



Geclusterd wonen voor ouderen

**Hoe realiseren wij dat voor de
middenhuur en koopsector?**



Programma

Welkomstwoord door David Zuilhof

Ervaringen van experts uit de middenhuur- en koopsector

- Elzenhof Hillegom AM door Anneke Speelman
- Klaasje Zevenster BPD door John van den Heuvel
- Pastorie Hoofddorp Timpaan door Sharwin Mahadewsing

Delen van de geleerde lessen

- Afsluiting en vooruitblik naar kennisdeelsessie van 1 juli 2025

De toekomst is grijs

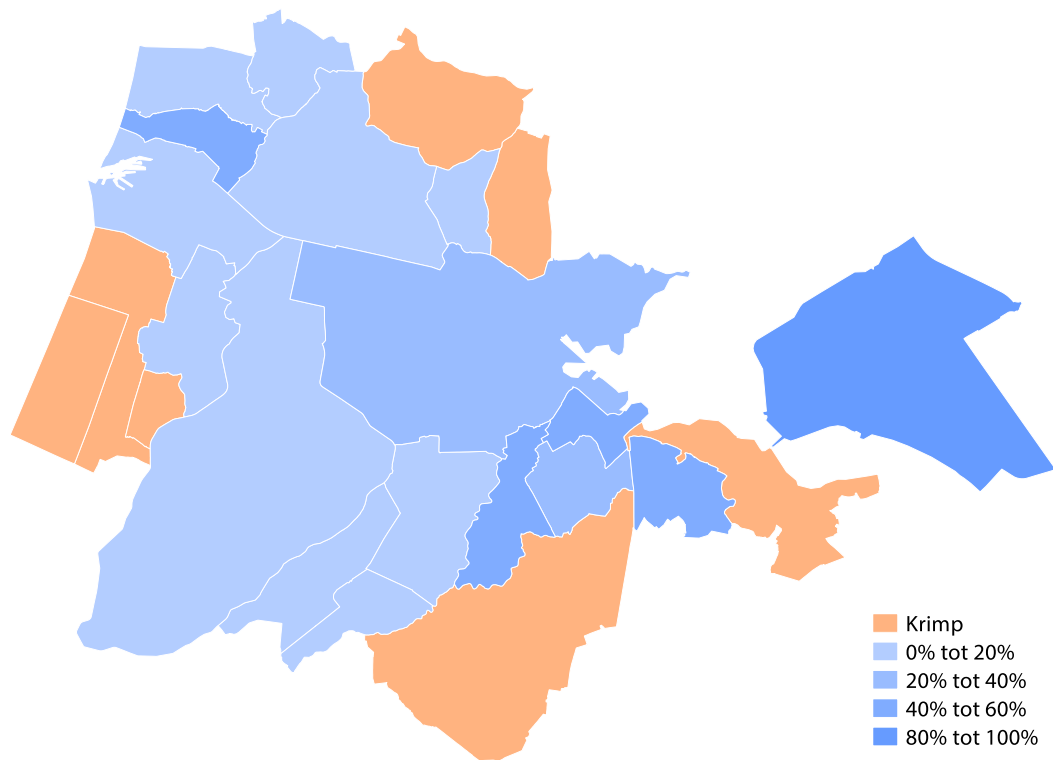
Steeds meer ouderen, maar minder mensen die kunnen zorgen

	2024	2040
Aantal 80-plussers verdubbelt bijna	901.000	1.559.000
Steeds meer mensen met dementie	310.000	> 500.000
Aantal verpleeghuisplekken bevroren	130.000	130.000
Zorgdraagvlak krimpt (20 tot 65 jarigen per 80+)	12	7
Steeds meer mensen (moeten) werken in de zorg & welzijnssector	1 op de 6	1 op de 4

