

WORKSHOP FREMTIDENS «KULE» SENIORBOLIG

RESULTATER FRA MARKEDSUNDERSØKELSE OG WORKSHOP

11.nov. 2015

DEL 1 BESKRIVELSE AV PROSJEKTET	5
1.1 Bakgrunn	5
1.2 Beskrivelse	5
1.3 Hovedmål	6
1.4 Deltakere i workshopen	6
1.5 Forventet resultat	6
DEL 2 KVALITATIV MARKEDSUNDERSØKELSE	7
2.1 Metode.....	7
2.2 Tema.....	7
2.3 Observasjoner	8
2.4 Resultater.....	8
2.4.1 Hvordan vil vi bo?	8
2.4.2 Hva planlegger for?	8
2.4.3 Assosiasjoner for fremtidens bolig.....	8
2.4.4 Hvordan skal vi bo?	9
2.4.5 Viktig for de fleste	9
2.4.6 Stikkord.....	9
2.4.7 Betalingsvillighet for tjenester	10
DEL 3 RESULTATER FOR WORKSHOP	11
3. Visjon og målgruppe.....	11
3.1 Hvem er målgruppen	11
3.2 Hva skal vi love kunden	11

3.3 Hva er visjonen	11
3.4 Navn på konseptet	11
4. Hvilke drømmer og behov kommer til uttrykk	11
4.1 Hva ønsker brukerne i fremtiden.....	12
4.2 Hvilke behov har de	12
5. Grensesnitt mellom private og offentlige	12
5.1 I boligen	12
5.2 I bomiljøet	13
5.3 Annet.....	13
6. Andre aktører som har betydning for utviklingen.....	13
6.1 Pårørende	13
6.2 Frivillige	13
6.3 Naboer/ andre beboere.....	14
6.4 Andre.....	14
7. Erfaringer fra deltakere – hva er viktigst å tilrettelegge for	14
7.1 Hvordan skaper vi boliger du kan bo i lenge	14
7.2 Hvordan skaper vi bomiljø som gjør at du kan bo hjemme lenge	14
DEL 4: KONSEPTET	14
8.1 Målgruppe	14
8.2 Bomiljøet.....	14
8.3 Boligen	15
8.4 Hvordan bygge opp konseptet.....	16
8.5 Oppsummert – de viktigste momentene i et godt bokonsept	17
8.6 Annen viktig info	17
DEL 5: HVILKE MULIGHETER GIR DETTE FOR INNOVASJON.....	17
9.1 Nye/forbedrede produkter	17

9.2 Nye/forbedrede tjenester	18
9.3 Nye/forbedrede samarbeid	18
9.4 Nye FoU prosjekter	18
DEL 6: KONKLUSJON	18
10.1 Kvaliteter i bolig	18
10.2 Kvaliteter i bomiljø	19
10.3 Tjenester	19
10.4 Finansiering	20
10.5 Oppsummert	20

DEL 1: BESKRIVELSE AV PROSJEKTET

1.1 Bakgrunn

Eldrebølgen er i ferd med å materialisere seg i Norge. De neste år vil store kull med mennesker født etter krigen bli pensjonister. I tillegg til at det skjer en demografisk endring med flere eldre per arbeidstaker i samfunnet, vil fremtidens eldre leve betydelig lengre enn tidligere. I tillegg har samfunnet endret seg de senere år, blant annet i form av at tilgangen på tekniske og digitale hjelpemidler har økt dramatisk.

Demografiutviklingen i samfunnet skaper betydelige utfordringer for det offentlige, i forhold til sykehjemsplasser og hjemmetjenester for eldre. Samtidig har den nye gruppen eldre endrede krav til levestandard og bomiljø. Prosjektet vil gjennomføre en kartlegging av behov hos potensielle fremtidige brukere som ønsker å bo i egen bolig så lenge som mulig. Med utgangspunkt i kartlagte behov vil tjenestetilbydere innen det offentlige og private videreutvikle og justere behovene basert på sin kunnskap. Målet er å legge til rette for dette gjennom å involvere både utviklere, tjenesteytere og brukerne. Vi vil også involvere akademia og forskning for å dekke alle aspekt.

