen, wanneer er op de lange termijn gekeken wordt.

Kernwoorden;

- Garantie
- Rendement
- Betrouwbaarheid

De Vrijgevochten Voorlopers (Harm en Corry)

Net als de Jongere Ruimdenkers zijn de Vrijgevochten voorlopers erg avontuurlijk als het om onbekende financiële producten gaat. 27% probeert graag nieuwe onbekende financiële producten. De vrijgevochten voorlopers vinden het belangrijk dat er de mogelijkheid is tot internetbankieren. Daarnaast wordt er sterk naar de rente en rendement gekeken. Deze groep hecht ook meer belang aan een goedkope bank, waar zelf meer geregeld moet worden (Familie Kenniscentrum, 2013).

Deze doelgroep is zelfstandig en heeft graag de touwtjes in handen. Minder service, maar meer digitale mogelijkheden, genieten de voorkeur. Dit is een doelgroep die geïnteresseerd zal zijn naar de mogelijkheden om de renovatie te financieren. Vooral in de aanloopfase kan deze groep meedenken en zal die open staan voor een nieuwe manier van financieren.

Kernwoorden;

- Rendement
- Staat open voor nieuwe financieringsconstructies

De Oudere Afwachtenden (Ronald en Willie)

Een traditionele doelgroep, slechts 3% probeert nieuwe financiële producten. De oudere Afwachtenden houden zich vast aan het oude vertrouwde. Ze zijn gevoelig voor een goede service en laten zich graag adviseren door de bank waar ze al sinds jaar en dag zitten (Familie Kenniscentrum, 2013).

De Oudere Afwachtenden is een moeilijke doelgroep wat betreft de financiering van de renovatie. Ze staan niet open voor een financiering dat zij nog niet kennen. Daarnaast heeft deze financieringsvorm zich nog niet bewezen. Waar kansen liggen is bevestiging van een verstandige investering door hun contactpersoon bij de bank.

Kernwoorden;

- Vertrouwdheid
- Conservatief

De Behoudende Zorgzamen (Hendrik)

Deze doelgroep is het minst avontuurlijk. Het percentage dat een nieuw financieel product zal kiezen ligt maar op 2%. Evenals de Oudere Afwachtenden, hechten zij veel waarde aan een bankkantoor in de buurt. Ze kiezen daarbij op hun gevoel, is het product 'voor mensen zoals zij'. De Behoudende Zorgzamen stappen zelden over naar een andere bank. De vertrouwdheid die opgebouwd is, hebben zij hoog in het vaandel (Familie Kenniscentrum, 2013).

De Behoudende Zorgzamen zijn over het algemeen wat ouder. Veranderingen, zeker op financieel gebied, vinden zij eng. Dat kan een reden zijn dat deze doelgroep niet staat te springen om de financieringsconstructie van het renovatieconcept.

Kernwoorden;

- Lokaal aanspreekpunt
- Vertrouwdheid

Samenvatting

<i>Succesfactoren</i>	<i>*Potentie met betrekking tot:</i>	E	L
Stoere Prijsbewusten	De stoere Prijsbewusten zijn geïnteresseerd in nieuwe technieken en gaan met de tijd mee. Ze willen niet geassocieerd worden met senioren, daar voelen ze zich te jong voor. Deze doelgroep is erg gefocust op besparen. Hiervoor wordt er gekeken naar de prestaties van het product. Zaken als rendement terugverdientijd zijn speerpunten bij de verkoop.	7	3
Jongere Ruimdenkers	De Jongere Ruimdenkers hechten veel waarde aan de eigenschappen van het product. Wat er bij zit en hoe lang het meegaat. De zaken als garantie en betrouwbaarheid krijgen veel aandacht. Dit maakt het dat ze iets avontuurlijker zijn. "Cijfers liegen niet". Wel heeft deze doelgroep moeite met het erkennen van ouder worden. De gemiddelde Jongere Ruimdenker voelt zich namelijk 44 jaar oud (Familie Kenniscentrum, 2013)	8	2
Vrijgevochten Voorlopers	De Vrijgevochten Voorlopers zijn niet bang voor nieuwe producten. Zeker in de technologie, pakken zij ontwikkelingen met beide handen aan. Ook op financieel vlak zijn ze niet bang en zoeken graag uit wat voor voordelen er te halen zijn. Ze hebben graag de regie en hebben de voorkeur aan keuzevrijheid. Ook dit is een typologie die zich erg jong voelt, gemiddeld 46 jaar. Desondanks kijkt dit segment graag vooruit. (Familie Kenniscentrum, 2013).	8	4
Oudere Afwachtenden	De Oudere Afwachtende heeft geaccepteerd dat hij bij de senioren hoort. Zij staan open voor de middelen die het leven van de ouderen makkelijker maakt. Voor techniek en innovatie voelt het segment weinig. Zeker op financieel vlak houden ze vast aan het oude vertrouwde. Een conservatieve typologie. Een punt waar zij waarde aan hechten is vertrouwdheid.	3	5
Behoudende Zorgzamen	De Behoudende Zorgzamen zijn hechten veel waarde aan weinig onderhoud en vertrouwdheid. Daarnaast moet het product bij hen passen. Als geaccepteerde senior zullen zij levensloopbestendigheid	2	7

aantrekkelijk vinden. Echter hebben deze groep het niet zo veranderingen. Een grote verbouwing is een grote belemmering.

* E = Energienoteloos, L = Levensloopbestendig. Waardering op schaal 1 tot 10 (De waardering van de segmenten is een indicatie en gebaseerd op het *gevoel* van de onafhankelijke onderzoeker die tijdens de literatuurstudie verkregen is).

H 4.3 EXPERTMEETING

De gestelde veronderstelling is getoetst aan de hand van een expertmeeting met H. Wisman. H. Wisman is Senior Market Analyst bij Bouwfonds Property Development B.V. Tijdens deze expertmeeting is de veronderstelling doorgenomen en heeft H. Wisman zijn ervaring en kennis gedeeld. De expertmeeting had een open structuur. In bijlage 3 is de verslaglegging te vinden.

“Een concept dat waarschijnlijk alleen maar werkt bij alleen maar jonge senioren, de medioren 50 tot 60 jaar”

H 4.4 BEVINDINGEN

Uit de veronderstelling is af te leiden dat de Stoere Prijsbewusten, de Jongere Ruimdenkers en de Vrijgevochten Voorlopers gevoeliger zijn voor de BJW renovatie dan de Oudere Afwachtenden en de

Behoudende Zorgzamen. Reden hiervan is dat deze typologieën avontuurlijker zijn en meer vertrouwen hebben in nieuwe ontwikkelingen. Ook vinden de technologieën interessanter als domotica en de technische installaties. In de expertmeeting met H. Wisman wordt het beaamt dat de medioren de doelgroep is die kansrijk is voor het BJW renovatieconcept. De mensen tussen de 50 en 60 jaar. Niet alleen met betrekking tot de vraag naar het product, maar ook tot betrekking het financieren. Ze moeten wel de tijd hebben om het terug te betalen. Dat is voor de doelgroep een heel belangrijke factor, de financiering.

Het plaatje moet helemaal kloppen, alles moet goed zijn. Als één element niet klopt, dan gaat de koop niet door. Hieronder een overzicht van de succesfactoren bij het verkopen van het BJW renovatieconcept.

Succesfactoren

Wakker maken van de wegvallende energie rekening

Wanneer de doelgroep de overweging maakt om te investeren in levensloopbestendigheid (bijvoorbeeld een gelijkvloers appartement of het BJW renovatieconcept), dan is er energie rekening onzichtbaar. Er wordt dan hoofdzakelijk gekeken naar de zichtbare vooruitgang als luxe, comfort en m2. Het besparen van geld met het energie gebruik is voor veel mensen geen argument.

Rekensommetje compleet

Zoals hierboven omschreven, is het besparen van energie geen argument. Gezien de kaders en haalbaarheid van het BJW renovatieconcept is bij de verkoop het financiële plaatje erg belangrijk. De grootste drempel is 'het overwinnen van de investering. Die is erg fors voor een dergelijke rijwoning.

Persoonlijke benadering

De medioren zijn een doelgroep die terecht serieus genomen willen worden. De verkoop moet door leeftijdsgenoten, of de generatie eronder gebeuren. Een verkoper van 20 jaar, zou niet slagen. Ze moeten met dezelfde taal communiceren.

Geduld

Het koopproces van medioren is heel stroperig. Er moet veel tijd ingebouwd worden. Er gaat veel tijd overheen, voor deze doelgroep overtuigd is. Ondanks er veel potentie is bij medioren, zijn er als het puntje bij paaltje komt, heel weinig die daadwerkelijk kopen.

Alle elementen moeten kloppen

Medioren zijn een moeilijke doelgroep, waar je veel tijd en energie in moet steken. Het is ook een doelgroep waarbij alles moet kloppen. De plaatjes/producten moeten er goed uitzien, het moet met de verkoper stroken, er wordt tijd voor genomen, mag nog een keer terug komen, enz. Het is hierbij dan ook belangrijk dat de consument te kiezen heeft op vele vlakken. Gevel indeling, nieuwe keuken of oude behouden, traplift of nog niet, enz. De keuzevrijheid is een succesfactor. Een tweede wat daar aan vast zit, is een rekenmodel of sheet waar de klant overzichtelijk heeft wat het allemaal kost, en wat dat over de financierbaarheid zegt.

Binnen de medioren is er een klein gedeelte dat voorsorteert. Die zijn al aan het kijken naar een andere woning of iets dergelijks. Het grootste gedeelte blijft wonen op de plek waar zij dit nu doen en wachten tot het niet anders gaat. Ook houden deze mensen niet van grote veranderingen en investeringen. Toch zijn er wel kansen. De investering lijkt risicoloos door de 15 jaar garantie en is in feite neutraal. Daarnaast verwacht H. Wisman ook ideologie bij de doelgroep. Echter telt dit niet zwaar. Luxe en comfort zijn de belangrijkste veranderingen (Wisman, 2014). Dat zijn de zaken die benadrukt moeten worden.

H 4.5 CONCLUSIE

Uit de veronderstelling en de expert meeting met H. Wisman is te concluderen dat de oudere generaties behoeften hebben aan levensloopbestendigheid. Echter is dit de doelgroep die de minste potentie heeft om een energienotuloze renovatie toe te passen. Het renovatieconcept is interessanter voor de jongere generaties. Echter zien zij nog niets in levensloop bestendigheid, daar voelen zij zich nog te jong voor. Het beeld dat uit het theoretisch kader is vergaard is in onderstaande tabellen weergegeven. De jongere generaties 50+ (medioren) ten opzichte van Levensloopbestendigheid binnen het BJW renovatieconcept in figuur 4.1.



Figuur 4.1 Eenvoudige weergave koopgedrag medioren.

De oudere generaties 65+ (senioren) ten opzichte van levensloopbestendigheid binnen het BJW renovatieconcept in schema 4.2.



Figuur 4.2 Eenvoudige weergave koopgedrag senioren.

Componenten waar wel potentie ligt, is de energienotuloze renovatie zonder levensloopbestendigheid bij de jongere typologieën (de Stoere Prijsbewusten, de Jongere Ruimdenkers de Vrijgevochten Voorlopers).

H 5.1 INLEIDING

In dit hoofdstuk worden de onderzoeksresultaten weergegeven die invulling geven aan het koopgedrag van de 50plusser met betrekking tot het renovatieconcept. Zoals in paragraaf 2.5 is aangegeven, zijn vanuit het operationaliseringsschema (figuur 2..1) de vragen vertaald naar interview vragen voor de doelgroep. In de interviewmatrix (tabel 5.1) is te zien wat de respondenten gereageerd hebben. Deze antwoorden geven geen direct antwoord op de achterliggende vragen. Daarom wordt het respondentenschema vertaald naar de onderwerpen in het operationaliseringsschema. Tijdens deze vertaalslag wordt er antwoord gegeven om de vraagstelling die achter het onderwerp schuilt. Onderstaand worden de aspecten per stuk uitgewerkt.

H 5.2 INTERVIEWS

Om op een valide manier interviews af te nemen is er contact opgenomen met J. Berghahn, Commercieel directeur marketingbureau Team Vier. In samenwerking met J. Berghahn is er een checklist opgesteld, dat gebruikt is om tijdens de interviews structuur te houden en de juiste vragen te stellen. Deze checklist is te vinden in bijlage 4. J. Berghahn heeft tevens geholpen bij het vinden van de doelgroep. Door gebruik te maken van haar brede netwerk, is er contact gelegd met 6 respondenten die hebben meegewerkt aan de interviews. De checklist die gebruikt is voor de interviews bestaat uit 4 delen. Deel 1; oriëntatie, perceptie en attituden. Deel 2; verwachting. Deel 3; mening. En deel 4; belangen. Deze structuur wordt ook in de bevindingen aangehouden.

H 5.3 BEVINDINGEN

De antwoorden uit de interviews zijn verwerkt in een schema om de zes respondenten met elkaar te kunnen vergelijken. In deze paragraaf worden de verschillen, overeenkomsten en bijzonderheden benoemd. In tabel 5.1 worden de interviewantwoorden vermeld. In dit schema is aan de rechter kant een kolom met opmerkingen opgenomen om bijzonderheden aan te geven. Om het verband tussen het schema en de toelichting aan te duiden, zijn de vragen in het schema genummerd. Deze komen terug in de toelichting, in de veelvoud van vijf. Op die manier kan er door zowel de toelichting als het schema genavigeerd worden.

ORIËNTATIE, PERCEPTIE EN ATTITUDEN

Het eerste deel van het interview is er op gericht om de oriëntatie, perceptie en attituden vast te stellen. Hierin werd gevraagd hoe men ouder worden voor zich ziet en wat zij van zorg verwachten. Daarnaast is er gevraagd hoe men naar duurzaamheid kijkt met betrekking tot wonen. Hierbij zijn de vragen zo ingericht dat duidelijk wordt via welk pad, in welke mate en in welke vorm er naar informatie gezocht wordt. Dit is in expert meeting met J. Berghahn gedaan.

Ouder worden

De respondenten zien het leven positief in, slechts één van de zes gaf aan dat ouderdom ongemakken met zich meebrengt **(1)**. Niet dat de andere vijf zich daar niet bewust van zijn, maar dat is niet het eerste waar aan gedacht wordt. Echter, er wordt doorgaans helemaal niet over de gebreken nagedacht: “Dat zie ik dan wel”. Naar informatie wordt ook niet gezocht. Toch is redelijk veel kennis over woningen voor senioren bij de doelgroep. Er wordt aangegeven dat deze kennis bij

familie en vrienden vandaan komt. Onbewust zijn de respondenten hun levenspad al uitgestippeld door de ervaringen die zij met ouders, familie of vrienden gehad hebben. Als er bewust gezocht zou moeten worden, zijn de familie en vrienden de eerste bronnen. Een enkele keer wordt een overheidsinstelling genoemd. Het verifiëren van de verkregen adviezen gebeurt op internet **(5)**.

Zorg

De meningen over thuis- en mantelzorg lopen redelijk uiteen. Waar het mantelzorg begint is eenduidigheid over: “als de vraag er naar is”. Waar volgens de respondenten mantelzorg ophoudt en thuiszorg begint, verschilt per persoon. Opvallend was dat thuiszorg hoog scoorde in waardering. Het werd specialistisch, betrouwbaar en professioneel bevonden. Daarnaast gaf het rust, geen familie of vrienden te belasten. Als thuiszorg de verzorging niet meer aankan, is het tijd voor een zorginstelling. Een zorginstelling is een noodoplossing. Het is niet iets om naar uit te kijken. Opvallend genoeg, wel een voorziening wat als prettig ervaren zou worden als men er aan toe zou zijn.

Duurzaamheid

De scope bij duurzaamheid is bij de respondenten relatief klein. Spontane associaties met milieu en duurzaamheid zijn afval scheiden, spaarlampen, besparen van energie **(10)**. Wel worden een aantal keer zonnepanelen genoemd. Men heeft het idee dat het huis redelijk duurzaam is. Door de meesten is er nooit bewust naar gezocht om het huis te verduurzamen. Een enkeling wel, maar die heeft er niets mee gedaan. Het merendeel is wel in benaderd om te verduurzamen, voor collectieve inkoop. Zonder resultaat, want de investering wordt te groot bevonden en de terugverdientijd te lang. Ook op dit onderwerp geld weer dat er in eerste instantie informatie gezocht wordt bij vrienden en familie. De verificatie wederom via internet. Over verduurzaming is op internet voldoende te vinden, volgens de respondenten **(15)**.

VERWACHTING

Het tweede deel van het interview is naar de verwachting gevraagd. De verwachting de levensloop, naarmate men ouder wordt.

Levensloop

Het merendeel geeft aan zo lang mogelijk in de woning te blijven wonen als waar dat nu gebeurt. Op welke leeftijd dat niet meer mogelijk is, kan geen antwoord gegeven worden: “Dat verschilt per mens”. Het niet meer thuis kunnen wonen is niet afhankelijk van leeftijd, maar van levenssituatie. Bij de respondenten uit zich dit in mate van mobiliteit. Tot en met rollator, of tot men moeite krijgt met traplopen. Dat is de grens waarbij alternatieven aangegrepen worden. Alternatieven buitenshuis. Aanpassingen doen om er te blijven wonen gaat maar in kleine mate gebeuren, aldus de respondenten **(20)**. Hoeveel geld dit mag kosten verschilt per persoon. Duidelijke bedragen worden nagenoeg niet genoemd.

Verduurzaming

Of men het huis aan zou passen om te verduurzamen, zou men dat wel doen. Echter moet er wel een meerwaarde meekomen. Comfort vergoten, zichzelf terugverdienen of het moet gewoon mooi zijn. Gek genoeg heeft maar één daadwerkelijk iets gedaan, zonnepanelen. Het terug verdienen is wel belangrijk **(25)**. Voor enkel het milieu heeft men geen geld over. Hoeveel geld men zou willen investeren voor duurzaamheid is niet duidelijk: “Dat hangt er van af”. Bij de vraag of het mogelijk is

om het huis net zo duurzaam te krijgen als een nieuw huis, of om het levensloopbestendig te maken is het antwoord eenduidig: “Ja”. In combinatie van elkaar blijft het antwoord het zelfde, wel wordt er dan getwijfeld aan de betaalbaarheid van de ingreep. Wat deze ingreep zou kosten is dan ook onduidelijk voor de respondenten. Twee van de zes durft een bedrag te noemen tussen de €20.000,- en €35.000,-. Wat men er voor over heeft om zijn/haar woning levensloopbestendig en energienotaaloes te maken, is niet duidelijk **(30)**. Dat hangt van te veel factoren af.

MENING

Voor het derde deel van de interview is het energienotaloze renovatieconcept en de mogelijkheden tot levensloopbestendigheid toegelicht. In dit deel van het interview is naar de mening gevraagd.

De eerste indruk is erg positief: “Prachtig idee”. Een enkeling is ietwat sceptisch en stelt dat het financieel onhaalbaar is. Echter voelen in eerste instantie alle zes de respondenten zich aangesproken tot dit concept. Hetgeen wat het meest aanspreekt is per persoon verschillend. Maar de combinatie van alle techniek, voorzieningen en mogelijkheden maakt veel indruk: “Hier heeft iemand heel lang over nagedacht”. Wat tegen spreekt is de betaalbaarheid, de grote verbouwing en de potentiële problematiek bij verhuur van de kangoeroewoning. Welke versie het meest aanspreekt, is heel divers. Het valt op dat de derde versie niet gekozen wordt **(35)**. Gevaren en risico’s die men ten aanzien van het concept zien, zijn de verkoopbaarheid van de woning na verbouwing, hypotheekverstrekking, en de leeftijd (te oud, naar eigen zeggen). Motivaties om er juist wel voor te kiezen zijn het feit dat men kan blijven wonen, de kosten besparing en simpelweg de combinatie van alles.

BELANGEN

Het vierde en laatste deel van de interview worden de belangen in kaart gebracht.

Belangrijke aspecten bij de ouder worden en huisvesting zijn aanpassingen doen op het moment dat ze pas nodig zijn, en keuzevrijheid hebt. De consument heeft de regie **(40)**. Belangen bij duurzaamheid spelen zijn het terugverdienen, of dat het er mooi uit ziet. Het ontzien van het milieu is eigenlijk maar bijzaak. Als het om kosten gaat wordt wederom het terugverdienen genoemd, maar dan met betrekking tot de tijd die de consument nog heeft: “Ik ben 63, en ben daar eigenlijk al te oud voor”. Tijdens de renovatie wil de consument de regie houden en ontlast worden. Een korte bouwtijd en hulp bij het versjouten van meubels. Daarnaast wil de consument de keuzevrijheid hebben om een nieuwe badkamer of keuken toe te passen. Het bedrag dat men over zou hebben voor dit concept blijft tussen de €20.000,- en €30.000,-. De manier van benaderen voor dit concept, is erg divers. Echter wanneer men geïnteresseerd is, geniet persoonlijke benadering de voorkeur **(45)**. Er wordt niets opgemerkt aan het concept en geen van de respondenten heeft het idee dat er iets mist. Alles is aanwezig. Veel techniek, een punt waar positief tegenover gestaan wordt. Er is vertrouwen in de innovatieve en alternatieve energiebronnen. Over de domotica wordt minder lovend gesproken. Een camera bij de deur zou wel prettig zijn, maar daar is de kous wel mee af.

In schema 5.1 is de interviewmatrix te vinden, die correspondeert met de cijfers in bovenstaande tekst.

Deel 1; Oriëntatie Perceptie en attituden		Interview 1	Interview 2	Interview 3	Interview 4	Interview 5	Interview 6	Opmerkingen
1.	<i>associaties met ouder worden</i>	gezondheid, bereikbaarheid van sociale en medische zaken	een latere leeftijd krijgen, verder niet over na gedacht	stoppen met werken	minder werken, meer vrijetijd, meer tijd voor jezelf, hoewel vrienden van mij, nu ze met pensioen zijn drukker lijken dan daarvoor	ongemakken, ouderdom komt met gebreken	daar denk ik niet over na, daar ben ik niet mee bezig	Het is opvallend dat bijna geen van de respondenten bewust nadenkt over wonen en ouderdom. “Dat zie ik tegen die tijd wel”.
2.	<i>hoe ziet het ouder worden eruit</i>	als de 80 jaar bereikt is, zorg in huis halen	ik hoop niet dat ik slecht ter been word, denk er niet over na	als ik naar mezelf kijk, slecht ter been op 63	zolang je gezond blijft, kan je heel oud nog je zelf redden	als ik zo doorga zal ik nog wel eens in een scooter-mobiel komen	gebreken zie ik nog niet, ik denk positief, vrije tijd, en ga ervan uit dat ik gezond blijf, ouder worden roep je op jezelf af	Merendeel ziet het positief in, en noemt een leeftijd waar zij nog gezond zouden zijn, boven de gemiddelde levensverwachting.
3.	<i>geïnformeerd naar ouder worden</i>	niet bewust geïnformeerd, kennis gebruikt die ze al beschikten	nee, "dat zie ik dan wel"	nee, kennis we al weten	nee, nog niet	nee, ik geniet van de dingen die ik nog wel kan	nee, ik ben wel 50, maar zo voel ik me niet	Geen van de respondenten heeft gezocht naar ouder worden en wonen, maar weten wel relatief veel van de alternatieven.
4.	<i>beginnen met zoeken, bij wie of wat</i>	eerst te raden bij kennissen en familie	gemeente	Funda	geen antwoord	vrienden, familie	kennis die ik in de loop der jaren heb vergaard van familie kennissen	Merendeel geeft aan bij familie te raden gaan. Uit de gespreken kwam naar voren dat ze naar traditionele alternatieven zouden vragen.
5.	<i>waar beginnen met zoeken</i>	verifiëren op internet	internet	internet	internet	internet	niet	Als het product bepaald is, (door/met vrienden of familie), dan wordt er op internet gezocht.
6.	<i>voldoende informatie</i>	ja	ja	n.v.t.	ja	ja, ik heb wel eens naar een aanleunwoning gekeken, maar het is allemaal onbetaalbaar	weet ik niet	Over het algemeen vinden de respondenten genoeg te vinden op internet.
7.	<i>wat is mantelzorg</i>	mantelzorg is onzeker	dat begint wanneer de vraagstelling komt en houdt op wanneer ze het niet meer willen	begint bij wanneer iemand begint te kwakken, boodschappen, schoonmaken	lichte vorm van lichamelijke verzorging en boodschappen, huishouden	boodschappen doen, voeten verzorgen, hand en span diensten	lichte ondersteuning, zo lang het geen belemmering is voor de mensen die het doen	Het valt op dat de definitie van mantelzorg sterk verschilt. De indruk werd gewekt dat men zakelijke verzorging prefereerden.
8.	<i>wat is thuiszorg</i>	berekenbaar, zakelijk, betrouwbaar	als de mantelzorg ophoudt, en tot dat het niet thuis wonen niet meer gaat	als de kinderen niet meer kunnen, of als het te specialistisch wordt.	wanneer er professionele verzorging nodig is	als je ziek bent, deprisief begint te worden	als je als mantelzorger er onder beperkt wordt, dan is het tijd voor thuiszorg	Naar thuiszorg werd positief gekeken. Betrouwbaar, zakelijk, specialistisch en geen schuldgevoel t.o.v. mantelzorger.
9.	<i>wat houdt een zorginstelling in?</i>	dat is voor als het niet meer gaat, een noodgeval	ik zou niet naar een bejaardentehuis willen, ik zou door gaan tot ik er bij neerval	dat is een noodoplossing	dan kom je op het einde van het spoor, als het niet anders gaat	meer een noodoplossing, maar als je er aan toe bent, dan lijkt het me wel heerlijk	een noodoplossing, maar als je daar aan toe bent, dan is dat wel heel prettig	Een zorg instelling is een noodoplossing, een gemiddeld mens komt er niet terecht. Alleen als er iets gebeurt.
10.	<i>spontane associaties met milieu en duurzaamheid</i>	besparen van energie	zonnepanelen	zonnepanelen	een goed geïsoleerd huis, van de natuur profiteren	afval scheiden, dingen kopen die duurzaam zijn	Afval scheiden, windmolens, dat soort dingen.	Er word op kleine schaal gedacht. Spaarlampen, afval scheiden, zuinig witgoed. Dat leeft bij de mensen. Zonnepanelen sprong eruit als grote ingreep.
11.	<i>duurzaamheid en wonen</i>	geen antwoord	energie besparen, afval scheiden	zonnepanelen	zie vorig antwoord	geen hardhouten kozijnen, zonnepanelen, water recycling	Zonnepanelen, isolatie.	Er werden geen innovatieve toepassingen genoemd, traditionele toepassingen wel.
12.	<i>geïnformeerd naar milieu en duurzaamheid</i>	niet bewust geïnformeerd	heel lang geleden, niets mee gedaan	nee, wel eens betrokken bij gezamenlijk inkopen	ja, vrouw heeft spierziekte, en hebben zonnecellen en vloerverwarming laten plaatsen	ik gebruik altijd spaarlampen, zonnepalen, ik kijk daar nooit naar	We zijn momenteel met het dak bezig, opnieuw te doen. Ook met betere isolatie. Maar verder geïnformeerd, nee.	Bijna allemaal zijn ze in contact gekomen met iets duursaams voor hun huis. Een enkeling heeft er iets mee gedaan. Afwachtend.
13.	<i>beginnen met zoeken wie</i>	familie en kennissen	niet meer bekend	n.v.t.	gelezen in de krant, advertenties	geen antwoord	Nog niet over nagedacht, ik denk bij familie en vrienden eerst, daarna verder kijken op internet.	Als er iets in de schoot geworpen wordt, krijgt het aandacht. Zelf informeren gebeurt niet.
14.	<i>waar beginnen met zoeken</i>	verifiëren op internet	internet	n.v.t.	internet	geen antwoord	zie vorig antwoord	Internet.
15.	<i>voldoende informatie</i>	ja	ja veel	ja	ja	weet ik niet	dat denk ik zeker wel, op internet.	Ja
Deel 2: Verwachting								
16.	<i>hoe lang wonen in huidige huis</i>	15 jaar	15 jaar	niet lang meer	27 jaar	30 jaar	26 jaar	Alle respondenten woonden lang in het zelfde huis. Niet verhuislustig.
17.	<i>waar wonen op latere leeftijd</i>	hier	ik blijf hier wonen tot ze mij in een kist wegdragen	appartement	zo lang mogelijk huidige woning, maar op den duur zal dat wel een senioren woning worden	nog steeds daar, tenzij ik meer zorg nodig heb.	in principe zo lang mogelijk. in ieder geval tot de kinderen uit huis zijn.	In het zelfde huis. Het grootste gedeelte geeft aan; “tot het niet meer gaat”.

						Dan zal ik wel gaan kijken naar iets anders als ik beperkt hier raak	
18. op welke leeftijd verhuizen	niet te zeggen	ik blijf hier wonen tot ze mij in een kist wegdragen	64	verschilt per mens	hangt ervan af, hoe slecht je wordt	geen idee	Geen duidelijk antwoord; verschilt per mens.
19. tot welke situatie blijven wonen	tot en met de rollator, ervan uitgaande niet alleen komen te staan	tot het niet meer gaat	slecht ter been, zijn al aan het kijken voor iets anders	geen antwoord	tot en met de rollator (en scoot-mobiel)	als ik niet meer de trap op kom, dan ben je gedwongen er over na te denken	Niet verder dan een rollator of scootmobiel
20. huis aanpassen om er te blijven wonen	zijn verhuisd naar een appartement	ja dat zou ik willen doen, kleine dingen	over gedacht om badkamer aan te passen maar zijn al aan het kijken voor iets anders (dat voor ouderen is)	ja, in kleine mate. maar als ik de trap niet meer op kom, weet niet of ik daar wat aan zou doen	als het zou kunnen wel, dat ligt aan de kosten	dat hangt van mijn kinderen af, als ik de tijd moet overbruggen voor ze uit huis zijn wel	Kleine dingen. Als het te groot wordt, andere (senioren) woning.
21. voor hoeveel geld	geen idee	€100,- per maand zou geen probleem zijn	verhuizen is voordeliger	nog niet over nagedacht, dat zie ik dan wel	€2.000,-	dat is moeilijk te zeggen, als dat volgend jaar al zo zijn, dan wel veel	Een duidelijk antwoord is niet gegeven. Wel is geconstateerd dat de genoemde bedragen erg laag waren.
22. aanpassen om te verduurzamen	geen antwoord	alleen om het comfort te vergroten	wel naar gekeken maar terugverdien tijd te lang, zijn als aan het kijken voor iets ander, dat als klaar (en duurzaam) is	hebben zonnepanelen laten plaatsen	ja	ja, maar het moet wel leuk of mooi zijn.	Alleen verduurzamen als het zichzelf terugverdient én op een andere manier voordeel (comfort, mooi).
23. is terugverdienen belangrijk	ja,	zou wel mooi zijn	ja	dat is wel prettig ja, je moet er wel voordeel van hebben	ja	ja, je moet er wel voordeel bij hebben, het milieu alleen is niet genoeg	Ja, anders wordt er niet geïnvesteerd.
24. voor hoeveel geld	geen idee	geen antwoord	geen idee	geen antwoord	dat hangt ervan af	lastig te zeggen, een kleine investering, zoveel geld is er niet	Geen duidelijk antwoord.
25. terugverdien tijd	zo kort mogelijk	dat hangt ervan af.	10 jaar is te lang	jaar of 10	10-15 jaar	10 jaar is te lang, over 10 jaar kan het wel eens heel anders zijn	10 jaar is ongeveer de max.
26. mogelijk net zo duurzaam als een nieuw huis	ja	denk het wel, maar zal wel duur zijn	ja, dat moet wel kunnen	ja het huis is van goed kwaliteit	ik denk dat dat wel mogelijk is	ik weet niet wat er technisch allemaal kan	Mensen hebben vertrouwen in de bouwwereld
27. mogelijk om levensloop bestendig te maken	ja	ja, genoeg slimme dingen om dat te doen	ja, tot op zekere hoogte	dat denk ik wel ja	ja, dat kan	ja dat denk ik wel	Ja, mensen hebben vertrouwen in de voorzieningen
28. in combinatie van duurzaamheid en levensloopbestendig	ja	ja, ik weet alleen niet of het dan betaalbaar is	ja	ja	ja	geen idee	Ja, maar is wel (te) duur.
29. wat zou dat kosten	20 tot 35 duizend euro	geen idee	minimaal €20.000,- en dat vind ik veel geld	geen idee	geen idee	geen idee	De genoemde bedragen werden als erg hoog bevonden, maar is lang niet genoeg.
30. hoeveel overhebben	is zo niet te zeggen	geen idee	minder, liever een huis dat al klaar is	dat ligt eraan wat er allemaal moet gebeuren	geen idee	geen idee	Geen antwoord.
Deel 3: Mening							
31. indruk	het nodigt uit	Wordt het ooit gerealiseerd?	financieel onhaalbaar	prachtig idee	lijkt me prachtig	ja grappig, interessant	Onder de indruk van de vele combinaties en pluspunten.
32. aangesproken	zeker	ja	op zich wel, maar niet met dat kosten plaatje	ja	ja	ja, ik zou wel meer willen weten over bepaalde dingen	Ja.
33. wat spreekt aan	de kangoeroewoning, maar dan met een gerenommeerd bedrijf voor exploitatie (zakelijk)	de combinatie van alles	de gemakken en domotica	een huis selfsupporting	alles, de combinatie van alles	het energie neutrale, alle techniek	Merendeel vond de combinatie bijzonder. Alle facetten kloppen (los van de financierbaarheid).
34. wat spreekt tegen	dat er in 1 keer heel veel gebeurd, het gaat niet geleidelijk aan	de financierbaarheid überhaupt, en de schuld spreekt me tegen	de betaalbaarheid, te veel geld voor het resultaat, en we zijn er te oud voor (leeftijd te hoog als het afbetaald is)	het kost een hoop geld, en grondige verbouwing, pff	als je huurders boven je krijgt die jou moeten verzorgen en ze doen het niet	Zoals met die verwarming, hoe je dat verteld. Dan denk ik wel van, voelt dat dan hetzelfde. Die warmte die je voelt. Voelt die warmte dan wel lekker?	De financierbaarheid, daar zien mensen voor problemen. Daarnaast zien ze hun eigen onzekerheid als een risico (alsnog verhuizen).
35. welke versie	tot de eerste 'ster', niet alles in 1 keer	versie 2, kleine dingen	geen versie	geen	volledige verbouwing, versie 4	alleen de verduurzaming. Geen levensloopbestendigheid. Sowieso niet de kangoeroewoning. Ingewikkelde situatie met huurders of ziekte.	Verschillend. In geen geval werd de rolstoelversie (3) gekozen. Ook zagen veel mensen problemen bij de huur van de kangoeroewoning.
36. vergelijkbaar met	niets	niets	geen idee	niets	niets	nog niet eerder gezien	Niets.

