

The background of the slide is a photograph of a modern residential building with vertical wood cladding. Two men are on a balcony; one is in the foreground, partially obscured by a blue text box, and the other is further back, looking towards the camera. The balcony has a glass railing and some potted plants.

NEPROM Cie Woningmarkt

Succesvol ontwikkelen voor senioren

Tineke Groenewegen

25 juni 2025

**Blauwhoed
ontwikkelt
vandaag de
leefomgeving
van morgen.**

'Voor de oplossingen van morgen moet
je vandaag anders durven denken én
doen.'

Phillip Smits



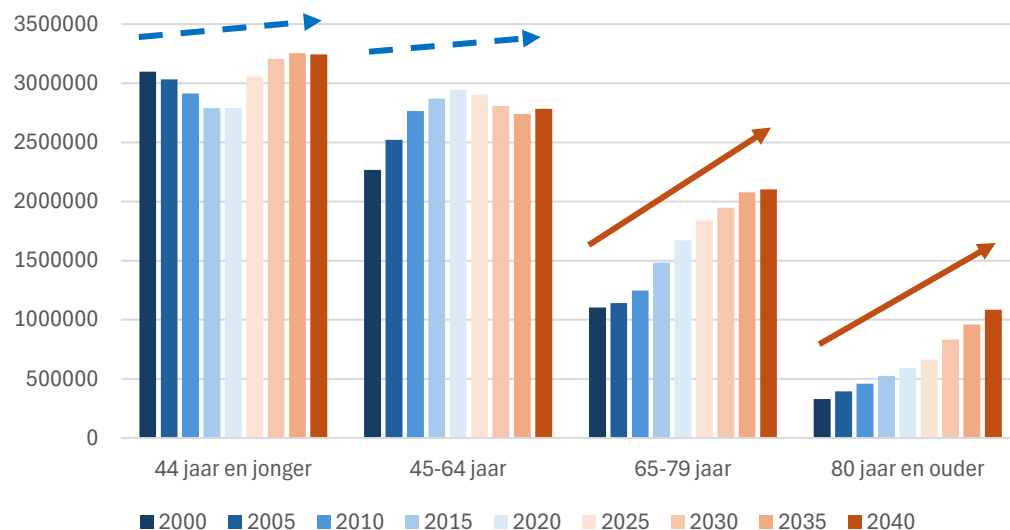
A Data & Marketingtheorie

Data tonen dubbele vergrijzing

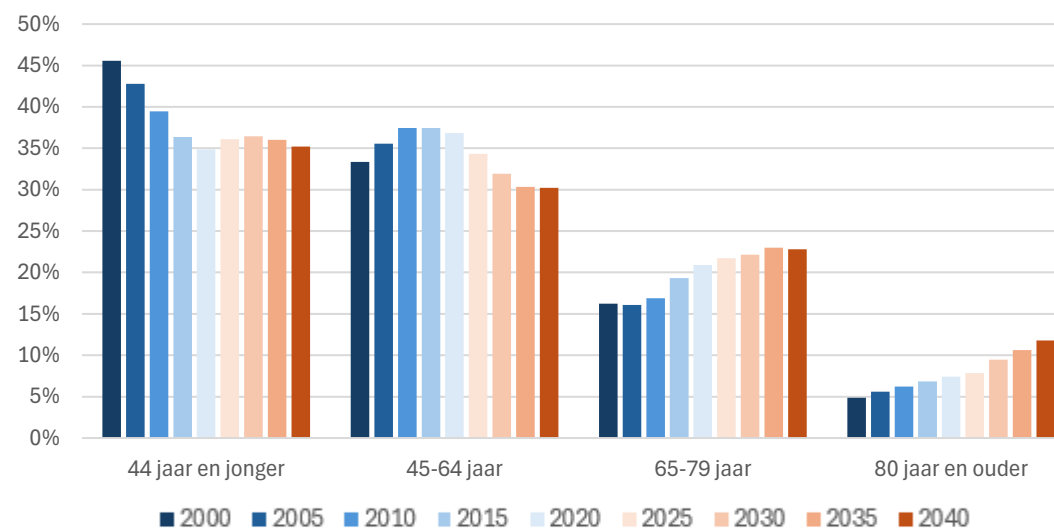
Van 6,8 mln naar 9,2 mln huishoudens in 2040 (+ 35%)

Van 1,4 mln naar 3,2 mln 65-plus huishoudens in 2040 (+225%) Van 20% naar 35% 65-plus huishoudens in 2040 (+ 75%)

Ontwikkeling huishoudens naar leeftijd in Nederland



Aandeel huishoudens naar leeftijd in Nederland



Data geven inzicht: Senioren verhuizen wél, mits...

