klikvoor wonen.nl

Jaarverslag 2017

Jaarrapportage Klik voor Wonen regionaal

Inclusief 10 gemeente specifieke bijlagen

Vastgesteld door: Bestuurscommissie en deelnemersraad stichting Klik voor Wonen
Auteurs: Team Klik voor Wonen + Franceline Visser Advies en Projecten (grafieken en trendanalyse)
Datum: 29 maart 2018

Inhoudsopgave

.....2

Woord vooraf.....4

Managementsamenvatting.....5

1 Verantwoording activiteiten Klik voor Wonen.....8

1.1 Woonruimtebemiddeling Brabant (WRB Brabant).....8

Projectresultaat.....9

Beheerorganisatie.....9

1.2 Een passende entiteit voor Klik voor Wonen.....10

Overwegingen passende entiteit.....10

Stappen op weg naar een stichting.....10

2 Ontwikkeling van de sociale huurwoningmarkt in het werkgebied van Klik voor Wonen.....12

2.1 Ontwikkeling van het woningzoekendenbestand.....12

2.1.1 Inschrijvingen en uitschrijvingen.....12

2.1.2 Actief woningzoekenden naar inkomen.....13

2.1.3 Actief woningzoekenden naar leeftijd.....14

2.2 Ontwikkeling van het woningaanbod.....15

2.2.1 Aangeboden woningen.....15

2.2.2 Woningaanbod naar huurprijsklasse.....15

2.2.3 Woningaanbod naar woningtype.....16

3. Hoe verliep de woonruimtebemiddeling?.....17

3.1 Verhuringen.....17

3.1.1 Verhuringen naar inkomen.....17

3.1.2 Verhuringen per inkomensgroep naar huurprijsklasse.....18

3.1.3 Verhuringen naar leeftijd en huishoudgrootte.....21

3.1.4 Verhuringen naar herkomst nieuwe huurder.....22

3.1.5. Verhuringen aan bijzondere doelgroepen 24
3.2 Druk op de huurwoningmarkt 25
3.2.1 Inleiding 25
3.2.2 Inschrijftijd en zoektijd 25
3.2.3 Slaagkansen 29
3.3 Gebruik van het systeem 30
3.3.1 Verhuringen naar model 30
3.3.2 Reacties van woningzoekenden 31
3.3.3 Weigeringen 31
4 Begrippenlijst 33
Actieve en passieve inschrijvingen 33
De vier inkomensgroepen 33
De vijf huurprijsklassen in 2017 33
Huurprijsgrenzen 2015-2017 33
Inschrijftijd, zoektijd en slaagkans 34
Herkomst woningzoekende naar eigen of niet-eigen gemeente 34
Woonruimtebemiddelingsmodellen 34
Weigeringscategorieën 35
5. Colofon 36
Deelnemers op 31 december 2017 36
Gebruiker op 31 december 2017 36

Woord vooraf

Op 1 december 2017 is het Klik voor Wonen samenwerkingsverband formeel omgezet naar een stichting. De klus is geklaard, stichting Klik voor Wonen is een feit. De weg naar deze nieuwe entiteit was langer dan verwacht, maar leverde ook meer op dan verwacht. Positief is dat het voor onze klanten vooral een proces achter de schermen was en zij er niets van hebben gemerkt. Terwijl het oprichten van een stichting allerlei professionaliseringsslagen met zich mee bracht. De organisatiestructuur staat steviger dan ooit, wat ruimte biedt om gefundeerd door te ontwikkelen. De cijfers in deze jaarrapportage vormen daarbij de basis. Eind 2017 stonden er ruim 66.000 woningzoekenden ingeschreven. Bijna een kwart (15.781) van deze klanten zocht actief naar een woning en 4.806 van hen slaagden er in nieuwe woonruimte te vinden.

Graag nemen we u mee in onze resultaten van 2017. De rapportage begint met een managementsamenvatting.

In hoofdstuk 1 verantwoorden we de strategische en organisatorische ontwikkelingen binnen Klik voor Wonen in 2017.

Hoofdstuk 2 gaat over de ontwikkeling van de sociale huurwoningmarkt in ons werkgebied. We staan stil bij de ontwikkeling van het aantal inschrijvingen in Klik voor Wonen en de actief woningzoekenden. Ook wordt beschreven hoeveel en welke woonruimten werden aangeboden. De cijfers over 2017 worden steeds vergeleken met de cijfers over 2015 en 2016.

In hoofdstuk 3 gaan we in op het verloop van de woonruimtebemiddeling. We kijken allereerst vanuit het perspectief van de klant. Aan welke woningzoekenden werden welke woningen verhuurd? In hoeverre werd gebruikt gemaakt van voorrangsregelingen voor bijzondere doelgroepen? Hoe ontwikkelden zich de inschrijftijd, de zoektijd en de slaagkansen? Daarna kijken we door de ogen van de corporaties: Hoe werkte het systeem? Welke modellen werden ingezet? Hoe reageerden woningzoekenden op het woningaanbod? Ook in dit hoofdstuk worden de cijfers over 2017 in het perspectief gezet van de cijfers over 2015 en 2016.

Hoofdstuk 4 bevat een lijst met definities van belangrijke begrippen uit deze rapportage.

Bij dit rapport horen tien gemeente specifieke bijlagen. Voor de tien gemeenten waar in 2017 minimaal 100 woningen via Klik voor Wonen werden verhuurd, presenteren we in deze bijlagen de belangrijkste cijfers en ontwikkelingen op gemeenteniveau.

Tot slot is nog belangrijk om te vermelden, dat niet alle deelnemende corporaties de verhuringen aan statushouders en verhuringen in de vrije sector (volledig) via Klik voor Wonen laten verlopen. De cijfers over deze onderwerpen geven daarom geen compleet beeld.

Managementsamenvatting

Jaarrapportage Klik voor Wonen 2017

Klik voor Wonen blijft in beweging. Kende het samenwerkingsverband Klik voor Wonen in 2016 nog vier nieuwe aansluitingen (Volksbelang Made, Goed Wonen, Thuisvester en het landelijke opererende Mooiland), eind 2017 telde stichting Klik voor Wonen door fusies niet langer tien maar acht verhuurders. Het deelnemer aantal werd kleiner, maar de etalage die zij samen vertegenwoordigen telt met ruim 75.000 een groeiend aantal woningen. Het is juist de zoektocht binnen dit aanbod waar het in de slogan `zo maakt u de klik` voor de woningzoekenden om draait.

De beweging binnen Klik voor Wonen richt zich dus niet sec op groei, het up-to-date houden van de bemiddeling is minstens zo belangrijk. Voor onze klanten was de live-gang van de nieuwe Klik voor Wonen website in maart 2017 dan ook het meest in het oog springende resultaat van dit jaar. Deze nieuwe automatiseringsomgeving kwam tot stand in co-creatie met Zig Websoftware en de naburige regio´s Woning in Zicht en Wooniezie. Onder de naam WRB Brabant is via een scrum-aanpak een gestandaardiseerd WRB-systeem ontwikkeld met als gezamenlijke ambitie: het realiseren van het beste en mooiste woonruimtebemiddelingssysteem van Nederland voor woningzoekenden en aangesloten verhuurders.

Positieve klantgeluiden over de nieuwe functionaliteiten die de website biedt, duiden dat we op de goede weg zijn. En de cijfers laten zien dat we in 2017 opnieuw voor een brede groep woningzoekenden dé klik naar een passende woning maakten.

Woningzoekenden

Per eind december 2017 stonden er 66.349 huishoudens ingeschreven als woningzoekende bij Klik voor Wonen. Van hen had 24% in 2017 actief op geadverteerde woningen gereageerd.

Gedurende het jaar muteerde 46% van het totale woningzoekendenbestand door nieuwe inschrijvingen (14.282), uitschrijvingen na acceptatie (4.806) en uitschrijvingen zonder acceptatie (15.531). Het aantal uitschrijvingen zonder acceptatie is aanzienlijk groter dan in voorgaande jaren, omdat veel oude, passieve inschrijvingen van Thuisvester kwamen te vervallen. Het betrof een grote groep woningzoekenden die door de toetreding van Thuisvester en Woonvizier bij Klik voor Wonen werden ingeschreven, maar niet meer op zoek waren naar een woning via Klik voor Wonen.

Van alle actief woningzoekenden had 71% een inkomen dat recht geeft op huurtoeslag (primaire inkomensgroep) en 20% een inkomen dat net iets hoger is, maar onder de EU-norm ligt (secundaire inkomensgroep).

Woningaanbod

Er werden in 2017 4.806 woningen verhuurd via Klik voor Wonen; 4.583 bestaande en 223 nieuwbouwwoningen. Van alle verhuurde woningen had 76% een huurprijs onder de aftoppingsgrenzen voor de huurtoeslag (tot en met € 635,05), 19% had een huurprijs tussen € 635,05 en € 710,68 en 6% had een

huurprijs boven € 710,68. Er werden naast 4.583 bestaande woningen ook 223 nieuwbouwwoningen verhuurd; 200 in het sociale segment en 23 in de vrije sector.

Verhuringen
Aan huishoudens met een primair inkomen werd 70% van alle woningen verhuurd. Van deze 3.362 verhuringen waren er 89 niet-passend volgens de regelgeving passend toewijzen. Dit betekent dat 97,4% passend werd verhuurd.

Aan de secundaire inkomensgroep werd 22% van alle woningen verhuurd. In bijna driekwart van de gevallen ging het om woningen met een huurprijs boven de aftoppingsgrenzen voor de huurtoeslag. Ondanks de voorrangsregeling voor primaire inkomens, komen woningzoekenden met een secundair inkomen regelmatig in aanmerking voor woningen met een huurprijs onder deze aftoppingsgrenzen.
Aan huishoudens met een inkomen boven de EU-norm werd 8% van alle woningen verhuurd. Dit betreft voornamelijk woningen in de vrije sector.

Van alle woningen werd 63% verhuurd aan woningzoekenden die al in de betreffende gemeente woonden en 23% aan woningzoekenden uit andere gemeenten binnen het werkgebied van Klik voor Wonen. Aan reguliere woningzoekenden van buiten het werkgebied werd 10% van de woningen verhuurd en aan statushouders 4%. In totaal 9% van alle woningen werd via voorrangsregelingen verhuurd aan bijzondere doelgroepen: 197 woningen aan statushouders, 106 aan mensen die uitstroomden vanuit de maatschappelijke opvang, 89 aan woningzoekenden met een sociale urgentieverklaring, 24 aan woningzoekenden met een lichamelijke beperking en 11 aan woningzoekenden uit herstructureringsgebied.

Inschrijftijd, zoektijd en slagkansen
Woningzoekenden die in 2017 een woning accepteerden, hadden gemiddeld 4,5 jaar ingeschreven gestaan bij Klik voor Wonen. De (actieve) zoektijd bedroeg gemiddeld 1,0 jaar.

De gemiddelde inschrijftijd was ruim een half jaar langer dan in de voorgaande jaren. Dit komt doordat er in 2017 veel woningen op volgorde van inschrijfduur werden verhuurd en relatief weinig via loting, aan de eerste reageerder of via directe bemiddeling. De gemiddelde inschrijftijd van woningzoekenden die een woning accepteerden op volgorde van inschrijfduur (aanbod-, nieuwbouw- en optiemodel) was 5,7 jaar.

Woningzoekenden die een woning accepteerden via loting of als eerste reageerder stonden gemiddeld 1,9 jaar ingeschreven. De gemiddelde inschrijftijd in het bemiddelingsmodel was 1,6 jaar.
De gemiddelde slaagkans van alle woningzoekenden die reageerden op woningadvertenties was 24%. Dit betekent dat bijna 1 op 4 actief reagerende woningzoekenden na een of meerdere reacties daadwerkelijk een woning ging huren.

Reacties en weigeringen
In maart 2017 werd de spelregel afgeschaft, dat woningzoekenden slechts op drie geadverteerde woningen tegelijk kunnen reageren. Dit leidde tot een verdubbeling van het aantal reacties per woning. Gemiddeld reageerden in 2017 142 woningzoekenden op een geadverteerde woning.

Ook het aantal weigeringen nam sterk toe ten opzichte van eerdere jaren. Gemiddeld werd een geadverteerde woning door vier woningzoekenden geweigerd. Vaker dan in de afgelopen jaren werd 'niet gereageerd' als reden genoteerd (24%). Net als andere jaren waren de meeste weigeringen vanwege persoonlijke omstandigheden (40%) of om redenen die te maken hadden met de woning, het woongebouw of de woonomgeving (28%). Slechts in 8% van de gevallen werd de huurprijs opgegeven als weigeringsgrond.

Met het nieuwe systeem en de nieuwe website kunnen we niet alleen onze woningzoekenden beter van dienst zijn. Het levert Klik voor Wonen en de WRB Brabant partnerregio´s allerlei schaalvoordelen op. Ook de professionaliseringsslagen die wij doormaken om de nieuwe stichting organisatiestructuur te borgen, brengen positieve resultaten met zich mee. Meer hierover in hoofdstuk 1. Focus op de voordelen van samenwerking en klantwaarde blijven onze agenda bepalen. Zodat we voor al onze klantgroepen - zowel woningzoekenden, als onze deelnemers, gebruikers en ketenpartners – blijven werken aan de juiste klik.

Namens het bestuur van stichting Klik voor Wonen,

Karin van Spijk
(voorzitter dagelijks bestuur)

Bruno Gruijters
(vicevoorzitter dagelijks bestuur)

1 Verantwoording activiteiten Klik voor Wonen

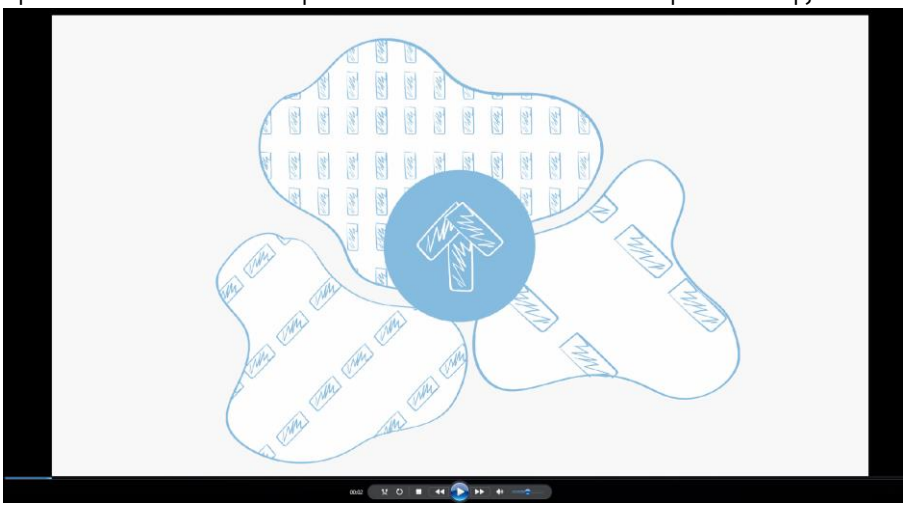
In de eerste maanden van 2017 is de nieuwe Klik voor Wonen automatiseringsomgeving opgeleverd en in de laatste maanden van 2017 kreeg Klik voor Wonen haar formele entiteit als stichting. Beide prestaties vormden een belangrijke mijlpaal, alleen al omdat er een omvangrijk proces aan vooraf ging. De weg naar deze mijlpalen legden we uiteraard niet in ons eentje af. Van klantpanels en huurdersbelangenorganisaties, tot ketenpartners en samenwerkingsregio´s, en van lokale belanghouders tot aan het ministerie ILenT en de Autoriteit Wonen; de buitenwereld stond centraal. We hebben vooral veel energie en tijd gestoken in de eerste twee strategische thema´s van het jaarplan 2017, met resultaat!

Woonruimte bemiddeling Brabant en stichting Klik voor Wonen zijn dan ook de thema´s die we in deze verantwoording over 2017 uitlichten. Wat niet wil zeggen dat we de strategische focus op ´Financiën op orde´ en ´Doorontwikkeling management informatie´ uit het oog verloren. Onze financiële positie en continuïteit waren onderdeel van de goedkeuring om een stichting op te richten die we bij zowel onze interne achterbannen als de gemeenten, huurdersorganisaties en uiteindelijk de minister moesten ophalen. Daarnaast is ons management Informatiesysteem aangesloten op de nieuwe automatisering. Hier kwam weliswaar geen grote doorontwikkeling kijken, maar we kozen er bewust voor om een consistente en kloppende rapportage beschikbaar te hebben.

