

MKBA Seniorenhuisvesting De Reiger

Provincie Noord-Holland



Rapport

24 november 2015

Edgar Wever (Twynstra Gudde)
Peter Berkhout (RIGO)

Voorwoord

Het maken van een MKBA is niet gebruikelijk in het besluitvormingsproces binnen onze corporatie. De reden om De Reiger te onderwerpen aan een MKBA is gelegen in het succes van dit project qua doorstroming en klanttevredenheid en de mogelijke lering die hieruit kan worden getrokken. Als corporatie hebben we dit project gebaseerd op levensloopbestendigheid, het project moet ook voor anderen doelgroepen inzetbaar zijn in de tijd, de binnen onze corporatie geldende financiële normen waaronder betaalbaarheid en een marktwaardetoets, en de op de praktijk gebaseerde verwachte vraag naar deze seniorenwoningen. De MKBA-uitkomst is: "licht positief maatschappelijk renderend project". Zo voelt het niet binnen onze corporatie. Binnen onze organisatie en woningmarkt is het een groot succes. Deze financiële vertaling van maatschappelijk effecten geeft aan dat wij als corporatie de meeste risico's en kosten dragen. Als corporatie zijn we gewend aan dit soort (onrendabele) investeringen in de sociale huur, dit behoort nu eenmaal tot onze taakstelling. De loopbrug bij het complex komt tegemoet aan de veiligheidsbehoefte die oudere mensen hebben voor 'als het er op aan komt'. De MKBA heeft ons nu met name ook inzicht verschaft in de baten die andere partijen waaronder de gemeente ervaren door dit project. Dit versterkt (achteraf) de keuze die door Het Gooi en Omstreken is gemaakt om tot realisering van De Reiger over te gaan.

mr. J.F.H.M. Flemminks Smid
directeur/bestuurder
Het Gooi en Omstreken

"Een project als De Reiger, direct gelegen naast een wijk- en buurtgericht zorgcentrum is een project zoals er velen zullen zijn in de toekomst in Nederland. Het biedt ouderen die langer thuis willen blijven wonen het gemak, de zorg en dienstverlening om de hoek. Dat geeft een veilig gevoel, zonder dat zelfstandigheid wordt ingeleverd. Voor een zorgorganisatie als HilverZorg zal daar in toenemende mate ook de meerwaarde liggen. Immers, de maatschappelijke opdracht van zorgorganisaties is mensen zolang mogelijk zelfstandig thuis te laten wonen. Daarvoor is zorg en welbevinden op wijk- en buurtniveau aanbieden van groot belang. En als het thuis echt niet meer kan, zijn er kleinschalige woonvormen dichtbij in de wijk. Daarmee passen de Reiger en Flat Kerkelanden goed naast elkaar; vanuit zelfstandigheid, toch verbonden."

Hammer, B (Ben)

Raad van Bestuur
HilverZorg - HilverPoint

Samenvatting

Inleiding

Binnen de kaders van de MIRT-Gebiedsagenda voor de Noordvleugel van de Randstad vindt jaarlijks overleg plaats tussen Minister Blok en de Noordvleugel met als rode draad het bevorderen van de doorstroming op de woningmarkt. Aangezien doorstroming gebaat is bij lange verhuisketens en deze ketens vooral worden gegenereerd door huishoudens aan het einde van hun wooncarrière, is men binnen het experiment wonen, zorg en welzijn op zoek gegaan naar best practices waarbij het is gelukt ouderen te laten verhuizen. In de regio Gooi en Vechtstreek was een vergelijkbare zoektocht gaande. Daarbij is via een survey aan alle betrokken partijen gevraagd wat wel en wat niet werkt als het gaat om seniorenhuisvesting (Best Practice, november 2014). De Reiger in Hilversum is als succesvol voorbeeld naar voren gekomen.

Om te leren in hoeverre het concept van De Reiger – het creëren van nieuw aanbod als alternatief voor bijvoorbeeld woningaanpassing – al dan niet succesvol kan zijn voor de ontwikkeling van ouderenhuisvesting en het bevorderen van doorstroming elders in Nederland is in het MIRT-overleg van 11 februari besloten een MKBA te laten uitvoeren waarvoor de reeds uitgevoerde Effectenanalyse (RIGO 2015) het uitgangspunt vormt. De MKBA dient antwoord te geven op de volgende vragen:

- Tot welke maatschappelijke effecten heeft het realiseren van De Reiger geleid in de wijk Kerkelanden in Hilversum voor nieuwe bewoners en voor andere partijen?
- Wat zijn de maatschappelijke effecten van een alternatief woonproject in de wijk Kerkelanden waarbij de zorgcomponent niet fysiek aan de woning gekoppeld is?
- Wat zijn de kansen op succes van vergelijkbare woonconcepten in andere wijken van Nederland rekening houdend met demografische, woningmarkttechnische, zorgtechnische en andere karakteristieken van de wijk? Welke andere succes- en faalfactoren zouden zich lenen voor een gevoeligheidsanalyse?

De provincie Noord-Holland is hoofdopdrachtgever. De begeleidingscommissie van deze opdracht bestaat uit betrokkenen van provincie en medeopdrachtgevers Ministeries I&M en BZK en Regio Gooi en Vechtstreek. Twynstra Gudde en RIGO Research en Advies voerden de MKBA uit.

Uitkomsten MKBA De Reiger

In onderstaande tabel staan de uitkomsten van de MKBA samengevat. Hierbij dient vermeld te worden dat is uitgegaan van een discontovoet van 4% waarmee is afgeweken van de standaard discontovoet van 5,5%. De motivatie hiervoor is dat we het risico van verhuurbaarheid van De Reiger aan senioren - en de daaraan gekoppelde baten - laag inschatten. Dit wordt nader onderbouwd in het rapport.

MKBA De Reiger, afgezet tegen het nulalternatief. Bedragen in mln euro (NCW, 4%, periode 2011-2061)

	Totaal	Gooi en Omstreken	Hilversum	Rijk/prov/Gemeente	Overige corporaties	Bewoners De Reiger	Overige bewoners
Stichtingskosten en exploitatie De Reiger	-1,82	-2,17	-0,31	0,67			
Financiële effecten mutaties verhuisketen	0,87				0,87		
Baten woongenot	1,00					0,51	0,48
Vermeden kosten aanpassing woningen	0,03			0,01		0,01	
Gezondheidseffecten bewoners	0,16					0,16	
Saldo MKBA	0,23	-2,17	-0,31	0,68	0,87	0,69	0,48
<i>Baten/kosten ratio</i>	<i>1,04</i>						
PM posten			afname (zorg) diensten				

Twynstra Gudde

De MKBA voor De Reiger leidt tot een positief saldo van 0,23 mln euro en een baten-kostenratio van 1,04. De baten-kostenratio geeft de verhouding weer tussen gemaakte kosten en baten en bij een score > 1 is sprake van een maatschappelijk renderend project. De ratio van 1,04 geeft aan dat voor elke euro die is geïnvesteerd 1,04 euro wordt terugverdiend. Daarmee zijn kosten en baten praktisch in evenwicht en is sprake van een licht maatschappelijk renderend project. Dit is een uitkomst die wel vaker wordt gezien in het sociale domein en in bijzonder bij nieuwbouwprojecten met veel sociale huurwoningen. Tegenover de investering van vooral de corporatie (de kosten) staan flinke maatschappelijke baten die terechtkomen bij de burger en een aantal overige baathebbers:

- Kijkend naar de stakeholders is corporatie Het Gooi en Omstreken de partij die de kosten draagt. In de praktijk zal de business case van De Reiger voor de corporatie nog negatiever uitpakken als gevolg van de verhuurdersheffing. Voor het Rijk zijn dit inkomsten, dus voor het MKBA-saldo maakt dat niets uit. Dat er sprake is van een negatieve business case komt vooral doordat alle woningen in de sociale huur zitten met een huurkorting op de markthuurprijs. Overigens is dit een welbewuste keuze van deze corporatie om met het beschikbare kapitaal dat ze hebben in deze markt woningen voor hun doelgroepen te realiseren.
- Ook zorgpartij HilverZorg kent als gevolg van de investering in de loopbrug een negatieve balans, al staan daar wat niet berekende baten tegenover voor de afname van extra (zorg)diensten. HilverZorg gaat zelf uit van een neutrale PM post op het gebied van zorgdiensten.
- De bewoners van De Reiger zijn een grote baathebber, hetgeen ook precies de bedoeling was van het project De Reiger. Die baten bestaan met name uit het woongenot dat de bewoners ontlenen aan de nieuwe woningen en verder uit gezondheidsbaten.
- De Reiger heeft een grote verhuisketen op gang gebracht. Ook deze verhuisketen brengt aanzienlijke baten met zich mee in termen van woongenot van de mensen in die verhuisketen.
- Maar ook met name overige corporaties hebben geprofiteerd van de verhuisketen. De financiële doorstroomeffecten als gevolg van mutaties in de keten bleken flink positief ondanks de mutatiekosten.
- De overheid (Rijk, gemeente, provincie) is ook nog een netto baathebber door de grondaankoop die Het Gooi en Omstreken heeft moeten doen voor realisatie van De Reiger.

Gevoeligheidsanalyse

We hebben op vijf onderdelen een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd, zie tabel.

MKBA De Reiger, gevoeligheidsanalyse. Bedragen in mln euro (NCW, periode 2011-2061)

	Totaal	Gooi en Omstreken	Hilverzorg	Gemeente	Overige corporaties	Bewoners De Reiger	Overige bewoners
Gevoeligheidsanalyse							
Discontovoet 4,5%	-0,46	-2,74	-0,31	0,68	0,84	0,63	0,44
Mutatie nulalternatief 8 jaar ipv 5 jaar	0,48	-2,17	-0,31	0,68	1,12	0,69	0,48
Doorstroom gem, mutatiekosten en baten	-0,33	-2,17	-0,31	0,68	0,30	0,69	0,48
Gemiddelde verhuisketen	-0,00	-2,17	-0,31	0,68	0,81	0,69	0,30
Geen gezondheidsbaten	0,07	-2,17	-0,31	0,68	0,87	0,53	0,48
Baten woongenot -25%	-0,02	-2,17	-0,31	0,68	0,87	0,56	0,36
Baten woongenot + 25%	0,48	-2,17	-0,31	0,68	0,87	0,81	0,60

- De MKBA-uitkomst blijkt heel gevoelig voor de te hanteren discontovoet. Bij een iets hogere discontovoet van 4,5% wordt het saldo al negatief en komt uit op -0,46 mln euro. Het heeft vooral een groot effect op de business case van De Reiger. De oorzaak hiervan is dat de baten die in de toekomst optreden met een hogere discontovoet minder zwaar meetellen. En dat terwijl de stichtingskosten die in het startjaar zijn gemaakt even zwaar blijven meewegen. Bij de standaard discontovoet van 5,5% in MKBA's in Nederland wordt daarmee het saldo nog negatiever.
- In de MKBA is er een vrij grote baat op gebied van de financiële doorstroomeffecten voor corporaties als gevolg van de verhuisketen. Op dit onderdeel zijn twee gevoeligheidsanalyses gedaan.

Twynstra Gudde

De aannname is gedaan dat ook in het nulalternatief de vrijgekomen woningen na verloop van tijd zullen muteren. Er is uitgegaan van gemiddeld na vijf jaar, hetgeen mogelijk een voorzichtige inschatting is. In de gevoeligheidsanalyse is gekeken naar het effect indien dit gemiddeld acht jaar zou duren. Het MKBA-saldo stijgt dan naar + 0,48 mln euro. De tweede gevoeligheid zit in de hoogte van de mutatiekosten en huursprongen die beiden hoog waren in dit geval. Indien we zouden uitgaan van gemiddelde kengetallen in de sector dan zou de baat voor corporaties veel lager uitvallen en het saldo van de MKBA direct in de min schieten (-0,33 mln euro).

- Vervolgens hebben we gekeken naar het effect van een lagere verhuisketen. In de MKBA voor De Reiger is uitgegaan van 2,6. Bij een gemiddelde verhuisketen in de sector van 2 pakt een aantal baten lager uit en komt het MKBA-saldo precies op nul uit.
- Indien de gezondheidsbaten – die onzeker zijn – buiten beschouwing worden gelaten, komt het MKBA-saldo uit op +0,07 mln euro (afgerond nul).
- De laatste gevoeligheidsanalyse is gedaan op de berekening van het woongenot. Ook hier zit een onzekerheid in. Indien deze baten 25% lager zouden uitvallen, komt het MKBA-saldo uit op afgerond 0,0 mln euro en zijn kosten en baten dus weer in evenwicht. Bij 25% hogere woongenot baten wordt het saldo +0,48 mln euro.

Een laatste knop waaraan gedraaid zou kunnen worden, is de jaarlijkse huurverhoging in de business case. Stel Het Gooi en Omstreken zou dat in de toekomst verhogen om het tekort op de business case te dempen en/of de verhuurdersheffing te bekostigen, dan zou de business case positiever uitpakken. Echter, dit gaat ten koste van de bewoners, dus het saldo van de MKBA blijft dan gelijk.

De Reiger zonder loopbrug en zorgcomponent

Een van de onderzoeksvragen is hoe de MKBA van De Reiger zou uitpakken zonder fysieke koppeling van de zorgcomponent. Een dergelijk projectalternatief is berekend als variant in de gevoeligheidsanalyse. Deze variant omvat de volgende aanpassingen:

- de investering in de loopbrug komt te vervallen
- Reigerbewoners ervaren minder woongenot omdat de voorzieningen aan de andere kant van de loopbrug op grotere afstand komen te staan. We gaan uit van het woongenoteffect zoals we dat ook in de verhuisketen hebben toegepast en veronderstellen dat ook de bewoners van De Reiger een verschil in woongenot van 5% ten opzichte van het nulalternatief ervaren.
- de discontovoet wordt hoger (4,5%), omdat de appartementen minder uitzonderlijk zijn en daardoor meer concurrentie zullen ondervinden van ander woningaanbod
- de effecten voor HilverZorg komen te vervallen.

Het MKBA-saldo wordt onder deze veronderstellingen + 0,18 mln euro (zie tabel) en pakt dus iets lager uit dan de MKBA van De Reiger met zorgcomponent. Het negatieve effect van een hogere discontovoet en lagere baten is dus net iets groter dan het positieve effect van het wegvallen van de investering in de loopbrug. Op het niveau van de stakeholders profiteren HilverZorg en de overheden van deze variant. Voor bewoners en corporaties betekent het dat er sprake is van een negatief effect (lagere baten en voor Het Gooi en Omstreken een meer negatieve business case ondanks wegvallen kosten voor de brug).

MKBA De Reiger zonder (fysieke) zorgcomponent. Bedragen in mln euro (NCW, 4,5%, periode 2011-2061)

	Totaal	Gooi en Omstreken	Hilversum	Rijk/prov/Gemeente	Overige corporaties	Bewoners De Reiger	Overige bewoners
Stichtingskosten en exploitatie De Reiger	-1,63	-2,52	0,00	0,89			
Financiële effecten mutaties verhuisketen	0,84				0,84		
Baten woongenot	0,79					0,35	0,44
Vermeden kosten aanpassing woningen	0,03			0,01		0,01	
Gezondheidseffecten bewoners	0,15					0,15	
Saldo MKBA	0,18	-2,52	0,00	0,90	0,84	0,51	0,44
<i>Baten/kosten ratio</i>	<i>1,02</i>						

Succes- en faalfactoren

Uit de analyse is gebleken dat het succes achter De Reiger door een combinatie van factoren tot stand is gekomen. Ten eerste was er sprake van een grote (opgekropte) vraag vanuit de buurt zelf. De appartementen werden in de markt gezet als aanleunwoningen met een voorrangregeling. Men zag dit als een buitenkans, mede gelet op het feit dat de huidige (eengezins)woning zonder aanpassingen op termijn niet meer zou voldoen. Kerkelanden is een eenzijdige buurt doordat 75% van de woningvoorraad tussen 1965 en 1975 werd gebouwd. Veel buurtbewoners zijn gehecht geraakt aan de buurt en het gevolg is dat er relatief veel ouderen wonen in een eengezins-corporatiewoning uit de tijd dat de buurt werd aangelegd en zij er als dertiger met gezin kwamen wonen. Het aandeel 65+ in Kerkelanden is met 35% twee keer het Nederlands gemiddelde. Men heeft er een smallere beurs dan gemiddeld. Ouderen zijn vaker dan gemiddeld alleenstaand en zij beoordelen hun gezondheid vaker als zwak.