37. naam concept	-	geen suggestie	geen antwoord	geen idee	je hebt het al gezegd een kangoeroewoning	komt niets naar boven	Geen.
38. gevaren/risico's	Kangoeroewoning, de geen die boven gaat wonen, niet aan de afspraken houdt.	ik ben op de leeftijd, dat de periode te lang is	hypothek nog niet eens afbetaald, en dan extra lenen? Nee.	verkoopbaarheid, als het eenmaal verbouwd is, is er wel een markt voor?	de hypotheekverstrekking. En heb je net alles gedaan, en dan wordt je zo slecht dat je alsnog weg moet. En dan nog het dalen van de woning waarde	Ik zou het niet zo maar doen, met de financiering, wat daar allemaal bij komt kijken.	Hypotheekverstrekking, niet verkoopbaar en de onzekerheid alsnog te moeten/willen verhuizen.
39. grootste drive	kosten besparing	combinatie	dat je kan blijven wonen	de combinatie van comfort, kosten besparen en milieu ontlasten	alles, de combinatie van alles	de verduurzaming (en het terugverdienen)	Het totaalconcept, de combinatie.
Deel 4: Belangen							
40. belangrijke aspecten bij ouder worden en huisvesting	aanpassingen doen indien nodig	dat je in je huis kan blijven	beweeglijkheid, (traplift, makkelijke douche)	keuzevrijheid	comfort en bewegelijkheid, en keuzevrijheid in alle opties	onafhankelijk zijn	Zelf de keuze wat er toegepast wordt, maar ook wanneer.
41. belangrijke aspecten bij duurzaamheid en huisvesting	combineren met zaken die toch aan onderhoud toe zijn	geen antwoord	dat is mooi meegenomen maar is bijzaak	dat het terugverdient wordt	gebruik van duurzame materialen	het moet er mooi uitzien, dat sowieso.	Opvallende is dat 'Goed voor het milieu' niet de drive is.
42. belangrijke aspecten bij kosten en huisvesting	Je moet over de lange termijn kijken, dan bespaar je kosten	dat je tijd hebt om het terug te betalen	de terugverdien tijd, helemaal met 15 jaar gezien mijn leeftijd	Restwaarde van de verbouwde woning	het terugverdienen is heel belangrijk	de terugverdientijd	Het terugverdienen van de investering.
43. belangrijke aspecten bij renovatie en huisvesting	de ouderen moeten ontlast worden, ze hebben de kracht er niet voor	geen antwoord	de klant ontzien, te veel gedoe,	controle houden	korte renovatietijd en keuzevrijheid	keuzevrijheid badkamer, keuken, enz.	Keuzevrijheid en klantgerichtheid (controle).
44. hoe veel geld over voor het concept	20 tot 30 duizend euro	geen antwoord	te weinig om het te laten doen (€20.000,- is al te veel)	dat hangt ervan af hoe dik de spaarpot is	€50,- per maand	geen idee	Veel hebben geen idee in welk bereik ze moeten denken. De bedragen die genoemd zijn, zijn erg laag.
45. op welke manier in contact	niet televisie	informatie avond	televisie, buurthuizen ben ik niet zo van, net zoiets als die postbus 51 reclame	In eerste instantie via een advertentie, maar daarna via een bijeenkomst of zoiets.	advertentie in de krant en informatie avond	sowieso met plaatjes, eerst een brochure of zo. En daarna een persoonlijke benadering	Eerste aanraking, was verschillend. Maar indien geïnteresseerd, persoonlijk benadering.
46. wat mist er	kan niets bedenken	nee	geen idee	een manier om bij de kangoeroewoning controle te houden op de huurders/verzorgers	geen antwoord	kan niets bedenken	Niets.
47. vele techniek	ja	dat spreekt me zeker aan, gemak dient de mens	ja	ja	ja, in combinatie met de techniek	ja, het is wel interessant hoe dat allemaal gaat, ik ben niet sceptisch daar tegenover	Mensen hebben vertrouwen in de techniek en vinden het interessant.
48. domotica	ja	je moet zo min mogelijk elektriciteit in de slaapkamer hebben	ja	ik zie nu nog niet zo goed wat ik er aan heb, ik denk ook dat het te modern is voor ouderen	mooi dat het kan, maar weinig interesse in	ja, maar zou wel keuzevrijheid willen in alle opties die er zijn	De een wel, dan ander niet. Als het echt het leven ontlast wel, maar geen hebbedingetjes.
49. bestaande aanpassingen	geen antwoord	nee hoor, als het een verbetering is niet	geen antwoord	ja, ik weet niet of ik het	Geen antwoord	dat zou ik wel zonde vinden. Misschien dat je het dan kan overzetten	Zou zonde zijn, maar bij de overweging om het überhaupt te doen, kleine beslissing.

Schema 5.1, Interviewmatrix

Opvallend is, dat vrijwel alle respondenten aangaven dat zij zo lang mogelijk in hun woning willen blijven wonen. Echter gaf geen van de respondenten aan daar zijn woning in grote mate op aan te willen passen. Het gegeven dat er naar een, voor senioren ingerichte woning verhuisd moet worden, is een geaccepteerd. Hier is uit te halen dat er nog geen kennis is over alternatieven om thuis te blijven wonen. Dit bevestigt dat de ouderen zich sterk laten beïnvloeden door informatie bronnen van het oude paradigma.

H 5.4 CONCLUSIE

Wat duidelijk uit de interviews naar voren komt is het enthousiasme bij het zien van het product. Daarentegen zijn de respondenten bang om zoveel te investeren. Zeker de respondenten boven de 60 twijfelden of ze 15 jaar in dezelfde woning konden/wilden blijven wonen. Jongere generaties hadden hier minder moeite mee, maar daar leeft de levensloopbestendigheid totaal niet. De instelling van; "dat zien we dan wel", is sterk merkbaar.

In het koopbeslissingsproces wordt de fase "evalueren van alternatieven" in zekere zin overgeslagen. Feitelijk gezien vindt deze fase wel plaats, maar dan door de jaren heen. Doordat de senioren zich sterk laten beïnvloeden door de meningen en ervaringen van familie en vrienden in deze fase, beperken zij zich dan tot de traditionele oplossingen/producten.

Om het energienotuloze renovatieconcept van BJW te laten doen slagen, moet in deze fase van het koopbeslissingsproces de aandacht worden gelegd.

Tot slot maakte de interviews duidelijk dat de ouderen de regie willen hebben. De keuzevrijheid om zelf te bepalen wanneer welke aanpassingen gedaan worden en de mogelijkheid om de keuken en/of badkamer in de renovatie mee te nemen.

H 6.1 INLEIDING

In hoofdstuk 4 en 5 is er vanuit theoretisch en praktisch kader onderzoek gedaan naar hoe de doelgroep naar de levensloopbestendigheid kijkt. De bevindingen uit deze twee kaders komen in dit hoofdstuk bij elkaar. Deze analyse wordt vertaald naar het koopgedrag van ouderen volgens de theorie uit het boek; “Grondslagen van de marketing” van B. Verhage, 2011.

H 6.2 KOOPGEDRAG

PROBLEEM HERKENNING

De 50plusser steekt op het gebied van ouder worden zijn kop in het zand. Mogelijk doordat de derde levensfase steeds minder dynamisch is. De hoogtepunten zijn geweest, vanaf nu is het bergafwaarts.

“Ouder worden komt met gebreken”

Iets wat de gemiddelde, in het leven staande, 50plusser nog niet gerealiseerd laat staan geaccepteerd heeft. Over ouder worden wordt wel nagedacht; minder werken! Zo blijkt uit onderzoek. Bij de negatieve parten in het leven, die

ouderdom met zich meebrengt, wordt niet stil gestaan. “Dat zie ik dan wel”.

De probleem herkenning vindt dus plaats op het moment dat het eigenlijk te laat is. Zeker als het om vastgoed gaat. Van origine was het gebruikelijk dat wanneer men slecht werd, verhuisde naar een zorg instelling of senioren woning. Dat er vandaag de dag enorm veel mogelijkheden in huis zijn, die kennis is nog niet doorgedrongen.

Betrekkend op het BJW renovatieconcept, moet de probleem herkenning dus naar voren gehaald worden. Informeren, voorlichten, voorbereiden. Daarnaast liggen er kansen bij het penetreren van de kenniskringen die als eerste informatie bron functioneert.

INFORMATIE ZOEKEN

De 50plusser is in eerste instantie niet doelgericht op zoek naar informatie/oplossingen voor hun probleem. Hoofdzakelijk wordt er binnen een kader gedacht van oplossingen die ze al bekend zijn. De reden hiervan kan zijn is doordat zij betrokken zijn geweest bij de probleem herkenning van hun ouders en eventueel generatie genoten. Wellicht is dit ook de reden dat het eerste moment van informatie zoeken begint bij vrienden en kennissen.

“Gebreken zie ik nog niet”

Desalniettemin wordt er vervolgens geverifieerd op het internet. Uit de interviews bleek dat geen van de respondenten een instantie genoemd heeft, bij wij er informatie ingewonnen zou worden. Dit maakt het dat de traditionele oplossingen nog sterk in het denk patroon zitten.

Er kan dus gesteld worden dat de doelgroep sterk beïnvloed wordt bij haar oplossingskeuze, om vervolgens relatief vrij zijn vergelijkingen doet op, toch wel heel vaak, het internet.

VERGELIJKEN

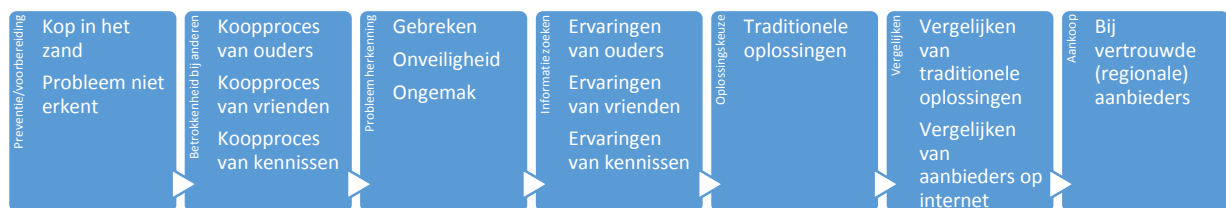
Het digitale tijdperk heeft de 50plusser al lang bereikt. Er is veel informatie te vinden op internet en de 50plusser weet deze ook te vinden. Echter wordt er wel veel waarde gehecht, zeker met een grote aankoop, aan de betrouwbaarheid van de verkoper. Als er iets is met het product, dat er mee terug gegaan kan worden, zonder al te veel rondslomp.

AANKOOP

Als er georiënteerd is op het internet, dan wordt er toch een selectie gemaakt binnen de vertrouwde aanbieders. Vaak zijn dit regionale bedrijven (vertrouwdheid) of via gerenommeerde landelijke organisaties (bijvoorbeeld Funda, NVM, VBO).

Opvallend is dat vrijwel alle respondenten aangegeven hebben te moeten verhuizen op een bepaald moment. Dit gaat tegen de wil in van het zo lang mogelijk blijven wonen in het huidige huis. De ervaringen die opgedaan hebben heeft er voor gezorgd dat in hun perceptie verhuizen onoverkoombaar is.

KOOPBESLISSINGSPROCES



Figuur 6.1, Koopbeslissingsproces van ouderdom gerelateerde aankopen

Figuur 6.1 geeft weer dat de “jonge” generatie zich sterk laat beïnvloeden door de ervaringsdeskundige ouderen. Dit gebeurt onbewust. Feitelijk is het een proces dat zich herhaalt. In figuur 6.2 is weer gegeven hoe dit proces er uitziet.



Figuur 6.2, Viciuze cirkel koopgedrag ouderen

Refererend naar het slagen van het BJW renovatieconcept, zal deze cirkel doorbroken moeten worden. Hiervoor is voorlichting nodig. Ondanks dat de respondenten aangaven interesse te hebben in een informatie avond, zal de grote doorbraak van deze cirkel niet bij het overtuigen van de bezoekers liggen. Een van de grote succes factoren zal zich uiten in mond op mond reclame. Echter zijn daar veel dure producten voor nodig;

- Referentie projecten
- Opinion leaders
- Disseminatie van de successen
- Het meest kostbare; tijd

Het is dus belangrijk dat BJW een lange adem heeft, wil dit succes slagen. BJW moet niet alleen de markt penetreren, maar ook het oude paradigma doorbreken.

ORIËNTATIE

Bij de oriëntatie van ouder worden speelt uitgebreide besluitvorming. Dit is af te leiden uit tabel 6.1, gebaseerd op het BJW renovatieconcept. (Grondslagen van de marketing, B. Verhage, 2011)

	UITGEBREIDE BELUITVORMING	BEPERKTE BESLUITVORMING	ROUTINE- KOOPGEDRAG
RISICO	<u>Aanzienlijk</u>	Redelijk	Beperkt
BETROKKENHEID	<u>Hoog</u>	Gemiddeld	Laag
AANKOOPFREQUENTIE	<u>Aankoopfrequentie</u>	Normaal	Hoog
AANTAL OVERWOGEN MERKEN/ALTERNATIEVEN	Veel	<u>Enkele</u>	Eén
INFORMATIEVERGARING	<u>Uitgebreid</u>	Middelmatig	Weinig
PRIJS	<u>Hoog</u>	Redelijk	Laag

Tabel 6.1, probleem oplossend aankoopgedrag (Verhage, 2011)

Wat opvalt in tabel 6.1 is dat het aantal overwogen alternatieven beperkt is. Dit komt door de sterke invloed van informatiebronnen die ervaring hebben met de traditionele oplossingen.

PERCEPTIE

Hoe iemand informatie interpreteert is sterk afhankelijk van zijn perceptie. Bekend is dat deze perceptie subjectief, cumulatief en selectief is. De subjectieve perceptie heeft betrekking op de persoon in kwestie. Ieder mens is anders, eigen ervaring, vooroordelen, gedachten, enz. Ieder zijn eigen perceptie. Omdat dit dermate specifiek is, wordt er in dit onderzoek geen aandacht geschonken aan de subjectieve perceptie (Verhage, 2011).

De cumulatieve perceptie zegt iets over de manier van contact. Een groot billboard, een advertentie op de voorpagina, persoonlijke benadering (vertegenwoordiger).

Uit de interviews kwam wisselend respons over de manier van bereiken. Via een kranten advertenties, televisie, een brochure.

"Net zoiets als Postbus 51"

Toch kwam er bij allemaal duidelijk naar voren dat er behoefte was aan persoonlijke benadering (na het eerste contact). Een bijeenkomst in een buurthuis, wat overigens één respondent niet zag zitten. Of in de vorm van een informatie avond of een gesprek met een verkoper/adviseur. De persoonlijke benadering is hierbij dus de sleutel.

Een tweede wat sterk naar voren kwam uit de interviews en bevestigd werd door expert H. Wisman, is dat er veel gebruik gemaakt moet worden van mooie plaatjes. "Het ziet er gewoon goed uit, en dat zijn dingen die meespelen". Aldus H. Wisman (Senior Market Analyst bij Bouwfonds Property

"Als ik op de fiets zit en denk; wauw"

Development B.V.). Dit geldt allereerst bij de promotie ervan, maar ook bij het uiteindelijke resultaat. Het moet een product zijn wat mooi is om naar te kijken. Mensen willen dat hun huis echt mooi is. Duurzaamheid is "mooi meegenomen". Verder kwam naar voren dat veel

respondenten het graag gekoppeld zagen aan een gerenommeerde organisatie. Denk hierbij aan de overheid of een zorg aanbieder.

Tot slot bestaat er nog de selectieve perceptie. Dit wil zeggen of de doelgroep zich aangesproken voelt. Hier zit de grootste uitdaging. Zoals eerder genoemd, steekt de doelgroep zijn kop in het zand.

“Nou, ik voel me 55” (leeftijd; 70)

Als er een reclame over ouderdom de revue passeert, voelt de doelgroep zich niet aangesproken. De doelgroep voelt zich over het algemeen jonger dan zij is. Daarnaast geeft de doelgroep aan de toekomst rooskleurig aan te zien. De

doelgroep voorlichten en er van bewust maken dat het voorbereiden voordelen kent, is hierbij een aspect dat uitkomst biedt. In dit geval is uitstel geen afstel.

ATTITUDES

De attitude van een consument bestaat uit drie dimensies. Het cognitieve component, het affectieve component en het conatieve component. De literatuur leert dat de consument zijn aankoop beslist op basis van een van deze componenten (Verhage, 2011). Betrekkend op het BJW renovatieconcept is de uitstraling in eerste instantie erg belangrijk. Hoe het er uit ziet, kan ik mezelf ermee identificeren en is het een product voor “ons”? De emotie en het gevoel bij het product. Deze vragen spelen allemaal in op het affectieve component.

Echter vervormen de eerste indrukken naar vragen als; wat is de terugverdientijd, hoe lang gaat het mee, wat is garantie, waar bespaar ik op? Deze zaken zeggen iets over het gedrag en/of de prestatie van het product. Vanuit de interviews kwam naar voren dat de financiering en de terugverdientijd erg benadrukt werd. De cognitieve attitude is hierbij bepalend.

*“Als je dit concept wil verkopen dan zou ik het proberen te verkopen met rekensommetjes.
Want de weerstand, dat wat je moet overwinnen straks, is die investering”*

(H. Wisman, Senior Market Analist bij Bouwfonds Property Development B.V.)

H 6.3 VERBETERPUNTEN BOUWKUNDIGE UITWERKING

Uit de literatuurstudie kwam naar voren dat de doelgroep niet of nauwelijks nagedacht heeft over wonen en ouder worden. Om dat te ondervangen is er voordat de interviews gehouden zijn een bouwkundige invulling gegeven door een documenten analyse van Utrechtse woningcorporaties Portaal en Mitros, met betrekking tot levensloopbestendigheid op het BJW renovatieconcept. Uit de interviews is af te leiden dat de invullingen de wensen en eisen van de respondenten goed bedienden. Dit komt door de verschillende varianten. Verrassend is dat er verschillend over de varianten gedacht werd. Per variant worden de verbeterpunten toegelicht.

VARIANT/STERWONING 1

De toepassingen in variant 1 zijn erg nuttig wanneer er men gebreken gaat ondervinden. Wanneer er de renovatie toegepast gaat worden is het niet per definitie nodig om alle aanpassingen direct toe te passen. Er is behoefte aan een gefaseerde uitvoering. Bij aanschaf van het keuze pakket niet in 1 keer alles plaatsen, maar op latere momenten, gelang de behoefte, toepassen van de aanpassingen.

VARIANT/STERWONING 2

Variant 2 maakt het mogelijk, gemakkelijk met de rollator de woning kunnen betreden. Deze aanpassing werd niet direct aangegrepen door de respondenten gaf aan de drempels niet te verwijderen, maar drempelplaten toe te passen indien nodig. Het besluit voor het verwijderen van de drempels zal gebaseerd worden op de meerprijs van de aanpassing. Deze variant kan dus beter opgenomen worden als een extra optie.

VARIANT/STERWONING 3

Variant 3 maakt het mogelijk om met de rolstoel het huis te betreden. Uit de interviews is af te leiden dat de respondenten dan op zoek gaan naar een andere woon vorm (appartement bijv.). Een woonprogramma op de zelfde vloer is dus een eis, wanneer men afhankelijk wordt van een rolstoel. Dit biedt kansen voor variant 4.

VARIANT/STERWONING 4

Deze variant geniet niet per definitie de meeste voorkeur. Mogelijk worden de kansen van deze variant verbeterd wanneer de uitbouw flexibel uitgevoerd wordt. Wanneer de mogelijkheid er is om eerst 10 jaar van een grotere woonkamer te genieten en daarna het gelijkvloerse programma toe te passen. Dan wordt de variant interessanter.

In combinatie met de kangoeroewoning zijn veel respondenten bezwaar bij de verhuur van de boven woning. Zij zien veel problemen met de huurders. Huurders die de afspraken niet nakomen, en te volgende stap; het uitzetten van de huurders op het moment dat het niet werkt tussen huurder en verhuurder. In de praktische aanbevelingen van dit rapport is een aanbeveling opgenomen voor dit probleem.

Tot slot is er nog door een respondent aangegeven, louter voor de verduurzaming te kiezen. Dit betekent dat er los van de levensloopbestendigheid, interesse is bij de senioren doelgroep. Hierbij liggen dus kansen bij de marketing strategie van BJW. Deze kansen worden opgenomen in de aanbevelingen van dit rapport.

H 6.4 ANTWOORDEN OP ONDERZOEKSVRAGEN

In deze paragraaf wordt antwoord gegeven op de hoofdonderzoeksvraag en de deelvragen.

HOOFDONDERZOEKSVRAAG

Op wat voor manier oriënteert de 50plusser uit Utrecht zich op hun toekomstige woonbehoefte en wat zijn de kenmerken van het koopgedrag?

Het koopbeslissingsproces bestaat uit 5 fases; probleemherkenning, informatie zoeken, evalueren van alternatieven, aankoopbeslissing, evaluatie na de koop (Verhage, 2011). Bij het koopproces van ouderen wordt deze volgorde minder nauwkeurig doorlopen. Het oriënteren van senioren uit de regio Utrecht gebeurt in zekere zin onbewust. De doelgroep heeft veel levenservaring en laat zich beïnvloeden door de keuzes die zijn naasten gemaakt hebben door de jaren heen. Dit brengt met zich mee dat wanneer men zelf toe is aan een “seniorenwoning” zij de keuze al (onbewust) gemaakt hebben.

Als deze bevindingen worden meegenomen in het koopbeslissingsproces, ziet deze er als volgt uit;

Preventie/voorbereiding

Omdat senioren zich jonger voelen dan dat ze daadwerkelijk zijn, worden er nog geen voorbereidingen getroffen om toekomstige problemen te voorkomen of te verzachten. Feitelijk gezien wordt de spreekwoordelijke kop in het zand gestoken.

Betrokkenheid bij anderen

Gezien de leeftijd hebben senioren veel levenservaring. Zij hebben het ouder worden meegemaakt van familie, vrienden en kennissen. Hier zijn zij bij betrokken geweest en nemen de kennis onbewust mee voor hun eigen probleem herkenning. Dit is de fase waar de evaluatie plaats vind van alternatieven. Dit gebeurt niet direct op zichzelf, maar bij het koopbeslissingsproces van bijvoorbeeld hun ouders.

Probleemherkenning

Omdat senioren niet graag bestempeld willen worden als oud, vindt de probleemherkenning op een relatief laat moment plaats. Pas als het probleem zich daadwerkelijk voor doet. Men raakt minder mobiel, wordt zorgbehoevend, etc.

Informatie zoeken

Als het probleem herkent is, wordt er informatie gezocht bij de mensen waarbij de senioren betrokken geweest zijn. Met de kennis die vergaard is bij anderen gaan ze te rade bij ervaringsdeskundigen die veelal traditionele oplossingen gebruiken. De senioren baseren op deze input het (traditionele) alternatief.

Vergelijken

Nu het alternatief gekozen is, wordt er veelal op internet vergeleken. Welke aanbieder heeft het product dat het meest aansluit op de specifieke behoeften van de senioren.

Aankoop

Tijdens het vergelijken op internet, wordt er duidelijk welke aanbieder antwoord geeft op de specifieke wensen van de consument. Echter wordt de aankoop vaak gedaan bij een vertrouwde en regionale aanbieder. Vertrouwen en bekendheid bij de klant zijn aspecten die erg belangrijk zijn bij het doen van de aankoop.

Evaluatie na de koop

De aankoop wordt geëvalueerd met vrienden en familie van jongere generaties die betrokken zijn geweest bij het koopbeslissingsproces. Deze jongere generaties herhalen op ten duur dit proces.

DEELVRAGEN

1. *Wat is de perceptie van de 50plusser uit de regio Utrecht met betrekking tot huisvesting in relatie tot ouder worden?*

De 50plusser kijkt relatief positief naar de toekomst. Zij zijn fit en mobiel, geen enkele reden om wakker te liggen over de periode waarin je slecht ter been worden. De indruk werd tijdens de interviews gewekt alsof ouder worden taboe was. Daar wordt niet over gesproken. Thans, het geniet niet de voorkeur. Daarnaast voelt de 50plusser zich überhaupt nog niet aangesproken als “oudere”. Dit maakt het dat de 50plusser ook de boot afhoudt bij voorzieningen die daar aan gerelateerd zijn.

2. *Op welke manier kan levensloopbestendigheid toepast worden op grondgebonden jaren ‘60/’70 woningen, in combinatie met de energienotatoze renovatie van BJW?*

Er kan levensloopbestendigheid toegepast worden op de grondgebonden jaren ‘60/’70 woningen een volledig woonprogramma te realiseren op de begane grond. De ruimte die hiervoor nodig is kan gerealiseerd worden door een uitbouw te doen aan de achterzijde van de woning. Hiermee wordt tegelijkertijd de tuin verkleind, wat resulteert in minder onderhoud. Voor verdere toelichting van de levensloopbestendige toepassingen wordt er verwezen naar paragraaf 3.5 “Bouwkundig uitwerking” op pagina 30 en bijlage 12. Aansluitend daarop wordt er verwezen naar paragraaf 6.3; “Verbeterpunten bouwkundige uitwerkingen” op pagina 50 van dit rapport.

3. *Op welke manier wil de 50plusser uit de regio Utrecht benaderd worden voor een levensloopbestendige woning?*

De meningen zijn hier over verdeeld. Ouderen worden graag benadert middels een krant, brochure of de televisie. De ‘verleiding’ dient beeldend te zijn. Wanneer de aandacht getrokken is van senioren, dan willen zij graag tot persoonlijke benadering over gaan. Een stroperig proces waarbij de senioren vaak veel tijd vergen en relatief weinig kopen. Een kostbaar proces. De juiste verkoper is bij senioren erg belangrijk. De zelfde leeftijd, of een generatie eronder. En het moet klikken, anders is er geen koop. Tijdens het contact tussen de klant en de verkoper willen de senioren veel keuzevrijheid hebben. Een klantgerichte benadering.

H 7 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

In dit hoofdstuk worden de conclusies uit het onderzoek getrokken. Daarnaast worden er praktische aanbevelingen en onderzoek matige aanbevelingen gedaan.

H 7.1 CONCLUSIES

..... OUDERE GENERATIES SENIOREN

Uit het onderzoek naar het koopgedrag van senioren met betrekking tot levensloopbestendigheid, kan geconcludeerd worden dat de oudere generaties senioren (65+, de Oudere Afwachtenden en de Behoudende Zorgzamen) geen potentiële doelgroepen vormen voor een energienotatoze renovatie van BJW met een aanvulling op levensloopbestendigheid. De rede hiervan is de grote investering en de periode die men nodig heeft om het terug te betalen. Bij deze leeftijdscategorie is men er niet zeker van nog minimaal 15 jaar in de woning te blijven wonen. Daarnaast wordt het argument geven dat de totale renovatie een te grote verandering met zich meebrengt. Verandering is iets waar senioren niet van houden. Tevens ziet men op tegen het vele gedoe, dat de renovatie met zich mee brengt.

..... JONGERE GENERATIES SENIOREN

De jongere generaties senioren (50-60 jaar, de Stoere Prijsbewusten, de Jonge Ruimdenkers en de Vrijgevochten Voorlopers), zijn dynamische doelgroepen. Deze doelgroep voelt zich jong, fit, en kan beter met veranderingen omgaan. De jongere senioren willen nog langer dan 15 jaar in hun woning blijven wonen en hebben tijd van leven om de hypotheek aan te gaan. Echter voelt men weinig voor voorzieningen die met ouderdom te maken hebben. Die periode ligt nog ver van hen af en denken daar bewust niet over na. Deze doelgroep steekt zijn kop in het zand en voorzien geen problemen. De jongere generaties senioren zijn met de uitgangspunten van dit onderzoek (bouwkundige uitwerking) een gematigd potentiële doelgroep.

..... ORIËNTATIE

Het koopgedrag van senioren met betrekking tot huisvesting is erg conservatief. Dit komt doordat zij betrokken zijn bij het koopbeslissingsproces van vrienden en familie. Zij hechten veel waarde aan de ervaring en mening van de kennissen die het proces eerder hebben meegemaakt. Onbewust wordt bij het oriënteren de traditionele keuzes overgenomen. Hierdoor krijgen innovaties weinig kans. De keuze van traditionele producten sluiten aan op de kernwoorden die het koopgedrag van de senioren kenmerken; “conservatief en vertrouwdheid”.

..... PERCEPTIE

Hoe senioren het energienotatoze renovatieconcept van BJW met levensloopbestendigheid interpreteren is per mens verschillend. Wel kan geconcludeerd worden dat de consument visueel sterk gevoelig is. Mooie afbeeldingen en visualisaties trekken de aandacht. Als het interesse gewekt is, is er behoefte aan persoonlijke benadering. Een verkoper van dezelfde generatie geniet de voorkeur. Tot slot werd er veel waarde gehecht aan een koppeling met overheid gerelateerde organisaties.

ATTITUDEN

Bij de verkoop van het energienotaloze renovatieconcept van BJW met levensloopbestendigheid, moet er ingespeeld worden op het cognitieve component. Tijdens de verkoop moet het accent op de terugverdientijd, de garantieperiode en de besparingen liggen.

H 7.2 PRAKTISCHE AANBEVELINGEN

KANGOEROEWONING

Uit de interviews kwam naar voren dat de kangoeroewoning potentie heeft. Echter zagen de respondenten gevaren met betrekking tot de huurders. Op het moment dat de verhuur particulier zou verlopen en de huurders zich niet houden aan de (zorgverlenende) afspraken, kan uitzetting problemen geven.

Het advies wordt gegeven, een partij te betrekken die de exploitatie en zorg waarborgt. Dit kan een bijvoorbeeld een zorgaanbieder zijn. Het verhuur en de zorg door een overkoepelende organisatie te laten verlopen, kan er sneller voor vervanging gezorgd worden en blijft de relatie tussen verzorger en verhuurder zakelijk.

Uit de interviews word duidelijk dat het energienotaloze renovatieconcept zonder levensloopbestendigheid potentie heeft. Met name bij de jongere generaties ouderen (50-60 jaar).

Het advies wordt gegeven van het aanbieden van het energienotaloze renovatieconcept zonder levensloopbestendigheid, met een marketingstrategie gericht op senioren. Dit kan de aantrekkelijkheid vergroten voor deze doelgroep.

H 7.3 ONDERZOEKSMATIGE AANBEVELINGEN

FLEXIBEL BOUWEN

De jongere generatie senioren hebben een grotere potentie dan de oudere generatie senioren. Echter vertoont de doelgroep een afkeer tegen de uitgangspunten van levensloopbestendigheid opgenomen in dit onderzoek.

Het advies wordt gegeven onderzoek te doen naar de mogelijkheden van flexibele woonprogramma's in het energienotaloze renovatieconcept. Op die manier is de woning zonder levensloopbestendigheid te renoveren, maar met de voorbereidingen om in de toekomst de woning aan te passen op de behoeften van de klant.

DOORBREKEN VAN HET KOOPBESLISSINGSPROCES

In het koopbeslissingsproces houden de senioren vast aan traditionele oplossingen. Dit komt doordat senioren de keuzes bij het koopbeslissingsproces van vrienden en familie kopiëren. Hierdoor is er weinig ruimte voor innovatieve ontwikkelingen omtrent levensloopbestendigheid. Doordat dit proces zich herhaald is het een vicieuze cirkel.

Het advies wordt gegeven onderzoek te doen naar de mogelijkheid om deze vicieuze cirkel te doorbreken. Wanneer deze vicieuze cirkel doorbroken wordt, worden er kansen gecreëerd voor het renovatieconcept van BJW.

BIBLIOGRAFIE

- Berghahn, J. (2013, 2 3). Voorbereiding interviews. (S. v. Hoek, Interviewer) Amstelveen.
- Bindinc. Kenniscentrum. (2013). 50Plus marketing is een Must. Hilversum.
- Bouwfonds Ontwikkeling B.V. (2010). Succesvol ontwikkelen en bouwen voor 55-plussers. Hoevelaken: Bouwfonds Ontwikkeling, Inspiratie document.
- CBS. (2013). Opgeroepen op 11 2013, van CBS Statline: <http://www.cbs.nl>
- Familie Kenniscentrum. (2013). *5 typologien*. Hilversum.
- Familie Kenniscentrum. (2013). *50-Plus: Hoezo homogeen*.
- Familie Kenniscentrum. (2013). Voluit vanaf 50 deel 2. Hilversum.
- Flowresulting. (2013). *Energiebesparende maatregelen bij individuele huiseigenaren*. Utrecht.
- Gijbels, J. (2013, 10 25). Peronas. (S. v. Hoek, Interviewer)
- Grijswijzer IJmond. (2005). *Advies werkgroep programma van eisen*.
- Groep, J. W. (2013, 2 6). Presentatie Verduurzaming. Utrecht.
- Jansen, J. (2011). Woonconcepten voor medioren: Hoe kan de ontwikkelaar succesvol inspelen op de woningvraag van de medioren? Groningen: Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen.
- Manting, D. (2013). Verwijzing en woningmarkt. Den Haag: Plandbureau voor de leefomgeving.
- Ministerie van Binnelandse Zaken en Koninklijkerelaties. (2013). Databasemarketing voor energiebesparing.
- Nieuwe Energie in de Stad*. (2013, 10 11). Opgehaald van Hogeschool Utrecht: <http://www.technologieeninnovatie.hu.nl/Data/Lectoraten/Nieuwe-energie-in-de-stad.aspx>
- Respondent 1 (anoniem). (2014, 2 24). Onderzoek naar levensloopbestendigheid. (S. v. Hoek, Interviewer) Utrecht.
- Respondent 2 (anoniem). (2014, 2 25). Onderzoek naar levensloopbestendigheid. (S. v. Hoek, Interviewer) Utrecht.
- Respondent 3 (anoniem). (2014, 2 25). Onderzoek naar levensloopbestendigheid. (S. v. Hoek, Interviewer) Utrecht.
- Respondent 4 (anoniem). (2014, 2 26). Onderzoek naar levensloopbestendigheid. (S. v. Hoek, Interviewer) Utrecht.
- Respondent 5 (anoniem). (2014, 2 26). Onderzoek naar levensloopbestendigheid. (S. v. Hoek, Interviewer) Utrecht.