1.1 Woonruimtebemiddeling Brabant (WRB Brabant)

Net als Klik voor Wonen, bieden onze naburige regio´s Woning in Zicht en Wooniezie een van de in totaal 35 gezamenlijke woonruimteverdelingsplatforms die Nederland kent. We delen de overtuiging dat hoe groter de druk op de sociale woningmarkt is, des te belangrijker eenvoud en transparantie zijn voor de verschillende groepen woningzoekenden. Het lag daarom voor de hand om in het vernieuwen van de automatisering gezamenlijk op te trekken. Sinds 2016 hebben we samen met Zig Websoftware, verenigd onder de naam WRB Brabant, met een gezamenlijke achterban van 23 corporaties en (enkele) zorginstellingen gewerkt aan de ambitie de beste en meest klantvriendelijke website van Nederland voor woningzoekenden die op zoek zijn naar een sociale huur- of koopwoning op te leveren.

Of we dat zijn is de vraag, wel kwamen we met de vernieuwde automatisering in de spotlight door onze finale plaats bij de Digital Awards van Corporatie NL. De Digital Award geeft erkenning voor het bieden van digitale en toekomstgerichte oplossingen in de corporatiesector. Als finalist profileerden we ons met een fris promo filmpje: < link toevoegen >



Projectresultaat

WRB Brabant leverde een vernieuwde website in alle drie de woonruimtebemiddelingsregio's én in de Klik voor Kamers studentenregio op. Gebaseerd op één woonruimtebemiddelingsplatform. Zij zijn, ieder met eigen huisstijl, één voor één LIVE gegaan in sept 2016, dec 2016, maart 2017 en mei 2017.
Speciaal voor deze website is een backofficesysteem, WoonruimteBemiddelingsSysteem (WBS) ontwikkeld zodat de vrijkomende woningen in een zeer korte doorlooptijd gematcht worden met de best passende woningzoekenden.

De website met WBS is modulair opgebouwd met functionaliteiten die naar believen aan- en uitgezet kunnen worden. Dat betekent een hoge mate van standaardisatie en dus kostenbesparing in beheer en doorontwikkeling (ongeveer 50%) en tegelijkertijd de nodige flexibiliteit voor de betrokken woningaanbieders. De leverancier ontwikkelt onder de naam Next Level door op deze applicatie als landelijke standaard.

De zoektocht van woningzoekenden (over gemeentegrenzen heen) naar een huur- of koopwoning is vergemakkelijkt. www.klikvoorwonen.nl is nu ook beschikbaar op mobiele devices en biedt een aantal belangrijke voordelen voor woningzoekenden:

- Mobile first website met de laatste trends en functies voor woningzoekenden
    - Super snelle zoekfilters die direct zoekresultaat aanpassen (kaart & lijst)
    - Op individu toegesneden woningaanbod (passend aanbod)
    - Persoonlijk dashboard: in een oogopslag zicht op alle meldingen en toptaken
    - Direct inzicht in kansen voor een specifieke woning
    - Volledig vraag/antwoord gestuurde content
- Het aanbiedingsproces is voor woningzoekenden die gereageerd hebben op een woning online en realtime te volgen. Dit biedt enorm veel transparantie voor de woningzoekenden en zij houden zo zicht op hun kansen voor die specifieke woning.
- In de website is een persoonlijke portal opgenomen waar de woningzoekenden documenten kunnen uploaden die nodig zijn voor het huurcontract
- Content en taalgebruik is volledig afgestemd op de doelgroep en maakt van de website een prettig en soepel te gebruiken omgeving.

Klanten herkennen de voordelen; de website wordt gewaardeerd met een 8!

Beheerorganisatie

Na de opeenvolgende live-gangen hield de samenwerking niet op. WRB Brabant deelt nu een beheerorganisatie. Concreet betekent dit dat er in gezamenlijk gewerkt wordt aan: een productbacklog, definiëren en testen van nieuwe functionaliteiten, melden en bewaken van software issues, testen van opgeloste software issues en vertegenwoordiging van WRB Brabant in de ZIG gebruikersgroep Next Level.

Daarnaast blijft op stuurgroep niveau de samenwerking en afstemming ook bestaan. Om nieuwe vorm en inhoud aan de bestuurlijke ambitie te geven, werd in het najaar een samenwerkingsbijeenkomst georganiseerd voor de drie besturen van de regio's. Samen is verkend hoe de regio's tegen verdergaande samenwerking aan kijken en wat dit voor WRB Brabant kan betekenen. Met positieve uitkomst. Er is een scala aan strategische vraagstukken, doelen en ambities dat elkaar blijvend kan binden. Dit wordt verder opgepakt in 2018. Voor 2017 was het vooral van belang om de nazorg en opleverpunten van de opgeleverde omgevingen, inclusief beheerorganisatie op orde te hebben.

1.2 Een passende entiteit voor Klik voor Wonen

Een stichting bleek binnen de kaders van de woningwet de best passende vorm voor onze woonruimte bemiddelambitie en woningmarktopgaven in de West Brabantse gemeenten. Het traject dat in 2016 van start ging, kreeg gaande weg steeds meer stappen om op te pakken. Door de zorgvuldigheid waarmee deze stappen zijn opgepakt, konden we eind 2017 stichting Klik voor Wonen notarieel vastleggen en bij de KvK inschrijven.

Overwegingen passende entiteit

De overwegingen om voor een stichting te kiezen zijn in gezamenlijkheid verkend. Belangrijke gronden om de huidige samenwerking voor te zetten in een stichting zijn:

- Een stichting is een gangbare en transparante vorm voor een gezamenlijk platform voor woonruimte bemiddeling;
- een stichting is niet gericht op winst en past bij een dienstverlenende organisatie;
- een stichting is faciliterend in de aansluitverzoeken die Klik voor Wonen ontvangt van zorgpartijen;
- de groeipotentie maakt dat de woonruimte bemiddeling van stichting Klik voor Wonen nog beter aansluit op de doelstelling om een transparante woningmarkt te creëren en toegankelijkheid voor woningzoekenden te vergroten;
- tot slot kan Klik voor Wonen ook binnen een stichting haar betrouwbare en slagvaardige organisatie behouden, met een gelijke stem voor elke deelnemende verhuurder.

Stappen op weg naar een stichting

VBTM is ingeschakeld om Klik voor Wonen in het proces naar een passende entiteit van juridisch advies te voorzien. Alle onderliggende statuten, reglementen en overeenkomsten zijn uitgebreid juridisch getoetst en goed bevonden op consistentie Woningwet, fiscale wetgeving en het Burgerlijk Wetboek.

De woningwet schrijft een aantal processtappen voor om een stichting op te richten. Om te beginnen hebben we de statuten vastgelegd in de raden van toezicht van alle individuele corporaties. Daarna kregen de betrokken huurdersorganisaties de ruimte om zich via een verklaring uit te spreken over het bestuurlijke besluit een stichting op te richten. Alle huurdersvertegenwoordigingen staan positief tegenover deze formeel juridische professionalisering.

Na al onze huurdersorganisaties, hebben we dezelfde processtap herhaald bij alle gemeenten die bij Klik voor Wonen betrokken zijn. Oók alle gemeenten hebben zich via een schriftelijke verklaring positief uitgesproken over het besluit om Klik voor Wonen via een stichtingsvorm verder te professionaliseren. De afsluitende stap die resteerde, was goedkeuring van de minister.

Veranderingen op een rijtje

Het uitgangspunt om de Klik voor Wonen kenmerkende slagvaardigheid en structuur te behouden, betekende niet dat er niets veranderd. Op een aantal onderdelen bracht het oprichten van een stichting voor de Klik voor Wonen organisatie veranderingen met zich mee. Het betreft de volgende zaken:

- Personeel van team Klik is in dienst van de stichting Klik voor Wonen gekomen;
- Automatisering is in eigen beheer van stichting Klik voor Wonen gekomen;
- Administratie is in eigen beheer van stichting Klik voor Wonen gekomen;
- Het oprichten van stichting Klik voor Wonen brcaht eenmalige kosten met zich mee, voor juridisch advies, de notaris en KvK. In essentie is het uitgangspunt dat er vanaf oprichting vervolgens soortgelijke exploitatie kosten als verantwoord in het jaarverslag van voorgaande jaren zijn, maar door het beoogde groeimodel liggen tegelijkertijd ook meer inkomsten in de lijn van de verwachting;

– De groeipotentie maakt dat de woonruimte bemiddeling van stichting Klik voor Wonen nog beter aansluit op de doelstelling om een transparantere woningmarkt te creëren en de toegankelijkheid voor woningzoekenden te vergroten.

Financiële positie

Klik voor Wonen heeft een gezonde financiële basis. De planning binnen Klik voor Wonen leggen we vast aan de hand van een begroting, om achteraf te verantwoorden in een jaarrekening. Hiermee tonen we al jaren aan dat onze financiële registratie – en gezien het huidige opbrengstsaldo ook onze financiële positie – op orde is. Met een meerjarige financiële planning, borgen we onze financiële control ook naar de toekomst toe. De vragen "hoeveel kunnen we uitgeven?" en "wat willen we bereiken?" hangen daarbij samen en zijn even belangrijk.

Om de financiële positie van stichting Klik voor Wonen op orde te houden, is stil gestaan bij passende kaders. Hoewel er ook woonruimte verdeelregio´s bestaan waar een inschrijving in het systeem kosteloos is, hebben wij voor een kosten neutrale inrichting gekozen. Het verdienmodel valt of staat dus bij de tarieven die we hanteren voor inschrijving en verlenging. Opbrengsten komen ten gunste van de dienstverlening; we zetten in op continue doorontwikkeling van het systeem, professionalisering van de organisatie en minimale kosten voor de woningzoekenden.

Aanvullende besluit binnen Klik voor Wonen is dat er altijd een deel vermogen beschikbaar blijft als financiële buffer:

– Wenselijk vinden we een zo gering mogelijk eigen vermogen, namelijk alleen het noodzakelijke voor de voorzienbare investeringen in ICT-ontwikkeling en professionalisering van de dienstverlening;
– Een omvang van € 190.000 was bij de exploitatiebegroting (2016/2017) een goede buffer om teveel fluctuaties in opbrengsten en kosten op te vangen;
– Een maximum-omvang van ca. 50% van de jaarlijkse opbrengsten of bijvoorbeeld € 250.000. Daarboven zou dan een korting op de inschrijfgelden moeten worden gegeven voor het jaar erop.

Positief is dat ook in 2017 de tarieven voor woningzoekenden naar beneden bijgesteld konden worden.
Stichting Klik voor Wonen gaat vol vertrouwen de toekomst tegemoet.

2 Ontwikkeling van de sociale huurwoningmarkt in het werkgebied van Klik voor Wonen

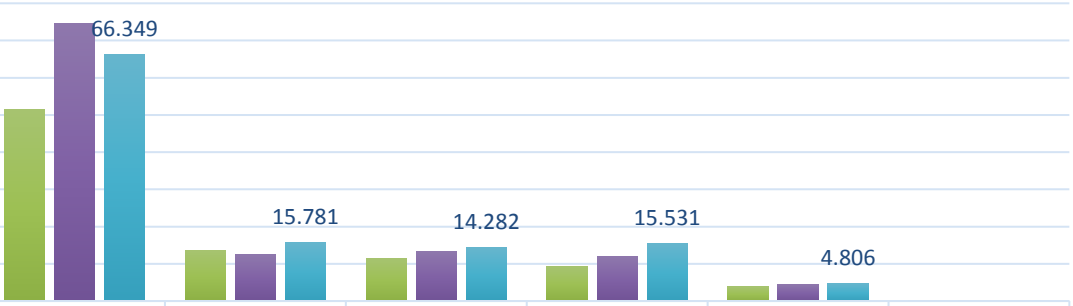
2.1 Ontwikkeling van het woningzoekendenbestand

In paragraaf 2.1 kunt u lezen hoe het aantal inschrijvingen in Klik voor Wonen zich in 2017 ontwikkelde en hoe de groep actief woningzoekenden per eind 2017 was samengesteld.
In paragraaf 2.2 staat beschreven hoeveel en welke woonruimten werden aangeboden.

2.1.1 Inschrijvingen en uitschrijvingen

Figuur 1 toont de ontwikkeling van het woningzoekendenbestand tussen 2015 en 2017.

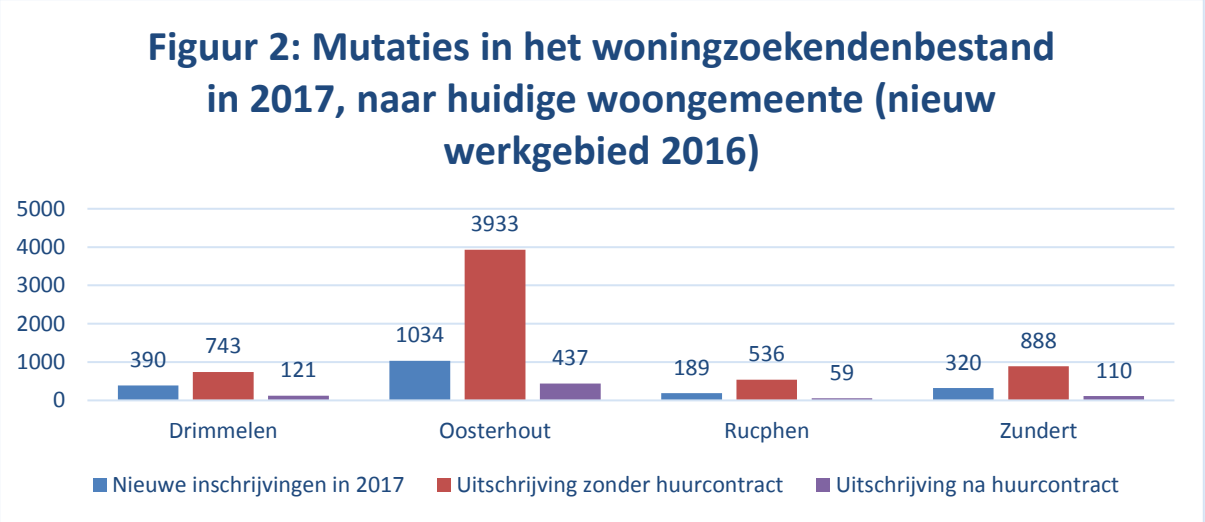
Figuur 1: Ontwikkeling woningzoekendenbestand



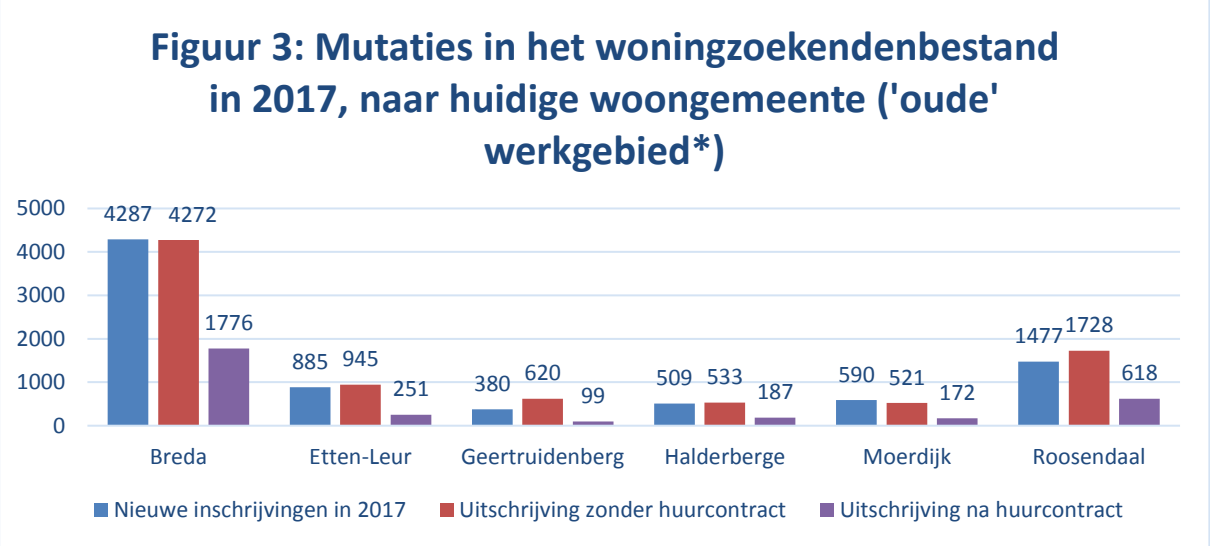
	Totaal aantal ingeschrevenen per 31 december	Aantal actief ingeschrevenen per 31 december	Nieuwe inschrijvingen gedurende het jaar	Uitschrijvingen zonder acceptatie	Uitschrijvingen na acceptatie*	% actief ingeschrevenen van totaal per 31 december
2015	51.470	13.642	11.450	9.209	3.904	27%
2016	74.559	12.412	13.427	11.991	4.547	17%
2017	66.349	15.781	14.282	15.531	4.806	24%

**In principe wordt iedere woningzoekende die een woning accepteert, uitgeschreven.*

Op 31 december 2017 stonden er 66.349 huishoudens ingeschreven bij Klik voor Wonen, waarvan 15.781 actief. Dit betekent dat bijna 16.000 huishoudens in 2017 hebben gereageerd op aangeboden woningen, zonder dat het kwam tot een woningacceptatie. Van alle ingeschreven woningzoekenden was 24% actief in 2017.
In 2017 muteerde 46% van het woningzoekendenbestand door nieuwe inschrijvingen (14.282), uitschrijvingen na acceptatie (4.806) en uitschrijvingen zonder acceptatie (15.531). Het aantal uitschrijvingen zonder acceptatie was opvallend groot. Tot deze groep behoren veel huishoudens die voorheen (kosteloos) stonden ingeschreven bij Thuisvester of Woonvizier, maar helemaal niet meer op zoek waren naar een woning. Toen ze in 2017 voor verlenging van hun inschrijving in Klik voor Wonen moesten gaan betalen, lieten zij zich uitschrijven. Dit is te zien in figuur 2.



