jaarrapportage woonruimteverdeling

Ridderkerk/Albrandswaard 2014

woonvisie

Inhoud

Inleiding	3
Aanbod	4
Woningzoekenden	10
Acceptaties	14
Marktpositie woningaanbod	16
Kerncijfers 2010-2014	18

Inleiding

Het woningbezit van Woonvisie, in Ridderkerk en Albrandswaard, wordt verhuurd via een aanbodsysteem van woonruimteverdeling. Dat aanbodsysteem maakt deel uit van een regionale woonruimteverdeling, die de gehele Stadsregio Rotterdam omvat. Het aanbodsysteem is gebaseerd op keuzevrijheid en een actieve rol voor de woningzoekende. Woonvisie biedt vrijkomende woningen aan door middel van advertenties in de Woonkeuzekrant, in de woonwinkel en op de website. Ingeschreven woningzoekenden kunnen op dit aanbod reageren via internet of het insturen van een woonkeuzebon.

Jaarlijks doen wij verslag van de woonruimteverdeling. Daarbij zijn twee invalshoeken van belang: het aanbod en de vraag. Het aanbod omvat alle in het jaar vrijgekomen, aangeboden en weer verhuurde woningen. De vraag bestaat uit alle huishoudens die in 2014 ingeschreven stonden. De koppeling tussen vraag en aanbod levert inzichten in de voorkeuren van de woningzoekenden en de marktpositie van de verschillende segmenten woningen.

In deze rapportage worden zowel aanbod en vraag in Ridderkerk als in Albrandswaard in beeld gebracht. Daarbij moet opgemerkt worden dat Woonvisie het merendeel van de huurwoningen in Ridderkerk en slechts een deel van de huurwoningen in Albrandswaard in bezit heeft.

2014 is het laatste jaar waarin de woonruimteverdeling op deze manier is vormgegeven. Vanaf halverwege 2015 geldt een nieuwe Huisvestingswet en een nieuwe regionale verordening én zal Woonvisie vrijkomende woningen via Woonnet Rijnmond aanbieden.

Aanbod

Het woningaanbod in een jaar bestaat uit de huurwoningen die in dat jaar in de Woonkeuzekrant zijn geadverteerd en de woningen die buiten de krant om zijn aangeboden en in dat jaar zijn leeggemeld.

		Ridderkerk				Albrandswaard			
		krant		buiten kr.		krant		buiten kr.	
woningtype	eengezinswoning hoek	6	1%	1	1%	10	19%	5	16%
	eengezinswoning tussen	80	19%	33	17%	18	33%	22	71%
	beganegrondwoning	43	10%	43	23%	3	6%	0	-
	appartement met trap	105	25%	79	42%	8	15%	0	-
	appartement met lift	184	44%	30	16%	15	28%	4	13%
	duplexwoning	0	-	4	2%	0	-	0	-
eengezins/appartement	eengezinswoning	86	21%	34	18%	28	52%	27	87%
	appartement	332	79%	156	82%	26	48%	4	13%
huur	tot € 389	25	6%	121	64%	9	17%	0	-
	van € 389 tot € 597	265	63%	48	25%	33	61%	4	13%
	van € 597 tot € 699	83	20%	6	3%	7	13%	22	71%
	vanaf € 699	45	11%	15	8%	5	9%	5	-
aantal kamers	1	0	-	0	-	0	-	0	-
	2	50	12%	28	15%	22	41%	4	13%
	3	143	34%	119	63%	7	13%	1	3%
	4	177	42%	39	21%	23	43%	26	84%
	5 of meer	48	11%	4	2%	2	4%	0	-
aanbodcategorie	voorwaardevrij	0	-	-	-	0	-	-	-
	volkshuisvestelijk labelen	309	74%	-	-	47	87%	-	-
	geliberaliseerde huur	47	11%	-	-	5	9%	-	-
	lokaal maatwerk	14	3%	-	-	2	4%	-	-
	directe bemiddeling	48	11%	190	100%	0	-	31	100%
labeling	geen label	0	-	186	98%	0	-	31	100%
	inkomen	289	69%	0	-	22	41%	0	-
	aantal personen	31	7%	0	-	17	31%	0	-
	leeftijd	52	12%	0	-	15	28%	0	-
	aanleunwoning	46	11%	4	2%	0	-	0	-
totaal		418	100%	190	100%	54	100%	31	100%

tabel 1. aangeboden w oningen

Samenstelling aanbod naar type

In 2014 bood Woonvisie 693 woningen aan, 608 in Ridderkerk en 85 in Albrandswaard. Naast bestaande woningen ging het hierbij om 26 nieuwbouw eengezinswoningen aan de Kleidijk en Het Klei in Rhoon. Deze woningen zijn als zogenoemde referentiewoningen geadverteerd (één advertentie voor meerdere gelijke woningen). Reacties, weigeringen en aanbiedingen worden dan op een iets afwijkende wijze geregistreerd. De woningen zijn daarom hier en in het vervolg geteld onder directe bemiddeling.

Het aanbod omvatte veel meer woningen dan in eerdere jaren. De uitverhuizing van bewoners uit het toekomstige sloopgebied in Ridderkerk-Centrum en de tijdelijke nieuwe verhuur van hun woningen zorgde voor extra beweging.

Het aanbod bestond voor 75% uit appartementen. Dat percentage is altijd hoger dan het aandeel appartementen in het totale woningbezit van Woonvisie (ca. 65%), zowel door een hogere mutatiegraad van appartementen in vergelijking met eengezinswoningen en het vaker meerdere keren moeten aanbieden.

Een hoog percentage appartementen is ook van invloed op de verdeling van aangeboden woningen naar woningkenmerken als aantal kamers en, in mindere mate, huurprijs. Kleinere woningen, met drie of minder kamers, komen in het aanbod veel voor.

Betaalbaarheid aanbod

De financiële bereikbaarheid van woningen is belangrijk voor de primaire aandachtsgroep van sociale huisvesting en komt terug in afspraken met de gemeenten over nieuwbouw en woonruimteverdeling. Sinds de Europese regelgeving[1] rond staatssteun uit 2011 worden tot de betaalbare woningen alle woningen gerekend met een huur onder de huurtoeslaggrens van € 699,48. Dat is 90% van het aanbod.
Voor veel mensen is de grens van € 596,75, de tweede aftoppingsgrens uit de Wet op de huurtoeslag, een betere maatstaf voor betaalbaarheid. Bijna 75% van het woningaanbod in 2014 had een huur onder die huurprijs.

Woonruimteverdeling / Labeling aanbod

Uitgangspunt in het regionale woonruimteverdeelsysteem is dat zoveel mogelijk woningen zonder voorwaarden worden aangeboden, zodat de woningzoekenden veel keuzevrijheid hebben. Voorwaarden zijn toegestaan voor schaarse woningcategorieën, bijzondere woonvormen (samen maximaal 20%) en lokaal maatwerk (maximaal 15%). Tot slot mag ook een deel van de woningen direct toegewezen worden. Op deze manier kunnen bepaalde groepen extra ondersteund worden en komen schaarse woningtypen bij de juiste woningzoekenden terecht.

In 2014 werd geen enkele woning geheel zonder voorwaarden aangeboden. Om te voldoen aan de Europese regelgeving werd de overgrote meerderheid van het aanbod met een inkomenseis gelabeld. Woonvisie labelde daarnaast seniorenwoningen en grote eengezinswoningen in Ridderkerk-Oost en Bolnes. Deze woningen mochten verhuurd worden aan huishoudens met minder personen dan de voorgeschreven minimaal vijf. Met eisen aan inkomen en aantal personen werd in verschillende wijken tot slot ook de instroom bijgestuurd van de allerlaagste inkomensgroepen in eengezinswoningen met een huurprijs net onder de huurtoeslaggrens.

Toekomstige sloopwoningen werden tijdelijk verhuurd via vastgoedbemiddelaar Villex.

Buiten de krant

In 2014 werden buiten de krant om 221 woningen aangeboden, 190 in Ridderkerk en 31 in Albrandswaard. Bijna tweederde van de in Ridderkerk buiten de krant om aangeboden woningen was een toekomstige sloopwoning. Om de leefbaarheid in de buurt op peil te houden, werden deze woningen tijdelijk verhuurd. Ook aan mensen die een verblijfsvergunning kregen, werd een relatief groot aantal woningen verhuurd. Hierin is de grotere toestroom zichtbaar. De overige redenen voor directe bemiddeling staan in tabel 2.

[1] 90% van de vrijkomende woningen met een huur onder de huurtoeslaggrens van € 699,48 moet worden toegewezen aan een huishouden met een inkomen onder € 34.678.

	Ridderkerk		Albrandswaard	
	aantal	%	aantal	%
tijdelijke verhuur i.v.m. sloop	122	64%	0	-
tijdelijke verblijfsvergunning	28	15%	0	-
vruchteloze aanbieding via krant	16	8%	8	26%
herhuisvesting (9 maandentermijn)	9	5%	0	-
uitzonderlijk besluit	5	3%	0	-
aanleunwoning	4	2%	0	-
bijzondere doelgroep	3	2%	0	-
urgentie (3 maandentermijn)	1	1%	0	-
miva-woning	1	1%	0	-
afspraak gemeente	1	1%	23	74%
totaal	190	100%	31	100%

tabel 2. reden buiten krant

Geadverteerd aanbod

Vrijkomende woningen worden om de week geadverteerd in de Woonkeuzekrant, via het internet en in de woonwinkel. Het aanbod varieerde in 2014 van 11 tot 31 woningen per editie, met een gemiddelde van 20 (17 woningen in Ridderkerk en 3 in Albrandswaard).

Woningzoekenden konden via twee media reageren. Ruim 90% van de reacties kwam binnen via internet en de rest via de papieren bon uit de Woonkeuzekrant.

Reacties

Gemiddeld kwamen op de via de Woonkeuzekrant aangeboden woningen in Ridderkerk 38 reacties binnen. Dat betekent per woning drie minder dan in 2013 en 2012. Op het woningaanbod in Albrandswaard werd gemiddeld 27 keer gereageerd, twaalf reacties meer dan in 2013. Dat ligt aan het aanbod, maar waarschijnlijk ook voor een deel aan het steeds makkelijker kunnen vinden van het aanbod. Vanaf het moment dat de woningen in Rhoon en Poortugaal niet meer via Woonnet aangeboden werden, in 2012, is het gemiddeld aantal reacties steeds gestegen.

Het verbinden van voorwaarden aan het woningaanbod heeft tot doel verschillende groepen op de woningmarkt een gelijke kans van slagen te geven en bijzondere woningtypen optimaal te verdelen. Bijna altijd vertaalt het verbinden van voorwaarden zich als eerste in een lager dan gemiddeld aantal reacties. In 2014 was dit bijvoorbeeld terug te zien in het woningaanbod voor senioren (voorwaarde leeftijd of aanleunwonnig).
Ondanks dit is de onderverdeling van reacties naar bijvoorbeeld woningtypen en huurklassen te zien als een eerste indicatie van de populariteit van woningen. Op eengezinswoningen werd, zoals altijd, meer gereageerd dan op appartementen, op betaalbare woningen meer dan op dure en op vier- en vijfkamerwoningen meer dan op de kleinere woningen.

Sinds een paar jaar komen er gemiddeld meer reacties binnen op appartementen zonder lift dan op appartementen mét lift. Dat komt door een stevige belangstelling voor deze woningen vanuit de regio, advies aan zogenoemde spoedzoekers juist op dit woningtype te reageren en de extra druk door herontwikkeling. Dat een aantal moeilijk verhuurbare complexen juist te vinden is in de categorie appartementen met lift zorgt daar voor een lager gemiddelde en dus voor een fors verschil.

		Ridderkerk reacties	Albrandswaard reacties
woningtype	eengezinswoning hoek	65,0	39,1
	eengezinswoning tussen	50,6	37,1
	beganegrondwoning	31,9	14,3
	flat met trap	42,6	10,6
	flat met lift	16,4	3,3
	duplexwoning	-	-
eengezins/appartement	eengezinswoning	51,6	37,8
	appartement	26,7	6,8
huur	tot € 389	37,9	10,1
	van € 389 tot € 597	35,3	23,6
	van € 597 tot € 699	31,7	42,0
	vanaf € 699	8,0	14,4
aantal kamers	1	-	-
	2	13,3	7,5
	3	26,9	16,4
	4	36,2	37,5
	5 of meer	49,4	46,0
aanbodcategorie	voorwaardevrij	-	-
	volkshuisvestelijk labelen	40,7	23,7
	geliberaliseerde huur	0,0	-
	lokaal maatwerk	37,6	-
	directe bemiddeling	3,8	-
labeling	geen label	-	-
	inkomen	38,1	24,2
	aantal personen	49,5	-
	leeftijd	11,1	-
	aanleunwoning	3,8	-
totaal		38,1	27,4

tabel 3. reacties

Aanbiedingen en acceptaties

De woningzoekende met de langste inschrijfduur krijgt in principe de woning aangeboden. Na aanbieding van de woning kan de kandidaat de woning accepteren, maar ook weigeren. Wordt de woning geweigerd, dan volgt een nieuwe aanbieding aan de volgende kandidaat. De acceptatiegraad en het aanbiedingscijfer geven aan welke inspanning nodig is om een woning te verhuren.

De verhuurder kan redenen hebben om de woning niet aan de eerst geselecteerde kandidaat aan te bieden of, met andere woorden, om deze kandidaat af te wijzen. De gronden voor afwijzing van een woningzoekende zijn vastgelegd in de overeenkomst woonruimteverdeling en de tijdelijke regelgeving DAEB (dienst algemeen economisch belang).

Een woning moest gemiddeld net geen twee keer aangeboden worden voor een huurovereenkomst gesloten werd. Het verhuren van vrijkomende woningen kostte daarmee opnieuw minder moeite dan het voorgaande jaar. Dat is voor een belangrijk deel toe te schrijven aan de verhuur buiten de krant om, en met name de tijdelijke verhuur van sloopwoningen in Ridderkerk-Centrum.

		Ridderkerk				Albrandswaard			
		acc	aanb	acc gr	aanb cijf	acc	aanb	acc gr	aanb cijf
woningtype	eengezinswoning hoek	6	12	50%	2,0	14	26	54%	1,9
	eengezinswoning tussen	104	220	47%	2,1	35	87	40%	2,5
	beganegrondwoning	75	132	57%	1,8	2	2	100%	1,0
	appartement met trap	175	255	69%	1,5	6	23	26%	3,8
	appartement met lift	163	350	47%	2,1	13	24	54%	1,8
	duplexwoning	3	3	100%	1,0	-	-	-	-
woningsoort	eengezinswoning	110	232	47%	2,1	49	113	43%	2,3
	appartement	416	740	56%	1,8	21	49	43%	2,3
huur	tot € 389	145	187	78%	1,3	6	22	27%	3,7
	van € 389 tot € 597	271	491	55%	1,8	29	86	34%	3,0
	van € 597 tot € 699	72	192	38%	2,7	27	35	77%	1,3
	vanaf € 699	38	102	37%	2,7	8	20	40%	2,5
aantal kamers	1	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	63	107	59%	1,7	19	53	36%	2,8
	3	234	384	61%	1,6	7	14	50%	2,0
	4	183	369	50%	2,0	43	91	47%	2,1
	5 of meer	46	112	41%	2,4	1	5	20%	5,0
aanbodcategorie	voorwaardevrij	-	-	-	-	-	-	-	-
	volkshuisvestelijk labelen	284	616	46%	2,2	37	116	32%	3,1
	geliberaliseerde huur	38	102	37%	2,7	8	20	40%	2,5
	lokaal maatwerk	11	29	38%	2,6	2	2	100%	1,0
	directe bemiddeling	193	225	86%	1,2	23	27	85%	1,2
labeling	geen label	-	-	-	-	-	-	-	-
	inkomen	443	770	58%	1,7	46	90	51%	2,0
	aantal personen	28	70	40%	2,5	15	57	26%	3,8
	leeftijd	32	105	30%	3,3	9	16	56%	1,8
	aanleunwoning	23	27	85%	1,2	-	-	-	-
aanbodmedium	krant	336	776	43%	2,3	42	133	32%	3,2
	buiten krant	190	196	97%	1,0	28	30	93%	1,1
totaal		526	972	54%	1,8	70	163	43%	2,3

tabel 4. aanbiedingen en acceptaties

Populaire woningen, gemeten in het aantal reacties, worden niet altijd eerder geaccepteerd. Eengezinswoningen werden in 2014 bijvoorbeeld vaker geweigerd dan appartementen.

In Ridderkerk waren duurdere woningen het moeilijkst (snel) te verhuren, in Albrandswaard moest juist voor het goedkopere aanbod meer moeite gedaan worden.

Ook buiten de krant om aangeboden woningen worden soms geweigerd. Dat geldt vooral voor de aanleunwoningen. Ondanks dat lag ook in 2014 de acceptatiegraad van buiten de krant om aangeboden woningen veel hoger dan die van woningen via de krant.

Weigeringen

Als woningzoekenden een aangeboden woning weigeren, moeten zij daarvoor een reden opgeven. Deze redenen zijn onder te verdelen in woninggerelateerde en persoonlijke redenen. Van de redenen

die terug te voeren zijn op de woning werden voorkeur voor een ander woningtype en de grootte van de woning het vaakst genoemd. Veel woningzoekenden lijken onvoldoende op de hoogte te zijn geweest van de kenmerken van de woning waar zij op reageerden.
Bij de persoonlijke redenen liggen de weigeringen wat ingewikkelder. De woningaanbieding lijkt voor een aantal mensen te vroeg te komen. Zij reageerden bijvoorbeeld alleen om een beeld te krijgen van hun kansen. Niet-lokale woningzoekenden geven vaker dan lokale woningzoekenden aan nog te willen wachten. Weigeringen om financiële redenen komen de laatste jaren vaker voor dan voor de economische crisis. In 2014 weigerde 10% om deze reden.

Het aantal woningzoekenden dat niet reageert op een aanbieding is al jaren hoog. In 2014 bleef 11% van de aanbieding onbeantwoord. Ook hieraan maakten vooral woningzoekenden van elders zich schuldig.

	Ridderkerk		Albrandswaard	
	aantal	%	aantal	%
persoonlijke redenen	**205**	**46%**	**36**	**39%**
- wil toch wachten	61	14%	9	2%
- geen reactie op aanbieding	50	11%	14	3%
- financiële redenen	46	10%	4	1%
- vergissing	32	7%	2	0%
- reeds voorzien/andere aanbieding	16	4%	7	2%
woninggerelateerde redenen	**163**	**37%**	**36**	**39%**
- woning te klein	37	8%	12	3%
- woonomgeving	31	7%	7	2%
- voorkeur voor ander woningtype	28	6%	4	1%
- teveel onderhoud	27	6%	4	1%
- indeling woning	16	4%	4	1%
- voorkeur voor andere wijk	11	2%	3	1%
- woning op te hoge etage gelegen	9	2%	0	-
- buitenruimte	4	1%	1	0%
- woning te groot	0	-	1	0%
verschillende redenen	**78**	**17%**	**20**	**22%**
totaal	446	100%	92	100%

tabel 5. redenen weigeren aanbieding

Het toenemende aantal weigeringen, en vooral het als weigering getelde niet reageren of vergissing, heeft veel invloed op het verhuurproces. Steeds vaker zijn groepsbezichtigingen nodig, waarbij meerdere woningzoekenden tegelijk worden uitgenodigd voor een aanbieding.

Woningzoekenden

Ingeschreven: Als ingeschreven woningzoekenden worden alle huishoudens geteld die op enig moment in 2014 ingeschreven stonden als woningzoekende.

Doelgroep inkomen: Tot de doelgroep inkomen worden huishoudens gerekend met een inkomen onder € 34.678. Europese regelgeving verplicht corporaties minimaal 90% van alle woningen met een huur onder de huurtoeslaggrens (€ 699,48) te verhuren aan deze groep.

Aandachtsgroep: De aandachtsgroep omvat de huishoudens die aangewezen zijn op een huurwoning in een goedkope of betaalbare prijsklasse. Of een huishouden wel of niet tot de aandachtsgroep gerekend, wordt bepaald door de combinatie van inkomen, omvang van het huishouden en leeftijd.

Actieven: Actief woningzoekenden reageerden in 2014 minimaal één keer op het woningaanbod.

Reacties: Woningzoekenden kunnen per editie van de Woonkeuzekrant maximaal twee reacties inzenden. Weergegeven wordt hoeveel reacties de actief woningzoekenden gemiddeld inzonden.

Slaagkans: De slaagkans geeft het percentage van de actief woningzoekenden weer dat een geschikte woning vond, aangeboden kreeg en accepteerde. De slaagkans is daarmee een maatstaf voor de druk op het aanbod en de onderlinge concurrentie tussen verschillende categorieën woningzoekenden.

Ingeschreven woningzoekenden

Sinds inschrijfduur in 2005 het enige rangordecriterium werd in de woonruimteverdeling is het aantal ingeschreven woningzoekenden heel snel toegenomen. Ook actief promoten van het (opnieuw) inschrijven na een acceptatie of bij het bereiken van de leeftijd van 18 jaar droeg bij aan deze toename. In 2014 stonden iets meer dan 9.000 woningzoekenden het hele of een gedeelte van het jaar ingeschreven, bijna 400 meer dan het jaar ervoor.

Jongeren en ouderen zijn sterk vertegenwoordigd in vergelijking met de andere leeftijdscategorieën én met de totale bevolkingsopbouw van Ridderkerk (en in mindere mate Albrandswaard). Ook in de verhouding tussen de verschillende typen huishoudens komt dit terug. Eenpersoonshuishoudens maakten meer dan de helft uit van het totaal. Het grote aandeel eenpersoonshuishoudens is voor een deel ook een gevolg van strategisch gedrag van woningzoekenden. Eenpersoonshuishoudens hebben vaker een laag inkomen.

Volgens de indeling van het BBSH[2] behoorde 58% van de woningzoekenden tot de aandachtsgroep. Ruim 75% had een inkomen onder € 34.678, de grens uit de Europese regelgeving. Het middeninkomen van de woningzoekenden lag op ongeveer € 21.500 en het gemiddelde op € 26.750, respectievelijk iets lager en iets hoger dan in 2013.

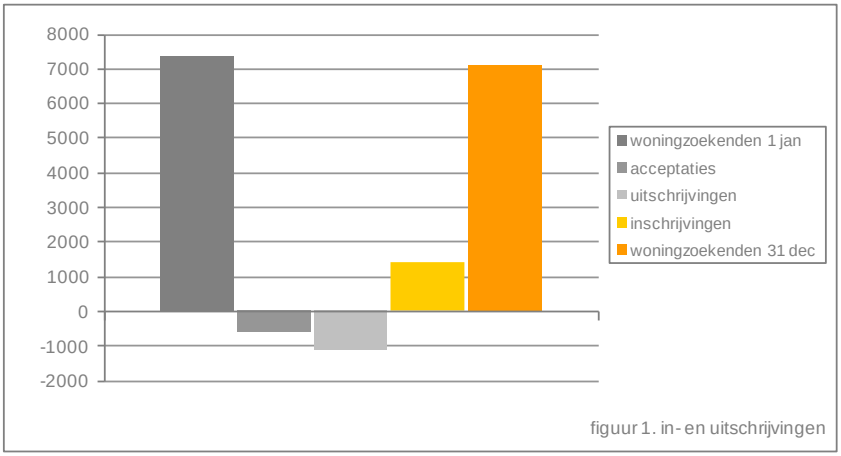
Ruim 70% van de ingeschreven woningzoekenden woonde al in de gemeenten Ridderkerk of Albrandswaard. Van de overige woningzoekenden woonde een meerderheid in de regio Rijnmond. Slechts 7,6% van het totaal aantal woningzoekenden had een adres buiten de regio.

Verloop inschrijvingen

Huishoudens verdwijnen uit het woningzoekendenbestand door acceptatie van een woning, actieve uitschrijving of het niet verlengen van hun inschrijving. Ruim 1.100 huishoudens lieten zich uitschrijven

[2] De volgende groepen behoorden in 2014 tot de aandachtsgroep uit het BBSH (belastbaar inkomen): Eenpersoonshuishoudens tot 65 jaar < € 21.600 / Eenpersoonshuishoudens boven 65 jaar > € 21.600 / Meerpersoonshuishoudens tot 65 jaar < € 29.325 / Meerpersoonshuishoudens boven 65 jaar > € 29.400

of reageerden niet op de oproep tot verlenging. Voor hen in de plaats kwamen meer dan 1.400 nieuwe inschrijvingen. Op 31 december stonden ruim 7.100 woningzoekenden ingeschreven.



Urgenten

Als zich zeer dringende redenen voordoen kan een woningzoekende een urgentie aanvragen. De gronden voor toekenning van een urgentie zijn vastgelegd in de Overeenkomst Woonruimteverdeling Stadsregio Rotterdam. In totaal stonden in 2014 127 huishoudens ingeschreven met een urgentiestatus, vooral vanwege herhuisvesting uit het toekomstig sloopgebied in Ridderkerk-Centrum.

In tabel 6. is onderscheid gemaakt tussen woningzoekenden met een urgentie en woningzoekenden met een indicatie voor een aanleunwoning. Niet alleen de geldigheidsduur van hun bijzondere status verschilt, ook in hun zoekgedrag verschillen de groepen van elkaar. Van de ingeschreven woningzoekenden had 1,3% een indicatie.

Actief woningzoekenden

Lang niet elke ingeschreven woningzoekende zocht actief. In de eerste paar jaar van het aanbodsysteem, rond 2000, reageerde nog iets meer dan de helft van de woningzoekenden één of meerdere keren. Het percentage actieven vertoonde daarna een dalende lijn. In 2014 reageerde slechts 26,9% op het woningaanbod.

Woningzoekenden met een urgentiestatus waren vaker actief dan de zogenoemde wensverhuizers. Toch reageerde bijna de helft van de urgenten niet. Zij wachtten op ander aanbod of lieten het aankomen op directe bemiddeling.

Reacties

De actief woningzoekenden zonden in totaal bijna 14.500 reacties in en per huishouden gemiddeld 7,1. Beide aantallen lagen onder het niveau van de jaren 2013 (8 reacties per huishouden) en 2012 (8,9 reacties per huishouden).

Het percentage actief woningzoekenden en het gemiddeld aantal reacties lag voor veel categorieën op één lijn. Starters stuurden 2 reacties meer in dan doorstromers, huishoudens onder de 55 jaar reageerden vaker dan oudere huishoudens en gezinnen vaker dan een- en tweepersoonshuishoudens.
In de cijfers is, net als in de eerdere jaren, goed terug te zien dat middeninkomens door de labeling om aan de Europese regelgeving te voldoen van een groot deel van het woningaanbod uitgesloten waren. Zij stuurden veel minder reacties in dan de lagere inkomensgroepen.

		aantal inge-schrevenen	%	aantal actieven	% actieven	gem. aantal reacties	aantal acceptaties	acceptatie-graad	slaagkans	slaagkans excl. urgent.
doelgroep	starter	3268	36,0%	912	27,9%	8,2	232	51,3%	25,4%	24,7%
	doorstromer	5802	64,0%	1128	19,4%	6,2	260	45,0%	23,0%	17,8%
wel/niet urgent	wensverhuizer	8697	95,9%	1884	21,7%	7,3	394	42,8%	20,9%	21,1%
	urgent	246	2,7%	130	52,8%	5,5	79	63,2%	60,8%	-
	indicatie	127	1,4%	26	20,5%	2,2	19	63,3%	73,1%	-
leeftijd	t/m 22 jaar	684	7,5%	143	20,9%	8,4	26	66,7%	18,2%	18,7%
	23-30 jaar	2001	22,1%	612	30,6%	8,3	141	49,6%	23,0%	21,5%
	31-40 jaar	1166	12,9%	395	33,9%	8,2	93	43,1%	23,5%	21,9%
	41-54 jaar	1610	17,8%	424	26,3%	7,3	90	46,2%	21,2%	17,1%
	55-64 jaar	1137	12,5%	177	15,6%	4,6	43	46,2%	24,3%	19,9%
	65-74 jaar	1388	15,3%	161	11,6%	3,8	44	45,8%	27,3%	23,1%
	75 jaar en ouder	1083	11,9%	128	11,8%	3,6	55	51,4%	43,0%	32,7%
huishoudentype	eenpers. tot 55 jaar	3246	35,8%	815	25,1%	7,8	188	53,1%	23,1%	20,8%
	eenpers. 55 jaar en ouder	1537	16,9%	264	17,2%	4,1	90	52,0%	34,1%	27,3%
	tweepers. tot 55 jaar	546	6,0%	173	31,7%	8,5	42	49,4%	24,3%	22,7%
	tweepers. 55 jaar en ouder	1879	20,7%	171	9,1%	4,0	43	41,7%	25,1%	20,1%
	gezin	681	7,5%	208	30,5%	7,4	49	40,2%	23,6%	22,3%
	eenouder	1180	13,0%	409	34,7%	8,2	80	41,2%	19,6%	16,5%
herkomst	Ridderkerk, Albrandswaard	6366	70,2%	1243	19,5%	6,9	316	50,8%	25,4%	20,9%
	regio	2012	22,2%	605	30,1%	7,1	121	40,3%	20,0%	18,8%
	overig	692	7,6%	192	27,7%	8,4	55	50,9%	28,6%	29,0%
bruto jaarinkomen	onbekend/tot € 10.000	1795	19,8%	408	22,7%	7,7	93	49,7%	22,8%	20,8%
	€ 10.000 tot € 20.000	2431	26,8%	685	28,2%	8,0	158	46,5%	23,1%	18,9%
	€ 20.000 tot € 30.000	2197	24,2%	552	25,1%	6,9	145	50,2%	26,3%	23,0%
	€ 30.000 tot € 40.000	1317	14,5%	266	20,2%	6,1	60	45,1%	22,6%	20,8%
	€ 40.000 tot € 50.000	641	7,1%	64	10,0%	3,4	14	41,2%	21,9%	18,3%
	vanaf € 50.000	689	7,6%	65	9,4%	4,0	22	45,8%	33,8%	32,3%
aandachtsgroep	aandachtsgroep	5224	57,6%	1324	25,3%	7,7	314	48,3%	23,7%	20,3%
	niet-aandachtsgroep	3846	42,4%	716	18,6%	6,0	178	46,7%	24,9%	22,4%
doelgroep inkomen	doelgroep	7057	77,8%	1839	26,1%	7,5	443	48,6%	24,1%	20,9%
	niet-doelgroep	2013	22,2%	201	10,0%	4,1	49	41,2%	24,4%	22,1%
totaal		9070	100,0%	2040	22,5%	7,1	492	43,4%	24,1%	21,1%

tabel 6. woningzoekenden

Doorstromers en ouderen reageren over het algemeen kritischer en gerichter, en daardoor minder vaak, dan starters en jongeren. Ouderen zenden verder vaak alleen een reactie in als ze denken een redelijke kans te maken die woning ook toegewezen te krijgen. Starters en jongeren aan het begin van de wooncarrière reageren meer willekeurig en maken de afweging of een bepaalde woning aansluit bij hun woonwensen pas als de woning hun daadwerkelijk aangeboden wordt.

Acceptaties en acceptatiegraad

In de acceptatiegraad was al jaren een dalende trend te zien. Van meer dan 50% enkele jaren geleden, werd in 2012 slechts op 35% van de aanbiedingen een acceptatie genoteerd. In 2013 en 2014 lag de acceptatiegraad weer flink hoger, door de intensieve begeleiding en tijdelijke verhuur in het herhuisvestingstraject in Ridderkerk-Centrum, maar bijvoorbeeld ook door strakke(re) sturing in het verhuurproces.

Starters zijn over het algemeen minder kritisch dan doorstromers, zowel in hun reageren als in het accepteren van een woning. Zij accepteerden ook in 2014 iets sneller dan doorstromers. Geen enkele groep was zei zo snel “ja” tegen een woning als de jongste woningzoekenden (onder de starters).

We zien een opvallend verschil in accepteren tussen lokale woningzoekenden en woningzoekenden uit de regio. De laatste groep is relatief heel actief op zoek naar een woning, maar velen lijken zich pas bij de aanbieding te verdiepen op het woningtype, de woonomgeving en de wijk waar ze op gereageerd hebben.

Van het totaal aantal geaccepteerde woningen ging 64% naar lokale woningzoekenden, net zoveel als in 2013 en ruim vijf procentpunten meer dan in de paar jaar daarvoor.

Bijna 20% van de aangeboden woningen ging in 2014 naar een urgente of een woningzoekende met een indicatie. Het aandeel urgenten onder de woningzoekenden die een woning vonden, varieert sterk over de jaren. De verschillen liggen vooral in het verloop van herstructureringsprojecten binnen Ridderkerk. Zonder herhuisvestingsurgenten ligt dit percentage rond de 10%.

Slaagkans

De kans dat een woningzoekende een woning kreeg toegewezen én accepteerde was in 2014 24,1%. Theoretisch betekent een slaagkans van 24,1% dat de gemiddelde woningzoekende ruim vier jaar op een woning moet wachten. Door uitschrijvingen en acceptaties elders is dit in de praktijk niet het geval. De starters die in 2014 een woning accepteerden, stonden gemiddeld 38 (in 2013 34) maanden ingeschreven. Doorstromers hadden gemiddeld 47 maanden inschrijfduur nodig om de woning van hun wensen te vinden, 11 maanden meer dan in 2013 (36 maanden) en drie meer dan in 2012 (44 maanden).

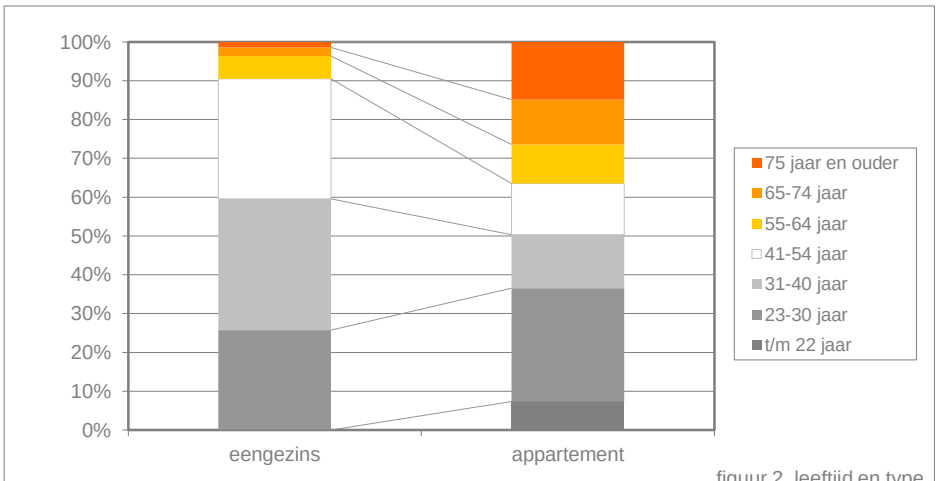
Vergelijking van de slaagkansen met en zonder urgenten en woningzoekenden met indicatie laat zien dat de huishoudens met een bijzondere zoekstatus ongelijk verdeeld zijn over de categorieën. Urgenten zijn vooral lokaal doorstromende, oudere een- en tweepersoonshuishoudens met een laag inkomen.

Voor de slaagkansen van twee groepen woningzoekenden is veel aandacht: huishoudens behorend tot de aandachtsgroep en/of de lagere inkomensgroepen en starters. Zij hadden in 2014 voldoende toegang tot de woningmarkt. De starters onder de wensverhuizers slaagden eerder dan doorstromers. Huishoudens uit de aandachtsgroep hadden weliswaar een iets lagere slaagkans dan huishoudens met een hoger inkomen, maar verhoudingsgewijs kwamen veruit de meeste woningen bij deze groep terecht.

Acceptaties

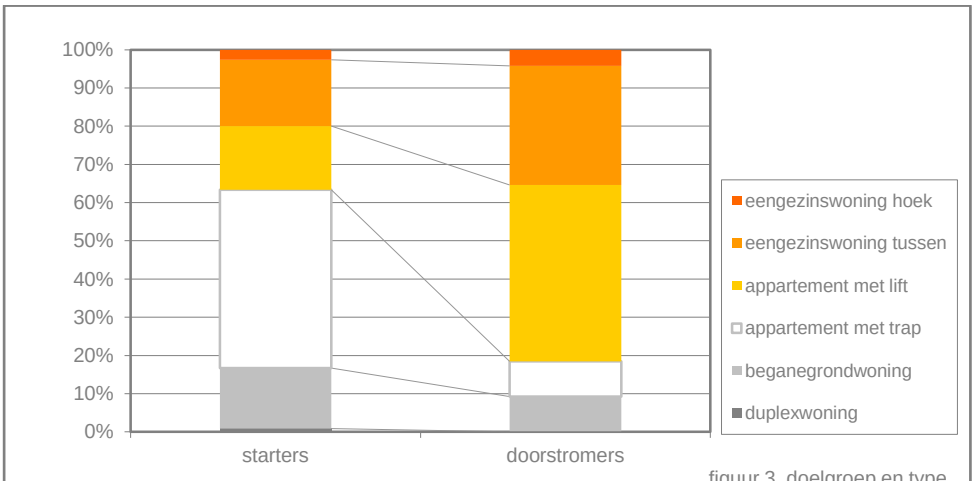
Een koppeling tussen het aanbod en de woningzoekenden laat zien dat woningen, ondanks de beperkte sturing in het systeem, niet gelijkmatig over de verschillende groepen huishoudens verdeeld worden. Op basis van woonwensen en mogelijkheden richten huishoudens van gelijke leeftijd, doelgroep en grootte zich vaak op gelijksoortige woningen.

Leeftijd, doelgroep en woningtype



figuur 2. leeftijd en type

Eengezinswoningen waren ook in 2014 vooral het domein van huishoudens van 30 tot 55 jaar, alhoewel ook de jongere groep een flink aantal eengezinswoningen betrok. Ouderen en de jongste woningzoekenden verhuisden wel vaak naar een appartement.



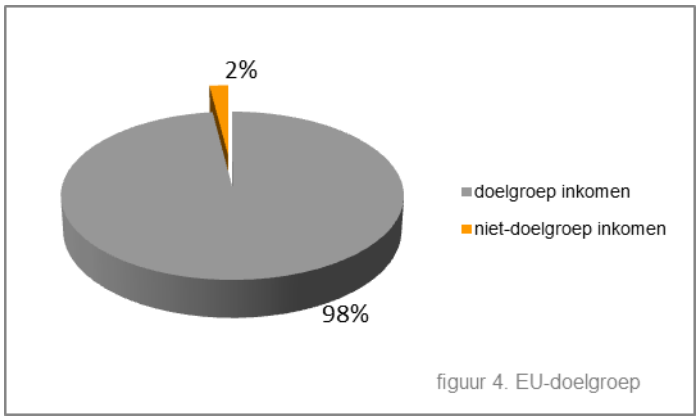
figuur 3. doelgroep en type

80% van de starters verhuisde naar een appartement in vergelijking met 65% van de doorstromers.
In de verdeling van starters en doorstromers over de woningtypen wordt daarnaast een overlap zichtbaar in starters en jongeren. Toch is het niet zo dat starters altijd in de jongste leeftijdsgroepen te vinden zijn. De gemiddelde leeftijd van starters die een woning accepteerden lag in 2014 op 33 jaar. 16 geslaagde starters waren zelfs ouder dan 55 jaar. Het gaat hierbij vaak om echtscheidingsgevallen.

Waar het gaat om appartementen, hadden doorstromers een duidelijke voorkeur voor woningen met lift. Starters kwamen vaak terecht een appartement zonder lift.

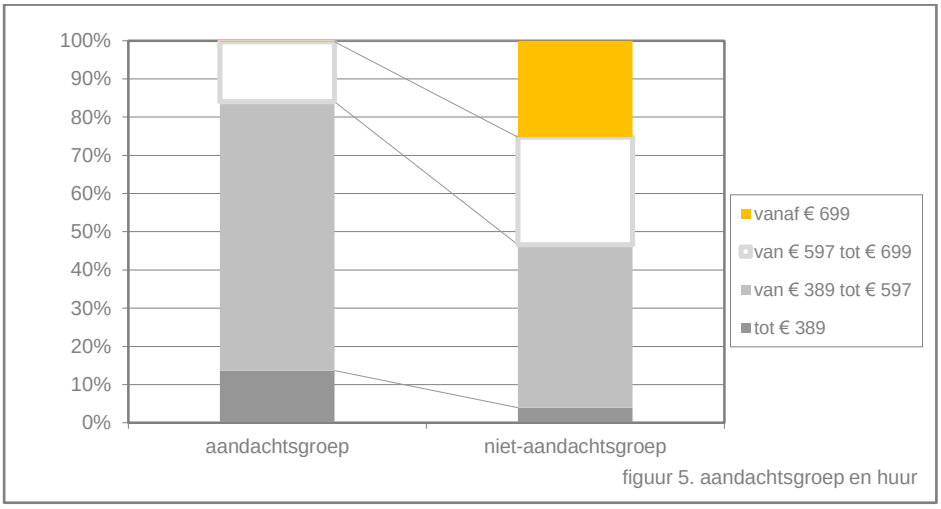
Inkomen

Woningen met een huur binnen de grens van de Wet op de huurtoeslag zijn in eerste instantie bedoeld voor de lagere inkomensgroepen. Woonvisie verhuurde in 2014 98% van de vrijkomende woningen met een huur onder € 699,48 aan een huishouden met een inkomen onder € 34.678 en voldeed daarmee ruimschoots aan de eis uit de Europese regelgeving.



figuur 4. EU-doelgroep

Wordt gekeken naar de BBSH-aandachtsgroep, een afbakening op basis van inkomen, leeftijd en aantal personen in het huishouden, dan ligt de verdeling anders. De aandachtsgroep kan gezien worden als het aandeel huishoudens dat in het bijzonder is aangewezen op woningen met een huurprijs tot € 596,75.



figuur 5. aandachtsgroep en huur

De aandachtsgroep slaagde voor 84%, iets meer dan in 2013, binnen het aanbod in die prijsklasse. De grote keuzevrijheid in het woonruimteverdeelsysteem biedt huishoudens uit de aandachtsgroep (nu nog) de mogelijkheid te kiezen voor een duurdere woning, maar slechts een beperkt aantal deed dit. Van de huishoudens die niet tot de aandachtsgroep behoorden, betrok iets meer dan 45% (in 2013 nog 60%) een woning met een huur onder € 596,75. Deze woningzoekenden hoorden niet bij de aandachtsgroep, maar hadden bijna allemaal wel een inkomen onder € 34.678.

Van het totale woningaanbod werd 75% toegewezen aan de BBSH-aandachtsgroep.

Marktpositie van woningen

In 2014 werden bijna 600 woningen opnieuw verhuurd. Meer dan een derde van dit aanbod was te vinden in de wijk Centrum. Ridderkerk-Centrum kent elk jaar de hoogste mutatiegraad, maar in 2014 was het verschil met de andere wijken, door de herhuisvesting uit de toekomstige sloopgebieden, bovengemiddeld groot. Ook in Slikkerveer en Rhoon/Poortugaal was de mutatiegraad in 2014 relatief hoog. In Oost en Bolnes wisselden de minste woningen van bewoner.

De beweging op de markt door de herhuisvesting zorgde er ook voor dat de (totale) mutatiegraad ver boven de 6% uitkwam, iets wat al jaren niet het geval geweest is.

	eengezins-woning	appartement	totaal	mutatie-graad
Ridderkerk				
Centrum	32	177	209	13,2%
Oost	12	21	33	3,8%
West	8	51	59	6,2%
Drievliet	32	49	81	4,9%
Bolnes	12	49	61	3,7%
Slikkerveer	7	54	61	6,1%
Rijsoord	3	6	9	5,1%
Oostendam	4	0	4	9,3%
Het Zand	0	9	9	7,7%
Albrandswaard				
Rhoon/Poortugaal	49	21	70	8,7%
totaal	159	437	596	6,7%

tabel 7. aangeboden w oningen en mutatiegraad naar w ijk

Marktscore: De marktscore is een weergave van de verhouding tussen vraag en aanbod. Hoe hoger de score, hoe schaarser het product en hoe beter de verhuurbaarheid (zou moeten zijn).
Voor het geheel van de Ridderkerkse huurwoningmarkt is de marktscore de verhouding tussen het aantal actieve woningzoekenden en het aantal vrijkomende woningen waarop zij konden reageren. Om de marktscore per woningtype te bepalen, vindt een weging van de reacties plaats. Elke reactie van een woningzoekende telt mee naar rato van het totaal aantal reacties van die woningzoekende.

De marktscore was in 2014 5,0 te onderscheiden in een score van 5,0 voor Ridderkerk en 4,9 voor Albrandswaard. Dit zou betekenen dat de huurwoningmarkt in Ridderkerk iets en in Albrandswaard flink krapper is geworden. Het aantal verstorende factoren, zoals labeling, deelmarkten en toevalligheden in het aanbod, is echter te groot om deze conclusie zonder meer te mogen trekken. Over het geheel genomen is de huurwoningmarkt in 2014 niet veel krapper te noemen dan in 2013.

Net als in voorgaande jaren was de marktpositie van eengezinswoningen beter dan die van appartementen. De marktscore van eengezinswoningen was 7,1, die van appartementen 4,1. Het verschil tussen de typen was groter dan in 2013.

Duurdere woningen scoorden opnieuw (iets) lager dan andere huursegmenten. Eerder in deze rapportage is te zien dat op dit huursegment ook de minste reacties binnenkwamen. Er werd op deze woningen nog iets minder gereageerd dan in 2013 en 2012. De woningzoekenden die reageerden op deze woningen vormen een groep met een vaak heel gerichte woonwens.

Van de grotere wijken in Ridderkerk scoorden Drievliet en Slikkerveer met een marktscore van 5,6 en 5,4 het beste en waren Ridderkerk-West (4,1) en Bolnes (4,3) de minst populaire wijken. De verschillen

waren in 2014 relatief klein. In West drukten de appartementen van de Riedertoren en de (via advertenties aangeboden) aanleunwoningen het gemiddelde, in Bolnes zorgde vooral Noordhave voor een lager gemiddeld aantal reacties en een lagere marktscore.

De populairste eengezinswoningen waren in 2014 te vinden in Slikkerveer en Oost. Ook de goedkopere eengezinswoningen in Rhoon waren populair. De populariteit van de appartementen in de verschillende wijken ontliep elkaar niet veel.

			acceptaties	reacties	gem. reacties	marktscore
Ridderkerk						
Centrum	eengezinswon.	€ 389 - € 597	7	369	73,8	10,4
	appartement	< € 389	99	199	24,9	3,8
	appartement	€ 389 - € 597	73	2617	45,1	4,6
	appartement	> € 699	4	30	10,0	4,4
Oost	eengezinswon.	€ 389 - € 597	3	196	98,0	10,5
	eengezinswon.	€ 597 - € 699	7	365	60,8	6,6
	appartement	€ 389 - € 597	16	642	40,1	4,4
West	eengezinswon.	€ 597 - € 699	5	271	67,8	9,4
	eengezinswon.	> € 699	3	77	25,7	4,7
	appartement	€ 389 - € 597	27	548	21,1	4,0
	appartement	€ 597 - € 699	6	29	5,8	2,0
	appartement	> € 699	18	17	4,3	1,8
Drievliet	eengezinswon.	€ 389 - € 597	6	311	77,8	10,5
	eengezinswon.	€ 597 - € 699	22	1250	56,8	7,3
	eengezinswon.	> € 699	4	81	20,3	4,7
	appartement	€ 389 - € 597	47	1080	27,7	4,3
Bolnes	eengezinswon.	€ 389 - € 597	3	230	76,7	10,0
	eengezinswon.	€ 597 - € 699	5	245	49,0	6,4
	appartement	< € 389	12	400	50,0	6,1
	appartement	€ 389 - € 597	34	1146	37,0	3,2
	appartement	€ 597 - € 699	3	67	22,3	2,6
Slikkerveer	eengezinswon.	€ 389 - € 597	3	352	117,3	14,4
	appartement	< € 389	4	295	73,8	10,8
	appartement	€ 389 - € 597	34	1140	42,2	4,6
	appartement	€ 597 - € 699	17	273	17,1	3,5
Rijsoord	eengezinswon.	€ 389 - € 597	3	292	97,3	14,2
	appartement	< € 389	3	54	27,0	3,6
	appartement	€ 389 - € 597	3	11	5,5	2,6
Het Zand	appartement	€ 389 - € 597	8	173	21,6	3,8
Oostendam	eengezinswon.	€ 389 - € 597	4	248	62,0	8,2
Albrandswaard						
Rhoon/Poortugaal	eengezinswon.	€ 389 - € 597	16	700	43,8	6,6
	eengezinswon.	€ 597 - € 699	20	197	32,8	3,9
	eengezinswon.	> € 699	8	72	24,0	9,7
	appartement	< € 389	6	91	15,2	2,2
	appartement	€ 389 - € 597	15	98	8,9	2,5
	appartement	€ 597 - € 699	7	77	38,5	9,1
totaal					36,9	5,0

tabel 8. marktscore

Kerncijfers 2010-2014

		2014		2013		2012		2011	2010
		Ridd.	Albr.	Ridd.	Albr.	Ridd.	Albr.		
aangeboden woningen	krant	418	54	386	51	440	53	453	452
	buiten krant	190	31	116	6	36	8	61	63
reacties	gemiddeld aantal	31,8	22,9	41,4	15,1	41,3	12,2	38,9	48,0
acceptatiegraad	acceptatiegraad	54%	43%	45%	45%	36%	31%	42,3%	45,1%
	aanbiedingscijfer	1,9	2,3	2,2	2,2	2,8	3,2	2,4	2,2
acceptaties	woningzoekenden lokaal	53,0%		64,7%		58,6%		54,3%	56,7%
	woningzoekenden regio	37,7%		26,3%		33,5%		35,9%	35,0%
woningzoekenden	aantal	7571		8786		7607		6685	6161
	actief	26,9%		23,6%		27,6%		29,5%	35,9%
	urgent	121		263		99		64	70
	indicatie	97		140		127		120	130
slaagkans totaal	totaal	29,2%		24,1%		22,8%		23,5%	21,9%
	starters	36,8%		23,0%		25,0%		24,1%	24,5%
	doorstromers	23,0%		25,1%		20,6%		22,9%	19,9%
slaagkans wensverhuizers	totaal	26,4%		20,3%		21,6%		22,1%	20,3%
	starters	36,3%		22,8%		24,4%		23,7%	24,2%
	doorstromers	17,7%		17,9%		18,8%		20,6%	17,1%
marktscore	totaal			4,7	3,5	4,4	2,8	4,3	5,2