



klikvoor
wonen.nl

Jaarverslag 2018

Jaarrapportage Klik voor Wonen regionaal

Inclusief 10 gemeente specifieke bijlagen



Vastgesteld door: Bestuur en deelnemersraad stichting Klik voor Wonen
Auteurs: Team Klik voor Wonen + Franceline Visser Advies en Projecten
 (grafieken en trendanalyse)
Betreft: Jaarrapportage Klik voor Wonen regionaal 2018
Datum: 21 maart 2019

Inhoudsopgave

.....	2
Woord vooraf	4
Managementsamenvatting	5
1 Verantwoording activiteiten Klik voor Wonen.....	8
De weg naar Avg-proof	8
Ondernemingsplan 2018 – 2020	9
Jaarplannen	10
2 Ontwikkeling van de sociale huurwoningmarkt in het werkgebied van Klik voor Wonen	11
2.1 Ontwikkeling van het woningzoekendenbestand	11
2.1.1 Inschrijvingen en uitschrijvingen	11
2.1.2 Actief woningzoekenden naar inkomen	12
2.1.3 Actief woningzoekenden naar leeftijd en huishoudgrootte	13
2.2 Ontwikkeling van het woningaanbod	14
2.2.1 Aangeboden woningen	14
2.2.2 Woningaanbod naar huurprijsklasse	14
2.2.3 Woningaanbod naar woningtype	15
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	20
3.1.4 Verhuringen naar herkomst nieuwe huurder	22
3.1.5. Verhuringen aan bijzondere doelgroepen	23

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.....	31
3.3.1	Verhuringen naar model.....	31
3.3.2	Reacties van woningzoekenden.....	31
3.3.3	Weigeringen.....	32
4	Begrippenlijst.....	34
4.2	Inkomensgroepen in 2018.....	34
4.3	Huurprijsklassen in 2018.....	34
5	Colofon.....	39
	Deelnemers op 31 december 2018.....	39
	Gebruikers op 31 december 2018.....	39



Woord vooraf

Terugkijkend op 2018 vormde dit het eerste jaar dat stichting Klik voor Wonen onder haar nieuwe entiteit aan de slag was. De intentie om de bestaande betrouwbare en slagvaardige samenwerking te bestendigen, is goed uit de verf gekomen. Op momenten stond het jaar ook in het teken van zoeken en richten. Nieuwe onderdelen als de deelnemersraad en huurdersinspraak kregen vorm en invulling, terwijl de implementatie van de algemene verordening gegevensbescherming (Avg) als omvangrijke proces juist veel meer achter de schermen plaats vond. Woningzoekenden en stakeholders plukken uiteindelijk de vruchten van de aanpassingen, de weg er naar toe was meer intern gericht.

De organisatiestructuur staat steviger dan ooit, wat ruimte biedt om gefundeerd door te ontwikkelen. De cijfers in deze jaarrapportage vormen daarbij de basis. Eind 2018 stonden er ruim 70.000 woningzoekenden ingeschreven. Bijna een kwart (19.500) van deze klanten zocht actief naar een woning en 4.597 van hen slaagden er in nieuwe woonruimte te vinden.

Graag nemen we u mee in onze resultaten van 2018. De rapportage begint met een managementsamenvatting.

In hoofdstuk 1 verantwoorden we de strategische en organisatorische ontwikkelingen binnen Klik voor Wonen in 2018.

In hoofdstuk 2 beschrijven we de ontwikkeling van de sociale huurwoningmarkt in ons werkgebied. We brengen de inschrijvingen en de actief woningzoekenden in beeld, evenals het aanbod van woonruimte. De cijfers over 2018 worden steeds vergeleken met de cijfers over 2016 en 2017.

In hoofdstuk 3 nemen we het verloop van de woonruimtebemiddeling onder de loep. Dit doen we allereerst vanuit het perspectief van de klant. Aan welke woningzoekenden werden welke woningen verhuurd? In hoeverre werd gebruikt gemaakt van voorrangregelingen 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 en hoe reageerden woningzoekenden op het woningaanbod?

Hoofdstuk 4 bevat een lijst met definities van belangrijke begrippen in de woonruimtebemiddeling via Klik voor Wonen.

Bij deze rapportage horen elf gemeente-specifieke bijlagen. Voor de elf gemeenten waar in 2018 minimaal 50 woningen via Klik voor Wonen werden verhuurd, geven we in deze bijlagen een overzicht van de belangrijkste cijfers en ontwikkelingen.

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



Managementsamenvatting

Jaarrapportage Klik voor Wonen 2018

2018 was het eerste volledige jaar dat Klik voor Wonen formeel als stichting fungeerde. Voor de buitenwereld was het formaliseren van deze entiteit vooral een proces achter de schermen. Uiteindelijk hebben de professionaliseringsslagen die het proces met zich meebracht, wel hun effect voor onze woningzoekenden en stakeholders. Zo is de werkwijze binnen de organisatie van Klik voor Wonen en de werkwijze met de aangesloten verhuurders nu Avg-proof ingericht en vond Avoord als eerste zorgpartij haar weg naar de woningportal en woonruimtebemiddeling die Klik voor Wonen biedt.

De cijfers laten zien dat we in 2018 opnieuw voor een brede groep woningzoekenden dé klik naar een passende woning maakten. Tegelijkertijd stond dit jaar voor stichting Klik voor Wonen in het teken van zoeken en richten. Het kenmerkend vertrouwen in en resultaat uit de samenwerking bleef onveranderd, de nieuwe organisatiestructuur bracht bijvoorbeeld ook het functioneren van een nieuwe deelnemersraad en inspraakbijeenkomst van alle betrokken huurdersorganisaties met zich mee. De organisatiestructuur staat nu steviger dan ooit, wat ruimte biedt om gefundeerd door te ontwikkelen. Klik voor Wonen staat er goed voor, op basis van de jaarrapportage duiden zich de verbeterrichtingen waar de komende jaren aan gewerkt wordt.

Inschrijvingen: veel actief woningzoekenden en veel nieuwe inschrijvingen

Per eind 2018 stonden 70.629 huishoudens als woningzoekenden ingeschreven bij Klik voor Wonen. Hiervan had 28%, dat zijn 19.500 huishoudens, in 2018 minimaal één keer actief gereageerd op het woningaanbod. Er lieten zich in 2018 18.037 woningzoekenden nieuw inschrijven en er waren 17.486 uitschrijvingen: 12.889 zonder acceptatie en 4597 na acceptatie van een woning via Klik voor Wonen. Het aantal actief woningzoekenden en het aantal nieuwe inschrijvingen was beduidend hoger dan in 2017.

Van alle actief woningzoekenden behoorde in 2018 90% tot de doelgroep van beleid: 69% behoorde tot de primaire inkomensgroep (inkomen dat recht geeft op huurtoeslag) en 21% tot de secundaire inkomensgroep (inkomen boven de huurtoeslaggrens, maar onder de EU-grens). De overige woningzoekenden hadden een midden- of hoger inkomen (elk 5%). Van alle actief woningzoekenden was 12% jonger dan 23 jaar, 72% tussen 23 en 56 jaar en 16% 56 jaar en ouder. De verdeling van woningzoekenden over de inkomensgroepen en de leeftijdsgroepen is door de jaren heen vrij stabiel.

Woningaanbod: minder verhuringen, relatief veel nieuwbouw en betaalbaar woningaanbod

Er werden in 2018 in totaal 4597 woningen verhuurd via Klik voor Wonen, waaronder 416 nieuwbouwwoningen in het sociale segment (huurprijs onder de maximale huurgrens van € 710,68).

Tegenover deze gunstige ontwikkeling staat een daling van het aanbod van bestaande woningen, met name in de grotere gemeenten in het werkgebied. De oorzaak hiervan is niet duidelijk. Per saldo werden er 200 woningen minder verhuurd dan in 2017.



Van al het woningaanbod had 80% een huurprijs onder de aftoppingsgrenzen voor huurtoeslag (huurprijs $\leq$ € 640,14). Bij de invoering van passend toewijzen in 2016 was dit 71%, in 2017 was dit 76%. Er werden relatief veel eengezinswoningen verhuurd (38%). Dit is een effect van de nieuwbouw, die voor meer dan de helft uit eengezinswoningen bestond.

Verhuringen: gunstig voor primaire inkomens, ongunstig voor secundaire inkomens

Aan de primaire inkomensgroep werd 72% van alle woningen verhuurd. Ondanks de afname van het totale aantal verhuringen bleef het aantal verhuringen aan deze laagste inkomens (3318 verhuringen) nagenoeg op het niveau van 2017. Anders ligt dit voor de secundaire inkomensgroep. Aan deze huishoudens werden 951 woningen verhuurd; 127 woningen minder dan in 2017 en 21% van alle verhuringen in 2018. Huishoudens met een secundair inkomen zijn voornamelijk aangewezen op het aanbod van bereikbare woningen met een huurprijs tussen € 640,14 en € 710,68. Dit aanbod was in 2018 een stuk kleiner (-16%) dan in 2017.

In 2018 werd 61% van de woningen verhuurd aan woningzoekenden die al in de betreffende gemeente woonden, 27% aan woningzoekenden afkomstig uit een andere gemeente binnen het werkgebied van Klik voor Wonen en 12% aan woningzoekenden van elders. Vergeleken met voorgaande jaren nam het aandeel verhuisbewegingen binnen het werkgebied van Klik voor Wonen toe en het aandeel instromers van buiten het werkgebied nam af.

In totaal 8% van de woningen werd met voorrang verhuurd aan bijzondere doelgroepen: statushouders, uitstromers uit instellingen voor maatschappelijke opvang, woningzoekenden met een sociale of medische urgentie en huishoudens uit herstructureringsgebied.

Passend toewijzen: 98,1%

Bij 1,9% van de verhuringen aan de primaire inkomensgroep was de huurprijs niet passend bij het inkomen en de huishoudgrootte. Dit betekent dat 98,1% van de woningen passend werd verhuurd.

Druk op de woningmarkt: langere inschrijftijd en zoektijd, lagere slaagkansen

De drie indicatoren voor de druk op de woningmarkt ontwikkelden zich in 2018 niet gunstig.

Woningzoekenden die een woning accepteerden die werd aangeboden op volgorde van inschrijfduur stonden gemiddeld 6,2 jaar ingeschreven bij Klik voor Wonen. Dat is een half jaar langer dan in 2017. Een deel van deze toename wordt veroorzaakt door de verhuur van relatief veel nieuwbouwwoningen in het sociale segment. Deze woningen zijn zeer gewild en sommige woningzoekenden met een lange inschrijftijd reageren uitsluitend op deze woningen. Hier lijkt een verband te zijn met het toegenomen aantal actief woningzoekenden.

Bij de modellen loting en eerste reageerder was de gemiddelde inschrijfduur 1,3 jaar.

De zoektijd (periode tussen allereerste reactie op het woningaanbod en woningacceptatie) nam in alle modellen iets toe, tot gemiddeld 1,2 jaar. De slaagkans van woningzoekenden nam af. Eén op vijf actief reagerende woningzoekenden huurde in 2018 daadwerkelijk een woning via Klik voor Wonen. In 2017 was deze verhouding bijna één op vier.



Functioneren systeem: weinig loting, zeer veel reacties en veel weigeringen

In 2018 werd 70% van alle woningen verhuurd op volgorde van inschrijfduur, 13% via loting of aan de eerste reageerder en 16% door rechtstreekse koppeling van een woning aan een woningzoekende. In deze laatste gevallen wordt de woning niet geadverteerd.

Gemiddeld reageerden op elke woningadvertentie 209 woningzoekenden. In 2016 waren dit er 61 en in 2017 120. Het loslaten van het maximale aantal reacties per woningzoekende en de verhuur van aantrekkelijke nieuwbouwwoningen zijn oorzaken van deze ontwikkeling.

Ook het aantal weigeringen nam verder toe, tot gemiddeld 3,8 per geadverteerde woning. In 2016 waren dit er 2,0 en in 2017 3,3.

Sinds oplevering van het vernieuwde systeem en website in 2017, vinden er nu ieder kwartaal nieuwe releases plaats. Door dit continu verbeteren kunnen we niet alleen onze woningzoekenden beter van dienst zijn. Het levert Klik voor Wonen en de aangesloten verhuurders allerlei sturingsinformatie op waarmee we kunnen helpen om beter te zoeken en vinden. Focus op klantwaarde, verdergaande professionalisering en samenwerking blijven onze agenda bepalen. Meer hierover in hoofdstuk 1. Voor al onze klantgroepen – zowel woningzoekenden, als onze deelnemers, gebruikers en ketenpartners – blijven we werken aan de juiste Klik.

Namens het bestuur van stichting Klik voor Wonen,

Karin van Spijk
(voorzitter dagelijks bestuur)

Rob van Son
(vicevoorzitter dagelijks bestuur)



1 Verantwoording activiteiten Klik voor Wonen

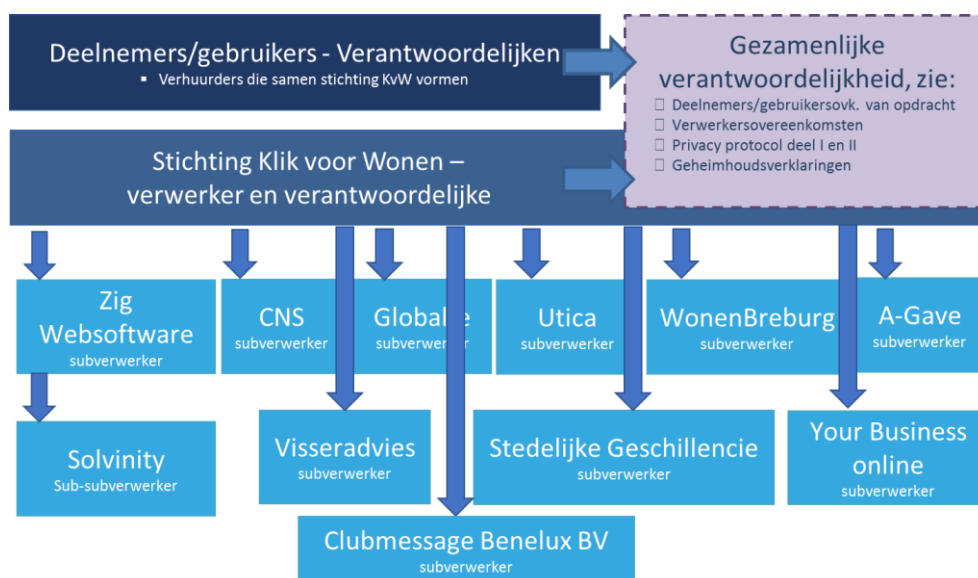
Stond 2017 nog in het teken van het opleveren van een nieuwe automatiseringsomgeving en het oprichten van stichting Klik voor Wonen als formele entiteit, de implementatie van de algemene verordening gegevensbescherming (Avg) vond als omvangrijke proces in 2018 veel meer achter de schermen plaats. Woningzoekenden en stakeholders plukken uiteindelijk de vruchten van de aanpassingen, de weg er naar toe was meer intern gericht. Betrokkenheid van de buitenwereld zat in onderdelen als het aanpassen van de blokkade regeling en aangescherpte privacy werkwijze voor alle medewerkers die toegang tot het woonruimte bemiddelingssysteem hebben. De Avg verplichtingen zijn zeker niet alleen aangevlogen als 'moetje'. Daar waar functioneel en mogelijk, zijn de nieuwe privacy regels benut om verbeteringen door te voeren.

