

Corporatiedag 31 mei 2018



# Betaalbaarheid en passend toewijzen

*Wat zeggen de cijfers uit de  
woonruimteverdeling?*

Steven Diemel

Freja Aurik

WoningNet Onderzoek & Advies



# Betaalbaarheid en passend toewijzen

## *Wat zeggen de cijfers uit de woonruimteverdeling?*

1. Hoe betaalbaar zijn sociale huurwoningen voor nieuwe huurders?
2. Hoeveel sociale huurwoningen zijn er beschikbaar?
  - primaire doelgroep vs. secundaire doelgroep
  - 'reguliere' vs. 'niet-reguliere' woningzoekenden
3. Effecten van passend toewijzen of druk op de woningmarkt?
  - wachttijd en zoektijd
  - slaagkansen





# Wie of wat is WoningNet?

WoningNet is het *Shared Service Centre* voor corporaties

- 250 corporaties als klant
- 16 regio's
- 1 miljoen sociale huurwoningen
- 1,3 miljoen ingeschreven woningzoekenden
- 120 medewerkers



# Onze kracht - Drie pijlers 2018



## KENNIS

- Ruim 70 jaar woonruimtebemiddeling
- Huidige marktleider woonruimtebemiddeling



## TECHNOLOGIE

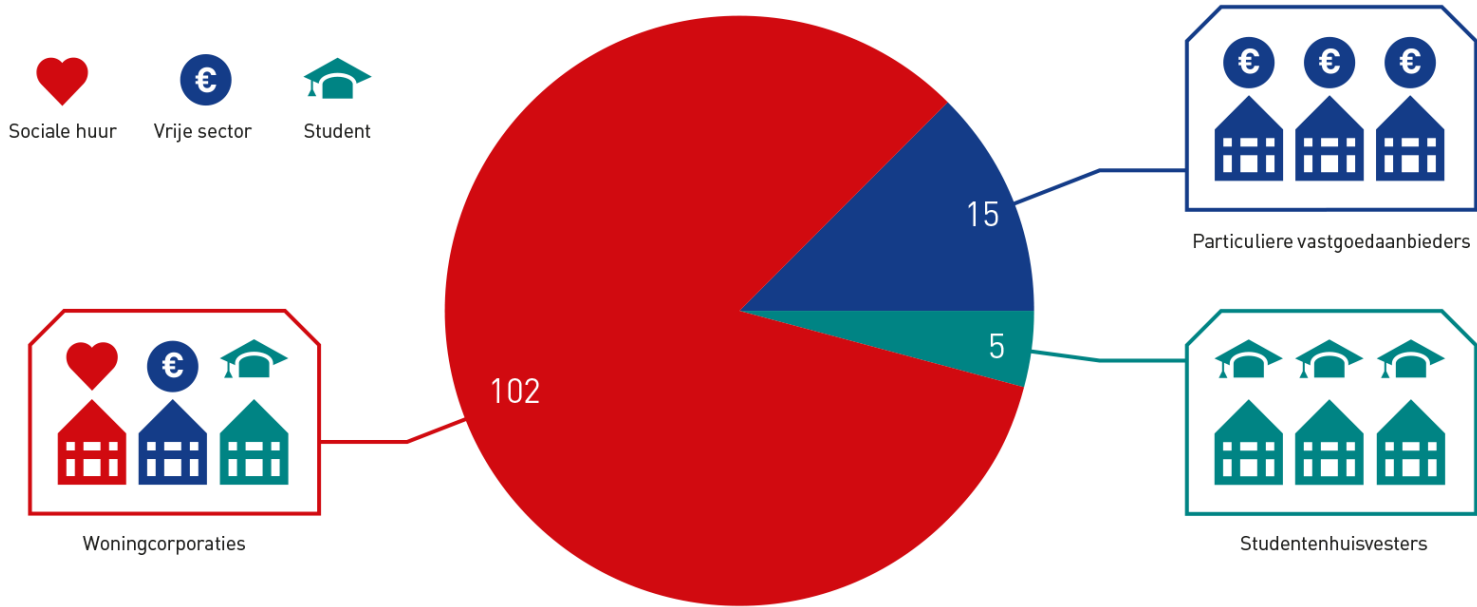
- Toekomstvast state-of-the-art-platform dat volledig cloud-based is



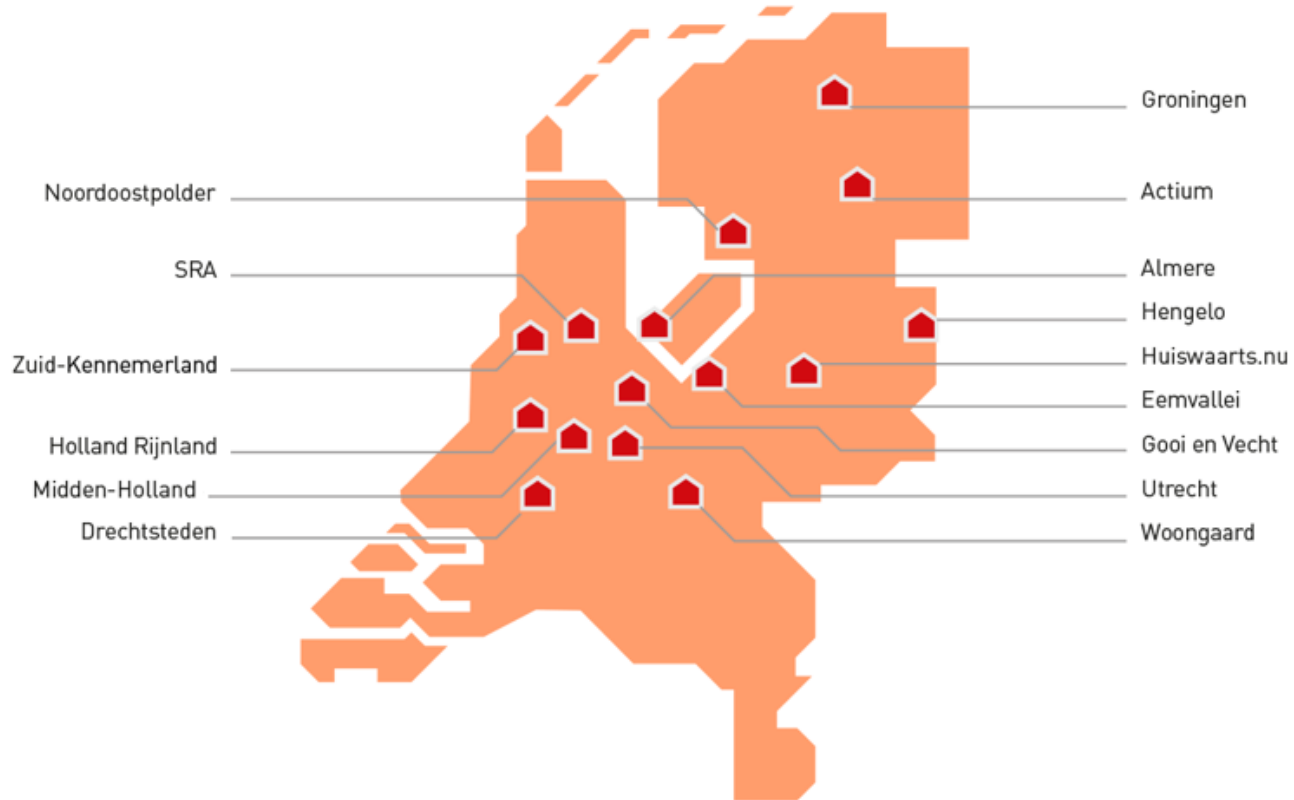
## DATA

- Sinds 2001 data van woonruimteverdeling
- Al 10 jaar lang analyseren we data en zetten we het om in inzichten (Business Intelligence)

# Klanten en WoningNet



# Klanten en WoningNet



# Enkele definities

- **Betaalbaarheid** → netto aanvangshuren (na ev. korting)
- **Beschikbaarheid** → nieuwe verhuurde woningen
- **Primaire doelgroep** → huurtoeslaggerechtigd  
afhankelijk van omvang huishouden en AOW-leeftijd:  
inkomen tot €22.200 / €30.175 (2017)
- **Secundaire doelgroep** → geen huurtoeslag, tot EU-norm €36.165 (2017)
- **'Reguliere' woningzoekenden** → wachttijd, inschrijftijd, punten, loten
- **'Niet-reguliere' woningzoekenden** → urgentie, bemiddeling,  
bijzondere doelgroepen



# Wat is passend toewijzen ook alweer?



*Woningwet 2015:*

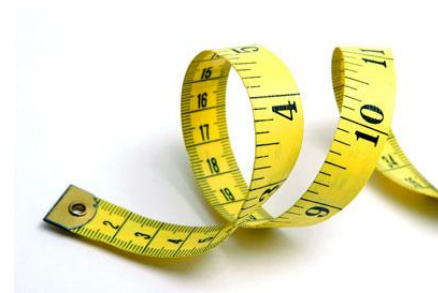
Woningcorporaties zijn per 1 januari 2016 verplicht aan ten minste 95% van de huishoudens met potentieel recht op huurtoeslag woningen te verhuren met een netto huurprijs tot en met de aftoppingsgrens.

Deze verplichting geldt voor nieuw te verhuren woningen per jaar.

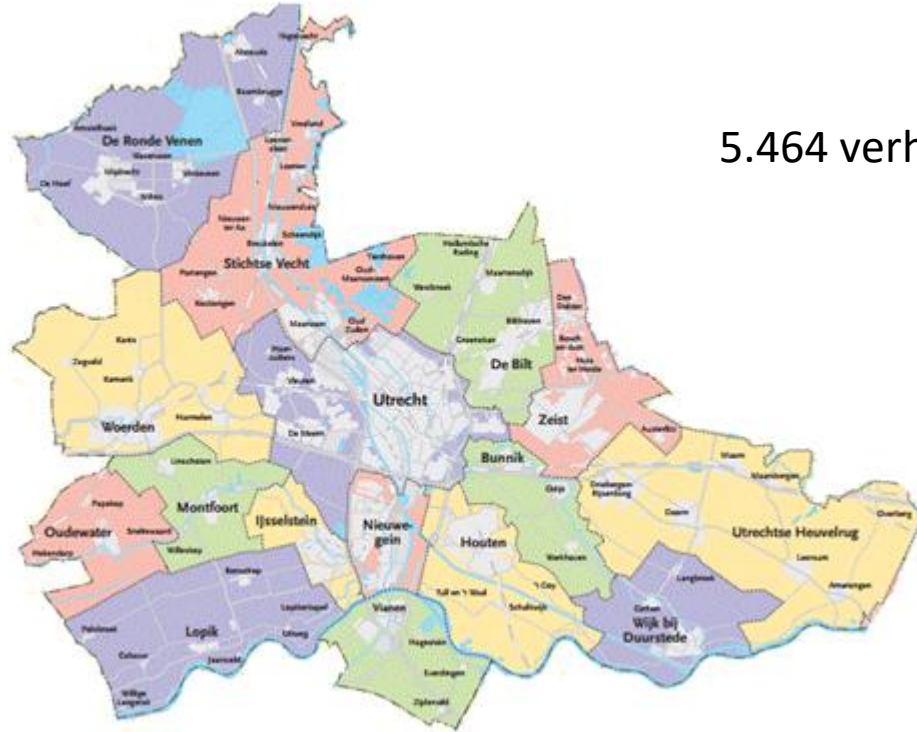


# Hoe hebben we dit onderzocht?

- Data woonruimtebemiddeling > nieuwe verhuringen
- Aanbodmodel + loting + bemiddeling
- Trenddata
  - twee jaar vóór passend toewijzen: 2014 en 2015
  - twee jaar sinds passend toewijzen: 2016 en 2017
- Totaalbeeld van 14 woningmarktgebieden (39.575 verhuringen in 2017)
- 2 woningmarktgebieden uitgelicht: Regio Utrecht en Woongard



# Regio Utrecht



5.464 verhuringen in 2017



# Regio Woongaard



3.093 verhuringen in 2017

# Betaalbaarheid

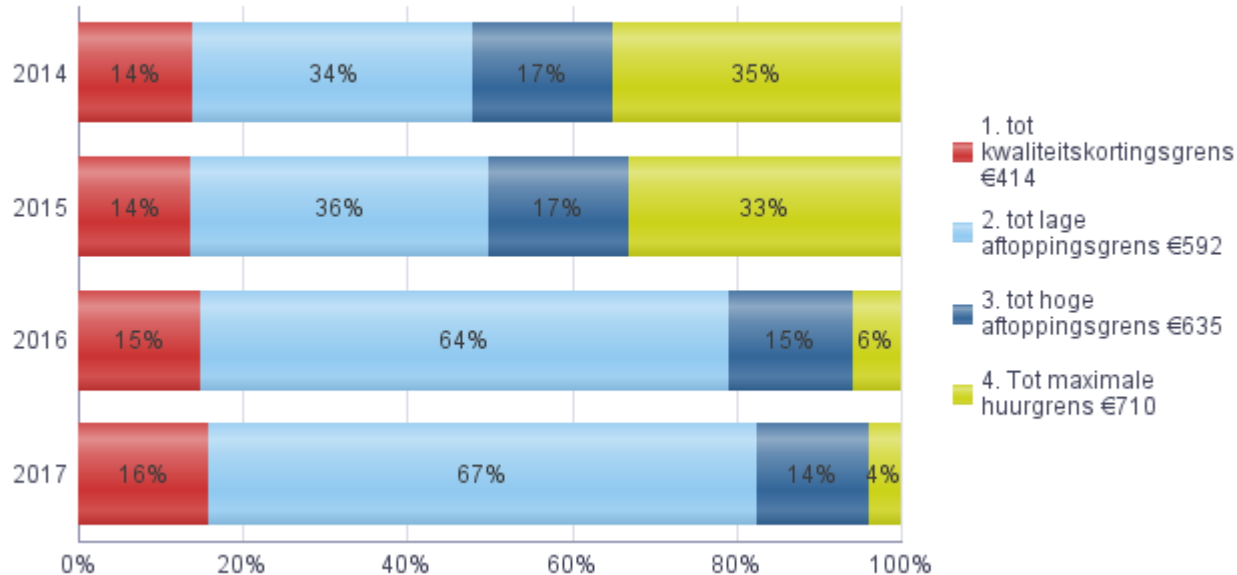
## Stelling 1



“De betaalbaarheid voor de *primaire doelgroep*  
(huurtoeslaggerechtigden) is verbeterd”

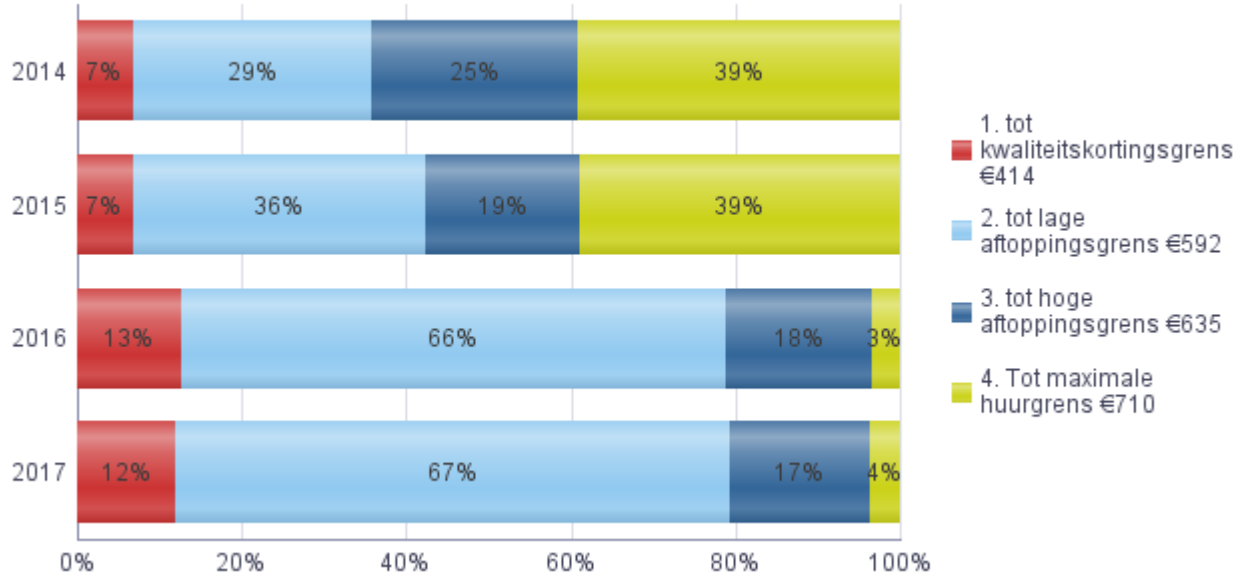


## Aanvangshuren *primaire* doelgroep 14 regio's (%)



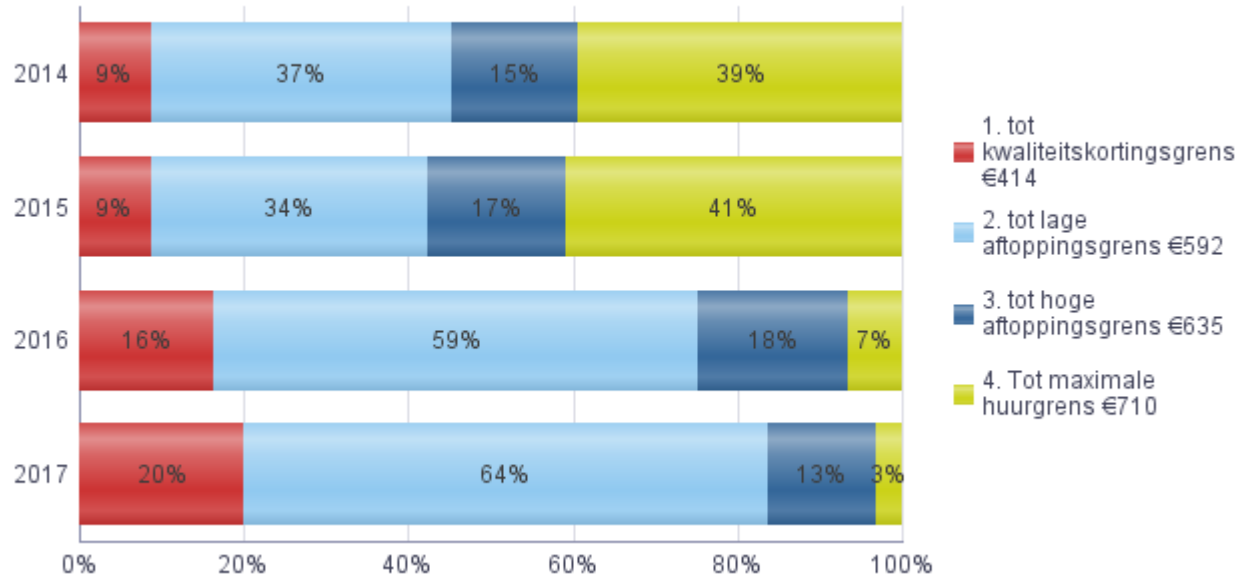
- Ja, lagere netto aanvangshuren voor primaire doelgroep sinds passend toewijzen: minder dure scheefheid
- Zet ook in 2017 door

# Aanvangshuren *primaire* doelgroep regio Utrecht (%)



- Dezelfde verschuivingen in Randstedelijk woningmarktgebied Regio Utrecht

# Aanvangshuren *primaire* doelgroep Woongaard (%)



- Hetzelfde beeld in minder verstedelijkt gebied
- In 2017 nog sterker



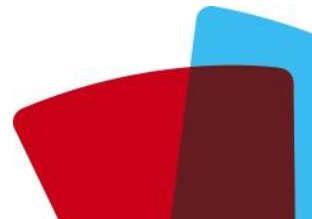


WoningNet

# Stelling 2

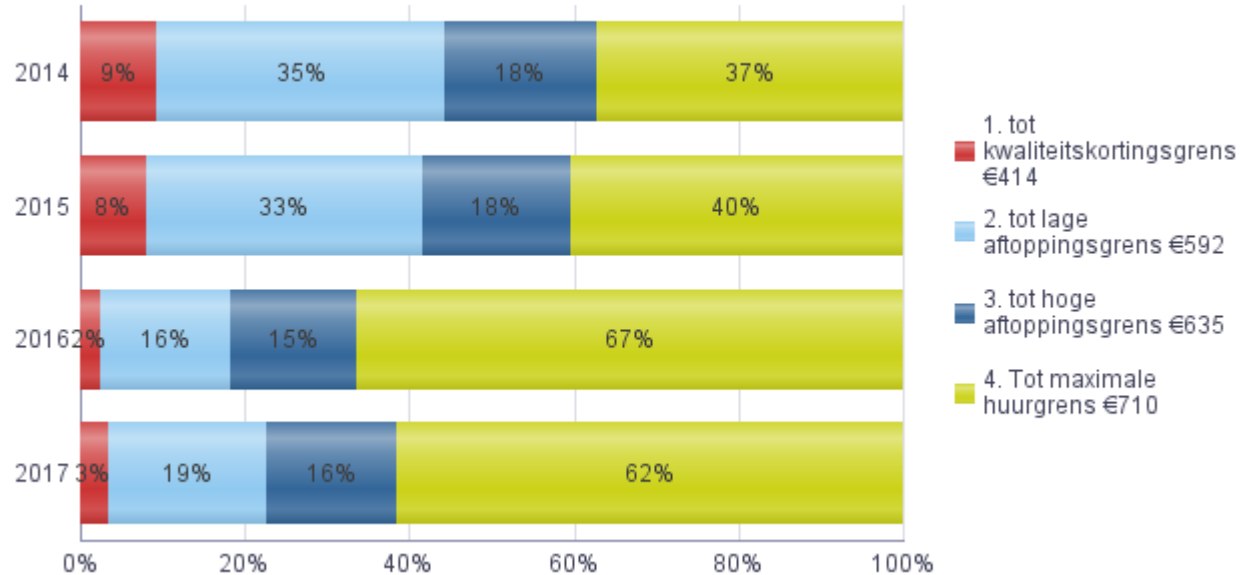


“De betaalbaarheid voor de *secundaire doelgroep*  
(niet-huurtoeslaggerechtigden) is verbeterd”





# Aanvangshuren *secundaire* doelgroep 14 regio's (%)



- Secundaire doelgroep: juist hogere aanvangshuren sinds passend toewijzen
- In 2017 weer iets meer lagere huren



# Beschikbaarheid

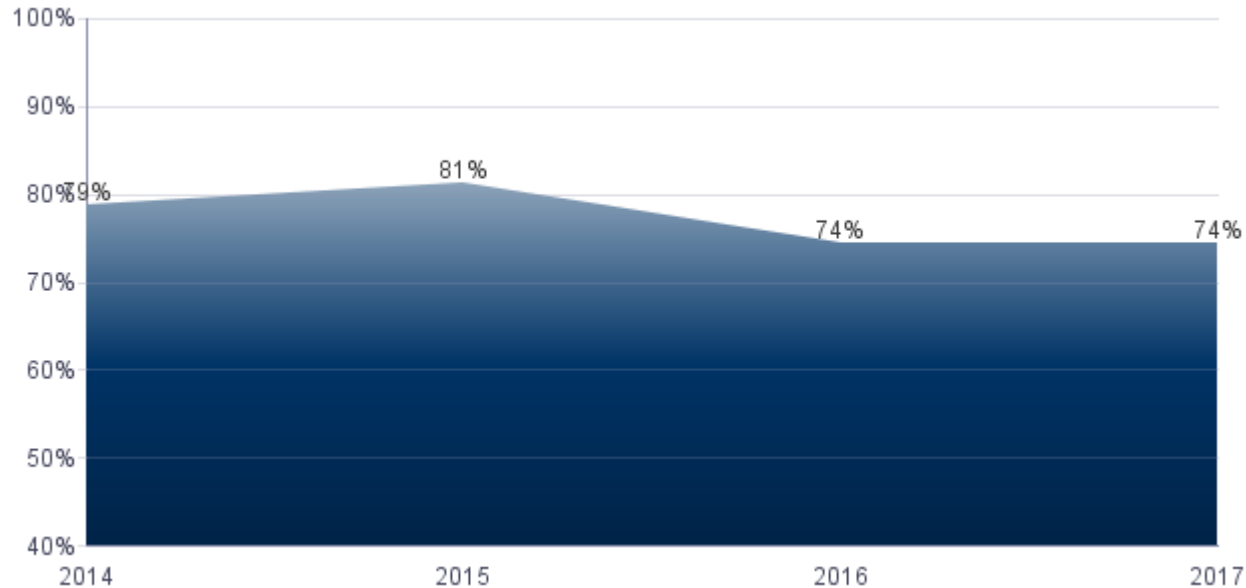
## Stelling 3



“Er zijn minder beschikbare woningen voor de *primaire doelgroep* sinds passend toewijzen”

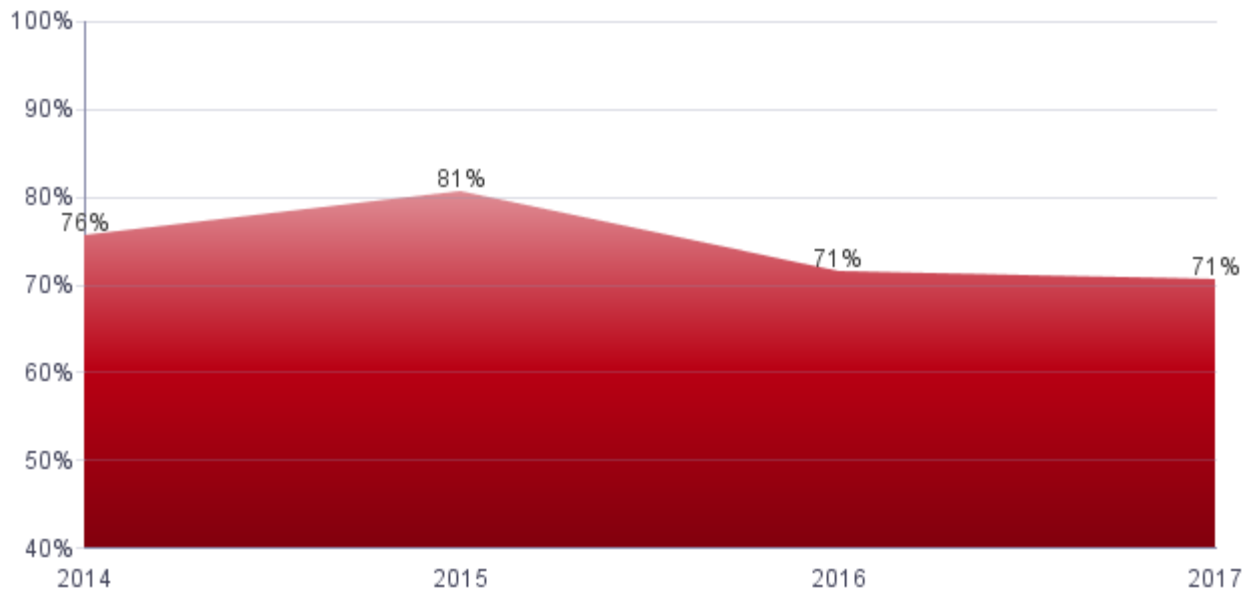


## Verhuringen *primaire* doelgroep in 14 regio's (%)



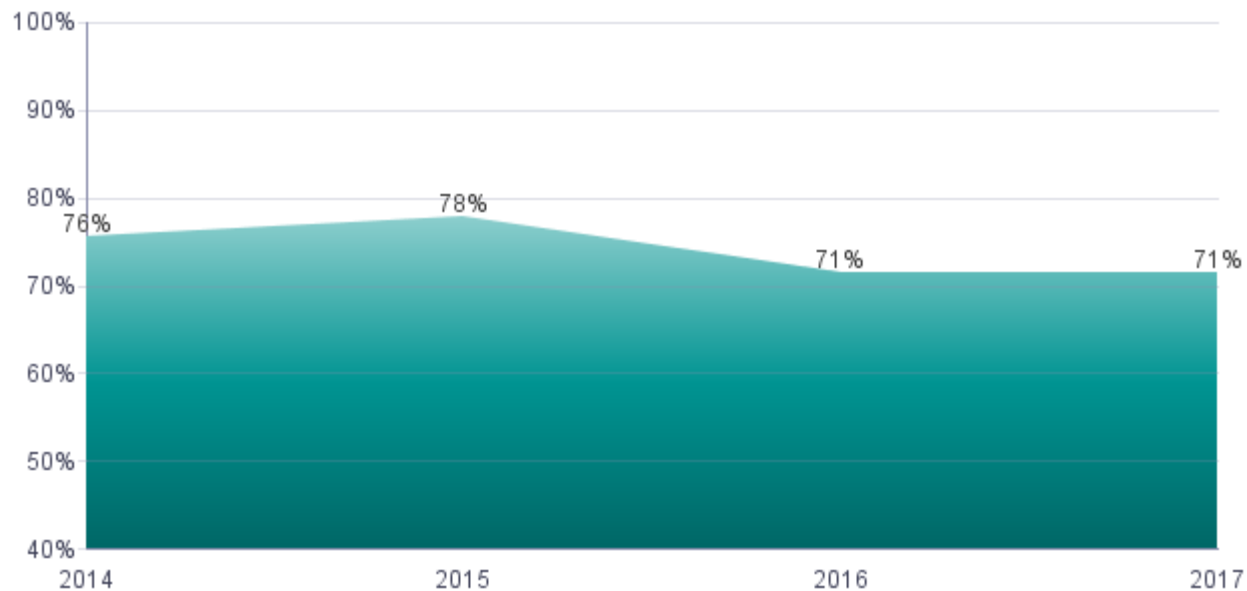
- Ja, verhuringen *primaire* doelgroep afgenomen sinds passend toewijzen
- Geen verandering in 2017

# Verhuringen *primaire* doelgroep in regio Utrecht (%)



- Verschil van 10%

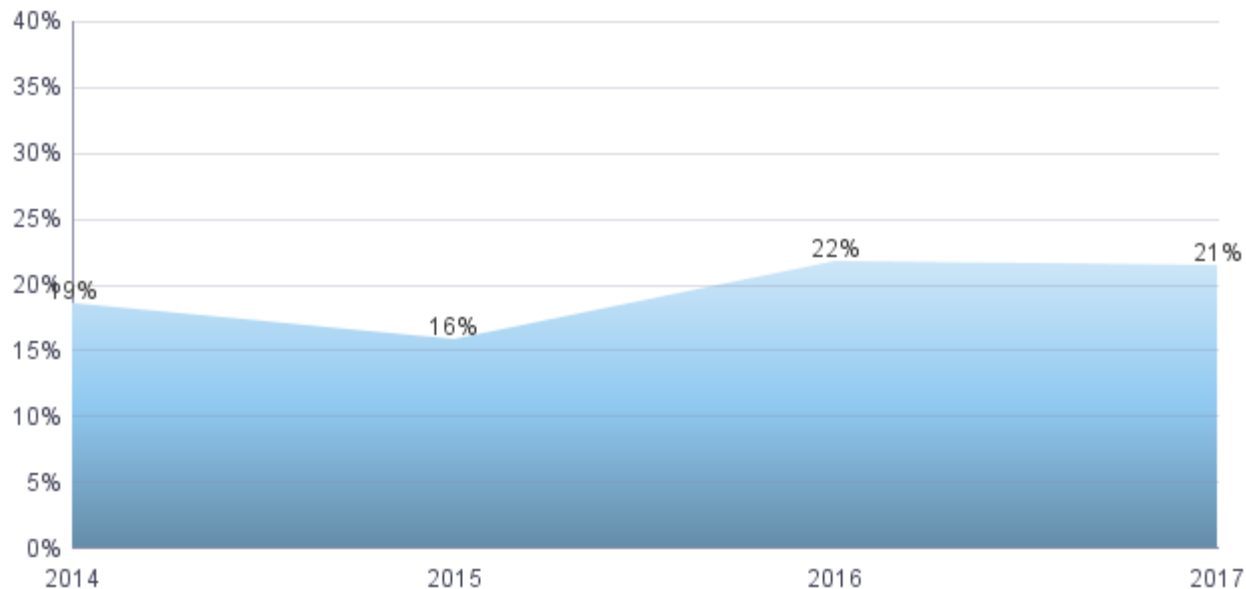
# Verhuringen *primaire* doelgroep in Woongaard (%)







## Verhuringen *secundaire* doelgroep 14 regio's (%)



- Ja, verhuringen aan *secundaire* doelgroep toegenomen



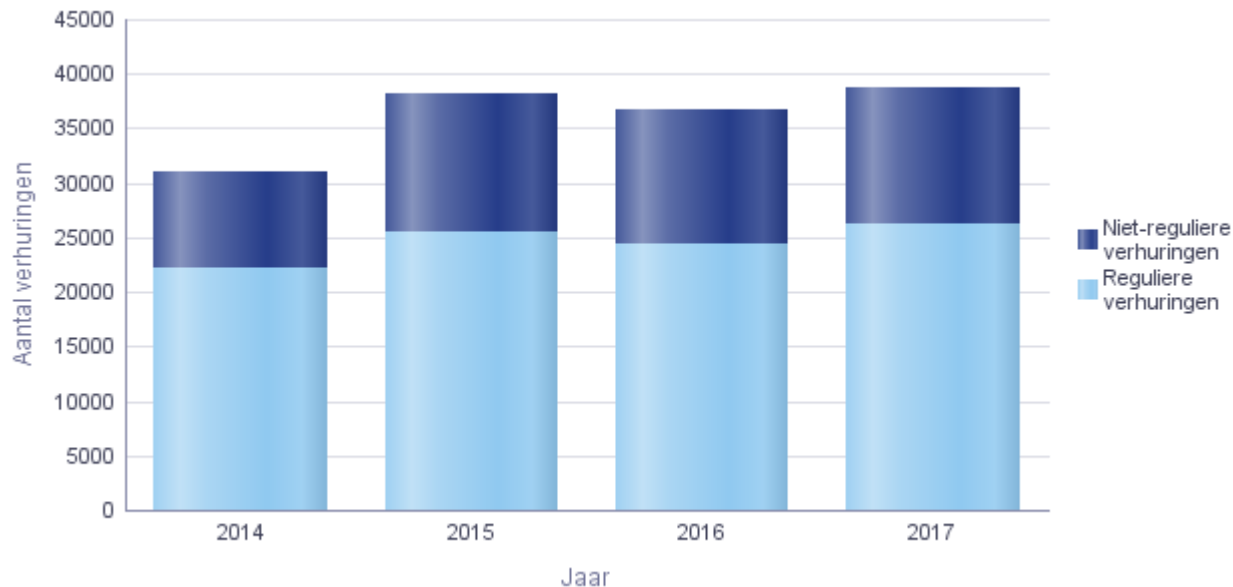
# Betaalbaarheid nieuwe woning van 'reguliere' en 'niet-reguliere' woningzoekenden

**'Regulier'** = wachttijd, inschrijftijd, punten, loten

**'Niet-regulier'** = urgentie, bemiddeling

- Medisch, zorg
- Stadsvernieuwing
- Statushouders
- Maatschappelijke opvang

# Aantal 'reguliere' en 'niet-reguliere' verhuringen in 14 regio's (%)



- Ruim twee derde 'regulier' (wachtijd, ingeloot)
- Bijna derde 'niet-regulier' (voorrang urgentie, bemiddeld)



WoningNet

# Stelling 4



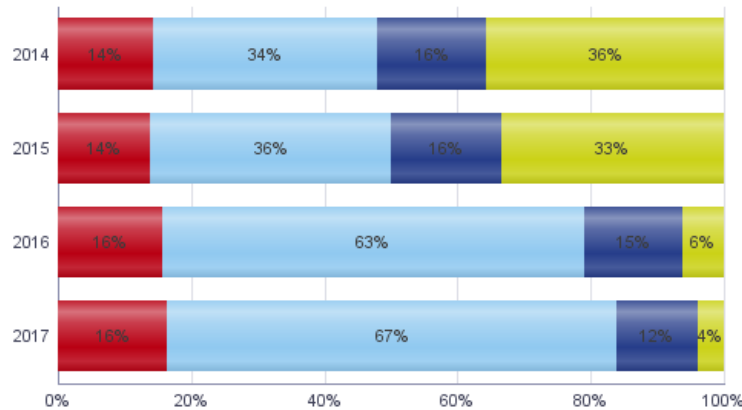
“Vooral bij de *‘niet-reguliere’* woningzoekenden  
is de betaalbaarheid sinds passend toewijzen  
verbeterd”



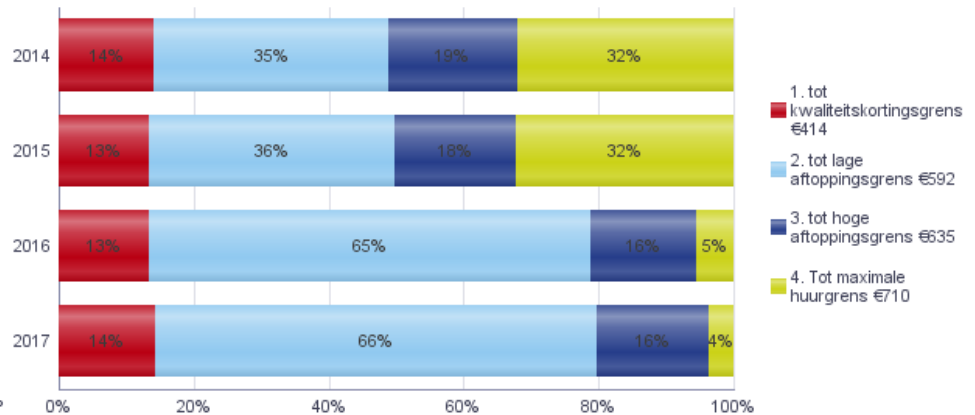


# Aanvangshuren aan 'reguliere' en 'niet-reguliere' woningzoekenden *primaire* doelgroep (%)

'Regulier':



'Niet-regulier':



- Nee, geen verschil: zowel voor 'niet-regulier' als 'regulier' lagere aanvangshuren

# Wachttijd en zoektijd

## Stelling 5

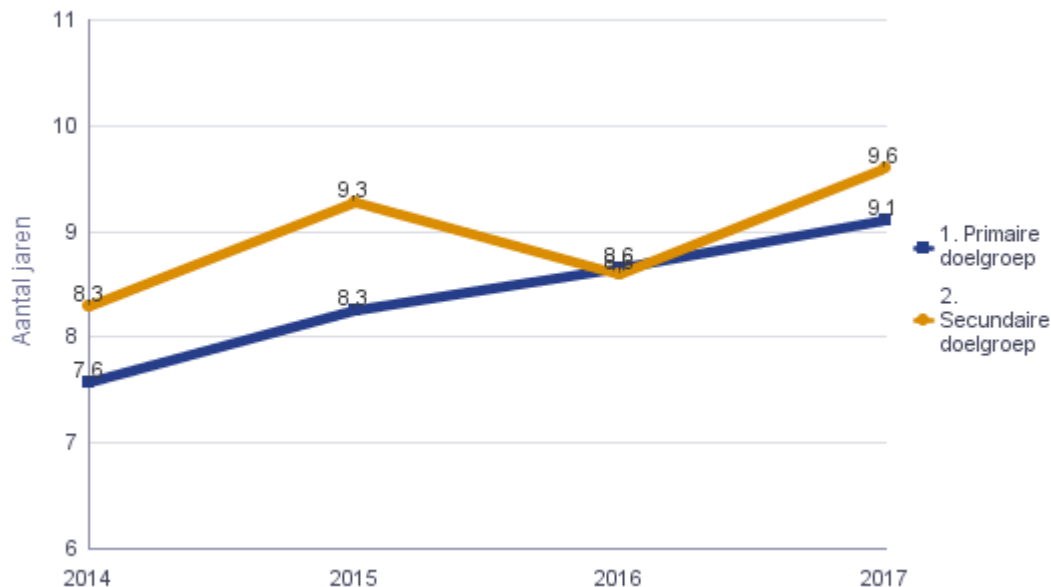


“Passend toewijzen kan wachttijden  
niet verkorten”



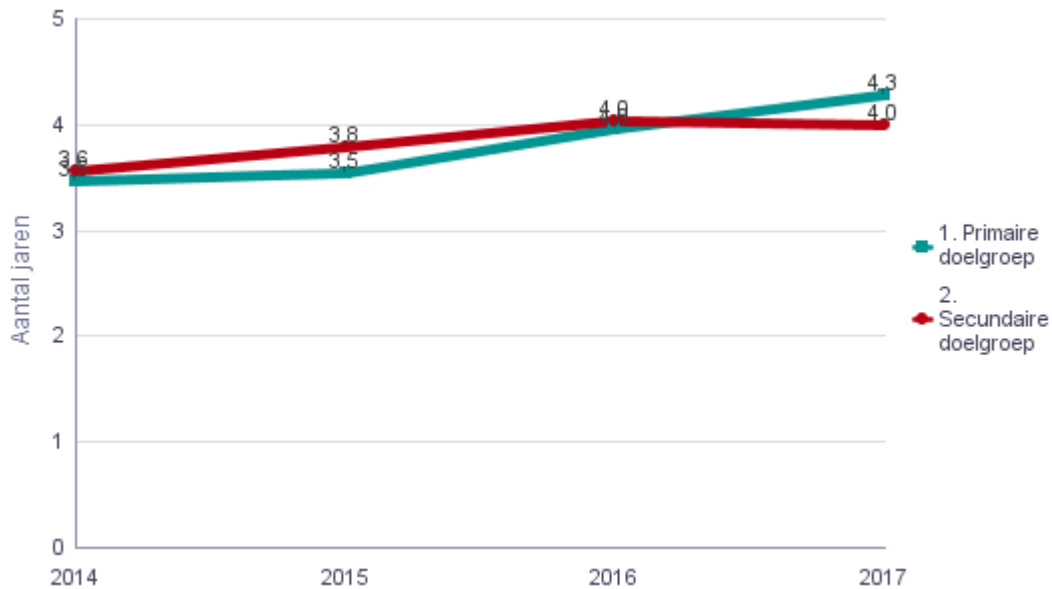


# Gemiddelde wachttijd (in jaren) in regio Utrecht



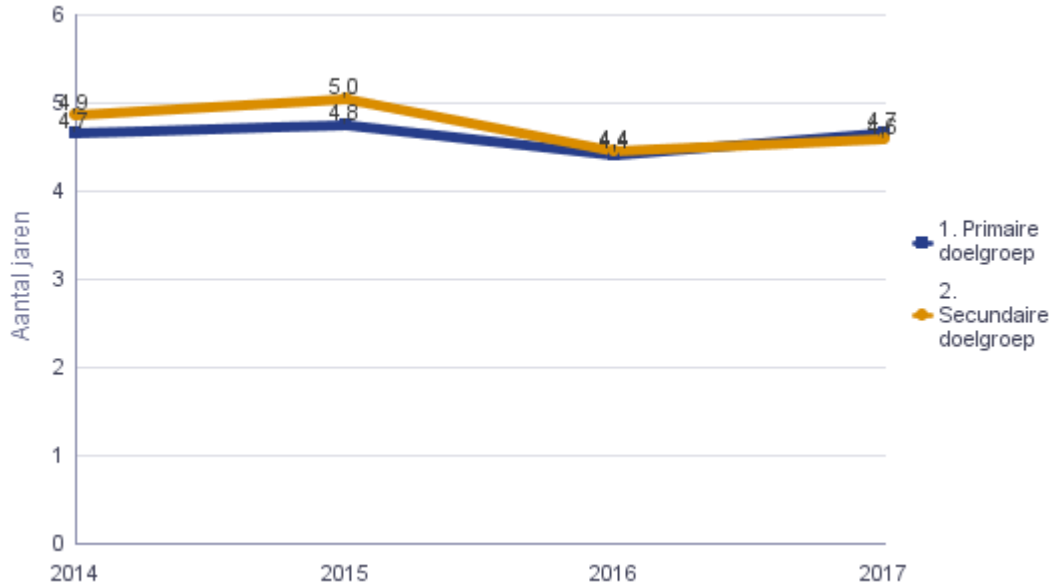
- Gemiddelde wachttijden nemen gestaag toe bij gespannen woningmarkt

# Gemiddelde zoektijd (in jaren) in regio Utrecht



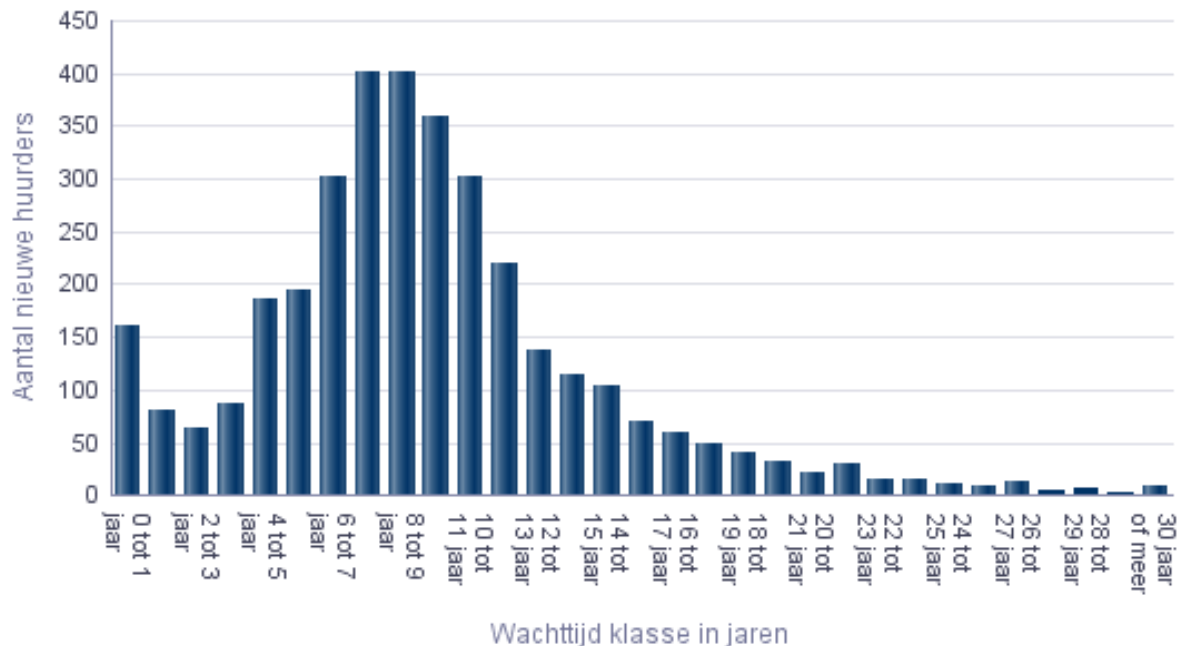
- Gemiddelde zoektijd korter

# Gemiddelde wachttijd (in jaren) in Woongaard



- Fors lagere wachttijd in minder gespannen woningmarkt
- Weinig verschil tussen primaire en secundaire doelgroep

# Spreading wachttijd in regio Utrecht in 2017



- Voor 50% minder dan 8,5 jaar, voor 25% minder dan 6 jaar
- Met lage wachttijd niet kansloos; afhankelijk van wens en huishouden

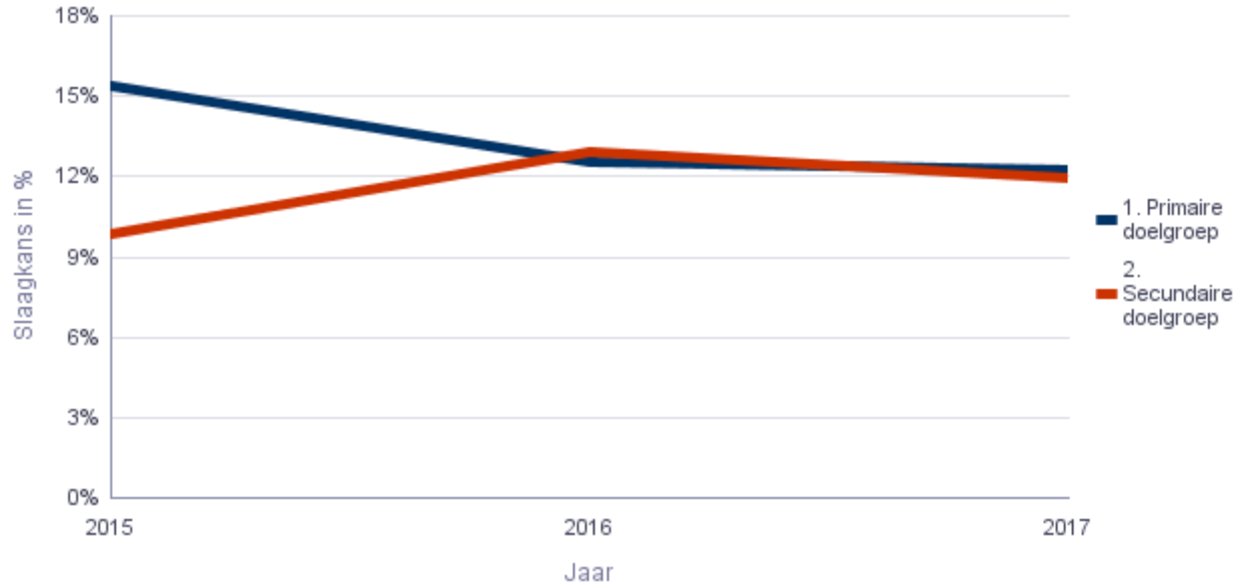


WoningNet

# Slaagkans



# Slaagkans (verhuringen/actief woningzoekenden) naar inkomensklasse in 14 regio's



- Nivellering sinds passend toewijzen tussen primaire en secundaire doelgroep

# Samenvatting en conclusies



WoningNet



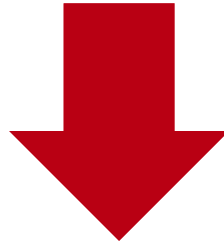


Betaalbaar-  
heid



Primaire  
doelgroep

Weinig  
regionale  
verschillen



Secundaire  
doelgroep

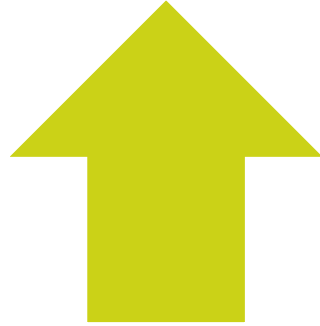
Géén verschil tussen  
'reguliere' en 'niet-reguliere'  
woningzoekenden

*conclusie*

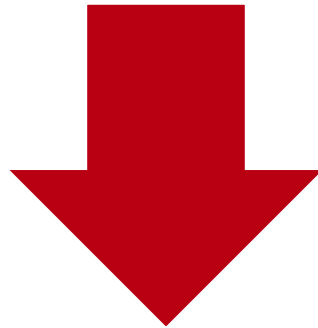




Beschik-  
baarheid



Secundaire  
doelgroep

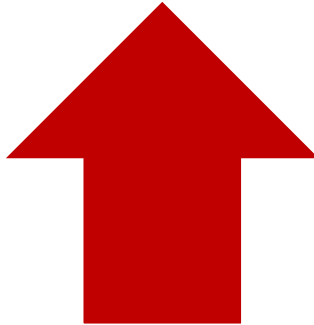


Primaire  
doelgroep

Weinig  
regionale  
verschillen



Druk op  
woning-  
markt



Wachttijd gespannen  
woningmarkt

Slaagkans nivelleert

*conclusie*