WOON:

- Eigen woningbezit senioren sterk gestegen
- 'geen (gepast) aanbod' reden om nog niet te verhuizen
- *Mits juiste aanbod willen ook zij verhuizen!*

Kadaster:

kopers tussen de 60 en 70 jaar kopen de meeste nieuwbouw (15% versus 12% overall)



Figuur 1.8 | Percentage huishoudens woonachtig in een koopwoning (eigenwoningbezit), naar leeftijd en huishoudenssamenstelling, 2006 tot en met 2024

	2006	2009	2012	2015	2018	2021	2024
Alleenstaand < 35 jr	27%	32%	32%	25%	25%	21%	20%
Paar < 35 jr	64%	64%	60%	51%	50%	51%	50%
Alleenstaand 35-64 jr	39%	43%	42%	42%	42%	41%	41%
Paar 35-64 jr	71%	76%	77%	79%	81%	81%	80%
Paar met kind(eren)	76%	81%	82%	83%	83%	84%	83%
Eenoudergezin	31%	35%	37%	38%	39%	40%	43%
Alleenstaand 65+ jr	31%	33%	33%	37%	39%	39%	43%
Paar 65+ jr	54%	59%	64%	68%	71%	73%	75%

Figuur 4.11 | Belangrijkste reden dat actief zoekende woningvragers nog geen woning hebben gevonden, naar leeftijd, 2024

	Tot 35 jaar	35 - 64 jaar	65 jaar en ouder
te weinig gedaan	14%	11%	14%
prijzen te hoog	38%	31%	20%
nog niet lang genoeg ingeschreven	6%	3%	7%
wachttijd te lang	12%	11%	5%
te weinig aanbod in plaats of buurt	11%	20%	25%
te veel vraag/kom er niet tussen	7%	5%	2%
woningen voldoen niet aan wensen	4%	10%	14%
verkoop huidige woning	0%	1%	3%
andere reden	9%	9%	9%

Data: de vraag is divers

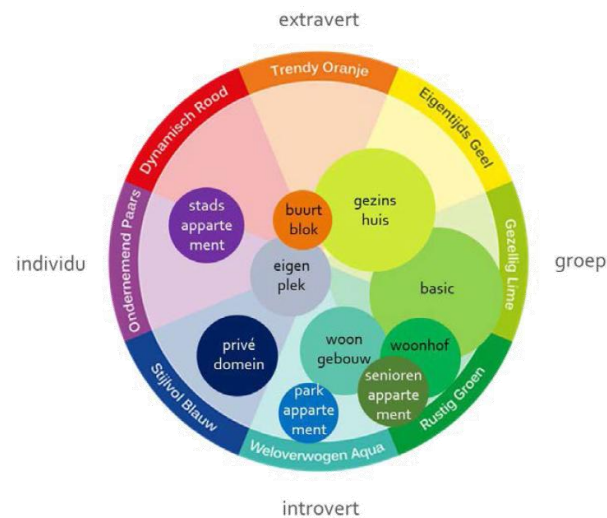
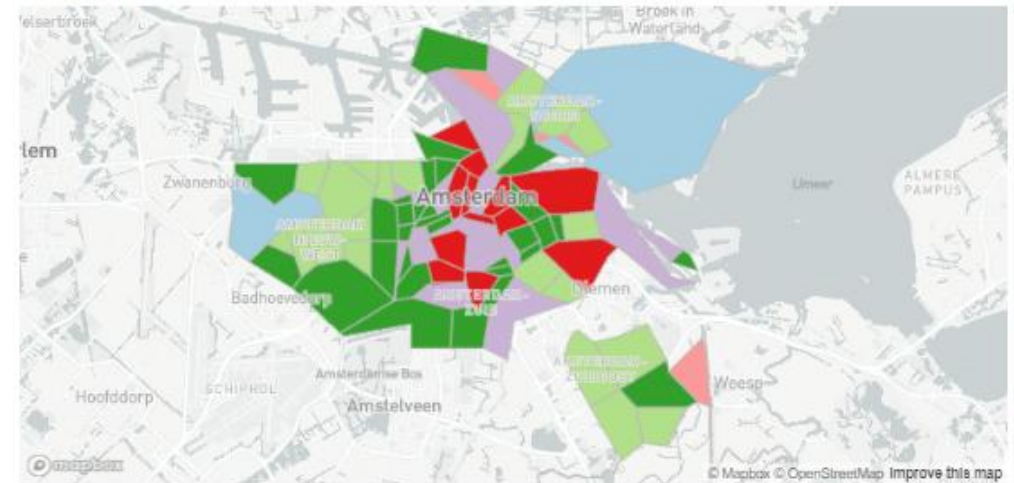
- Diversiteit aan leefstijlen / oriëntaties
- Zowel gestapeld als grondgebonden
- Zowel stedelijk als randstedelijk en landelijk
- Betaalbaar? – moet passen bij hun portemonnee!
 - Vaker koop dan huur!