- Respondent 6 (anoniem). (2014, 2 28). Onderzoek naar levensloopbestendigheid. (S. v. Hoek, Interviewer) Utrecht.
- Staal, C. (2013). *Triggers tot renovatie naar energieneutraal middels een 1-stuks-serie renovatieconcept*.
- van der Lugt, R. (2013, 10 29). Personas. (S. v. Hoek, Interviewer) Utrecht.
- van Duin, C. (2013). *Huishoudensprognose 2013-2060; sterke toename oudere alleenstaanden*.
- Van Haaren. (2013). *Van zorgclient naar huurder; een toekomstbestendig bejaardenhuis*.
- Van Zanten, & Veldhuizen. (2012). *Scheiden, Wonen en Zorg*.
- Verhagen, B. (2011). Grondslagen van Marketing.
- VROM. (2014, 2 6). *Geschiedenis Ruimtelijke Ordening*. Opgehaald van http://www.ikcro.nl/geschiedenis_re.htm
- Wisman, H. (2014, 2 21). Validatie van veronderstelling. (D. v. Hoek, Interviewer) Hoevelaken.
- Zijlstra. (2010). Kansen voor een projectontwikkelaar. Groningen: Master Thesis Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit.

In het onderzoek worden meerdere bronnen gebruikt. In deze bronnen worden verschillende leeftijdscategorieën aangehouden. Dit houdt in dat sommige bronnen een ondergrens hebben van 50+ en andere bronnen 55+ als ondergrens aangehouden wordt. In dit onderzoek wordt hier geen onderscheid in gemaakt, dat maakt het dat de ondergrenzen door elkaar worden genoemd en naar elkaar worden gerefereerd.

Afstudeeratelier: Begeleidingsinstrument. Ook wel scriptiekring (Staal, 2013).

Babyboom: demografische term waarmee verwezen wordt naar de geboortegolf die in veel West-Europese landen en de Verenigde Staten optrad na de Tweede Wereldoorlog (Staal, 2013).

Bruto Vloer Oppervlakte (BVO): oppervlakte van een of meerdere ruimtes van een vastgoedobject gemeten (volgens NEN 2580) op vloerniveau langs de buitenomtrek van de opgaande scheidingsconstructie (Van Haaren, 2013).

Domotica: Ook: home automation, immotica, huisautomatisering (joostdevree.nl, -).

Eengezinswoning: Een eengezinswoning betreft een woonruimte meestal grondgebonden en in twee lagen met of zonder kap gebouwd. Voorbeelden zijn een woning in een rij, twee-onder-één-kap (senternovum.nl, -).

Energieneutraal Een situatie waarbij over een jaar gemeten het energieverbruik van een gebouw object (woning/gebouw/wijk/kunstwerk e.d.) ten minste nul is: er wordt niet meer energie uit het gas- en elektriciteitsnet betrokken dan er vanuit <duurzame bronnen aan wordt toegeleverd (encyclo.nl, -).

Energielast: Energierekening (Staal, 2013).

Energienotaloos/Nul-op-de-meter: Het energieverbruik met de woning zelf wordt opgewekt. Het saldo van de elektriciteitsmeter in de woning is op 1 januari gelijk aan het saldo op 31 december van datzelfde jaar. Het gaat dan om het energieverbruik dat met de woning samenhangt (gebouwgebonden energieverbruik) zoals ventileren en verwarmen, maar ook met het gebruik van de woning, zoals apparaten en verlichting (SRE Milieudienst, -).

Extramuraal: situatie waarin iemand buiten het gebouw van een instelling woont al dan niet iemand zonder verblijfsindicatie voor een verzorgings-/verpleegtehuis (Van Haaren, 2013).

Extramurale zorgfuncties: extramurale zorg is onderverdeeld in zorgfuncties: persoonlijke verzorging (PV), verpleging (VP), begeleiding (BG), behandeling (BH) en kortdurend verblijf (KVB). Wordt afgegeven door het CIZ (Van Haaren, 2013).

Extramuraliseren: situatie waarin een persoon geen verblijfsindicatie meer krijgt voor een AWBZ-instelling. Hierdoor dient hij zelf te gaan betalen voor de kapitaallasten en de aanvullende services. Behoud enkel het recht op een zorgvoorziening. Het streven om buiten de muren van een intramurale instelling gelijkwaardige zorg te bieden (Van Haaren, 2013).

Gebruikersoppervlakte (GBO): oppervlakte van een ruimte die nuttig gebruikt kan worden door de gebruiker hiervan (Van Haaren, 2013).

Lagetemperatuurverwarming: Lagetemperatuurverwarming verwarmt een zeer goed geïsoleerd huis gelijkmatiger, constanter en milieuvriendelijker dan gewone cv. U bespaart energie en geniet in huis van meer comfort (milieucentraal.nl, -).

Levensloopbestendig bouwen: Het zodanig bouwen van woningen dat mensen er gedurende verschillende fasen van hun leven in kunnen (blijven) wonen. Dit wordt bereikt door onder meer vrije indeelbaarheid en flexibiliteit, het voldoen aan woningeisen voor senioren, gebruiksgemak (SenterNovum,-).

Mechanische ventilatie: Een geforceerde ventilatie die tegenwoordig overal wordt toegepast om `verbruikte` leeflucht naar buiten te brengen. Zowel in de woningbouw als de utiliteitsbouw wordt mechanisch geventileerd. Bij oudere huizen zorgen ventilatierooster, kieren e.d. voor natuurlijke ventilatie (joostdevree.nl, -).

Medioren: De jongere generaties van de senioren. Senioren vertegenwoordigen 50+. Medioren vertegenwoordigen de groep tussen 50 en 60 jaar (Wisman, 2014).

Meergezinswoning: Woningen die twee of meer complete wooneenheden bevatten, meestal bewoond door afzonderlijke gezinnen. Bijvoorbeeld: (gallerij)flats (encyclo.nl, -).

Modulair: Vorm van standaardisatie van apparatuur-en/of programmatuurcomponenten, die de mogelijkheid biedt volgens het bouwdoosprincipe te werk te gaan (woorden-boek.nl,-).

One-Stop-Shop: Levering van alle producten en diensten door één leverancier vanaf één fysieke locatie (Staal, 2013).

Pelletkachel: De pelletkachel is een kachel waarin houtpellets verbrand worden. De pelletkachel lijkt vanwege het raam waarin de vlam zichtbaar is op een houtkachel. In principe zijn pelletkachels enkel geschikt voor het verbranden van houtpellets. Pellets vervaardigd uit ander materiaal zoals bijvoorbeeld stro, papier, karton, gras (Staal, 2013).

Prefabricage: Een proces waarbij materialen in de fabriek tot elementen worden gemaakt. De arbeid op de bouwplaats is minimaal (Staal, 2013).

Prestatiegericht bouwen: Bouwen naar een te leveren prestatie/afspraken. Dit kan een prestatie zijn met betrekking tot de temperatuur of ventilatie (Staal, 2013).

PV-panelen: Ook: zonnecellen, zonnepaneel, fotonvoltaïsche cellen, fotonvoltaïsche paneel. PV staat voor photo voltaic (fotonvoltaïsch). Een PV-paneel bestaat uit een groot aantal zonnecellen en kan door het fotonvoltaïsche principe van deze cellen uit (zon)licht elektriciteit genereren. Een PV-systeem bestaat weer uit een aantal PV-panelen (joostdevree.nl, -).

Thuiszorg: verzorging en verpleging die thuis bij de cliënt wordt geleverd (Van Haaren, 2013).

WTW: Warmteterugwinning is een methode van hergebruik van de warmte die in afvoerlucht of afvoerwater zit. Deze warmte wordt gebruikt om als voorverwarming voor bijvoorbeeld ventilatie-lucht of warmwaterproductie. Hierbij wordt alleen de warmte uit de afvoerlucht of afvoerwater hergebruikt (Staal, 2013).

Kangoeroewoning: Het maken van een ondergeschikte wooneenheid binnen een bestaande woning voor de huisvesting van maximaal 2 hulpbehoevende en/of oudere personen (huisverkopenzondermakelaar.com).

Zonneboiler: Een boiler is een voorraadvat voor water, waarin het water verwarmd wordt. Met een boiler kunt u het water voor kraan, bad of douche verwarmen. Dat gebeurt meestal met gas. Een zonneboiler heeft een zonnecollector, die er voor zorgt dat het water direct door zonlicht verwarmd wordt (nuon.nl, -).

Zonnecollector: Een apparaat dat water verwarmt, in combinatie met een zonneboiler bijvoorbeeld. Een zonnecollector is een met glas afgedekte plaat waar buisjes doorheen lopen. Door deze buisjes stroomt water, dat verhit wordt door de zonnestraling (nuon.nl,-).

1-stuks-serie: Een productielijn waarbij meerdere product met een zeker mate van aanpasbaarheid, in de zelfde productiestraal gefabriceerd kunnen worden (Staal, 2013).

BIJLAGE 1 TOELICHTING “ENERGIENOTALOZE RENOVATIE”

“Een compleet vernieuwbouwde, gezonde, levensloop-bestendige, energieneutrale woning zonder gas-aansluiting en geen cent meer betalen vergeleken met de huidige situatie. Dit is mogelijk middels het modulaire 1-stuks-serie renovatieconcept” (Triggers tot energie neutraal middels een 1-stuks-serie renovatie concept, D.C. Staal, 2013). Dit is het renovatie concept dat BJW aanbiedt.

Vernieuwbouwde woning

De woning wordt grondig aangepakt, om het energie verlies door de schil te minimaliseren. Dit gebeurt door de oude schil te verwijderen en er volledig nieuwe gevels en dak terug te plaatsen. Deze ingreep maakt het mogelijk om de bewoner zijn huis een nieuw gezicht te geven, naar zijn smaak. Omdat er een garantietermijn van 15 jaar afgegeven wordt, wordt er voor hoogwaardige materialen gekozen. Hierdoor is het onderhoud zeer beperkt.

Gezonde woning

Het klimaat in de bestaande woning zijn niet optimaal. Tocht, vocht en temperatuur verschil zorgen niet alleen voor minder comfort, maar ook voor een ongezondere woning. Doordat er gebruik wordt gemaakt van efficiënte ventilatiesystemen, in combinatie met de sterk geïsoleerde en luchtdichte schil, wordt de woning gezonder.

Levensloopbestendig

De renovatie wordt modulair uitgevoerd. Dit houdt in dat er in de toekomst bijvoorbeeld gevel delen verwijderd kunnen worden, zonder dat dit een grote ingreep is. Dit maakt het mogelijk om de woning uit te bouwen en/of een nieuwe uitstraling te geven. Op die manier kan een bewoner er voor kiezen na loop van tijd, de slaapkamer beneden te maken, wanneer hij/zij slecht ter been wordt.

Energieneutraal

Door het goede isoleren, gaat de warmtevraag naar beneden. Om de resterende warmtevraag op te vangen, wordt er gebruik gemaakt van duurzame installaties. Hierbij moet men denken aan warmtepomp, lage temperatuur verwarming, mechanische ventilatie met WTW, zonneboiler en PV-panelen. Door het combineren van deze installaties wordt het mogelijk gemaakt in de zomer de energie te winnen die in de winter extra nodig is.

Uitvoering

Het beperken van de overlast staat centraal bij de uitvoering. De overlast wordt beperkt door de korte bouwtijd van drie dagen. De woning is daarnaast over de gehele bouwtijd bewoonbaar. De korte bouwtijd is onder andere mogelijk doordat er veel gewerkt wordt met pre-fabricaat. Volledig afgewerkte gevel elementen komen kant en klaar op de bouwplaats aan. Tevens worden er in huis voorzorgsmaatregelen getroffen om de overlast binnenshuis ook te beperken. In bijlage 1 vindt u nadere toelichting.

Waardestijging

“Wanneer de woning naar energieneutraal gerenoveerd wordt middels het 1-stuks-serie renovatieconcept, wordt hierbij door de makelaars en banken nog geen directe financiële waardestijging aan de woning toegekend. Reden hiervan is dat het duurzaam nog niet in taxatierapporten mee wordt genomen.

Dit wil overigens niet zeggen dat de waardestijging zich alleen in geld laat uitdrukken. Zo ontstaat er ook waarde stijging op het gebied van comfort, gezondheid en uitstraling. Met daarnaast nog de mogelijkheid, die het modulaire concept biedt, om uit te breiden of aan te passen.” (Triggers tot energie neutraal middels een 1-stuks-serie renovatie concept, D.C. Staal, 2013).

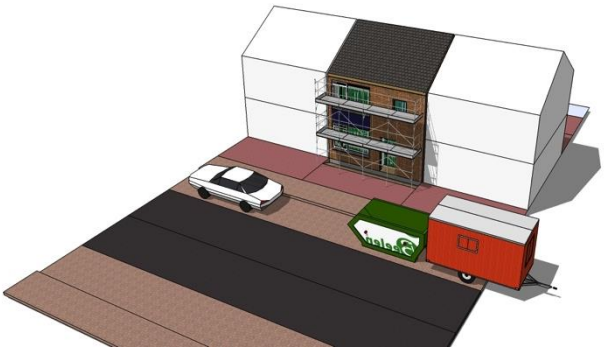
Investering

Wanneer de renovatie is toegepast op de woning, lopen de energiemeters per saldo niet meer op. De bewoner ontvangt geen energie rekeningen meer. Het geld dat van origine betaald werd aan de energie maatschappij, kan nu gereserveerd worden voor de financiering van de verbouwing. De investering die gedaan wordt aan het begin van de verbouwing, wordt dus betaald met geld dat bespaard wordt. Het kost de bewoner uiteindelijk geen cent. Daarnaast wordt het risico ontnomen van stijgende energie prijzen, omdat de woning zijn eigen energie genereert en consumeert.



Figuur 3.1 Woning na renovatie (Honders, 2013)

BIJLAGE 2 UITVOERINGSproces

Handeling	Materieel	Visualisatie
Huidige woning	n.v.t.	
- Schaftwagen plaatsen - Puinbak plaatsen - Curtain-wall & floorguard - Schuttingen verwijderen - Ontgraven fundering	- Stofschot - Spingrafer - Puinbak	
- Funderingsstrook isoleren - Steiger plaatsen - Goot verwijderen - Overstek wegzagen - HWA verwijderen	- Steiger - Puinbak	

- Inzagen gevel
- glas verwijderen

- Gevelzaag
- Steiger
- Puinbak



- afpellen buitenspouwblad

- Puinbak
- Steiger



- binnenspouwblad (deels verwijderen)
- verwijderen puin
- kozijnen verwijderen

- Torenkraan
- Steiger
- Puincontainer
- Kozijnbok



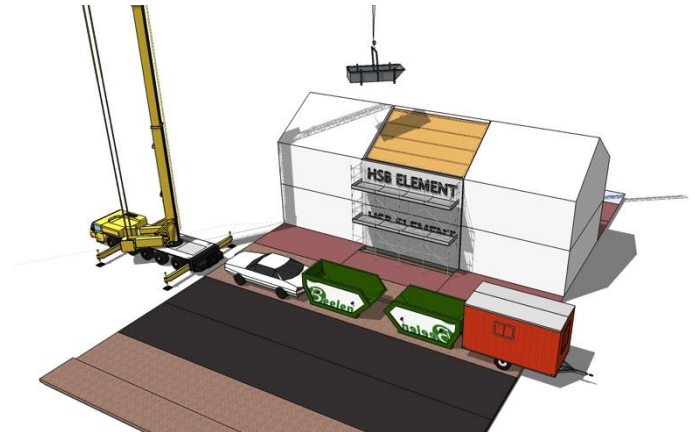
- HSB elementen plaatsen

- Torenkraan
- Steiger



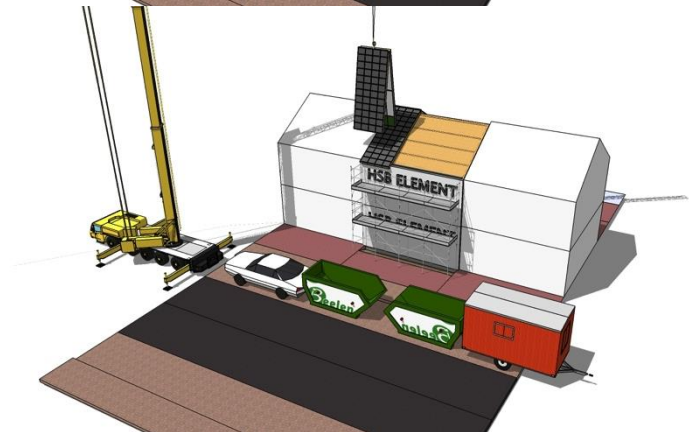
- pannen + regelwerk verwijderen
- binnenafwerking
- motorkap plaatsen

- Torenkraan
- Hijscontainer

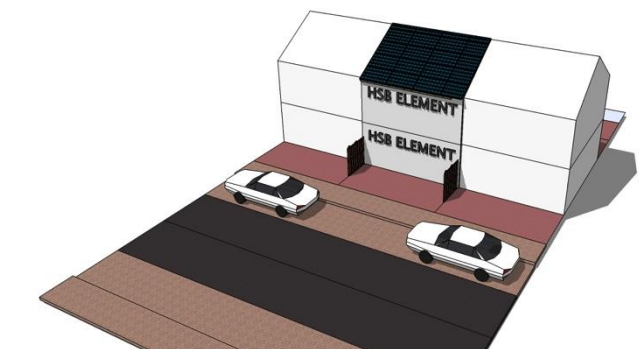


- Dak plaatsen
- Zonnepanelen plaatsen
- Afvoeren puin & materieel

- Torenkraan
- Evenaar



- Terugplaatsen schutting
- Afwerken tuin
- Oplevering



BIJLAGE 3 EXPERTMEETING MET H. WISMAN, BOUWFONDS

Expertmeeting Hans Wisman, Senior Market Analyst Bouwfonds

Momenteel doe ik onderzoek naar levensloop bestendigheid, doelend op de ouderdom en huisvesting.

Ik weet, in Limburg zijn daar projecten geweest. Daar hebben ze twee woningen samengenomen. In feite twee keer de beukmaat, zeg maar, een woning programma op de begane grond gecreëerd. Een beetje hoe dit eruit ziet, maar dan met een kleinere maat. 4,80m ofzo, 5,10. Dat soort woningen, werden daar samengevoegd.

En wat gebeurt er met boven dan, dat krijgen ze er ook gewoon bij?

Ja, dat zijn al vaak twee laagse woningen. Of kleine woningen eigenlijk, klein woonprogramma en op die manier wordt het een fatsoenlijk programma op de begane grond. En eigenlijk, ja.

Hoe heet dat, weet u dat zo?

Nee, je zou moeten kijken, zoeken op “Limburg”, “corporaties Limburg” en dan “van twee naar 1 woningen”, levensloop bestendigheid. Ik denk dat als je daar op Googelt, dat je het wel vindt.

Oke, het concept dat er nu gemaakt wordt, of ontwikkeld is, dan praat je over het bouwproces eigenlijk, dat er met elementen gewerkt wordt. Er is nu een systeem ontwikkeld waarbij je de oude gevels eraf haalt. En daaromheen maak je een soort lijst, een pasvorm, eigenlijk een soort kozijn. Die is precies op maat, en dan kun je de elementen er gelijk tegen aan zetten omdat die maat op de oude bebouwing dan klopt. Waarbij je dus eigenlijk ook mogelijk maakt dat je boven en onder separaat van elkaar kan verwijderen. Dan zou je bijvoorbeeld na =5 jaar nog zeggen; ik wil nog een uitbouw, dan kun je daar een uitbouw tegen aan plakken zonder al te veel moeite. Mijn onderzoek is; waar is er dan behoefte aan? Is dat een volledige leefomgeving op de begane grond of willen ze kleine aanpassingen, of waar lopen hun tegen aan op het moment dat zij storingen gaan ondervinden. Dat zij slecht te been rake. Wat zijn hun stappen en denkpatronen en instanties waarbij ze aankloppen.

Bij senioren is over het algemeen sprake van, medioren eigenlijk, een tweedeling. Je hebt medioren die eigenlijk van te voren, voor dat ze gebreken krijgen al min of meer voorsorteren noemen we dat. Die zoeken al een woning met een programma op de begane grond. Bijvoorbeeld een appartement of een patio woning. Dat is eigenlijk maar een minderheid. Een groot deel blijft gewoon zitten tot hen iets overkomt. En dan vinden er geleidelijk wat aanpassingen plaats in de woning. Maar dan nog zie je vaak dat het moment om te verhuizen, ja, dat men dat uitstelt. Zo lang mogelijk wachten en blijven dan ook in de woning tot het ook echt niet meer kan. Er is weinig reflectie op dat punt.

Daar zitten wel kansen begrijp ik?

Ja, maar ja, aan de ene kant wel. Er zijn twee elementen eigenlijk, in het ene element zie je dat er veel veranderd, alles in 1 keer. Dat is eigenlijk heel contrair de leefwereld van senioren.

Daar zitten ze niet op te wachten?

Nou, het merendeel niet. **Het merendeel houdt niet van grote veranderingen en grote investeringen.** Maar wat wel weer het pluspunt is aan dit verhaal. Pluspunten; dat ze kunnen blijven wonen op de

plek waar ze reeds wonen. Dat is vaak de grootste belemmering; verhuizen. Niet zo zeer de verhuizing aan zich, maar wel dat je die vertrouwde plek moet verlaten.

Op een gegeven moment zijn ze natuurlijk ook afhankelijk van mantelzorg en dat is op de plek waar ze nu zitten.

Ja. Maar de vertrouwdheid met de omgeving en de buurt is, denk ik een belangrijkere factor. Die mantelzorg kan je elders ook wel krijgen. Ook in een andere wijk wel. Maar dat zijn grote onzekerheden voor deze doelgroep. Een ander pluspunt is dat het heel erg snel kan. Als dat klopt dat het binnen een week kan gebeuren. Dat klinkt aantrekkelijk, en ja, dan moet je vervolgens ook gaan kijken naar het financiële plaatje. Want wat zijn ongeveer de kosten van deze verbouwing?

De investering, dan zit het levensloopbestendig maken er nog niet bij, alleen het renoveren, het energienota loos maken, dan zit je ongeveer op de 50 tot 60 duizend euro.

Ja, dat is veel geld. Voor deze doelgroep ook, want, kijk, wat ik al zei; er is een kleine groep dat al voorsorteert en vast kijkt naar een ander huis. En iedere keer waar zij dan tegen aanlopen is dat zij dan vanuit een situatie waarbij zij eigenlijk geen hypotheek meer hebben, dan toch een situatie krijgen waarbij ze wel weer een woonlasten krijgen. En dat is heel, ja, dan zie je vaak; ik woon nu zo groot, voor bijna niets. Alleen de energie en de belasting. En vervolgens **veranderen ze van woning en in woonruimte er niet op vooruit, eerder achteruit. En toch moeten ze meer gaan betalen. Dat valt niet uit te leggen.**

Dat klopt, maar ze gaan ook niet meer betalen.

Nee, nee, maar in de situatie dat men bijvoorbeeld kiest voor nieuwbouw. Wij verkopen geen renovatie maar nieuwbouw, en hebben natuurlijk ook met deze doelgroep te maken. We zien dan dat er heel veel potentie bij senioren. Ze zijn in de markt. Maar als puntje bij paaltje komt, ook bij de woonproducten die we aanbieden, **zijn er heel weinig die daadwerkelijk kopen. Het financiële plaatje speelt daarbij wel degelijk een hele belangrijke rol in.** Dat men van geen woonlasten, bijna nul, naar X woonlasten gaat. En daarbij niet zichtbaar op vooruit gaat. **Dat wat dan niet zichtbaar is, dat is de energie zuinigheid en dat is voor heel veel mensen helemaal geen argument.** Dat is onzichtbaar. Dat je een paar honderd euro per kwartaal, automatische incasso bij een energie bedrijf, dat zal wel. Dat wordt niet gediscoteerd in de keuze voor een nieuwbouw woning. En dat geldt hier ook voor. Ik denk dat **jullie streven naar een energie nota nul, nou ja dat is bij een nieuwbouw woning** zit je met de huidige EPC normen, nou ja ik wil niet zeggen altijd zo het geval, maar wel in die richting denk ik. **Maar dat is niet het argument om te kiezen voor nieuwbouw, dat is een nieuwe keuken.** Of een meer praktische indeling van de woning. Dat je dus alles op de begane grond hebt. Of alles op de zelfde verdieping, bij een appartement.

U zei; nieuwe keuken, zijn dat de speerpunten volgens u?

Ja, luxe en comfort zijn de belangrijkste redenen voor veranderingen en transformatie. De energie zuinigheid die euh.. Kijk maar terug he, De grootste stap voor mensen was raamisolatie. Dat is niet het daadwerkelijke isolatie slag. Die gemaakt is. Die zit in de schil, die zit helemaal niet in het raam. Nee, maar het comfort ervaar je doordat er HR+ glas in zit, of ++. En niet doordat de muren beter geïsoleerd zijn. En het dak niet te vergeten. **Alles wat mensen voelen als comfort, dat is heel prettig, en als je dit concept wil verkopen dan zou ik het proberen te verkopen met rekensommetjes. Want**

de weerstand, dat wat je moet overwinnen straks, is die investering. En die is heel erg fors. 50 tot 60 duizend euro voor zo'n rij woning. Je moet het afzetten tegen de concurrentie. En wij zijn jouw concurrent voor dit concept. Als zij een hypotheek nemen voor 50 tot 60 duizend euro, en ze kunnen dat verkopen zeg maar, dan hebben ze ook een nieuwbouw appartement.

Maar dan heb je nog wel energie lasten.

Ja, en dan moet je verhuizen naar een andere plek, en dan heb je nog steeds misschien energie lasten, maar betrekkelijk laag.

Als je die twee dingen tegen elkaar afweegt, en waar ze dan zelf wel heel veel waarde aan hechten, dat ze wel op de zelfde plek wonen.

Nou ja, dat is spannend. Maar 50 duizend euro is veel geld. Voor deze doelgroep.

Waar ook de crux zit, denk ik zelf, als je over 15 jaar rekent, bij dit concept krijg je 15 jaar garantie, en heb je dus ook geen onderhoud. En die 15 jaar is de contract duur. Na 15 jaar heb je dan ook, wat je met energie bespaard hebt 60 duizend euro wat je dan aan energie betaald zou hebben, dat zou je dan aan het begin uitgeven aan de verbouwing. Over 15 jaar heb je niets meer (extra) betaald en je huiswaarde is gestegen, en je woont in een gezondere en comfortabelere woning.

De investering is in feite neutraal, die verdien je terug in 15 jaar. En omdat er 15 jaar garantie op wordt gegeven, lijkt het een risicoloze investering. Behalve natuurlijk, als die mensen in die 15 jaar het huis moeten verlaten. Wegens een handicap of gewoon doodgaan. Dat is natuurlijk ook iets waar de doelgroep mee zit. Niet iedereen wordt 90. Op het moment dat je 50 bent, en dan praat je eigenlijk over medioren, dan is deze investering zeker, zeer zeker, hoogst waarschijnlijk interessant en rendabel. Maar ben je 60, en dan reken je naar 75, dan zit je al op de eindleeftijd. En boven de 60 zit je dus al in een categorie dat je maar waarschijnlijk niet meer uitgaat halen. Dat moet je je wel realiseren.

Als persoon zelf zijnde ja.

Ja, Nou ook jij, wat de klant de klant gaat ervaren, dat ga jij ook ervaren bij het verkopen van het concept. Jij moet het verkopen, en als je dit probeert te verkopen bij mensen van 80 jaar, dan zeggen ze al van jah, 50 duizend euro, dat maak ik niet meer mee.

Daar zouden ze ook nooit een lening voor krijgen, ik heb me daar niet in verdiept dat financiële gebied, maar ik denk dat je er van uit moet gaan dat ze het niet krijgen.

Ik denk dat ze het wel krijgen. Stel dat zij wonen, laten we even de randstad nemen, wel breder dan de randstad, een rijwoning, zie zal ongeveer 2 ton waard zijn. Die is denk voor een groot deel afgelost, dus dan zou je weer in overwaarde. Je overwaarde zou je kunnen verhypothekeren. Maar de vraag is; willen mensen dat? Want dan gaan ze dus van 0 woonlasten, gaan ze naar in 1 keer een hypotheekje, nou 50 duizend euro. Ik kan niet zo snel rekenen. Nou dat zal toch een paar honderd euro zijn, in de maand.

Bij deze woningen zit je gemiddeld 230 euro in de maand aan energie lasten.

Ja, maar dat verschuift dus van energie lasten naar hypotheek.

Maar na 15 jaar ben je wel weer glad.

Ja, maar wie wordt daar beter van? Zij zijn dood, over 15 jaar. Dan moeten ze dat voor de erfgenamen doen.

Of wat u zegt, de medioren dan.

Ja, je moet hier echt vroeg zijn. Deze investering verdiend zich pas na tijd terug, ook al is het een gunstige investering.

En de motivatie voor die mensen zullen misschien, die zullen iets anders over het milieu nadenken dan iemand die 30 is.

De ideologische motieven bedoel je? Ja, naar mate mensen ouder worden, dat zien we wel, de oudere generatie, **en zeker de komende oudere generatie, verwacht ik wel meer ideologie bij.** En mogelijk dat dat een generatie effect is, en mogelijk dat dat een leeftijdseffect is. Dat iedereen die wat ouder wordt, wat milieu bewuster wordt.

Nou dat als iemand zijn klein kinderen ziet lopen, dat ie denkt van; we moeten er wat aan gaan doen.

Ja, maar zwaar telt het niet. Echt, we hebben dit ook grondig onderzocht, energie bewust zijn. Er is maar een hele kleine categorie die echt zuiver uit ideologische motieven kiest voor energiezuinige systemen.

Je moet je misschien ook afvragen; de mensen die die ideologie wel hebben, hebben misschien de spouw al volgespoten of iets gedaan aan het dak. En voor hun is het natuurlijk minder aantrekkelijk om zoiets toe te passen, omdat hun huis al enigszins aangepast is.

Mogelijk hebben zij al hun huis aangepast, ja. Er wordt nu in een hoog tempo zonnecellen op daken gelegd, dat zijn toch forse investeringen.

Voor het onderzoek heb ik aan de hand van "50+ hoezo homogeen" 5 typologieën vertaald naar persona's, deze 5. De leeftijd is indicatief.

Oh, dat ken ik helemaal niet. Het doet me wel denken aan de typologieën van Experian. Die wij gebruiken.

Ik was zelf tot de conclusie gekomen dat...

Mag ik een opmerking maken? Ik zou persoonlijkheden, ik zou leefstijlen eerder gebruiken. Persoonlijkheid is een psychologisch gegeven is. Dit is meer sociologie. Dit gaat meer om culturen en subculturen dan om persoonlijkheid. Kijk, dit wordt meer introvert, of extravert zeg maar. Maar binnen een bepaalde contact krijgt dit vorm. En dat is veel belangrijker.

Dus eigenlijk moet ik het geen persona's noemen maar lifestyle?

Ja lifestyle, of levensstijlen. Dat doe je in feite ook. Het gaat meer om de tekst. Je zegt ook; op levensfase gezondheid en inkomen. Daar ben je op aan het segmenteren.

Dit is om meer een gevoel te krijgen van; welke categorieën zijn er, en dan kun je in de bijlage lezen waar dat op gebaseerd is. Daarbij heb ik een soort hypothese gedaan, uit de literatuur, daar heb ik

dus gezegd hoe deze mensen dus kijken naar een grote aankoop, wat het koopgedrag is. En hoe hun aankijken tegen een investering doen. Mijn conclusie is hoe ouder de doelgroep des te conservatiever worden ze. Dat ze echt vast houden aan het vertrouwde. Dit is ook wat u aangaf, dat dit geen interessante doelgroep is, los van het feit dat ze ook nog de leeftijd hebben waarbij ze het niet meer mee gaan maken. Waardoor het minder interessant wordt.

Ik denk dat dat waar is. Dat deze groep die nog in zo'n huis wonen, die hebben niet voorgesorteerd als je bijna 80 bent. De investering van 15 jaar is iets wat iemand van 80 niet zal doen. En ik denk terecht want dat gaat ie niet meer meemaken.

Ik denk ook los van het feit of hij het wel of niet gaat meemaken, die heeft zijn portie wel gehad, die laat het lekker lopen. Die zit zijn tijd wel uit. Wat voor onderzoeken hebben jullie gedaan? Wat strookt er, wat mis ik nog?

Waar je toch altijd wel naar kijkt zijn plattegronden. Die moeten wel sterk zijn bij het verkopen.

Mijn onderzoek berust meer op het in kaart brengen van het koopgedrag van de doelgroep. Wat is hun zoekgedrag. Zijn ze gevoelig voor een spotje op televisie, hoe willen ze benaderd worden.

Daar kan ik wel wat over vertellen; dat is een heel stroperig proces bij ouderen. Het zal duidelijk zijn, hoewel al veel online zitten, toch wel informatie bijeenkomsten organiseren. En via betrekkelijk traditionele communicatie middelen adverteren. Ook via huis aan huisbladen enzo. Daar zou ik bij moderne doelgroepen al niet meer aan denken maar toch wel bij deze doelgroep overwegen. Ik denk als je dit tot een succes wil maken heb je **opinion leaders nodig. Als je eenmaal ergens begonnen bent, die mensen moet je proberen in te zetten om door te verkopen in de buurt. En kortingen geven op het moment als een heel rijtje wil. Even een consumenten dingetje; ik vind die gevel er mooi uitzien. Dat is geen onbelangrijk element. Op de nieuwbouw markt, hoe de uitstraling is.**

Een collega van mij heeft een keuze model ontwikkeld waarbij een stijl gekozen kan worden wat de klant wil. Bijvoorbeeld ramen van de vloer tot het plafond en dergelijke.

