



VITAE *vitaal leven*

Ridderkerk - Bolnes



INHOUDSOPGAVE

3	VITAE – Ridderkerk
3	Kleine woongemeenschappen in een landelijke omgeving
4	Doelgroep
5	De leefstijlen van actieve ouderen
5	Toenemende vitaliteit
6	Demografische ontwikkeling 55 – 75 jaar
6	Woonwensenonderzoek
7	Methodiek
8	Rood: vrijheid en vitaliteit
8	Geel: harmonie en gemeenschap
8	Groen: geborgenheid en zekerheid
9	Blauw: manifestatie en controle
9	Conclusies
10	Leefstijlen in samenhang met collectiviteit en collectieve woonvormen
11	Woningvraag
11	Woningmarkt
12	Woningbouwstrategie Senioren
13	Vervolg

VITAE - Ridderkerk

Ofwel leven tussen stadslandbouw op akkergronden ten oosten van Rotterdam, hier biedt Ridderkerk de ruimte om deze gronden om te vormen naar bijzondere woonconcepten. Te beginnen met een brink dat zal worden omgevormd tot een gloednieuw leefgebied, dat maar liefst 40.000 vierkante meter openbare ruimte aan de stad zal toevoegen. Geïnspireerd door de principes van biofiel ontwerp, ontwerpen vanuit de affiniteit die mensen hebben met natuur. Dit leidt tot omgevingen waar mensen zich thuis en prettig voelen. Het totale landbouwgebied is 500.000m², wat voor de toekomst de mogelijkheid biedt te groeien vanuit VITEA.

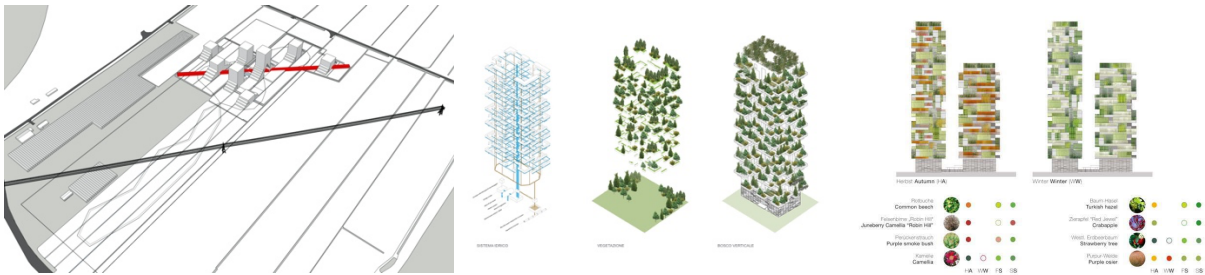
Kleine woongemeenschappen in een landelijke omgeving

Het herinrichten van buitengebieden met name in de glas- tuinbouw is actueel, zowel landelijk als provinciaal en regionaal. De sector is sterk in beweging, waarbij concentratie van activiteiten aan de orde is en dus de vraag gesteld kan worden hoe om te gaan met de vrij te komen gebieden. Dit vraagstuk geldt ook voor Bolnes Zuid en kan niet afdoende per individuele grondeigenaar worden beantwoord: het vraagt om een initiatief en proactieve aanpak, op basis hiervan kan in - een later stadium - een totale gebiedsvisie worden afgeleid. Daarnaast is het zo dat er behoefte is aan wonen op het platteland met een sociale en maatschappelijke component: wonen in kleine, overzichtelijke gemeenschappen met oog voor elkaar. Dat kan gemengd zijn, maar ook gericht op verschillende doelgroepen.



VITAE vertaalt zich als "leven": Een leefomgeving in het groen, autovrije paden, eigen biologische gewassen, een wijngaard met wijnranken begroeide pergola langs de muren van de gebouwen. Een acht vormige INFINITY promenade voor voetgangers, fietsers, bewoners en bezoekers die deze groene spiraal verkennen, komen letterlijk in de gemeenschappelijke tuinen en kassen voor stadslandbouw en hydrocultuur.