De Reiger is voor 30% gevuld met mensen van buiten Kerkelanden. Een analyse van de directe omgeving laat zien dat Kerkelanden kan rekenen op een relatief grote potentiële vraag uit de directe omgeving. Ook in de toekomst lijkt die vraag gewaarborgd, omdat de toename van het aantal ouderen in Hilversum na 2020 gelijke tred houdt met de landelijke trend, waarin het aandeel 65+ tot 2040 blijft stijgen en daarna stabiliseert.

Vergelijkbare buurten in Nederland

Tot slot is onderzocht of in Nederland vergelijkbare buurten zijn aan te wijzen waarin een project als De Reiger kansrijk zou kunnen zijn. We kijken daarvoor naar de mogelijke succes- en faalfactoren die konden worden geïdentificeerd bij De Reiger. Die gevonden factoren hebben alle betrekking op de lokale omstandigheden van enerzijds de potentiële vraag naar deze woonzorgappartementen anderzijds het concurrerende aanbod.

Per buurt is de potentiële vraag in beeld gebracht aan de hand van sociale en demografische gelijkens met Kerkelanden, de woningvoorraad (dominantie van bouwperiode 1965-1985; corporatie eengezinswoningen) alsmede de aanwezigheid van ouderen in de directe omgeving van de buurt. Voor het concurrerende aanbod is een relatieve maatstaf geconstrueerd van woonzorgaanbod in stralen van 5 en 10 kilometer rond elke buurt. Voor dit onderzoek is van twee websites (zorgkaartnederland.nl en woonz.nl) het actuele aanbod in kaart gebracht.

Het blijkt goed mogelijk om op kwantitatieve grondslagen een rangordening te maken van Nederlandse buurten op vergelijkbaarheid met Kerkelanden. In deze studie zijn 12 'sterk gelijkende' buurten geïdentificeerd verspreid over het land. Daarnaast zijn nog 67 'gelijkende' en 109 'enigszins gelijkende' buurten geïdentificeerd. Dit zijn buurten waar een concept als De Reiger succesvol zou kunnen worden toegepast. Daarbij zij opgemerkt dat nader onderzoek op locatie nodig is om de kans op succes scherp te krijgen. Voorts wordt niet uitgesloten dat een project als De Reiger succesvol kan zijn in buurten waar vraag- en aanbodomstandigheden volgens de gehanteerde criteria onvergelijkbaar zijn met die van Kerkelanden.

Conclusie

Het project De Reiger lijkt een licht positief maatschappelijk renderend project te zijn. Er zijn echter diverse onzekerheden in de kosten en batenberekeningen waardoor het MKBA-saldo zowel negatiever kan uitpakken als positiever. De MKBA-uitkomst blijkt gevoelig voor de gehanteerde discountvoet. Indien hard kan worden onderbouwd dat er weinig risico zal zitten in de verhuurbaarheid van de 52 appartementen voor senioren – zoals is aangenomen – in de komende 50 jaar dan pakt de MKBA positief uit. Voor De Reiger kan dit redelijk hard worden onderbouwd gezien de lokale omstandigheden, maar elders in het land zal dit wellicht niet altijd het geval zijn. Andere onzekerheden betreffen de baten van woongenot, de verhuisketen, gezondheidsbaten en onzekerheid in het nul-alternatief over het verhuisgedrag zonder project, mutatiekosten en huursprongen.

Het is onmogelijk om uit één casus als De Reiger harde conclusies te trekken over de succes- en faalfactoren voor de rest van Nederland. Daarbij moet het gezonde verstand leidend zijn. Een aantal bijzondere omstandigheden in Kerkelanden springen in het oog. Kerkelanden kent thans een groot aandeel ouderen, dat zijn oorsprong vindt in het verleden. De buurt is in een korte periode ontstaan (1965-1975). Het grote aantal eengezinshuurwoningen heeft destijds veel jonge gezinnen getrokken. Velen hebben zich gehecht aan de buurt; zijn gebleven en willen ook niet meer weg. Maar de gezinswoning van toen is te groot en noopt tot aanpassingen voor de zorgbehoevende oudere van nu. Geschikt aanbod van woonzorgappartementen is bovendien niet ruim voorradig. Als we op zoek gaan naar buurten met vergelijkbare omstandigheden, dan vinden we 12 'sterk gelijkende', 67 'gelijkende' en nog eens 109 'enigszins gelijkende' buurten. Dit zijn buurten waar een concept als De Reiger succesvol zou kunnen worden toegepast, mits nader onderzoek op locatie dat bevestigt.

Inhoudsopgave

Voorwoord

Samenvatting

1. Inleiding	1
1.1 Achtergrond	1
1.2 Leeswijzer	1
2. Toelichting MKBA en alternatieven	2
2.1 Toelichting MKBA	2
2.2 Project- en nulalternatief	2
2.3 Ex durante MKBA en doorlooptijd	2
3. MKBA De Reiger	3
3.1 Inleiding	3
3.2 Investeringskosten en exploitatie De Reiger	3
3.3 Financiële doorstroomeffecten corporaties	5
3.4 Effecten zorgverlener	7
3.5 Effecten woongenot en gezondheid bewoners	10
3.6 Vermeden kosten woningaanpassingen gemeente en bewoners	14
3.7 Eindtabel MKBA De Reiger	16
4. Succes- en faalfactoren en buurtanalyse	20
4.1 Succes- en faalfactoren	20
4.2 Naar kansrijke buurten	25

Bijlagen

1. Format voor interviews met bewoners van De Reiger
2. Verslag uitkomsten interviews bewoners De Reiger
3. Bronnenlijst

1. Inleiding

1.1 Achtergrond

Binnen de kaders van de MIRT-Gebiedsagenda voor de Noordvleugel van de Randstad vindt jaarlijks overleg plaats tussen Minister Blok en de Noordvleugel met als rode draad het bevorderen van de doorstroming op de woningmarkt. Aangezien doorstroming gebaat is bij lange verhuisketens en deze ketens vooral worden gegenereerd door huishoudens aan het einde van hun wooncarrière, is men binnen het experiment wonen, zorg en welzijn op zoek gegaan naar best practices waarbij het is gelukt ouderen te laten verhuizen. In de regio Gooi en Vechtstreek was een vergelijkbare zoektocht gaande. Daarbij is via een survey alle betrokken partijen gevraagd wat wel en wat niet werkt als het gaat om seniorenhuisvesting (Best Practice, november 2014). De Reiger in Hilversum is als succesvol voorbeeld naar voren gekomen¹. Waarbij de definitie van succes niet is beperkt tot de ontwikkeling en vlotte verhuur van het complex maar door effecten als:

- Passend gehuisveste (en daardoor langer zelfstandig wonende) senioren.
- Passend wonende doorstromers.
- Differentiatie van het aanbod én ruimte voor corporaties voor investeringen door liberalisatie en verkoop vrijgekomen woningen.

Om te leren in hoeverre het concept van De Reiger – het creëren van nieuw aanbod als alternatief voor bijvoorbeeld woningaanpassing – al dan niet succesvol kan zijn voor de ontwikkeling van ouderenhuisvesting en het bevorderen van doorstroming elders in Nederland is in het MIRT-overleg van 11 februari besloten een MKBA te laten uitvoeren waarvoor de reeds uitgevoerde Effectenanalyse (RIGO 2015) het uitgangspunt vormt. De MKBA dient antwoord te geven op de volgende vragen:

- Tot welke maatschappelijke effecten heeft het realiseren van De Reiger geleid in de wijk Kerkelanden in Hilversum voor nieuwe bewoners en voor andere partijen? Onderdeel van deze vraag is de definiëring van een goed nulalternatief.
- Wat zijn de maatschappelijke effecten van een alternatief woonproject in de wijk Kerkelanden waarbij de zorgcomponent niet fysiek aan de woning gekoppeld is?
- Wat zijn de kansen op succes van vergelijkbare woonconcepten in andere wijken van Nederland, rekening houdend met demografische, woningmarkttechnische, zorgtechnische en andere karakteristieken van de wijk? Welke andere succes- en faalfactoren zouden zich lenen voor een gevoeligheidsanalyse?

De provincie Noord-Holland is hoofdopdrachtgever. De begeleidingscommissie van deze opdracht bestaat uit betrokkenen van de provincie en medeopdrachtgevers Ministeries I&M en BZK en regio Gooi en Vechtstreek. Twynstra Gudde en RIGO Research en Advies voerden de MKBA uit.

1.2 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt een toelichting gegeven op de MKBA en daarbij de alternatieven beschreven.

In hoofdstuk 3 staan de resultaten van de MKBA De Reiger.

In hoofdstuk 4 zijn succes- en faalfactoren beschreven en staan de uitkomsten van de wijkenanalyse.

¹ In de context van het Regionaal Actieplan Wonen van de Provincie Noord-Holland loopt in de regio Gooi en Vechtstreek een onderzoekstraject naar de geschiktheid van de woningvoorraad voor senioren en mensen met een beperking en de positie van senioren op de woningmarkt. In dit traject is een survey afgerond naar het hoe en waarom bij de ontwikkeling van succesvolle seniorenhuisvesting.

2. Toelichting MKBA en alternatieven

2.1 Toelichting MKBA

In een MKBA worden de welvaartseffecten van een plan, project of maatregel inzichtelijk gemaakt. Onder welvaartseffecten beschouwen we alle effecten die van invloed zijn op welvaart en welzijn van mensen. Daartoe behoren de financiële effecten van een project, maar ook effecten waarvoor niet direct een prijskaartje beschikbaar is. Denk aan effecten op woongenot, veiligheid, natuur en milieu etc. In een MKBA proberen we ook dit soort effecten te kwantificeren en in euro's uit te drukken. Het voordeel hiervan is dat effecten vergelijkbaar worden gemaakt. Bovendien maakt een MKBA dan duidelijk of een project maatschappelijk gezien rendabel is. Een project met een negatieve business case kan maatschappelijk toch renderen als de som van de maatschappelijke baten groter is dan het tekort op de business case.

2.2 Project- en nulalternatief

In een MKBA wordt een project altijd afgezet tegen een referentiesituatie. Alleen dan kan worden nagegaan wat de maatschappelijke kosten en baten zijn van een project. Die referentiesituatie noemen we ook wel het nulalternatief. In deze MKBA staan de volgende twee alternatieven centraal:

- Het projectalternatief De Reiger. Het project zoals het is gerealiseerd met de 52 appartementen, loopbrug naar flat Kerkelanden en de (zorg)diensten. Ook de wijze van voorrangverlening aan 65+ uit de wijk Kerkelanden maakt onderdeel uit van het project.
- Nulalternatief; uitgangspunt is dat De Reiger niet is gerealiseerd. Het autonome beleid van bijvoorbeeld de gemeente Hilversum in de vorm van WMO-regelingen maken onderdeel uit van het nulalternatief.

2.3 Ex durante MKBA en doorlooptijd

In een MKBA worden de kosten en baten die in de toekomst optreden als gevolg van het project meegenomen. In veel gevallen worden MKBA's gemaakt van nog niet gerealiseerde plannen en spreken we van een ex-ante MKBA. In dit geval is De Reiger al gerealiseerd en zullen er nog baten in de toekomst optreden. We spreken dan van een ex-durante MKBA waarbij we terugkijken naar reeds gerealiseerde kosten en baten én naar toekomstige effecten. Daarbij is het belangrijk vast te stellen wat de doorlooptijd is van de toekomstige effecten. In deze ex-durante MKBA nemen we de bouw van De Reiger in 2011 als startjaar. De kosten en baten worden vanaf dat moment tot heden in kaart gebracht en verder brengen we de kosten en baten in de toekomst in beeld. De doorlooptijd is afhankelijk van de levensduur van De Reiger. Met Het Gooi en Omstreken is deze vastgesteld op een tijdshorizon van 50 jaar met als startjaar 2011 en eindjaar 2061.

3. MKBA De Reiger

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de kosten en baten van De Reiger beschreven aan de hand van de volgende posten:

- Investeringskosten en exploitatie.
- Doorstroomeffecten corporaties.
- Effecten zorgaanbieder HilverZorg.
- Effecten woongenot en gezondheid bewoners.
- Effecten vermeden kosten woningaanpassingen gemeente en bewoners.

3.2 Investeringskosten en exploitatie De Reiger

3.2.1 Stichtingskosten

Een MKBA begint met de uitgewerkte business case van het project. In dit geval betekent dat voor het projectalternatief – afgezet tegen het nulalternatief – dat stichtingskosten en exploitatiekosten en opbrengsten inzichtelijk dienen te worden gemaakt. Uit de beschikbare data en interviews is gebleken dat de volgende stakeholders kosten en baten hebben gemaakt t.b.v. de business case:

- Het Gooi en Omstreken voor de stichtingskosten (inclusief grondaankoop) en de exploitatie voor een looptijd van 50 jaar.
- HilverZorg voor de bijdrage in de kosten van de verbindingsbrug.
- De gemeente Hilversum, de provincie en het Rijk. Enerzijds heeft de gemeente kosten gemaakt voor gedeeltelijke subsidiering van de verbindingsbrug, maar feitelijk werd dit weer gesubsidieerd via Provincie en het Rijk uit ISV-gelden. De exacte bijdragen per overheidslaag zijn niet aan te geven. Anderzijds heeft de gemeente opbrengsten uit de grondverkoop aan Het Gooi en Omstreken.

De stichtingskosten voor De Reiger zijn als volgt opgebouwd:

Tabel 1. Stichtingskosten De Reiger. Bron: Het Gooi en Omstreken

	Totaal	Kosten per stakeholders			
		Gooi en Omstreken	Hilverzorg	Gemeente	Rijk/prov/gem
Aankoop grond	€ 0	€ 890.262		-€ 890.262	
Grondkosten	€ 624.367	€ 624.367			
Bouwkosten gebouw	€ 5.328.813	€ 5.328.813			
Bouwkosten brug	€ 753.413	€ 218.413	€ 310.000		225.000
Bijkomende kosten	€ 1.024.479	€ 1.024.479			
Totale kosten	€ 7.731.072	€ 8.086.334	€ 310.000	-€ 890.262	€ 225.000

De totale stichtingskosten, inclusief verbindingsbrug komen uit op 7,7 mln euro. De kosten voor de verbindingsbrug zijn gedekt door drie stakeholders. Voor Het Gooi- en Omstreken komen de totale kosten uit op ruim 8 mln euro. Dit is inclusief kosten voor aankoop van grond. De opbrengsten van aankoop komen te goede aan de gemeente. Daarom is voor de gemeente Hilversum sprake van een positieve balans van 890 duizend euro. De gezamenlijke overheden (Rijk/provincie/gemeente) hebben bijgedragen aan de verbindingsbrug.

3.2.2 Exploitatiekosten en opbrengsten

Via Het Gooi en Omstreken hebben we inzicht gekregen in de exploitatie van De Reiger:

- Het complex bestaat uit 52 woningen waarvan het aanbod bij aanvang bestaat uit 27 woningen in de prijsklasse onder 547 euro (destijds de aftoppingsgrens), 27 woningen in de klasse 547-652 euro (destijds vrije sector huurgrens) en vier woningen (penthouses) van circa 900 euro.
- Het bouwjaar is 2011 en de verhuur is gestart in 2012.
- De gemiddelde aanvangshuur over de 52 woningen in 2012 is 590 euro. Daar komt jaarlijks in de bedrijfswaarderekening van Het Gooi en Omstreken gemiddeld 2% bij.
- De doorlooptijd is 50 jaar. In de bedrijfswaarderekening is gecorrigeerd voor mutatie met een kleine post huurderiving voor frictieleegstand.
- De gemiddelde aanvangskosten voor onderhoud en beheer zijn geraamd op 2.988 euro per woning/jaar of 249 euro/woning/maand. Deze kosten stijgen volgens eigen opgave van Het Gooi en Omstreken jaarlijks met 2,25% tot 2017 en vanaf 2017 met 3%.
- De restwaarde na 50 jaar is geraamd op 2.149.472 euro en de sloopkosten in dat jaar op 1.074.736 euro.

3.2.3 Kosten en baten business case

In tabel 2 staan alle kosten en baten van de business case van De Reiger uitgedrukt in netto contante waarde.

Tabel 2. Business case De Reiger. Bedragen in mln euro (NCW, 4%, periode 2011-2061)

Stakeholder:	mln. euro
Gooi en Omstreken:	
Stichtingskosten, incl. aankoop grond	-8,09
Huurinkomsten, inclusief huurderiving	11,32
Onderhoud, beheer en overige lasten	-5,55
Saldo restwaarde en sloopkosten	0,15
Resultaat	-2,17
Gemeente:	
Grondopbrengsten	0,89
Rijk/provincie/gemeente:	
ISV-subsidie	-0,23
Hilverzorg	
Investering brug	-0,31
Saldo Business case De Reiger	-1,82

Het saldo van de business case komt uit op 1,82 mln euro negatief. Hierbij is gerekend met een discontovoet van 4,0%. Dit wijkt af van de standaard van 5,5% in MKBA (zie kader). Voor Het Gooi en Omstreken is in contante waarde sprake van een negatief resultaat van 2,17 mln euro. Hierbij zijn de indirecte effecten van de verhuurdersheffing nog niet meegenomen. Voor het saldo van de business case maakt dit echter niet uit (de heffing is een kost voor de corporatie, een baat voor het Rijk).

Discontovoet MKBA

Voor MKBA-plichtige projecten in Nederland geldt een discontovoet van reëel 2,5% + een risico-opslag van 3%. Twynstra Gudde en RIGO vinden voor dit project een risico-opslag van 3% overdreven hoog. Er zit in onze optiek weinig risico in het innen van huur van senioren. Dit wordt ook onderbouwd door de eigen bedrijfswaardeberekening van Het Gooi en Omstreken die ook alleen huurdering verwacht voor frictieleegstand (mutaties). Hiermee is al rekening gehouden in de business case. Ook wordt het onderbouwd door de demografische analyse naar ouderen in Nederland (zie hoofdstuk 4, figuur 7). Een risico-opslag van 1,5% lijkt ons daarom voldoende voor deze MKBA. Voor alle kosten en baten hebben we gekozen voor een discontovoet van $2,5+1,5\%=4,0\%$. In de gevoeligheidsanalyse worden de MKBA-uitkomsten met andere discontovoeten doorgerekend.

Voor de gemeente is sprake van een positief resultaat van 0,89 mln euro als gevolg van de grondopbrengsten. Daartegen deelt de gemeente Hilversum samen met de provincie en het Rijk de subsidiekosten voor de verbingsbrug². Voor HilverZorg leiden de investeringen in de verbingsbrug tot een negatief resultaat van 0,31 mln euro.

3.3 Financiële doorstroomeffecten corporaties

De realisatie van De Reiger heeft geleid tot doorstroomeffecten in de woningmarkt. Ook dit brengt voor de corporaties financiële effecten met zich mee. Onderstaande tabel geeft inzicht in de herkomst van de huurders van De Reiger en waar en bij wie ze een woning hebben achtergelaten.

Tabel 3. Herkomst eerste huurders De Reiger. Bron: Het Gooi en Omstreken

	Herkomst huurders De Reiger	aantal	percentage
Wijken	Hilversum-Zuidwest-Kerkelanden	36	69%
	Centrum	1	2%
	Zuid (Zeeheldenkwartier)	2	4%
	Zuidoost	4	8%
	Oost	3	6%
	Noordoost	5	10%
	Loosdrecht	1	2%
	Totaal	52	100%
Eigenaar	De Alliantie	15	29%
	Dudok Wonen	11	21%
	Gooi en Omstreken	5	10%
	Wbv. Van Erfgooiers	1	2%
	Onbekend	13	25%
	Koop	7	13%
	Totaal	52	100%

Bijna 70% van de eerste huurders van De Reiger komt dus uit de wijk Kerkelanden. De overige 31% is afkomstig verspreid uit Hilversum en Loosdrecht. Zeker 15 huurders lieten een woning achter van De Alliantie. De Alliantie schatte dit aantal zelf hoger in, mogelijk zitten in de categorie onbekend ook nog woningen van de Alliantie. Dit kan echter ook particuliere huur zijn. Naast de Alliantie is Het Gooi en Omstreken geïnterviewd om de financiële doorstroomeffecten van De Reiger te bepalen.

² Niet meegenomen zijn factoren als leges of verhoogde inkomsten uit Gemeentefonds.

Dudok is telefonisch benaderd en heeft eveneens geholpen om de financiële doorstroomeffecten in te schatten. Van alle huurwoningen hebben we met de inschattingen van Dudok, de Alliantie en Het Gooi en Omstreken de doorstroomeffecten voor 69% op alle huurwoningen hetgeen representatief is voor het totaal. Uit de gesprekken is het volgende beeld gekomen:

- De gemiddelde mutatiekosten varieerden nogal; voor de Alliantie 7.000 euro, voor Het Gooi en Omstreken ruim 10.000 euro en bij Dudok rond de 17.500 euro. De hoge mutatiekosten bij Dudok werden veroorzaakt doordat Dudok het beleid heeft niet cyclisch te renoveren/investeren (de jaarlijkse kosten zijn relatief laag), maar te renoveren bij mutatie. Overigens werden zowel Dudok Wonen en de Alliantie destijds verrast door het hoge aantal mutaties op eigen bezit als gevolg van de realisatie van De Reiger. Men had dit niet verwacht.
- Ook het beleid na mutatie verschilt erg per corporatie. De vijf woningen van Het Gooi en Omstreken bleven allemaal in de sociale huur met een gemiddelde huursprong van 49 euro. De Alliantie deed circa 25% in de verkoop, 50% werd vrije sectorhuur (VSH) en 25% bleef in de sociale huur (SH). Daarbij was sprake van flinke huursprongen (van SH 475 euro naar VSH gemiddeld 950 euro en SH-SH van 475 euro naar 711 euro). Dudok Wonen heeft het merendeel van de vrijgekomen eensgezinswoningen verkocht en in vrije sector verhuurd voor 850 euro (daarvoor als sociale huur).

Op basis van deze gegevens zijn de financiële doorstroomeffecten berekend. Op basis van de aandelen van de corporaties zijn de gemiddelde mutatiekosten geraamd op ruim 11 duizend euro/woning. De gemiddelde huursprong is berekend op 342 euro/maand. Zowel de mutatiekosten als de huursprong beschouwen we als atypisch hoog als wij kijken naar gemiddelden in de sector. Voor De Reiger is dit feitelijk opgetreden, maar bij veel andere (nieuwbouw) projecten³ zien we doorgaans lagere mutatiekosten en huursprongen. Gezien de lange woonduur en het type c.q. de waarde van de achtergelaten woningen (eengezinswoningen in goede wijk) zijn de effecten hier afwijkend van gemiddelden in de sector, maar goed te verklaren. In de gevoeligheidsanalyse komen we hier op terug.

Daar de nieuwe bewoners van De Reiger in totaal 45 corporatie huurwoningen achterlieten, worden de effecten van de eerste verhuizing naar De Reiger als volgt geraamd:

- De totale mutatiekosten zijn circa 506.000 euro, in contante waarde 464.000 euro.
- De extra opbrengsten door de huursprong zijn 184.000 euro per jaar, in contante waarde 3,8 mln euro over een periode van 50 jaar.
- Het verschil tussen kosten en opbrengsten is daarmee 3,3 mln euro. Echter, je mag verwachten dat ook in het nulalternatief op een gegeven moment de woningen worden gemuteerd. We zijn er voorlopig van uitgegaan dat er een gemiddelde versnelling in mutatie van vijf jaar is opgetreden als gevolg van de komst van De Reiger. De MKBA is gevoelig voor deze aanname, dus in de gevoeligheidsanalyse komen we hier op terug.

Rekening houdend met die gemiddelde versnelling van vijf jaar blijft er een netto resultaat over van circa 700 duizend euro (NCW) voor de corporaties. De financiële effecten van verkoop⁴ zijn voor het gemak gelijk gesteld aan de financiële effecten bij de sprong van sociale huur naar vrije sector huur⁵.

Bij de introductie van nieuw woningaanbod zoals De Reiger blijven de doorstroomeffecten niet beperkt tot één verhuizing. De nieuwe bewoners van de woningen die door de Reigerbewoners zijn achtergelaten, laten immers op hun beurt ook weer een woning achter. Zo ontstaat een keten van aan elkaar gerelateerde verhuizingen. Dit wordt een verhuisketen genoemd (zie kader). Voor De Reiger wordt het aantal extra verhuizingen in de keten geschat op 72.

³ MKBA Woonfraude; gemiddelde mutatiekosten 4.000 euro.

⁴ Dit is namelijk lastig te bepalen omdat het een rekensom betreft waarbij je veel data nodig hebt, waaronder de huidige waarde van de woningen, de exploitatiegegevens, verkoopopbrengsten etc.

⁵ Aangezien huur in de vrije sector marktconform is, is dit ook een te verdedigen redenering. Een verkoopwaarde van een woning representeert de contante waarde van de stroom markthuren.

Voor deze verhuizingen hanteren we meer gangbare kengetallen met betrekking tot mutatiekosten en huursprong. Uitgaande van 1.500 euro mutatiekosten (bij een gemiddelde mutatiesnelheid van eens per negen jaar) en een huursprong van 65^e euro per maand levert dit verhuurders nog eens ruim 160 duizend euro (NCW) op. Ook hierbij is weer rekening gehouden met een gemiddelde versnelling van vijf jaar in mutatie.

Verhuisketen

Onder een verhuisketen wordt verstaan een serie van aan elkaar geschakelde verhuizingen, bestaande uit initieel aanbod (door nieuwbouw, woningverlating, vertrek uit de stad of huishoudensvorming), eventueel een aantal doorstromingen en eindigend met een woning die wordt betrokken door een starter, een vestiger of een woning die wordt gesloopt (Buys, 2005). De lengte van verhuisketens wordt uitgedrukt in het aantal geschakelde verhuizingen. De gemiddelde ketenlengte varieert in tijd en plaats. Een gemiddelde ketenlengte van ongeveer 2 is niet ongewoon (Zeelenberg et al. 2013). Dat betekent dat de initiële verhuizing nog gemiddeld één verhuizing tot gevolg heeft, voordat de keten eindigt met een starter of vestiger. In het recente RIGO-onderzoek naar het effect van de seniorenmakelaar (Zeelenberg, Sleurink en Buiendijk, 2014), wordt de verhuisketen van seniorenverhuizingen na bemiddeling van de seniorenmakelaar geschat op 2,5. Voor De Reiger hebben we dat nog iets verhoogd naar 2,6 vanwege de grootschalige renovaties bij vooral Dudok. Als we van deze ketenlengte uitgaan in geval van De Reiger, dan hebben de 45 verhuizingen vanuit een huurwoning naar De Reiger toe nog eens $45 \times 1,6 = 72$ verhuizingen tot gevolg. Bij die verhuizingen worden mutatiekosten gemaakt en kunnen verhuurders harmonisatieopbrengsten realiseren. En ook die mensen gaan er op vooruit in woongenot, want anders verhuizen ze niet (par. 3.5).

In de tabel staan de effecten samengevat.

Tabel 4. Financiële effecten mutaties a.g.v. De Reiger (In mln euro, contante waarde, discontovoet 4%, 2011-2061)

Financiële effecten	Saldo
Directe mutaties (1e orde)	0,70
Verhuisketen (2e orde)	0,16
Totaal	0,87

3.4 Effecten zorgverlener

Ook voor de zorgverlener HilverZorg dient de business case inzichtelijk te worden gemaakt. De kosten voor de loopbrug zijn inzichtelijk gemaakt. Maar er kunnen ook baten optreden, in de vorm van extra klanten. Uit de effectenstudie van RIGO (2015) is verder al gebleken dat de exploitatiekosten en inkomsten van HilverZorg voor De Reiger niet per se tot een positief resultaat leiden vanwege de 'gratis of gesubsidieerde' dienstverlening aan de bewoners van De Reiger. Mede daarom wordt deze dienstverlening door HilverZorg nu afgebouwd en kunnen mensen de dienstverlening via de services van HilverZorg zelf inkopen (HilverZorg Op Maat).

In deze MKBA is HilverZorg nog een keer geïnterviewd en zijn vragen aan bewoners gesteld over het gebruik van zorg en diensten. Uit het interview met HilverZorg zijn de volgende uitkomsten gekomen:

- De motivatie voor de investering in de verbodingsbrug was voor HilverZorg o.a. het bieden van gezelligheid, contact en veilig wonen door extra services en veiligheid door nabijheid van zorg vanuit het verzorgingshuis. Daarnaast was het werven van extra klanten een motivatie. Maar voor een groot deel werd en wordt er gratis gebruik gemaakt van dienstverlening zoals de receptie, TV signaal en allerlei activiteiten.

⁶ Berekend o.b.v. WoON2012, zijnde het gemiddelde verschil in kale huur van verhuisde huurders in de sociale huur sector.

Nu wordt daar wat zakelijker mee omgegaan. Contractueel heeft HilverZorg geen verplichtingen meer qua dienstverlening. Bewoners van De Reiger kunnen wel gebruik maken van activiteiten en de kantine in Flat Kerkelanden, daarvoor geldt dan wel vaak een vergoeding (bijvoorbeeld eten 7,50 euro).

- Interessant voor HilverZorg is de mogelijk extra afzet van intramurale zorg (als de bewoners vanuit De Reiger naar een intramurale instelling van HilverZorg zouden gaan) en nog meer de extramurale zorg (wijkteams). Ten aanzien van dat laatste heeft HilverZorg niet paraat hoeveel nu wordt afgenomen door bewoners van De Reiger. Gevoelsmatig minder dan van Toren I en II want daar ligt de gemiddelde leeftijd een stuk hoger⁷.
- Anno 2015 vraagt HilverZorg zich af of de investering in de verbindingsbrug de meest efficiënte is geweest, zeker als wordt gekeken naar de huidige ontwikkelingen en het gebruik. Achteraf gezien had dit geld mogelijk beter kunnen worden besteed, bijvoorbeeld extra aanbod activiteiten. Het gevoel leeft dat de huidige bewoners zich wel redden en eventueel ook buiten om hadden kunnen lopen.
- Uit eigen onderzoek van HilverZorg blijkt dat bewoners vooral letten op veiligheid, goed aanbod van leuke activiteiten, gezellige ontmoetingsplekken en aanbod fit/gezondheid. In Kerkelanden zit aanbod van fitness. Het is niet onderzocht maar een dergelijk fitness aanbod en breder aanbod van services zou dus tot gezondheidseffecten kunnen leiden voor senioren. De drempel voor het gebruik maken van fitness is laag (in paragraaf 3.5.4. komen we hier op terug).

Uit het interview met HilverZorg kan niet worden afgeleid tot welke extra inkomsten De Reiger heeft geleid. Er is wel het gevoel dat er extra diensten worden afgenomen, maar HilverZorg houdt niet bij hoeveel er wordt afgenomen door bewoners van De Reiger. Het algemene gevoel is dat het relatief laag is vanwege de zelfstandigheid van deze bewoners. Financieel gezien zou het afnemen van extramurale zorg (wijkteams) het meest interessant zijn voor HilverZorg.

Via de interviews met bewoners is ook gevraagd naar het gebruik van diensten. Daarin wordt bevestigd dat het gebruik van de verbindingsbrug niet heel hoog is (tabel 5). 70% van de bewoners gebruikt de verbindingsbrug niet/nauwelijks of een aantal keren per maand. Nog eens 10% een paar keer per week. Slechts 15% gebruikt de brug (meer)dagelijks. Aan de bewoners is ook gevraagd in hoeverre bezoekers gebruik maken van de loopbrug. 90% van de bewoners geeft aan dat het niet of nauwelijks is. Overigens is de waardering voor de loopbrug wel hoog, uitgedrukt in een rapportcijfer een 8,2 (zie verder par. 3.5).