Woonprofielen senioren

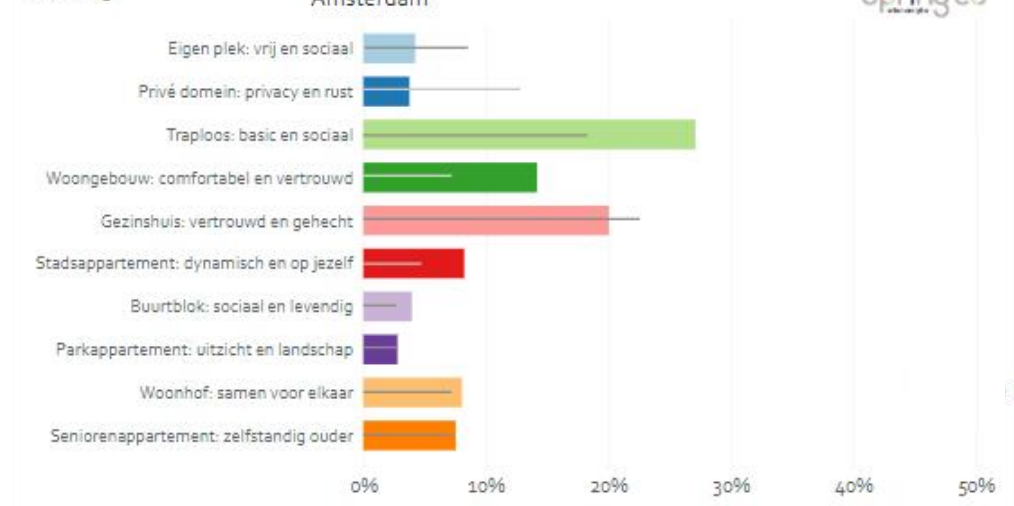
Bron: SpringCo i.s.m. Platform31

Springco
urban analytics

Woonprofiel



Verdeling

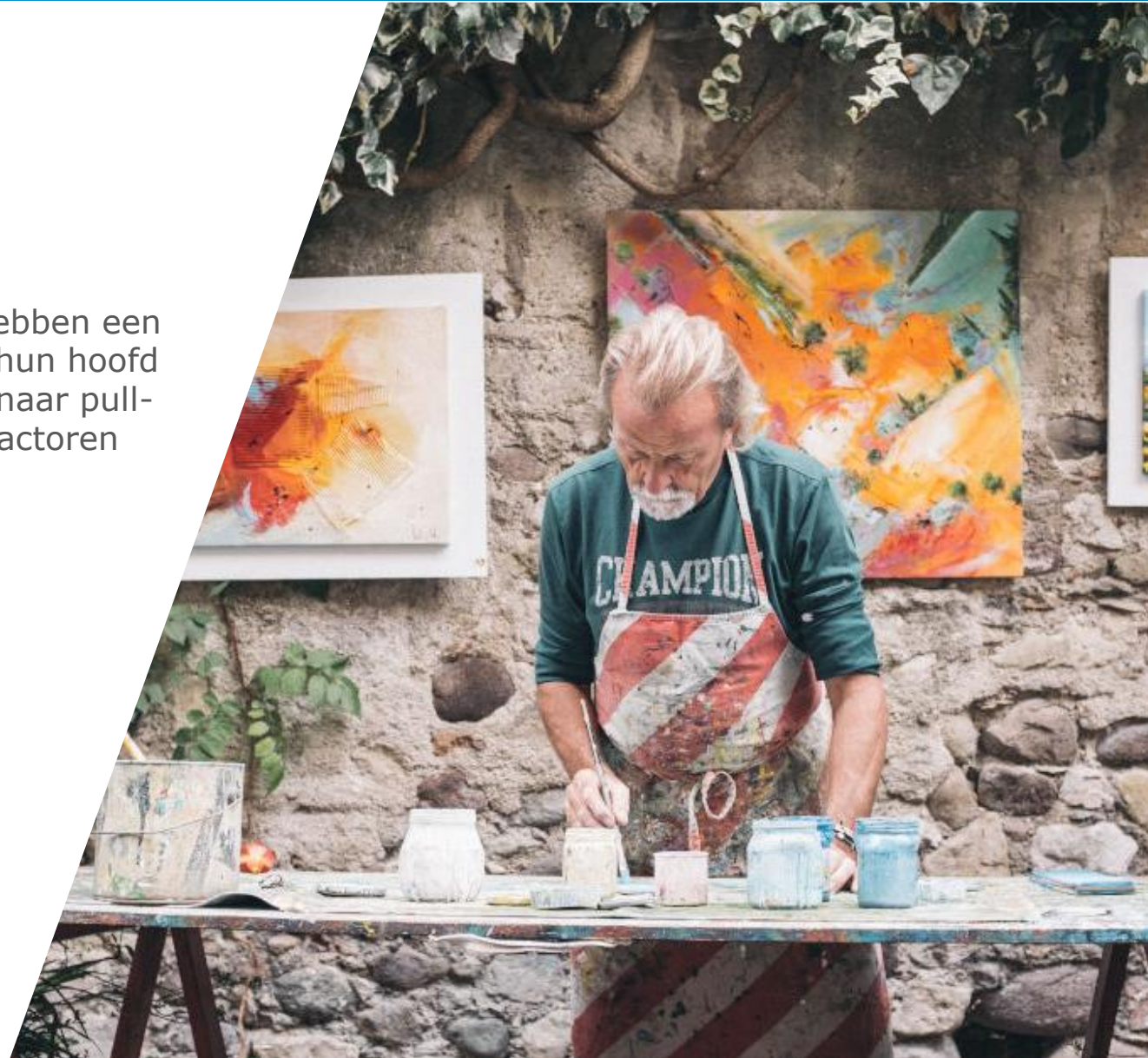


Inspelen op behoeften (latent vraag)