De VITAE-gebouwen zijn ontworpen als verticale landschappen. Het centrale gebouw zal een boerderij-tot-tafelrestaurant in de plint huisvesten, een indoor markt op de begane grond en bijzondere woningen in de torens. Dit scala aan functies streeft naar een harmonie tussen natuur en de mens, het openbare- en het privéleven.



Doelgroep

Deze diverse vormen van gemeenschappelijk wonen zijn voor verschillende doelgroepen interessant. Voor de nieuwbouw spelen de eigenschappen van de bestaande functies voor de transitie van dit buitengebieden een belangrijke rol. In deze akkers gelegen ten zuiden van Bolnes is landbouw en kleinschalige glastuinbouw aanwezig. Deze nieuwe woongemeenschap met gemengde woonvormen zijn bedoeld voor de regionale doelgroep. En met gemengd bedoelen we de doelgroep actieve ouderen.

De actieve ouderen zijn tussen de 55 en 75 jaar oud. Het spreekt voor zich dat deze leeftijdsgroep niet met een schaartje te knippen is. Wanneer deze levensfase begint of hoe lang deze duurt, verschilt per persoon. In deze fase vinden over het algemeen twee veranderende leefomstandigheden plaats die de wooncarrière bepalen: een daarvan is het uit huis gaan van de kinderen en de ander is de pensionering.

De ondergrens van 55 jaar is gekozen omdat veel mensen rond die tijd de zogenaamde 'empty nester' worden en de pensioengerechtigde leeftijd voor een deel van hen in zicht komt. De bovengrens is gekozen omdat vanaf het 75ste jaar de verhuisbereidheid afneemt en men eerder kiest voor een huurwoning dan een koopwoning.




De leefstijlen van actieve ouderen

Om de groep actieve ouderen te beschrijven, is het niet afdoende om louter naar aantallen en woonplaatsen te kijken. Juist ook het begrip 'leefstijl' is van essentieel belang: hoe staan deze ouderen in het leven? Wat vinden zij belangrijk, waar geven zij hun geld aan uit en hoe kijken zij tegen hun woonsituatie aan? En willen ze eigenlijk wel verhuizen?

Feiten op een rij

In dit onderzoek staan actieve en vitale ouderen in de leeftijdscategorie 55 tot 75 jaar centraal. Voordat we het onderzoek aftrappen is het goed om de doelgroep alvast wat beter te leren kennen. Op deze pagina zijn enkele feiten op een rij gezet.

Nederland telt in 2019 **4.234.830** actieve ouderen, dat is een kwart van de totale bevolking

 = 1 miljoen



Ruim de helft van de 55-plussers zegt te genieten van het ouder worden



75% van de actieve ouderen wil het liefst een levensloopbestendige woning



Actieve ouderen leven gemiddeld nog **21 jaar**

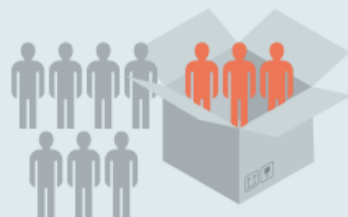


46% van de actieve ouderen is werkzaam



71% 55-65 jarigen is werkzaam
14% 65-75 jarigen is werkzaam

27% van de actieve ouderen wil (eventueel) verhuizen ten opzichte van **47%** van alle Nederlanders



Actieve ouderen hebben een relatief hoog doorsnee vermogen



Van de actieve ouderen die willen verhuizen geeft **41%** als reden dat de woning te groot is



Toenemende vitaliteit

Oud worden is steeds minder gekoppeld aan een vaste leeftijd. Door verbeterde gezondheidszorg worden we ouder en blijven we bovendien langer gezond. Dit draagt bij aan een positievere beleving van 'ouder worden'. Er is meer oog voor de kansen en mogelijkheden die deze (langere) levensfase met zich meebrengt

Meer dan de helft van de 55-plussers in Nederland geniet ervan om ouder te worden. Ze staan midden in de samenleving en zoals ze zich nu voelen, willen ze graag nog lang leven. Veel actieve ouderen willen dan ook geen woning die specifiek bestemd is voor ouderen.

