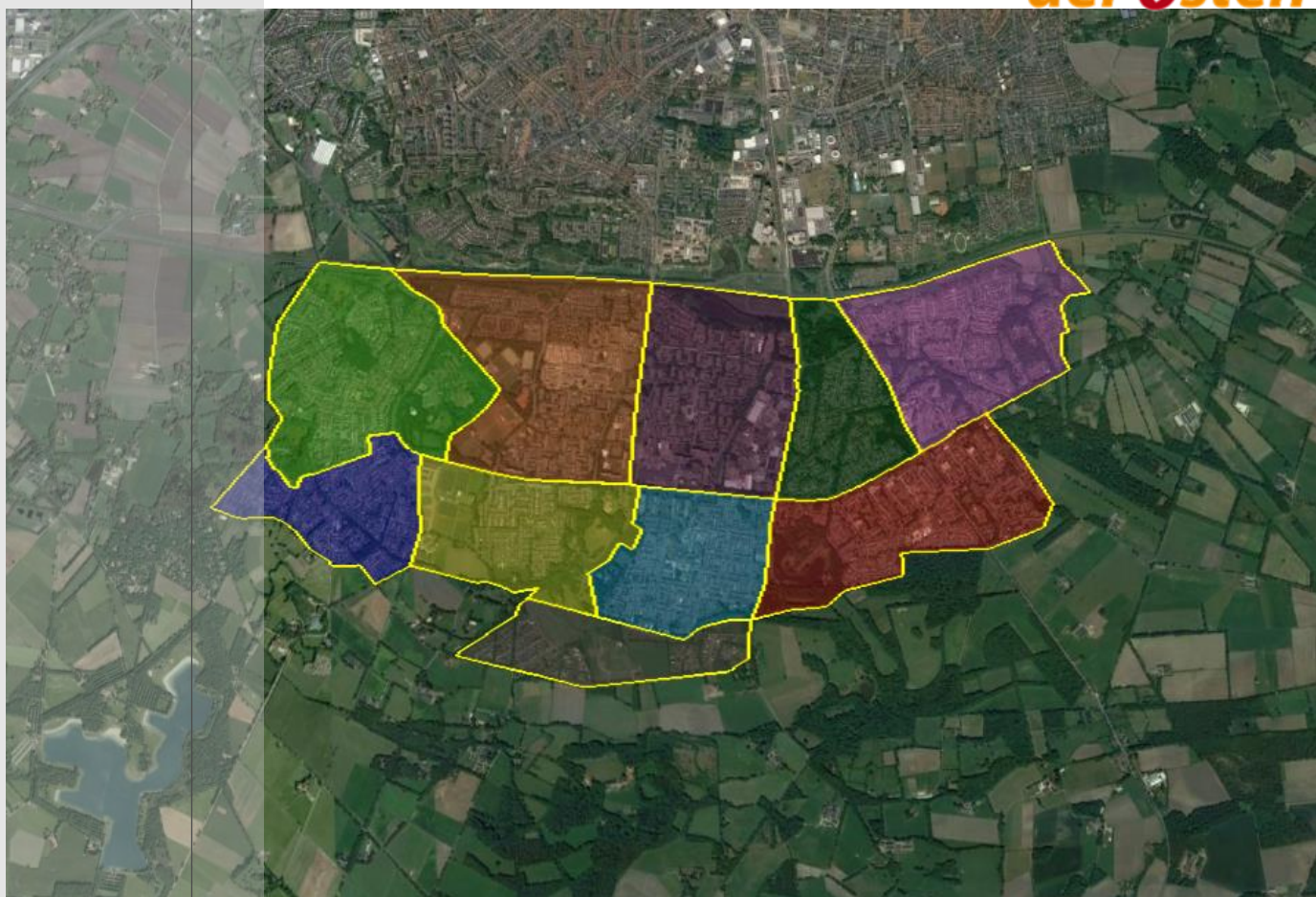


Conclusies marktonderzoek

Beschermd Wonen en Wonen met een Plus Enschede-Zuid

dePosten





Datum: 31 mei 2018
Opdrachtgever: De Posten
Fase: Initiatieffase
Status: definitief
Doel: Vaststellen potentie wonen en zorg Enschede-Zuid
Opgesteld door: Gerrit van der Pol (gvanderpol@famegroep.nl)
Wout Westendorp (wwestendorp@famegroep.nl)

Projectnr.: 01-0540

Contact: FAME Planontwikkeling
Burgemeester Roelenweg 40
8021 EW Zwolle

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	4
1.1 Aanleiding en doel van het onderzoek.....	4
1.2 Het onderzoeksgebied en -methodiek.....	4
1.3 Plaats binnen het proces.....	4
2. Conclusies marktpotentie kwantitatief.....	5
2.1 Conclusies wijkniveau.....	6
2.2 Conclusies buurniveau.....	6
3. Conclusies marktpotentie kwalitatief.....	7
3.1 Kenmerken inwoners Enschede-Zuid o.b.v. CBS.....	7
3.2 Kenmerken huishoudens Enschede-Zuid o.b.v. onderzoek Whooz.....	7
3.2.1 Focus op korte termijn: 65+ huishoudens.....	7
3.2.2 Focus op langere termijn: huishoudens 18-65 jaar.....	9
4. Samenvatting en aanbevelingen.....	11
Bijlagen:.....	11

1. Inleiding

1.1 Aanleiding en doel van het onderzoek

Zorgorganisatie De Posten is zich aan het oriënteren op haar toekomstige positie als zorgaanbieder binnen de wijk Enschede-Zuid. Men wil een toekomstgericht geïntegreerd woonconcept ontwikkelen en realiseren. Een belangrijke onderlegger hiervoor is inzicht te hebben in de marktpotentie van de te bedienen klantgroepen. Die informatie stelt De Posten in staat keuzes te maken voor de beoogde strategie en vastgoedontwikkeling. FAME is gevraagd het marktonderzoek uit te voeren. In deze notitie worden de belangrijkste conclusies van dit marktonderzoek beschreven.

1.2 Het onderzoeksgebied en -methodiek

Enschede-Zuid bestaat uit 10 buurten. Van deze 10 buurten zijn 9 buurten in het marktonderzoek opgenomen. De buurt Het Brunink is buiten beschouwing gelaten. Vanwege het kleine aantal inwoners van Het Brunink zal deze buurt weinig marktpotentieel bieden. Voor de overige 9 buurten is een inschatting gemaakt van de huidige en toekomstige vraag, het huidige aanbod (inclusief planinitiatieven) en de marktpotentie van Beschermd Wonen¹ en Wonen met een Plus²:

- De vraag naar woonvormen voor mensen met een zorgvraag wordt afgeleid uit het geprognoseerde aantal 75-plussers (bron: ABF Research), in combinatie met prevalentiecijfers van FAME.
- Het huidige aanbod van woonvormen voor mensen met een zorgvraag is geïnventariseerd middels deskresearch.
- De marktpotentie is de vraag minus het aanbod.

Naast deze kwantitatieve analyse is er ook kwalitatief ingezoomd op het verwachte potentieel per buurt. Per buurt is er een beeld geschetst van het sociaal-economische en demografische profiel van de meest dominante huishoudens in de betreffende buurt. Doordat niet alle benodigde informatie via het CBS op buurtniveau beschikbaar is, is ook de samenwerking gezocht met Whooz, een bedrijf dat gespecialiseerd is in het leveren van marktinformatie over huishoudens op 6-digit postcode-niveau. De door Whooz aangeleverde data (zie ook de bijlagen 2 t/m 4) is geanalyseerd en opgenomen in de conclusies van deze notitie.

1.3 Plaats binnen het proces

Dit onderzoek vormt de basis voor het verder onderzoeken naar de mogelijkheden voor het (her)ontwikkelen van zorgwoningen in Enschede-Zuid. Gelijktijdig hieraan loopt een visietraject, waarin De Posten haar visie onder de loep neemt en indien nodig herdefinieert.

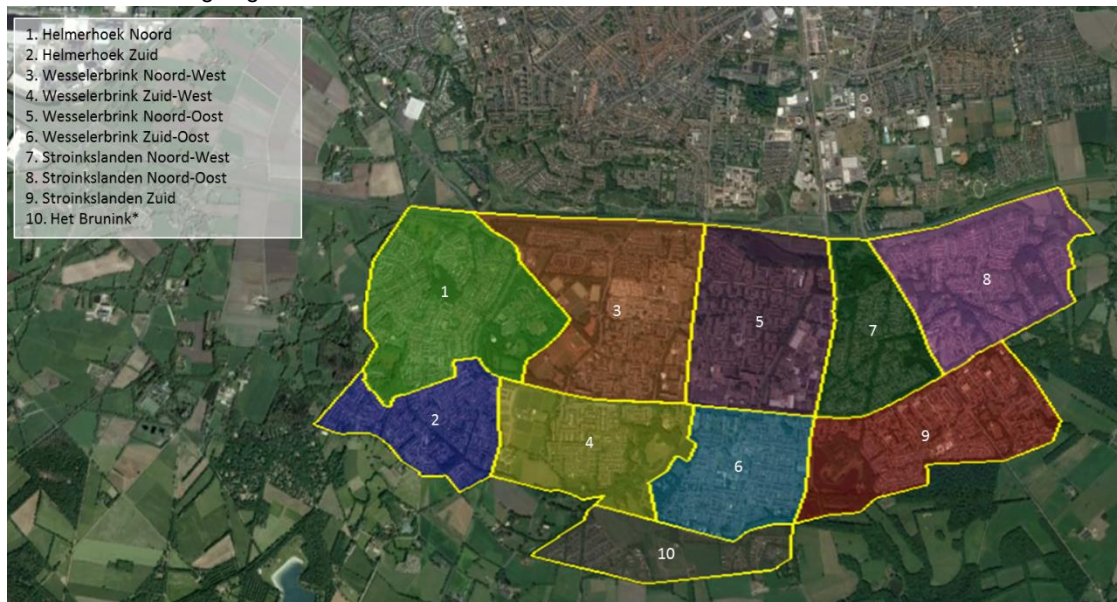
Op basis van dit rapport kan door de stuurgroep en het bestuur van De Posten een go/no go besluit genomen worden voor verdere planvorming en uitwerking.

¹ *Beschermd Wonen is een woonconcept voor mensen met een intensieve, 24-uurs zorgvraag (verpleeghuiszorg).*

² *Wonen met een Plus is een woonconcept bestemd voor mensen met een lichtere zorgbehoefte, met zorg op afroep (verzorgingshuiszorg).*

2. Conclusies marktpotentie kwantitatief

De wijk Enschede-Zuid ligt, zoals de naam doet vermoeden, in het zuiden van gemeente Enschede, direct ten zuiden van het stadscentrum. De wijk telt in totaal circa 33.500 inwoners. De wijk Enschede-Zuid bestaat uit 10 buurten (conform de wijk- en buurtindeling van het CBS), waarvan er 9 in dit onderzoek worden meegenomen. De kaart hieronder toont Enschede-Zuid en de 10 daarbinnen gelegen buurten.



In de onderstaande tabel worden de 9 buurten van onderzoek weergegeven, inclusief de marktpotentie voor Beschermd Wonen (BW) en Wonen met een Plus (W+). Voor een uitgebreidere conclusies van de kwantitatieve analyse op buurtniveau wordt verwezen naar bijlage 1.

Buurten	Klantgroep	Marktpotentie			
		2020	2030	2040	2050
1. Helmerhoek Noord	BW	16	30	51	68
	W+	5	52	121	177
2. Helmerhoek Zuid	BW	13	24	33	37
	W+	44	81	111	123
3. Wesselerbrink N-W	BW	41	48	55	57
	W+	-184	-158	-136	-128
4. Wesselerbrink Z-W	BW	-35	-32	-27	-22
	W+	42	54	70	85
5. Wesselerbrink N-O	BW	34	42	48	56
	W+	115	139	162	185
6. Wesselerbrink Z-O	BW	-165	-163	-159	-157
	W+	-25	-17	-6	4
7. Stroinkslanden N-W	BW	11	20	21	23
	W+	38	66	71	76
8. Stroinkslanden N-O	BW	21	42	53	57
	W+	-143	-72	-35	-23
9. Stroinkslanden Z	BW	15	29	37	43
	W+	51	98	122	142
Enschede-Zuid totaal	BW	-49	41	112	160
	W+	-57	244	480	641

Tabel 1: Marktpotentie Enschede-Zuid

2.1 Conclusies wijkniveau

Er lijkt op wijkniveau voorlopig voldoende aanbod Beschermd Wonen en Wonen met een Plus in Enschede-Zuid aanwezig te zijn om de vraag te kunnen bedienen. Vanaf 2030 is dit omgeslagen naar een positieve marktpotentie en is de vraag groter dan het aanbod.

Opvallend is dat er in de locaties van De Posten nauwelijks sprake is van leegstand, terwijl dit vanuit de kwantitatieve marktpotentie wel te verwachten is. De volgende verklaringen kunnen hieraan ten grondslag liggen:

1. Er is sprake van scheefwonen: mensen wonen in een woning die eigenlijk niet voor hen bestemd is.
2. Het verzorgingsgebied van De Posten overstijgt de wijkgrens (en mogelijk zelfs gemeentegrens).
3. De gemiddelde prevalentiecijfers van FAME, waarop de kwantitatieve marktpotentie mede gebaseerd is, zijn te laag voor Enschede-Zuid. Dit betekent dat er in werkelijkheid een groter deel van de bevolking gebruik maakt van wonen en zorg dan gemiddeld in Nederland het geval is. Een verklaring hiervoor kan zijn de relatief lage sociaaleconomische status van de inwoners van Enschede-Zuid (zie ook hoofdstuk 3). Mensen met een lage sociaaleconomische status maken relatief vaak gebruik van woonzorglocaties.

De Posten blijkt de enige aanbieder van Beschermd Wonen te zijn. Dit is een Unique Selling Point van de organisatie, waarmee De Posten zich onderscheidt van de concurrentie in de wijk. Er wordt geadviseerd om hier in haar marketingstrategie de nadruk op leggen. Dit heeft tot direct gevolg dat de gehele wijk Enschede-Zuid tot het verzorgingsgebied van De Posten behoort of kan behoren, omdat potentiële bewoners binnen de wijk geen andere aanbieder van beschermde woonvormen kunnen vinden.

Voor Wonen met een Plus geldt dit niet: Livio Zorg en Woonzorg Nederland bieden ook wonen met lichte zorgondersteuning aan. Met name Livio Zorg is hierin beduidend groter dan De Posten. Ondanks dat het Wonen met een Plus redelijk verspreid over de wijk wordt aangeboden, wordt De Posten geadviseerd om ook voor deze klantgroep de gehele wijk als verzorgingsgebied te beschouwen en niet enkel Wesselerbrink Zuid, waar de organisatie nu gevestigd is.

2.2 Conclusies buurtniveau

Op buurtniveau zijn Wesselerbrink Noord-Oost, Wesselerbrink Noord-West en Stroinkslanden Noord-Oost buurten met een positieve marktpotentie voor Beschermd Wonen op korte termijn. Op langere termijn voegen Helmerhoek Noord en Zuid zich bij dit rijtje.

Wesselerbrink Noord-Oost lijkt op korte termijn de meest interessante buurt voor het toevoegen van aanbod voor mensen met een lichte zorgvraag (W+). Helmerhoek Zuid, Wesselerbrink Zuid-West, Stroinkslanden Noord-West en Stroinkslanden Zuid hebben ook een positieve marktpotentie in 2020, zij het beduidend kleiner dan Wesselerbrink Noord-Oost. Op langere termijn zijn deze genoemde buurten (als ook Helmerhoek Noord) zeker ook een interessante mogelijkheid voor een mogelijke (her)ontwikkeling. Van belang is wel om de buurten in onderlinge samenhang te bekijken, omdat de buurtgrens vaak slechts administratief van aard is.

3. Conclusies marktpotentie kwalitatief

In het vorige hoofdstuk werd geconcludeerd dat er op korte termijn geen marktpotentie is voor Wonen met een Plus en Beschermd Wonen. Op langere termijn is die er wel. Om meer inzicht te krijgen in de sociaaleconomische status van de (potentiele) bewoners van de locaties van De Posten, is het onderzoek van Whooz nader geanalyseerd. In bijlage 2 is een totaal overzicht terug te vinden van alle huishoudsegmenten, inclusief hun kenmerken, uit het onderzoek van Whooz. Naast het onderzoek van Whooz is ook gebruik gemaakt van data van het CBS.

3.1 Kenmerken inwoners Enschede-Zuid o.b.v. CBS

Ongeveer 20% van het totale aantal inwoners van Enschede (ca 158.000) woont in de wijk Enschede-Zuid. De onderstaande tabel laat de herkomst van deze inwoners zien:

	% allochtoon van totale bevolking	Westerse allochtoon	Niet-westerse allochtoon		
			Totaal	waarvan Turks	waarvan 'overig niet-westers'
Nederland	23	44	56	18	40
Enschede	29	43	57	34	46
Wijk 06 Enschede-Zuid	37	30	70	31	52
Stroinkslanden Noord-Oost	18	64	36	30	45
Stroinkslanden-Zuid	47	30	70	35	45
Stroinkslanden Noord-West	19	52	48	26	47
Wesselerbrink Noord-Oost	48	27	73	22	55
Wesselerbrink Zuid-Oost	56	16	84	30	58
Wesselerbrink Zuid-West	52	17	83	37	53
Wesselerbrink Noord-West	44	30	70	28	49
Helmerhoek-Noord	18	55	45	32	46
Helmerhoek-Zuid	22	47	53	44	43

Tabel 2: Herkomst inwoners Enschede-Zuid

Uit tabel 2 blijkt dat er in Enschede-Zuid relatief veel inwoners met een allochtone afkomst wonen (37%). Van deze groep heeft een groot deel (70%) een niet-westerse achtergrond (met name afkomstig uit Turkije en de groep overig niet-westerse landen³). De Posten zou een deel van haar aanbod specifiek op deze klantgroepen kunnen richten. Met name voor bewoners van Wesselerbrink en Stroinkslanden-Zuid.

3.2 Kenmerken huishoudens Enschede-Zuid o.b.v. onderzoek Whooz

De wijk Enschede-Zuid bestaat voor circa 71% uit huishoudens in de leeftijdscategorie 18 tot 65 jaar. De overige 29% bestaat voor de helft uit huishoudens in de leeftijdscategorie 65 tot 75 jaar en voor de andere helft uit huishoudens van 75 jaar en ouder. In de volgende paragraaf wordt verder ingezoomd op segmentatie van huishoudens van 65 jaar en ouder, die in de komende jaren (tot 2030) grotendeels de klantgroepen voor Beschermd Wonen en Wonen met een Plus zullen vormen. Paragraaf 3.2 geeft een doorkijk naar de toekomst voor de klantgroepen Beschermd Wonen en Wonen met een Plus op langere termijn (na 2030).

3.2.1 Focus op korte termijn: 65+ huishoudens

Ruim 80% van de 65-plussers in Enschede-Zuid valt in de drie grootste huishoudsegmenten. De verdeling ziet er als volgt uit (zie ook de bijlagen voor een gedetailleerder beeld):

Huishoudsegment	% van totaal in leeftijdsgroep 65+	% onderling ⁴
Vergrijsde Eenvoud (N)	49,3%	61%
Rijpe Middenklasse (H)	19,6%	24%
Wilverdiend Genieten (M)	11,7%	15%
Totaal	80,6%	100%

Tabel 3: Grootste huishoudsegmenten 65-plushuishoudens

³ Niet zijnde: Marokko, Suriname, Turkije en de Nederlandse Antillen.