Senioren hebben een dak boven hun hoofd
→ op zoek naar pull-
i.p.v. pushfactoren

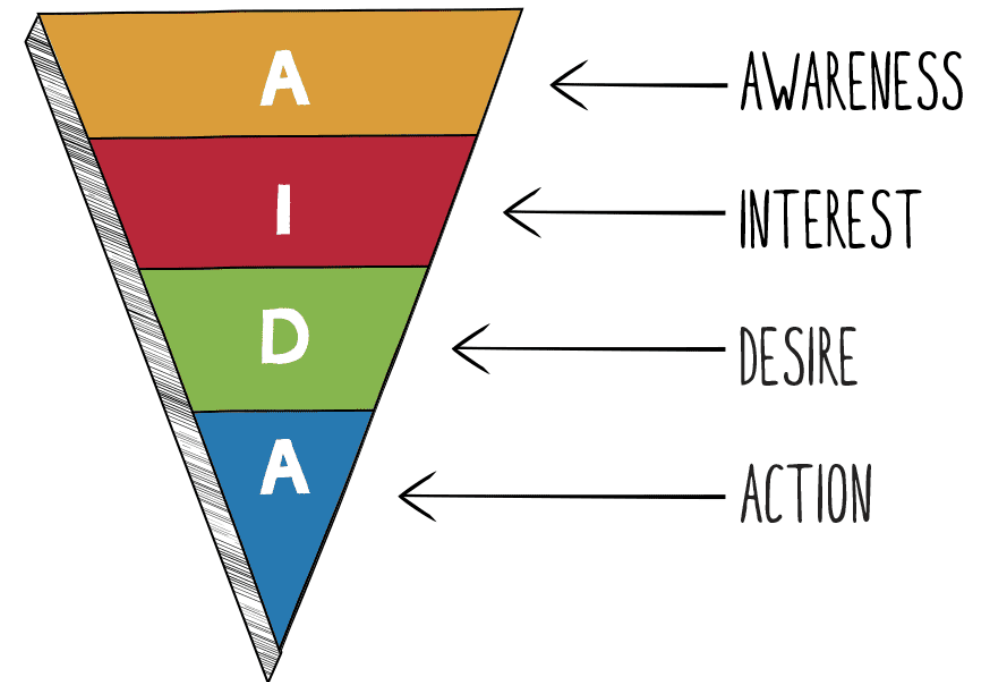
Piramide van Maslow



Pull-strategie als vertrekpunt

- Senioren: zoeken een 'thuis' i.p.v. een 'huis'
- Neem doelgroep vanaf begin mee:
ze hebben tijd nodig om 'hun zolder op te ruimen'
- Verleiding is 'key'
- Co-creatie
 - Draagvlak
 - Ambassadeurs
 - Eigenaarschap

THE AIDA MODEL



B De Praktijk

Bleiswijk De Zwanenbloem

Echt luisteren!

Initiatiefnemer: Collectief Particulier Initiatief

Architect: De Zwarte Hond

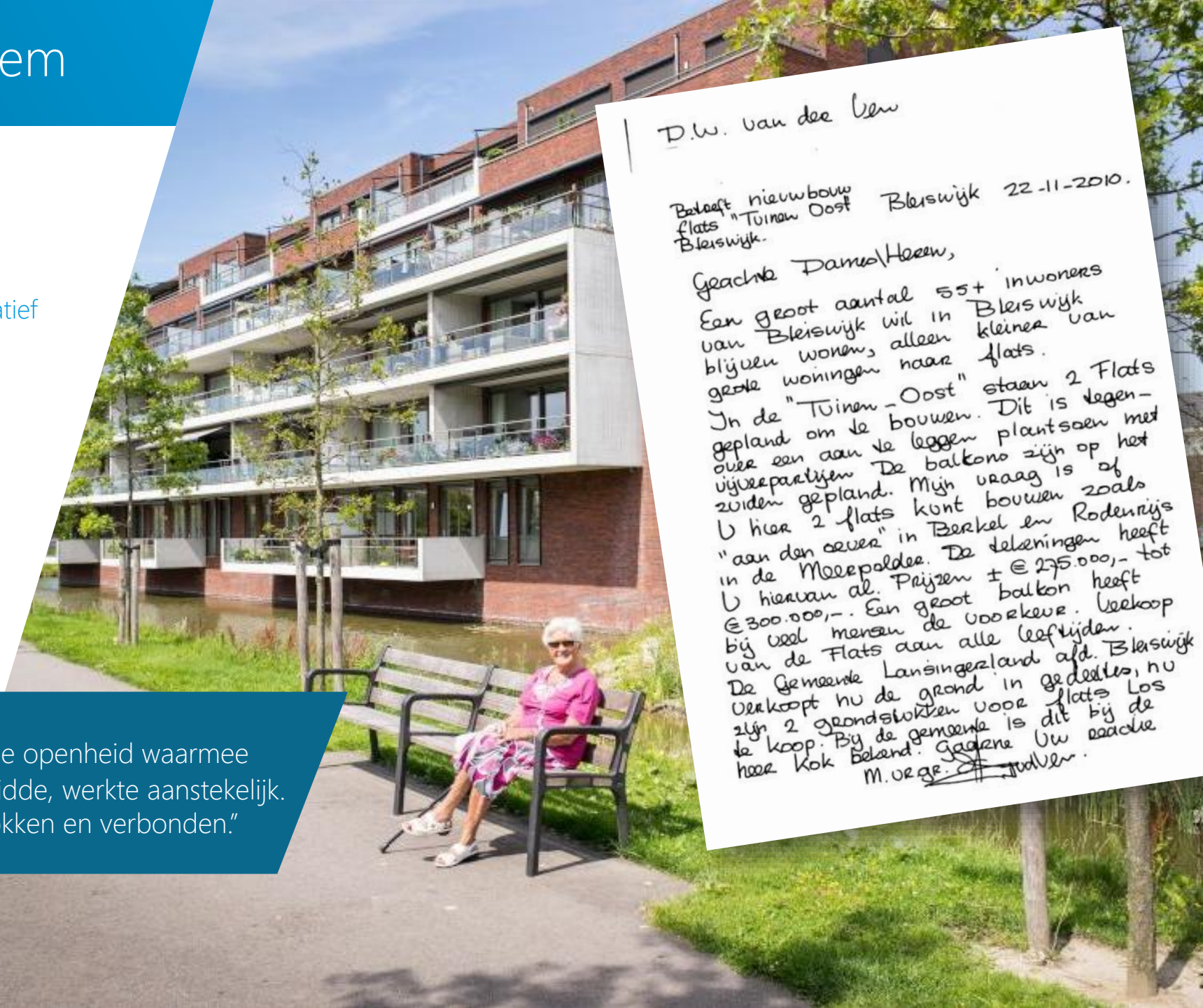
Ontwikkeling: 2010- 2016

Producten: 28 VS en 24 MD
koopappartementen

Meer info:

www.blauwhoed.nl/project/de-zwanenbloem-i-ii

"Het enthousiasme en de openheid waarmee Blauwhoed het proces begeleidde, werkte aanstekelijk. We voelden ons erg betrokken en verbonden."



D.W. van der Ven

Betaaft nieuwbouw flats "Tuinen Oost" Bleiswijk 22-11-2010.
Bleiswijk.

Geachte Dames/Heren,

Een groot aantal 55+ inwoners van Bleiswijk wil in Bleiswijk blijven wonen, alleen kleinere van grote woningen naar flats.

In de "Tuinen - Oost" staan 2 Flats gepland om te bouwen. Dit is tegenover een aan te leggen plantsoen met vijverpartijen. De balkons zijn op het zuiden gepland. Mijn vraag is of u hier 2 flats kunt bouwen zoals

"aan den oever" in Berkel en Rodenrijs in de Meerpolder. De tekeningen heeft u hiervan al. Prijzen ± € 275.000,- tot € 300.000,-. Een groot balkon heeft bij veel mensen de voorkeur. Verkoop van de Flats aan alle leeftijden.

De Gemeente Lansingerland afd. Bleiswijk verkoopt nu de grond in gedeeltes, nu zijn 2 grondstukken voor flats Los te koop. Bij de gemeente is dit bij de heer Kok bekend. Gedeene Uw eerbiedige M. Orge. ~~van der Ven~~

Oriënteren bij je 'peers'



Blauwhoed organiseerde voor geïnteresseerden een bezoek aan de woningen in plan De Oever in Berkel & Rodenrijs.



WORDEN UW WOONWENSEN GEREALISEERD IN DE TUINEN-OOST?

Schiedam, Parkentree



Conceptontwikkeling in co-creatie

Initiatief	Blauwhoed i.s.m. Beyond Now
Periode	2014-2020
Ontwerp	Inbo
Programma	25 MDK bungalows, lounge/huiskamer, 10 MDH, 50 MDK en 4 VSK appartementen

Nederlands eerste woon- en leefbuurt voor actieve senioren volgens de principes van Senior Smart Living

Senior Smart Living is ontwikkeld vanuit de kernwaarden: verbinden, genieten, ontplooiën.....leven!

"Geïnteresseerden hebben zelf vorm gegeven aan het concept"



Tijdelijk co-creatie ParkEntree



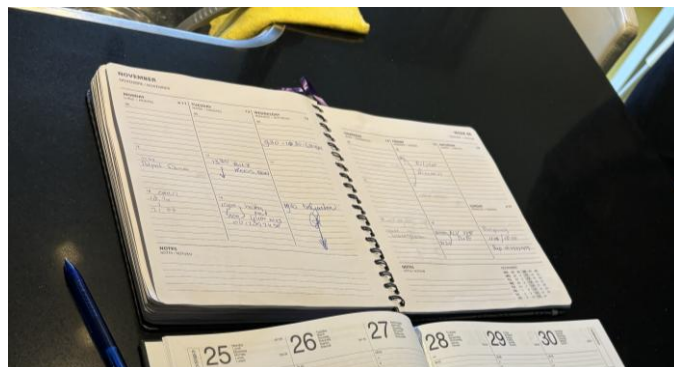
- Afstemmen randvoorwaarden gemeente (3 maanden)
- Reserveringsovereenkomst
- Haalbaarheidsonderzoek onder burgers, in co-creatie (6 maanden)
 - 1e Informatiebijeenkomst wijk
 - Woonwensenenquête
 - 2e co-creatie – stedenbouw en woningtypen
 - 3e co-creatie – architectuur en collectieve ruimte(n)
 - 4e co-creatie – duurzaamheid
- Indiening ontwikkelplan bij gemeente
- Externe taxatie t.b.v. marktconforme grondwaarde, gevolgd door Samenwerkingsovereenkomst met gemeente
- Uitwerken ontwikkelplan tot bestek (1 jaar), gelijktijdig vervolg co-creatie:
- Doorlopen RO-traject
 - 5e co-creatie – terugkoppeling en presentatie woningontwerpen
 - 6e co-creatie – terugkoppeling en inventarisatie invulling collectieve ruimten ('zo wil ik wel 150 jaar worden-spel')
 - 7e co-creatie – terugkoppeling en toelichting op beheerplan / hospitality concept
- Start verkoop/verhuur (6 maanden)
 - 8e co-creatiebijeenkomst – ontwerp en inrichting binnentuin en lounge
 - Inspiratiesessies: keuken, deelmobiliteit, ...
- Start bouw (tijdsduur afhankelijk van omvang en complexiteit)
 - Open huis momenten op de bouw
 - Opstart gezamenlijke activiteiten / communityvorming
- Oplevering
 - Opleverfeest gemeenschappelijke ruimte(n)
 - Doorstart community ondersteund door hospitality-manager



Ervaringen van bewoners ParkEntree



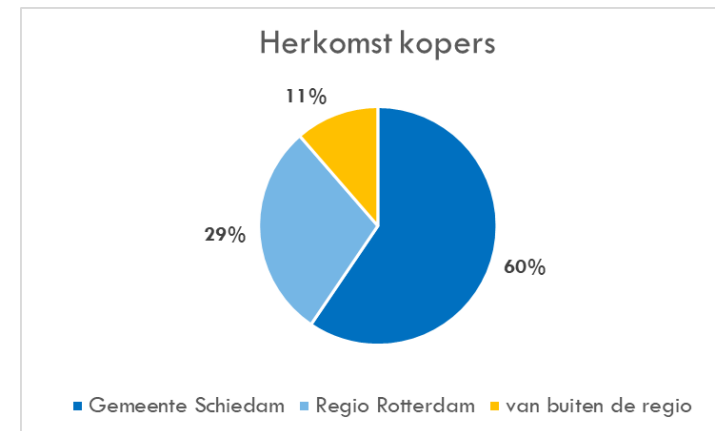
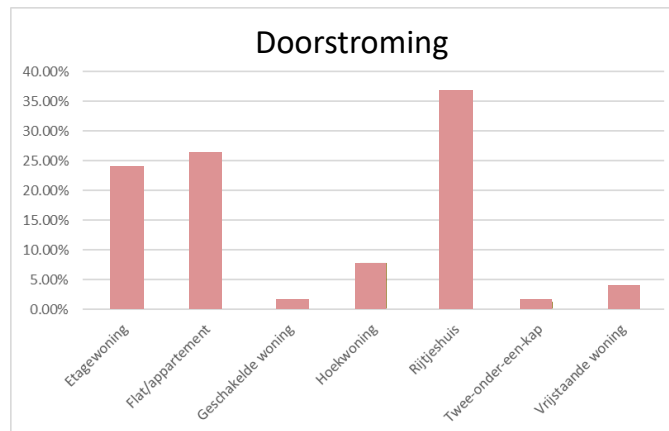
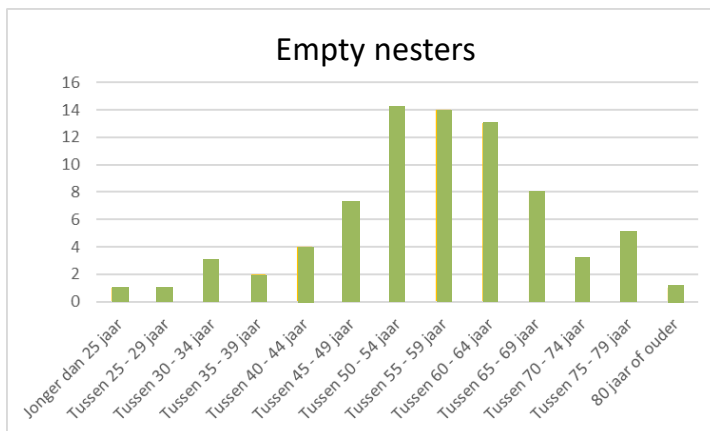
“Wij zijn niet van de geraniums en van zappen houden we ook niet”



“Wij zijn echt voor de plus gegaan, voor de toegevoegde waarde van een gemeenschappelijke ruimte”



“We werken allebei nog, maar dat zal toch een keer ophouden. Het is dan heel prettig om andere mensen om je heen te hebben.”



Tender – uitwerking in cocreatie

Community: 101 appartementen

71 senioren woningen (43 koop én 18 sociale huur)

29 starters eenheden: 14 BK en 15 SH

11 overig: 10 MDK, 1 MDH

Architecten: KOW en Urban Synergie

Partner: welzijnsorganisatie SWOP

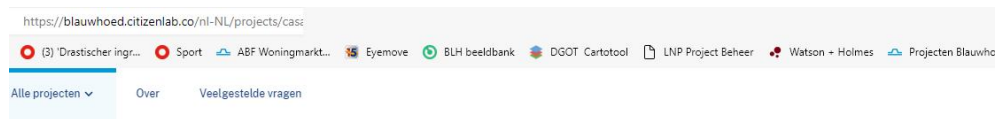
Collectief:

- Huiskamer/lounge
- Collectieve binnentuin
- Collectieve kas in binnentuin

*“Wonen met jonge mensen houdt mij ook jong.
Was bang dat er alleen maar 'oudjes' zouden komen wonen.”*



Inspiratie, beleving & draagvlak: off- én online



Casa Vita - Pijnacker

Wat? In het plan Casa Vita staat gezond wonen centraal. Uniek aan dit plan is dat Casa Vita gebouwd wordt in hout. Met een mix aan prijsklassen voor een brede doelgroep kunnen zowel jong als oud hier een nieuwe woonplek vinden. In het plan zijn er volop mogelijkheden om elkaar te ontmoeten in de parkzone of gedeelde binnentuin, maar ook in de gedeelde huiskamers komen buren elkaar tegen. Gezondheid en stimuleren van sociale interactie staat in het plan voorop.

Hoe? Via dit platform konden deelnemers actief meepraten over de uitgangspunten van het plan.

We hebben toekomstige bewoners, omwonenden en ondernemers vroegtijdig betrokken in het proces om er zo voor te zorgen dat het plan aansluit bij de lokale behoefte.

En nu? Inmiddels zijn de koopwoningen verkocht en zullen de huurwoningen door De Goede Woning in verhuur worden genomen. Voor meer informatie verwijzen wij u naar de projectwebsite www.wonenincasavita.nl

Over

Beëindigd op 30 sep. 2022

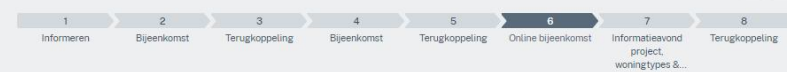
49 deelnemers

8 fasen

4 activiteiten

[Delen](#)

Fases



NATUURINCLUSIEF BOUWEN



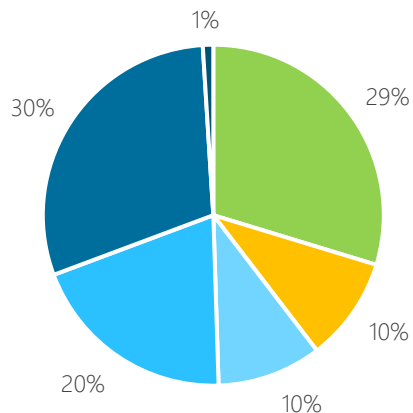
Vraag 5: Wat spreekt u aan aan het voorstel voor natuurinclusief bouwen en wat minder?

Vraag 6: Heeft u suggesties voor verbeteringen?



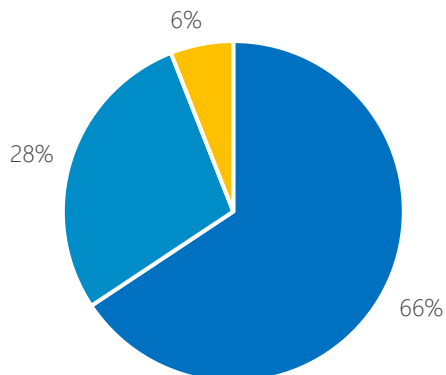
De praktijk: huiskamer spil in community-vorming

Bewoners naar leeftijdsklasse



■ < 30 jaar ■ 30- 50 jaar ■ 50 - 60 jaar ■ 60 - 70 jaar ■ 70 - 85 jaar ■ 85-plus

Herkomst kopers



■ Gemeente P/N ■ Regio Haaglanden/R'dam ■ van buiten de regio

DE HUISKAMER VAN CASA VITA

Een plek voor verbinding en ontmoeting

Informatie voor het college van B&W - Bezoek Casa Vita, 20 mei 2025
Inbreng van bewoners (namens de huiskamercommissie)

Doel & betekenis van de huiskamer

- De huiskamer is een centrale ontmoetingsplek voor bewoners van Casa Vita (kopers en huurders) én (op termijn) ook voor de wijk.
- Gericht op sociale verbinding, laagdrempelig contact, informele zorg en versterking van het gemeenschapsgevoel.
- Geïnspireerd door andere succesvolle initiatieven binnen de gemeente (zoals Floralaan in Pijnacker en het Jozefpad in Nootdorp).
- Past binnen gemeentelijke ambities om bewoners actief met elkaar te verbinden en informele ondersteuning dichtbij huis te organiseren.

Gebruik & beheer

- Ingericht met bijdragen van bewoners, Blauwhood, gemeente en met subsidie van de provincie.
- Beheer en programmering wordt mede vormgegeven door een actieve huiskamercommissie (bewoners zelf).
- De commissie bestaat uit bewoners uit verschillende delen van het gebouw (allemaal kopers), en streeft ernaar een verbindende schakel te zijn binnen het geheel van kopers, huurders en de wijk.
- Samenwerking met SWOP (sociaal werk), wijkvereniging en De Goede Woning.

Eerste ervaringen

- De eerste koffie-inlopen starten binnenkort.
- Bewoners zijn betrokken en enthousiast, maar zoeken nog naar balans tussen zelfbeheer en professionele ondersteuning.
- Fijnmazige afstemming met SWOP en andere partners vindt bewust pas na de inhuizingen plaats.
- Inloophmomenten worden belangrijk om signalen op te vangen, vooral van bewoners die kwetsbaarder zijn, zoals alleenstaanden of mensen die minder snel aansluiten bij georganiseerde activiteiten.

Koffie & Klets bij Casa Vita

Uitnodiging in de Huiskamer

Voor iedereen die zin heeft in een praatje, een drankje en een ontspannen moment met buren in de huiskamer.

Wanneer:
Elke twee weken op woensdagavond om 19.30 uur

Komende data:

- Woensdag 21 mei
- Woensdag 4 juni
- Woensdag 18 juni
- Woensdag 2 juli

Waar:
In de gezamenlijke huiskamer

Voor wie:
Voor alle bewoners van Casa Vita die zin hebben in een praatje, een kop koffie, thee of water - of gewoon even gezellig samen willen zijn.

Niets moet, alles mag. Loop gerust binnen, ook als je later bent of maar even wilt blijven.

De huiskamercommissie is er ook - maar gewoon als buren, niet als vergaderaars ☺

Zin om aan te sluiten?
Stuur even een appje in de groep 'Casa Vita Koffie & Klets' onder de WE-community in WhatsApp, of kom gewoon langs!

“De huiskamer heeft tijd nodig om goed te landen, zowel binnen Casa Vita als in bredere verbinding met de wijk. Dit is een lerend proces, waarin we al werkende ontdekken wat wel/niet werkt”

Utrecht, Meyster's Buiten

Specificaties

Periode	2009-2017
Programma	herenhuizen: 51 VSK appartementen: 49 VSH en 37 VSK basisschool, theater en buurthuis
Ontwerp	Groosman, Zecc, Inbo

Integrale transformatie van de monumentale Cereolfabriek en omgeving.

Meyster's Buiten is een nieuwe, levendige buurt in Oog in Al. Waar wonen en recreëren hand in hand gaan en hergebruik en nieuwbouw harmonieus samenkomen.

Co-creatie was het uitgangspunt in het ontwikkelproces.



"De goede presentaties en het samenspel tussen de architecten en ontwikkelaars tijdens de woonworkshops gaven ons een goed gevoel"

De praktijk

Ambassadeurschap

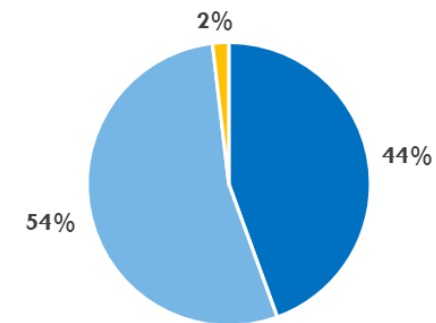
- Omwonenden gingen zelf in gesprek met bezwaarmaker, bezwaar werd ingetrokken
- Ook in crisistijd behaalden we hier een voorspoedige afzet
- Ontwikkelen voor marktniches middels marktcontact

Doorstroming!

- Kapitaalkrachtiger gezinnen verhuisden van hun jaren '30 woning (110 m2 gbo) naar de herenhuizen (> 150 m2 gbo)
- Senioren verhuisden van hun jaren '30 grondgebonden woning naar een huur- of koopappartement



Herkomst kopers



■ Wijk Oog in Al ■ Gemeente Utrecht ■ van buiten de gemeente



HIA – Volgerlanden, Lof&Loof

Specificaties

- Periode 2017-2021
- Programma 39 grondgebonden woningen, w.v. 9 bungalows
- Ontwerp Juli Ontwerp

Bijzonderheid:

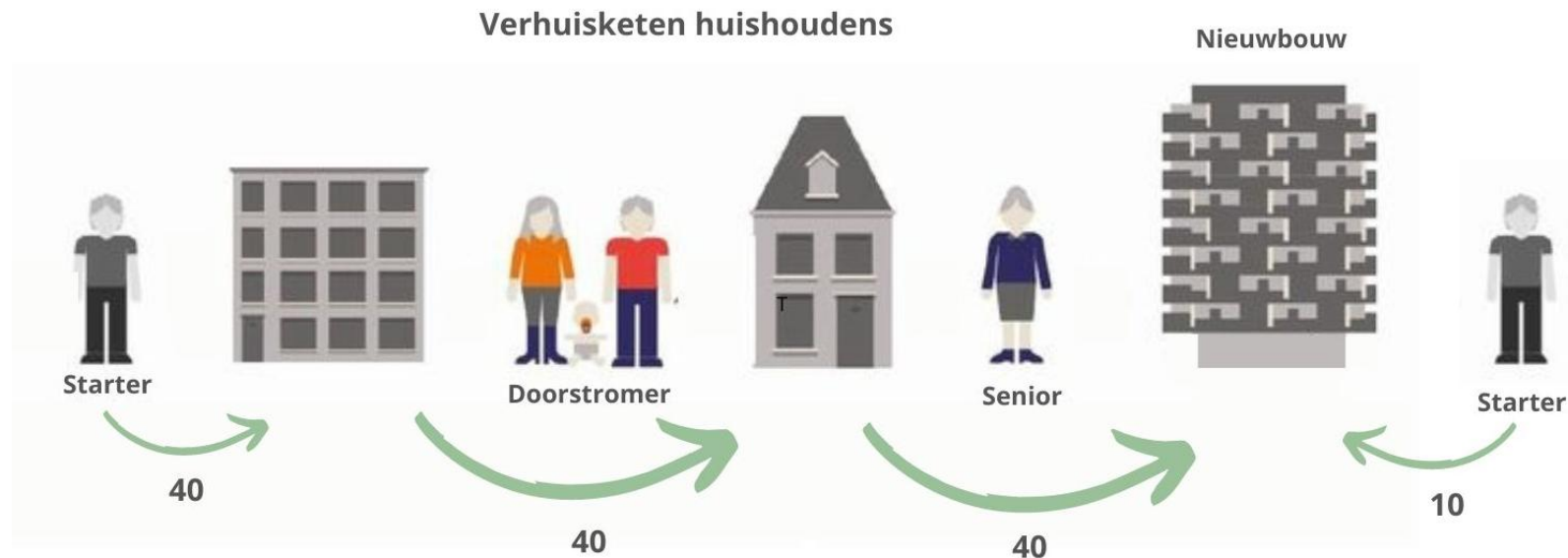
- Van de ca 90 inschrijvingen was 1/3 empty nester, zij schreven zich in voor sec de bungalows!

*"We hebben bewust voor een bungalow gekozen.
Met een appartement ben je toch altijd afhankelijk van wat
andere bewoners willen.
Dit is echt ons huis, voor mij is die vrijheid heel belangrijk"*



Daarom bouwen voor senioren!

- 1 **Bouwen voor de Vraag van Morgen (MVO)**
- 2 **Een gezonde(re) business-case!**
- 3 **Draagvlak**
- 4 **Multiplier-effect:
niet 1, maar wel 4 huishoudens een passend thuis**



'Voor de oplossingen van morgen moet
je vandaag anders durven denken én
doen.'

Phillip Smits



BLAUWHOED