

# MILLENNIALS: MASSAAL NAAR DE STAD?

---

EEN ONDERZOEK NAAR DE WOONWENSEN VAN  
NEDERLANDSE MILLENNIALS

**Naam:** Marlo Grunder  
**Master:** MSc. Real Estate Studies  
**Datum:** Juni 2018





## COLOFON

Titel	Millennials: massaal naar de stad?
Versie	Eerste
Auteur	Marlo Floran Grunder
Studentennummer	S3178366
E-mail	Marlogrunder1992@gmail.com
Begeleider	Prof. Dr. E.F. Nozeman

Disclaimer: "Master theses are preliminary materials to stimulate discussion and critical comment. The analysis and conclusions set forth are those of the author and do not indicate concurrence by the supervisor or research staff."



## SAMENVATTING

Vanuit de wetenschappelijke wereld blijkt er onzekerheid te bestaan over waar en hoe millennials (1980 – 1999) zich de komende jaren gaan huisvesten. Enerzijds zijn er beweringen die stellen dat de millennial-generatie een sterkere voorkeur heeft voor het stedelijk leven dan voorgaande generaties (Meyers, 2016), andere gaan ervan uit dat de massale verhuizing van millennials naar de stad waarschijnlijk niet zal plaatsvinden (Garikapati *et al.*, 2016).

Vanwege deze tegengestelde opvattingen onderzoekt deze thesis wat de woonvoorkeuren van millennials zijn. Hiervoor is de volgende onderzoeksvraag gesteld: *Hoe willen de Nederlandse millennials wonen?* Om een antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvraag is een combinatie tussen kwalitatief onderzoek (focusgroep-sessies) en kwantitatief onderzoek (enquête) verricht. De zelf verkregen dataset is vergeleken met twee datasets (1981 en 1998) afkomstig uit het Woningbehoefte Onderzoek (WBO), zodat getoetst kon worden of er verschillen bestaan tussen de woonvoorkeuren van millennials en de woonvoorkeuren van *babyboomers* en de *generatie X*.

Uit de resultaten blijkt dat millennials andere woonvoorkeuren hebben dan voorgaande generaties. Millennials wensen (1) op een vroegere leeftijd een woning te bezitten en hebben een (2) sterkere voorkeur voor het stedelijk leven. Ook (3) wensen ze om vaker te wonen in het centrum van een stad, (4) hebben ze een hogere voorkeur voor een bestaande woning en (5) is een verandering in de gezinssituatie een minder doorslaggevende reden om te willen verhuizen. Echter, de verschillen in woonvoorkeuren die voortvloeien uit de vergelijking tussen millennials en leeftijdsgenoten uit generatie X en de babyboomgeneratie verdwijnen als er gecontroleerd wordt op verschillende persoonskenmerken. Dit betekent dat de verschillen in woonvoorkeuren mede worden bepaald door leeftijd, woonsituatie, inkomen en opleiding.

Daarnaast bestaan er, met betrekking tot de voorkeur voor een woning, grote verschillen binnen de generatie millennials en zijn er verschillende subgroepen millennials te onderscheiden. In de eerste plaats worden millennials gedifferentieerd door leeftijd, waarbij jongere millennials (1990 – 1999) andere woonvoorkeuren hebben dan oudere millennials (1980 – 1990). In de tweede plaats wordt de millennial-generatie onderscheiden door het bezitten van verschillende persoonlijke levenswaarden. Ondanks deze verschillen in de persoonlijke waarden van millennials, vertonen de onderscheiden groepen geen verschil in woonvoorkeuren.

## VOORWOORD

Voor u ligt de scriptie ‘Millennials: massaal naar de stad’?. Het onderzoek voor deze thesis naar de woonvoorkeuren van millennials is uitgevoerd in Nederland. Deze thesis is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de master Real Estate Studies aan de Rijksuniversiteit Groningen. Van juli 2017 tot en met februari 2018 ben ik bezig geweest met het onderzoek en het schrijven van deze thesis.

Tijdens het schrijven van mijn thesis had ik het voorrecht om begeleid te worden door drie begeleiders. Cárin Alves van mijn stagebedrijf BPD, mijn mentor Han Joosten, tevens van BPD, en mijn thesisbegeleider Ed Nozeman van de Rijksuniversiteit Groningen. Graag wil ik hen bedanken voor hun ondersteuning en fijne begeleiding. Ook wil ik graag alle respondenten bedanken die mee hebben gewerkt aan dit onderzoek. Zonder hun medewerking had dit onderzoek nooit tot stand kunnen komen. Ten slotte wil ik mijn vrienden, collega's en ouders bedanken die mij tijdens het onderzoeken en het schrijven van deze thesis gesteund, gemotiveerd en geholpen hebben.

Ik wens u veel leesplezier,

Marlo Grunder

Juni 2018

# INHOUDSOPGAVE

SAMENVATTING:	5
VOORWOORD:	6
INHOUDSOPGAVE	7

## 1. INTRODUCTIE

1.1	Aanleiding	9
1.2	Wetenschappelijke relevantie	11
1.3	Probleem-, doel- en vraagstelling	11
1.4	Methodologie en data	13
1.5	Leeswijzer	13

## 2: THEORIE & HYPOTHESES

2.1	De generatie millennials	14
2.2	Millennials en werk	15
2.3	Millennials en technologie	16
2.4	Millennials en gedrag	17
2.5	Millennials en mobiliteit	18
2.6	Millennials en woonvoorkeuren	19
2.7	Subgroepen binnen de generatie millennials	20
2.8	De voorkeur voor een woning	22
2.9	De fase in de levenscyclus	24
2.10	Financiële middelen	24
2.11	Conceptueel model	26
2.12	Hypotheses	28

## 3. DE NEDERLANDSE CONTEXT

3.1	De Nederlandse woningmarkt	30
3.2	Nederlandse millennials	31

## 4: METHODOLOGIE & DATA

4.1	<i>Mixed methods</i> : kwalitatief- en kwantitatief onderzoek	32
4.2	Dataverzameling	33
4.3	Data-analyse	38
4.4	Multivariate analyse	40
4.5	Betrouwbaarheid en validiteit	42

<b>5: BESCHRIJVENDE STATISTIEK</b>	
5.1    Beantwoording deelvraag 2	44
5.2    Beantwoording deelvraag 3	51
<b>6: DISCREET KEUZEMODEL</b>	57
<b>7: CONCLUSIE</b>	
7.1    Conclusie	61
7.2    Reflectie	63
7.3    Aanbevelingen	64
<b>REFERENTIES</b>	66
<b>APPENDIX<sup>1</sup></b>	

---

<sup>1</sup> De appendices zijn in een apart bijlageboek weergegeven.



# 1. INTRODUCTIE

## 1.1 Aanleiding

Ze zijn opgegroeid in de digitale wereld door hun eerste chatberichten te versturen met MSN Messenger. Op het schoolplein werden Flippo's gretig geruild om hun verzameling compleet te maken. En als aan een willekeurige 25-jarige naar Pokémon gevraagd wordt, dan komen de meest uiteenlopende herinneringen naar boven. Het gaat hier om de generatie Millennials, een generatie die geboren is vanaf 1980 tot en met 1999 (Meyers, 2016).

Er bestaan veel opvattingen over de millennials, wie ze zijn, wat ze denken en vinden, en wie ze zullen worden met het verstrijken van de tijd (Meyers & Sadaghiani, 2010). Bovendien zijn de opvattingen, als men blogs, berichten uit de media en wetenschappelijke artikelen raadpleegt, van tegenstrijdige aard. Zo worden millennials volgens diverse nieuwssites beschreven als de *Me Me Me* generatie, een generatie die te veel zelfvertrouwen heeft (TIME, 2013). Voor sommigen zijn ze juist de *Next Greatest Generation*, toegerust met voldoende gereedschap om te streven naar een betere toekomst in een wereld die geconfronteerd wordt met een crisis op geopolitiek- en milieuniveau (Quarter for your Crisis, 2014). Voor anderen zijn ze de *Generation Whine*, jonge mensen die oververwend zijn en te beschermend zijn opgevoed door hun ouders, zodat ze zonder begeleiding de meest alledaagse taken niet aankunnen (WGBH, 2012). Nog anderen vragen zich af of millennials echt verschillend zijn van andere generaties, of dat de mediahype die het gegeneerd heeft simpelweg de zelf-ervullende voorspelling heeft geschapen (NRC, 2016).