⁴ Deze percentages kunnen onder andere gebruikt worden als leidraad voor de segmentering van de te ontwikkelen woningen.

Vergrijsde Eenvoud (segment N)

Bijna de helft van de 65-plussers valt in het huishoudsegment *Vergrijsde Eenvoud* (zie tabel 3). Met name onder de 75-plussers is dit segment verreweg het grootst. Het kader hieronder laat zien wat de huishoudens in dit segment kenmerkt.

Kenmerk

- 65+
- Lage opleiding
- Gepensioneerd
- Sociale huur
- Puzzelen
- Kleinkinderen
- Veel vrije tijd
- TV kijken
- Licht klassieke muziek
- Kapper

Segment N
Vergrijsde
Eenvoud

Laag welstandige gepensioneerden woonachtig in huurwoningen

Voor de groep huishoudens *Vergrijsde Eenvoud* (segment N) is het van belang goedkope woningen te ontwikkelen, woningen die vallen in het sociale huursegment (tot de eerste aftoppingsgrens, € 592). Dit zullen veelal 2-kamerappartementen zijn met een laag afwerkingsniveau.

Rijpe Middenklasse (segment H)

In het segment *Rijpe Middenklasse* valt ongeveer 20% van de 65-plussers. De volgende beelden zijn kenmerkend voor het segment *Rijpe Middenklasse*:

Kenmerk

- 50+
- Oudere Kinderen
- Lage/Middelbare opleiding
- Koopwoning of particuliere verhuur
- Rijtjeshuis
- Lage woningwaarde
- Lage woonlasten
- Caravan
- Brommer
- Woonboulevard

Segment H
Rijpe
Middenklasse

Gemiddelde huishoudens in dorpen of kleine steden

Dit segment wordt voornamelijk gevormd door de subsegmenten *Doorsnee Provincialen* en *Traditionele Vijftigplussers*: meerpersoonshuishoudens met een (beneden) modaal inkomen, een koopwoning en een middelbare opleiding. Veel jonge 65-plushuishoudens (65-75 jaar) vallen in dit huishoudsegment. Ook vanuit deze groep huishoudens zal de vraag voornamelijk naar huurwoningen in het sociale segment uitgaan. Doordat deze groep huishoudens wat meer te besteden heeft dan de groep *Vergrijsde Eenvoud*, kan deze groep huishoudens een sociale huurwoning (tot € 710) met een gemiddeld afwerkingsniveau betalen.

Welverdiend Genieten

De 3^e groep huishoudens waarin veel 65-plushuishoudens vallen, is de groep *Welverdiend Genieten*. Binnen dit segment vallen zowel veel 75-plussers als huishoudens tussen de 65 en 75 jaar, waarbij de laatste groep licht dominant aanwezig is. De subsegmenten *Actieve Emptynesters* en *Tevreden Babyboomers* zijn de twee grootste subsegmenten. De huishoudens in deze subsegmenten kenmerken zich door een tweepersoonshuishouden, een modaal tot 2x modaal inkomen, een middelbaar tot hoog opleidingsniveau en een koopwoning.

Kenmerk

- 55+
- Middelbare/Hoge opleiding
- Koopwoning
- Gemiddelde woningwaarde
- Lage bruto woonlasten
- Bezit auto
- Goede doelen
- Puzzelen
- Wandelen
- Kleinkinderen



Segment M
Welverdiend
Genieten

Stellen en alleenstaanden in koopwoningen, die nog actief in het leven staan en genieten van hun (aanstaande) pensioen

Deze groep huishoudens heeft meer te besteden dan de andere twee segmenten (*Vergrijsde Eenvoud* en *Rijpe Middenklasse*) en zal ook andere eisen stellen aan een woning. Voor dit segment is het interessant om woningen te ontwikkelen in het middeldure huursegment (tussen ca € 710 en € 950), bijvoorbeeld 3-kamerwoningen of woningen met een uitgebreider servicepakket en/of hoger afwerkingsniveau.

3.2.2 Focus op langere termijn: huishoudens 18-65 jaar

Vastgoed wordt niet enkel voor de korte termijn gebouwd. Daarom is het verstandig om ook voor de langere termijn een inschatting te maken van de kwantitatieve- en kwalitatieve marktpotentie. Er is daarom ook een analyse gemaakt van de huishoudens van 18 tot 65 jaar, omdat dit op langere termijn immers de groep huishoudens is die in de te ontwikkelen woningen kunnen komen wonen. De onderstaande tabel laat de 5 grootste subsegmenten zien. Tevens is er een inschatting gemaakt van in welk huishoudsegment het betreffende subsegment zal vallen wanneer het huishouden in de leeftijdscategorie ouder dan 65 jaar zal vallen.

Top 5 subsegment 18-65			Vertaling naar Subsegment 65+	
C9	Samen Rondkomen	16,3%	N48/N49	Gepens. Alleenstaande/ Samen Oud
E16	Jonge Gezinsdynamiek	13,8%	M45/M46	Act. Emptynesters/ Tevreden Babyboomers
H26	Doorsnee Provincialen	9,1%	H26	Doorsnee Provincialen
H29	Trad. 50-plussers	8,8%	H29	Trad. 50-plussers
A02	Online Starters	6,0%	N49	Samen Oud

Tabel 3: Vertaling segmenten 18-65 jaar naar segmenten 65+

Tabel 3 laat zien dat, wanneer de huishoudens 18-65 jaar worden geëxtrapoleerd naar huishoudsegmenten voor huishoudens van 65+, ook op lange termijn de segmenten *Vergrijsde Eenvoud (N)*, *Rijpe Middenklasse (H)* en *Welverdiend Genieten (M)* naar verwachting de grootste segmenten zullen zijn. Dit betekent dat ook op lange termijn de vraag zich veelal zal richten op 2-kamerwoningen in het sociale segment met een laag tot gemiddeld afwerkingsniveau. Alleen de huishoudens in het subsegment *Jonge Gezinsdynamiek (E16)* zullen naar verwachting niet in aanmerking komen voor een sociale huurwoning, omdat zij, wanneer zij 65+ zijn, in het huishoudsegment *Welverdiend Genieten* zullen vallen (een huishoudsegment dat, zoals eerder werd geconcludeerd, welvarender is).

4. Samenvatting en aanbevelingen

De conclusies van dit onderzoek kunnen worden samengevat in de onderstaande figuur.

Buurten	Klantgroep		Huursegment		
	BW	W+	Laag	Mid	Hoog
Helmerhoek N	■	■	■	■	■
Helmerhoek Z	■	■	■	■	■
Wesselerbrink N-W	■	■	■	■	■
Wesselerbrink Z-W	■	■	■	■	■
Wesselerbrink N-O	■	■	■	■	■
Wesselerbrink Z-O	■	■	■	■	■
Stroinkslanden N-W	■	■	■	■	■
Stroinkslanden N-O	■	■	■	■	■
Stroinkslanden Z	■	■	■	■	■
Enschede-Zuid	■	■	■	■	■

Legenda	
Klantgroep	■ direct interessant
	■ v.a. 2030 interessant
	■ niet interessant
Huursegment	■ wel potentie
	■ op lange termijn
	■ geen potentie

Figuur 1: Conclusies marktpotentie per buurt en voor de totale wijk

Conclusies en aanbevelingen

- De huidige capaciteit Beschermd Wonen en Wonen met een Plus in de wijk Enschede-Zuid is op dit moment vanuit kwantitatief oogpunt voldoende om de vraag te bedienen.
- Voor Beschermd wonen is De Posten de enige aanbieder. Belangrijk is voor deze klantgroep passende woonzorgarrangementen te blijven aanbieden.
- Vanaf 2030 is de marktpotentie voor beide klantgroepen omgeslagen in een positief cijfer. Vanwege de omvang van de marktpotentie vooral op Wonen met een Plus richten (met name in het lage segment).
- Op langere termijn (na 2030) ook extra woningen ontwikkelen voor Beschermd Wonen, in eerste instantie vooral gericht op het lage inkomenssegment.
- Eventueel kunnen er ook beschermde woonvormen worden ontwikkeld in het middeldure huursegment. Stroinkslanden Noord-Oost lijkt hiervoor vooralsnog de meest interessante buurt, gezien de sociaaleconomische status van de inwoners.
- Differentiëren van het aanbod, waarbij het grootste deel bestemd is voor het sociale huursegment en een klein deel voor het middeldure huursegment.
- De woningen en gebouwen flexibel ontwikkelen, zodat ze in de toekomst relatief eenvoudig kunnen worden omgebouwd ten gunste van een ander segment of een andere klantgroep.

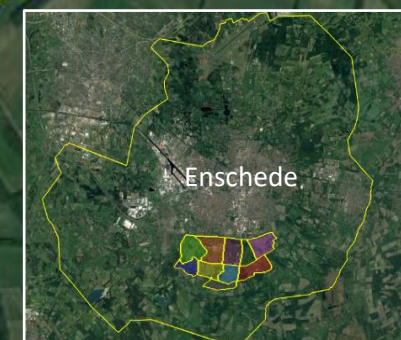
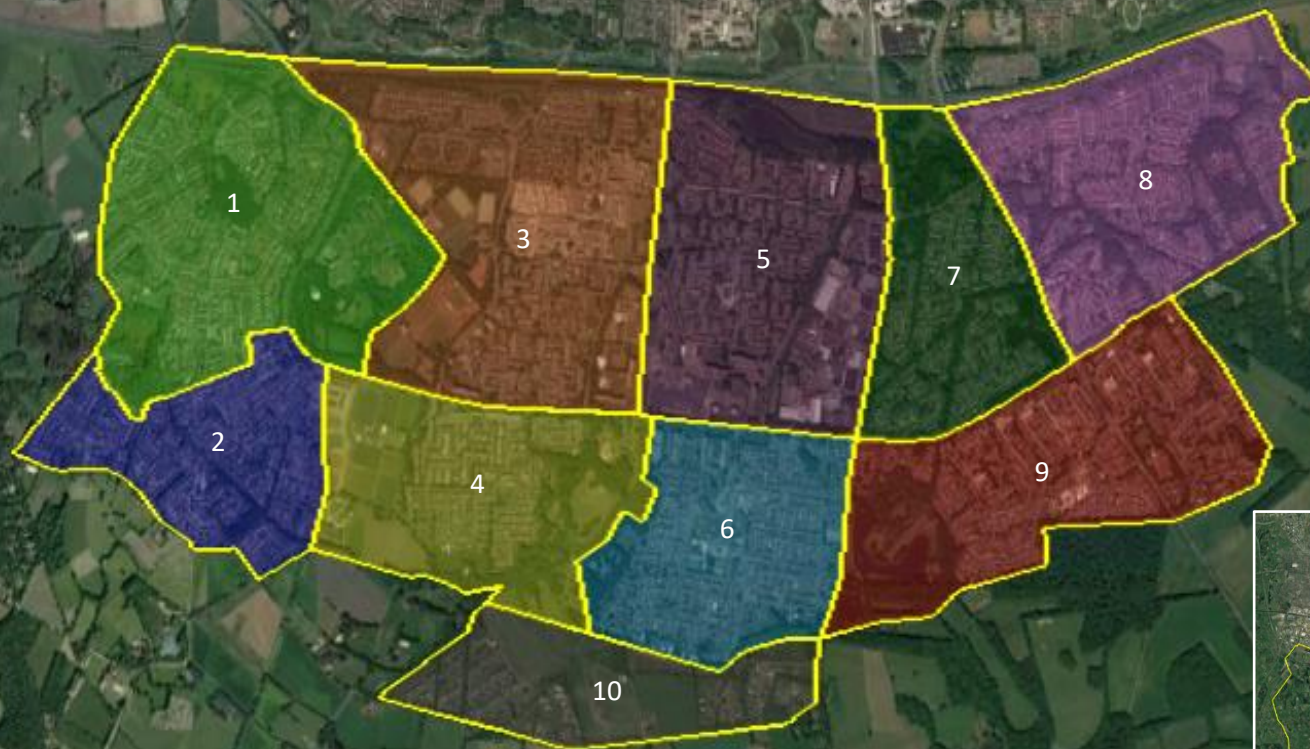
Bijlagen:

1. Kwantitatief marktonderzoek inclusief onderbouwing
2. Overzicht hoofdkenmerken huishoudsegmenten Whooz
3. Huishoudsegmentatie 65+ vs alle huishoudens Whooz
4. Huishoudsegmentatie 65+ vs alle huishoudens Whooz in kaart
5. Overzicht kenmerken bewoners Enschede-Zuid: 65+ vs totale wijk

Marktonderzoek Enschede-Zuid

dePosten

1. Helmerhoek Noord
2. Helmerhoek Zuid
3. Wesselerbrink Noord-West
4. Wesselerbrink Zuid-West
5. Wesselerbrink Noord-Oost
6. Wesselerbrink Zuid-Oost
7. Stroinkslanden Noord-West
8. Stroinkslanden Noord-Oost
9. Stroinkslanden Zuid
10. Het Brunink*



* Het Brunink wordt vanwege het kleine aantal inwoners niet in dit onderzoek meegenomen.

Wijk Enschede-Zuid

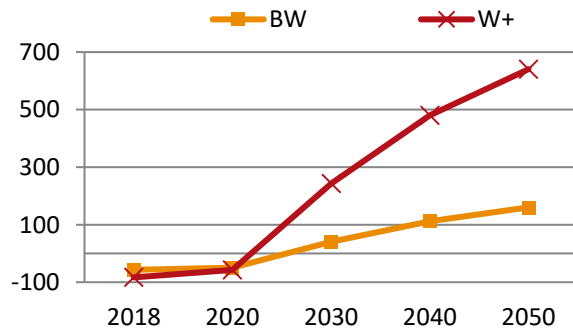
Bevolkingsprognose (excl. Het Brunink)

	2018	2020	2030	2040	2050
0-64	27.073	26.876	24.412	22.033	21.346
65-74	3.727	3.852	4.138	4.274	3.217
75+	2.735	2.841	4.042	4.987	5.630
Totaal	33.535	33.569	32.592	31.294	30.193

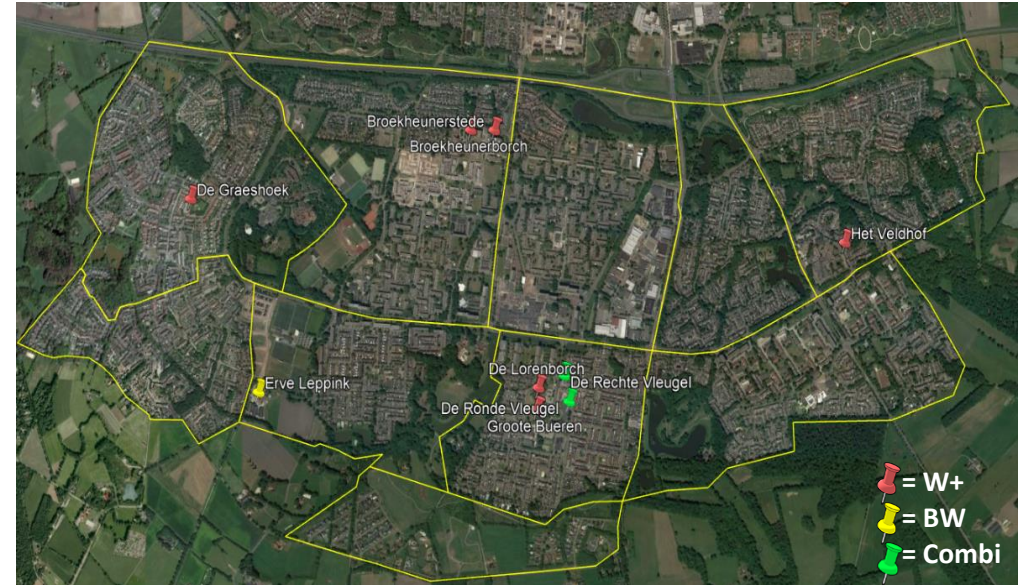
Vraag, aanbod en marktpotentie BW en W+

	Klantgroep	2018	2020	2030	2040	2050
Vraag	BW dem.	150	156	222	274	310
	BW som.	55	57	81	100	113
	W+	684	710	1011	1247	1408
Aanbod	BW dem.	158	158	158	158	158
	BW som.	104	104	104	104	104
	W+	767	767	767	767	767
Marktpotentie	BW dem.	-8	-2	64	116	152
	BW som.	-49	-47	-23	-4	9
	W+	-83	-57	244	480	641

Marktpotentie BW totaal en W+

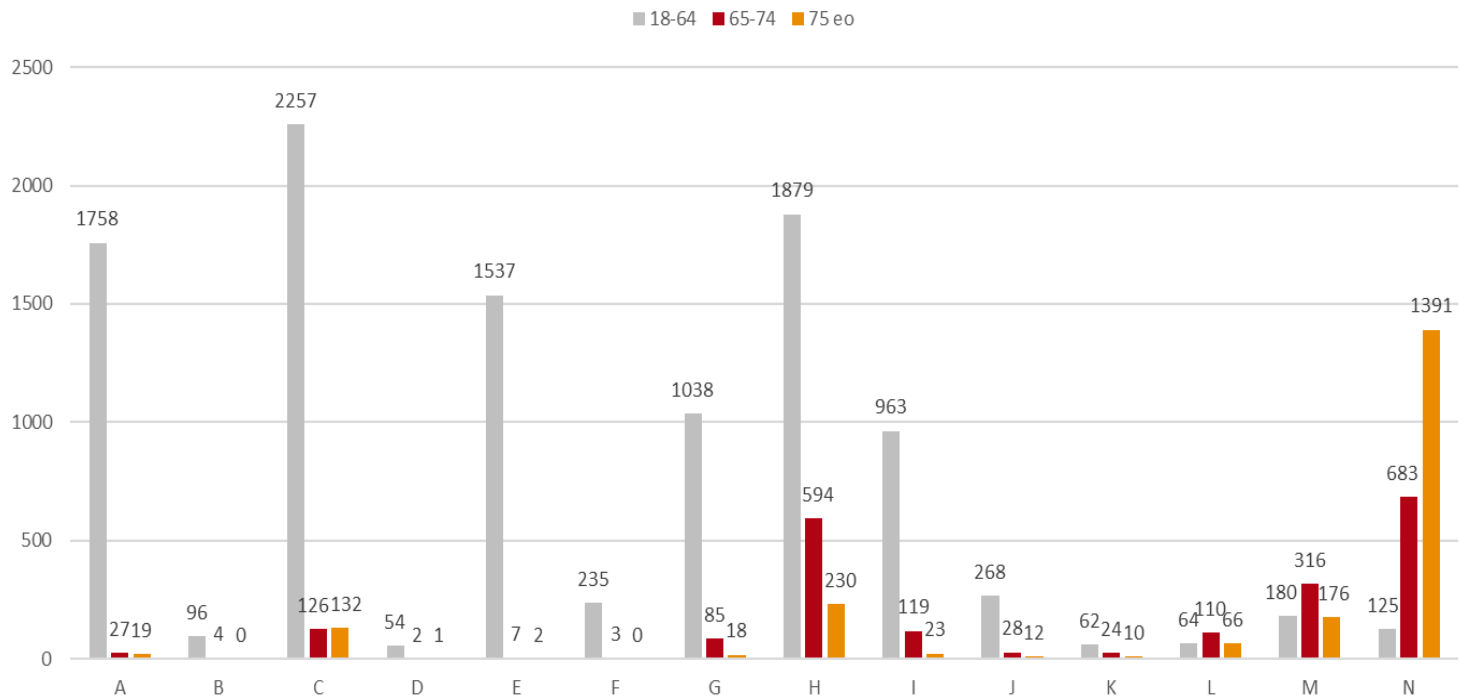


Aanbod Beschermd Wonen (BW) en Wonen met een Plus (W+)

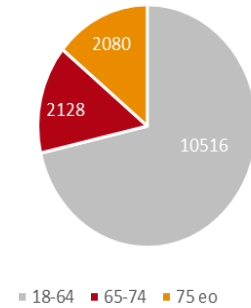


Locatie	Klantgroep	
	BW	W+
De Graeshoek	0	48
Broekheunerstede	0	188
Broekheunerborch	0	131
Erve Leppink	48	0
De Ronde Vleugel	104	44
De Rechte Vleugel	110	40
De Lorenborch	0	81
Groote Bueren	0	23
Het Veldhof	0	212

Verdeling typen huishoudens wijk Enschede-Zuid



Verdeling huishoudens naar leeftijd (n=14724)



Helmerhoek Noord

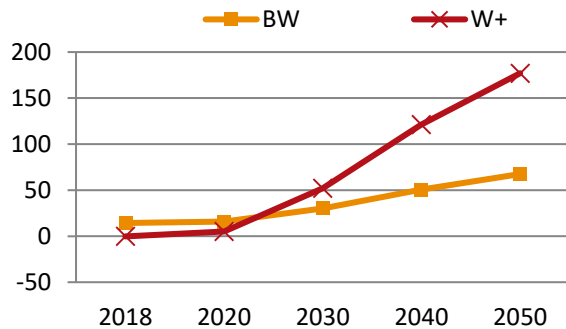
Bevolkingsprognose

	2018	2020	2030	2040	2050
0-64	3.337	3.236	2.640	2.247	2.190
65-74	384	420	646	714	543
75+	191	213	400	677	900
Totaal	3.912	3.869	3.686	3.638	3.633

Vraag, aanbod en marktpotentie BW en W+

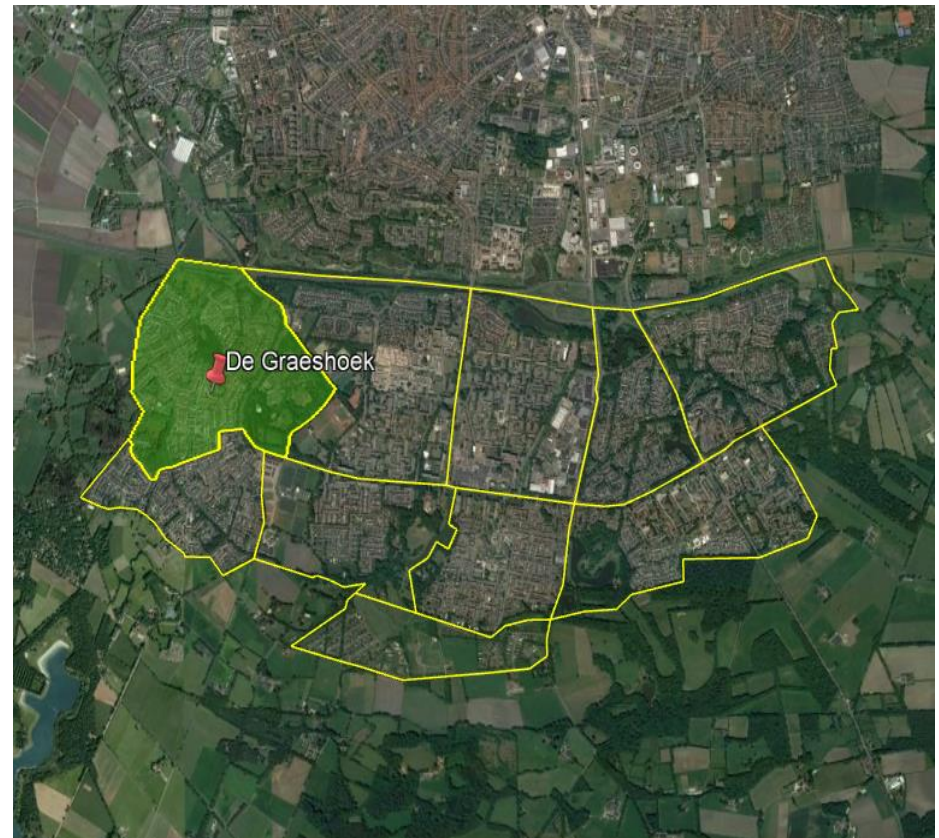
	Klantgroep	2018	2020	2030	2040	2050
Vraag	BW dem.	11	12	22	37	50
	BW som.	4	4	8	14	18
	W+	48	53	100	169	225
Aanbod	BW dem.	0	0	0	0	0
	BW som.	0	0	0	0	0
	W+	48	48	48	48	48
Marktpotentie	BW dem.	11	12	22	37	50
	BW som.	4	4	8	14	18
	W+	0	5	52	121	177

Marktpotentie BW totaal en W+

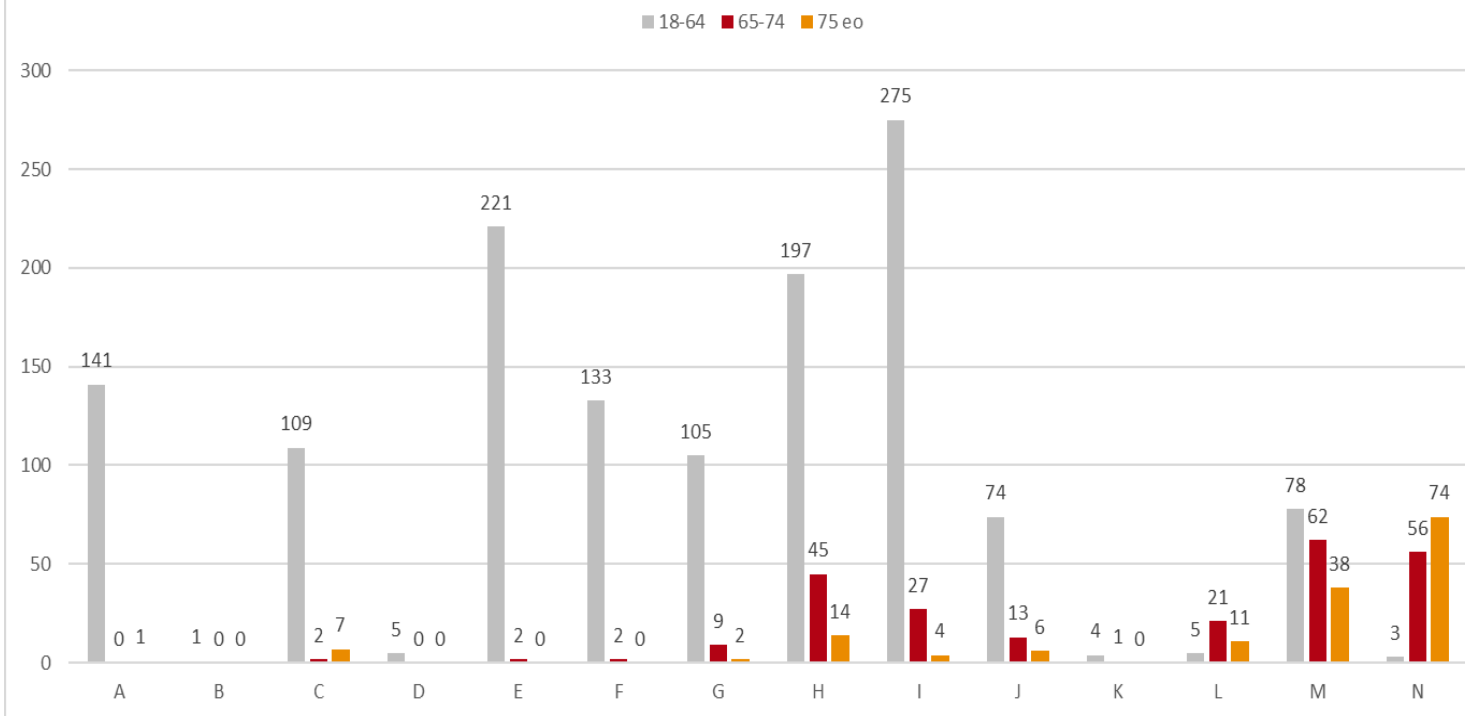


Aanbod Beschermd Wonen (BW) en Wonen met een Plus (W+)

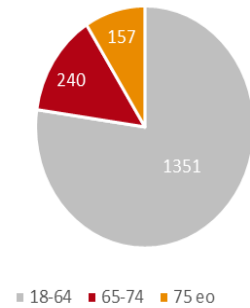
Naam locatie	Aanbieder	Aantal wooneenheden		
		BW dem.	BW som.	W+
De Graeshoek	Woonzorg NL	0	0	48



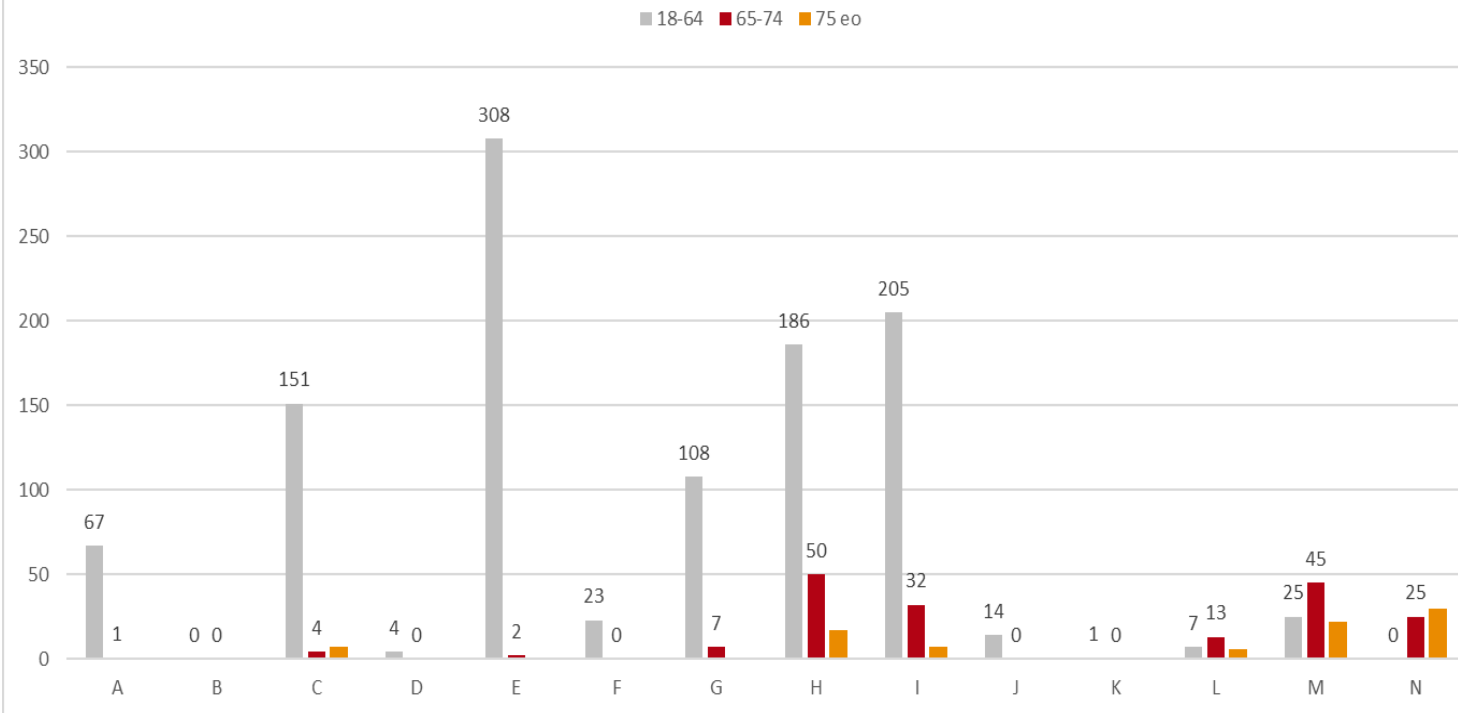
Verdeling typen huishoudens Helmerhoek Noord



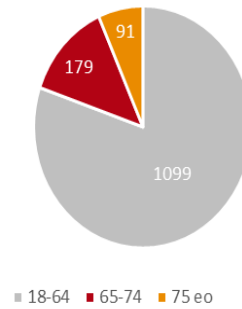
Verdeling huishoudens naar leeftijd (n=1748)



Verdeling typen huishoudens Helmerhoek Zuid



Verdeling huishoudens naar leeftijd (n=1369)



Wesselerbrink Noord-West

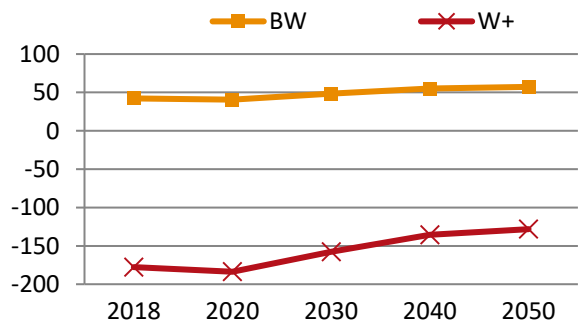
Bevolkingsprognose

	2018	2020	2030	2040	2050
0-64	3.489	3.524	3.314	2.980	2.778
65-74	465	490	520	496	353
75+	565	541	645	734	763
Totaal	4.519	4.555	4.479	4.210	3.894

Vraag, aanbod en marktpotentie BW en W+

	Klantgroep	2018	2020	2030	2040	2050
Vraag	BW dem.	31	30	35	40	42
	BW som.	11	11	13	15	15
	W+	141	135	161	184	191
Aanbod	BW dem.	0	0	0	0	0
	BW som.	0	0	0	0	0
	W+	319	319	319	319	319
Marktpotentie	BW dem.	31	30	35	40	42
	BW som.	11	11	13	15	15
	W+	-178	-184	-158	-136	-128

Marktpotentie BW totaal en W+



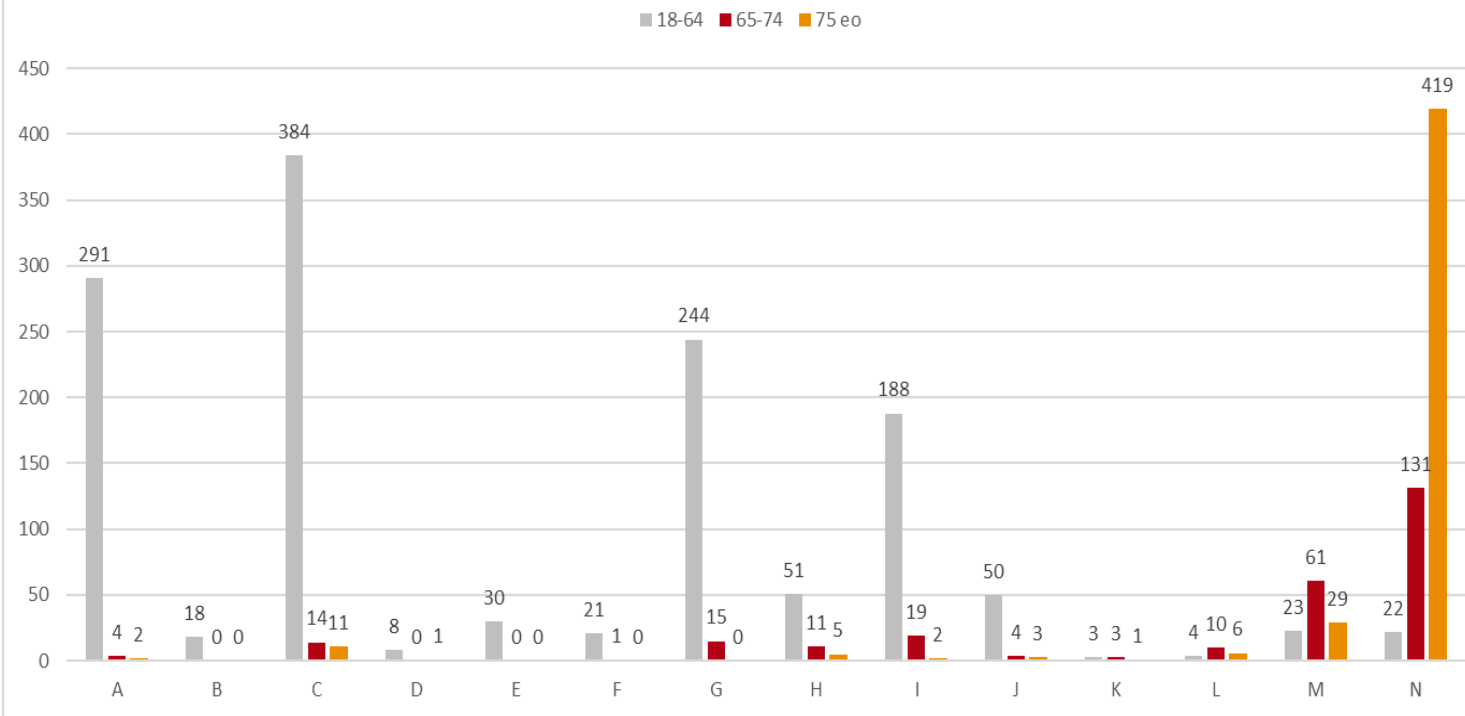
Aanbod Beschermd Wonen (BW) en Wonen met een Plus (W+)

Naam locatie	Aanbieder	Aantal wooneenheden		
		BW dem.	BW som.	W+
Broekheunerstede*	Livio Zorg	0	0	188
Broekheunerborch*	Livio Zorg	0	0	131

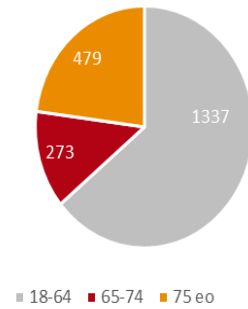


* Zorgzwaarte onbekend, maar volgens eigen website geen verpleeghuiszorg op deze locaties. Daarom uitgegaan van W+.

Verdeling typen huishoudens Wesselerbrink Noord-West



Verdeling huishoudens naar leeftijd (n=2089)



Wesselerbrink Zuid-West

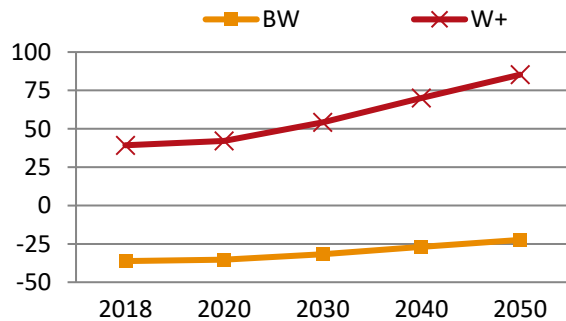
Bevolkingsprognose

	2018	2020	2030	2040	2050
0-64	2.201	2.188	2.003	1.739	1.630
65-74	207	195	246	285	223
75+	157	168	217	280	341
Totaal	2.565	2.551	2.466	2.304	2.194

Vraag, aanbod en marktpotentie BW en W+

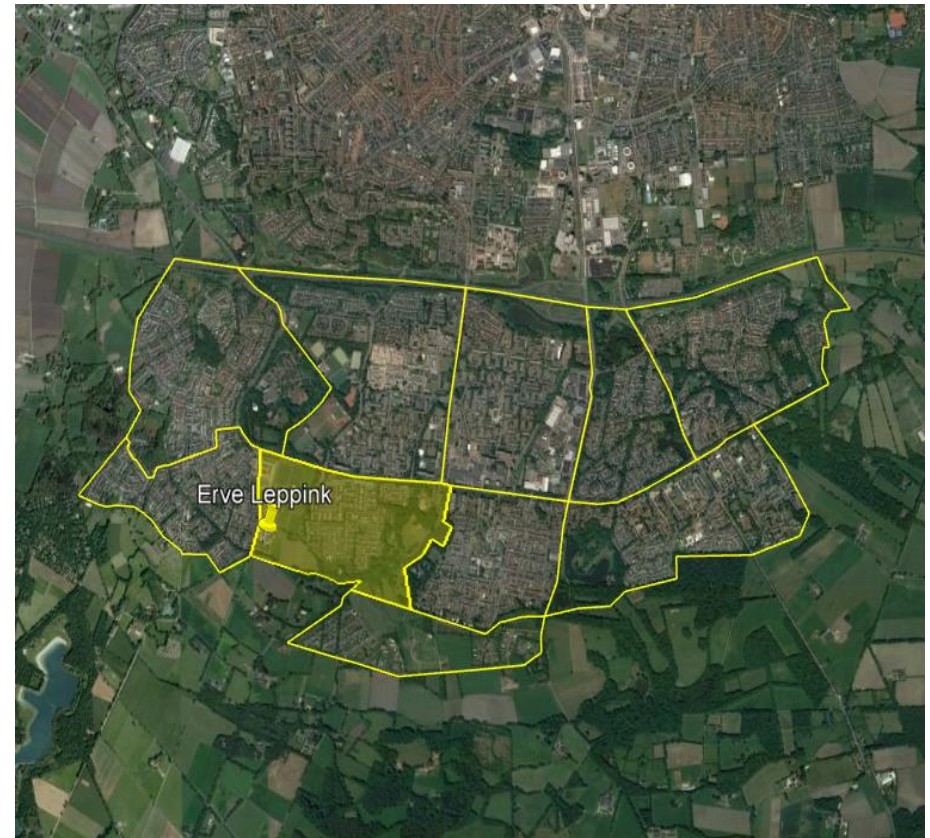
	Klantgroep	2018	2020	2030	2040	2050
Vraag	BW dem.	9	9	12	15	19
	BW som.	3	3	4	6	7
	W+	39	42	54	70	85
Aanbod	BW dem.	48	48	48	48	48
	BW som.	0	0	0	0	0
	W+	0	0	0	0	0
Marktpotentie	BW dem.	-39	-39	-36	-33	-29
	BW som.	3	3	4	6	7
	W+	39	42	54	70	85

Marktpotentie BW totaal en W+

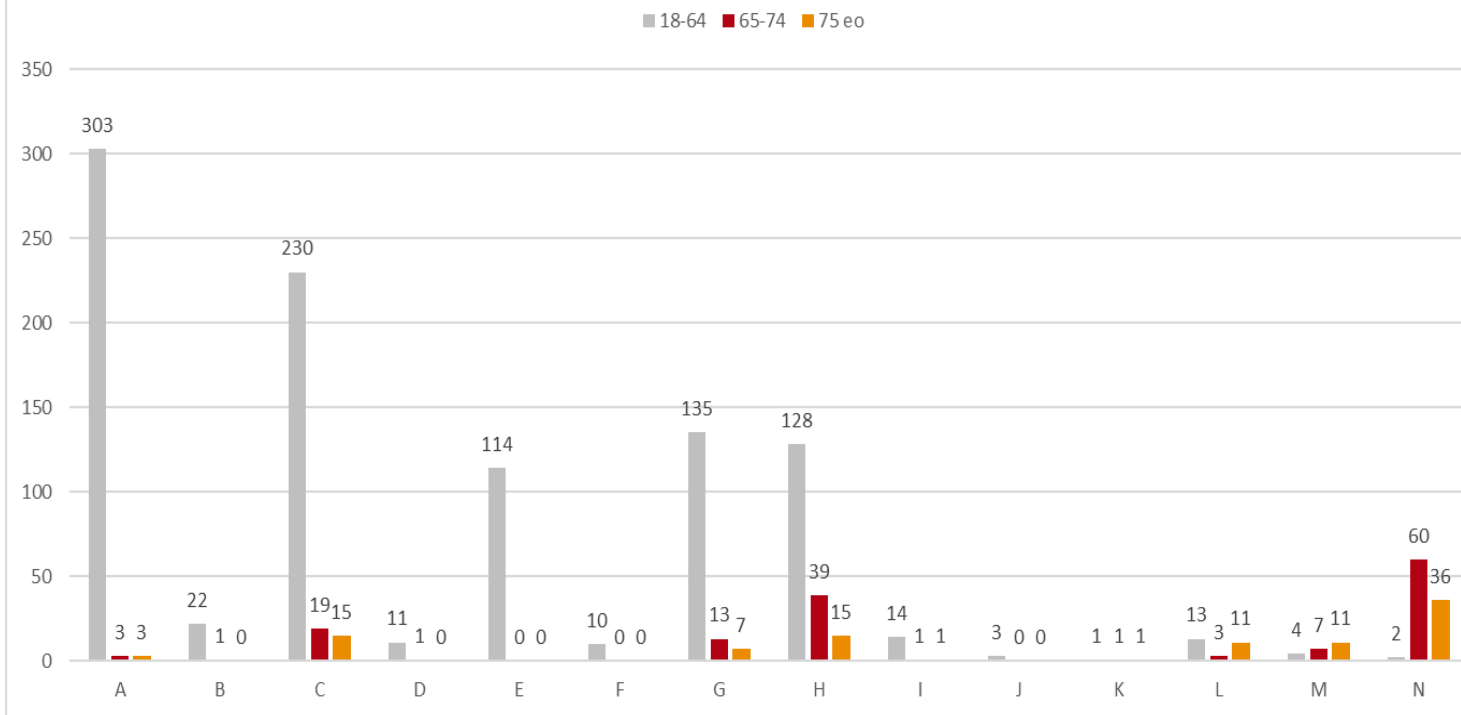


Aanbod Beschermd Wonen (BW) en Wonen met een Plus (W+)

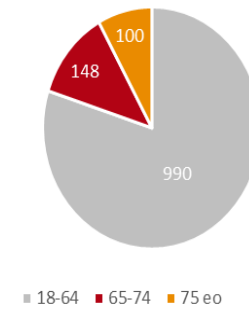
Naam locatie	Aanbieder	Aantal wooneenheden		
		BW dem.	BW som.	W+
Erve Leppink	De Posten	48	0	0



Verdeling typen huishoudens Wesselerbrink Zuid-West

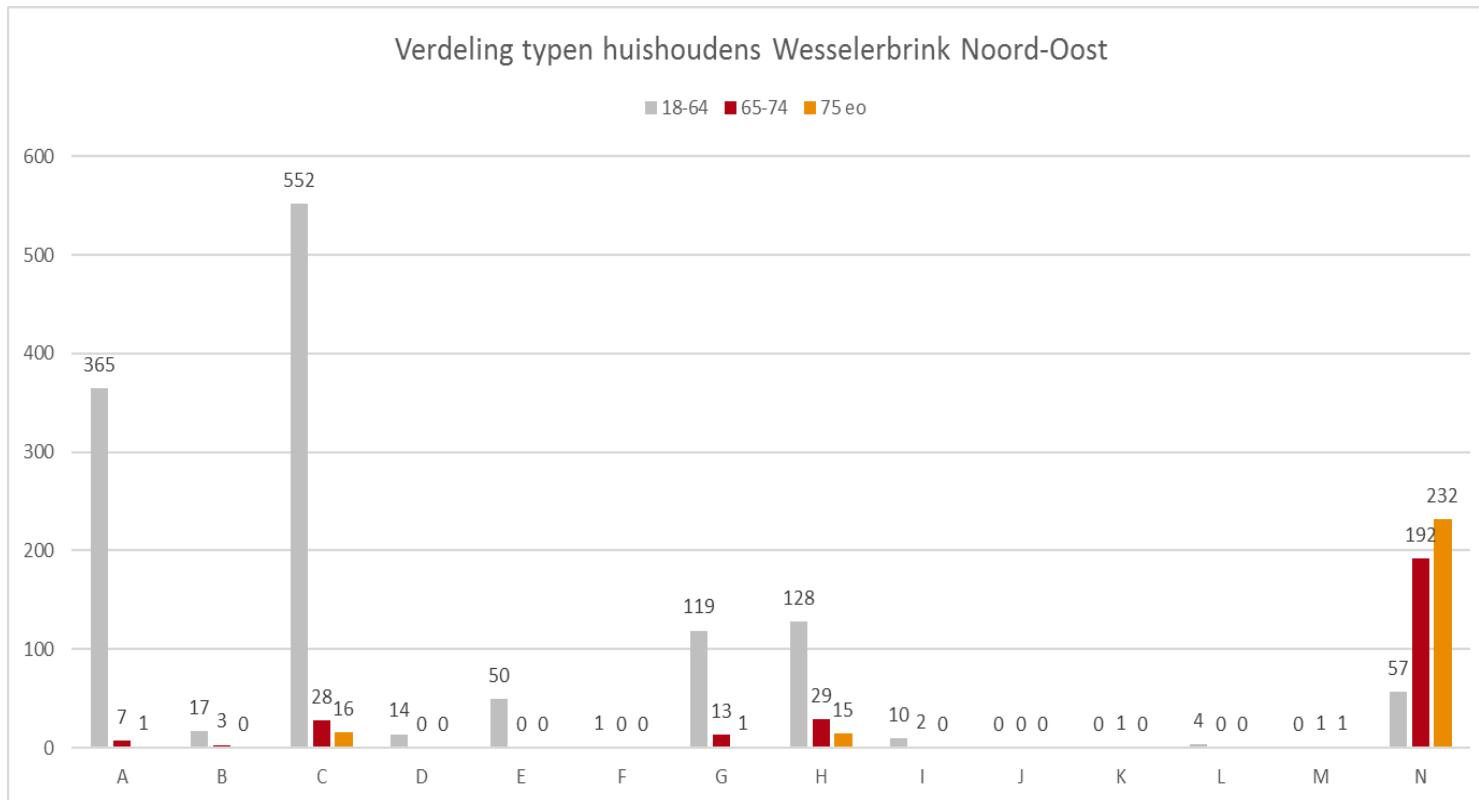


Verdeling huishoudens naar leeftijd (n=1238)

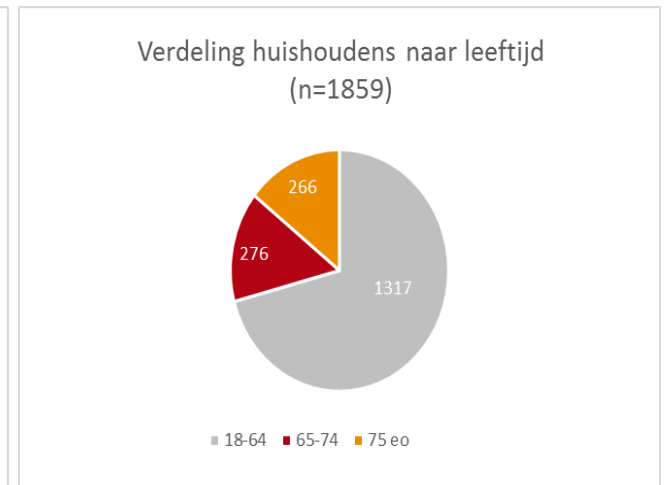


Wesselerbrink Noord-Oost

Verdeling typen huishoudens Wesselerbrink Noord-Oost



Verdeling huishoudens naar leeftijd (n=1859)



Wesselerbrink Zuid-Oost

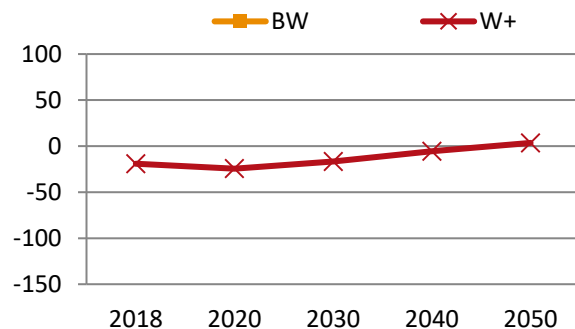
Bevolkingsprognose

	2018	2020	2030	2040	2050
0-64	3.339	3.410	3.159	2.896	2.770
65-74	503	495	498	525	359
75+	675	654	685	730	766
Totaal	4.517	4.559	4.342	4.151	3.895

Vraag, aanbod en marktpotentie BW en W+

	Klantgroep	2018	2020	2030	2040	2050
Vraag	BW dem.	37	36	38	40	42
	BW som.	14	13	14	15	15
	W+	169	164	171	183	192
Aanbod	BW dem.	110	110	110	110	110
	BW som.	104	104	104	104	104
	W+	188	188	188	188	188
Marktpotentie	BW dem.	-73	-74	-72	-70	-68
	BW som.	-91	-91	-90	-89	-89
	W+	-19	-25	-17	-6	4

Marktpotentie BW totaal en W+



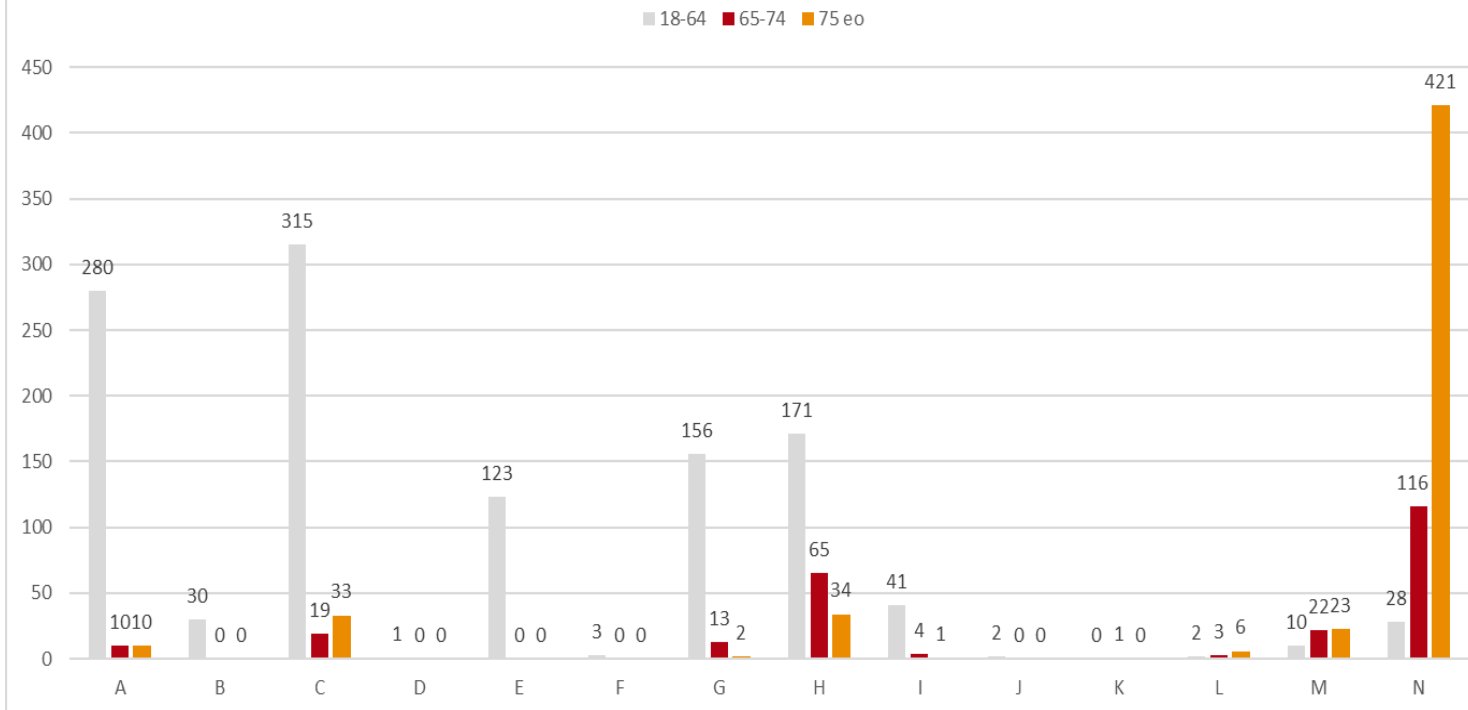
Aanbod Beschermd Wonen (BW) en Wonen met een Plus (W+)

Naam locatie	Aanbieder	Aantal wooneenheden		
		BW dem.	BW som.	W+
De Ronde Vleugel	De Posten	55	49	44
De Rechte Vleugel	De Posten	55	55	40
De Lorenborch	De Posten	0	0	81
Groote Bueren	De Posten	0	0	23

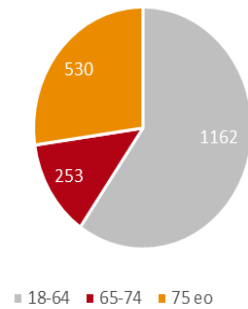


Wesselerbrink Zuid-Oost

Verdeling typen huishoudens Wesselerbrink Zuid-Oost



Verdeling huishoudens naar leeftijd (n=1945)



Stroinkslanden Noord-West

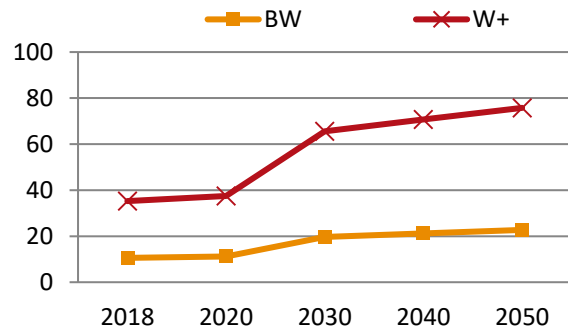
Bevolkingsprognose

	2018	2020	2030	2040	2050
0-64	1.911	1.988	2.014	1.956	1.924
65-74	339	348	279	300	260
75+	141	150	262	283	303
Totaal	2.391	2.486	2.555	2.539	2.487

Vraag, aanbod en marktpotentie BW en W+

	Klantgroep	2018	2020	2030	2040	2050
Vraag	BW dem.	8	8	14	16	17
	BW som.	3	3	5	6	6
	W+	35	38	66	71	76
Aanbod	BW dem.	0	0	0	0	0
	BW som.	0	0	0	0	0
	W+	0	0	0	0	0
Marktpotentie	BW dem.	8	8	14	16	17
	BW som.	3	3	5	6	6
	W+	35	38	66	71	76

Marktpotentie BW totaal en W+



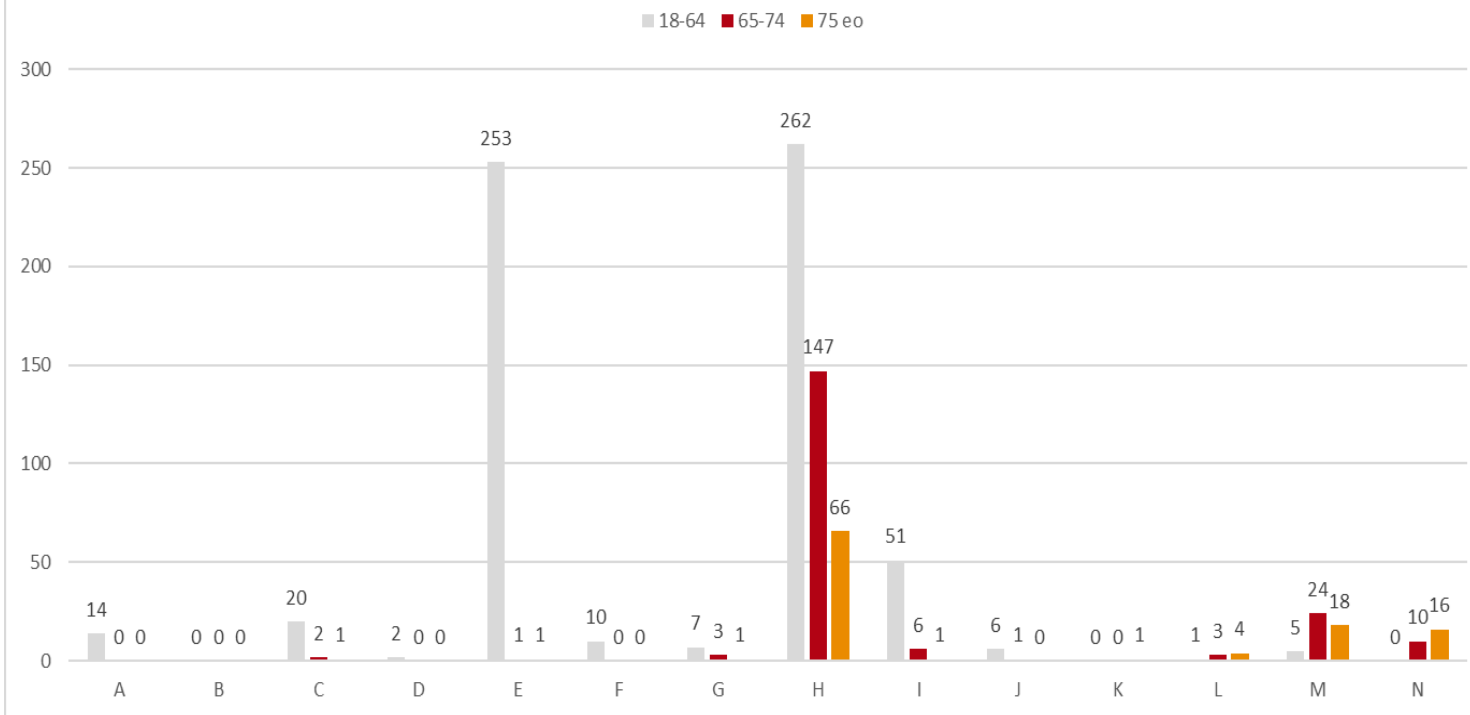
Aanbod Beschermd Wonen (BW) en Wonen met een Plus (W+)

Naam locatie	Aanbieder	Aantal wooneenheden		
		BW dem.	BW som.	W+

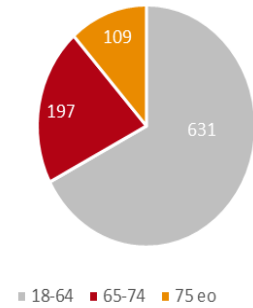


Stroinkslanden Noord-West

Verdeling typen huishoudens Stroinkslanden Noord-West



Verdeling huishoudens naar leeftijd (n=937)



Stroinkslanden Noord-Oost

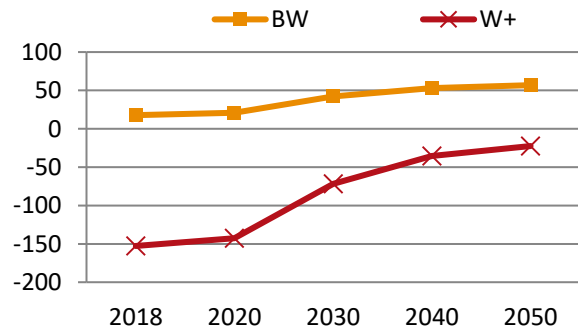
Bevolkingsprognose

	2018	2020	2030	2040	2050
0-64	2.526	2.442	1.951	1.740	1.776
65-74	581	606	615	509	354
75+	237	278	561	707	758
Totaal	3.344	3.326	3.127	2.956	2.888

Vraag, aanbod en marktpotentie BW en W+

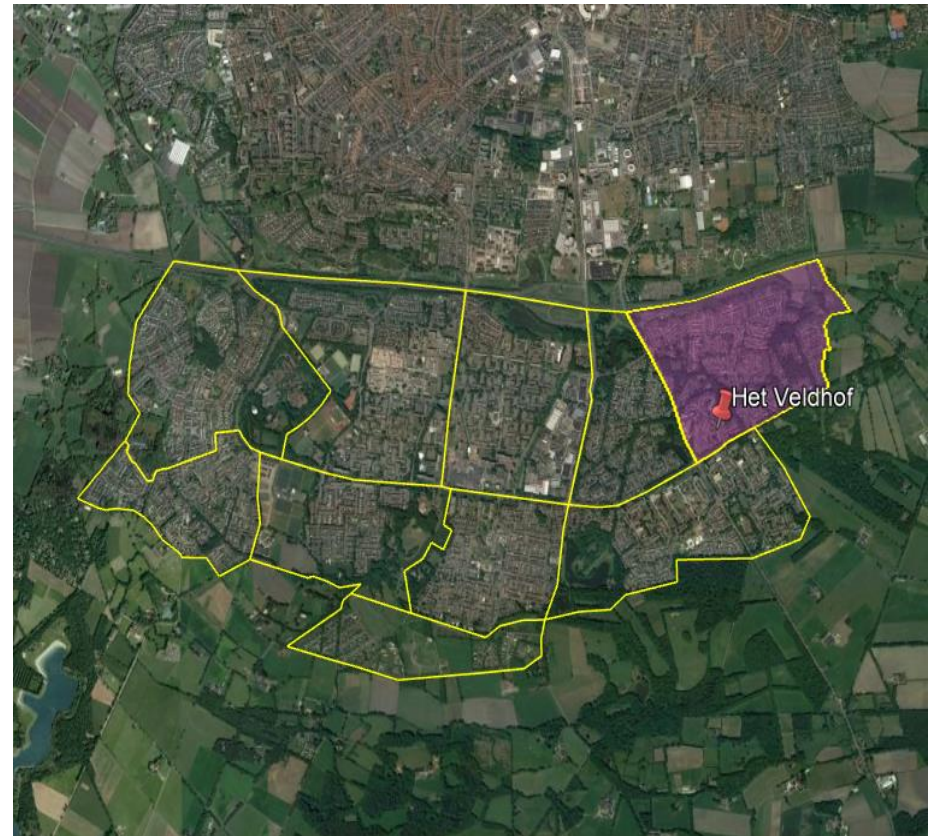
	Klantgroep	2018	2020	2030	2040	2050
Vraag	BW dem.	13	15	31	39	42
	BW som.	5	6	11	14	15
	W+	59	70	140	177	190
Aanbod	BW dem.	0	0	0	0	0
	BW som.	0	0	0	0	0
	W+	212	212	212	212	212
Marktpotentie	BW dem.	13	15	31	39	42
	BW som.	5	6	11	14	15
	W+	-153	-143	-72	-35	-23

Marktpotentie BW totaal en W+

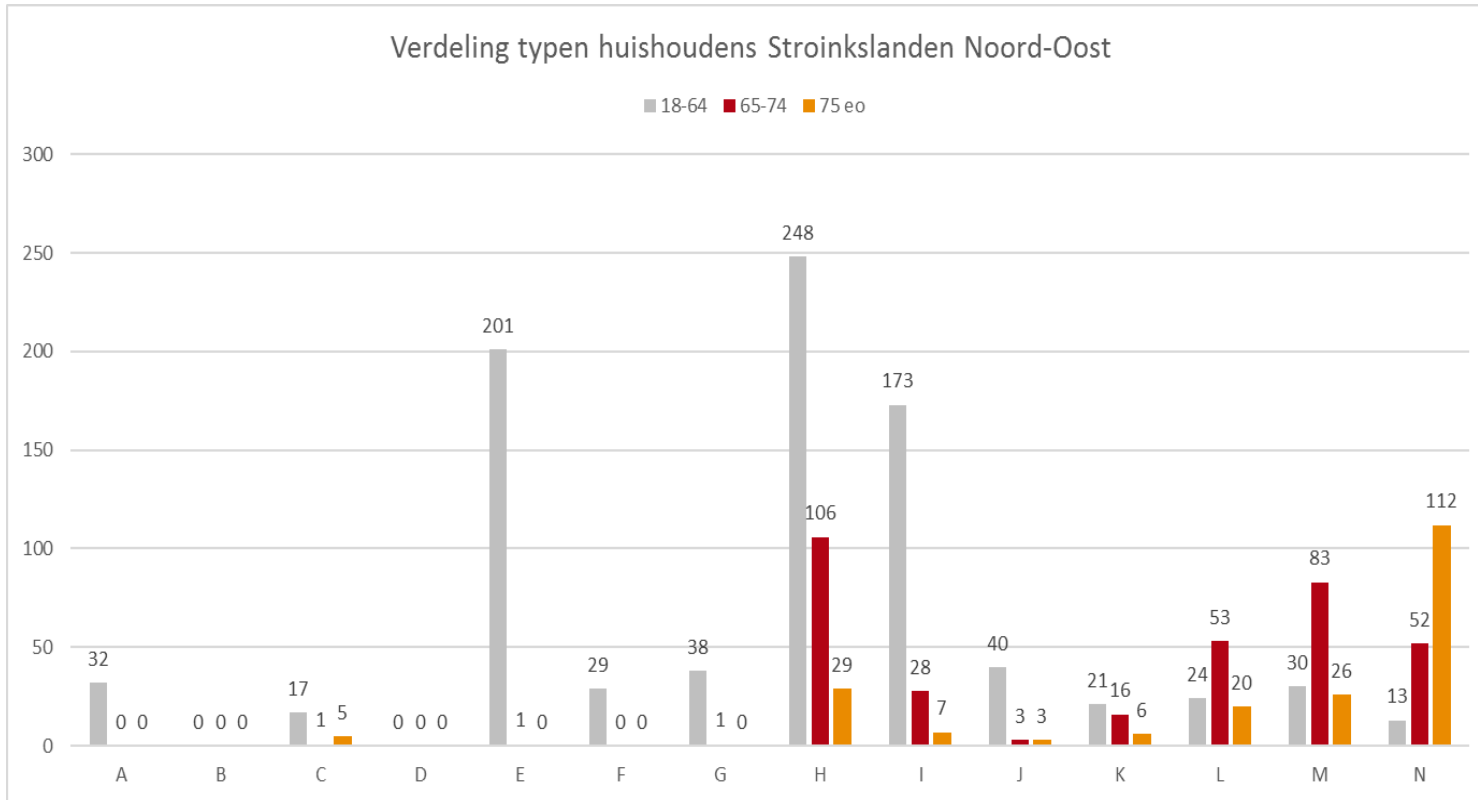


Aanbod Beschermd Wonen (BW) en Wonen met een Plus (W+)

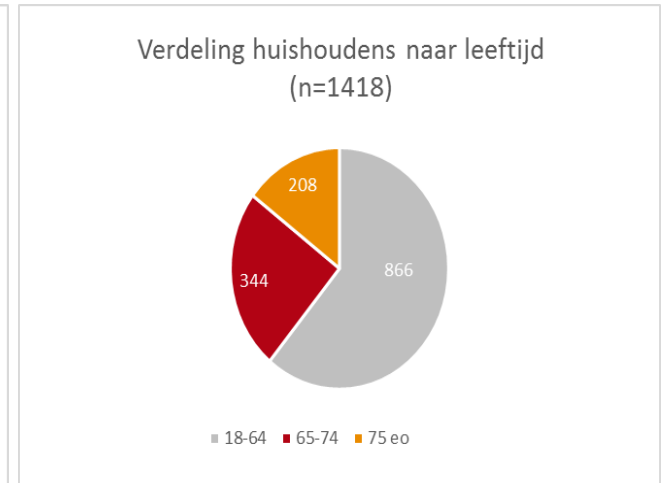
Naam locatie	Aanbieder	Aantal wooneenheden		
		BW dem.	BW som.	W+
Het Veldhof	Woonzorg NL	0	0	212



Verdeling typen huishoudens Stroinkslanden Noord-Oost



Verdeling huishoudens naar leeftijd (n=1418)



Stroinkslanden Zuid

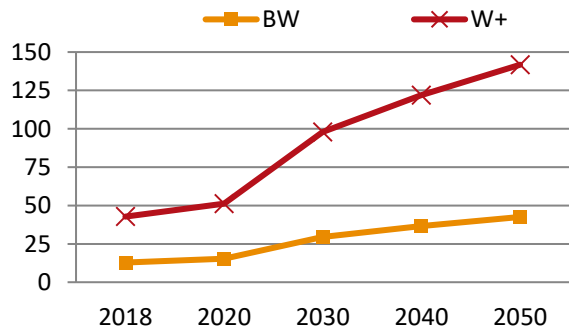
Bevolkingsprognose

	2018	2020	2030	2040	2050
0-64	4.108	4.095	4.066	3.796	3.734
65-74	403	435	432	472	405
75+	171	205	392	488	567
Totaal	4.682	4.735	4.890	4.756	4.706

Vraag, aanbod en marktpotentie BW en W+

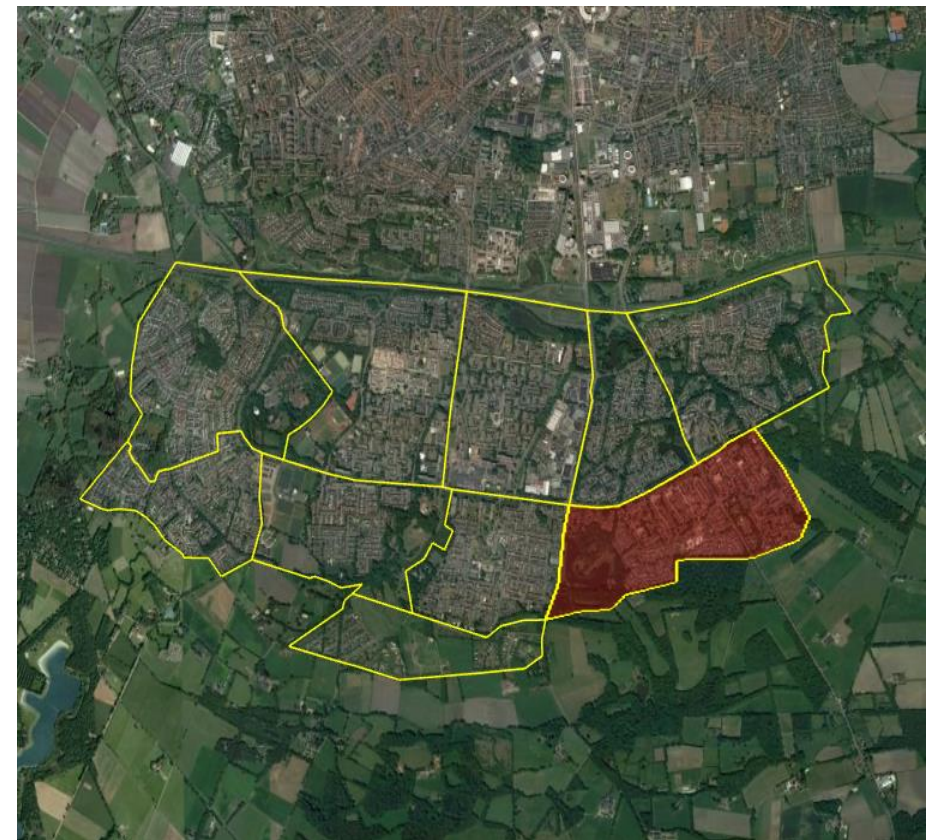
	Klantgroep	2018	2020	2030	2040	2050
Vraag	BW dem.	9	11	22	27	31
	BW som.	3	4	8	10	11
	W+	43	51	98	122	142
Aanbod	BW dem.	0	0	0	0	0
	BW som.	0	0	0	0	0
	W+	0	0	0	0	0
Marktpotentie	BW dem.	9	11	22	27	31
	BW som.	3	4	8	10	11
	W+	43	51	98	122	142

Marktpotentie BW totaal en W+

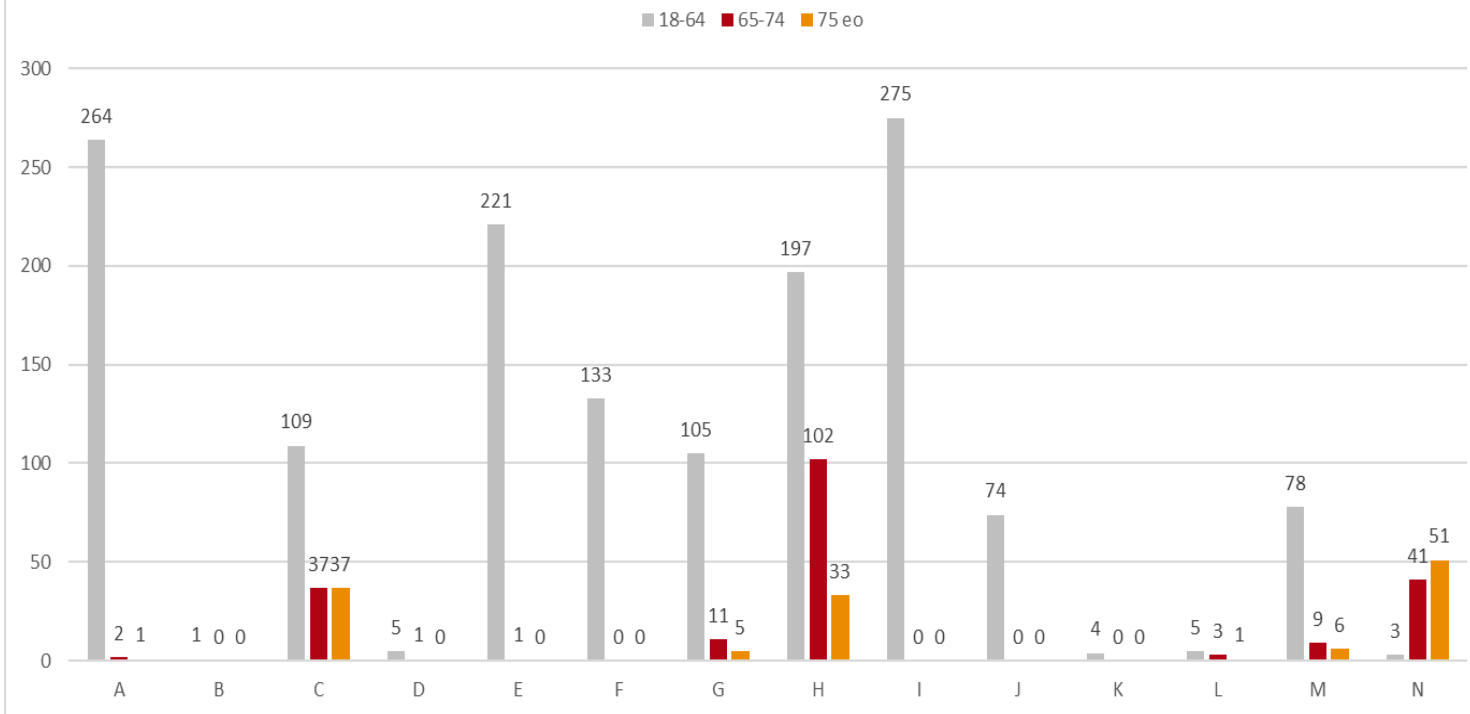


Aanbod Beschermd Wonen (BW) en Wonen met een Plus (W+)

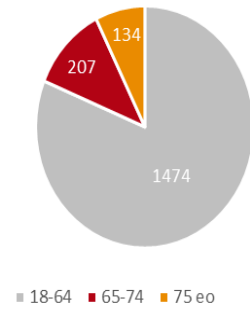
Naam locatie	Aanbieder	Aantal wooneenheden		
		BW dem.	BW som.	W+



Verdeling typen huishoudens Stroinkslanden Zuid



Verdeling huishoudens naar leeftijd (n=1815)



Toelichting onderzoek (1)

Vooraf

Om inzicht te krijgen in de huidige en toekomstige vraag naar wonen met (intensieve) zorg in de wijk Enschede-Zuid, heeft De Posten FAME gevraagd een marktonderzoek uit te voeren. FAME heeft daarvoor als methodiek de gebiedsmonitor ontwikkeld. Dit marktonderzoek stelt De Posten in staat keuzes te maken voor beoogde vastgoedontwikkelingen ten gevolge van de vergrijzing en als gevolg daarvan het betaalbaar houden van zorgkosten.