Vroeger verkeerde men na de pensionering vaak in minder goede gezondheid en was er veel behoefte aan rust. Voor veel van de gepensioneerden van nu geldt dit zeker niet. Ze willen, kunnen en doen van alles. De ouderen van nu zijn niet alleen langer actiever en vitaler, ze zijn gemiddeld ook hoger opgeleid en vermogender dan de ouderen van vroeger. Door de verregaande individualisering is men vaker kinderloos. Ook is men digitaal behendig en mobiel.

Demografische ontwikkeling 55 – 75 jaar

Al decennialang neemt het aandeel 65-plussers in Nederland toe. Deze toename zet de komende jaren nog verder door. Naar verwachting is in 2040 26 procent van de bevolking 65 jaar of ouder. Daarbij neemt ook het aantal ouderen 'op leeftijd' van 80 jaar en ouder toe. Er is daarbij wel een bijzondere ontwikkeling gaande. De ouderen van nu zijn anders dan de ouderen in de wederopbouwperiode van Nederland, mede door de welvaartsgroei en de vooruitgang op het gebied van gezondheidszorg.

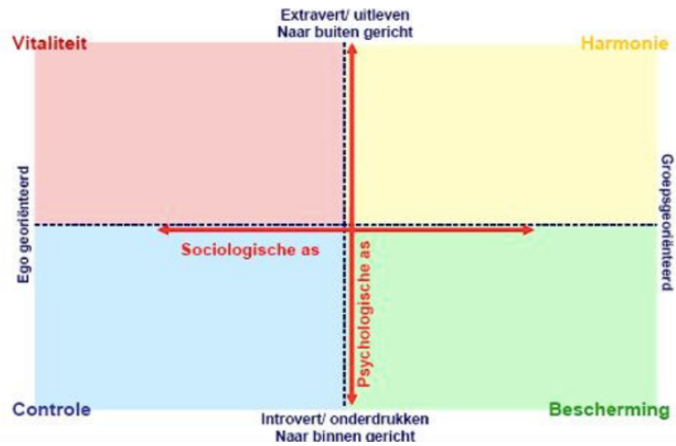
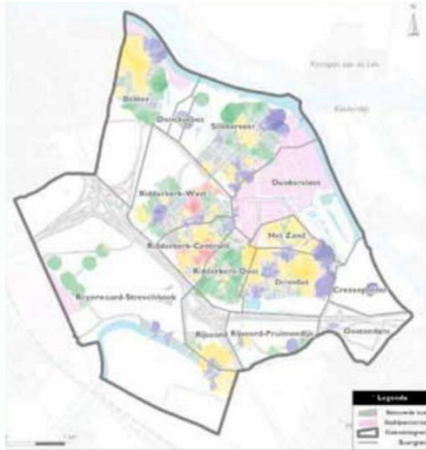
Moderne ouderen hebben dan ook een andere levensstandaard en andere ambities dan vroeger en ook zijn de onderlinge verschillen groter. Vreemd genoeg worden "dé senioren" in veel onderzoeken toch nog als een uniforme groep behandeld.

Onderzoek naar de verhuis- en woonwensen van de 55+ en ouder groep is nog nauwelijks verricht. Dat is opvallend omdat het toch om een markante en onderscheidende levensfase gaat die ook van belang is in relatie tot het wonen. Het is een fase om een verhuizing te overwegen, omdat de woonwensen mogelijk veranderen. Deze verhuizingen hebben ook betekenis op de woningmarkt: ze brengen de doorstroming op de markt op gang. Daar kunnen onder meer gezinnen van profiteren die een woning in de bestaande voorraad zoeken.

De vraag waar het ons om gaat is: Welke actieve ouderen hebben een verhuiswens? En voor diegene: Welke groep inwoners uit de omgeving en regio spreekt het "Vitae wonen & leven" aan?

