



Rian Rommens

Len Amendt

Susanne Joosten

# Brabantse woonruimtebemiddelaars slaan handen ineen

Drie van de vijftig woonruimtebemiddelingssystemen in Nederland slaan de handen ineen om gezamenlijk één nieuw systeem te ontwikkelen.

CorporatieGids Magazine vroeg de coördinatoren van de Brabantse woonruimtebemiddelaars Woning in Zicht, Wooniezie en Klik voor Wonen naar het hoe en waarom van deze samenwerking.

**W**oonruimtebemiddeling is het terrein waarop woningcorporaties in Nederland al jarenlang over gemeentegrenzen heen samenwerken. Met prachtige namen als Huiswaarts, Entree en Woongaard zoeken corporaties elkaar op om woningzoekenden gezamenlijk van woningaanbod te voorzien.

Zo ook in Brabant, waar de woonruimtebemiddelaars Woning in Zicht (Tilburg), Wooniezie (Helmond/Eindhoven) en Klik voor Wonen (West Brabant) gezamenlijk het aanbod van 23 Brabantse woningcorporaties vertegenwoordigen. De woonruimtebemiddelaars hebben elkaar gevonden in de gezamenlijke ontwikkeling van een nieuw systeem voor woonruimtebemiddeling. Ondanks dat de woningmarktregio's nog niet definitief zijn vastgesteld, lijken de woonruimtebemiddelaars met hun samenwerking dit aaneengesloten gebied te kunnen bedienen.

## Lokale karakter behouden

Trekkers van het samenwerkingsverband zijn de coördinatoren Len Amendt (Woning in Zicht), Susanne Joosten (Wooniezie) en Rian Rommens (Klik voor Wonen).

Ze vertellen enthousiast over de samenwerking. Op de huidige website van Woning in Zicht staat te lezen dat de woningcorporaties dezelfde gestandaardiseerde software gaan gebruiken en dat daardoor naar rato de ontwikkelings- en beheerkosten omlaag gaan. Susanne: "Er komt één standaard 'moeder-applicatie', waarbinnen alle regio's hun eigen woningen publiceren en verhuren in hun eigen regio. Het lokale karakter blijft wel gewoon bestaan, iedere website behoudt gewoon haar eigen naam, url en huisstijl. De woningzoekende merkt dus niks van de samenwerking, alleen maar de verbeteringen van de website".

## Look and feel

Een woningzoekende zoekt naar een passende woning. Van welke woningcorporatie deze woning is, is niet zo van belang. Op de vraag waarom niet direct één systeem met één 'look and feel' wordt ontwikkeld, zegt Rian: "Dat komt met name door de regionale regelgeving. We hanteren zoveel mogelijk eenzelfde lijn, maar er is nu een aantal verschillen dat niet gelijk getrokken kan worden. Denk aan verschillen in inschrijfgelden en voorrangregels."

>>

## Passende woning

Volgens Len biedt het behoud van het lokale karakter van de drie woonruimtebemiddelaars ook voordelen. "Er wordt door een woningzoekende meestal in zijn eigen regio gezocht. Wie de aanbieder is maakt misschien niet zoveel uit, maar waar het huis staat is voor veel woningzoekenden wel erg belangrijk. Als voorbeeld, van de ingeschreven woningzoekenden bij Woning in Zicht komt ruim 90% uit de regio Tilburg."

## Makkelijker keuzes maken

De coördinatoren verwachten niet dat de huidige wachttijd voor een woning door de nieuwe website wordt verkort. "Er komen door een nieuw systeem niet meer woningen bij. Wel helpt het de klant om makkelijker keuzes te maken. Door het gehele proces van advertentie tot verhuur via de website te regelen, is het voor de belangstellenden sneller duidelijkheid of ze voor een woning in aanmerking komen."

## Weinig verschillend

VVA-informatisering ondersteunt het samenwerkingsverband van 23 woningcorporaties op de achtergrond en heeft de keuze voor de gestandaardiseerde software van Zig Websoftware begeleid. Het keuzeproces en de samenwerking is een niet-alledaagse opgave die volgens Len boven verwachting goed is verlopen. "Op inhoud hebben we alles zelf gedaan. Gezamenlijk eenzelfde keuze maken was en is de uitdaging. Maar dat ging eigenlijk heel soepel. We constateren dat we helemaal niet zo verschillend zijn als dat we van tevoren dachten. Verschillen die er waren op gemeentelijk niveau hebben we behouden in het systeem. De drie partijen kunnen dit elk als parameters eenvoudig inregelen."

## Woningzoekenden

In het keuzeproces zijn woningzoekenden ook intensief betrokken. "We hebben tweemaal klanten betrokken bij een kwalitatief gebruikersonderzoek", zegt Len. "Ook is een digitaal klantenpanel uitgebreid betrokken geweest bij de keuzes die we maakten. Dat heeft ertoe geleid dat we de navigatieknoppen hebben verduidelijkt, teksten hebben toegevoegd en de kennisbank hebben verrijkt met vragen en antwoorden."

## Softwarekosten per gebruiker

Een eerder genoemd voordeel van het gebruikmaken van dezelfde software is een verlaging van de ontwikkelingskosten. De nieuwe softwareoplossing wordt 'als een service' aangeboden. Op de vraag of het gebruiken van software per gebruiker ook bijdraagt aan de doelstelling om kosten te besparen, zegt Rian: "Dat is zeker zo want je betaalt alleen voor het daadwerkelijke gebruik. Daarnaast, door gezamenlijk een systeem te bouwen en door te ontwikkelen, in plaats van drie op elkaar lijkende systemen, zijn we over de hele lijn voordeliger uit."

## Ervaring en kennis delen

Maar volgens Len is de intensieve samenwerking in de

woonmarktregio misschien wel de grootste winst.

"Samenwerking en leren van elkaar, ervaringen en kennis delen, beheer en communicatie in gezamenlijkheid oppakken," somt ze op. "Bovendien is door onze samenwerking de belasting vanuit de regio zelf veel minder. Als bijvoorbeeld Klik voor Wonen een nieuw systeem zou implementeren, moet er ook capaciteit vanuit de regio van Klik georganiseerd worden. Nu kan de capaciteit vanuit de verschillende expertises met drie regio's gedeeld worden."



## Vervolg

Len en haar collega-coördinatoren zijn duidelijk enthousiast over de samenwerking. Op de vraag of de samenwerking ook op andere terreinen een vervolg krijgt, zegt ze: "De samenwerking is vanuit een informele setting tussen de drie coördinatoren ontstaan. Een verdere samenwerking is op dit moment nog geen onderwerp van gesprek. Dat kan snel veranderen, want we hebben natuurlijk meer overeenkomende werkzaamheden. Zo hebben we alle drie een nieuwsbriefprogramma en een enquêtetool. Op strategisch, tactisch en operationeel gebied gaan we een verdere samenwerking nader onder de loep nemen."

Op [www.woninginzicht.nl](http://www.woninginzicht.nl) vinden woningzoekenden sinds 7 september het woningaanbod van de corporaties TBV Wonen, Tiwos, WonenBregburg Tilburg en 't Heem. Op [www.woonzie.nl](http://www.woonzie.nl) staat het woningaanbod van de corporaties Woonpartners, Volksbelang, woCom, Compaen, Savant, Wooninc., Helpt Elkander, Trudo en 'thuis. En [www.klikvoorwonen.nl](http://www.klikvoorwonen.nl) huisvest woningzoekenden bij de corporaties AlleeWonen, Bernardus Wonen, Brabantse Waard, Laurentius, Woonstichting Etten-Leur, Stichting WSG, WonenBregburg Breda, Thuisvester, Volksbelang Made, Goed Wonen (Lage Zwaluwe), Mooiland en WS Dinteloord. ■