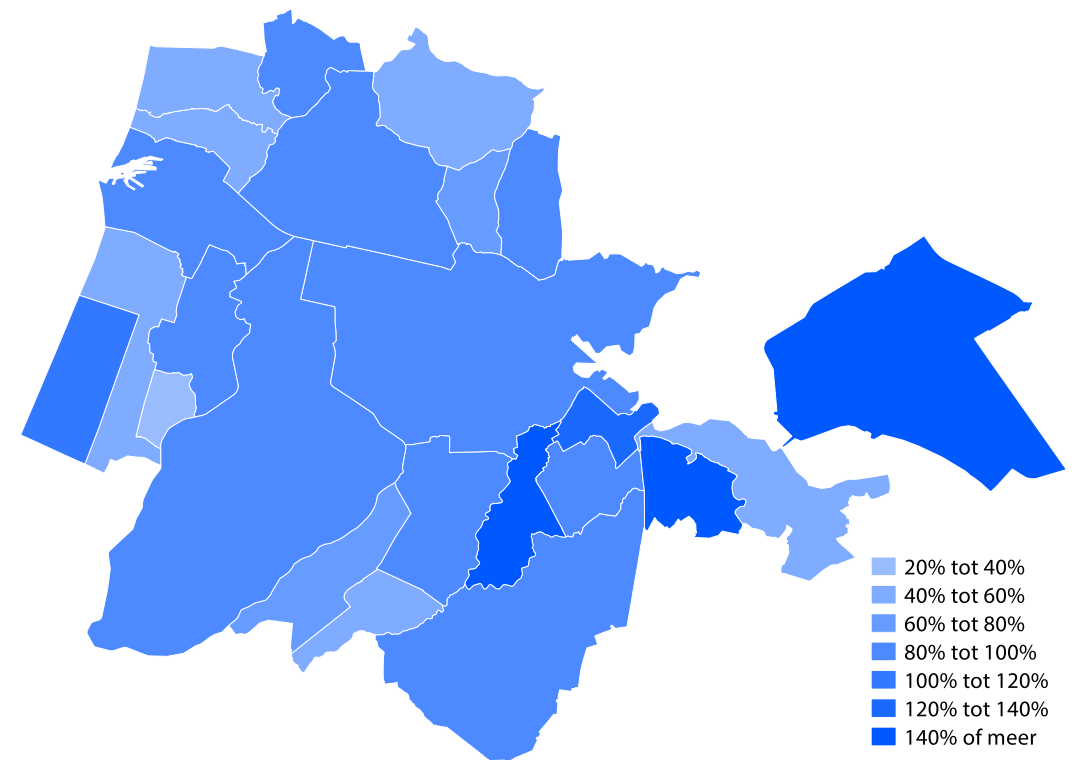
Bijna 100 duizend 75+ huishoudens erbij

Tegen 2040 is circa 16% van de huishoudens 75 jaar of ouder (vs nu 10%)

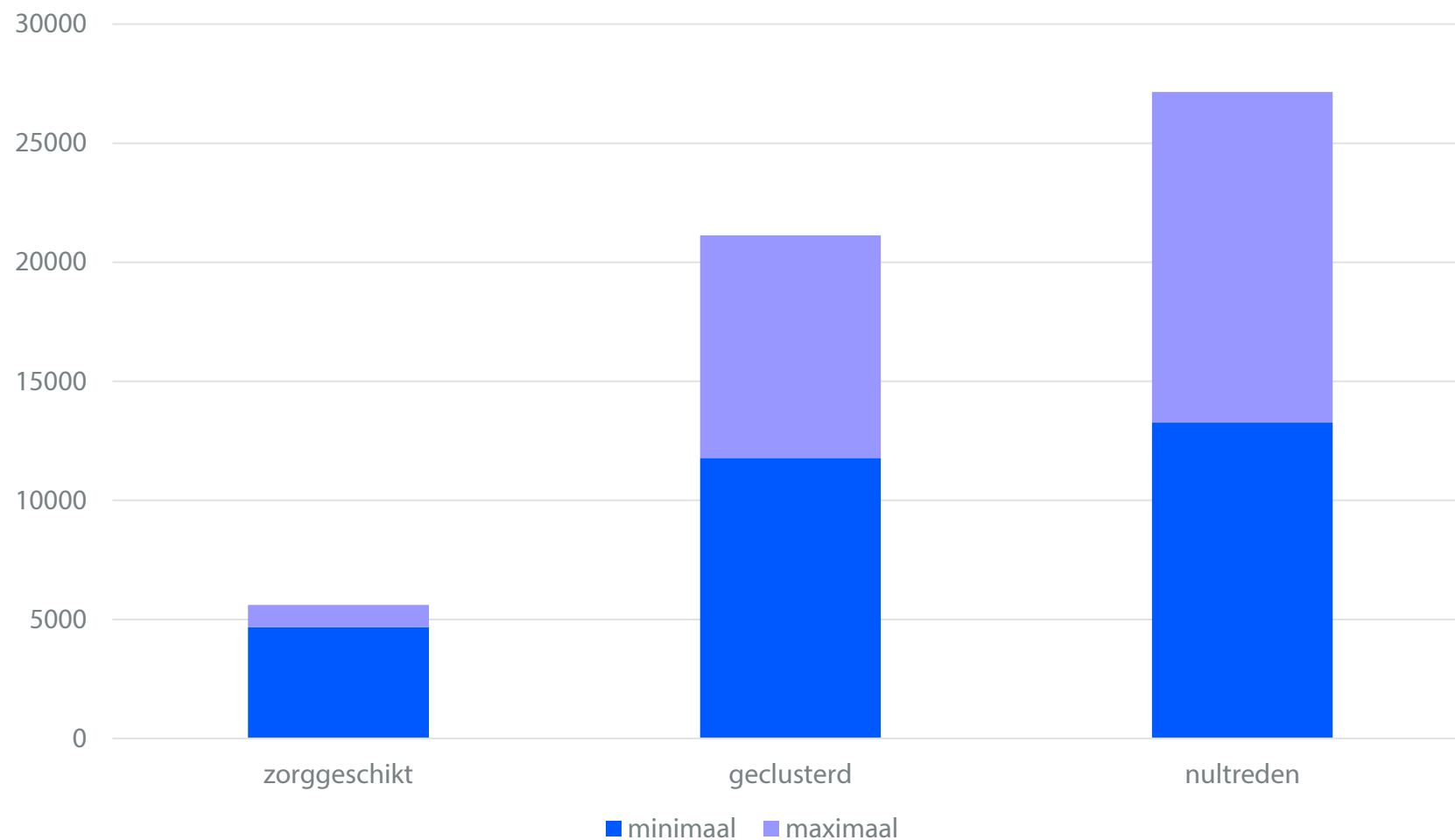
Toename aantal 65 tot 74 jarige huishoudens, 2021-2040 (%)