Tabel 5. Gebruik verbindingsbrug bewoners De Reiger

Gebruik verbindingsbrug	
niet of nauwelijks	30%
aantal keer per maand	40%
een tot zes keer per week	10%
eenmaal per dag	5%
meerdere malen per dag	15%

De bewoners is verder de open vraag gesteld van welke voorzieningen zij gebruik maken. Hieruit volgt het volgende beeld (tabel 6). Zes van de 20 geïnterviewde bewoners gaven aan van geen enkele voorziening gebruik te maken. Slechts twee bewoners maakten gebruik van meerdere voorzieningen. De overige maken gebruik van 1 voorziening.

⁷ Dat vragen de onderzoekers zich af. Uit de interviews met bewoners van de Reiger bleek een gemiddelde leeftijd van 83 jaar. Zie paragraaf 3.5.1.

Twynstra Gudde

De sociale activiteiten worden daarbij het meest genoemd, waarbij wordt opgemerkt dat het aanbod afneemt en men dit jammer vindt. Het restaurant wordt (slechts) 3x genoemd, evenals de fitness en/of fysiotherapie. Behalve de open vraag is ook een keuzevraag naar gebruik van diensten voorgelegd (tabel 7).

Tabel 6. Gebruik voorzieningen bewoners De Reiger, open vraag (n=20)

Gebruik van voorzieningen	aantal keren genoemd
Sociale activiteiten (bingo, biljart)	7x
Restaurant	3x
Fitness/fysiotherapie	3x
Pinautomaat	2x
Personenalarmering	1x
Zelf vrijwilliger	2x
Geen enkele activiteit	6x

Tabel 7. Gebruik diensten bewoners De Reiger (waarvoor geldt minimaal eens in de 14 dagen)

	Behoefte aan	Gebruik:			Weet niet
		geen gebruik, wel behoefte	gebruik, bij Hilverzorg	gebruik, elders	
Hulp in de huishouding	80%	10%	5%	65%	0%
Thuiszorg	30%	5%	15%	10%	0%
Zorg door familie/vrienden/buren	65%	0%	0%	65%	0%
Ontmoetingsruimte	40%	10%	25%	5%	0%
Maaltijdvoorzieningen	20%	10%	5%	5%	0%
Klussendienst	20%	5%	0%	5%	10%
Tuinonderhoud	15%	5%	0%	0%	10%
Onderhoud woning	30%	5%	0%	20%	5%
Boodschappendienst	5%	0%	0%	0%	5%
Hulp administratie	40%	0%	0%	40%	0%
Was/strijken	10%	5%	0%	5%	0%
Uitteen/onderhoud scootmobiel/rolstoel	25%	0%	0%	25%	0%
Alarmcentrale/beveiliging	50%	15%	20%	15%	0%
Vervoersdiensten	35%	0%	0%	35%	0%
Fitness	35%	0%	20%	10%	5%

Als naar tabel 7 wordt gekeken dan springen drie diensten eruit waarvan tenminste 50% van de bewoners heeft aangegeven dat er behoefte aan is, namelijk hulp in de huishouding, zorg door familie/vrienden/buren en een alarmcentrale/beveiliging⁸. De meest afgenomen diensten bij HilverZorg zijn de ontmoetingsruimte, de alarmcentrale en fitness. Daarnaast nog door een enkeling thuiszorg, hulp in de huishouding en maaltijdvoorzieningen. Het beeld dat HilverZorg zelf heeft dat er weinig diensten worden afgenomen door bewoners van De Reiger wordt in ieder geval bevestigd door de interviews met bewoners.

De vraag tenslotte is wat het afnemen van bovengenoemde diensten HilverZorg oplevert. Helaas kan HilverZorg daar zelf geen exacte inschatting van maken. Uit de analyse blijkt dat er diensten worden afgenomen, waarvan sommige gratis (ontmoetingsruimte) zijn en andere waarvoor betaald zal moeten worden (thuiszorg). In theorie is de baat voor HilverZorg de winst die gemaakt wordt op de afname van diensten (dus na aftrek van kosten). Omdat we ook niet de frequentie weten van de afname van diensten uit tabel 7, gaan we in deze MKBA uit van een neutrale Pm post voor HilverZorg. Dit sluit aan bij de eigen inschatting van HilverZorg.

⁸ Hierbij speelt nog de vraag of deze überhaupt wel werkt in de Reiger.

3.5 Effecten woongenot en gezondheid bewoners

In het kader van dit onderzoek zijn 20 interviews afgenomen met de huidige bewoners van De Reiger. Deze interviews zijn gedaan met een tweeledig doel. Ten eerste om goed in beeld te krijgen wat de beweegredenen zijn geweest om te verhuizen naar De Reiger en wat daarin de kritische succesfactoren zijn geweest (nader in te werken in H4). Ten tweede ter onderbouwing van het berekenen van het veronderstelde effect op woongenot als gevolg van die verhuizing. In deze paragraaf werken we dat laatste uit aan de hand van de volgende indeling:

- Beschrijving geïnterviewde bewoners.
- Theorie voor berekening baten woongenot.
- Uitkomsten interviews en berekening baten woongenot.

3.5.1 Beschrijving geïnterviewde bewoners

Selectie en benadering van bewoners

Eind juli 2015 hebben alle 52 huishoudens woonachtig in De Reiger een brief ontvangen namens Het Gooi en Omstreken waarin het onderzoek kort is toegelicht. In deze brief stond aangegeven dat op 12 en 14 augustus 2015 mogelijk een onderzoeker langs zou komen om de mening van de bewoners te horen over hun woonervaring en verhuisredenen. Op 12 en 14 augustus 2015 zijn in totaal 20 gesprekken met bewoners gevoerd. Van elke verdieping van De Reiger (dit zijn er acht in totaal) zijn in ieder geval twee huishoudens geïnterviewd. Over het algemeen stonden de bewoners positief tegenover het onderzoek. In totaal is bij 22 deuren aangebeld en hebben slechts twee bewoners aangegeven niet mee te willen of kunnen werken aan het onderzoek.

De vragenlijst

Het interview bestond uit een tweetal onderdelen; enerzijds werd een gesloten vragenlijst afgenomen om zorg te dragen voor een zekere uniformiteit in de dataverzameling. Anderzijds werd met behulp van doorvragen meer inzicht verkregen in de ervaringen en overwegingen van de bewoners (zie de bijlage 1 voor de afgenomen vragenlijst). Het gesprek duurde ongeveer een uur en vond plaats bij de mensen thuis. In een aantal gevallen waren beide partners bij het gesprek aanwezig, in de meeste gevallen vond het gesprek één op één plaats. De antwoorden van de gesloten vragen zijn in een databestand verwerkt. De resultaten van de open vragen zijn in een opmerkingenveld verwerkt. In bijlage 2 is een beeldenverslag gemaakt op basis van de interviews.

Respons

Van de twintig geïnterviewde bewoners wonen 19 bewoners sinds de oplevering van De Reiger in hun woning. Eén respondent is in 2015 in de huidige woning komen wonen. 13 van de 20 respondenten zijn alleenwonend, waaronder 11 mannen en twee vrouwen. De overige zeven respondenten wonen met hun partner. De gemiddelde leeftijd van de respondenten is 83 jaar (zie onderstaande tabel).

Tabel 8. Kenmerken respondenten

<u>Huishoudenssamenstelling</u>		<u>Leeftijd</u>		<u>Leeftijd partner</u>	
alleenwonend	13	65 tot 75 jaar	1	65 tot 75 jaar	0
echtpaar	7	75 tot 85 jaar	9	75 tot 85 jaar	4
		85 jaar en ouder	9	85 jaar en ouder	3
		onbekend	1	onbekend	0
totaal	20	totaal	20	totaal	7

3.5.2 Theorie voor berekening baten woongenot

De baten op het woongenot zullen we in de MKBA waarderen aan de hand van het verschil in consumentensurplus (CS, zie kader) op de woningen tussen project- en nulalternatieven. De omvang van dat consumentensurplus – uitgedrukt in percentage van de huurprijs – van project-alternatieven en het nulalternatief leiden we af van de antwoorden in de interviews.

Consumentensurplus (CS)

Het consumentensurplus is het verschil tussen de waardering van een product en de prijs die ervoor wordt betaald. Wat achter dit principe zit is dat indien alle aanschaffers van een bepaald product in ogenschouw worden genomen, zij gemiddeld genomen iets meer over hebben gehad dan de prijs die zij ervoor hebben betaald. Dit wordt geïllustreerd in het vraag-aanbod figuur. Uit de micro-economie weten we dat het consumentensurplus gemiddeld kan oplopen tot 10% van de betaalde marktprijs. Veel hoger zal het ook niet worden. Als de prijs van een product immers te veel zal stijgen, neemt het aantal kopers af. Bij gratis of speciale producten (bijvoorbeeld museabezoek) kan het CS veel hoger uitvallen. Dit principe van consumentensurplus kan ook worden toegepast binnen de MKBA seniorenhuisvesting De Reiger. Dankzij de enquêtes/interviews kan een goed gevoel worden gekregen van de waardering van de woningen in de verschillende alternatieven.



De baten op woongenot gelden niet alleen voor de huidige bewoners. De komst van een complex als De Reiger zorgt ervoor dat ouderen meer passend gaan wonen en een geschikte woning achter laten voor andere huishoudens. Zij starten daarmee een keten van verhuizingen op, die maakt dat huishoudens beter in staat zijn om hun woning aan te passen aan hun woonbehoefte. De baten die toevallen aan huishoudens in deze verhuisketens ramen we ook weer met behulp van het extra CS op de vrijgekomen woningen.

3.5.3 Uitkomsten interviews en berekening baten woongenot

Uitkomsten interviews

Aan de 20 bewoners is gevraagd hoe ze de woning in De Reiger en hun oude woning waarderen (zie tabel).

Tabel 9. Tevredenheid over woning en omgeving

Tevredenheid over:	Gem. Rapportcijfer
Woning	8,4
Prijs-kwaliteit	7,7
Appartementencomplex	8,4
Loopbrug	8,2
Woonzorgflat Kerkelanden	6,9
Woonomgeving	7,9
Tevredenheid over oude woning	7,4

Zoals uit de tabel blijkt, is de waardering voor de woning in De Reiger hoog, met een gemiddeld rapportcijfer van 8,4. Uit de achterliggende cijfers weten we dat de spreiding van waardering ook laag is, het laagste rapportcijfer is een 7 (1x genoemd), het hoogste een 10 (ook 1x genoemd). Het merendeel geeft rapportcijfer 8 of 9. De prijs-kwaliteit wordt gewaardeerd met gemiddeld 7,7. Het complex als geheel scoort ook een 8,4 en de loopbrug een 8,2. De Woonzorgflat Kerkelanden scoort duidelijk wat lager met gemiddeld een 6,9. De omgeving scoort weer hoog met gemiddeld een 7,9.

De waardering voor de oude woning komt een vol rapportcijfer lager uit dan de nieuwe woning, maar gemiddeld nog altijd op een 7,4. Dit lagere rapportcijfer wordt vooral veroorzaakt door drie respondenten waarvan twee het rapportcijfer 5 gaven en de laatste zelfs een 1. 45% van de geïnterviewde bewoners woonde voorheen in Kerkelanden en 90% van de bewoners woonde in een huurhuis. Hoewel er dus wel een gemiddeld verschil is in waardering tussen de oude en nieuwe woning, lijkt er puur op basis van rapportcijfers nog niet een heel groot verschil in woongenot. Daarom is ook gevraagd waarom de bewoners verhuisden naar De Reiger. Daaruit kwam het volgende beeld:

- 11 bewoners (55%) geven aan dat ze niet veel langer in de oude woning konden wonen in verband met fysieke gesteldheid en aard van de woningen.
- Nog eens 15% gaf aan alleen in de oude woning te kunnen blijven wonen als er aanpassingen zouden worden doorgevoerd. Het ging dan om trapliften (2x) en beugels in toilet/badkamer (1x).
- 30% van de bewoners gaf aan dat ze wel in de oude woning konden blijven wonen zonder aanpassingen (5x) of omdat er aan aanpassingen waren doorgevoerd (1x).

De motivatie om te verhuizen naar De Reiger lijkt dus ook heel vaak te zitten in de toekomstbestendigheid en daarmee het toekomstig woongenot en woongemak. Dat wordt ook bevestigd door de interviews. 95% procent van de bewoners zegt te kunnen blijven wonen in De Reiger zonder aanpassingen. Eén respondent heeft aangegeven behoefte te hebben aan aanpassing van drempels en beugels in toilet of badkamer. In onderstaande tabel zijn de redenen aangegeven voor de verhuizing. Maar liefst 65% van de geïnterviewde bewoners gaf gezondheid of behoefte aan gezondheidsvoorzieningen op. In de restcategorie (overig) kwam deze reden nog een paar keer voor. Overige motieven zijn: vorige woning te groot (40%), oude woonomgeving (20% en in de categorie overige werd dat nog vaker genoemd), verandering huishouden (20%) en sociale redenen (5%).

Tabel 10. Motieven voor verhuizing

Reden verhuizing	Genoemd door bewoners:	Toelichting
Gezondheid/behoefte zorgvoorzieningen	65,0%	
Vorige woning te groot	40,0%	
Woonomgeving	20,0%	
Verandering huishouden	20,0%	
Zorg te kunnen ontvangen van partner/familie	0,0%	
Sociale redenen	5,0%	
Financiële redenen	0,0%	
Overig	60,0%	preventief/anticiperend toekomst (6x) kwaliteit oude woning/buurt (6x)

Berekening baten woongenot

Vanuit de voorgaande analyse hanteren we nu de volgende uitgangspunten voor het berekenen van de baten:

- In algemene zin hanteren we een bandbreedte van 0 tot 10% (opslag op de huurprijs) voor het consumentensurplus (CS), voor de waardering van de woning. 10% geldt als men heel tevreden is over de woning en 0% als men de woning erg slecht waardeert.
- Gezien de uitkomsten van de enquêtes hanteren we de volgende percentages:
 - . Voor De Reiger gaan we uit van 8% in het startjaar. Mede gezien de toekomstbestendigheid van De Reiger die blijkt uit de analyse houden we deze constant voor de jaren daarna. Hierbij houden we dus rekening met mutatie en woongenot baten voor toekomstige bewoners.
 - . Voor de oude woning gaan we uit van een CS van 7% maar laten we deze voor de jaren daarna met 1% per jaar naar nul aflopen. De reden hiervoor is dat veel bewoners hebben aangegeven op een gegeven moment te moeten verhuizen vanwege gezondheidsredenen/fysieke gesteldheid.

Twynstra Gudde

- Het % Consumentensurplus wordt toegepast op de gemiddelde huur. Voor de bewoners in De Reiger was de gemiddelde starthuur 590 euro (zie par 3.2). In de interviews met bewoners is ook naar de gemiddelde oude huur gevraagd. Deze is bij benadering 565 euro.
- Naast deze effecten treden er ook effecten op in de verhuisketen. Ook voor die bewoners treedt een baat op als gevolg van de verhuizing. In dit onderzoek hebben we veel minder zicht op de motivatie en achtergrond van deze populatie. We gaan uit van een gemiddeld verschil in CS van 5% tussen de oude en nieuwe woning en uit van een gemiddelde huur van 450 euro. Dit verschil houden we constant voor de jaren daarna. We zijn uitgegaan van een verhuisketen van gemiddeld 2,6. Dat wil dus zeggen dat per opgeleverde woning in De Reiger er 1,6 woning verderop in de keten vrijkomt.

Voordat de resultaten worden gepresenteerd illustreren we de berekening met een voorbeeld. De baten voor woongenot voor bewoners van De Reiger is:

$$52 \text{ bewoners} \times (\text{gemiddeld } 590 \text{ euro huur} \times 12 \text{ maanden}) \times 8\% \text{ CS} = 28.205 \text{ euro.}$$

De waardering van het woongenot voor de 52 bewoners voor één jaar komen dus uit op ruim 28 duizend euro. In de tabel hieronder staan alle bedragen in contante waarde uitgedrukt.