Het ziet er gewoon goed uit, en dat zijn dingen die meespelen.

Hoe gaan jullie om met deze doelgroep?

Het is gewoon een hele moeilijke doelgroep waar je heel veel tijd en energie in moet steken. En waar je ook de juiste mensen op moet zetten.

Het is wel een doelgroep met iets meer geld.

Ja, maar ook een doelgroep die terecht serieus genomen wil worden. Ik zou de verkoop ook echt door leeftijdsgenoten, of de generatie daaronder, laten doen. Je moet daar niet een verkoper op zetten van 20 jaar. Ze moeten met de zelfde taal communiceren. En heel veel tijd en ruimte inbouwen. Het gaat heel langzaam hoor, voor je deze mensen overtuigd hebt.

Doen jullie ook al iets met levensloop bestendigheid, denkend aan de extramuralisatie?

We doen er te weinig aan. Veel te weinig. Nou ja, patiowoningen. Dat zit in de typologie, of niet. Patio woningen hebben flexibele plattegronden en op verschillende locaties wel echt senioren appartementen.

Daar zitten de voorzieningen ook al in de plint? Met zorg en verzorging.

Nee, dat vind ik al meer een zorgwoning. Nee in principe gewoon vrije sector.

Hoe heet zo'n woning, heeft dat een bepaalde naam?

Nee, we hebben niet een bepaald concept. We werken heel weinig vanuit concepten. Er worden wel 0 treden woningen gebouwd, maar heel sporadisch. 80/90% van onze doelgroep gewoon nog het gezin is. Het zal wel veranderen, we moeten ook veranderen, maar voorlopig zal dat de doelgroep voor ons zijn.

Ik begreep ook dat de grote spelers in de markt nog terughoudend zijn, omdat de besluiten vanuit de politiek nog niet voldoende hard zijn.

Je moet je ook voorstellen dat die trajecten bij ontwikkelingen ook heel erg lang zijn. Je hebt een locatie bij een gemeente en die bestemmingen liggen al 15 jaar vast. Je kan niet zomaar opeens zeggen; we gaan hier zorg woningen doen. Ik dank pas dat daar dit jaar over gesproken gaat worden en onderhandeld. En dan komt dat vanzelf zij de markt.

Dus u voorziet daar wel ontwikkelingen, op dat gebied?

Uiteraard, dat gaat wel veranderen ja. Maar wij zijn daar altijd heel erg volgend daarin. Omdat we ook met een heleboel samenwerkingspartners zitten. In overleg met een gemeente dit plaatsvind.

U geeft aan dat jullie ook onderzoek doen naar levensloopbestendigheid, kan ik die rapport inzien?

Ja, ik al wat dingen geprint. Samenvattingen. Ik kan ook de gehele digitale versies sturen.

Bedankt voor het interview en de literatuur.

Kwalitatief onderzoek

I.o.v B.J.W. bv

Checklist individuele diepte interviews à 45 min.

Introductie

(ca. 3 min)

- Welkom.
- Student – Team Vier – HU voorstellen
- Uitleg onderzoeksituatie: Anonimiteit, open gesprek, eigen mening, spontane reacties, geen foute antwoorden, geen overhoring
- Opzet onderzoek; perceptie, toelichting, mening, belangen
- Duur van het gesprek circa 45 minuten
- Kennismaking met respondenten, Leeftijd, gezinssituatie, dagelijkse bezigheden/werk, houding

Perceptie

(ca. 5 min)

- Spontane associaties met “ouder worden”, “senioren”, enz. (positief of negatief iets?)
- Kan men iets vertellen over hoe de levensloop als men ouder worden (welke leeftijd slecht ter been, wanneer rolstoel, wanneer zorg nodig, bejaardentehuis) eventueel een tijdlijn tekenen.
- Heeft u al eens geïnformeerd over ouder worden?
 - Zo ja, met wie of wat?
 - Waar zou u beginnen met zoeken als u daar over meer zou willen weten?
 - Zou er genoeg informatie te vinden zijn?
- Waar denkt u aan bij mantelzorg, wat valt daar allemaal onder, tot op welke hoogte is het mantelzorg?
- Waar denkt u aan bij thuiszorg, wat valt daar allemaal onder, tot op welke hoogte is het thuiszorg?
- Waar denkt u aan bij een zorginstelling?
- Spontane associaties met “milieu”, “duurzaamheid”, enz. (positief of negatief iets?)
- Kan men iets vertellen over duurzaamheid en wonen? (wat is speelt er omtrent duurzaam wonen)?
- Heeft u al eens geïnformeerd naar duurzaam wonen?
 - Zo ja, met wie of wat?
 - Waar zou u beginnen met zoeken als u daar over meer zou willen weten?
 - Zou er genoeg informatie te vinden zijn?

Verwachting

(ca. 5 min)

- Hoe lang woont u hier al?
- Waar denkt u dat u woont als 70 bent?
- Op welke leeftijd denkt u dat u gaat verhuizen (kijkt u er tegen op?)

- Tot welke situatie zou u willen blijven wonen in uw huidige huis (rollator, rolstoel, als het niet meer gaat)?
- Zou u uw huis aanpassen om er langer te kunnen wonen (in welke mate)?
 - Hoe veel geld zou u maximaal investeren om er langer te kunnen wonen?
- Zou u uw huis aanpassen om het milieu te ontlasten of heeft u reeds al dingen ondernomen (in welke mate)?
- Als u geld zou investeren in uw woning om te verduurzamen, is het dan belangrijk dat het zichzelf terug betaald?
 - Hoe veel geld zou u maximaal investeren voor verduurzaming?
 - Wat is de maximale terugverdien tijd?
- Zou het mogelijk zijn om uw huis zo duurzaam te maken als een nieuw huis?
- Zou het mogelijk zijn om uw huis te maken om er te kunnen wonen tot “u afhankelijk bent van anderen”?
- Zou het mogelijk zijn om uw huis te verbouwen zodat het net zo duurzaam is als een nieuw huis met dergelijke aanpassingen dat u er kunt blijven wonen tot “u afhankelijk bent van anderen”?
 - Als het mogelijk is, wat zou het kosten?
 - Hoeveel geld zou u ervoor over hebben?

***Toelichting BJW concept**

Mening

- Wat is uw eerste indruk als u het concept ziet/hoort?
- Voelt u zich aangesproken tot het concept?
- Wat spreekt u het meest aan?
- Wat spreekt u tegen?
- Welke versie sprak u het meest aan?
- Waar zou u het concept mee kunnen vergelijken, zo ja, waarmee?
- Hoe zou het concept moeten heten?
- Ziet u gevaren/risico's (tot late leeftijd thuiswonend en/of betalen)?

Is een kangoeroe-woning iets waar u positief tegen aan kijkt (gedeelde woning)?

Wat is voor u de grootste drive (of doorslaggevende factor) om een energiebesparende renovatie te doen?

- - Comfort verbeteren: 97,1%
- - Kosten besparen: 92,2%
- - Milieu, duurzaamheid: 66,8%
- - Aantrekkelijke aanbidding: 39,8%
- - Subsidie: 39,3% (waarvan 21% werkelijk gebruik had gemaakt van subsidie)

Belangen

- Welke aspecten vindt u belangrijk bij het ouder worden met betrekking tot huisvesting?
- Welke aspecten vindt u belangrijk bij duurzaamheid met betrekking tot huisvesting?
- Welke aspecten vindt u belangrijk bij kosten met betrekking tot huisvesting?
- Welke aspecten vindt u belangrijk bij renovatie met betrekking tot huisvesting?

- Ervan uit gaande dat de verduurzaming betaald wordt vanuit de energie rekening, hoeveel geld denkt u extra te willen betalen voor een woning waar u tot op late leeftijd nog kunt wonen?
- Op welke manier zou u graag in contact gebracht worden met dit concept?
- Wat mist er nog aan het concept?
- Spreekt de vele techniek u aan?
- Spreekt de domotica u aan?

zou u het zonde vinden van de aanpassingen die u reeds gedaan heeft?

BIJLAGE 5.1 VERSLAGLEGGING INTERVIEW RESPONDENT 1

Verslaglegging doelgroep interview 1; Olivier

Profiel

- Leeftijd; 72
- Geslacht; man
- Gezinssituatie; samenwonend met vrouw 2 kinderen (uit huis, 30+)
- Dagelijkse bezigheden (werk); pensioen

Ik zal me even voorstellen; Ik ben Sjaak van den Hoek, student aan de Hogeschool Utrecht, opleiding Bouwtechnische bedrijfskunde. Voor mijn afstuderen doe ik onderzoek naar levensloopbestendigheid. Hierdoor ben ik in contact gekomen met Jeannetta Berghahn van Tem Vier. En zo doende in contact met u. Het interview bestaat uit vijf fases. Eerst probeer ik iets te weten te komen uw de perceptie. Dan probeer ik uw verwachtingen in kaart te brengen. Dan laat ik u iets over het concept zien dat het bedrijf waar ik afstudeer ontwikkeld heeft. Daarna wil ik weten wat uw mening daarover is.. En tot slot probeer ik uw belangen in kaart te brengen. Hierbij ben ik benieuwd naar uw eerste reacties en ingevingen. Dit betekent dat er geen foute antwoorden zijn. Het gaat er om wat u denkt.

Wat zijn uw spontane associaties met ouder worden, positieve en negatieve dingen.

Allereerst natuurlijk gezondheid. Ik ben van origine niet hier geboren, dus ik heb die inburgeringstoestand heb ik wel gehad. **Maar mijn prioriteit ligt vooral bij mijn gezondheid**, en de bereikbaarheid van medische diensten. En de bereikbaarheid van de sociale, en medische zaken.

Hoe heeft u dat uitgezocht bij uw huidige woning?

Aanvankelijk woon ik hier al vanaf 1967 in deze wijk. De wijk is explosief gegroeid, er woonden in het begin 20 duizend mensen, nu is het al naar 45 of 50 duizend gegroeid. Dus het aantal voorzieningen is daarmee ook gegroeid. Wat wij aanvankelijk hadden is dus een huurhuis. Bij het ouder worden dachten wij van, weet je wat, als we nou de huur investeren een koop woning, dan hebben we wat spaarcentjes voor later. En zo is dus gekomen dat ik een appartement heb gekocht.

Het was voor u dat u in deze wijk bleef, omdat u wist waar alle voorzieningen zitten?

De uitbereidingen hebben we aan de lijve ondervonden, dus dachten we; nou, we kunnen net zo goed hier blijven. Want de voorzieningen komen steeds beter tot ons en de bereikbaarheid van kennissen en de entourage in de wijk, die kennen we. Want mijn vrouw komt oorspronkelijk uit de omgeving van Amersfoort en Soest. En toch hebben we er voor gekozen deze wijk te blijven. Omdat het dus, nou ja, de bereikbaarheid en voorzieningen op je oude dag zijn toch wel belangrijk. De mobiliteit ook.

Eigenlijk zegt u dat u verhuist bent om verschillende redenen, maar de hoofdregel is dat u in de buurt zou blijven wonen?

Ja, omdat je zolang mogelijk wil blijven wonen waar je woont. Sociale kringen. Aanvankelijk dachten we, dat dat niet zo belangrijk was. Maar als je al 40 jaar in zo'n wijk woont, dan gaat dat wel een woordje meespreken natuurlijk. Want dan verkas je niet zo snel. Tenzij het moet.

Kunt u iets vertellen hoe uw levensloop er uit gaat zien? Op welke leeftijd wordt je slecht ter been? En zou hier tot uw 80^e blijven wonen?

Toen wij het appartement kochten, hebben we ons beraden hoe is onze mobiliteit ten aanzien van het huis. Ik had ook een eengezinswoning kunnen kopen, voor hetzelfde geld. Maar daar hebben we bewust niet voor gekozen. Omdat we rekening hielden met de beperkingen die op latere leeftijd krijgt. Trappen lopen en noem maar op. En tuin onderhouden. En al dat soort dingen meer, hebben we dus voor onszelf dat ver calculeert en kozen we dus voor een appartement. Ook geen appartement begane grond, maar eentje hoger. Dat is vanwege mijn vrouw. Die vind een appartement op de begane grond toch inbraak gevoeliger dan eentje erboven.

En dan heb je ook geen tijd dat je moet onderhouden.

Nee, dat is ook zo. Ik heb altijd kantoor werk gedaan. Ik hou wel van natuur, maar ik heb er nooit in gewerkt. Nou ja ik probeer het wel te doen en dat doen we dat dan met ons tweeën en dat gaat goed. Van de woningvereniging hebben we dus vrijwilligers en jarenlang heb ik meegeholpen de tuin en de vijver schoon te houden. nu hoeft dat niet meer, want we hebben een technische dienst.

Heeft u wel eens geïnformeerd naar ouder worden? Heeft u dat op internet opgezocht, of is dat levenservaring, dat u dat allemaal weet.

Nou, het is op een gegeven moment zo, in die 47 jaar dat we hier waren, een vast plek waar de tandarts, doctor en ziekenhuis was. In principe was alles aanwezig. We rijden binnen een 25 minuten naar Leidsche Rijn, met de bus. En de bus stopt bijna bij de deur.

U heeft dus niet bewust gezocht, het is meer hetgeen dat u in de loop der jaren aan kennis verzameld heeft. Als u meer zou willen weten over bepaalde voorzieningen, zou u dan u dan de computer gebruiken of..

Niet in aller eerste met de computer, ik zou eerst te raden gaan bij vrienden en kennissen. Mondelinge informatie, aan de hand van die gesprekken krijg ik een idee, en dat ga ik verifiëren op het internet.

Wat denkt u van mantelzorg? Waar begint het, en waar houdt het op?

Mantelzorg is voor ons nog niet direct in zicht, maar denk haast als ik in de 80 raak, daar wel van gebruik moet gaan maken. Ik denk dan eerder aan de thuiszorg om vertrouwde mensen in huis te halen. Een gerenommeerd bedrijf, dat biedt toch een stukje veiligheid. Of iemand uit de kennissenkring. Die dan wil vrij maken mij te helpen.

Dat is dus meer thuiszorg eigenlijk?

In principe hebben we er over nagedacht hoe de verzorging zou moeten zijn, als we een appartement zouden kopen. En wij hebben dus al vooruitdenkend, een soort stappenplan gemaakt, van als er dit gebeurd dan gaan we dat doen.

Tot op welk niveau zou u hier kunnen blijven wonen? Ik zag dat de deuren relatief breed zijn. Bij wijze van met de rolstoel zou u zich nog kunnen redden hier.

Dan zouden we onszelf nog kunnen bedruipen. Er zijn hier al meerderen die gebruik maken van een scooter. En dat kan allemaal in dit complex. Bij het bouwen hebben we navraag gedaan, hoe groot ze zijn. Kan er een brancard in, zodat je gestrekt weg kan.

Wat denk van een zorg instelling?

Dat is voor noodgeval, als we onszelf niet meer kunnen redden. Mijn man is hart patiënt en ik heb al twee keer kanker overwonnen. Maar mijn man is nog heel erg actief voor zijn leeftijd hoor. Je moet aan de gang blijven.

Wat zijn uw spontane reacties met betrekking tot milieu en duurzaamheid?

Daar hebben we dus ook navraag naar gedaan, en we hebben dus, voor dat we het appartement kochten, bij de makelaar informatie ingewonnen over wat de warmte verbruik is en het water, wat het kost. En hoe de warmte tot het huis komt. En al dat soort dingen meer. En wij maken zoveel mogelijk gebruik van de stadsverwarming. En dat is dus een aanmerkelijke leverancier van warmte. Dat is hier collectief gedaan. De vereniging doet ook heleboel, met isolatie, om de boel groot mogelijk te doen. Zodat je zo min mogelijk stookkosten hebt. De materialen van het gebouw wordt regelmatig gecontroleerd. Zelfs het dak, want het gebouw bestaat nu ongeveer 15 jaar. Hier en daar komen dus lekkages, en ze zijn van plan het binnen 1 of 2 jaar het dak te vernieuwen.

Uw vorige woning was een huurwoning, was dat een rijtjes huis?

Dat was ook een flat, in Overvecht. Daar hebben we 27 jaar gewoond, naar onze zin. Want die waren nog groter. Maar door die allochtonen werd het een zootje. De laatste paar jaar. Het was een prachtige flat, maar wat buiten de voordeur gebeurde, werd niets aan gedaan. Heel erg, en toen we weg waren werd het nog erger. Maar we hadden altijd gespaard, voor later. En daar hebben we onze woning van betaald. We hebben het hartstikke goed, want alles is betaald. En als we het nodig hebben kunnen we het gebruiken. En als het overblijft, dan hebben onze kinderen geluk. Daar zit de fout van veel mensen, die hebben de overwaarde van hun huis opgenomen en die zitten in deze tijd klem. Je moet altijd wat achter de hand houden.

**uitleg BJW concept inclusief levensloopbestendigheid.*

Wat is uw eerste indruk?

Het nodigt wel uit. Als we nog in onze eerste woning hadden gezeten, dan was dit wel iets voor ons. Prachtig huis. Ik zie het als een groot voordeel dat door de prefabricage er minder aan het huis zelf hoeft te gebeuren. Wat ik zelf merk, nu ik ouder word, dat er vaak 1 oudere in een groter huis woont. En die willen niet weg, want het is veel te veel werk. Daar hebben ze de kracht niet voor. De moeite, want ze willen best kleiner wonen. Maar die toestanden die er bij komen, daar hebben ze geen zin in.

Wat u eigenlijk zegt; die mensen zijn te laat begonnen met veranderen.

Ja precies. Als je dan moet verhuizen, daar heb je de kracht niet meer voor.

Wat zou een goede leeftijd zijn dat mensen daar mee moeten beginnen?

Wij al, 65. Als je 65 bent moet je al gaan nadenken. Hoe sterk ben ik, hoe gezond ben ik, kan ik veel dingen zelf, of moet ik het uit handen geven.

Het zijn niet zozeer de senioren maar de medioren?

Ja. Eigenlijk wel. En wat ik zelf een punt vind met die woningnood. Oude mensen moeten ze aanbieden te helpen met verhuizen. En dan komen er een heleboel huizen vrij voor mensen met gezinnen. Want die ouderen krijgen huursubsidie, die niet nodig is als ze kleiner gaan wonen. Maar al dat gedoe met verhuizen. Daar hebben ze geen zin in.

Als er een extern bedrijf zal komen om te verhuizen, dan had u dat aangegrepen?

Als ik in het oude huis had gewoond? Zeker! En ik weet zeker dat er meerdere mensen zijn.

Bij dit concept, is het mogelijk om de boven verdieping te verhuren aan anderen. Omdat er op de begane grond gewoond wordt.

Ohja, een kangoeroe woning. Minister Jorritsma doet dat ook met haar kinderen. Die woont ook in een kangoeroewoning. In Almere. Wij doen dat bewust niet. Ik heb een hele lieve zoon en dochter, maar niet in 1 huis.

Hoe kijkt u er tegen aan, als het niet uw eigen kinderen moeten zijn?

Goede afspraken maken. Dat je niet constant bij elkaar over de vloer komt. En ieder zijn eigen ingang. Anders ga je je met elkaar bemoeien. En als de nood aan de man is, dan kun je makkelijk bellen. Dan voelen de inwoners ook vrij. Nu zegt de overheid dat burens elkaar moeten helpen. Nou wij hebben ook ervaring met burens gehad, dan heb je er jarenlang uitgesloofd, met liefde gedaan hoor. Maar op het nippertje zetten ze je aan de kant, want dan hebben ze je niet meer nodig. Dat doen we echt niet meer. Er gebeuren rare dingen met mensen onderling. Je moet apart blijven van elkaar. Kan wel met de burens, maar dan tegen vergoeding. Op zakelijke basis. Anders houdt het een keer op. Of als ik alleen zou komen te staan, iemand in huis te nemen, bijvoorbeeld een student, die gratis mag komen wonen, in ruil voor huiselijk werkzaamheden.

Dus zo'n kangoeroe woning zou dus eigenlijk best een goede kans hebben?

Jazeker. Met goede afspraken. De ene hand moet de andere wassen, maar in verloop van tijd zie je toch wel dat dat scheef trekt.

Als u dit concept ziet, tot welke graad zou het willen verbouwen?

Tot de eerste stap, en dan stapsgewijs. Niet alles in een keer. Ik dank dat je er rekening mee moet houden dat mensen geleidelijk aan ouder worden, en als ze niet meer dingen kunnen, dan die aanpassingen willen.

Je moet dus zelf de keuze hebben om het moment te bepalen wanneer je iets wil.

Ja, en dan moet je die mogelijkheid ook hebben.

Wat zou voor u de reden zijn om voor dit concept te kiezen?

De kosten en de baten hebben we altijd afgewogen. en hoe gaan we met ons geld om. Als we nu investeren in dingen die later niet meer hoeven te doen. Dan sparen we geld uit. En waar je nu naar moet kijken, is het productief en komt het geld later terug.

Welke aspecten vindt u belangrijk bij ouder worden met betrekking tot huisvesting?

Voor ons, warm, droog, bereikbare voorzieningen. Dat je op leeftijd aanpassingen moet doen is niet van eerste belang. De basis principes zijn belangrijker.

Hebben jullie in het vorige huis nog overwogen om woning te verbeteren?

Het was een huurhuis, dus dat deed de woningbouw. Die gaven op gezette tijden aan, nu moeten de kozijnen eruit. De activiteit die zij dan planden, werd voor ons weer een huurverhoging. Maar als huurder ben je afhankelijk.

Het energienota loos maken van de woning, verdiend zichzelf terug. Hoeveel denkt u dat het extra kost om de woning levensloop bestendig te maken, en hoeveel zou u er voor over hebben?

Ik heb hier niet zo heel veel verstand van, maar ik denk als je een investering doet van 20 tot 35 duizend dat je daar dan een eind mee komt. Waarom kies ik deze getallen? Dat is namelijk, je moet rekening houden met de inbreng van je capaciteiten. De overbrugging die je nodig hebt om het geld weer bij elkaar te krijgen als je het in 1 keer uitgeeft. Ik denk dat dat een reële inschatting is voor het geld dat je in 1 jaar besteed, en over een jaar of 15 wel weer terug verdiend hebt.

BIJLAGE 5.2 VERSLAGLEGGING INTERVIEW RESPONDENT 2

Verslaglegging doelgroep interview 2; Gard

Profiel

- Leeftijd; 70
- Geslacht; man
- Gezinssituatie; alleen
- Dagelijkse bezigheden (werk); pensioen

Ik zal me even voorstellen; Ik ben Sjaak van den Hoek, student aan de Hogeschool Utrecht, opleiding Bouwtechnische bedrijfskunde. Voor mijn afstuderen doe ik onderzoek naar levensloopbestendigheid. Hierdoor ben ik in contact gekomen met Jeannetta Berghahn van Tem Vier. En zo doende in contact met u. Het interview bestaat uit vijf fases. Eerst probeer ik iets te weten te komen uw de perceptie. Dan probeer ik uw verwachtingen in kaart te brengen. Dan laat ik u iets over het concept zien dat het bedrijf waar ik afstudeer ontwikkeld heeft. Daarna wil ik weten wat uw mening daarover is.. En tot slot probeer ik uw belangen in kaart te brengen. Hierbij ben ik benieuwd naar uw eerste reacties en ingevingen. Dit betekent dat er geen foute antwoorden zijn. Het gaat er om wat u denkt.

Wat zijn uw spontane associaties met ouder worden?

Goh, Ouder worden betekent dat je een latere leeftijd krijgt. Ongevraagd. Maar wat het mij precies zegt, ja, eerlijk gezegd denk ik er niet zo veel over na. Nee. Ze je bent zo oud als je jezelf voelt. **Nou, ik voel me 55**, maar dat ben ik dus niet. Ik ben van 44. Ja ik wist dat u zo zou kijken.

En wat is het geheim?

Vrolijk zijn als de dag begint. Serieus hoor. Ik lach altijd. Ik eet gezond. Wat noem je tegenwoordig gezond. Ik hou van muziek. Bijna alle soorten genres.

Af en toe een borrel zeker?

Helemaal niet, en ik rook ook niet. En ik hou van muziek en dansen. Dat is alles. Ik geef zelfs danslessen.

Wat is uw gezinssamenstelling?

Op het moment alleen, maar binnenkort komt mijn partner hier heen. Ze woont momenteel in Den Haag, het wordt samen binnenkort. We zijn met een verhuizing bezig.

Mooi vooruitzicht.

Ja, want dat is het enige qua leeftijd, dan moet je niet alleen zijn. **Stel dat er iets gebeurt. Dan ben je niet alleen.**

U geeft eigenlijk aan, omdat u wat ouder wordt, dat er misschien iets kan gebeuren.

Ja, dat zeker, dat houdt me af en toe nog bezig.

Af en toe?

Heel af en toe, twee keer in de maand, stel.. Maar dan zet ik het gelijk van me af, want ik ben een positieve denker.

Wat kunt u vertellen over de levensloop, vanaf 50 jarige leeftijd. Dan doel ik op; wanneer wordt je slecht ter been.

Nou ik hoop niet dat ik dat word. Daar denk ik niet over na.

**respondent neemt telefoon op, spreekt over computers.*

U bent nog aardig bij de tijd met uw pc's.

Dat is ook mijn hobby. Ik ben geen technicus om te repareren, maar met programma's, en als er een probleempje is, proberen op te lossen.

En dat lukt allemaal?

Ja zeker, die hersencellen werken nog redelijk goed.

Wanneer ga je zorg nodig hebben, wanneer wordt je slecht ter been, wanneer beland je misschien wel in een rolstoel?

De dingen waar je rekening mee moet houden, dat bedoel je he? Poe, nu je het zegt moet ik er rekening mee houden, maar ik heb me er nog nooit mee bezig gehouden. Het klinkt raar, maar ik denk niet aan die dingen. Ik wil er ook niet aan denken.

Eigenlijk zegt u; als het zover is, dan zie ik het dan wel.

Dat zie ik dan wel, en dan hangt het van de regering af, wat ze doen. Ik krijg ook regelmatig berichten over begrafenisondernemers. Die klik ik gewoon weg hoor. Ik heb daar geen behoefte aan.

U heeft eigenlijk nog niet geïnformeerd naar zaken omtrent ouder worden. Maar als u informatie zou zoeken, waar zou u beginnen? Is dat Google?

Dan zou ik gaan informeren op internet, als ik iets nodig heb. Bij de gemeente. Want niets liever dan hier blijven.

En waarom wilt u niet verhuizen?

Het is vertrouwd, Kennissen in de buurt.

Wat denkt u van mantelzorg? Waar begint het, en waar houdt het op?

U vraagt mij dingen, die mij nooit hebben bezig gehouden. Eerlijk.

Vanuit de politiek wordt er gestimuleerd meer met mantelzorg te gaan werken.

Familie leden, dat zou in mijn geval wel kunnen ja.

Wat is uw beleving daarvan, waar begint dat en waar houdt het op?

Waar begint het, waar houdt het op.. **het begint bij wanneer de vraagstelling komt, en het houdt op wanneer ze het niet meer willen doen.**

Gelang de welwillendheid.

Je kunt mensen niet verplichten.

Als u zegt thuiszorg, elke week komt er iemand schoonmaken, wat valt daar nog meer binnen?

Dat is een goede vraagstelling.

Want schoonmaken en boodschappen doen is misschien voor de hand liggend, maar valt bij thuiszorg ook dat je gedoucht wordt of is het dan op een gegeven moment tijd voor een bejaardentehuis?

Begin je weer met het bejaardenhuis. **Nou, eerlijk gezegd zou ik helemaal niet naar het bejaarden tehuis willen gaan. Ik zou door gaan tot ik er bij neerval.** En als het dan absoluut niet meer gaat, dan moet ik maar naar het bejaardenhuis. Bij wijze van spreken.

Thuiszorg tot dat het niet meer gaat?

Ja.

Wat zijn uw spontane associaties met milieu en duurzaamheid? Met betrekking tot huisvesting. Waar denkt u dan aan? Tegenwoordig heb je bijvoorbeeld reclames over zonnepanelen.

Zonnepanelen lijkt me wel wat ja. Milieu bewuste toestanden, ja, zonnepanelen, dat spreek me wel aan. Zonne energie.

Vindt u uw huis energie zuinig?

Nou, dat niet. Ondanks, een paar jaar geleden heb ik boven ergens iets laten plaatsen, waardoor als het buiten niet koud is, dat de verwarming binnen niet direct binnen aanslaat. Vroeger kon je met stand 3 op temperatuur krijgen. Tegenwoordig moet ik hem maximaal openzetten, en dan is het net te doen. Omdat die voeler boven niet correspondeert met het klimaat, warmtes binnenshuis. Dus als het buiten warm is, en het is toch koud binnen, dan mag je hem tot maximum opendraaien, doet niets. Die milieu besparing is lastig.

Het is dus goed voor het milieu, maar gaat ten koste van het comfort?

Van de warmte in ieder geval. Dat is het grootste probleem. Warmte is comfort ja.

Heeft u wel eens geïnformeerd naar energie besparende maatregelen? Een tochtstrip onder de deur, of ander dingen?

Heel lang geleden, maar ik heb er nooit iets mee gedaan.

Wat was de reden?

Het zijn toch hele grote bedragen. En een hoop werk. Eigenlijk zou het wel moeten, want als de wind staat, dan voel je duidelijk aan de muur dat ie steen en steen koud is.

Uiteindelijk moet u zelf de energie rekening betalen, zou het wat zijn dat u zegt van; ik betaal in jaar 1 spouwmuur isolatie en dat je dat in 10 jaar weer terug betaald krijgt, vanuit de energie rekening? Hoe kijkt u daar tegen aan?

Daar zou ik geen bezwaar tegen hebben. Als ik alles op een rijtje zet, is dat ook mijn enige bezwaar; de isolatie. Meer eigenlijk niet. Geen klachten, geen problemen.

Hoe lang woont u hier al, en wat is uw verwachting hoe lang u hier nog blijft wonen?

Al bijna 15 jaar. En ik blijf hier wonen tot ze mij in een kist wegdragen. Ik heb alles bij de hand hier, winkels, vrij parkeren (tot nu toe). Wat de regering doet is elke dag weer een verrassing.

Zou u de woning willen aanpassen om er langer te kunnen wonen?

Ja dat zou ik willen doen, kleine dingen.

Hoe veel geld zou u daarvoor willen uitgeven?

Met de huidige financiële problemen niet veel, maar ik zou er wel iets voor over hebben. €100 euro per maand zou geen probleem zijn. Maar dan praat je erover dat we met zn tweeën zijn. Ik en m'n partner. Maar dan heb je gemak van meerdere dingen. Met aanpassingen et cetera.

Zou u de woning willen aanpassen met betrekking tot milieu, en zou u daar meer voor willen betalen?

Milieu verbetering, wat houdt dat dan in?

Bijvoorbeeld die muur die erg koud wordt, daar een nieuwe gevel er langs heen zetten. Daardoor zullen de energielasten zakken. Maar dan zou u wel eerst een grote investering moeten doen om de verbouwing te betalen.

Ja, we zijn koukleumen dus het zou er wel wat voor over hebben. Niets is aangenamer en prettiger dan een verwarmd huis in de winter.

Ironisch dat je het wel naar je zin probeert te maken met een nieuwe pc of televisie, en het huis is niet anders.

Maar dat ligt naar mijn mening bij de gemeente, naar mijn mening. Zij kunnen ook met suggesties komen, als we dat doen gaat u dat zoveel kosten. En dan kunnen wij altijd ja of nee zeggen.

In hoeverre ze daar mee omgaan weet ik niet. Maar je hebt natuurlijk wel met een heleboel verschillende huizen te maken. Is terug verdienen belangrijk?

Dat zou wel mooi zijn.

Welke terugverdien tijd is acceptabel?

Dat hangt van de investering af.

Zou het mogelijk zijn om uw woning net zo duurzaam te maken als een nieuw huis?

Dat denk ik wel, maar dat zal wel heel duur zijn.

Zou het mogelijk zijn om uw woning levensloopbestendig te maken?

Dat denk ik wel, er zijn genoeg slimme dingen om dat te doen.

En in combinatie van elkaar?

Ook, ik weet alleen niet of het dan nog te betalen is.

Wat zou dat kosten?

Haha, heel veel.

Hoeveel zou u er voor over hebben?

Dat weet ik zo niet, geen idee.

**Toelichting BJW concept.*

Wordt dit gerealiseerd, en wie maakt daar aanspraak op? Als dit ooit gerealiseerd wordt.

Wat is de vraag achter uw vraag?

Het is een heel mooi plan, maar wordt het ooit gerealiseerd?

Dat is wel de bedoeling ja. U heeft er geen vertrouwen in?

Gezien de financiële toestanden in het land. De bouwverenigingen klagen, iedereen klaagt.

U moet het zo zien; vanuit de politiek wordt de zorg geëxtramuraliseerd, dit betekent dat zorg die u nu bij een instantie krijgt, bijvoorbeeld in een bejaarden tehuis, daar moet je zelf voor de woning gaan betalen. Het is dus nu aantrekkelijker om de zorg naar je woning te halen, dan je woning naar de zorg te verplaatsen.

Jaja, ik begrijp je wel, maar ze zijn nu aan het bezuinigen in de zorg. Daar zijn ze nu mee bezig, en van dat standpunt uit wordt dit gerealiseerd?

Dit wordt vanuit de markt gerealiseerd. Maar dit sluit wel aan op de beslissingen die in de zorg gemaakt worden. Zoals u misschien wel weet, zal de zorg in de toekomst meer afhankelijk moet worden van mantelzorg. Dat mensen elkaar moeten helpen, en dat mensen langer thuis moeten wonen. dit is een oplossing die dat kan verzorgen.

Dus de overheid gaat dit bekostigen/in orde maken, om de lasten voor de verzorgingshuizen te minimaliseren?