Toename aantal 75-plus huishoudens, 2021-2040 (%)



Uitbreidingsopgave ouderenhuisvesting tot en met 2030 in de MRA in bandbreedte



Drie pitches

Ervaringen van experts uit de middenhuur- en koopsector

Elzenhof Hillegom AM door Anneke Speelman

Senioren & zorg

Elzenhof te Hillegom

ONTWIKKELAARS
VAN IMPACT

Anneke Speelman
MRA, 13 mei 2025, digitale kennissessie

AM'

Elzenhof te Hillegom

ONTWIKKELAARS
VAN IMPACT



Resultante van de derde en laatste fase van de realisering van de woonzorgservicezone Elsbroek-Zuid te Hillegom met grondgebonden gezinswoningen koop en twee bijzondere seniorengebouwen in de middeldure huur.

Elzenhof:

- a. zelfstandig wonen voor senioren: appartementen en woonzorgappartementen met lichte en zware zorg
- b. aanzet tot zorgzame buurten

AM'

**Elzenhof Woonzorgzone
Elsbroek-Zuid**
derde fase, Hillegom



45 rij-, hoek- en 2^{vl} woningen
doelgroep: gezinnen, koop, oplevering Q2 2023

35 seniorenappartementen, zelfstandig wonende
appartementen, middeldure huur, Q3/4 2025

41 woonzorgappartementen op basis van concept
Let's Live, ouderen met zware en lichtere zorgvraag
en wens tot beschut wonen, middeldure huur
Q3/Q4 2025

Irishof

Doelgroep

- Senioren

Kenmerken complex

- 35 appartementen
- 2 & 3-kamerappartementen, met balkon
- 58 -81 m²
- A+++
- Middeldure huur: 1.130 - 1.300 euro/maand
- Servicekosten: 65 euro/maand
- Scootmobielstalling
- Parkeerplaats: 53 euro/maand, inclusief schoonmaak



Hofstede – wonen met zorg

Doelgroep

- Senioren met een zorgvraag: Wlz-VPT/- MPT en Zorg Thuis
- Eigen regie / activering in een levendige integrale omgeving

Kenmerken gebouw

- 41 2 & 3-kamerappartementen (resp. 25 en 16)
- 62 – 75 m²
- Middeldure huur: 1.140 – 1.240 euro per maand
- Servicekosten: 65 euro/maand
- Wooncomfortarrangement: 156 euro/maand
- Facultatieve diensten en zorg: op aanvraag



Hofstede – wat kunnen we leren?

Wonen met zorg

- Nieuwe vorm: doel goed voor ogen houden – diverse en verschillende belangen – buiten de gebaande paden (ruimte vanuit management voor nieuwe en experimentele woonzorgvorm)
- Wie is waarvoor verantwoordelijk? Scheiden van wonen en zorg geeft nogal eens onduidelijkheden
Wie maakt de WTW schoon; wie is verantwoordelijk voor veiligheid (brandmeldinstallatie)
Alle punten benoemen en duidelijkheid geven naar elkaar toe en straks naar de bewoners.

Wat heeft goed geholpen?