Deze tegengestelde opvattingen met betrekking tot de millennial-generatie bestaan ook in de vastgoedmarkt. Volgens verschillende vastgoed-gerelateerde nieuwssites wonen millennials het liefst in de stad (Bewust Nieuwbouw, 2017). Vooral Amsterdam is erg populair, waarbij diverse media berichten dat de Nederlandse hoofdstad voor millennials, als beste stad ter wereld beschouwd kan worden als het op wonen aankomt (Parool, 2017). Ook ontwikkelaars en woningcorporaties richten zich steeds meer op deze generatie en ontwikkelen nieuwe woonconcepten, zoals *het microwonen*, *tiny-housing* en *het friends-concept*, waarbij de nadruk ligt op minder vierkante meters en gezamenlijke (woon)voorzieningen (AM, 2017; de Key, 2017). Toch kunnen er vraagtekens gesteld worden bij de massale verhuizing van millennials naar de stad, en dan met name over de *unieke* concepten waarmee verschillende huizenbouwers op de proppen zijn gekomen. Volgens columnist en millennial Nils de Lange, willen millennials niet persé kruisbestuiven met hun 178 huisgenoten (VICE, 2017). Maar wil hij of zij gewoon ergens wonen waar die het fijn heeft en gelukkig is. En of dit in de stad is, is maar de vraag.

Ook vanuit het wetenschappelijk veld blijkt er onzekerheid te bestaan over waar en hoe millennials de komende jaren zich gaan huisvesten. Volgens Myers (2016) heeft de millennial-generatie een sterkere voorkeur voor het stedelijk leven dan voorgaande generaties, zoals de *generatie X*, *babyboomers* en de vooroorlogse generaties. Myers (2016) stelt dan ook dat de massale verhuizing van millennials naar de stad een unieke, historische gebeurtenis is. Daarentegen zijn er wetenschappelijke auteurs die beweren dat het met de stedelijke verhuizing van millennials wel mee valt. Zo suggereren Garikapati *et al.*, (2016) dat de veel besproken en beschreven veranderende verhuistrend van millennials waarschijnlijk niet zal plaatsvinden. Het overtuigend bewijs voor de veronderstelde andere woonvoorkeur, noch voor het tegendeel wat betreft de Nederlandse millennials, wordt in de literatuur aangetroffen. Dat vormt de reden voor het onderzoek in deze thesis.

Ook is het onderzoek van deze thesis maatschappelijk relevant omdat er door de populaire media veel geschreven wordt over deze generatie. Zo wordt door de media een beeld geschetst dat millennials het liefst wonen in de stad, liever geen huis willen kopen of voorzieningen willen delen (voorbeelden: Financieel Dagblad, 2016; Manners, 2016; Bewust Nieuwbouw, 2017). Het lijkt alsof de populaire media, zoals kranten, tijdschriften en websites, denken alsof alle millennials dezelfde *mindset* hebben, enkel omdat ze in dezelfde periode geboren zijn. Binnen deze generatie, zoals in elke generatie het geval is, zijn er uiteenlopende keuzepatronen: sommige millennials verhuizen inderdaad naar de grote stad, en sommigen blijven voor de rest van hun leven in hun geboorteplaats wonen. Sommigen gaan graag naar een *foodtruckfestival*, en anderen hebben er nog nooit over gehoord. Sommigen zijn aan het afstuderen en wonen met tien huisgenoten, en anderen hebben tijdens dezelfde leeftijd een koophuis en een gezin. Om deze reden dient er een goed gedegen wetenschappelijk onderzoek plaats te vinden dat antwoord geeft op welke wijze millennials willen wonen, maar ook welke verschillende subgroepen binnen de generatie millennials te onderscheiden zijn. Daarnaast is het onderzoek van deze thesis belangrijk voor het gehele vastgoed-gerelateerde bedrijfsleven. Door een antwoord te hebben op de vraag waar millennials graag willen wonen, zijn beleggers, ontwikkelaars en corporaties, beter in staat om effectieve marketingstrategieën te ontwikkelen voor deze mogelijke (nieuwe) marktvrage. Ook is het vastgoed-gerelateerde bedrijfsleven beter in staat om de woonvoorkeuren van millennials daadwerkelijk om te zetten in passende huisvesting. Wanneer blijkt dat millennials een behoefte hebben aan bijvoorbeeld woningen van 80 vierkante meter, gedeelde (woon)voorzieningen en een centrum-stedelijke locatie, dan kunnen ontwikkelaars op deze vraag inspelen.

Ten slotte heeft ook de (gemeentelijke) overheid baat bij de resultaten van deze thesis. Immers, de generatie millennials zal zich steeds actiever op de woningmarkt bewegen, maar beschikt over (nog te) weinig financiële middelen, waardoor hulp van de overheid voor deze generatie onvermijdelijk lijkt. Voornamelijk in de (grote) stad blijkt dit probleem te bestaan waarbij het probleem van onbetaalbare woningen deze generatie uit de stad dreigt te verdrijven (Trouw, 2017).

## 1.2 Wetenschappelijke relevantie

Door middel van deze thesis wordt de kennisleemte die er bestaat over de woonvoorkeuren van millennials afgedekt. Er is wetenschappelijk gezien, en evenmin vanuit een academische vastgoed-gerelateerde invalshoek, zeer weinig geschreven over de woonvoorkeuren van deze generatie. Vanuit een vastgoed-oogpunt zijn millennials beschreven in publicaties<sup>2</sup> van Myers (2016) en Garikapati *et al.*, (2016). Het onderzoek van Myers (2016) stelt dat de komst van de millennial-generatie de oorzaak is van nieuwe stedelijke woonvoorkeuren. Volgens deze auteur hebben millennials een sterkere voorkeur voor stedelijke gebieden dan voorgaande generaties hadden.

Daarentegen stelt Garikapati *et al.*, (2016) dat het wel meevalt met de stedelijke woonvoorkeuren van millennials en suggereert dat de veel besproken en beschreven veranderende verhuistrend van millennials waarschijnlijk niet zal plaatsvinden. In dit onderzoek, waarin een longitudinale analyse naar Amerikaanse millennials is uitgevoerd, wordt beweerd dat millennials achterlopen in de levenscyclus ten opzichte van voorgaande generaties. Millennials stellen belangrijke mijlpalen in het leven uit, zoals het voltooien van hun opleiding, het krijgen van een baan, het intreden in het huwelijk en het krijgen van kinderen.

## 1.3 Probleem-, doel- en vraagstelling

De probleemstelling van het uit te voeren onderzoek luidt: er blijkt onzekerheid te bestaan over waar en hoe millennials de komende jaren zich gaan huisvesten. Vanuit de wetenschappelijke literatuur blijken er twee stromingen te bestaan. Volgens Myers (2016) hebben millennials een sterkere voorkeur voor het stedelijk leven dan voorgaande generaties, terwijl Garikapati *et al.*, (2016) suggereert dat de massale stedelijke verhuizing van millennials waarschijnlijk niet zal plaatsvinden.

De doelstelling van deze thesis betreft het bijdragen aan meer kennis en inzicht in de

---

<sup>2</sup> Met het gebruik van Google Scholar zijn er geen andere wetenschappelijke publicaties gevonden met als onderzoeksthema de woonvoorkeuren van millennials. De hiervoor gebruikte combinerende zoektermen zijn: millennials, housing preferences, housing choice en tenure choice.

woonvoorkeuren van millennials. Om te kunnen onderzoeken wat de woonvoorkeuren van millennials zijn, wordt de volgende onderzoeksvraag gesteld:

*“Hoe willen de Nederlandse millennials wonen?”*

De volgende deelvragen worden in dit onderzoek gesteld om deze centrale vraag te beantwoorden:

*Deelvraag 1: Welke factoren zijn van invloed op de voorkeur voor een woning?*

Deze deelvraag wordt theoretisch beantwoord, waarbij door middel van wetenschappelijke publicaties wordt nagegaan, welke mogelijke factoren van invloed zijn op de voorkeur voor een woning. Deze deelvraag wordt gesteld zodat duidelijk wordt welke mogelijke factoren van invloed zijn op de voorkeur van een woning, met als gevolg dat er in de fase van dataverzameling gerichter onderzoek verricht kan worden betreffende deze factoren.

*Deelvraag 2: Bestaat er een significant verschil in de woonvoorkeuren van millennials in vergelijking met leeftijdsgenoten van voorgaande generaties en wat is een verklaring voor deze mogelijke verschillen<sup>3</sup>?*

Uit de aanleiding van dit onderzoek is naar voren gekomen, dat er in de wetenschappelijke wereld twee stromingen bestaan met betrekking tot de woonvoorkeuren van millennials. Myers (2016) stelt dat millennials een sterkere voorkeur geven voor het stedelijk leven dan voorgaande generaties dat doen, terwijl Garikapati *et al.*, (2016) suggereert dat de massale stedelijke verhuizing van millennials waarschijnlijk niet zal plaatsvinden. Ook stelt Garikapati *et al.*, (2016) dat millennials achterlopen in de levenscyclus ten opzichte van voorgaande generaties. Millennials stellen namelijk belangrijke mijlpalen in het leven uit, zoals het voltooien van hun opleiding, het krijgen van een baan, het intreden in het huwelijk en het krijgen van kinderen. Deze belangrijke gebeurtenissen in het leven hebben ook grote invloed op de voorkeur van een woning. Om te kunnen onderzoeken of er een verschil bestaat in de woonvoorkeuren van millennials, met die van voorgaande generaties, wordt deze deelvraag gesteld.

