

BONAIRE IDEALE PLEK VOOR SENIOREN



Oude dag in de Caraiiben

Van onze redactie Woonkrant

Bonaire is na Curaçao het grootste eiland van de 'Nederlandse' Benedenwinden. Tegelijkertijd onderscheidt het zich door kleinschaligheid. Op Bonaire ontbreekt hoogbouw. Het is de ideale bestemming voor rustzoekers, duikers en ecotoeristen. Het eiland is ook heel aantrekkelijk voor senioren die in een zonnig klimaat willen wonen. Vooral nu het een buitengewone gemeente van Nederland is geworden. De regering gaat tientallen miljoenen pompen in de gezondheidszorg, zodat die aan de Nederlandse maatstaven voldoet.

Luit Tebbens Torringa zegt dat de markt voor senioren interessant is. „Bonaire is voor ouderen heel

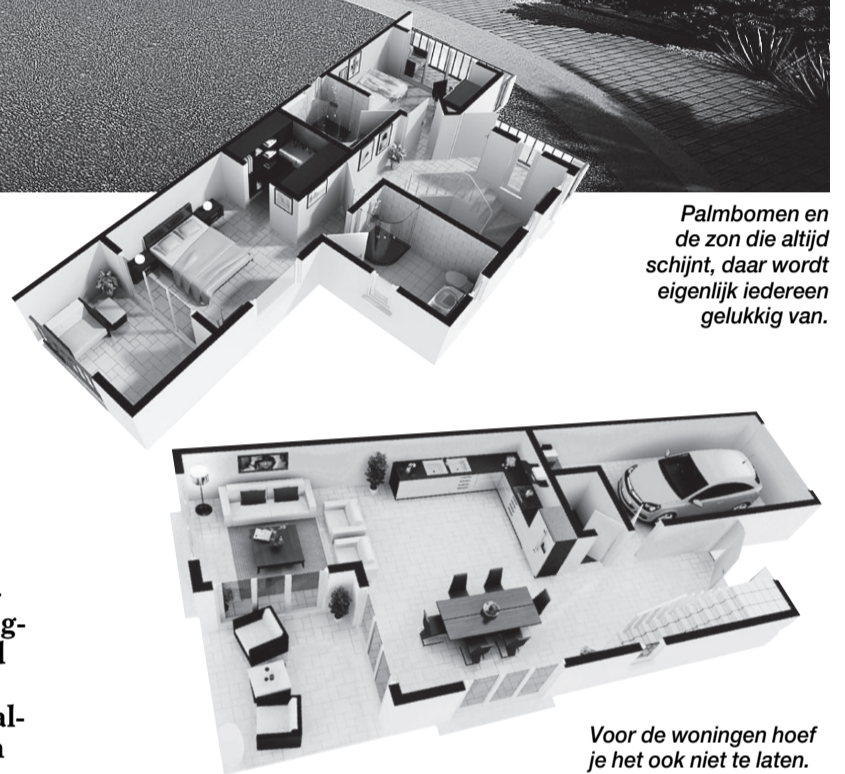
geschikt. Het is gewoon een Caraiibisch waddeneiland. Fiscaal en organisatorisch is het een stukje

Nederland. Dus dat geeft vooral senioren een vertrouwd gevoel.” Hij stelt dat Curaçao, waar het

een stuk levendiger is, ook een prima plek is om te wonen, al raadt hij wel aan om dat te doen in

een zogenoemde gated community, met hek en slagbomen. „Dan is ook de veiligheid gewaarborgd.”

Tebbens Torringa verzorgt de verkoop van woningen op zowel Bonaire en Curaçao. Op Bonaire doet hij dit voor de grote ontwikkelaar en bouwer Roosdom en Tijhuis uit Rijsen en op Curaçao voor het Brabantse bouwbedrijf Janssen de Jong.



Palmbomen en de zon die altijd schijnt, daar wordt eigenlijk iedereen gelukkig van.

Voor de woningen hoeft u het ook niet te laten.

REKENING HOUDEN MET WENSEN CONSUMENT Senioren stuk mondiger

door BARBARA SANDERS

De bouwsector gaat voorbij aan de wensen van senioren. Projectontwikkelaars plannen nog altijd appartementen met kleine balkonnetjes, terwijl 55-plussers veel liever in laagbouw wonen, het liefst met een tuin.

Dit zegt Peter Verleg, voorzitter van consumentenorganisatie SIR-55. „Onze achterban ziet dat de markt niet de huizen bouwt die zij willen. Ouderen willen niet per se kleiner wonen. Wel anders.” Het blijkt voor veel projectontwikkelaars en bouwbedrijven heel ingewikkeld om rekening te houden met de wensen van consumenten. „Dat is de markt niet gewend. Het hoefde ook nooit, want de huizen kwamen vroeger toch wel vol.” Maar de huidige generatie senioren is een stuk mondiger en kritischer. SIR-55 is dan ook ooit ontsproten uit onvrede. Drie echtparen van voorbij de middelbare leeftijd konden 20 jaar geleden geen goede woning vinden. Dus smeedden ze hun eigen plannen. Er werd onderhandeld met gemeenten over grond, er werden eigen ontwerpen gemaakt en er werd gebouwd op eigen voorwaarden.

Volgens SIR-55 willen senioren het liefst gelijkvloers wonen in een huis met een royale kamer (ongeveer 50 m²), een ruime slaapkamer (circa 18 m²), een ex-

tra kamer, badkamer, aparte keukens, berging en een kleine tuin. Wat ze willen is een op maat gesneden woonomgeving waar met ieder detail rekening is gehouden. Steeds meer van deze kleinschalige projecten worden in collectief particulier opdrachtgeverschap gerealiseerd: de koper treedt, samen met zijn toekomstige burens, zelf op als opdrachtgever en ontwikkelaar. SIR-55 begeleidt de groep consumenten in dit proces. Voorzitter Peter Verleg: „Wij zijn in al die jaren expert op dat gebied geworden. Bij (collectief) particulier opdrachtgeverschap hebben de toekomstige bewoners veel vrijheid in het ontwerp en de inrichting van hun woning. Ze zijn emotioneel betrokken bij het proces. Van begin tot eind hebben ze zelf de regie.” Om te zorgen dat de droom van zelfbouwers niet eindigt in een logistieke en financiële nachtmerrie is een goede voorbereiding van groot belang, weet Verleg. „Daar helpen wij bij. Wij hebben als adviesbureau de vaardigheden in huis om met de mondige en eigenzinnige 50-plussers



Peter Verleg: „Wij hebben als adviesbureau de vaardigheden in huis om met de mondige en eigenzinnige 50-plussers om te gaan.” FOTO: RIAS IMMINK

om te gaan, maar weten ook de weg naar goed luisterende architecten en bouwbedrijven.” Behalve in bouwkundig opzicht worden er ook financieel interessante resultaten behaald. „Eigenlijk ontstaat er gaandeweg een soort inkoopcoöperatie binnen zo'n clubje zelfbouwers. De schaalvoordelen gaan direct naar hen. In de praktijk blijkt dat als bewoners in groepsverband het heft in eigen hand nemen, de op maat gesneden woningen 10 tot 15% goedkoper uitvallen dan traditioneel ontwikkelde huizen. De projecten worden meestal gefinancierd uit de overwaarde van de huidige woningen of appartementen van de deelnemers. Maar er zijn ook banken die voorfinan-

cieren en speciale hypotheekarrangementen aanbieden. De ervaring leert dat vooral lokale Rabobanken enthousiast zijn over deze manier van bouwen. SIR-55 vraagt een managementfee voor de begeleiding van de bouw in de vorm een percentage van de stichtingskosten van de woning. „Per project is dat verschillend. Maar ik wil benadrukken dat we er niet op uit zijn om grote hoeveelheden geld binnen te harken. We willen alleen onze mensen hier op kantoor aan het werk houden.” SIR-55 organiseert door het hele land informatieavonden. Die worden druk bezocht, het zijn momenten waarop toekomstige burens elkaar vinden.

www.sir55.nl

Meer informatie: www.nieuwbouwbonaire.nl of www.nieuwbouwcuracao.nl