In dit hoofdstuk lichten we enkele resultaten uit het jaarplan 2018 toe. Vooral op aangeven van klantverwachting of klantwens en soms als wettelijke verplichting; verdergaande professionalisering vanuit klantwaarde staat centraal.

De weg naar Avg-proof

Op 25 mei 2018 trad de algemene verordening gegevensbescherming (Avg) in werking en is de Wbp als nationale privacywet vervangen. De Klik voor Wonen bedrijfsvoering was voor een belangrijk deel al Avg-proof. De nieuwe wet bleek daarnaast zo complex en veeleisend, dat er ook na invoering op 25 mei een aantal punten "werk in uitvoering" waren. Eind 2018 kunnen we concluderen dat stichting Klik voor Wonen aantoonbaar in 'privacy control' is. Er zijn verschillende routes doorlopen om Avg-proof te worden. Via interne en externe projectgroepen, aangevuld met extern advies van Auditrail en AKD Advocaten zijn er veel verschillende professionals betrokken geweest. Belangrijker is de conclusie dat privacy en gegevensbescherming de awareness krijgen die ze verdienen, nu en in de toekomst.

De Avg draait om het waarborgen van de privacy van online klantgegevens. De wet speelt in op alle privacy rechten van klanten en privacy plichten van organisaties. Veel keuze hadden we bij de implementatie niet; niet voldoen aan de voorschriften uit de Avg kan leiden tot serieuze financiële risico's. Stichting Klik voor Wonen kan aantonen dat aan alles uit de checklist AVG voldaan wordt. Tegelijkertijd betekende geen keuze niet dat we verplicht waren veel van onze bestaande werkwijze overboord te gooien. Met heldere beschrijvingen van het doel achter onze klantgegevens, is veel mogelijk gebleven.



(Sub)verwerkers verantwoordelijkheden binnen stichting Klik voor Wonen in beeld.



Ondernemingsplan 2018 – 2020

Klik voor Wonen had haar ambities en werkwijze afgelopen jaren vast liggen in een visiedocument, nu we formeel een stichting vormen, was dit document aan een herijking toe. De basis blijft hetzelfde; het bestuur van Klik voor Wonen stelt op advies van de adviesgroep Klant & Markt klantwaarde voorop. Passend bij de pragmatische en lean werkwijze van Klik voor Wonen is het ondernemingsplan een overzichtelijke matrix geworden waarin we presenteren waar we voor staan – en waar we voor gaan.

Woningzoekenden nemen de belangrijkste plaats in. Daarnaast benoemen we onze verhuurders, hun ketenpartners en overige belanghouders als belangrijke klantgroepen. Voor hen liggen 'in de Klik' namelijk weer andere waarden besloten. Bij het bewaken van klantwaarde helpt het ons aan een gezamenlijke definitie van 'ontzorgen' te werken: 'Ont-zorgen' = letterlijke betekenis: zorgen wegnemen.

	Klantgroepen – wie zijn het en wat willen zij van Klik voor Wonen?			
	Woningzoekenden	Verhuurders	Ketenpartners	Belanghouders
	Personen ingeschreven bij Klik voor Wonen met een verhuuwsuik in de regio West-Brabant (1) en/of----- Organisaties die hun cliënten via Klik voor Wonen willen bemiddelen naar een passende woning (2)	Deelnemers en gebruikers die hun woningen bemiddelen via Klik voor Wonen.	Organisaties buiten Klik voor Wonen die een bijdrage leveren aan een van de woonruimtebemiddelingsdoelen en van Klik voor Wonen of elkaar afhankelijk zijn om deze doelen te bereiken.	Lokale overheden en huurdersbelangen-organisaties die de reikwijdte van het Klik voor Wonen speelveld meebepalen.
Klantwaarde – welke waarde ervaren klantgroepen in de klik?	"In mijn eigen tempo willen wij nieuwe woonruimte zoeken en vinden" (1) en/of----- "Eigen regie bij het zoeken van een passende woning voor mijn cliënt, verbetert de match" (2)	"Wij willen ontzorgd worden in bemiddeling van onze woningen" "Klik voor Wonen biedt hiervoor de nieuwste digitale toepassingen"	"Mijn dienst vergroot de klantwaarde van de woningzoekenden" en/of----- "In schaalvergroting vinden we winst"	"Wij zijn op de hoogte en betrokken bij de ontwikkelingen in de huurmarkt"
Pijlers – waarmee maakt Klik voor Wonen de klik?				

In de woonruimtebemiddeling via Klik voor Wonen draait het 'ontzorgen' vooral om;

1. Zonder samenwerking geen Klik

Om een transparant en onafhankelijk bemiddelingssysteem te bieden, kijken we naar wat zorgen veroorzaken. Deze bestaan vaak uit ergernissen, onduidelijkheden of slechte communicatie. Oplosbaar als we ons er gezamenlijk voor inzetten. Ontzorgen is in dit geval dus inzet tonen en aanwezig zijn in het traject van samenwerking. Het regelen van organisatorische zaken, wegnemen van obstakels en geven van informatie. De samenwerking binnen Klik voor Wonen levert innovatie op zowel voor woningzoekenden als de eigen bedrijfsvoering.

2. Laagdrempelige klantcontacten

Antwoorden op vragen helpt onze klanten beter te laten vinden waarnaar zij op zoek zijn. De samenwerking binnen Klik voor Wonen maakt het mogelijk contacten click-call-face te bieden. Klanten kunnen hierdoor kiezen wat hen het beste past. Een deel van de woningzoekenden is al huurder bij een van de Klik-verhuurders. Anderen woningzoekenden (60%) hebben nog geen relatie met een van de Klik-verhuurders, maar zijn wel geïnteresseerd in hun woningbezit. Ongeacht hun huidige woonsituatie biedt Klik voor Wonen ondersteuning in hun zoektocht in het algemeen. Verhuurders verschaffen specifieke informatie over het eigen woningaanbod.

3. Kant en klare kandidaat huurders

Bemiddeling via Klik voor Wonen levert een passende match op. Aan de voorkant steken we hiervoor in op goed geïnformeerde klanten. Woningzoekenden begrijpen de spelregels, werking van het systeem en overheidswetgeving zoals passend toewijzen. Eindresultaat van de bemiddeling is een geverifieerde kandidaat huurder op. De wettelijke passendheid op inkomen, huishoudsamenstelling en leeftijd heeft al plaatsgevonden en bijzondere zorgvragen of doelgroepen zijn bekend.



Jaarplannen

De concrete doorvertaling van onze missie, visie en de verschillende klantwaardes per klantgroep uit het ondernemingsplan leggen we jaarlijks vast in een jaarplan. Voor de periode 2018 – 2020 vormen hierbij 4 strategische thema's een leidraad om onze gezamenlijke inzet te bepalen:

1. Professionaliseren:
[Organisatie stichting Klik voor Wonen op orde](#)
2. Klantwaarde:
[Waar kan eenvoudige\(re\) & eenduidige spelregels](#)
3. Klant- en processturing:
[Meer halen uit de beschikbare data](#)
4. Voortbouwen op samenwerking:
[Deelname aan landelijke WRB ontwikkelingen](#)



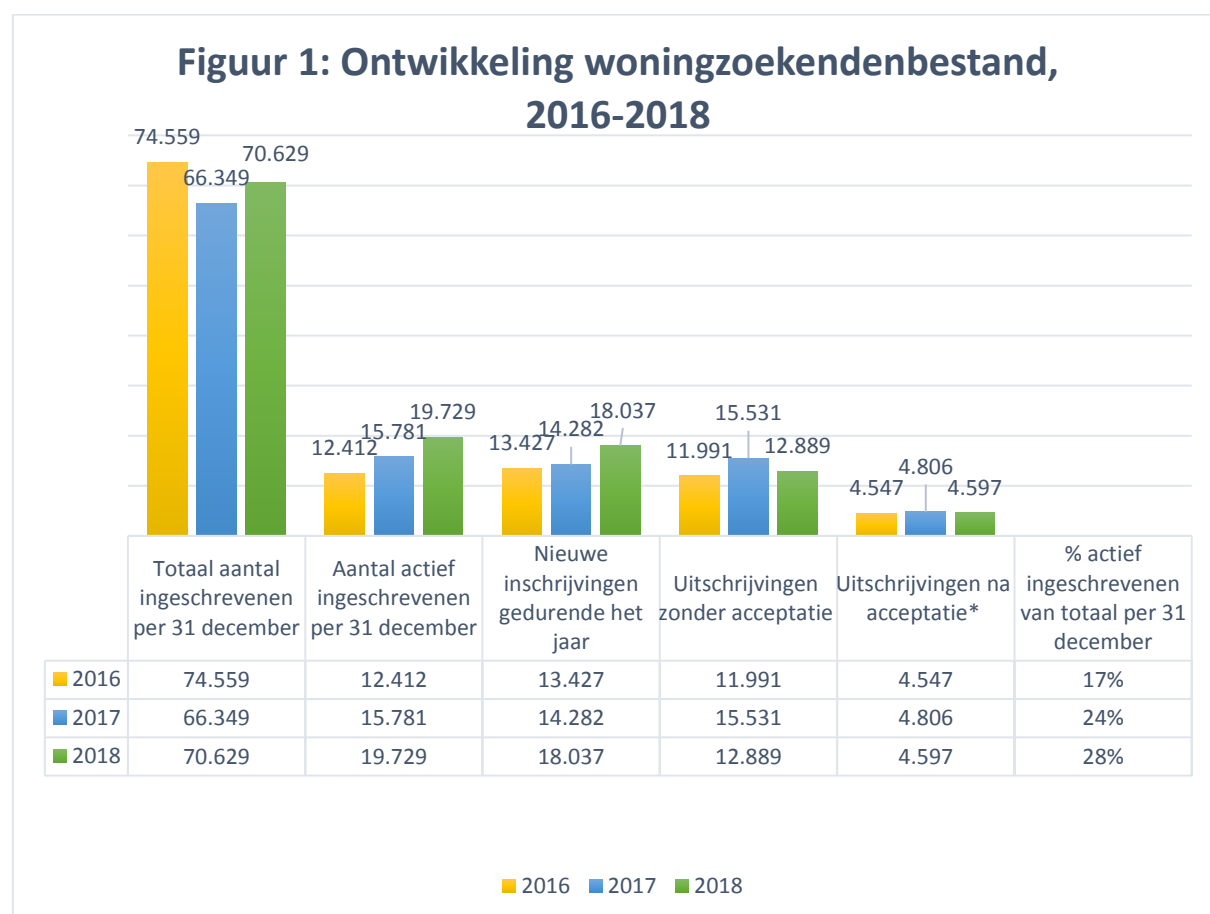
2 Ontwikkeling van de sociale huurwoningmarkt in het werkgebied van Klik voor Wonen

2.1 Ontwikkeling van het woningzoekendenbestand

In dit en het volgende hoofdstuk verantwoorden we de woonruimtebemiddeling in Klik voor Wonen. De cijfers over 2018 plaatsen we in het perspectief van de cijfers over 2016 en 2017. Het jaar 2016 was een bijzonder jaar, omdat Klik voor Wonen toen werd uitgebreid met nieuwe deelnemers en de invoering van passend toewijzen gepaard ging met wijzigingen in het verhuurbeleid en in het reactiegedrag van woningzoekenden. Het jaar 2017 vormt een beter referentiekader voor de cijfers over 2018, omdat het aantal deelnemende verhuurders aan Klik voor Wonen in 2017 en 2018 gelijk bleef en er ook geen ingrijpende beleidswijzigingen waren.

2.1.1 Inschrijvingen en uitschrijvingen

Figuur 1 toont de ontwikkeling van het woningzoekendenbestand tussen 2016 en 2018.



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

Eind 2018 stonden 70.629 huishoudens ingeschreven bij Klik voor Wonen, ruim 4000 meer dan een jaar daarvoor. Hiervan had 28%, 19.729 huishoudens, in 2018 minimaal 1x actief gereageerd op het woningaanbod. Het aandeel actief woningzoekenden was aan de hoge kant, want al jarenlang is een kwart van de woningzoekenden actief (2016 was een uitzonderingsjaar). Er lieten zich in 2018 18.037 woningzoekenden nieuw inschrijven in Klik voor Wonen.

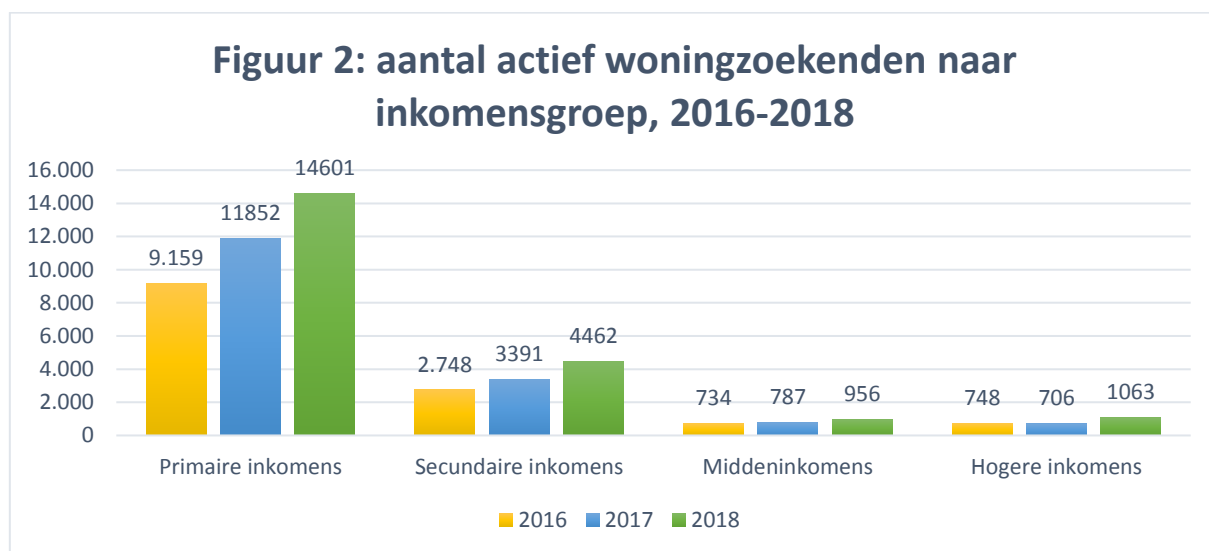


Daar tegenover stonden 17.486 uitschrijvingen: bijna 13.000 zonder acceptatie en bijna 4600 na acceptatie, dus vanwege het huren van een woning via Klik voor Wonen.

In de volgende paragrafen gaat het uitsluitend over de actief woningzoekenden, dus over de 19.729 huishoudens die in 2018 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.