---

<sup>3</sup> Met leeftijdsgenoten van voorgaande generaties wordt het volgende bedoeld: er wordt een vergelijking gemaakt met de generatie millennials en respondenten met eenzelfde leeftijdspanne (18-34 jaar) uit een eerdere generatie (Babyboomers of generatie X). Bijvoorbeeld: een vergelijking tussen millennials van nu en babyboomers met eenzelfde leeftijd (18-34 jaar) in 1981.

*Deelvraag 3: Zijn er verschillende subgroepen millennials te onderscheiden en vertonen deze subgroepen verschillende woonvoorkeuren?*

Er wordt door de populaire media een beeld geschetst dat alle millennials dezelfde mindset hebben, enkel omdat ze in dezelfde periode geboren te zijn. Volgens de auteur van dit onderzoek is dit een tamelijk zwart-wit opvatting en zijn er ook grote groepen millennials die andere woonvoorkeuren bezitten dan die door deze wetenschappelijke publicaties worden beschreven. Om te onderzoeken of er andere subgroepen binnen de generatie millennials – onder andere met betrekking tot de voorkeur van een woning – bestaan, wordt deze deelvraag gesteld.

#### *1.4 Methodologie en data*

In dit onderzoek worden de woonvoorkeuren van millennials onderzocht door middel van een combinatie tussen kwalitatief- en kwantitatief onderzoek. In de eerste plaats zijn er in de vorm van kwalitatief onderzoek twee focusgroepen georganiseerd, waarbij per focusgroep tien millennials zijn uitgenodigd. In deze groepsdiscussies dienen millennials over een afgebakend aantal onderwerpen te discussiëren met betrekking tot de gewenste woonvoorkeuren. Deze kwalitatieve methode heeft als doel om de vragenlijst, die in de vervolgfase naar respondenten is gestuurd, te versterken met nieuwe inzichten. Vervolgens wordt het kwantitatieve deel van het onderzoek uitgevoerd, waarbij respondenten een vragenlijst dienden in te vullen met vragen over de huidige woonsituatie, de gewenste woonsituatie en de levensstijl die ze bezitten. Deze dataset is vervolgens vergeleken met twee datasets (1981 en 1998) afkomstig uit het Woningbehoefte Onderzoek (WBO), zodat getoetst kon worden of er verschillen bestaan tussen de woonvoorkeuren van millennials en de woonvoorkeuren van *babyboomers* en de *generatie X*.

#### *1.5 Leeswijzer*

In hoofdstuk 2 wordt de wetenschappelijke theorie evenals de hypothesen beschreven met betrekking tot de woonvoorkeuren van millennials. Vervolgens staat de Nederlandse context in hoofdstuk 3 centraal en wordt in hoofdstuk 4 de methodologie en data besproken. In hoofdstuk 5 worden de verschillen aangaande de woonvoorkeuren tussen millennials en leeftijdsgenoten uit generatie X en de babyboomgeneratie beschreven. Deze verschillen worden in hoofdstuk 6 door middel van persoonskenmerken gecontroleerd. Ten slotte sluit hoofdstuk 7 het onderzoek af waarin conclusies worden getrokken, de beperkingen van het onderzoek worden weergegeven en de aanbevelingen worden gepresenteerd.

## 2. THEORIE & HYPOTHESES

### 2.1 De generatie millennials

Een generatie is een groep individuen vergelijkbaar qua leeftijd en die dezelfde historische gebeurtenissen hebben ervaren in dezelfde tijdperiode (Ryder, 1965). Hierbij dient de term “generatie” niet verward te worden met een familiale generatie, zoals kind, ouders, en grootouders. Ook zijn generaties, volgens Kowske *et al.*, (2010) geen electieve groepen – individuen kiezen niet om onderdeel te worden van een generatie, of zijn zij noodzakelijkerwijs bewust van hun lidmaatschap. In plaats daarvan is het horen bij een bepaalde generatie gebaseerd op een gedeelde positie binnen een leeftijdsgroep. Generatiegenoten zijn geboren, begonnen met school, gestart met werken, kregen kinderen en gingen met pensioen, op hetzelfde moment en met een zelfde leeftijd. Bovendien hebben generatiegenoten op dezelfde leeftijd oorlogen meegemaakt, technologische vooruitgang ervaren en andere maatschappelijke veranderingen zien plaatsvinden.

Volgens Kowske *et al.*, (2010) is het concept *generatie* belangrijk, omdat het komen en gaan van nieuwe en oude generaties gekoppeld is aan historische- en maatschappelijke gebeurtenissen. Volgens Ryder (1965) wordt dit proces beschreven als *demographic metabolism* – wanneer een nieuwe generatie is geboren, dan maken maatschappelijke krachten, zoals wetten, mores, scholen en families, de nieuwkomers vertrouwd met de samenleving waaraan ze verbonden zijn. Tegelijkertijd vormen de nieuwkomers hun eigen unieke reacties op deze maatschappelijke krachten en gedeelde historische verschijnselen die gebeuren tijdens belangrijke ontwikkelingsfasen. Verschillende wetenschappelijke onderzoeken ondersteunen deze bevindingen: mensen interpreteren historische gebeurtenissen tijdens verschillende ontwikkelingsfasen anders (Kowske *et al.*, 2010). De gedeelde ervaringen gedurende deze fasen dragen bij aan unieke karaktereigenschappen (waarden, houdingen en persoonlijkheid), wat een generatie bepaalt en onderscheidt van een ander. Volgens Kowske *et al.*, (2010) worden millennials beschreven met de volgende eigenschappen:

1. Ze zijn speciaal, vitaal en vol belofte, niet alleen voor henzelf, maar ook voor de toekomst van de maatschappij en de wereld.
2. Ze zijn beschermend opgevoed.
3. Ze zijn zelfverzekerd als gevolg van hun vertrouwen en optimisme.
4. Ze zijn team georiënteerd, doordat ze zijn opgegroeid met teamsporten en het moeten samenwerken in groepen.
5. Ze willen presteren, als gevolg van een beter onderwijs en hebben een groot verantwoordelijkheidsgevoel.

6. Ze hebben te maken met veel stress en hebben het gevoel te moeten uitblinken.
7. Ze zijn conventioneel in plaats van opstandig.

Er zijn volgens het onderzoek van Howe en Strauss (2000) verschillende generaties te onderscheiden. De oudste generatie is de *vooorlogse generatie* die geboren is in de periode 1910 tot 1930. Deze generatie is grotendeels gevormd door de crisis van de jaren dertig en staat bekend als plichtsgetrouw, optimistisch en heeft vertrouwen in de overheid. De daaropvolgende generatie staat bekend als de *stille generatie* en is geboren in de periode van 1931 tot 1943. Deze generatie bleef trouw aan het gezag en staat bekend als introvert en voorzichtig. Aansluitend kwam de generatie *babyboomers*, die door Howe en Strauss (2000), gedefinieerd wordt als diegenen die geboren zijn tussen 1943 en 1960. Deze generatie kwam tot wasdom in een tijd van sterke welvaartsstijging en wordt gekenmerkt als een generatie behorend tot de grote geboortegolf na de beëindiging van de tweede wereldoorlog. Ze staan bekend als gedreven, zoekend naar draagvlak voor ideeën en hebben ze een voorkeur voor structuur. Ten slotte wordt de voorlaatste generatie – de generatie voorafgaand aan de millennial-generatie – omschreven als de *generatie X*. Deze generatie is geboren vanaf 1960 tot 1980 en wordt gekenmerkt als een generatie met gelijke kansen, ruime mogelijkheden en veel stimulans van de ouders.

TABEL 2.1: PERIODE VAN GEBOORTEJAREN VAN GENERATIES VOORAFGAAND AAN DE MILLENNIAL-GENERATIETABEL (BEWERKT NAAR AANLEIDING VAN HOWE & STRAUSS, 2010).

Generatie	Geboortejaar
Vooroorlogse generatie	1910 - 1930
Stille generatie	1931 - 1943
Babyboomers	1943 - 1960
Generatie X	1961 - 1979
Millennials	1980 - 1999

## 2.2 Millennials en werk

De verschillende opvattingen met betrekking tot de millennial-generatie en hun waarden en overtuigingen blijken niet te zijn ontstaan door een tekort aan data (Hershatter & Epstein, 2010). Er zijn namelijk de laatste jaren honderden enquêtes uitgevoerd die de houdingen, aspiraties en de maatschappelijke- en organisatorische impressies van duizenden jonge mensen hebben blootgesteld. Voorbeelden van deze onderzoeken, de onderzoeken van Kowske *et al.*, (2010) en Smola en Sutton (2002), beschrijven bijvoorbeeld dat er statistisch gezien nauwelijks een verschil bestaat tussen de arbeidsethos van millennials en andere generaties. Ook Twenge (2010) geeft dit beeld aan en concludeert dat er verwaarloosbare

verschillen bestaan in het centraal stellen van het werk en dat er geen verschil gevonden kan worden in altruïstische werkwaarden.

Daarentegen blijken millennials, volgens Smola en Sutton (2010), hoge verwachtingen te hebben aangaande de balans tussen werk en privéleven. De millennial-generatie zoekt namelijk naar een verschillend psychologisch contract tussen (toekomstige) werkgevers, waarbij de nadruk wordt gelegd op een beter evenwicht tussen arbeidsdoelstellingen en persoonlijke doelstellingen. Deze bevindingen worden ook ondersteund door Cennamo en Gardner (2008), waarbij zij in hun artikel concluderen dat millennials meer belang hechten aan vrijheid gerelateerde werkwaarden – zoals het zich autonoom opstellen op het werk – dan voorgaande generaties dat doen. Ten tweede hebben millennials hoge verwachtingen met betrekking tot sociale relaties op het werk en geven ze de voorkeur aan voor een psychologische, betrokken relatie tussen werknemer en werkgever (Cennamo & Gardner, 2008). Ten derde hebben millennials hoge verwachtingen met betrekking tot hun carrière. Volgens Wong *et al.*, (2008) zijn millennials ambitieuzer dan voorgaande generaties en zoeken zij om deze reden actiever naar carrièrekansen. Ten vierde geven millennials de voorkeur aan voor werk wat betekenisvol is in plaats van werk dat goed betaald wordt (Rawlins *et al.*, 2008). Volgens Dries *et al.*, (2008) zijn millennials minder gefocust op het verdienen van geld en zijn ze in plaats daarvan op zoek naar organisaties die maatschappelijk verantwoord bezig zijn. Het gaat ze om betekenisvolle en uitdagende banen die werkervaring opleveren en hen helpt hun carrière vorm te geven. Toch stelt Dries *et al.*, (2008) dat het salaris nog steeds een belangrijke kwestie is die bijdraagt om succes in de carrière te bepalen. Ten slotte hebben millennials lage verwachtingen met betrekking tot de zekerheid van werk (Dries *et al.*, 2008). Volgens het onderzoek van Tomlinson (2007) realiseren millennials zich dat het werken bij één werkgever voor langere tijd zeldzaam is in de tegenwoordige arbeidsmarkt. Om deze reden kiezen millennials voor een proactieve houding betreffende hun eigen werkzekerheid om zodoende interessant te zijn voor verschillende organisaties.

### *2.3 Millennials en technologie*

De grootste verschillen tussen millennials en andere generaties zijn te vinden met betrekking tot het thema technologie. Millennials zijn namelijk, ten opzichte van andere generaties, als eerste generatie grootgebracht in huishoudens met computers en opgegroeid omgeven door de digitale media (Raines, 2002; Gorman *et al.*, 2004; Hershatter & Epstein, 2010). Dit is ook geen verrassende uitspraak, aangezien het internet zoals wij het kennen, is ontstaan in 1982. Twee iconen uit de *lifestyle* van millennials, de mobiele telefoon en *online social network*, zijn mede groot geworden met de millennial-generatie. Zo is de iPhone ontstaan toen de eerste millennials hun 27<sup>ste</sup> levensjaar bereikten, is MySpace ontwikkeld in 2003 en



is Facebook, gecreëerd door millennial Mark Zuckerberg, op de markt gebracht in 2004.

Door de komst van deze *social networking platforms* (bijvoorbeeld MySpace, Facebook en LinkedIn) is het voor mensen makkelijker geworden om met elkaar te communiceren en deel te nemen in gemeenschappen van soortgelijke belangen en praktijken, ongeacht waar ze in de wereld wonen. Hierdoor zijn veel internet gebruikende millennials, volgens neurowetenschapper Gary Small, effectiever in gebieden zoals multitasking en het snel filteren van informatie, maar bijvoorbeeld minder bedreven in *face-to-face* interactie en het ontcijferen van non-verbale signalen (Tapscott, 2000). Dit neurologisch verschil tussen millennials en andere generaties, ondanks dat elke generatie gebruikers heeft die ervaring en deskundigheid hebben opgebouwd met de laatste technologieën, heet volgens onderzoekers de *braingap* (Hershatter & Epstein, 2010). Kortom: in tegenstelling tot het constant aanpassen van nieuwe technologieën waar bijvoorbeeld de *babyboomgeneratie* te maken mee heeft, is technologie voor millennials als een zesde zintuig – een manier van begrijpen en communiceren met de wereld.

#### 2.4 Millennials en gedrag

Volgens wetenschappelijk onderzoek bestaat er een statistisch, significant verschil in het persoonlijk gedrag van millennials en andere generaties (Deal, Altman & Rogelberg, 2010). Millennials beschikken, vergeleken met voorgaande generaties tijdens dezelfde leeftijdsfase, over meer zelfvertrouwen en assertiviteit (Twenge & Campbell, 2001), terwijl ze bijvoorbeeld volgens Twenge en Campbell (2008) wel narcistischer zijn. Daarnaast kunnen millennials hun *babyboomer* en *generatie X* managers verrassen door – nadat ze net binnen een organisatie werkzaam zijn – snel op zoek te gaan naar sleutelrollen in belangrijke projecten (Ott *et al.*, 2008). Oudere collega's zien millennials juist als overmoedig en veeleisend, en vragen zich af: "wie denken ze wel niet dat ze zijn?" (Alsop *et al.*, 2009).

Daarentegen hebben wetenschappelijke studies aangetoond dat millennials, net zoals collega's van andere generaties, sterke relaties met supervisors beschouwen als fundamenteel voor de onderhandelingen over hun rol, alsmede voor hun langdurige tevredenheid binnen de organisatie (Myers & Sadaghiani, 2010). Echter, een belangrijk verschil met andere generaties is dat millennials, volgens verschillende wetenschappelijke publicaties, op de werkvloer een open communicatie wensen. Millennials zullen om deze reden niet zo snel beleid van hun organisatie of bedrijf accepteren waarbij informatie is gecommuniceerd op een *need-to-know* basis. Dit komt doordat ze een behoefte voelen, ongeacht hun lage positie, te worden betrokken bij verschillende informatiestromen (George, 2008). Volgens Howe en Strauss (2007) is een mogelijke verklaring hiervoor dat millennials in hun jeugd werden aangemoedigd om ook bevriend te raken met de vrienden van hun

ouders. Om deze reden is een verwachting dat millennials niet snel geïntimideerd worden door individuen die senior zijn, zowel in leeftijd als in status.

## 2.5 Millennials en mobiliteit

Er zijn verschillende wetenschappelijke studies die de mobiliteit van millennials hebben onderzocht. Volgens deze studies blijken millennials het halen van hun rijbewijs uit te stellen, kiezen millennials er steeds meer voor om geen auto te bezitten en gebruiken ze vaker alternatieve, niet-gemotoriseerde transportmiddelen (Circella *et al.*, 2017). Het Amerikaans onderzoek van Polzin *et al.*, (2014) laat zien dat millennials een verschillend reisgedrag vertonen vergeleken met voorgaande generaties gedurende dezelfde leeftijd: 20 tot 34 jarigen in 2001 reden met de auto meer kilometers per jaar, dan 20 tot 34 jarigen in 2009. Ook het onderzoek van McDonald (2015), eveneens uitgevoerd in de Verenigde Staten, toont dit aan en markeert dat gemiddeld gezien alle Amerikanen minder reisafstand aflegden, alleen dat de grootste afname te zien is bij millennials. In Europa is eenzelfde trend waar te nemen, waarbij in Duitsland, Frankrijk en Groot-Brittannië, een daling te zien is in het aantal aanvragen van rijbewijzen onder de millennial-generatie. Een verklaring hiervoor kan gevonden worden in de opkomst van het ICT, waarbij voorbeelden als *online shopping* en *thuiswerken*, een belangrijke rol hebben gespeeld in een veranderend gebruik van vervoersmodaliteiten en het organiseren van activiteiten (Circella *et al.*, 2017).

Garikapati *et al.*, (2016) onderzochten twee groepen millennials (oude- en jonge millennials) en ontdekten dat oude millennials steeds meer hetzelfde reisgedrag laten zien als de *generatie X*. Dit heeft belangrijke planologische gevolgen, omdat vastgoeddata laten zien dat er een toename is in het aantal oude millennials dat verhuist van de stad naar suburbane gebieden. Volgens het CBS vetrekken voornamelijk gezinnen met jonge kinderen<sup>4</sup> steeds vaker uit de stad (CBS, 2017). Van de stellen die in 2012 hun eerste kind kregen, verhuisde in Amsterdam 40 procent binnen vier jaar naar een andere gemeente, in Utrecht 34 procent, uit Rotterdam vertrok 28 procent van de jonge gezinnen en uit Den Haag 27 procent. Ter vergelijking: landelijk verhuisde 14 procent van de jonge gezinnen binnen vier jaar naar een andere gemeente. Het is dus aannemelijk dat de trek naar de stad van millennials een tijdelijke trend is.

Daarnaast blijken millennials waarschijnlijker langer thuis te blijven wonen dan voorgaande generaties gedurende dezelfde leeftijd. Volgens Fry en Passel (2014) leefde 24 procent van de jongvolwassenen in 2012 in een huishouden met meerdere generaties, terwijl dit in 2007 nog 19 procent was en in 1980 slechts 11 procent. Een mogelijke verklaring

---

<sup>4</sup> Een jong gezin wordt door het CBS gedefinieerd als een gezin waarin de kinderen nog niet naar school gaan.

volgens de auteurs is dat millennials pas op een latere leeftijd volwassen worden, waarbij het later sluiten van het huwelijk en het later krijgen van kinderen een mogelijke oorzaak is.

## *2.6 Millennials en woonvoorkeuren*

In de vorige paragraaf is beschreven dat millennials een grotere kans hebben om single te blijven en daarmee het huwelijk en het ouderschap uit te stellen dan voorgaande generaties gedurende dezelfde leeftijd. Het gevolg van deze trends is dat millennials, met betrekking tot de voorkeur van een woning, pas op een latere leeftijd kiezen om een woning te bezitten (Pew Research Center, 2014). Een voorbeeld hiervan schetst het Amerikaanse onderzoek van Drew (2015), waarin gesteld wordt dat de daling in het percentage woningbezitters onder millennials (tussen 1995 en 2004) veroorzaakt werd door een uitstel van het huwelijk. Volgens Garikapati *et al.*, (2016) huurt tegenwoordig twee-derde van de millennials en is het ook waarschijnlijk dat ze met andere huisgenoten wonen of met familieleden.

Een andere belangrijke factor voor millennials om het woningbezit uit te stellen, is het hebben van een studielening. Volgens Cook (2015) gaven vier op de tien millennials aan dat het hebben van een studielening van invloed is op het kopen van een huis, het krijgen van kinderen en het intreden in het huwelijk. Echter gaat het hier wel om een Amerikaanse studie waar een studieschuld gemiddeld gezien hoger is dan in Nederland. Desalniettemin is sinds 2015 ook in Nederland het studieleenstelsel ingevoerd, waardoor het bezitten van een studielening de komende tijd een mogelijke bepalende factor wordt bij het wel of niet kopen van een huis.

Doordat millennials langer single blijven en het autobezit uitstellen, hebben zij een sterkere voorkeur voor wijken met hogere dichtheden die centrum-stedelijk gelegen zijn (Myers & Gearin, 2001). Immers, volgens geograaf Boterman (Trouw, 2017), is de kans het grootst dat een potentiële levenspartner gevonden wordt in de stad. Ook benadrukken Myers en Gearin (2001) andere belangrijke factoren die die voorkeur voor centraal gelegen woonwijken ondersteunen, namelijk: toenemende verkeersfiles die het forensenverkeer vanuit suburbane gebieden minder dragelijk maken, verminderende criminaliteit in binnenstedelijke gebieden, een verbeterende stedelijke culturele vitaliteit, groei van cafés en de invloed van positieve voorbeelden van succesvolle binnenstedelijke projecten.

Nederland volgt de Noord-Europese trend, met betrekking tot de woonvoorkeuren van millennials, waarbij het ouderlijk huis relatief vroegtijdig verlaten wordt (Mulder, 2003). Om deze reden wonen er in Noord-Europese landen relatief grote groepen jonge mensen zonder partner, waarbij in Nederland – in vergelijking met deze landen – dit gemiddeld gezien veelal individueel gebeurt. Ook Iacovou (2001) bevestigt dit gegeven: in Nederland is het aantal millennials dat met meerdere huisgenoten woont kleiner dan in andere Noord-Europese landen. Een ander belangrijk kenmerk van deze trend is dat in Nederland dit

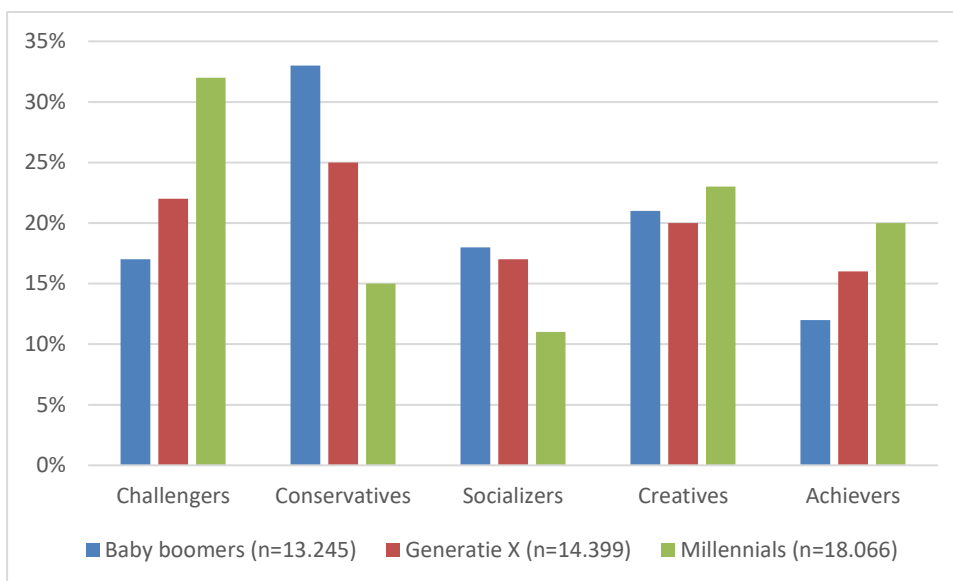
voornamelijk studenten zijn wonend in zelfstandige huishoudens. In andere landen woont de overgrote meerderheid van de studenten vooral in grote woonhuizen of meerdere slaapzalen, terwijl Nederlandse studenten in studentenhuizen wonen met gedeelde keukens en andere voorzieningen.

## 2.7 Subgroepen binnen de generatie millennials

Er is vanuit de wetenschappelijke literatuur nog geen onderzoek uitgevoerd naar de verschillende subgroepen die mogelijk bestaan binnen de generatie millennials. Om in dit onderzoek daar toch iets over te kunnen zeggen, is het rapport van onderzoeksbureau Motivaction gebruikt (Motivaction, 2015). In dit onderzoek zijn wereldwijd ongeveer 18.000 millennials gevraagd naar thema's als werk, geld, cultuur, politiek en maatschappij. Om de resultaten uit dit onderzoek beter te begrijpen, wordt het model van Motivaction gebruikt bestaande uit verschillende subgroepen millennials. Het model onderscheidt de volgende vijf subgroepen:

- *Creatives*: ruimdenkende idealisten met en waardering voor persoonlijke ontwikkeling en cultuur.
- *Challengers*: competitieve werkenden met fascinatie voor geld, risico en avontuur.
- *Achievers*: ondernemende netwerkers die oog hebben voor familie en de gemeenschap.
- *Conservatives*: familiemensen met waardering voor traditie, etiquette en structuur.
- *Socializers*: structuurzoekers die genieten van entertainment, vrijheid en familie.

Uit figuur 2.1 kan opgemaakt worden, dat de groep *conservatives* voor millennials 15 procent omvat, terwijl deze subgroep binnen de generatie X en babyboomers relatief veel groter is en respectievelijk bestaat uit 25 procent en 33 procent. Millennials blijken dus, in vergelijking met de twee voorgaande generaties, minder waardering te hebben voor traditie, etiquette en structuur. Ook de groep *socializers* – vergeleken met voorgaande generaties – is binnen de generatie millennials kleiner (bijna een derde). Tegelijkertijd zijn er ook subgroepen die oververtegenwoordigd zijn onder de millennials: *challengers*, *achievers* en *creatives*. De *challengers* vormt de grootste subgroep onder de millennials met 32 procent. De *creatives* vertegenwoordigen 23 procent van alle millennials en de *achievers* 20 procent. Millennials hebben dus, in vergelijking met voorgaande generaties, meer waardering voor persoonlijke ontwikkeling en cultuur, hebben meer fascinatie voor geld, risico en avontuur, en zijn ondernemender ingesteld.



FIGUUR 2.1: DE GENERATIE BABYBOOMERS, GENERATIE X EN DE GENERATIE MILLENNIALS MET ELKAAR VERGELEKEN DOOR MIDDEL VAN SUBGROEPEN (BEWERKT NAAR AANLEIDING VAN MOTIVACTION, 2015).

## 2.8 De voorkeur voor een woning

In de eerste plaats is het van belang om bij een onderzoek naar woonvoorkeuren een onderscheid te maken tussen de concepten *woonvoorkeur* (housing preference) en *woningkeuze* (housing choice), aangezien deze concepten erg op elkaar lijken. Volgens Jansen *et al.*, (2012) refereert de voorkeur naar de relatieve aantrekkelijkheid van een object, terwijl de keuze refereert naar het actuele gedrag. De voorkeur, als een expressie van de aantrekkelijkheid, is van invloed op de keuze, echter is dit andersom niet het geval. Het ontwikkelen van een voorkeur vindt plaats, al dan niet of een keuze gemaakt wordt. Het belangrijkste verschil tussen de woonvoorkeur en de woningkeuze, is dat de voorkeur een relatief onbeperkte ontwikkeling is van preferenties voor een bepaalde woning en woonomgeving. In tegenstelling tot de woningkeuze, die altijd gereflecteerd wordt door marktomstandigheden, regelgeving, beschikbaarheid van woningen, en interne- en externe persoonlijke kenmerken zoals levensstijl en maatschappelijke klasse.

Volgens de literatuurstudie van Opuka en Abdul-Muhmin (2010) verschillen woonvoorkeuren van intrinsieke kenmerken (bijvoorbeeld de grootte van de woning), extrinsieke kenmerken (bijvoorbeeld de aanblik van de woning), kenmerken op buurtniveau en locatie-factoren (bijvoorbeeld voorzieningen op 10 kilometer). In het wetenschappelijk veld heeft over de relatieve betekenis van deze verschillende soorten kenmerken een interessante discussie plaatsgevonden. Wachs *et al.*, (1993) concluderen namelijk dat de keuze voor een bepaalde woning gebaseerd is op factoren zoals de aanwezigheid van schoolvoorzieningen en de waargenomen veiligheid van de buurt. Levine (1998) stelt dat de reistijd naar het werk een dominante factor is voor de woningkeuze en dat de mogelijkheid van betaalbare woningen in de buurt van werkgelegenheid invloed heeft op de woningkeuze

voor lage tot gemiddelde inkomens. Daarentegen beweert Kauko (2006) dat woningzoekenden de functionaliteit en de ruimte van de woning, als een belangrijkere factor beschouwen, dan bijvoorbeeld de locatie van de woning.

Ook is de relatieve betekenis van verschillende woonkenmerken een functie van de *nationale-en sociale context*. Het is dus belangrijk om rekening te houden met de context waar het onderzoek plaatsvindt. Bijvoorbeeld, Kaynak en Stevenson (1982), stellen dat voor Canadese woonconsumenten, economische- en locatiefactoren de meest belangrijke kenmerken zijn van een woning. Volgens Wang en Li (2004) vinden Chinese woonconsumenten buurtkenmerken, zoals publieke voorzieningen, milieukwaliteit en uitstraling, belangrijker dan de fysieke kenmerken van een woning. In navolging van dit onderzoek, concluderen Wang en Li (2006), tevens uitgevoerd in China, dat lage tot gemiddelde inkomens een sterkere voorkeur geven aan binnenstedelijke wijken en vinden zij de toegankelijkheid van het openbaar vervoer een belangrijke factor bij de woningkeuze. In een Turkse studie betogen Dokmeci *et al.*, (1996), dat de nabijheid van familie, een schone en rustige buurt, alsmede een stabiele, sociale omgeving, belangrijke woonkenmerken zijn voor alle inkomensgroepen. Voor Jordanese woningzoekenden zijn belangrijke factoren: het interieur, buitenruimen, materialen van de woning, functionaliteit, keukengrootte, type buurtgemeenschap en de nabijheid van gemeenschapsfaciliteiten (Al-Momani, 2003).

Daarnaast impliceren wetenschappelijke publicaties dat ook *sociale- en maatschappelijke factoren*, zoals karaktereigenschappen, normen- en waarden, verwantschappen en sociale relaties, een belangrijke rol spelen in de relevantie van woonkenmerken (Jabareen, 2005). Zo suggereren Sirgy, Greskowiak en Su (2005) dat onderzoek naar woonvoorkeuren en de woningkeuze kan worden verbeterd door het integreren van sociale- en psychologische factoren met de functionele kenmerken van een woning. Opuka en Abdul-Muhmin (2010) geven in hun paper het belang van privacy aan. De behoefte aan privacy is een universele behoefte en komt in alle culturen voor. Echter, de manier waarop het een invloed heeft op verschillende vormen van huisvesting is per maatschappij verschillend (Hoekstra, 2005). Bijvoorbeeld, in Engeland is privacy gericht op een persoonlijke woonsituatie, terwijl in Japan privacy belangrijk is voor het wonen in grote families met meerdere generaties (Ozaki, 2002).

Ook *socio-economische kenmerken* zijn bepalend voor de voorkeur van een woning. In de Verenigde Staten bijvoorbeeld, laten Clark en Onaka (1983) zien dat voorkeuren voor verschillende woonwijken gebaseerd is op het opleidingsniveau en het inkomen dat iemand bezit. Clark en Onaka (1983) stellen zelfs dat de segregatie van wijken een complexe uitkomst is van verschillende woonvoorkeuren voortgekomen uit een combinatie van verschillende socio-economische kenmerken. Daarentegen neemt Aero (2006) een enigszins afwijkend standpunt aan met betrekking tot de socio-economische kenmerken van

woonvoorkeuren. In navolging van Bourdieu (1999), stelt Aero (2006) dat de voorkeur voor een woning met lage dichtheden het concept van *hierarchical space* weerspiegelt. Een voorbeeld hiervan, geeft Aero (2006) in een Deense studie weer – mensen hebben de voorkeur voor een woning in een bepaalde omgeving, vergelijkbaar met de omgeving waarin zij zijn opgegroeid. Kortom: waar iemand is geboren en getogen, is van invloed voor de voorkeur van een woning. Samenvattend suggereert bovenstaande wetenschappelijke literatuur dat (1) **woonkenmerken** (bijvoorbeeld intrinsieke kenmerken) een cruciale rol spelen in de woningkeuze, de relatieve betekenis van woonkenmerken verschillend is in (2) **nationale contexten** en dat (3) **sociale- en maatschappelijke factoren** alsmede (4) **socio-economische kenmerken**, als belangrijk worden beschouwd bij het verklaren van de relatieve betekenis van woonkenmerken en iemands woningkeuze en voorkeur.

### 2.9 De fase in de levenscyclus

Naast de eerdergenoemde factoren in de vorige paragraaf, zijn ook (5) **verschillen in de gezinssituatie en veranderingen in de levenscyclus** belangrijke factoren die een uitwerking hebben op de voorkeur van een woning (Andersen, 2011). Bijvoorbeeld, belangrijke gebeurtenissen in de levenscyclus, zoals wanneer kinderen worden geboren en het gezinshuishouden verlaten, zijn van grote invloed. Het gevolg van deze gebeurtenissen in de levenscyclus is dat de behoefte aan ruimte, voorzieningen en omgeving mee verandert. Het concept *housing life-cycle*, afkomstig van mobiliteitsonderzoek van Rossi (1955), kan voor dit thema goed gebruikt worden. Volgens dit model zijn veranderingen in de grootte, compositie en woonvoorkeuren van huishoudens, in grote mate correlerend met de verschillende fasen van het leven: trouwen, het krijgen van kinderen, het volwassen worden van de kinderen en het zelf ouder worden. Een verandering naar een nieuwe levensfase zorgt voor een potentiële toename in het verhuisgedrag, omdat de kenmerken van de woning, zoals het aantal (bad)kamers, de locatie en de keuze tussen het kopen of huren, niet meer voldoen aan de behoeften van het huishouden.

Het *life cycle consumption model* van Artle en Varayia (1978), zoals ook het eerder genoemde model van Rossi (1955), gaat uit van het principe dat de overgang naar een nieuwe levensfase zorgt voor een potentiële verhuizing. Dit model kan goed gebruikt worden om de transitiekeuze van millennials – van huur naar bezit – goed in beeld te brengen. In dit model stellen Artle en Varyia (1978) dat wanneer de huursom – de hypotheekbetaling plus de rente van de aanbeting overschrijdt – iemand ervoor kiest om een huis te kopen, wanneer hij of zij genoeg geld heeft gespaard om aan de aanbeting te kunnen voldoen. Omgekeerd is dit ook het geval: dit model impliceert dat huren de meest optimale keuze is voor een millennial vanwege een liquiditeits-beperking, voornamelijk wanneer het inkomen laag is. Echter, het inkomen en daarmee de woningkansen stijgen tijdens het maken van een

carrière, met als gevolg dat de kans steeds aanzienlijker wordt dat millennials ervoor kiezen om een woning te kopen.

### *2.10 Financiële middelen*

De (6) **financiële middelen** van een millennial, zoals deels beschreven in de vorige paragraaf, zijn ook van grote invloed voor de voorkeur van een woning. Immers, over hoe meer financiële middelen een (jong)volwassene beschikt, hoe groter de kans is dat er gekozen wordt om een woning te bezitten dan wel te huren. Bijvoorbeeld, in Nederland hebben millennials de laatste jaren de mogelijkheid gehad om het ouderlijk huis te verlaten, door een combinatie van een sociaal zekerheidsstelsel, een huur-subsidiesysteem en de mogelijkheid van een gratis studiebeurs<sup>5</sup> (Mulder, 2003).

De kans dat millennials een woning kunnen bezitten wordt ook bepaald door de leeftijd. In Nederland neemt het inkomen, tijdens de start en het verloop van de carrière, scherp toe in de leeftijdsperiode van 15 tot en met 27 jaar als het gevolg van het wettelijk minimumloon (Mulder, 2003). Om deze reden stelt Klaus (2000) dat de leeftijd van een millennial een belangrijkere indicator is voor de financiële middelen, dan de socio-economische status waarin hij of zij zich in bevindt. Bovendien heeft de leeftijd van een millennial betrekking op de lengte van de periode waarin hij of zij de mogelijkheid heeft gekregen om te sparen voor de aanbetaling van een koopwoning.

### *2.11 Conceptueel model*

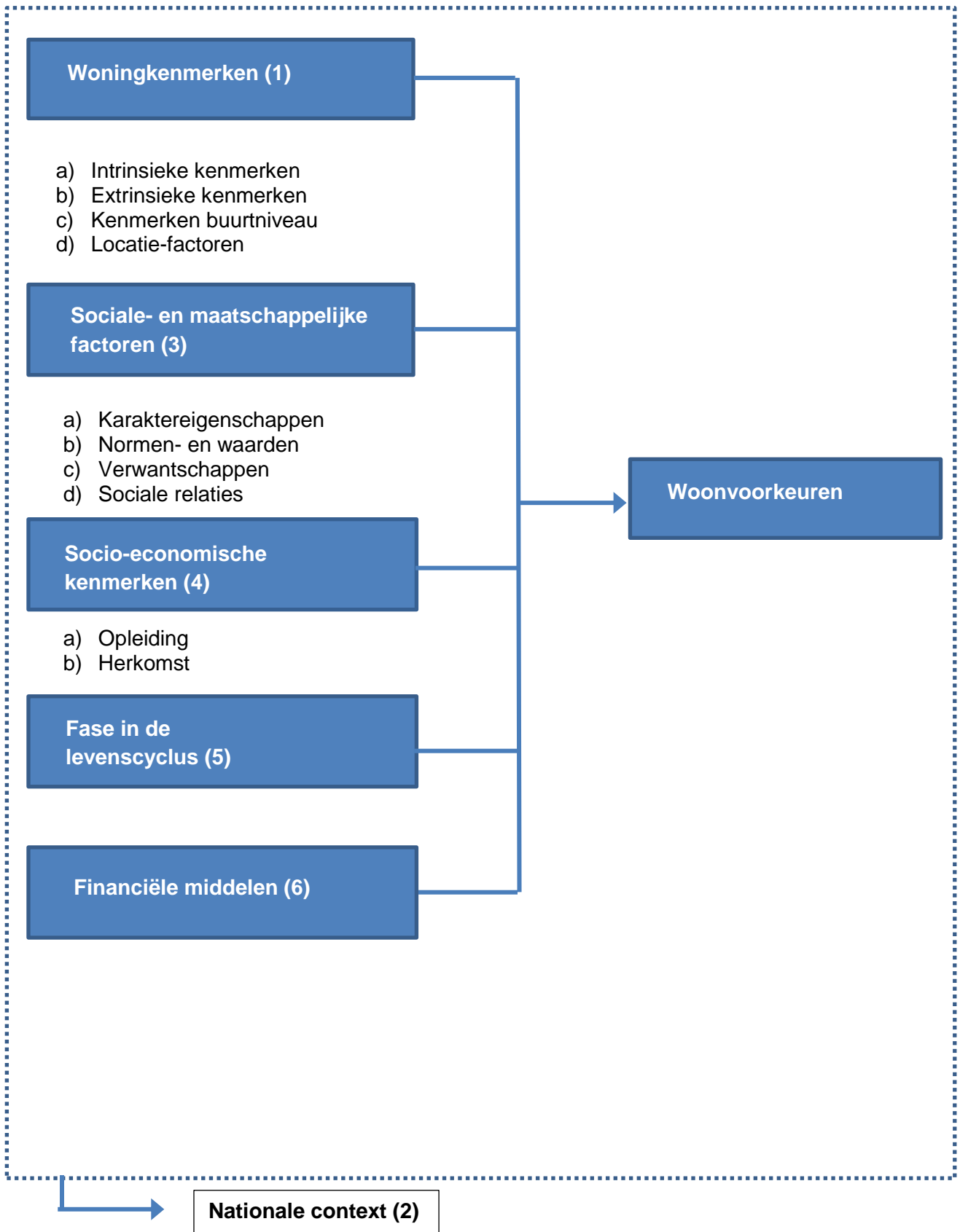
Samenvattend suggereren de eerder beschreven paragrafen dat de volgende factoren van invloed zijn op de voorkeur voor een woning<sup>6</sup>: (1) verschillende woningkenmerken (bijvoorbeeld grootte van de woning), (2) de nationale context waarin de woningmarkt zich bevindt, (3) sociale- en maatschappelijke factoren, (4) socio-economische kenmerken, (5) verschillen in de gezinssituatie en veranderingen in de levenscyclus, alsmede de (6) financiële middelen die iemand bezit (figuur 2.2). De woningkenmerken bestaan uit: (a) intrinsieke kenmerken, (b) extrinsieke kenmerken, (c) kenmerken op buurtniveau en (d) locatiefactoren. De sociale- en maatschappelijke factoren worden gemeten aan de hand van (a) karaktereigenschappen, (b) normen- en waarden, (c) verwantschappen en (d) sociale relaties. Ten slotte worden de socio-economische kenmerken onderscheiden in (a) opleiding en (b) herkomst.

---

<sup>5</sup> De studiebeurs is in Nederland in 2015 afgeschaft. Dit betekent dat Nederlandse studenten geen gratis studiefinanciering van de Nederlandse Staat meer krijgen. Wel kunnen zij ervoor kiezen om door middel van een studielening geld te lenen tegen een zeer lage rente (ongeveer 0 procent). Zie: <https://www.duo.nl/particulier/student-hbo-of-universiteit/studiefinanciering/lenen.jsp>

<sup>6</sup> In appendix D zijn de corresponderende variabelen met betrekking tot de factoren die van invloed zijn op de voorkeur voor een woning weergegeven.





FIGUUR 2.2: CONCEPTUEEL MODEL VAN FACTOREN DIE VAN INVLOED ZIJN VOOR DE VOORKEUR VAN EEN WONING (EIGEN BEWERKING).

## 2.12 Hypotheses

Volgens het Pew Research Center (2014) blijven millennials langer single met als gevolg dat ze op een latere leeftijd kiezen om een woning te bezitten dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties. Om deze reden wordt de volgende hypothese gesteld:

*Hypothese 1: Millennials willen op een latere leeftijd een woning te bezitten dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.*

- $H_0$ : Millennials wensen niet op een latere leeftijd een woning te bezitten dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties<sup>7</sup>.
- $H_A$ : Millennials wensen op een latere leeftijd een woning te bezitten dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.

Daarnaast is er vanuit het theoretisch gedeelte aangegeven dat woonkenmerken een cruciale rol spelen bij de woningkeuze. Volgens Myers (2016) heeft de millennial-generatie een sterkere voorkeur voor het stedelijk leven dan voorgaande generaties, terwijl Garikapati *et al.*, (2016) suggereert dat de veel besproken en beschreven veranderende verhuistrend van millennials waarschijnlijk niet zal plaatsvinden. Daarnaast stellen Myers en Gearin (2001) dat de millennials generatie een sterkere voorkeur heeft voor een gebouwde omgeving van hoge dichtheden en centraal gelegen woonwijken. Om deze beweringen te toetsen zijn de volgende hypothesen opgesteld<sup>8</sup>:

*Hypothese 2: Millennials willen meer dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties wonen in een stedelijk gebied.*

- $H_0$ : Millennials willen niet meer dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties wonen in een stedelijk gebied.
- $H_A$ : Millennials willen meer dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties wonen in een stedelijk gebied.