Het is eigenlijk anders; ze willen de kosten voor de zorg verminderen, en daardoor zeggen ze; je mag best bij ons wonen, maar dan moet je een eigen bijdrage voor betalen, om te wonen. Je huurt dus eigenlijk een eigen woning, met de zorg erbij in. Dit concept is zo; als je toch voor je eigen woning moet betalen, dan kun je net zo goed in je huidige woning blijven wonen. daarvoor doe een aantal aanpassing, zodat je niet op je 80^e maar op je 90^e pas uit huis moet. Zodat je een woning creëert waar je langer in kan blijven wonen. en u gaf zelf al aan; je wilt hier zo lang mogelijk blijven wonen.

Wat zou voordeliger zijn? Mijn vraagstelling anders; zou ik in aanmerking kunnen komen voor zo'n woning?

Dit concept is voor rijtjes woningen.

Hiervoor zou ik wel willen tekenen. Nu snap ik hem.

Wat is uw eerste indruk als u het concept ziet, wat spreekt u aan?

Positief! Zonder meer. Het verhaal begint steeds duidelijker te worden. De geen die het heeft ontwikkeld heeft er lang over na gedacht.

Wat sprak u het meest aan? Is dat het besparen van de energie, of is dat de nieuwe woning?

Eigenlijk algemeen, alles. Alles bij elkaar.

Misschien het meeste wel dat je er zo lang mogelijk kan blijven wonen.

Ja.

Wat sprak u tegen, waar ziet u gevaren? Dan moet u denken aan de verbouwing zelf.

Ja, dat is altijd een beetje handicap. Een verbouwing. Dan moet je tijdelijk verplaatsen. Dat vindt ik geen probleem. Je moet er wat voor over hebben.

U heeft zoiets; het hoort erbij. Ander kun je ook geen verbeterslag maken.

Nee, absoluut.

Als u hier naar kijkt, en je gaat op een gegeven moment alleen de begane grond gebruiken, hoe zou er dan tegen aan kijken als je de bovenste verdieping zou verhuren?

Nou ik zou liever de bovenste verdieping willen hebben. Want als er ingebroken wordt, zit ik boven veilig.

Dat is waar, maar dan kom je moeilijk de trap op. Maar als u daar over nadenkt, dat er boven twee studenten komen te wonen. en die komen de was voor u draaien en boodschappen doen.

Dan heb ik niets tegen studenten, maar om huishouden staan ze slecht bekend.

Dat is waar, maar van mij apart uw nichtje, of uw dochter.

Nee, je moet een zakelijke overeenkomst maken. En ze zich aan de afspraken kunnen houden is er geen probleem. En dan heb je ook iemand aan huis.

Zou u daar positief tegen aan kijken?

Zou kunnen, zou kunnen.

Maar misschien dan wel een gescheiden voordeur?

Ja.

Hoe zou het concept moeten heten? Seniorenwoning komt misschien niet zo positief over.

Nee, alhoewel, je hebt tegenwoordig hele goede senioren woningen hoor. Maar het geeft direct aan dat je oud bent. En daar houd ik niet van, een stempel.

Maar hoe zou het dan moeten heten?

Dat is een moeilijke vraag. Nee, daar heb ik geen antwoord.

Ziet u risico's? wat ik al eerder aangaf, dat je een grote investering gaat doen?

Dan kom ik op de leeftijd, stel dat ik tussentijds iets gebeurd, dan zit iemand anders met het probleem.

Financieel niet, want de waarborging zit in het huis.

Dat is waar. Maar waar ik moeite mee zou hebben is dat; stel het wordt toe gestaan een lening aan te gaan. Dan heb ik een onvredig gevoel dat ik weer zo lang ergens aan vast zit. Dat geeft mij een heel onprettig gevoel.

Zelf als u weet; dat wat u het geld evengoed kwijt was geweest aan de leverancier van de energie?

Je weet nooit wat de nabestaanden gaan doen. Nou zal er in mijn familie niet gauw problemen ontstaan maar je hoort vaak op het nieuws, je bent nauwelijks onder de grond of ze gaan ruzie maken over de erfenis. En daar hou ik niet van. Nou weet ik er niets meer van als ik er niet ben. Maar het idee dat ik er weer zo veel jaren aan vast zit, nee. Schuld in het algemeen spreekt me tegen.

Op welke manier zou u benaderd willen worden voor dit concept?

Niet via internet. Ik denk via een informatie avond, dit roept zo veel vragen op.

Spreeken de vele technieken u aan in het concept?

Dat spreekt me zeker aan, gemak dient de mens.

En domotica, spreek dat u aan?

Ze zeggen; te veel elektriciteit werkt contra tijdens je slaap. Je moet zo min mogelijk elektriciteit in de slaapkamer hebben. Maar als je slecht te been bent, moet je jezelf toch moeten redden.

En dingen als een camera, dat je kan zien wie er voor de deur staat. Of een slimme thermostaat waarbij je alles vanaf je mobiel kunt regelen?

Ja, zeker wie er voor de deur staat tegenwoordig. Ik ken een paar huizen, die hebben dat, dan zie je zo wie voor de deur staan.

Stel u zou geïnteresseerd zijn in zon verbouwing, maar u heeft de afgelopen jaren al geïnvesteerd in de woning. Nieuwe ramen, spouwmuur isolatie. Zou u het zonde vinden dat dat allemaal weer verwijderd wordt?

Als het een verbetering is, dan zeg ik ja! Maar dan moet er daadwerkelijk verbetering zijn in het genot en de financiën. Ik bedoel; wat krijg ik er voor terug? Is het beter dan wat ik nu heb, dan zeg ik ja. Ik ga altijd voor het betere. En ik ga met de tijd mee.

BIJLAGE 5.3 VERSLAGLEGGING INTERVIEW RESPONDENT 3

Verslaglegging doelgroep interview 3; Arnhem

Profiel

- Leeftijd; 63
- Geslacht; vrouw
- Gezinssamenstelling; samenwonend met man
- Dagelijkse bezigheden (werk); huisvrouw

Ik zal me even voorstellen; Ik ben Sjaak van den Hoek, student aan de Hogeschool Utrecht, opleiding Bouwtechnische bedrijfskunde. Voor mijn afstuderen doe ik onderzoek naar levensloopbestendigheid. Hierdoor ben ik in contact gekomen met Jeannetta Berghahn van Tem Vier. En zo doende in contact met u. Het interview bestaat uit vijf fases. Eerst probeer ik iets te weten te komen uw de perceptie. Dan probeer ik uw verwachtingen in kaart te brengen. Dan laat ik u iets over het concept zien dat het bedrijf waar ik afstudeer ontwikkeld heeft. Daarna wil ik weten wat uw mening daarover is.. En tot slot probeer ik uw belangen in kaart te brengen. Hierbij ben ik benieuwd naar uw eerste reacties en ingevingen. Dit betekent dat er geen foute antwoorden zijn. Het gaat er om wat u denkt.

Wat zijn uw associaties met ouder worden? Bijvoorbeeld stoppen met werken, of...

Ja, stoppen met werken, maar ik ben eigenlijk al gestopt met werken. Ik zit in de WW wegens economische redenen ontslagen.

Dat is tegenwoordig niet zo bijzonder meer, ontslagen worden.

Nee, en zie dan op deze leeftijd nog maar eens iets anders te vinden.

Als u denkt aan zorg, wanneer ga je zorg nodig hebben, als je 90 bent, of hoe ziet u dat voor zich?

Ik heb geen idee, **want op het moment is het al heel moeilijk om bepaalde zorg te krijgen**, denk ik.

U heeft zich er nog niet in verdiept denk ik, ook gezien de veranderingen in de politiek?

Nee, ze moeten zelf eerst eens duidelijkheid hebben. Er zijn zoveel veranderingen in de zorg, ze gaan tehuizen sluiten, en ja. Ik weet het niet, maar het wordt nog wel een heikel puntje.

Wanneer ga je zorg nodig hebben, wanneer wordt je slecht ter been, wanneer beland je misschien wel in een rolstoel?

Als ik mezelf naga, dan ben ik al niet meer goed ter been. Ik ben 63.

Dan gaat het misschien harder dan u verwacht had, om wat voor reden dan ook.

Medische redenen heeft het zo ie zo. Met de gezondheid zeg maar.

Tot op welke leeftijd verwacht u dat u in deze woning kunt blijven wonen?

64!? Dat is geen grapje, daar zijn we al wel aan het oriënteren. Het trap lopen gaat al wat minder makkelijk.

Via welke weg bent u zich daar naar het oriënteren? Is dat via zorg instellingen of via vrienden en familie?

Nee, we zitten op Funda te kijken, wat er allemaal anders te koop is. En zulk soort dingen.

Dus eigenlijk met de kennis die u al heeft, in dit geval gelijkvloers, bent u aan het kijken naar alternatieven?

Maar niet naar een verzorgingstehuis of wat ook.

Dat kan ik me voorstellen.

Volgens mij moet je tegenwoordig 90 en half dood zijn, wil je er überhaupt in komen.

Dat sluit ook dicht aan op het onderzoek dat ik momenteel doe, daar zal ik straks iets meer over gaan vertellen.

Wat denkt u van mantelzorg, wanneer begint dat, en waar houdt dat op?

Mantelzorg begint in principe wanneer iemand dat nodig heeft. dus al iemand gaat kwakkelen, zelf geen boodschappen kan doen.

Boodschappen, schoonmaken?

Ja, zulk soort dingen. Dan zou je eigenlijk mantelzorg moeten hebben, maar ja, vind dat maar. De kinderen zijn tegenwoordig ook hartstikke druk.

Ja, die moeten allebei werken. En wat denkt u bij thuiszorg, waar begint dat en houdt dat op?

Nou ik denk dat thuiszorg al heel slecht te krijgen is, al zou je het krijgen, dan denk ik dat het pas een rol gaan spelen als de kinderen het niet meer kunnen.

Als het te specialistisch wordt?

Ook, ja. Maar ook, er ligt natuurlijk ook een grote druk op kinderen als ze wat moeten doen in het ouderlijk huis. Of als kinderen heel ver weg wonen, dan wordt het al een probleem.

Thuiszorg speelt pas als het niet meer door kinderen of familie gedaan kan worden?

Dat lijkt mij ja.

Waar denkt u bij een zorg instelling? Kijkt u daar naar uit, of is dat een noodoplossing?

Ja, dat is een noodoplossing. Voorlopig nog ff niet.

Wat zijn uw spontane associaties met milieu en duurzaamheid? En dan betrekking tot wonen.

Wat bedoeld u?

Tegenwoordig zie je veel reclame van zonnepanelen. Hoe kijkt u daar tegen aan?

Nou kijk, ik vind dat hartstikke leuk hoor. Maar ik vind wel, zonnepanelen, vind ik best wel duur. En dan ga je het eens een keer na 10 jaar terug verdienen. Tenminste, sta je quitte. En zo lang zit ik hier niet..

De terugverdien tijd is te lang?

Ja, dat is veel te lang. Maar goed dan nog, we hebben het er wel eens over gehad. Maar uiteindelijk toch besloten het niet te doen. Omdat je toch met de gedachte speelt om toch weg te gaan. En we zijn al aan het kijken voor iets anders, en dan kom je al gauw bij een appartement. En daar zet je niet zo snel zonnepanelen op.

U heeft al dus al geïnformeerd naar zonnepanelen, hoe heeft u dat gedaan?

Nou niet zo zeer geïnformeerd, maar hier in het rijtje waren er burens die daarmee aan de slag gingen. En die wouden de rest van de burens er ook bij betrekken, zodat je wat korting kreeg. Uiteindelijk hebben we het niet gedaan. Zo zijn er meerdere hoor, daar gaat het niet om. Uiteindelijk maar twee huizen die het gedaan hebben.

Dus de kennis die u destijds gekregen heeft, is die uit de buurt zelf?

Ja. Maar wel met alle gegevens vanuit het bedrijf en dergelijk.

Dus eerst vanuit de buurt en na die tijd, de kennis van de leverancier/bouwer?

Ja via de mail en zo.

Zou u uw huis aanpassen om er langer te kunnen wonen?

Dat is ook nog een optie.

Dat is iets waar jullie nu over nadenken? Het is dus verhuizen of aanpassen?

Die keuze hebben we nog niet gemaakt, maar we er wel over nagedacht om het huis aan te passen. Maar ik denk dat verhuizen voordeliger wordt. Want dan moet je met trapliften gaan werken. Onze douche zit in het bad, dus dan moet de badkamer verbouwd worden.

Dan kiest u liever een huis dat klaar is?

Ja, dat eigenlijk al een beetje klaar is.

Als u uw huis zou willen aanpassen om er langer te kunnen wonen, wat mag dat dan kosten?

Nou ik heb geen idee, ik weet niet wat een traplift kost. Zo'n ding is minimaal 10 duizend euro denk ik. En als ik een tweede traplift wil, naar zolder, kom ik op 20 duizend. En dat vind ik veel geld.

Zou u uw huis aanpassen om het milieu te ontlasten?

Wel over nagedacht, maar de terugverdien tijd is te lang.

Denkt u dat het mogelijk is om uw huis net zo duurzaam te krijgen als een nieuwbouw huis?

De mogelijkheid is er misschien wel, maar dan ben je wel redelijk veel geld kwijt.

Zou het mogelijk zijn om het huis te verbouwen zodat het duurzaam is en levensloopbestendig is?

Er zullen best wel mogelijkheden zijn, maar ik denk dat het aardig in de papieren gaat lopen.

Dus het zou voordeliger zijn een andere woning aan te schaffen?

Volgens mij wel. Ik denk hypotheek gezien ook.

**Uitleg BJW concept*

En waar denkt u dat iedereen die 50 tot 60 duizend euro even vandaan haalt?

De doelgroep voor dit concept hebben over het algemeen de hypotheek afbetaald. Dan zou je een tweede hypotheek op je huidige woning kunnen nemen, die je in 15 jaar weer aflost.

Dat ben ik niet met je eens, want wij hebben ons huis pas 14 jaar geleden gekocht. We zijn nog lang niet van onze hypotheek af. Om maar even wat te zeggen, en zo zijn er meer natuurlijk. Hoeveel mensen zijn er wel niet die een aflossingsvrije hypotheek hebben? Dan zit je toch ook met het probleem dat je niet je hypotheek hebt afgelost. Er zijn tal van mensen die dat hebben.

Je hypotheek verhogen is een voorbeeld, maar vanuit de overheid worden er ook leningen aangeboden die voor verduurzaming aangesproken kunnen worden. Hoe dat financieel in elkaar zit, is voor mijn onderzoek minder belangrijk. Wat is de eerste indruk als u zo dit concept ziet en hoort?

In principe ziet het er hartstikke mooi uit. Maar ik denk dat heel moeilijk uit te voeren is. Met name met de kosten. Wat je net zegt; zon camera dat je ziet wie er voor de deur staat, je thermostaat regelen enzo. Is allemaal heel leuk, en zou het heel graag willen hebben. Maar hoe gaan we het betalen?

Als u het concept zo bekijkt, de verduurzaming is kosten dekkend over 15 jaar. Hoeveel zou je dan extra willen betalen voor het levensloop bestendig maken?

Geen idee, dat weet ik niet, want je moet je hypotheek verhogen en weet ik niet nog meer. Ik zou er niet mijn spaargeld aan spenderen eerlijk gezegd. Dus dan zou ik het via mijn hypotheek spelen. En dat weet ik niet, wat daar de mogelijkheden toe zijn.

Slecht te zeggen door de onduidelijkheid?

Ja, maar wat ik wel heel eerlijk vind; is dat, hoe lullig het ook klinkt, dat we er te oud voor zijn. Ik ben nu 63. Over 15 jaar, dan ben ik 78. Woon ik hier dan nog? Dan ben ik er misschien niet eens meer. Dan denk ik dat je dat moet gaan doen bij huizen die je nieuw gaat bouwen, of je zou dat eigenlijk al standaard moeten zijn. Dus eerder beginnen, als je 40 bent misschien al. Of zie ik het nu helemaal mis?

U bevestigt mijn conclusies inderdaad. Het concept is voor senioren, maar het is eigenlijk toepasbaar op de medioren. De senioren zijn eigenlijk te laat. Je moet je ook indenken dat je wanneer je problemen gaat ondervinden en aanpassingen wil gaan doen. Dan heb je daar helemaal geen zin meer in. Die aanpassingen zou je eigenlijk moeten doen als je nog fit en vitaal bent. En daar zit ook de crux; de mensen die vitaal zijn denken van het komt wel. En de mensen die zo ver zijn, gaan het niet

meer aanhalen omdat ze daar geen zin meer in hebben. Dus uw conclusie klopt. Wat sprak u het meest aan?

Dat is de domotica en de technologie.

En de duurzaamheid is meer een bijkomend voordeel? Dat is geen hoofdzaak?

Het is mooi meegenomen, en het milieu is heel belangrijk. Ik bedoel ik scheidt ook afval, en flessen en noem maar op. Dus ik probeer er wel wat aan te doen.

Straks moeten we het in de markt gaan zetten, en dan laten we onze speerpunten zien. Is dat dan het gemak, of de duurzaamheid?

Gemak!

Wat sprak u tegen? U gaf al aan de financiering.

Inderdaad, dat je de financiering niet meer rond krijgt, en zeker op deze leeftijd niet.

Hoe kijkt u naar de kangoeroe woning? En dan doelend op de mensen die boven komen wonen.

Ik ben nog niet alleen, ik heb mijn man ook nog. Maar dan zou ik dat liever bij een gerenommeerd bedrijf doen.

Extern dus.

Maar ik denk als je alleen bent, dat het anders is. Als er dan iets is die je dan kan bellen.

In eerste instantie dus positief.

Ja in eerste instantie positief, maar dan alleen als je alleen zou wonen. Maar ik denk, dat mensen dan niet zo'n verbouwing aangaan, als ze alleen zijn. Ik zou het tenminste niet doen.

Wat zou voor u de grootste drive zijn om zo'n verbouwing te doen?

Het comfort, maar nogmaals, ik vind de leeftijd te hoog. Als ik naar mezelf kijk.

Aan welke aspecten zij u behoefte hebben met betrekking tot ouder worden en huisvesting. Ik heb al wat voorbeelden laten zien, ontbreekt daar iets aan? De tuin zou bijvoorbeeld kleiner worden. Is dat prettig?

Hoe groot zou zon uitbouw zijn dan?

2,5 tot 3 meter.

Dat scheelt natuurlijk wel in onderhoud.

Welke aspecten vind u belangrijk bij huisvesting, dat zei u al; de terug verdienen tijd.

Op welke manier zou u in contact gebracht willen worden met dit concept?

Van de buurthuis bijeenkomsten ben ik niet zo. Een televisie spotje, ik denk dat mensen wel veel televisie kijken.

En internet?

Dan wordt het misschien wel persoonlijk. Of hoe bedoel je dat?

Nou u zou bijvoorbeeld naar FBTO gaan, en aan de zijkant zou u een reclamebalk zien.

Nee dat vind ik niets. Niet via internet. Ik zit wel eens op internet maar. Dan zoek ik ook een bepaald iets en moet ik niet ineens die reclames zien. **En zo'n reclame spotje op televisie, net zoiets als Postbus 51. Zoiets bijvoorbeeld.**

Het contrast tussen Mister Muscle en Postbus 51 zeg maar.

Ja, daar kijk je gericht naar, denk ik.

Overheid gerelateerd?

Ja zoiets.

Speekt de vele techniek u aan?

Jawel, dat spreekt me wel aan.

Heeft u zoiets; dat heeft de toekomst, daar moeten we in meegaan, of zijn het allemaal installaties die ik niet ken, dat vind ik eng?

Nee dat vind ik niet eng. Ik denk toch dat je naar de nieuwbouw die nieuwe techniek in moet zetten. Maar dat zou financieel ook niet mogelijk zijn denk ik.

Ik heb een aardig beeld gekregen van uw perceptie. En ik ben door mijn vragen heen, bedankt voor het interview.

BIJLAGE 5.4 VERSLAGLEGGING INTERVIEW RESPONDENT 4

Verslaglegging doelgroep interview 4; Durand

Profiel

- Leeftijd; 56
- Geslacht; Man
- Gezinssamenstelling; Samenwonend, twee kinderen uit huis
- Dagelijkse bezigheden (werk); vrachtwagen chauffeur

Ik zal me even voorstellen; Ik ben Sjaak van den Hoek, student aan de Hogeschool Utrecht, opleiding Bouwtechnische bedrijfskunde. Voor mijn afstuderen doe ik onderzoek naar levensloopbestendigheid. Hierdoor ben ik in contact gekomen met Jeannetta Berghahn van Tem Vier. En zo doende in contact met u. Het interview bestaat uit vijf fases. Eerst probeer ik iets te weten te komen uw de perceptie. Dan probeer ik uw verwachtingen in kaart te brengen. Dan laat ik u iets over het concept zien dat het bedrijf waar ik afstudeer ontwikkeld heeft. Daarna wil ik weten wat uw mening daarover is.. En tot slot probeer ik uw belangen in kaart te brengen. Hierbij ben ik benieuwd naar uw eerste reacties en ingevingen. Dit betekent dat er geen foute antwoorden zijn. Het gaat er om wat u denkt.

Wat zijn uw spontane associaties met ouder worden? Is dat minder werken, of waar denkt u aan?

Onder andere is dat minder werken moet zijn, want we moeten alleen maar langer werken. Voorlopig kan ik nog niet minder werken. Maar dat is met ouder worden, opa en oma worden bij wijze van spreken, dat je meer vrije tijd zou hebben. Alhoewel, als ik naar mijn familie kijk, bepaalde vrienden die met pensioen zijn. Dan hebben zij nog veel minder tijd voor alle dingen. **Die hebben het eigenlijk nog drukker dan toen ze nog werkten, lijkt het wel.**

Hoe kan dat dan?

Ja, veel meer dingen gaan doen, ik weet niet. Maar het lijkt wel of ze het veel drukker hebben. We zijn natuurlijk ook wel heel wat fitter dan jaren geleden. **De senioren van nu zijn fitter dan van jaren geleden.** Hoe fitter ze zijn, dan kun je ook meer doen.

Ouder worden is dus meer vrije tijd?

Meer tijd voor jezelf.

Kunt u iets vertellen over de levensloop, als je ouder wordt. Vanaf welke leeftijd wordt je slecht ter been, vanaf welke leeftijd zou je naar een bejaardentehuis gaan, vanaf welke leeftijd moet je iets aan je woning doen om er fatsoenlijk te kunnen blijven wonen?

Dat is geen makkelijke vraag. **Mijn schoonmoeder is 88, en die woont nog alleen. Die heeft een beetje hulp in de huishouding. Maar voor de rest, ze heeft nog de rijbewijs, in principe is ze helemaal selfsupporting. Zolang je gezond blijft in je hoofd en lichamelijk, dan kan je het lang uithouden.**

Je kan heel lang selfsupporting zijn zolang je maar gezond blijft.

En niet rare dinge gaat denken omdat je dement gaat worden of.. op die manier hulp behoevend.

Heeft u wel eens geïnformeerd naar ouder worden, met betrekking tot huisvesting?

Nee, nog niet.

En als u daar informatie daar over zou willen vinden, zou u dan eerst te raden gaan bij familie of kennissen? Of zou u dan eerst op internet kijken, of bij een zorginstelling?

Ik denk op internet. Ik heb op dit moment helemaal geen familie die in een bejaardentehuis zit. Die zie je ook steeds minder en minder. Ze worden steeds meer afgebroken. Ik ben van mijn familie de jongste, maar er zit nog niemand in een bejaarden tehuis. Vroeger wel gezeten, mijn opa, en een oude tante. Maar dat thuis is afgebroken.

Waar denkt u aan bij mantel zorg? Waar begint het, en waar houdt het op?

Mantelzorg is als je beperkte mate je naaste kan helpen. Dat is met een lichte vorm van verzorging. Boodschappen doen, huishouden doen. Er zullen natuurlijk ook dingen zijn, verzorging aan het lijf, dat een ander dat niet prettig zou vinden.

Dan heb je het misschien al meer over thuiszorg?

Ja, maar mantelzorg is de hulp als het ware, de boodschappen, het huis een beetje doen. En voor die ander er meer zijn.

U bedoelt meer op de sociale contacten.

Bij wijze van spreken ja.

Thuiszorg begint dus op het moment als er professionele verzorging nodig is?

Ja.

Waar denkt u aan bij een zorg instelling? Is dat iets waar je naar uitkijkt, of is dat echt een noodoplossing?

Dan kom je op het einde van het spoor een beetje. Als het echt niet anders gaat, dan ga je naar een zorg instelling. Je kan niet meer voor jezelf zorgen, of er is niemand die voor je kan of wil zorgen. Dat kan natuurlijk ook. Kijk maar naar die mevrouw in Rotterdam vorig jaar.

Die lag er al een poosje.

Dat was ook niet bijster goed.

Ik begreep ook dat dat niet zo'n hele prettige mevrouw was.

Ja, maar je ligt wel maanden dood in je huis.

Wat zijn uw spontane associaties met milieu en duurzaamheid, en dan met betrekking tot huisvesting?

Een goed geïsoleerd huis. En proberen wat de natuur geeft, daarvan te profiteren. Ik heb voor een paar jaar geleden een paar zonnecellen op het dak laten plaatsen. Dan vindt ik dat we met elkaar zorgen voor een hoop vuil. Dan moet je het ook een beetje netjes inzamelen.

Het scheiden van afval?

Het scheiden van huisvuil. En dat kan heel goed. Maar er zijn hier mensen in de straat, die hebben z'n grote grijze container, die gooien daar alles in. Glas, papier, alles. Dan denk ik waar doen we dat nou voor? Je maakt de wereld toch al op, als je dan een beetje kan hergebruiken.

Kunt u iets vertellen over duurzaamheid en wonen?

Ik heb een aantal jaar geleden zonnecellen laten plaatsen. **Mijn vrouw heeft last van wat spierziekte. Dus vandaar dat we vloerverwarming hebben laten plaatsen.**

Is dat veel efficiënter in het gebruik?

Het is wel prettiger, het comfort is eigenlijk veel meer. En de rekening is eigenlijk nog steeds het zelfde. De radiatoren hangen er ook nog wel, om er af en toe iets bij te doen, maar dan moet ie echt branden om de kamer op temperatuur te brengen. En nu brandt ie gewoon een beetje constant eigenlijk. Hij is wat trager. Maar als ie eenmaal op temperatuur is dan blijft ie ook wel wat langer. Die thermostaat blijft 's avonds gewoon aanstaan, op 16. Want als ie dan afkoelt, dan duurt het even voor ie warm is. De radiatoren kunnen dat wel.

Zoals die zonnepanelen, hoe heeft u daar naar geïnformeerd? Heeft u dat van horen zeggen of heeft u speciaal geïnformeerd?

Ik heb dat gelezen in de krant, op internet.

Advertenties eigenlijk?

Ja en er kwam een regeling komen. Een subsidie. Alleen dat vond Europa niet goed.

Dat hoorde als ze er al lagen zeker?

Nee. Vervolgens is er een btw verlaging gekomen. Die ongeveer het zelfde inhield als die korting. Subsidie mocht van Europa dus niet, en iets anders mocht dan weer wel later. Maar we kregen wel een paar honderd euro terug. Maar god, je denkt; ik heb een paar spaarcenten, die leveren zo weinig rente op, dan kun je ze beter op het dak leggen.

Wat is de terug verdien tijd?

Dat weet ik niet.

Misschien wel een jaar of 6?

Ja, misschien nog wel langer. Een jaar of 10. Het ligt er natuurlijk ook wel aan hoeveel zon er schijnt. Nu doet ie het ook, maar als de zon schijnt, dan gaat het harder. Je merkt, in december hebben we weinig zon gehad, dan levert het 11 kilowatt per dag op. En in de zomer heb ik dagen gehad dan levert ie 8, 9, 10 kilowatt opleverde. Dan zie je de meter terug draaien.

Dan levert u terug aan het net?

Ja.

Over een jaar bent u zelf voorziend?

Nee dat kan niet. Dan had ik het hele huis vol moeten hangen. Ik heb zes panelen. Als het donker is levert het niets op. Dan zou je het moeten opslaan in accu's ofzo.

Ja kan het ook terug leveren aan het net.

Maar daar heb ik 's nachts niets aan. Als het donker wordt, dan ben ik weer van het net afhankelijk.

Dan ga ik even terug naar "de verwachting", hoe lang woont u hier al?

27 jaar.

Dan is een mooi poosje. En denkt u dat u hier oud wordt? Dat u hier zo lang mogelijk blijft wonen?

Dat probeer ik wel ja.

U gaf aan dat een van uw grootouders al in een appartement woont, een soort seniorenwoning. En dat probeer je in principe zolang mogelijk uit te stellen?

Nou kijk, zoals mijn schoonmoeder woont, ze woont in een soort senioren woning. Maar dat is een soort flat voor 55+ers. Ze woont helemaal zelfstandig daar. **En, dat zou ik op den duur wel aardig vinden zoiets. Maar voorlopig zit ik hier nog prima.** Ik kan nog vreselijk goed trap lopen.

Zolang het gaat?

Ja, ik woon hier erg prettig. Ik heb vorig jaar, 2012 de vloer gedaan. Daar zit ook een prijskaartje aan, daar wil ik wel even profijt van hebben. Dus ja, we blijven hier nog wel even zitten. We hebben ruimte genoeg maar gebruiken het ook. Het is niet zo dat de zolder niet benut wordt.

Zou u het huis aanpassen om er langer te kunnen wonen?

Ja dat denk ik wel.

Zouden dat kleine aanpassingen zijn, of..?

Dat ligt eraan. Als ik de trap niet meer op zou kunnen, dan weet ik niet of ik dat aan zou passen. Misschien is het dan ook wel tijd om naar een appartement of een flat te gaan ofzo.

Oke, in kleine mate.

Ja.

U bent de eerste die dat zegt. De meeste mensen zeggen dat ze zo lang mogelijk willen blijven wonen.

Het ligt er ook aan wat je aan moet passen. Stel je voor dat je dat huis vreselijk moet aanpassen, het moet ook weer een keer verkocht worden. **Zomenteen raak je hem aan de straatstenen niet meer kwijt.** En als je heel veel dingen moet doen.. dan kan het ook het verkopen veel moeilijker maken. **Dan denk je dat je een leuke spaarcent hebt opgebouwd, en vervolgens raak je het huis niet meer kwijt.**

Conclusie is eigenlijk; dat zie ik dan wel. Wat het kost en hoe groot de ingreep is.

Ja

Oke, hoeveel geld zou u daar in investeren?

Nog niet over nagedacht. Vroeger werd het door de Nederlandse staat vergoed, of de ziekte kosten of wat dan ook. Maar die potjes worden ook steeds kleiner.

Als u geld investeert in uw woning om het te verduurzamen, is het dan belangrijk dat het zichzelf terug verdient?

Dat is wel prettig ja.

Is dat een pree?

Je moet er wel voordeel van hebben vind ik. Zonnepanelen kost je een paar centen, maar het levert je ook een beetje op. Het milieu heeft er ook wat aan. en dat is een reden dat je er ook wat voor terug krijgt.

U wilt best die investering doen, maar op lange termijn wilt u er niets extra voor betalen? Laat ik het anders zeggen; je hebt twee keuzes. Het milieu ontlasten of dat het rendabel is. Die hebben allebei een bepaalde waarde. Dan is het terugverdienen de doorslag gevende factor.

Nu wel ja, en **het is goed voor het milieu en je hebt er zelf ook nog wat aan.**

Het is dus én én?

Ja.

Wat is daarbij de maximale terugverdien tijd? 7 jaar, 10 jaar, 15 jaar?

Het ligt er een beetje aan wat de investering is geweest. Toen wij ons eerste huis kochten hebben we ook dubbel glas in laten zetten. Dat koste toen ook veel geld, maar je hebt er ook direct comfort en profijt van. Dan duurt het een hele tijd. Want toen was dubbel glas een stuk duurder dan nu. En dat neem je dan gewoon. Dus je moet er ook comfort van hebben. **Kijk als ik nu 98 was geweest had ik die zonnepanelen niet genomen.** Dan denk ik, voor wie doe ik het? Je moet er wel de tijd voor hebben om er van te kunnen genieten. Ik denk ook dat, toen de verkoop van huizen naar beneden ging, het huis door de zonnepanelen ook iets makkelijker had kunnen verkopen.

Zou het mogelijk zijn uw huis zo aan te passen dat u onafhankelijk bent van anderen?

Dat denk ik wel ja.

Denkt u dat u woning zo kunt aanpassen dat uw huis net zo duurzaam is als een nieuwe woning?

Ja, het huis is goed gebouwd toen. Er zijn goede materialen gebruikt, dus dat kan wel denk ik. Goede materialen, goed afgewerkt, ja.

En in combinatie van elkaar?

Ja

Hoeveel zou dat kosten?

Geen idee

Hoeveel zou u er voor over hebben?

Dat ligt eraan wat er allemaal moet gebeuren.

*Uitleg BJW concept.

Wat is uw eerste indruk van het BJW concept?

Als een huis eenmaal selfsupporting wordt, qua energie, dat vind ik een prachtig idee. Als ik nu eenmaal zie wat ik er voor moet neerleggen, dan is dat een hoop geld. En als je het nu over Ondiep, daar wordt nu een gedeelte vernieuwd. En je heb daar een gedeelte met mensen die dit absoluut niet kunnen betalen.

De achterliggende gedachte is dat de doelgroep die we proberen te trekken, zijn de senioren. Die hebben de kinderen uit huis en een groot deel van de hypotheek afgelost.

Ik denkt dat je dan beter een heel blok kan aanpakken, dan individueel een huis aan pakken.

Dat is misschien een stap 2. Omdat je met particulieren zit, kun je natuurlijk niets collectief opleggen. Vandaar het concept dat op 1 toepasbaar is. En als je dan collectief meedoet, kun je praten over kortingen.

Als ik dat zou doen, wat je zegt, alleen de vloeren blijven staan. Alles gaat weg..

De gevels gaan weg inderdaad.

Ja. Alles moet nieuw. Alles moet opgeslagen worden.