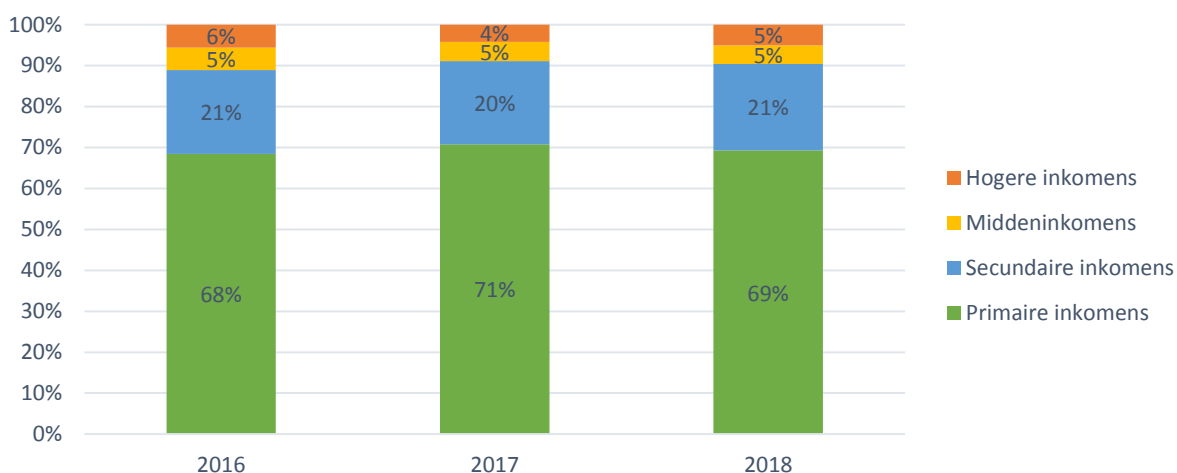
2.1.2 Actief woningzoekenden naar inkomen

Hieronder zijn de actief woningzoekenden uitgesplitst naar vier inkomensgroepen. In figuur 2 staan de aantallen en in figuur 3 de percentages. Van alle actief woningzoekenden behoorde in 2018 90% tot de doelgroep van beleid: 69% behoorde tot de primaire inkomensgroep (inkomen dat recht geeft op huurtoeslag) en 21% tot de secundaire inkomensgroep (inkomen boven de huurtoeslaggrens, maar onder de EU-grens). De overige woningzoekenden hadden een midden- of hoger inkomen (elk 5%).





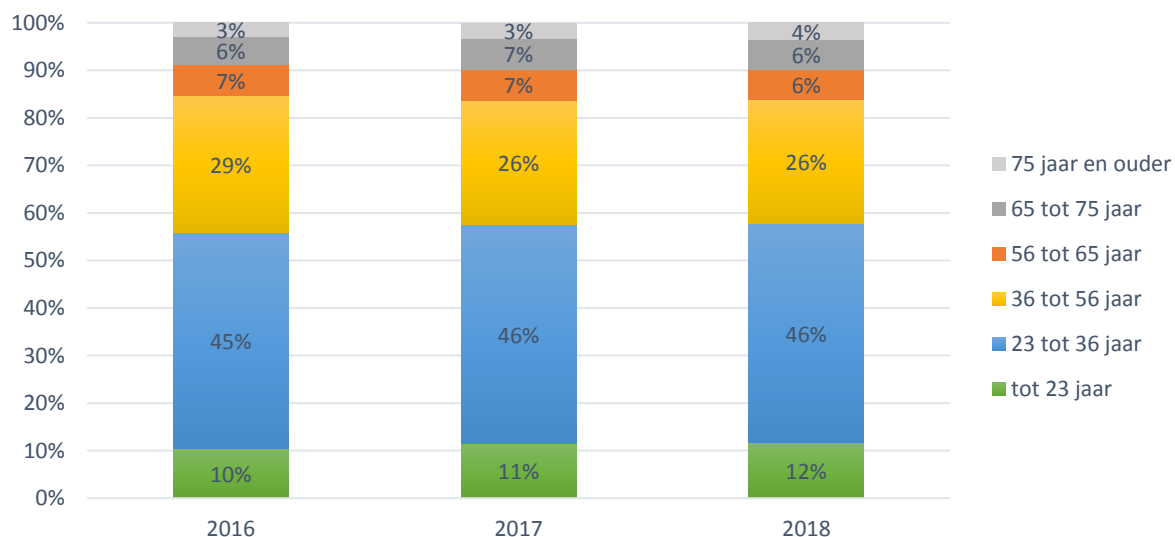
Figuur 3: % actief woningzoekenden naar inkomensgroep, 2016-2018



2.1.3 Actief woningzoekenden naar leeftijd en huishoudgrootte

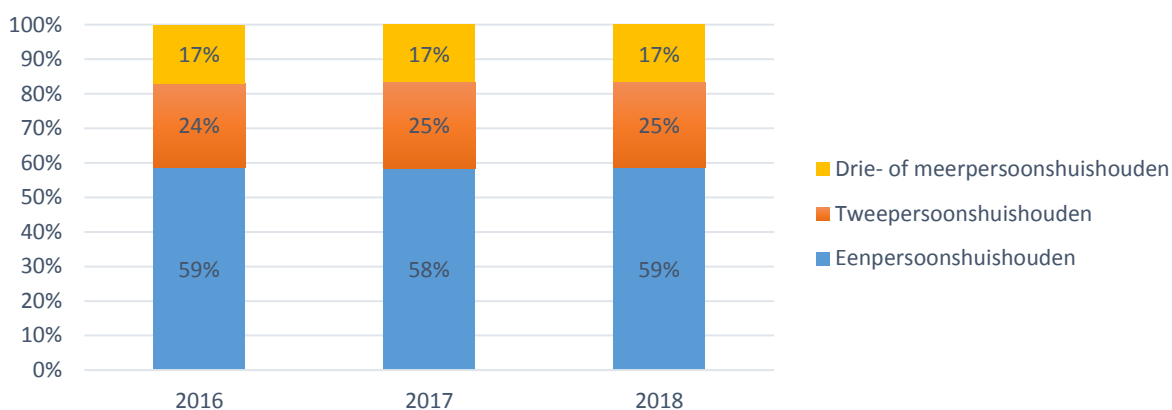
In figuur 4a zijn de actief woningzoekenden uitgesplitst naar leeftijdsgroep, in figuur 4b naar huishoudgrootte. Deze verdelingen zijn nagenoeg hetzelfde als in 2017.

Figuur 4a: % actief woningzoekenden naar leeftijdsgroep, 2016-2018





Figuur 4b: % actief woningzoekenden naar huishoudgrootte, 2016-2018

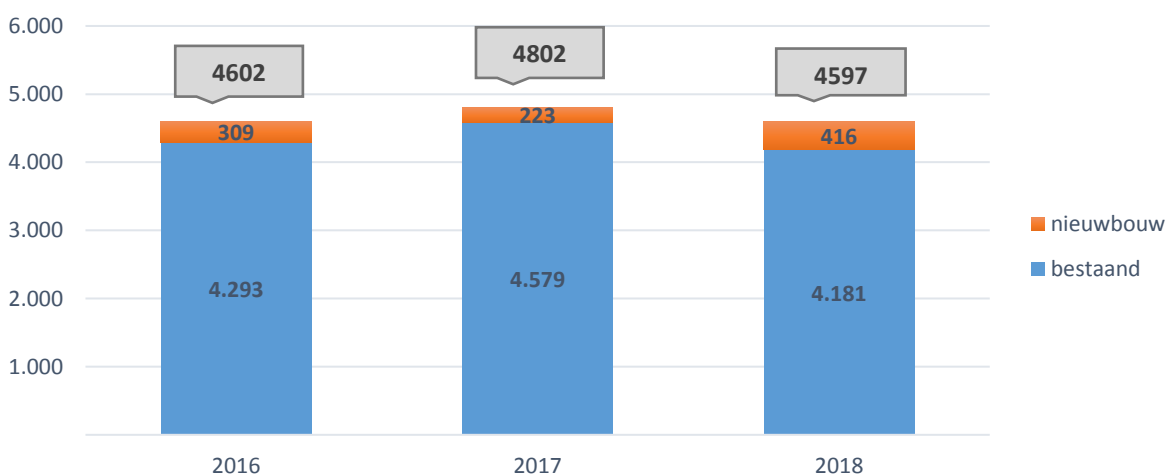


2.2 Ontwikkeling van het woningaanbod

2.2.1 Aangeboden woningen

Er werden in 2018 in totaal 4597 woningen verhuurd via Klik voor Wonen (figuur 5). In 9% van de gevallen ging het om nieuwbouwwoningen. Er werden bijna twee keer zoveel nieuwbouwwoningen verhuurd als in 2017, allemaal in het sociale segment. Tegenover deze gunstige ontwikkeling staat een opmerkelijke daling van het aanbod van bestaande woningen: bijna 400 woningen minder dan in 2017. Deze daling deed zich met name voor in de grotere gemeenten in het werkgebied. De oorzaak is niet duidelijk. Per saldo werden 200 woningen minder verhuurd dan in 2017.

Figuur 5: ontwikkeling aantal verhuringen 2016-2018



2.2.2 Woningaanbod naar huurprijsklasse

Hieronder is het woningaanbod uitgesplitst naar de vijf huurprijsklassen. In absolute aantallen (figuur 6) bleef het totale aanbod in de drie huurprijsklassen onder de aftoppingsgrenzen op het niveau van 2017 (3624 woningen in 2018). Verhoudingsgewijs (figuur 7) zien we een toename van het aantal verhuringen onder de aftoppingsgrenzen en een afname van het aantal woningen met een huurprijs die niet passend is voor huishoudens met een primair inkomen.

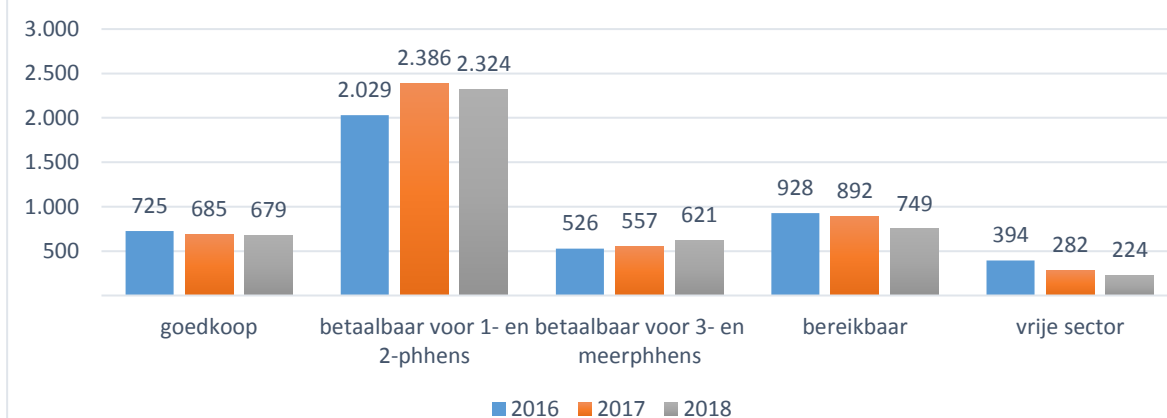


Dankzij het aangepaste huurbeleid van alle deelnemende woningcorporaties is het aandeel verhuringen onder de aftoppingsgrenzen nu 80%. Bij de invoering van passend toewijzen in 2016 was dit 71%.

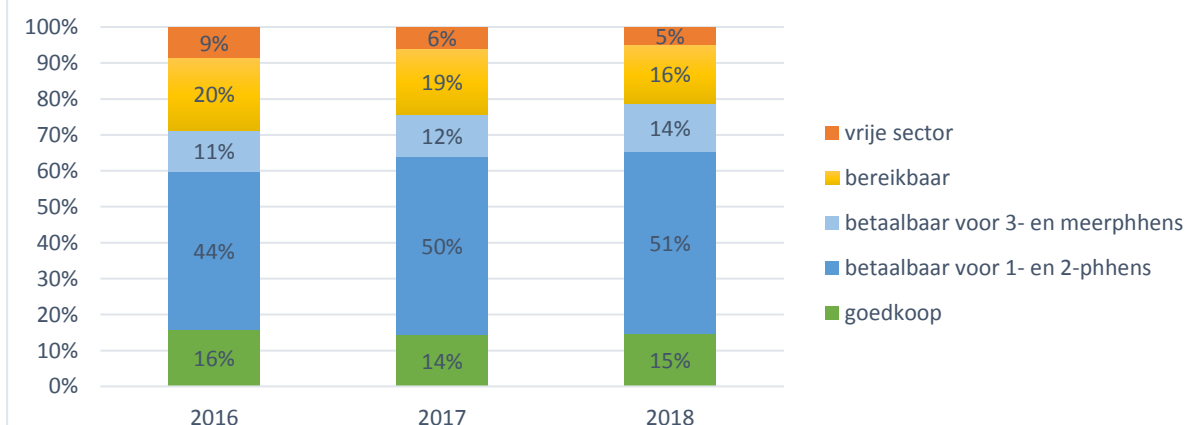
De nieuwbouw draagt bij aan deze voor de laagste inkomens gunstige ontwikkeling. Van de nieuwbouw was 52% betaalbaar voor één- en tweepersoonshuishoudens, 34% voor drie- en meerpersoonshuishoudens en 14% werd verhuurd in het bereikbare segment. Alle nieuwbouwwoningen tussen de 1e en 2e aftoppingsgrens waren van het type eengezinswoning en daarmee passend voor drie- en meerpersoonshuishoudens met een primair inkomen.

Bij al deze cijfers moet worden opgemerkt, dat de verhuringen in de vrije sector geen compleet beeld geven, omdat niet alle deelnemende corporaties deze verhuringen in Klik voor Wonen registreren.

Figuur 6: verhuringen naar huurprijsklasse, 2016-2018



Figuur 7: % verhuringen naar huurprijsklasse, 2016-2018

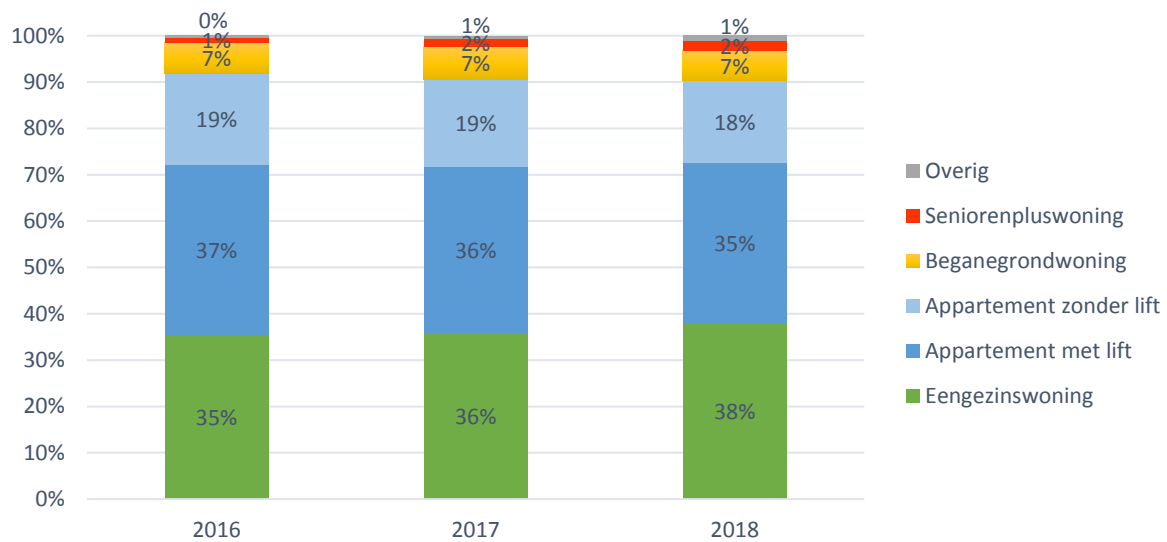


2.2.3 Woningaanbod naar woningtype

In figuur 8 is te zien in welke verhoudingen woningen van de verschillende woningtypen worden aangeboden via Klik voor Wonen. Dankzij de nieuwbouw, die in totaal voor 56% bestond uit grondgebonden woningen, was het aandeel eengezinswoningen in 2018 wat hoger dan in de afgelopen jaren.