Dit marktonderzoek geeft inzicht in diverse demografische kenmerken op wijk- en buurtniveau en geeft deze statistische informatie weer in een makkelijk leesbaar en visueel gepresenteerd document. FAME gebruikt hierbij informatie van het CBS, ABF Research Primos en Whooz.

FAME doet onderzoek naar de marktontwikkeling van huisvesting voor mensen met een (intensieve) zorgvraag op basis van de volgende ingrediënten:

- demografische kenmerken op wijk- en buurtniveau;
- prognose van de vraag tot 2050 naar Beschermd Wonen en Wonen met een Plus, uitgewerkt op wijk- en buurtniveau;
- overzicht van het huidige aanbod van beschermde woonvormen (verpleeghuiszorg) en Wonen met een Plus (verzorgingshuiszorg) voor mensen met dementie en mensen met een somatische zorgvraag in de wijk Enschede-Zuid;
- prognose van de marktpotentie tot 2050 naar Beschermd Wonen en Wonen met een Plus, uitgewerkt op wijk- en buurtniveau.

Toelichting onderzoek (2)

Wat is de doelstelling van het onderzoek?

De traditioneel georganiseerde intramurale zorg wordt getransformeerd naar samenhangende arrangementen van wonen, diensten, sociale infrastructuur en zorg. Door rekening te houden met de sociale en culturele achtergronden, inkomens, huishoudsamenstelling en leeftijdsopbouw in de verschillende dorpen, wijken en buurten binnen de gemeenten kunnen woonzorgarrangementen ontwikkeld worden die aansluiten op de woon- en leefwijze van de mensen die daar wonen. Het doel van dit onderzoek is, naast het inzichtelijk maken van de vraag en het aanbod binnen de wijk Enschede-Zuid, ook in te zoomen op bijbehorende buurten, om zo een beeld te krijgen van de woon- en leefwijze van mensen op buurtniveau. Daarnaast is in dit onderzoek de verwachte marktpotentie van Beschermd Wonen en Wonen met een Plus onderzocht.

Wat is Beschermd Wonen?

Beschermd Wonen is een alternatief voor het traditionele verpleeghuis. Bij nieuwbouw wordt dit voorbereid op het scheiden van wonen en zorg, bij bestaande bouw gaat het om het transformeren daar waar mogelijk. De inzet van zorg, ondersteuning en behandeling blijft multidisciplinair georganiseerd, evenals 24-uurs aanwezige zorg.

In de gebiedsmonitor zijn de volgende wooneenheden meegeteld als 'Beschermd Wonen': het aantal appartementen en zit-slaapkamers in de huidige verpleeghuizen en kleinschalige woonvormen die zijn bedoeld om zorg te verlenen aan mensen met een intensieve zorgvraag (Wlz).

Wat is Wonen met een Plus?

Wonen met een Plus is een alternatief voor de traditionele verzorgingshuizen, maar wordt ingezet voor een bredere doelgroep dan alleen ouderen. Bij nieuwbouw, maar ook in bestaand vastgoed, bijvoorbeeld bij de transformatie van een verzorgingshuis of door het opwaarderen van een seniorencomplex, kan het concept Wonen met een Plus worden uitgerold. Dan gaat het vooral om de organisatie en het bij elkaar brengen van diensten en voorzieningen. De kern van Wonen met een Plus is dat naast het wonen ook diensten, welzijn en zorg zijn gefaciliteerd en gecoördineerd en in samenhang kunnen worden afgenomen.

Wonen met een Plus is niet alleen bedoeld voor de mensen die wonen in het complex, al is het complex wel vaak de kern. Het streven is dat ook mensen uit de buurt, wijk of dorp gebruik kunnen maken van de diensten en voorzieningen. De kracht van Wonen met een Plus zit in de samenhang en coördinatie, vanuit één punt georganiseerd en in de samenwerking. Niet alleen tussen professionele organisaties, maar ook tussen formele en informele zorg of andere vormen van burgerschap. Wonen met een Plus is geen blauwdruk, maar eigenlijk een netwerkorganisatie die het met lokale krachten mogelijk maakt dat mensen die een Plus nodig hebben om zelfstandig te blijven wonen, hierop kunnen rekenen.

Voorbeelden van klantgroepen:

- mensen met een ondersteuningsbehoefte door een fysieke of mentale beperking;
- mensen waarvoor een integrale aanpak van wonen, services, welzijn, dienstverlening en zorg noodzakelijk is (bijvoorbeeld vanwege de hoge leeftijd en/of toenemende gezondheidsproblematiek) om zelfstandig te kunnen (blijven) wonen;
- mensen met een ondersteuningsbehoefte, voorheen geïndiceerd met ZZP 1 t/m 4.

Toelichting onderzoek (3)

Voor welke klantgroepen is de marktpotentie voor Beschermd Wonen weergegeven?

De klantgroep waarvoor in dit onderzoek de marktpotentie is bepaald, bestaat uit mensen met dementie (ZZP 5 en 7) of mensen met een zodanig intensieve somatische zorgvraag (ZZP 6 en 8) dat er 24-uurs aanwezigheid van professionele ondersteuning nodig is.

Kwantitatief of kwalitatief?

Bij de berekening van de marktpotentie is uitgegaan van het huidige aanbod van wonen en zorg binnen Enschede-Zuid. Er is bij de berekening van de marktpotentie echter nog geen rekening gehouden met de (toekomstige) eisen die gesteld kunnen worden vanuit het scheiden van wonen en zorg, waarbij een volwaardig (klein) appartement het uitgangspunt is of de (toekomstige) veranderende klantvraag omtrent privacy en kwaliteitsbeleving. Dit kan tot de conclusie leiden dat een deel van het huidige aanbod niet toekomstbestendig is. Dit heeft gevolgen voor de marktpotentie.

Marktpotentie is geen bouwopgave

De weergegeven marktpotentie moet in een breder perspectief geïnterpreteerd worden dan enkel een nieuwbouwopgave. Dit bijvoorbeeld omdat wooneenheden van voormalige verzorgingshuizen waar nu nog mensen een (deels lichte) ondersteuningsvraag wonen, mogelijk getransformeerd kunnen worden naar een woonconcept voor mensen met een intensieve zorgvraag. Dit is niet meegenomen in de inventarisatie van het huidige aanbod.

Mensen die momenteel in verzorgingshuizen wonen met indicaties voor intensieve zorg (ZZP 5 of hoger) zijn vaak met indicaties voor lichtere zorg binnengekomen. Aangezien de benodigde zorg (middels het oude AWBZ gefinancierde systeem) georganiseerd kon worden binnen het traditionele verzorgingshuis, konden mensen waarvan de zorgindicatie steeg daar blijven wonen en de benodigde zorg ontvangen.

Nu door alle veranderingen in zorgfinanciering geen indicaties voor lichte zorg worden afgegeven, zullen traditionele verzorgingshuizen verdwijnen of getransformeerd worden naar wooncomplexen met 24-uurs oproepbare zorg (bijvoorbeeld thuiszorg). De verplichte aanwezigheid van 24-uurs zorg voor mensen met een intensieve zorgvraag zal hierdoor op deze locaties niet meer op de traditionele manier georganiseerd kunnen worden, waardoor deze traditionele verzorgingshuizen bijvoorbeeld moeten worden getransformeerd naar Beschermd Wonen.

Hieruit kan geconcludeerd worden dat de marktpotentie enerzijds bestaat uit het verschil tussen vraag en aanbod en anderzijds uit een opgave die gedeeltelijk ingevuld kan worden door bestaande verzorgingshuizen te transformeren naar Beschermd Wonen.

Tevens is het ook denkbaar om een bestaand seniorencomplex van een corporatie te transformeren naar Beschermd Wonen. Het gaat er dus om dat de marktpotentie de cijfermatige onderbouwing aangeeft die nodig is voor transformatie of nieuwbouw. Dit is afhankelijk van de mogelijkheden binnen een wijk en de bestaande vastgoedvoorraad. Daarnaast zal er altijd een afweging worden gemaakt wat de meest haalbare optie is, bijvoorbeeld ten aanzien van een geschikte locatie en investeringsruimte van betrokken partijen.

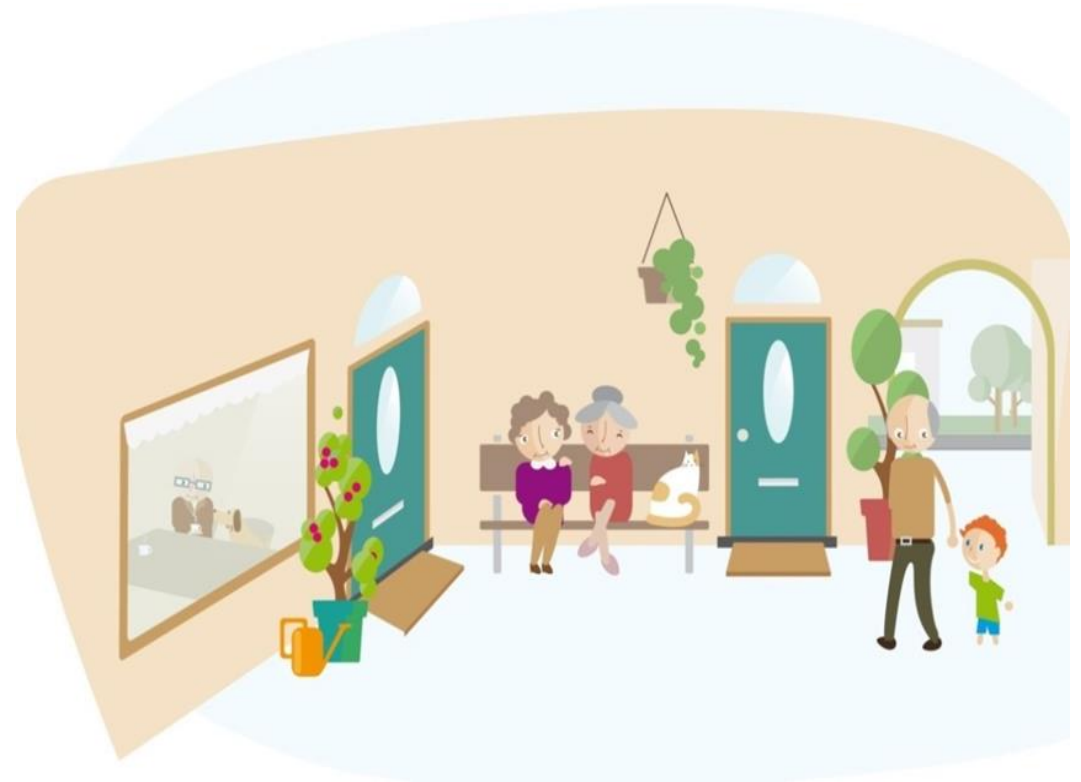
Toelichting onderzoek (4)

Eigen bijdrages in de zorg

Door de diversiteit aan onderwerpen die in de gebiedsmonitor aan bod komen, ontstaat een goed beeld van de samenstelling van de wijk of buurt. Er kunnen hieruit conclusies worden getrokken die impact hebben op de strategische koers. Een voorbeeld is het gemiddelde bruto jaarinkomen en aandeel koop- en huurwoningen in een wijk/buurt.

In een wijk/buurt waar veel mensen met bovenmodale inkomens wonen en het eigen woningbezit naar verhouding hoog is, is het voor die mensen in zijn algemeenheid financieel interessant om te huren op basis van scheiden van wonen en zorg in plaats van met een intramurale ZZP-indicatie te wonen. De reden hiervan is dat de bijdrage voor de zorg (CAK) wordt berekend op basis van inkomen en vermogen. Wanneer deze mensen intramuraal via het zorgzwaartepakket (ZZP) willen wonen zijn zij gebonden aan de hoge eigen bijdrage voor de zorg. Deze bijdrage kan in 2018 oplopen tot € 2.333,- per maand.

Bij het scheiden van wonen en zorg betalen mensen huur aan de eigenaar van het gebouw (bijvoorbeeld woningbouwcorporatie of zorgorganisatie). Daarnaast betalen ze in 2018 een lage eigen bijdrage voor de zorg van maximaal € 850,- bij een volledig pakket thuis (vpt) of € 711,- bij een modulair pakket thuis (mpt) en een persoonsgebonden budget (pgb).



Toelichting onderzoek (5)

Uitgangspunt ZZZ 4

Bij mensen met een lichte ondersteuningsvraag (ZZZ 4) is de verwachting dat ongeveer 75% een verblijfsindicatie krijgt (bron: Kamerbrief, uitkomst begrotingsoverleg hervorming langdurige zorg, 17 april 2014). De Wet langdurige zorg kent echter ook zorginhoudelijk criteria waarmee wordt bepaald of mensen recht hebben op verblijf (wonen) in een zorginstelling. Tevens hebben zorgorganisaties voldoende mensen met een intensieve zorgvraag (ZZZ 5 en hoger) nodig om de zorgexploitatie van 24-uurs zorg mogelijk te maken.

Mensen met lichte ondersteuningsvraag (ZZZ 4) kunnen vaak wel thuis wonen als er sprake is van een geschikte veilige woning, veilige woonomgeving en voldoende mantelzorg in combinatie met professionele ondersteuning. Indien deze randvoorwaarden ontbreken kan men in aanmerking komen voor een verblijfsindicatie. De verwachting is dat deze groep steeds minder gebruik gaat maken van verblijfsindicaties, doordat er steeds meer integrale arrangementen en ondersteuning worden geboden. Daarnaast geeft de overheid nog maar 295.000 Wlz-indicaties af voor de sectoren V&V en gehandicaptenzorg (bron: Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (XVI) voor het jaar 2015, 13 november 2014).

Bovenstaande ontwikkelingen hebben doen besluiten de vraag naar het aantal wooneenheden ten bate van ZZZ 4 niet mee te nemen in de marktpotentie.

Toelichting onderzoek (5)

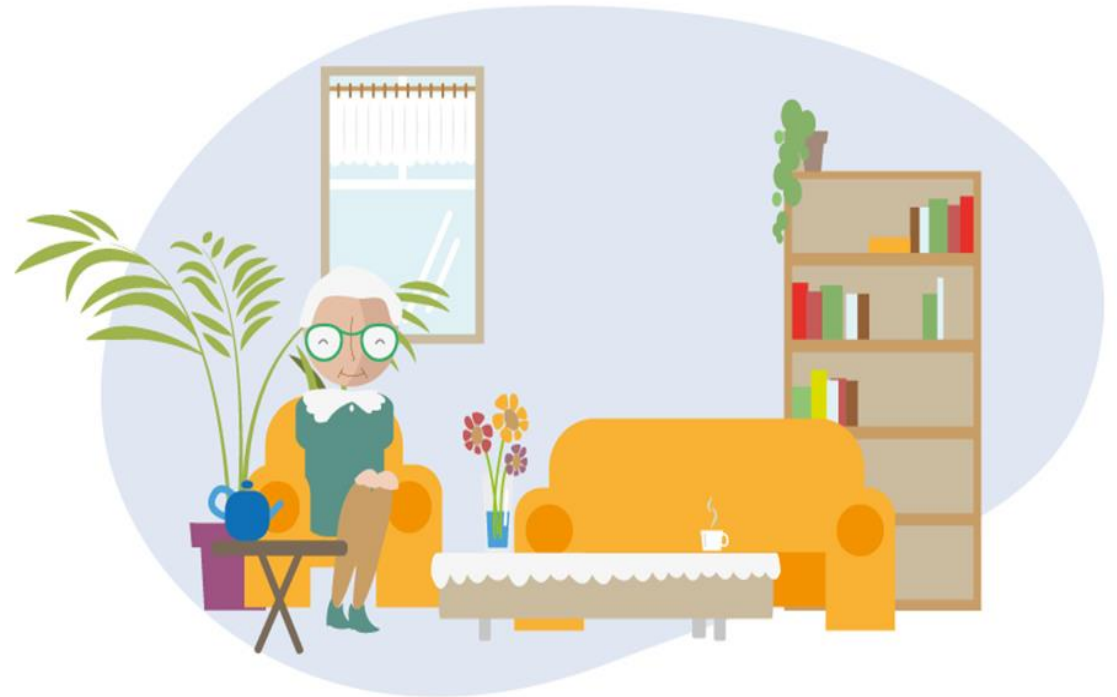
Scenario's vraag en marktpotentie

Standaard worden de vraag en de marktpotentie uitgewerkt op basis van de bevolkingsprognoses van ABF Research gecombineerd met de prevalentiecijfers van FAME (5,5% dementie en 2,0% somatiek). Er zijn echter meerdere bronnen die voorspellingen doen over de bevolkingsontwikkeling. Dit is niet meegenomen in het marktonderzoek. De vraag naar Wonen met een Plus wordt berekend door 25% van de 75-plussers weer te geven.

Een wijk of buurt is meer dan een geografische indeling

Vaak worden wijken en buurten enkel gezien als een geografische indeling binnen een gemeente. Een wijk of buurt vertegenwoordigt echter meer. Iedere wijk of buurt binnen een gemeente heeft zijn eigen sociale en culturele kenmerken. Bij het bepalen van de strategische koers ten opzichte van huisvesting zijn deze kenmerken van groot belang om goed aan te kunnen sluiten bij (toekomstige) klantbehoeften. Zo zullen mensen steeds meer zelf moeten betalen voor voorzieningen of dit moeten organiseren met het sociale netwerk (mantelzorgers) of vrijwilligers.

Ook etniciteit is van belang bij het bepalen van de strategische koers. Uit onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat 99% van de Turkse en Marokkaanse ouderen met een zodanige intensieve zorgvraag (ZZP 5 en hoger) momenteel niet verhuizen naar een beschermde woonvorm of verpleeghuis, maar door familie thuis worden verzorgd. Onder de huidige generatie Marokkaanse ouderen is dementie vaak nog een taboe. Turkse ouderen blijken wel bekend te zijn met dementie, maar dan onder de naam 'bunamak' (vertaald ouderdomsziekte).



Geraadpleegde bronnen

Bevolkingsprognose Enschede-Zuid: ABF Research - Primos

Etniciteit inwoners Enschede-Zuid: CBS Statline

Segmentering huishoudens op 6-digit postcodeniveau: Whize-onderzoek van Whooz

Websites internet (geraadpleegd tussen 12 en 30 maart 2018)

<https://www.deposten.nl/groote-buieren>

<https://www.woonz.nl/Woning/506/-2-kamerappartement-incl-servicekosten?back=%2FZoek%2Fenschede%2Fstraat-25>

<https://www.deposten.nl/ronde-vleugel-zelfstandig-wonen-met-zorg-dichtbij>

<https://www.woonz.nl/Woning/504/3-kamerappartement-incl-servicekosten?back=%2FZoek%2Fenschede%2Fstraat-25>

<https://www.woonz.nl/Woning/505/2-kamerappartement-incl-servicekosten?back=%2FLocaties%2Fgroote-buieren>

https://www.woonzorg.nl/het_veldhof_enschede

<https://www.deposten.nl/ronde-vleugel-zelfstandig-wonen-met-zorg-dichtbij>

<http://www.rvhetheldhof.nl/welkom/>

<http://www.beltmanarchitecten.nl/project/erve-leppink/>

<https://www.domijn.nl/nieuws/bewoners-enthousiast-over-nieuwe-zorglocatie-erve-leppink>

<https://www.livio.nl/wonen/bekijk-woningen>

Hoofdkenmerken



Letter	Kenmerk	Leeftijd	Huishoudgrootte	Inkomen	Opleiding	Eigendom woning
A	Jonge Digitalen					
01	Studentenvrijheid	tot 30	●○○○○	●○○○○	○○○●	○○○
02	Online Starters	tot 30	●●○○○	●●○○○	●●○○○	○○○
03	Digitale Singles	tot 35	●○○○○	●○○○○	○○○○	○○○
04	Oudere Jongeren	35 - 45	●○○○○	●○○○○	○○○○	○○○
B	Stedelijke Balanceerders					
05	Jonge Stedelijke Huurders	tot 30	●○○○○	●○○○○	●○○○	○○○
06	Beneden Modale Beginners	25 - 45	○○●○○	●○○○○	●○○○	○○○
07	Worstelende Stedelingen	30 - 50	○○●○○	●○○○○	○○●○	○○○
C	Samen Starten					
08	Rijties Starters	25 - 35	●●●○○	○○●○○	●●○○	○○○
09	Samen Rondkomen	25 - 50	○○●○○	●●○○○	●○○○	○○○
10	Modale Dorps huurders	35 - 45	○○●○○	●●○○○	●○○○	○○○
D	Goed Stadsleven					
11	Digitale Appartementseigenaren	25 - 45	●●○○○	○○●○○	○○○○	●○○
12	Binnenstedelijke Singles	tot 45	●○○○○	●○○○○	○○○○	○○○
13	Particuliere Stadshuurders	tot 40	●○○○○	●○○○○	○○○○	○○○
14	Karakteristieke Stadsbewoners	25 - 35	●○○○○	●○○○○	○○○○	○○○
15	Stedelijke Professionals	30 - 65	●●○○○	○○●○○	○○○○	●○○
E	Modale Koopgezinnen					
16	Jonge Gezinsdynamiek	25 - 50	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
17	Volksbuurt Kopers	30 - 55	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
18	Forensen Families	35 - 60	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
F	Kind en Carrière					
19	Toekomstbouwers	25 - 45	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
20	Jonge Nieuwbouwgezinnen	30 - 50	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
21	Gevorderde Families	35 - 55	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
22	Randstedelijke Pubergezinnen	40 - 60	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
G	Sociale Huurders					
23	Stedelijke Middelmaat	45 - 60	●○○○○	●○○○○	●○○○	○○○
24	Modale Arbeiders	45 - 60	●●○○○	●●○○○	●○○○	○○○
25	Karig Prepensioen	55 - 65	●●○○○	●●○○○	●○○○	○○○
H	Rijpe Middenklasse					
26	Doorsnee Provincialen	45+	○○●○○	●●○○○	○○○○	○○○
27	Vrije Huurders	45+	○○●○○	●●○○○	○○○○	○○○
28	Dorpse Senioren	55+	○○●○○	●●○○○	●○○○	○○○
29	Traditionele Vijftigplussers	50 - 65	○○●○○	●●○○○	○○○○	○○○
I	Vrijheid en Ruimte					
30	Grote Dorpsgezinnen	40 - 60	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
31	Ruimwonende Families	40 - 65	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
32	Dorpse Tweekappers	35 - 75	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
33	Provinciale Ruimtegenieters	45 - 75	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
J	Gouden Rand					
34	Welvarend en Vrijstaand	45 - 65	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
35	Rijke Rijties	45 - 75	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
36	Comfortabele Stellen	50+	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
K	Elitaire Topklasse					
37	Stadse Elite	45+	●○○○○	○○○○○	○○○○	○○○
38	Florerende Gezinnen	45+	○○●○○	○○○○○	○○○○	○○○
39	Gefortuneerde Gevorderden	50+	○○●○○	○○○○○	○○○○	○○○
40	Statige Exclusiviteit	45+	○○●○○	○○○○○	○○○○	○○○
L	Landelijk Leven					
41	Eigentijdse Agrariërs	45+	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
42	Rurale Tienergezinnen	45+	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
43	Landelijke Vrijheidszoekers	45+	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
44	Voldaan Buitenleven	60+	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
M	Welverdiend Genieten					
45	Actieve Emptynesters	55+	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
46	Tevreden Babyboomers	60+	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
47	Oudere Appartementgenieters	65+	○○●○○	○○●○○	○○○○	○○○
N	Vergrijdsde Eenvoud					
48	Gepensioneerde Alleenstaanden	65+	●○○○○	●○○○○	●○○○	○○○
49	Samen Oud	65+	●○○○○	●○○○○	●○○○	○○○
50	Bejaarde Aanleuners	75+	●○○○○	●○○○○	●○○○	○○○

Leeftijd

leeftijdsklasse van hoofd van het huishouden

Huishoudgrootte

aantal personen in huishouden

- 1 persoon
- 2 personen
- 3 personen
- 4 personen
- 5 of meer personen

Inkomen

bruto gezinsinkomen

- beneden modaal
- modaal
- 1,5 keer modaal
- 2 keer modaal
- > 2 keer modaal

Opleiding

hoogstgenoten opleiding van hoofdkostwinner

- laag
- middelbaar
- hoog
- universitair

Eigendom woning

eigendom van woning

- koopwoning
- huurwoning
- overige (particuliere verhuur, tweede huis)

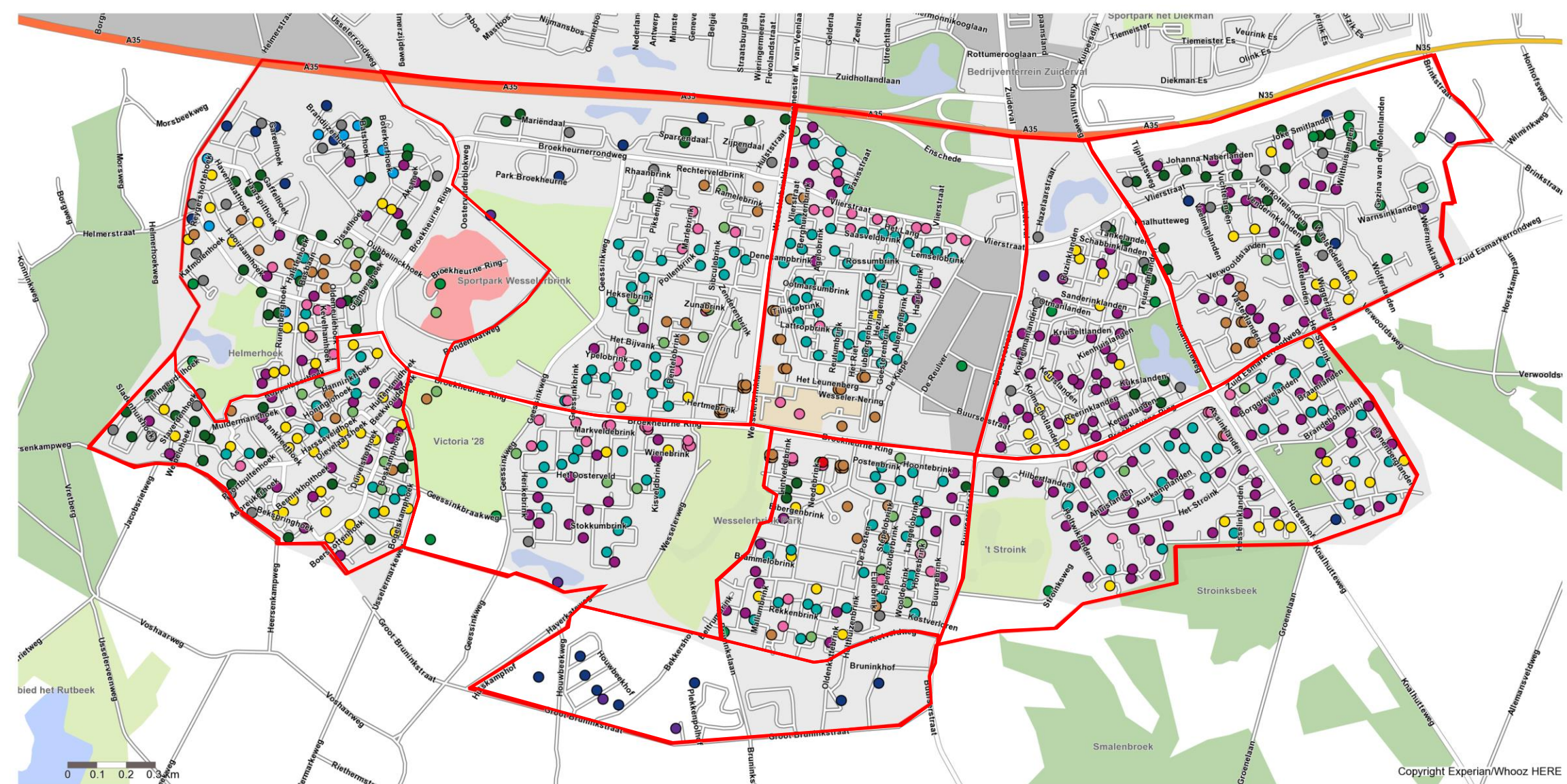


Profiel 65+'ers versus hele wijk Enschede-Zuid

Huishoudsegmentatie

Segment	65+'ers	%	Gehele wijk	%	Penetratie	Index
A - Jonge Digitalen	46	1,1%	1.804	12,3%	2,5%	9
B - Stedelijke Balanceerders	4	0,1%	100	0,7%	4,0%	14
C - Samen Starten	258	6,1%	2.515	17,1%	10,3%	36
D - Goed Stadsleven	3	0,1%	57	0,4%	5,3%	18
E - Modale Koopgezinnen	9	0,2%	1.546	10,5%	0,6%	2
F - Kind en Carrière	3	0,1%	238	1,6%	1,3%	4
G - Sociale Huurders	103	2,4%	1.141	7,7%	9,0%	32
H - Rijpe Middenklasse	824	19,6%	2.703	18,4%	30,5%	107
I - Vrijheid en Ruimte	142	3,4%	1.105	7,5%	12,9%	45
J - Gouden Rand	40	1,0%	308	2,1%	13,0%	45
K - Elitaire Topklasse	34	0,8%	96	0,7%	35,4%	124
L - Landelijk Leven	176	4,2%	240	1,6%	73,3%	257
M - Welverdiend Genieten	492	11,7%	672	4,6%	73,2%	256
N - Vergrijpsde Eenvoud	2.074	49,3%	2.199	14,9%	94,3%	330
Totaal	4.208	100%	14.724	100%	28,6%	100

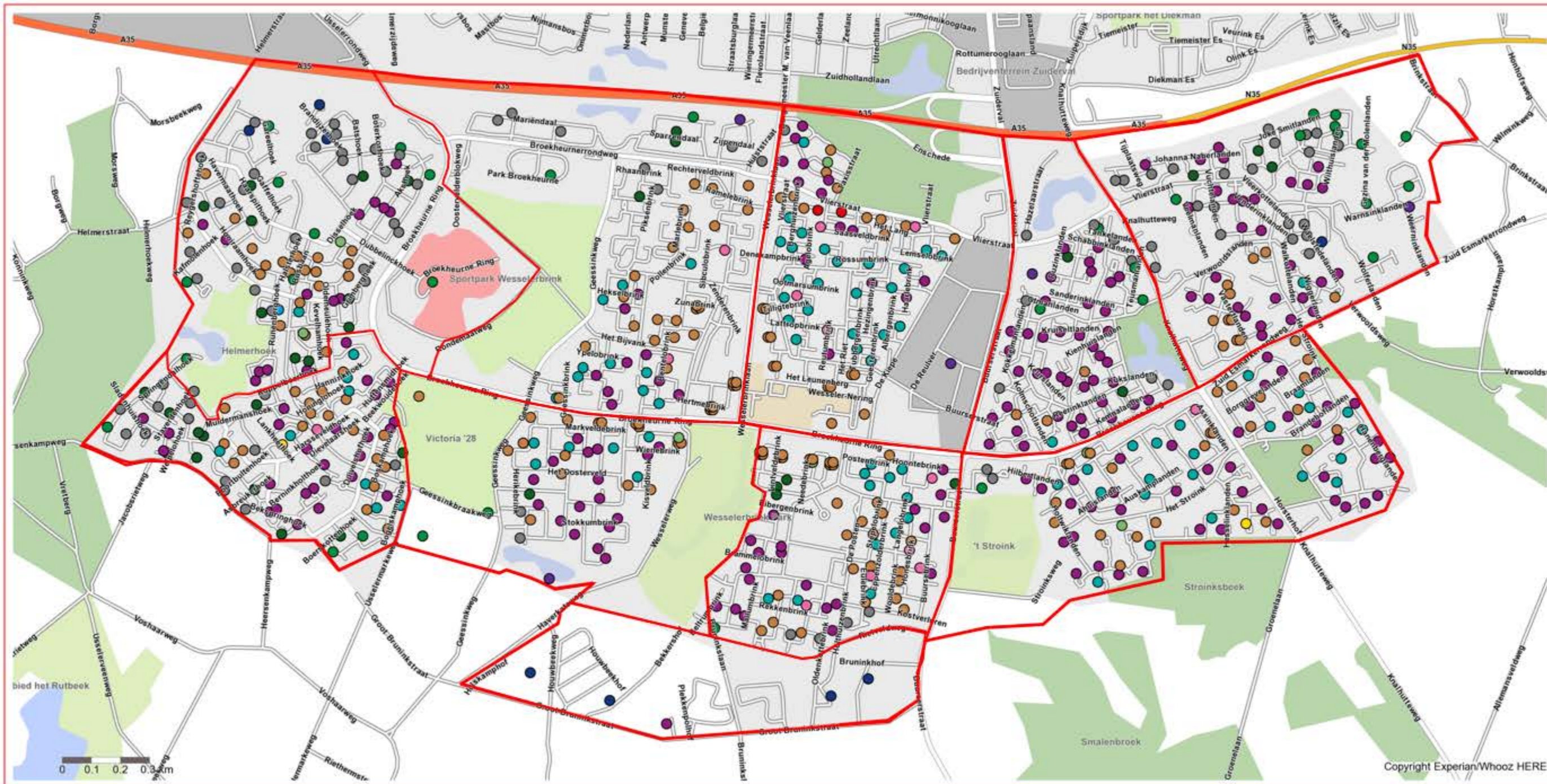
Subsegment	65+'ers	%	Gehele wijk	%	Penetratie	Index
A01 - Studentenvrijheid	7	0,2%	257	1,7%	2,7%	10
A02 - Online Starters	31	0,7%	662	4,5%	4,7%	16
A03 - Digitale Singles	4	0,1%	498	3,4%	0,8%	3
A04 - Oudere Jongeren	4	0,1%	387	2,6%	1,0%	4
B05 - Jonge Stedelijke Huurders	1	0,0%	60	0,4%	1,7%	6
B06 - Beneden Modale Beginners	3	0,1%	40	0,3%	7,5%	26
B07 - Worstelende Stedelingen	0	0,0%	0	0,0%	0,0%	0
C08 - Rijtjes Starters	29	0,7%	316	2,1%	9,2%	32
C09 - Samen Rondkomen	212	5,0%	1.925	13,1%	11,0%	39
C10 - Modale Dorpsuurders	17	0,4%	274	1,9%	6,2%	22
D11 - Digitale Appartementseigenaren	3	0,1%	50	0,3%	6,0%	21
D12 - Binnenstedelijke Singles	0	0,0%	0	0,0%	0,0%	0
D13 - Particuliere Stadshuurders	0	0,0%	0	0,0%	0,0%	0
D14 - Karakteristieke Stadsbewoners	0	0,0%	6	0,0%	0,0%	0
D15 - Stedelijke Professionals	0	0,0%	1	0,0%	0,0%	0
E16 - Jonge Gezinsdynamiek	9	0,2%	1.457	9,9%	0,6%	2
E17 - Volksbuurt Kopers	0	0,0%	11	0,1%	0,0%	0
E18 - Forensen Families	0	0,0%	78	0,5%	0,0%	0
F19 - Toekomstbouwers	0	0,0%	2	0,0%	0,0%	0
F20 - Jonge Nieuwbouwgezinnen	0	0,0%	14	0,1%	0,0%	0
F21 - Gevorderde Families	0	0,0%	17	0,1%	0,0%	0
F22 - Randstedelijke Pubergezinnen	3	0,1%	205	1,4%	1,5%	5
G23 - Stedelijke Middelmaat	1	0,0%	278	1,9%	0,4%	1
G24 - Modale Arbeiders	7	0,2%	307	2,1%	2,3%	8
G25 - Karig Prepensioen	95	2,3%	556	3,8%	17,1%	60
H26 - Doorsnee Provincianen	407	9,7%	1.365	9,3%	29,8%	104
H27 - Vrije Huurders	10	0,2%	28	0,2%	35,7%	125
H28 - Dorpse Senioren	8	0,2%	17	0,1%	47,1%	165
H29 - Traditionele Vijftigplussers	399	9,5%	1.293	8,8%	30,9%	108
I30 - Grote Dorpsgezinnen	13	0,3%	315	2,1%	4,1%	14
I31 - Ruimwonende Families	2	0,0%	26	0,2%	7,7%	27
I32 - Dorpse Tweekappers	126	3,0%	751	5,1%	16,8%	59
I33 - Provinciale Ruimtegenieters	1	0,0%	13	0,1%	7,7%	27
J34 - Welvarend en Vrijstaand	24	0,6%	242	1,6%	9,9%	35
J35 - Rijke Rijtjes	6	0,1%	24	0,2%	25,0%	87
J36 - Comfortabele Stellen	10	0,2%	42	0,3%	23,8%	83
K37 - Stadse Elite	1	0,0%	1	0,0%	100,0%	350
K38 - Florenderde Gezinnen	1	0,0%	2	0,0%	50,0%	175
K39 - Gefortuneerde Gevorderden	32	0,8%	92	0,6%	34,8%	122
K40 - Statige Exclusiviteit	0	0,0%	1	0,0%	0,0%	0
L41 - Eigentijdse Agrariërs	10	0,2%	22	0,1%	45,5%	159
L42 - Rurale Tienergezinnen	0	0,0%	2	0,0%	0,0%	0
L43 - Landelijke Vrijheidszoekers	0	0,0%	0	0,0%	0,0%	0
L44 - Voldaan Buitenleven	166	3,9%	216	1,5%	76,9%	269
M45 - Actieve Emptynesters	199	4,7%	332	2,3%	59,9%	210
M46 - Tevreden Babyboomers	254	6,0%	294	2,0%	86,4%	302
M47 - Oudere Appartementgenieters	39	0,9%	46	0,3%	84,8%	297
N48 - Gepensioneerde Alleenstaanden	837	19,9%	935	6,4%	89,5%	313
N49 - Samen Oud	346	8,2%	351	2,4%	98,6%	345
N50 - Bejaarde Aanleuners	891	21,2%	913	6,2%	97,6%	341
Totaal	4.208	100%	14.724	100%	28,6%	100



