

woon
ruimte
bemiddeling

woon**visie** |



inleiding

Na een aantal jaar met ingrijpende veranderingen, onder andere een nieuwe verordening, de aansluiting bij WoonnetRijnmond en de introductie van passend toewijzen, was 2017 een rustig jaar op het gebied van de woonruimtebemiddeling. Onze eigen herhuisvestingsopgaven zorgden wel voor extra beweging binnen de sociale huurvoorraad in Ridderkerkse en Albrandswaard.

De rapportage begint met het aanbod van vrijkomende woningen, vertelt daarna over wie in 2017 op zoek waren naar een andere woning en brengt vervolgens aanbod en vraag bij elkaar. Bij de cijfers voor Albrandswaard moet opgemerkt worden dat wij in die gemeente slechts een deel van de huurwoningen bezitten. De cijfers hebben alleen betrekking op ons woningbezit.

aanbod

Het woningaanbod in een jaar bestaat uit de huurwoningen die in dat jaar zijn geadverteerd en de woningen die direct zijn bemiddeld.

		Ridderkerk				Albrandswaard			
		geadvertiseerd		direct bemiddeld		geadvertiseerd		direct bemiddeld	
woningtype	eengezinswoning	91	20%	16	13%	6	30%	3	43%
	beganegrondwoning	45	10%	19	16%	1	5%	2	29%
	appartement met trap	86	19%	28	24%	4	20%	-	-
	appartement met lift	226	50%	56	47%	9	45%	2	29%
	maisonnette	3	1%	-	-	-	-	-	-
eengezins/appartement	eengezinswoning	91	20%	16	13%	6	30%	3	43%
	appartement	360	80%	103	87%	14	70%	4	57%
huur	tot € 414	22	5%	16	13%	3	15%	1	14%
	van € 414 tot € 593	242	54%	59	50%	11	55%	5	71%
	van € 593 tot € 635	33	7%	4	3%	1	5%	1	14%
	van € 635 tot € 711	96	21%	38	32%	2	10%	-	-
	vanaf € 711	58	13%	2	2%	3	15%	-	-
aantal kamers	1 of 2	51	11%	9	8%	9	45%	1	14%
	3	236	52%	79	66%	6	30%	3	43%
	4	121	27%	21	18%	2	10%	2	29%
	5 of meer	43	10%	10	8%	3	15%	1	14%
bemiddelingsmodel	inschrijfduur	372	82%	-	-	-	-	-	-
	loting	34	8%	-	-	18	90%	-	-
	direct kans	45	10%	-	-	2	10%	-	-
labeling geadverteerde woningen	inkomen	300	67%	-	-	4	20%	-	-
	inkomen + aantal personen	23	5%	-	-	-	-	-	-
	inkomen + leeftijd	40	9%	-	-	3	15%	-	-
	inkomen + herkomst	88	20%	-	-	13	65%	-	-
totaal		451	100%	119	100%	20	100%	7	100%

tabel 1. aangeboden woningen

aantal en samenstelling aanbod

Al meerdere jaren bieden wij een uitzonderlijk groot aantal woningen aan. Na een periode waarin huurders nauwelijks verhuisden zien we de mutatiegraad nu weer stijgen. Verder bestond in 2017 bijna 20% van het aanbod uit tijdelijk te verhuren woningen in de herontwikkelingsgebieden in Ridderkerk-Centrum. Alleen het reguliere aanbod is opgenomen in tabel 1.

Het aanbod bestond voor 74% uit appartementen. Dat percentage is altijd hoger dan het aandeel appartementen in het totale woningbezit van Woonvisie (ca. 65%) door een hogere mutatiegraad van appartementen in vergelijking met eengezinswoningen. Appartementen moeten ook vaker meerdere keren worden aangeboden. Het hoge percentage appartementen kleurt ook de verdeling van aangeboden woningen naar woningkenmerken als aantal kamers en, in mindere mate, huurprijs.

betaalbaarheid

De huurprijs is een belangrijke factor in de zoektocht van woningzoekenden naar een andere woning. Met de invoering van passend toewijzen hebben woningzoekenden in de praktijk minder ruimte daarin zelf keuzes te maken. De aftoppingsgrenzen uit de Wet op de huurtoeslag, € 592,55 voor een- en tweepersoonshuishoudens en € 635,05 voor drie- en meerpersoonshuishoudens, zijn in de

woonruimtebemiddeling maatstaf geworden voor betaalbaarheid. Tweederde van het totale woningaanbod in 2017 had een huur onder die grenzen.

Voor veel woningzoekenden zou het nog beter zijn als een koppeling mogelijk was tussen inkomen en woonlasten (huur én energielasten). Daarmee wordt de betaalbaarheid van het wonen echt inzichtelijk. In het verhuurproces, bijvoorbeeld tijdens intakegesprekken, wordt daar aandacht aan besteed. In de regelgeving komt dit nog niet terug.

directe bemiddeling

In 2017 werden 126 woningen direct bemiddeld, 119 in Ridderkerk en 7 in Albrandswaard. Een direct bemiddelde woning wordt niet geadverteerd, maar meteen aangeboden aan een specifieke woningzoekende. De herhuisvesting van bewoners uit herontwikkelingsprojecten leverde veel directe bemiddelingen op, zowel in Ridderkerk als (relatief gezien) in Albrandswaard. Ook voor de huisvesting van vergunninghouders werd weer een flink aantal woningen rechtstreeks aangeboden.

	Ridderkerk		Albrandswaard	
	aantal	%	aantal	%
herhuisvesting (9 maandentermijn)	61	51%	4	57%
tijdelijke verblijfsvergunning	37	31%	3	43%
doorstroming vanuit instantie/begeleid wonen	11	9%	0	0%
uitzonderlijke situatie	3	3%	0	0%
urgentietermijn verstreken	3	3%	0	0%
tijdelijke verhuur/wisselwoning i.v.m. sloop	2	2%	0	0%
vruchteloze aanbieding via krant	2	2%	0	0%
totaal	119	100%	7	100%

tabel 2. reden direct bemiddeld

bemiddelingsmodellen

Binnen de regionale verordening is het mogelijk gebruik te maken van verschillende bemiddelingsmodellen. In 2016 boden wij voor het eerst via meerdere modellen onze woningen aan. In 2017 maakten we opnieuw gebruik van die mogelijkheid. De modellen onderscheiden zich in de volgordebepaling van woningzoekenden. Het grootste deel van de woningen, 87%, werd via het inschrijfduurmodel aangeboden. De overige 13% werd verloot (elke woningzoekende maakt dan evenveel kans) of via direct kans (wie als eerste reageert, krijgt in principe de woning) aangeboden. Deze percentages zijn in lijn met het regionale gemiddelde. Net als de meeste collega-corporaties pasten we direct kans vooral toe bij minder aantrekkelijke woningsegmenten en werden min of meer willekeurig woningen verloot. Het toepassen van verschillende bemiddelingsmodellen doet recht aan de verscheidenheid aan woningzoekenden. Wie snel een woning nodig heeft en minder kritisch hoeft te zijn,

labeling

Alhoewel keuzevrijheid nog steeds een belangrijk uitgangspunt is in de woonruimtebemiddeling, worden nauwelijks woningen aangeboden zonder een vorm van sturing. Om passend te kunnen toewijzen en te voldoen aan de Europese regelgeving¹ werden alle woningen met een inkomenseis gelabeld. Daarnaast werd ook gelabeld om schaarse woningtypen goed te kunnen verdelen, bijzondere doelgroepen een goede kans te geven op een woning en om invulling te geven aan lokale afspraken. In 165 advertenties gebruikten we een extra label. Naast een labeling op huishoudenkenmerken werd op een deel van het aanbod (in totaal ruim 20%) voorrang gegeven aan lokale woningzoekenden.

¹ Minimaal 80% van de vrijkomende woningen met een huurprijs onder € 710,68 moet verhuurd worden aan een huishouden met een inkomen tot € 36.165.

reacties

Gemiddeld kwamen op de aangeboden woningen in Ridderkerk 93 reacties binnen, 11 meer dan in 2016. Op het aanbod in Albrandswaard kwamen juist iets minder reacties binnen, 75 ten opzichte van 82. Het lijkt erop dat de aansluiting bij WoonnetRijnmond al na één jaar tot een nieuw evenwicht heeft geleid. In andere gemeenten leverde die aansluiting soms ook in het tweede en derde jaar nog grote verschuivingen op. Regionaal stuurden woningzoekenden per geadverteerde woning gemiddeld 109 reacties in.

		Ridderkerk reacties	Albrandswaard reacties
woningtype	eengezinswoning	156	85
	beganegrondwoning	102	240
	appartement met trap	138	97
	appartement met lift	57	27
	maisonnette	16	-
eengezins/appartement	eengezinswoning	156	85
	appartement	79	70
huur	tot € 414	117	47
	van € 414 tot € 593	126	75
	van € 593 tot € 635	87	70
	van € 635 tot € 711	71	102
	vanaf € 711	19	72
aantal kamers	1 of 2	58	37
	3	76	115
	4	129	136
	5 of meer	147	63
bemiddelingsmodel	inschrijfduur	96	76
	loting	27	72
	direct kans	149	-
labeling geadverteerde woningen	inkomen	108	146
	inkomen + aantal personen	72	-
	inkomen + leeftijd	50	36
	inkomen + herkomst	66	59
totaal		93	75

tabel 3. reacties

De onderverdeling van reacties naar bijvoorbeeld woningtypen en huurklassen is 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 duurdere 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, vaak met een label seniorenwoning, zorgt daar voor een fors lager gemiddelde en een uitkomst die indruist tegen alle onderzoeken naar woonwensen.

aanbiedingen en acceptaties

De woningzoekende met de langste inschrijfduur krijgt (in het inschrijfduurmodel) 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 wet en de regionale verordening en afspraken.

		Ridderkerk				Albrandswaard			
		acc	aanb	acc gr	aanb cijf	acc	aanb	acc gr	aanb cijf
woningtype	eengezinswoning	109	498	22%	4,6	10	38	26%	3,8
	beganegrondwoning	67	234	29%	3,5	3	3	100%	1,0
	appartement met trap	114	330	35%	2,9	5	8	63%	1,6
	appartement met lift	286	650	44%	2,3	9	23	39%	2,6
	maisonnette	2	5	40%	2,5	-	-	-	-
woningsoort	eengezinswoning	109	498	22%	4,6	10	38	26%	3,8
	appartement	469	1.219	38%	2,6	17	34	50%	2,0
huur	tot € 414	29	85	34%	2,9	2	2	100%	1,0
	van € 414 tot € 593	255	778	33%	3,1	16	33	48%	2,1
	van € 593 tot € 635	57	124	46%	2,2	2	3	67%	1,5
	van € 635 tot € 711	192	511	38%	2,7	4	6	67%	1,5
	vanaf € 711	45	219	21%	4,9	3	28	11%	9,3
aantal kamers	1 of 2	52	155	34%	3,0	9	21	43%	2,3
	3	337	765	44%	2,3	9	15	60%	1,7
	4	134	534	25%	4,0	4	16	25%	4,0
	5 of meer	55	263	21%	4,8	5	20	25%	4,0
bemiddelingsmodel	inschrijfduur	400	1.383	29%	3,5	18	48	38%	2,7
	directe bemiddeling	120	124	97%	1,0	7	7	100%	1,0
	loting	30	163	18%	5,4	2	17	12%	8,5
	direct kans	28	47	60%	1,7	-	-	-	-
aanbodcategorie	geadvertiseerd	458	1.593	29%	3,5	20	65	31%	3,3
	direct bemiddeld	120	124	97%	1,0	7	7	100%	1,0
totaal		578	1.717	34%	3,0	27	72	38%	2,7

tabel 4. aanbiedingen en acceptaties

Een woning moest gemiddeld (bijna) drie keer aangeboden worden voor een huurovereenkomst gesloten werd. Het verhuren van vrijkomende woningen kostte daarmee meer moeite dan in voorgaande jaren.

Het verhuren van de Ridderkerkse woningen kostte in 2017 gemiddeld meer moeite dan het verhuren van de woningen in Albrandswaard. In 2016 was het verschil tussen de twee gemeenten groter (toen in het voordeel van Ridderkerk). Ondanks een hoger aanbiedingscijfer dan in eerdere jaren presteerden we beter dan het regiogemiddelde (3,8). Het stevige aandeel directe bemiddelingen en tijdelijke verhuringen werkte hierbij in ons voordeel.

Het aanbiedingscijfer loopt voor bijna alle woningcategorieën gelijk op met het aantal reacties: hoe meer reacties, hoe populairder, hoe vaker geweigerd. Eengezinswoningen werden bijvoorbeeld vaker geweigerd dan appartementen. Een duidelijke uitzondering hierop zijn de vrijsectorwoningen. Het

aanbodscijfer van deze woningcategorie is hoog. De woningzoekenden die op deze woningen reageren zijn kritisch op de kwaliteit.

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, de grootte van de woning en de huurprijs 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.

Het aantal woningzoekenden dat niet reageert op een aanbieding is al jaren hoog, maar in 2017 wel veel lager dan in 2016. In 2017 bleef 8% van de aanbiedingen onbeantwoord. In 2016 was dat nog 13%. Daar staat een percentage van 20% tegenover dat zich zonder reden afmeldt voor de aanbieding, de bezichtiging of het intakegesprek. Het toegenomen aantal weigeringen heeft veel invloed op het verhuurproces. Steeds vaker vinden groepsbezichtigingen plaats, waarbij meerdere woningzoekenden tegelijk worden uitgenodigd voor een aanbieding.

	Ridderkerk	Albrandswaard
	%	%
persoonlijke redenen (incl. 'no-show')	61%	73%
woninggerelateerde redenen	39%	27%
totaal	100%	100%

tabel 5. redenen weigeren aanbieding

woningzoekenden

Actieven: Actief woningzoekenden reageerden in 2017 minimaal één keer op het woningaanbod.

Reacties: Woningzoekenden kunnen op het geadverteerde aanbod twee reacties uitbrengen. 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 (van bepaalde groepen) op het aanbod en de onderlinge concurrentie tussen verschillende categorieën woningzoekenden.

		aantal actieven	gem. aantal reacties	aantal acceptaties	acceptatie- graad	gemiddelde inschrijfduur	slaagkans
doelgroep	starter	6.039	3,7	215	33,1%	40	3,6%
	doorstromer	6.981	4,0	389	34,1%	80	5,6%
wel/niet urgent	wensverhuizer	-	-	412	27,5%	65	-
	urgent/vergunninghouder	-	-	192	73,8%	35	-
leeftijd	t/m 22 jaar	1.745	2,7	30	58,8%	11	1,7%
	23-27 jaar	3.144	3,8	90	29,2%	43	2,9%
	28-40 jaar	4.842	3,7	159	26,7%	46	3,3%
	41-54 jaar	2.196	4,3	95	28,8%	43	4,3%
	55-70 jaar	866	5,1	131	39,7%	60	15,1%
	71 jaar en ouder	316	6,6	99	56,6%	79	31,3%
huishoudentype	eenpers. tot 55 jaar	5.421	3,6	171	34,9%	45	3,2%
	eenpers. 55 jaar en ouder	616	5,4	116	43,3%	68	18,8%
	tweepers. tot 55 jaar	1.755	3,3	45	19,6%	49	2,6%
	tweepers. 55 jaar en ouder	401	6,3	103	50,2%	76	25,7%
	gezin	1.543	3,4	73	31,1%	46	4,7%
	eenoudergezin	3.578	3,7	96	26,7%	38	2,7%
herkomst	Ridderkerk, Albrandswaard	1.465	2,7	316	52,7%	72	21,6%
	regio	9.705	4,1	207	20,7%	44	2,1%
	overig	1.679	3,3	80	33,3%	29	4,8%
inkomensgroep	primaire doelgroep	9.979	3,5	356	36,1%	50	3,6%
	secundaire doelgroep	2.504	4,8	159	32,6%	63	6,3%
	lage middeninkomens	530	2,9	38	30,4%	60	7,2%
	hoge middeninkomens	711	2,7	51	26,6%	43	7,2%
totaal			3,8	604	33,7%	62	4,6%

tabel 6. woningzoekenden

reagerende woningzoekenden

Woningzoekenden die zich hebben ingeschreven om specifiek te zoeken in Ridderkerk of Albrandswaard zijn binnen WoonnetRijnmond niet te onderscheiden van alle andere woningzoekenden. Wél is zichtbaar hoeveel woningzoekenden reageerden op het woningaanbod in deze twee gemeenten. Dat waren er veel. Zo'n 13.000 woningzoekenden reageerden een of meer keer op een woning in Ridderkerk of Albrandswaard. In eerdere jaren waren dat er vaak niet meer dan ongeveer 2.000.

De 13.000 reagerende woningzoekenden waren niet gelijkmatig verdeeld over de huishoudencategorieën: vooral de primaire doelgroep, jongeren, eenpersoonshuishoudens en woningzoekenden uit de regio reageerden veel.

In het geheel van de regio neemt het aantal actief woningzoekenden uit de secundaire doelgroep toe en uit de middeninkomens af. Het eerste geldt voor ons aanbod wel, het tweede niet.

urgenten

Als zich zeer dringende redenen voordoen kan een woningzoekende een urgentie aanvragen. De gronden voor toekenning van een urgentie zijn vastgelegd in de regionale verordening woonruimtebemiddeling. In 2017 was vooral herhuisvesting, zowel in Ridderkerk (Rembrandtweg, Centrumplan) als in Albrandswaard (Vogelbuurt) een reden voor een urgentie. Over de jaren zien we het aantal urgenties vanwege uitstroom uit een zorg- of begeleidwoneninstelling en te hoge woonlasten toenemen.

reacties

De reagerende woningzoekenden zonden in totaal ongeveer 50.000 reacties in. Per huishouden reageerden zij gemiddeld 3,8. Ook hierin zijn de nieuwe verhoudingen sinds de aansluiting bij WoonnetRijnmond zichtbaar. Daarvoor verwerkten wij ongeveer een derde van dit aantal reacties, maar reageerde elke woningzoekende rond de acht keer.

Ouderen waren in 2017 actiever op zoek naar een andere woning dan andere leeftijdsgroepen. Ook het aantal reacties van de primaire doelgroep valt op. In 2016 reageerde deze groep gemiddeld nog geen anderhalf keer, in 2017 zond de primaire doelgroep 3,5 reactie in.

acceptaties en acceptatiegraad

De acceptatiegraad lag in 2017 op een niveau vergelijkbaar met 2016. Ondanks een groot aantal bemiddelingen en verhuringen aan urgenten werd maar 33,7% van de woningen in één keer geaccepteerd.

Geen enkele groep (uitgezonderd de urgenten) zei zo snel “ja” tegen een woning als de jongste woningzoekenden (onder de starters); bijna 60% accepteerde meteen. Zij vormen de minst kritische groep onder de woningzoekenden. Ook de oudste woningzoekenden accepteerden vaker dan gemiddeld. Ouderen zijn kritischer dan jongeren, maar laten dat al tot uitdrukking komen in hun reacties.

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. Het verschil was wel veel minder groot dan in 2016, toen woningzoekenden uit de regio een acceptatiegraad hadden onder de 10%.

De acceptatiegraad van lokale woningzoekenden werd ook weer positief beïnvloed door directe bemiddelingen en herhuisvesters.

Van het totaal aantal geaccepteerde (regulier verhuurde) woningen ging in 2017 53% naar lokale woningzoekenden, minder dan 2016 (63%).

Bijna een derde van de aangeboden woningen ging in 2017 naar een urgent woningzoekende. 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%. Vanaf 2015 kwam hier de huisvesting van vergunninghouders bij.

slaagkans en inschrijfduur

De kans dat een woningzoekende een woning kreeg toegewezen én accepteerde was in 2017 4,6%². Van een koploper in de regio, zijn wij hiermee een middenmoter geworden. De slaagkans in Rotterdam

² De regionale monitor woonruimtebemiddeling geeft een slaagkans van 3,8% en een gemiddelde inschrijfduur van 72 maanden. De wijze waarop aan de ene kant directe bemiddelingen, tijdelijke verhuringen en verhuringen aan vergunninghouders en aan de andere kant groepsbezoeken worden meegenomen in de berekeningen zorgt op een aantal punten voor verschillen.

ligt op 9%, in de andere regiogemeenten varieert de slaagkans tussen 1,2% (Barendrecht en Krimpen aan den IJssel) en 6,0% (Capelle aan den IJssel).

Theoretisch betekent deze slaagkans dat de gemiddelde woningzoekende ruim twintig jaar op een woning moet wachten. Door uitschrijvingen en acceptaties elders is dit in de praktijk niet het geval. De gemiddelde inschrijfduur die de woningzoekenden bij acceptatie hadden, bedroeg 62 maanden, ofwel vijf jaar. Dat is ruim een jaar langer dan in 2016. Nergens anders in de regio hadden woningzoekenden zoveel inschrijfduur nodig om een woning te vinden.

Dit cijfer is niet makkelijk te beïnvloeden. De inzet van andere bemiddelingsmodellen is de beste manier ook hierop een beetje te sturen. Via direct kans en loting vonden vooral woningzoekenden met een inschrijfduur van minder dan twee jaar een woning.

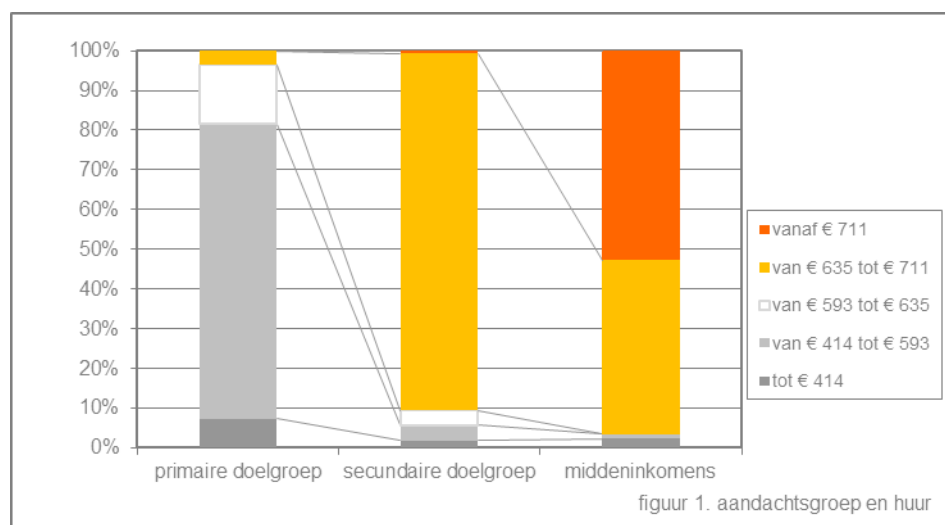
Onderverdeeld laten de slaagkansen een grillig patroon zien. Slaagkans wordt mede daarom steeds minder gebruikt als graadmeter voor de positie van groepen op de woningmarkt. We kijken ook naar inschrijfduur.

Urgenten en jongeren hadden de minste inschrijfduur nodig. Ouderen zetten gemiddeld ruim zes jaar inschrijfduur in om een woning naar wens te krijgen. Ook doorstromers en lokale woningzoekenden stonden gemiddeld al jaren ingeschreven op het moment van acceptatie.

Net als in voorgaande jaren waren ook in 2017 de primaire doelgroep en starters de belangrijkste doelgroepen in de woonruimtebemiddeling. Hun kansen moeten gewaarborgd blijven. Uit de slaagkans blijkt dat niet direct. Uit de aantallen acceptaties en de gemiddelde benodigde inschrijfduur is wél te zien dat deze groepen voldoende mogelijkheden hadden een passende woning te vinden.

match inkomensgroep en huurklasse

De invoering van passend toewijzen (en de inrichting daarvan binnen WoonnetRijnmond) zorgen voor een strakke sturing op de match tussen inkomensgroep en huurklasse. De grafiek hieronder laat zien hoe passend toewijzen uitwerkt. Op een paar uitzonderingen na verhuizen woningzoekenden uit de primaire doelgroep naar woningen met een huur tot de aftoppingsgrenzen en woningzoekenden uit de secundaire doelgroep naar woningen met een huur tot de huurtoeslaggrens. Woningzoekenden met een middeninkomen, die aangewezen zijn op de vrije sector, kwamen in 2017 nog relatief vaak terecht in een woning met een sociale huurprijs (2016: 30%). Voor een deel hangt dit samen met de herhuisvesting uit herontwikkelgebieden.



Wij bleven met onze verhuringen aan de primaire doelgroep ruim boven de vereiste 95%.

De verbeterde betaalbaarheid van het wonen voor de primaire doelgroep is het belangrijkste pluspunt van passend toewijzen te noemen. De regelgeving heeft ook negatieve kanten. Uit een aantal landelijke enquêtes en onderzoeken komt naar voren dat onder andere mensen die een zorgwoning zoeken in de

knel komen (de huur van deze woningen is door de extra voorzieningen, aanpassingen en ruimte meestal relatief hoog). De meerderheid van de corporaties verwacht negatieve effecten op de leefbaarheid en segregatie. In de praktijk blijken deze nog niet duidelijk zichtbaar, in ieder geval niet op het niveau van buurten en wijken. In onze regio zien we de laatste jaren wel een duidelijke toename in het aantal kwetsbare huurders. Die toename heeft andere oorzaken, maar wordt zeker versterkt en geconcentreerd door passend toewijzen.

marktpositie woningen

In 2017 werden bijna 750 woningen opnieuw verhuurd, waarvan ruim 600 regulier (tijdelijke verhuringen niet meegerekend).

Marktdruk: De marktdruk is een weergave van de verhouding tussen vraag en aanbod. De marktdruk is een gecorrigeerd gemiddeld aantal woningzoekenden per woning(categorie). Woningzoekenden die gericht reageren tellen zwaarder mee dan woningzoekenden die op meerdere woningtypen, huurklassen, e.d. reageren. Hoe hoger de score, hoe schaarser het product en hoe beter de verhuurbaarheid (zou moeten zijn).

De marktdruk voor Ridderkerk zegt iets over de krapte op de huurwoningmarkt in die gemeente. In Albrandswaard is een (groter) deel van de huurwoningen in bezit van andere corporaties en zegt de marktdruk dus minder.

			acceptaties	gem. reacties	marktdruk
Ridderkerk					
Centrum	eengezinswon.	€ 414 - € 635	16	283	199
	appartement	< € 414	49	180	121
	appartement	€ 414 - € 635	66	153	9
	appartement	€ 635 - € 711	67	101	5
Oost	eengezinswon.	€ 414 - € 635	11	376	204
	appartement	€ 414 - € 635	31	125	85
	appartement	> € 711	6	13	10
West	eengezinswon.	€ 635 - € 711	7	99	75
	eengezinswon.	> € 711	7	29	18
	appartement	€ 414 - € 635	37	64	32
	appartement	> € 711	11	23	18
Drievliet/Het Zand	eengezinswon.	€ 414 - € 635	15	238	149
	eengezinswon.	€ 635 - € 711	26	115	49
	appartement	€ 414 - € 635	58	79	52
Bolnes	eengezinswon.	€ 635 - € 711	6	77	57
	appartement	< € 414	14	129	93
	appartement	€ 414 - € 635	54	81	58
Slikkerveer	eengezinswon.	€ 414 - € 635	6	283	195
	appartement	€ 414 - € 635	40	130	82
	appartement	€ 635 - € 711	9	21	19
	appartement	> € 711	5	16	15
Rijsoord/Oostendam	eengezinswon.	€ 414 - € 635	5	354	278
Albrandswaard					
Rhoon/Poortugaal	eengezinswon.	€ 414 - € 635	11	70	63
	appartement	€ 414 - € 635	14	74	65
totaal					31

tabel 7. marktdruk

De marktdruk voor ons aanbod was in 2017 30,7. Die score is redelijk vergelijkbaar met de meeste regiogemeenten. Rotterdam scoort het minst met een marktdruk van 11,6, Barendrecht het best met een marktdruk van 81,9. Binnen ons bezit is een onderscheid te maken in een marktdruk van 26,7 voor Ridderkerk en 81,7 voor Albrandswaard.

Net zo interessant als de verhouding tot de regio, zijn de verhoudingen binnen ons woningaanbod. In tabel 7³ is te zien dat de verschillen tussen de segmenten en wijken groot zijn.

Net als voorgaande jaren is te zien dat de marktpositie van eengezinswoningen beter is dan die van appartementen. Voor de betaalbare woningen stonden meer mensen in de rij dan voor de duurdere huurklassen. Dat past ook bij de kleinere aantallen reacties die op duurdere woningen binnenkwamen. De woningzoekenden die reageerden op deze woningen vormen een groep met een vaak heel gerichte woonwens.

Van de grotere wijken in Ridderkerk scoorde Oost met een marktdruk van 107,3 het beste en was West (43,4) de minst populaire wijk. In Oost reageerden verrassend veel woningzoekenden op de betaalbare eengezinswoningen (o.a. Bloemenbuurt). In West drukten de appartementen van de Riedertoren en de aanleunwoningen het gemiddelde. De wijk Bolnes scoorde opnieuw beter dan in de jaren voor 2016.

³ In de tabel zijn alleen woningsegmenten opgenomen met minimaal vijf verhuringen.