**Figuur 8: % verhuringen naar woningtype,
2016-2018**





3. Hoe verliep de woonruimtebemiddeling?

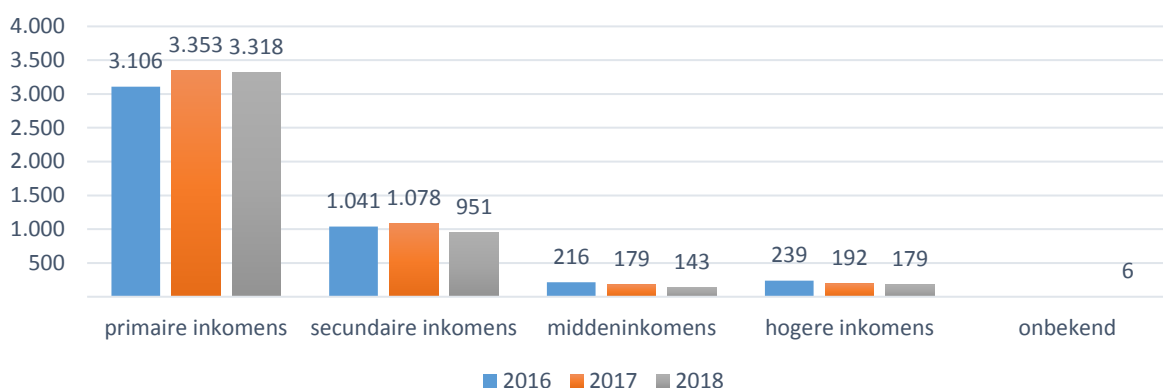
In dit hoofdstuk is te lezen welke woningen aan welke groepen woningzoekenden werden verhuurd en hoe de indicatoren voor de druk op de markt zich ontwikkelden in 2018. Ook het gebruik van Klik voor Wonen als woonruimtebemiddelingssysteem komt aan de orde.

3.1 Verhuringen

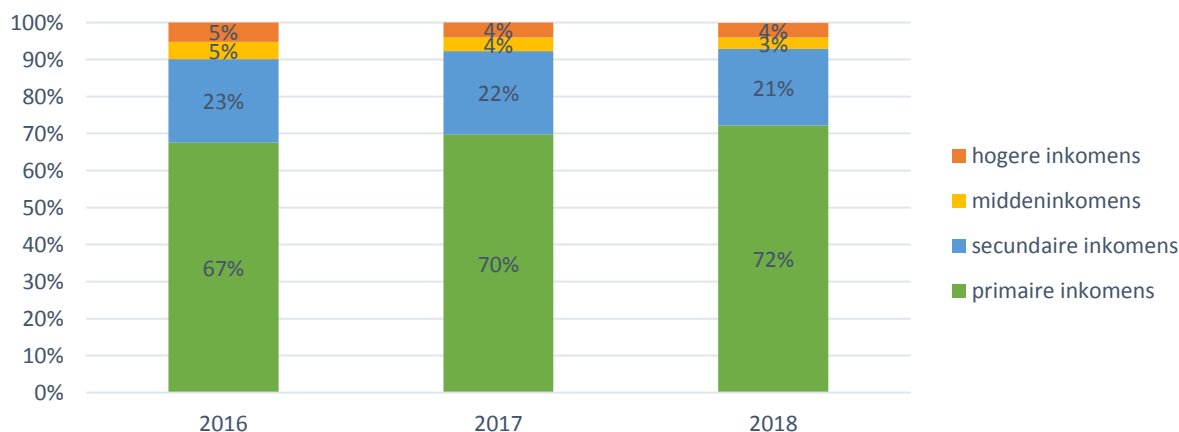
3.1.1 Verhuringen naar inkomen

Hieronder zijn de verhuringen uitgesplitst naar de vier inkomensgroepen. In figuur 9 staan de aantallen en in figuur 10 de percentages. De afname van het totale aantal verhuringen zien we terug bij alle inkomensgroepen (figuur 9), maar in het bijzonder bij de secundaire inkomens en de middeninkomens. Verhoudingsgewijs zien we sinds 2016, het jaar waarin passend toewijzen werd ingevoerd, een geleidelijke toename van het aandeel verhuringen aan de primaire inkomensgroep en een langzame afname van het aantal verhuringen aan de andere inkomensgroepen. Vooral voor woningzoekenden met een secundair inkomen is dit een onwenselijke ontwikkeling. Zij hebben weinig alternatieven buiten Klik voor Wonen.

Figuur 9: aantal verhuringen naar inkomensgroep, 2016-2018



Figuur 10: % verhuringen naar inkomensgroep, 2016-2018





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

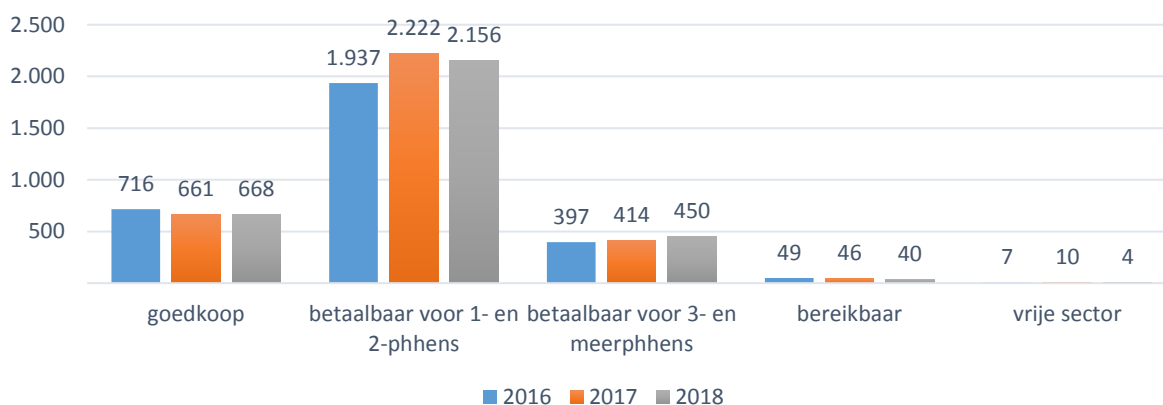
3.1.2 Verhuringen per inkomensgroep naar huurprijsklasse

Primaire inkomens

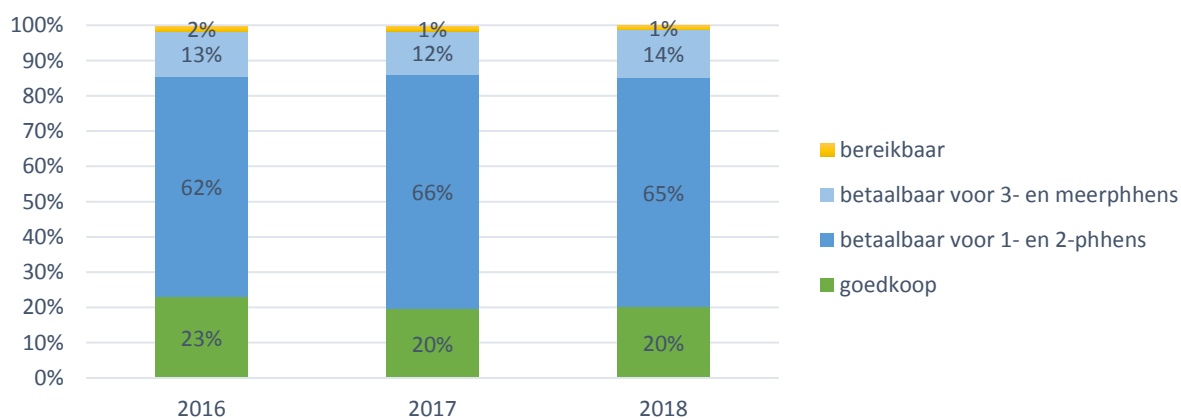
In 2018 bestond 20% van alle verhuringen aan de primaire inkomensgroep uit goedkope woningen, 65% uit betaalbare woningen voor 1- en 2-persoonshuishoudens en 14% uit betaalbare woningen voor 3- en meerpersoonshuishoudens (figuur 12). Dankzij de oplevering van betaalbare nieuwbouw-eengezinswoningen nam het aantal verhuringen in deze huurprijsklasse ook in absolute zin toe (figuur 11).

Er waren 64 niet-passende verhuringen aan huishoudens met een primair inkomen. Dat is slechts 1,9% van alle verhuringen aan deze doelgroep. Dit betekent dat 98,1% van de woningen passend werd verhuurd. In 2017 was 97,4% en in 2016 96,5%. Van overheidswege hebben woningcorporaties ruimte voor maximaal 5% niet-passende verhuringen.

Figuur 11: primaire inkomens: aantal verhuringen per huurprijsklasse, 2016-2018



Figuur 12: primaire inkomens: % verhuringen per huurprijsklasse, 2016-2018

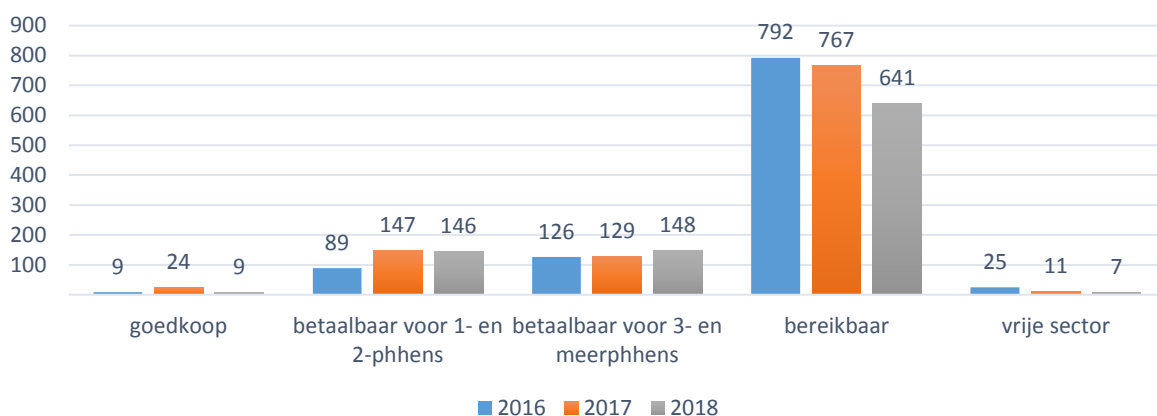




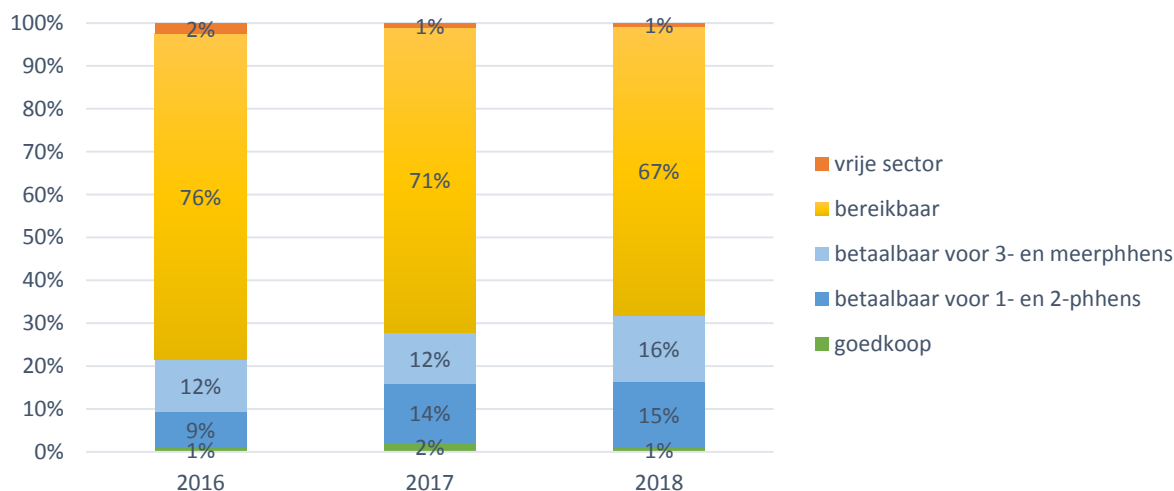
Secundaire inkomens

Huishoudens met een inkomen net boven de huurtoeslaggrens zijn voornamelijk aangewezen op het aanbod van bereikbare woningen, met een huurprijs boven de aftoppingsgrenzen. In 2018 was het aanbod van bereikbare woningen aanzienlijk kleiner (-16%) dan in 2017. Dit heeft geleid tot een sterke afname van het aantal verhuringen aan deze inkomensgroep. Deze afname van het bereikbare woningaanbod werd niet gecompenseerd door een toename van verhuringen in de andere huurprijsklassen (figuur 13).

Figuur 13: secundaire inkomens: aantal verhuringen naar huurprijsklasse, 2016-2018



Figuur 14: secundaire inkomens: % verhuringen naar huurprijsklasse, 2016-2018

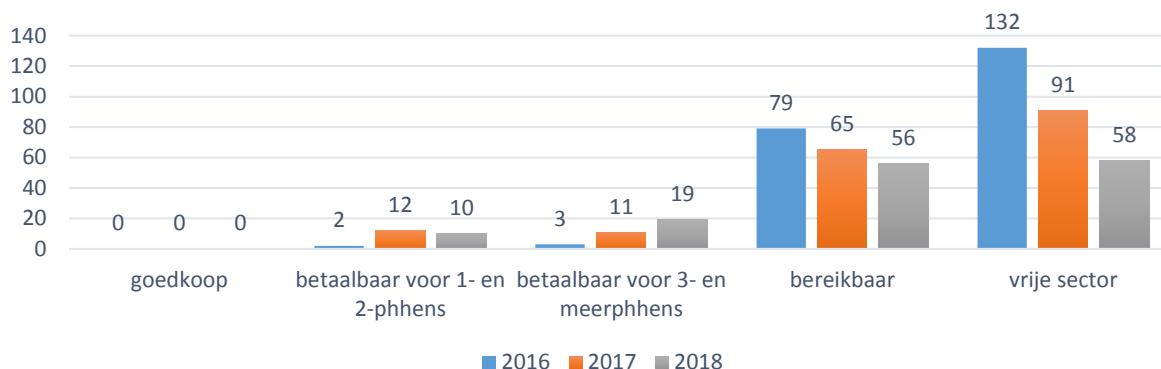


Midden- en hogere inkomens

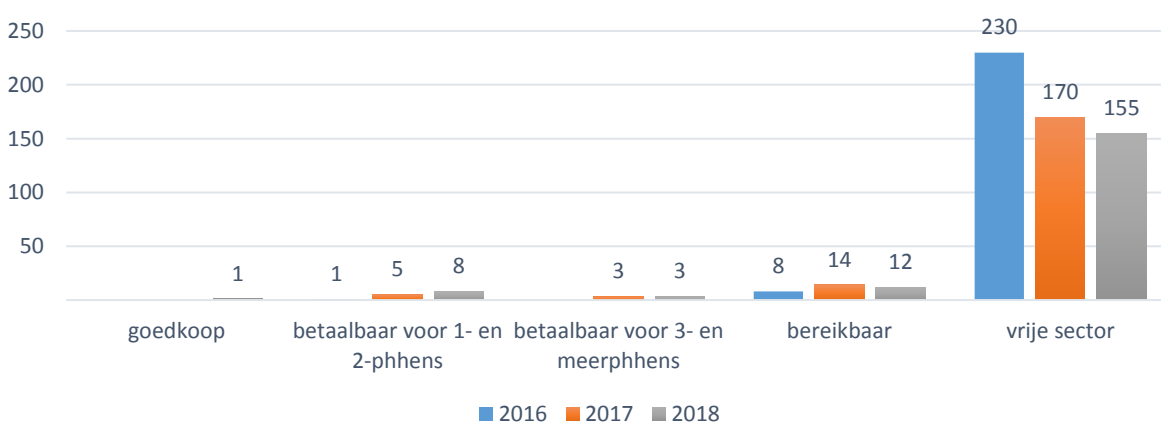
In figuur 15 en 16 staan de verhuringen aan de midden- en hogere inkomensgroepen uitgesplitst naar huurprijsklasse. Het totale aantal verhuringen aan deze inkomensgroepen nam af, met name als gevolg van een daling van het aanbod in de vrije sector. Hierbij moet opgemerkt worden dat een deel van de corporatiewoningen in de vrije sector wordt verhuurd buiten Klik voor Wonen om en dus niet zichtbaar is in deze cijfers.