1.2 Beskrivelse

Prosjektets hovedaktiviteter er:

- Avdekke behov hos definerte målgrupper gjennom en kvalitativ undersøkelse.
- Workshop (innovasjonsdialog) for aktuelle deltakere i Arena-klyngen, samt andre aktuelle ressurspersoner. I workshopen presenteres funn fra kvalitativ undersøkelse og med utgangspunkt i funn fra undersøkelsen skal en i workshopen definere hva en seniorbolig skal være for hvem. Hva den må inneholde, hva er viktig for målgruppene? Det skal tydeliggjøres hva aktørene kan bidra med utgangspunkt i brukernes input. Det skal fremkomme hva offentlig helsetjenester kan bidra med og hvilken form for tilrettelegging som må gjøres for at det offentlige tjenestetilbudet skal kunne leveres optimalt, samt hvor går grensesnittet går mellom helsevesenet og privat.
- Spissing og videreutvikling av produkt i forhold til aktuelle målgrupper.
- Kartlegge hvordan FoU miljøene kan kobles til prosjektet på en måte som sikrer flere forskningsprosjekter.
- Dele funn med medlemmer i klyngen gjennom en rapport og presentasjon.

1.3 Hovedmål

Hovedmålet med workshopen (innovasjonsdialogen) er å kartlegge og konkretisere behov hos de aktuelle målgruppene slik at en kan sette en bestilling hos interessentene (kommunene, forskningsmiljøene og bedriftene) knyttet til utvikling av tjenester i fremtidens seniorbolig. Man vil avdekke hvilke kvaliteter fremtidens seniorbolig bør ha for å kunne være en attraktiv «siste bolig» for brukerne. I tillegg skal det beskrives hvilke kvaliteter den må ha for at det offentlige kan spare betydelige midler på at folk bor hjemme lengre, og at hjemmetjenester til eldre i denne type bolig kan driftes på en human og kostnadseffektiv måte.

Man ønsker også å få i gang forskningsprosjekter knyttet til fremtidens boform, innhold og behov hos eldre. Det ultimale målet er at man får opp en spesifikasjon, finner tomt, investorer, kunder og bygge boliger.

1.4 Deltakere i workshopen

Alle deltakere i Arena-klyngen var invitert. Deltakere i workshopen (innovasjonsdialogen) var en miks mellom kommunale helsetjenester og private bedrifter. Metoden som benyttes er spørsmålsstillinger utviklet av tverrfaglig prosjektgruppe. Workshopen vil starte med en presentasjon av funn fra kvalitativ undersøkelse, slik at en hever utviklingen fra produkt til brukerfokus. Workshopen (innovasjonsdialogen) som metode skaper et godt grunnlag for samhandling tverrfaglig og åpner for dialog og løsninger i fellesskap.

1.5 Forventet resultat

Resultatet av workshopen (innovasjonsdialogen) er en beskrivelse av hva fremtidens «kule» seniorbolig er for hvem. Herunder målgruppe/er med tilpasset innhold av tjenester, produkter og kvaliteter.

Et annet viktig resultat av workshopen (innovasjonsdialogen) er at en kartlegger hvordan boligene utvikles for å møte leveransen av gode offentlige hjemmetjenester. Kartleggingen kan føre til at utvikler og /eller endrer leveransen av offentlige hjemmetjenester.

Innspill i workshopen ønsker vi skal danne grunnlag for forskning som berører temaet.

Resultater fra workshopen kan resultere i utvikling eller videreutvikling av produkter og tjenester innen helse og velferd.

DEL 2: KVALITATIV MARKEDSUNDERSØKELSE

2.1 Metode

Det er valgt en kvalitativ spørreundersøkelse, både for å oppnå dybdekunnskap og i forhold til de kostnadsrammer innovasjonsdialogen har.

- Vi skal forstå ikke telle
- Har intervjuet 10 personer ansikt til ansikt
- 35 personer har svart via web
- Vi har snakket med flest mellom 53 og 60 år
- Mange er relativt ressurssterke
- Intervjuer har tatt ca. 30 minutter



Drømmer

Hva drømmer du om å gjøre når du blir eldre?

Nevn eksempler på hva som gir livet ditt kvalitet?
(stikkord: fritidsaktiviteter, opplevelser rundt hjemmet, hobbyer, sosialt samvær etc)

Har du noen drømmer om hvordan du vil bo når du blir eldre - hva tror du blir viktig for deg i forhold til bokvalitet?

Skriv inn tre til fem gode assosiasjoner du har til en perfekt bolig for seniorer

MARKEDSFORSKINGSHUSET

<< Forrige Neste >>

2.2 Tema

Tema for spørreundersøkelsen er utarbeidet av en tverrfaglig prosjektgruppe som er medlemmer i Arena-klyngen.

Dette er hovedspørsmålene i undersøkelsen:

Drømmer - hva drømmer du om å gjøre når du blir eldre?

Planer - Har du begynt å planlegge hvor du vil bo når du blir "voksen"?

Hvor og hvordan det mest sannsynlig at du/dere vil bo i fremtiden?

Din drømmebolig

Plassering/omgivelser (nærhet til servicetilbud, butikker, kollektivtransport, kultur, helse...):

Livsstil (nærområde, natur, sosialt, aktivitet, kultur...):

Inne i boligen (type rom, etasjer, universell utforming, teknologi...):
Bomiljøet (uteområde, naboprofil, terrasse, hage, garasje, fellesområder...):

Kjøp av tjenester

Er det tjenester du tror du har betalingsvillighet for i fremtiden?

2.3 Observasjoner

Følgende ble observert gjennom intervjuene:

- Alle respondenter har et bevisst forhold til temaet
- Respondentene har ikke veldig mange meninger om hva de ønsker
- Mennesker er forskjellige uansett alder
- Erfaringer og personlighet forsterkes i vurderingene mange gjør seg
- De fleste tenker at dette er viktig, men vanskelige valg
- Morgendagens løsning er ikke utviklet eller kjent enda
- Flere tenker at jeg de ikke trenger pleie eller omsorgstjenester, « det skjer jo ikke meg»

2.4 Resultater

2.4.1 Hvordan vil vi bo?

- Vedlikeholdsfritt
- Enkelt ett plan
- God terrasse/ liten hage
- Sosialt, men kunne trekke meg tilbake
- Nærhet til infrastruktur og butikker/ tjenester

2.4.2 Hva planlegger vi for?

- De fleste har begynt så smått og planlegge, følger med i markedet og leser annonser.
- Mange vil helst bo så lenge som mulig i egen bolig
- Noen ønsker å oppgradere egen bolig
- Noen ser etter løsninger sammen med andre

2.4.3 Assosiasjoner til fremtidens bolig

- Bynært
- Utsikt
- Landlig

2.4.4 Hvordan skal vi bo?

- Liten enebolig, lettstelt hage
- Leilighet i bofelleskap med aktivitetstilbud
- Tilrettelagt for at en av oss blir skrøpelig
- Bo med likesinnede i rolige omgivelser
- Heterogent samfunn, en blanding av mennesker

2.4.5 Viktig for de fleste

Lettstelt

Dette gjelder alle enten de har hytter og vil bruke tiden sin der, eller kun har egen bolig.

Lettstelt er viktig for svært mange.

Tilgjengelighet

De fleste er opptatt av å ha det de trenger rundt seg eller kunne forflytte seg på en enkel måte.

Nær sentrum

Ikke viktig for alle – men helt sentralt for noen.

Bo der jeg bor i dag

Mange er opptatt av å bo der de bor. Men vil da gjøre endringer i boligen sin slik at de er klar for å bli eldre.

Men, mange vil holde seg friske og førlige.

Kjøpe hjelp

Mange vil kjøpe seg hjelp, men i varierende omfang. Vedlikehold står øverst på listen.

2.4.6 Stikkord

Beliggenhet og livsstil

Nær naturen

Gode turområder

Kulturelle tilbud

Butikk

Tjenester



ARKIDEA Kollektiv



Norwegian
Smart Care
Cluster

Inne i boligen

Alt på ett plan

Funksjonelt bad

Ikke åpen kjøkkenløsning

Ny teknologi

Bomiljø

Terrasse/liten hage

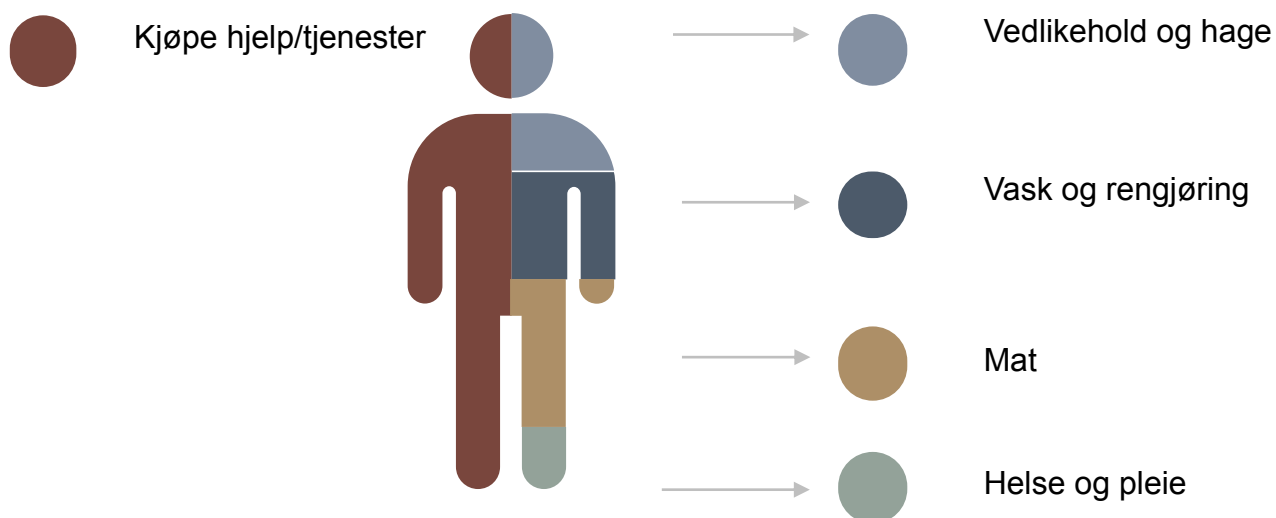
Garasje

Felles aktivitetsrom

Felles uteområder

2.4.7 Betalingsvillighet for tjenester

De aller fleste flagger betalingsvillighet. Det er ingen "skam" å kjøpe seg ut. Men, mange vil likefullt gjøre det de kan gjøre selv



DEL 3: RESULTATER FRA WORKSHOP

Basert på resultater fra markedsundersøkelsen skulle deltakerne gjøre sine refleksjoner, basert på sin kunnskap og erfaring, i workshopen. Det var avgjørende å lytte til markedets behov, men samtidig har deltakerne lang og bred erfaring i forhold til fremtidige behov for pleie, omsorg og trygghet. Med denne erfaringen skulle deltakerne skissere et boligkonsept i grensesnittet mellom private og offentlige ønsker og behov.

3. Visjon og målgruppe

3.1 Hvem er målgruppen/målgruppene? Med utgangspunkt i markedsundersøkelsen

I hovedsak seniorer fra 53 +, både enslige og par. Vi ser på en gruppe som er relativt ressurssterke.

3.2 Hva skal vi love kunden/beboeren?

Trygghet, lettvin, sosiale muligheter, moderne.
Livskvalitet og trivsel. Vi skal gjøre det enkelt for deg å bo.
Fleksible, tilpasset ulike og endrede behov.
Her kan du bo resten av livet

3.3 Hva er visjonen

Ingen seniorbolig, men bolig for folk flest
Fleksible og seniorklar (senior ready)
Leve livet hele livet.
Skape gode rom og møteplasser.

3.4 Navn på konseptet

Bolig for livet.
Det gode liv
Lone (you are not alone).

4. Basert på erfaringer og innspill fra markedsundersøkelsen – hvilke drømmer og behov kommer til uttrykk?

4.1 Hva ønsker brukerne i fremtiden og hva drømmer de om?

Trygghet og ut av ensomheten.

Bo hjemme lengst mulig.
Valgfrihet i forhold til sosialt fellesskap.

Rimelig bolig.
Mer tid til familien.
Godt for meg og familien/ mine pårørende
Sjef i eget liv – klare meg selv
Livsløpsstandard – lett å koble inn offentlige tjenester ved behov
Enkelt å få / benytte tjenester ved behov
Nærhet til butikker og tjenestetilbud
Selvvaskende bad, vinduer mm
Fleksible løsninger

4.2 Hvilke behov har de?

Nærhet til butikk og servicetilbud.
Bo i samme område som de tidligere har bodd i.
Klargjort for velferdsteknologi, bad og kjøkken.
Tilrettelagt for arbeidsmiljø for hjemmetjenester.
Fleksibilitet i utformingen.

Trygghet
Trivsel
Sosial tilgjengelighet
Meningsfylt
Aktiviteter
Selvstendighet/uavhengig
Valgfrihet
Mat/ måltid/ sosialisering
Delta i vanlig liv/ samfunn.

5. Grensesnitt mellom private og offentlige - Hvordan skal det offentlige koble seg på med helsetjenester den dagen du har behov for det? Hvordan kan en tilrettelegge boligen og bomiljøet slik at en avlaster eller komplementerer det offentlige.