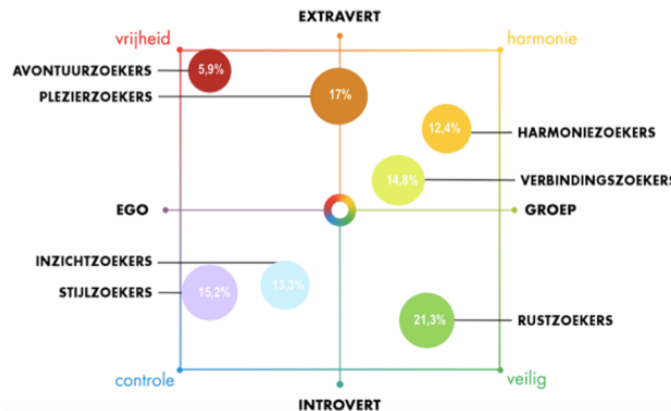
Woonwensenonderzoek

The SmartAgent Company heeft met behulp van de door hen ontwikkelde onderzoeksmethode, de woonvoorkeuren van de Ridderkerkse woonconsument in kaart gebracht. Hierbij ligt de focus op kwalitatieve aspecten van het wonen, zoals: de woonomgeving, het voorzieningsniveau en de gewenste woningtypen.



Methodiek

De onderzoeksmethodiek van de SAC is gebaseerd op het Brand Strategy Research model (BSR). Het is een model, waarbij - door middel van twee dimensies - onderscheid tussen individuen wordt gemaakt op basis van hun belevingswereld. Door de twee dimensies ontstaan vier ‘belevingswerelden’, te weten de rode, blauwe, gele en groene wereld. De horizontale as is de sociologische dimensie, waarmee het onderscheid tussen individualisten en groepsgerichten wordt gemaakt. De verticale as is de psychologische dimensie waarmee het onderscheid tussen extravert versus introvert wordt gemaakt.



Mensen die bijvoorbeeld in de (groene) groep ‘bescherming’ worden ingedeeld, hebben een zekere voorkeur voor zekerheid, intimiteit en privacy. In de (rode) groep ‘vitaliteit’ zullen mensen eerder een voorkeur hebben voor begrippen als zelfverzekerd, ontplooiën en risico. Elk individu heeft van alle belevingswerelden wel enkele kenmerken, maar BSR bepaalt met welk kwadrant de meest ‘affiniteit’ bestaat.

Hierdoor kunnen er groepen worden gevormd die een gemeenschappelijke basis hebben. Door deze groepen in beeld te brengen en te houden, kunnen verschillen in voorkeuren worden geïdentificeerd. Deze verschillen kunnen de basis vormen voor strategische (beleids)keuzes, productontwikkeling en communicatie.

Rood: vrijheid en vitaliteit

De rode consument is een consument met een vrije, eigenzinnige geest die onafhankelijkheid boven alles stelt. Hij heeft een actieve manier van leven waarbij er naast werk voldoende tijd over moet blijven voor culturele ontwikkeling en reizen. Rood heeft een stedelijke oriëntatie maar hoeft niet stedelijk te wonen. Voor de rode wereld is de woning een verlengde van de eigen leefstijl. Men hecht aan variatie in het architectonisch beeld met bijzondere gebouwen en accenten. Presentatie is belangrijk: de woning moet net even anders zijn dan anders. De rode consumenten zijn over het algemeen “*early adopters*”, ze gaan mee met de nieuwste trends. De deeleconomie is voor hen aantrekkelijk.

De rode groep is momenteel erg klein in Ridderkerk. Voor de rode wereld is er in het leven meer dan alleen werk, het gezin of de buurt. Genieten is een sleutelbegrip en een belangrijk onderscheid met eveneens koopkrachtige blauwe wereld. Voor ‘blauw’ zijn werk en carrière allesbepalend, terwijl ‘rood’ ook tijd wil inruimen voor culturele ontwikkeling en het maken van verre reizen. Vrijheid en flexibiliteit is in de werksituatie dan ook van grote waarde.

De rode consument heeft een losse en actieve manier van leven. In marketingtermen geldt rood als “*early adopter*”, een consument die graag producten als eerste koopt of gebruikt en niet afwacht totdat iets mainstream is geworden. Binnen de context van de woningmarkt heeft men vaak een stedelijke oriëntatie (of soms juist het tegenovergestelde: landelijk wonen). Dit betekent echter niet dat al deze consumenten in of vlakbij het centrum wonen; men hoeft immers niet stedelijk te wonen om gebruik van het centrum te maken en zich stedelijk te voelen. Vaak woont men in een meergezinswoning in (de buurt van) een dynamische omgeving.