Tabel 11. Baten woongenot (NCW, discontovoet 4%)

	Baat (mln euro)
Bewoners de Reiger	0,61
Bewoners verhuisketen	0,48
Subtotaal	1,09
Woongenot oude woning	0,09
Saldo baat woongenot	1,00

De totale baat op woongenot als gevolg van De Reiger komt dus uit op 1,0 miljoen euro. Dit is inclusief de baten in de verhuisketen en gecorrigeerd voor het woongenot op de woningen die werden achtergelaten.

3.5.4 Gezondheidseffecten

Naast het effect op woongenot zou er mogelijk een gezondheidseffect voor bewoners kunnen optreden. De achterliggende gedachte hierbij is dat met het aanbod dat wordt geboden (bijvoorbeeld fysiotherapie en fitness) bewoners gezonder leven dan als men in de wijk zou wonen en de drempel tot dit soort voorzieningen hoger is. De interviews met bewoners (zie tabellen 6 en 7) leert dat 20% van de bewoners gebruik maakt van de fitness en fysio voorzieningen. Maar de vraag is natuurlijk of de bewoners nu meer of minder actief zijn dan voorheen. Uit de interviews komt het volgende beeld.

Tabel 12. Beweging bewoners

Beweging sinds woonachting in De Reiger	Aandeel
Minder	50%
Even veel	40%
Meer	10%

Zoals uit de tabel blijkt, geeft 50% van de bewoners aan dat ze minder bewegen sinds ze woonachtig zijn in De Reiger. Dit is gezien de gemiddelde leeftijd van de bewoners (83) natuurlijk ook niet vreemd.

Toch nog 10% geeft aan dat ze meer zijn gaan bewegen en 40% (ondanks dat deze mensen natuurlijk ouder zijn geworden) nog evenveel als voorheen. Een effect op gezondheid is met deze gegevens niet te kwantificeren. Mogelijk is sprake van een licht positieve Pm post voor 50% van de bewoners.

Op basis van literatuurstudie is echter wel een gezondheidseffect te bereiken. Uit een recent RIGO-onderzoek⁹ in opdracht van het ministerie van BZK komt naar voren dat er mogelijk gezondheidseffecten kunnen optreden als kwetsbare ouderen samen wonen. Dit was een onderzoek naar een nieuw kleinschalig woonconcept voor kwetsbare ouderen, genaamd Thuishuis. In dit concept wonen 6-10 kwetsbare ouderen gezamenlijk maar met hun eigen woonruimte in een klein complex. De gedachte achter het Thuishuis is dat vereenzamende kwetsbare ouderen elkaar kunnen helpen als ze dicht bij elkaar wonen. Gezondheidseffecten konden niet empirisch worden vastgesteld, maar zijn voor het Thuishuis op grond van een expert opinion geschat op 0,018 DALY¹⁰ per bewoner per jaar. De DALY is een maatstaf voor (gezonde) levensjaren. In het onderzoek is (dus) door experts geschat dat het Thuishuis-concept tot gemiddeld 0,018 extra levensjaren leidt per bewoner als gevolg van minder eenzaamheid en gevoel van veiligheid. Een dergelijk effect zou ook kunnen optreden bij De Reiger. De Reiger heeft tien keer de schaalgrootte van een Thuishuis en het is juist de kleinschaligheid die cruciaal wordt geacht voor de Thuishuis-effecten, zo geven de experts aan. Onder de veronderstelling dat het effect van 0,018 DALY evenredig met de grotere schaal van De Reiger afneemt, zou een gezondheidseffect van 0,0018 DALY per bewoner per jaar resteren. Dat een dergelijke afname op niveau van De Reiger aannemelijk is, wordt ook wel onderbouwd door de interviews met de bewoners. Uit de interviews blijkt dat 25% juist aangeeft dat ze weinig contact hebben met de burens en het stil vinden. De waarde van een DALY varieert in de Nederlandse literatuur tussen de 20.000 en 100.000 euro. Meestal wordt een gemiddelde gehanteerd van 75.000 euro. Bij deze DALY-waarde levert dat de volgende gezondheidsbaat op:

$$52 \text{ bewoners} \times 75.000 \text{ euro} \times 0,0018 = 7.020 \text{ euro/jaar}$$

In contante waarde gaat het om afgerond 157 duizend (NCW). Daarbij is ervan uitgegaan dat dit effect optreedt voor de huidige bewoners van De Reiger, maar ook voor toekomstige bewoners. Het jaarlijkse effect is dus voor de volledige doorlooptijd van 50 jaar meegeteld.

3.6 Vermeden kosten woningaanpassingen gemeente en bewoners

Voor de gemeente Hilversum of de bewoners kan een effect van vermeden kosten optreden in de vorm van besparingen (op WMO-gelden) voor woningaanpassingen. Uit de interviews met bewoners van De Reiger is gebleken (zie paragraaf 3.5.3.) dat een dergelijk effect wel aannemelijk is:

- 55% van de geïnterviewde bewoners gaf aan dat ze niet in de oude woning hadden kunnen blijven wonen vanwege fysieke beperkingen.
- Nog eens 15% gaf aan dat het wel mogelijk was geweest, maar alleen als er aanpassingen aan de woningen waren doorgevoerd. Daarbij werden de traplift (2x) en beugels in toilet en badkamer (1x) genoemd als benodigde producten.
- Voor De Reiger geldt dat 95% van de bewoners heeft aangegeven dat ze in de huidige woning kunnen blijven wonen zonder verdere aanpassingen. 1 respondent heeft behoefte aan beugels in toilet/badkamer.

⁹ Bakker, W., P. Berkhout en M. Damen (2015), Effectanalyse Thuishuis; Inzicht in de maatschappelijke meerwaarde, RIGO Research en Advies rapportnummer 28980, Amsterdam.

¹⁰ Disability-adjusted life years (levensjaren gecorrigeerd voor beperkingen, of DALY's).

Twynstra Gudde

Het is natuurlijk lastig in te schatten welke bewoners welke kosten hadden moeten maken voor aanpassingen van woningen in het nulalternatief. In het bijzonder ook voor de groep die aangaf in ieder geval niet in de oude woning te kunnen blijven wonen.

Voor een globale inschatting gaan we – na afstemming met het Sociaal Plein van de gemeente Hilversum – er voor deze groep van uit dat zij een pakket van een traplift, drempel en oplaadpunt voor een scootmobiel en een toilet of wc-stoel nodig hebben om toch in de woning te kunnen blijven wonen. In totaal geldt dit dan voor bijna 70% van de bewoners. De kosten zijn met behulp van het Sociaal Plein als volgt geschat:

- Een traplift; tussen de 1.500 en 3.500 euro. De gemeente Hilversum hergebruikt veel trapliften om de kosten te drukken.
- Een drempel (of twee) nivelleren 500 euro en een oplaadpunt 150 euro.
- Een douche of toiletstoel, 100 tot 200 euro.

In deze MKBA wordt op basis hiervan een kengetal van 3.500 euro gehanteerd. De totale kosten die bewoners dan op bepaald moment zouden moeten maken, is ruim 127.000 euro (52 x 3.500 x 70%).

Een groot deel van die bewoners kan een beroep doen op de WMO-gelden. De gemeente vraagt wel naar de mogelijkheid om zelf de oplossing te bekostigen, echter zal geen voorziening weigeren op basis van inkomen of vermogen. De gemeente legt wel altijd een eigen bijdrage op en afhankelijk van het inkomen en vermogen betaal je de woningaanpassing geheel of gedeeltelijk terug. Tevens maken veel inwoners gebruik van huishoudelijke hulp, waardoor bij een laag inkomen de maximale eigen bijdrage al betaald wordt. Voor deze inwoners blijft de eigen bijdrage dan gelijk als zij woningaanpassingen via de Wmo krijgen. In voorkomende gevallen worden aanvragen geweigerd. Een traplift kan bijvoorbeeld geweigerd worden als er twee verdiepingen zijn waarbij alle gebruiksruidten op de begane grond aanwezig zijn en de bovenetage een tweede slaapkamer met berging bevat. De bewoner wil per se boven slapen en niet beneden in de slaapkamer. Aangezien de woning gebruikt kan worden als een benedenwoning is een traplift dan (vaak) niet noodzakelijk. Uitzonderingen zijn altijd mogelijk op basis van persoonskenmerken en individuele afwegingen.

Om het aandeel eigen bijdrage voor bewoners in te schatten, hebben we gekeken naar de inkomens van de geïnterviewde bewoners (tabel 13).

Tabel 13. Gemiddeld maandinkomen bewoners De Reiger

Gezamenlijk netto maandinkomen (maand)	Aandeel
Minder dan 1.000 euro per maand	5%
Tussen de 1.000 en 1.500 euro	25%
Tussen de 1.500 en 2.000 euro	10%
Meer dan 2.000 euro	30%
Zeg ik liever niet	30%

We gaan ervan uit dat de huishoudens met een inkomen onder de 1.500 euro een lage eigen bijdrage hoeven te betalen. Rekening houdend met een deel van de mensen dat geen antwoord wilde geven op de inkomensvraag, schatten we dit aandeel in op 40%. De bewoners met een inkomen boven de 1.500 euro hebben een hogere eigen bijdrage. De inschatting is dat over de totaal berekende kosten van 127 duizend euro, hiervan 50% toevalt aan de gemeente Hilversum. Dit zouden dus kosten zijn in het nulalternatief. Het gaat om vermeden kosten (dus een baat) voor het projectalternatief.

Hiermee kunnen we de effecten in contante waarde berekenen. Deze komen voor de gemeente en bewoners samen uit op 111 duizend euro. Echter, we moeten hier een correctie op uitvoeren.

Want grotendeels zit hier een dubbeltelling met het berekende effect op woongenot van bewoners. In paragraaf 3.5 is er immers vanuit gegaan dat het woongenot van De Reigerbewoners in het nulalternatief snel zou dalen vanwege fysieke beperkingen. Indien in het nulalternatief de eengezinswoningen zouden worden aangepast, dan was er minder reden om te verhuizen en zou het woongenot in het nulalternatief minder snel dalen. De vraag die hier gesteld kan worden is of het effect van vermeden kosten dan dus überhaupt mag worden meegenomen. Omdat de fysieke beperkingen niet de enige reden van bewoners is geweest om te verhuizen, kennen we toch een kleine baat toe. We gaan uit van 25% van het berekende effect.

In contante waarde leidt dit tot het volgende overzicht (tabel 14). Hierbij is ervan uitgegaan dat de kosten voor aanschaf van een traplift niet in het eerste jaar hoefden te worden gemaakt, maar gemiddeld na drie jaar extra verblijf in de oude woning.

Tabel 14. Vermeden kosten aanpassing woningen nulalternatief (contante waarde, discontovoet 4,5%).

	Vermeden kosten
Bewoners de reiger	€ 14.157
De gemeente	€ 14.157
Totaal	€ 28.315

3.7 Eindtabel MKBA De Reiger

In onderstaande tabel staan alle kosten en baten uit voorgaande paragrafen samengevat.

Tabel 15. MKBA De Reiger, afgezet tegen het nulalternatief. Bedragen in mln euro (NCW, 4%, periode 2011-2061)

	Totaal	Gooi en Omstreken	Hilverzorg	Rijk/prov/ Gemeente	Overige corporaties	Bewoners De Reiger	Overige bewoners
Stichtingskosten en exploitatie De Reiger	-1,82	-2,17	-0,31	0,67			
Financiële effecten mutaties verhuisketen	0,87				0,87		
Baten woongenot	1,00					0,51	0,48
Vermeden kosten aanpassing woningen	0,03			0,01		0,01	
Gezondheidseffecten bewoners	0,16					0,16	
Saldo MKBA	0,23	-2,17	-0,31	0,68	0,87	0,69	0,48
<i>Baten/kosten ratio</i>	<i>1,04</i>						
PM posten			afname (zorg) diensten				

De MKBA voor De Reiger leidt tot een positief saldo van 0,23 mln euro en een baten-kostenratio van 1,04. De baten-kostenratio geeft de verhouding weer tussen gemaakte kosten en baten en bij een score >1 is sprake van een maatschappelijk renderend project. De ratio van 1,04 geeft aan dat voor elke euro die is geïnvesteerd 1,04 euro wordt terugverdiend. Daarmee zijn kosten en baten praktisch in evenwicht en is er sprake van een licht maatschappelijk renderend project. Dit is een uitkomst die wel vaker wordt gezien in het sociale domein en in het bijzonder bij nieuwbouwprojecten met veel sociale huurwoningen. Tegenover de investering van vooral de corporatie (de kosten) staan flinke maatschappelijke baten die terechtkomen bij de burger en een aantal overige baathebbers:

- Kijkend naar de stakeholders is corporatie Het Gooi en Omstreken de partij die de kosten draagt. In de praktijk zal de business case van De Reiger voor de corporatie nog negatiever uitpakken als gevolg van de verhuurdersheffing. Voor het Rijk zijn dit inkomsten, dus voor het MKBA-saldo maakt dat niets uit. Dat er sprake is van een negatieve business case komt vooral doordat alle woningen in de sociale huur zitten met een huurkorting op de markthuurgprijs. Overigens is dit een welbewuste keuze van deze corporatie om met het beschikbare kapitaal dat ze hebben in deze markt woningen voor hun doelgroepen te realiseren.

- Ook zorgpartij HilverZorg kent als gevolg van de investering in de loopbrug een negatieve balans, al staan daar wat niet berekende baten tegenover voor de afname van extra (zorg)diensten. HilverZorg gaat zelf uit van een neutrale PM post op het gebied van zorgdiensten.
- De bewoners van De Reiger zijn een grote baathebber, hetgeen ook precies de bedoeling was van het project De Reiger. Die baten bestaan met name uit het woongenot dat de bewoners ontlenen aan de nieuwe woningen en verder uit gezondheidsbaten.
- De Reiger heeft een grote verhuisketen op gang gebracht. Ook deze verhuisketen brengt aanzienlijke baten met zich mee in termen van woongenot van de mensen in die verhuisketen.
- Maar ook met name overige corporaties hebben geprofiteerd van de verhuisketen. De financiële doorstroomeffecten als gevolg van mutaties in de keten bleken flink positief ondanks de mutatiekosten.
- De overheid (Rijk, gemeente, provincie) is ook nog een netto baathebber door de grondaankoop die Het Gooi en Omstreken heeft moeten doen voor de realisatie van De Reiger.

3.7.1 Gevoeligheidsanalyse

We hebben op vijf onderdelen een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd (tabel).

Tabel 16. MKBA De Reiger, gevoeligheidsanalyse. Bedragen in mln euro (NCW, periode 2011-2061).

Gevoeligheidsanalyse	Totaal	Gooi en Omstreken	Hilverzorg	Gemeente	Overige corporaties	Bewoners De Reiger	Overige bewoners
Discontovoet 4,5%	-0,46	-2,74	-0,31	0,68	0,84	0,63	0,44
Mutatie nulalternatief 8 jaar ipv 5 jaar	0,48	-2,17	-0,31	0,68	1,12	0,69	0,48
Doorstroom gem, mutatiekosten en baten	-0,33	-2,17	-0,31	0,68	0,30	0,69	0,48
Gemiddelde verhuisketen	-0,00	-2,17	-0,31	0,68	0,81	0,69	0,30
Geen gezondheidsbaten	0,07	-2,17	-0,31	0,68	0,87	0,53	0,48
Baten woongenot -25%	-0,02	-2,17	-0,31	0,68	0,87	0,56	0,36
Baten woongenot + 25%	0,48	-2,17	-0,31	0,68	0,87	0,81	0,60

- De MKBA-uitkomst blijkt heel gevoelig voor de te hanteren discontovoet. Bij een iets hogere discontovoet van 4,5% wordt het saldo al negatief en komt uit op -0,46 mln euro. Het heeft vooral een groot effect op de business case van De Reiger. De oorzaak hiervan is dat de baten die in de toekomst optreden met een hogere discontovoet minder zwaar meetellen. En dat terwijl de stichtingskosten die in het startjaar zijn gemaakt even zwaar blijven meewegen. Bij de standaard discontovoet van 5,5% in MKBA's in Nederland wordt daarmee het saldo nog negatiever.
- In de MKBA is er een vrij grote baat op het gebied van de financiële doorstroomeffecten voor corporaties als gevolg van de verhuisketen. Op dit onderdeel zijn twee gevoeligheidsanalyses gedaan. De aannahme is gedaan dat ook in het nulalternatief de vrijgekomen woningen na verloop van tijd zullen muteren. Er is uitgegaan van gemiddeld na vijf jaar, hetgeen mogelijk een voorzichtige inschatting is. In de gevoeligheidsanalyse is gekeken naar het effect indien dit gemiddeld acht jaar zou duren. Het MKBA-saldo stijgt dan naar + 0,48 mln euro. De tweede gevoeligheid zit in de hoogte van de mutatiekosten en huursprongen die beiden hoog waren in dit geval. Indien we zouden uitgaan van gemiddelde kengetallen in de sector dan zou de baat voor corporaties veel lager uitvallen en het saldo van de MKBA direct in de min schieten (-0,33 mln euro).
- Vervolgens hebben we gekeken naar het effect van een lagere verhuisketen. In de MKBA voor De Reiger is uitgegaan van 2,6. Bij een gemiddelde verhuisketen in de sector van 2 pakt een aantal baten lager uit en komt het MKBA-saldo precies op nul uit.
- Indien de gezondheidsbaten – die onzeker zijn – buiten beschouwing worden gelaten, komt het MKBA-saldo uit op +0,07 mln euro (afgerond nul).

- De laatste gevoeligheidsanalyse is gedaan op de berekening van het woongenot. Ook hier zit een onzekerheid in. Indien deze baten 25% lager zouden uitvallen, komt het MKBA-saldo uit op afgerond 0,0 mln euro en zijn kosten en baten dus weer in evenwicht. Bij 25% hogere woongenot baten wordt het saldo +0,48 mln euro.

Een laatste knop waaraan gedraaid zou kunnen worden is de jaarlijkse huurverhoging in de business case. Stel Het Gooi en Omstreken zou dat in de toekomst gemiddeld op 2,25% zetten om het tekort op de business case te dempen en/of de verhuurdersheffing te bekostigen, dan zou het saldo van de business case met 0,5 mln euro stijgen. Echter dit gaat ten koste van de betaalbaarheid van bewoners, dus het saldo van de MKBA blijft gelijk.

3.7.2 De Reiger zonder loopbrug

Een van de onderzoeksvragen is hoe de MKBA van De Reiger zou uitpakken zonder fysieke koppeling van de zorgcomponent. Dit is natuurlijk lastig te bepalen, maar we denken dit wel te kunnen benaderen. Een dergelijk projectalternatief is berekend als variant in de gevoeligheidsanalyse. Deze variant omvat de volgende aanpassingen:

- De investering in de loopbrug komt te vervallen.
- Reigerbewoners ervaren minder woongenot omdat de voorzieningen aan de andere kant van de loopbrug op grotere afstand komen te staan. We gaan uit van het woongenoteffect zoals we dat ook in de verhuisketen hebben toegepast en veronderstellen ook voor de bewoners van De Reiger een verschil in woongenot van 5% ten opzichte van het nulalternatief.
- De discontovoet wordt hoger (4,5%), omdat de appartementen minder uitzonderlijk zijn en daardoor meer concurrentie zullen ondervinden van ander woningaanbod.
- De effecten voor Hilverzorg komen te vervallen.

Het MKBA-saldo wordt onder deze veronderstellingen + 0,18 mln euro (zie tabel) en pakt dus iets lager uit dan de MKBA van De Reiger met zorgcomponent. Het negatieve effect van een hogere discontovoet en lagere baten is dus net iets groter dan het positieve effect van het wegvallen van de investering in de loopbrug. Op het niveau van de stakeholders profiteren Hilverzorg en de overheden van deze variant. Voor bewoners en corporaties betekent het dat er sprake is van een negatief effect (lagere baten en voor Het Gooi en Omstreken een meer negatieve business case ondanks het wegvallen van de kosten voor de brug).

Tabel 17. MKBA De Reiger zonder (fysieke) zorgcomponent. Bedragen in mln euro (NCW, periode 2011-2061).

	Totaal	Gooi en Omstreken	Hilverzorg	Rijk/prov/Gemeente	Overige corporaties	Bewoners De Reiger	Overige bewoners
Stichtingskosten en exploitatie De Reiger	-1,63	-2,52	0,00	0,89			
Financiële effecten mutaties verhuisketen	0,84				0,84		
Baten woongenot	0,79					0,35	0,44
Vermeden kosten aanpassing woningen	0,03			0,01		0,01	
Gezondheidseffecten bewoners	0,15					0,15	
Saldo MKBA	0,18	-2,52	0,00	0,90	0,84	0,51	0,44
<i>Baten/kosten ratio</i>	<i>1,02</i>						

3.7.3 Conclusies

Het project De Reiger lijkt een licht positief maatschappelijk renderend project te zijn. Er zijn echter diverse onzekerheden in de kosten- en batenberekeningen waardoor het MKBA-saldo zowel negatiever kan uitpakken als positiever. De MKBA-uitkomst blijkt zeer gevoelig voor de gehanteerde discontovoet.

Indien hard kan worden onderbouwd dat er weinig risico zal zitten in de verhuurbaarheid van de 52 appartementen voor senioren – zoals is aangenomen – in de komende 50 jaar dan pakt de MKBA positief uit. Het omslagpunt wordt bereikt bij een discontovoet van 4,16% (en dus een risico-opslag van 1,66%). Bij dat percentage zijn de maatschappelijke kosten en baten precies in evenwicht.

Naast de discontovoet blijkt er een aantal andere onzekerheden van invloed te zijn op de MKBA-uitkomsten. Het gaat daarbij om de baten van het woongenot, de verhuisketen, de gezondheidsbaten en de financiële doorstroomeffecten. In het laatste geval gaat het dan om de snelheid van mutatie zonder project en de omvang van mutatiekosten en huursprongen. Dit zal in de praktijk in andere wijken en buurten in Nederland afhangen van het aanbod en marktomstandigheden. Dit zijn dan ook mogelijke succes- en faalfactoren voor soortgelijke projecten elders in Nederland. In het volgende hoofdstuk gaan we daar verder op in.

4. Succes- en faalfactoren en buurtanalyse

4.1 Succes- en faalfactoren

Verhuismotieven

Wat was bepalend voor het succes van De Reiger? Uit de interviews met bewoners van De Reiger komt het beeld naar voren dat zij de nieuwe appartementen met verbindingsbrug naar het bestaande woon-zorgcomplex min of meer zagen als een aanleunwoning: een uitbreiding van de twee bestaande torens. Drie jaar na oplevering – en feitelijk ingehaald door de realiteit – lijkt dat beeld nog altijd bij veel bewoners te bestaan. Dat blijkt uit de grote waardering voor de verbindingsbrug, maar bijvoorbeeld ook uit de verwarring over de alarmservice (zie bijlage). Voor het gevoel hebben de bewoners een woning met zorg. De animo bij inschrijving voor De Reiger was groot. Dat is voor een deel te verklaren omdat de kans op een woning in de bestaande torens niet zo groot was en voorrang werd gegeven aan ouderen uit Kerkelanden. Bovendien zijn de appartementen in De Reiger vriendelijk geprijsd. Velen zagen De Reiger daarom als een buitenkansje. Voor het merendeel (70%) was de verhuizing naar De Reiger niet noodzakelijk. Maar tweederde daarvan geeft aan dat het op termijn onmogelijk zou zijn geweest in de vorige woning te blijven wonen zonder aanpassingen aan de woning. Velen anticipeerden met hun verhuizing dus op de toekomst. In een notendop kan worden geconcludeerd dat de **verhuismotieven** een mengeling zijn van opportunisme (de voorrangsregeling), anticipatie (huidige woning op termijn niet passend) en woonzorgbehoefte (aanleunwoning).

Typisch Kerkelanden

Naast de verhuismotieven van ouderen in de buurt, kijken we naar wat Kerkelanden in relatie tot het succes van De Reiger anders maakt dan andere buurten. We zetten daartoe Kerkelanden af tegen de bijna 12 duizend andere buurten in Nederland. Hieronder zetten we de opmerkelijkste verschillen op rij; de kenmerken die Kerkelanden 'typisch Kerkelanden' maken. We beschouwen drie aspecten:

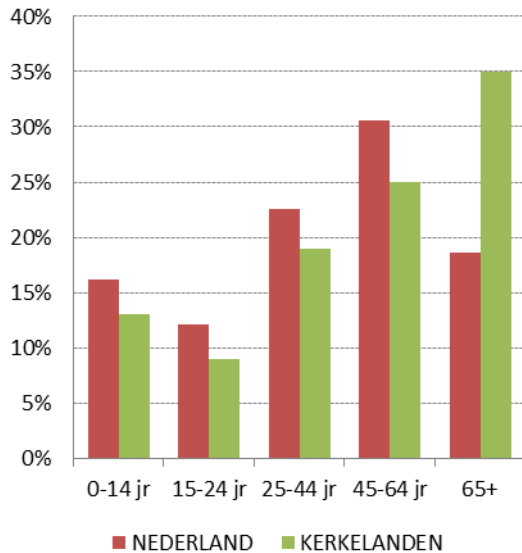
- sociaaldemografische kenmerken
- fysieke kenmerken
- demografische omgeving.

Sociaaldemografisch wijkt Kerkelanden sterk af van de gemiddelde buurt in Nederland. In Kerkelanden wonen relatief veel meer ouderen dan gemiddeld, zie figuur 1. Het aandeel 65+ is in Kerkelanden met 35% twee keer het aandeel in de gemiddelde Nederlandse buurt. Uit een additionele analyse van WBO/WoON-gegevens¹¹ blijkt voorts dat de ouderen (70+) in Kerkelanden vaker alleenstaand zijn en hun gezondheid relatief vaak als zwak beoordelen. Kerkelanden heeft relatief veel laagopgeleiden (45%); in Nederland is dat gemiddeld 35% (zie figuur 2). Samenhangend met het opleidingsniveau is het mediane jaarinkomen in Kerkelanden een stuk lager dan in andere Nederlandse buurten. Kortom: Kerkelanden kent een relatief grote populatie van kwetsbare ouderen: hoge leeftijd, alleenstaand, lage sociaaleconomische klasse en broze gezondheid.

In Kerkelanden wonen circa 2.000 65+-ers. Met behulp van een internetenquête is deze groep nader onderzocht. De uitkomsten worden beschreven in het kader op de volgende pagina.

¹¹ Uitkomsten gebaseerd op 81 respondenten uit Kerkelanden in de vijf meest recente jaargangen van WBO/WoON.

Figuur 1. Leeftijdsofbouw van Kerkelanden



Bron: RIGO

Kader: 65+ in Kerkelanden (internetenquôte)

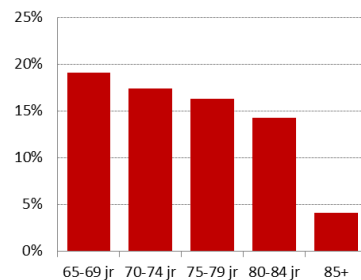
De grote deelpopulatie van ouderen in Kerkelanden is met behulp een webenquôte verder onder de loep genomen. De leeftjidsverdeling wordt in leeftjidscohorten van vijf jaar afgebeeld in onderstaand staafdiagram. Vanaf 85 jaar neemt het aantal abrupt af. Dit kan (en is waarschijnlijk) het gevolg zijn van selectieve non-respons van hoogbejaarden bij een internetenquôte. Ongeveer één op de drie 65+-ers in Kerkelanden is alleenstaand. Ruim de helft woont in een eengezinswoning waarvan 55% een corporatiewoning en 45% koop. De gemiddelde woonduur in die eengezinswoning is 35 jaar.

Ouderen in eengezinswoningen

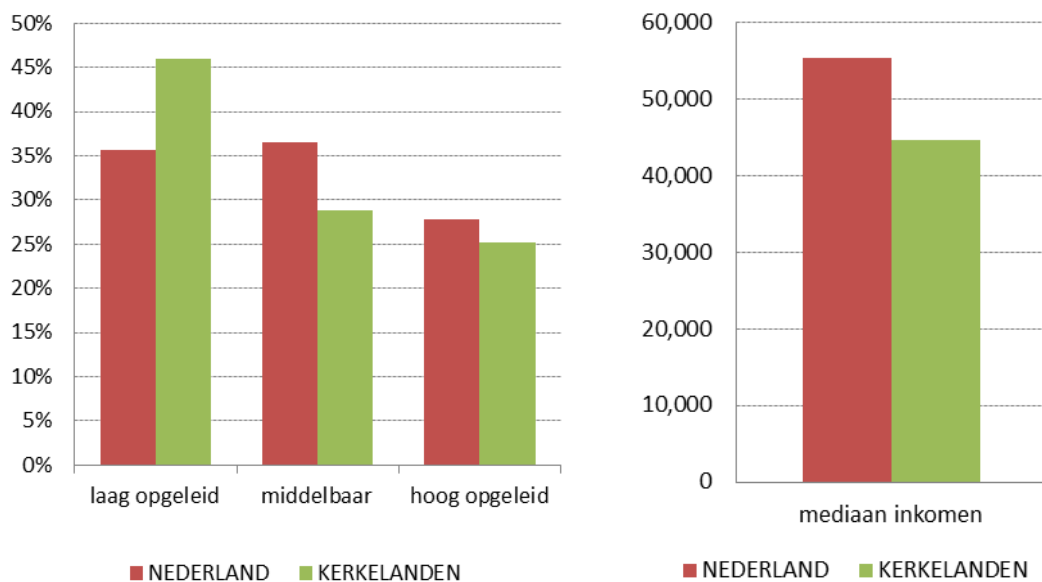
De hiernavolgende statistieken hebben betrekking op de specifieke subgroep van ouderen in een eengezinswoning, omdat zij kunnen worden gezien als de doelgroep van projecten zoals De Reiger: bij hen genereert het project maximale doorstroming op de woningmarkt. Bijna twee op de drie zegt op termijn niet in de woning te kunnen blijven wonen zonder dat de woning wordt aangepast. Verreweg de meest genoemde aanpassing is het aanbrengen van een traplift. Het plaatsen van beugels in toilet en badkamer is (op enige afstand) de tweede genoemde aanpassing. Bijna de helft (45%) meent dat de woning eerder te veel dan te weinig ruimte biedt; 50% vindt de woning precies pas. 82% is (zeer) tevreden over de woonomgeving die de buurt biedt; 70% zegt (zeer) gehecht aan de buurt aan de buurt te zijn. Bijna de helft wil het liefst de rest van zijn/haar leven in Kerkelanden blijven wonen.

De Reiger

80% kent De Reiger, waarvan 50% zegt er nog nooit binnen te zijn geweest. Tweederde van degenen die De Reiger kennen, zou overwegen te zijner tijd naar De Reiger te verhuizen als er een appartement vrijkomt. Slechts één procent geeft aan zich destijds te hebben aangemeld voor een appartement in De Reiger



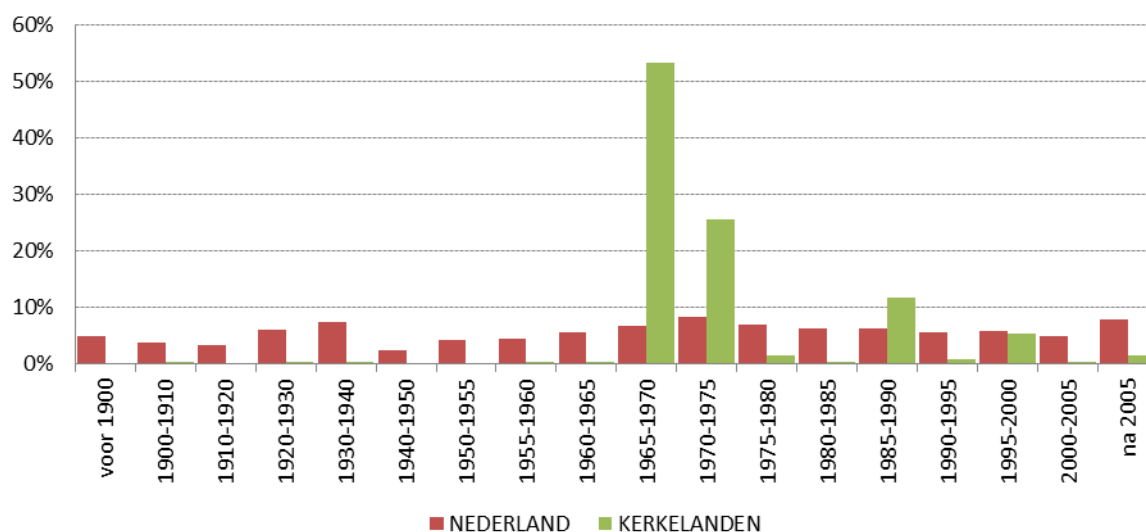
Figuur 2. Opleidingsniveau en inkomen in Kerkelanden



Bron: RIGO

Voorts vergelijken we Kerkelanden fysiek met andere buurten. Bij fysiek denken we met name aan de woningvoorraad: kwaliteit van de woningen (bouwjaar), het soort woningen (egw/mgw) en de omvang van de sociale huursector. Uit de data blijkt dat Kerkelanden een tamelijk eenzijdige woningvoorraad kent. Bijna 80% van de buurt werd gebouwd tussen 1965 en 1975. Meer dan de helft tussen 1965 en 1970. Het aandeel huurwoningen is met 70% twee keer zo groot als in de gemiddelde buurt. Voor het merendeel zijn dit sociale huurwoningen. Het aantal eengezinswoningen is groot, zie figuren 3 en 4. Deze cijfers bevestigen het beeld dat Kerkelanden veel zogenaamde 'empty-nesters' herbergt in voor hen te grote eengezinswoningen.

Figuur 3. Kerkelanden naar bouwjaar van de woningvoorraad



Bron: RIGO

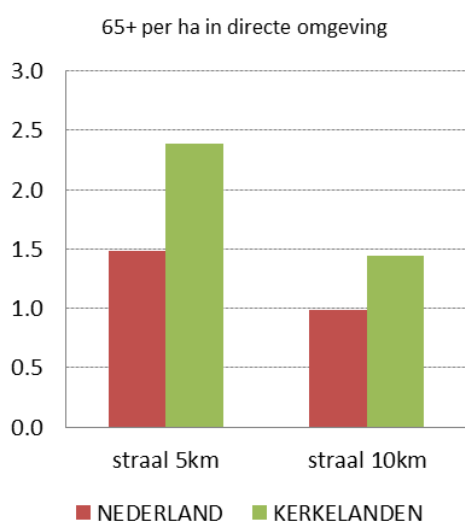
Figuur 4. Sociale huurwoningen in Kerkelanden



Bron: RIGO

Tot slot beschouwen we de demografische ligging van Kerkelanden met het oog op de potentiële vraag uit de directe omgeving naar appartementen zoals in De Reiger. Daartoe construeren we twee indicatoren die het aantal ouderen (65+) per hectare in een straal van 5 km en 10 km rond Kerkelanden aangeven. Hoe hoger deze indicatoren, des te groter de potentiële vraag uit de omgeving. Figuur 5 toont de score van Kerkelanden vergeleken met het gemiddelde over de overige bijna 12 duizend buurten. Bij een gemiddelde buurt wonen in een straal van 5 km om de buurt per hectare 1,5 65+. Vergroten we de straal tot 10 km, dan tellen we gemiddeld ongeveer één oudere per hectare. In de directe omgeving van Kerkelanden is de 'ouderendichtheid' met scores van respectievelijk 2,4 en bijna 1,5 dus beduidend hoger. Daarmee houdt Kerkelanden respectievelijk 88% en 89% van alle Nederlandse buurten achter zich.

Figuur 5. Potentiële vraag in de directe omgeving

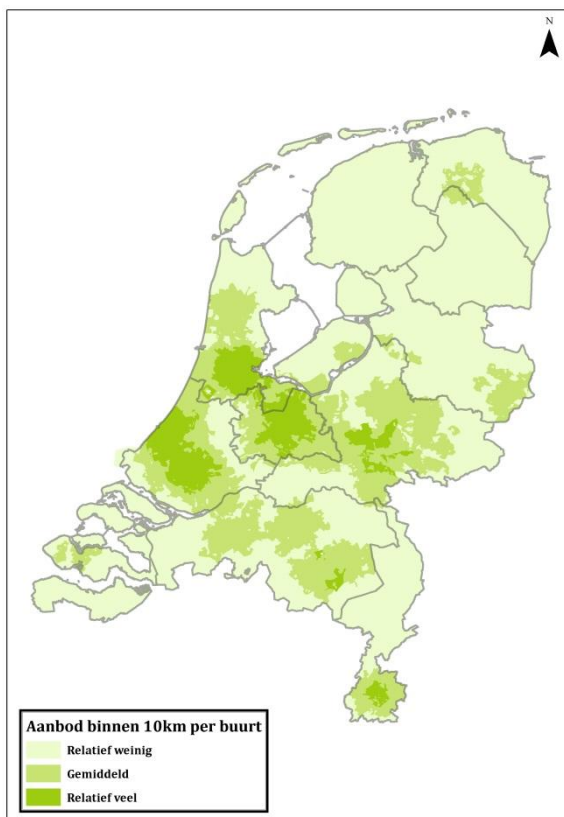


Bron: CBS/bewerking RIGO

Faalfactoren

Het bestaande concurrerende aanbod van woonzorg-huisvesting voor ouderen in de directe omgeving kan van invloed zijn op de slaagkans van projecten zoals De Reiger. Van het huidige aanbod van woonzorg-appartementen is geen landsdekkend overzicht beschikbaar. Voor dit onderzoek hebben we van twee websites (zorgkaartnederland.nl en woonz.nl) het aanbod in kaart gebracht. Hiermee konden circa 3.000 postcodes van woon-zorgcomplexen¹² en -appartementen worden geïdentificeerd. Dit is uiteraard niet het volledige aanbod, maar het geeft – mits relatief gebruikt – wel een indicatie van de spreiding van het aanbod over het land. Figuur 6 geeft een idee van de concentratie van woonzorgaanbod in het land.

Figuur 6. Concentraties van woonzorgaanbod

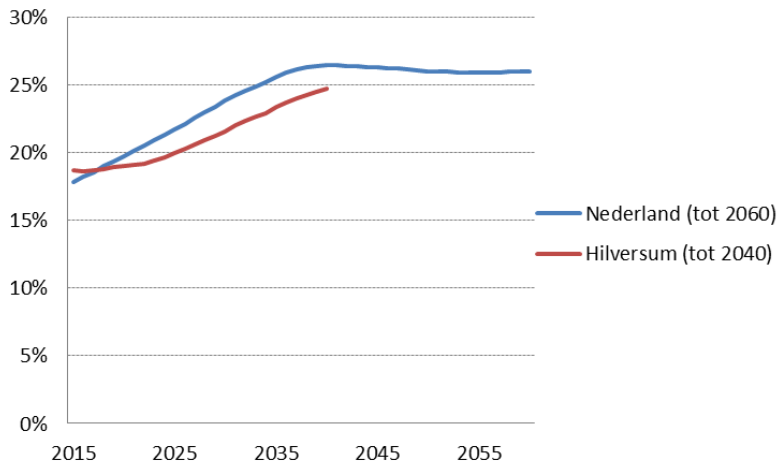


Bron: Internet/Bewerking RIGO

Een andere potentiële faalfactor is de vraag naar dit type appartementen op de lange termijn. De huidige grote toename van het aantal ouderen in Nederland wordt immers deels veroorzaakt door een geboortegolf in het verleden. Als die golf voorbij is getrokken, zal ook de vraag weer inzakken. We belichten dit aan de hand van CBS-bevolkingsprognoses. Figuur 7 toont de CBS-prognose van het 65+-percentage tot 2060 voor Nederland en tot 2040 voor Hilversum. Het CBS voorspelt dat het Nederlandse percentage stijgt van 17,5% nu naar 26,5% in 2040. Daarna stabiliseert het aandeel 65+ min of meer. De regionale prognose van het CBS gaat niet tot 2060 maar tot 2040. Daarin wordt de gemeente Hilversum apart onderscheiden. Uit de regionale CBS-prognose blijkt dat het aandeel 65+ in Hilversum stijgt van 18,5% in 2014 tot 24,7% in 2040. Figuur 7 laat zien dat het aandeel 65+ in Hilversum tot 2020 vrijwel constant blijft en pas daarna gelijke tred houdt met de landelijke trend.

¹² Inclusief verpleeghuizen.

Figuur 7. Het aandeel 65+ in de toekomst



Bron: CBS

Deze prognoses suggereren dat op demografische gronden mag worden verwacht dat de vraag naar woonzorg-appartementen in de komende 45 jaar niet opeens zal inzakken. Daarbij is wel een kanttekening op zijn plaats, want hoewel het aantal ouderen in Nederland tot grote hoogte zal stijgen is het niet gezegd dat de woonzorgvoorkeuren van ouderen zo blijven als nu. Mogelijk stellen de ouderen van de toekomst hun vraag naar een woonzorg-arrangement uit tot latere leeftijd, omdat zij langer vitaal zijn. Het lijkt in onze ogen echter niet waarschijnlijk dat een dergelijk 'indroogeffect' de grote toename van het aantal ouderen teniet kan doen. Kortom: ook op de lange termijn zal de demografische vraag in potentie groot genoeg zijn.

Resumerend

Samenvattend concluderen we dat het succes achter De Reiger door een combinatie van factoren tot stand is gekomen. Ten eerste was er sprake van een grote (opgekropte) vraag vanuit de buurt zelf. De appartementen werden in de markt gezet als aanleunwoningen met een voorrangsregeling. Mensen zagen dit als een buitenkans, mede gelet op het feit dat de huidige (eengezins)woning zonder aanpassingen op termijn niet meer zou voldoen. Kerkelanden is een eenzijdige buurt doordat 75% van de woningvoorraad tussen 1965 en 1975 werd gebouwd. Veel buurtbewoners zijn gehecht geraakt aan de buurt en het gevolg is dat er relatief veel ouderen wonen in een eengezins-corporatiewoning uit de tijd dat de buurt werd aangelegd. Het aandeel 65+ in Kerkelanden is met 35% twee keer het Nederlands gemiddelde. Men heeft er een smallere beurs dan gemiddeld. Ouderen zijn vaker dan gemiddeld alleenstaand en zij beoordelen hun gezondheid vaker als zwak.

De Reiger is voor 30% gevuld met mensen van buiten Kerkelanden. Een analyse van de directe omgeving laat zien dat Kerkelanden kan rekenen op een relatief grote potentiële vraag uit de directe omgeving. Ook in de toekomst lijkt die vraag gewaarborgd omdat de toename van het aantal ouderen in Hilversum na 2020 gelijke tred houdt met de landelijke trend, waarin het aandeel 65+ tot 2040 blijft stijgen en daarna stabiliseert.

4.2 Naar kansrijke buurten

In deze paragraaf onderzoeken we waar in Nederland projecten zoals De Reiger mogelijk kans van slagen zouden kunnen hebben. Om daarvan een indicatie te krijgen, vergelijken we de overige Nederlandse buurten op de kenmerken die in de voorgaande paragraaf de revue passeerden.

Twynstra Gudde

De potentiële vraag leiden we af aan de hand van de volgende karakteristieken:

- Buurt: het aandeel ouderen; opleidingsniveau; inkomen; veel woningen van bouwjaren 1965-1985; weinig van bouwjaren na 2000; aandeel corporatie-egw.
- Omgeving: aantal ouderen in een straal van 5 en 10 km.

De basisgedachte achter de hier ontwikkelde buurttypologie luidt dat een buurt deze acht factoren dient te combineren om in potentie gunstige vraagomstandigheden voor een Reigerachtig project te hebben. We kiezen daarbij de volgende drempelwaarden:

0. **Ongunstige** vraagomstandigheden: 0,00 - 0,50 x Score Kerkelanden
1. **Mogelijk gunstige** vraagomstandigheden: 0,50 - 0,66 x Score Kerkelanden
2. **Gunstige** vraagomstandigheden: 0,67 - 0,75 x Score Kerkelanden
3. **Zeer gunstige** vraagomstandigheden: > 0,75 x Score Kerkelanden

Ter illustratie: In Kerkelanden is 35% van de buurtbewoners 65 jaar of ouder. Alle buurten met een aandeel van lager dan $0,5 \times 35\% = 17,5\%$ scoren 'ongunstig' op de indicator 'aandeel ouderen'. Buurten met een score hoger dan $0,75 \times 35\% = 26,3\%$ scoren op dit onderdeel 'zeer gunstig'. In een buurt is sprake van zeer gunstige vraagomstandigheden indien alle acht indicatoren op 'zeer gunstig' staan. De omstandigheden zijn gunstig als alle indicatoren tenminste op 'gunstig' of hoger staan.

Het concurrerende aanbod wordt analoog in vier categorieën ingedeeld aan de hand van het op internet gevonden aanbod in en rond de buurt (zoals beschreven onder faalfactoren). Daarbij is 0,5 x de score van Kerkelanden wederom gebruikt als drempelwaarde tussen 'ongunstig' en 'mogelijk gunstig'. De twee resterende drempelwaarden zijn zo gekozen dat de resterende categorieën van vergelijkbare grootte zijn¹³. Vraag en aanbod worden vervolgens in een kruistabel aan elkaar geconfronteerd:

vraag \ aanbod	niet gunstig	mogelijk gunstig	gunstig	zeer gunstig	aantal
niet gunstig					11386
mogelijk gunstig					227
gunstig					31
zeer gunstig					19
aantal buurten	3732	2607	2782	2542	11,663

■ sterk gelijkend
 ■ gelijkend
 ■ enigszins gelijkend
 ■ onvergelijkbaar

Uit de tabel blijkt bijvoorbeeld dat de vraagomstandigheden in 11.386 van de 11.663 buurten als 'niet gunstig' worden beoordeeld; in 227 zijn ze 'mogelijk gunstig' en in 31+19 'gunstig' tot 'zeer gunstig'. De aanbodomstandigheden worden op grond van de beschikbare data voor 3.732 buurten als 'niet gunstig' aangemerkt; in 2.542 buurten zijn ze 'zeer gunstig'.

Een buurt wordt nu als 'onvergelijkbaar' met Kerkelanden aangemerkt als de omstandigheden aan de vraag of aanbodzijde niet gunstig zijn. Daarentegen is een buurt 'sterk gelijkend' als aan één van beide zijden de omstandigheden 'zeer gunstig' zijn en de andere zijde tenminste 'gunstig' scoort. Deze classificering volgend worden de 11,6 duizend Nederlandse buurten als volgt ingedeeld:

Onvergelijkbaar	98,4%		
Enigszins gelijkend	0,9%	109 buurten	met in totaal 218 duizend inwoners
Gelijkend	0,6%	67 buurten	met in totaal 98 duizend inwoners
Sterk gelijkend	0,1%	12 buurten	met in totaal 13 duizend inwoners

¹³ De aan de vraagzijde gehanteerde drempelwaarden 0,66 en 0,75 zijn hier minder onderscheidend omdat we bij het aanbod met minder variabele werken. Derhalve is ervoor gekozen de resterende categorieën bij benadering van vergelijkbare grootte te maken.

Onderstaande tabel toont de 12 sterk gelijkende buurten volgens de hiervoor ontwikkelde buurttypologie. De buurten hebben een gemiddeld inwonertal van circa 1.500, waarvan gemiddeld ongeveer 20% ouder is dan 65 jaar. Een overzicht van de 176 (enigszins) gelijkende buurten wordt op aanvraag bij de auteurs verstrekt.

Tabel 18. Sterk gelijkende buurten

Gemeente	Buurtnaam	Gemeente	Buurtnaam
Brummen	Noorder Enk	Hellendoorn	De Blenke
Edam-Volendam	Edam-Singelwijk	Muiden	Mariahoeve Muiden
Goeree-Overflakkee	Horrelshoogten	Oldambt	Nieuweschans Nieuwbouw
Haaksbergen	De Pas	Rijssen-Holten	Holten-De Haar
	De Els	Schagen	Waldervaart-Zuid
Hellendoorn	Den Dam	Westerveld	Wilhelminaord

Enkele kanttekeningen

De hier ontwikkelde buurttypologie moet worden gezien als indicatief. Niet meer, maar ook niet minder. De buurten zijn geselecteerd op grond van gelijkenis met Kerkelanden met betrekking tot de huidige omstandigheden van vraag en aanbod. Gelijkenis is afgemeten aan indicatoren die voorhanden waren in de beschikbare databronnen. Van die indicatoren kan niet worden vastgesteld of ze feitelijk hebben bijgedragen aan het succes van De Reiger. Die relatie – tussen de indicatoren voor het Reigersucces – kan alleen op argumenten of het gezonde verstand aannemelijk worden gemaakt. Bovendien is er geen garantie dat de betreffende indicatoren het succes geheel kunnen verklaren; er zijn misschien succes- en faalfactoren buiten beschouwing gebleven. De grenzen tussen de verschillende gradaties van vergelijkbaarheid zijn in wezen arbitrair gekozen. Wij komen nu uit op 12 sterk gelijkende buurten. Maar met iets andere keuzes kunnen we ook uitkomen op 25 of 100 sterk gelijkende buurten. Ook is de modellering van de vraagomstandigheden tamelijk streng, omdat een buurt aan acht criteria moet voldoen. Wanneer we één daarvan laten vallen resulteert dat per definitie in meer buurten met gunstige vraagomstandigheden. Bij wijze van gevoeligheidsanalyse hebben we de (zeer onderscheidende) variabele ‘dominantie van bouwjaarperiode 1965-1985’ laten vervallen. Het aantal buurten met mogelijk gunstige vraagomstandigheden neemt dan toe van 227 naar 414; de gunstige buurten van 31 naar 59 en de zeer gunstige buurten van 19 naar 41. Het aantal sterk gelijkende buurten komt dan uit op 30 (was 12). Van die extra 18 sterk gelijkende buurten blijken 12 buurten in de oorspronkelijke modellering ‘onvergelijkbaar’. Het laten vallen van een criterium heeft overigens geen gevolgen voor 12 oorspronkelijk als sterk gelijkend aangemerkte buurten; die blijven dat¹⁴. Daarmee wordt nog eens onderstreept dat de buurtselectie niet ongevoelig is voor de keuze van de indicatoren. Met andere woorden: dat buurten in de hier ontwikkelde buurttypologie als ‘onvergelijkbaar’ worden geclassificeerd, wil niet meteen zeggen dat een Reigerachtig project daar volstrekt kansloos is. De classificering ‘onvergelijkbaar’ zegt alleen dat de omstandigheden van vraag en aanbod niet sterk overeenkomen met die van Kerkelanden.

Resumerend

In deze paragraaf staat de vraag centraal of het mogelijk is om op basis van één succesvolle casus vast te stellen of in Nederland meer buurten zijn aan te wijzen waarin een project als De Reiger kansrijk zou kunnen zijn. We kijken daarvoor naar de mogelijke succes- en faalfactoren die konden worden geïdentificeerd bij De Reiger. Die gevonden factoren hebben alle betrekking op de lokale omstandigheden van zowel de potentiële vraag naar deze woonzorgappartementen als de aanwezigheid van concurrerend aanbod.

¹⁴ In de oorspronkelijke setting met acht criteria aan de vraagzijde wordt Kerkelanden zelf op 95,3% van de ‘gelijkenis-distributie’ voorspeld. Als de bouwjaarindicator vervalt is dat 89,1%.

Per buurt wordt de potentiële vraag in beeld gebracht aan de hand van sociale en demografische gelijkenis met Kerkelanden, de woningvoorraad (dominantie van bouwperiode 1965-1985¹⁵; corporatie eengezinswoningen) alsmede de aanwezigheid van ouderen in de directe omgeving van de buurt. Voor het concurrerende aanbod is een relatieve maatstaf geconstrueerd met behulp van een (niet-volledig) postcodebestand van woonzorgaanbod. Voor dit onderzoek hebben we van twee websites (zorgkaartnederland.nl en woonz.nl) het aanbod in kaart gebracht. Hiermee konden circa 3.000 postcodes van woon-zorgcomplexen¹⁶ en -appartementen worden geïdentificeerd.

Er zijn in dit onderzoek 12 'sterk gelijkende' buurten geïdentificeerd verspreid over het land. Daarnaast zijn nog 67 'gelijkende' en 109 'enigszins gelijkende' buurten geïdentificeerd. Dit zijn dus buurten waar mogelijk een concept als De Reiger succesvol zou kunnen worden toegepast.

Echter, deze buurten zijn louter en alleen op basis van de buurtomstandigheden naar voren gekomen voor zover daarover statistische gegevens beschikbaar waren. Het is niet uitgesloten dat relevante succes- en faalfactoren buiten beschouwing zijn gebleven. De methode is niet ongevoelig voor de keuze van indicatoren. Dat buurten in de hier ontwikkelde buurttypologie als 'onvergelijkbaar' worden geclassificeerd, wil niet meteen zeggen dat een Reigerachtig project daar volstrekt kansloos is. Anderzijds benadrukt zij dat nader onderzoek ter plaatse nodig is om zeker te weten of de als 'sterk gelijkend' aangemerkte buurten ook daadwerkelijk kansrijk zijn.

¹⁵ In Kerkelanden is driekwart van de voorraad gebouwd in 1965-1975. In de typologie worden ook de bloemkoolwijken meegenomen. Vandaar de verbreding van de bouwjaarperiode tot 1985.

¹⁶ Inclusief verpleeghuizen.

Twynstra Gudde

Bijlagen

Format voor interviews met bewoners van De Reiger

Sinds wanneer woonachtig in De Reiger:

Ik ben de eerste bewoner:

Hoe woonde u hiervoor:

Locatie

Type woning

Eigendom

Huurprijs/hypotheek

Tuin

Aantal kamers

Woongenot: cijfer

Aanpassingen aanwezig?

Al een verzoek gedaan op WMO-gelden?

Was u op zoek naar een andere woning toen u over De Reiger hoorde/las etc. of andersom?

Was de verhuizing noodzakelijk of preventief?

Waarom wilde u verhuizen?

Waar was u naar op zoek?

Wat sprak u aan in De Reiger?

Waarom gekozen voor De Reiger?

Had u in uw vorige woning oud kunnen worden?

Wat was een alternatief geweest?

Hoe ervaart u het wonen in De Reiger:

Cijfer woning

Cijfer complex

Cijfer buurt

Pluspunten

Minpunten

In hoeverre maakt u gebruik van voorzieningen in de flat Kerkelanden?

Welke voorzieningen?

In hoeverre maakt u gebruik van voorzieningen in de buurt

Welke voorzieningen en hoe vaak?

Hoe vaak maakt u gebruik van de loopbrug?

Hoe vaak maken bezoekers van uw huishouden gebruik van de loopbrug?

Gezondheid en zorg vraag

Huishoudenstype

Inkomen/etniciteit/leeftijd/geslacht/partner

Huurprijs nu?

Wat vindt u van de huurprijs nu?

In hoeverre is het aanbod aan voorzieningen bij flat Kerkelanden afgebouwd? Hoe ervaart u dit?

Zou u onder de huidige omstandigheden nog steeds gekozen hebben voor een woning in De Reiger?

Spijt?

Verslag uitkomsten interviews bewoners De Reiger

De woontoren:

- Door meerdere bewoners wordt benoemd dat ze het prettig vinden dat er twee liften in de woontoren zijn.
- Uit de gesprekken blijkt dat nadat de bewoners in de woontoren zijn getrokken er nog diverse dingen aangepast zijn om e.e.a. geschikt te maken voor ouderen. Voorbeeld: liften die langer open staan om ook mensen op een scootmobiel de tijd te geven om de lift te betreden.
- In de woontoren zijn appartementen met verschillend uitzicht op het groen, de parkeerplaatsen en de woonzorgflat Kerkelanden of een combinatie van beide. Hierdoor is er voor ieder wat wils. In de gesprekken is dit terug te horen. Mensen zijn allen tevreden met het uitzicht dat ze hebben en hebben er bewust voor gekozen.

Keuze om te verhuizen:

- Een groot deel van de bewoners reageerde al geruime tijd op vrijkomende woningen in de andere twee woontorens (aanleunwoningen van HilverZorg), maar kwamen nooit aan de beurt. De bouw van de derde woontoren en de voorrangsregels (plus in Kerkelanden met een huurwoning) gaf de bewoners het gevoel dat er een unieke kans ontstond die ze niet konden laten liggen. Dat het mooie, ruime appartementen betreft is mooi meegenomen, maar de bewoners waren sowieso sterk geneigd 'ja' te zeggen en zouden ook een appartement in één van de twee andere torens niet afgeslagen hebben.
- Het verschil tussen zelfstandig wonen in de derde toren en het aanleunen in de andere twee torens is bij de bewoners niet altijd even duidelijk. 'HilverZorg zorgt voor mij' wordt door de bewoners sterk beleefd.

Appartementen:

- Bewoners vinden het prettig dat er in de appartementen al rekening is gehouden met het feit dat mensen minder goed te been zijn/worden. Zo zijn er geen drempels in de woningen aanwezig en in plaats van gewone openslaande deuren zijn er schuifdeuren tussen de verschillende kamers geplaatst, die ook eenvoudig open te maken zijn wanneer iemand met een rollator loopt.
- Een minpunt dat door verschillende bewoners wordt genoemd, is de hoogte van het kijkgaatje in de voordeur van het appartement. Voor veel mensen is deze te hoog, waardoor ze niet van te voren kunnen zien wie er aan de voordeur staat.
- Door verschillende bewoners is aangegeven dat de woningen goed zijn geïsoleerd en dat je zowel van buiten als ook van medebewoners niets hoort. Dit wordt als prettig ervaren.
- Over algemeen zijn mensen tevreden met hun huidige woning en zien ze het als een verbetering op hun vorige woonsituatie. Een enkeling deelt deze mening niet, dit komt door ontevredenheid over de huidige woonsituatie (beperkte geschiktheid woning) of door het gemis van de omgeving/sociale contacten bij de vorige woning/woonomgeving.

Loopbrug

- De waardering van de loopbrug hangt niet samen met het gebruik er van. Ongeacht of mensen er wel of niet gebruik van maken, alle bewoners zijn het er over eens dat het erg fijn is dat hij er is. Toen de bewoners in de woontoren kwamen wonen was deze brug er nog niet. Die is pas later gerealiseerd. Verschillende bewoners geven aan dat ze een pasje gebruiken om gebruik te kunnen maken van de brug (die hebben ze moeten kopen).
- De aanwezigheid van de brug geeft een veilig gevoel.

Aanleunwoning? Dienstverlening Kerkelanden

- Uit de gesprekken blijkt dat lang niet iedereen op de hoogte is van het feit dat ze niet in een aanleunwoning wonen. Ook wordt veelvuldig de vergelijking gemaakt met de andere woontorens (ten positieve en ten negatieve). Daarnaast zijn ook lang niet alle bewoners op de hoogte van het feit dat HilverZorg haar diensten aan het afbouwen is. De gemene deler is dat er veel onduidelijkheid is voor de bewoners en dat ze niet precies weten wat de stand van zaken is.
- Sommige bewoners zijn in de veronderstelling dat HilverZorg op ze let en dat het een veilig gevoel geeft dat ze bij HilverZorg terecht kunnen als het slechter met ze gaat.
- Verder zijn er enkele bewoners die hopen op de komst van de vierde woontoren, maar niet weten of die er nu wel of niet komt.
- Een bewoner geeft aan dat de thuiszorg (verpleging) van HilverZorg met een looper binnenkomt. De bewoner vindt dit vreemd. Bij de aanleunwoningen is dit gebruikelijk, maar bij het zelfstandig wonen zou dit niet de gang van zaken moeten zijn. Behandelt het personeel van HilverZorg de bewoners van de aanleunwoningen hetzelfde als van deze derde woontoren?
- Er bestaat ook verwarring over de alarmservice van HilverZorg: sommige bewoners geven aan dat ze daar op aangesloten zijn en dat het momenteel werkzaam is. Anderen geven aan aangesloten te zijn, maar dat de service momenteel niet geleverd wordt. Weer anderen geven aan wel een kastje te hebben, maar nooit de mogelijkheid gehad te hebben zich aan te sluiten, terwijl ze dit wel willen.

Omgeving

- Mensen hechten veel waarde aan de (woon)omgeving.
- De nabijheid van een winkelcentrum en diverse andere voorzieningen op loopafstand wordt door alle bewoners gewaardeerd.
- De groene omgeving en nabijheid van een parkje wordt door meerdere bewoners benoemd als prettig.
- Enkele appartementen hebben 's winters (wanneer de bomen kaal zijn) uitzicht op het industrie-terrein. Dat wordt als een minpunt ervaren.
- Activiteiten die worden georganiseerd, worden erg gewaardeerd (ongeacht of mensen hier wel of niet aan deelnemen). Door verschillende bewoners wordt genoemd dat er altijd wel iets te doen is in de omgeving. Bewoners ontvangen een krantje met activiteitenoverzicht voor de komende periode.

Bewoners

- Een deel van de huidige bewoners van De Reiger is er in 2012 komen wonen en is afkomstig uit een huurwoning uit de buurt (Kerkelanden) (zo niet, dan komen ze over het algemeen ook uit Hilversum).
- Merendeel van de mensen is niet meer zo goed ter been en heeft een stok/rollator en/of scootmobiel.
- Het sociale contact in de woontoren verschilt per verdieping en per persoon. Op bepaalde verdiepingen is het sociale contact goed en worden er diverse activiteiten met elkaar ondernomen, denk aan gezamenlijk koffiedrinken, op bezoek komen tijdens verjaardagen, maar ook een oogje in het zeil houden. Op één verdieping is afgesproken dat de bewoners 's avonds een koordje aan hun voordeur hangen wanneer ze gaan slapen. De afspraak is dat je hem de volgende ochtend voor 10.00 uur weer weghaalt, is dit niet gebeurd dan is er wat aan de hand en wordt er actie ondernomen.

Gezondheid

- Het verhuizen naar De Reiger heeft in het algemeen niet bijgedragen aan een verbetering van de gezondheid. De meeste bewoners geven aan niet meer (en niet minder) te zijn gaan bewegen. Een aantal bewoners geeft aan dat het traplopen nu helemaal niet meer gaat. In de vorige woning moesten ze wel traplopen, dat ging moeilijk, maar men bleef wel geoefend.

WMO-gelden

- Het overgrote deel van de bewoners hadden nog geen beroep gedaan op WMO-gelden alvorens zij naar De Reiger verhuisden. In De Reiger zelf hebben de meeste bewoners geen behoefte aan aanpassingen. Alleen het aanbrengen van beugels en stoeltjes in de badkamer wordt genoemd.

Bronnenlijst

Bakker, W. en M. Damen (2015). Best practice seniorenhuisvesting; Effectanalyse van De Reiger in Hilversum, RIGO Research en Advies, Amsterdam, rapportnummer P29920

Buys, A. (2005), Verhuisketens in Amsterdam; reconstructie en effectverkenningen, RIGO Research en Advies, Amsterdam, rapportnummer 88280

Centraal Bureau voor de Statistiek (2015), Regionale bevolkingsprognose, CBS-Statline

'Verlengde verhuisketens'. RIGO Research en Advies, Amsterdam, rapportnummer P18000

Wever, E. et al (2012), MKBA Woonfraude; Een Tien voor MKBA onderzoek, RIGO Research en Advies, Amsterdam, rapportnummer P22390

WoON (2012), Woononderzoek Nederland 2012

Zorgkaartnederland (2015), www.zorgkaartnederland.nl

Woonz (2015), www.woonz.nl

Zeelenberg, S., M. Sleurink en J. Buitendijk (2014), Ouderen over de drempel? Evaluatie van de Seniorenmakelaar, RIGO Research en Advies, Amsterdam, rapportnummer P26980

Zeelenberg S. et al (2013), Meer schakels in de keten; Evaluatie van het SEV-experiment