5.1 I boligen:

Stort bad og dusjrom med store flater som er lett å holde rent
Romslige areal, hjelpemidler er plasskrevende
Lagringsplass til hygieneartikler og hjelpemidler
Alt på ett plan
Store nok heiser til bære/seng
Skyvedører
Soverom store nok til sykehussenger
Tilgangskontroll tilrettelagt for hjemmetjenesten

Baderom/hygiene med vask/spyl – estetisk og enkelt
Trygt – vite når jeg trenger hjelp og bistand
Videoløsning

5.2 I bomiljøet:

Nærhet til aktiviteter, slik som skole, barnehage for å ha aktivitet rundt boligen.
Lage et spennende miljø med arenaer for sosialt samvær.
Eierskapet til felleskapet.
God infrastruktur.
Parkering.
Kafé – uforpliktende der du kan være med når det passer.
Aktivitetstorg – en plass å være sosial.
Møteplasser for gammel og ung, hver for seg men med noen fellesrom.
Servicetilbud som frisør, tannlege, helsetjenester, trening.
Hage hvor man kan dyrke noe selv.
Trimrom, må ligge sentralt slik at man «går» forbi. Noen må drifte dette for å holde det i gang.
Tilrettelagt for effektivt besøk fra hjemmesykepleien (raskt ut /inn).
Ikke ghetto.

5.3 Annet:

Felles låse-system, ikke nøkkelbokser.
Bedre kommunikasjonen mellom beboer, hjemmeomsorg og pårørende.
Forsikring om at en får bolig når en trenger det med en type køordning.
Boligbyggelag spesialisert for senior

6. Andre aktører som har betydning for utvikling av boligene

6.1 Pårørende

Bør ha gjestesoverom. Komme på besøk hvis de bor langt unna, behov for overnatting og parkeringsplass
Teknologi for kommunikasjon.
Trygghet- ønsker å ta vare på sine nærmeste. Sensorer som gjør at man kan følge med og å ta vare på.

6.2 Frivillige

Ikke villige til å forplikte seg og må derfor tilrettelegge for at man kan ta enkeltoppgaver.
Frivillige i sitt nabolag.
Enkelt å melde seg som frivillig.
Frivillighetsbank - bygge opp kreditt – kan få noe tilbake
«Honorering»/anseelse i samfunnet/byen



ARKIDEA



Norwegian
Smart Care
Cluster

6.3 Naboer/Andre beboere

Legge til rette for å bry seg.
Skape fellesområder tilrettelagt for sosialisering.

6.4 Andre

Husbanken, utbyggere, kommunen.
Private – holder gang i fellesaktiviteter og fellestjenester. Leverer tjenester, abonnementsordninger på vask, mat mm.
Finansiering.

7. Dine erfaringer - hva er viktigst å tilrettelegge for slik at en kan bo hjemme så lenge som mulig

7.1 Hvordan skaper vi boliger som du kan bo hjemme i så lenge som mulig?

Fysisk og sosial tilrettelegging for å skape trygghet og unngå ensomhet.
Fleksibilitet i boligen ved endrede behov.

Abonnementsordninger på det meste; mat, kultur, aktiviteter.
Universell utforming.

Sosialisering og aktiviteter.
System for å bygge seg et aktivt nettverk.

7.2 Hvordan skaper vi bomiljø som gjør at du kan bo hjemme så lenge som mulig?

Sørge for gode nabofellesskap med ildsjeler, velforening, gatefest og andre felles aktiviteter (St. Hans, dugnad, byttekvelder, reiseberetninger, kulturkvelder osv.)
Ulike bomiljø, slik at en kan velge mellom ulike konsept.
Trygt og trivelig
Samhandling

Del 4: KONSEPTET

8.1. Målgruppe:

53 +



ARKIDEA



Norwegian
Smart Care
Cluster

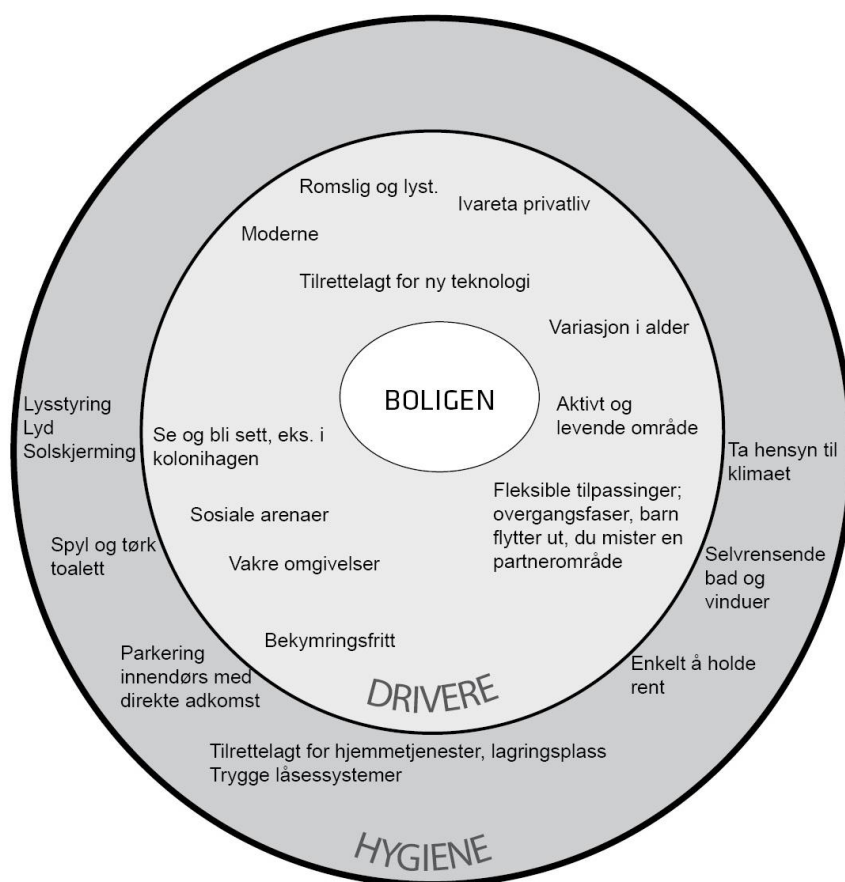
8.2 Hvordan bygger vi opp et godt bomiljø tilpasset målgruppen?

Bildeling Felles resepsjon du føler deg velkommen Kafè Felles arenaer for sosial fellesskap Felles treningsrom Concierge som administrerer alle felles aktiviteter Hobbymuligheter (atelier, verksted)	Trygge veier, vedlikehold/snørydding/ kabler i fortau Uteområde felles og privat Åpent rom mot andre, se at noe skjer Urbane kolonihager(samlingsområde) Treningsapparater utendørs Sansehage
--	---

Beliggenhet - 1. Urbant 2. Ved sjøen 3. Hjemme, lokalt i bydelen
Flere aldersgrupper med "omsorgsbehov". Enslige forsørgere, eldre, enslige
Nærhet til butikker, treningsstudio, lege, fysioterapeut
Nær offentlige kommunikasjon
Gjesteparkering
Gjesteleilighet
Trygghet for innbrudd og brann

8.3. Hva skal boligen inneholde?

Hva er viktige og avgjørende (drivere) for at målgruppen velger denne boligen. Hva må være på plass (hygienefaktorer) for at dette skal fungere som en bolig du kan bo i så lenge som mulig?

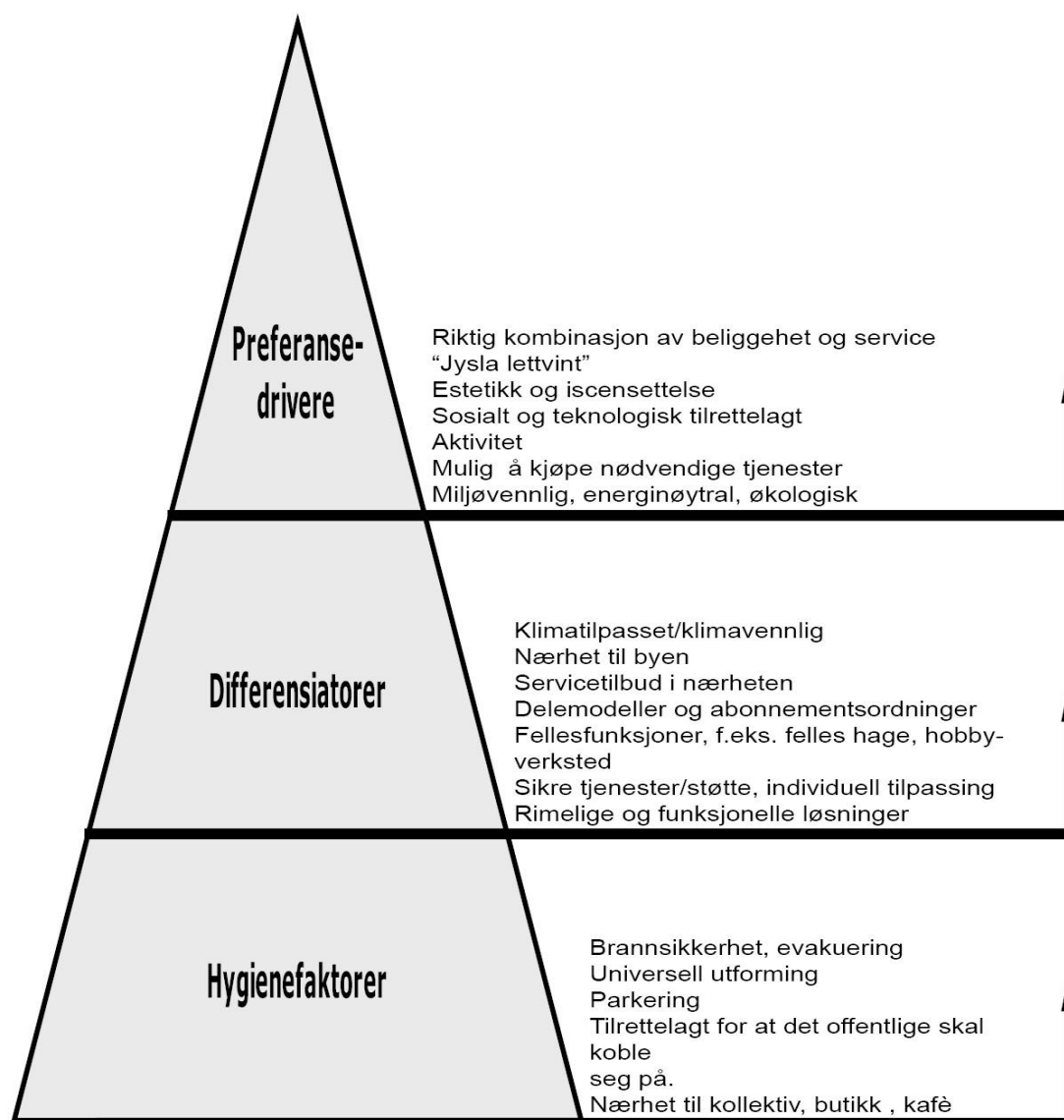


8.4. Hvordan bygger vi opp konseptet (bolig/bomiljø)

Hva er det som skiller konseptet fra andre lignende prosjekter (differensiatorer)?

Hva er det som virkelig gjør at dette er en bolig/bomiljø målgruppen ønsker å flytte til (preferansedrivere)?

Hva må være på plass (hygiene)?



8.5 Oppsummert_ de viktigste momentene i å bygge et godt bo konsept

Beliggenhet

Estetikk, moderne, romslig, lyst

Trygghet (24 timer)

Fysisk tilrettelegging – fleksible løsninger og klargjøring for fremtidig endringer (slik som hjemmetjenester).

Løsninger som gjør det lett og bo både vinter og høst

Sosiale møteplasser – både inne og ute. Sosial omgang av forskjellige grader

Teknologisk tilrettelegging – vektmåling, fall, blodtrykk, matinntak, mulighet for å tilkalle hjelp, «geo fence», husketjenester, bestille tjenester, aktiviteter.

8.6. Annen viktig info

Subsidiert tomtpris fra kommunen da de vil spare på dette på sikt.

Bygge med tanke på iscenesettelse hvor en åpner opp mot by. Skape private rom og åpne inn til fellesrom og fellesarealer.

Del 5: HVILKE MULIGHETER GIR DETTE FOR VERDISKAPNING OG INNOVASJON

9.1 Nye/forbedrede produkter

Brannvarsling og evakuering (ofte mange etasjer og en kan ikke benytte heis ved brann)

Hvordan tilrettelegge for 24 timers trygghet med teknologiske løsninger. Koble teknologi i trygghet og det sosiale nettverket slik som familie/venner.

Modulbygg/fleksible bygg

Selvvaskende bad

Selvrensende sengetøy/håndklær

Selvvaskende klær

9.2 Nye/forbedrede tjenester

Resepsjonist

Concierge

Hobbyverksted

Abonnementsordninger mat, kulturelle aktiviteter, kolonihagen, hobbykurs

Frivillig transporttjeneste, eks. Über.

Abonnementsordning på frivillig hjelp

Frivillighetsbanken, sett inn og ta ut



ARKIDEA



Norwegian
Smart Care
Cluster

9.3 Nye/forbedrede samarbeid

Bedre kommunikasjon mellom hjemmetjenester, beboer og pårørende
Felles sosiale aktiviteter hvor du melder deg på og går sammen på konsert, teater (meet up.com)
Den demensvennlige by / samfunn

9.4 Nye/forbedrede FoU prosjekter

Aktivering og sosialisering gjennom å koble på andre enn helsepersonell (eks. skuespillere mm.)
Kommunikasjon mellom hjemmetjenester, beboer og pårørende.
Nye måter å involvere frivillige på.

DEL 6: KONKLUSJON FRA UNDERSØKELSE OG WORKSHOP

Målet med undersøkelsen og workshopen var å avdekke om det var gap mellom det brukerne ønsker og det som tjenestetilbydere utvikler og tilbyr. I tillegg vil deltakerne i workshopen har kunnskap og erfaring om hvilke behov en vil få etter som en blir eldre, og som er viktige å få med i utviklingen av boligen.

Det som er overordnet er ønske om trygghet, sosialt fellesskap når en ønsker det og å ha kontroll i eget liv.

10.1 Kvaliteter i boligen

Det som kommer tydeligst frem blant potensielle brukere er at det må være:

- Vedlikeholdsfritt og lettstelt
- Moderne, lyst, ett plan
- Ny teknologi
- Terrasse/liten hage
- Garasje
- Tilrettelagt hvis en blir skrøpelig

Fra workshopen kan vi legge til:

- Tilrettelagt for arbeidsmiljø for hjemmetjenester ved lagringsplass for hjelpemidler mm.
- Fleksibilitet slik at en kan endre løsninger etter behov
- Romslige arealer, hjelpemidler er plasskrevende
- Skyvedører
- Stort nok soverom for eks. sykehusseng
- Heis som rommer transport av seng/båre

- Tilgangskontroll for hjemmetjenesten
- Teknologisk tilrettelegging for helse og velferdsteknologi, kan kobles på etter behov

10.2 Kvaliteter i bomiljøet

Det som kommer tydeligst frem blant potensielle brukere er at det må være:

- Felles aktivitetsrom
- Felles uteområder
- Sosialt, men kunne trekke seg tilbake
- Aktivitetstilbud
- Kunne kjøpe tjenester
- Nær natur/turområder
- Nærhet til infrastruktur, kommunikasjon, butikker/tjenester
- Bynært er viktig for noen, andre ønsker å bo i bydelen de har bodd i, utsikt, landlig
- Noen ønsker å bo med likesinnede, andre ønsker en blanding av mennesker

Fra workshopen kan vi legge til:

- Nærhet til aktiviteter, slik som skole, barnehage for å ha aktivitet rundt boligen
- Kafé
- Møteplasser for både gammel og ung
- Hage hvor en kan dyrke selv
- Trimrom
- Tilrettelagt for effektive besøk fra hjemmesykepleien (raskt ut/inn).
- Gjestesoverom og gjesteparkering

10.3 Tjenester

Det er betalingsvillighet for tjenester, men i varierende grad. Det kan knyttes abonnementsordninger for mat, kultur, aktiviteter. Sosiale tjenester bør settes i et system slik at det lett blir møteplasser for beboere.

10.4 Finansiering

Finansiering av boligen er knyttet til at en kjøper dette som egen bolig. Samtidig vil det offentlige spare betydelig på at flere bor i leiligheter som er tilrettelagt for pleie og omsorg når den tid eventuelt kommer. Et innspill er at det offentlige ser

nytteverdien av en samfinansiering ved f.eks. subsidiering og tilrettelegging av tomtearealer.

10.5 Oppsummert

Det er viktig at boligene og bomiljøet oppleves som attraktivt, og at det tilfører en merverdi for potensielle kjøpere. I utgangspunktet oppleves det som en vanlig bolig, men at den er tilrettelagt for oppkobling av velferdsteknologi og tilpasset helsetjenester den dagen du trenger det. I tillegg gir bomiljøet en valgfrihet i forhold til sosialisering gjennom møteplasser og aktiviteter, noe som skal bidra til at en reduserer ensomhet og øke livskvaliteten.