Ter vergelijking staan in figuur 3 de in- en uitschrijvingen van woningzoekenden die wonen in het 'oude' werkgebied van Klik voor Wonen uit 2015. Het aantal uitschrijvingen zonder huurcontract is hier beduidend lager, maar overtreft wel het aantal nieuwe inschrijvingen. Wanneer we ook de uitschrijvingen na het afsluiten van een huurcontract in ogenschouw nemen, kunnen we concluderen dat er in het oude werkgebied van Klik voor Wonen duidelijk sprake is van een teruglopend aantal ingeschreven woningzoekenden. We hebben geen inzicht in de redenen waarom men zich uitschrijft. In ruim 90% van de gevallen vindt uitschrijving plaats omdat een woningzoekende simpelweg niet reageert op een verzoek tot verlenging of hiervoor niet betaalt.

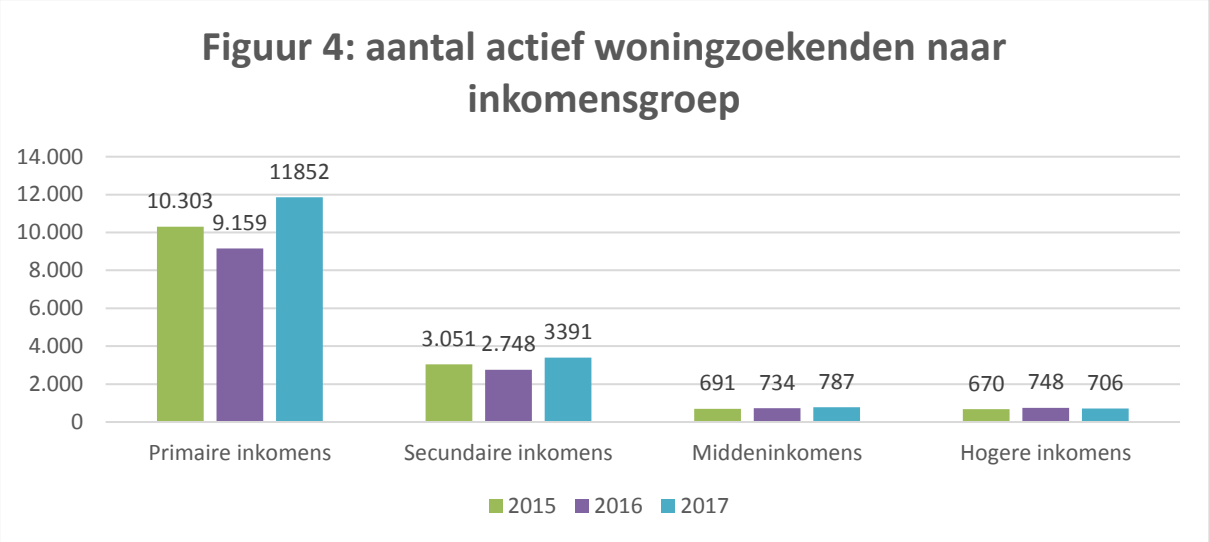


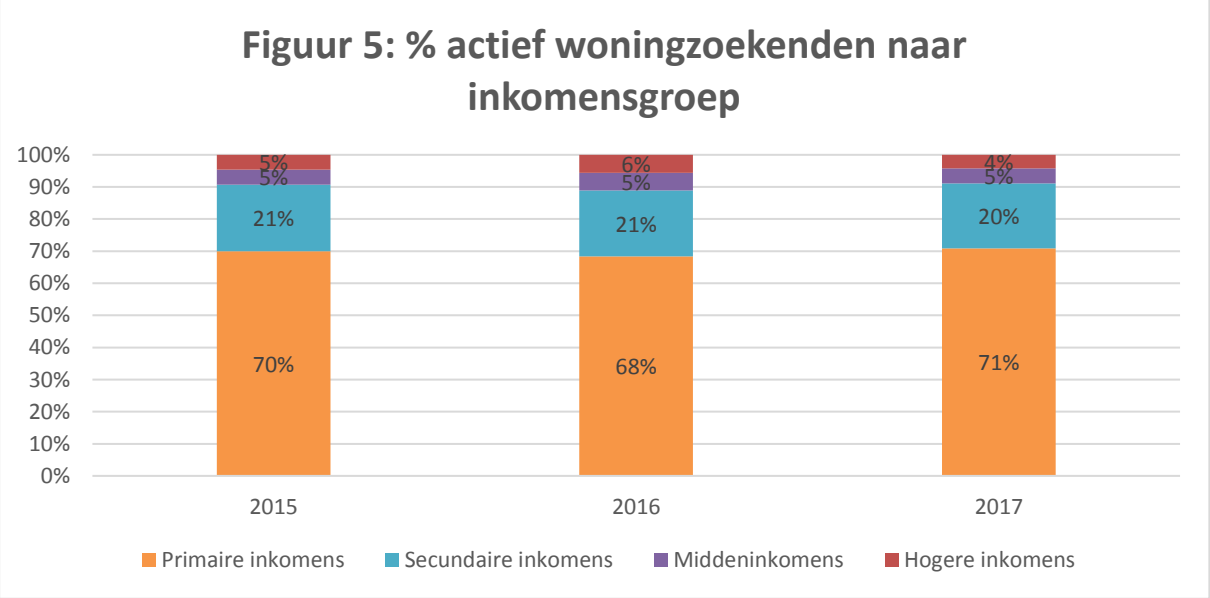
**Alleen gemeenten met meer dan 50 verhuringen zijn weergegeven.*

In de volgende paragrafen gaat het uitsluitend over de actief woningzoekenden, dus over de 15.781 huishoudens die in 2017 minimaal één keer op geadverteerde woningen reageerden en per 31 december nog steeds stonden ingeschreven als woningzoekende. Wanneer de groep woningzoekenden hierna wordt uitgesplitst naar bijvoorbeeld inkomen of leeftijd, is de optelsom groter dan het totale aantal actieve woningzoekenden. Dit komt doordat sommige woningzoekenden door een verandering van hun leeftijd of inkomen in meerdere categorieën worden meegeteld.

2.1.2 Actief woningzoekenden naar inkomen

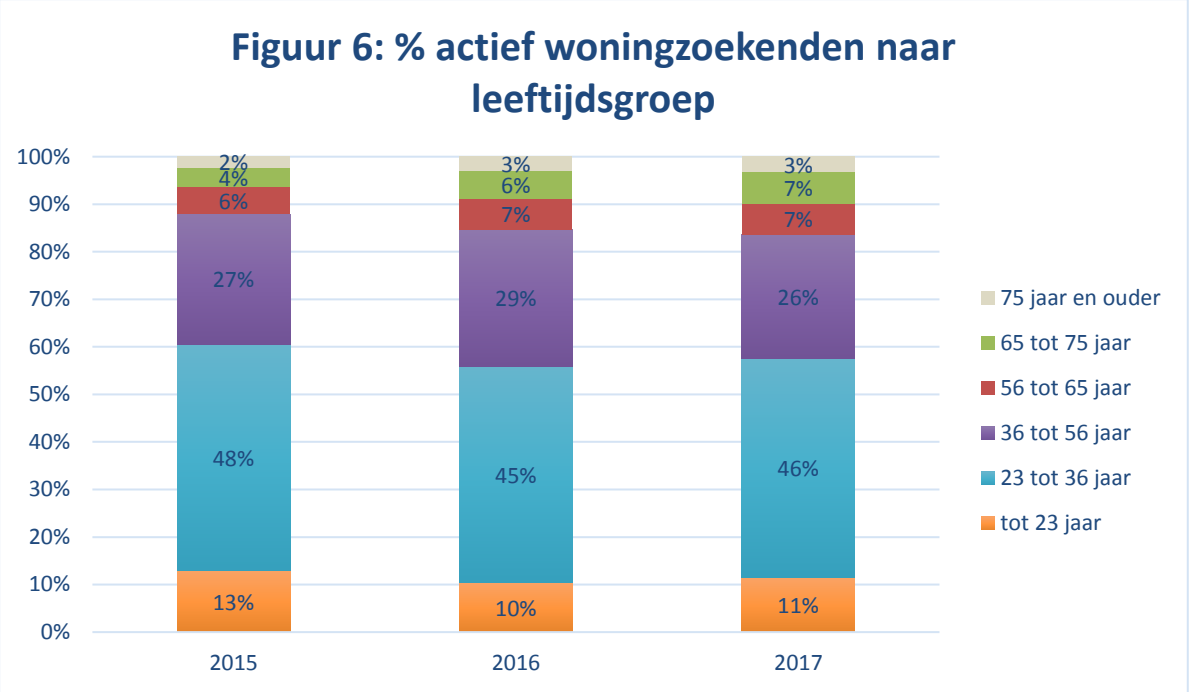
Hieronder zijn de actief woningzoekenden uitgesplitst naar vier inkomensgroepen. In figuur 4 staan de aantallen en in figuur 5 de percentages. Van alle actief woningzoekenden behoorde in 2017 91% tot de doelgroep van beleid: 71% behoorde tot de primaire inkomensgroep en 20% tot de secundaire inkomensgroep.





2.1.3 Actief woningzoekenden naar leeftijd

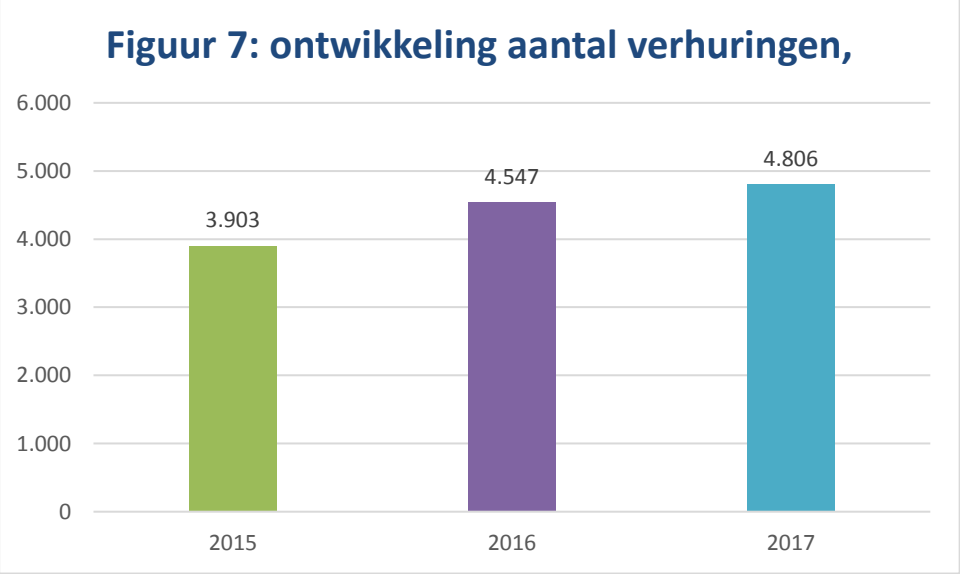
In figuur 6 zijn de actief woningzoekenden uitgesplitst naar leeftijdsgroep. Meest opvallende ontwikkeling: het percentage actief ingeschreven 65-plussers is in twee jaar tijd toegenomen van 6% naar 10%.



2.2 Ontwikkeling van het woningaanbod

2.2.1 Aangeboden woningen

Er werden in 2017 in totaal 4806 woningen verhuurd via Klik voor Wonen (figuur 7). Dat is bijna 6% meer dan in 2016. Door de gezamenlijke corporaties werden 223 nieuwbouwwoningen verhuurd via Klik voor Wonen; 200 in het sociale huursegment en 23 in de vrije sector.



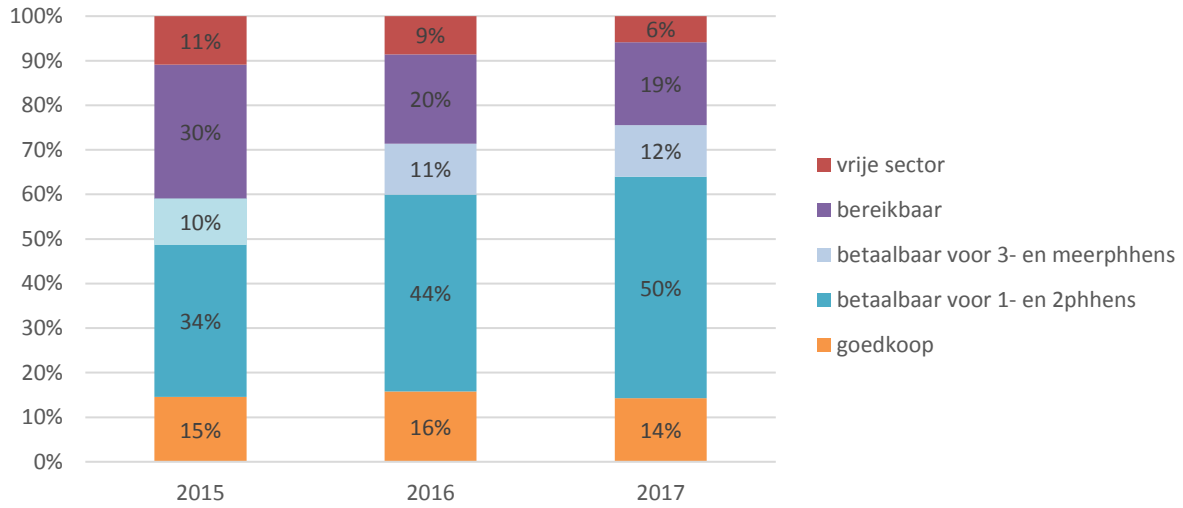
2.2.2 Woningaanbod naar huurprijsklasse

In figuur 8 is het woningaanbod uitgesplitst naar vijf huurprijsklassen. In 2016 hebben de woningcorporaties hun huurprijsbeleid aangepast vanwege passend toewijzen, waardoor het aandeel betaalbare woningen sterk toenam. In 2017 zien we een verdere toename van het aandeel betaalbare woningen.

Tegelijkertijd nam het aandeel goedkope woningen iets af. Van alle verhuurde woningen had in 2017 76% een huurprijs onder de aftoppingsgrenzen voor de huurtoeslag. Twee jaar geleden was dit slechts 59%.

In de onderstaande figuur geven de cijfers over verhuringen in de vrije sector geen compleet beeld, omdat niet al deze verhuringen in Klik voor Wonen worden geregistreerd. Sommige corporaties verhuren al hun woningen in de vrije sector via Klik voor Wonen, anderen verhuren alles buiten Klik voor Wonen om en weer anderen registreren een (steeds kleiner) deel van hun verhuringen in de vrije sector in Klik voor Wonen.