- Mosaic Groep - A
- Mosaic Groep - B
- Mosaic Groep - C
- Mosaic Groep - D
- Mosaic Groep - E
- Mosaic Groep - F
- Mosaic Groep - G
- Mosaic Groep - H
- Mosaic Groep - I
- Mosaic Groep - J
- Mosaic Groep - K
- Mosaic Groep - L
- Mosaic Groep - M
- Mosaic Groep - N
- ▬ Wijkgrens

0 0.1 0.2 0.3 km

Copyright ExperianWhoos HERE



- Mosaic Groep - A
- Mosaic Groep - B
- Mosaic Groep - C
- Mosaic Groep - D
- Mosaic Groep - E
- Mosaic Groep - F
- Mosaic Groep - G
- Mosaic Groep - H
- Mosaic Groep - I
- Mosaic Groep - J
- Mosaic Groep - K
- Mosaic Groep - L
- Mosaic Groep - M
- Mosaic Groep - N
- N Wijkgrens

0 0.1 0.2 0.3 km

Copyright Experian/Whooz HERE

Profiel 65+'ers versus hele wijk Enschede-Zuid

ConsumerView

Leefstijl hoofd huishouden	65+'ers	%	Gehele wijk	%	Penetratie	Index
Jonger dan 25 jaar	0	0,0%	857	5,8%	0,0%	0
25 tot 30 jaar	0	0,0%	837	5,7%	0,0%	0
30 tot 35 jaar	0	0,0%	1.027	7,0%	0,0%	0
35 tot 40 jaar	0	0,0%	1.159	7,9%	0,0%	0
40 tot 45 jaar	0	0,0%	1.223	8,3%	0,0%	0
45 tot 50 jaar	0	0,0%	1.408	9,6%	0,0%	0
50 tot 55 jaar	0	0,0%	1.403	9,5%	0,0%	0
55 tot 60 jaar	0	0,0%	1.287	8,7%	0,0%	0
60 tot 65 jaar	0	0,0%	1.315	8,9%	0,0%	0
65 tot 75 jaar	2.128	50,6%	2.128	14,5%	100,0%	350
75 jaar of ouder	2.080	49,4%	2.080	14,1%	100,0%	350
Totaal	4.208	100%	14.724	100%	28,6%	100

Levensfase	65+'ers	%	Gehele wijk	%	Penetratie	Index
Alleenstaand of samenwonend zonder kinderen, < 35 jaar	0	0,0%	2.038	13,8%	0,0%	0
Gezin met kinderen, oudste kind 0-5 jaar	0	0,0%	923	6,3%	0,0%	0
Gezin met kinderen, oudste kind 6-12 jaar	0	0,0%	1.316	8,9%	0,0%	0
Gezin met kinderen, oudste kind 13-19 jaar	61	1,4%	1.452	9,9%	4,2%	15
Gezin met kinderen, oudste kind 20plus	281	6,7%	1.863	12,7%	15,1%	53
Alleenstaand of samenwonend zonder kinderen, 35-49 jaar	0	0,0%	1.067	7,2%	0,0%	0
Alleenstaand of samenwonend zonder kinderen, 50-64 jaar	0	0,0%	2.199	14,9%	0,0%	0
Alleenstaand of samenwonend zonder kinderen, >= 65 jaar	3.866	91,9%	3.866	26,3%	100,0%	350
Totaal	4.208	100%	14.724	100%	28,6%	100

Huishoudgrootte	65+'ers	%	Gehele wijk	%	Penetratie	Index
Eén persoon	1.916	45,5%	5.064	34,4%	37,8%	132
Twee personen	2.123	50,5%	5.056	34,3%	42,0%	147
Drie personen	144	3,4%	2.120	14,4%	6,8%	24
Vier personen	23	0,5%	1.908	13,0%	1,2%	4
Vijf of meer personen	2	0,0%	576	3,9%	0,3%	1
Totaal	4.208	100%	14.724	100%	28,6%	100

Aantal kinderen in huishouden	65+'ers	%	Gehele wijk	%	Penetratie	Index
1 kind	61	1,4%	1.880	12,8%	3,2%	11
2 kinderen	13	0,3%	1.136	7,7%	1,1%	4
3 of meer kinderen	0	0,0%	500	3,4%	0,0%	0
Geen registratie van kinderen bekend	4.134	98,2%	11.208	76,1%	36,9%	129
Totaal	4.208	100%	14.724	100%	28,6%	100

Leefstijl jongste kind in huishouden	65+'ers	%	Gehele wijk	%	Penetratie	Index
Jonge kinderen (jongste 0-5)	0	0,0%	987	6,7%	0,0%	0
Oudere kinderen (jongste 6-12)	4	0,1%	1.421	9,7%	0,3%	1
Tieners (jongste 13-18)	54	1,3%	897	6,1%	6,0%	21
Volwassen kinderen (jongste 19-24)	16	0,4%	211	1,4%	7,6%	27
Geen registratie van kinderen bekend	4.134	98,2%	11.208	76,1%	36,9%	129
Totaal	4.208	100%	14.724	100%	28,6%	100

Leefstijl oudste kind in huishouden	65+'ers	%	Gehele wijk	%	Penetratie	Index
Jonge kinderen (oudste 0-5)	0	0,0%	574	3,9%	0,0%	0
Oudere kinderen (oudste 6-12)	0	0,0%	1.208	8,2%	0,0%	0
Tieners (oudste 13-18)	53	1,3%	1.253	8,5%	4,2%	15
Volwassen kinderen (oudste 19-24)	21	0,5%	481	3,3%	4,4%	15
Geen registratie van kinderen bekend	4.134	98,2%	11.208	76,1%	36,9%	129
Totaal	4.208	100%	14.724	100%	28,6%	100

Burgerlijke staat	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Getrouwd/Samenwonend	2.102	50,0%		8.194	55,7%		25,7%	90
Overige staat	2.106	50,0%		6.530	44,3%		32,3%	113
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Bruto gezinsinkomen	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Beneden modaal	2.528	60,1%		6.280	42,7%		40,3%	141
Modaal	1.122	26,7%		2.796	19,0%		40,1%	140
1,5 keer modaal	222	5,3%		1.510	10,3%		14,7%	51
2 keer modaal	223	5,3%		2.241	15,2%		10,0%	35
Meer dan 2 keer modaal	113	2,7%		1.897	12,9%		6,0%	21
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Koopkrachtindex deciel	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Deciel1 - laagste koopkracht	255	6,1%		3.222	21,9%		7,9%	28
Deciel2	1.135	27,0%		1.543	10,5%		73,6%	257
Deciel3	941	22,4%		1.986	13,5%		47,4%	166
Deciel4	154	3,7%		1.008	6,8%		15,3%	53
Deciel5	987	23,5%		2.843	19,3%		34,7%	121
Deciel6	103	2,4%		1.667	11,3%		6,2%	22
Deciel7	345	8,2%		1.027	7,0%		33,6%	118
Deciel8	199	4,7%		470	3,2%		42,3%	148
Deciel9	16	0,4%		535	3,6%		3,0%	10
Deciel10 - hoogste koopkracht	73	1,7%		423	2,9%		17,3%	60
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Werksituatie	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Full-time	153	3,6%		5.392	36,6%		2,8%	10
Part-time	462	11,0%		2.953	20,1%		15,6%	55
Gepensioneerd	3.591	85,3%		3.779	25,7%		95,0%	332
Student	0	0,0%		263	1,8%		0,0%	0
Zonder baan	2	0,0%		2.337	15,9%		0,1%	0
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Opleiding	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Lage opleiding	2.656	63,1%		4.651	31,6%		57,1%	200
Middelbare opleiding	927	22,0%		7.070	48,0%		13,1%	46
Hoge opleiding	585	13,9%		2.576	17,5%		22,7%	79
Universitair/wetenschappelijk	40	1,0%		427	2,9%		9,4%	33
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Sociale klasse	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Sociale klasse A	308	7,3%		1.081	7,3%		28,5%	100
Sociale klasse B1	450	10,7%		3.906	26,5%		11,5%	40
Sociale klasse B2	734	17,4%		3.949	26,8%		18,6%	65
Sociale klasse C	2.397	57,0%		4.012	27,2%		59,7%	209
Sociale klasse D	319	7,6%		1.776	12,1%		18,0%	63
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Bedrijfsregistraties	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Particulier	4.086	97,1%		13.759	93,4%		29,7%	104
Mixed (bedrijf aan huis)	122	2,9%		965	6,6%		12,6%	44
Business	0	0,0%		0	0,0%		0,0%	0
Overig non-residentieel	0	0,0%		0	0,0%		0,0%	0
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Auto's in huishouden	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Eén auto	2.342	55,7%		8.521	57,9%		27,5%	96
Twee of meer auto's	523	12,4%		2.212	15,0%		23,6%	83
Geen auto	1.343	31,9%		3.991	27,1%		33,7%	118
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100

Vaste telefoonaansluiting	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Vaste telefoon	2.717	64,6%		7.609	51,7%		35,7%	125
Geheim nummer	410	9,7%		1.687	11,5%		24,3%	85
Geen vaste telefoon	1.081	25,7%		5.428	36,9%		19,9%	70
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Eigendom woning	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Koopwoning	1.850	44,0%		7.484	50,8%		24,7%	86
Huurwoning	2.277	54,1%		6.703	45,5%		34,0%	119
Overig (Particuliere verhuur, tweede huis)	81	1,9%		537	3,6%		15,1%	53
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Woningtype	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Vrijstaande woning	218	5,2%		661	4,5%		33,0%	115
Twee-onder-één-kap woning	396	9,4%		1.408	9,6%		28,1%	98
Hoekwoning	512	12,2%		2.353	16,0%		21,8%	76
Tussenwoning	1.228	29,2%		6.405	43,5%		19,2%	67
Appartement	1.854	44,1%		3.897	26,5%		47,6%	166
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Perceelgrootte	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Vrijstaand Huis Groot	11	0,3%		47	0,3%		23,4%	82
Vrijstaand Huis Middel	100	2,4%		305	2,1%		32,8%	115
Vrijstaand Huis Klein	107	2,5%		309	2,1%		34,6%	121
Twee onder een Kap Groot	62	1,5%		175	1,2%		35,4%	124
Twee onder een Kap Middel	114	2,7%		363	2,5%		31,4%	110
Twee onder een Kap Klein	220	5,2%		870	5,9%		25,3%	88
Hoekhuis Groot	180	4,3%		653	4,4%		27,6%	96
Hoekhuis Middel	130	3,1%		653	4,4%		19,9%	70
Hoekhuis Klein	202	4,8%		1.047	7,1%		19,3%	68
Rijtjeshuis Groot	365	8,7%		1.578	10,7%		23,1%	81
Rijtjeshuis Middel	534	12,7%		2.442	16,6%		21,9%	77
Rijtjeshuis Klein	329	7,8%		2.396	16,3%		13,7%	48
Appartement	1.854	44,1%		3.886	26,4%		47,7%	167
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Bouwjaar	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Onbekend	0	0,0%		0	0,0%		0,0%	0
Voor 1900	1	0,0%		4	0,0%		25,0%	87
1900-1944	42	1,0%		185	1,3%		22,7%	79
1945-1969	657	15,6%		2.527	17,2%		26,0%	91
1970-1989	2.655	63,1%		9.586	65,1%		27,7%	97
1990-1994	378	9,0%		1.090	7,4%		34,7%	121
1995-1999	234	5,6%		550	3,7%		42,5%	149
2000-2004	168	4,0%		216	1,5%		77,8%	272
2005-2009	9	0,2%		99	0,7%		9,1%	32
2010-2014	35	0,8%		270	1,8%		13,0%	45
Vanaf 2015	29	0,7%		197	1,3%		14,7%	52
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100
Tijdsduur huidige bewoning	65+ ^{ers}	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
2009 of eerder	1.462	34,7%		6.156	41,8%		23,7%	83
2010	87	2,1%		422	2,9%		20,6%	72
2011	127	3,0%		484	3,3%		26,2%	92
2012	114	2,7%		496	3,4%		23,0%	80
2013	106	2,5%		414	2,8%		25,6%	90
2014	77	1,8%		418	2,8%		18,4%	64
2015	109	2,6%		506	3,4%		21,5%	75
2016 - 2017	172	4,1%		767	5,2%		22,4%	78
Geen verhuizing bekend	1.954	46,4%		5.061	34,4%		38,6%	135
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100

Aantal verhuizingen op adres	65+ers	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Eén verhuizing	862	20,5%		3.503	23,8%		24,6%	86
Twee of meer verhuizingen	182	4,3%		1.185	8,0%		15,4%	54
Geen verhuizing bekend	3.164	75,2%		10.036	68,2%		31,5%	110
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100

Koopsom Klasse*	65+ers	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
<= 100.000	278	38,7%		1.122	20,7%		24,8%	187
100.000 - 150.000	210	29,2%		2.365	43,6%		8,9%	67
150.000 - 200.000	94	13,1%		1.010	18,6%		9,3%	70
200.000 - 250.000	66	9,2%		496	9,1%		13,3%	100
250.000 - 300.000	40	5,6%		226	4,2%		17,7%	134
300.000 - 350.000	17	2,4%		86	1,6%		19,8%	149
350.000 - 400.000	6	0,8%		53	1,0%		11,3%	85
400.000 - 500.000	5	0,7%		38	0,7%		13,2%	99
500.000 - 750.000	2	0,3%		22	0,4%		9,1%	69
750.000+	0	0,0%		3	0,1%		0,0%	0
Totaal	718	100%		5.421	100%		13,2%	100

Hoofdsom Klasse*	65+ers	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
<= 100.000	155	35,3%		432	11,4%		35,9%	309
100.000 - 150.000	103	23,5%		853	22,6%		12,1%	104
150.000 - 200.000	90	20,5%		1.219	32,2%		7,4%	64
200.000 - 250.000	42	9,6%		641	16,9%		6,6%	56
250.000 - 300.000	23	5,2%		311	8,2%		7,4%	64
300.000 - 350.000	16	3,6%		159	4,2%		10,1%	87
350.000 - 400.000	2	0,5%		78	2,1%		2,6%	22
400.000 - 500.000	6	1,4%		51	1,3%		11,8%	101
500.000 - 750.000	1	0,2%		34	0,9%		2,9%	25
750.000+	1	0,2%		4	0,1%		25,0%	215
Totaal	439	100%		3.782	100%		11,6%	100

Huidige Waarde Klasse**	65+ers	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
<= 100.000	137	7,1%		258	3,2%		53,1%	221
100.000 - 150.000	391	20,2%		2.779	34,6%		14,1%	58
150.000 - 200.000	585	30,3%		2.390	29,8%		24,5%	102
200.000 - 250.000	249	12,9%		974	12,1%		25,6%	106
250.000 - 300.000	301	15,6%		831	10,4%		36,2%	150
300.000 - 350.000	93	4,8%		284	3,5%		32,7%	136
350.000 - 400.000	71	3,7%		160	2,0%		44,4%	184
400.000 - 500.000	65	3,4%		182	2,3%		35,7%	148
500.000 - 750.000	33	1,7%		146	1,8%		22,6%	94
750.000+	6	0,3%		17	0,2%		35,3%	147
Totaal	1.931	100%		8.021	100%		24,1%	100

Overwaarde Klasse*	65+ers	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
<= 25.000	53	12,1%		457	12,1%		11,6%	100
25.000-50.000	41	9,3%		221	5,8%		18,6%	160
50.000-75.000	71	16,2%		215	5,7%		33,0%	284
75.000-100.000	36	8,2%		115	3,0%		31,3%	270
100.000+	72	16,4%		197	5,2%		36,5%	315
Geen overwaarde	166	37,8%		2.577	68,1%		6,4%	55
Totaal	439	100%		3.782	100%		11,6%	100

WOZ waarde	65+ers	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
Onbekend	247	5,9%		602	4,1%		41,0%	144
0 - 112.500	1.758	41,8%		5.644	38,3%		31,1%	109
112.500 - 137.500	630	15,0%		2.990	20,3%		21,1%	74
137.500 - 162.500	501	11,9%		1.983	13,5%		25,3%	88
162.500 - 187.500	234	5,6%		880	6,0%		26,6%	93
187.500 - 237.500	437	10,4%		1.383	9,4%		31,6%	111
237.500 - 300.000	225	5,3%		742	5,0%		30,3%	106
300.000 - 425.000	133	3,2%		332	2,3%		40,1%	140
425.000 - 756.250	37	0,9%		154	1,0%		24,0%	84
756.250 and higher	6	0,1%		14	0,1%		42,9%	150
Totaal	4.208	100%		14.724	100%		28,6%	100

Perceeloppervlak klasse***	65+ers	%		Gehele wijk	%		Penetratie	Index
0 - 50 m2	7	0,3%		32	0,3%		21,9%	101
50 - 100 m2	66	2,8%		648	6,0%		10,2%	47
100 - 150 m2	505	21,5%		3.091	28,5%		16,3%	75
150 - 200 m2	617	26,2%		2.777	25,6%		22,2%	102
200 - 250 m2	355	15,1%		1.475	13,6%		24,1%	111
250 - 300 m2	220	9,3%		808	7,5%		27,2%	125
300 - 350 m2	145	6,2%		469	4,3%		30,9%	142
350 - 400 m2	101	4,3%		249	2,3%		40,6%	187
400 - 450 m2	62	2,6%		205	1,9%		30,2%	139
450 - 500 m2	37	1,6%		108	1,0%		34,3%	158
500 - 550 m2	21	0,9%		66	0,6%		31,8%	146
550 - 600 m2	25	1,1%		114	1,1%		21,9%	101
600 - 650 m2	11	0,5%		58	0,5%		19,0%	87
650 - 700 m2	18	0,8%		52	0,5%		34,6%	159
700 - 750 m2	28	1,2%		98	0,9%		28,6%	132
750 - 800 m2	19	0,8%		90	0,8%		21,1%	97
800 - 850 m2	16	0,7%		107	1,0%		15,0%	69
850 - 900 m2	10	0,4%		34	0,3%		29,4%	135
900 - 950 m2	9	0,4%		65	0,6%		13,8%	64
950 - 1000 m2	14	0,6%		44	0,4%		31,8%	146
>1000 m2	68	2,9%		248	2,3%		27,4%	126
Totaal	2.354	100%		10.838	100%		21,7%	100