Figuur 15: middeninkomens: aantal verhuringen naar huurprijsklasse, 2016-2018



Figuur 16: hogere inkomens: aantal verhuringen naar huurprijsklasse, 2016-2018

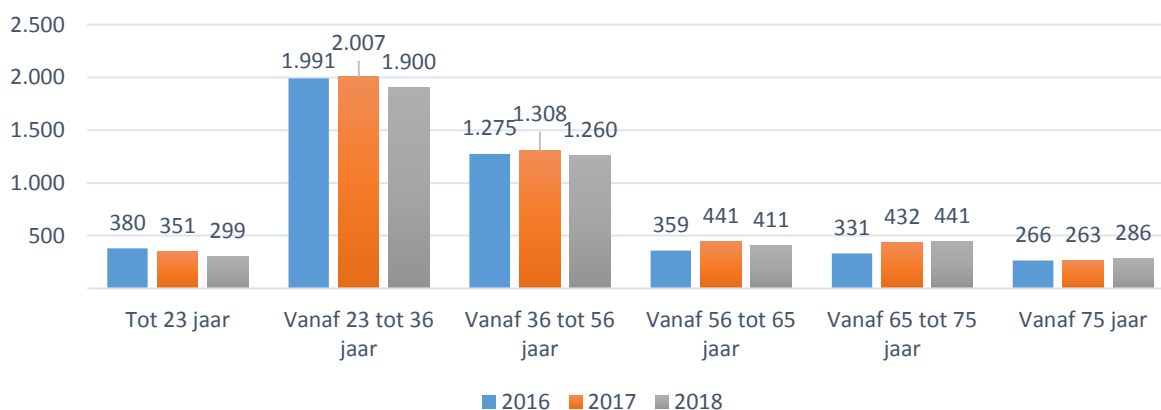


3.1.3 Verhuringen naar leeftijd en huishoudgrootte

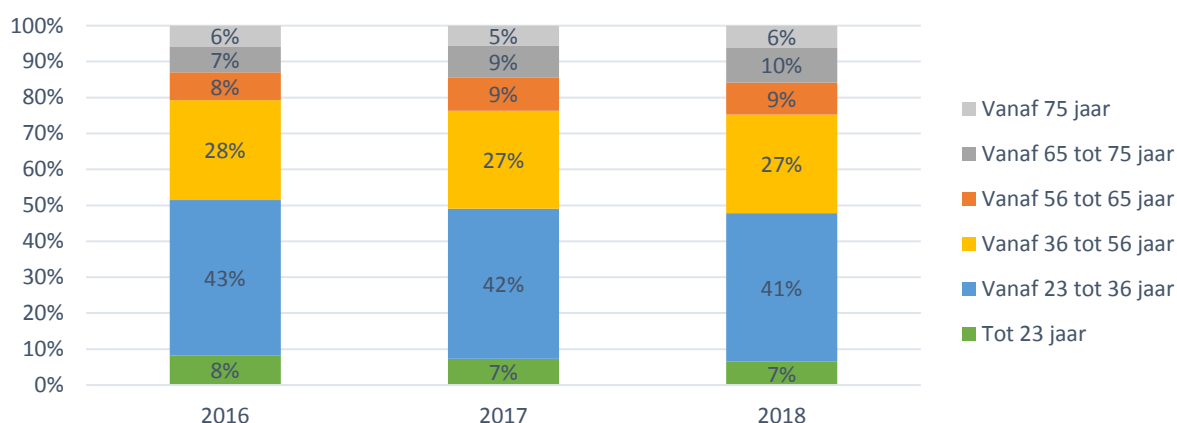
In figuur 17 en 18 zijn de verhuringen uitgesplitst naar leeftijd. De afname van het aantal verhuringen zien we vooral terug bij de jongere leeftijdscategorieën. Het aandeel verhuringen aan jongeren tot 23 jaar was 7%, net als in 2017. Het aantal verhuringen aan deze leeftijdsgroep nam echter af van 350 tot 300 woningen. In figuur 4 zagen we, dat 12% van de actief woningzoekenden tot deze leeftijdsgroep behoort. Het is voor hen de laatste jaren niet makkelijker geworden om via Klik voor Wonen aan woonruimte te komen.



Figuur 17: verhuringen naar leeftijdsgroep, 2016-2018

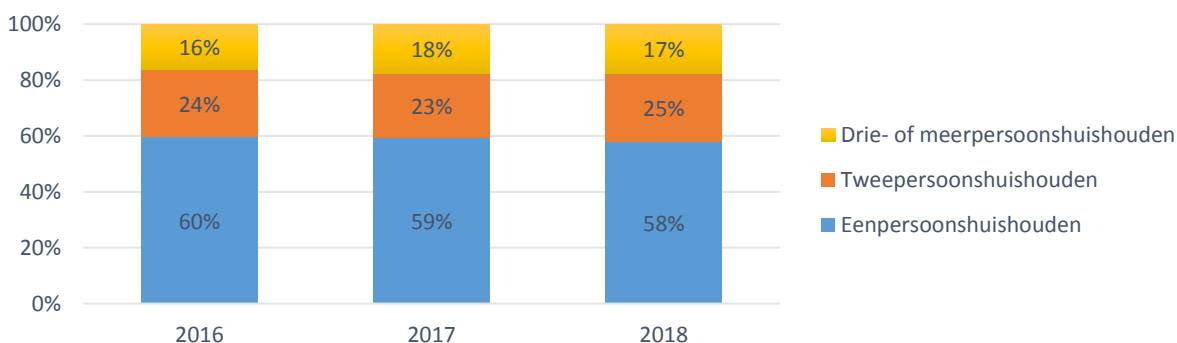


Figuur 18: % verhuringen naar leeftijdsgroep, 2016-2018



In figuur 19 zijn de verhuringen uitgesplitst naar huishoudgrootte. Ondanks de oplevering van 224 nieuwbouweengezinswoningen is het aandeel verhuringen aan drie- en meerpersoonshuishoudens licht afgenomen. De verdeling van de verhuringen naar huishoudgrootte in 2018 komt precies overeen met de verdeling van de actief woningzoekenden naar huishoudgrootte (figuur 4b).

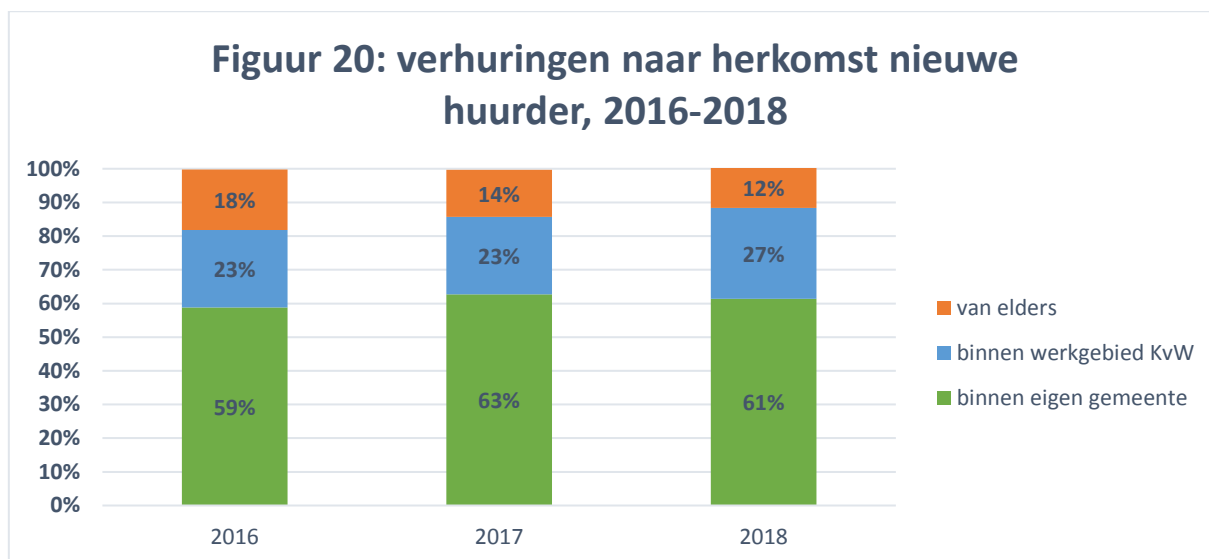
Figuur 19: % verhuringen naar huishoudgrootte, 2016-2018



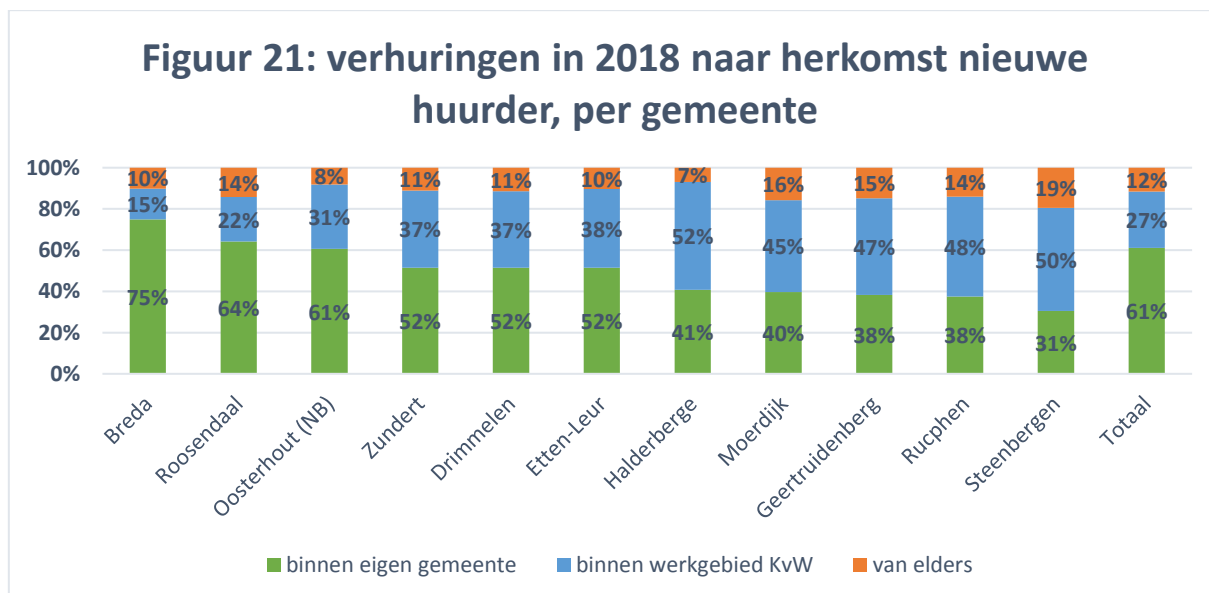


3.1.4 Verhuringen naar herkomst nieuwe huurder

In 2018 werd 61% van de woningen verhuurd aan woningzoekenden die al in de betreffende gemeente woonden en 27% aan woningzoekenden afkomstig uit een andere gemeente binnen het werkgebied van Klik voor Wonen (figuur 20). Het aandeel verhuringen aan woningzoekenden van elders nam af tot 12%.



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. Net als in voorgaande jaren werden in de grotere steden meer woningen aan eigen inwoners verhuurd dan in de kleinere gemeenten. In tabel 1 zijn de verhuisstromen binnen het werkgebied van Klik voor Wonen in beeld gebracht.



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

**Tabel 1: Verhuisstromen binnen het werkgebied van Klik voor Wonen**

	naar Breda	naar Drimmelen	naar Etten-Leur	naar Geertruidenberg	naar Halderberge	naar Moerdijk	naar Oosterhout	naar Roosendaal	naar Rucphen	naar Steenbergen	naar Zundert	naar elders in KvW gebied	totaal verhuizingen
van Breda	1.421	27	71	22	22	40	99	41	17	7	16	11	1.794
van Drimmelen	14	68	1	4	1	3	7		1				99
van Etten-Leur	40	5	205	1	16	12	3	24	7	3	6	4	326
van Geertruidenberg	8	1	1	53	1		13	1			1	1	80
van Halderberge	12	1	12		99	16	5	25	7	3	1	1	182
van Moerdijk	10	4	8	2	9	113	4	13	3	7		1	174
van Oosterhout	87	4	3	23		8	301	4	1	1	1	3	436
van Roosendaal	36	1	27	4	59	28	5	423	21	12	6		622
van Rucphen	12		13	2	10	6	1	18	48	1	7		118
van Steenbergen	3				4	2		6		22			37
van Zundert	17	3	9	3	3	5	1	8	2	2	49	0	102
van elders in KvW werkgebied	49	3	6	6	3	7	17	4	3		1	6	105
van elders in of buiten NL	195	15	44	19	18	45	38	95	18	14	11	4	516
niet bekend	2		1				1	2					6
totaal verhuizingen	1.906	132	401	139	245	285	495	664	128	72	99	31	4597

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. In tabel 2 zijn de rechtstreekse bemiddelingen over de afgelopen drie jaar uitgesplitst naar de verschillende regelingen. Er werden in 2018 347 woningen met voorrang verhuurd aan bijzondere doelgroepen. Dat is 8% van alle verhuringen. De verhuringen aan de verschillende doelgroepen worden hieronder toegelicht. De definities zijn ook terug te vinden in de begrippenlijst in hoofdstuk 4.



Tabel 2: Verhuringen aan bijzondere doelgroepen

	statushouders	maatschappelijke opvang	sociale urgentie	medische urgentie/ WMO	herstructurering	totaal bijz. doelgroepen	bijz. doelgroepen als % van alle verhuringen
2016	475	78	72	27	25	677	15%
2017	197	106	89	24	11	427	9%
2018	105	117	98	21	6	347	8%

Statushouders

In 2018 zijn in Klik voor Wonen 105 verhuringen geregistreerd als verhuringen aan statushouders, oftewel vluchtelingen met een verblijfsstatus die recht hebben op reguliere huisvesting. In werkelijkheid huisvestten de aangesloten corporaties meer statushouders, deels vanwege gezinsherenigingen en deels omdat niet alle deelnemende corporaties hun verhuringen aan deze doelgroep in Klik voor Wonen registreren. Dit was overigens ook in voorgaande jaren al het geval.