Tijdens de verbouwing schuif je alles een meter uit de gevel, daar komt een stofwand. De vloer en muren blijven ongeschonden. Omdat de muren dikker zijn door de isolatie, komen die iets naar binnen. Dus schuiven ze over de muren en vloer heen. De nieuwe gevel sluit daar op aan. Er komt een sierstrip langsheen om de overgang te maken.

Toen dit hier gebeurde heb ik natuurlijk alles hier uit huis gehaald. Dat moest toen de vloer eruit moest. Maar als je dat allemaal in huis wil laten staan, moet je dat wel heel goed kunnen afsluiten. Ze moeten tijdelijk ergens anders wonen.

Het is dusdanig gefaseerd dat het binnen 1 dag wind en water dicht is. In de avond is eigenlijk alles dicht. Qua bouwproces hebben we liever ook dat het huis leeg is. Maar de meeste mensen willen er liever bij blijven, omdat ze er dan controle over hebben. en met de bouwmethode is dat ook mogelijk. Op 2 keer die meter na, die je nodig hebt om te verbouwen. Wat spreekt u het meest aan?

Ik zou het niet zien zitten om hier alles te doen. De wonen, slapen, douchen, en boven te verhuren.

Dat is ook de reden dat er vier gradaties in zitten. Je kan bijvoorbeeld zeggen, ik gat tot de derde gradatie en kan dan boven komen met de traplift.

Als ik dan zie dat je in een ruimte alles moet doen. Dan denk ik echt net een bejaarden woning. Maar dan in je eigen huis. En mijn oma had inderdaad ook zoiets. Klein keukentje, douche toilet en een kamer waar dr bed stond.

Dat is misschien op een gegeven moment ook wel voldoende misschien.

Ja, als je zo oud wordt, dan heb je ook niet zoveel meer nodig. Maar dat zie ik nog niet zitten.

Wat spreekt u tegen?

Als je het huis ook zo gaat aanpakken. Kijk dat selfsupporting qua energie dat is altijd wel aantrekkelijk. Maar als je dat aan zou passen bij jezelf, maar op een gegeven moment ga je dr ook uit. En als dat je eigen woning is, hoe aantrekkelijk is dat dan? Als je het moet verkopen. Vervolgens zit je met een huis dat helemaal is aangepast.

De doelgroep is heel klein bedoelt u?

Er komt wel een hele grote grijze golf aan, met mensen bedoel ik. Maar niet iedereen die kan zo'n kopen. Want als iemand dan zon woning zou willen kopen. En je hebt een huurhuis. En je wil een aangepaste woning, dan zou je het kopen, maar op een bepaalde leeftijd krijg je geen hypotheek meer.

Of je moet onderpand hebben.

Ja, maar als je jaren een huur huis hebt gezeten en je wil op jezelf blijven wonen. dan zou zon huis prima zijn, maar dat moet je dan wel kopen. En boven een bepaalde leeftijd krijg je geen hypotheek meer. En als je het nou echt investeert. Kijk van zonnepanelen zie ik wel zitten. Maar zon huis aan pakken voor 60 duizend euro, met zo'n beneden woning. En je zou dood gaan of wil eruit. Dan moet je het ook verkopen. En hoe groot is dan de markt voor zo'n huis?

Dat is de het geen dat u het meest tegenspreekt; hoe krijg is het straks verkocht?

Als het helemaal is aangepast..

Waar zou u het concept mee kunnen vergelijken? Heeft u al eerder zoiets gezien?

Ik heb wel eens in een vakantiehuis gezeten, waarbij zo'n warmtepomp zat.

In componenten heeft u het terug gezien? Niet totaal, maar los.?

Ja.

Hoe kijkt u tegen de kangoeroe woning aan? met boven bijvoorbeeld studenten?

Het is mijn huis, daar hoef ik geen andere mensen in. Voorlopig denk ik daar nog zo over ja. Als je dat zou doen. Het moet ook nog maar zo zijn dat je met elkaar overweg kunt. Het is niet dat alle studenten keurige studenten zijn. Met huurbescherming en noem maar op. Als ie mantelzorg bij jou moet gaan verlenen. En dat gaat niet goed. Zie hem dan er maar eens uit te krijgen. Huurbescherming. En daar moet je wel aan denken.

Dat is ook lastig te toetsen, wie toetst dat en hoe.. Wat zou de grootste drive zijn om een energie besparende renovatie te doen? Is dat comfort verbeteren, kosten besparen, of milieu ontlasten?

Een combinatie. Het kost ook een hoop centen om het te doen. Stel je voor dat we dat allemaal zouden doen. Dan kunnen de Eneco, de Essent wel opdoeken. Die mogen voor de straat verlichting zorgen.

Dat is vraag 2, hoe spelen de energie maatschappijen er op in.

Personeel kan je omscholen. Bijvoorbeeld om jouw verbouwingen te doen. Maar als alles klaar is, staan er in Nederland een hoop mensen op straat.

Dat is misschien wel een beetje ver weg.

Natuurlijk, je moet niet te ver in de toekomst kijken. Maar alles wat je doet heeft een consequentie.

Welke aspecten vindt u belangrijk bij dit concept, met betrekking tot ouder worden. Wat zijn de componenten die u belangrijk vind?... is dat bijvoorbeeld de keuzevrijheid?

Dat is wel belangrijk natuurlijk. Hoe komt het er allemaal uit te zien.

Tijdens het proces wil u zelf ook het meeste invloed erop hebben? De keuze vrijheid, de controle houden?

Ja.

Er vanuit gaande dat de verduurzaming betaald wordt uit de energie rekening. Wat mag het levensloopbestendig maken van de woning mogen kosten?

Dat ligt eraan hoe dik de spaarpot is. Als je de centen niet hebt, hoe kom je dan aan die centen?

Ervan uitgaande dat de woning afbetaald is en dan het huis als onderpand.

Kijk wij wonen hier bijna 30 jaar. en dan is de hypotheek grotendeels afgelost. Ik heb er iets bijgenomen om te verbouwen. En dat is aflossingsvrij. Maar het grootste gedeelte is dan afgelost. En als ik dat wil kan ik dus weer een hypotheek kunnen nemen. Maar dat geld moet ik echt in het huis stoppen.

Op welke manier zou u in contact willen komen met het concept?

In eerste instantie via een advertentie, maar daarna via een bijeenkomst of zoiets.

Wat ontbreekt er aan het concept? Van dat zou ik er nog graag bij willen zien.

Das moeilijk. Zomenteen heb je iemand die jou moet mantel zorgen, en dat is helemaal niet iemand die het kan of niet wil of niet doet. Hoe kom je daar nou van af?

Dus eigenlijk zou je daar een gerenommeerd bedrijf tussen moeten hebben. Een bedrijf die nu al zorg levert, en daar parallel aan ook nog die woningen verhuurt. Dat je hun ertussen hebt zitten om de kwaliteit te waarborgen.

Ja.

Spreekt de vele techniek u aan?

Als het allemaal goed werkt. Soms hoor je bij bepaalde bouwprojecten dat het allemaal niet goed werkt. Maar als het allemaal goed werkt. Wat de aarde geeft voor niks, en we kunnen dat gebruiken, dan moeten we dat gebruiken. Ik heb wel eens gezegd eigenlijk zou je de halve Sahara moeten vol zetten met zonnecellen.

Speekt de domotica u aan? Technolochie zeg maar, dat je op een monitor kan zien wie er voor de deur staat.

Ik heb pas op de reclame gezien, van Eneco.

Dat je op je Ipad kan zien,

Ik zie nu niet, als ik dat ding hier nu heb hangen, wat ik daar nou mee kan.

De temperatuur lager kan zetten, ik zie niet zo wat.. dat apparaat nu voor mij zoveel minder stroom zou gaan verbruiken.

Die slimme thermostaat?

Ja dat je stroomvreter uit kan zetten. Dat je alle lampen uit kan zetten? We hebben bijna overal spaarlampen. En dan zit je in het donder..

De meerwaarde ziet u niet?

Nee. En je hebt nu ook, ik kan bijna door de deur heen kijken. Als er iemand voor de deur staat dan zie ik dat in principe.

Met in het achterhoofd dat oude mensen minder goed kunnen zien. Die kunnen op z'n scherm beter zien wie er voor de deur staan.

Je moet daar ook wel in meegroeien. Want van die technieken moet je wel allemaal van op de hoogte zijn. Om dat goed te kunnen bedienen.

In zo'n modern huis zouden ze dan verdwalen zeg maar.

Ja. De techniek die in zo'n huis komt is 9 van de 10 keer te ingewikkeld voor de mensen die erin komen te wonen. ze hebben constant familie nodig om de techniek in de gaten te houden. Dat werkt niet. Dan ben je niet selfsupporting. Of het moet allemaal automatisch gaan. Degeen die het ontwikkelen, ontwikkelen het in hun eigen perspectief. Ze kijken niet naar de medioren en senioren.

Dan ben ik door mijn vragen heen. Bedankt voor het interview.

BIJLAGE 5.5 VERSLAGLEGGING INTERVIEW RESPONDENT 5

Verslaglegging doelgroep interview 5; Nolmans

Profiel

- Leeftijd; 66
- Geslacht; vrouw
- Gezinssamenstelling; alleen
- Dagelijkse bezigheden (werk); uitkering, huisvrouw

Ik zal me even voorstellen; Ik ben Sjaak van den Hoek, student aan de Hogeschool Utrecht, opleiding Bouwtechnische bedrijfskunde. Voor mijn afstuderen doe ik onderzoek naar levensloopbestendigheid. Hierdoor ben ik in contact gekomen met Jeannetta Berghahn van Tem Vier. En zo doende in contact met u. Het interview bestaat uit vijf fases. Eerst probeer ik iets te weten te komen uw de perceptie. Dan probeer ik uw verwachtingen in kaart te brengen. Dan laat ik u iets over het concept zien dat het bedrijf waar ik afstudeer ontwikkeld heeft. Daarna wil ik weten wat uw mening daarover is.. En tot slot probeer ik uw belangen in kaart te brengen. Hierbij ben ik benieuwd naar uw eerste reacties en ingevingen. Dit betekent dat er geen foute antwoorden zijn. Het gaat er om wat u denkt.

Als eerste wil ik u vragen wat uw spontane associaties zijn met ouder worden.

Ongemakken.

Dan bedoelt u; slecht ter been worden en sociale voorzieningen waar je minder makkelijk terecht kan komen.

Ja, ik denk ook wel aan vrijetijd, maar denk altijd eerst aan.. ja. Ouderdom komt met gebreken.

Dat is mooi gezegd. Kunt u iets vertellen over de levensloop van de gemiddelde Nederlander? Dan doel ik op; wanneer wordt iemand slecht ter been, op welke leeftijd heeft ie een rollator nodig, op welke leeftijd moet iemand in een rolstoel.

Dat hangt helemaal af van de persoon. Er zijn mensen van 50 die lopen achter een rollator. Dus daar kan je geen leeftijd aan vast knopen.

En hoe ziet u dat bij uzelf? Is dat over 20 jaar, 30 jaar, 50 jaar?

Nou ik heb gezondheidsproblemen. Eigenschuld, moet ik maar niet zo veel roken. Dat doe ik mezelf aan. En als ik zo doorga dan zal ik nog wel eens in een scoot-mobiel terecht komen. Er zijn mensen van 100 die nog goed te been zijn. Dat is per mens verschillend.

Heeft u wel eens geïnformeerd naar de mogelijkheden binnen uw woning? Dat u zegt van; ik merk dat ik al iets achteruit ga, en onderhand moet ik een scootmobiel.

Nee daar heb ik nog niet naar geïnformeerd. Ik ga nu gewoon genieten van de dingen die ik nog wel kan. Daar ga ik me nog niet op focussen. Daar denk ik niet over na, zolang het nog niet zo ver is. Ik kijk wel eens naar een elektrische fiets. Dat is wel handig, daar kijk ik wel naar.

En kijkt u dan in de reclame folders, of op internet?

Ik heb al eens op internet gekeken, en wat folders. Nou tegenwoordig krijg je zelden reclame folders over elektrische fietsen. Dus ik kijk wel eens op internet.

Is dat naar aanleiding van..?

Ja, dat hoor ik van een vriend of vriendin. Dat ie zon motortje op de fiets heeft zitten. En dan denk ik; dat is toch wel handig. Maar t zijn toch wel hele dure dingen. En dan hier in Utrecht, met al die diefstallen.

Dan moet je er wel een heel duur slot bij kopen. Dus u hoort het uit uw omgeving, van kennissen of familie. En dan gaat u op internet kijken?

Ja.

Waar denkt u aan bij mantelzorg? Waar begint dat, waar houdt het op?

Mantelzorg, waar begint dat.. Ja, bij kleine dingen. Boodschappen doen. Voeten verzorgen. Als je ouder wordt dan wordt het toch moeilijker om bij je voeten te kunnen. Huishouden. Dingen waar je moeilijk bij kunt komen. Hand en spandiensten. Daar denk ik in het begin aan.

En thuiszorg, waar begint dat, en waar houdt dat op?

Thuiszorg begint pas als je echt meer verzorging nodig hebt. Als je ziek bent.

Bij ziekte?

Als je de dingen niet meer aankunt. Als je misschien een beetje deprisief begint te worden. En je bij de pakken neer gaat zitten. Dan wordt het misschien een enorme rotzooi. En dan denk ik meer aan thuiszorg. Op te opruimen en schoon te maken.

Ook psychisch?

Ook psychisch, ja.

Dus eigenlijk mantelzorg zijn meer de taken in en om het huis. En thuiszorg is meer voor de lichamelijke en geestelijke verzorging?

Ja, mantelzorg meer voor de kleine dingetjes... mantelzorg is meer voor de dagelijkse kleine dingen. En thuiszorg is meer om zo nu en dan te komen om grote dingen te doen. Om bij te stellen. Denk ik. Ik moet eerlijk zeggen dat ik daar nooit zo goed over nagedacht heb.

Dat is algemeen zo hoor, tegen de tijd dat het nodig is dan gaan mensen informatie zoeken.

Als ik straks naar huis loop dan denk ik; oh dat of dat had ik moeten zeggen. Ohja, wat spontaan in me opkomt!

Juist. Wat denkt u bij een zorginstelling? Is dat iets om naar uit te kijken, omdat je helemaal wordt ontlast. Of is dat meer een eind station, waar je het liefste zo laat mogelijk te recht komt.

Als de tijd komt... Stel dat je vaak valt, dat je in de war raakt.

Dat is meer een nood oplossing eigenlijk?

Ja.

Dat is niets om naar uit te kijken?

Nou ik heb wel eens gedacht; wat lijkt het me heerlijk in zo'n zorg instelling te zitten.

Toch wel?

Ja dat vind ik heerlijk, de verpleging in de buurt. Er wordt voor je gekookt. Ja je wordt ontlast in heel veel dingen. Daar heb ik wel eens naar gekeken. Maar daar kom ik heel niet voor in aanmerking. Ik heb wel eens gekeken naar zo'n mooie zorg instelling. Van hier zou ik wel willen wonen, maar dan moet je echt ouder zijn en een indicatie krijgen. Dus dat is voor mij nog helemaal niet van toepassing.

Ik kijk ook wel eens naar aanleunwoningen, maar zijn eigenlijk een beetje onbetaalbaar.

Dus een zorginstelling is toch wel prettig, maar dan echt op het moment als het niet anders kan?

Ja. Dat is toch ook wel prettig, stel je hebt een man die wordt dement of zat ook. Dat ie in zo'n instelling terecht kan. Dat je niet dagelijkse zorg hebt voor iemand. Dat je ook wel eens ontlast wordt.

Ontlast voor de omgeving?

Ja.

Wat zijn uw spontane associaties met milieu en duurzaamheid?

Ja, zo goed mogelijk met het milieu omgaan.

Milieu ontlastend?

Ja, milieu ontlastend. Zo veel mogelijk papier verzamelen, lege flessen, batterijen, chemisch afval. En duurzaamheid, dat je dingen koopt die duurzaam zijn. Al die wegwerp artikelen. Die dus heel veel grondstoffen kosten. Die vermijden. Daar ben ik wel heel erg mee bezig. Dat vind ik wel belangrijk.

En duurzaamheid en wonen? wat roept dat bij u op? Wat zijn facetten die daarbij spelen?

Dat zou ik zo niet weten. Nee. Duurzaamheid en wonen.. wordt daarmee bedoelt dat de woning duurzaam is?

Denk even aan milieu ontlastend.

Geen harthouten kozijnen?

Bijvoorbeeld. Er zijn verschillende soorten duurzaamheid, materiaal keuze, wat u al aangaf.

Ohja, zonnepanelen?

Manieren om energie op te wekken.

Water recycling, ja.

Manieren om energie te besparen.

Daar heb ik wel eens voorbeelden van gelezen. Dat vind ik heel mooi, als dat goed gaat.

Heeft u wel eens informatie gezocht naar duurzaam wonen?

Ik gebruik altijd spaarlampen. Nu wordt het LED-verlichting.. Zonnepanelen, ik kijk daar nooit naar.

En bijvoorbeeld een was machine?

Heel belangrijk, het energie label kijk ik naar.

U bent er wel aardig mee bezig?

Ik kijk ook altijd naar de verwijderingsbijdrage. Dat het gerecycled wordt.

Wat is uw verwachting van uw huidige woning? Hoe lang woont u daar al?

Meer dan 30 jaar.

Denkt u dat u daar over 20, 30 jaar nog woont?

Het zou kunnen. Tenzij ik meer zorg nodig heb. Dan zou ik daar niet meer wonen.

Maar in eerste instantie wel?

Ja, in eerste instantie wel. Alles is prima, ik ben tevreden.

Op welke leeftijd denkt u dat u moet gaan verhuizen? Is dat als u 90 bent?

Dat weet ik niet. Dat is niet aan leeftijd gebonden. Dat is echt aan mensen gebonden. De een van 90 woont in een appartement met 6trappen, en die vindt dat nog prima. En de ander van 60 die kan die trappen niet meer aan.

Tot op welk moment zou u willen blijven wonen? is dat tot u met een rollator loopt?

Nee, een rollator zou nog wel kunnen, een scootmobiel zou nog wel kunnen. Ik zou meer denken om weg te gaan. Als ik meer hulp nodig moet hebben. dan zou ik wel graag in zo'n zorg instelling willen wonen. Dat ik daar meer hulp heb 's nachts.

Het is niet zo zeer de mobiliteit, maar meer de veiligheid?

Ja. Qua mobiliteit zou geen problemen zijn.

Zou u het huis aanpassen om er langer te kunnen wonen?

Als dat zou kunnen wel. Dat ligt een beetje aan de kosten. Ja.

Kleine aanpassingen. Een hoger toilet.

Juist, misschien moet het aanrecht verlaagd of verhoogd. Daar zou ik nog wel over nadenken. Maar niet voor al te veel geld. Als veel zou kosten zou ik liever een alternatief zoeken.

Hoeveel geld zou dat ongeveer zijn?

Maximaal €2.000,- dat zou voor mij...

Zou u het huis aanpassen om het milieu aan te passen? Een hoog rendement ketel? Dubbel glas?

Dat heb ik al, dubbel glas.

Dat is allemaal goed geregeld?

Ja dubbel glas heb ik al heel lang. En de spouwmuur hebben ze... Daar is veel aan gedaan. En zonnepanelen zie ik ook wel zitten.

Dus daar zou u wel wat geld in willen investeren?

Ja, daar zou ik wel wat geld in investeren.

Hoeveel zou u eigenlijk willen investeren?

Ik heb geen idee hoeveel zoiets dan kost. Ik zou kijken of ik het kan betalen. En dan zou ik het jaren later wel weer terug verdiend hebben. maar ik zou niet weten hoe duur zoiets is.

En zit daar een bepaalde terugverdientijd aan? Is dat 5 jaar, is dat 10 jaar?

Dat zou wel minstens 10- 15 jaar duren voordat je dat terug verdiend hebt. Ik denk dat het wel 10 jaar duurt voordat je überhaupt iets hebt terug verdient. Denk ik gezien de kosten. Je zou eerder windmolens achter in de tuin zetten.

Zo eentje van 130 meter?

Ja, dat zou ik leuk opschilderen.

Dan kunt u in ieder geval de weg terug vinden.

Ook dat, dan raak ik niet verdwaald. En heb ik geen energie rekening.

Zou het mogelijk zijn om uw huis net zo duurzaam te maken als een nieuwbouwwoning?

Ik denk dat het wel mogelijk is. Ik denk dat het wel kan.

Zou het mogelijk zijn om uw huis te verbouwen dat je er tot op late leeftijd kan blijven wonen?

Ja, dat kan.

**Uitleg BJW concept.*

Wat is uw eerste indruk van het concept?

Lijkt me prachtig.

Wat spreekt u aan?

Het lijkt me heel ideaal, als je zoiets kan bewerkstelligen. En dan vraag ik me meteen af, ga je boven verhuren. En dan spreek je met iemand af, ik ga elke dag boodschappen doen. En dan doen ze het

niet. Dan denk ik van... dat zijn misschien hele praktische gedachten. Maar dat komt dan in me op. Of ze maken heel veel herrie, en je kunt er niet van slapen. Dan moet het wel heel goed geïsoleerd zijn.

Oke, dus met betrekking tot de kangoeroewoning zou u die niet zo snel kiezen omdat u nog wel gevaren ziet bij de huurders?

Ik zie wel voordelen. Maar heb ook zoiets van; hoe gaat dat dan? Dat is maar afwachten.

Als u dit zo ziet, wat spreek u dan het meeste aan?

Alles, alles is prachtig. Ideaal.

Uw voorkeur gaat wel uit naar de volledige verbouwing?

Jazeker. Ik weet hoe plezierig het is als je een traplift kunt krijgen.

Waar zou u het concept mee kunnen vergelijken? Heeft u al eerder zoiets gezien of gehoord?

Nee, nee, nee

Hoe zou het concept moeten heten?

Je hebt het net al gezegd; een kangoeroewoning.

Ja oké, maar om daar een verkoopnaam aan te geven. Als we het een senioren woning noemen, kunnen mensen dat negatief opvatten.

Er komt even niets in me op, maar ik weet zeker dat er straks iets in me opkomt, en den denk ik van; dat had ik moeten zeggen.

Dat geeft niets.

Nou kangoeroewoning vind ik wel heel leuk klinken. Je hebt het al gezegd. Je weet ook meteen wat je erbij moet voorstellen.

Waar ziet u gevaren en risico's?

Stel je hebt dat net allemaal gedaan en je bent toch nog zo slecht geworden dat je weg moet. Dan zit je wel nog met een enorme schuldenlast.

In principe wel, je hebt natuurlijk wel schulden, maar de woning zelf heeft natuurlijk ook een bepaalde waarde. Als je dan je woning verkoopt, dan zou je daar je hypotheek van afkunnen betalen.

Ja, maar je woning is wel minder waard geworden, omdat er mensen boven wonen.

Of u moet het verkopen aan iemand die in de zelfde categorie valt.

Ja, maar dat is afwachten.

Dat is eigenlijk de restwaarde. Waar u risico's ziet?

Ja.

Ziet u nog gevaren met betrekking tot de hypotheek?

Ja, die mensen van die leeftijd hebben meestal geen baan meer. **Als je alleen een AOW'tje krijgt, dan red je dat natuurlijk niet.** Het is wel meer voor de meer bedeelden onder ons.

Dus bij de hypotheek verstrekking ziet u nog wel wat gevaren in?

Ja, dat gaat tegenwoordig niet meer zo makkelijk.

Als dit concept zou nemen, wat zou dan de grootste doorslaggevende factor zijn? Is dat de duurzaamheid, het terugverdienen.. of met name het comfort.

Het terug verdienen is heel belangrijk. En comfort. En dat mensen iets voor je kunnen betekenen. Dat je in de zelfde woning kan blijven wonen. eigenlijk alles vindt ik wel positief. Met wel wat in het achterhoofd. Maar soms moet je een sprong maken om... En als je ouder bent spring je minder makkelijk.

Dat is mooi gesproken.

En kangoeroes springen ook.

Dat zou er mooi bij passen. Even kijken hoor, als u kijkt naar ouder worden en huisvesting, welke aspecten vind u dan belangrijk?

Comfort. Bewegelijkheid.

En voorzieningen in de buurt.

Ja, voorzieningen in de buurt, ik wou zeggen zorg, maar dat is z'n breed begrip.

Oke, welke aspecten vindt u belangrijk met betrekking tot duurzaamheid.

Energie besparen en het scheiden van afval. En geen materiaal gebruik dat niet duurzaam is. Dat rooibouw pleegt op de aarde. Tropisch hardhout enzo, dat moet je niet gebruiken.

Duurzame materiaal keuze?

Ja, duurzame materiaal keuze.

Oké, en wat vindt u belangrijk als het om de kosten gaat?

...

Bijvoorbeeld de terugverdien tijd.

Lange termijn, Als je het over 5 jaar weg moet gooien is het ook niet goed voor het milieu.

Oke, over de lange termijn kijken. Welke aspecten vindt u belangrijk mbt renovatie? En dan doel ik op een korte bouwtijd, of de keuzemogelijkheid?

Korte renovatie.

Ervan uitgaande dat de renovatie betaald wordt uit de energie rekening. Hoe veel geld denkt u dan extra te willen betalen voor de levensloop bestendigheid?

Per maand?

In principe totaalbedrag, maar per maand mag ook.

€50,- per maand.

Op welke manier zou u in contact gebracht willen worden met het concept? Televisie, poster in de krant, informatie avond in de buurt.

Informatie avond in de krant. Omdat het toch wel veel vragen oproept. Als je wil kun je er naar toe, en dan kun je nog vragen stellen. Eventueel kunnen er aankondigingen gedaan worden.

Wat ontbreekt er nog aan het concept? Is dat een nieuwe keuken of badkamer?

Dat ligt er aan in welke staat je badkamer is. Als ie in goede staat is, dan hoeft dat niet. Als is rot is, kun je m beter gelijk meepakken.

Dus de keuzemogelijkheid om dat te doen is wel belangrijk?

Ja. Als je in die comfort woning zit zonder fatsoenlijke keuken of badkamer, ben je nog geen stap verder. Maar je had het net over de douchebak. Dus er worden al wel dingen gedaan?

In principe wel, dan zou je alleen de douche bak aanpakken. Maar als je toch aan het bouwen bent.

Dat hangt van de staat af.

Maar je moet wel de keuze hebben om dat te doen?

Ja.

Spreekt de vele techniek u aan? je hebt warmtepomp, wtw, zonnecollectoren, enz.?

Vind ik wel heel boeiend. Maar het zou een keer kunnen laten afweten.

Maar daar heb je 15 jaar garantie voor.

Maar je moet wel wachten tot het uitgevoerd is. Dan zit je wel in een koud huis.

Dat is waar. Maar in eerste instantie heeft u er wel vertrouwen in?

Ja dat wel, maar als je steeds meer elektronica hebt. Als je stroomstoring hebt doet niets het meer.

Nee das waar. Als u kijkt naar de domotica, spreken die technieken u aan?

Het is wel mooi dat het kan, maar ik heb er weinig interesse in. T is mooi hoor, dat het kan. Mannen speeltjes vind ik het.

Bedankt voor het interview.

BIJLAGE 5.6 VERSLAGLEGGING INTERVIEW RESPONDENT 6

Verslaglegging doelgroep interview 6: Arkenbout

Profiel

- Leeftijd; 50
- Geslacht; vrouw
- Gezinssamenstelling; getrouwd 3 kinderen (13, 15 en 18 jaar)
- Dagelijkse bezigheden (werk); huisvrouw

Ik zal me even voorstellen; Ik ben Sjaak van den Hoek, student aan de Hogeschool Utrecht, opleiding Bouwtechnische bedrijfskunde. Voor mijn afstuderen doe ik onderzoek naar levensloopbestendigheid. Hierdoor ben ik in contact gekomen met Jeannetta Berghahn van Tem Vier. En zo doende in contact met u. Het interview bestaat uit vijf fases. Eerst probeer ik iets te weten te komen uw de perceptie. Dan probeer ik uw verwachtingen in kaart te brengen. Dan laat ik u iets over het concept zien dat het bedrijf waar ik afstudeer ontwikkeld heeft. Daarna wil ik weten wat uw mening daarover is.. En tot slot probeer ik uw belangen in kaart te brengen. Hierbij ben ik benieuwd naar uw eerste reacties en ingevingen. Dit betekent dat er geen foute antwoorden zijn. Het gaat er om wat u denkt.

Wat zijn uw spontane associaties met ouder worden? En Senioren?

Ik denk daar niet over na, het is voor mij nog heel ver weg. Ik denkt niet over mezelf na, over hoe ik ouder wordt. Ja, ik wordt ouder natuurlijk, maar ik ben er helemaal niet mee bezig.

Maar wat betekent dat ouder worden? Is dat meer vrijetijd, of is dat; ouderdom komt met gebreken?

Nee, ik denk daar wel positief over. Tenminste, je denkt er dan wel zo over, als je dan niet meer hoeft te werken of inderdaad, reizen, of de hele dag in de tuin tuinieren. *Gebreken die zie ik nog niet.* Ik ga ervan uit, ik hoop dat het mij gegeven is om gezond te blijven en dat ik leuke dingen kan doen.

Oke. Kunt u iets vertellen hoe u uw levensloop met betrekking tot ouder worden ziet? Dan doel ik een beetje op; wanneer wordt je slecht ter been?

Ook daar heb ik echt geen, *niet echt een gedachte bij.* Als ik 90 ben zou ik niet meer kunnen lopen. Je ziet ook zoveel verschillen, als ik zelf naar andere mensen kijk. Mijn schoonvader is ook 83, en die tennist nog 3 keer in de week. En die tuiniert, en doet van alles. En je heb mensen die al heel snel zielig gaan zitten doen, en niets willen en er niet meer uit gaan.

Dat roep je een beetje op jezelf af?

Ja dat denk ik wel, mensen met een instelling, die altijd lopen te zeuren. En ook al heel jong al, veel ziekelijker zijn. Die met elk kuchje al ik bed gaan liggen van; help. Soms denk ik wel met ouder worden, dat dat heel veel met jezelf te maken heeft. heel veel dingen heb je niet in de hand, als je ziek wordt word je ziek, dat is heel vervelend. *Maar de manier van fitheid, dat kun je wel sturen.* Toevallig de ouders van ons die nog leven, zijn gewoon nog ontzettend fit. Die doen van alles. Die blijven geestelijk nog heel erg bezig. Dat het soms is van; kan ik met je een afspraak maken. Omdat ze zo druk zijn. Met van alles. En heel veel dingen heel leuk vinden. Ikzelf denk dat dat ook wel met je gezondheid te maken heeft. mensen die ik dan ken die ziek zijn, dat je heel snel.. dat je ook niets leuk

meer vindt. Nergens meer van kan genieten, overal op zit te mopperen. Omdat je zo gefocust bent op je eigen lichaam, dat elk dingetje dat je voelt, dat je gelijk denkt; oe, ik ga dood. Zo zie ik dat.

Heeft u wel eens geïnformeerd naar ouder worden? Daar weet ik het antwoord al op; nee.

Nee. En ik ben dit jaar 50 geworden. **Dan heb je zoiets van; wat erg. Ik ben ook inderdaad 50 maar, wat je doet en.. zo voel ik me dan ook niet.**

Waar zou u beginnen met zoeken als u daar iets van zou willen weten?

Huisvesting, denk je die kant op?

Ja.

Een verzorgingstehuis, die kant op? Ik kan me voorstellen als we hier ooit weggaan, en de kinderen zijn de deur uit, dat je eerder naar een appartement gaat zoeken. Huren kopen.

Als ik u zo hoor praten, dan is het meer de kennis die u inmiddels vergaard heeft, daar baseer je je keuze op. U zou niet op zoek gaan naar alternatieven?

Nee dat zou niet de insteek zijn.

Waar denkt u aan bij mantelzorg, waar begint het, waar houdt het op?

Mantelzorg, waar begint het? Ja, lichte ondersteuning. Heel veel mensen moeten ook gewoon werken of misschien hebben daarbij nog wel kinderen. Als je voor je vader of moeder wilt zorgen in de buurt. Ik denk dat het ophoudt als je niet meer normaal kunt werken, voor je kinderen kan zorgen en leuke dingen doen. Dan wordt het gewoon te zwaar.

Dat hangt dus van de mantelzorger? De bereidheid van de mantelzorger?

Ja, nou ja, als die mantelzorger er vreselijk onder gaat leiden. En het kan natuurlijk dat die mantelzorger dat wel wil. Maar dat zou natuurlijk niet moeten zijn. **Het verschil dat je boodschappen doet en noem maar op, of dat je helemaal in bochten moet wringen om.. dat lijkt me dan zo'n inbreuk op je eigen leven, dat het voor mij op zou houden. Iemand kan wel zeggen; ik doe dat allemaal, maar als je daar dan heel erg onder lijdt.** Kan je je afvragen of daar het dan al niet moet ophouden. Dat je daar al hulp bij moet hebben. dat je 's nachts in je eigen bed kan slapen.

Dan ga je eigenlijk al naar thuiszorg toe?

Ja, zoiets.

Waar begint dat en waar houdt het op?

Dat is lastig om dat zo te zeggen. Ik denk dat het heel erg van je levensfase afhangt, werk je, heb je een gezin.. Mijn moeder, in Arnhem. Ik werk, ik heb hier mijn 3 kinderen, en dat geeft wel heel veel invloed, of die de deur uit zijn, of dat je dat niet hebt.

Dat beperkt je vrijheid natuurlijk. Dus eigenlijk waar de mantelzorg te kort schiet, misschien niet het goeie woord, maar daar zou je aanvulling nodig hebben?

Ja.

Waar denkt u aan bij een zorg instelling? Is dat iets om naar uit te kijken, er wordt me veiligheid geboden, een stukje rust. Of is dat echt een noodoplossing?

Nee, ik denk als ik echt ouder zou zijn, je ziet soms best wel centra die dat ziet er best wel leuk uit. Ik kan me best wel voorstellen dat dat prettig is om op een gegeven moment. Zeker mensen die zo'n aanleunwoning hebben, dat je daar zit dat je weet als het niet meer gaat, dan kan ik op een knop duwen. **Dat je weet dat je daar wel verzorgd kan worden. Ik zie dat niet als iets negatiefs. En als je daar aan toe bent, dan vind je dat ook heel prettig.** Ik denk dat heel veel mensen, sociale contacten. Dat er dan toch nog iets gebeurt, dat je vaak een centrale ruimte hebt, met een kaart clubje. Dat dat wel fijner is dan dat je 's avonds laat, dat mensen het eng vinden ergens naar toe te gaan. Dan kun je de trap aflopen en je gaat iets leuks doen.