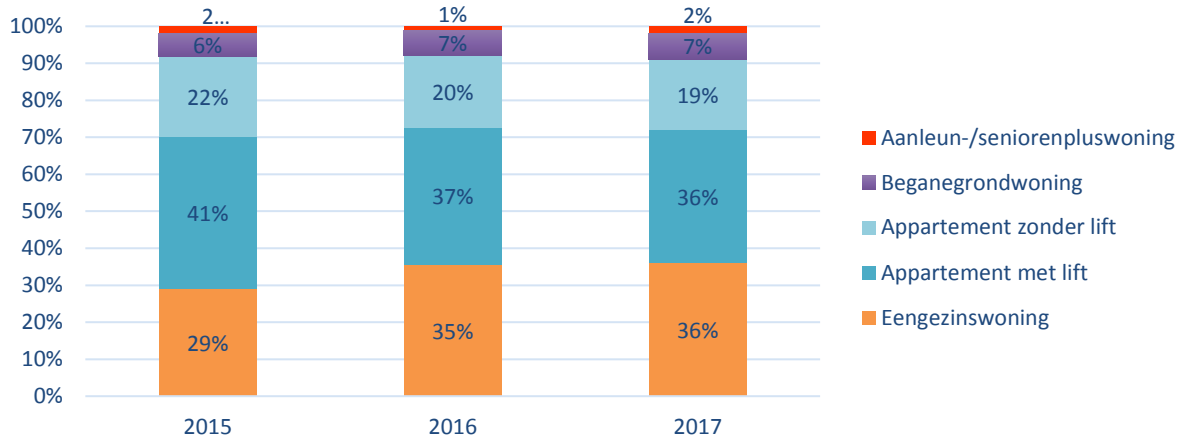
Figuur 8: % verhuringen naar huurprijsklasse



2.2.3 Woningaanbod naar woningtype

In figuur 9 is te zien in welke verhoudingen woningen van de verschillende woningtypen worden aangeboden via Klik voor Wonen. In 2017 was 36% van de vrijkomende woningen een eengezinswoning en eveneens 36% een appartement met lift.

Figuur 9: % verhuringen naar woningtype



3. Hoe verliep de woonruimtebemiddeling?

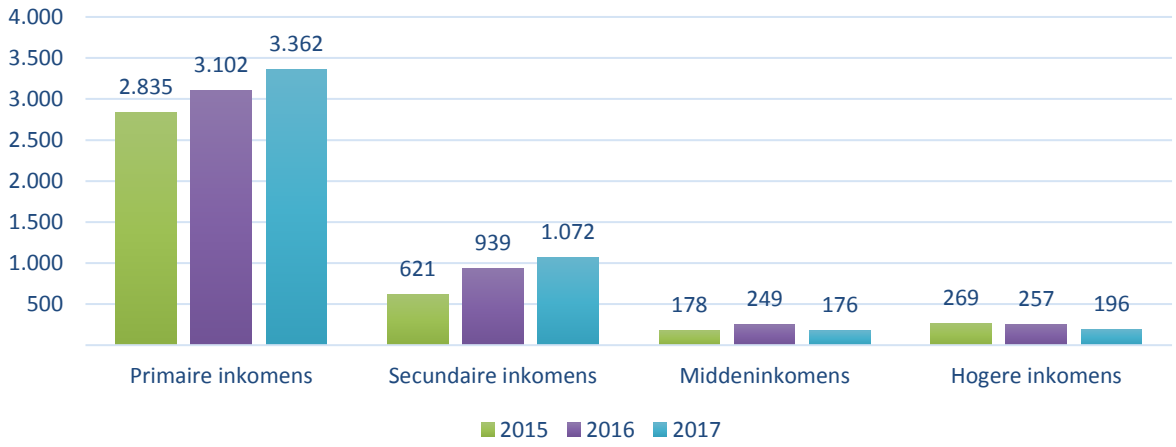
In dit hoofdstuk kunt u lezen welke woningen aan welke groepen woningzoekenden werden verhuurd en hoe de druk op de markt zich ontwikkelde in 2017. Ook het gebruik van Klik voor Wonen als woonruimtebemiddelingssysteem komt aan de orde.

3.1 Verhuringen

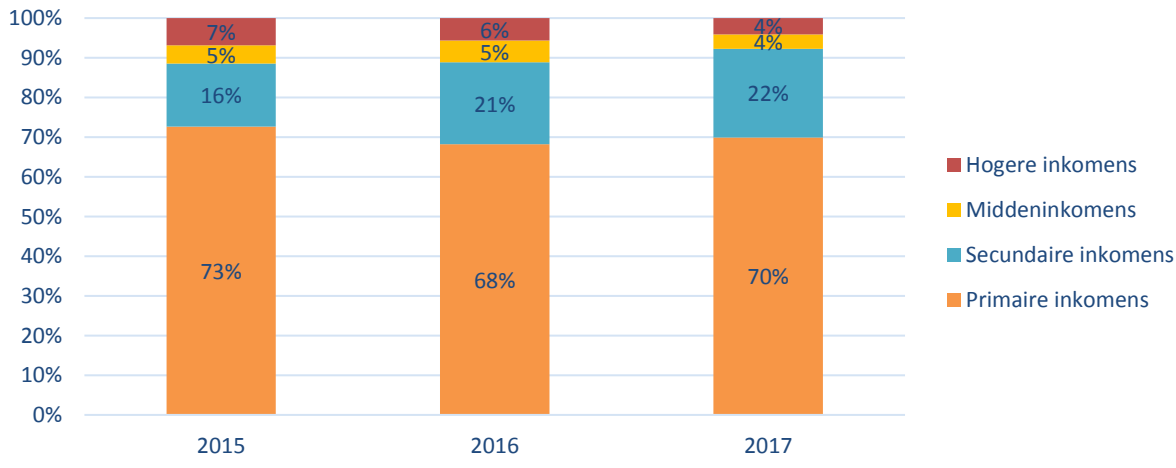
3.1.1 Verhuringen naar inkomen

Hieronder zijn de verhuringen uitgesplitst naar de vier inkomensgroepen. In figuur 10 staan de aantallen en in figuur 11 de percentages. Zowel in absolute zin als verhoudingsgewijs werden er in 2017 meer woningen aan de primaire en de secundaire inkomensgroep verhuurd dan in 2016. Slechts 8% van alle woningen werd verhuurd aan huishoudens met een midden- of hoger inkomen.

Figuur 10: aantal verhuringen naar inkomensgroep



Figuur 11: % verhuringen naar inkomensgroep



Wanneer we figuur 11 vergelijken met figuur 5 uit hoofdstuk 2 (actieve inschrijvingen naar inkomensgroep), dan valt op dat het aantal verhuringen aan de diverse inkomensgroepen in 2017 mooi in evenwicht was met het aantal actief woningzoekenden per inkomensgroep. In totaal 71% van alle actief woningzoekenden behoorde in 2017 tot de primaire inkomensgroep en aan deze groep werd 70% van de woningen verhuurd. Van alle actief woningzoekenden behoorde 20% tot de secundaire inkomensgroep. Aan hen werd 22% van de woningen verhuurd.

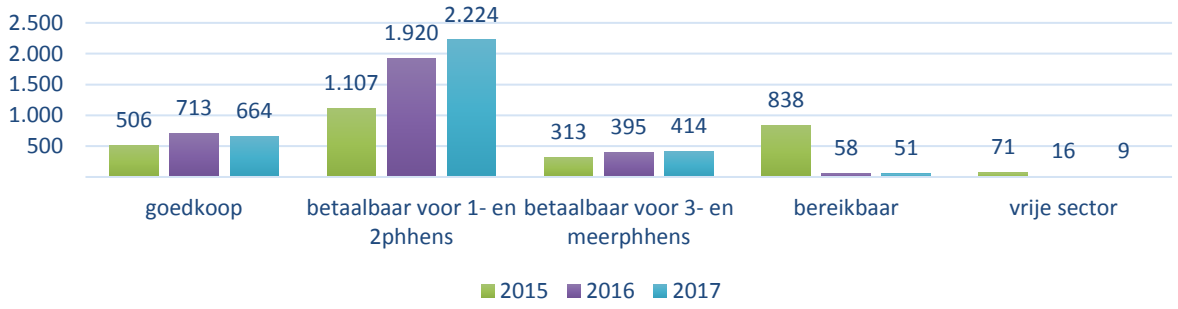
In de volgende paragraaf is voor de vier inkomensgroepen afzonderlijk het aantal verhuringen uitgesplitst naar huurprijsklasse.

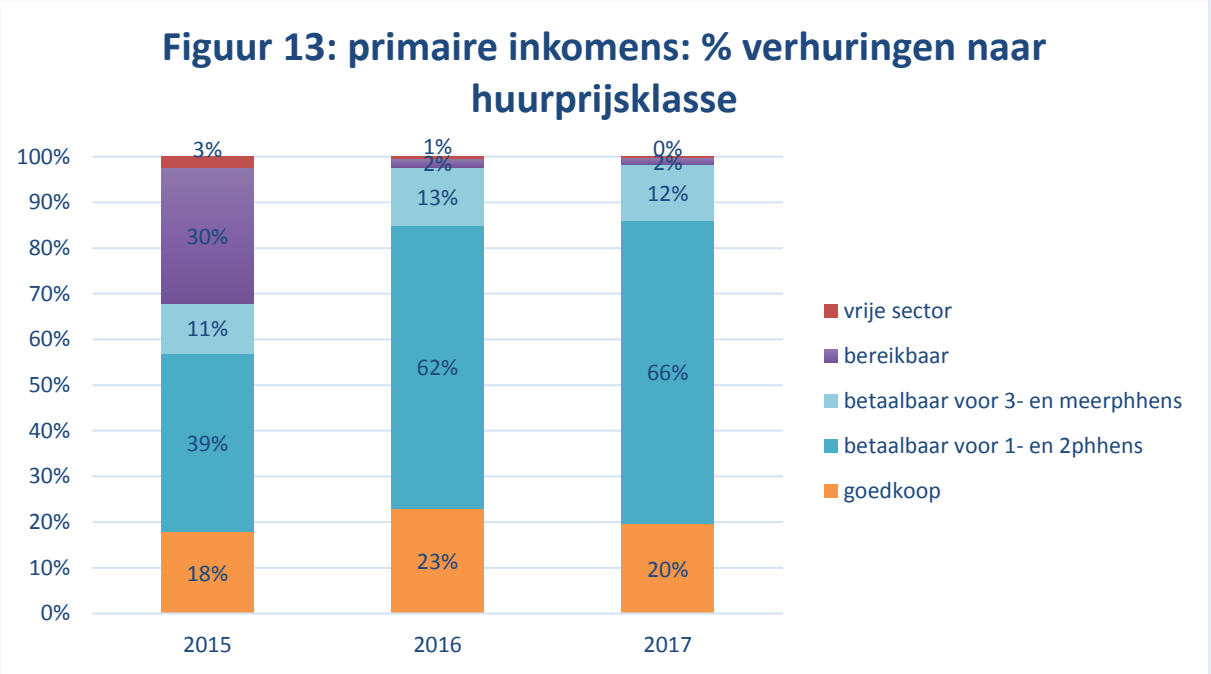
3.1.2 Verhuringen per inkomensgroep naar huurprijsklasse

Primaire inkomens

We zagen al eerder (figuur 8) dat het totale aandeel goedkope woningen in 2017 iets lager was dan in 2016. Deze ontwikkeling zien we terug bij de huishoudens met een inkomen dat recht geeft op huurtoeslag (figuur 13): in 2017 betrof 20% van de verhuringen aan de primaire inkomensgroep een goedkope woning, tegen 23% in 2016. Aan de primaire inkomensgroep werden in 2017 voornamelijk betaalbare woningen verhuurd (78% van alle verhuringen). Alleen in uitzonderlijke situaties werden aan de laagste inkomensgroep woningen met een huurprijs boven de aftoppingsgrenzen verhuurd. In totaal waren 89 verhuringen niet-passend volgens de regelgeving passend toewijzen, op een totaal van 3362 verhuringen aan deze doelgroep. Dit betekent dat 97,4% van de woningen passend werd verhuurd. In 2016 was dit 96,5%.

Figuur 12: primaire inkomens: aantal verhuringen naar huurprijsklasse

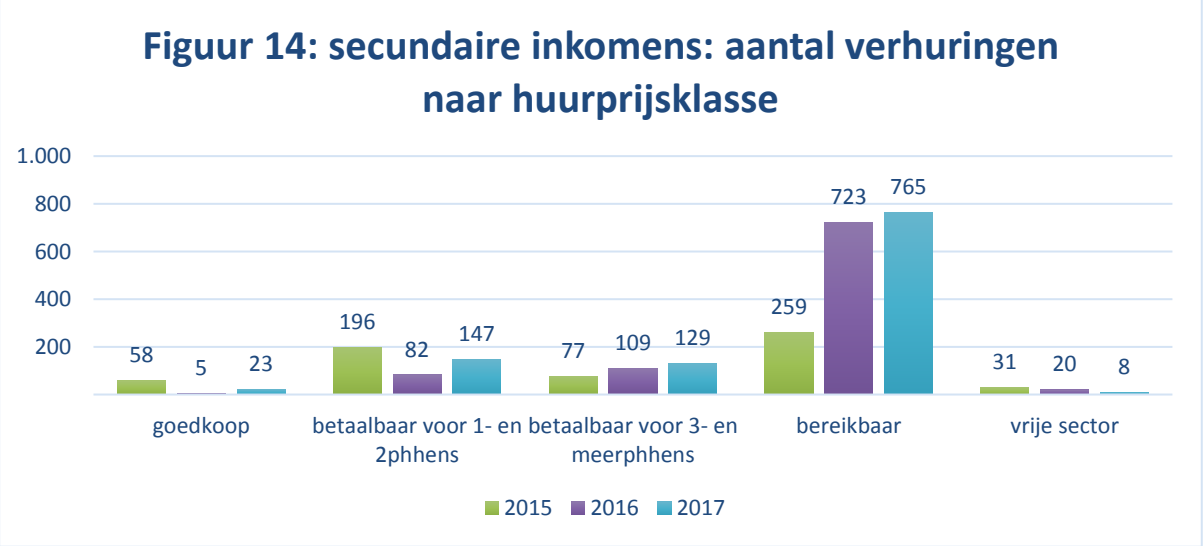




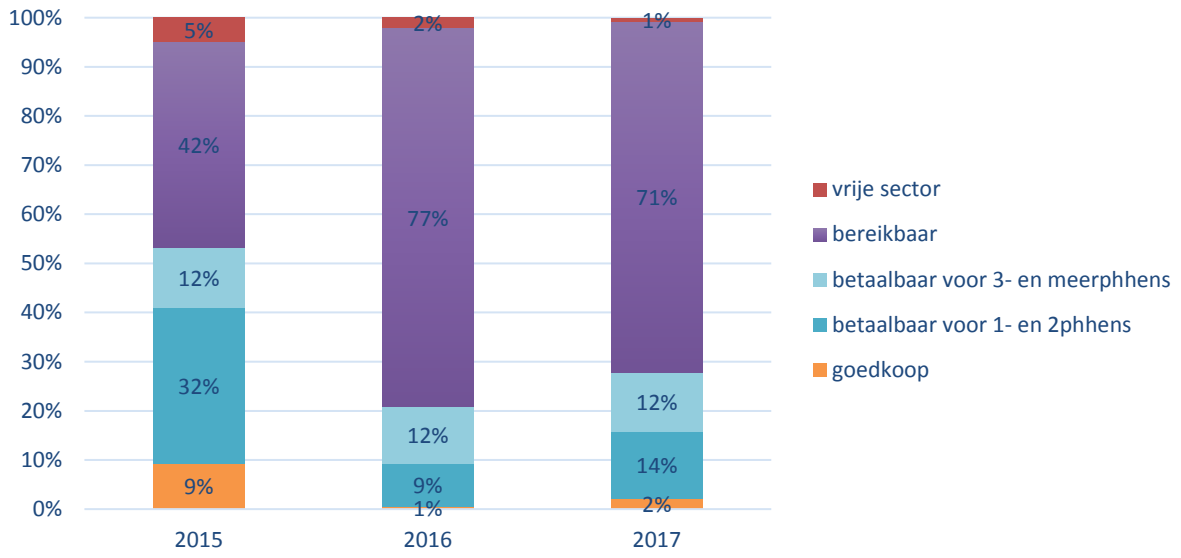
Secundaire inkomens

Aan huishoudens met een inkomen net boven de toeslaggrens worden voornamelijk bereikbare woningen verhuurd. Dit zijn woningen met een huurprijs boven de aftoppingsgrenzen. In 2017 ging het om 71% van de verhuringen aan deze doelgroep (figuur 13).

In figuur 14 en 15 is ook te zien, dat de secundaire inkomensgroep meer goedkope en betaalbare woningen werden verhuurd dan in 2016. Hoewel binnen Klik voor Wonen bij goedkope en betaalbare woningen een voorrangsregeling geldt voor woningzoekenden met een primair inkomen, komen huishoudens met een net iets hoger inkomen dus regelmatig voor deze woningen in aanmerking. In totaal 28% van alle verhuringen aan de secundaire inkomensgroep betrof een woning met een huurprijs onder de aftoppingsgrenzen.



