

# “Financiële Arena Samenvatting Toelichting (F.A.S.T.) Tool”

Eindrapportage 3MN, studenten Stad & Land in samenwerking met Woonkr8



Figuur 1 (hetkanwel, sd)

  
**HAN UNIVERSITY  
OF APPLIED SCIENCES**

**WOONKR8**  
Samenwerkende corporaties in de regio Arnhem-Nijmegen

Datum: 8 januari 2021  
Opleiding: Minor Stad & Land  
Studenten: Marit Copray  
Maarten Murre  
Noud Postulart  
Milan van Bergen  
Begeleiding: Dort Spierings  
Gijs Pelgrom  
Leo van der Kooij

## Voorwoord

Deze eindrapportage is ontwikkeld tijdens de minor Stad&Land aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. Dit verslag is opgesteld als verantwoording van het eindproduct wat we hebben ontwikkeld voor de opdrachtgever, de coalitie collectief wonen van Woonkr8. Ze hebben aan ons als studenten gevraagd om een tool te ontwikkelen die initiatiefgroepen voor collectief wonen helpt om hun maatschappelijke en financiële meerwaarde zichtbaar te maken.

Vanuit de minor Stad&Land met haar interdisciplinaire insteek zijn wij als vier studenten van de opleidingen Land- en watermanagement, Bouwkunde, International Spatial Development en Mobiliteit aan de slag gegaan met dit project. Door middel van literatuuronderzoek, het bijwonen van workshops, seminars, gastcolleges en interviews zijn wij bekend geworden met het concept collectief wonen. Voorheen was dit voor ons een onbekende wereld, maar ondertussen zijn we hier dankzij deze opdracht op een unieke manier mee in aanraking gekomen.

Dit hebben we allereerst te danken aan onze opdrachtgever, de coalitie collectief wonen van Woonkr8, die ons deze uitdagende en veelzijdige opdracht hebben gegeven en ons van input, kennis en feedback voorzien. Hartelijk dank daarvoor.

Daarnaast willen we onze externe adviseur Jochum Deuten bedanken die ons met de inhoud van de tool heeft geholpen, ons kritisch na heeft laten denken en zijn zienswijzen met ons heeft gedeeld. Zijn hulp is essentieel geweest om dit project met een goede onderbouwing vorm te geven en hij heeft geholpen om tijdens het ontwikkelproces de eindgebruiker in het oog te krijgen.

De medestudenten van de minor Stad&land willen we ook niet vergeten. We hebben tijdens de veelzijdige colleges en interdisciplinaire workshops gevraagd en ongevraagd feedback gekregen. Dit heeft ons verder gebracht en zorgde voor een aanstekelijke leer- en werkcultuur.

Als laatste willen we onze begeleiders Dort Spierings, Gijs Pelgrom en Leo van der Kooij bedanken. Dort Spierings, die allereerst als vormgever van deze minor deze interessante opdracht voor ons heeft verkregen en daarnaast allerlei inspirerende (gast)colleges en workshops heeft georganiseerd. Dit heeft ons beeld van het vakgebied verbreed en bijgedragen aan onze doelstellingen om de minor te volgen. Ook heb je ons zowel op proces als inhoud tijdens het project voorzien van je zienswijze en ervaring. Heel erg bedankt. Gijs Pelgrom willen we bedanken voor zijn kunsten om ons aan het denken te zetten, te inspireren en de verbinding die hij steeds beoogde bij de minorgroep te realiseren. Dit werd gewaardeerd. Ook Leo van der Kooij willen we bedanken voor zijn begeleiding tijdens de workshops, de verschillende seminars en de kritische vragen die ons aan het denken konden zetten. Hartelijk bedankt.

We wensen iedereen veel leesplezier bij deze eindrapportage en hopen dat het ten goede komt bij iedereen die collectief wonen een warm hart toe draagt.

## Samenvatting

Woongroep initiatieven hebben vaak ambities die overeenkomsten hebben met wensen die in de samenleving bestaan (zoals betaalbaar wonen en voorkomen van eenzaamheid). Echter vinden deze initiatieven het moeilijk om hun ambities en de meerwaarde van hun collectief uit te leggen aan betrokken personen en partijen. Deze groepen moeten vaak concurreren met commerciële partijen om hun woningen te kunnen realiseren. Hierdoor heeft de coalitie collectieve woonvormen (Woonkr8) besloten om de initiatiefnemers te helpen. Daarbij is de volgende hoofdvraag opgesteld:

*“Wat is de maatschappelijke en financiële toegevoegde waarde van collectieve woonvormen/collectief particulier opdrachtgeverschap voor marktpartijen, woningcorporaties, gemeenten en de woonvormen zelf en welke tool kan er gebruikt/ontwikkeld worden om dit aan te tonen?”*

De doelstelling die hiervoor is opgesteld luidt als volgt: “Ontwikkel in aanvulling op de bestaande training voor collectieve woongroep initiatieven een trainingsonderdeel dat ingaat op de maatschappelijke meerwaarde van het eigen initiatief. Dit nieuwe onderdeel zoveel mogelijk koppelen aan bestaande praktisch uitvoerbare instrumenten voor effectmeting (MKBA, effectenarena, effectencalculator) die aansluiten bij de mogelijkheden van de deelnemers van deze training (woongroep initiatieven).

Om antwoord te geven op bovenstaande hoofdvraag en de doelstelling te behalen zijn er verschillende onderzoeksmethodes toegepast, Namelijk:

Literatuuronderzoek; hierbij wordt er gefocust op de toegevoegde waarde van collectieve woonvormen. Expert interviews & diepte interviews; hierbij worden de bevindingen uit het literatuuronderzoek gebruikt om het gesprek aan te gaan met experts op het gebied van collectieve woonvormen, maatschappelijke impact, financieel rendement/projectontwikkeling en ervaringsdeskundigen van collectieve woonvormen.

Vanuit een multi criteria-analyse die gebaseerd is op het literatuuronderzoek, interviews met initiatiefgroepen en gesprekken met experts valt in het kort te concluderen dat de EffectenArena als bestaande tool het meest geschikt is. Dit instrument was in de bestaande vorm echter niet compleet en vereiste een aanvulling. Om deze aanvulling voor de EffectenArena vorm te geven is er met de opdrachtgever overlegd wat er ontbrak bij de tool. Vanuit dit gesprek zijn de volgende eisen opgesteld:

- Bruikbaar zonder professionele hulp;
- bruikbaar in teamverband;
- focus op maatschappelijke meerwaarde maar met een toevoeging van een simpele manier om financiële meerwaarde aan te geven;

- het moet mogelijk zijn om gebruikt te worden door verschillende groepen; en
- Presenteerbare uitkomst.

De bestaande EffectenArena biedt een geschikte werkvorm en de meest belangrijke stappen kunnen doorlopen worden om als basis voor een MKBA tool te dienen. Naast de EffectenArena, die dankzij dit onderzoek geschikt is gemaakt voor gebruik bij initiatiefgroepen (door deze te vereenvoudigen), is er aanvullend een product ontwikkeld welke ervoor zorgt dat de financiële meerwaarde ook kan worden aangetoond. Hiervoor is een format ontwikkeld dat met behulp van Excel door elke initiatiefgroep gebruikt kan worden. Als laatste stap wordt er uitgelegd aan de initiatiefgroepen hoe dit op een onderbouwde manier kan worden gepresenteerd naar de stakeholders. Samen vormt dit de F.A.S.T. tool, dit staat voor Financiële, Arena, Samenvatting en Toelichting tool. Deze verschillende onderdelen van de tool kunnen dankzij een drietal webinars door de initiatiefgroepen zelfstandig worden doorlopen.

## Inhoudsopgave

<b>Voorwoord</b> .....	<b>2</b>
<b>Hoofdstuk 1: Introductie &amp; methodiek</b> .....	<b>8</b>
1.1 Onderzoeksvraag .....	9
1.2 Onderzoeksdoelstelling.....	10
1.3 Methodiek .....	10
1.4 Ontwikkelmodel.....	11
<b>Hoofdstuk 2: Collectief wonen, welke meerwaarde zijn er en welke instrumenten kunnen dit weergeven?</b> .....	<b>13</b>
2.1 Wat is op basis van de wetenschappelijke literatuur bekend over de maatschappelijke en financiële toegevoegde waarde van collectieve woonvormen?.....	13
2.2 Welke best practices/bad practices van collectieve woonvormen op het gebied van de inzichtelijk gemaakte toegevoegde waarde zijn er in Nederland bekend?.....	21
2.3 Welke instrumenten zijn geschikt om de toegevoegde waarde van collectieve woonvormen voor marktpartijen, woningcorporaties, gemeenten en de woonvormen zelf inzichtelijk te maken?.....	23
2.3.1 Multi Criteria Analyse .....	27
<b>Hoofdstuk 3: Expert &amp; diepte interviews</b> .....	<b>27</b>
3.1 Interview highlights .....	28
3.2 De vereiste van de tool.....	30
<b>Hoofdstuk 4: Ontwikkeling en aanpassing MKBA tool</b> .....	<b>31</b>
4.1 Bruikbaar zonder professionele hulp (Mini EffectenArena, deel 1 van de tool) .....	31
4.2 Bruikbaar in teamverband (Mini EffectenArena, deel 1 van de tool) .....	32
4.3 Focus op maatschappelijke meerwaarde maar met een toevoeging van een simpele manier om financiële meerwaarde aan te geven (Financiële tool, Deel 2 van de tool).....	32
4.4 Bruikbaar voor verschillende groepen (Gehele tool, deel 1-3) .....	33
4.5 Presenteerbare uitkomst (Samenvatting, Deel 3 van de tool).....	34
4.6 Eindresultaat van de tool.....	35
<b>Hoofdstuk 5: Testresultaten &amp; implementatie F.A.S.T. Tool</b> .....	<b>36</b>
5.1 Testopstelling en omstandigheden .....	36
5.2. Resultaten.....	36
5.3 Conclusie .....	37
<b>Hoofdstuk 6: Conclusie &amp; aanbevelingen</b> .....	<b>38</b>
Conclusie .....	38
Aanbevelingen .....	40
<b>Bibliografie</b> .....	<b>42</b>

## Lijst van de figuren

Figuur 1 (hetkanwel, sd) .....	1
Figuur 2 Ontwikkelmodel (3MN, 2020) .....	11
Figuur 3 Helofytenfilter (www.ecofyt.nl) .....	<b>Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.</b>
Figuur 4 Verkeersbord autodelen (wolphaartsdijk.com) .....	14
Figuur 5 Aftoppingsgrenzen t.o.v. huishoudens inkomsten (Rijksoverheid, 2021) .....	18
Figuur 6 Positioneren CPO t.o.v. vormen van zeggenschap (Beenders, 2011) .....	21
Figuur 7 Voorbeeld EffectenArena (Instrumentwijzer, 2020) .....	23
Figuur 8 SROI (radaradvies, 2020) .....	24
Figuur 9 MCA (Eigen ontwerp, 2020) .....	27
Figuur 10 voorbeeld van een groep met de bijbehorende criteria (Eigen ontwerp, 2020) .....	28
Figuur 11 kleine EffectenArena (Jochum Deuten, 2020) .....	31
Figuur 12 Voorbeeld kostenberekening (Eigen ontwerp, 2020) .....	33
Figuur 13 Totaal plaat kosten (Eigen ontwerp, 2020) .....	33
Figuur 14 Presentatie formulier voorbeeld (Eigen ontwerp, 2020) .....	34

## Lijst met afkortingen

CCW -	Coalitie Collectieve Woonvormen
CPO -	Collectief Particulier Opdrachtgeverschap
F.A.S.T. -	Financiële Arena Samenvatting Toelichting
HAN -	Hogeschool van Arnhem en Nijmegen
F.A.S.T. -	Financiële Arena Samenvatting Toelichting
MBC-	Maatschappelijke Business Case
MCA -	Multi Criteria Analyse
MKBA-	Maatschappelijke kosten- batenanalyse
SROI -	Social Return on Investment
WBVG -	Woningbouwvereniging Gelderland
Woonkr8 -	Woonkr8 is het samenwerkingsverband in de woningmarkt regio Arnhem-Nijmegen
3MN -	Maarten, Marit, Milan & Noud (groep werkzame studenten aan het project)



## Lijst met moeilijke woorden

Aftoppingsgrenzen - “De 'aftoppingsgrens' is een begrip uit de huurtoeslag. Als je huurprijs hoger is dan deze grens wordt je huurtoeslag 'afgetopt' ofwel verlaagd.” (woonbond, 2021)

EffectenArena - “De Effectenarena is een instrument dat helpt om de relatie tussen investeringen, maatregelen en effecten in beeld te krijgen.” (Lustenhouwer, 2020)

Tender - “Een tender, oftewel een aanbesteding, is een procedure waarbij een opdrachtgever aan bedrijven vraagt om een bepaalde dienst of product uit te voeren. Bedrijven schrijven zich met een offerte in op het werk of dienst. De opdrachtgever weegt vervolgens op basis van prijs en kwaliteit af welke inschrijver de opdracht wordt gegund.” (houseoftenders, 2020)

Vraag-gestuurde huisvesting - “Gericht op de bevrediging van de vraag naar een bepaald product of een bepaalde dienst, in dit geval huisvesting.” (anw.inl, 2020)

Helofytenfilter - “Een zuiveringsmoeras waarbij de wortels van bijvoorbeeld riet en lisdodde een prima leefomgeving creëren voor bacteriën die afvalstoffen uit het water zuiveren. In mindere mate nemen de moerasplanten zelf ook afvalstoffen op. Zo halen ze bijvoorbeeld fosfaat en stikstof uit het water.” (Ecopedia, 2021)

## Hoofdstuk 1: Introductie & methodiek

Collectieve woonvormen worden door woningcorporaties gezien als een vorm van “vraag-gestuurde” huisvesting. Hierin proberen burger-initiatiefgroepen met gedeelde woonwensen samen hun huisvesting te realiseren. Deze woonvorm kent een bepaalde vorm van collectiviteit, waarin bewoners bijvoorbeeld ruimtes en faciliteiten delen en samen een gemeenschap vormen. Hierdoor is het concept meer dan alleen een aantal woningen (Butot, 2017).

De krapte op de huidige woningmarkt, de introductie van de wooncoöperatie in de Woningwet, de economische crisis tussen 2008 en 2013 toen professionele ontwikkelaars nauwelijks actief waren en daardoor locaties beschikbaar waren, de toegenomen belangstelling voor collectieve woonvormen in de media, zijn een van de redenen die heeft geleid tot hernieuwde aandacht voor collectieve woonvormen. Huidige en te ontwikkelen collectieve woonvormen bieden woonruimte voor een doelgroep met veel eigen (regel)kracht en beperkte financiële middelen. Een groep bewoners die anders vaak terecht komt op de sociale huurmarkt waar ook grote krapte heerst. Provincie Gelderland stimuleert middels een nieuwe provinciale regeling CPO (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap) en heeft hun definitie verbreed naar ‘collectieve woonvormen’ (Provincie gelderland, 2016).

Woonkr8 is een samenwerkingsverband van 20 woningcorporaties in de regio Arnhem en Nijmegen en heeft de ambitie om tot 2025, 50 grote en kleine initiatieven op het gebied van collectieve woonvormen te (helpen) realiseren. Binnen Woonkr8 zijn diverse coalities gevormd die zich bezighouden met uiteenlopende thema's. Eén daarvan is de “Coalitie Collectieve Woonvormen” waar naast de WBVG ook Baston Wonen, Woonstichting Valburg, Volkshuisvesting Arnhem, Oosterpoort Wonen, Waardwonen en Talis deelnemen. De coalitie houdt zich onder andere bezig met de problematiek van de woonverenigingen, maar ook met andere thema's en diverse andere partijen.

3MN, Woonkr8 en de collectieve wooninitiatieven zelf zijn van mening dat collectieve woonvormen een belangrijke bijdrage leveren aan een aantal maatschappelijke thema's, zoals: leefbaarheid, aandacht en zorg voor elkaar en de (woon)omgeving, betaalbaar wonen, eenzaamheid verminderen, bevorderen van duurzaamheid en inclusie. Doelgroepen zijn daarmee enerzijds lagere inkomens zoals in bestaande woonverenigingen, anderzijds mensen met een zekere zorg in beschutte collectieve woonvormen en ten derde duurzame wooninitiatieven zoals ecodorpen als lewan en het bijna gerealiseerde Ecodorp Zuiderveld.

Tegelijkertijd ondervinden initiatieven in de opstartfase allerlei barrières. De collectieven en betrokken corporaties geven aan dat de ontwikkeling van woningbouw verloopt in vaste patronen en met vaste partijen. Gemeenten, woningcorporaties projectontwikkelaars en bouwers spelen het spel volgens bepaalde regels (Centraal Planbureau, 1997). Betrokken partijen zijn dit onder andere door efficiëntie en



bestaande wet- en regelgeving zo gewend. Omdat er verschillende partijen met verschillende belangen zijn die zich aan andere regels moeten houden kunnen burgercollectieven barrières ondervinden. De collectieven moeten veel verschillende partijen overtuigen met hun initiatief. Burgercollectieven ondervinden bijvoorbeeld de volgende barrières:

- Regelgeving (bijv. deelauto's versus parkeernormen).
- Complexiteit van juridische zaken (bijv. bestemmingsplan/omgevingswet).
- Financiering.
- Onbekendheid met het concept (De CW van droom naar daad., 2019).

Om deze reden worden er relatief weinig collectieve woonvormen gerealiseerd, terwijl zij oplossingen kunnen bieden voor bovenstaande maatschappelijke thema's. Echter betrokken partijen kennen de financiële en maatschappelijke waarde van collectieve woonvormen onvoldoende. Hierdoor staan gemeenten en marktpartijen vaak aarzelend tegenover collectieve woonvormen.

Het HAN expertisecentrum Krachtige Kernen heeft het Han Civil Society Lab gevraagd om studenten in te zetten op deze kwestie, Krachtige Kernen wil samen met Woonkr8 en betrokken woonverenigingen de toegevoegde waarde van collectieven onderzoeken en inzichtelijk maken voor alle betrokken partijen. Tijdens het onderzoek lag de focus op het creëren van een tool die gebruikt kan worden tijdens de bestaande trainingen die Woonkr8 aanbiedt. Deze trainingen helpen initiatiefgroepen om hun voorstel te ontwikkelen en uit te werken, de tool moet er voor zorgen dat de initiatiefgroep zelf in staat stelt om hun meerwaarde aan te tonen aan de verschillende stakeholders.

## 1.1 Onderzoeksvraag

*“Wat is de maatschappelijke en financiële toegevoegde waarde van collectieve woonvormen/collectief particulier opdrachtgeverschap voor marktpartijen, woningcorporaties, gemeenten en de woonvormen zelf en welke tool kan er gebruikt/ontwikkeld worden om dit aan te tonen?”*

### Deelvragen

- Wat is op basis van de wetenschappelijke literatuur bekend over de maatschappelijke en financiële toegevoegde waarde van collectieve woonvormen?
- Welke best practices/bad practices van collectieve woonvormen op het gebied van de inzichtelijk gemaakte toegevoegde waarde zijn er in Nederland bekend?
- Welke instrumenten zijn geschikt om de toegevoegde waarde van collectieve woonvormen voor marktpartijen, woningcorporaties, gemeenten en de woonvormen zelf inzichtelijk te maken?

- Welke succesfactoren kunnen we op doorbouwen om collectief wonen tot een succes te brengen?

## 1.2 Onderzoeksdoelstelling

Woongroep initiatieven hebben vaak ambities die overeenkomsten hebben met wensen die in de samenleving bestaan. Duurzaam leven, omzien naar elkaar, betaalbaar wonen, voorkomen van eenzaamheid, terugdringing van zorgkosten zijn er enkele. Tegelijk moeten initiatieven zich een plaats veroveren tussen andere partijen die woningen willen realiseren en die vaak andere, winst-gedreven, motieven hebben om woningen te ontwikkelen. De Coalitie Collectieve Woonvormen wil woongroep initiatieven helpen de waarde die zij kunnen bieden aan de samenleving (hun buurt), in beeld te brengen. Dit kan hen zelf versterken in hun doelen en kan hen helpen om medewerking te krijgen van andere partijen zoals gemeente, omwonenden, financiers en de bouw.

### Doelstelling:

*Ontwikkel in aanvulling op de bestaande training voor collectieve woongroep initiatieven een trainingsonderdeel dat ingaat op de maatschappelijke meerwaarde van het eigen initiatief. Dit nieuwe onderdeel zoveel mogelijk koppelen aan bestaande praktisch uitvoerbare instrumenten voor effectmeting (MKBA, EffectenArena, effectencalculator) die aansluiten bij de mogelijkheden van de deelnemers van deze training (woongroep initiatieven).*

## 1.3 Methodiek

Om bovenstaande onderzoeksvragen te beantwoorden en de doelstelling te behalen worden er verschillende onderzoeksmethodes gebruikt, namelijk een combinatie van literatuuronderzoek, expert interviews en gesprekken met bestaande initiatiefgroepen.

### Literatuuronderzoek

Het literatuur onderzoek focust zich op de toegevoegde waarde van collectieve woonvormen. Via bestaande literatuur wordt er gekeken naar de huidige toegevoegde waardes die collectieve woonvormen kunnen hebben en hoe dit kan worden aangetoond.

### Expert interviews & diepte interviews

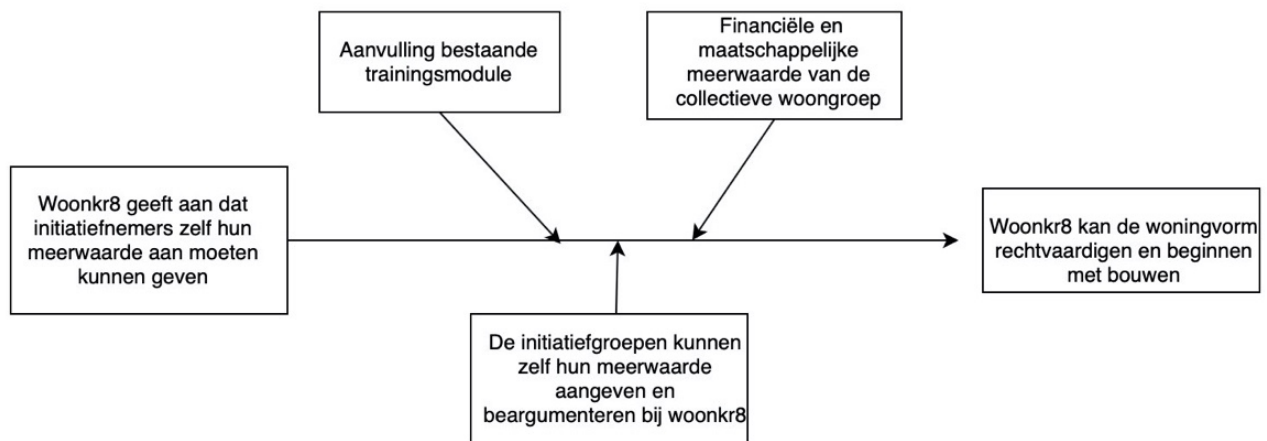
Bevindingen uit het literatuuronderzoek vormen de basis om in gesprek te gaan met experts op het gebied van:

- Collectieve woonvormen;
- Maatschappelijke impact;
- Financieel rendement/projectontwikkeling;
- Ervaringsdeskundigen collectieve woonvorm;
- Rol van de woningcorporatie;

- Rol van overheden (gemeente/provincie).

De onderzoeksresultaten zullen worden gepubliceerd in een nader te bepalen vakblad (Aedes magazine is een optie waaraan gewerkt wordt), en op de websites van HAN Krachtige Kernen, HAN Civil Society Lab, Woonkr8 en platform ZorgSaamWonen.

## 1.4 Ontwikkelmodel



Figuur 2 Ontwikkelmodel (3MN, 2020)

Bovenstaand is in figuur 2 door middel van een ontwikkelmodel schematisch weergegeven hoe de totstandkoming van deze MKBA Tool is geregeld en aan welke kenmerken deze moet voldoen. Het proces begint bij de aanleiding (blok links) van het onderzoek, en eindigt bij de doelstelling (blok rechts).

Tijdens het ontwikkelproces voor de tool wordt rekening gehouden met de randvoorwaarden dat deze aansluit op bestaande trainingen, zich richt op de financiële en maatschappelijke meerwaarde en dat deze praktisch bruikbaar is voor de initiatiefgroepen (middelste drie blokken).

Aan het eind van dit proces is de tool geschikt voor initiatiefgroepen om de meerwaarde aan de corporatie, en andere betrokken stakeholders te tonen. Zoals: De woongroep zelf, de gemeente, projectontwikkelaar, bank, belegger(s), en buurt. Deze zijn met behulp van de tool makkelijker te overtuigen om een bijdrage te leveren aan het collectieve woonproject.

## 1.5 Leeswijzer

In hoofdstuk 1 is het oorspronkelijke Plan van Aanpak weergegeven, hierin wordt de hoofdvraag besproken en de methodiek toegelicht. Hoofdstuk 2 is het eerste deel onderzoek; literatuuronderzoek. In dit hoofdstuk worden de verschillende deelvragen beantwoord met ondersteuning van wetenschappelijke artikelen, hoofdstuk 2 vormt tevens ook de basis voor de vragen van de interviews uit hoofdstuk 3. Het derde hoofdstuk is een samenvatting van de belangrijkste vindingen tijdens de verschillende interviews en gesprekken die zijn gehouden, deze bevindingen hebben veel invloed gehad bij de ontwikkeling van de tool en welke eisen daaraan gesteld moeten worden. Hoofdstuk 4 laat met behulp van de eisen die in hoofdstuk 3 zijn vastgesteld zien welke stappen er zijn genomen om de uiteindelijke tool te ontwikkelen. Na de ontwikkeling van de tool is deze ook getest, hoofdstuk 5 laat de testresultaten en implementatie van de tool zien. Tot slot is in hoofdstuk 6 het rapport de conclusie van het onderzoek beschreven en worden er aanbevelingen gedaan.

## Hoofdstuk 2: Collectief wonen, welke meerwaarde biedt dit er en welke instrumenten kunnen dit weergeven?

Het eerste deel van het onderzoek naar de vormgeving van de MKBA tool is gebaseerd op literatuuronderzoek. Dit onderzoek focust zich op de eerste 3 deelvragen.

2.1 Wat is op basis van de wetenschappelijke literatuur bekend over de maatschappelijke en financiële toegevoegde waarde van collectieve woonvormen?

### **Maatschappelijke meerwaarde**

Collectief wonen heeft zoals verwacht een waarde voor de bewoners zelf, maar ook voor de maatschappij (er zijn uitzonderingen waar dit niet zijn zoals een gated community). De initiatiefnemers hebben vaak een gezamenlijke drijfveer wat hen samenbrengt en stimuleert om in een collectief te wonen. Zoals in de introductie is verteld krijgen, mede door de krapte op de huidige woningmarkt, collectieve woonvormen veel aandacht. Een onderzoek wat zich richt op de maatschappelijke voordelen (Butot, 2017) geeft drie drijfveren; Gemeenschappelijkheid, Ecologische duurzaamheid en zelfredzaamheid/controle. Deze drijfveren worden in sommige woongroepen ook gecombineerd.

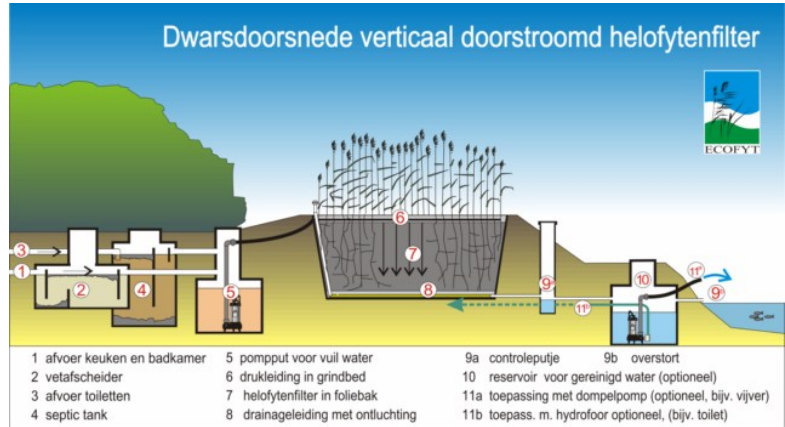
Deze drijfveren kunnen ook vertaald worden naar maatschappelijke waarde. Een groep die zich focust op ecologische duurzaamheid draagt graag bij aan de vermindering van de CO<sup>2</sup> footprint van ons land. Denk aan een groen dak, duurzame materialen, betere waterinfiltratie door het minderen van bestrating. Collectief wonen brengt meer gemeenschap met zich mee, mensen leven algemeen gesproken minder in de anonimiteit en dit kan resulteren in de groei van solidariteit en wederkerigheid tussen bewoners onderling. Dit kan tot uiting komen dat bewoners bijvoorbeeld boodschappen doen, koken voor een bewoner die ziek is, of meubilair en andere materiële behoeften doneren aan bewoners met een kleine beurs (Butot, 2017)).

*Duurzaam(er) leven en de natuur.*

Wanneer er een nieuw collectief gemaakt/gebouwd wordt, kiezen de initiatiefnemers zelf hoe dit er uit komt te zien. Zij maken zelf een programma van eisen, een programma met de eisen aan welke het gebouw moet voldoen. Denk aan m<sup>2</sup>, maar ook welke (soort) ruimtes er komen. Door het ontwerp van het woongebouw zelf in handen te hebben kunnen er ook technische eisen gesteld worden, denk hierbij aan het toepassen van bepaalde (duurzame) materialen of installaties, het behalen van isolatiewaardes of andere duurzame eigenschappen voor het gebouw (of directe omgeving).

Een voorbeeld hiervoor is IEWAN in Lent, dit collectief heeft een woongebouw (en gemeenschappelijk gebouw) gerealiseerd van leem, stro en hout. Dit zijn hele

duurzame en hernieuwbare bouwmaterialen. Daarnaast hebben ze in de gemeenschappelijke tuin, een helofytenfilter (zie figuur 3) gemaakt, dit is een natuurlijke filter van riet, het water wat gefilterd is wordt gebruikt om de toiletten mee door te spoelen. Het regenwater wat via het dak opgevangen wordt, wordt gebruikt voor de gezamenlijke wasmachines. De



Figuur 3 Helofytenfilter ([www.ecofyt.nl](http://www.ecofyt.nl))

groep stimuleert haar bewoners zo ecologisch mogelijk te leven. Dit doen ze bijvoorbeeld door gezamenlijk biologische producten in te kopen om zo de kosten te verlagen en het meer aantrekkelijker te maken. Volgens (Butot, 2017) is duurzaamheid een van de drie motivatoren voor collectieven om samen te gaan wonen. Deze groep hecht veel waarde aan een duurzame woning en leefomgeving.

Collectief wonen kan collectieven stimuleren in meer interactie met elkaar, maar dus ook met de natuur (Sanguinetti, 2014). Sommige collectieven tonen betere duurzame performance. 'Duurzaam leven' wordt gebruikt om een persoon zijn levensbehoeften te beschrijven en tegelijkertijd zijn of haar CO<sup>2</sup>-footprint te verminderen. Het collectief model is effectief in het inspireren van bewoners om groener en gezonder te leven.

Duurzame technologieën, huisvestingsontwerpfactoren en onderlinge sociale interacties met betrekking tot duurzame praktijken zouden mensen kunnen helpen om een koolstofarme, zelfs koolstofvrije levensstijl te bereiken (Marckmann, 2012).



Figuur 4 Verkeersbord autodelen ([wolphaartsdijk.com](http://wolphaartsdijk.com))

Collectief wonen stimuleert mensen in een 'Pro-environmental' houding, zoals de fiets pakken in plaats van de auto, afval sorteren, minder verwarmen en water gebruik en het groeien van eigen groente (Marckmann, 2012).

Bij collectieve woonprojecten zijn de woongebouwen vaak geclusterd en de woonoppervlaktes zijn (vaak) kleiner. Omdat er bepaalde woonfuncties niet aanwezig hoeven te zijn is het mogelijk om de woonoppervlaktes kleiner te maken. Een voorbeeld is een collectieve logeerkamer, als deze gedeeld wordt scheelt het voor iedere woning ruimte, dit geldt ook voor wasruimtes, hobbyruimtes, bergingen, etc. Doordat de woningen dicht op elkaar staan blijft er meer ruimte over voor groen zoals beschreven in het artikel van (Livingston, z.d.). Doordat er meer



ruimte is voor groen kan het water beter weg en voorkomt men wateroverlast (t.o.v. een “normale” wijk).

### *(Ouderen) Zorg*

Ouderen die in een collectief wonen hebben altijd mensen om hun heen om ze gezelschap te geven of te helpen met eventuele klusjes die ze zelf niet meer kunnen. Daarnaast kunnen zij die met meerdere ouderen wonen één verzorg(st)er inhuren, om eventueel te helpen met medicatie, in plaats van iedereen voor zichzelf. Dit alles maakt het makkelijker om langer zelfstandig te wonen in plaats van het wonen in een (relatief) duur verzorgingstehuis, waar momenteel ook een tekort aan is door de vergrijzing. (Livingston, z.d.). Naast het nodig hebben van zorg is het vaak ook zo dat ouderen in een woongemeenschap meer zingeving ervaren in hun leven omdat zij namelijk zelf ook kunnen bijdragen aan de gemeenschap. Van oppassen op kinderen tot het bakken van taarten of het delen van wijsheid/ervaringen. Zij zijn nadrukkelijk niet alleen maar ontvangers, maar ook delers van zorg.

Niet alleen ouderen, maar ook jonger(e) zorgbehoevende mensen kunnen baat hebben bij een collectief. Ook wanneer zij meer hulp nodig hebben kunnen ze aanspraak maken op de burens. Denk aan een (tijdelijk) mindervalide persoon, een buurman of buurvrouw met een ziekte die de deur even niet uit mag, of bijvoorbeeld een buurtgenoot die hulp nodig heeft met medicatie.

In het jaar 2020 kwam het Covid-19 Virus de levens van de mensen binnen dringen. Mensen leefden geïsoleerd en in sommige gevallen dagen in quarantaine. Wanneer je alleen woont is dat heel erg eenzaam. Wanneer je in quarantaine zit mag je ook geen boodschappen doen. In een collectief mag je nog niet bij elkaar naar binnen maar je hebt wel mensen om je heen die voor je zorgen. De Covid-19 pandemie heeft de wereld laten zien dat eenzaamheid een groot probleem is en dat een collectieve woonvorm hier een oplossing voor kan bieden.

### *Nadelen collectief wonen*

Uit gebruikte bronnen blijkt dat er niet veel nadelen aan het collectief wonen zitten. Wat het meeste naar voren komt is dat collectief wonen niet voor iedereen weggelegd is. Men moet een stukje privacy opzij kunnen zetten om in een collectief te wonen. Je moet graag onder mensen zijn en graag met mensen samen werken en dat is iets wat niet iedereen kan. Dus wanneer je wel deze eigenschappen bezit en wilt investeren in de community is collectief wonen een mooie manier om een thuis te creëren.

Een voorbeeld van een mogelijk nadeel is bijvoorbeeld een naar binnen gekeerde cultuur zoals een sekte met grote sociale controle. Een ander potentieel nadeel is dat de collectieven uit elkaar kunnen vallen, in alle fasen van het bestaan. Dat geeft risico's waar deelnemers zich bewust van moeten zijn en in zouden moeten spelen op de beheersing van de gevolgen

Naast het sociale aspect zitten er in sommige collectieven ook een aantal extra kosten verbonden aan het leven, naast de kosten voor de woning zelf. Dit kunnen kosten zijn voor het onderhoud van de gezamenlijke ruimtes en materialen, gezamenlijke maaltijden of voor sommige collectieve initiatieven.

Op de vraag of collectieve woonprojecten een maatschappelijke meerwaarde hebben, zijn de verschillende bronnen het over eens. De impact van deze meerwaarde verschilt per project. Geen enkel project is namelijk hetzelfde. Waar de een kiest voor een veel gedeelde voorzieningen, kiest een ander project voor alleen een gedeelde tuin. En waar de ene groep een hele buurt betreft bij de community, houdt de ander het vooral bij zijn eigen leden. Naast de meerwaarde op de mens geeft een collectieve woongroep ook (vaak) een ecologische meerwaarde. Een van de motivaties om als collectief samen te gaan wonen is het realiseren van een duurzame woning (Sanguinetti, 2014)

Een groep die uit diverse leeftijden bestaat kan veel van elkaar leren en elkaar helpen, op het gebied van zorg, maar ook fysieke hulp kan geboden worden.

In hoeverre een collectief maatschappelijke meerwaarde creëert hangt samen met het ontwerp en de doelen/waardes van de groep. Wanneer een groep deze doelen goed in kaart brengt kan het de positieve maatschappelijke gevolgen bepalen.

### **Financiële meerwaarde**

Naast de maatschappelijke meerwaarde bestaat er ook een financiële meerwaarde. Deze twee vormen van meerwaarde hebben veel overlapping, maar zijn op een andere manier te meten. Financiële meerwaarde is concreet in geld uit te drukken en direct te voelen voor de investeerder/incasseerder. De maatschappelijke meerwaarde kan ook uitgedrukt worden in geld, maar dit is geen vereiste. Het draait er namelijk hierbij vooral om dat het meerwaarde biedt voor de maatschappij en dit kan op andere manieren dan alleen met geld. Bijvoorbeeld; meer groen in een gemeenschap bevordert de mentale gezondheid (Wageningen University & Research, 2015) en creëert dus een maatschappelijke meerwaarde.

Omdat de focus van de MKBA tool op sociale-huur collectieve woonvormen ligt, is het belangrijk om een goed beeld te krijgen van sociale huur. De financiële meerwaarde van een collectief vanuit sociale huurwoningen is anders dan de meerwaarde van een collectief met eigen woningen. Omdat er regels verbonden zitten aan sociale huur en de inkomensgrens laag is, is de financiële meerwaarde een minder sterke overtuigingskracht. De eisen van sociale huur worden in de volgende alinea's beschreven.

### *Sociale huur:*

Sociale huurwoningen worden gedefinieerd door een huur onder de huurtoeslaggrens van €752,33 (m.i.v. 2021). Dit hoeft niet te betekenen dat ze onrendabel zijn maar in de meeste gevallen is dat wel zo. Hierdoor worden ze beschikbaar gemaakt, voor mensen die over niet voldoende financiële middelen beschikken om een woning in de vrije sector te huren. Deze woningen zijn meestal in het beheer (en eigendom van) een woningcorporatie.

Er zijn meerdere voorwaarden waar aan moet worden voldaan om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning van een woningcorporatie:

- De persoon moet zich inschrijven bij een organisatie die verantwoordelijk is voor de verdeling van sociale-huurwoningen in de betreffende gemeente. Welke organisatie dit is, kan nagegaan worden bij de gemeente.
- De persoon heeft vaak een huisvestingsvergunning (Een huisvestingsvergunning is een vergunning om in een goedkope huurwoning te mogen wonen. Zo zorgt de gemeente ervoor dat goedkope woningen verhuurd worden aan mensen met een lager inkomen) nodig. Deze wordt aangevraagd bij de gemeente. De gemeente kan eisen dat de persoon woont, werkt of studeert in de plaats waar zij willen wonen. Deze regels verschillen per gemeente.
- De woningcorporatie bij wie er een huis gehuurd wordt, kan ook eisen stellen. Bijvoorbeeld aan de hoogte van het inkomen of de gezinsgrootte.
- Het inkomen mag niet te hoog zijn. Woningcorporaties moeten jaarlijks minimaal 80% van hun vrijgekomen sociale-huurwoningen toewijzen aan huishoudens met een inkomen tot € 40.024 (prijspeil 2021). 10% mag naar huishoudens met een inkomen tussen € 39.055 en € 44.655 (prijspeil 2021). En 10% mag naar de hogere inkomens.

Het kabinet wil de grens van € 39.055 voor meerpersoonshuishoudens (2 of meer bewoners) in 2020 verhogen naar € 42.000. Voor eenpersoonshuishoudens wordt de grens verlaagd naar € 35.000. Het gaat om voorgenomen beleid, dat betekent dat de Eerste en Tweede Kamer de plannen van het kabinet nog moeten goedkeuren, dit zou pas in 2022 in gaan.

Mensen die een laag inkomen hebben kunnen geweigerd worden door woningcorporaties voor een duurdere sociale-huurwoning. Het gaat dan om woningen met huur boven de zogeheten aftoppingsgrenzen (zie figuur 5) in de huurtoeslag. Woningcorporaties moeten 95% van hun woningen passend toewijzen, dit betekent dat mensen met een inkomen dat recht geeft op huurtoeslag geen woning mogen gaan huren met een huur boven de van toepassing zijnde aftoppingsgrens. Onderstaand figuur geeft de aftoppingsgrenzen weer en de diverse laag inkomen huishoudens aan wie de huurwoningen vaak worden toegewezen.

<b>Aftoppingsgrenzen</b>
€ 633,25 (prijspeil 2021) voor huishoudens van 1 of 2 personen
€ 678,66 (prijspeil 2021) voor huishoudens van meer dan 2 personen
<b>Inkomen huishouden</b>
tot € 23.725 (2021) voor eenpersoonshuishoudens tot AOW
tot € 23.650 (2021) voor eenpersoonshuishoudens met AOW
tot € 32.200 (2021) voor meerpersoonshuishoudens tot AOW
tot € 32.075 (2021) voor meerpersoonshuishoudens met AOW

Figuur 5 Aftoppingsgrenzen t.o.v. huishoudens inkomsten (Rijksoverheid, 2021)

Bij de toewijzing van een sociale-huurwoning wordt er soms voorrang gegeven. Dit kan op grond van zogeheten urgentiecriteria. Deze criteria verschillen per gemeente en mocht de gemeente geen verordening hebben, dan kan de (sociale) verhuurder zelf criteria stellen. Voorbeelden van urgentiecriteria zijn:

- Medische indicatie;
- Sociale indicatie (bijvoorbeeld als de huidige woning te klein is voor de gezinsgrootte);
- Leeftijd (bijvoorbeeld als de huidige woning door (hogere) leeftijd niet meer passend of veilig is);
- Woon-werkafstand. (Rijksoverheid, 2020)

#### *Verdeling relevantie van financiën*

Er zijn meerdere partijen die financiële meerwaarde kunnen hebben door middel van collectieve woonvormen. De 3 belangrijkste als er wordt gekeken naar sociale huurwoningen zijn;

- De huurder (initiatiefgroep collectief wonen);
- De verhuurder (woningbouw vereniging);
- De gemeente.

Deze 3 partijen zijn naar voren gekomen tijdens het onderzoek als de partijen waarbij de grootste geldstromen voorkomen, zowel als investeerder en als incasseerder (WBVG, 2018). De huurder is de initiatiefnemer en komen met hun vraag voor collectief wonen met sociale huur terecht bij de woningbouw vereniging, vanuit hier gaan de twee partijen samen verder. De gemeente is als 3<sup>e</sup> partij nauw betrokken bij dit proces, ten eerste door de regelgeving omdat die per gemeente kan verschillen, het bestemmingsplan van de gemeente is cruciaal voor het realiseren van een locatie voor de initiatieven. Op hetzelfde moment kan de gemeente baat hebben bij de collectieven door zowel maatschappelijke als financiële meerwaarde. De financiële meerwaarde kan zich op meerdere manieren uiten, voorbeelden hiervan zijn: besparing van uren, delen van kosten, vermindering van grondgebruik, minder kosten voor zorg, etc. Omdat elk collectief woon-initiatief anders is zijn er veel manieren waarop geld bespaard of verdiend kan worden, de mate waarin bespaard of verdiend kan worden verschilt per groep. Het is voor de groep goed om vooraf deze kosten zelf

aan te tonen om hun plan meer draagvlak te geven. Enkele voorbeelden worden in de volgende alinea beschreven om een idee te geven hoe divers deze kunnen zijn.

## **Mogelijke besparingen**

### *Betaalbaarheid*

Betaalbaarheid wordt snel gekoppeld aan de huurprijs maar het ligt breder dan alleen dit ook lagere woonlasten komen hier bij kijken (dus ook andere woonkosten). Betaalbaar wonen kunnen we realiseren door collectief te bouwen en te wonen. Het intelligent schakelen van wooneenheden, het groeperen of delen van herhalende functies (zoals tuinen en utilitaire ruimtes), het deels of volledig uitschakelen van grondvererving bij de aankoop van een woning: het zijn allemaal manieren om door middel van collectiviteit de prijzen te drukken en tegelijkertijd een fundamenteel hogere woonkwaliteit aan te bieden. Collectief wonen kan daardoor, door zijn kritische massa, het energieverbruik en de ecologische belasting drastisch reduceren. Een simpel voorbeeld hiervan is het gebruiken van enkele collectieve wasmachines, in plaats van een in elke woning deelt de woongroep deze.

### *Lagere maatschappelijke kosten*

Door collectief te wonen kan de druk op infrastructuur en voorzieningen, zoals wegen, rioleringen, nutsvoorzieningen en openbaar vervoer, sterk worden gereduceerd. In Vlaanderen wordt momenteel meer dan 60% van zijn milieubudget aan de aanleg en het onderhoud van rioleringsnetwerken. Dit soort lagere maatschappelijke kosten komen overal voor waar collectief wonen is, door dat er meer gedeeld wordt hoeft er in eerste instantie minder aangelegd te worden. (Swinnen, 2019)

### *Kinderopvang*

Wonen in collectieve woongemeenschappen maakt het gemakkelijk om goede kinderopvang te vinden. Ouders kunnen om de beurt voor elkaars kinderen zorgen of samen een oppas inhuren, tegen een aanzienlijke besparing per kind.

### *Ouderenzorg*

Senioren die in collectieve woonvormen wonen, hebben altijd mensen in de buurt om hen gezelschap te houden of een handje te helpen met klusjes. Ook kunnen degenen die in een speciale senioren groep wonen, één verzorger inhuren om in hun medische behoeften te voorzien, in plaats van dat ieder voor zijn eigen behoeften betaalt. Dit alles maakt het voor senioren gemakkelijker om zelfstandig te blijven wonen naarmate ze ouder worden dan dat ze moeten verhuizen naar een dure gemeenschap voor begeleid wonen.

### *Deelauto*

Een auto wordt vaak niet efficiënt gebruikt (milieucentraal, 2020), 1 persoon gebruikt hem af en toe en de rest van de tijd staat het voertuig stil. Een deelauto wordt gebruikt door meerdere personen en is op deze manier efficiënter, bijkomstige effecten hiervan zijn dat er minder parkeerplekken nodig zijn en er dus meer openbare ruimte beschikbaar is voor andere functies. Een deel van het geld wat de gemeente

bespaard op infrastructuur en parkeerplekken kan gebruikt worden om een deelauto te subsidiëren.

Dus welke meerwaarde heeft de grotere overtuigingskracht voor collectieve woongroepen met sociale huur? Financiële meerwaarde is niet de grootste kracht van een sociale huur collectieve woongroep om een investeerder te overtuigen, het geld wat verdiend kan worden zijn vooral besparingen door middel van maatschappelijke meerwaarde, deze leveren niet direct geld op. Wel is het zo dat bijna elke maatschappelijke meerwaarde ook in geld is uit te drukken. Het grootste deel van deze kostenbesparingen kunnen op een makkelijke manier worden weergegeven door bijvoorbeeld uren of oppervlakte in geld uit te drukken. Op deze manier kunnen de woongroepen hun potentiële financiële meerwaarde aangeven.

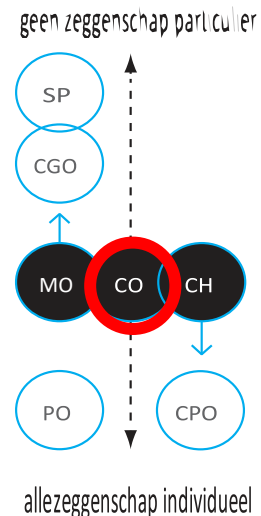


## 2.2 Welke best practices/bad practices van collectieve woonvormen op het gebied van de inzichtelijk gemaakte toegevoegde waarde zijn er in Nederland bekend?

In het kader van het ontwikkelen van een MKBA tool voor initiatiefgroepen, kunnen succesfactoren van referentieprojecten inspiratie bieden voor het ontwikkelproces. Vanuit de bestaande literatuur (Beenders, 2011) over vraag gestuurd bouwen komen hiervoor enkele relevante zaken naar boven. Deze onderwerpen vormen tevens als basis voor de diepte-interviews.

### Variaties in zeggenschap

Om tijdens het ontwikkelproces te kunnen waarborgen dat 'nieuwe' particulieren in kunnen stappen, is het een meerwaarde dat zeggenschap binnen de initiatiefgroep op verschillende manieren wordt ingericht. Door gescheiden ontwikkelstappen kunnen bijvoorbeeld nieuwe particulieren inspraak krijgen vanaf de ontwikkelstap waar de initiatiefgroep zich in bevindt. Dit voorkomt dat het ontwikkelproces (deels) opnieuw moet worden doorlopen.



Figuur 6 Positioneren CPO t.o.v. vormen van zeggenschap (Beenders, 2011)

### Onafhankelijke adviseurs

Een succesfactor voor het slagen van initiatiefgroepen kan zijn dat er onafhankelijk advies wordt gevraagd. Gemeentes en woningcorporaties kunnen worden betrokken op de belangrijke momenten en daarbuiten kan een initiatiefgroep zelfstandig opereren met behulp van onafhankelijke adviseurs. Dit voorkomt getouwtrek waarbij een initiatiefgroep tussen de betrokken woningcorporatie en gemeente belandt. Een MKBA Tool kan aan de hand van argumenten en cijfers aantonen welke meerwaarde er per partij te behalen valt. De verbinding tussen overeenkomende belangen kan daarmee worden gelegd.

### Marktpartij als schakel

Als initiatiefgroep is het van belang om de marktpartij te gebruiken als schakel tussen het initiatief en de gemeente. Marktpartijen hebben het voordeel dat ze zowel het belang van de initiatiefgroep begrijpen en ook de gemeente en haar ambities kennen. Daarnaast hebben marktpartijen al belangrijke contacten binnen de gemeente en kunnen van hun netwerk gebruik maken. Woonkr8 is een voorbeeld van een dergelijke marktpartij. Ze hebben de ambitie om 50 collectieve woonvormen te realiseren in de komende jaren en zijn de motor achter de ontwikkeling van de MKBA tool, zodat initiatiefgroepen zelf hun meerwaarde aan kunnen tonen.

### Meerwaarde op korte én lange(re) termijn aantonen

Voor diverse partijen is de meerwaarde op korte termijn aantrekkelijk, maar als collectief valt er juist voor de lange(re) termijn ook meerwaarde aan te tonen. Zoals: Verminderde

behoefte aan zorg, duurzame bouw of sociale cohesie binnen een wijk. Door zich te richten op zowel de korte als lange termijn, is er meer overtuigingskracht binnen een initiatiefgroep om financiële en maatschappelijke meerwaarde aan te tonen.

#### *Verklein financieel risico ontwikkelproces*

Soms is het mogelijk om particulieren binnen een initiatiefgroep investeringen te laten doen zonder dat deze bij marktpartijen gelegd moeten worden. Dergelijke investeringen kunnen het makkelijker maken voor gemeentes of marktpartijen te overtuigen omdat het risico voor deze partijen wordt verlaagd. Afspraken over investeringen door een particulier kunnen onderling worden geregeld zonder inmenging van andere partijen. In de meest gunstige omstandigheden is al gauw 15 tot 20% van de marktwaarde van het vastgoed nodig om zelf (als particulier) te investeren, naast de lening die van de bank en de subsidie van de overheid verkregen kan worden. (Finance-ideas, 2020)

Voor de initiatiefgroepen is het kansrijk om de maatschappelijke en financiële meerwaarde aan te tonen in verschillende termijnen. Sommige interventies bieden op korte termijn namelijk geen bijzondere meerwaarde, terwijl deze op lange termijn duidelijk aantoonbaar zijn. Met behulp van een externe adviseur kan een initiatiefgroep geholpen worden met het overtuigen van investeerders zoals een woningcorporatie. Wanneer initiatiefgroepen gebruik maken van een tool of trainingsmodule is het van belang dat deze onafhankelijk is. Uiteraard moet een groep wel de vrijheid hebben tijdens het ontwikkelproces om hun eigen ambities en doelen na te streven; de tool moet hierin voorzien.

Een collectief wooninitiatief wordt kansrijker op het moment dat er investeringen worden gedaan door het initiatief of vanuit externe investeerders. Dit brengt minder risico met zich mee en geeft initiatiefnemers de kans om flexibeler te zijn in het uitwerken van hun woonwensen en hun woondromen na te streven. Dit geldt voornamelijk voor collectieve woonvormen die worden gerealiseerd buiten een woningcorporatie om. Vaak zijn dit initiatiefgroepen die op basis van gedeelde idealen, en met voldoende financiële middelen een collectief woonproject willen realiseren.

Vanuit het literatuuronderzoek kwamen geen concrete voorbeelden van best-/ bad practices naar boven van gerealiseerde projecten. Bestaande onderzoeken naar het aantonen van maatschappelijke of financiële meerwaarde waren ook niet voorhanden. De gebruikte literatuur resulteert aan de hand van de beschreven onderwerpen wel in een goede basis voor de diepte-interviews.

## 2.3 Welke instrumenten zijn geschikt om de toegevoegde waarde van collectieve woonvormen voor marktpartijen, woningcorporaties, gemeenten en de woonvormen zelf inzichtelijk te maken?

Er is gevraagd een tool of training te maken welke de maatschappelijke en financiële meerwaarde van collectieve woonprojecten bepaald en vastlegt. Voordat een dergelijke aanvulling van tool kan worden gemaakt dient er eerst informatie te worden verzameld. In dit onderdeel van het hoofdstuk dat gebaseerd is op literatuuronderzoek, wordt er gekeken naar de verschillende instrumenten, en wordt er daarnaast aangegeven aan welke kenmerken de tool moet voldoen. Instrumentenwijzer.nl biedt een overzicht van maatschappelijke instrumenten en dient als basis om de best passende instrumenten te vergelijken.

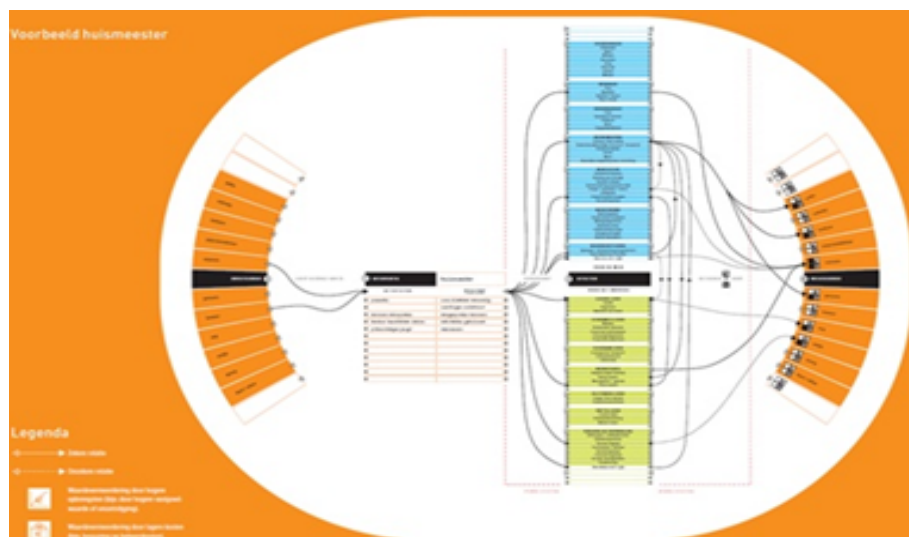
### 2.3.1 Bestaande maatschappelijke instrumenten

Via de website instrumentenwijzer heeft er onderzoek plaats gevonden over welke instrumenten er allemaal zijn. Via de filters op kenmerk is er onderscheid gemaakt tussen de verschillende tools, deze filters zijn ingevuld aan de hand van de eisen die een tool moet hebben.

Zo zijn de filters ingevuld waarbij er meer over het onderwerp effecten van de maatschappij naar voren komen, de uitkomst van de tool een combinatie van kwalitatief en kwantitatief is. De tool zelfstandig of met begeleiding uitgevoerd kan worden en het thema over huisvesting/wonen gaat. Hieronder worden de vier tools (EffectenArena, SROI, MBC en Effectenplein) beschreven die vanuit de filter het beste naar voren zijn gekomen.

#### **EffectenArena:**

De EffectenArena is een instrument waarbij een groep betrokkenen de leidraad van een project doordenkt. Hierbij word er aan de hand van workshops met projectleden en/of andere stakeholders de relatie tussen probleemanalyse, interventie en effecten gezamenlijk uitgedacht en verwerkt in de arena.



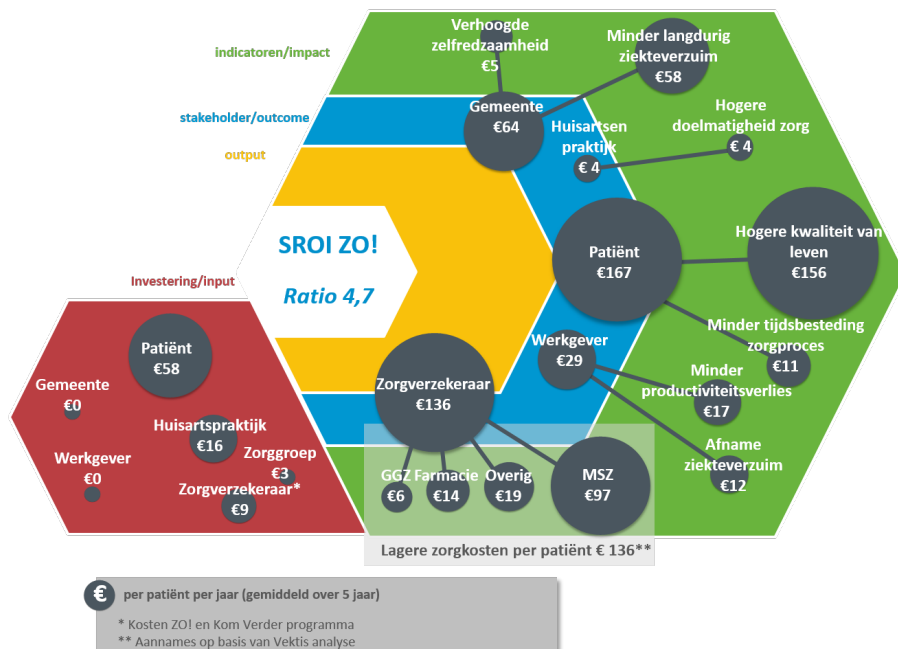
Figuur 7 Voorbeeld EffectenArena (Instrumentwijzer, 2020)

Dit stimuleert de denkwijze: hoe gaat deze interventie effecten teweeg brengen? Dit wordt in kaart gebracht door lijnen te trekken tussen projecten en verwachten effecten. Waardoor de gedachtegang gedeeld en getoetst wordt. Klopt de redenering? zijn de verwachtingen reëel? Is er een meerwaarde voor de maatschappij? Een functie van de EffectenArena is dat ze juist de ervaringskennis van de mensen willen gebruiken, hierdoor kan de EffectenArena een mooi eerste stap zijn op weg naar een MKBA. Het dwingt concreet te maken welke toegevoegde waarde het project heeft, maar wordt er niet intensief gediscussieerd. Het advies van het instrument is om niet alleen voorstanders uit te nodigen maar ook tegenstanders waardoor de er kennis gedeeld kan worden.

### Social Return on Investment (SROI):

De SROI is een methode om (toekomstig) maatschappelijk rendement zichtbaar te maken door effecten zoveel mogelijk in euro's te waarderen en toe te delen aan stakeholders. Een SROI- analyse helpt managers, ondernemers om inzicht te krijgen op de maatschappelijke meerwaarde van de organisatie. Op een gestructureerde wijze wordt gesprek aan gegaan met stakeholders en worden verwachtingen afgestemd. Waarmee potentiële nieuwe investeerders kunnen worden overtuigd.

Het doel van een eindresultaat van een SROI is dat iedere bijdrage van een overheid, fonds, uitvoerder, vrijwilliger en doelgroep aan een sociaal maatschappelijk project, feitelijk een investering is in het project. SROI maakt die toegevoegde waarde zichtbaar door effecten toe te delen aan stakeholders en te waarderen in euro's.



Figuur 8 SROI (radaradvies, 2020)

De werkwijze van een SROI bestaat uit zes vaste bestandsdelen en zijn hieronder te lezen:

*Stap 1 is het vaststellen theorie van verandering en identificeren stakeholders.*

Welke problemen zijn er? Welke belangrijke mensen spelen een rol in het project? Welke doelstellingen worden nastreven en welke worden er al nagestreefd? Op welke manier worden deze doelstellingen nagestreefd? Dit zijn een aantal vragen die voor kunnen komen bij de eerste stap.

*Stap 2 is het in kaart brengen van effecten per stakeholder.* Iedere belanghebbende streeft door deelname aan het initiatief eigen effecten na of ervaart effecten. De effecten worden in deze stap per belanghebbende beschreven.

*Stap 3 is het bepalen van indicatoren om de effecten meetbaar te maken.* Als de effecten zijn beschreven, worden de indicatoren bepaald die erop wijzen dat de effecten worden behaald. Deze worden waar mogelijk is omgezet in een geldwaarde. Bijvoorbeeld in termen van voorkomen kosten.

*Stap 4 is het vaststellen impact/ attributie: in welke mate zijn de effecten toe te schrijven aan de organisatie/ het project?*

Welke belangrijke mensen spelen een rol in het project? Vaak investeren belanghebbenden aan de voorkant of ervaren ze de effecten aan de achterkant van het initiatief.

*Stap 5 is het berekenen maatschappelijke waarde aan de hand van een SROI-Ratio.*

Daarin worden de geïnvesteerde euro's afgezet tegen de opbrengst in euro's. voor verschillende initiatieven kunnen deze stappen worden doorlopen.

*Stap 6 is het rapporteren, gebruiken en inbedden uitkomsten.*

Door inzet van investeringen worden door de samenwerkingspartners /belanghebbende activiteiten uitgevoerd. Deze activiteiten leiden tot resultaten. Al die resultaten zijn bijna in aantallen uit te drukken.

De berekeningen met de invoer van gebruikers voert het instrument zelf uit. Natuurlijk kan er bij iedere stap de basis voor het opnemen van investeringen (budget, tijd) en indicatoren worden genoteerd (voorkomen kosten, kwalitatief, inschatting)

### **Maatschappelijke business case:**

De Maatschappelijke business case wordt veel toegepast om potentiële financiers te overtuigen van de maatschappelijke en financiële meerwaarde van de aanpak. Het inzichtelijk maken van de maatschappelijke kosten en baten gebeurt in de MBC in vijf 'casussen' die hieronder beschreven zijn:

Casus 1, de cliëntcase: ook wel het startpunt bij de MBC is het perspectief van de burger/het bedrijfsleven. Hierbij is de kernvraag wat de meerwaarde van de interventie is voor de burger of het bedrijfsleven.

Casus 2, de organisatorische case: hierin wordt de afbakening duidelijke beschreven van de interventie en de wijze waarop deze wordt uitgevoerd (wie doet wat en hoe).

Casus 3, de businesscase: is de bedrijfseconomische uitwerking van de interventie. Welke investeringen worden gepleegd door verschillende stakeholders en welke opbrengsten levert de interventie in bedrijfseconomische zin op?

Casus 4: het maatschappelijk rendement: Dit beschrijft de impact en de in cijfers uitgedrukte maatschappelijke effecten voor alle stakeholders.

Casus 5: de maatschappelijke businesscase: hierbij worden casus 1 tot en met 4 samengevoegd en beschrijft het de levensvatbaarheid, succesfactoren, risico's en eventueel ook de aanbevelingen voor toekomstige financieringen.

### **Effectenplein**

Het effectenplein brengt de effecten van collectieve werkwijzen/ voorzieningen in kaart. Met collectief wordt bedoeld dat zaken niet gericht zijn op individuele ondersteuning, maar op het verstrekken van relaties tussen (groepen) mensen. Rondom een project of initiatief waarbij de grenzen duidelijk zijn aangegeven, wordt een groep betrokken en bij elkaar gebracht rond de tafel. Hierbij inventariseren ze gezamenlijk op een werkblad.

Welke acties zijn concreet ondernomen, door wie en wanneer?

Luisteren naar de wijk: water gebeurde er, wat veranderde er in de wijk?

Wat is de relatie tussen de ontwikkelingen en de acties? ook wel is er sprake van effect en waardoor?

Door het op deze manier uitleggen te geven wordt het voor buitenstaanders duidelijk hoe de werkwijze vorm heeft gekregen. Daarnaast krijgen direct betrokkenen ook beter overzicht en inzicht in hun eigen project/ initiatief.

Deze effecten geven een eerste indruk van wat de werkwijze heeft opgeleverd en leggen de basis voor eventueel vervolg onderzoek. Initiatiefnemers zijn onder leidingen van een gespreksleider zelf verantwoordelijk voor het kritisch gehalte van het gesprek.



### 2.3.1 Multi Criteria Analyse

Op basis van de 4 gekozen tools is een Multi Criteria Analyse (MCA) gemaakt, een MCA is een beslissingsanalyse die tussen diverse discrete alternatieven een rationele keuze maakt op basis van meer dan één onderscheidingscriterium. De criteria zijn samen met de opdrachtgevers vastgesteld, ze zijn opgesteld zodat de gekozen tool het maximale gewenste effect heeft. Ook de gewichting is op dezelfde wijze gekozen, hoe hoger het belang van de criteria hoe hoger de gewichting. Bijlage 1 geeft verdere uitleg over wat elke criteria precies betekent. Figuur 9 laat de ingevulde MCA zien.

Criteria/Tools	Weging (%)	Effecten arena	Maatschappelijke Business Case	SROI	Effecten plein
Gebruiksvriendelijk	15,00%	3	2	3	1
Gebruiksklaar voor praktijk	10,00%	2	2	2	2
Sociale overtuigingskracht	15,00%	3	2	3	2
Betrouwbaarheid	5,00%	3	2	3	3
Visuele ondersteuning	5,00%	3	1	2	3
Aanpasbaarheid aan doelgroep	15,00%	2	3	3	1
Financiële meerwaarde	10,00%	1	3	3	1
Maatschappelijke meerwaarde	15,00%	3	3	2	3
Kosten (test-implementatie)	5,00%	3	3	3	3
Kosten (gebruik)	5,00%	3	3	3	1
Kwalitatief of kwantitatief		kwalitatief	beide	beide	kwalitatief
score=	100,00%	2,55	2,45	2,7	1,85

Thema's	%	Score	S
Gebruik	65	rood	0 < S ≤ 1
Meerwaarde	25	geel	2 < S < 2
Proces	10	groen	3 ≤ S ≤ 3

Figuur 9 MCA (Eigen ontwerp, 2020)

De resultaten van de MCA tonen aan dat de SROI de beste tool zou zijn gevolgd door de Effecten Arena en daarna de Maatschappelijke Business Case. In overleg met Jochum Deuten en Dort Spierings is er besloten dat de resultaten van de MCA niet te absoluut moeten worden genomen, de beredenering hiervan is dat de criteria van de tools niet heel erg goed te meten zijn de MCA geeft richting aan een rangorde. Het proces van de selectie heeft in 2 stappen plaats gevonden, de eerste stap is de voorselectie op basis van de MCA-score, de tweede stap is het nader selecteren uit de voorselectie in samenwerking met de opdrachtgevers. De top 3 tools zijn verder onderzocht, hieruit bleek snel dat de SROI niet bruikbaar was. De SROI is een tool die vaak commercieel gebruikt wordt, dit heeft als gevolg dat hij pas bruikbaar is als er voor betaald wordt. Omdat de collectieve woongroepen erg divers zijn zou dit betekenen dat de SROI tool vaak aangepast moet worden en dit is niet wat de opdrachtgever wilt. De MBC had vooral een focus op bedrijven waardoor het lastig werd om toe te passen voor de collectieve woongroepen. De overgebleven tool was de EffectenArena, deze scoorde ook hoog en na meer verdieping bleek het de meest passende tool te zijn. Verder onderzoek over de EffectenArena resulteerde in vervolgstappen welke zijn ondernomen met een van de ontwikkelaars van de EffectenArena, Jochum Deuten. Hoofdstuk 3 zal verder verdiepen op de keuzes van de ontwikkeling van de uiteindelijke tool door middel van diepte interviews met Jochum Deuten, verschillende initiatiefgroepen en andere betrokken partijen.

## Hoofdstuk 3: Expert & diepte interviews

Zoals in hoofdstuk 2 al werd aangegeven worden de 8 verschillende interviews die gehouden zijn beschreven in dit hoofdstuk. De interviews in combinatie met de conclusie uit hoofdstuk 2 hebben een grote invloed op de ontwikkeling van de uiteindelijke tool die in hoofdstuk 4 wordt beschreven. Dit hoofdstuk zal belangrijke opvattingen vanuit de interviews en gesprekken benoemen en waar nodig is er verder op in gaan. De samengevatte interviews zijn terug te vinden in bijlage 2. Uit de opvattingen worden criteria opgesteld die de uiteindelijke tool moet bevatten, deze zullen onderstreept in de tekst staan.

### 3.1 Interview highlights

Er zijn diverse partijen geïnterviewd waaronder 4 wooninitiatieven die voor sociale huur hebben gekozen, werknemers binnen de gemeente Nijmegen, werknemers binnen de provincie Gelderland en Jochum Deuten (vrijgevestigd onderzoeker die gespecialiseerd is in het inzichtelijk maken van maatschappelijke effecten) De woongroepen werden onderscheiden op verschillende criteria,

deze zijn te zien in figuur 10. Deze criteria helpen met het begrijpen van wat voor soort initiatiefgroepen de interviews zijn gehouden. De interviews met de woongroepen gingen voornamelijk over het ontwikkelproces om tot een woonvorm te komen.

<b>Diepte interview:</b>	1
<b>Welke groep?</b>	CPO Cohousing Arnhem (Coehoorn)
<b>Welke categorie?</b>	Nog in proces
<b>Mogelijke locatie</b>	Arnhem Coehoorn
<b>Grootte van de groep</b>	7
<b>Aantal woningen</b>	35
<b>Leeftijdscategorie</b>	25+
<b>Reden van collectief wonen</b>	Buurtgemeenschap

Figuur 10 voorbeeld van een groep met de bijbehorende criteria (Eigen ontwerp, 2020)

Een geïnterviewde groep is bezig met het opzetten van hun 2<sup>e</sup> collectieve woonvorm, de eerste is stuk gelopen. Door mee te doen met de tender krijgt de groep begeleiding en financiële middelen om het project zo goed mogelijk te laten verlopen. Uit een gesprek met een ander initiatief bleek dat zij ook stuk zijn gelopen op het financiële deel. Ongeacht de hulp van de gemeente en woningbouwvereniging en met elke mogelijke subsidiëring kwamen ze alsnog een groot bedrag te kort. Daarnaast had de groep ook een restaurant (non-profit) in hun collectieve woonvorm en dit gaf wrijving met de woningcorporatie aangezien het niet de bedoeling is dat er commerciële voorzieningen zijn.

Een andere groep is stuk gelopen omdat zij geen locatie konden vinden, dit kwam mede doordat het bestemmingsplan van de gemeente niet overeen kwam met de ideeën van de groep, de groep had het idee dat de gemeente niet mee wilde werken.

Na een gesprek te hebben gehad met een ex-werknemer van de gemeente kwam naar het volgende naar voren; "Op politiek niveau worden de projecten ondersteund. En de gemeente probeert te faciliteren. Er zijn twee soorten projecten/groepen, groepen met of zonder geld. Het proces is voor beiden groepen net zo ingewikkeld. Dit

komt omdat initiatiefnemers (meestal) geen kennis hebben van de bouwwereld en het bouwproces. Het is daarom belangrijk dat de groepen in het begin van het proces hulp en begeleiding krijgen."

Er werd ook duidelijk gemaakt dat de gemeente weinig beschikbare grond heeft om te verkopen, hier komt ook nog bij dat de grond die ze te koop hebben vaak te duur is voor sociale huur initiatieven. Een van de mislukte groepen wilde niet wijzigen van hun locatie en aangezien dit te duur was kon het hele project niet door gaan. Het is dus belangrijk voor groepen dat ze eerst weten of de locatie financieel mogelijk is voor sociale huur, dit kan worden onderzocht in overleg met de gemeente en woningbouwvereniging. Het is dus belangrijk dat de groepen rekening houden met het bestemmingsplan van de gemeente en zich hier op aanpassen.

Aan het einde van de interviews werd de vraag gesteld: Wat zijn de belangrijkste lessen die jullie hebben geleerd? De lessen die werden meegegeven zijn als volgt:

- *Vooronderzoek is belangrijk, dit helpt met het snel oplossen van problemen in de toekomst;*
- *Het gezamenlijke gedeelte (ruimtes) moet niet al te zwaar worden gerekend, er moet goed nagedacht worden of deze daadwerkelijk wordt gebruikt;*
- *Een team moet naar elkaar toe groeien, en de kern van de groep moet sterk zijn. Het is een lang proces dus je moet het lang met elkaar volhouden;(bruikbaar in teamverband),*
- *Het is van belang dat je de juiste mensen aan boord hebt, mensen die besluiten kunnen en willen nemen;*
- *Het is erg belangrijk dat er goede begeleiding is voor het project. De initiatiefnemers zijn geen ontwikkelaars of bouwers dus hulp en begeleiding is nodig;*
- *Zorg dat je investeert in een haalbaarheidsonderzoek.*

Na de interviews met de gemeente/provincie en de initiatiefgroepen is er veel samenwerking geweest met Jochum Deuten

Deze ervaringen spelen een belangrijke rol in het verder ontwikkelen van de uiteindelijke tool. Na de interviews met de gemeente/provincie en de initiatiefgroepen is er veel samenwerking geweest met Jochem Deuten om de tool te ontwikkelen.

Jochum is de mede-ontwikkelaar van de EffectenArena en heeft veel kennis over het inzichtelijk maken van maatschappelijke effecten. Uit deze sessies werd duidelijk dat een hele gedetailleerde MKBA-tool te lastig is in gebruik is zonder professionele hulp (bruikbaar zonder professionele hulp). Aangezien de groepen de tool zelf moeten kunnen gebruiken is het dus belangrijk dat dit mogelijk is zonder de hulp van een professional. De tool moet bij elk project andere uitkomsten kunnen genereren, aangezien elk project anders is (bruikbaar door verschillende groepen). Dit heeft samen met de MCA in hoofdstuk 2 ertoe geleid dat de EffectenArena de gewenste tool is.

### 3.2 De vereiste van de tool

Uit de interviews is gebleken dat het belangrijk is dat initiatiefgroepen zich ervan bewust zijn dat de gewenste locatie moet passen in het bestemmingsplan van de gemeente en dat het ook financieel haalbaar moet zijn. Omdat de tool zich focust op sociale huur en dit beperkt wordt door een maximale inkomensgrens, kan geld dus een probleem zijn. Om deze reden is het belangrijker dat de groepen zich meer focussen op hun maatschappelijke toegevoegde waarde want hier kunnen ze een groter verschil mee maken en dit is nodig zodat de (maatschappelijke) financiers hun (onrendabele) investering kunnen verantwoorden (focus op maatschappelijke meerwaarde maar met een toevoeging van een simpele manier om financiële meerwaarde aan te geven). Als laatste is het belangrijk dat het resultaat van de tool op een duidelijke manier gepresenteerd wordt door de initiatieven zodat ze de andere betrokken partijen kunnen overtuigen (presenteerbare uitkomst). Het volgende hoofdstuk zal verder ingaan op de ontwikkeling van de tool. Uit de interviews en gesprekken zijn de volgende criteria naar boven gekomen die belangrijk zijn voor de tool: Bruikbaar zonder professionele hulp, bruikbaar zijn in teamverband, focus op maatschappelijke meerwaarde maar met een toevoeging van een simpele manier om financiële meerwaarde aan te geven, bruikbaar door verschillende groepen en presenteerbare uitkomst.

## Hoofdstuk 4: Ontwikkeling en aanpassing MKBA tool

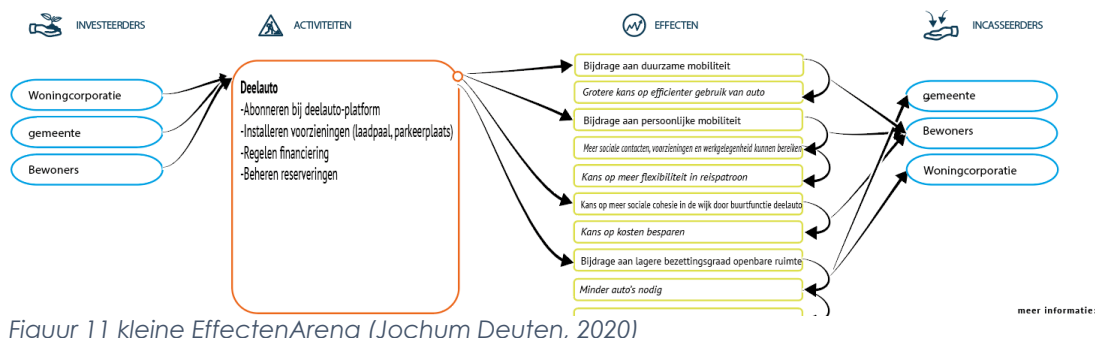
In dit hoofdstuk zal het proces van de ontwikkeling van de MKBA tool worden omschreven, in hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 is naar voren gekomen dat de EffectenArena gebruikt zal worden. Ook worden in hoofdstuk 3 de eisen waaraan de tool moet voldaan nog eens benadrukt, deze eisen zijn als volgt:

- bruikbaar zonder professionele hulp;
- bruikbaar in teamverband;
- focus op maatschappelijke meerwaarde maar met een toevoeging van een simpele manier om financiële meerwaarde aan te geven;
- het moet mogelijk zijn om gebruikt te worden door verschillende groepen;
- presenteerbare uitkomst.

Deze 5 eisen hebben voor verschillende ontwikkelingen gezorgd, de tool bestaat uit 3 delen; Mini EffectenArena, Financiële toevoeging en een samenvatting. Per eis wordt aangegeven in welk deel deze voornamelijk naar voren zijn gekomen.

### 4.1 Bruikbaar zonder professionele hulp (Mini EffectenArena, deel 1 van de tool)

De eerste stap die is gezet is het invullen van de EffectenArena. Dit is gedaan door de groep studenten zelf en hieruit werd duidelijk dat de tool erg lastig in gebruik is zonder enige voorkennis en met alleen de handleiding. Na meerdere middagen de EffectenArena in te vullen werd het steeds duidelijker hoe het precies werkte en wat er met de uitslag gedaan kon worden. Ondanks dat de EffectenArena enige tijd nodig vereiste om te begrijpen was het nog steeds het eenvoudigste instrument uit de selectie. Het probleem bleef dat de EffectenArena zelf erg onoverzichtelijk bleef voor buitenstaanders, in bijlage 7 staat een van de ingevulde EffectenArena's. Om dit probleem op te lossen is er in samenwerking met Jochum Deuten besloten om een kleinere EffectenArena te creëren en die in te vullen is per interventie. Figuur 11 laat deze kleinere EffectenArena zien. Deze gaat ervoor zorgen dat het overzichtelijker blijft voor de initiatiefgroepen. De grote EffectenArena kan ingevuld worden nadat de kleine EffectenArena's zijn ingevuld en dit is alleen nodig op het moment dat de interventies belang hebben bij elkaar, bijvoorbeeld; een gedeelde auto heeft geen belang bij een moestuin en hoeft dus niet ingevuld te worden in de grote EffectenArena.



Figuur 11 kleine EffectenArena (Jochum Deuten, 2020)

De kleine EffectenArena is een stuk makkelijk om in te vullen voor de initiatiefgroepen maar zonder achtergrondinformatie nog steeds erg lastig.

Om dit op te lossen zijn er 3 Webinars gecreëerd. De eerste Webinar neemt de groepen stap voor stap mee in het invul proces van de EffectenArena en waar op gelet moet worden. Deze Webinar maakt de tool toegankelijk voor iedereen door middel van het gebruik van voorbeelden. De tweede Webinar zal gaan over de financiële tool (meer hierover volgt) en de derde zal gaan over het presenteerbaar maken van de resultaten (meer hierover volgt).

#### 4.2 Bruikbaar in teamverband (Mini EffectenArena, deel 1 van de tool)

Zoals al eerder is vermeld in hoofdstuk 3 gaven de initiatiefgroepen aan dat het belangrijk is voor de groepen dat de kern van de groep sterk is en ze goed moeten samenwerken. Dit betekent dus dat de tool in te vullen moet zijn als groep. De EffectenArena vraagt om samenwerking en wekt gezonde discussie op. De EffectenArena is perfect voor groepen van 5 tot 7 en door het opschrijven van risico's, kansen en ideeën kan er rekening gehouden worden met alle groepsleden. De EffectenArena wordt bij voorkeur samen op locatie ingevuld, omdat dit niet altijd mogelijk is biedt de kleine EffectenArena de mogelijkheid om het samen online in te vullen. Deze variant kan makkelijk thuis uitgeprint worden en is overzichtelijk zodat hij gedeeld kan worden met de andere groepsleden.

#### 4.3 Focus op maatschappelijke meerwaarde maar met een toevoeging van een simpele manier om financiële meerwaarde aan te geven (Financiële tool, Deel 2 van de tool)

De focus van de EffectenArena is vooral op de maatschappelijke meerwaarde van de collectieve woongroepen bij sommige meerwaarde is deze ook aan te tonen als financiële meerwaarde. Om de financiële meerwaarde aan te tonen is er een toevoeging gemaakt aan de EffectenArena deze bestaat uit een geautomatiseerde spreadsheet. Aan de hand van de tweede Webinar wordt uitgelegd hoe deze spreadsheet is in te vullen. Er wordt gekeken naar de kosten die bespaard kunnen worden ten opzichte van de huidige situatie, deze verschilt uiteraard per groep. Om de besparing te berekenen wordt gebruik gemaakt van de simpele formule  $p \cdot q$  (prijs\*hoeveelheid), de prijs kan makkelijk online worden opgezocht en de hoeveelheid kan het aantal uur dat bespaard wordt zijn of het aantal vierkante meters, dit is afhankelijk van de interventie. Figuur 12 is een voorbeeld van een kostenbesparing.





inspiratie. De EffectenArena is op deze manier inzetbaar voor alle groepen die collectief willen wonen zo lang ze het in vullen in combinatie met de Webinar.

#### 4.5 Presenteerbare uitkomst (Samenvatting, Deel 3 van de tool)

Op het moment dat de kleine EffectenArena's en de spreadsheet zijn ingevuld is het duidelijk voor de groep wat hun toegevoegde waarde is zowel maatschappelijk als financieel. Dit moet alleen wel nog goed en duidelijk gepresenteerd kunnen worden aan de aangewezen stakeholder. De derde Webinar geeft uitleg aan de groepen hoe ze de EffectenArena kunnen lezen en kunnen samenvatten. Deze samenvatting zal een stuk tekst zijn die uitlegt welke investeerders bepaalde activiteiten moeten regelen en wat voor effecten dit oplevert en wie de incasseerder hiervan is. Het is belangrijk dat het resultaat zo compact en makkelijk mogelijk gepresenteerd wordt. Om dit te bereiken is er gekozen voor een simpel en overzichtelijk format. Figuur 14 is een voorbeeld van het gepresenteerde resultaat.

Per interventie wordt de EffectenArena samengevat via tekst zodat het voor iemand die onbekend is met de tool het alsnog kan begrijpen. Dit wordt vervolgens versterkt door een visualisatie; de ingevulde kleine EffectenArena. Als laatste onderdeel wordt het totaal kosten plaatje toegevoegd, deze verduidelijkt de verschillende besparingen. De volledig ingevulde spreadsheets kunnen als bijlage aan het document toegevoegd worden mocht dit verzocht worden. Op het moment dat alle aparte berekeningen per interventie worden toegevoegd is er een kans dat het onoverzichtelijk wordt. Op deze manier is het makkelijk om elke interventie compleet en compact te presenteren. Het gegeven voorbeeld in figuur 14 is van een deelauto maar het is voor elke interventie mogelijk om op deze manier gevisualiseerd te worden.

### Deelauto

#### Samenvatting

Voor de gemeente (incasseerder) is een van de effecten van de deelauto (interventie) de bijdrage aan een lagere bezettingsgraad in de openbare ruimte (effect) dit komt mede omdat er minder auto's nodig zijn (vervolgeffect) en hierdoor is er meer ruimte voor andere invulling van de openbare ruimte (vervolgeffect). De woningcorporatie (investeerder) moet hiervoor enkele voorzieningen installeren zoals een laadpaal (activiteit) en verdere financieringen regelen (activiteit), omdat de gemeente grond bespaard en minder uit hoeft te geven aan infrastructuur kan de woningcorporatie wellicht subsidie aanvragen (gemeente ook investeerder).

#### Visualitie (Mini Effecten Arena)



#### Financiële ondersteuning (excel formulier)

totaal plaatje kosten				
Interventie	Minimal e opbreng		Periode	Incasseerder
	st	Maximale opbrengst		
Deelauto	€ 1.800,00	€ 5.200,00	JAARLIJKS	GEMEENTE

Opbrengst totaal	JAARLIJKS		EENMALIG	
	Minimaal	Maximaal	Minimaal	Maximaal
Gemeente	€ 1.800	€ 5.200	€ -	€ -
Woningcorporatie	€ -	€ -	€ -	€ -
Bewoner	€ -	€ -	€ -	€ -
Anders	€ -	€ -	€ -	€ -

(Eigen ontwerp, 2020)



#### 4.6 Eindresultaat van de tool

Er komen veel dingen kijken bij het creëren van een MKBA tool die bruikbaar is voor sociale huur collectieve woonvormen. Dit gecombineerd met het feit dat de eindgebruiker van de tool de groepen zelf zijn en zij nog nooit eerder met de tool hebben gewerkt vereist een makkelijke, gebruiksvriendelijke en aanpasbare tool. Door de Webinars, spreadsheets en versimpeling van de EffectenArena te combineren is er een tool ontstaan die de groepen ontzettend kan helpen, deze tool heeft de benaming F.A.S.T. gekregen (Financiële Arena Samenvatting Toelichting) en bestaat uit de 3 bovengenoemde delen. Nu de tool is ontwikkeld moet hij ook nog getest worden, in hoofdstuk 5 wordt het implementatie proces en de testresultaten besproken.

## Hoofdstuk 5: Testresultaten & implementatie F.A.S.T. Tool

Tijdens de laatste fase van het onderzoek, is de tool door een CPO getest. Deze CPO gaf aan graag mee te willen werken bij het voorzien van reflectie op de inhoud en het gebruik van het instrument. Dit hoofdstuk is gewijd aan de bevindingen uit deze testfase.

### 5.1 Testopstelling en omstandigheden

De test van de MKBA tool is uitgevoerd door 9 personen die onderverdeeld in vier groepen aan de slag zijn gegaan met de uitwerking van de tool. Tijdens de testfase zat Nederland door het SARS-CoV-2 virus echter in een strenge lockdown. Dit gaf de beperking dat de 9 personen elkaar niet als groep konden ontmoeten. De tool is er echter op gericht om in groepsverband uit te voeren. Om toch reflectie te krijgen op de werking en inhoud van de tool zijn de groepen los van elkaar, zonder onderlinge communicatie gestart. Waardoor er uiteindelijk zelfs drie verschillende visies ontstaan.

De tool is opgebouwd uit de drie fasen; interventies, financiën en verantwoording. Deze drie fasen kunnen los van elkaar gedaan worden, maar volgen elkaar wel op. Eventueel kan fase 2 worden overgeslagen als daar door een initiatiefgroep geen behoefte aan is. Om fase 2 en 3 te kunnen doen, moet fase 1 echter wel doorlopen zijn.

Tijdens de voorbereiding van de testgroepen is de werking van de tool niet toegelicht, wel de volgorde en thema's van de verschillende fasen. Dit om ervoor te zorgen dat de groepen niet waren bevooroordeeld en de tool wenselijk gingen gebruiken.

De tool is aangeleverd als een online map waarin alle onderdelen aanwezig waren en ging samen met een bijgevoegde instructie richting de groepen. Elke fase was voorbereid door middel van een Webinar met uitleg over de verschillende onderdelen van de tool.

### 5.2. Resultaten

#### Perspectief

Vanuit de feedback van de test komen een aantal zaken naar voren. Zo bleek dat de CPO door gebruik van

*“We constateerden dat we dieper op de interventie in gaan door jullie vragen en het omzetten naar financiële voordelen hadden we helemaal nog nooit eerder gedaan. Dus in deze zin heeft de tool al onmiddellijk effect.”*

de tool aan het denken was gezet en ze zelf op ideeën kwamen die ze voorheen niet hadden gehad. Bijlage 10 laat zien welke interventies de testgroepen hebben bedacht. Daarnaast sprak de uitleg door middel van de Webinars de gebruikers aan, omdat ze aan de hand werden genomen door de werkwijze van de tool.

De gebruikers gingen, als resultaat van het invullen, ook denken vanuit de andere investeerders dan zichzelf. Ze gaven aan dat de meerwaarde voorheen voornamelijk vanuit eigen perspectief was bekeken.

*“Door deze tool gingen we ook denken vanuit de verschillende investeerders (voorheen alleen vanuit ons zelf).”*

#### *Digitale tool*

De testgroep was op de hoogte gesteld dat een deel van de tool alleen fysiek gebruikt kon worden. Er werd als feedback aangegeven dat het erg handig zou zijn als alle onderdelen digitaal ingevuld zouden kunnen worden.

*“Het zou heel fijn zijn als er één digitaal bestand komt waar wij voor onszelf in kunnen werken, waarin zowel de Arena als de financiën een plaats kunnen krijgen.”*

#### *Financieel*

Tijdens het berekenen van de financiële meerwaarde, kwam de groep erachter dat ze met hun buurthuis ook buurtbewoners kunnen betrekken. Door onder de marktprijs van verhuur te gaan zitten, levert het zo een bron van inkomsten op terwijl ze zelf nog steeds gebruik kunnen maken van de ruimte.

*“Ook in kaart brengen wat de aard van de niet-financiële aspecten en krachten zijn.”*

Er werd opgemerkt dat kosten niet de enige vorm van investering hoeft te zijn. Hier moet als investeringsvorm ook

worden gedacht aan tijd, moeite, kennis, organisatiekracht etc. Dit is een aanvulling die makkelijk te verwerken is in de bestaande tool en die gebruikers aanzet tot breder denken over welke investeerders er zijn en welke investeringen er kunnen worden gedaan.

#### *Gewenste effecten*

Er kwam vanuit een testgroep de aanvulling omtrent het uitdrukken van effecten. Aangezien het 'gewenste' of 'verwachte' effecten zijn, zou dit ook opvallender terug moeten komen in de tool zelf. Het is zo dat dit niet feitelijk uit te drukken valt, maar gewenste of verwachte effecten zijn. Zeker door het meenemen van belemmeringen, risico's en randvoorwaarden wordt deze stap beter onderbouwd. Naar aanleiding van deze opmerking is er een deel toegevoegd aan de tool waarin gebruikers dit tussentijds mee kunnen nemen. Bij de verantwoording kunnen de gewenste/verwachte effecten en eventuele risico's /belemmeringen en randvoorwaarden worden meegenomen en onderbouwd.

### 5.3 Conclusie

Het algemene beeld wat bij de testgroep is ontstaan over de tool is dat het verbredend en verdiepend werkt. De tool stimuleert om te denken vanuit een andere invalshoek (dan eigen invalshoek) en zorgt dat er kritisch wordt nagedacht over de verschillende interventies. Dat levert kansen op die er zonder de tool nog niet waren ontstaan.

## Hoofdstuk 6: Conclusie & aanbevelingen

### 6.1 Conclusie

Het onderzoek is begonnen naar aanleiding van de hoofdvraag:

*“Wat is de maatschappelijke en financiële toegevoegde waarde van collectieve woonvormen/collectief particulier opdrachtgeverschap voor marktpartijen, woningcorporaties, gemeenten en de woonvormen zelf en welke tool kan er gebruikt/ontwikkeld worden om dit aan te tonen?”*

Dit hoofdstuk zal de hoofdvraag beantwoorden en vervolgens aanbevelingen geven.

Om de maatschappelijke en financiële meerwaarde van collectieve woonvormen aannemelijk te maken, zijn er een aantal zaken van belang.

Collectieve woonvormen kenmerken zich door hun grote mate aan regelkracht, dit kunnen ze inzetten om de maatschappelijke meerwaarde van hun dromen aannemelijk te maken met behulp van een MKBA tool. Zowel het aantonen van de maatschappelijke en financiële meerwaarde is in dat geval van belang. Vanuit het literatuuronderzoek valt te concluderen dat mede door de beperkte financiële middelen die een initiatiefgroep vaak bezit, het aantonen van de maatschappelijke meerwaarde een 'must' is en het aantonen van de financiële meerwaarde een 'pré' is. Maatschappelijke gevolgen kunnen resultaat zijn van het nastreven van doelen en waarden van de groep en financieel kunnen er kosten en baten aangetoond worden als deze maatschappelijke interventies worden uitgedrukt in geld. Zowel op korte als lange(re) termijn.

Om een gebruiksvriendelijke tool te leveren, moest deze aan een aantal voorwaarden voldoen. Allereerst moest deze geschikt zijn voor sociale huur collectieven, aangezien dit de grootste doelgroep is van de opdrachtgever Woonkracht, daarnaast dient de tool gebruiksvriendelijk te zijn, in groepsverband en voor verschillende soorten groepen te gebruiken zijn.

Omdat initiatiefgroepen verschillend van aard zijn en de ambities ver uit elkaar kunnen liggen, is het van belang dat een MKBA tool differentieerbaar is. Dat wil zeggen dat deze ongeacht de invalshoeken van de initiatiefgroepen gebruikt kan worden en dat deze tool zich aanpast naar de ambities en doelen van de groep die deze gebruikt.

Vanuit de multi criteria-analyse die gebaseerd is op het literatuuronderzoek, interviews met initiatiefgroepen en gesprekken met experts valt in het kort te concluderen dat de EffectenArena als bestaande tool het meest geschikt is. De bestaande EffectenArena biedt een geschikte werkvorm en belangrijke stappen die doorlopen kunnen worden om als basis voor een MKBA tool te dienen. Naast de EffectenArena, die dankzij dit onderzoek geschikt is gemaakt voor gebruik bij initiatiefgroepen, door deze te vereenvoudigen, is er aanvullend een product ontwikkeld die ervoor zorgt dat de

financiële meerwaarde ook kan worden aangetoond. Hiervoor is een format ontwikkeld dat met behulp van Excel door elke initiatiefgroep gebruikt kan worden.

Of de tool in de praktijk geschikt is en de initiatiefgroepen helpt, is er tijdens de onderzoeksperiode een periode ingericht waar de tool in de praktijk, bij een bestaande initiatiefgroep getest wordt.

Uit deze testfase is gebleken dat de initiatiefgroep de uitlegvideo's (Webinars) erg fijn en nuttig vonden waardoor ze de bedoeling van de tool meteen snapte. Door de aanpak van de tool werd er verder nagedacht over verschillende investeerders dan alleen de initiatiefgroep zelf. Daarnaast constateerde de groep zelf dat ze dieper op de interventie zijn in gegaan, dit komt door de vragen die bij dat hoofdstuk worden gesteld. De effecten omzetten naar financiële voordelen had de groep nog nooit eerder gedaan waardoor dat onderdeel onmiddellijk effect op ze had.

Tijdens deze testfase miste de initiatiefgroep ook nog wat onderdelen. Zo werden alle investeerders wel in beeld gebracht, maar zouden ze het fijn vinden als er in de tool een krachtveldanalyse wordt opgenomen. Dit geeft namelijk de invloed, betrokkenheid en onderlinge relaties tussen stakeholders weer. Een andere tip is dat erbij investeerders niet alleen moet focussen op kosten maar meer zou kunnen denken aan indirecte betrokkenen of indirecte belanghebbenden, het in kaart brengen wat de aard van de niet-financiële aspecten en krachten zijn.

Het online invullen van de tool ging nog niet vlekkeloos waardoor de initiatiefgroep ervoor heeft gekozen het format te printen en met pen in te invullen. Hun reactie was daarop ook dat het een meerwaarde zou zijn als er een online format is om de effectenarena en het financiële deel in te vullen.

Al met al was de initiatiefgroep erg te spreken over het gebruik van het instrument, het heeft zeker enig bruikbaarheid bij concrete deelactiviteiten die een CPO wil gaan ondernemen. Zo kan de tool gebruikt worden in verschillende fases: - globale oriëntatie op wenselijkheid en haalbaarheid, - concrete uitwerking van een plan, - onderbouwing van een aanvraag of voorstel.

## 6.2 Aanbevelingen

In dit onderdeel worden een vijftal aanbevelingen gedaan die uit de testfase naar boven zijn gekomen. Deze kunnen een richting geven voor de toekomst van de ontwikkelde F.A.S.T. tool en geeft tevens onderbouwing voor de sterke en minder sterke punten waar de huidige tool uit bestaat.

### **Aanbeveling 1: Uitvoerig testen binnen verschillende doelgroepen**

Het is gelukt om de F.A.S.T. tool te testen ondanks de lastige periode. De algemene indruk van de testgroep was positief. De testgroep was echter opgesplitst in kleinere groepen en kon door omstandigheden rondom Covid-19 niet als gehele groep testen, wat wel de bedoeling is van de tool. Naast het aantonen van de maatschappelijke en financiële meerwaarde, dient de ontwikkelde tool namelijk ook als gesprekinstrument.

Het zou bevorderend zijn om de F.A.S.T. tool door meerdere groepen te laten testen. Om een representatief beeld te kunnen geven, zouden dit bij voorkeur diverse initiatiefgroepen zijn (verschillende groottes, idealen, etc.). Op deze manier wordt de tool “maximaal belast” en met de feedback die deze groepen zouden leveren kan de tool worden eventueel nog worden aangepast of aangevuld.

Met de gegeven feedback die vanuit de eerste testgroep is verstrekt, kunnen al een aantal kleine aanpassingen gedaan worden die de tool verbeteren.

Een mooi streven voor het testen van de tool zou zijn dat er meerdere doelgroepen aan bod komen. Zo kunnen bijvoorbeeld een initiatiefgroep met een zorgbehoefte of juist een groep waarin leeftijdsmix een nadrukkelijke rol speelt, aanvullende lessen worden getrokken over de bruikbaarheid van de tool. Na elke test kan de feedback uiteraard verwerkt te worden en ook bij grootschalige toepassing is de tool geschikt om als ‘levend’ instrument te dienen. Aanpassingen kunnen door de jaren heen blijvend worden gedaan.

### **Aanbeveling 2: Ontwikkeling webinar**

Uit de eerste test zijn al diverse verbeteringen en aanvullingen aangedragen door de testgroep.

Aangezien een deel van deze aanvullingen niet direct is te verwerken zonder verder onderzoek en dit is gebaseerd op de ervaringen van enkele personen, is deze feedback nog niet volledig verwerkt in de bestaande webinars. Aangezien alle onderdelen van de tool zoals scripts, PowerPoint en Excel-format makkelijk aanpasbaar zijn, kan de webinar opnieuw worden opgenomen zodra er voldoende onderbouwing is om deze verder aan te passen naar aanleiding van de gegeven feedback.

### **Aanbeveling 3: Online bibliotheek**

De initiatiefgroepen hebben vaak zelf niet goed door waar hun meerwaarde ligt of zijn zich er niet van bewust dat ze een meerwaarde bieden terwijl dit wel zo is. Om dit in de toekomst te voorkomen zou het aanbevelingswaardig zijn om een “online bibliotheek” te maken waar de initiatiefgroepen die de tool al hebben gebruikt hun

resultaten in kunnen zetten. Deze resultaten kunnen dan bekeken worden door de groepen als voorbeeld. Deze aanbeveling wordt gedaan op basis van de feedback die gegeven is door de testgroep. Per groep kan de behoefte aan een online bibliotheek verschillen, maar de testgroep gaf aan graag een dergelijk medium ter inspiratie te hebben.

Een reden waarom er in de huidige tool beperkt voorbeelden worden gegeven is ontstaan tijdens de ontwikkeling van de tool. We hebben met onze adviseur Jochem Deuten overlegd en kwamen tot de conclusie dat de groepen niet te veel een richting op gestuurd moeten worden, maar juist zelf moeten nadenken. Vanuit de feedback van de opdrachtgever blijkt dat zij het bevorderend vinden dat die voorbeelden wel worden gegeven.

Vanuit de ontwikkelingsslag die er met de tool is gemaakt kan een online bibliotheek een toevoeging hebben, maar de aanbeveling is om deze pas als laatste hulpmiddel voor de groepen aan te reiken. Ze moeten eerst zelf nadenken omdat ze dan beter kunnen beargumenteren waarom iets wel of niet zou moeten worden gerealiseerd.

Een manier waarop deze online bibliotheek gerealiseerd kan worden is het aanmaken van een online drive. Op deze drive kunnen de diverse initiatiefgroepen hun eigen stukken publiceren. Als de stappen/onderdelen van de tool worden verdeeld over verschillende mappen, kan er op een makkelijke manier online een grote database ontstaan. Deze database kan inzicht geven aan andere initiatiefgroepen en het proces voor hun makkelijker maken en wellicht een bijdrage leveren aan een betere uitkomst van hun project.

#### ***Aanbeveling 4: Rendement lange(re) termijn***

Vanuit de gekregen feedback blijkt dat het kansrijk is om de haalbaarheid op de lange termijn vast te leggen. Eventuele beëindiging van de collectieve woonvorm heeft een impact, maar ook een enorm maatschappelijk rendement na 25 jaar kan zo groot zijn dat er geen afrekening meer nodig blijkt. Of dat zelfs een nieuwe maatschappelijke financiële bijdrage gerechtvaardigd is. Deze zaken kunnen ter aanvulling van de bestaande tool in maatschappelijke en financiële risico's en kansen worden uitgedrukt. Dat betekent dat de factor tijd (of exploitatieduur) aan de hand van een vierde Webinar in de tool opgenomen kan worden, waarin een conclusie voorkomt wat er gebeurt na afloop van die periode.

#### ***Aanbeveling 5: Krachtenveldanalyse***

Vanuit de testgroep werd de mogelijkheid tot het maken van een krachtenveldanalyse over stakeholders gemist. Deze kan eventueel nog worden ontwikkeld en toegevoegd aan de trainingsmodule in het geval dat hier nog geen aandacht aan wordt geschonken. De ontwikkelde F.A.S.T Tool is echter al redelijk uitgebreid en vraagt een behoorlijke tijdsinvestering om volledig in te vullen. Daarom de aanbeveling om voor een eventuele krachtenveldanalyse wel binnen de



trainingsmodule ruimte te bieden, maar niet als aanvullende inhoud van de bestaande F.A.S.T. Tool toe te voegen.

## Bibliografie

- anw.inl. (2020). *vraaggestuurde*. Opgehaald van [anw.inl.nl](http://anw.inl.nl):  
<http://anw.inl.nl/article/vraaggestuurd>
- Beenders, R. (2011, juni). *Vraaggestuurd bouwen*. Opgehaald van [TUDelft.nl](https://repository.tudelft.nl/islandora/object/uuid:6742b898-ad85-4c08-bf82-a8e48362cc64/datastream/OBJ/download):  
<https://repository.tudelft.nl/islandora/object/uuid:6742b898-ad85-4c08-bf82-a8e48362cc64/datastream/OBJ/download>
- Butot, V. (2017). *Collectieve woonvormen: een onderzoek naar de praktijk van collectieve woonvormen: van drijfveren. Onderzoek in opdracht van coalitie van corporaties in regio Arnhem-Nijmegen*.
- Centraal Planbureau. (1997). *Woningbouw tussen markt en overheid*. Opgehaald van CPB: <https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/woningbouw-tussen-markt-en-overheid.pdf>
- De CW van droom naar daad. (2019, mei 11). *Presentatie collectieve woonvormen voor Provincie Gelderland*. Gelderland.
- Ecopedia. (2021, januari). Opgeroepen op januari 6, 2021, van Ecopedia:  
<https://www.ecopedia.be/encyclopedie/helofytenfilter>
- Finance-ideas. (2020). *financiering van wooncooperaties*. Opgehaald van [finance-ideas.nl](http://finance-ideas.nl): [finance-ideas.nl](http://finance-ideas.nl)
- hetkanwel. (sd). *de 12 voordelen van gemeenschappelijke tuin*. Opgehaald van [hetkanwel](https://www.hetkanwel.nl/2015/03/09/de-12-voordelen-van-gemeenschappelijke-tuinen/): <https://www.hetkanwel.nl/2015/03/09/de-12-voordelen-van-gemeenschappelijke-tuinen/>
- houseoftenders. (2020). *Wat is een tender?* Opgehaald van [houseoftenders.nl](https://houseoftenders.nl/wat-is-een-tender/):  
<https://houseoftenders.nl/wat-is-een-tender/>
- Instrumentwijzer. (2020). *Effectenarena*. Opgehaald van <https://instrumentwijzer.nl/effectenarena>
- Livingston, A. (z.d.). *Communal Living & cohousing - types & benefits of intentional communities*.
- Lustenhouwer, F. (2020). *EffectenArena*. Opgehaald van Werken aan leefbare wijken:  
<https://www.werkenaanleefbarewijken.nl/instrumenten/effectenarena>
- Marckmann, B. (2012). *Sustainable living and co-housing: Evidence from a case study of eco-villages*.
- milieucentraal. (2020). *duurzaam-vervoer/auto-op-diesel-benzine-of-gas/zuinig-rijden/*. Opgehaald van [milieucentraal](https://www.milieucentraal.nl/duurzaam-vervoer/auto-op-diesel-benzine-of-gas/zuinig-rijden/): <https://www.milieucentraal.nl/duurzaam-vervoer/auto-op-diesel-benzine-of-gas/zuinig-rijden/>
- Provincie gelderland. (2016). *collectief-particulier-opdrachtgeverschap*. Opgehaald van Provincie gelderland: <https://www.gelderland.nl/Subsidies/collectief-particulier-opdrachtgeverschap>
- radaradvies. (2020). *Sociale waarde*. Opgehaald van Radaradvies:  
<https://www.radaradvies.nl/producten/sociale-waarde/>

- Rijksoverheid. (2020). *Sociale huurwoningen voorwaarden*. Opgehaald van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/vraag-en-antwoord/sociale-huurwoning-voorwaarden>
- Sanguinetti, A. (2014). *Transformational practices in cohousing: Enhancing residents' connection to community and nature*.
- Swinnen, P. (2019). *Pilootprojecten collectief wonen*. Opgehaald van [https://www.vlaamsbouwmeester.be/sites/default/files/uploads/PPwonen\\_deel\\_2\\_low\\_0.pdf](https://www.vlaamsbouwmeester.be/sites/default/files/uploads/PPwonen_deel_2_low_0.pdf)
- Versteeg, W. (2015). *Eerste 'strowijk' van Nederland officieel geopend*. Opgehaald van nijmegen nieuws: <https://nieuws.nijmegenonline.nl/iewan-lent/>
- Wageningen University & Research. (2015). *groen goed voor gezondheid*. Opgehaald van WUR: <https://www.wur.nl/nl/show-longread/Groen-goed-voor-de-gezondheid.htm>
- WBVG. (2018). *Collectieve woonvormen*. Opgehaald van WBVG: <https://www.wbvg.nl/wp-content/uploads/2017/12/Collectieve-Woonvormen-Vivien-Butot.pdf>
- woonbond. (2021). *aftoppingsgrens*. Opgehaald van woonbond.nl: <https://www.woonbond.nl/beleid-belangen/huurtoeslag/aftoppingsgrens>