Wat zijn uw spontane associaties met milieu en duurzaamheid?

Afval scheiden, windmolens, dat soort dingen.

En duurzaamheid en wonen?

Zonnepanelen, isolatie.

Heeft u wel eens geïnformeerd naar milieu en duurzaamheid?

We zijn momenteel met het dak bezig, opnieuw te doen. Ook met betere isolatie. Maar verder geïnformeerd, nee.

Bij wie of welke instantie zou u beginnen met zoeken?

Nog niet over nagedacht, ik denk bij familie en vrienden eerst, daarna verder kijken op internet.

Zou er voldoende te vinden zijn, aan informatie?

Dat denk ik zeker wel, op internet.

Hoe lang woont u al in dit huis?

Al heel lang, even kijken, 26 jaar.

Dat is een mooi poosje.

Dit is het eerste huis dat we gekocht hebben. in de goeie tijd, zeg maar. Toen waren het gulden.

Tot op welke leeftijd zou u hier blijven wonen? op welke leeftijd zou u naar een appartement gaan kijken?

In ieder geval als het kind uit huis is. Dat sowieso. Tenzij er iets vreselijks gebeurt dat je hier niet meer zou willen wonen. maar als dat niet zo is. We wonen hier met heel veel plezier. Mijn jongste dochter is nu 13. **Dat ligt er helemaal aan wat zij gaat doen.** Studeren of wat ook. Ik heb het zelf hier prima naar mijn zin. Ik hoef hier niet weg.

Dus in principe zou u hier zo lang mogelijk blijven wonen?

Ja, maar ik kan me wel voorstellen dat als ze alle drie de deur uit zijn. En je gaat weer met zn tweeën wonen. Dan kan ik me wel voorstellen dat je op dat moment gaat verder kijken. Of dat nou is over 10 of 15 jaar, dat hangt heel erg af van wat mn kinderen gaan doen.

Dan zouden de overwegingen meer op comfort liggen. Dat je weer iets nieuws hebt?

Nou, nee. Meer dat het kleiner is. Als mn kinderen niet meer thuis zijn, waarom moet ik dan boven 5 slaapkamers hebben? Mijn oudste is nu 18, die gaat misschien studeren volgend jaar. dat zijn dingen daar hou je ook rekening mee.

Daar kunt daar geen leeftijd aan binden?

Nee het komt zoals het komt.

Tot welke situatie zou u blijven wonen in uw huis met betrekking tot ouder worden? Is dat totdat je een rollator hebt, of een rolstoel?

Als je heel ingewikkeld de trap op zou moeten, dan ben je wel gedwongen om daar over na te denken.

Zou u uw woning aanpassen om er langer te kunnen wonen?

Dat hangt mede dan weer van mijn kinderen af. Stel je voor dan zou ik hier heel graag willen blijven wonen. dan zou ik wel aanpassingen laten doen. Of een liftje of iets.

Zou je daar veel geld in willen investeren?

Dat ligt er heel erg aan. stel je voor, volgend jaar is het zo ver. Dan zou ik er wel heel veel aan doen. Om je leven te kunnen voortzetten.

Zou u uw huis aanpassen om het milieu te ontlasten?

Ja, dat ligt eraan. Als je iets leuks hebt van zonnepanelen, dan zou ik dat wel willen overwegen. Maar als het alleen maar is dat het goed voor het milieu is, en je hebt er verder niets aan. je gaat geen andere ramen nemen, en die zijn goed voor het milieu, en je hebt er zelf niets aan. dat zou ik niet doen.

Het zou zichzelf dus weer moeten opbrengen?

Ja, ik zit wel eens te kijken naar een huis met zonnepanelen. Dan vind ik dat, ja, leuk, apart. En als je daar ook nog iets aan hebt, ja, dan zou ik het wel doen. Je moet er wel je voordeel uit kunnen halen. Als dat nou qua geld is of omdat het leuk is om te zien.

Dus als u geld zou investeren in uw woning met betrekking tot verduurzaming, dan is het belangrijk dat het zichzelf terug verdiend?

Ja.

Hoe veel geld zou u maximaal investeren voor verduurzaming?

Dat vind ik heel lastig om te zeggen.

Ervan uitgaande dat het zich terug verdiend. Stel je voor je zou zonnepanelen kopen en die hebben een terugverdientijd van 10 jaar. is dat dan te lang? Of zou u voor een kleinere oplossing gaan, met een kortere terugverdien tijd?

Dat denk ik wel. Als ik voor mezelf uitga. Drie opgroeiende kinderen hebt, dan heb je niet heel veel geld over, die je gaat investeren. Over 10 jaar kan het wel eens heel anders zijn.

Dus voorlopig kleine investering, korte terugverdien tijd.?

Ja. Maar dat kan over 10 jaar anders zijn. Als iedereen op eigen benen staat, dan heb je een hoop geld over.

Zou het mogelijk zijn om deze woning net zo duurzaam te maken als een nieuwe woning?

Ik weet niet of dat technisch zo zou kunnen. Je kan je dak isoleren. We hebben al dubbelglas. Maar weet verder niet wat er technisch allemaal kan.

Zou het ook mogelijk zijn zodat u er kunt wonen totdat u helemaal afhankelijk bent van anderen?

Ja, dat lijkt mij wel, dat dat geen probleem moet zijn.

Zou het mogelijk zijn dit huis aan te passen tot een duurzaam modern huis, waar je onafhankelijk tot late leeftijd bent? En wat zou dat ongeveer kosten?

Ik heb geen idee.. sorry. Het ligt natuurlijk heel veel aan subsidies en dergelijk.

Hoe veel zou u er voor over hebben?

Geen idee

**uitleg BJW concept.*

Wat is uw eerste indruk van het concept?

Eerste indruk, ja, grappig. Interessant.

Voelt u zich aangesproken door het concept?

Ja, ik zou wel meer weten over bepaalde dingen. Maar wat je allemaal verteld over bepaalde voorzieningen dat vindt ik wel interessant.

Dus de technologie spreekt u wel aan?

Ja, hoe dat dan gaan. En hoe dat dan anders kan, dan dat je dat nu allemaal hebt.

Wat spreekt u tegen? Wat spreekt u minder aan?

Zoals met die verwarming, hoe je dat verteld. Dan denk ik wel van, voelt dat dan hetzelfde. Die warmte die je voelt. Voelt die warmte dan wel lekker?

U moet zich indenken dat de woning veel beter geïsoleerd is. Dus het verlies is veel minder. Dat betekent dat het temperatuur verschil veel minder is. Bij bijvoorbeeld het raam. Dus je krijgt een hele constante temperatuur door de hele woning heen. Middels mechanische ventilatie.

Het is gevoelsmatig. Soms kom je bij iemand met stadsverwarming en dan denk ik van pff. Kan ik het ook per kamer regelen? Bijvoorbeeld boven uit en soms aan?

Ja, dat is per kamer te regelen. Welke versie sprak u het meest aan van de levensloopbestendigheid?

Dat ligt natuurlijk heel erg aan in welke fase van je leven zit. Dit (kangoeroe) zou me eerlijk gezegd niet zo aantrekken. Als ik echt niets meer kan, dan zou ik naar een verzorgingstehuis gaan. Of een aanleun woning. Als je zegt van; er kan iemand boven je zitten, die kan je verzorgen. Dan krijg je misschien weer een ingewikkelde situatie als je naar zorg moet gaan zoeken. Van wie gaat dat dan doen. En als iemand dan op een gegeven moment ziek is, of niet kan, of wil.. dat lijkt me heel ingewikkeld aan dit concept. Als ik dan ergens anders zit. In een aanleun woning bijvoorbeeld. Dan komt er wel iemand anders die mij verzorgen kan. Dat ik daar dan niet zelf achteraan hoeft te gaan.

Dus het zou via een gerenommeerde zorg instelling moeten gaan?

Ja, dat je daar niet druk over hoeft te maken.

Als je dat zou verhuren zou je dat door een intermediair doen?

Of daar de keuze in hebt. Dat je misschien zelf iemand weet.

Welke versie sprak u uiteindelijk het meest aan dan?

Dan zou ik alleen voor de verduurzaming gaan. Persoonlijk zou ik niet voor de levensloopbestendigheid kiezen, door de redens die ik net noem. En kleine aanpassingen, dat zou ik tegen die tijd prima vinden. Maar voor die duurzaamheid zou ik wel open staan.

Waar zou u het concept mee kunnen vergelijken?

Nee, nog niet eerder gezien.

Hoe zou het concept moeten heten? Senioren woning wil nog wel eens negatief over komen.

Ja duurzaamheid, soms ook wel. Er komt zo niet even iets boven borrelen.

Ziet u gevaren omtrent het concept? Of risico's?

Het is wel iets dat je niet zomaar zou doen. Ik zou wel heel goed nadenken, hoe lang ga ik hier wonen. en de financieringsmogelijkheden komen daar allemaal bij kijken. Ik zou eerst alles precies willen weten. Dat je voorbereidt bent. Hoe alle techniek werkt. Ik kan me voorstellen dat je eerst echt een woning zou willen zien.

Wat zou voor u de grootste drive zijn om een energie besparende renovatie te doen? Is dat om het milieu te ontlasten, of meer om kosten te besparen, of om comfort te verbeteren?

Nou ja, wat ik net al zei; als het alleen milieu ontlastend is, dan wil je daar niet gelijk in investeren. Maar als het én leuk is en goed voor het milieu. Zonnepanelen, dat zou ik wel leuk vinden. Dat je daar

dan ook nog kosten mee bespaard, dan wordt het volgens mij wel een beetje een cirkel van redenen waarom je het doet.

Een combinatie van...?

Een combinatie van. Ja.

Welke aspecten vindt u belangrijk met betrekking tot ouder worden en huisvesting?

In het algemeen?

Ja.

Wat ik daar belangrijk aan vind?

Als je ouder wordt, dat je misschien in een sociale kring zit, of dat je onafhankelijk bent.

Ik vind zelf onafhankelijk heel erg prettig. Dat zie je bij heel veel oude mensen; zolang ze nog thuis wonen.. iemand van 93, die was de hele dag druk met van alles. Aardappelen schillen enz. En die moest op een gegeven moment naar een bejaarden tehuis en toen was hij niet meer bezig en is ie twee maanden later overleden. Koorts en weg. Dat thuis dingen doet, dat je dat leven geeft.

Welke aspecten vind u belangrijk met betrekking tot duurzaamheid en huisvesting?

De terugverdientijd, en de schoonheid. Als het heel mooi uitgevoerd wordt. Het moet ook gewoon mooi zijn. Als ik op de fiets zit en ik denk wauw. Je moet het ook graag willen hebben. **dat het een mooie uitstraling heeft. net zo goed dat je een mooie bank ziet. Zo zou het met duurzaamheid ook moeten zijn. Voor mij dan.**

Op welke manier zou je in contact gebracht willen worden met het concept?

Ik denk in dit geval, dat je mensen enthousiast moet maken met zoals jij het nu doet. **Met plaatjes en noem het maar op.**

Zou het de aandacht trekken als het op internet voorbij komt? Of een huis aan huis blad? Of zou je hiervoor meer face-to-face moeten zijn?

Niet iedereen zou hier op zitten te wachten, maar ik zou er een mooi, reclame achtig boekje voor maken. **Een brochure.** En dan zou je dat daarna kunnen opvolgen. **Maar kan wel voorstellen dat persoonlijke benadering wel belangrijk is bij dit concept.**

Dus wel persoonlijke benadering?

Ja, als je mij zou bellen en je zou het aan me proberen uit te leggen.

Dit roept zoveel vragen op, dan kan je niet zoveel vragen op.

Je kan natuurlijk wel gewoon **mooie foto's erin** zetten. Dat je meer met **de schoonheid van het product.** Dat je zuiniger bent en alles, dat kan je zelf uitrekenen. Maar ik zou persoonlijk vallen voor de schoonheid, voor de apartheid. En dat is toch de foto, waarbij je zegt; he dat ziet er leuk uit.

Een eyecatcher?

Ja.

Wat mist er aan het concept?

Ik heb nu heel snel even zitten kijken maar..

Bijvoorbeeld een nieuwe keuken of badkamer?

Dit soort dingen zijn nog niet duidelijk.

Het is nog onoverzichtelijk? (installatie techniek)

Ja, als je zegt we gaan een folder uitgeven. Het moet ook gelijk pakken en niet ingewikkeld, dat je m weglegt. Je kan natuurlijk vragen hebben, je kan ze toch niet allemaal beantwoorden.

Spreekt de vele techniek u aan?

Ik ben zelf niet zo technisch aangelegd. Maar ik ben wel benieuwd hoe dan alles zou gaan.

U heeft wel vertrouwen in die nieuwe technieken?

Ik ben niet gelijk heel sceptisch over hoe dat zou zijn. Ik vind het wel heel leuk als er weer nieuwe dingen zijn, hoe dat dan gaat.

Spreekt de domotica u aan? de technologie in huis?

Dat soort dingen zou ik wel mee willen nemen. Ik zou dat niet per definitie niet willen.

Zou je daar bijvoorbeeld een keuze pakket in willen hebben?

Ik zou alles benoemen, en de mogelijkheden meegeven. Als je hier voor kiest en geïnteresseerd bent, dat je ook wel andere dingen wel zou willen hebben.

Zou u het zonde vinden van de huidige aanpassingen? Stel u heeft 10 jaar geleden nieuw glas erin gezet. Dan zijn die ramen niet op, zou je dat zonde vinden?

Ja, dat zou ik wel zonde vinden. **Misschien dat je dat kan overzetten.** Dat ligt er aan hoe je huis eraan toe is.

Het zou voor u een goede reden zijn van; ik heb pas mijn spouw volgespoten, ik doe het niet?

Ja. Tenzij je de loterij gewonnen hebt..

Dan ben ik door mijn vragen heen. Dan wil ik u bedanken.

BIJLAGE 6 DE BUURT IN CIJFERS

Maarssen - Gemeente Maarssen

Gemeente: Maarssen

Buurt: Maarssen

Bevolking (2010)

Aantal inwoners: 4.030

Aantal mannen: 1.985

Aantal vrouwen: 2.045

Niet-westerse allochtonen: 4%

Bevolkingsdichtheid: 1.507 personen per km²

Leeftijd (2010)

0 tot 15: 18%

15 tot 25: 9%

25 tot 45: 25%

45 tot 65: 31%

65 en ouder: 17%

Samenstelling huishoudens (2010)

Eenpersoonshuishoudens: 29%

Huishoudens zonder kinderen: 35%

Huishoudens met kinderen: 36%

Aantal huishoudens: 1.720

Gemiddelde grootte: 2,3 pers.

Arbeid

Bijstandsuitkeringen (2009): 5 per 1000 huishoudens

Inkomen (2009)

Gemiddeld: 45.300 euro per inkomensontvanger

Lage inkomens: 28%

Hoge inkomens: 39%

Wonen

Gemiddelde woningwaarde (2010): 414.000 euro (WOZ)

Aantal woningen (2010): 1.715

Huur / Koop (2010): 22% / 78%

Energie (2011)

Gemiddeld aardgas verbruik tussenwoning: 1.600 m³

Gemiddeld elektriciteitsverbruik tussen woning: 3.800 kWh

Motorvoertuigen (2010)

Aantal personenauto's: 2.065

Aantal bedrijfsmotorvoertuigen: 340

Aantal motortweewielers: 170

Aantal personenauto's per huishouden: 1,2

Personenauto's per km²: 773

(bron: CBS, 2013)



Overvecht - Gemeente Utrecht

Gemeente: Utrecht

Buurt: Overvecht

Bevolking (2012)

Aantal inwoners: 31.270

Aantal mannen: 15.295

Aantal vrouwen: 15.975

Niet-westerse allochtonen: 47%

Bevolkingsdichtheid: 3.796 personen per km²

Leeftijd (2012)

0 tot 15: 18%

15 tot 25: 13%

25 tot 45: 31%

45 tot 65: 21%

65 en ouder: 16%

Samenstelling huishoudens (2012)

Eenpersoonshuishoudens: 50%

Huishoudens zonder kinderen: 21%

Huishoudens met kinderen: 29%

Aantal huishoudens: 15.635

Gemiddelde grootte: 2,0 pers.

Arbeid

Bijstandsuitkeringen (2011): 1.710

Inkomen (20011)

Gemiddeld: 23.300 euro per inkomensontvanger

Lage inkomens: 59%

Hoge inkomens: 7%

Wonen

Gemiddelde woningwaarde (2012): 158.000 euro (WOZ)

Aantal woningen (2012): 13.720

Huur / Koop (2010): 82% / 18%

Energie (2011)

Gemiddeld aardgas verbruik tussenwoning: 1.000 m³

Gemiddeld elektriciteitsverbruik tussen woning: 2.950 kWh

Motorvoertuigen (2011)

Aantal personenauto's: 9.790

Aantal bedrijfsmotorvoertuigen: 1.305

Aantal motortweewielers: 370

Aantal personenauto's per huishouden: 0,6

Personenauto's per km²: 1.188

(bron: CBS, 2013)



De Meern - Gemeente Utrecht

Gemeente: Utrecht

Buurt: De Meern

Bevolking (2012)

Aantal inwoners: 5.225

Aantal mannen: 2.585

Aantal vrouwen: 2.640

Niet-westerse allochtonen: 7%

Bevolkingsdichtheid: 3.573 personen per km²

Leeftijd (2012)

0 tot 15: 25%

15 tot 25: 9%

25 tot 45: 30%

45 tot 65: 24%

65 en ouder: 12%

Samenstelling huishoudens (2012)

Eenpersoonshuishoudens: 24%

Huishoudens zonder kinderen: 27%

Huishoudens met kinderen: 48%

Aantal huishoudens: 15.635

Gemiddelde grootte: 2,6 pers.

Arbeid

Bijstandsuitkeringen (2011): 20

Inkomen (2011)

Gemiddeld: 39.300 euro per inkomensontvanger

Lage inkomens: 31%

Hoge inkomens: 35%

Wonen

Gemiddelde woningwaarde (2012): 322.000 euro (WOZ)

Aantal woningen (2012): 1.930

Huur / Koop (2010): 25% / 75%

Energie (2011)

Gemiddeld aardgas verbruik tussenwoning: 850 m³

Gemiddeld elektriciteitsverbruik tussen woning: 3.700 kWh

Motorvoertuigen (2011)

Aantal personenauto's: 1.422

Aantal bedrijfsmotorvoertuigen: 105

Aantal motortweewielers: 150

Aantal personenauto's per huishouden: 1,0

Personenauto's per km²: 1.422

(bron: CBS, 2013)



Kanaleneiland-Noord - Gemeente Utrecht

Gemeente: Utrecht

Buurt: Kanaleneiland-Noord

Bevolking (2010)

Aantal inwoners: 7.875

Aantal mannen: 4.000

Aantal vrouwen: 3.875

Niet-westerse allochtonen: 78%

Bevolkingsdichtheid: 13.047 personen per km²

Leeftijd (2010)

0 tot 15: 27%

15 tot 25: 18%

25 tot 45: 32%

45 tot 65: 14%

65 en ouder: 9%

Samenstelling huishoudens (2010)

Eenpersoonshuishoudens: 44%

Huishoudens zonder kinderen: 17%

Huishoudens met kinderen: 39%

Aantal huishoudens: 3.210

Gemiddelde grootte: 2,4 pers.

Arbeid

Bijstandsuitkeringen (2009): x per 1000 huishoudens

Inkomen (2009)

Gemiddeld: x euro per inkomensontvanger

Lage inkomens: x%

Hoge inkomens: x%

Wonen

Gemiddelde woningwaarde (2010): 151.000 euro (WOZ)

Aantal woningen (2010): 2.775

Huur / Koop (2010): 85% / 15%

Energie (2011)

Gemiddeld aardgas verbruik tussenwoning: 1.050 m³

Gemiddeld elektriciteitsverbruik tussen woning: 3.050 kWh

Motorvoertuigen (2010)

Aantal personenauto's: 1.760

Aantal bedrijfsmotorvoertuigen: 160

Aantal motortweewielers: 25

Aantal personenauto's per huishouden: 0,5

Personenauto's per km²: 2.918

(bron: CBS, 2013)



Kanaleneiland-Zuid - Gemeente Utrecht

Gemeente: Utrecht

Buurt: Kanaleneiland-Zuid

Bevolking (2010)

Aantal inwoners: 7.685

Aantal mannen: 3.995

Aantal vrouwen: 3.690

Niet-westerse allochtonen: 63%

Bevolkingsdichtheid: 11.063 personen per km²

Leeftijd (2010)

0 tot 15: 21%

15 tot 25: 18%

25 tot 45: 36%

45 tot 65: 16%

65 en ouder: 9%

Samenstelling huishoudens (2010)

Eenpersoonshuishoudens: 54%

Huishoudens zonder kinderen: 19%

Huishoudens met kinderen: 27%

Aantal huishoudens: 3.785

Gemiddelde grootte: 2,0 pers.

Arbeid

Bijstandsuitkeringen (2009): x per 1000 huishoudens

Inkomen (2009)

Gemiddeld: x euro per inkomensontvanger

Lage inkomens: x%

Hoge inkomens: x%

Wonen

Gemiddelde woningwaarde (2010): 151.000 euro (WOZ)

Aantal woningen (2010): 3.185

Huur / Koop (2010): 67% / 33%

Energie (2011)

Gemiddeld aardgas verbruik tussenwoning: 1.350 m³

Gemiddeld elektriciteitsverbruik tussen woning: 3.250 kWh

Motorvoertuigen (2010)

Aantal personenauto's: 2.125

Aantal bedrijfsmotorvoertuigen: 160

Aantal motortweewielers: 70

Aantal personenauto's per huishouden: 0,6

Personenauto's per km²: 3.058

(bron: CBS, 2013)



Lunetten-Zuid - Gemeente Utrecht

Gemeente: Utrecht

Buurt: Lunetten-Zuid

Bevolking (2010)

Aantal inwoners: 7.225

Aantal mannen: 3.660

Aantal vrouwen: 3.565

Niet-westerse allochtonen: 15%

Bevolkingsdichtheid: 3.526 personen per km²

Leeftijd (2010)

0 tot 15: 18%

15 tot 25: 15%

25 tot 45: 35%

45 tot 65: 26%

65 en ouder: 7%

Samenstelling huishoudens (2010)

Eenpersoonshuishoudens: 51%

Huishoudens zonder kinderen: 20%

Huishoudens met kinderen: 29%

Aantal huishoudens: 3.675

Gemiddelde grootte: 1,9 pers.

Arbeid

Bijstandsuitkeringen (2009): x per 1000 huishoudens

Inkomen (2009)

Gemiddeld: x euro per inkomensontvanger

Lage inkomens: x%

Hoge inkomens: x%

Wonen

Gemiddelde woningwaarde (2010): 209.000 euro (WOZ)

Aantal woningen (2010): 3.055

Huur / Koop (2010): 61% / 39%

Energie (2011)

Gemiddeld aardgas verbruik tussenwoning: 1.200 m³

Gemiddeld elektriciteitsverbruik tussen woning: 3.100 kWh

Motorvoertuigen (2010)

Aantal personenauto's: 2.185

Aantal bedrijfsmotorvoertuigen: 115

Aantal motortweewielers: 190

Aantal personenauto's per huishouden: 0,6

Personenauto's per km²: 1.067

(bron: CBS, 2013)



Lunetten-Noord - Gemeente Utrecht

Gemeente: Utrecht

Buurt: Lunetten-Noord

Bevolking (2010)

Aantal inwoners: 4.365

Aantal mannen: 2.200

Aantal vrouwen: 2.165

Niet-westerse allochtonen: 13%

Bevolkingsdichtheid: 6.721 personen per km²

Leeftijd (2010)

0 tot 15: 11%

15 tot 25: 20%

25 tot 45: 39%

45 tot 65: 22%

65 en ouder: 8%

Samenstelling huishoudens (2010)

Eenpersoonshuishoudens: 65%

Huishoudens zonder kinderen: 19%

Huishoudens met kinderen: 15%

Aantal huishoudens: 2.755

Gemiddelde grootte: 1,6 pers.

Arbeid

Bijstandsuitkeringen (2009): x per 1000 huishoudens

Inkomen (2009)

Gemiddeld: x euro per inkomensontvanger

Lage inkomens: x%

Hoge inkomens: x%

Wonen

Gemiddelde woningwaarde (2010): 195.000 euro (WOZ)

Aantal woningen (2010): 2.180

Huur / Koop (2010): 67% / 33%

Energie (2011)

Gemiddeld aardgas verbruik tussenwoning: 1.300 m³

Gemiddeld elektriciteitsverbruik tussen woning: 2.950 kWh

Motorvoertuigen (2010)

Aantal personenauto's: 1.185

Aantal bedrijfsmotorvoertuigen: 65

Aantal motortweewielers: 80

Aantal personenauto's per huishouden: 0,4

Personenauto's per km²: 1.825

(bron: CBS, 2013)



1. De Stoere Prijsbewusten

Kernwoorden

Relatief jong, tussen 50 en 55 jaar. Een stoere levenshouding, intelligent. Opgewektheid, onafhankelijkheid, stoerheid en invloedrijkheid zijn belangrijke waarden, terwijl geluk en plezier in het leven het hoogste goed zijn.

Cijfers	Werkelijke leeftijd
14% van de 50-plussers	43% 50 – 55 jaar
57% man	27% 56 – 60 jaar
43% vrouw	18% 61 – 65 jaar
	12% 66 – 70 jaar
Gemiddelde gevoelsleeftijd	45 jaar

Innovatie

De Stoere Prijsbewusten zijn redelijk innovatief. Zo besteedt deze groep veel aandacht en geld aan de computer en is er een bovengemiddelde interesse in technologie.

Mediagebruik

Printmedia kunnen niet op de belangstelling van de Stoere Prijsbewusten rekenen. Liever maken ze gebruik van nieuwe(re) media, zoals internet.

Merk(waarden)

De Stoere Prijsbewusten zijn het meest prijsgevoelige type 50-plusser. Zo hecht deze groep relatief veel belang aan acties en aanbiedingen bij bijvoorbeeld mobiele telefonie. Ook bij beeld- en geluidsproducten is de prijs een belangrijke - zo niet doorslaggevende - keuzefactor.

Overig

Vergeleken met de overige types hebben de Stoere Prijsbewusten gemiddeld minder kinderen en kleinkinderen. Dit laatste is mogelijk ook toe te schrijven aan het feit dat deze groep relatief jong is. De Stoere Prijsbewusten voelen zich minder sterk betrokken bij de buitenwereld. Zo zijn ze niet heel erg geïnteresseerd in wat er speelt in de buurt waarin ze wonen.

Prijsbewust, opgewekt, plezier, hedonisme, mannelijk, geïnteresseerd in computers, dvd's, hifi etc. 550.000 mensen

(50-plus: Hoezo homogeen?, Familie kenniscentrum, 2013)

2. De Jongere Ruimdenkers

Kernwoorden

Tussen 50 en 55 jaar, dus relatief jong.
Eigenzinnig, stijlvol en innovatief.
Willen graag eerlijk, betrouwbaar en ruim van geest zijn. Belangrijke onderwerpen in het leven zijn wereldvrede, geluk, zekerheid voor het gezin en zelfrespect.

Cijfers	Werkelijke leeftijd
14% van de 50-plussers	42% 50 – 55 jaar
50% man	21% 56 – 60 jaar
50% vrouw	17% 61 – 65 jaar
	20% 66 – 70 jaar
Gemiddelde gevoelsleeftijd	44 jaar

Innovatie

De omschrijving ‘behoorlijk innovatief’ is van toepassing op de Jongere Ruimdenkers. Productinnovaties worden vaak met gejuich ontvangen, zeker als deze stijlvol zijn vormgegeven. Deze groep besteedt relatief veel geld aan hun auto, computer en mobiele telefonie.

Mediagebruik

Internet is de belangrijkste mediabron voor de Jongere Ruimdenkers. Televisie kijken of radio luisteren doet deze groep relatief weinig.

Merk(waarden)

Als een merk aantrekkelijk, creatief en betrouwbaar is, is de aandacht van de Jongere Ruimdenkers getrokken. Ook prestaties staan centraal bij de keuze voor een bepaald merk.

Overig

De Jongere Ruimdenkers voelen zich het jongst van alle 50-plustypes: gemiddeld 44 jaar. Ze hebben relatief weinig kleinkinderen en hebben er moeite mee om te accepteren dat ze ouder worden. Ze vinden het dan ook logisch dat sommige mensen er jonger willen uitzien.

Ageless, innovatief, progressief, sociaal, stijlvol	475.000 mensen
---	----------------

(50-plus: Hoezo homogeen?, Familie kenniscentrum, 2013)

3. De Vrijgevochten Voorlopers

Kernwoorden

Extravert, intelligent en erg innovatief. Willen graag eerlijk zijn. Vrijgevochten en met aversie tegen overheersing. Vinden wereldvrede, zekerheid voor het gezin, geluk en vrijheid belangrijke waarden in het leven.

Cijfers	Werkelijke leeftijd
37% van de 50-plussers	32% 50 – 55 jaar
58% man	32% 56 – 60 jaar
42% vrouw	21% 61 – 65 jaar
	15% 66 – 70 jaar
Gemiddelde gevoelsleeftijd	46 jaar

Innovatie

De Vrijgevochten Voorlopers zijn erg innovatief ingesteld. De meeste innovators/early adopters vallen dan ook onder deze typologie. Ze zijn bedreven in het gebruik van computers, internet en mobiele telefoon, en hebben dan ook (thuis) de beschikking over deze zaken. Deze groep heeft relatief veel moderne apparatuur in bezit, zoals een digitale camera en een flat-screentelevisie.

Mediagebruik

Mensen in deze groep zijn ‘zware mediagebruikers’, zowel van traditionele als van nieuwe(re) media. Het internet wordt als mediumtype zeer frequent gebruikt.

Merk(waarden)

De Vrijgevochten Voorlopers hebben een hoog kwaliteitsbesef bij de aankoop van nieuwe (technologische) producten. Zo is de kwaliteit van het bereik van groot belang bij de keuze voor een provider van mobiele telefonie. Bij producten als televisies en dvd-spelers let deze groep met name op beeld- en geluidskwaliteit.

Overig

De Vrijgevochten Voorlopers gaan graag op stedenreis en besteden veel geld aan auto's, vakanties, interieur en computers. Deze groep voelt zich gemiddeld 46 jaar en heeft weinig moeite om bij de tijd te blijven. Kleinkinderen komen bij de Vrijgevochten Voorlopers minder voor dan bij de meeste andere groepen. De Vrijgevochten Voorlopers genieten bovengemiddeld van het leven en zijn het meest positief over hun omstandigheden. Ze komen dan ook goed rond van hun inkomen en hebben weinig gezondheidsklachten.

Individueel, extravert, vrijheid, geluk, zeer innovatief	1,2 miljoen mensen
--	--------------------

(50-plus: Hoezo homogeen?, Familie kenniscentrum, 2013)

4. De Oudere Afwachtenden

Kernwoorden

Onopvallend en sociaal, maken weinig gebruik van media en hebben moeite rond te komen van hun inkomen. Willen graag beheerst, beleefd en liefhebbend zijn. Een comfortabel leven, volwassen liefde (seksuele én geestelijke intimiteit), vergeving, wijsheid en acceptatie door anderen staan hoog op de wenslijst.

Cijfers	Werkelijke leeftijd
9% van de 50-plussers	5% 50 – 55 jaar
45% man	20% 56 – 60 jaar
55% vrouw	33% 61 – 65 jaar
	43% 66 – 70 jaar
Gemiddelde gevoelsleeftijd	51 jaar

Innovatie

De Oudere Afwachtenden zijn conservatief en staan uiterst afwijzend tegenover productinnovaties. Mensen uit deze groep behoren ook tot de laatsten die een nieuw product zullen aanschaffen of gebruiken. Daar komt bij dat ze kritisch zijn over innovaties en meer dan gemiddeld vinden dat een gelanceerd product 'meer van hetzelfde' is of niets nieuws biedt.

Mediagebruik

Het mediagebruik van de Oudere Afwachtenden is relatief laag, ze gebruiken vrijwel geen nieuwe of traditionele media.

Merk(waarden)

Volgens de Oudere Afwachtenden bieden de meeste nieuwe producten geen inhoudelijke verbetering. Merkvertrouwdheid speelt in deze groep dan ook een zeer belangrijke rol. Bij de keuze voor een financieel product gaan ze uit van de vertrouwdheid van hun eigen bank. Ook goede serviceverlening is van groot belang voor de Oudere Afwachtenden.

Overig

Relatief weinig Oudere Afwachtenden werken, wat (in)direct tot gevolg heeft dat ze moeilijk rondkomen. Deze groep heeft veel kleinkinderen en is dan ook wat ouder dan de gemiddelde 50-plusser. De Oudere Afwachtende voelt zich 51 jaar en accepteert dat hij of zij ouder wordt. Gezondheidsklachten komen onder de Oudere Afwachtenden relatief vaak voor.

Meest conservatief, individueel, angstig, onzeker, eenzaam

400.000 mensen

(50-plus: Hoezo homogeen?, Familie kenniscentrum, 2013)

5. De Behoudende Zorgzamen

Kernwoorden

Beheersing en gehoorzaamheid zijn belangrijke waarden, evenals acceptatie door anderen. Dromen van een mooie, zuivere wereld, goede prestaties en nationale veiligheid.

Cijfers	Werkelijke leeftijd
26% van de 50-plussers	9% 50 – 55 jaar
32% man	25% 56 – 60 jaar
68% vrouw	23% 61 – 65 jaar
	43% 66 – 70 jaar
Gemiddelde gevoelsleeftijd	52 jaar

Innovatie

De Behoudende Zorgzamen zijn niet erg innovatief. Vaak zijn ze de laatste groep die een nieuw product of nieuwe technologie omarmt. Ze zijn van mening dat nieuwe dingen meer gericht moeten zijn op 50-plussers in plaats van op jongeren. Gesteld kan worden dat deze groep zich in marketing en communicatie rondom productinnovaties gepasseerd voelt.

Mediagebruik

Het mediagebruik van de Behoudende Zorgzamen is hoog, maar beperkt zich vooral tot dagbladen en radio. Deze groep gebruikt weinig nieuwe media, zoals internet.

Merk(waarden)

Merkidentificatie is voor de Behoudende Zorgzamen erg belangrijk. Ze verklaren bijvoorbeeld bij de aankoop van een auto na te gaan of het 'een auto is voor mensen zoals wij'. De 'P' van plaats in de marketingmix wordt door deze groep hoog gewaardeerd. Zo vinden ze het bijvoorbeeld aantrekkelijk als er een bankkantoor in de buurt is, en is de plaats van aankoop bij mobiele telefonie van belang.

Overig

De Behoudende Zorgzamen besteden relatief veel geld aan voeding en hebben gemiddeld veel kinderen en kleinkinderen. Ze zorgen bovengemiddeld voor anderen, zijn geïnteresseerd in gezondheid en besteden veel tijd aan huishoudelijk werk. De Behoudende Zorgzame voelt zich 52 jaar en accepteert het ouder worden.

Sociaal, conservatief, zorgzaam, traditioneel, acceptatie belangrijk

1 miljoen mensen

(50-plus: Hoezo homogeen?, Familie kenniscentrum, 2013)

Presona 1 (De stoere Prijsbewusten)

Kees (57) en Marie (52)

Kees en Marie zijn geboren in tussen 1956 en 1961. Deze generatie valt in de categorie “verloren generatie”. De tijd dat ze de arbeidsmarkt wilden betreden was in de jaren tachtig. De tijd van de economische recessie. Het was destijds moeilijk een baan vinden al dan niet tegen lage salarissen (Voluit vanaf 50 deel 2).



Gezin

Kees en Marie hebben twee studerende kinderen van 23 en 25 jaar die nog thuis wonen.

Werk

Kees werkt als buschauffeur en heeft modaal inkomen. Marie is fulltime huisvrouw.

Media

Kunnen goed omgaan met hedendaagse media, internet is voor beide geen probleem. Kees en Marie kijken veel televisie. Kees is lid van de Volkskrant en Marie heeft een abonnement op de Libelle.

Woning

Kees en Marie hebben hun hypotheek van hun woning afbetaald en vinden dat een prettig gevoel. Van geld wat ze na hun hypotheek maandelijks overgehouden hebben, hebben zij dubbelglas laten zetten en spouwmuur isolatie laten aanbrengen. Zo hebben zij momenteel een lagere energie rekening. Deze werkzaamheden hebben zij laten uitvoeren door een bouwbedrijf dat zij op internet gevonden hebben. Dit bouwbedrijf was financieel het meest aantrekkelijk.

Buurt

Ondanks het feit dat Kees en Marie erg goed met de directe burens kunnen, hebben voelen zij geen betrokkenheid met buurtraad en het buurthuis. Eveneens gaan zij niet naar buurt-BBQ's.

Persona 2 (De Jonge Ruimdenkers)

Willem (61) en Charel (55)

Willem en Charel zijn geboren tussen 1952 en 1958. Deze generatie valt in de categorie “baby boomers”. Door de periode van ongekende welvaartstijding kenmerkt deze generatie zich door de waardering van zaken en individuele ontplooiing. Tevens hebben zij de seksuele revolutie doorgemaakt en hebben een verminderde oriëntatie op het gezin (Voluit vanaf 50 deel 2).



Deze ouderen hebben over het algemeen nog een betaalde baan, zijn goed mobiel en hebben soms nog thuiswonende kinderen. Van fysieke beperkingen is doorgaans nog geen sprake. Over het ‘ouder worden’ en het preventief aanpassen van de eigen woning ten behoeve van het langer zelfstandig wonen denkt men over het algemeen nog niet na. (Handreiking opplussen woningen van oudere eigenaar bewoners, VROM, 2006)

Gezin

Kees en Marie hebben één zoon van 22 die al op zijn 18^e is gaan werken. Tevens heeft hij het nest al verlaten omdat zij al lang op eigen benen kan en wil staan (Empty-nesters).

Werk

Willem werkt als automonteur en heeft modaal inkomen. Marie zit parttime in de thuiszorg.

Media

Onlangs heeft Willem voor zijn verjaardag een iPad gekregen van zijn kinderen en vrouw, waar hij erg blits mee is. Mede omdat hij hem nog niet zo lang heeft, is hij niets anders dan met zijn tablet in de weer. Nadat hij hem een week had, heeft Willem de Telegraaf opgezegd; “Al het nieuws dat ik in de krant lees, staat op het internet. En dan is het nog sneller en gratis ook!” Aldus Willem.

Woning

Willem en Charel hebben niet veel aan hun woning laten doen. “Er zijn belangrijkere dingen in het leven” vindt Charel. Het moet er wel netjes uitzien, en goed functioneren maar bijvoorbeeld een nieuwe keuken is niet nodig. “Die ouwe doet het ook prima hoor!”

Buurt

Willem en Charel zijn erg betrokken bij de buurt. Charel vindt het leuk, als er iets in de buurt te doen is, deel te nemen aan de organisatie. Met administratieve gedeelte heeft ze niet zo veel, maar uitnodigingen maken of de koffie verzorgen geeft haar een goed gevoel.

Persona 3 (De Vrijgevochten Voorlopers)

Harm (64) en Corry (61)

Harm en Corry zijn geboren tussen 1949 en 1952. Deze generatie valt in de categorie “baby boomers”. Door de periode van ongekende welvaartstijding kenmerkt deze generatie zich door de waardering van zaken en individuele ontplooiing. Tevens hebben zij de seksuele revolutie doorgemaakt en hebben een verminderde oriëntatie op het gezin (Voluit vanaf 50 deel 2).



Deze ouderen hebben over het algemeen nog een betaalde baan, zijn goed mobiel en hebben soms nog thuiswonende kinderen. Van fysieke beperkingen is doorgaans nog geen sprake. Over het ‘ouder worden’ en het preventief aanpassen van de eigen woning ten behoeve van het langer zelfstandig wonen denkt men over het algemeen nog niet na. (Handreiking opplussen woningen van oudere eigenaar bewoners, VROM, 2006)

Gezin

Harm en Corry hebben drie kinderen van 27, 28 en 30 die alle drie het ouderlijk huis al een aantal jaren geleden verlaten hebben. De twee oudste kinderen hebben zelf ook al kinderen, wat Harm en Corry opa en oma maakt. Hier zijn ze heel blij en betrokken mee en de kleinkinderen zijn geregeld bij opa en oma.

Werk

Harm is vervroegd met pensioen gegaan op het moment dat hij opa werd. Hij werkte destijds altijd als vertegenwoordiger van een horecaketten. Harm had het werk al een poosje gezien en was toe aan iets nieuws. Door zijn leeftijd heeft hij nog een aantal jaar doorgewerkt en heeft hij er voor gekozen vervroegd met pensioen te gaan. Corry was van oudsher fulltime huisvrouw, maar toen de kinderen ouder werden wou ze meer om handen hebben en is aan het werk gegaan als parttime postbezorgster. Zij is eveneens, als Harm, inmiddels gestopt.

Media

Harm en Corry zijn erg bedreven met digitale apparaten. Ze schieten al jaren met een digitale camera, en zonder problemen kunnen ze die allebei op de pc tevoorschijn toveren. Een reisje of een nieuwe televisie wordt op internet opgezocht, vergeleken en aangeschaft. Ook zijn Harm en Cory niet benauwd om iets nieuws te proberen. Zo waren zij een van de eersten uit de straat met een Senseo apparaat.

Woning

Harm en Corry hebben door de jaren heen vaker gekeken naar technologieën om hun huis te verbeteren. Twee jaar geleden hebben zij zonnepanelen op het dak laten installeren om zo de energie rekening terug te dringen. Volgens Harm valt daar, vergeleken met andere ingrepen het meest te behalen. Dit heeft hij gebaseerd op de investeringswaarde en terugverdientijd.

Buurt

Harm en Corry trekken er graag op uit. Een tochtje op de fiets, een dagje Scheveningen, weekendje Maastricht. Hierdoor zijn ze wat minder betrokken bij de buurt. Er zijn zo veel mooie plekken, alleen in Nederland al. Utrecht is ook prachtig, maar dat kennen we onderhand wel.

Persona 4 (De Oudere Afwachtenden)

Roland (69) en Willie (68)

Ronald en Willie zijn geboren tussen 1944 en 1945. Deze generatie valt in de categorie “Stille generatie”. Deze categorie brengen hun vormende periode door tijdens de wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog. Door de gestaag stijgende welvaart en de inspanningen die verricht moesten worden hanteren ze nog steeds een waarde patroon waarmee ze opgegroeid zijn (Voluit vanaf 50 deel 2).

De 65-plussers staan aan het begin van een nieuwe fase in het leven. De fysieke krachten nemen weliswaar langzamerhand af, maar de persoonlijke ontwikkeling gaat door. De groep is zich in toenemende mate bewust van de noodzaak tot woningaanpassingen, met name als de eerste fysieke beperkingen zich aandienen. (Handreiking opplussen woningen van oudere eigenaar bewoners, VROM, 2006)



Werk

Ronald was van jongs af aan werkzaam in het grondwerk. Ondanks dat hij meerdere werkgevers gehad heeft, is hij daar niet van af gestapt. Willie heeft daarentegen verschillende baantjes gehad. Maar veelal in de detailhandel. Kassa juffrouw, vakkenvuller en in de schoonmaak.

Media

Ronald en Willie hebben weinig affiniteit met computers en dergelijke. Het stoort ze dan ook mateloos als ze verwezen worden naar een website, als ze bijvoorbeeld een klacht hebben of informatie willen over een nieuwe aankoop.

Woning

De woning bezitten Ronald en Willie al decennia. Ze hebben het erg naar hun zin in de woning. Vaak horen ze dat er nieuwe dingen op de markt komen om hun woning te verbeteren maar hebben de stap niet gezet. Eerst maar eens zien hoe dat bij anderen uitpakt. Vaak raken de ideeën in vergeten schap, zodoende is hun woning bijna nog in originele staat. Ronald heeft vaak koude voeten, maar dat komt doordat ze geen dikke sokken aanheeft en misschien wat minder beweegt. Dat de vloer steenkoud is, is normaal, dat is altijd zo geweest.

Buurt

Ronald geniet van haar buurt. In haar omgeving heeft ze meerdere leeftijdsgenoten en vriendinnen waar ze geregeld op de koffie gaat. Aan activiteiten in de buurt doet ze niets meer mee, daar vindt ze zicht te oud voor. Met nieuwe mensen die in de straat zijn komen wonen, heeft ze weinig affiniteit. Prima dat ze er wonen, maar aan haar oude kennissenkring heeft ze genoeg.

Persona 5 (De Behoudende Zorgzamen)

Hendrik (77)

Hendrik is geboren in 1936. Deze generatie valt in de categorie “Stille generatie”. Deze categorie brengen hun vormende periode door tijdens de wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog. Door de gestaag stijgende welvaart en de inspanningen die verricht moesten worden hanteren ze nog steeds een waarde patroon waarmee ze opgegroeid zijn (Voluit vanaf 50 deel 2).

Ouderen van 75 jaar en ouder vormen een meer kwetsbare groep. Fysieke en mobiliteitsbeperkingen maken dat de geschiktheid van de woning voor hen in toenemende mate belangrijk is. Woningaanpassingen worden vaker uit noodzaak aangebracht dan uit oogpunt van comfort. Een deel van deze groep ouderen voelt zich niet goed in staat om zelfstandig actie te ondernemen voor (preventieve) woningaanpassingen. Het aanpassen van de woning gebeurt niet eerder dan strikt noodzakelijk of uit oogpunt van zorgverlening nodig is. Men is wel ontvankelijk voor informatie over woningaanpassingen en hulp bij het realiseren van woningaanpassingen (Handreiking opplussen woningen van oudere eigenaar bewoners, VROM, 2006)



Werk

Hendrik is al 12 jaar met pensioen. Daarvoor heeft hij altijd hard gewerkt in de metaalindustrie. In zijn loopbaan van 50 jaar heeft ie weinig dagen niet kunnen werken, een betrouwbare werker.

Media

Hendrik is lid van de telegraaf en mag graag naar de radio luisteren. Televisie kijkt hij alleen 's avonds, met uitstek het journaal. Hendrik hecht veel waarde aan de mening van leeftijdsgenoten en van zijn 4 kinderen. Hij verbaast zich over de vaardigheden van zijn kleinkinderen, hoe gemakkelijk die met computers werken. Zelf heeft hij die drang niet om daar mee te leren omgaan.

Woning

De woning van Hendrik ziet er nog net zo uit als 20 jaar geleden. Zijn meubels bestaan hoofdzakelijk uit hout. Dit vindt hij vertrouwd en heeft absoluut geen behoefte om iets te veranderen. Hendrik heeft er altijd voor gezorgd dat het huis op tijd zijn onderhoud kreeg maar ingrijpende verbouwingen hebben nooit plaats gevonden. “Als het 's avonds koud wordt doe je de gordijnen dicht”.

Buurt

Hendrik heeft niet zo veel meer met de buurt. Vroeger wel, maar nu heeft hij zijn handen vol aan zichzelf en het huishouden. De tijd die hij overhoudt, geniet hij in rust. Wel spreek hij nog geregeld de burens waar hij door de jaren heen een goede band mee opgebouwd heeft.

BIJLAGE 9 BOUWKUNDIGE EISEN PORTAAL

		* 1ster	2-ster **	3-ster ***	4-ster****	5-ster*****
A	Woongebouw					
1	Toegangspad tot woongebouw					
	bestrating is vlak, stroef, egaal	VL/STR/EG	VL/STR/EG	VL/STR/EG	VL/STR/EG	VL/STR/EG
	Breedte van het toegangspad (1)	1200 mm	1500 mm	1500 mm	1500 mm	1800 mm
	Niveaunderschillen ronde drempel < 20 mm	opstapje	< 20 mm	< 20 mm	kan	kan
	drempelhulp/ geen drempel			voorkeur	voorkeur	voorkeur
	Hellingshoek: bij niveaunderschil > 20 mm		< 1:12	< 1:12	< 1:12	< 1:12
2	Toegangsdeur en ruimte er omheen					
	deurdrangers/ deuropeners	< 15 N	< 15 N	automatisch	automatisch	automatisch
	vrije doorgang deuren (2) is minimaal	800 mm	850 mm	900 mm	900 mm	1000 mm
	vrije gebruiksruimte naast de deur (3)		350 mm	350 mm	500 mm	500 mm
	draaicirkel voor/achter toegangsdeur		1200 mm	1500 mm	1500 mm	2100 mm
	Haakse bocht (4)		1950 mm	1950 mm	2200 mm	2600 mm
3	Galerij					
	galerijbreedte: vrije doorgang is minimaal	1100 mm	1200 mm	1200 mm	1200 mm	1500 mm
	Niveaunderschillen (zie toegangspad)	opstapje	< 20 mm	geen	geen	geen
4	Lift en ruimte er omheen					
	Liftkooi is inwendig	1000x1500	1000x1500	1000x1500	1100x2100	1100x2100
	de lift heeft een schuifdeur	aanwezig	aanwezig	aanwezig	aanwezig	aanwezig
	opstelplaats voor lift (5)		1200 mm	1500 mm	2000 mm	2000 mm
	dagmaat liftdeur	> 850 mm	> 850 mm	> 900 mm	. 900 mm	. 950 mm
B	Woning					
1	verkeersruimten					
	Toegangspad	900 mm	1200 mm	1200 mm	1200 mm	1500 mm
	vrije doorgang deuren (2) is minimaal	800 mm	850 mm	850 mm	900 mm	1000 mm
	niveaunderschillen (voorkeur: geen drempels)	opstapjes	< 20 mm	geen	geen	geen
	vrije gebruiksruimte naast de deur (3)		350 mm	350 mm	500 mm	500 mm
	draaicirkel voor/achter toegangsdeur		1200 mm	1200 mm	1500 mm	1750 mm
	Haakse bocht (4)		1950 mm	1950 mm	1950 mm	2600 mm
	Breedte gang	1100 mm	1200 mm	1200 mm	1350 mm	1500 mm
2	Badkamer en toilet					
	minimale oppervlakte	± 3 m²	± 3 m²	± 3,6 m²	± 5 m²	± 7,3 m²
	voorkeursafmeting (in mm)	1700x1800	1000x3000	1800x2000	2150x2150	2250x3250
3	Slaapkamer					
	1-persoon minimale oppervlakte	9 m²	9,5 m²	10 m²	12 m²	15 m²
	1-persoon minimale breedte	2850 mm	2900 mm	2900 mm	3000 mm	3200 mm
	2-persoons minimale oppervlakte	11 m²	12 m²	12 m²	15 m²	17 m²
	2-persoons minimale breedte	2850 mm	2900 mm	2900 mm	3000 mm	3200 mm
4	Woonkamer					
	minimale oppervlakte 1-persoon	17 m²	18 m²	18 m²	19 m²	20 m²
	minimale oppervlakte 2-persoon	20 m²	21 m²	21 m²	22 m²	23 m²
5	Keuken					
	minimale oppervlakte	6 m²	6 m²	6 m²	7 m²	8,5 m²
	ruimte voor aanrechtblok (6)	> 900 mm	1200 mm	1200 mm	1500 mm	1750 mm

BIJLAGE 10 BOUWKUNDIGE EISEN MITROS

Bij nieuw te realiseren onderdelen uitgangspunt PvE Mitros nieuwbouw, d.d. 3 nov. 2011

Bereikbaarheid woongebouw

- Route naar entree verhard, voldoende stroef en antislip, breedte > 1,2 m
- Aan buitenzijde toegangsdeur verharde vrije ruimte nagenoeg horizontaal: > 1,5m x 1,5m (rolstoel)/ 2,1 x 2,1m (scootmobiel); aan slotzijde > 0,5 m opstelruimte
- Indien hoogteverschil tot deuringang > 0,02 m, *hellingbaan* nodig:
 - Helling > 1 m breed. Hoogte: tot 5 cm < 1:6 (hoogte: lengte), bij hoogte tot 10 cm < 1:10, bij hoogte 10 - 25 cm < 1:12, bij hoogte 25-50 cm < 1:20
 - Bij niveauverschil > 50 cm én als de helling steiler is dan 1:25 is ook een trede / uitrustplek van >1,5 m (rolstoel); > 2,1 m (scootmobiel) diep en > 1,2 m breed;
 - Bij te overbruggen hoogteverschil van > 0,25 m leuning aan weersijden helling

Entree hoofdingang

- Het woongebouw is niet vrij toegankelijk: waar zich postkasten in de entreehal bevinden is uitsluitende deze entreehal vrij toegankelijk;
- Een videofoon verbonden met elke woning, verbonden met elke woning;
- Bij entree een overzichtelijk bellentableau (hoogte bellen > 0,90 m en < 1,4 m)
- Zitgelegenheid voor 2 personen in entreehal bij voorkeur

Deuren

- alle gemeenschappelijke deuren in het woongebouw:
 - zelfsluitend (bedieningsweerstand minder dan 18 N) of zijn automatisch
 - beveiliging tegen beknelling
 - sluit- en draaisnelheid max. 0,5 m per seconde
- Doorkijkmogelijkheid in of naast de deur (incl. voordeur appartement) op min. hoogte tussen 1,4 m tot 1,9 m
- Belhoogte voordeur < 1,4 m bij voorkeur
- Schuifwanden licht bedienbaar < 18N

Verkeersruimten aanvullend op quick-scan

- breedte > 1,1 m, bij drukke verkeersruimte voorkeur voor > 1,5 m
- de vloer voldoende stroef
- duidelijke bewegwijzering
- leuningen (exclusief verkeersruimte berging) aan minimaal één zijde, niet glad, diameter tussen 3 en 5 cm, minimaal 5 cm vrij van wand
- bankje om de 25 m meter facultatief

Lift

- voor de lifttoegang keerruimte > 1,5 x 1,5 m rolstoel; 2,1 x 2,1 m scootmobiel;
- inrichting lift:

- opklapbaar zitje vanaf 2 stopplaatsen
- spiegel op achterwand tussen > 0,9 en 1,95 m hoogte
- hoogte bedieningspaneel < 1,4 m
- leuning tussen 0,85 m en 1,20 m hoogte, niet glad, diameter tussen 3 en 5 cm, minimaal 5 cm vrij van wand
- stopnauwkeurigheid lift +/- 2 cm
- spleetbreedte lift-verdiepingsvloer max. 2 cm

Scootmobielstalling

- Opstelruimte > 0,90x 1,5 m
- Wandcontactdoos voor opladen tussen > 0,9 x 1,2 m hoogte, 230 volt
- Keermogelijkheid (2,1 x 2,1 m)
- Voorkeur ligging scootmobielstalling zo dicht mogelijk bij de woning
- Toets brandveiligheid

Afvalcontainers

- Toets bereikbaarheid en bedienbaarheid voor de bewoners

Parkeren

- goed zicht op parkeerplaatsen i.h.k.v. sociale veiligheid
- aantal parkeerplaats rolstoel/gehandicapten, minimaal 5% van het totaal parkeerplaatsen, uitstapruimte bij rolstoel/ gehandicapten parkeerplaatsen > 3, 5 x 3, 5 m, afstand < 25 m van het woongebouw
- voorkeur afstand parkeerplaats naar woning < 100 m van de woning

Veiligheid en welzijn

- Huismeesterruimte > 10 m² voor huismeester
- Toets eisen Politie Keurmerk i.v.m. gebrek aan veiligheidsgevoelens senioren

Verlichting

Lichtsterkte voor buitenverlichting

- bij entree en alle overige buitendeuren > 50 lux
- bij bellentableau / intercom > 80 lux
- bij toegangsroute, incl. eventuele helling > 50 lux
- bij eventueel aanwezige afvalcontainer > 50 lux

Lichtsterkte voor binnenverlichting

- in verkeersruimte > 50 lux
- bij trappen en liften > 80 lux
- in eventueel aanwezig bergingscomplex > 50 lux

Woning in combinatie met andere maatregelen verplicht

- Binnendeuren in de woning drempelloos (of te maken)
- Hal achter voordeur bij voorkeur 1,2 x 1,5 m
- Per verblijfsruimte
 - Ramen bij voorkeur tenminste 1 licht bedienbaar raam (< 18N) en bedienbaarheid < 1,50 m
 - Bij voorkeur 1 wandcontactdoos per verblijfsruimte op < 1,05 m hoogte

Badkamer

- Vloer is voldoende stroef
- Douchegedeelte: nagenoeg vlakke douchevloer, d.w.z. geen douche bak of opstaande rand
- Douchekraan is een thermostatische mengkraan
- Douchewand voldoende stevig voor bevestigen van handgrepen, douchezitje
- Draairichting deur naar buiten

Toilet

- Afmeting apart toilet : 0,85 m bij 1,10 m
- Wand voldoende stevig voor bevestigen van handgrepen
- Draairichting deur naar buiten
- Toilet is rolstoeltoegankelijk, bereikbaar voor hulp indien nodig, zie voor oriëntatie toiletpot en deurpost onderstaand:

Privé-buitenruimte

- Obstakelvrij (drempel) lager dan 2 cm
- Bij voorkeur afmeting 1,2 m bij 2 m

Aanvullende maatregelen

- Beugels, verhoogd toiletpot e.d. alleen op aanvraag van de bewoner

(bron: Goed wonen en welzijn voorkomt zorg, Misjel de bruijne, Mitros, 2012)

Veiligheid

Brandpreventie

Rookmelder in elke ruimte
 stil alarm naar centrale
 luid alarm
 Vluchtwegverlichting

Inbraakpreventie

bewegingsmelder binnen
 bewegingsmelder buiten
 panieknop/alarmschakelaar
 politiekeurmerk toepassen

Toegangscontrole

deurintercom met video
 automatische schemerschakelaar met sensor

Zorg

toegangsregeling woning

elektronische deuropener met elektronische sleutel
 idem + bediening vanaf centrale hulpverleningspost

centrale bediening van de woning

centrale huisschakelaar met melding naar zorgcentrale
 nachtstand van woning
 nachtstand van keukenapparatuur
 automatisch uitschakelen van bepaalde keukenapparaten

Personenalarmering

actieve personenalarmering in welke vorm dan ook
 passieve personenalarmering (bij geen beweging-alarm)
 Beeldzorg camera: via camera verbinding met zorgcentrale

Automatische verlichting

automatische verlichting op looproute 's nachts bij plint
 verlichting bij betreden van een ruimte

Zwerf-/dwaaldetectie

via een draadloos systeem belmmering verlaten woning
 via computer drager van zender lokaliseren op 5 m nauwkeurig

Comfort

op afstand de verlichting aan/uit doen met afstandsbediening
 met 1 druk op de knop, het huis uit kunnen schakelen (zie ook zorg)
 automatische verlichting aan/uit (zie ook zorg)
 huis aansturen met tijdprogramma's (vb. verwarming)

BIJLAGE 12 BOUWKUNDIGE UITWERKING

BJW pakket 1 sterwoning

Trap lift Deze woningen kenmerken zich doordat de bewoner geen trap hoeft te lopen. Bij de BJW energienotuloze renovatie wordt er direct een traplift in de woning geplaatst zodat de bewoners probleemloos naar boven en beneden kunnen komen.

Telefoon Veel ongelukken gebeuren als 's nachts de telefoon gaat en er gehaast naar beneden gelopen moet worden. Om dergelijke ongevallen te voorkomen wordt er naast het bed een telefoon geïnstalleerd. Daarnaast biedt de telefoon uitkomst op het moment dat er iets aan de hand is en er niet uit bed gekomen kan worden.

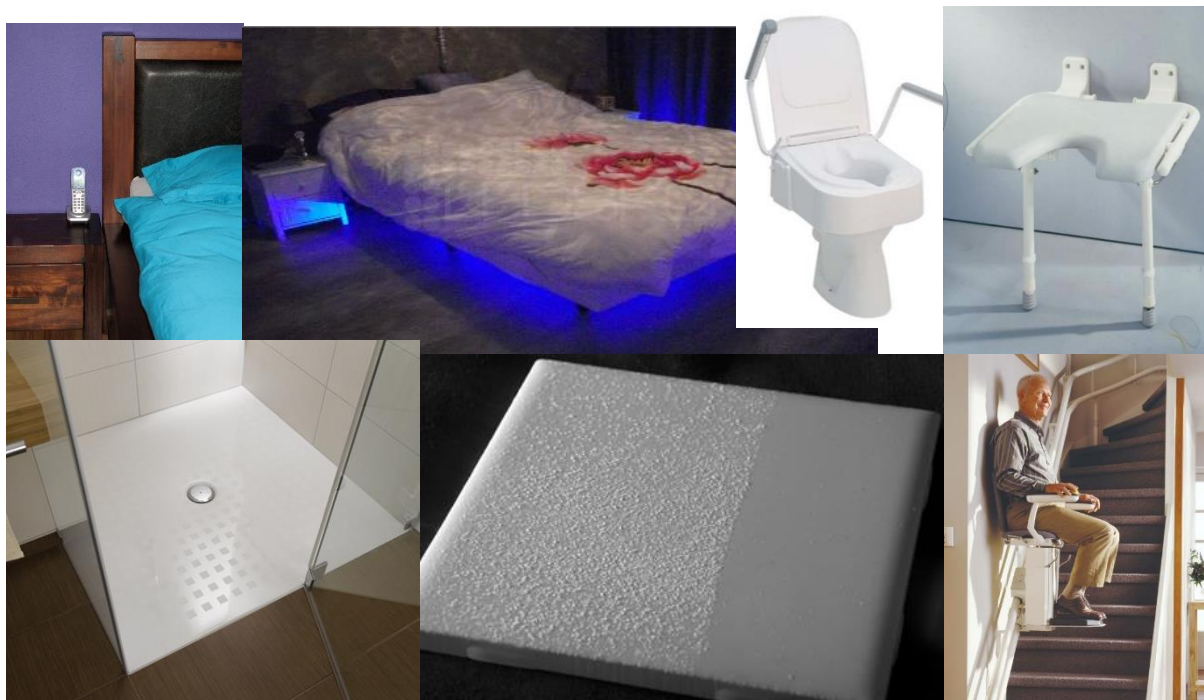
Nachtverlichting Wanneer er 's nachts een uit bed gekomen moet worden, zijn veel mensen geneigd dit in het donker te doen in verband met de slapende partner. In het BJW pakket wordt er een systeem onder het bed geplaatst dat strooiverlichting maakt om het bed, op de grond, bij het waarnemen van beweging op voethoogte in de slaapkamer.

Anti slip Op plaatsen waar gladheid kan ontstaan, zoals badkamer, keuken en Wc wordt er een antislipcoating geplaatst om uitglijden te voorkomen.

Beugels In de Wc en badkamer worden beugels geplaatst om gemakkelijker te kunnen bewegen.

Verhoogd toilet Er wordt een verhoogd toilet geplaatst in de woning. Deze toiletten zijn toegankelijker en bovendien ook veiliger.

Douche zit In de douche cabine wordt een opklapbare stoel gemonteerd zodat er tijdens het douchen niet lang gestaan hoeft te worden.



BJW 2 sterwoning

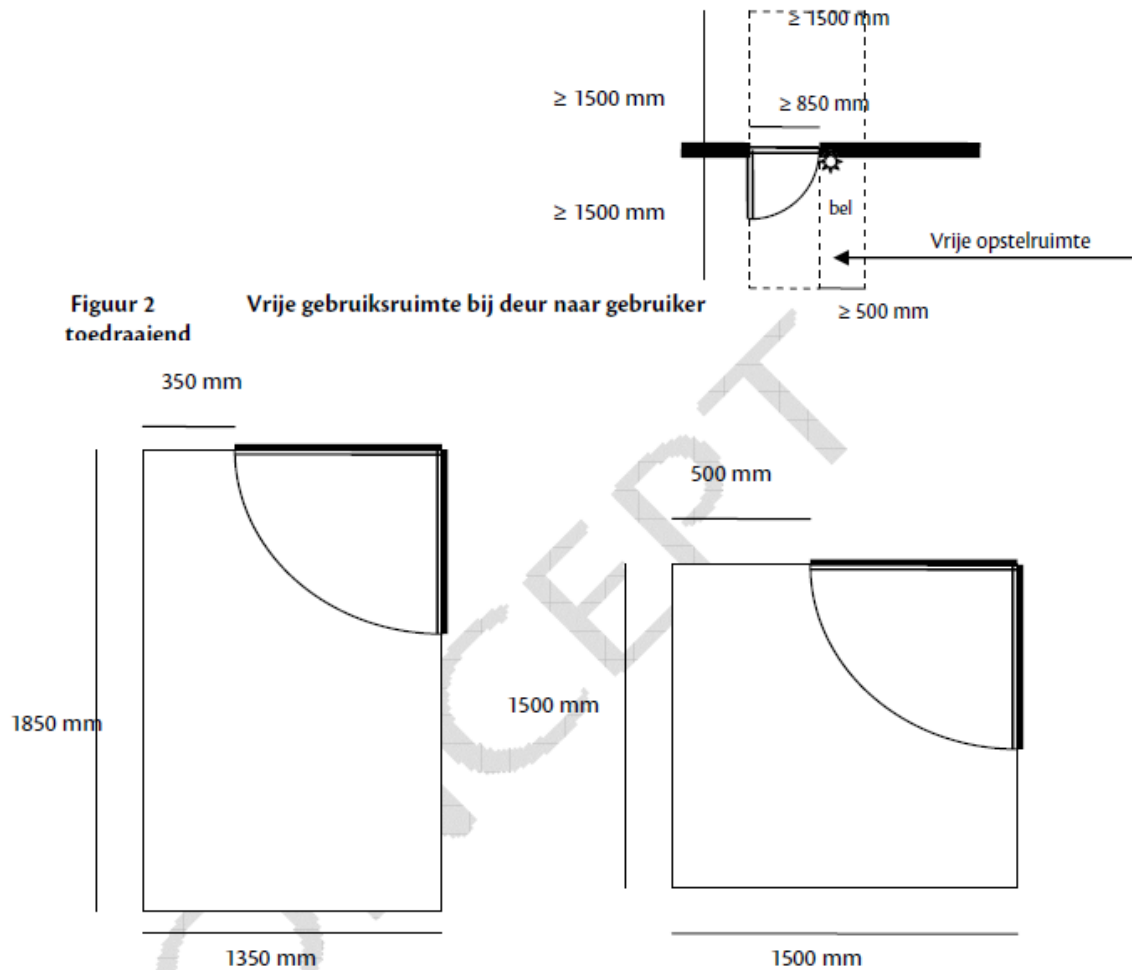
Drempels Om de woning rollator toegankelijk te maken worden de drempels binnenshuis verwijderd. Tevens wordt de drempel bij de voor en achterdeur geëgaliseerd. Om de aanpassing netjes af te werken, worden er nieuwe deuren afgehangen.



BJW 3 sterwoning

Deuren Het huis wordt rolstoelvriendelijk gemaakt door bredere doorgangen te creëren. Deze doorgangen zijn opgenomen in het gevelelement.

Grotere gang/entree Om binnenshuis voldoende ruimte te hebben om uit de rolstoel te komen, wordt de gang breder gemaakt.



BJW 4 sterwoning

Uitbouw De woning wordt uitgebreid aan de achterzijde, dat voor een groter vloer oppervlak zorgt op de begane grond. Bij de verbouwing wordt de badkamer en de keuken geïnstalleerd. De slaapkamer echter nog niet. Op die manier kan het beneden slapen zo lang mogelijk uitgesteld worden en van een grote woonkeuken/woonkamer genoten worden. Op het moment dat het gevaarlijk wordt om met de traplift naar de slaapkamer te gaan, kan er binnen een dag een wand geplaatst worden dat slapen op de begane grond mogelijk maakt.



Bij deze variant kan er bij het woonprogramma op de begane grond de bovenste verdiepingen verhuurd worden. Hiervoor zijn op de bovenste verdiepingen aanpassingen nodig om daar nog een woonprogramma te realiseren. Dit betreft de kangoeroewoning.