Geel: harmonie en gemeenschap

Geel kent een sterke groepsoriëntatie en hecht veel waarde aan sociale contacten in de buurt. De familie of het gezin nemen een centrale positie in. Ze doen graag dingen in en om het huis of gaan langs bij de burens. De gele wereld is gecharmeerd van traditioneel, knus en dorps wonen. Gastvrijheid, gezelligheid en geborgenheid zijn sleutelbegrippen. Voor de gele wereld staat het huis open voor de buitenwereld. De woning ligt in een veilige en kleinschalige woonomgeving met veel sociale interactie. De gelen willen niet anoniem wonen maar een dorpsgevoel hebben. Ze vinden het leuk als jong en oud door elkaar wonen. Aantrekkelijke woonvormen zijn een woonerf, een smal straatje of een hof. In Ridderkerk is deze groep dominant vertegenwoordigd en staat voor een groepsgerichte en extraverte instelling. Waarden aan goede (gezellige) sociale contacten zowel in de buurt waar men woont als op het werk zijn belangrijk. Men heft een open instelling, voelt zich erg betrokken bij anderen en is altijd betrokken bij anderen en is altijd bereid om een ander te helpen. Harmonie en evenwicht zijn belangrijke drijfveren voor deze consumenten.

Groen: geborgenheid en zekerheid

De groene belevingswereld sluit aan op de op één na grootste groep mensen in Ridderkerk. De groene wereld is ook groepsgericht, maar in veel meer naar binnen gericht dan de gele wereld. Men leidt een rustig leven en beweegt zich in een kleine kring van familie, vrienden en/of burens waarmee men intensieve contacten heeft. De wereld is wat dat betreft niet erg groot voor de groenen. Men typeert zichzelf als kalm, rustig en serieus van karakter. Privacy is erg belangrijk; de groene consument trekt zich dan ook graag terug in de eigen woning.

‘Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg’ zou een lijfspreuk kunnen zijn van de groene consument, die wars is van toeters en bellen. Dit geldt ook voor het wonen, waarin experimentele of onderscheidende architectuur niet wordt gewaardeerd. Deze consument woont het liefst in een gewone nieuwbouwwijk of in een degelijk of comfortabel (senioren)appartement in de buurt van voorzieningen. Tevens zoekt een deel de rust van het landelijk wonen op. De groene groep woont vooral in de ‘dorpen’ Slikkerveen, Bolnes en delen van Ridderkerk-west, centrum en oost.

Blauw: manifestatie en controle

In de blauwe wereld zijn exclusiviteit en presteren belangrijk. Blauw is intensief en gedreven met de carrière bezig en heeft vaak ook meer te besteden. Status is belangrijk: blauwe mensen vinden statusrijke gebieden en luxe woonconcepten aantrekkelijk. De woning en de woonomgeving vormen een bewijs van maatschappelijk succes. Blauw richt zich vooral op rustige, ruim opgezette woonmilieus maar ook op (hoogwaardige) stedelijke locaties. De woning is voor de blauwe wereld een rustpunt voor een druk en extern georiënteerd leven. Privacy is belangrijk. De woning moet vooral comfortabel zijn zonder daar extra veel moeite voor te hoeven doen.

Deze groep is redelijk groot in Ridderkerk en woont vooral in de (duurdere) randen van Drievliet, Rijsoord, Oostendam, Het Zand en Slikkerveen.

Mensen in de blauwe wereld zijn directief ingesteld; men houdt de touwtjes graag in eigen hand. Carrièreplanning is bijvoorbeeld typisch een term voor de blauwe wereld, waar bijvoorbeeld de rode wereld van baan wisselen omdat ‘iets interessants op hun pad komt’ zonder dat daar strategische overwegingen aan ten grondslag hoeven te liggen.

De blauwe wereld houdt van luxe en mooie dingen en is gevoelig voor status. Dat men een succesvolle carrière heeft opgebouwd mag immers best getoond worden. In deze wereld bevinden zich het kleinste deel van mensen met een buitenlandse afkomst.