Kandidaten uit de maatschappelijke opvang

Kandidaten uit de maatschappelijke opvang zijn mensen die uitstromen vanuit de diverse woonvormen van instellingen voor maatschappelijke opvang. In de meeste gemeenten zijn er afspraken over een maximaal aantal beschikbaar te stellen woningen per jaar. In 2018 werden 117 woningen met voorrang verhuurd aan huishoudens vanuit de maatschappelijke opvang.

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. 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.

In 2018 zijn in totaal 98 huishoudens gehuisvest met sociale urgentie. Dat is een hoog aantal in vergelijking met voorgaande jaren. Met name in de gemeenten Halderberge, Oosterhout en Moerdijk nam het aantal verhuringen op basis van sociale urgentie toe.

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 2018 om 21 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 2018 zijn slechts 6 huishoudens via deze regeling geherhuisvest.



3.2 Druk op de huurwoningmarkt

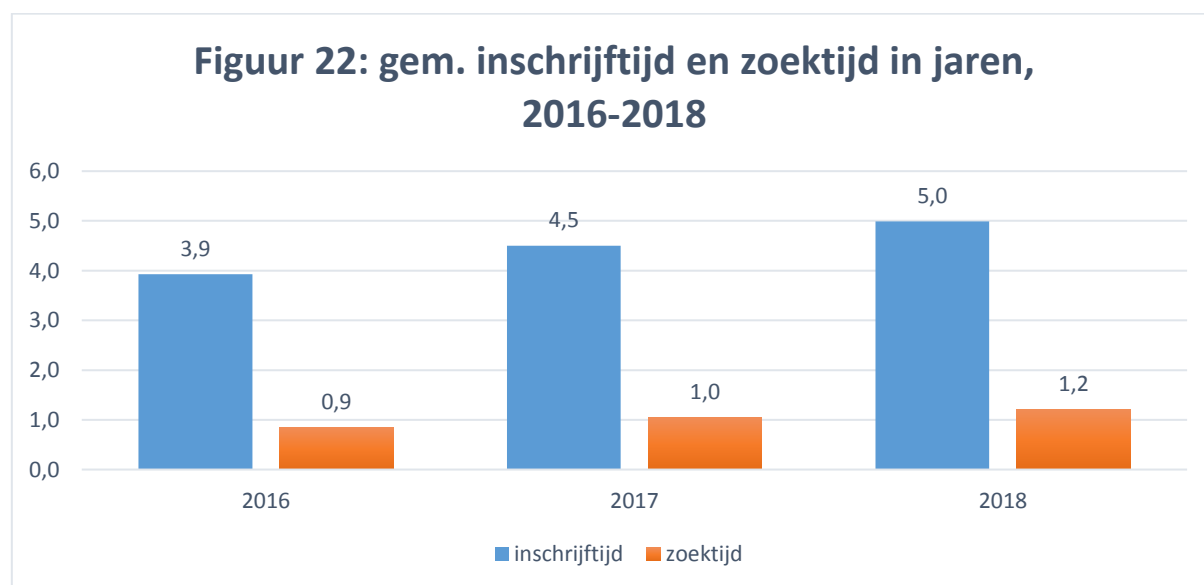
3.2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk onderzoeken we hoe de druk op de markt voor sociale huurwoningen zich in 2018 heeft ontwikkeld. We gebruiken drie verschillende indicatoren (zie ook de begrippenlijst in hoofdstuk 4):

1. De inschrijftijd van geslaagde woningzoekenden. Dit is de tijdsduur tussen inschrijving en woningacceptatie.
2. De zoektijd van geslaagde woningzoekenden. Dit is de tijdsduur tussen de allereerste reactie op het woningaanbod en woningacceptatie.
3. De slaagkans van woningzoekenden. Dit is de verhouding tussen het aantal verhuringen binnen de reactiemodellen en het aantal actief reagerende 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 in het afgelopen jaar actief hebben gereageerd op woningen in Klik voor Wonen.

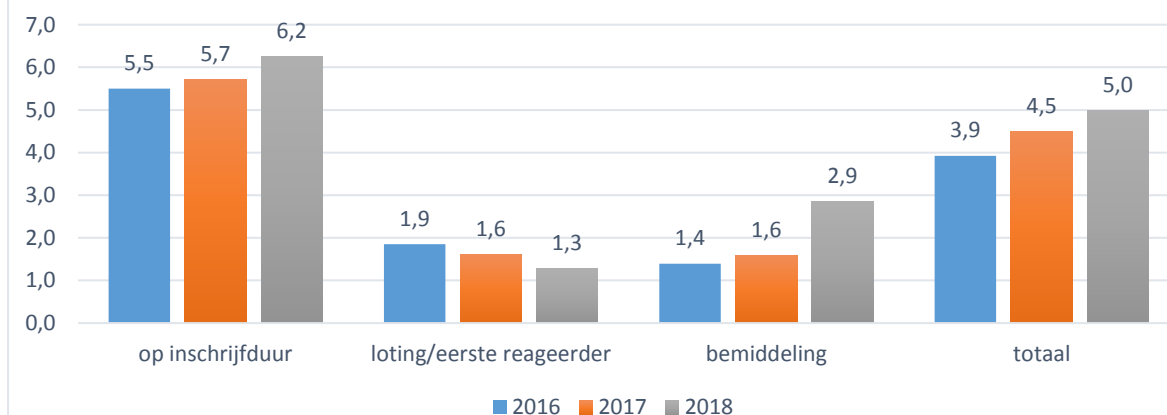
3.2.2 Inschrijftijd en zoektijd

De gemiddelde inschrijftijd van woningzoekenden die via Klik voor Wonen een woning accepteerden bedroeg in 2018 5,0 jaar en de zoektijd bedroeg 1,2 jaar (figuur 22). De inschrijftijd en de zoektijd krijgen pas betekenis wanneer deze worden uitgesplitst naar de verschillende toewijzingsmodellen die in Klik voor Wonen worden gehanteerd. Dit is gedaan in figuur 23.





Figuur 23: gem. inschrijftijd in jaren naar model, 2016-2018



Woningzoekenden die een woning accepteerden die werd aangeboden aan degene met de langste inschrijfduur, hadden een gemiddelde inschrijfduur van 6,2 jaar. Men had dus gemiddeld een half jaar meer inschrijfduur nodig dan in 2017. Een deel van deze toename wordt veroorzaakt door de verhuur van relatief veel nieuwbouwwoningen in het sociale segment. Deze woningen zijn zeer gewild en sommige woningzoekenden met een lange inschrijftijd reageren uitsluitend op deze woningen. Hier lijkt een verband te zijn met het toenemend aantal actief woningzoekenden.

Bij de modellen loting en eerste reageerder daalde de gemiddelde inschrijfduur tot 1,3 jaar. Bij deze modellen bepaalt niet de inschrijfduur de volgorde van de kandidaten, maar toeval of snelheid. Woningzoekenden met weinig inschrijfduur kunnen op deze manier in aanmerking komen voor een woning.

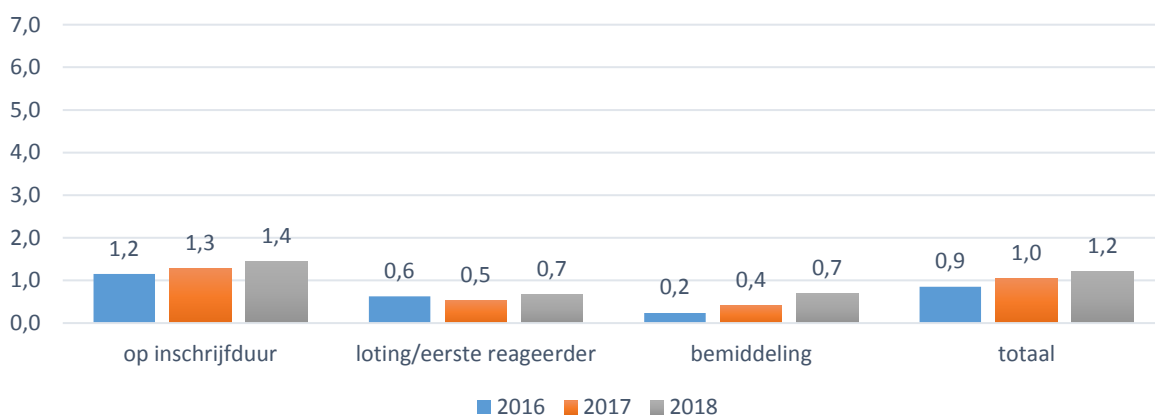
Ook bij verhuringen via rechtstreekse bemiddeling speelt de inschrijftijd in principe geen rol, want dan vindt rechtstreekse koppeling van een woning aan een woningzoekende plaats. De opvallend hoge inschrijfduur van 2,9 jaar voor deze verhuringen heeft een duidelijke oorzaak: er werden 98 nieuwbouwwoningen verhuurd op volgorde van inschrijfduur en vervolgens administratief gekoppeld in dit model. De gemiddelde inschrijfduur van deze 98 huurders bedroeg 8,4 jaar. Op een totaal van 746 bemiddelingen heeft dit een grote opwaartse invloed.

Andersom geredeneerd: wanneer we deze nieuwbouw-verhuringen meerekenen als verhuringen 'op inschrijfduur', zou dit gemiddelde geen 6,2, maar 6,3 jaar zijn. De invloed op dit gemiddelde is beperkt, omdat er meer dan 3200 verhuringen op volgorde van inschrijfduur waren.

In figuur 24 is te zien, dat in alle modellen de zoektijd iets toenam. Bij 'bemiddeling' zien we opnieuw de invloed van de nieuwbouwverhuringen die in dit model zijn geregistreerd.



Figuur 24: gem. zoektijd in jaren naar model, 2016-2018

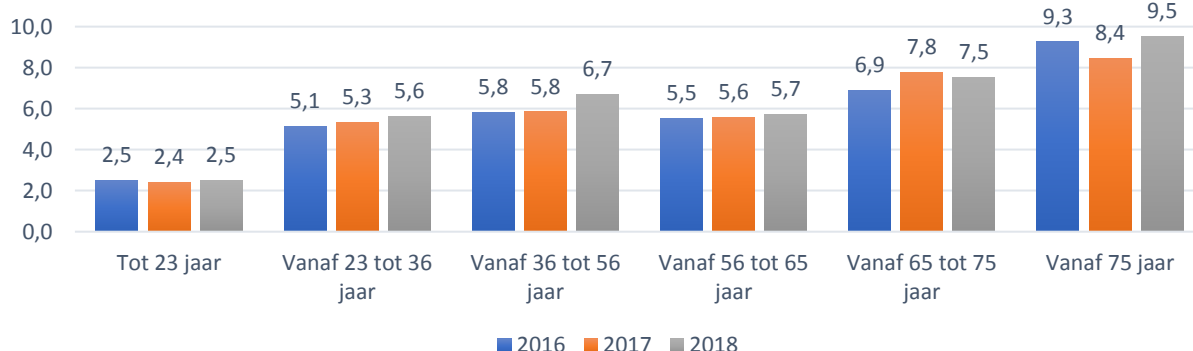


Hieronder splitsen we de inschrijftijd uit naar leeftijdsgroep, huurprijsklasse en inkomensgroep. We doen dit uitsluitend voor de verhuringen binnen de modellen op volgorde van inschrijfduur (70% van alle verhuringen in 2018).

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 via de modellen op volgorde van inschrijfduur was of via loting of 'eerste reageerder'. 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. Senioren zijn een stuk kritischer dan jongeren en kunnen lang inschrijftijd opbouwen. De toename van de inschrijftijd zien we bij vrijwel alle leeftijdsgroepen terug. Het is aannemelijk dat de hoge gemiddelde inschrijftijd van 36- tot 56-jarigen verband houdt met de verhuring van nieuwbouweengezinswoningen.

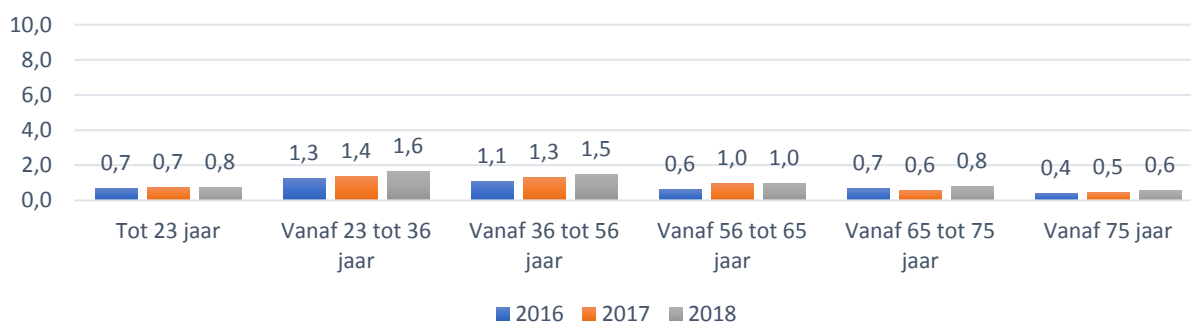
Figuur 24: gem. inschrijftijd in jaren naar leeftijdsgroep -uitsluitend van de verhuringen op inschrijfduur-



In figuur 26 is de zoektijd uitgesplitst naar de drie leeftijdsgroepen. Voor vrijwel alle groepen was de gemiddelde zoektijd in 2018 iets hoger dan in voorgaande jaren.

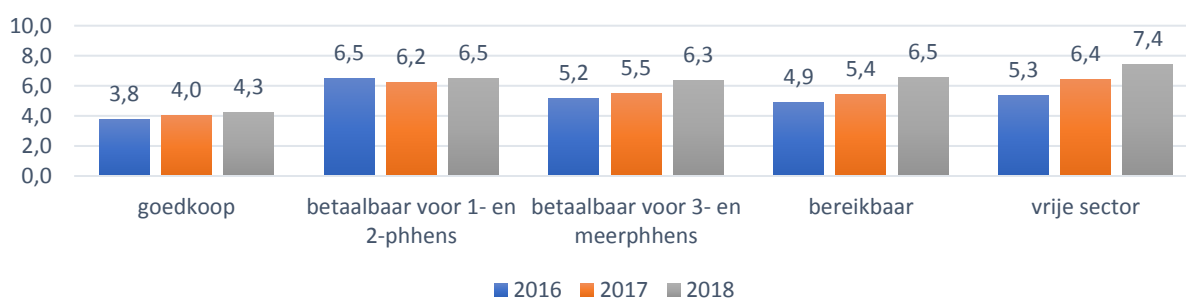


**Figuur 25: gem. zoektijd in jaren naar leeftijdsgroep
-uitsluitend van de verhuringen in de reactiemodellen-**

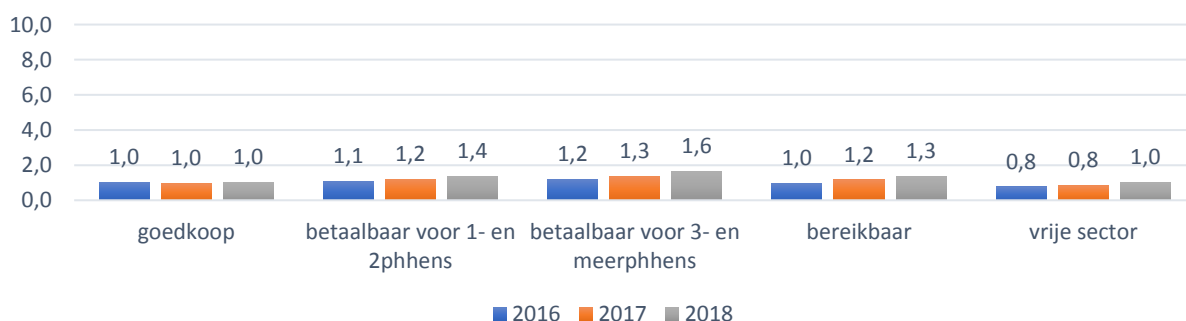


In figuur 26 en 27 zijn de inschrijftijd en de zoektijd uitgesplitst naar de vijf huurprijsklassen. In alle huurprijsklassen was de inschrijftijd hoger dan in 2017. In de derde, vierde en vijfde huurprijsklasse was de toename het grootst.

