

Ontwikkelen voor senioren: lessons learned in ParkEntree

20-12-2019 10:02

Terwijl woonprojecten voor senioren anno 2019 maar mondjesmaat van de grond komen, praten ze in Schiedam na vijf jaar ontwikkelen en bouwen voor deze doelgroep inmiddels over 'lessons learned'. Waar moet je bij projecten voor senioren op inzetten? Welke rol kan een gemeente innemen? Hoe belangrijk is zorg? Hoe faciliteer je ontmoeting? Nu de bewoners hun intrek hebben genomen, maken Tineke Groenewegen van Blauwhoe en Alex Sievers van Beyond Now de balans op.

1. Niet de stenen, maar de community

Tineke is vanaf het eerste begin betrokken bij de ontwikkeling van ParkEntree: "Tijdens het proces zie je steeds meer dat inclusief ontwikkelen en ontwerpen niet zozeer draait om de stenen, maar des te meer om het op de juiste manier vormen van een community, door goed te luisteren."

Dat is gelukt bij ParkEntree, het eerste woonproject in Nederland volgens het Senior Smart Living concept dat vooral inzet op de actieve senior.

2. Faciliteer ontmoeting

Alex, een van de initiatiefnemers van het woonconcept: "Veel senioren (mensen met de nodige woonervaring) willen betrokken zijn bij hun omgeving. Die betrokkenheid faciliteren we door een goede ruimtelijke structuur. Bijvoorbeeld met binnentuinen en een gemeenschappelijke ruimte op een strategische plek. Laagdrempelige ontmoetingen zijn vanzelfsprekend."

Ook is het belangrijk om de community- of hospitalitymanager een faciliterende rol te geven in het woonproject. Die is het eerste aanspreekpunt. Bewoners maken zelf de keuze wat ze al dan niet samen doen in het clubhuis of de gemeenschappelijke tuin.

3. Wonen met zorg? De kunst van het verleiden

Bij het vermarkten van ParkEntree communiceerden we bewust niet actief over 'zorg' en dat heeft een reden. Tineke: "De meest succesvolle seniorenproducten (zoals de iPad) zijn nóóit vermarkt als 'bestemd voor senioren'. Sterker nog, producten die dat wel waren, faalden vaak. Pas toen de E-bike een hip en stoer imago kreeg, gingen ook ouderen die kopen. Dus waarom vermarkten als 55-pluswoning of woning met zorglabel als zorg nog niet per se nodig is?"

Alex: "De senioren van nu zijn steeds fitter. Het merendeel (88%) maakt geen of nog lang niet gebruik van zorg. Zij voelen zich dus niet aangesproken, terwijl ze wél een duidelijke woonwens hebben waarbij die eventuele zorg op termijn wel gewaarborgd moet zijn. Bij ParkEntree in Schiedam faciliteren we dit wel en brengen we bewoners tegen die tijd en desgewenst via onze hospitalitymanager met potentiële zorgverleners in contact, of maken we afspraken."

4. Gemeenschap versus individu

Alex: "Zorg ervoor dat er een juiste balans is tussen het individu en het collectief. De uitwerking in de woningen en de woonomgeving moet matchen bij de verschillende leeftijden (50 – 80 jaar) én hun behoeften. In de ontwikkelfase voerden we met elkaar vooral het gesprek over issues als: tijdsbesteding, veiligheid, privacy, verantwoordelijkheden en gezamenlijkheid. Waar bij een traditionele woongroep de focus vooral ligt op het collectief, is er bij ParkEntree een balans tussen collectief en individu gevonden. Dat betekent dat je nadenkt over verbindingen tussen mensen, of hoe een binnentuin en deelmobiliteit kunnen bijdragen in het genieten van je woonomgeving. Moet de tuin een verkeersfunctie krijgen of een verblijfs- en ontmoetingsfunctie? Laatst hebben we nog gesproken over deelauto's. Die gaan straks een mooie aanvulling leveren in het aanbod."

5. Een middelmaatje met weinig risico voor de bewoner

Tineke: "Bij woonconcepten voor senioren zie je vaak twee uitersten, een grootschalig woon-zorgcomplex met zo'n 200 woningen of een klein exclusief CPO-project. Ik pleit voor een 'tussenvariant' qua omvang. Ten eerste wil én kan niet iedere senior de financiële risico's dragen die bij een CPO horen. Ten tweede komt men ook niet altijd in aanmerking voor een sociale huurwoning in zo'n woonconcept. Daarnaast vinden mensen die tussenmaat ook prettig, omdat je je kunt aansluiten wanneer je wenst, maar je ook kunt terugtrekken als je dat wilt. Tot slot kun je met een omvang van 90 woningen ook een gemeenschappelijke woonruimte financieren, zonder dat het te duur wordt voor ieder individueel huishouden. Juist die gemeenschappelijke ruimte heeft zo'n belangrijke functie."

6. Koop én huur

Alex zou naast de aandacht voor kopers, ook huurders de kans willen geven om al vroegtijdig mee te praten over een project. "Bij ons concept draait het om gemeenschapszin. Daarom moeten óók toekomstige huurders al vroegtijdig weten of ze wel/niet in aanmerking komen voor een bouwnummer. Hier zie ik nog een wereld te winnen voor de beleggers in Nederland, die niet gewend zijn al voor de start bouw woningen toe te wijzen."

"Overigens hebben wij gemerkt dat of iemand wil kopen of huren heel diverse redenen heeft en soms ook nog niet duidelijk is. Zo wijzen enquêtes uit dat van geïnteresseerden in Schiedam 30% wilde kopen, 30% wilde huren en 40% 'het nog niet wist'. Een oplossing is het bij voorbaat ruimte bieden voor beide voorkeuren: koop én huur", zegt Alex.

7. Samenwerkende beleidsterreinen

De overheid zou meer moeten inzetten op het initiëren van projecten voor senioren. Tineke: "Gemeente Schiedam doet dat. Zij bekijken de woningbouwopgave in breder perspectief. Ook beleidsterreinen zoals grondzaken, sociale zaken en Wmo zijn betrokken. Het gaat over het bouwen aan vitale leefgemeenschappen, niet alleen over het voldoen aan je kwantitatieve bouwdoelstelling. Het samenwerken tussen de diverse beleidsterreinen bevordert ook de gemeentelijke financiën in de vorm van lagere Wmo-kosten door samenwerking en doorstroming in je bestaande woningvoorraad."

Veel waardering

Tineke: "In ParkEntree gaat het echt om de mens, de actieve senior. We ontwikkelden in co-creatie een passend woon- en leefconcept en namen bewoners mee in het ontwikkel- en bouwtraject. Succesverzekerd kun je wel zeggen: mensen zijn ontzettend trots op hun woning en woonomgeving". Alex is even enthousiast: "Ik zou zo nog wel 100 'ParkEntrees' willen maken. De doelgroep zit er ook echt op te wachten."

Wil je meer informatie of heb je een vraag, stuur dan een email naar tgroenewegen@blauwhoed.nl