- Specifieke projectorganisatiestructuur: harde kant (bouw) en zachte kant (visie rondom welzijn, activering en ICT; contracten (onderling en met huurders), toewijzing, leegstand en PR)
- Specifieke contractstructuur: overkoepelende SOK met kettingbeding (zorgorganisatie als preferred supplier) en afspraken rondom toewijzing woningen en leegstandsafspraken
- Dedicated team (zachte en harde kant): mankracht, tijd, enthousiasme
- Betaalbaarheid in ogenschouw neme; subsidies niet mogelijk (middeldure huur)
- Tijdig starten met werven (communicatie & PR)

Positieve reacties

- Ouderen: samenwonenden, gezonde partner kan meeverhuizen, middeldure huur slaat goed aan, mindset van deze groep naar zelfstandig wonen met zorg, servicepakket betaalbaar
- Personeel: meer eigen bevoegdheden en taken op het terrein van welzijn, ondersteuning en zorg
- Buurtbewoners: zijn reeds actief bij oudere buurtbewoners _ A-B-C-D-methodiek (actieve benadering)
- Overheid: middeldure huur, huurstijgingen zijn gecapt, veel Hillegommers reageren

am.nl

Ptolemaeuslaan 80
3528 BP Utrecht
T: 030 609 72 22
E: info@am.nl

Doe ook mee!

Laten we onze krachten bundelen
en gemeenschappen bouwen die
elkaar steunen, inspireren en versterken.

AM⁺

Anneke Speelman
M: 06 20 60 53 58
E: anneke.speelman@am.nl

ONTWIKKELAARS
VAN IMPACT

Pitches (2/3)

Ervaringen van experts uit de middenhuur- en koopsector

Klaasje Zevenster, BPD door John van den Heuvel



JOHN VAN DEN HEUVEL - BPD

Klaasje 7*

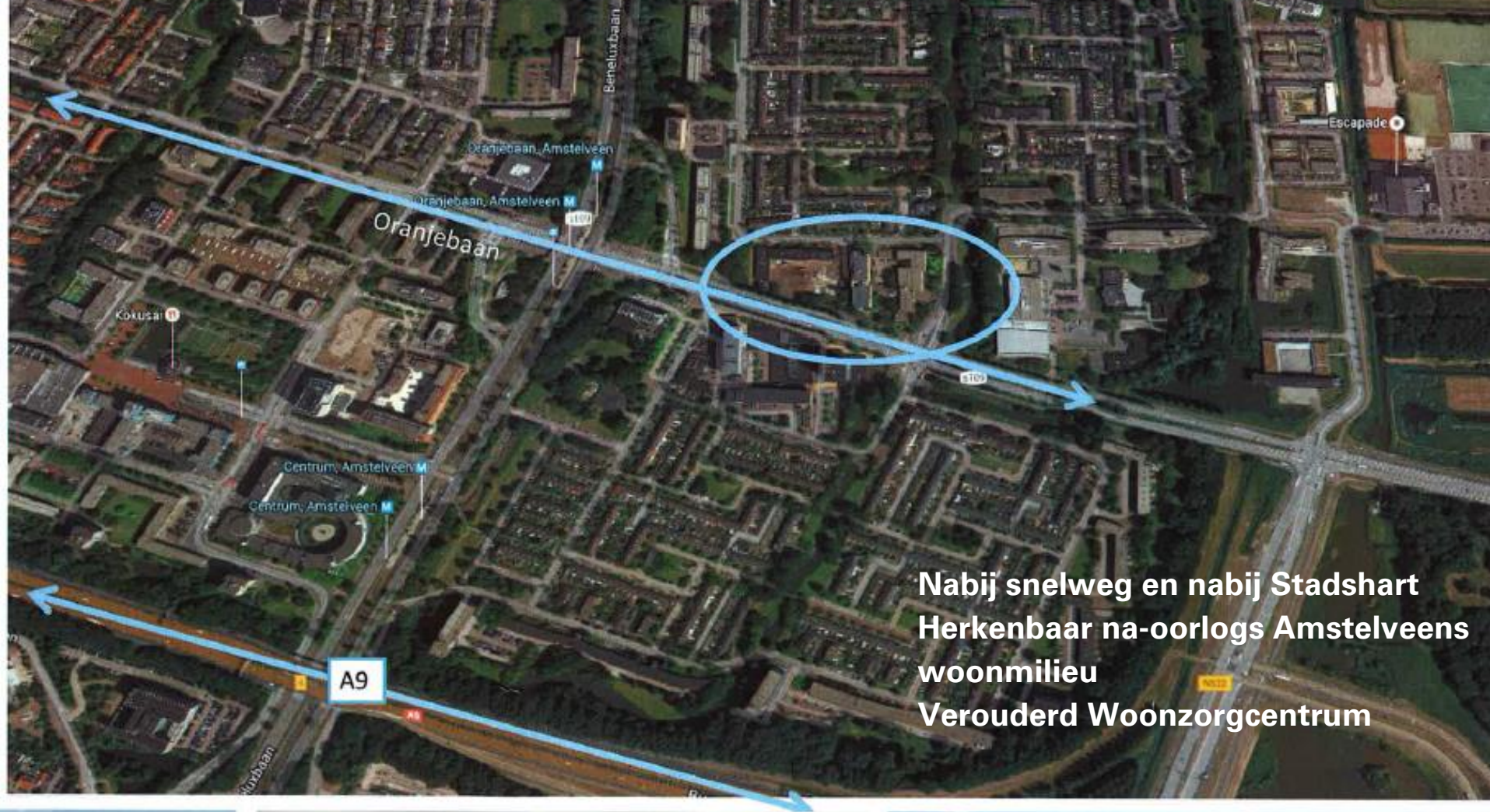
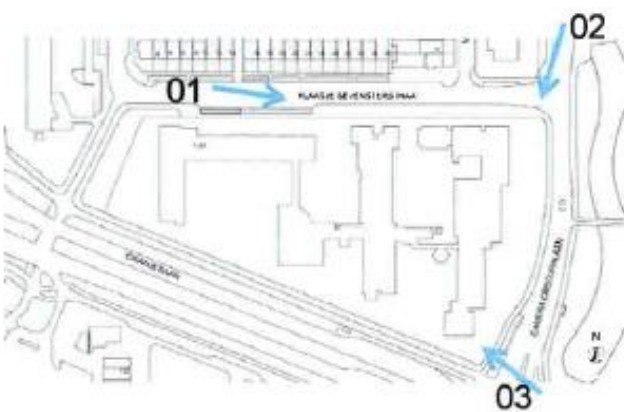
Nieuw voor Oud (of nog niet oud..)



bpd

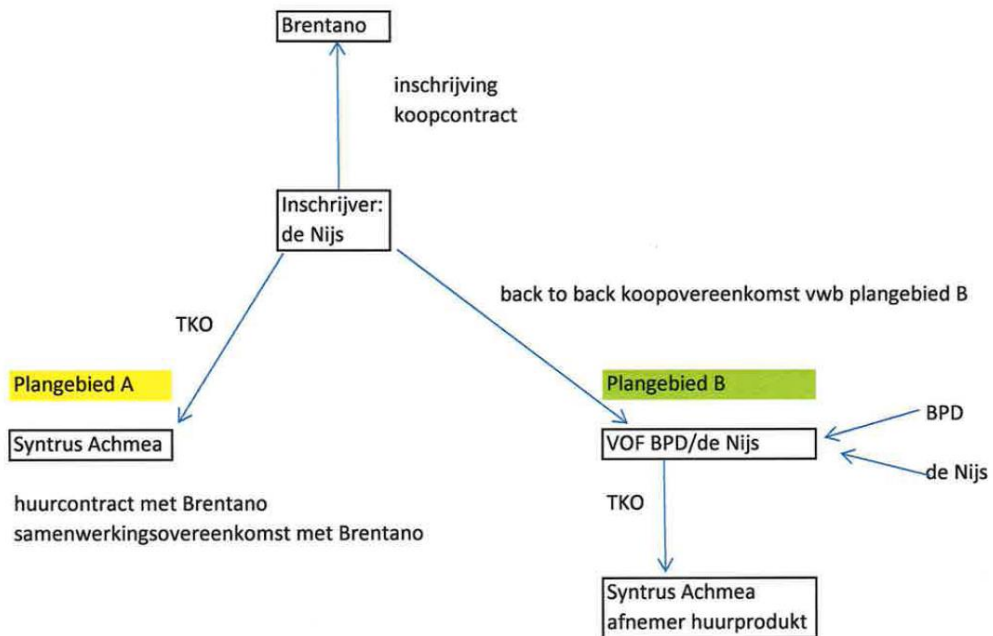
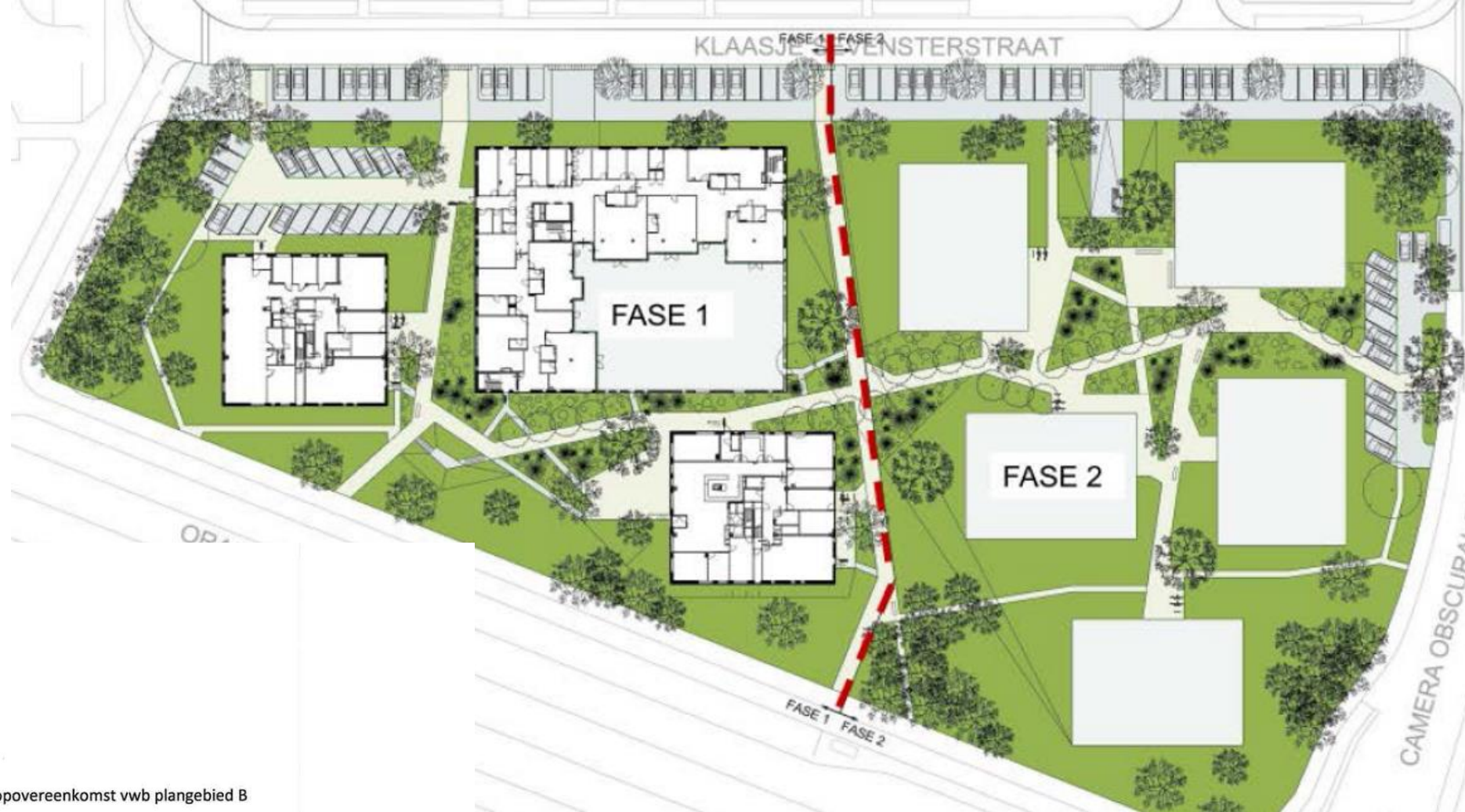
bouwfonds gebiedsontwikkeling

De locatie



Nabij snelweg en nabij Stadshart
Herkenbaar na-oorlogs Amstelveens
woonmilieu
Verouderd Woonzorgcentrum

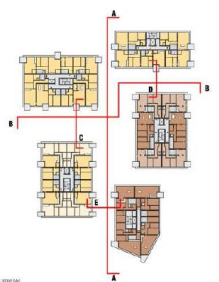


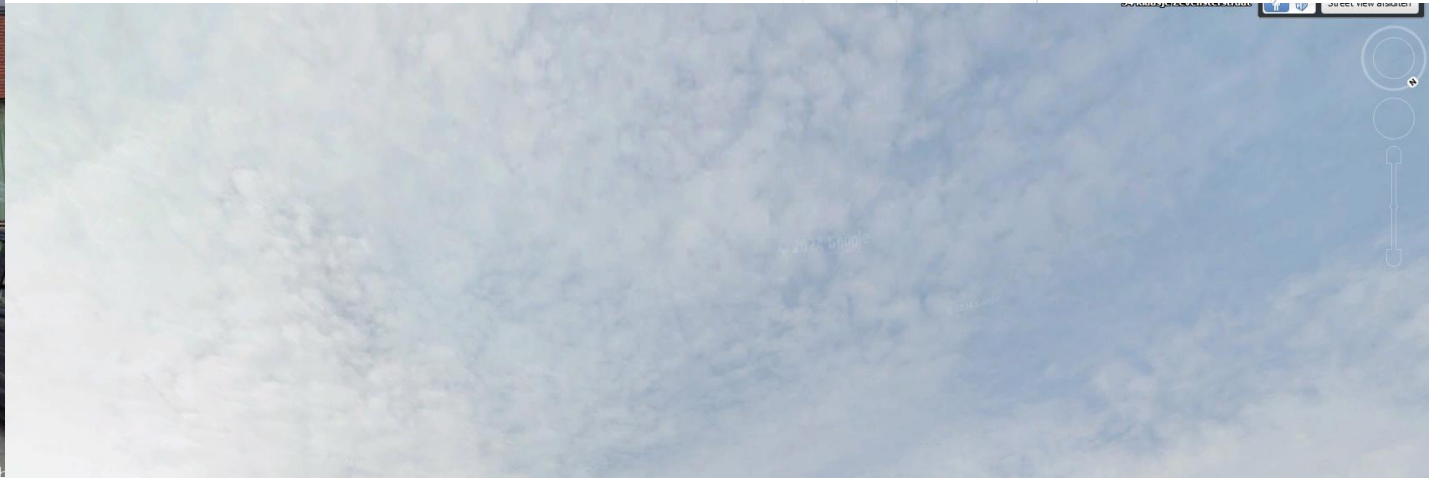


50%

50%

5 blokken op een parkeerbak
Fase 1 geen gebouwde
parkeervoorziening







- Opdrachtgever Brentano had haar opdracht goed geformuleerd.
- Heldere visie op oude situatie en rol en de noodzakelijke transformatie naar de eisen van de nieuwe tijd.
- Wist ook waar haar expertise lag en wat 'uitbesteed' moest worden.
- Duidelijk waar zorg zou komen, waar wonen met zorg en waar sec wonen.
- Doel: een gewone woonbuurt voor een brede groep.
- Dementerenden, geïstitutioneerde zorg, wonen met zorg, koopwoningen en huurwoningen.
- Kansen op ontmoeting door restaurant in zorgdeel en gedeelde routes tussen gebouwen.
- Parkeren netjes opgelost onder deel B.
- Waarschijnlijk weinig doorschuivers van oud naar nieuw. (géén info)
- Winnend tenderteam, vulde elkaar goed aan (zorg)belegger, ontwikkelaar en bouwer.
- En had aanvullende belangen, géén strijdige belangen.
- Gemeente was blij dat lastig, want al lang lopend project, er eindelijk ging komen.

Pitches (3/3)

Ervaringen van experts uit de middenhuur- en koopsector

Pastorie Hoofddorp Timpaan door Sharwin Mahadewsing



BRANDPUNT

PASTORIE

HOOFDVAARTKERK



1965

geen status

1859

*rijksmonument
(nr. 510063)
architect: Bakker*

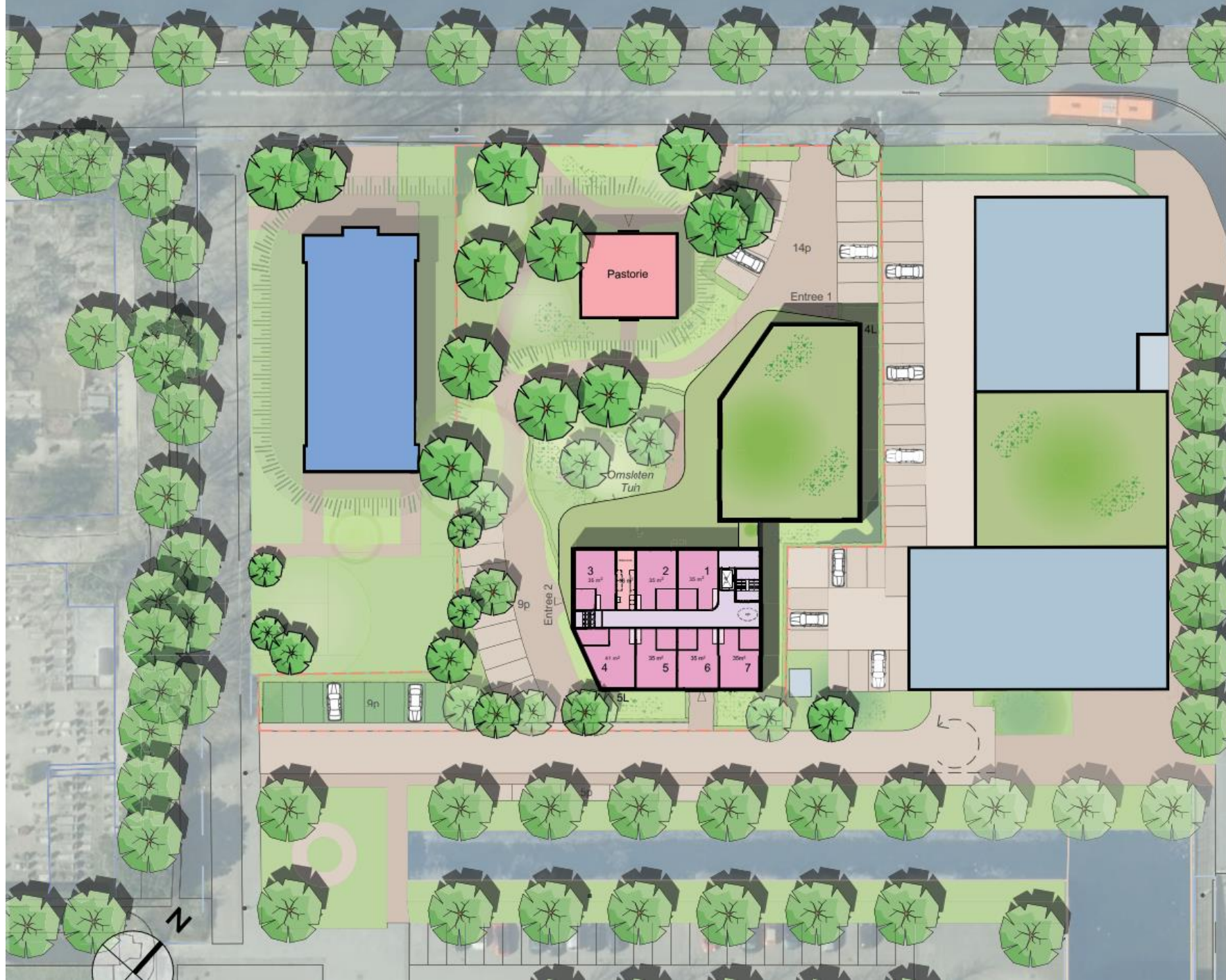
1855-1858

*rijksmonument
(nr. 510062)
architect: Bakker*

Zorglocatie Hoofdweg Oostzijde Hoofddorp

Programma:
Particuliere woonzorg:

(Begane grond)	Algemene ruimte
(1e verdieping)	7 Studio's
(2e verdieping)	14 Studio's
(3e verdieping)	14 Studio's
(4e verdieping)	7 Studio's
	42 Studio's







Tot slot: Geleerde lessen en vooruit

- Welke lessen hebben wij gedeeld?
- Vooruitblik kennisdeelsessie van 1 juli 2025
- Afsluiting

Tips en geleerde lessen? (1/3)

Waardering voor sprekers, duidelijk lange adem trajecten (met obstakels onderweg). Bovendien meer dan een woning, met uitdagingen (toegankelijke) buitenruimte en afspraken totale gebiedsontwikkeling.

Passende doelgroep

- Werving doelgroep: via zorgaanbieder, coöptatie of “via open inschrijving en toetsing aan criteria”?
- Doorstroming ouderen vraagt aantrekkelijk aanbod. Aanbod creëert vraag
- Zonder wenkend perspectief gaan mensen niet om zich heen kijken

Gemeente: concretiseer de opgave koop- en middenhuur

- Leg de locaties voor wonen en zorg vast, zodat het bij gronduitgifte in de tendervoorwaarden opgenomen wordt.

Tips en geleerde lessen? (2/3)

1. Ontwikkel vanaf de start samen

- Erken het verschil in belangen: werk een passend woonzorgconcept uit
- Betrek de zorgpartij bij het (bouw)ontwerp (erkenning van PVE vanuit zorg)
- Maak afspraken over domotica en technische instrumenten (“wie doet wat”)
- Leg afspraken over het woonzorgconcept, het leveren zorg en welzijn vast in de samenwerkingsovereenkomst (SOK)
- Werk vanuit consistent team/ vaste contactpersonen
- Werk vanaf de start met een tweede organisatie voor de “softe kant”

2. **Organiseer het (ondersteunende)netwerk**, zodat belemmeringen als parkeernorm tijdig beslecht worden.

3. Sluit aan of **betrek toekomstige bewoners** – zoveel mogelijk - vanaf het begin bij het ontwerpproces

Tips en geleerde lessen? (3/3)

Een vitale gemeenschap ontstaat niet vanzelf

- Investeer in community building en gezamenlijke (ontmoetings-) ruimtes.
- Werk bijvoorbeeld **met de ABC-methodiek**, waarbij bewoners eigen kwaliteiten inzetten.
- Richt een bewonersvereniging en bouw voort op wat bewoners zelf weten te realiseren.
- Benoem bij de start **de toewijzigingscriteria** (inkomen, leeftijd, motivatie, etc.
- Geef de bewonersvereniging een stem bij het accepteren van nieuwe bewoners.
- **Wooncomfortpakket**: kwalitatief (verplicht) lidmaatschap in de leveringsakte (dat is dus bovenop het servicepakket) (**ketting beding**)