**Figuur 26: gem. inschrijftijd in jaren naar
huurprijsklasse
-uitsluitend van de verhuringen op inschrijfduur-**



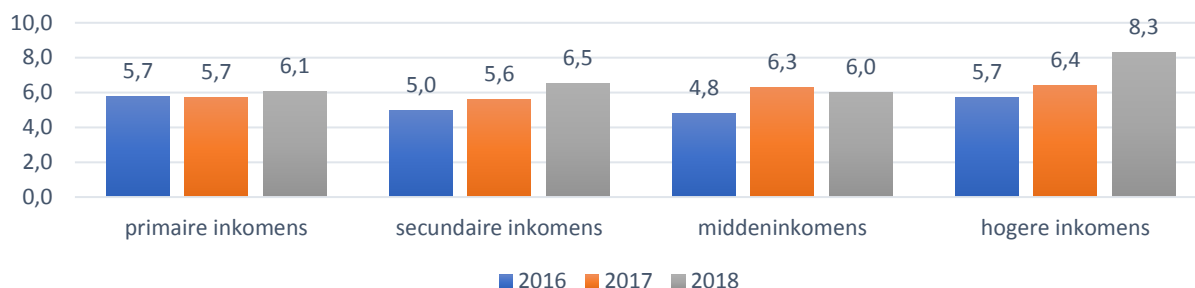
**Figuur 27: gem. zoektijd in jaren naar huurprijsklasse
-uitsluitend van de verhuringen in de reactiemodellen-**



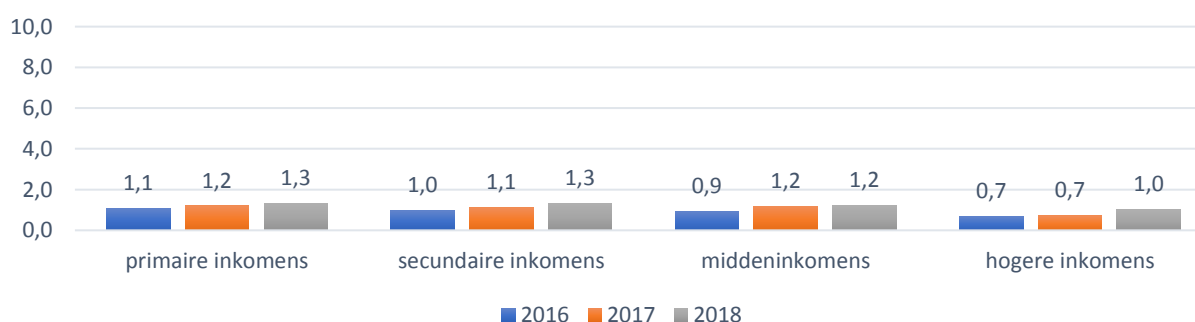
In figuur 28 en 29 zijn de inschrijftijd en de zoektijd uitgesplitst naar de vier inkomensgroepen. Het ligt voor de hand dat de hoge gemiddelde inschrijfduur van huishoudens met een secundair inkomen (6,5 jaar) te maken heeft met het beperkte aantal verhuringen aan deze doelgroep. Opvallend is daarnaast de zeer lange inschrijfduur van huishoudens met een hoger inkomen (8,3 jaar). We zien bij deze inkomensgroep een sterke toename van het aantal actief reagerende woningzoekenden, bij een afnemend aantal verhuringen.



Figuur 28: gem. inschrijftijd in jaren naar inkomensgroep -uitsluitend van de verhuringen op inschrijfduur-



Figuur 29: gem. zoektijd in jaren naar inkomensgroep -uitsluitend van de verhuringen in de reactiemodellen-



3.2.3 Slaagkansen

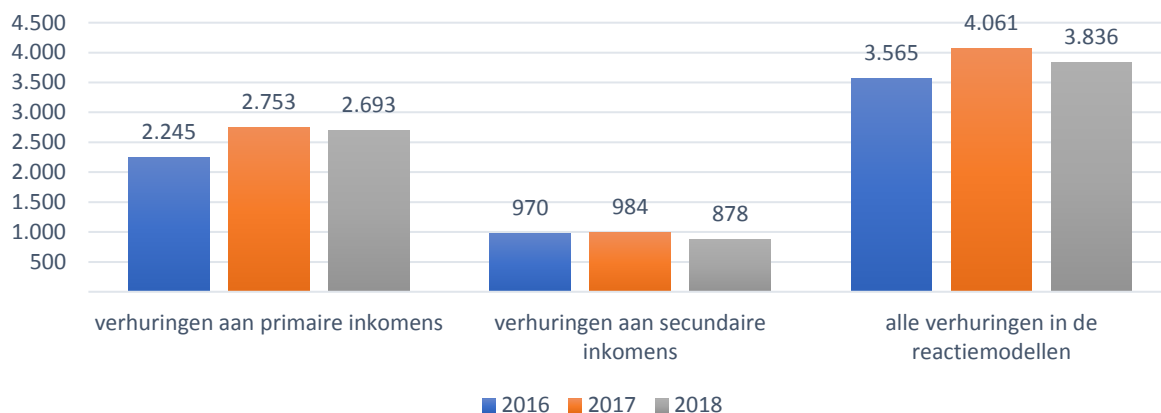
De slaagkans is de verhouding tussen het aantal woningzoekenden waarbij de zoektocht naar een woning is geslaagd en het totale aantal woningzoekenden dat op zoek was naar een woning. In de definitie van Klik voor Wonen is de slaagkans de verhouding tussen het aantal verhuringen in een bepaalde periode 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 (op inschrijfduur, loting, eerste reageerder en nieuwbouw). Dus:

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

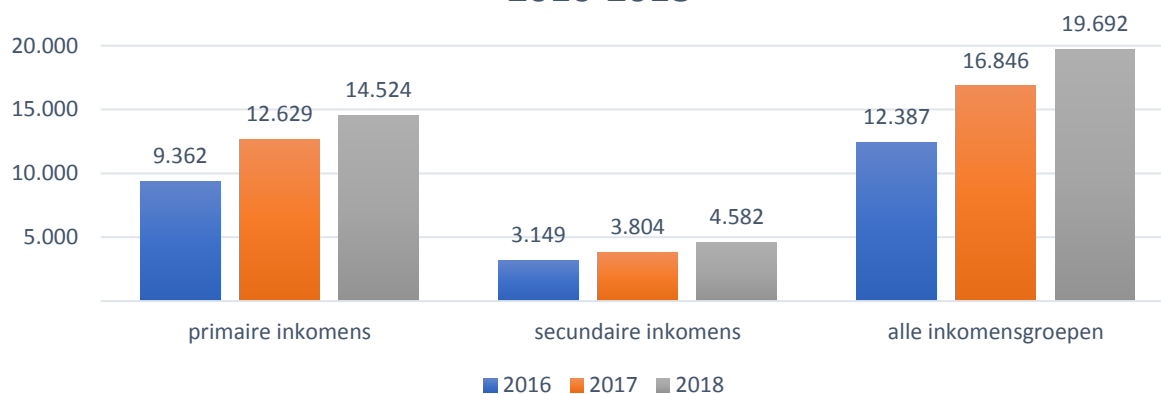
Vergeleken met 2017 nam het aantal verhuringen via de reactiemodellen af (figuur 30), terwijl het aantal actief reagerende woningzoekenden sterk toenam (figuur 31). De teller van de breuk werd kleiner en de noemer werd groter. De slaagkans nam af tot minder dan 20% (figuur 32). Dit betekent dat iets minder dan 1 op 5 actief reagerende woningzoekenden daadwerkelijk een woning ging huren.



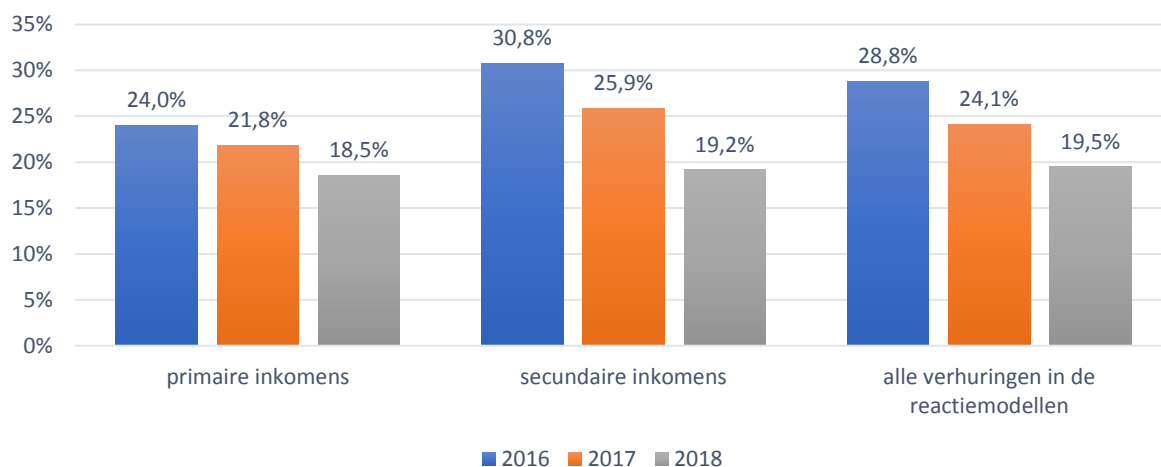
Figuur 30: aantal verhuringen in de reactiemodellen, 2016-2018



Figuur 31: uniek reagerende woningzoekenden, 2016-2018



Figuur 32: slaagkansen, 2016-2018

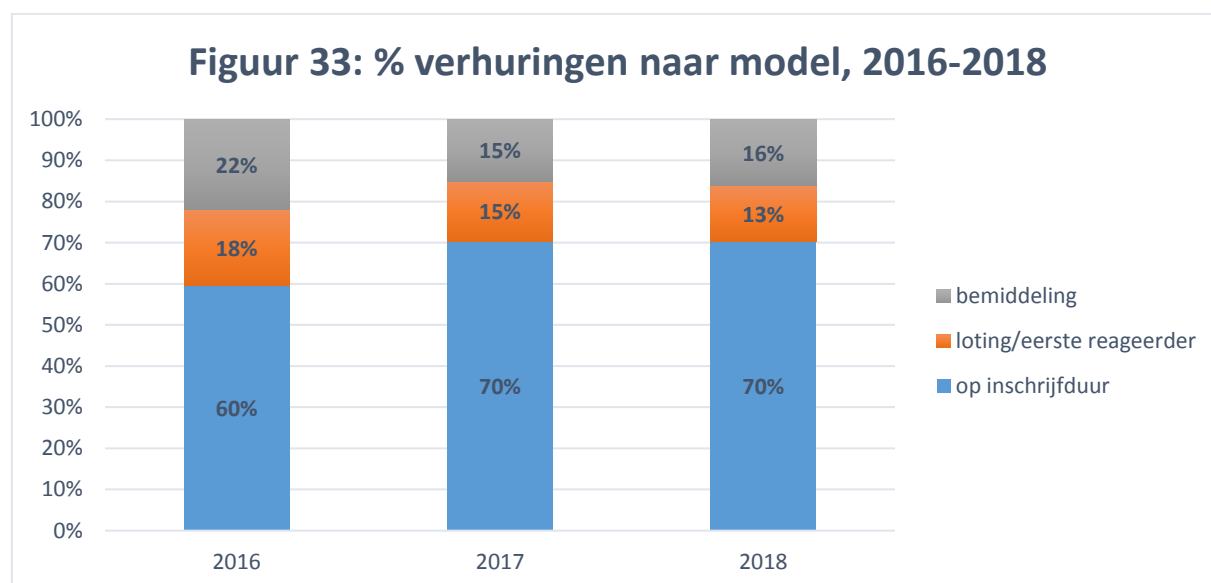




3.3 Gebruik van het systeem

3.3.1 Verhuringen naar model

In figuur 33 zijn de verhuringen uitgesplitst naar de modellen die binnen Klik voor Wonen kunnen worden ingezet.



Net als in 2017 werd 70% van de woningen verhuurd op volgorde van inschrijfduur. Met deze verhuringen 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.

Het aandeel verhuringen via loting en eerste reageerder nam verder af tot 13%. Dit is een ongunstige ontwikkeling 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 voorrangregeling. Via het lotingmodel en eerste reageerder kwamen in 2018 vooral jongeren aan een woning.

Via bemiddeling werd 16% van de woningen verhuurd, dat zijn 746 verhuringen. Bij bijna de helft van deze verhuringen was er sprake van een voorrangregeling voor een bijzondere doelgroep (paragraaf 3.1.5). In totaal 399 woningen werden om andere redenen rechtstreeks gekoppeld aan een woningzoekende. Al eerder noemden we de 98 nieuwbouwwoningen die feitelijk op volgorde van inschrijfduur zijn verhuurd, maar in het bemiddelingsmodel zijn geregistreerd. Daarnaast waren er 60 bemiddelingen vanwege woningruil, 57 verhuringen binnen de vrije toewijzingsruimte van de corporaties, 46 verhuizingen naar een gelijkwaardige woning in hetzelfde complex, 41 bemiddelingen van aanleun- en zorgwoningen door een zorginstelling en 19 verhuringen van vrije sector woningen, waarvoor via andere kanalen dan Klik voor Wonen een nieuwe huurder werd gevonden. Minder vaak voorkomende redenen voor rechtstreekse bemiddeling zijn o.a. coöptatie en het omzetten van een contract op naam van een medebewoner.