In het wonen leidt dit tot een voorliefde voor de statusrijke gebieden. Men woont het liefst tussen ons soort mensen. De meerderheid van de blauwe consumenten richt zich op de rustige, ruim opgezette woonmilieus om te ontladen van de hectiek van het werk, maar een deel van de blauwe groep woont juist in stedelijke gebieden.

Conclusies

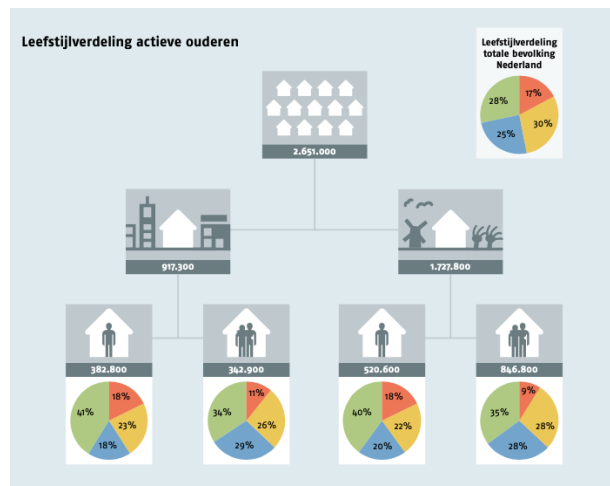
De groepsgerichte gele en groene belevingswerelden zijn dominant in Ridderkerk. Samen vormen zij 64% van de woonconsumenten. Ten opzichte van de regio valt vooral op dat de gele groep erg groot is ten koste van de rode groep. Er liggen kansen vanuit de collectiviteit en collectieve woonvormen voor rood en geel, en in mindere mate voor blauw en groen. De ontwikkeling voor Vitae gaat uit naar een grote diversiteit aan woningtypen voor alle leefstijlen, maar focust zich op de rood en gele doelgroep, variërend van bijzondere eengezinswoningen in de top van de gebouwen, één en twee kamerappartementen in het koop- en huursegment. Bedacht vanuit de voornoemde kernwaarden en met name bedoeld voor de oudere doelgroep. Het ultieme doel is in de behoefte voor deze doelgroep een unieke ontwikkeling te realiseren die voor de wenselijke verhuisbewegingen gaat zorgen waarmee de bestaande (grotere) woningen vrijkomen voor gezinnen, waarmee huisbezitters in Ridderkerk en omgeving mogelijkheden creëren voor de huishoudens in de leeftijdscategorie 35 tot 55.

Leefstijlen in samenhang met collectiviteit en collectieve woonvormen

Er wordt verschillend gedacht over collectieve woonvormen. Actieve ouderen met een rode en gele leefstijl voelen zich hier het meest toe aangetrokken. De rode leefstijl vooral vanuit een interesse voor de visies van anderen, de gele leefstijl meer vanuit de sociale contacten met de burens en gezelligheid.

Het is overigens niet zo dat alle collectieve woonvormen worden gewaardeerd. Een regulier appartementencomplex wordt al snel als 'te individueel' beoordeeld door de gele leefstijl. Door niet te grote complexen te maken en sociale interactie te stimuleren (met looproutes of een gemeenschappelijke ruimte) wordt een appartementencomplex aantrekkelijker voor hen. Voor deze groep is het een uitkomst wanneer zij kunnen kiezen met wie zij op een verdieping van een appartementencomplex komen te wonen. Voor de gele leefstijl is een 'kangoeroewoning' of een 'Knarrenhof' ook een interessante woonvorm. Een kangoeroewoning bestaat uit twee zelfstandige woningen onder één dak. Zo wonen de ouderen bijvoorbeeld samen met hun (klein)kinderen in hetzelfde huis. Een Knarrenhof is een woongemeenschap waarbij zelfredzame senioren samen wonen en daarbij voorzieningen delen.

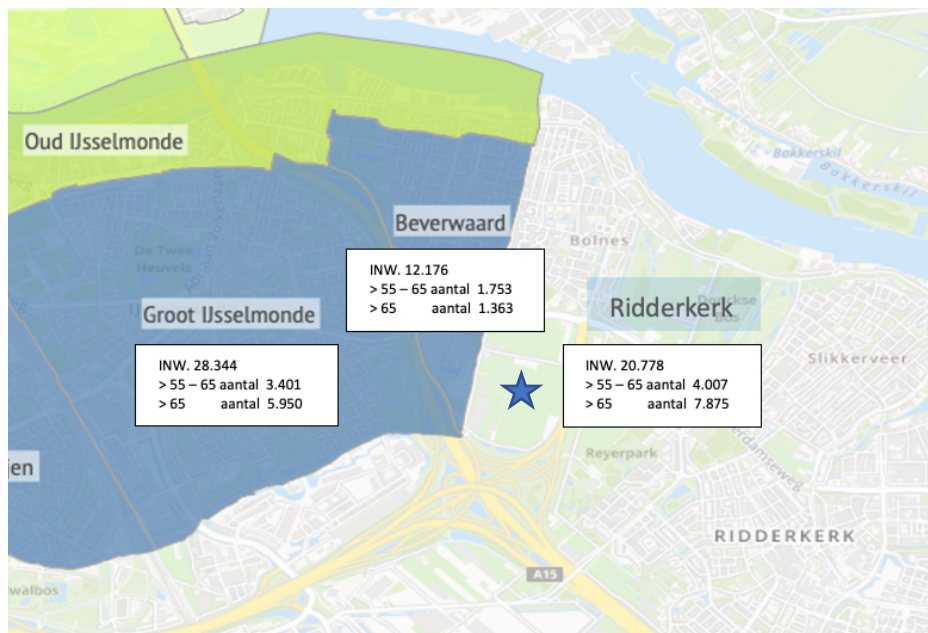
De blauwe en groene leefstijl staan het minst open voor dergelijke woonvormen.



De blauwe groep hecht waarde aan de ruime woningen met voldoende privacy. De bestaande blauwe woonmilieus liggen dan ook veelal aan de (groene)randen van de wijken of aan het waterfront. Hierin liggen kansen voor de herontwikkeling van voormalige industrie- en scheepswerven aan de noordkant van Bolnes.

De rode belevingswereld is in Ridderkerk relatief weinig vertegenwoordigd. De beschikbare locaties nabij centrumfuncties zijn onvoldoende geschikt voor de ontwikkeling van gemengde, dynamische woonmilieus waarin deze groep een woning zoekt. Voor de actieve ouderen > 55+ is de ontwikkeling van VITAE ten zuiden van Bolnes zo'n kans. Voor deze doelgroep is de groep in de leeftijdscategorie 55 tot 65 jaar en omvat circa 9.161 personen en boven de 65 jaar is dit zelfs 15.188 personen in de directe omgeving van VITAE.

Uit de analyse blijkt dat dit 18% ofwel circa 4.382 1-persoons huishouden zijn en circa 10%, circa 2.434 2-persoons huishoudens. Een enorme groep die momenteel maar moeizaam kan verhuizen en de doorstroom tegenhoudt voor de jonge gezinnen.



De menging van de rode- en gele belevingswereld laten zich goed blenden in de wereld van VITAE. Deze 'leefstijlen' vertonen cohesie met de manier van samenleven. De Ridderkerkse bevolking wenst dan ook vaker samen te leven in groepsgerichte samenlevingsvormen.

Woningvraag

SAC heeft op basis van een Primos-prognose, een prognose van de huishoudensontwikkeling, vertaald naar prognoses voor de woningvraag op dit moment.

De Primos prognose gaat ervanuit dat wanneer woningen worden ontwikkeld, er bewoners voor te vinden zijn en dat daarmee groei mogelijk is. Bouwlocaties uit het verleden en bestaande plannen maken onderdeel uit van de berekeningssystematiek. Bouwen betekent dat in theorie groei gecreëerd kan worden door woningbouw, wat een voortzetting bepleit van een aanbodgerichte woningmarkt. Voor Ridderkerk en de stadsregio Rotterdam, gaat deze vorm van concurrentie niet op, de vraag naar woningen is bepalend voor het woningbouwprogramma. Primos wordt in deze woningbouwstrategie gezien als een maximaal plafond voor de groei: een indicatie van de maximale groei en zeker geen doelstelling/opgave voor het woningbouwprogramma.

Woningmarkt

De prognoses laten een lichte huishoudensgroei zien tot 2020. Het aantal huishoudens in de leeftijdscategorie 35 tot 55 slinkt aanzienlijk. De vergrijzing zet het komende decennium door en bereikt een piek rond 2025. De komende jaren zal vooral moeten worden gebouwd voor de vergrijzende groep Ridderkers. Daarnaast zal ook moeten worden gebouwd voor de

jongere groep en/of ruimte worden gecreëerd via de doorstroming. Dit om te voorkomen dat deze groep nog verder wegtrekt uit Ridderkerk.

De verhuishwensen laten zien dat met name de portieketagewoning impopulair zijn. In algemene zin is er een wens voor doorstroming naar een grotere woning waarneembaar. De woningtypen waar het komende decennium behoefte aan ontstaat, zijn appartementen met lift (tekort van circa 10% op de bestaan woningvoorraad) en seniorenwoningen (tekort ruim 20%). Het tekort aan seniorenwoningen loopt op na 2020, daarin lijkt pas een kentering te komen tussen 2025 en 2030. Het grootste tekort (ruim 10%) in woonmilieus bestaat uit rustig stedelijke woongebieden.

De onderzoeksresultaten laten een aantal belangrijke conclusies zien:

1. Bijna de helft van de Ridderkerkers is op dit moment woonachtig in een hoek, -tussen of rijtjeswoning.
2. Er is een fors overschot aan portiek- en etagewoningen.
3. Er is een licht overschot aan kleinere eengezinswoningen.
4. Er is een tekort aan appartementen en woningen voor senioren.

Woningbouwstrategie Senioren

De vergrijzing is in Ridderkerk relatief groot en zorgt de komende jaren voor een forse vraag naar voor senioren geschikte woningen. Deze groep, van 55 jaar en ouder, bestaat uit verschillende woonconsumenten. Het jongste deel van de groep senioren, is de groep zogenaamde emptynesters. Doordat de kinderen het huis uit zijn, hebben zij veel ruimte over in hun woningen. Wanneer zij op enig moment verlangen naar een woning met minder onderhoud, bijvoorbeeld door minder verdiepingen of een kleinere tuin, komt voor hen de tijd dat zij het opgebouwde kapitaal uit overwaarde van hun woning kunnen verzilveren. Hiermee komt kapitaal vrij voor de aanschaf van een luxe appartement of gelijkvloerse woning, waar zij kunnen blijven wonen tot ze gebonden raken aan inpanidige zorg en genoodzaakt zijn het zelfstandig wonen op te geven.

De tweede groep senioren zoekt een echte senioren (zorg) woning. Dit zijn senioren die zo lang mogelijk in de eigen eengezinswoning blijven wonen, geen 'tussenstap' maken en direct naar een zorgwoning verhuizen. Deze groep maakt de 'seniorenstap' pas na ca. 70^e levensjaar. Een ander deel van de senioren verhuist omdat zij hun 'emptynestwoning' noodgedwongen moeten verlaten vanwege ouderdom.

Vervolg

De ontwikkeling van Vitae is een kans voor Ridderkerk om de urgentie vanuit de voornoemde doelgroep te onderzoeken. Vanuit een samenwerking met Wooncompas willen wij deze behoefte enquêteren en vertalen in een advies en voorstel aan het college van B&W van de gemeente Ridderkerk. Verder hebben we een ontwikkelingsconcept bedacht waarin de collectiviteit tot uitdrukking komt in woonvormen en activiteiten die de vitale doelgroepen zal aanspreken. Vanuit een participatieproces zal duidelijk worden of en wat de vraag zal zijn voor het Vitae initiatief en hoe het concept verder uit kan worden gewerkt tot een concreet woon- en leef product voor de toekomstige bewoners.



Bronnen:

Concept Prestatieafspraken tussen Wooncompas, gemeente Ridderkerk en bewonersraad Progressie 2020 t-m 2023 Bron: Leefstijlvinder SAMR, Woonvisie Ridderkerk 2021-2026, Onderzoek naar woonwensen van actieve en vitale-ouderen AM