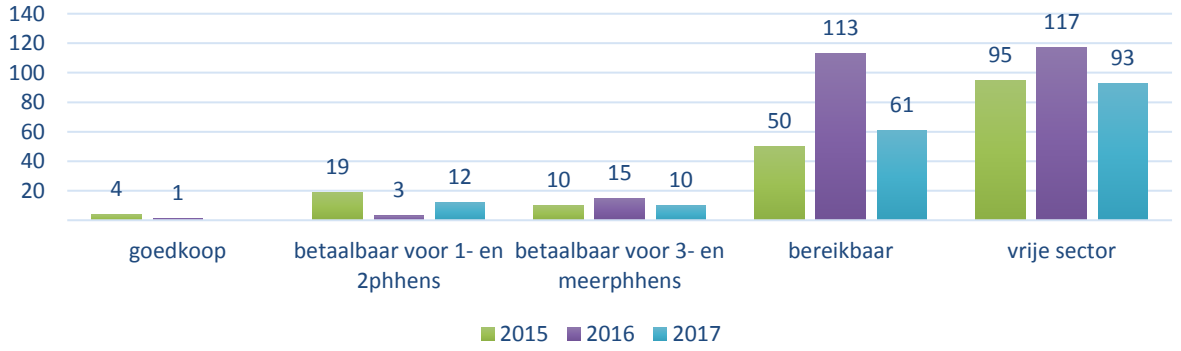
Figuur 15: secundaire inkomens: % verhuringen naar huurprijsklasse

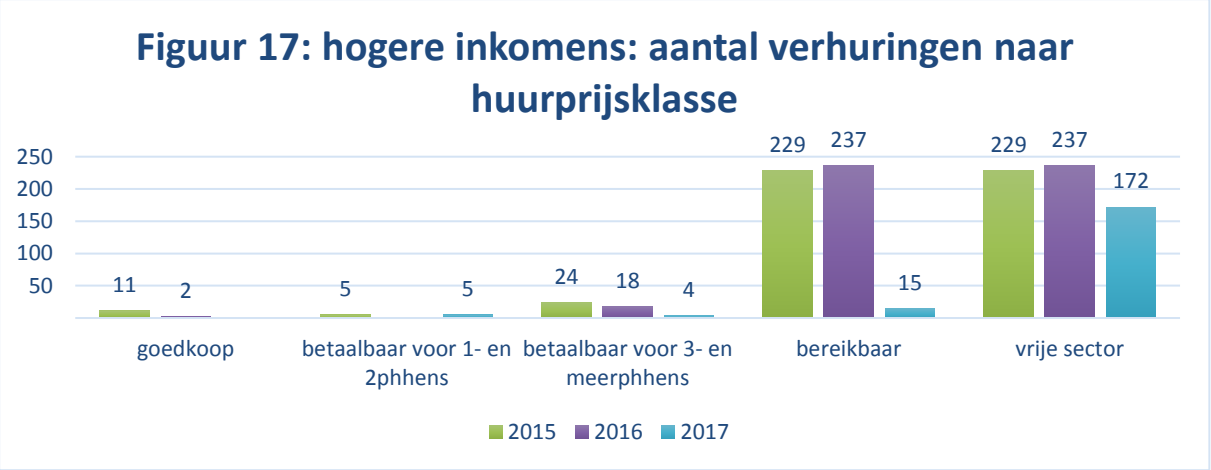


Midden- en hogere inkomens

In figuur 16 en 17 staan de verhuringen aan de midden- en hogere inkomensgroepen uitgesplitst naar huurprijsklasse. Het totale aantal verhuringen aan deze inkomensgroepen nam af en we zien een verdere verschuiving naar de vrije sector. Met name bij de hogere inkomensgroep, maar ook bij de middeninkomens.

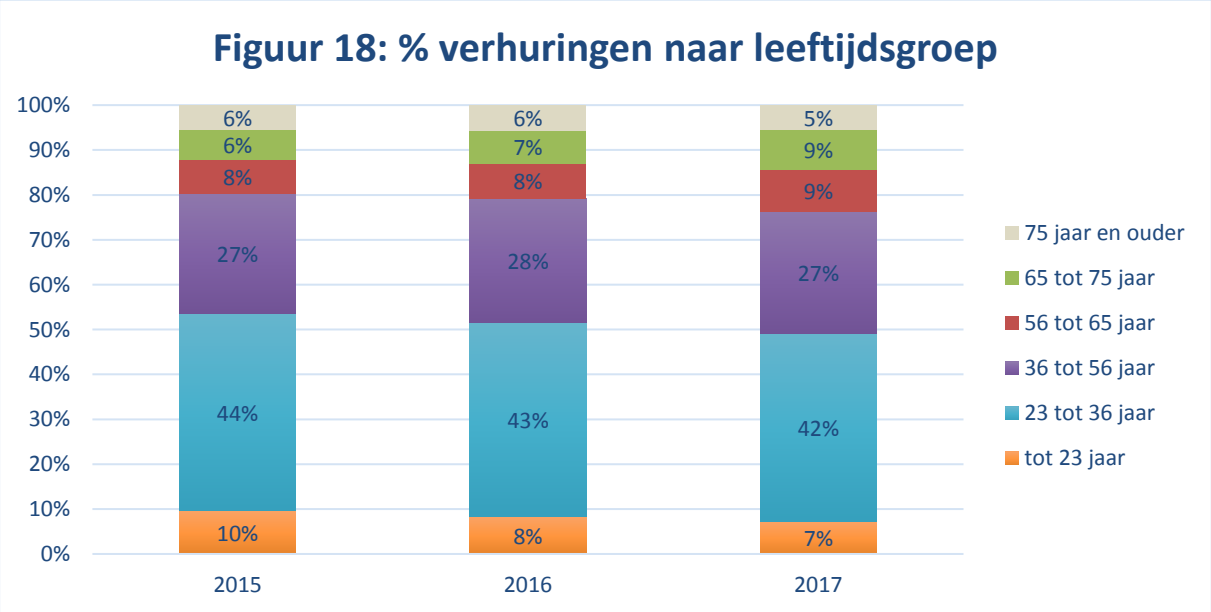
Figuur 16: middeninkomens: aantal verhuringen naar huurprijsklasse



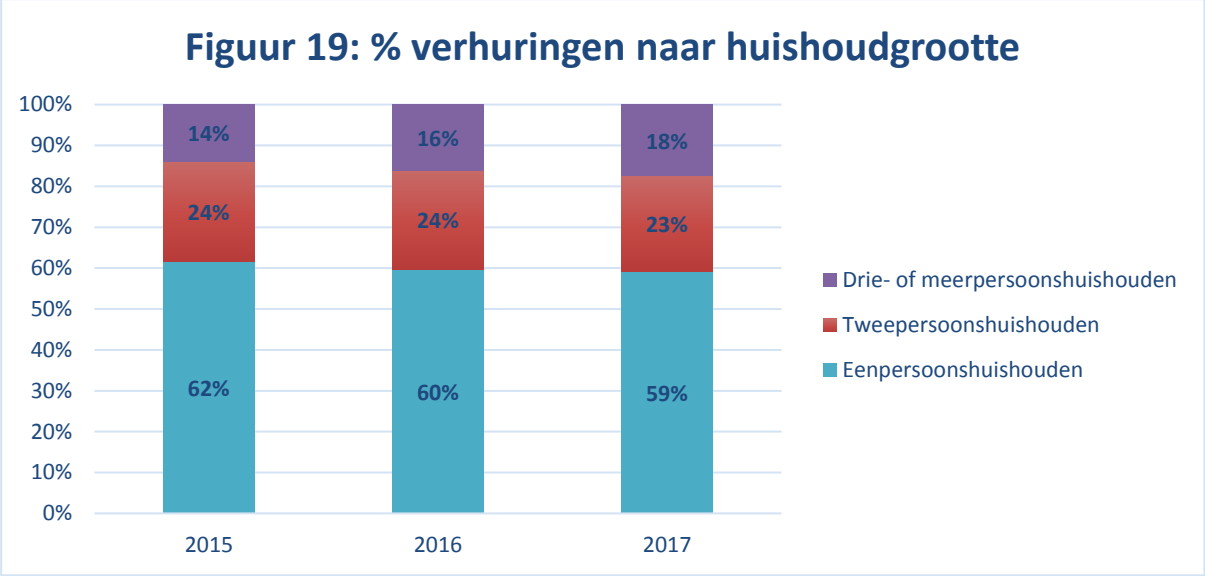


3.1.3 Verhuringen naar leeftijd en huishoudgrootte

In figuur 18 zijn de verhuringen uitgesplitst naar leeftijd. We zien in de afgelopen twee jaar een geleidelijke afname van het aandeel verhuringen aan huishoudens met een hoofdbewoner onder 36 jaar en een toename van het aandeel verhuringen aan huishoudens met een hoofdbewoner vanaf 56 jaar.
Aan de leeftijdsgroep onder 36 jaar werd in 2017 49% van de woningen verhuurd, aan de leeftijdsgroep vanaf 56 jaar 23%. In figuur 4 in hoofdstuk 2 zagen we, dat per eind 2017 57% van alle actief ingeschrevenen jonger was dan 36 jaar en 17% 56 jaar of ouder. Gemiddeld genomen zullen jongere huishoudens bij hun zoektocht naar een woning dus meer concurrentie ervaren dan senioren.

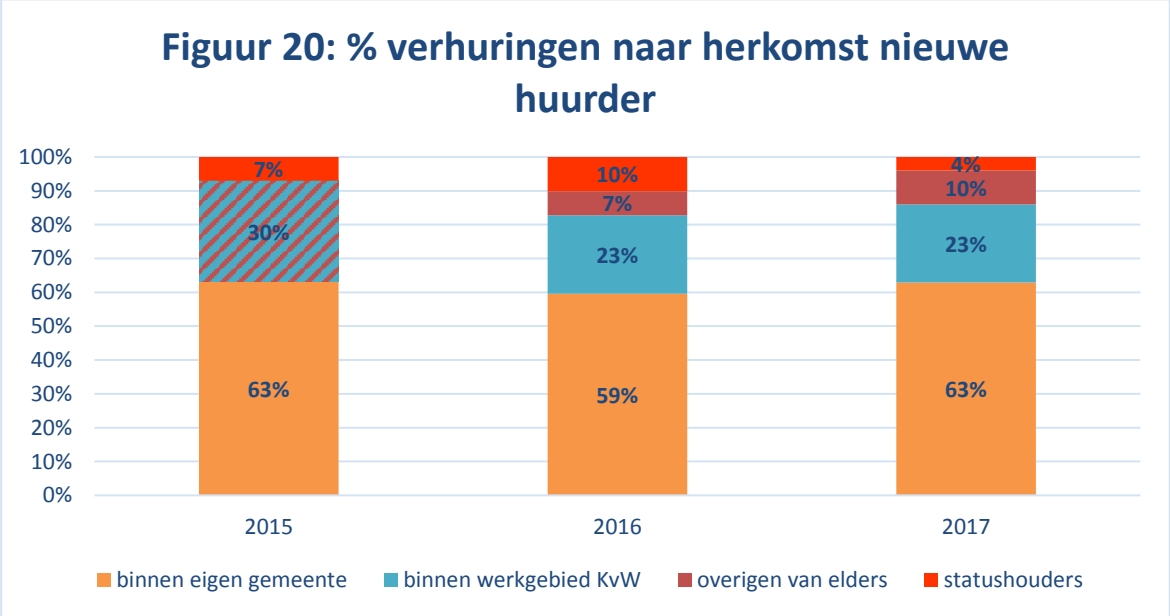


In figuur 19 zijn de verhuringen uitgesplitst naar huishoudgrootte. In 2017 werd 59% van de woningen aan alleenwonenden verhuurd, 23% aan tweepersoonshuishoudens en 18% aan huishoudens met drie of meer personen.



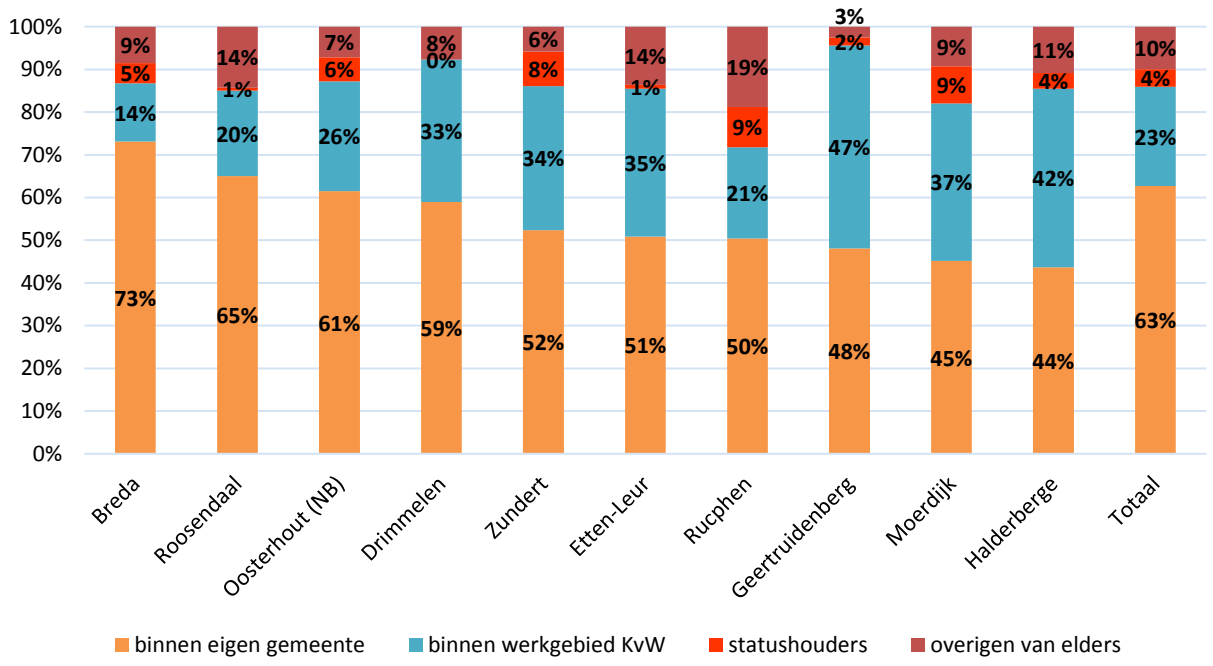
3.1.4 Verhuringen naar herkomst nieuwe huurder

In 2017 werd 63% van de woningen verhuurd aan woningzoekenden die al in de betreffende gemeente woonden en 23% aan woningzoekenden afkomstig uit een andere gemeente binnen het werkgebied van Klik voor Wonen (figuur 20). Van alle vrijkomende woningen werd 4% met voorrang verhuurd aan statushouders en 10% aan reguliere woningzoekenden van buiten het werkgebied van Klik voor Wonen.



In figuur 21 is de herkomst van nieuwe huurders uitgesplitst per gemeente. De gemeenten staan op volgorde van meer naar minder verhuringen aan de eigen inwoners. De verhoudingen verschillen nogal per gemeente. In de grotere steden werden meer woningen aan eigen inwoners verhuurd dan in de kleinere gemeenten, Breda voorop. Hier zien we relatief weinig instroom vanuit het werkgebied van Klik voor Wonen. In Geertruidenberg en Halderberge was er juist veel instroom vanuit andere gemeenten binnen het werkgebied. In grote lijnen vertoont het beeld veel overeenkomsten met 2016.

Figuur 21: verhuringen 2017 naar herkomst nieuwe huurder, per gemeente* en totaal



**Alleen gemeenten met meer dan 50 verhuringen zijn weergegeven.*

Tabel 1 geeft inzicht in de verhuisstromen tussen de gemeenten binnen het werkgebied van Klik voor Wonen.

Tabel 1: verhuisstromen tussen de gemeenten* in het werkgebied, 2017

	naar Breda	naar Drim-melen	naar Etten-Leur	naar Geertrui-denberg	naar Halder-berge	naar Moerdijk	naar Ooster-hout	naar Roosen-daal	naar Rucphen	naar Zundert	naar elders binnen KvW-gebied	totaal verhui-zingen
van Breda	1.474	22	60	25	22	36	87	53	8	16	9	1.812
van Drimme-len	27	67	1	5	2	6	4	5		1	1	119
van Etten-Leur	47	1	175	2	17	8	3	12	7	4	1	277
van Geertrui-denberg	13	2	2	63	2		16			1		99
van Halder-berge	10		13		116	13	1	28	6	1	9	197
van Moerdijk	10		7		10	132	3	17	1	1	2	183
van Ooster-hout	55	11	2	39	2	9	324	2			4	448
van Roosen-daal	50	1	25		43	20	3	476	14	2	8	642
van Rucphen	8	1	17		7	7	1	21	56	2	1	121
van Zundert	21	2	10	1	3	6	7	17	2	45	3	117

van elders binnen KvW-gebied	62	1	4	7	10	13	22	18	1	2	41	181
van elders in Nederland of daarbuiten	258	9	36	16	34	45	61	91	21	11	20	608
totaal verhuringen	2.035	117	352	158	268	301	532	740	116	86	99	4806

**Alleen gemeenten met meer dan 50 verhuringen zijn weergegeven.*

3.1.5. Verhuringen aan bijzondere doelgroepen

Deze paragraaf gaat over de woningen die via Klik voor Wonen zijn verhuurd aan bijzondere doelgroepen. Dit gebeurt via rechtstreekse bemiddeling, op basis van voorrangsregelingen. De verschillende regelingen worden verderop toegelicht. In tabel 2 zijn de rechtstreekse bemiddelingen over de afgelopen drie jaar uitgesplitst naar de verschillende regelingen. Er werden in 2017 427 woningen met voorrang verhuurd aan bijzondere doelgroepen. Dat is 9% van alle verhuringen. In 2016 was dit nog 15%. Deze is een gevolg van de sterke daling van het aantal verhuringen aan statushouders.

Tabel 2: Rechtstreekse bemiddelingen aan bijzondere doelgroepen

	status-houders	maatschap-pelijke opvang	sociale urgentie	medische urgentie/ WMO	herstruc-turering	totaal bijz. doelgroepen	Bijzondere doelgroepen als % van alle verhuringen
2015	269	100	64	29	33	495	13%
2016	475	78	72	27	25	677	15%
2017	197	106	89	24	11	427	9%

Statushouders

De taakstelling voor het huisvesten van statushouders, die door het Ministerie van Justitie aan gemeenten is opgelegd, wordt uitgevoerd door de corporaties. Dat betekent dat elke gemeente een verplicht aantal vergunninghouders moet huisvesten. Het gaat hier om vluchtelingen met een verblijfsstatus die recht hebben op reguliere huisvesting. In Klik voor Wonen zijn in 2017 197 woningen verhuurd aan statushouders. Dit is 4% van alle verhuringen. In 2016 was dit aandeel 10%, in 2015 7%. Bij deze cijfers is het van belang om te weten, dat niet alle deelnemende corporaties de huisvesting van statushouders via Klik voor Wonen registreren.

Kandidaten uit de maatschappelijke opvang

Het gaat hier om mensen die uitstromen vanuit de diverse woonvormen van instellingen voor maatschappelijke opvang. In de meeste gemeenten zijn er afspraken met deze instellingen over een maximaal aantal beschikbaar te stellen woningen per jaar. In 2017 werden 106 woningen met voorrang bemiddeld aan huishoudens vanuit de maatschappelijke opvang. Met name in Breda was er een grote toename in vergelijking met 2016.

Sociale urgentie

Wanneer een huishouden een verklaring van sociale urgentie krijgt, geldt deze alleen in de eigen gemeente en valt er in het algemeen weinig of niets te kiezen. In 2017 zijn in totaal 89 huishoudens gehuisvest met sociale urgentie. De voorrangsregelingen voor sociale urgentie verschillen per gemeente. In de meeste gemeenten is alleen voorrang mogelijk in uitzonderlijke en/of acute noodsituaties. Wanneer hier urgentie wordt verleend, krijgt het huishouden binnen een aantal maanden woonruimte aangeboden die past bij zijn situatie. In een enkele gemeente kunnen woningzoekenden zelf bepalen dat zij voorrang willen. Deze woningzoekenden krijgen eenmalig met voorrang een woonruimte aangeboden, zonder dat daarbij gelet wordt op de huishoudenssituatie. Wie gebruik maakt van deze regeling raakt zijn inschrijftijd kwijt.

Medische urgentie/WMO-kandidaten
Dit betreft de rechtstreekse bemiddelingen voor mensen met een lichamelijke beperking, die - op basis van de Wet Maatschappelijke Ondersteuning – met voorrang verhuizen naar een gelijkvloerse of aangepaste woning. Het ging in 2017 om 24 woningen.

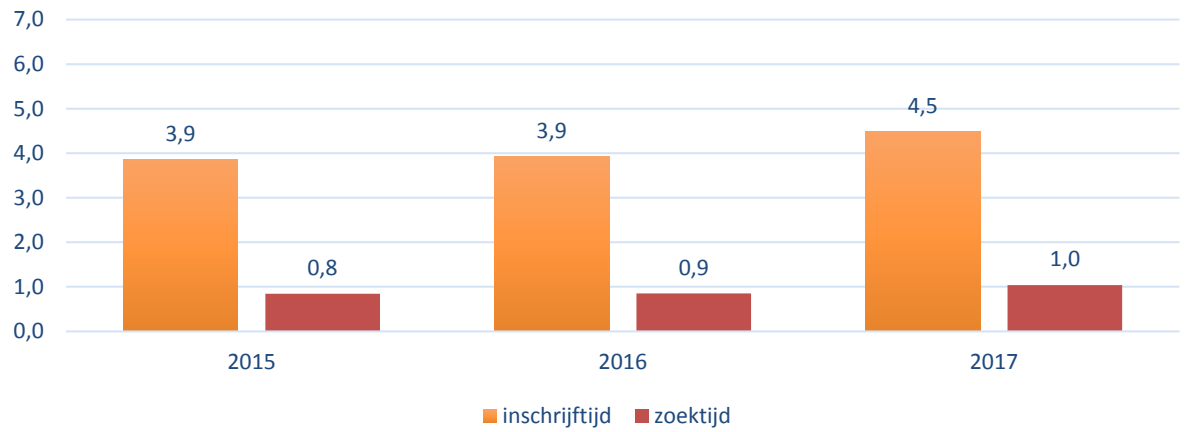
Herstructureringskandidaten
Dit zijn huishoudens die vanwege sloop of herontwikkeling van hun corporatiewoning moeten verhuizen. Als zij een huurovereenkomst voor onbepaalde tijd hebben, krijgen zij voorrang op andere woningzoekenden. Zij krijgen eerst kans om zelf te reageren op gewenste woningen. Als dat niet lukt, wordt kort voor de sloopdatum met de kandidaat naar geschikte woonruimte gezocht en wordt direct bemiddeld. In 2017 zijn 11 huishoudens via deze regeling geherhuisvest.

3.2 Druk op de huurwoningmarkt

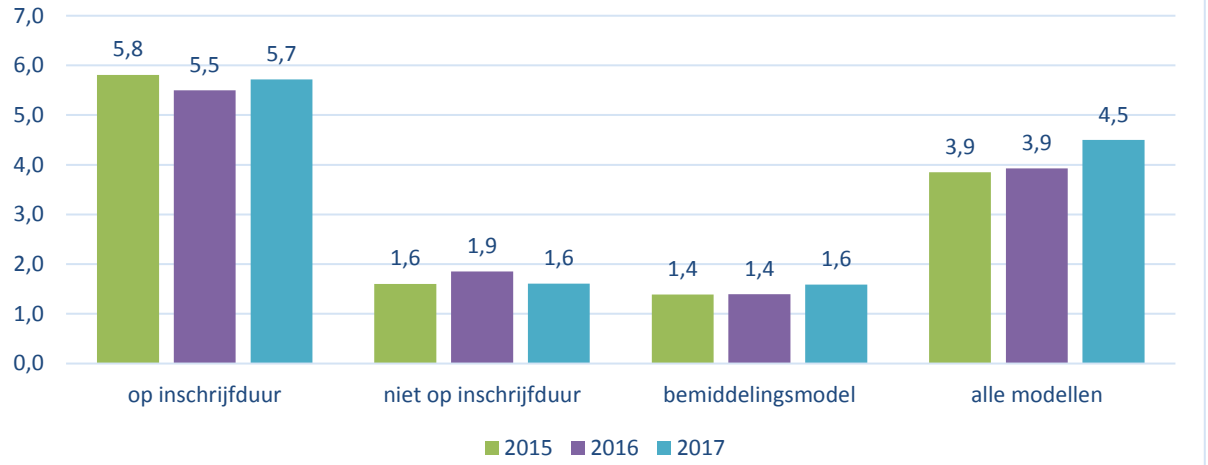
3.2.1 Inleiding
In deze paragraaf laten we zien hoe de druk op de woningmarkt zich voor de verschillende doelgroepen heeft ontwikkeld. Dit doen we allereerst aan de hand van het begrip inschrijftijd. De inschrijftijd is de tijdsduur tussen de inschrijving van een woningzoekende en het moment van woningacceptatie. Het begrip inschrijftijd (of wachttijd) roept het beeld op van woningzoekenden in een lange rij geduldig wachten, totdat zij een woning krijgen toegewezen. Dit beeld komt van vroeger, toen woningzoekenden zich inschreven voor de woningcomplexen van hun voorkeur en daarna afwachtten tot er een berichtje van de corporatie kwam. Nu gebeurt dat alleen nog in het optiemodel. Verreweg de meeste huishoudens die willen verhuizen wachten niet meer af, maar reageren zelf actief op woningen, binnen en soms ook buiten Klik voor Wonen. Wel ‘sparen’ veel woningzoekenden eerst een tijdlang inschrijfduur op, zodat zij meer kans van slagen hebben als zij gaan reageren. Een lange inschrijftijd geeft keuzemogelijkheden, maar ook zonder inschrijftijd kun je slagen, in het lotingmodel en via direct te huur/eerste reageerder.
Naast de inschrijftijd zijn ook de zoektijd en de slaagkans indicatoren voor de druk op de woningmarkt. De zoektijd van geslaagde woningzoekenden is de tijdsduur tussen de eerste reactie op het woningaanbod en de woningacceptatie. Het is de periode waarin een woningzoekende actief op het aanbod reageerde. De slaagkans is de verhouding tussen het aantal verhuringen en het aantal actief woningzoekenden. In tegenstelling tot de andere twee indicatoren kijken we hier niet alleen naar de woningzoekenden die een woning hebben geaccepteerd, maar naar alle woningzoekenden die – binnen de reactiemodellen - actief hebben gereageerd op woningen in het werkgebied van Klik voor Wonen.

3.2.2 Inschrijftijd en zoektijd
De gemiddelde inschrijftijd van woningzoekenden die via Klik voor Wonen een woning accepteerden bedroeg in 2017 4,5 jaar (figuur 22). De inschrijftijd was ruim een half jaar langer dan in de voorgaande jaren. Om te achterhalen hoe dit komt, is in figuur 23 de inschrijftijd uitgesplitst naar het gebruik van de verschillende toewijzingsmodellen. We zien dat de inschrijftijd per model nauwelijks is veranderd. De toename van de totale gemiddelde inschrijftijd komt doordat er in 2017 veel meer woningen op volgorde inschrijfduur zijn verhuurd dan in de jaren daarvoor (60% in 2016 en 70% in 2017). In paragraaf 3.3.1 gaan we hier nader op in.

Figuur 22: inschrijftijd en zoektijd in jaren

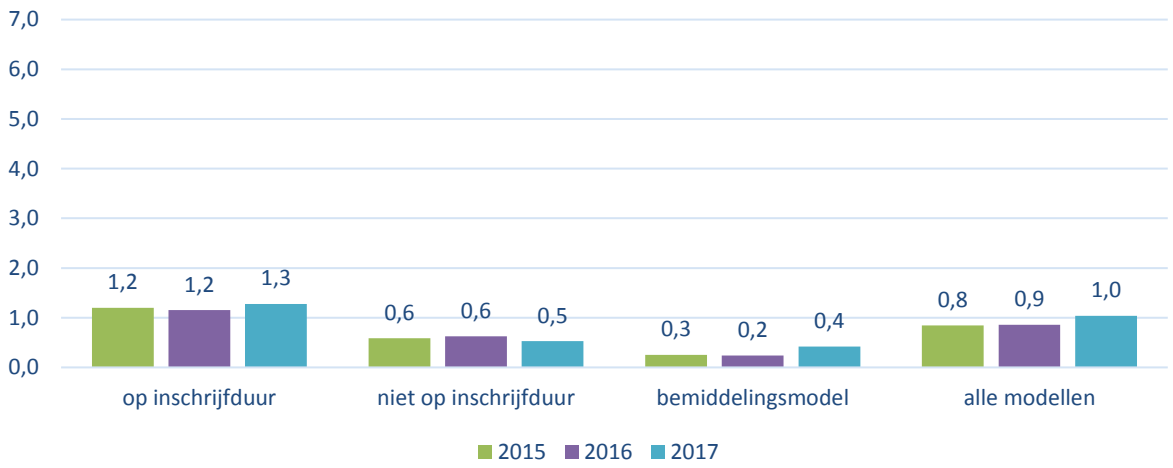


Figuur 23: inschrijftijd in jaren naar model



In figuur 24 is te zien, dat ook de zoektijd per model nauwelijks is veranderd. Gemiddeld zat er in 2017 een jaar tussen de eerste reactie op het woningaanbod en de woningacceptatie van geslaagde woningzoekenden. Net als bij de inschrijftijd zien we ook hier verschillen tussen de modellen, maar deze zijn minder groot. Bij bemiddeling is de zoektijd per definitie kort, want woningzoekenden hoeven in dit model niet zelf te zoeken.

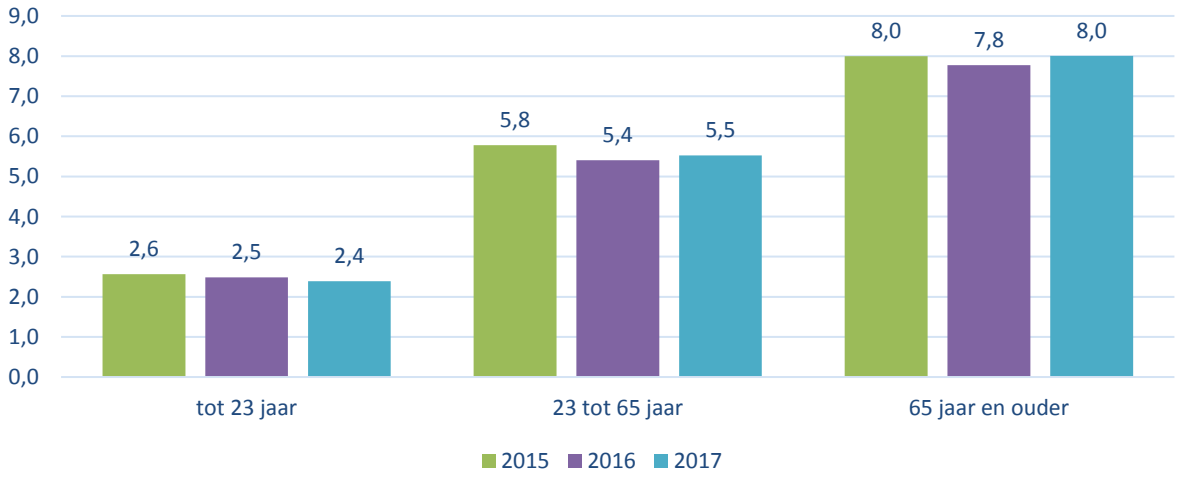
Figuur 24: zoektijd in jaren naar model



De totale gemiddelde inschrijftijd en zoektijd zeggen niets over de mogelijkheden van verschillende doelgroepen op de woningmarkt. Hun kansen verschillen sterk. Hieronder splitsen we de inschrijftijd uit naar leeftijdsgroep, huurprijsklasse en inkomensgroep. We doen dit uitsluitend voor de verhuringen binnen de modellen op volgorde van inschrijfduur (70% van alle verhuringen in 2017). Binnen de andere modellen is de gemiddelde inschrijftijd geen betekenisvolle indicator voor de druk op de woningmarkt.
We splitsen hieronder ook de zoektijd uit naar leeftijdsgroep. Daarbij betrekken we alle verhuringen in de reactiemodellen. De indicator zoektijd is immers bedoeld om aan te geven hoe lang mensen daadwerkelijk op zoek zijn geweest naar een woning, of dat nu op volgorde van inschrijfduur was of via loting of 'eerste reageerder'. De rechtstreekse bemiddelingen blijven wel buiten beschouwing, want daarbij is geen sprake van zoekgedrag.

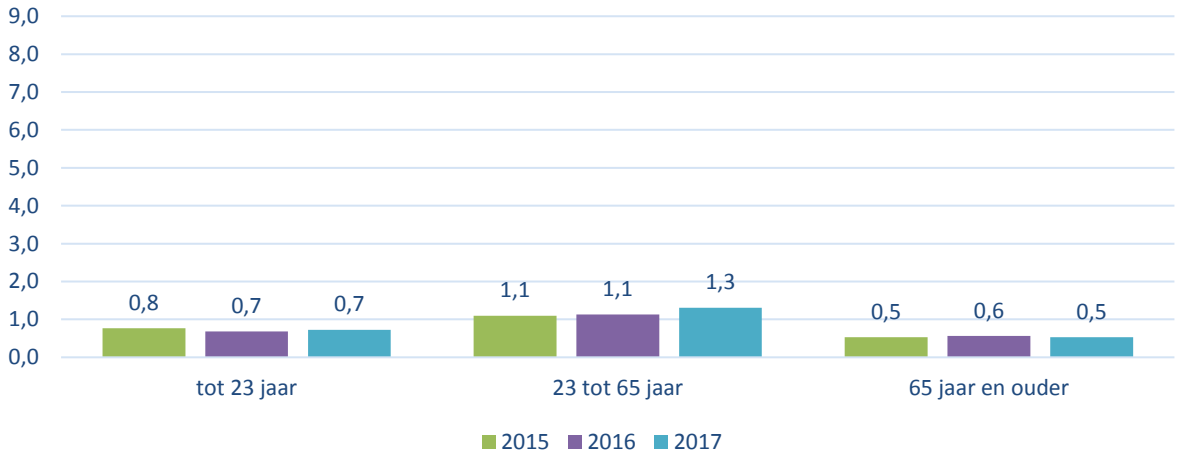
In figuur 25 is de inschrijftijd (in de modellen op inschrijfduur) uitgesplitst naar drie leeftijdsgroepen. Hoe hoger de leeftijd, hoe langer de gemiddelde inschrijfduur. Het beeld is door de jaren heen vrij stabiel. Senioren zijn een stuk kritischer dan jongeren en kunnen lang inschrijftijd opbouwen. Eerder zagen we dat het aantal verhuringen aan senioren toeneemt. Mogelijk levert ook die ontwikkeling een bijdrage aan de toename van de totale gemiddelde inschrijfduur in 2017.

Figuur 25: inschrijftijd in jaren naar leeftijdsgroep - uitsluitend in de modellen op inschrijfduur -



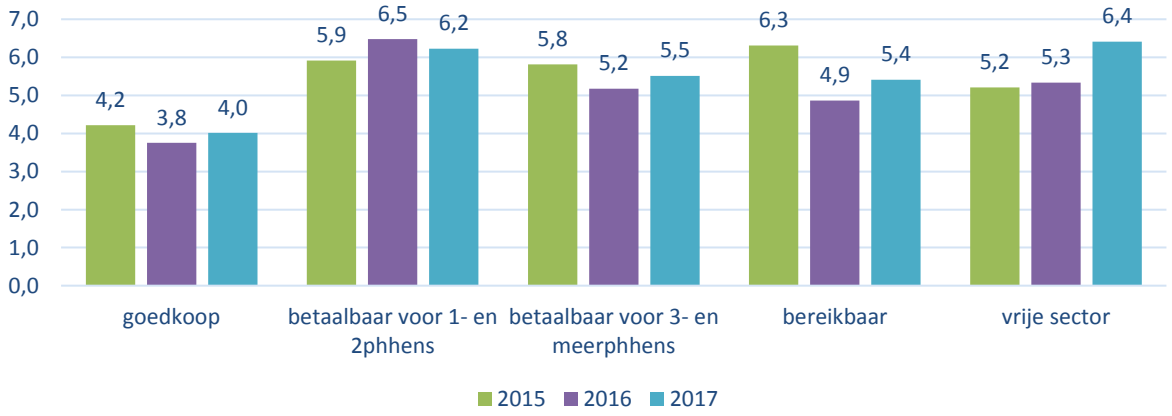
In figuur 26 is de zoektijd uitgesplitst naar de drie leeftijdsgroepen. Huishoudens tussen 23 en 65 jaar hadden in 2017 een zoektijd van gemiddeld 1,3 jaar. De zoektijd van zowel jongeren als senioren was veel korter, ongeveer een half jaar. Veel jongeren zijn niet kieskeurig en slagen relatief snel via loting of 'eerste reageerder'. Senioren daarentegen reageren in het algemeen zeer selectief op voor hen aantrekkelijke woningen die worden aangeboden op volgorde van inschrijfduur. Zij doen dat pas wanneer zij voldoende inschrijftijd hebben gespaard om ook daadwerkelijk in aanmerking te komen.

figuur 26: zoektijd in jaren naar leeftijdsgroep
- in de reactiemodellen -



In figuur 27 is de inschrijftijd binnen de modellen op inschrijfduur uitgesplitst naar de vijf huurprijsklassen. Voor goedkope woningen is de gemiddelde inschrijftijd het laagst, 4,0 jaar in 2017. Dit komt doordat in deze huurprijsklasse relatief veel woningen aan jongeren worden verhuurd. In de overige huurprijsklassen varieerde de inschrijftijd in 2017 rond ca. 6 jaar.

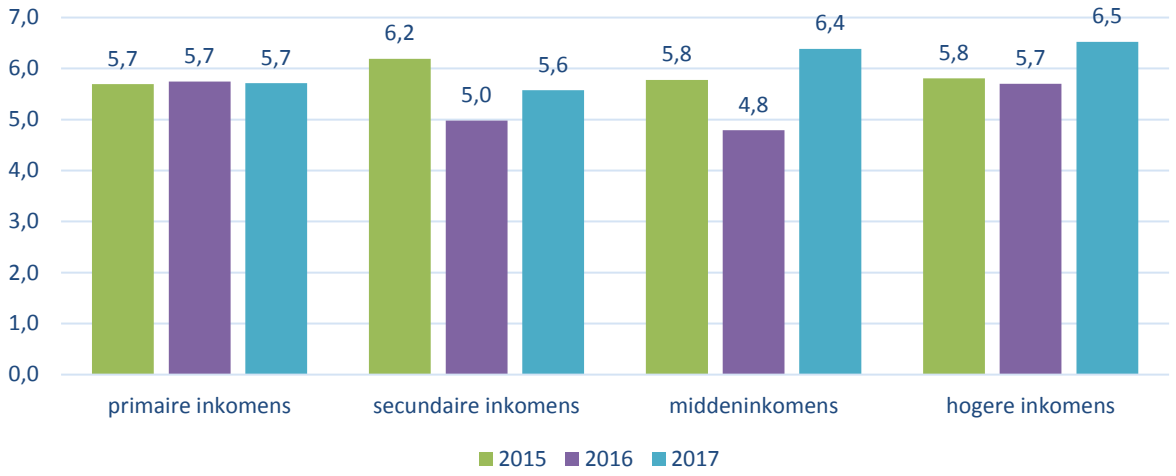
Figuur 27: inschrijftijd in jaren naar huurprijsklasse
- uitsluitend in de modellen op inschrijfduur -



De gemiddelde zoektijd per huurprijsklasse varieerde in 2017 binnen het sociale segment tussen 1,0 en 1,3 jaar. De onderlinge verschillen in zoektijd tussen de huurklassen zijn zo klein, dat we ervoor hebben gekozen om deze grafiek niet weer te geven. Alleen de zoektijd in de vrije sector was met 0,8 jaar wat korter.

In figuur 28 is de inschrijftijd binnen de modellen op inschrijfduur uitgesplitst naar de vier inkomensgroepen. De verschillen tussen de inkomensgroepen zijn klein. De gemiddelde inschrijftijd van de primaire inkomensgroep bedroeg 5,7 jaar, net als in de afgelopen twee jaar.

Figuur 28: inschrijftijd in jaren naar inkomensgroep - uitsluitend in de modellen op inschrijfduur -



De gemiddelde zoektijd van de eerste drie inkomensgroepen varieerde in 2017 tussen 1,1 en 1,2 jaar. De onderlinge verschillen in zoektijd tussen deze inkomensgroepen zijn zo klein, dat we ervoor hebben gekozen om deze grafiek niet weer te geven. De zoektijd van de hogere inkomensgroep was korter, 0,7 jaar.

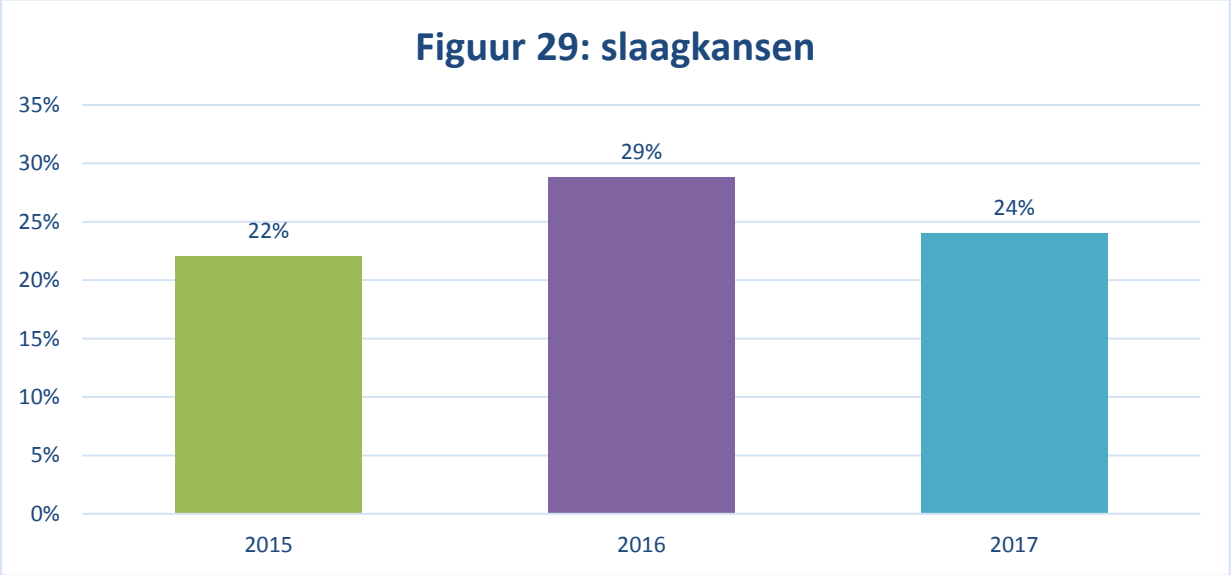
3.2.3 Slaagkansen

De slaagkans is de verhouding tussen het aantal woningzoekenden waarbij de zoektocht naar een woning is geslaagd en het totale aantal woningzoekenden dat op zoek was naar een woning. In de definitie van Klik voor Wonen is de slaagkans de verhouding tussen het aantal verhuringen in een bepaalde periode en het aantal unieke woningzoekenden dat actief op een of meer van deze woningen heeft gereageerd. Het maakt daarbij niet uit of iemand 1 keer of 100 keer op het woningaanbod reageerde. In de berekening worden alleen de verhuringen van en de reacties op woningen in de advertentiemodellen meegenomen. Het bemiddelingsmodel en in het optiemodel worden buiten beschouwing gelaten. Dus:

$$\text{Slaagkans} = \frac{\text{aantal verhuringen in de reactiemodellen in een bepaalde periode}}{\text{aantal actief reagerende woningzoekenden in dezelfde periode}}$$

Hoe hoger de slaagkans, hoe grotere kans van slagen woningzoekenden hadden, dus hoe lager de druk op de markt. Figuur 29 toont de ontwikkeling van de slaagkansen tussen 2015 en 2017. In 2017 was de gemiddelde slaagkans van alle actief reagerende woningzoekenden 24%. Dit betekent dat bijna 1 op 4 actief reagerende woningzoekenden een woning accepteerde. In 2015 en eerdere jaren was de slaagkans lager. Alleen in 2016 was de slaagkans hoger. Dit kwam doordat er veel minder woningzoekenden actief op woningen reageerden dan in voorgaande jaren. De veronderstelling is, dat de invoering van passend toewijzen in 2016 leidde tot minder activiteit op de woningmarkt, omdat de keuzemogelijkheden hierdoor werden beperkt.

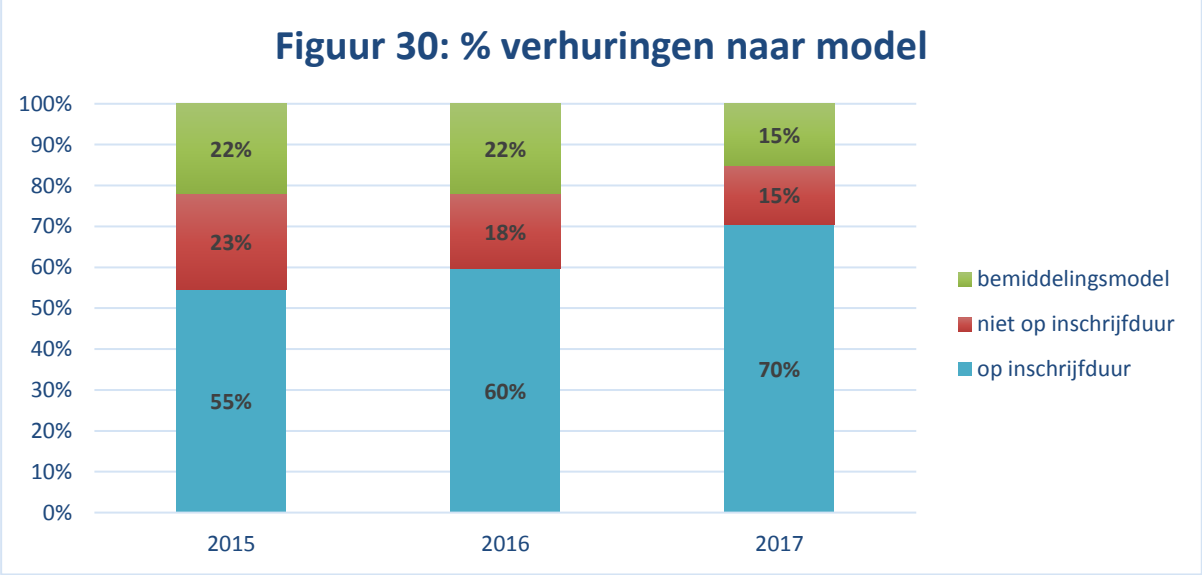
In 2017 is het aantal actief reagerende woningzoekenden weer flink toegenomen, wat leidde tot een afname van de slaagkansen. Mogelijk heeft de invoering van passend toewijzen slechts een tijdelijk effect gehad op de verhuisgeneigdheid van huishoudens en zien we nu een inhaaleffect, wellicht ook gestimuleerd door de aantrekkende economie. Dit zijn veronderstellingen, die we helaas niet nader kunnen onderzoeken op basis van de managementinformatie van Klik voor Wonen.



3.3 Gebruik van het systeem

3.3.1 Verhuringen naar model

In figuur 30 zijn de verhuringen uitgesplitst naar de modellen die binnen Klik voor Wonen kunnen worden ingezet.



In 2017 vond 70% van de verhuringen plaats op volgorde van inschrijfduur. In 2015 was dit 55%, in 2016 60%.

We zagen in paragraaf 3.2.2. al, dat dit heeft geleid tot een toename van de gemiddelde inschrijftijd van woningzoekenden. De modellen op volgorde van inschrijfduur zijn het aanbodmodel, het nieuwbouw- en het optiemodel. Met deze modellen worden vooral de wensverhuizers bediend. Dit zijn woningzoekenden die op zoek zijn

naar verbetering van hun woonsituatie en vaak specifieke woonwensen hebben. Zij 'sparen' vaak eerst inschrijftijd, alvorens gericht op woningen te gaan reageren.

In 2017 was bij 15% van de verhuringen sprake van loting of verhuur aan de eerste reageerder, dus van verhuur 'niet op inschrijfduur'. Het aandeel verhuringen in deze modellen is in de afgelopen jaren afgenomen. Dit verkleint de mogelijkheden voor woningzoekenden die nog niet zo lang staan ingeschreven of met spoed een woonruimte zoeken, maar niet in aanmerking komen voor sociale urgentie of een andere voorrangsregeling. De afname van het aantal verhuringen via loting of verhuur aan de eerste reageerder is dan ook een aandachtspunt voor de corporaties.

Bij 15% van de verhuringen werd vond rechtstreekste koppeling van een woningzoekende aan een woning plaats via het bemiddelingsmodel. Ook het gebruik van dit model nam af, met name als gevolg van minder verhuringen aan statushouders. Bij twee derde van de rechtstreekse bemiddelingen ging het om voorrangssituaties (nader toegelicht in paragraaf 3.1.5), bij een derde werd om andere redenen rechtstreeks gekoppeld. Vaak ging het dan om woningen in de vrije sector, waarvoor via een ander kanaal dan Klik voor Wonen een nieuwe huurder werd gevonden. Deze verhuringen worden achteraf in Klik voor Wonen geregistreerd. Andere redenen voor directe bemiddeling zijn o.a. woningruil, het omzetten van het huurcontract op naam van een medebewoner, verhuizing naar een gelijkwaardige woning in hetzelfde complex of verhuur van zorg- en aanleunwoningen door zorginstellingen.

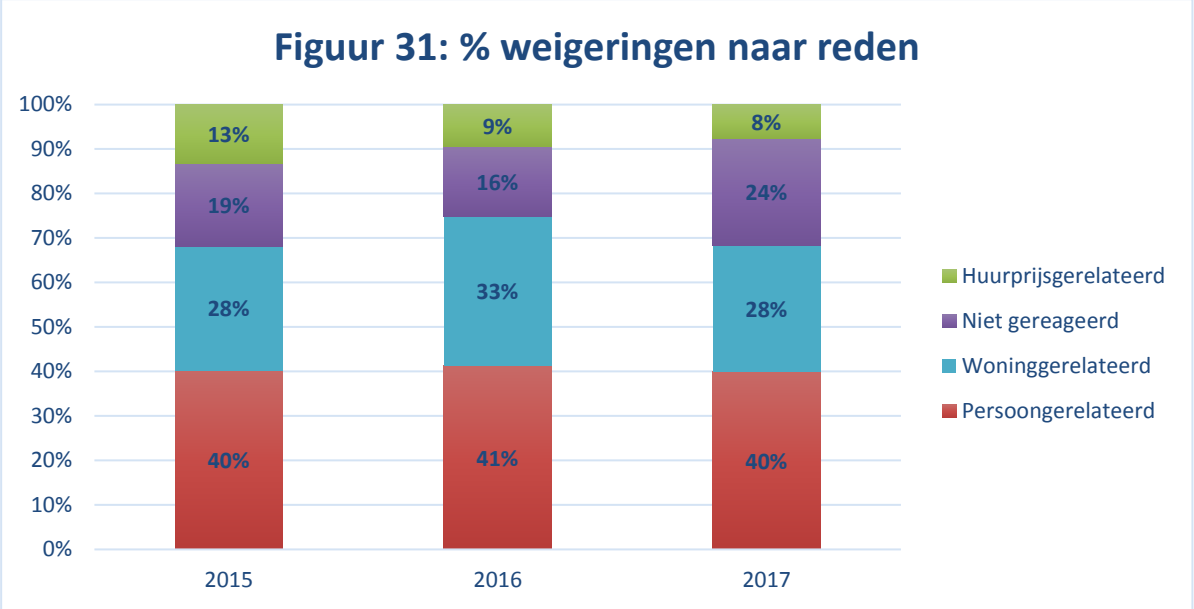
3.3.2 Reacties van woningzoekenden

In 2017 waren meer huishoudens actief op zoek naar een woning dan in 2016. Daarbij was er een enorme toename van het aantal reacties per woning. Per 15 maart 2017 werd de spelregel afgeschaft, dat woningzoekenden slechts op drie geadverteerde woningen tegelijk kunnen reageren. Dit leidde tot een verdubbeling van het aantal reacties per woning. Gemiddeld reageerden in 2017 142 woningzoekenden op een geadverteerde woning.

3.3.3 Weigeringen

Gemiddeld werden geadverteerde woningen in 2017 door vier woningzoekenden geweigerd, voordat er een acceptatie plaatsvond. Dat is aanmerkelijk meer dan in voorgaande jaren, toen het gemiddeld aantal weigeringen op 2 of 3 lag. Het ligt voor de hand, dat de toename van het aantal weigeringen een gevolg is van het feit dat woningzoekenden sinds half maart 2017 op zoveel woningen tegelijk kunnen reageren als zij willen. Woningzoekenden zullen hierdoor minder kritisch reageren en gemakkelijker weigeren.

Deze aanname wordt ondersteund door figuur 31, waarin de weigeringsredenen zijn weergegeven. Het aandeel 'niet gereageerd' is met 24% een stuk hoger dan in de voorgaande jaren. In de afgelopen jaren hebben de corporaties zich met succes ingespannen om woningzoekenden zoveel mogelijk (digitaal) te laten reageren op woningaanbiedingen. Het aandeel 'niet-gereageerd' nam af van 29% in 2013 tot 16% in 2016, maar is nu dus weer flink toegenomen.
Weigeringen vanwege de huurprijs komen sinds de invoering van passend toewijzen niet veel meer voor. In 2017 werd de huurprijs bij nog maar 8% van de weigeringen als reden aangevoerd.
De meeste woningzoekenden weigeren een woningaanbod om persoonlijke redenen (40% in 2017) of omdat de woning of woonomgeving toch niet voldoet aan de wensen (28% in 2017).


Figuur 31: % weigeringen naar reden
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
13%
19%
28%
40%
9%
16%
33%
41%
8%
24%
28%
40%
2015
2016
2017
Huurprijsgerelateerd
Niet gereageerd
Woninggerelateerd
Persoongerelateerd

4 Begrippenlijst

Actieve en passieve inschrijvingen

Actieve inschrijvingen	Inschrijvingen, waarbij de woningzoekenden minimaal één keer in de rapportageperiode op een geadverteerde woning reageerden.
Passieve inschrijvingen	Inschrijving van woningzoekenden die alleen staan ingeschreven om inschrijfduur op te bouwen en niet reageren op vrijkomende woningen.

De vier inkomensgroepen

Primaire inkomens	Huishouden heeft inkomen onder het maximum-inkomen voor huurtoeslag en heeft recht op huurtoeslag. De hoogte van het maximum-inkomen is in 2017 € 22.200 voor een alleenwonende, € 30.150 voor een meerpersoonshuishouden onder de AOW-leeftijd en € 30.175 voor een meerpersoonshuishouden boven de AOW-leeftijd.
Secundaire inkomens	Huishouden heeft inkomen boven het maximum-inkomen voor huurtoeslag maar verdient niet meer dan de EU-norm (€36.165 in 2017). Huishouden heeft geen recht op huurtoeslag.
Middeninkomens	Huishoudinkomen ligt tussen de EU-norm (€ 36.165) en € 40.349 (peil 2017).
Hogere inkomens	Huishoudinkomen ligt boven € 40.349 (peil 2017).

Alle genoemde normbedragen worden ieder kalenderjaar door de overheid vastgesteld.
De cijfers in de rapportage zijn op basis van de in dat jaar geldende grenzen.

De vijf huurprijsklassen in 2017

Goedkoop	Kale huurprijs tot en met de kwaliteitskortingsgrens	≤ € 414,02
Betaalbaar voor 1- en 2-persoonshuishoudens	Kale huurprijs vanaf de kwaliteitskortingsgrens tot en met de eerste aftoppingsgrens	> € 414,02 en ≤ € 592,55
Betaalbaar voor 3- en meerpersoonshuishoudens	Kale huurprijs vanaf de eerste aftoppingsgrens tot en met de tweede aftoppingsgrens	> € 592,55 en ≤ € 635,05
Bereikbaar	Kale huurprijs vanaf de tweede aftoppingsgrens tot en met de maximale huurgrens	> € 635,05 en ≤ 710,68
Vrije sector	Kale huurprijs hoger dan de maximale huurgrens	> € 710,68

De grenzen van de huurprijsklassen worden ieder kalenderjaar door de overheid vastgesteld. De cijfers in de rapportage zijn op basis van de in dat jaar geldende grenzen.

Huurprijsgrenzen 2015-2017

	kwaliteits-kortingsgrens	**eerste aftoppingsgrens**	**tweede aftoppingsgrens**	**maximale huurgrens**
2015	€ 403,06	€ 576,87	€ 618,24	€ 710,68
2016	€ 409,92	€ 586,68	€ 628,76	€ 710,68

2017	€ 414,02	€ 592,55	€ 635,05	€ 710,68

Inschrijftijd, zoektijd en slaagkans

Inschrijftijd	Tijdsduur tussen het moment van inschrijving en het moment van woningacceptatie.
Zoektijd	Tijdsduur tussen de eerste reactie op het woningaanbod en het moment van woningacceptatie. Het maakt daarbij niet uit hoe vaak men gereageerd heeft.
Passieve inschrijftijd	Tijdsduur tussen het moment van inschrijving en de eerste reactie op het woningaanbod. Dus: passieve inschrijftijd = inschrijftijd – zoektijd.
Slaagkans	Aantal verhuringen in een bepaalde periode via de reactiemodellen (dit zijn alle modellen behalve het bemiddelingsmodel, het optiemodel en het aanleunmodel) gedeeld door het aantal actief reagerende woningzoekenden in dezelfde periode. Het maakt daarbij niet uit hoe vaak men gereageerd heeft. Elke actief woningzoekende telt één keer mee. N.B.: Veel woningzoekenden reageren in meerdere gemeenten op het woningaanbod. In de berekening van de slaagkans voor het hele werkgebied tellen zij slechts één keer mee als 'unieke woningzoekende'. In de gemeente specifieke bijlagen tellen zij in elke gemeente apart mee als 'unieke woningzoekende'. Per gemeente zijn er dus relatief veel uniek woningzoekenden. Dit leidt tot lagere slaagkanspercentages per gemeente dan voor het hele werkgebied.

Herkomst woningzoekende naar eigen of niet-eigen gemeente

Eigen gemeente	De nieuwe huurder is afkomstig uit de gemeente waarin de verhuurde woning staat.
KvW-werkgebied	Een nieuwe huurder is afkomstig uit het werkgebied van Klik voor Wonen. Hiertoe behoren de volgende gemeenten: Alphen-Chaam, Baarle-Nassau, Breda, Dongen, Drimmelen, Etten-Leur, Geertruidenberg, Gilze en Rijen, Halderberge, Loon op Zand, Moerdijk, Oosterhout, Roosendaal, Rucphen, Steenbergen, Tilburg, Waalwijk, Werkendam en Zundert.
Niet-eigen gemeente	De nieuwe huurder komt uit een andere gemeente. Dat kan een buurgemeente zijn; een gemeente binnen het werkgebied van Klik voor Wonen, maar ook buiten het werkgebied.

Woonruimtebemiddelingsmodellen

Op inschrijfduur	De woningen worden op basis van inschrijftijd verhuurd. Dit geldt voor de woningen in de modellen:
	Aanbodmodel: de inschrijfduur bepaalt de volgorde. De kandidaat met de langste inschrijfduur krijgt de woning aangeboden. Woningen in het aanbodmodel worden geadverteerd op de website.
	Nieuwbouwmodel: er wordt een verzameladvertentie op de website gepubliceerd. Een reactie op deze advertentie geldt als een reactie op alle woningen in het nieuwbouwproject. De kandidatenlijst wordt op basis van inschrijfduur of via loting bepaald. Belangstellenden krijgen een uitnodiging voor een kijkdag. De eerste kandidaat in de wachtrij heeft de eerste keuze bij de uitgifte van de nieuwbouwwoningen.
	Optiemodel: bij het optiemodel geeft een woningzoekende zijn of haar interesse aan voor een cluster woningen door hierop een optie te nemen. Deze groep woningen in een buurt hebben dezelfde woningtypen en dezelfde prijsklasse. De clusters staan op de website en daar kan de klant een optie nemen. Zodra er een woning binnen het optiemodel vrij komt, wordt deze niet geadverteerd op de website, maar direct aangeboden aan degene die

	bovenaan staat in de wachtrij. De wachtrij wordt bepaald door de datum waarop de optie is genomen.
Niet op inschrijfduur	De inschrijfduur die een woningzoekende heeft opgebouwd is niet van belang. Dit geldt voor de woningen die verhuurd worden via de modellen:
	Direct te huur/eerste reageerder: de betreffende woningen worden geadverteerd op de website en degene die als eerste reageert, heeft de eerste keuze van huren. De opgebouwde inschrijfduur van een kandidaat heeft hierop geen invloed.
	Lotingmodel: de te verloten woningen worden geadverteerd op de website. Alle kandidaten die reageren dingen in gelijke mate mee bij de loting. De opgebouwde inschrijfduur van een kandidaat heeft hierop geen invloed.
Bemiddeling	De woningen worden één op één verhuurd aan kandidaten uit bijzondere doelgroepen. Dit gebeurt via de modellen:
	Aanleunmodel: woningzoekenden die interesse hebben voor een aanleunwoning melden zich bij Klik voor Wonen aan. Daarbij geven zij ook aan voor welke aanleunwoningen zij interesse hebben. Zij komen op een wachtlijst bij de gewenste woningen. De zwaarte van de zorgvraag en de datum van de CIZ-indicatie bepalen de volgorde van de wachtrij.
	Bemiddelingsmodel: dit is de rechtstreekse koppeling van woonruimte aan een kandidaat (bijvoorbeeld vanuit maatschappelijk opvang of een vergunninghouder). Woningen binnen dit model worden niet geadverteerd op de website.
Reactiemodellen	Modellen waarbij woningzoekenden zelf reageren op het woningaanbod. Dit zijn alle modellen behalve het bemiddelingsmodel, het aanleunmodel en het optiemodel.

Weigeringscategorieën

Woning gerelateerd	Buitenruimte niet goed De etagehoogte (te hoog/te laag) De keuken (liever open of dicht) De omgeving van de woning bevalt niet De tuin (aan/afwezigheid of te groot/klein) De woninggrootte (te groot/te klein) Een te hoge huurprijs Het ontbreken van centrale verwarming Het ontbreken van een vaste trap naar de zolder Het slechte onderhoud van de woning Verhouding huurprijs-kwaliteit woning niet goed
Persoon gerelateerd	Eigen woning nog niet verkocht Groepsaanbieding geweigerd Het verkeerde woningtype (liever een ander soort woning) Mijn verhuizing naar een andere woning, maar ik wil inschrijving behouden Persoonlijke omstandigheden Relatie beëindigd
Niet gerea-geerd	Aanbieding laten verlopen Niet gereageerd op groepsaanbieding Niet komen opdagen na interesse of acceptatie
Huurprijs gerelateerd	Een te hoge huurprijs Verhouding huurprijs-kwaliteit woning niet goed

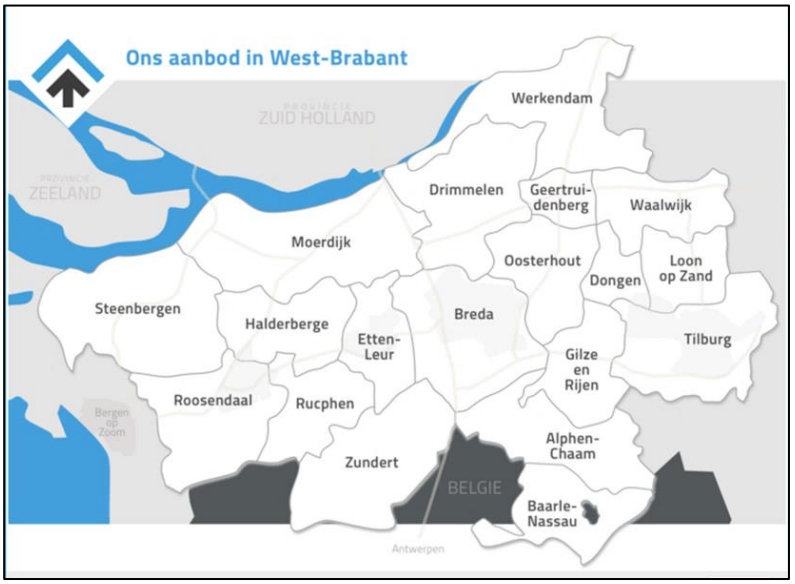
5. Colofon

Bij dit jaarverslag zijn de volgende partijen betrokken:

Deelnemers op 31 december 2017

Verhuurder	Gemeenten	website
AlleeWonen	Breda, Oosterhout en Roosendaal	www.alleewonen.nl
Laurentius	Breda en Alphen-Chaam	www.laurentiuswonen.nl
Stichting WSG	diverse gemeenten in West Brabant	www.wsgnl.com
Thuisvester	Geertruidenberg, Oosterhout, Rucphen en Zundert	www.thuisvester.nl
WonenBreburg	Breda en bezit in de gemeenten Rijen, Alphen-Chaam en Zundert	www.wonenbreburg.nl
Woonkwartier	Halderberge, Moerdijk en Steenbergen	www.woonkwartier.nl
Woonstichting Etten-Leur	Etten-Leur en Moerdijk	www.woonwel.nl
Woonvizier	Drimmelen en Moerdijk	www.woonvizier.nl

Gebruiker op 31 december 2017

Verhuurder	Gemeenten	website
Mooiland	Alle woningen binnen het werkgebied van Klik voor Wonen	www.mooiland.nl

Het Klik voor Wonen werkgebied in kaart: