



Jaarverslag

2025

Klik voor Wonen regionaal

Definitieve versie

Definitieve versie

Auteurs: Wendy Bruijns en Franceline Visser m.m.v. werkgroep

Jaarverslag Klik voor Wonen

Betreft: Jaarrapportage Klik voor Wonen regionaal 2025

Datum: 2 april 2026

Inhoudsopgave

Woord vooraf	4
Managementsamenvatting.....	5
1 Woningzoekenden	9
1.1 Alle woningzoekenden.....	9
1.2 Actief woningzoekenden.....	10
1.3 Actief woningzoekenden verder uitgelicht	14
1.4 Wachtrij in beeld	18
2. Verhuringen.....	19
2.1 Alle verhuurde woningen	19
2.2 Passend toewijzen van de woningen	20
2.3 Verhuringen verder uitgelicht.....	21
2.4 Bemiddeling	28
3. Zoeken en vinden.....	29
3.1 Inschrijf- en zoektijd	29
3.2 Reacties per woning	37
3.3 Weigeringen	37
3.4 Gebruik van www.klikvoorwonen.nl	40
4. Verhuringen met voorrang.....	42
4.1 Uitzonderingsposities in beeld	42
4.2 Verplichte voorrangsgroepen	44
4.3 Overige voorrangsgroepen.....	47
4.4 Verhuringen met voorrang t.o.v. reguliere verhuringen	50
4.5 Aanbod voorrangsgroepen.....	51
5. Verantwoording activiteiten	52
5.1 Stem van de woningzoekende	52
5.2 Informatie senioren	53
5.3 Kwaliteit advertenties.....	54

5.4	Woonzorg Nederland	54
5.5	Toegankelijke website	54
5.6	Inkomen delen via Mijn Overheid	55
5.7	Tweestapsverificatie	55
5.8	Nieuwsbrief woningzoekenden	55
6	Begrippenlijst	56
6.1	Inschrijvingen.....	56
6.2	Inkomensgroepen in 2025	56
6.3	Huurprijsklassen in 2025.....	56
6.4	Huurprijsgrenzen 2021 - 2025	57
6.5	Herkomst nieuwe huurders	57
6.6	Woonruimtebemiddelingsmodellen	57
6.7	Voorrangsgroepen en voorrangssituaties	58
7	Colofon	60

Woord vooraf

In dit jaarverslag lees je de resultaten en ontwikkelingen binnen Klik voor Wonen over 2025. Dit verslag staat in het teken van onze koers voor 2025 en verder, waarin we werken aan een transparant, toegankelijk en toekomstbestendig woonruimteverdeelsysteem voor alle woningzoekenden in de regio.

Na de managementsamenvatting richten we ons in hoofdstuk 1 op onze ingeschreven woningzoekenden: mensen met een verhuiscens die zich oriënteerden of actief op zoek gingen naar een nieuwe woning. Deze inzichten vormen een belangrijk vertrekpunt binnen onze koers, waarin we woningzoekenden centraal stellen en hun zoektocht stap voor stap willen verbeteren. In de daaropvolgende hoofdstukken gaan we in op de belangrijkste resultaten die we in 2025 behaalden. In hoofdstuk 2 presenteren we alle verhuringen van het afgelopen jaar: de geaccepteerde woningen en de belangrijkste kenmerken van de nieuwe bewoners.

Hoofdstuk 3 richt zich op het proces van zoeken en vinden: het traject vóór de daadwerkelijke toewijzing, waarbij we ook in 2025 verdere verbeteringen hebben doorgevoerd om het systeem gebruiksvriendelijker en transparanter te maken.

In hoofdstuk 4 geven we inzicht in de verhuringen met voorrang, zoals toewijzingen op basis van specifieke voorrangregelingen en directe bemiddeling. Deze vormen een belangrijk onderdeel van onze opdracht om rechtvaardig en zorgvuldig te verdelen binnen de regionale spelregels.

Tot slot belichten we in hoofdstuk 5 de strategische en organisatorische ontwikkelingen binnen Klik voor Wonen. Deze ontwikkelingen ondersteunen de uitvoering van ons Koersplan 2025-2029 en dragen bij aan een professionele, goed samenwerkende regionale organisatie.

De data uit deze regionale jaarrapportage – en de aanvullende verdiepingen per verhuurder en per gemeente – bieden Klik voor Wonen en de aangesloten verhuurders niet alleen een instrument voor verantwoording, maar vooral waardevolle sturingsinformatie. Daarbij merken we op, dat genoemde aantallen in deze rapportage kunnen verschillen van aantallen in voorgaande jaarrapportages. Dit is het gevolg van verschillende peildata en soms van veranderingen in meetmethode.

In lijn met ons Koersplan 2025–2029 zetten we de inzichten uit deze jaarrapportage in om continu te verbeteren, keuzes te onderbouwen en onze dienstverlening zo goed mogelijk te laten aansluiten op de behoeften van woningzoekenden. Met een duidelijke focus op klantwaarde, transparantie en samenwerking werken we stap voor stap aan het waarmaken van onze ambitie: woningzoekenden steeds beter ondersteunen in hun zoektocht naar een passende woning. Voor al onze klantgroepen – woningzoekenden, deelnemers, gebruikers en ketenpartners – blijven we bouwen aan de juiste Klik.

Namens het bestuur van stichting Klik voor Wonen,

Chris Faro (voorzitter) en Mathilde Koniuszek (vicevoorzitter)

Managementsamenvatting

Jaarverslag Klik voor Wonen regionaal 2025

Stichting Klik voor Wonen is dé woonruimtebemiddelaar in West-Brabant voor vooral sociale huurwoningen. In deze managementsamenvatting zetten we de belangrijkste kerncijfers van Klik voor Wonen over 2025 op een rij.

Druk op de woningmarkt

De druk op de woningmarkt neemt al jaren toe. Zittende huurders maken weinig verhuisbewegingen, terwijl het aantal woningzoekenden ieder jaar groeit. Op 31 december 2025 stonden 126.880 huishoudens ingeschreven bij Klik voor Wonen, 5199 meer dan op 1 januari 2025. Zo'n 70% van alle klanten staat ingeschreven met een (mogelijke) toekomstige woonwens. Zij reageerden in het afgelopen jaar niet op woningadvertenties. Ca. 30% deed dat wel. Dit zijn de actief woningzoekenden, in 2025 waren het er 37.802. Uit ons continu klantonderzoek weten we dat ongeveer een kwart van deze groep met spoed een woning zoekt.

Actief woningzoekenden

Van alle actief woningzoekenden behoorde bijna 88% tot de primaire of secundaire doelgroep, was 62% een eenpersoonshuishouden en ruim 55% niet ouder dan 34 jaar.

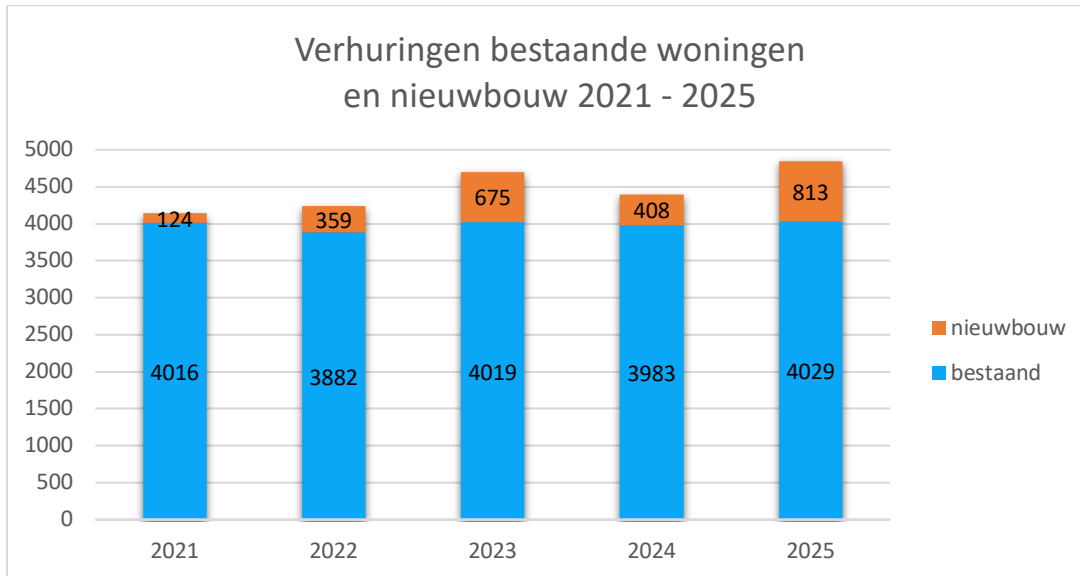
Niet elke actief woningzoekende is even actief op www.klikvoorwonen.nl. In 2025 reageerde de grootste groep (38%) tussen 1 en 11 keer op een woningadvertentie. Aan de andere kant reageerde 12% minimaal 52 keer (gemiddeld wekelijks of zelfs dagelijks). Dit zijn vooral jonge huishoudens die nog maar kort staan ingeschreven, haast hebben en minder kritisch zijn.

Vaker de juiste match

Als sociale verhuurders staan we voor de uitdaging om zoveel mogelijk woningzoekenden met een actieve verhuiscens te helpen aan een passende woning. In 2025 leverde nieuwbouw hieraan een belangrijke bijdrage: er werden 813 nieuwbouwwoningen opgeleverd, waaronder een aantal grote projecten in Breda, Etten-Leur, Oosterhout en Roosendaal. Een deel van de nieuwbouw werd gerealiseerd op tijdelijke locaties. Dit is een manier om relatief snel meer woningen beschikbaar te krijgen, met name voor (her)starters. Om op een krappe woningmarkt zoveel mogelijk woningzoekenden te helpen aan passende woonruimte, faciliteert Klik voor Wonen ook het delen van woningen en alternatieve verhuisroutes. In 2025 vonden 106 woningzoekenden een woning via woningruil en stroomden 382 huishoudens vanuit hun bestaande huurwoning door naar een beter passende woning in het werkgebied van Klik, op basis van hun woonduur in plaats van hun inschrijftijd. Zij lieten ook weer een woning achter die vrijkwam voor verhuur. Zo kunnen we vaker de juiste match maken.

Meer verhuringen

In totaal waren er in 2025 4842 verhuringen. Er werden meer bestaande woningen en vooral veel meer nieuwbouwwoningen verhuurd dan in de jaren daarvoor (figuur 001).



Figuur 001: Verhuringen van bestaande woningen en nieuwbouw, 2021 - 2025

Reguliere verhuringen

Voor 3622 woningen werd een huurder gevonden via de etalage van Klik voor Wonen. Daarvan werd 71% aangeboden via model Inschrijfduur, 16% via Loting en 11% via model Nieuwbouw (er worden ook nieuwbouwwoningen verhuurd via de modellen Inschrijfduur, Motivatie, Bemiddeling en Extra aanbod Loting).

Bemiddelingen

Daarnaast waren er 1220 rechtstreekse bemiddelingen. Vaak ging het dan om woningzoekenden met voorrang. In 2025 werd 25,9% van de woningen verhuurd in het kader van een voorrangsregeling, net iets minder dan in 2024 (26,3%). Er vielen 676 woningzoekenden onder een verplichte voorrangsregeling: uitstromers uit instellingen voor maatschappelijke opvang, statushouders en situaties van sociale urgentie of een calamiteit. Daarnaast werden 579 woningen verhuurd aan diverse andere voorrangsgroepen, zoals mensen met een zorgindicatie, maatschappelijke binding of situaties van herstructurering of maatwerk.

Figuur 002 geeft een totaalbeeld van de woningzoekenden en de verhuringen in 2025. In 2025 schreven zich 25.803 woningzoekenden nieuw in. Daar tegenover stonden 24.373 uitschrijvingen, waaronder 4842 geslaagde woningzoekenden. Er waren ook mensen die zich in 2025 nieuw inschreven en al in datzelfde jaar slaagden, of zich in hetzelfde jaar weer uitschreven. Per saldo stonden er op 31 december 2025 126.880 huishoudens ingeschreven, dat zijn 5199 woningzoekenden meer dan een jaar eerder.



Figuur 002: Woningzoekenden en verhuizingen in 2025

Inkomensverdeling

De meeste woningen werden verhuurd aan de primaire doelgroep (53%), gevolgd door de secundaire doelgroep (35%), de middengroep (7%) en de hogere-inkomensgroep (5%). In vergelijking met afgelopen jaren kwam de secundaire inkomensgroep beter aan bod, terwijl het aantal verhuizingen aan de primaire inkomensgroep juist terugliep. Beide inkomensgroepen hebben nu ongeveer dezelfde slaagkans. De toename van het aantal verhuizingen aan de secundaire inkomensgroep is het gecombineerde effect van relatief veel woningaanbod (waaronder nieuwbouw) in het bereikbare huursegment, het tweehurenbeleid van Alwel, de pilot Andere Instroom Hoge Vucht (Breda) en beperktere toepassing van een voorrangregeling voor de primaire inkomensgroep.

Gemeente van herkomst

Ca. 64% van de woningzoekenden die een huurcontract tekenden, bleven binnen de eigen woongemeente wonen, terwijl 21% verhuisde binnen het werkgebied van Klik voor Wonen en 16% vanuit naastgelegen regio's of elders kwam. Het aandeel verhuizingen binnen de eigen gemeente lag wat hoger dan in de afgelopen jaren. In drie gemeenten geldt een voorrangregeling voor mensen met binding aan de gemeente.

Slaagkans, inschrijftijd en zoektijd

Bijna één op de tien woningzoekenden die reageerden op advertenties slaagde in 2025 in de zoektocht naar een woning. Daarmee was de slaagkans iets groter dan in 2024. Goed nieuws is ook dat de totale gemiddelde inschrijftijd van geslaagde woningzoekenden in 2025 met 7 jaar iets korter was dan in het jaar ervoor. Deze daling is een trendbreuk ten opzichte van de afgelopen jaren. Woningzoekenden die slaagden via het model Inschrijfduur hadden gemiddeld 8,6 jaar ingeschreven gestaan. De tijd tussen hun eerste reactie en de woningacceptatie (de zoektijd) was gemiddeld 3,7 jaar. In dit model worden zowel de inschrijftijd als de zoektijd ieder jaar langer. Dat is een logisch gevolg van een systeem dat is ingericht op het opbouwen van wachttijd, in combinatie met een grote vraag naar woningen.

In het model Loting maakt iedere woningzoekende evenveel kans, inschrijftijd speelt hierbij geen rol. Dit maakt dat vooral mensen met een korte inschrijfduur op deze woningen reageren.

Woningzoekenden die slaagden via Loting hadden gemiddeld bijna 2 jaar ingeschreven gestaan en 1,4 jaar geleden hun eerste reactie geplaatst.

Meer reacties

Woningzoekenden kunnen binnen Klik voor Wonen onbeperkt reageren op advertenties. Dit zien we terug in een groot en jaarlijks sterk toenemend aantal reacties. In 2025 plaatsten 37.000 unieke reageerders samen 2,8 miljoen reacties. Op woningen in model Inschrijfduur kwamen gemiddeld 761 reacties binnen, op woningen in model Loting 1664.

Minder weigeringen

Gemiddeld waren er in 2025 3,2 aanbiedingen nodig om tot een geslaagde verhuuring te komen. In 2024 waren er 3,7 aanbiedingen nodig en in 2023 waren dat er nog 5,2. De sterke afname van de aanbiedingsgraad is het positieve resultaat van extra aandacht voor weigeringen. Woningzoekenden worden actief gestimuleerd om iets van zich te laten horen na een woningaanbod en om niet te vaak te weigeren. Minder weigeringen betekent dat woningzoekenden sneller duidelijkheid hebben over hun positie en het leidt tot een korter toewijzingsproces voor de verhuurders. Daarbij draagt het bij aan een belangrijke doelstelling uit ons Koersplan: vaker de juiste match.

Verbetering van de dienstverlening

Klik voor Wonen en de aangesloten verhuurders werken voortdurend aan verbetering van de dienstverlening. Het [Koersplan Klik voor Wonen 2025-2029](#) is daarbij richtinggevend. In 2025 zetten we in op het luisteren naar de stem van de woningzoekende, door voortzetting van ons continu klantonderzoek en voorbereidingen voor een digitaal klantpanel. We werkten aan verdere verbetering van de kwaliteit van onze woningadvertenties en aan een speciale webpagina met een voor senioren. Ook zetten we stappen op weg naar een voor iedereen toegankelijke en begrijpelijke website en maakten we het voor woningzoekenden makkelijker en extra veilig om de gegevens in hun inschrijving te beheren.

Waardering

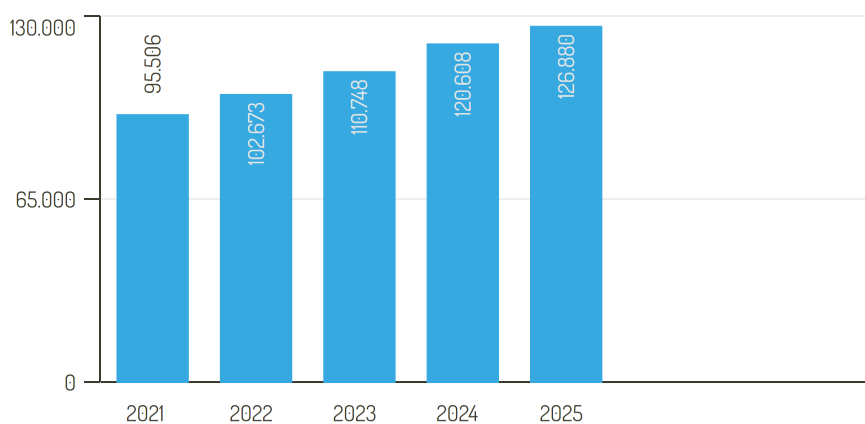
Net als vorig jaar werd Klik voor Wonen door woningzoekenden gewaardeerd met een rapportcijfer 7,5, ook al was de zoektocht nog niet geslaagd. Een mooi cijfer gezien de context - die van een op slot zittende woningmarkt - waarbinnen onze dienstverlening plaatsvindt.

1 Woningzoekenden

Zodra iemand zich inschrijft bij Klik voor Wonen, staat hij of zij bekend als woningzoekende. Er staan steeds meer mensen ingeschreven bij Klik voor Wonen. Net als in veel andere delen van het land is ook in West-Brabant de druk op de woningmarkt hoog. We zien ieder jaar meer nieuwe inschrijvingen dan uitschrijvingen. En er zijn veel meer mensen actief op zoek naar een sociale huurwoning, dan dat er woningen beschikbaar komen. In dit hoofdstuk zoomen we in op de ingeschreven woningzoekenden van afgelopen jaar.

1.1 Alle woningzoekenden

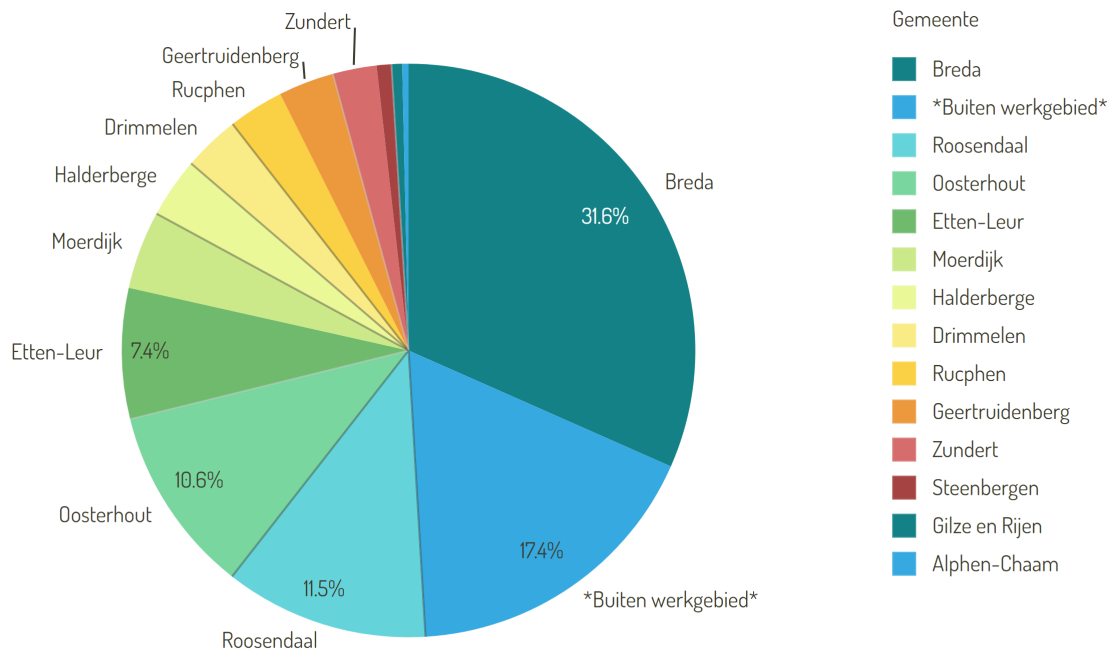
Per 31 december 2025 stonden 126.880 huishoudens ingeschreven bij Klik voor Wonen. Het aantal woningzoekenden neemt ieder jaar toe, maar in 2025 was de toename minder groot dan in voorgaande jaren (figuur 101).



Figuur 101: Trend aantal woningzoekenden - ontwikkeling afgelopen 5 jaar

NB Het aantal woningzoekenden per eind 2024 in figuur 101 wijkt af van het aantal woningzoekenden per 1 januari 2025 zoals vermeld in de wachtrij-afbeelding op diverse plaatsen in deze rapportage. Dit is het gevolg van verschillende peildata en tussentijds herstel van uitschrijvingen.

Figuur 102 toont de verdeling van de woningzoekenden naar huidige woongemeente. In ons woonruimtebemiddelingssysteem registreren we in welke gemeente een woningzoekende woont op het moment van inschrijven. We leggen niets vast over het woonverleden vóór inschrijving en kunnen niets zeggen over een mogelijke binding met andere woongemeenten. Van alle woningzoekenden woonde 83% in het werkgebied van Klik voor Wonen en 17% woonde daarbuiten. De huidige woongemeente zegt niet zoveel over waar een woningzoekende in de toekomst wenst te wonen. Die informatie kunnen woningzoekenden invullen in hun zoekprofiel.

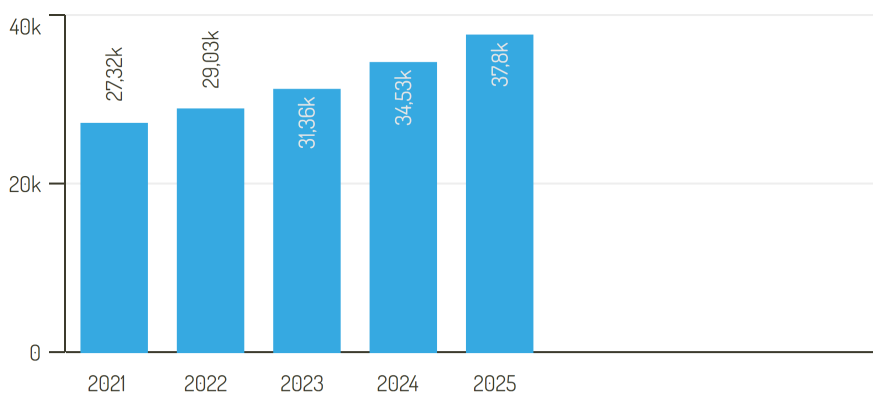


Figuur 102: Alle woningzoekende naar huidige woongemeente op moment van inschrijven in 2025

1.2 Actief woningzoekenden

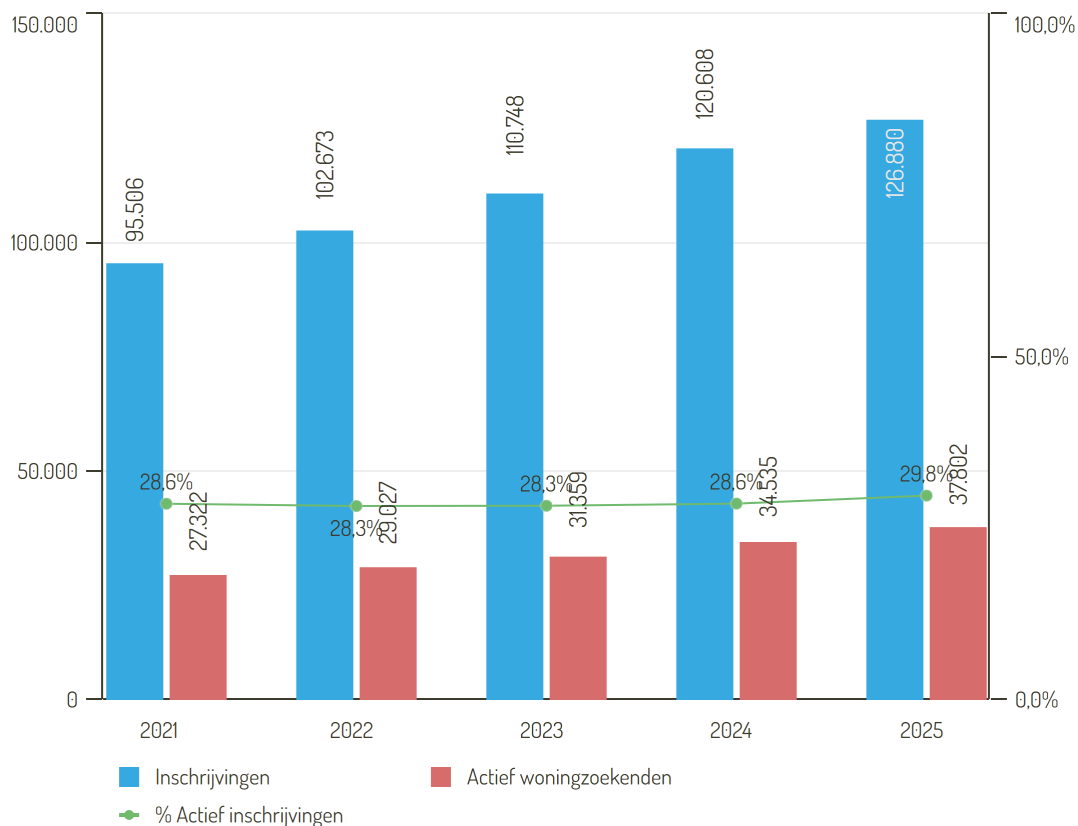
Binnen Klik voor Wonen maken we onderscheid tussen alle ingeschreven klanten en klanten die actief reageren op het woningaanbod. Het grootste deel van alle ingeschreven klanten staat ingeschreven met een (mogelijke) toekomstige woonwens en reageert niet op woningadvertenties. Een kleiner deel doet dat wel. Dit noemen we de actief woningzoekenden. De definitie die wij hanteren voor actief woningzoekend is minimaal één reactie per jaar op een woningadvertentie. Landelijk gebruiken veel sociale verhuurders deze definitie.

Net als voorgaande jaren zien we in 2025 een toename van het totaal aantal ingeschreven woningzoekenden én van het aantal actief woningzoekenden. Het waren er 37.802 in 2025 (figuur 103).



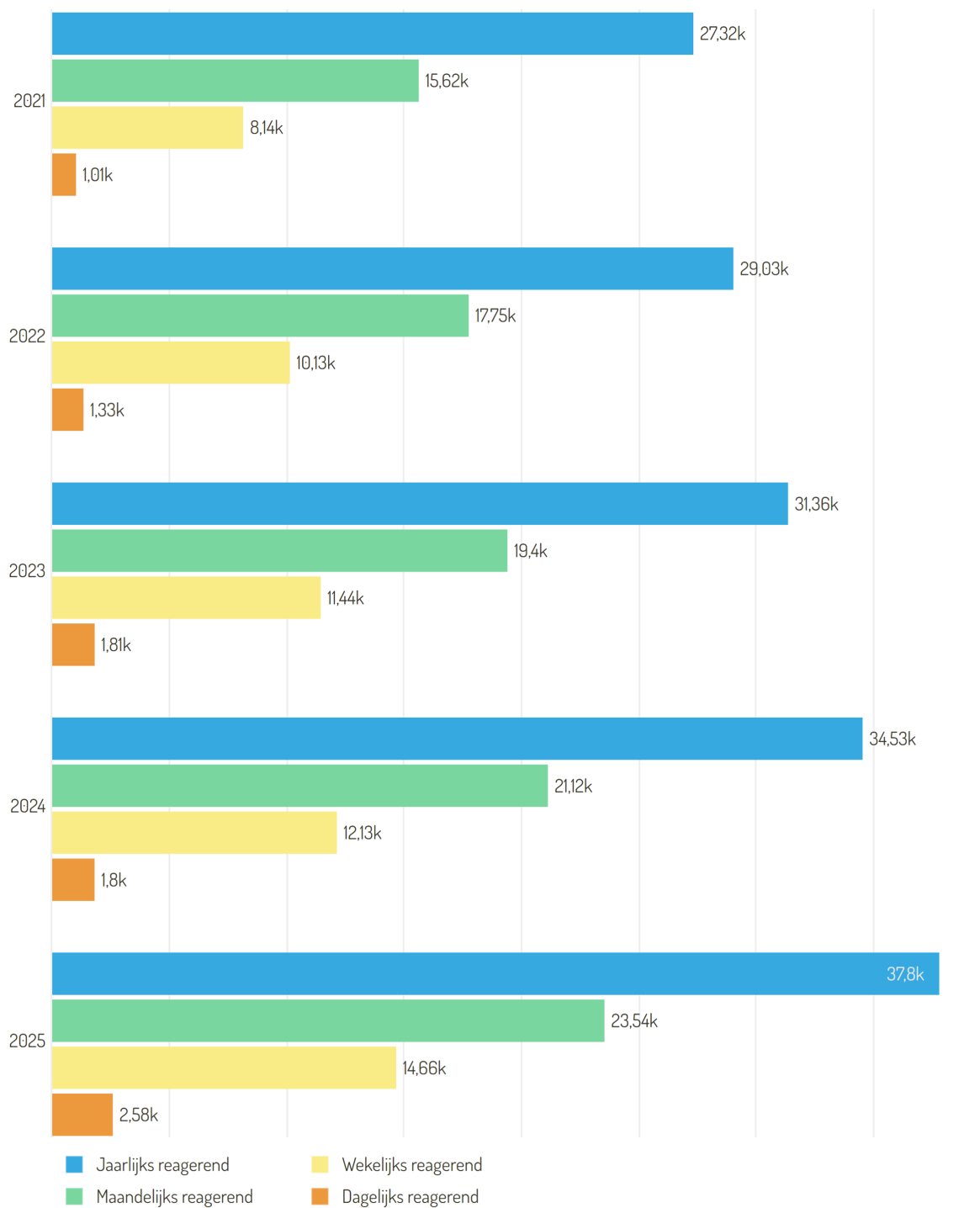
Figuur 103: Trend actief woningzoekenden - ontwikkeling afgelopen 5 jaar. Peildatum is 31 december van voorgaande jaren en de laatst afgesloten maand van het actuele jaar.

Van alle ingeschreven woningzoekenden reageerde in 2025 30% minimaal één keer op een woningadvertentie. Daarmee nam het aantal actief woningzoekenden zowel in absolute zin als procentueel toe ten opzichte van vorige jaren. De groene trendlijn in figuur 104 laat dit zien.



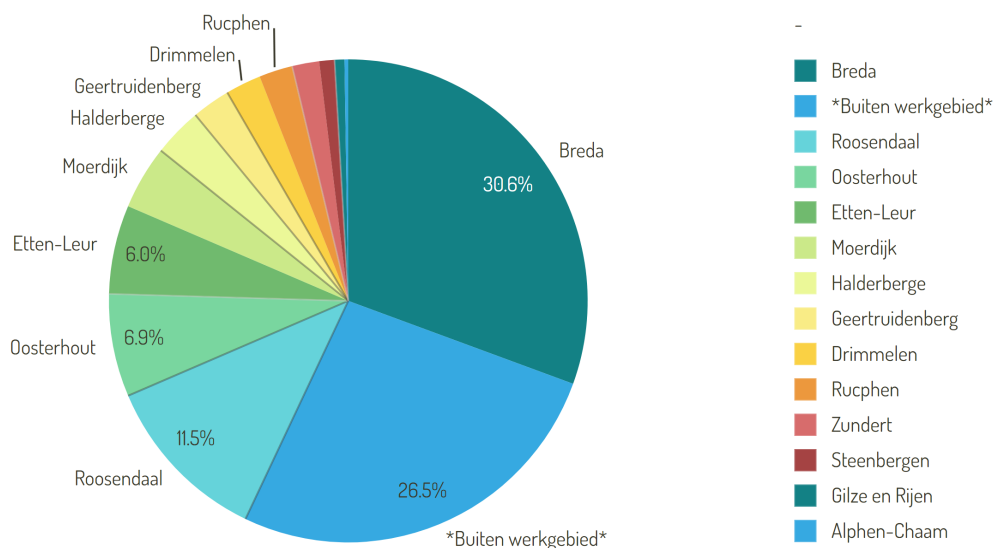
Figuur 104: Trend verhouding aandeel actief woningzoekenden t.o.v. totaal klantbestand - ontwikkeling afgelopen 5 jaar. Peildatum voor actief zoekenden is 31 december van voorgaande jaren en de laatst afgesloten maand van het actuele jaar.

Niet elke woningzoekende is even actief. Figuur 105 laat zien hoeveel woningzoekenden gemiddeld maandelijks (≥ 12 keer), wekelijks (≥ 52 keer) of zelfs dagelijks (≥ 365 keer) een reactie plaatsten. De weergave is cumulatief: wie dagelijks reageert (oranje) telt óók mee bij wekelijks (geel), maandelijks (groen) en jaarlijks (blauw). In 2025 reageerde de grootste groep actief woningzoekenden (38%, blauw minus groen) tussen 1 en 11 keer op een woningadvertentie. De op één na grootste groep (32%, geel minus oranje) vormden de woningzoekenden die tussen 52 en 364 keer reageerden; zij reageerden gemiddeld minstens 1 keer per week, maar niet elke dag. Ca. 7% van de actief woningzoekenden reageerde in 2025 minstens 365 keer op een advertentie.



Figuur 105: Trend actief woningzoekenden volgens verschillende definities - ontwikkeling afgelopen 5 jaar. Peildatum voor actief zoekenden is 31 december van voorgaande jaren en de laatst afgesloten maand van het actuele jaar.

De meeste ingeschreven woningzoekenden wonen in de gemeente Breda. Dit geldt voor alle woningzoekenden (zoals we al zagen in figuur 102) en ook voor de actief woningzoekenden, waar dit hoofdstuk over gaat. In 2025 woonde 31% van de actief woningzoekenden in Breda (figuur 106). De op een na grootste groep actief woningzoekenden woonde buiten het werkgebied van Klik voor Wonen (27%).



Figuur 106: Actief woningzoekende naar huidige woongemeente op moment van inschrijven in 2025

Figuur 107 vergelijkt per gemeente hoeveel huishoudens er staan ingeschreven in Klik voor Wonen (zie ook figuur 102) en hoeveel van deze huishoudens actief woningzoekend zijn (zie ook figuur 106) volgens de standaarddefinitie: minimaal 1 reactie in een jaar. Wat opvalt, is het hoge percentage (45%) actief woningzoekenden binnen de totale groep woningzoekenden afkomstig van buiten het werkgebied van Klik voor Wonen. Het ligt voor de hand dat inwoners uit het werkgebied meer geneigd zijn om zich 'uit voorzorg' in te schrijven dan woningzoekenden van buiten het werkgebied. En dat veel woningzoekenden van buiten de regio zich juist inschrijven omdat zij nu op zoek zijn naar woonruimte.

Gemeente <input type="text"/>	Values		
	Alle woningzoekenden	Actief woningzoekenden	Percentage actief woningzoekenden
Gemeente (totaal)	126.880	37.802	30%
Buiten werkgebied	22.123	10.012	45%
Alphen-Chaam	453	97	21%
Breda	40.123	11.559	29%
Drimmelen	4.036	908	22%
Etten-Leur	9.331	2.250	24%
Geertruidenberg	3.972	978	25%
Gilze en Rijen	754	249	33%
Halderberge	4.297	1.242	29%
Moerdijk	5.592	1.617	29%
Oosterhout	13.449	2.603	19%
Roosendaal	14.584	4.352	30%
Rucphen	3.974	856	22%
Steenbergen	1.051	388	37%
Zundert	3.141	691	22%

Figuur 107: Actief woningzoekenden per huidige woongemeente. Peildatum is de laatst afgesloten maand (= aantal actief woningzoekenden gedeeld door het aantal woningzoekenden per woongemeente).

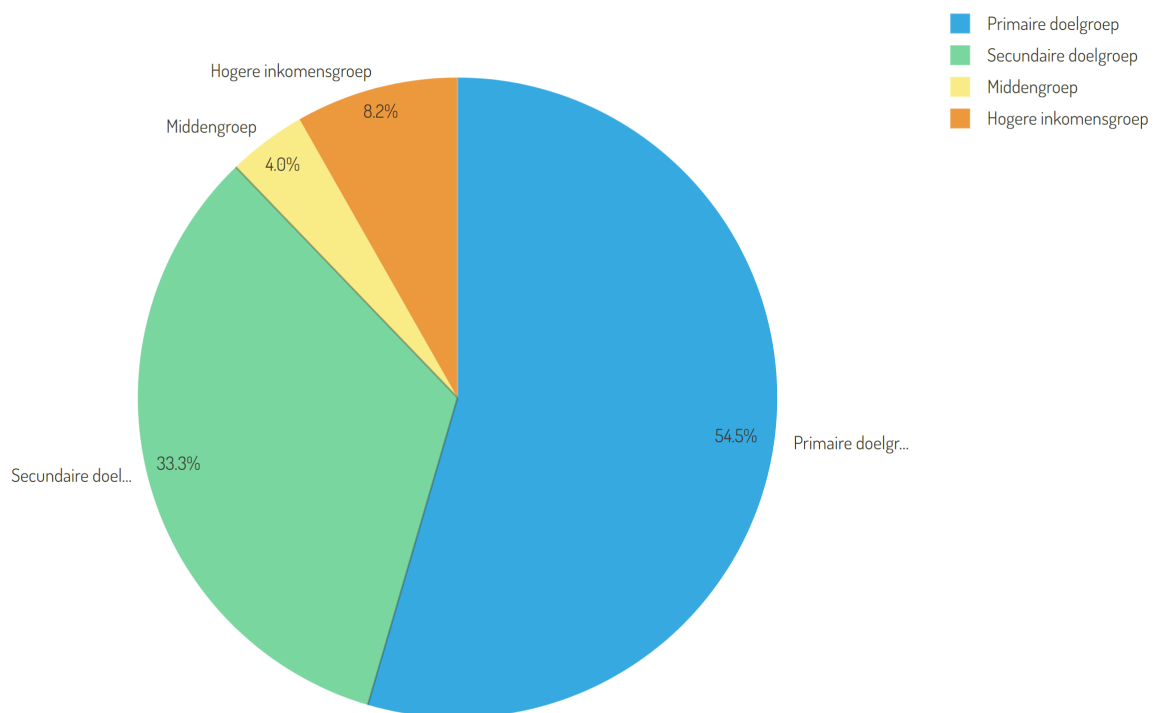
1.3 Actief woningzoekenden verder uitgelicht

Om te kunnen reageren op het woningaanbod, verstrekken woningzoekenden gegevens over hun inkomen, de samenstelling van hun huishouden en hun leeftijd. Deze kenmerken bepalen voor welke woningen woningzoekenden in aanmerking komen in het kader van de wet- en regelgeving rond passend toewijzen en de EU-staatssteunregeling, in combinatie met het toewijzingsbeleid van de afzonderlijke corporaties.

In dit hoofdstuk brengen we aan de hand van deze kenmerken de samenstelling van de groep actief woningzoekenden en hun reageergedrag in beeld. Het gaat hier alleen om actief woningzoekenden, omdat de dienstverlening van Klik voor Wonen vooral uitgaat naar klanten die actief met hun verhuishwens aan de slag zijn. Pas als woningzoekenden gaan reageren, moeten zij hun actuele inkomensverklaring aan de inschrijving toevoegen. Die stap maakt dat actief woningzoekenden hun gegevens nauwkeurig invullen. Daarmee geeft de achtergrondinformatie van deze groep woningzoekenden een betrouwbaar beeld.

Inkomen

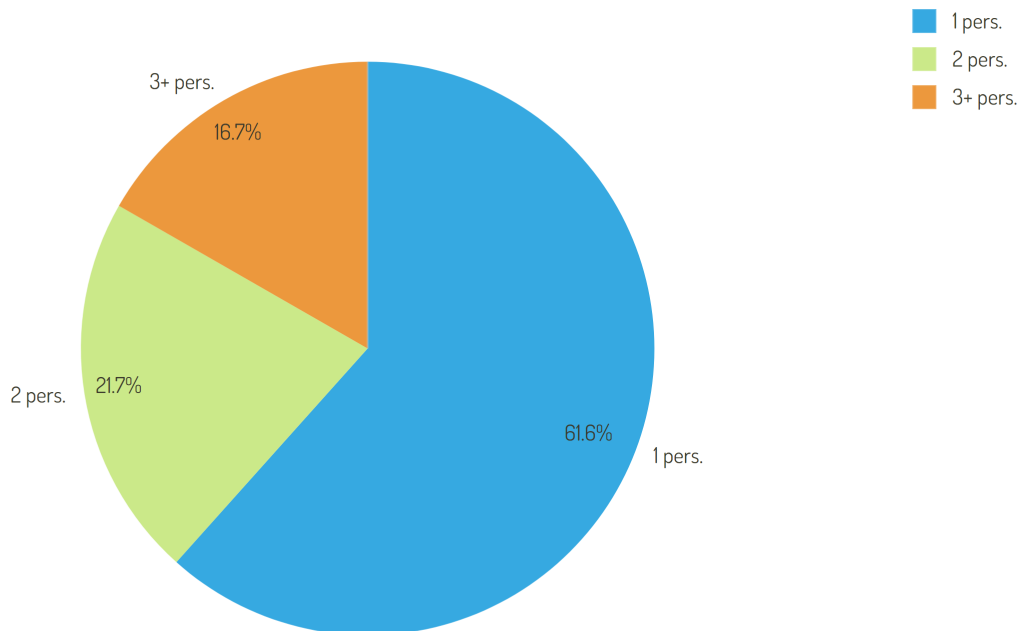
De belangrijkste doelgroep van woningverhuurders zijn de primaire en de secundaire doelgroep: eenpersoonshuishoudens met een inkomen lager dan €49.669 en meerpersoonshuishoudens met een inkomen lager dan €54.847. Deze inkomensgrenzen noemen we ook wel de EU-grenzen of de inkomensgrenzen voor de doelgroep van beleid. In 2025 ging het om 88% van de actief woningzoekenden (figuur 108). Dat is meer dan in 2024, toen behoorde 85% van de actief woningzoekenden tot de doelgroep van beleid.



Figuur 108: Actief woningzoekenden 2025 naar inkomen

Huishoudgrootte

In 2025 was 40% van alle Nederlandse huishoudens een eenpersoonshuishouden. Onder de actief woningzoekenden binnen Klik voor Wonen zijn de eenpersoonshuishoudens verhoudingsgewijs sterk vertegenwoordigd. In 2025 ging het om 62% van alle actief woningzoekenden (figuur 109). Daar staat een relatief klein aandeel twee- en meerpersoonshuishoudens tegenover. De groep één- en tweepersoonshuishoudens kwam in totaal uit op 83% van alle actief woningzoekenden.

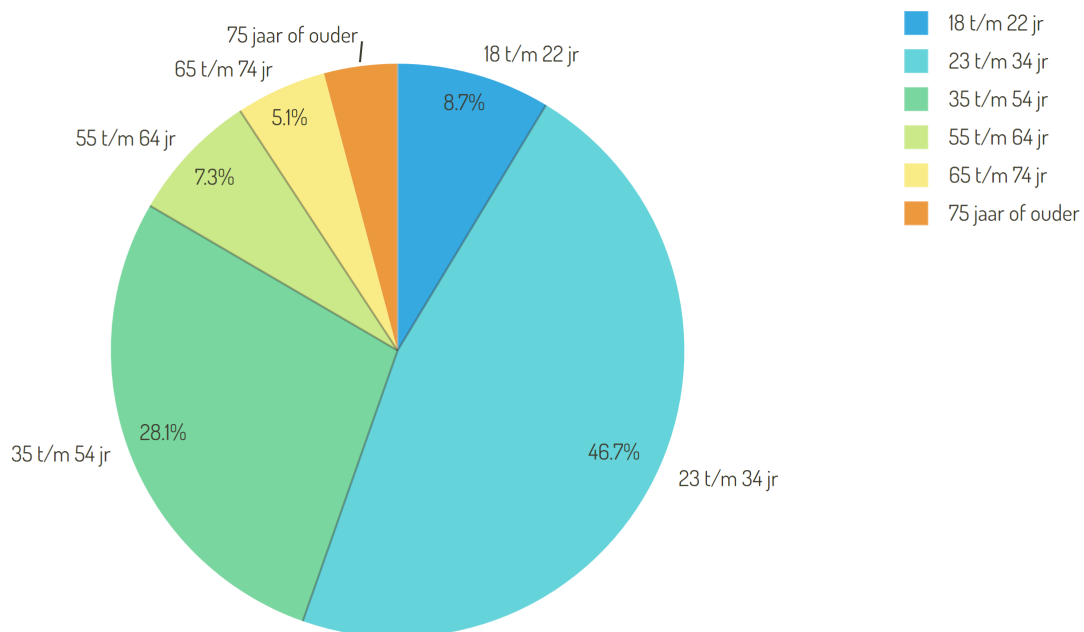


Figuur 109: Actief woningzoekenden 2025 naar huishoudgrootte

Leeftijd

Meer dan de helft van alle actief woningzoekenden binnen Klik voor Wonen is jonger dan 35 jaar (figuur 110). Deze leeftijdsgroep is onder de actief woningzoekenden sterk vertegenwoordigd, als we dit vergelijken met de landelijke bevolkingssamenstelling. Oudere woningzoekenden zijn er ook, maar een groot deel van hen heeft op dit moment geen concrete verhuishwens en reageert niet op het woningaanbod. Zij staan vooral uit voorzorg ingeschreven.

We kunnen concluderen dat onder de groep actief woningzoekenden het profiel 'jong, klein huishoudens met een laag inkomen' het vaakst voorkomt. Dit was ook in de afgelopen jaren het geval.



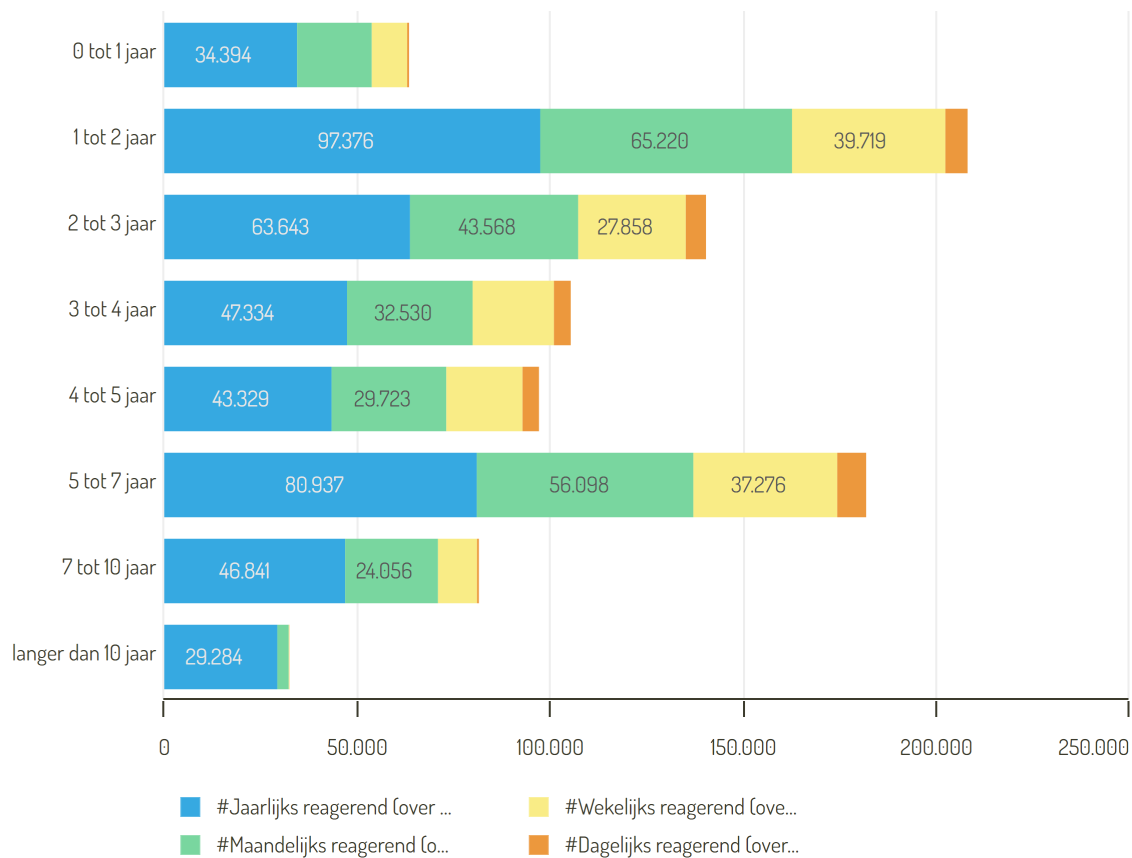
Figuur 110: Actief woningzoekenden 2025 naar leeftijd

Mate van actief reageren

In figuur 111a zien we hoeveel reacties woningzoekenden in 2025 plaatsten op woningadvertenties, waarbij de woningzoekenden zijn ingedeeld naar inschrijfduur.

Verreweg de meeste reacties komen van de groep mensen die 1 tot 2 jaar staan ingeschreven. Daarna neemt het totaal aantal reacties geleidelijk af. De categorie 5 tot 7 jaar lijkt er ook uit te springen, maar let op, het gaat hier om 5 tot 6 jaar én 6 tot 7 jaar inschrijftijd in één groep.

Vergeleken met 2024 (niet in de figuur) zien we bij alle groepen een lichte toename van het aandeel woningzoekenden dat maandelijks, wekelijks of dagelijks reageerde. Het aandeel woningzoekenden dat beperkt reageerde (1 tot 11 keer) nam juist af.



Figuur 11a: Actief woningzoekenden volgens verschillende definities 2025 - naar inschrijfduur

2. Verhuringen

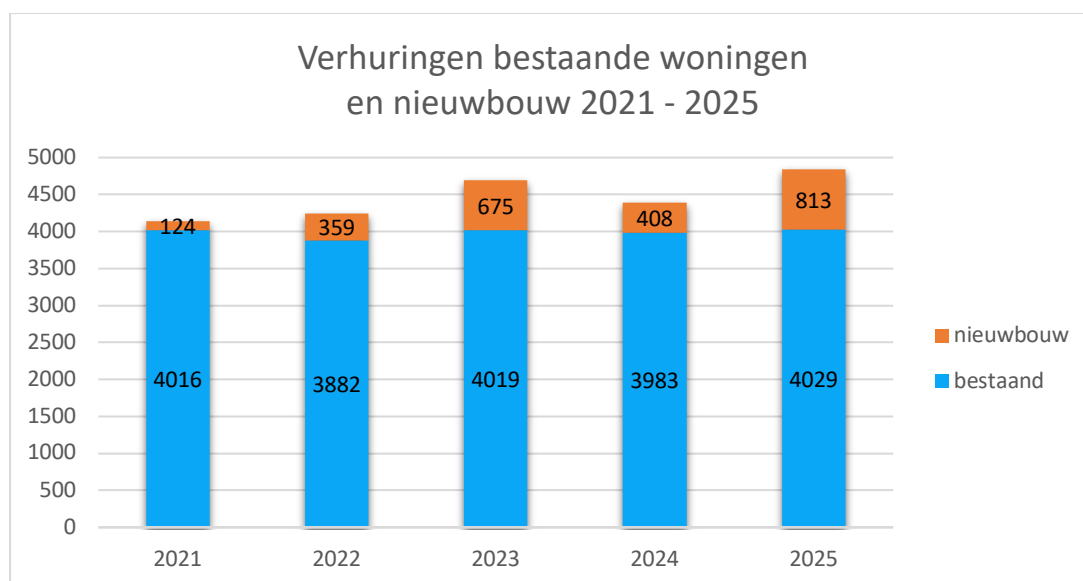
Er kwamen in 2025 meer woningen beschikbaar voor verhuur dan in de afgelopen jaren. In dit hoofdstuk verantwoorden we aan welke doelgroepen deze woningen werden verhuurd en hoe de diverse modellen van Klik voor Wonen daarbij werden ingezet.

2.1 Alle verhuurde woningen

Aantal

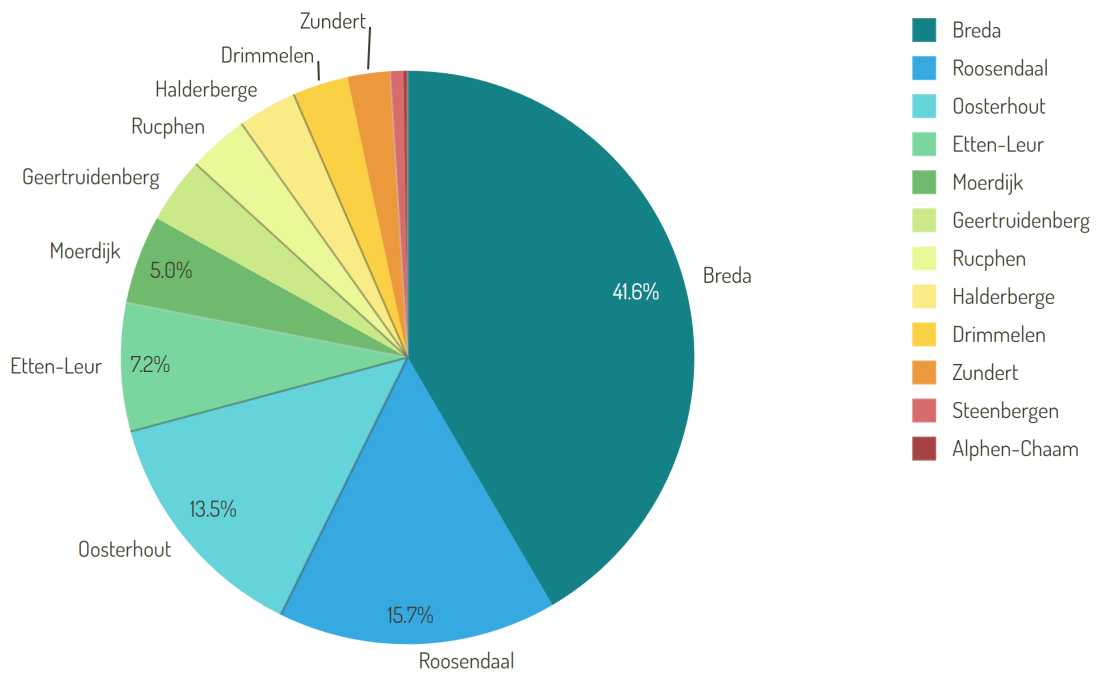
Alle aangesloten verhuurders bieden hun sociale huurwoningen aan via de online etalage die Klik voor Wonen faciliteert. In 2025 verhuurden zij in totaal 4842 woningen. Er werden meer bestaande woningen en vooral veel meer nieuwbouwwoningen verhuurd dan in de jaren daarvoor (figuur 201). Maar liefst 1 op 6 verhuurde woningen was een nieuwbouwwoning.

Er werden 813 nieuwbouwwoningen opgeleverd en verhuurd in diverse gemeenten. Met name in Breda, maar ook in Etten-Leur, Oosterhout en Roosendaal ging het om grote aantallen. Bijna 60% van alle nieuwbouwwoningen had een huurprijs onder de tweede aftoppingsgrens. Naar verwachting worden in 2026 wat minder nieuwbouwwoningen opgeleverd, gevolgd door een hoogtepunt in 2027.



Figuur 201: Verhuringen van bestaande woningen en nieuwbouw, 2021 - 2025

Figuur 203 laat zien hoe de verhuringen in 2025 waren verdeeld over de bij Klik voor Wonen aangesloten gemeenten. Deze verdeling is niet verrassend en sluit op hoofdlijnen aan bij de onderverdeling van actief woningzoekenden naar huidige woonplaats (hoofdstuk 1, figuur 106) en het inwoneraantal per gemeente.



Figuur 203: Verhuringen naar gemeenten 2025 - in percentages

Mutatiegraad

Per 1 januari 2025 hadden de aangesloten verhuurders 69.040 woningen in het werkgebied van Klik voor Wonen. De mutatiegraad over 2025 was 5,8%. Dit geeft de verhouding weer tussen het aantal bestaande woningen (excl. nieuwbouw) dat beschikbaar kwam voor verhuur en de totale woningvoorraad van alle aangesloten verhuurders. In 2024 was de mutatiegraad 6,1%.

2.2 Passend toewijzen van de woningen

Passend toewijzen betekent dat mensen met een relatief laag inkomen (de primaire inkomensgroep, zie de definitie in par. 6.2) alleen woningen mogen huren met een huurprijs onder de zogenaamde aftoppingsgrenzen (€682,96 voor 1- en 2-persoonshuishoudens en €731,93 voor meerpersoonshuishoudens). Verhuurders zijn wettelijk verplicht om minimaal 95% van de verhuringen aan de primaire inkomensgroep passend toe te wijzen. Naast het inkomen bepalen ook de huishoudsamenstelling en leeftijd of woningzoekenden tot de primaire inkomensgroep behoren. Daarmee vormen deze kenmerken als het ware een filter voor de woonruimtebemiddeling van sociale huurwoningen.

Resultaat

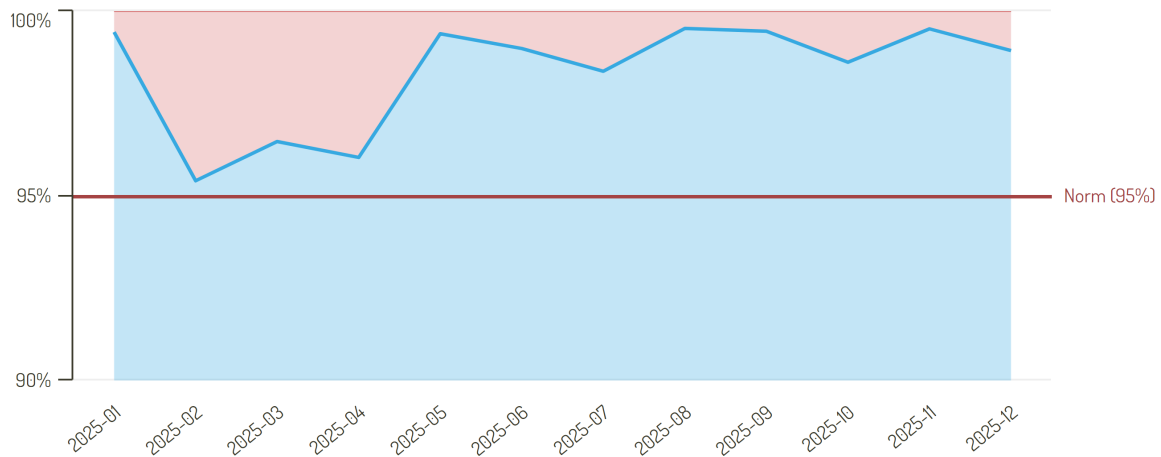
In 2025 kreeg 98% van de primaire inkomensgroep een woning toegewezen onder de aftoppingsgrenzen (figuur 204). Daarmee bleven de verhuurders binnen de wettelijke norm van 95% passend toewijzen.

% Passend toegewezen

98%

% Niet passend toegewezen

2%



Figuur 204: Aantal passend toegewezen woningen 2025

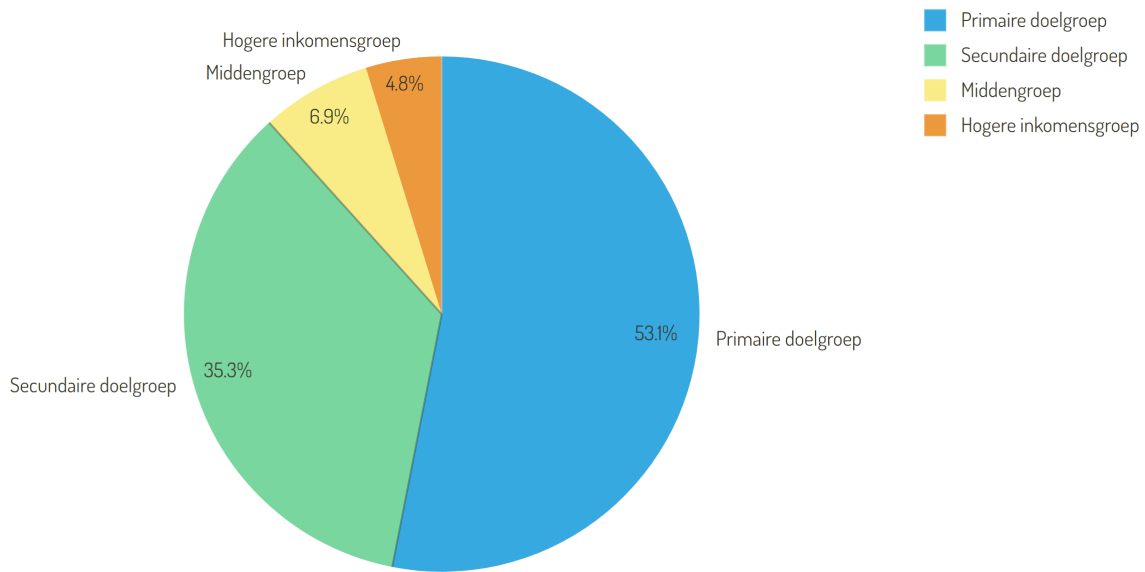
De verhuurders dragen individueel de verantwoordelijkheid om zich te verantwoorden op het gebied van passend toewijzen. In Klik voor Wonen wordt niet bijgehouden hoe de passende verhuringen zijn onderverdeeld naar huurprijsklasse. Wel wordt in het managementinformatiesysteem van Klik voor Wonen na verhuring de uitkomst vastgelegd van de gecontroleerde inkomensstoetsen.

2.3 Verhuringen verder uitgelicht

In deze paragraaf zoomen we in op kenmerken van de huishoudens die in 2025 een woning vonden via Klik voor Wonen. Ook verantwoorden we hoe we de verschillende modules van Klik voor Wonen gebruikten om woningen en woningzoekenden te matchen.

Inkomen

In 2025 werd ruim de helft van de woningen (53%) verhuurd aan de primaire inkomensgroep en 35% aan de secundaire inkomensgroep. Daarnaast ging 7% van de woningen naar de middeninkomensgroep en 5% naar de hogere-inkomensgroep (figuur 205a).

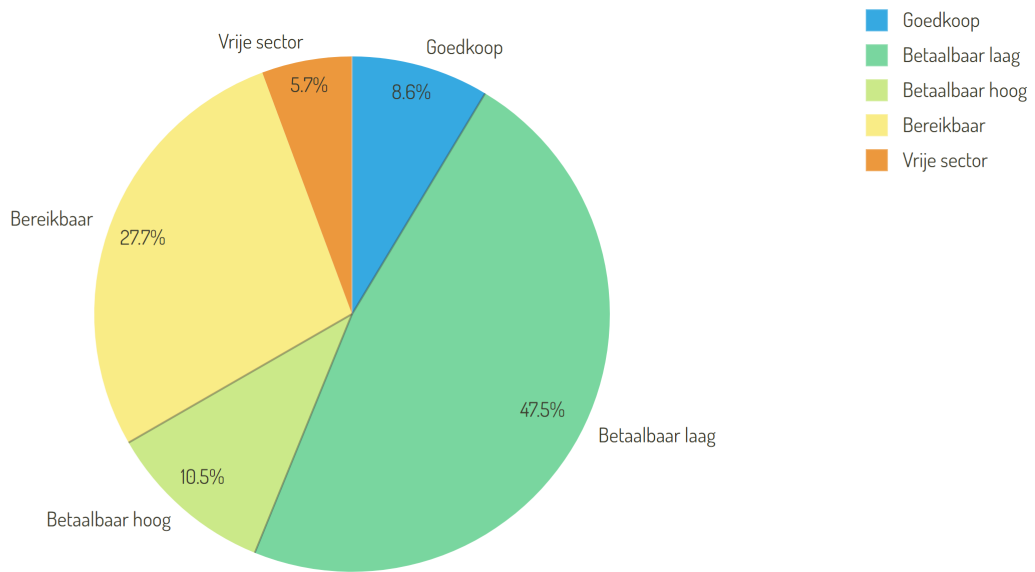


Figuur 205a: Aantal verhuurde woningen 2025 naar inkomen - in percentages.

De verdeling van verhuringen over de inkomensgroepen hangt nauw samen met de verdeling over de vijf huurprijsklassen (figuur 205b). In 2025 was die verdeling: 9% goedkoop, 48% betaalbaar laag, 10% betaalbaar hoog, 27% bereikbaar en 6% vrije sector.

In vergelijking met afgelopen jaren kwam de secundaire inkomensgroep beter aan bod, terwijl het aantal verhuringen aan de primaire inkomensgroep juist terugliep. Beide inkomensgroepen hebben nu ongeveer dezelfde slaagkans (= verhouding tussen aantal geslaagde woningzoekenden en aantal actief woningzoekenden uit de betreffende inkomensgroep). De toename van het aantal verhuringen aan de secundaire inkomensgroep in 2025 is het gecombineerde effect van relatief veel woningaanbod in het bereikbare huursegment (waaronder nieuwbouw), het tweehurenbeleid van Alwel, pilot Andere Instroom Hoge Vucht (Breda) en beperktere toepassing van een voorrangregeling voor de primaire inkomensgroep.

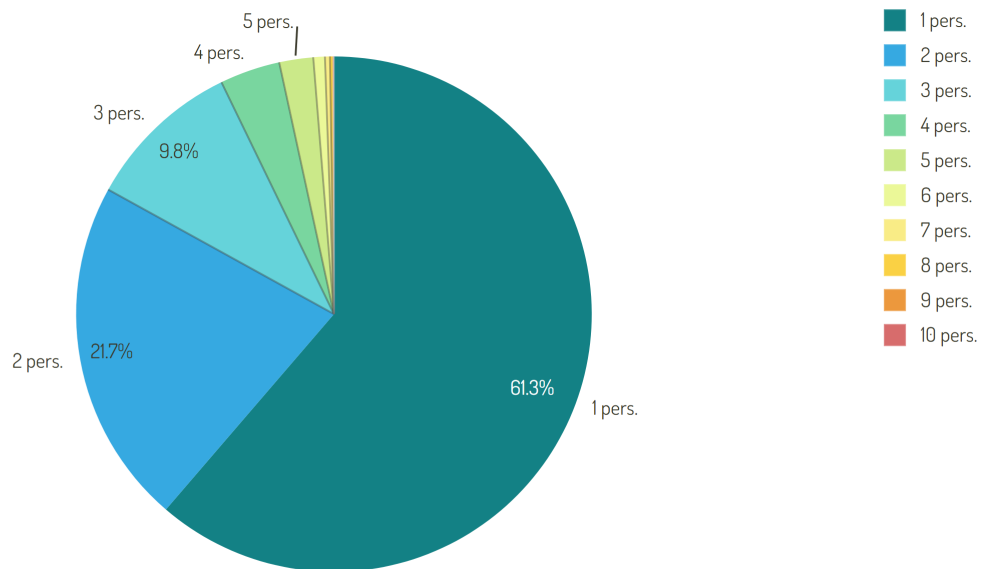
Sinds juli 2024 zorgt de Wet betaalbare huur voor regulering van de middenhuur. Het gaat om woningen met een aanvangshuurprijs die hoger is dan €900,07 én niet hoger is dan €1184,82 (prijspeil 2025). In figuur 205b zijn de middenhuurwoningen niet apart weergegeven. Ze vallen onder het onderdeel van de grafiek met label vrije sector. Via Klik voor Wonen werden in 2025 in het middensegment en de vrije sector samen 274 woningen verhuurd. Hiervan vielen er 218 (80%) binnen de grenzen van de middenhuur. Van deze 218 woningen werden er 163 (75%) verhuurd aan woningzoekenden met een middeninkomen.



Figuur 205b: Aantal verhuurde woningen 2025 naar huurprijsklasse - in percentages.

Huishoudgrootte

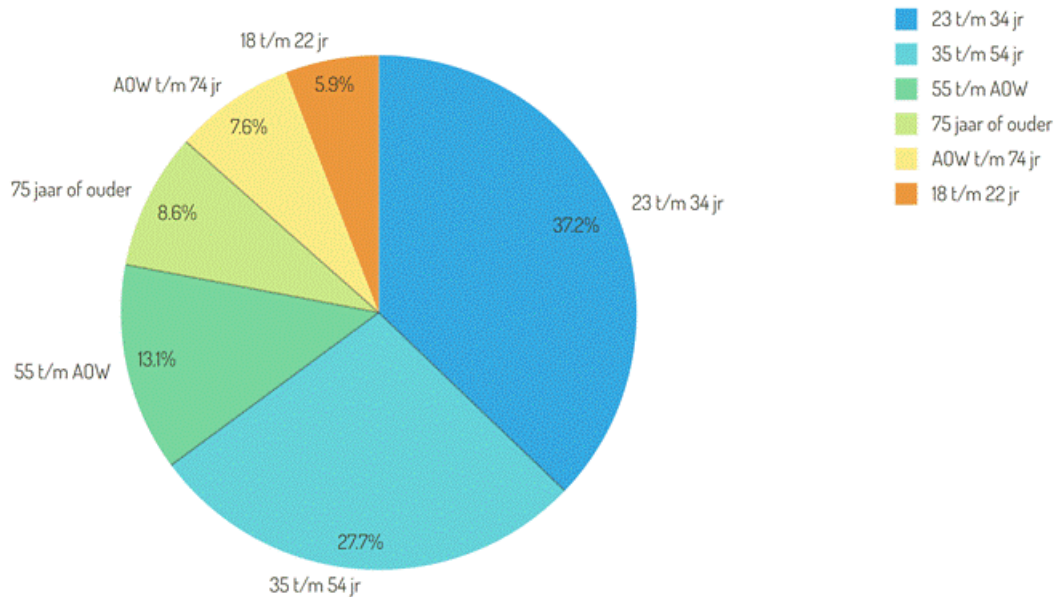
Figuur 206 toont de indeling van de verhuringen naar huishoudgrootte in 2025. Deze verdeling sluit bijna naadloos aan bij de indeling van actieve woningzoekenden naar huishoudgrootte in hoofdstuk 1 (figuur 109). 83% van de woningen werd verhuurd aan een 1- of 2-persoonshuishouden. De verdeling van verhuringen naar huishoudgrootte is jaar in, jaar uit ongeveer hetzelfde en sluit bijna naadloos aan bij de verdeling van actief woningzoekenden naar huishoudgrootte.



Figuur 206: Aantal verhuurde woningen 2025 naar huishoudgrootte - in percentages

Leeftijd

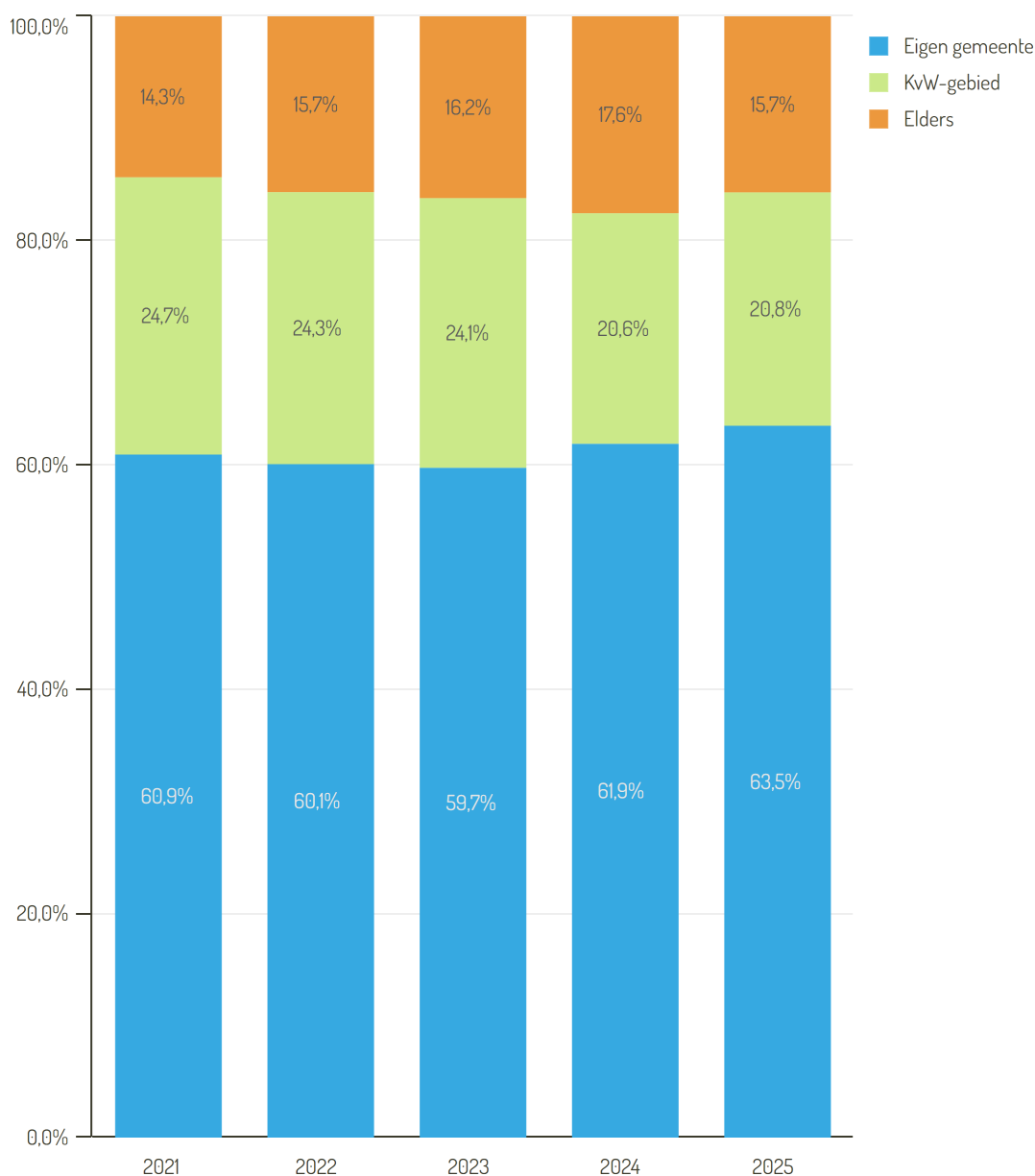
In figuur 207 zien we de verdeling van verhuringen over de verschillende leeftijdscategorieën. In 2025 ging 43% van de woningen naar woningzoekenden t/m 34 jaar, 28% naar woningzoekenden tussen 35 en 54 jaar en 29% naar woningzoekenden vanaf 55 jaar. Als we dit vergelijken met het aantal actief woningzoekenden per leeftijdscategorie (figuur 110), wordt duidelijk dat verhoudingsgewijs meer oudere dan jonge woningzoekenden slagen in hun zoektocht naar een woning.



Figuur 207: Aantal verhuurde woningen 2025 naar leeftijd - in percentages

Huidige woongemeente

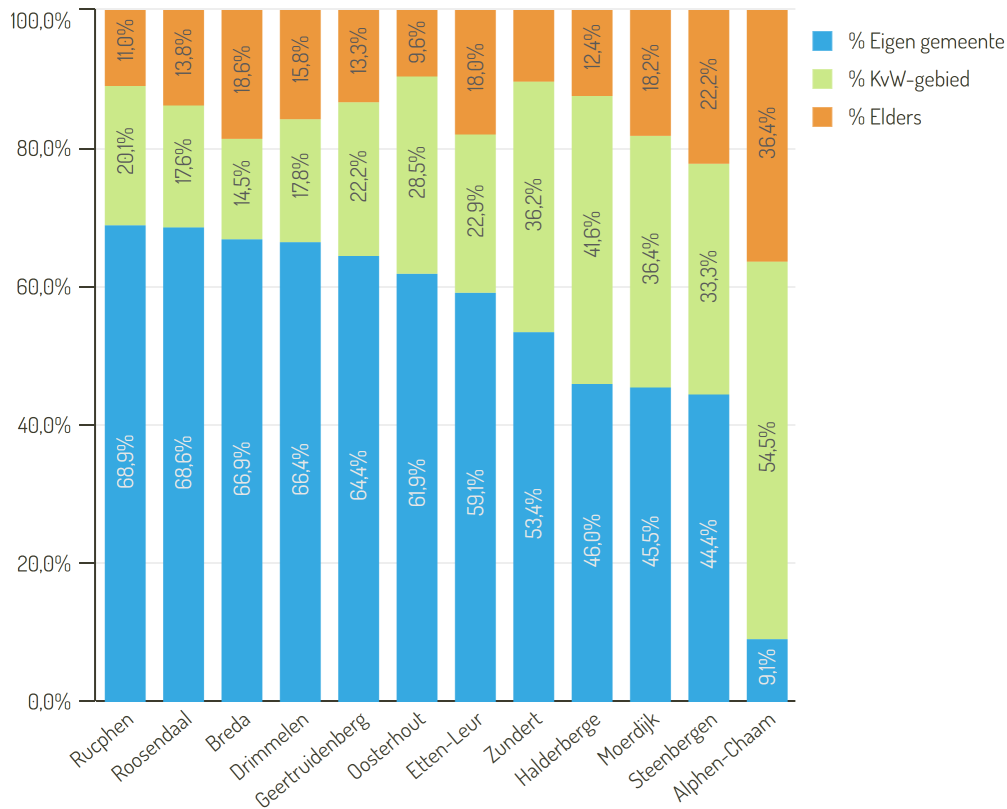
Figuur 208 laat zien dat in 2025 64% van de geslaagde woningzoekenden in de eigen woongemeente bleef wonen en dat 21% binnen het werkgebied verhuisde naar een andere gemeente. De overige 16% kwam van elders, uit de buurregio's van Klik voor Wonen of verder weg. Het aandeel verhuringen aan woningzoekenden binnen de gemeente neemt de laatste jaren iets toe. Een stimulerende factor hierbij is de regeling voor zittende huurders om door te stromen binnen de eigen gemeente op basis van woonduur. Daarnaast sturen sommige gemeenten via hun huisvestingsverordening op toewijzing aan inwoners binnen de gemeente.



Figuur 208: Verhuisbewegingen alle nieuwe huurders - herkomst naar huidige woongemeente 2025. Het aantal statushouders (woningen) in 2025 met de herkomst Elders is: 285 (8,0%).

Figuur 209 maakt de herkomst van de geslaagde woningzoekenden inzichtelijk voor de afzonderlijke gemeenten in het werkgebied. We zien grote verschillen tussen de gemeenten. De gemeenten zijn in deze figuur gerangschikt naar het percentage verhuringen aan woningzoekenden die al in de gemeente woonden. In Rucphen, Geertruidenberg en Halderberge geldt een gemeentelijke voorrangsregeling voor inwoners met binding aan de gemeente.

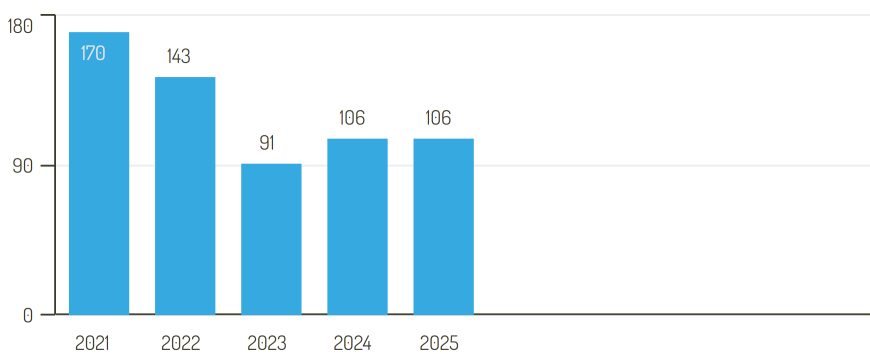
In de gemeenten Halderberge en Moerdijk werd minder dan de helft van de woningen verhuurd aan woningzoekenden uit de eigen gemeente. Dit is al jaren het beeld. Het vermoeden bestaat dat wonen in de dorpen van deze gemeenten aantrekkelijk is voor niet-inwoners vanwege de ruimte en de gunstige prijs-/kwaliteitsverhouding. Sinds de introductie van de huisvestingsverordening in Halderberge neemt het aantal verhuringen aan inwoners wel langzaam toe. Opvallend is ook de verdeling in Steenbergen en Alphen-Chaam. Hier speelt toeval een rol, want in deze gemeenten worden slechts enkele tientallen woningen per jaar verhuurd via Klik voor Wonen.



Figuur 209: Verhouding geslaagde woningzoekenden naar huidige woongemeente - verhueringen per vestigingsgemeente 2025

Woningruil

Huurders van een corporatiewoning in het werkgebied van Klik voor Wonen kunnen op de website kenbaar maken dat ze hun huidige woning willen ruilen. In 2025 vonden 106 woningzoekenden via deze route een andere woning binnen de Klik-regio (figuur 210b).



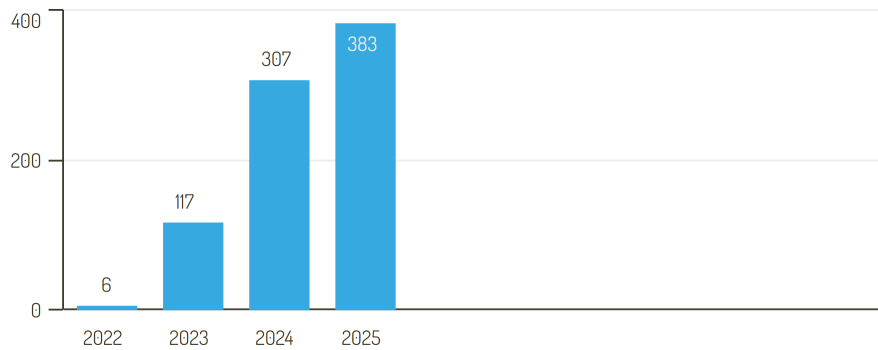
Figuur 210b: Aantal Woningruil 2021 tot en met 2025

Woonduur

De verhuurders hebben afgesproken dat zij 1 op 5 geadverteerde woningen aanbieden op volgorde van woonduur. Hiervoor komen in eerste instantie huishoudens in aanmerking die al minimaal 5 jaar aaneengesloten dezelfde woning huren van één de verhuurders. Woonduur is dan bepalend voor de toewijzing. Wie op deze manier slaagt laat ook weer een huurwoning achter, dus het aantal beschikbare woningen voor woningzoekenden blijft gelijk. De mogelijkheid voor zittende huurders

om op deze manier door te stromen begon in 2022 met een pilot in Breda. In 2024 werd de werkwijze uitgebreid naar het hele werkgebied. Het maakt dat meer mensen kunnen verhuizen naar een woning die bij hun situatie past.

In 2025 werden 552 woningen (1 op 6 à 7 geadverteerde woningen) op deze manier geadverteerd. Daarvan werden er 382 verhuurd aan doorstromers. 170 woningen werden alsnog verhuurd op volgorde van inschrijftijd, aan mensen zonder de vereiste woonduur.

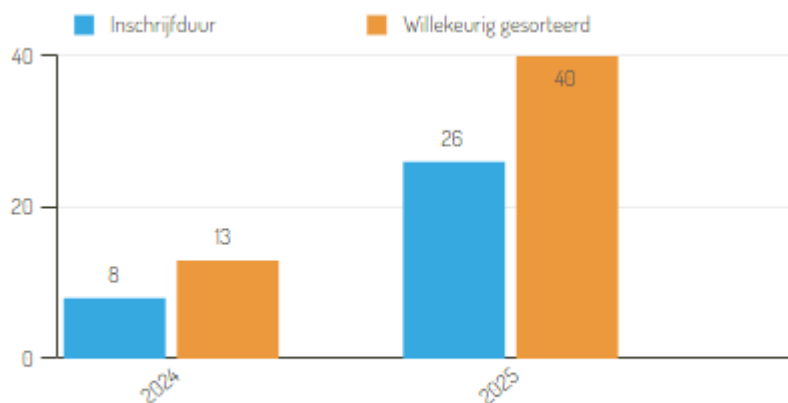


Figuur 210c: Aantal Woonduur 2024 tot en met 2025

Toewijzen op basis van motivatie

Figuur 210d toont de verhuurde woningen op basis van motivatie. Hiermee is in 2024 gestart. Toewijzen op basis van motivatie betekent dat een woning wordt toegewezen aan de kandidaat die goed past in een woongemeenschap of project. In de woningadvertentie vraagt de verhuurder waarom de woningzoekende er wil wonen en welke bijdrage hij of zij kan leveren aan de gemeenschap of het project. Ook Friends-woningen worden op deze manier verhuurd. Soms telt naast de motivatie ook de inschrijfduur mee, soms niet.

In 2025 werden 66 woningen verhuurd op basis van motivatie, waaronder een aantal nieuwbouw-flexwoningen. De blauwe staaf in figuur 210d (inschrijfduur) toont de verhuringen waarbij de volgorde in eerste instantie werd bepaald op basis van de inschrijfduur. De verhuurder besliste of de kandidaat met de langste inschrijfduur op basis van motivatie in aanmerking kwam. De oranje staaf (willekeurig gesorteerd) toont de verhuringen waarbij loting de volgorde bepaalde. Ook hier besliste de verhuurder of de eerste kandidaat op basis van motivatie in aanmerking kwam.

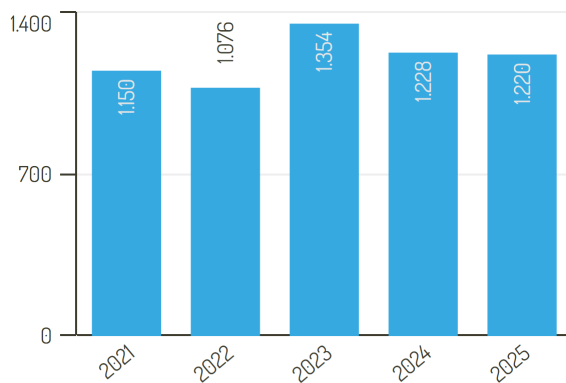


Figuur 210d: Aantal verhuurde woningen op basis van motivatie

2.4 Bemiddeling

Bemiddeling vindt plaats als een woningzoekende en een woning rechtstreeks aan elkaar gekoppeld worden. De woning wordt niet geadverteerd, maar achteraf wel verantwoord in Klik voor Wonen. Voorbeelden van situaties waarbij bemiddeling plaatsvindt zijn urgentie, een calamiteit of het nakomen van afspraken met een gemeente, zorginstelling of instelling voor maatschappelijke opvang.

In 2025 werden in totaal 1220 woningen bemiddeld, bijna evenveel als in 2024 (figuur 211). In de meeste gevallen was er sprake van een voorrangsregeling. In hoofdstuk 4 gaan we dieper in op de verhuringen met voorrang.



Figuur 211: Totaal aantal bemiddelde verhuringen 2021 - 2025

3. Zoeken en vinden

In dit hoofdstuk staan we stil bij het zoeken en vinden van woningen door woningzoekenden via Klik voor Wonen. De ontwikkeling van de druk op de markt voor sociale huurwoningen wordt in beeld gebracht aan de hand van de indicatoren inschrijftijd, zoektijd, slaagkansen, reacties en weigeringen. Ook rapporteren we over het gebruik van de website en de manier waarop Klik voor Wonen de dienstverlening vormgeeft via het principe click, call, face.

3.1 Inschrijf- en zoektijd

De druk op de woningmarkt is al jaren groot. Er is veel meer vraag dan aanbod van sociale huurwoningen en woningzoekenden hebben te maken met lange wachttijden.

Drie indicatoren voor marktdruk

Klik voor Wonen gebruikt verschillende indicatoren om de ontwikkeling van de marktdruk meetbaar te maken:

1. Inschrijftijd = de tijdsduur tussen het moment van inschrijving van een woningzoekende en het moment waarop de woningzoekende slaagt in de zoektocht naar een andere woning (=woningacceptatie) en dus een nieuwe huurder wordt.
2. Zoektijd = de tijdsduur tussen de eerste reactie die een woningzoekende plaatst op een geadverteerde woning (en dus actief woningzoekend wordt) en woningacceptatie.
3. Slaagkans = de verhouding tussen het aantal verhuringen binnen de aanbodmodellen en het aantal actief woningzoekenden. Bij de inschrijftijd en de zoektijd kijken we alleen naar de woningzoekenden die het gelukt is om nieuwe huurder van een woning te worden. Bij de indicator 'slaaqkans' kijken we naar alle woningzoekenden die het afgelopen jaar actief (lees: minimaal 1x) via www.klikvoorwonen.nl reageerden op het gepubliceerde woningaanbod.

Slaagkans

De slaagkans kwam in 2025 uit op 9,8% (figuur 301). Dit betekent bijna één op de tien actief reagerende woningzoekenden daadwerkelijk een huurcontract tekende. In 2024 was de slaagkans net iets kleiner, 9,4%.

Een belangrijk aandachtspunt bij het begrip slaagkans is de definitie van 'actief woningzoekend'. Onder de gangbare definitie 'minimaal 1 reactie in een jaar' behoren relatief veel woningzoekenden tot deze groep. Dit leidt tot een ongunstige verhouding tussen het aantal geslaagden en het aantal actief woningzoekenden, ofwel een lage slaagkans. Bij een hogere reageerfrequentie (maandelijks, wekelijks of zelfs dagelijks, zie figuur 105) wordt de gedefinieerde groep 'actief woningzoekenden' veel kleiner. Hoe kleiner het aantal actief woningzoekenden, hoe groter de slaagkans.

Verder is het belangrijk om te beseffen dat de kans om een woning te vinden niet voor alle woningzoekenden gelijk is. Die kans is namelijk sterk afhankelijk van de opgebouwde inschrijfduur en indirect ook van leeftijd, omdat jonge mensen per definitie minder lang staan ingeschreven. De slaagkans zegt dus niet zoveel over de kans van individuele woningzoekenden, maar biedt inzicht in de verhouding tussen vraag en aanbod.

Verhuurmodel <input type="text" value="Verhuurmodel"/>	Values			
	Aantal reacties	Verhuringen	Aantal unieke reageerders	Slaagkans
Verhuurmodel (totaal)	2.834.723	3.622	37.081	9,8%
Eerste reageerder	63	1	63	1,6%
Inschrijfduur	1.829.102	2.570	34.103	7,6%
Loting	950.592	579	28.938	2,0%
Motivatie - Inschrijfduur	6.379	26	3.353	0,8%
Motivatie - Willkeurig gesorteerd	13.682	40	5.114	0,8%
Nieuwbouw	34.905	406	11.760	3,4%

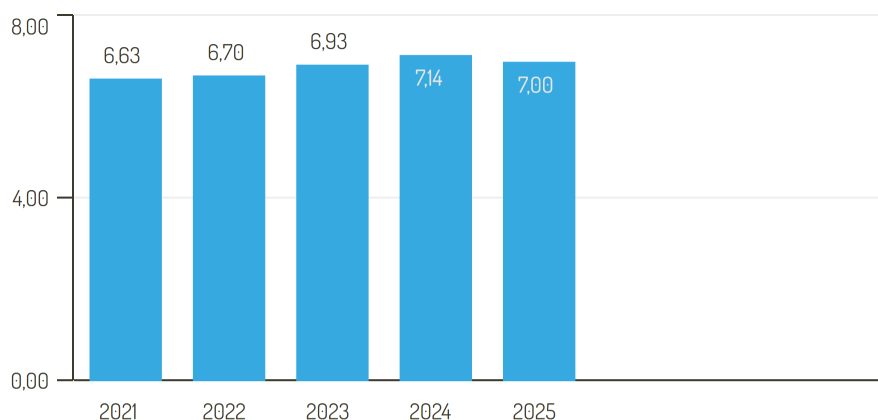
Figuur 301: Slaagkans naar verhuurmodel 2025

Figuur 301 geeft naast informatie over slaagkansen, ook informatie over het aantal verhuringen per model in 2025. Van alle geadverteerde woningen werd 71% aangeboden via model Inschrijfduur, 16% via Loting en 11% via model Nieuwbouw (de helft van alle 813 nieuwbouwwoningen werd via model Nieuwbouw geadverteerd). Er werden iets minder woningen op volgorde van inschrijfduur verhuurd dan in 2024.

Inschrijftijd en zoektijd

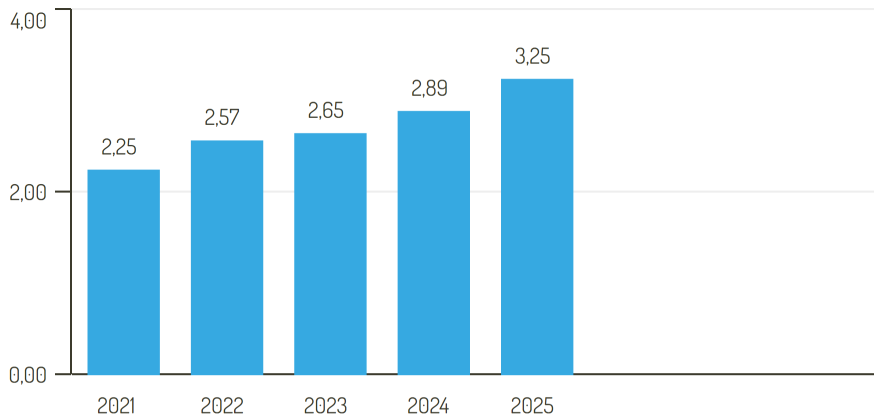
Geslaagde woningzoekenden hadden gemiddeld precies 7 jaar ingeschreven gestaan (figuur 302). Daarmee was de gemiddelde inschrijftijd iets korter dan in het jaar ervoor. Dat is een trendbreuk ten opzichte van de afgelopen jaren.

De gemiddelde inschrijftijd verschilt sterk per model. Verderop in deze paragraaf volgt de uitsplitsing en verdere toelichting op de ontwikkeling van de inschrijftijd in de afgelopen jaren.



Figuur 302: Trend gemiddelde inschrijftijd tot en met 2025

In figuur 303 zien we de ontwikkeling van de gemiddelde zoektijd. Hier geen afname, maar een toename ten opzichte van eerdere jaren. In 2025 waren geslaagde woningzoekenden gemiddeld 3 jaar en 3 maanden (in meer of mindere mate) actief op zoek geweest naar een woning.



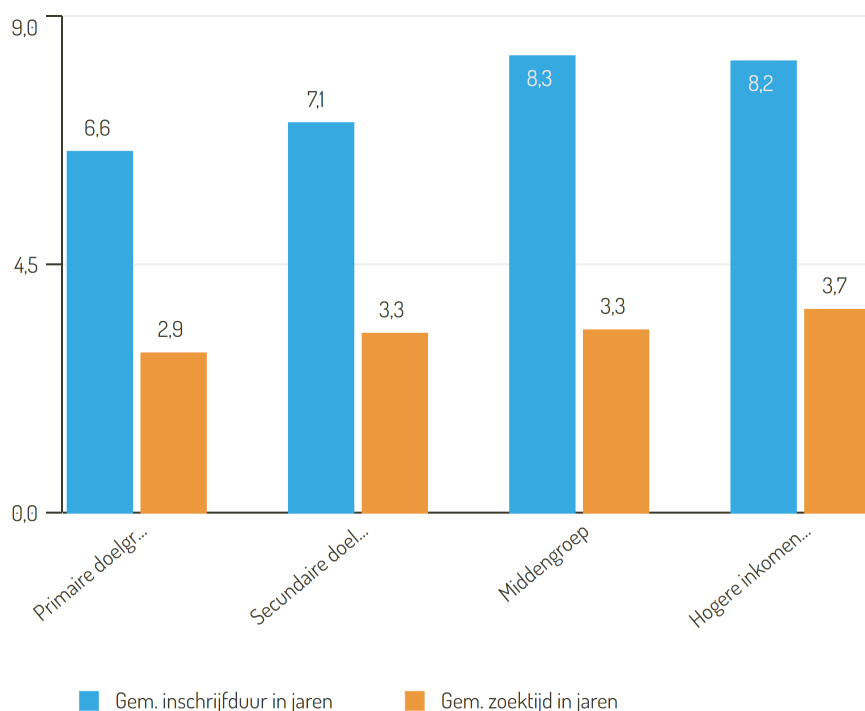
Figuur 303: Trend gemiddelde zoektijd tot en met 2025

In figuur 304 zijn de gemiddelde zoektijd en inschrijftijd over 2025 uitgesplitst naar de modellen waarin de woningen werden aangeboden. De verschillen zijn groot. Woningzoekenden die slaagden via het model Inschrijfduur hadden de langste gemiddelde zoektijd (3,7 jaar) en inschrijftijd (8,6 jaar). Daarna volgen woningzoekenden die een nieuwbouwwoning gingen huren. Nieuwbouwwoningen worden deels op volgorde van inschrijfduur en deels via loting aangeboden. De gemiddelde zoektijd was in 2025 2,4 jaar en de inschrijftijd 4,1 jaar. In het model Loting speelt de inschrijftijd geen rol. Woningzoekenden die slaagden via dit model hadden gemiddeld bijna 2 jaar ingeschreven gestaan en 1,4 jaar geleden hun eerste reactie geplaatst. De cijfers over het model Eerste reageerder hebben betrekking op slechts 1 verhuring in 2025. Dit model laten we in deze rapportage verder buiten beschouwing.

Verdeel methode	Gem. zoektijd in jaren	Gem. inschrijfduur in jaren
Eerste reageerder	0,1	2,1
Inschrijfduur	3,7	8,6
Loting	1,4	1,9
Nieuwbouw	2,4	4,1
Totaal	3,2	7,0

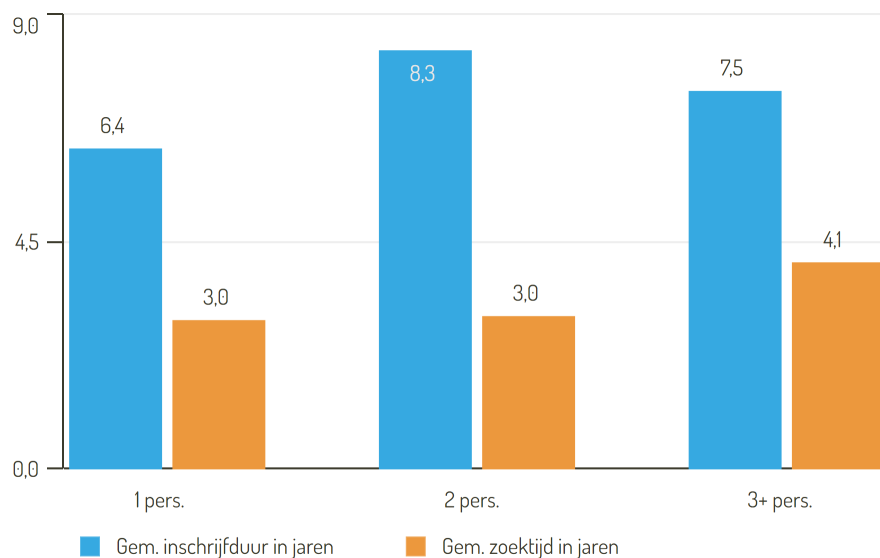
Figuur 304: Inschrijf- en zoektijd in jaren per bemiddelingsmodel 2025

In figuur 305 zijn de gemiddelde inschrijftijd en zoektijd over 2025 uitgesplitst naar de vier inkomensgroepen. De primaire inkomensgroep vertegenwoordigt 53% van de verhuringen en kent de laagste gemiddelde inschrijftijd (6,6 jaar) en zoektijd (2,9 jaar). Bij de andere inkomensgroepen zijn zowel de inschrijftijd als de zoektijd langer. Er zijn geen opmerkelijke verschuivingen ten opzichte van 2024.



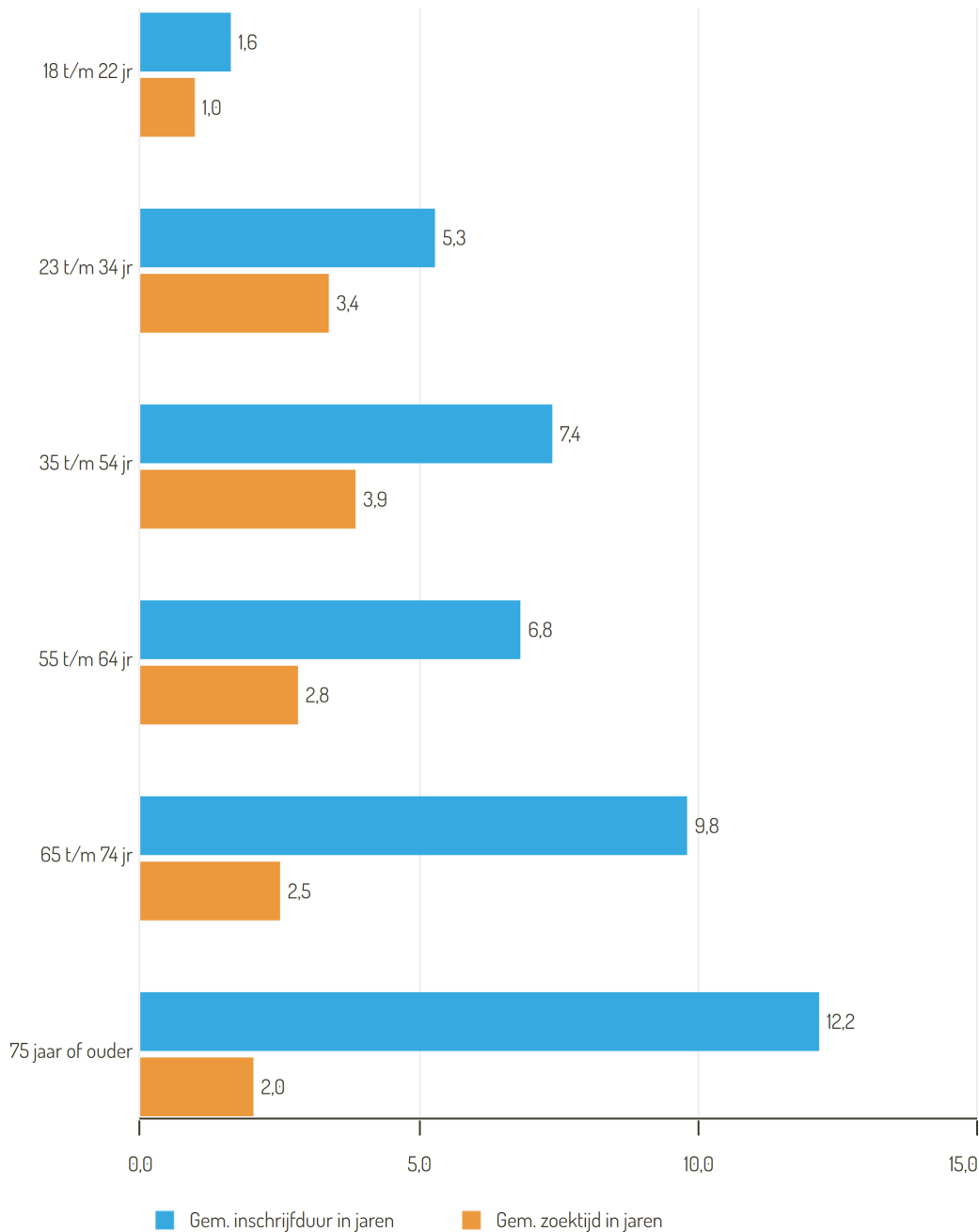
Figuur 305: Inschrijf- en zoektijd naar inkomensgroepen 2025

In figuur 306 is de gemiddelde inschrijftijd en zoektijd onderverdeeld naar huishoudgrootte. Tweepersoonshuishoudens hadden met 8,3 jaar het langst ingeschreven gestaan, eenpersoonshuishoudens met 6,4 jaar het kortst. Deze cijfers zijn een afgeleide van het verschil in inschrijftijd tussen de leeftijdsgroepen, die wordt toegelicht in figuur 307.



Figuur 306: Inschrijf- en zoektijd naar huishoudgrootte 2025

Hoe ouder geslaagde woningzoekenden zijn, hoe langer zij ingeschreven hebben gestaan. Dat zie je terug in figuur 307. Jonge mensen hebben per definitie geen heel lange inschrijftijd kunnen opbouwen. Daarnaast speelt een rol dat jonge woningzoekenden veel vaker dan oudere woningzoekenden slagen via het lotingmodel. Senioren zijn weinig verhuis geneigd en zeer kritisch, zij verzilveren hun opgebouwde inschrijftijd pas als een woning helemaal naar hun zin is. Vaak gaat het dan om woningen die worden verhuurd op volgorde van inschrijfduur. De zoektijd verschilt ook per leeftijdsgroep, maar minder eenduidig dan de inschrijftijd.

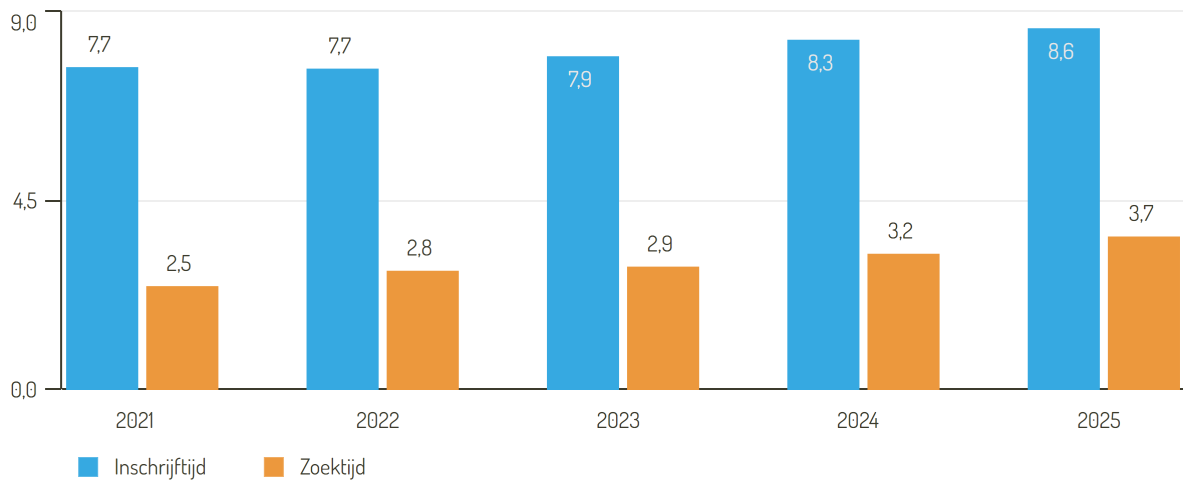


Figuur 307: Inschrijf- en zoektijd naar leeftijd 2025

Ontwikkeling inschrijftijd en zoektijd

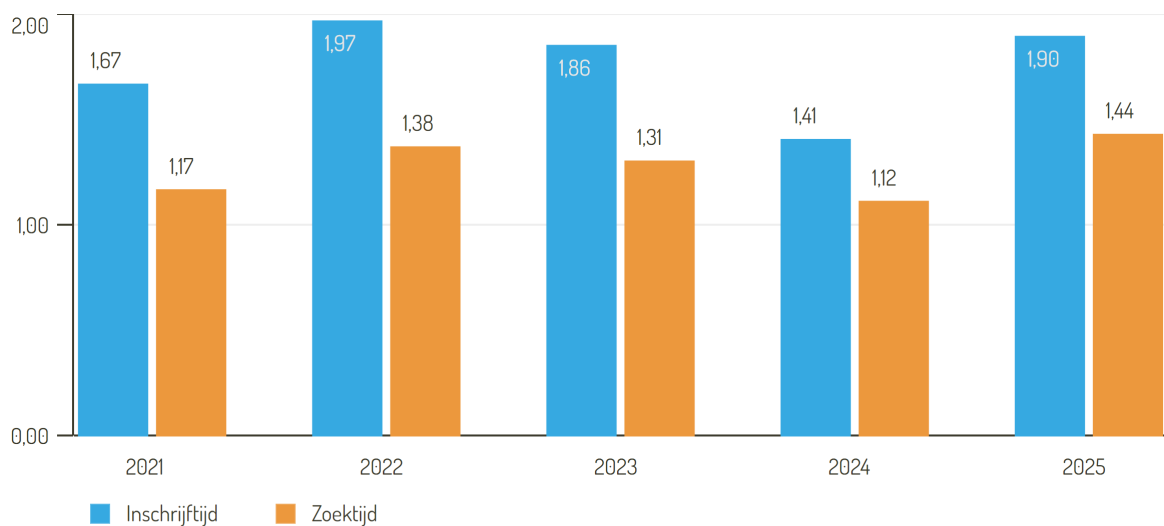
Eerder in dit hoofdstuk (figuur 304) bespraken we al dat de gemiddelde inschrijftijd en zoektijd sterk verschillen per verhuurmodel. In deze paragraaf zoomen we in op de ontwikkeling van inschrijftijd en zoektijd per model in de afgelopen 5 jaar. De rechtstreekse bemiddelingen laten we hierbij buiten beschouwing.

Figuur 308 toont de trend voor het model Inschrijfduur. In 2025 werd 71% van alle geadverteerde woningen in dit model aangeboden. We zien een gestaag oplopende inschrijftijd en ook de zoektijd nam per saldo toe. In 2025 was de gemiddelde inschrijftijd van woningzoekenden die slaagden via het model Inschrijfduur 8,6 jaar en de zoektijd 3,7 jaar.



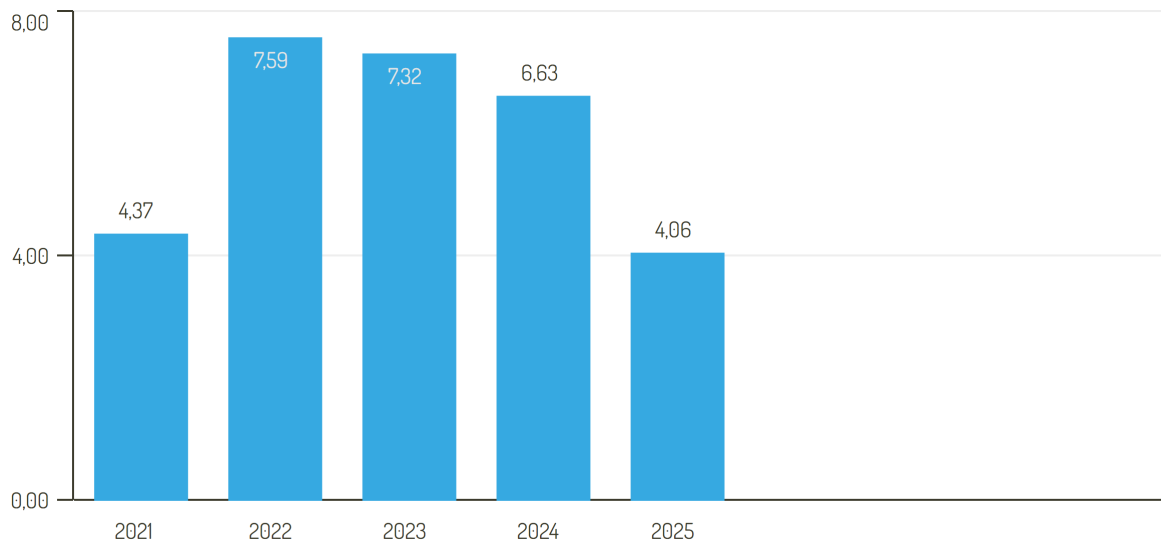
Figuur 308: Trend inschrijftijd en zoektijd via inschrijfduur tot en met 2025

Figuur 309 toont de trend voor het model Loting. In 2025 werd 16% van alle geadverteerde woningen in dit model aangeboden. De inschrijftijd van woningzoekenden speelt in dit model geen rol en dat zie je terug in de figuur. De gemiddelde inschrijftijd fluctueerde in de afgelopen 5 jaar tussen 1,4 en 2,0 jaar. De zoektijd varieert ook van jaar tot jaar. In 2025 was de gemiddelde inschrijftijd van woningzoekenden die slaagden via het model Loting 1,9 jaar en de zoektijd 1,4 jaar.



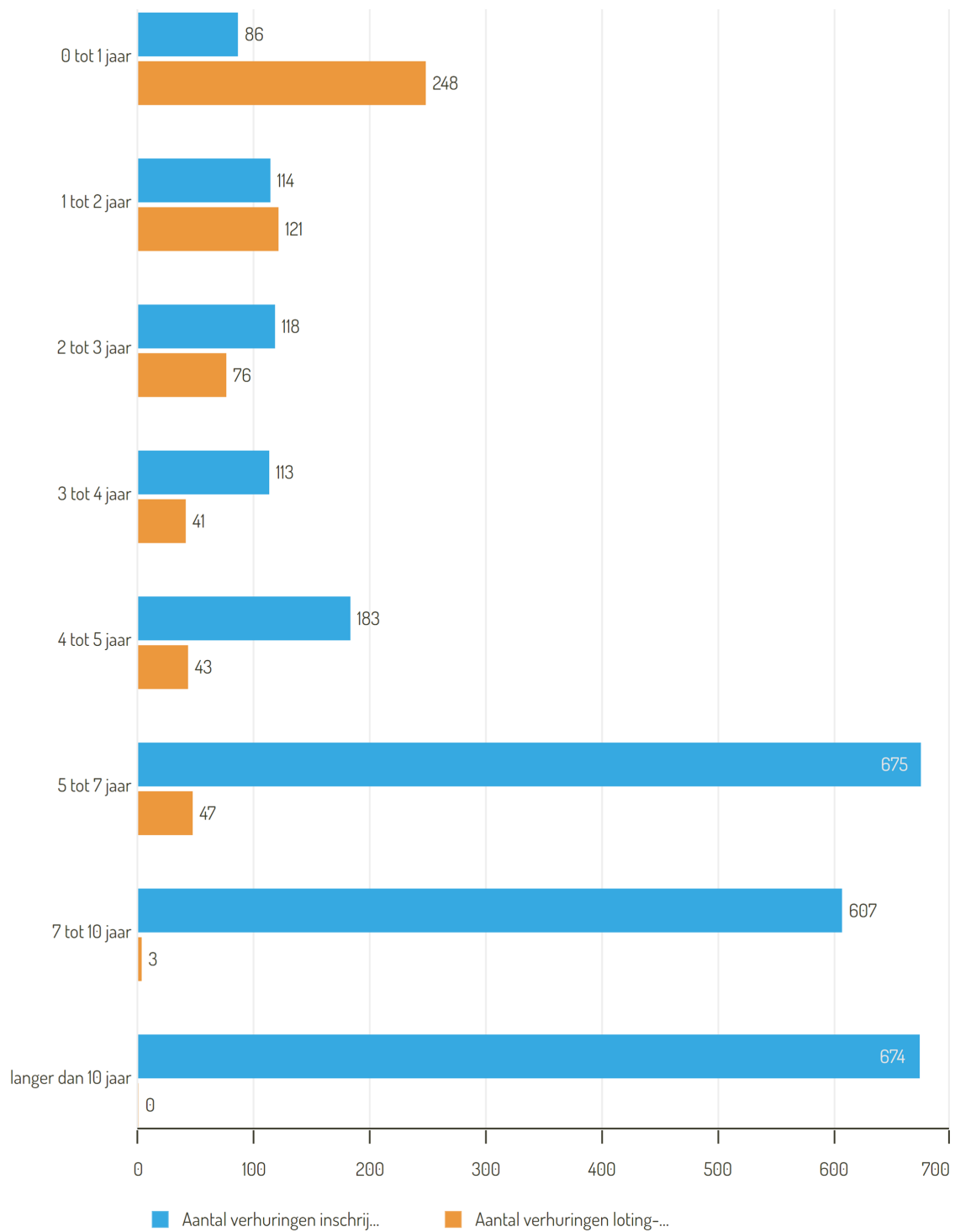
Figuur 309: Trend inschrijftijd en zoektijd via loting tot en met 2025

Figuur 310 toont de trend voor het model Nieuwbouw. In 2025 werd 11% van alle geadverteerde woningen via dit model aangeboden (er worden ook nieuwbouwwoningen verhuurd via de modellen Inschrijfduur, Motivatie, Bemiddeling en Extra aanbod Loting). Binnen het model Nieuwbouw worden de meeste woningen aangeboden op volgorde van inschrijftijd, een kleiner deel wordt verloot. De gemiddelde inschrijftijd in dit model varieert per jaar, afhankelijk van het type woning en de bijbehorende doelgroep. Dit geldt ook voor de gemiddelde zoektijd (niet zichtbaar in de tabel). In 2025 was de gemiddelde inschrijftijd van woningzoekenden die slaagden via het model Nieuwbouw 4,1 jaar en de gemiddelde zoektijd was 2,4 jaar (niet te zien in de grafiek).



Figuur 310: Trend inschrijftijd via nieuwbouwmodel tot en met 2025

In figuur 311 zijn de in 2025 geslaagde woningzoekenden ingedeeld naar inschrijftijd. De grafiek geeft weer hoeveel woningzoekenden met een bepaalde inschrijfduur slaagden via de modellen Inschrijftijd en Loting. We zien duidelijk bevestigd dat mensen met een korte inschrijftijd het vooral moeten hebben van het lotingmodel.



Figuur 31f: Aantal inschrijffaren bij verhuringen op basis van "Inschrijfduurmodel" en op basis van "Lotingmodel" 2025

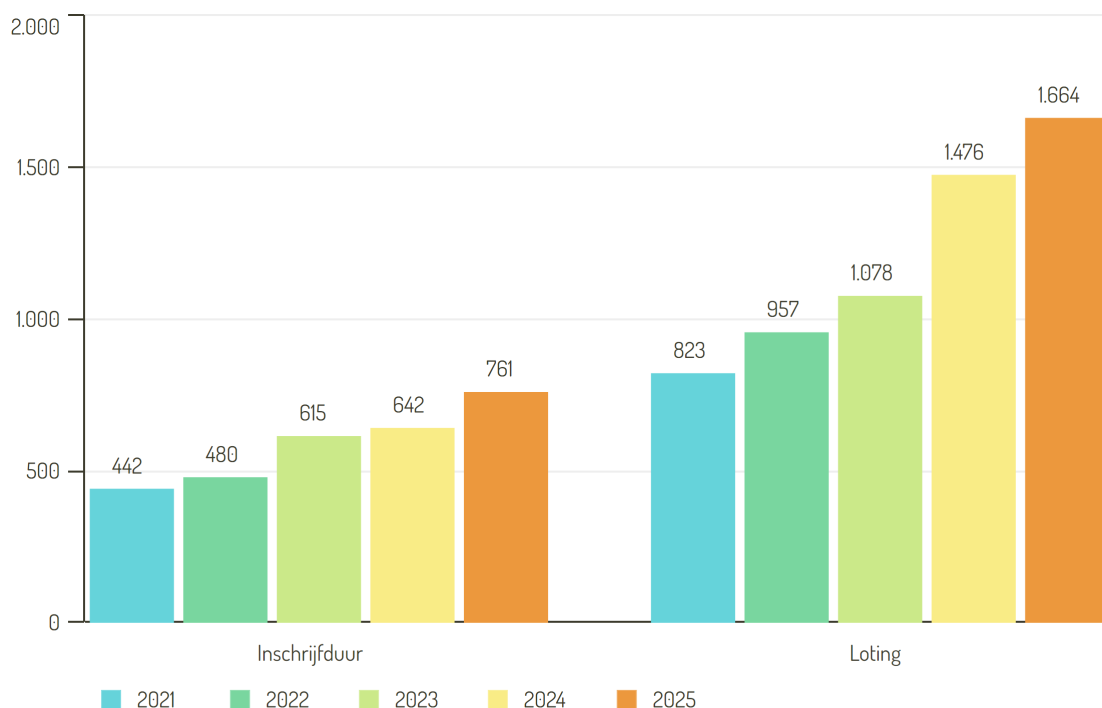
3.2 Reacties per woning

De aangesloten verhuurders van Klik voor Wonen plaatsen dagelijks hun beschikbare woningaanbod op de website. Bijna elke dag verschijnen er nieuwe woningen in de etalage. Ingeschreven woningzoekenden kunnen onbeperkt reageren op woningen, uiteraard binnen de regels van passend toewijzen.

Gemiddeld aantal reacties

In 2025 reageerden op een woning in het model Inschrijfduur gemiddeld 761 woningzoekenden en in het model Loting gemiddeld 1664 woningzoekenden (figuur 312). Klik voor Wonen kent geen restricties als het gaat om het aantal keer dat een woningzoekende mag reageren op het woningaanbod. Dit zien we terug in een groot en jaarlijks groeiend aantal reacties per woning. In 2024 en 2025 zien we een effect van het lotingsexperiment dat plaatsvond van 1 maart 2024 tot 1 maart 2025, boven op de jaarlijkse toename als gevolg van een jaarlijks groeiende groep reagerende woningzoekenden.

Het model Nieuwbouw ontbreekt in figuur 312. Het aantal reacties in dit model geeft een vertekend beeld, omdat hierbij wordt gewerkt met verzameladvertenties voor meerdere woningen van hetzelfde type.

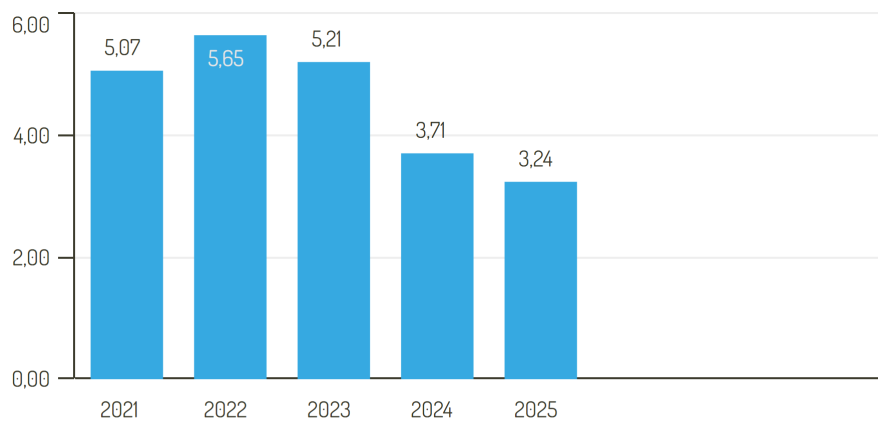


Figuur 312: Trend gemiddeld aantal reacties per woning tot en met 2025

3.3 Weigeringen

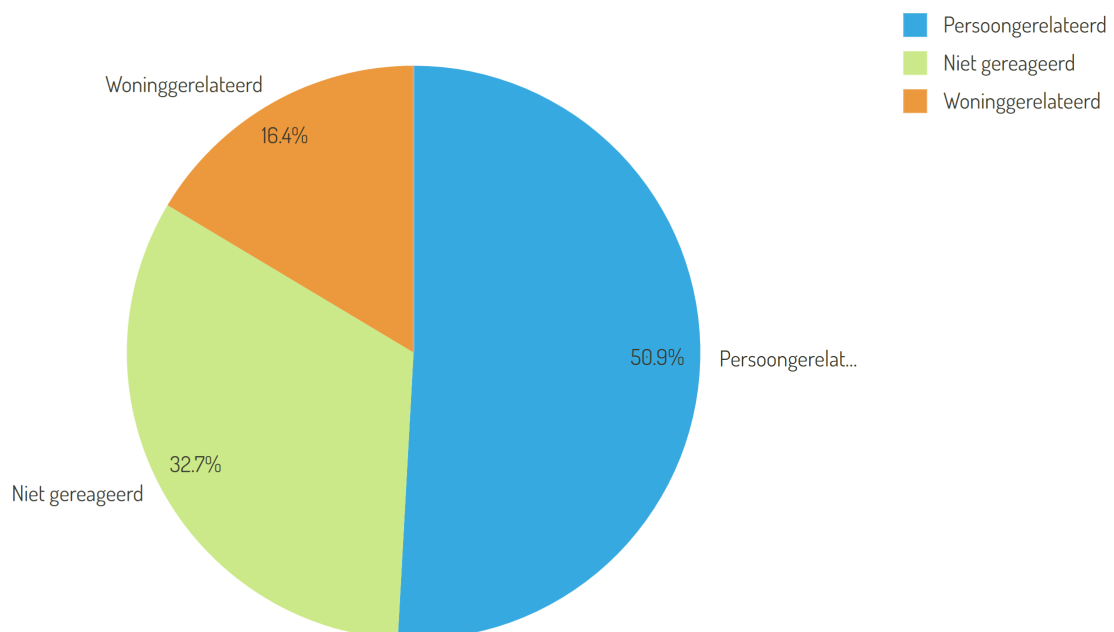
Gemiddeld werd een woning in 2025 3,24 keer aangeboden (figuur 313). Dit betekent dat woningen gemiddeld 2,24 keer werden geweigerd voordat het tot een huurovereenkomst kwam. Het is goed om hierbij te benoemen, dat niet iedere weigering een 'nee van de klant' is. Ook afwijzingen door de verhuurders tellen mee bij de weigeringen.

De aanbiedingsgraad is de afgelopen twee jaar sterk afgenomen. Dit is het positieve resultaat van extra aandacht voor weigeringen. Sinds 2024 zien woningzoekenden een melding wanneer zij reageren op een woningadvertentie. Zij lezen dat een inschrijving tijdelijk wordt geblokkeerd als men meerdere keren niets van zich laat horen bij een woningaanbieding. Woningzoekenden krijgen ook een tijdelijke blokkade als zij binnen 12 maanden vijf keer een woning weigeren. Deze acties resulteerden in 2024 al in een flinke daling van het aantal weigeringen en in 2025 daalde het aantal weigeringen nog verder. Minder weigeringen betekent dat woningzoekenden sneller duidelijkheid hebben over hun positie en het leidt tot een korter toewijzingsproces voor de verhuurders.



Figuur 313: Ontwikkeling aanbiedingsgraad afgelopen 5 jaar

Figuur 314 laat op hoofdlijnen zien welke redenen woningzoekenden opgeven als zij een woning niet accepteren. In 2025 betrof de helft van de weigeringen een persoonlijke reden en een zesde deel van de weigeringen had te maken met kenmerken van de woning, het woongebouw of de woonomgeving. Bij een derde deel van de weigeringen gaf de woningzoekende geen reactie.

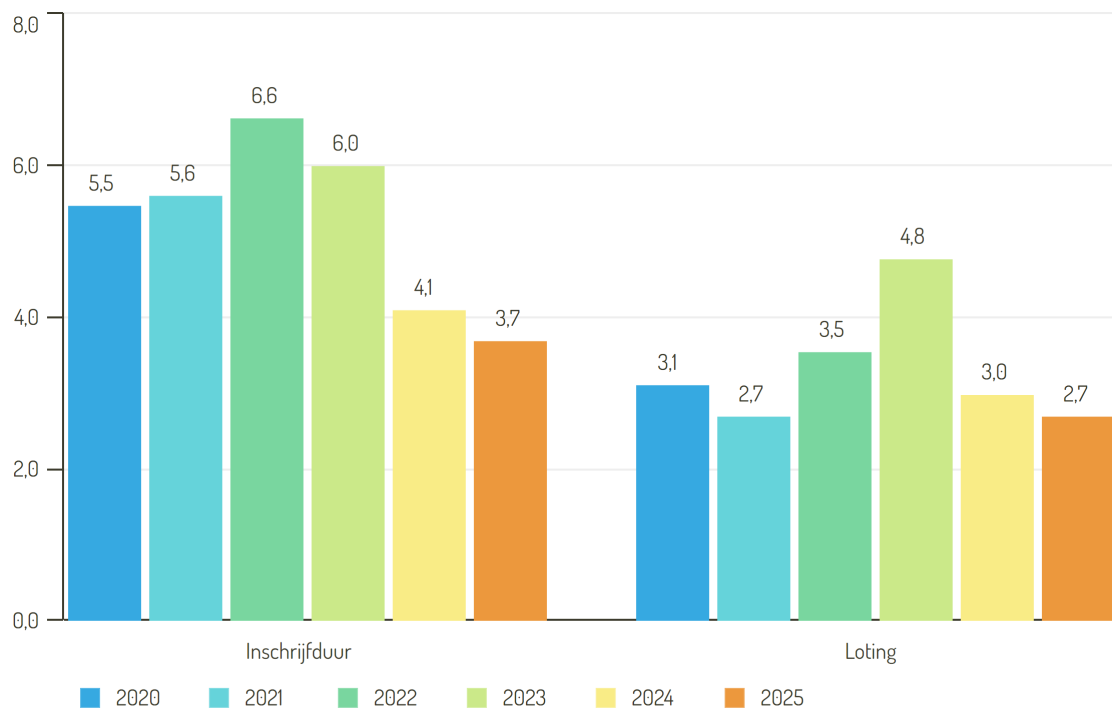


Figuur 314: Weigeringscategorieën 2025 - in percentages

Aanbiedingsgraad per model

In figuur 315 is de aanbiedingsgraad uitgesplitst naar de modellen Inschrijfduur en Loting. De figuur laat zien dat woningzoekenden in het model Inschrijfduur vaker weigeren dan woningzoekenden die slagen via Loting. Dit is heel begrijpelijk, want wie slaagt via Loting heeft dit keer veel geluk gehad. Wie een woning krijgt aangeboden op volgorde van Inschrijfduur verwacht vaker in aanmerking te komen voor een woningaanbod. En de opgebouwde inschrijftijd kan maar één keer worden besteed. Deze woningzoekenden zullen dus kritischer zijn.

Het model Nieuwbouw ontbreekt in figuur 315. De aanbiedingsgraad geeft in dit model geen goede weergave van de werkelijkheid, omdat hierbij wordt gewerkt met verzameladvertenties voor hetzelfde type woning.



Figuur 315: Trend aanbiedingsgraad tot en met 2025

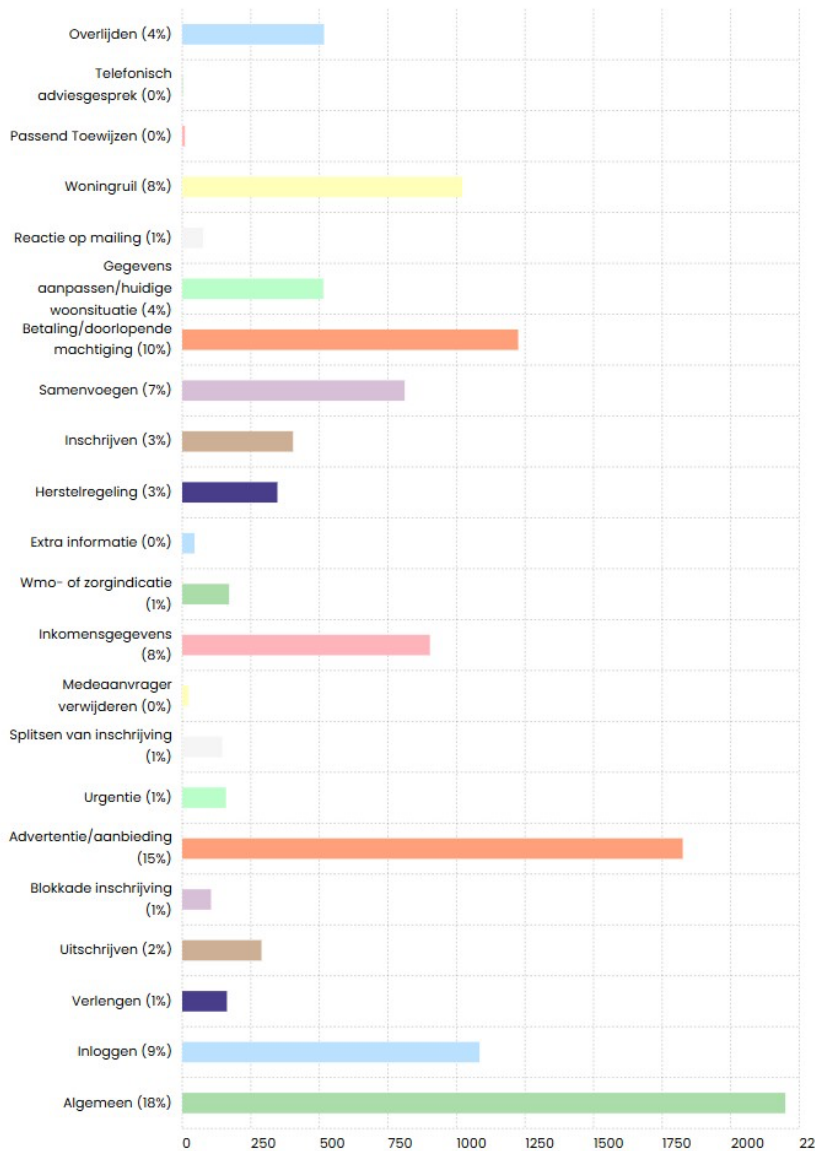
3.4 Gebruik van www.klikvoorwonen.nl

De werkorganisatie van Klik voor Wonen (team Klik) vormt een belangrijke schakel in het totale verhuurproces van de aangesloten verhuurders. Verhuurders zijn verantwoordelijk voor het publiceren van woningadvertenties. Team Klik faciliteert het achterliggende systeem, bewaakt de kwaliteit en ondersteunt bij procesvragen of knelpunten. Waar de klantcontactcentra van de verhuurders (KCC's) optreden als generalisten, richt team Klik zich volledig op het specialistische domein van woonruimtebemiddeling. De dienstverlening werkt volgens het principe click, call en face. Dit betekent dat de nadruk ligt op digitale ondersteuning van woningzoekenden. Waar nodig is er de mogelijkheid van telefonisch of fysiek contact. De klantadviseurs en experts van team Klik beantwoorden het grootste deel van de vragen via digitale kanalen, zoals e-mail en chat. Telefonische en fysieke contacten verlopen primair via de KCC's van de verhuurders. Deze duidelijke taakverdeling zorgt voor een efficiënt proces en een hoge kwaliteit van dienstverlening.

Team Klik verwerkt gemiddeld 1003 e-mails van klanten per maand via de klantcontactapplicatie (KVS). Daarnaast is de chat een belangrijk en gewaardeerd kanaal. We ontvangen gemiddeld 1.388 chats per maand en de klantwaardering is een 9+. Dit bevestigt dat klanten de directe en laagdrempelige ondersteuning per chat zeer waarderen.

Onderstaande figuur laat zien dat de onderwerpen waar klanten vragen over stellen sterk uiteenlopen. Het beeld is vergelijkbaar met vorig jaar.

Afgehandelde taken per contactreden, maart 2026 (01-01-2025 - 31-12-2025)



Verhuurders en team Klik werken voortdurend aan optimalisatie van de dienstverlening door intensieve samenwerking in diverse verbeterprojecten. De signalen uit klantvragen en klantonderzoek vormen waardevolle input voor verdere optimalisatie van systemen, informatievoorziening en processen. Hierdoor vinden woningzoekenden steeds beter zelfstandig hun weg.

4. Verhuringen met voorrang

4.1 Uitzonderingsposities in beeld

De aangesloten verhuurders bepalen voor een groot deel gezamenlijk hoe de woonruimtebemiddeling binnen Klik voor Wonen plaatsvindt. Daarnaast hebben zij de ruimte om aanvullend eigen beleid te voeren. Vaak worden hierover op lokaal niveau afspraken gemaakt, omdat het huisvesten van bepaalde doelgroepen extra verplichtingen met zich meebrengt. Het gaat dan om verhuringen met voorrang.

In 2025 vond een kwart van alle verhuringen plaats in het kader van een voorrangregeling. We maken daarbij onderscheid tussen verplichte en overige voorrangsgroepen:

1. Verplichte voorrangsgroepen. Dit betreft woningzoekenden die uitstromen vanuit maatschappelijke opvang, statushouders en woningzoekenden met sociale urgentie of vanuit een calamiteit.
2. Overige voorrangsgroepen. Hier gaat het om woningzoekenden met een WMO- of zorgindicatie, woningzoekenden die doorstromen binnen het bezit van de verhuurder of het woongebouw en om verhuringen vanwege een beheermaatregel/vrije toewijzing, coöptatie/motivatie, maatwerk, maatschappelijke binding of herstructurering.

De al eerder getoonde illustratie van inschrijvingen en uitschrijvingen is in figuur 401 aangevuld met cijfers over reguliere en bijzondere verhuringen.



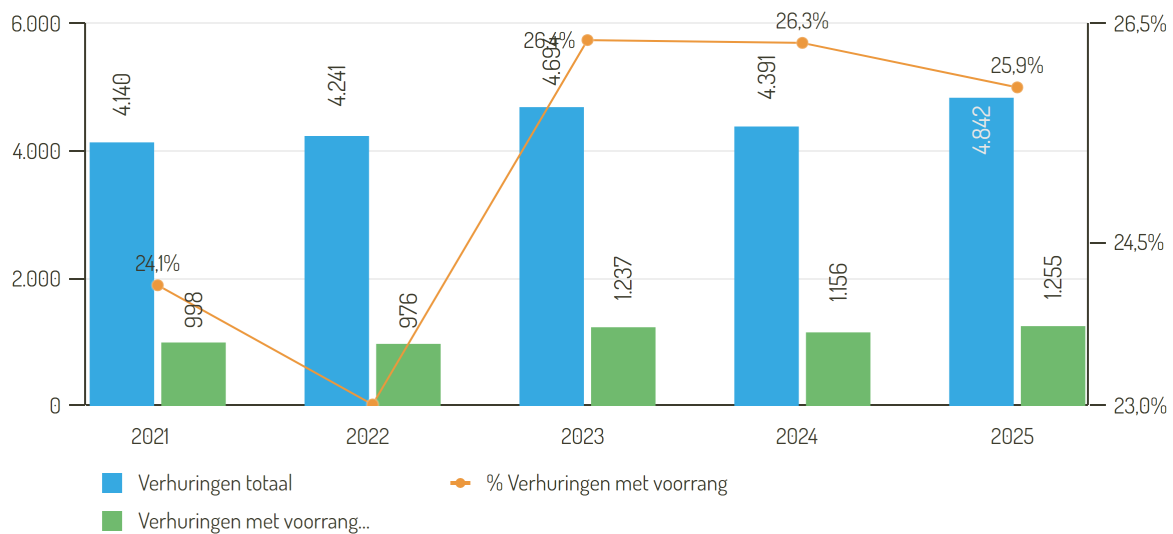
Figuur 401: Woningzoekenden, inschrijvingen, uitschrijvingen en verhuringen 2025

Alle verhuurders dragen bij aan het huisvesten van de verplichte voorrangsgroepen en verhuren daarnaast ook woningen in het kader van andere voorrangregelingen (figuur 402).

Verhuur...	Values						
	Verhuringen totaal	Verplichte voorrangsgroepen	% Verplichte voorrangsgroepen	Overige voorrangsgroepen	% Overige voorrangsgroepen	Voorrangsgroep... totaal	% Voorrangsgroep...
Totaal	4.842	676	14,0%	579	12,0%	1.255	25,9%
Alwel	1.791	269	15,0%	102	5,7%	371	20,7%
Avoord	4	0	0,0%	2	50,0%	2	50,0%
Laurentius	651	132	20,3%	53	8,1%	185	28,4%
Mooiland	1	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Thuisvester	1.113	121	10,9%	273	24,5%	394	35,4%
WonenBregburg	692	90	13,0%	52	7,5%	142	20,5%
Woonkwartier	424	43	10,1%	49	11,6%	92	21,7%
Woonvizier	150	21	14,0%	47	31,3%	68	45,3%
Woonzorg Nederland	16	0	0,0%	1	6,3%	1	6,3%

Figuur 402: Verhuringen met voorrang t.o.v. totaal aantal verhuringen 2025

Er werden in 2025 676 woningen verhuurd in het kader van een verplichte voorrangregeling en 579 woningen aan overige voorrangsgroepen. Het totale aandeel voorrangsverhuringen bedroeg 25,9% (figuur 402a). In de volgende paragrafen worden de diverse voorrangregelingen toegelicht.



Figuur 402a: Verhuringen met voorrang t.o.v. totaal aantal verhuringen over de laatste 5 jaar

4.2 Verplichte voorrangsgroepen

Deze paragraaf biedt inzicht in de ontwikkeling van het aantal verhuringen aan de verschillende verplichte voorrangsgroepen.

Verhuringen vanuit maatschappelijke opvang

Kandidaten uit de maatschappelijke opvang zijn mensen die uitstromen vanuit diverse woonvormen van instellingen voor maatschappelijke opvang. Als woningzoekenden kregen zij voorrang op regulier ingeschreven klanten van Klik voor Wonen. Op die manier hielden zij niet langer dan noodzakelijk een kostbare en schaarse plek binnen een instelling bezet. In de meeste gemeenten gelden er afspraken over een maximaal aantal beschikbaar te stellen woningen per jaar. In 2025 werden 222 woningen met voorrang verhuurd aan huishoudens vanuit de maatschappelijke opvang. Het aantal verhuringen aan deze doelgroep is in de afgelopen jaren flink toegenomen.

Gemeente 🔍	Jaar 🔍				
	2021	2022	2023	2024	2025
Totaal	146	130	142	178	222
Breda	76	54	66	90	135
Drimmelen	-	1	-	1	2
Etten-Leur	1	2	3	9	12
Geertruidenberg	-	-	-	3	3
Halderberge	4	2	5	1	6
Moerdijk	-	-	1	2	1
Oosterhout	-	7	3	9	7
Roosendaal	65	60	57	55	52
Rucphen	-	4	6	5	4
Steenbergen	-	-	1	-	-
Zundert	-	-	-	3	-

Figuur 403a: Aantal maatschappelijke opvang per gemeente tot en met 2025

Verhuringen vanuit urgentie sociaal/calamiteiten

Verhuringen op basis van sociale urgentie of calamiteiten zijn bedoeld voor woningzoekenden die door ernstige omstandigheden in een levensbedreigende, acute nood situatie of situatie van overmacht terechtkomen. Voor deze personen is verhuizen de enige veilige of haalbare oplossing. In sommige gevallen, waarbij een sociale nood situatie leidt tot het toekennen van voorrang, geldt de voorwaarde dat de huurder een tijdelijk huurcontract krijgt. De exacte regels rondom urgentie verschillen per gemeente en daarmee ook per verhuurder. Er werden in 2025 112 woningen in het kader van deze regelingen verhuurd (figuur 403b).

Gemeente <input type="text"/>	Jaar <input type="text"/>				
	2021	2022	2023	2024	2025
Totaal	138	140	82	100	112
Breda	4	3	10	12	12
Drimmelen	28	54	8	6	5
Etten-Leur	21	21	12	13	15
Geertruidenberg	13	7	7	6	8
Halderberge	8	5	2	8	6
Moerdijk	6	8	4	4	3
Oosterhout	30	20	20	25	28
Roosendaal	-	1	2	8	20
Rucphen	18	15	13	16	11
Steenbergen	1	2	1	-	1
Zundert	9	4	3	2	3

Figuur 403b: Aantal urgentie sociaal/calamiteiten per gemeente tot en met 2025

Verhuringen aan statushouders

Statushouders zijn vluchtelingen die een verblijfsvergunning hebben ontvangen en recht hebben op reguliere huisvesting. Elke gemeente krijgt van de Rijksoverheid een jaarlijkse taakstelling: een verplicht aantal statushouders dat gehuisvest moet worden. De lokale verhuurders zorgen voor het beschikbaar stellen van woningen en voeren hiermee deze taak uit.

In figuur 403e staat het aantal woningen dat door verhuurders is aangeboden voor de huisvesting van statushouders, het waren er 342 in 2025. In figuur 403f is te zien hoeveel personen bij de start van de huurovereenkomst in deze woningen kwamen wonen. Na-reizigers (gezinsleden die later in de woning komen) worden niet geregistreerd in Klik voor Wonen. De gemeenten registreren wél alle personen die meetellen voor de taakstelling.

Gemeente <input type="text"/>	Jaar <input type="text"/>				
	2021	2022	2023	2024	2025
Totaal	224	279	351	369	342
Alphen-Chaam	4	1	2	1	1
Breda	90	113	113	148	161
Drimmelen	7	8	15	17	14
Etten-Leur	21	27	39	35	41
Geertruidenberg	10	12	13	12	11
Halderberge	11	19	26	28	7
Moerdijk	13	16	27	26	15
Oosterhout	14	31	39	30	22
Roosendaal	41	39	49	47	42
Rucphen	4	5	14	14	15
Steenbergen	7	2	4	3	4
Zundert	2	6	10	8	9

Figuur 403e: Aantal verhuurde woningen aan statushouders per gemeente tot en met 2025

Gemeente <input type="text"/>	Jaar <input type="text"/>				
	2021	2022	2023	2024	2025
Totaal	502	743	844	745	727
Alphen-Chaam	12	5	8	7	5
Breda	217	311	314	301	342
Drimmelen	14	42	55	38	38
Etten-Leur	47	50	73	73	58
Geertruidenberg	27	33	30	29	43
Halderberge	19	48	45	64	14
Moerdijk	19	36	40	36	28
Oosterhout	38	81	69	50	58
Roosendaal	66	109	107	77	92
Rucphen	11	9	57	37	21
Steenbergen	20	5	6	3	4
Zundert	12	14	40	30	24

Figuur 403f: Aantal statushouders (personen) per gemeente tot en met 2025

4.3 Overige voorrangsgroepen

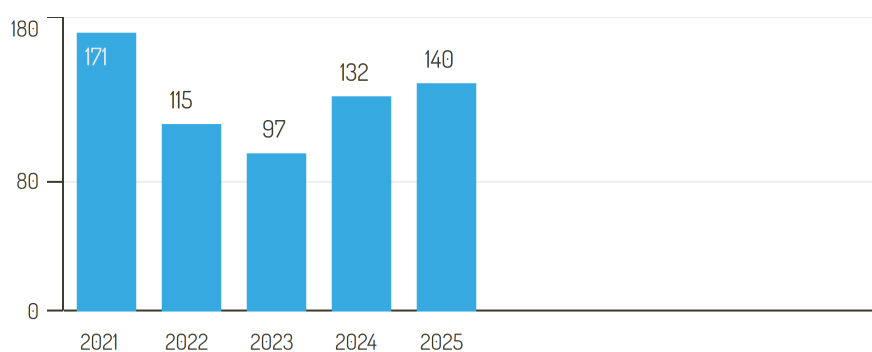
Deze paragraaf biedt inzicht in de ontwikkeling van het aantal verhuringen aan de overige (niet-verplichte) voorrangsgroepen. Het gaat om woningzoekenden die voorrang krijgen op basis van hun omstandigheden of in verband met voorwaarden gesteld door de verhuurders.

WMO en zorgindicatie

Met een indicatie vanuit de WMO (Wet maatschappelijke ondersteuning) kan een woningzoekende voorrang krijgen voor een nultredenwoning of rolstoelgeschikte woning. De voorrang is gebaseerd op de (lichamelijke) beperking van de woningzoekende.

Met een zorgindicatie kan een woningzoekende voorrang krijgen voor een seniorenpluswoning. Bij toewijzing wordt rekening gehouden met de zwaarte van de zorgindicatie. De woningzoekende vraagt de zorgindicatie aan bij een wijkverpleegkundige en soms via de WMO.

Beide indicaties gelden alleen voor de gemeente waarvoor deze is afgegeven. De woningzoekende kan slechts voor één van deze twee voorrangsgroepen in aanmerking komen. Het ging in 2025 om 140 verhuringen in totaal (figuur 405a).

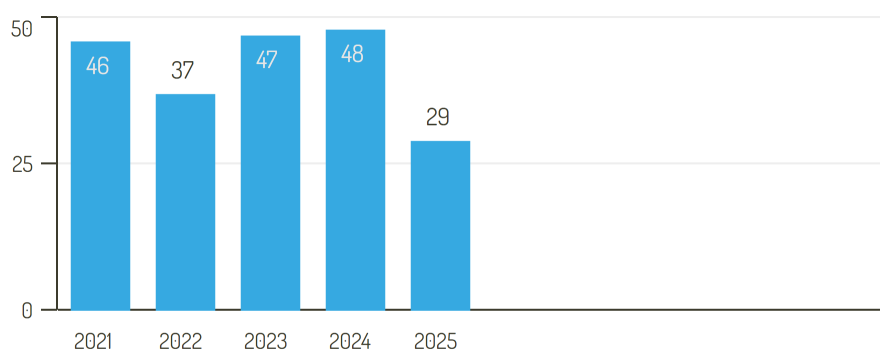


Figuur 405a: Aantal WMO en zorgindicatie 2021 tot en met 2025

Vrije toewijzingsruimte/Beheermaatregel

Er werden 29 woningen verhuurd in het kader van de vrije toewijzingsruimte of beheermaatregel (figuur 405b). Vrije toewijzingsruimte is de ruimte die verhuurders kunnen gebruiken om af te wijken van de regels voor passend toewijzen. Zo kunnen zij bijvoorbeeld een woning toewijzen aan een woningzoekende met een te hoog of te laag inkomen.

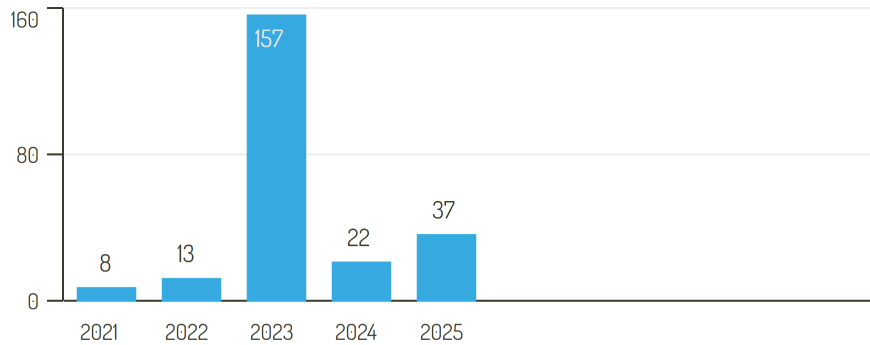
De beheermaatregel kunnen verhuurders gebruiken om bijvoorbeeld extreme verhuursituaties op te lossen met een verhuizing.



Figuur 405b: Aantal Beheermaatregel/vrije toewijzing 2021 tot en met 2025

Coöptatie/motivatie

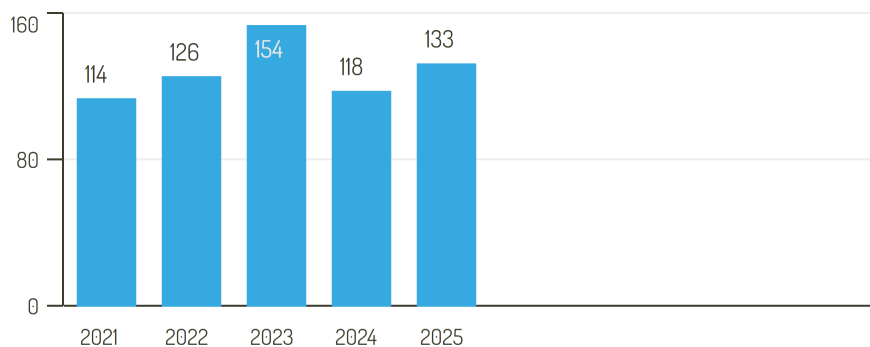
Verhuur op basis van coöptatie/motivatie werd in 2025 toegepast bij 37 woningen (figuur 405c). Bij coöptatie kiezen de zittende huurders van een woonvorm of woongebouw zelf een nieuwe huurder. Bij motivatie wordt de nieuwe huurder geselecteerd op basis van zijn of haar motivatie, die wordt toegelicht in een e-mail en tijdens een intakegesprek. Motivatie wordt sinds 2023 toegepast in specifieke woongebouwen waar het extra belangrijk is om een passende mix van bewoners te realiseren. Van nieuwe huurders wordt een bepaalde bijdrage of inzet verwacht.



Figuur 405c: Aantal Co-optatie 2021 tot en met 2025

Maatwerk

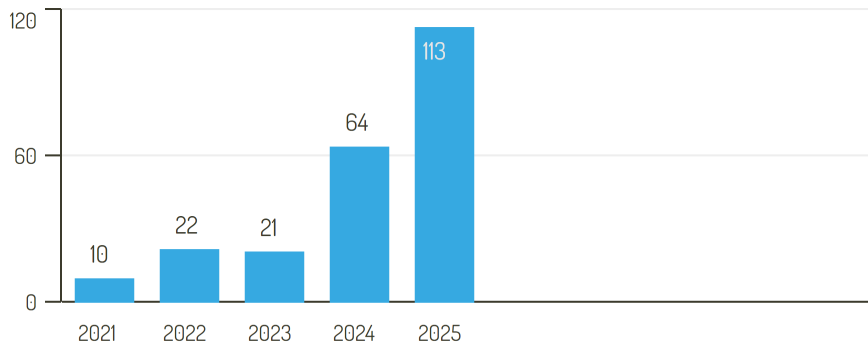
Verhuurder lost met maatwerk een schrijnende situatie op, bijv. bij financiële problemen of ouderdom. De situatie wordt aangedragen door de verhuurder of door een gemeente of maatschappelijke partner. Deze verhuringen zijn altijd in één keer sluitend. Verhuurders passen regelmatig maatwerk toe, in 2025 ging het om 133 verhuringen (figuur 405d).



Figuur 405d: Aantal Maatwerk 2021 tot en met 2025

Maatschappelijke binding

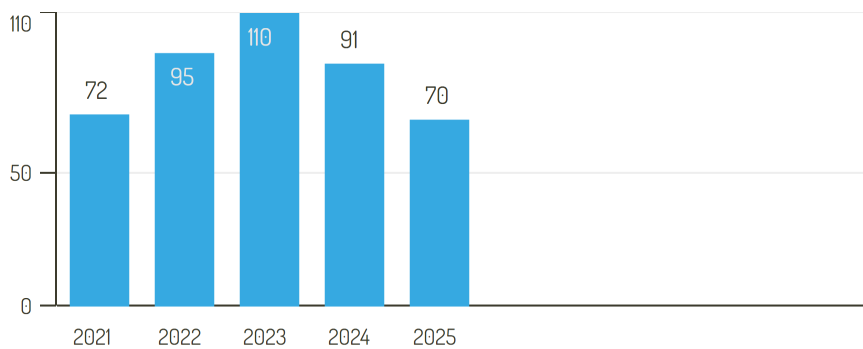
Drie gemeenten in het werkgebied van Klik voor Wonen (Geertruidenberg, Rucphen en sinds 2025 ook Halderberge) hebben in de huisvestingsverordening bepaald dat mensen met een maatschappelijke binding voorrang krijgen bij toewijzing van sociale huurwoningen. Dit betekent dat een percentage van de woningen die vrijkomen, geadverteerd wordt met voorrang voor inwoners die binding hebben met de betreffende gemeente. In 2025 ging het om 113 verhuringen (figuur 405e).



Figuur 405e: Aantal Maatschappelijke binding 2021 tot en met 2025

Doorstromen

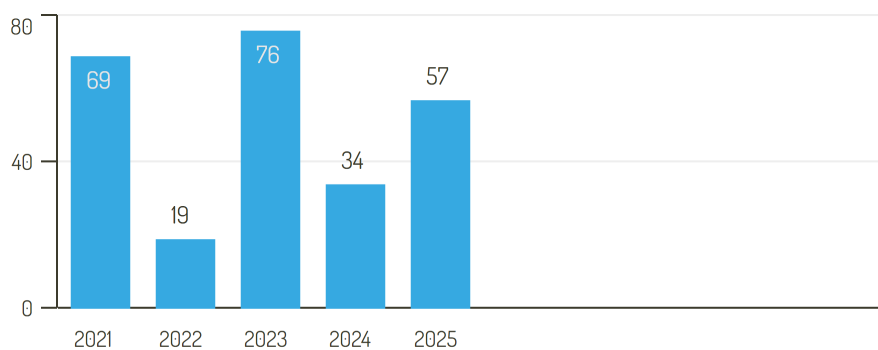
Doorstromen is een middel om woonbehoeften te vervullen of een betere match te realiseren tussen een zittende huurder en een nieuwe woning. Deze vorm van voorrang is enkel mogelijk binnen het bezit van de verhuurder en werd in 2025 70 keer toegepast (figuur 405f).



Figuur 405f: Aantal Doorstromen 2021 tot en met 2025

Herstructurering

Herstructurering is een voorrangregeling voor huurders die vanwege de sloop of renovatie 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 sloop- of renovatiedatum in overleg met de kandidaat een geschikte woning aangeboden. In 2025 ging het om 57 verhuringen (figuur 405g). De verwachting is dat dit aantal de komende jaren toeneemt, omdat verhuurders steeds meer bezit verduurzamen en sloop-/nieuwbouwprojecten uitvoeren.



Figuur 405g: Aantal Herstructurering 2021 tot en met 2025

4.4 Verhuringen met voorrang t.o.v. reguliere verhuringen

Veel mensen die met voorrang worden gehuisvest behoren tot de primaire inkomensgroep en komen alleen in aanmerking voor woningen onder de aftoppingsgrenzen. Dit geldt met name voor de woningzoekenden die onder een verplichte voorrangregeling vallen, zoals mensen die uitstromen uit maatschappelijke opvang en statushouders. In figuur 406 is het percentage verhuringen aan huishoudens met verplichte voorrang afgezet tegen het totaal aantal verhuringen onder de aftoppingsgrenzen. Dit aandeel nam in de afgelopen 5 jaar toe van ruim 13% naar bijna 19%. Daarmee zien we een groeiende impact van voorrangverhuringen op de beschikbaarheid van betaalbare woningen voor reguliere woningzoekenden.

Jaar	Q	Totaal verplichte voorrangsgroepen	Verhuringen onder hoge aftoppingsgrens	%
2021		438	3.293	13,30%
2022		499	3.357	14,86%
2023		522	3.630	14,38%
2024		579	3.287	17,61%
2025		607	3.229	18,80%

Figuur 406: Totaal verplichte voorrangsgroepen (maatschappelijke opvang + statushouders (woningen) + urgentie sociaal/calamiteiten) ten opzichte van verhuringen onder de hoge aftoppingsgrens tot en met 2025

4.5 Aanbod voorrangsgroepen

De automatisering van Klik voor Wonen biedt verhuurders de mogelijkheid om een deel van de woningen rechtstreeks aan te bieden aan samenwerkingspartners, die woonruimte zoeken voor bepaalde voorrangsgroepen. Dit gaat via een afgeschermd omgeving. Het betreft zgn. extra aanbod dat de verhuurders reserveren voor gemeenten en instellingen om bijvoorbeeld specifieke doelgroepen uit de maatschappelijke opvang of statushouders te huisvesten.

Samenwerkingspartners* kunnen via deze module rechtstreeks op dit aanbod reageren. Doel is een betere en snellere match tussen vraag en aanbod. De samenwerkingspartners zitten zelf aan de knoppen, terwijl de verhuurders blijven bepalen welk woningaanbod zij selecteren. Deze manier van werken heeft de volgende voordelen:

- samenwerkingspartners kennen hun cliënten beter en weten welke woning/ woonomgeving het beste past;
- samenwerkingspartners krijgen inzicht in het totale extra aanbod per gemeente;
- meer keuzevrijheid voor samenwerkingspartners;
- verantwoordelijkheid ligt bij samenwerkingspartners – actief reageren loont!
- tijdwinst voor verhuurders, samenwerkingspartners en hun klanten (minder leegstand);
- samenwerkingspartners begrijpen (beter) hoe woonruimteverdeling in zijn werk gaat.

Binnen dit model adverteren de verhuurders het geselecteerde woningaanbod dagelijks, met een reactietermijn van zeven kalenderdagen. De woningen worden verloot en de kandidaten voor wie is gereageerd, dingen in gelijke mate mee bij de loting. Bij geen reactie vloeien de zgn. extra-aanbod-woningen terug naar het aanbod voor reguliere woningzoekenden.

In 2025 waren er 145 verhuringen aan bijzondere doelgroepen via het extra aanbod. Er vloeiden 35 extra-aanbod-woningen terug naar het aanbod voor reguliere woningzoekenden.

** Deelnemende samenwerkingspartners in 2025 waren de gemeente Breda en Vluchtelingenwerk Etten-Leur voor de taakstelling statushouders., Voor de taakstelling Maatschappelijke opvang en zorg ging het om Safegroup Breda, SMO Breda, Housing First Breda/SMO Breda, GGZ Breburg Breda, Sterkhuis (voorheen Juzt), Stichting Amarant Groep Breda, Prisma Breda, Incitare, Sovak, Springplank, Leger des Heils, Stichting Zuidwester, Zintri Zorggroep en NovaFarm-Grip.*

5. Verantwoording activiteiten

Dagelijks werken de verhuurders en de werkorganisatie van Klik voor Wonen aan het tot stand brengen van de klik tussen woningzoekenden en huurwoningen. Ook in 2025 was er een continue stroom van inschrijvingen, advertenties en rechtstreekse bemiddelingen, verhuringen en uitschrijvingen. In de voorgaande hoofdstukken las u alles over de cijfermatige ontwikkeling hiervan.

Daarnaast werken we voortdurend aan verbetering van onze dienstverlening. In dit hoofdstuk nemen we u mee in de belangrijkste inhoudelijke ontwikkelingen en activiteiten van Klik voor Wonen in 2025. Het [Koersplan Klik voor Wonen 2025-2029](#) was daarbij richtinggevend (zie illustratie).



5.1 Stem van de woningzoekende

In het Koersplan staat dat we de verbinding en samenwerking willen versterken. Eén van de ambities is: 'Klik hoort de stem van de woningzoekende'. In plaats van denken voor de woningzoekende, wil Klik de stem van de woningzoekenden structureel en proactief ophalen en analyseren. Dit brachten we in 2025 in de praktijk door het uitvoeren van een continu klantonderzoek en door een start te maken met het oprichten van een digitaal klantpanel. De uitkomsten van dergelijk onderzoek leveren belangrijke inzichten op voor andere ambities uit het koersplan, zoals het optimaliseren van de dienstverlening.

Continu klantonderzoek

In 2025 voerden we het continu klantonderzoek uit onder twee doelgroepen:

- Aspirant-kandidaten: woningzoekenden die een aangeboden woning niet accepteerden of door de verhuurder niet werden geaccepteerd.

- Nummer-twee-kandidaten: woningzoekenden die net naast een woning grepen.

Het onderzoek laat zien dat de tevredenheid over Klik voor Wonen onder beide doelgroepen stabiel bleef met een gemiddeld rapportcijfer 7,5. Verbeterpunten zijn de informatievoorziening en uitleg van voorwaarden rondom woningtoewijzing. Ongeveer één op de vier respondenten zoekt met spoed een woning, terwijl de meerderheid wel actief zoekt maar niet direct hoeft te verhuizen. De zoektocht naar een woning wordt vaak als intensief ervaren en bijna 70% voelt (grote) teleurstelling bij het mislopen van een woning. Voor eventuele hulp bij het gebruik van de website is team Klik het eerste aanspreekpunt. Bij het beoordelen van een woning is één bezichtiging voor de meeste respondenten voldoende. Veel weigeraars weigerden pas na de bezichtiging en geven de voorkeur aan een individuele bezichtiging boven een groepsbezichtiging. Woningzoekenden die net misgrepen, zoeken actief naar alternatieven, zoals in andere regio's, op de particuliere markt of via woningruil.

De verzamelde inzichten wordt actief gedeeld binnen Klik en gebruikt om de dienstverlening verder te versterken. We zijn in 2025 gestart met de voorbereidingen voor het bevragen van een nieuwe doelgroep: de actief woningzoekenden. Hiermee verwachten we een nog breder beeld te krijgen van de behoeften, ervaringen en knelpunten in de zoektocht naar een woning.

Digitaal klantpanel

Klik voor Wonen heeft een start gemaakt met de oprichting van een digitaal klantpanel. Er is een projectplan opgesteld dat zich richt op het selecteren, inrichten en implementeren van een tool voor een digitaal klantpanel. Ook is een inspiratiesessie gehouden om Klik-breed draagvlak en betrokkenheid te creëren. Het digitaal klantpanel zal worden beheerd vanuit Klik. De werk- en projectgroepen en de deelnemende verhuurders stellen gezamenlijk een agenda op voor het bevragen van het klantpanel.

5.2 Informatie senioren

Om de doorstroming onder senioren te bevorderen, is het essentieel dat deze doelgroep gerichter wordt ondersteund. Daarom is in 2025 gewerkt aan een speciale webpagina op Klik voor Wonen (Info 55+), waarop tips, ervaringsverhalen en relevante informatie voor senioren wordt verzameld. Daarnaast is de flyer van Klik voor Wonen vernieuwd, zodat maatwerkadviseurs deze kunnen inzetten tijdens persoonlijke gesprekken.

Maatwerkadviseurs die intensief contact hebben met senioren signaleren een grote behoefte aan overzicht en inzicht in geschikte seniorenwoningen. Verschillende verhuurders zijn daarom in 2025 gestart met het verzamelen van relevante gegevens en beeldmateriaal. Naar verwachting wordt een nieuwe module, die dit aanbod overzichtelijk presenteert, in 2026 door meerdere verhuurders in gebruik genomen.

5.3 Kwaliteit advertenties

We hebben in 2025 stevig ingezet op het verder verbeteren van de kwaliteit van woningadvertenties. We bouwden voort op de afspraken die in 2024 met de verhuurders zijn gemaakt over wat een goede en complete advertentie moet bevatten. De aangesloten verhuurders hebben elkaars advertenties onder de loep genomen. Dankzij deze onderlinge controles en het delen van feedback konden we van elkaar leren en verder toewerken naar uniforme, duidelijke en klantgerichte advertenties. Daarnaast deelden we gedurende 5 maanden tips om de gemaakte afspraken opnieuw goed onder de aandacht te brengen en medewerkers te ondersteunen bij het toepassen hiervan. Helaas bleek dat na het loslaten van de controles de kwaliteit van de advertenties weer terugliep. Dit was aanleiding om verder te onderzoeken waarom de afspraken niet consequent werden nageleefd. Er zijn interviews gehouden met de betrokken verhuurders om inzicht te krijgen in de knelpunten, belemmeringen en behoeften.

Alle bevindingen zijn overzichtelijk samengebracht en vormen de basis voor het vervolg in 2026. Daarmee zetten we een volgende stap naar structureel betere woningadvertenties die woningzoekenden betrouwbare, volledige en heldere informatie bieden.

5.4 Woonzorg Nederland

In maart 2025 is Woonzorg Nederland aangesloten bij Klik voor Wonen. Via Klik voor Wonen verhuurt Woonzorg Nederland seniorenwoningen in de Breda, Prinsenbeek, Dinteloord en Roosendaal. Het gebruik van een gezamenlijk platform maakt het voor woningzoekenden gemakkelijker om te zoeken naar een geschikte seniorenwoning in de regio.

5.5 Toegankelijke website

Klik voor Wonen vindt het belangrijk dat iedereen onze website begrijpt. We zetten in 2025 vier belangrijke stappen op weg naar een voor iedereen toegankelijke website:

1. Sinds september staat de leeshulp Tolkie op onze website. Bovenaan iedere pagina staan 3 functies:
 - Lees voor: de tekst wordt voorgelezen in langzaam tempo.
 - Simpele tekst: een korte en begrijpelijke samenvatting, met keuze uit 30 talen en de mogelijkheid tot voorlezen.
 - Woordenboek: uitleg van moeilijke woorden.
2. Gebruikers van de website kunnen kiezen voor Hoog contrast.
3. We ontwikkelden een schrijfwijzer. Hierin staan de richtlijnen voor een consistente communicatiestijl die aansluit bij onze tone of voice, huisstijl en de behoeften van onze doelgroep. De schrijfwijzer helpt om alle communicatie van Klik voor Wonen duidelijk, toegankelijk en herkenbaar te maken.
4. St. Accessibility bracht de digitoegankelijkheid van www.klikvoorwonen.nl in kaart. Ze deden aanbevelingen om de website te laten voldoen aan de Europese standaard voor toegankelijkheidseisen. Het is op dit moment nog niet verplicht om aan alle eisen te voldoen. In 2026 worden de aanbevelingen opgevolgd, zodat ook bezoekers met een gezichts- of gehoorbeperking optimaal gebruik kunnen maken van de website.

5.6 Inkomen delen via Mijn Overheid

Ingeschreven woningzoekenden die actief op zoek gaan naar een woning, moeten een inkomensverklaring toevoegen aan hun inschrijving. We maakten het mogelijk om dit te doen via Mijn Overheid. Met behulp van hun DigiD kunnen woningzoekenden hun inkomensverklaring nu makkelijk toevoegen aan hun inschrijving. Daarnaast blijft de keuze bestaan om de inkomensverklaring op te vragen bij de Belastingdienst en handmatig te uploaden.

5.7 Tweestapsverificatie

De website van Klik voor Wonen is goed beveiligd, want woningzoekenden delen veel persoonlijke gegevens met ons. Sinds eind 2025 bieden we woningzoekenden de mogelijkheid om hun inschrijving extra te beschermen met inloggen in twee stappen. Een extra code maakt het moeilijker om in een account te komen. Tweestapsverificatie is nog niet wettelijk verplicht. Woningzoekenden kiezen zelf of zij deze extra beveiliging willen gebruiken.

5.8 Nieuwsbrief woningzoekenden

Klik voor Wonen wil duidelijke en eerlijke informatie geven aan woningzoekenden over nieuwe ontwikkelingen en de spelregels voor de woonruimteverdeling. Afgelopen jaar verzonden we vier nieuwsbrieven aan ca. 90.000 woningzoekenden. Ongeveer de helft van deze woningzoekenden opent de nieuwsbrief binnen één dag na verzending. Omdat de nieuwsbrief een abonnement is, en niet alle woningzoekenden geabonneerd zijn, plaatsen we de nieuwsbrieven ook op onze website.

6 Begrippenlijst

6.1 Inschrijvingen

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.

6.2 Inkomensgroepen in 2025

Primaire inkomens	Huishouden heeft inkomen onder het maximum-inkomen voor huurtoeslag en heeft recht op huurtoeslag. De hoogte van het maximum-inkomen is in 2025 €28.375 voor een alleenwonende onder de AOW-leeftijd, €27.775 voor een alleenwonende boven de AOW-leeftijd en €38.500 voor een meerpersoonshuishouden onder de AOW-leeftijd (€37.350 boven de AOW-leeftijd).
Secundaire inkomens	Huishouden heeft een inkomen boven het maximum-inkomen voor huurtoeslag en verdient niet meer dan de EU-norm (€49.669 voor eenpersoonshuishoudens en €54.847 voor meerpersoonshuishoudens in 2025). Het huishouden heeft geen recht op huurtoeslag.
Middeninkomens	<i>Definitie in deze rapportage (peil 2025):</i> Huishoudinkomen ligt tussen de EU-norm €49.669 en €67.366 (peil 2025) <i>Definitie Wet betaalbare huur (peil 2025):</i> Eenpersoonshuishoudens met een inkomen tussen €49.700 en €67.366 en meerpersoonshuishoudens met een inkomen tussen €54.847 en €89.821.
Hogere inkomens	Huishoudinkomen ligt boven €67.366 (peil 2025)

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.

6.3 Huurprijsklassen in 2025

Goedkoop	Kale huurprijs tot en met de kwaliteitskortingsgrens	= € 477,20
Betaalbaar voor 1- en 2-persoonshuishoudens	Kale huurprijs vanaf de kwaliteitskortingsgrens tot en met de eerste aftoppingsgrens	van € 477,21 t/m € 682,96
Betaalbaar voor 3- en meerpersoonshuishoudens	Kale huurprijs vanaf de eerste aftoppingsgrens tot en met de tweede aftoppingsgrens	van € 682,97 t/m € 731,93
Bereikbaar	Kale huurprijs vanaf de tweede aftoppingsgrens tot en met de maximale huurgrens	van € 731,94 t/m € 900,07
Vrije sector	Kale huurprijs hoger dan de maximale huurgrens	vanaf € 900,08

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.

6.4 Huurprijsgrenzen 2021 - 2025

	kwaliteits-kortingsgrens	Eerste aftoppingsgrens	Tweede aftoppingsgrens	Maximale huurgrens
2021	€ 442,46	€ 633,25	€ 678,66	€ 752,33
2022	€ 442,47	€ 633,25	€ 678,66	€ 763,47
2023	€ 452,21	€ 647,19	€ 693,60	€ 808,06
2024	€ 454,47	€ 650,43	€ 697,07	€ 879,66
2025	€ 477,20	€ 682,96	€ 731,93	€ 900,07

6.5 Herkomst nieuwe huurders

Binnen eigen gemeente	Eén van de twee nieuwe huurders 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, Drimmelen, Etten-Leur, Geertruidenberg, Halderberge, Moerdijk, Oosterhout, Roosendaal, Rucphen, Steenbergen en Zundert.
Van elders	Een nieuwe huurder is afkomstig uit een gemeente buiten het werkgebied van Klik voor Wonen.

6.6 Verhuurmodellen

Op inschrijfduur	De woningen worden op basis van inschrijftijd verhuurd. Dit geldt voor de woningen in de modellen:
	<p>Inschrijfduur: de inschrijfduur bepaalt de volgorde. De kandidaat met de langste inschrijfduur krijgt de woning aangeboden. Woningen in model Inschrijfduur worden geadverteerd op de website.</p> <p>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.</p>
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:
	Lotingmodel: de beschikbare woningen worden op de website geadverteerd. Alle kandidaten die reageren maken evenveel kans bij de loting. De inschrijfduur speelt hierbij geen rol.
	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.
	Woonduur: Huurders van alle verhuurders van Klik voor Wonen die langer dan 5 jaar aaneengesloten dezelfde woning huren, krijgen voorrang op voor doorstroom gelabelde woningen in dezelfde gemeente. Als er geen geschikte

	kandidaat is, wordt deze woning alsnog verhuurd aan degene met de langste inschrijfduur.
Aanbod voorrangsgroepen / extra aanbod loting	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 in een aantal gemeenten gebruikt.
Bemiddeling	Dit is de rechtstreekse toewijzing van een woningzoekende, zonder dat andere woningzoekenden de mogelijkheid krijgen om op deze woning te reageren. Bemiddeling wordt gebruikt in voorrangssituaties, maar ook bij bijv. woningruil, interne opschuiving of coöptatie.

6.7 Voorrangsgroepen en voorrangssituaties

<p>In veel gemeenten maken woningcorporaties, gemeenten en instellingen voor maatschappelijke opvang afspraken over het verlenen van voorrang aan specifieke doelgroepen. In het maatschappelijke debat worden woningzoekenden uit deze doelgroepen vaak allemaal ‘urgenten’ genoemd. De verhuurders 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. Hieronder staan de voorrangsgroepen en voorrangssituaties op een rij.</p>	
Verplichte voorrangsgroepen	Woningzoekenden vanuit maatschappelijke opvang, statushouders en woningzoekenden met een sociale urgentie of vanuit een calamiteit.
Statushouders	Elke gemeente moet jaarlijks een door het Ministerie van Justitie vastgesteld aantal asielzoekers met een verblijfsvergunning huisvesten. De lokale verhuurders voeren deze taak uit en zorgen voor de toewijzing van passende woonruimte
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.
Urgentie sociaal/calamiteiten	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 voorrangregelingen 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.
Overige voorrangsgroepen	Dit zijn woningzoekenden met voorrang vanwege WMO en zorgindicatie, beheermaatregel/vrije toewijzing, coöptatie/motivatie, maatwerk, maatschappelijke binding, doorstromen en herstructurering.
WMO en zorgindicatie	Mensen met een lichamelijke beperking kunnen op basis van de Wet maatschappelijke ondersteuning (WMO) voorrang krijgen op een gelijkvloerse of aangepaste woning. Zij mogen hiervoor een urgentie aanvragen. Deze woningzoekenden worden ook wel medisch urgenten genoemd.
Beheermaatregel/vrije toewijzing	De beheermaatregel is bedoeld om lastige situaties met eigen huurders op te lossen, bijvoorbeeld bij een hoogoplopend conflict in een complex. Vrije toewijzing biedt verhuurders ruimte om bijvoorbeeld een

	woning toe te wijzen aan een woningzoekende met een te hoog of te laag inkomen.
Coöptatie/ motivatie	Bij coöptatie beslissen de huurders van een woongebouw wie de nieuwe huurder wordt. Bij motivatie wordt de nieuwe huurder geselecteerd op basis van motivatie die in een brief en gesprek wordt toegelicht.
Doorstromen	Een vorm van voorrang om een betere match te realiseren tussen huidige huurder en een nieuwe woning. Doorstromen is enkel mogelijk binnen het bezit van de huidige huurder.
Maatwerk	Verhuurder lost met maatwerk een schrijnende situatie op, bijv. bij financiële problemen of ouderdom. De situatie wordt aangedragen door de verhuurder of door een maatschappelijke partner.
Maatschappelijke binding	Vorrang voor woningzoekenden met een maatschappelijke binding bij toewijzing van sociale huurwoningen. Deze regeling geldt in een aantal gemeenten. Om in aanmerking te komen voor een woning met maatschappelijke binding, moet iemand voldoen aan de door de gemeente vastgestelde criteria.
Herstructureringskandidaten	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.

7. Colofon

Bij dit jaarverslag zijn de volgende partijen betrokken:

Deelnemers Klik voor Wonen op 31 december 2025

Verhuurder	Woningen in gemeenten	Verhuureenheden	website
Alwel	Breda, Oosterhout, Roosendaal, Etten-Leur en Moerdijk	23.224	www.alwel.nl
Laurentius	Breda en Alphen-Chaam	7.098	www.laurentiuswonen.nl
Thuisvester	Geertruidenberg, Oosterhout, Rucphen en Zundert	14.961	www.thuisvester.nl
WonenBreburg	Breda, Alphen-Chaam en Zundert	13.907	www.wonenbreburg.nl
Woonkwartier	Halderberge, Moerdijk en Steenbergen	9.850	www.woonkwartier.nl
Woonvizier	Drimmelen en Moerdijk	2.962	www.woonvizier.nl

Gebruikers platform Klik voor Wonen op 31 december 2025

Verhuurder	Gemeenten	Verhuureenheden	website
Avoord	Etten-Leur, Zundert	250	www.avoord.nl
Mooiland	Alle woningen binnen het werkgebied van Klik voor Wonen	18	www.mooiland.nl
Woonzorg Nederland	Breda, Dinteloord en Roosendaal	261	www.woonzorg.nl