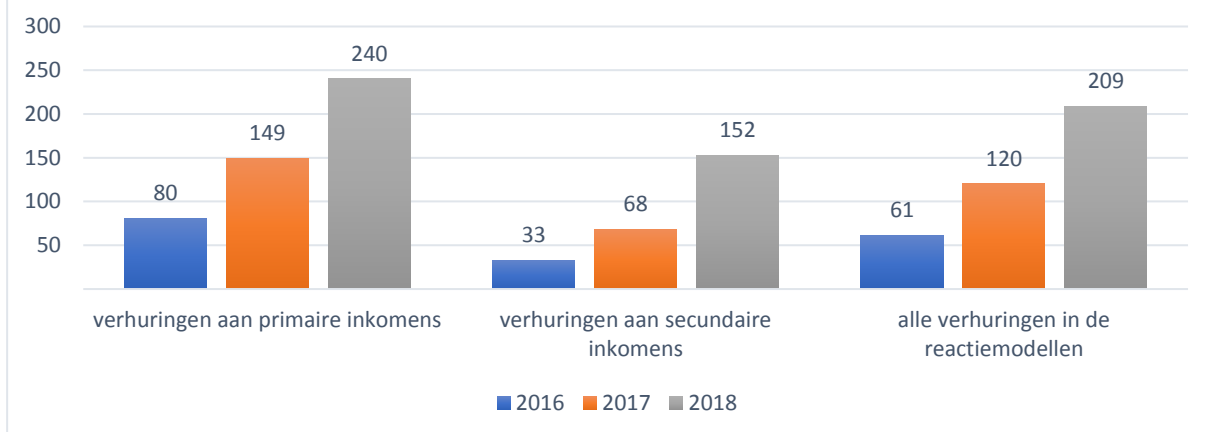
3.3.2 Reacties van woningzoekenden

We zagen al dat er in 2018 veel meer huishoudens actief op zoek waren naar een woning dan in de voorgaande jaren. Figuur 34 laat zien dat ook het aantal reacties per woning verder toenam. Per 15 maart 2017 werd de spelregel afgeschaft, dat woningzoekenden slechts op drie geadverteerde woningen tegelijk kunnen reageren.



Dit leidde in 2017 al tot een verdubbeling van het aantal reacties per advertentie. In 2018 reageerden gemiddeld 209 woningzoekenden op een woningadvertentie. Naast een autonome ontwikkeling speelt ook hier de verhuur van aantrekkelijke nieuwbouwwoningen een rol. Op een nieuwbouwwoning reageerden gemiddeld 345 woningzoekenden. Op een bestaande woning in de modellen op volgorde van inschrijfduur kwamen gemiddeld 175 reacties en op een woning die werd verloot reageerden gemiddeld 369 woningzoekenden.

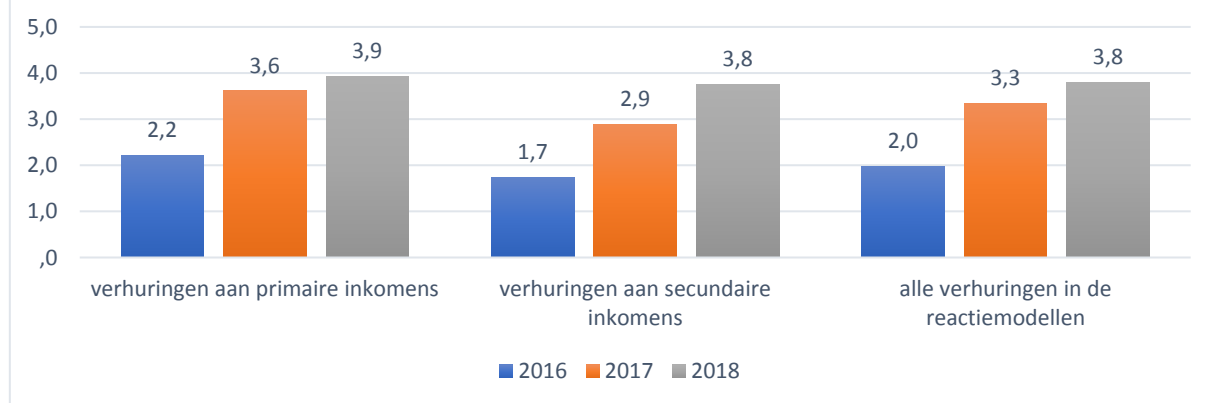
Figuur 34: gem. aantal reacties per verhuring, 2016-2018



3.3.3 Weigeringen

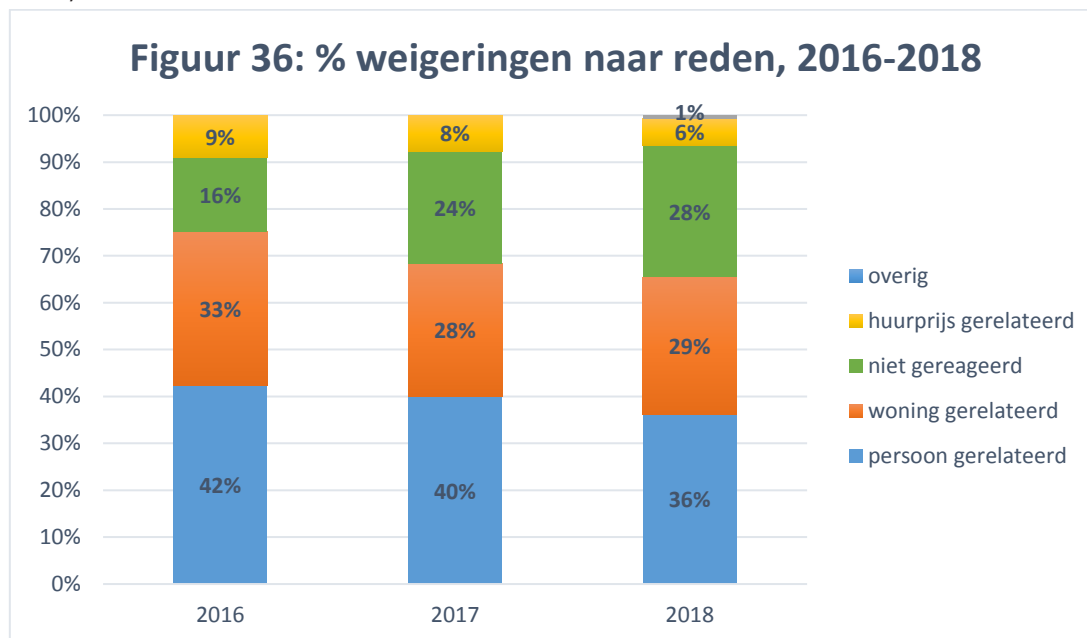
Gemiddeld werden geadverteerde woningen in 2018 door bijna vier woningzoekenden geweigerd, voordat er een acceptatie plaatsvond (figuur 35). Dat is aannemelijk dat de toename van het aantal weigeringen sinds 2016 samenhangt met het feit dat woningzoekenden sinds half maart 2017 op zoveel woningen tegelijk kunnen reageren als zij willen. Woningzoekenden zullen hierdoor gemakkelijker reageren en gemakkelijker weigeren. Meer mogelijkheden om te reageren en alsnog te weigeren geeft de woningzoekenden een grotere keuzevrijheid. Een werkgroep binnen Klik voor Wonen heeft in 2018 herhaaldelijk gepeild of de toename van het aantal weigeringen tot meer leegstand leidde. Dit bleek niet het geval.

Figuur 35: gem. aantal weigeringen per verhuring, 2016-2018





In figuur 36 zijn de weigeringsredenen weergegeven naar vier hoofdcategorieën. Een gedetailleerd overzicht van alle redenen staat in de begrippenlijst in hoofdstuk 4. Het aandeel 'niet gereageerd' is toegenomen tot 28% van alle woningaanbiedingen, waarschijnlijk als gevolg van de hierboven genoemde spelregelwijziging. Het aandeel weigeringen vanwege de huurprijs nam verder af tot 6%. De meeste woningzoekenden weigeren een woningaanbod om persoonlijke redenen (36 % in 2018) of omdat de woning of woonomgeving niet voldoet aan de wensen (29% in 2018).





4 Begrippenlijst

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.

4.2 Inkomensgroepen in 2018

Primaire inkomens	Huishouden heeft inkomen onder het maximum-inkomen voor huurtoeslag en heeft recht op huurtoeslag. De hoogte van het maximum-inkomen is in 2018 € 22.400 voor een alleenwonende onder de AOW-leeftijd, € 22.375 voor een alleenwonende boven de AOW-leeftijd en € 30.400 voor een meerpersoonshuishouden.
Secundaire inkomens	Huishouden heeft inkomen boven het maximum-inkomen voor huurtoeslag maar verdient niet meer dan de EU-norm (€36.798 in 2018). Huishouden heeft geen recht op huurtoeslag.
Middeninkomens	Huishoudinkomen ligt tussen de EU-norm (€ 36.798) en € 41.056 (peil 2018).
Hogere inkomens	Huishoudinkomen ligt boven € 41.056 (peil 2018).

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.

4.3 Huurprijsklassen in 2018

Goedkoop	Kale huurprijs tot en met de kwaliteitskortingsgrens	≤ € 417,34
Betaalbaar voor 1- en 2-persoonshuishoudens	Kale huurprijs vanaf de kwaliteitskortingsgrens tot en met de eerste aftoppingsgrens	> € 417,34 en ≤ € 597,30
Betaalbaar voor 3- en meerpersoonshuishoudens	Kale huurprijs vanaf de eerste aftoppingsgrens tot en met de tweede aftoppingsgrens	> € 597,30 en ≤ € 640,14
Bereikbaar	Kale huurprijs vanaf de tweede aftoppingsgrens tot en met de maximale huurgrens	> € 640,14 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.

4.4 Huurprijsgrenzen 2016-2018

	kwaliteits-kortingsgrens	eerste aftoppingsgrens	tweede aftoppingsgrens	maximale huurgrens
2016	€ 409,92	€ 586,68	€ 628,76	€ 710,68
2017	€ 414,02	€ 592,55	€ 635,05	€ 710,68
2018	€ 417,34	€ 597,30	€ 640,14	€ 710,68



4.5 Herkomst nieuwe huurders

Binnen eigen gemeente	Een nieuwe huurder is afkomstig uit de gemeente waarin de verhuurde woning staat.
Binnen werkgebied KvW	Een nieuwe huurder is afkomstig uit een andere gemeente binnen het werkgebied van Klik voor Wonen. Tot het werkgebied 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.
Van elders	Een nieuwe huurder is afkomstig uit een gemeente buiten het werkgebied van Klik voor Wonen

4.6 Woonruimtebemiddelingsmodellen

Op inschrijfduur	De woningen worden op basis van inschrijftijd verhuurd. Dit geldt voor de woningen in de modellen:
	Aanbodmodel/inschrijfduur: 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 een woningzoekende aan een woning, zonder de mogelijkheid voor andere woningzoekenden om op deze woning te reageren. Bemiddeling wordt gebruikt in voorrangssituaties, maar ook bij bijv. woningruil, interne opschuiving of coöptatie. Aanbod bijzondere doelgroepen: aan bijzondere doelgroepen te verloten woningen worden geadverteerd op een besloten deel van de website. Alleen bepaalde instellingen (gemeente, Vluchtelingenwerk, instellingen voor maatschappelijke opvang) kunnen namens hun cliënten reageren op deze woningen. De kandidaten voor wie is gereageerd, dingen in gelijke mate mee bij de loting. Dit model wordt sinds begin 2018 in een aantal gemeenten gebruikt.
Reactiemodellen	Modellen waarbij woningzoekenden zelf reageren op het woningaanbod. Dit zijn alle modellen behalve het bemiddelingsmodel, het aanleunmodel, aanbod bijzondere doelgroepen en het optiemodel.

4.7 Bijzondere doelgroepen

In veel gemeenten maken woningcorporaties, gemeenten en instellingen voor maatschappelijke opvang afspraken over het verlenen van voorrang aan bijzondere doelgroepen. In het maatschappelijke debat worden woningzoekenden uit deze doelgroepen vaak allemaal 'urgenten' genoemd. Hieronder worden (de afspraken over de huisvesting van) de bijzondere doelgroepen en de doelgroep 'sociaal urgenten' omschreven.	
Statushouders	Jaarlijks dient iedere gemeente een door het Ministerie van Justitie bepaald aantal asielzoekers met een verblijfsvergunning te huisvesten. De lokale corporaties zorgen voor de uitvoering van deze taak.
Uitstromers uit de maatschappelijke opvang	Mensen die uitstromen vanuit instellingen voor maatschappelijke opvang naar reguliere woonruimte. In een aantal gemeenten zijn afspraken gemaakt over het maximale aantal ter beschikking te stellen woningen.
WMO-kandidaten	Mensen met een lichamelijke beperking kunnen op basis van de Wet Maatschappelijke Ondersteuning voorrang aanvragen om te kunnen verhuizen naar een gelijkvloerse of aangepaste woning. Deze woningzoekenden worden ook weleens medisch urgenten genoemd.
Herstructurerings-kandidaten	Vorrangsregeling voor mensen die vanwege de sloop van hun corporatiewoning moeten verhuizen. Zij krijgen eerst kans om zelf op het reguliere woningaanbod te reageren. Als dat niet lukt, wordt kort voor de sloopdatum in overleg met de kandidaat een geschikte woning aangeboden.
Sociaal urgenten	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. De voorrangsregelingen voor sociale urgentie verschillen per gemeente. In de meeste gemeenten is alleen voorrang mogelijk in een levensbedreigende situatie, waarbij verhuizing de enige oplossing is of bij dakloosheid na brand of instortingsgevaar. 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.



4.8 Overige voorrangsregelingen

De corporaties in hebben ook een aantal mogelijkheden om voorrang te verlenen zonder dat sprake is van een regeling voor een bijzondere doelgroep. Afspraken hierover verschillen per gemeente. Voorbeelden van dergelijke afspraken zijn: ingrijpen door de maatwerkadviseur (woningcorporatie lost met maatwerk een schrijnende situatie op, bijv. bij financiële problemen of ouderdom), Wonen+ (een woningtoewijzing in ruil voor maatschappelijke inzet in een bepaalde buurt of wijk) en de beheermaatregel, bedoeld om lastige situaties met eigen huurders op te lossen, bijvoorbeeld bij een hoog oplopend conflict in een complex.

4.9 Actief woningzoekende, inschrijftijd, zoektijd en slaagkans

Actief woningzoekende	Huishouden dat staat ingeschreven in Klik voor Wonen en in de rapportageperiode een of meerdere keren op geadverteerde woningen heeft gereageerd.
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. Ook wel genoemd: reactietijd.
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 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.

4.10 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
Huurprijs gerelateerd	Een te hoge huurprijs Verhouding huurprijs-kwaliteit woning niet goed



Niet gereageerd op aanbieding	Aanbieding laten verlopen Niet gereageerd op groepsaanbieding Niet komen opdagen na interesse of acceptatie
--	---



5. Colofon

Bij dit jaarverslag zijn de volgende partijen betrokken:

Deelnemers op 31 december 2018

Verhuurder	Gemeenten	website
Alwel	Breda, Oosterhout, Roosendaal, Etten-Leur en Moerdijk	www.alwel.nl
Laurentius	Breda en Alphen-Chaam	www.laurentiuswonen.nl
Thuisvester	Geertruidenberg, Oosterhout, Rucphen en Zundert	www.thuisvester.nl
WonenBreburch	Breda en bezit in de gemeenten Rijen, Alphen-Chaam en Zundert	www.wonenbreburch.nl
Woonkwartier	Halderberge, Moerdijk en Steenbergen	www.woonkwartier.nl
Woonvizio	Drimmelen en Moerdijk	www.woonvizio.nl

Gebruikers op 31 december 2018

Verhuurder	Gemeenten	website
Avoord	Etten-Leur, Rijsbergen	www.avoord.nl
Mooiland	Alle woningen binnen het werkgebied van Klik voor Wonen	www.mooiland.nl

Het Klik voor Wonen werkgebied in kaart:

