achmea

Real Estate

De senior bestaat niet

Waarom doelgroepkeuze het woonconcept bepaalt

Paper 2 uit reeks van 5



Paperreeks:

Seniorenhuisvesting: van woonopgave naar beleggingsmogelijkheid

In een reeks van vijf papers volgen we de ontwikkeling van een maatschappelijke woonopgave naar een concrete beleggingsmogelijkheid. Achtereenvolgens komen de structurele woningvraag, de diversiteit binnen de seniorendoelgroep, het woonconcept, de exploitatie en de financiële beleggingscase aan bod. In die laatste stap vergelijken we het seniorenconcept met reguliere woningen. Centraal staat de vraag onder welke voorwaarden de groeiende behoefte kan worden vertaald naar aantrekkelijk, langdurig verhuurbaar en financieel haalbaar aanbod.

Paper 2 in de reeks over seniorenhuisvesting

Deze tweede paper in de reeks zoomt in op de doelgroep achter de groeiende vraag. Ouderen verschillen sterk in levensfase, vitaliteit, financiële ruimte, woonvoorkeur en verhuisbereidheid.
Die verschillen bepalen welk aanbod kansrijk is, welke woonlast past en op welke locaties een seniorenconcept kan werken.

Van bevolkingsgroei naar herkenbare vraag

Paper 1 liet zien dat seniorenhuisvesting een structurele woonopgave wordt. De groei van oudere huishoudens, toenemende mobiliteitsbeperkingen, kleinere huishoudens en zorg die vaker thuis wordt georganiseerd, zorgen samen voor een grotere behoefte aan passende woningen.

Die demografische groei vormt nog geen concrete verhuurmarkt. De ene oudere woont vitaal en financieel comfortabel in een ruime koopwoning. Een ander woont alleen, heeft een beperkt inkomen en zoekt vooral nabijheid, overzicht en minder onderhoud. Ook zorgvraag, sociaal netwerk en binding met de huidige omgeving verschillen sterk.

Voor beleggers is daarom vooral relevant welke ouderen daadwerkelijk willen en kunnen verhuizen. De doelgroepkeuze bepaalt woninggrootte, huurprijs, locatie, service en gewenste bewonersmix. Daarmee werkt zij direct door in het verhuurrisico en de stabiliteit van de exploitatie.

Kernpunten

1. Leeftijd alleen zegt te weinig over de concrete woonvraag.
2. De kansrijke verhuisstap komt vóórdat wonen thuis echt knelt.
3. De doelgroep moet de totale woonlast kunnen én willen dragen.
4. Het nieuwe aanbod moet als een duidelijke verbetering voelen.
5. De bewonersmix werkt door in verhuur, beheer en courantheid.

Leeftijd is een startpunt, geen strategie

Leeftijdsgrenzen als 55-plus, 65-plus en 75-plus zijn bruikbaar voor prognoses en het bepalen van de marktomvang. Voor product- en investeringskeuzes zijn ze te grof. Binnen iedere leeftijdsgroep bestaan grote verschillen in gezondheid, huishouden, inkomen, vermogen, woonlasten en verhuisbereidheid.

Een vitale 67-jarige met een actief sociaal leven kijkt anders naar wonen dan een alleenstaande 78-jarige die dichter bij voorzieningen wil wonen. Een oudere met toenemende ondersteuning stelt weer andere eisen aan toegankelijkheid, bereikbaarheid en hulp in de nabijheid. Ook mantelzorg, digitale vaardigheid, autobezit en het bestaande netwerk bepalen hoe lang zelfstandig wonen goed blijft functioneren.

Niet iedere oudere vormt direct concrete vraag. Een deel wil niet verhuizen, een deel kan de stap financieel moeilijk maken en bij een zware zorgvraag kan regulier wonen minder passend zijn. Voor levensloopbestendige seniorenhuisvesting ligt de kansrijke vraag vaak bij ouderen die zich nog zelfstandig redden, maar vooruitkijken naar een volgende levensfase.

Zij zoeken vooral comfort, gemak, minder onderhoud en zekerheid voor later. De marktanalyse begint daarom bij het segment dat op een specifieke locatie wil én kan verhuizen. Dat segment bepaalt de woning, de woonlast, de service-intensiteit en uiteindelijk ook het verhuurrisico en de stabiliteit van de exploitatie.

> “De kansrijke vraag ligt bij ouderen die zich nog zelfstandig redden, maar ook vooruitkijken naar een volgende levensfase.”

De kansrijke verhuisstap komt vóórdat het moet

Veel senioren zijn tevreden met hun huidige woning, buurt en maandlasten. De urgentie om te verhuizen ontstaat vaak pas wanneer gezondheid, mobiliteit of mantelzorg verandert. Het Volksportret van Platform31 laat zien dat hechting aan de woning, beschikbaar aanbod, financiële mogelijkheden en vertrouwen in het verhuisproces allemaal invloed hebben op de woonkeuze.



Voor seniorenhuisvesting is juist de periode vóór een acute noodzaak van belang. Bewoners hebben dan nog keuzevrijheid en kunnen bewust kiezen voor een woning die beter past bij de komende levensfase. Tegelijk maakt die keuzevrijheid hen kritisch: zij vergelijken het nieuwe aanbod met een woning waar zij vaak al lange tijd prettig wonen.

De nieuwe woning moet daarom duidelijk meer bieden dan gelijkvloersheid. Minder onderhoud, wooncomfort, buitenruimte, voorzieningen dichtbij, veiligheid en de mogelijkheid om ondersteuning later eenvoudig te organiseren, kunnen de verhuisstap aantrekkelijk maken. Het aanbod moet voelen als een verbetering van het dagelijks leven.

Bij een verhuizing onder tijdsdruk spelen gezondheid, familie en zorgprofessionals een grotere rol. Ook het verlies van een vertrouwde plek, het regelwerk en onzekerheid over de financiële gevolgen kunnen dan zwaarder wegen. Vroegtijdig passend aanbod vergroot de kans dat ouderen zelf regie houden over hun woonkeuze.

Het woonconcept begint voor deze doelgroep bij zelfstandig wonen, niet bij zorg. De woning en woonomgeving moeten normaal en volwaardig aanvoelen, terwijl toegankelijkheid en ondersteuning op de achtergrond goed geregeld kunnen worden. Paper 3 vertaalt dit verder naar locatie, gebouw, woning en community.

> “Een nieuwe woning moet voelen als een verbetering.”

Financiële ruimte maakt de woonstap niet vanzelfsprekend

De financiële positie van ouderen is gemiddeld sterker dan bij eerdere generaties, maar de verschillen binnen de doelgroep zijn groot. Naast AOW beschikken veel ouderen over aanvullend pensioen, terwijl woningbezit voor een deel van de doelgroep veel vermogen heeft opgeleverd. De ruimte voor een nieuwe woning hangt echter ook af van huishoudenssamenstelling, huidige maandlasten en de vorm waarin dat vermogen beschikbaar is.

Woningbezit maakt daarbij een groot verschil. CBS-cijfers over 2024 laten zien dat woningbezitters van 65 tot 75 jaar gemiddeld circa €678.000 vermogen hebben, tegenover circa €62.000 bij huurders. Voor de groep van 75 tot 85 jaar liggen deze bedragen nog iets hoger. Die cijfers wijzen op koopkrachtige segmenten, maar zeggen nog niet dat een hogere woonlast vanzelf wordt geaccepteerd.

Veel eigenaar-bewoners wonen ruim, vertrouwd en met lage hypotheeklasten. Ook huurders kunnen al jarenlang een relatief gunstige huur betalen. Een nieuwe woning moet de hogere woonlast daarom rechtvaardigen met zichtbaar comfort, minder onderhoud, toegankelijkheid, een goede locatie en zekerheid voor later.

Gedeelde voorzieningen kunnen die woon- en welzijnskwaliteit versterken. Een aantrekkelijke entree, ontmoetingsruimte, collectieve buitenruimte of plaats voor mobiliteitshulpmiddelen biedt kwaliteit buiten de eigen woning. Huur, servicekosten en eventuele bijdragen voor aanvullende diensten moeten wel passen bij de financiële ruimte van de doelgroep. Bij kleinere projecten ligt vaak een lichtere invulling voor de hand; bij grotere projecten kunnen ruimte en dienstverlening over meer woningen worden gedragen.

Voor een belegger leidt dit tot een concrete vraag: welk deel van de lokale doelgroep kan en wil de totale woonlast dragen die bij het beoogde product hoort? Vermogen alleen is daarvoor onvoldoende. De vergelijking met de huidige woning blijft bepalend.

Een goede bewonersmix vraagt om regie

Een duidelijke doelgroep hoeft niet te leiden tot een eenvormige bewonersgroep. Verschillen in leeftijd, vitaliteit, huishouden en ondersteuningsbehoefte kunnen het woongebouw juist versterken. Actieve bewoners brengen initiatief en levendigheid, terwijl alleenstaanden en bewoners met een lichte ondersteuningsvraag meer waarde kunnen hechten aan ontmoeting, nabijheid en een herkenbaar aanspreekpunt.

Een brede bewonersmix werkt wanneer de woon-propositie helder blijft. Bewoners kunnen zich in verschillende levensfasen bevinden, zolang zij dezelfde basis herkennen: zelfstandig wonen in een normale, volwaardige woning, met ruimte voor contact en de mogelijkheid om ondersteuning later te organiseren. De positionering wordt lastiger wanneer sterk uiteenlopende woonlasten, zorgverwachtingen en productwensen binnen één gebouw moeten worden gecombineerd.



Bij levensloopbestendige seniorenhuisvesting ligt het zwaartepunt vaak bij zelfstandig wonende ouderen die vooruitkijken. Binnen die groep kan een relatief actieve groep, vaak tussen 65 en 75 jaar, bijdragen aan het gebruik van gezamenlijke ruimten en de sociale dynamiek. Oudere bewoners en bewoners met een grotere ondersteuningsvraag kunnen daarop aansluiten, zonder dat het gebouw het karakter van een zorgomgeving krijgt.

De samenstelling verandert gedurende de exploitatie. Bewoners worden ouder en bij mutaties komen nieuwe bewoners binnen. De verhuurstrategie moet daarom blijven aansluiten op de gewenste balans. De eerste verhuurfase geeft het gebouw zijn identiteit; keuzes bij latere mutaties bepalen of die identiteit herkenbaar blijft.

Voor de belegger heeft de bewonersmix direct invloed op het verhuurtempo, gebruik van voorzieningen, beheer en toekomstige courantheid. Een herkenbare woonpropositie geeft richting aan de verhuur, terwijl variatie binnen de doelgroep helpt om het gebouw levendig en langdurig aantrekkelijk te houden.

> “De eerste verhuur bepaalt de identiteit; latere mutaties moeten die bewaken.”

Van doelgroep naar woonconcept

De concrete vraag naar seniorenhuisvesting ontstaat vooral bij ouderen die zelfstandig willen blijven wonen, financiële ruimte hebben voor een volgende stap en het nieuwe aanbod als een verbetering ervaren. Dat maakt de groep die daadwerkelijk in beeld komt kleiner dan de totale groep ouderen, maar ook beter af te bakenen.

De doelgroepkeuze werkt door in huurprijs, woninggrootte, locatie, voorzieningen en serviceniveau. Een eigenaar-bewoner met overwaarde maakt een andere afweging dan een alleenstaande huurder met een beperkt pensioen. Ook regionale verschillen wegen mee: in stedelijke markten kan een compactere woning acceptabel zijn, terwijl elders ruimte en buitenkwaliteit zwaarder tellen.

Een heldere doelgroepkeuze verkleint het risico dat woning, woonlast en dienstverlening niet op elkaar aansluiten. Paper 3 vertaalt deze keuzes naar het woonconcept zelf: de locatie, het gebouw, de woning en de community.

Colofon

Uitgave	Achmea Real Estate
Publicatie	Oktober 2026
Auteur	Joost de Baaij | Research Manager | **joost.de.baaij@achmea.nl**
Meer informatie	Daan Tettero | Fundmanager Achmea Dutch Health Care Property Fund | **daan.tettero@achmea.nl**
Vormgeving	Achmea Creatieve Diensten

Disclaimer

Achmea Real Estate B.V. is een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, statutair gevestigd en kantoorhoudende te Amsterdam (KvK nr. 33306313). Achmea Real Estate is een vermogensbeheerder gespecialiseerd in oplossingen voor individuele en collectieve beleggingen in vastgoed.

Achmea Real Estate beschikt over een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten op grond van artikel 2:65 sub a van de Wet op het financieel toezicht ('Wft') voor het beheren van alternatieve beleggingsinstellingen voor professionele beleggers in de zin van artikel 1: 1 Wft.

De informatie in dit document is uitsluitend bedoeld voor professionele beleggers en is alleen ter oriëntatie. Het vormt geen voorstel of aanbod om in te schrijven op een beleggingsfonds of om op enige andere wijze financiële instrumenten, individueel beleggingsadvies of andere financiële diensten te verwerven of te verkrijgen, noch is deze informatie bedoeld als basis voor een beleggingsbeslissing.

Er worden geen garanties of verklaringen gegeven over de juistheid en volledigheid van de informatie. Aan de verstrekte informatie, aanbevelingen en berekende waarden kunnen geen rechten worden ontleend. De informatie in dit document is slechts indicatief, kan onderhevig zijn aan wijzigingen en kan zonder verdere kennisgeving worden gewijzigd. De waarde van beleggingen kan fluctueren. Resultaten behaald in het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. Alle informatie in dit document is eigendom van of in licentie gegeven aan Achmea Real Estate en wordt beschermd door intellectuele eigendomsrechten.

26080072