---

<sup>7</sup> Bij elke hypothese wordt zowel de nulhypothese ( $H_0$ ) als de alternatieve hypothese ( $H_A$ ) beschreven. Hierdoor kan er worden nagegaan of het veronderstelde effect niet bestaat of wel bestaat.

<sup>8</sup> Stedelijk gebied is gedefinieerd als middelgrote stad (50.000 en 150.000 inwoners), grote stad (150.000 tot 500.000 inwoners) en zeer grote stad (500.000 inwoners of meer).

*Hypothese 3: Millennials willen meer dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties wonen in het centrum van een stad.*

- $H_0$ : Millennials willen niet meer dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties wonen in het centrum van een stad.
- $H_A$ : Millennials willen meer dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties wonen in het centrum van een stad.

Ook is het de verwachting, vanwege de uitspraak van Meyers (2016), dat millennials een hogere voorkeur hebben voor een bestaande woning, aangezien deze veelal in een stedelijk gebied liggen. De volgende hypothese is bij deze uitspraak gesteld:

*Hypothese 4: Millennials hebben een hogere voorkeur voor een bestaande woning dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.*

- $H_0$ : Millennials hebben geen hogere voorkeur voor een bestaande woning dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.
- $H_A$ : Millennials hebben een hogere voorkeur voor een bestaande woning dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.

Verschillen in de gezinssituatie en veranderingen in de levenscyclus zijn ook van invloed op de voorkeur voor een woning. Zo stelt de wetenschappelijke literatuur dat millennials een grotere kans hebben om single te blijven en daarmee het huwelijk en het ouderschap uit te stellen (Pew Research Center, 2014). Ook Fry en Passel (2014) gaan ervan uit dat millennials het huwelijk uitstellen en op een latere leeftijd kinderen krijgen. Om deze redenen is de verwachting dat voor millennials een verandering in de gezinssituatie een minder belangrijke reden is om te verhuizen. Bij dit onderwerp is de volgende hypothese gesteld:

*Hypothese 5: Voor millennials is een verandering in de gezinssituatie een minder doorslaggevende reden om te willen verhuizen dan voor hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.*

- $H_0$ : Voor millennials is een verandering in de gezinssituatie geen doorslaggevende reden om te willen verhuizen dan voor hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.
- $H_A$ : Voor millennials is een verandering in de gezinssituatie een minder doorslaggevende reden om te willen verhuizen dan voor hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.

Daarnaast zijn er vanuit het theoretisch hoofdstuk diverse factoren onderscheiden die van invloed zijn op de voorkeur voor een woning. De wetenschappelijke literatuur suggereert dat de kenmerken van de woning, sociale- en maatschappelijke factoren (de omgeving), financiële middelen en de fase in de levenscyclus, van invloed zijn op de voorkeur voor een woning (Jabareen, 2005; Opuka en Abdul-Muhmin, 2010; Andersen, 2011). Om te kunnen onderzoeken welke van deze factoren het meest van invloed zijn, is de volgende hypothese opgesteld:

*Hypothese 6: De locatie van de woning is voor millennials een doorslaggevender factor bij de voorkeur voor een woning dan voor leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.*

- $H_0$ : De locatie van de woning is voor millennials geen doorslaggevende factor bij de voorkeur van een woning dan voor leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.
- $H_A$ : De locatie van de woning is voor millennials een doorslaggevender factor bij de voorkeur van een woning dan voor leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.

In de eerste plaats wordt er getoetst of er significante verschillen bestaan tussen jongere millennials (1990 – 1999) en oudere millennials (1980 – 1989). De volgende variabelen worden in deze hypothese getoetst: gewenste eigendomsverhouding, herkomst, gewenste soort woonplaats en het delen van (woon)voorzieningen. Bij dit onderwerp is de volgende hypothese gesteld:

*Hypothese 7: Jongere millennials hebben andere woonvoorkeuren dan oudere millennials.*

- $H_0$ : Jongere millennials hebben geen andere woonvoorkeuren dan oudere millennials.
- $H_A$ : Jongere millennials hebben andere woonvoorkeuren dan oudere millennials.

Ook wordt ter beantwoording van deze deelvraag getoetst of er verschillende subgroepen bestaan in de generatie millennials en of deze subgroepen ook verschillende woonvoorkeuren vertonen. De volgende hypothese is gesteld:

*Hypothese 8: Er zijn verschillende subgroepen te onderscheiden binnen de generatie millennials en deze subgroepen vertonen verschillende woonvoorkeuren.*

- $H_0$ : Er zijn geen verschillende subgroepen te onderscheiden binnen de generatie millennials en deze subgroepen vertonen verschillende woonvoorkeuren.
- $H_A$ : Er zijn verschillende subgroepen te onderscheiden binnen de generatie millennials en deze subgroepen vertonen verschillende woonvoorkeuren.

Ten slotte wordt er getoetst of de mogelijke verschillen van woonvoorkeuren tussen millennials in vergelijking met leeftijdsgenoten uit eerdere generaties veroorzaakt wordt door verschillende persoonskenmerken zoals leeftijd, opleiding, inkomen, geslacht en woonsituatie. Door deze toetsing wordt onderzocht wat het empirisch bewijs is voor de mogelijke verschillen tussen de drie onderscheiden groepen.

*Hypothese 9: De verschillen in woonvoorkeuren van millennials in vergelijking met leeftijdsgenoten uit eerdere generaties worden veroorzaakt door verschillende persoonskenmerken.*

- $H_0$ : De verschillen in woonvoorkeuren van millennials in vergelijking met leeftijdsgenoten uit eerdere generaties worden veroorzaakt door verschillende persoonskenmerken.
- $H_A$ : De verschillen in woonvoorkeuren van millennials in vergelijking met leeftijdsgenoten uit eerdere generaties worden niet veroorzaakt door verschillende persoonskenmerken.

### 3. DE NEDERLANDSE CONTEXT

#### 3.1 De Nederlandse woningmarkt

De Nederlandse context vormt de achtergrond voor de woonvoorkeuren van Nederlandse millennials en bepaalt in aanzienlijke mate wat de mogelijke woningkansen voor deze generatie zijn. Zo zijn de woningkansen van voormalige generaties in dezelfde leeftijdsfase verschillend, omdat de omstandigheden van de Nederlandse woningmarkt veranderen van tijd tot tijd. Bijvoorbeeld, de vroege-naoorlogse periode wordt gekenmerkt als een periode waarin een groot tekort aan woningen bestond, zodat het gebruikelijk was om met andere huishoudens onder een dak te wonen. Dit in tegenstelling tot de jaren 90 waarin het aandeel koopwoningen toenam, waardoor de kans op het bezitten van een woning aanzienlijk steeg (Mulder, 2003).

Op dit moment staat de Nederlandse woningmarkt – na een wereldwijde periode van recessie – er weer goed voor. In het laatste kwartaal van 2016 werden er 67.800 huizen verkocht, wat daarmee een nieuw record was (CBS, 2017). Ook de huizenprijzen stijgen weer gemiddeld en liggen inmiddels<sup>9</sup> even hoog als in de zomer van 2006. Echter zijn de regionale verschillen in Nederland groot: in steden als Amsterdam en Utrecht stijgen de huizenprijzen bovengemiddeld fors tegenover krimpgebieden als Zeeland, Oost-Groningen en Parkstad Limburg. Zo wordt er zelfs gesproken van een oververhitte woningmarkt in genoemde steden, waarbij door de grote vraag en het kleine aanbod de markt aan het *droog-koken* is. Voornamelijk voor de (startende) millennials op de woningmarkt is het daardoor lastig om daar een woning te kunnen kopen of te huren, doordat zij relatief over minder financiële middelen beschikken. Het is zelfs zo dat millennials er steeds meer voor kiezen om in mindere wijken van de stad te wonen, doordat ze in de populaire wijken er eenvoudigweg niet tussen kunnen komen. Volgens het CBS is de gemiddelde woningwaarde het afgelopen jaar in Rotterdam met 15 procent gestegen, in Amsterdam met 13 procent, in Utrecht met 12 procent en in Den Haag met 11 procent (CBS, 2017).

De komende jaren blijft de Nederlandse woningmarkt ook een positief beeld tonen<sup>10</sup>. De huizenprijzen zijn weer op weg naar een nieuwe piek, ten opzichte van de piek van 2006 en 2007, doordat er een groot vertrouwen is op de woningmarkt (Rabobank, 2017). Dit komt voort uit een combinatie van de (voorspelde) economische groei, inkomensstijgingen, toenemende krapte van het aanbod en de aanhoudende lage rente. Toch dient dit positief

---

<sup>9</sup> Tijdstip van meting: mei 2017.

<sup>10</sup> De auteur is er zich van bewust dat de vraag of het goed gaat met de woningmarkt een moeilijke vraag is om te beantwoorden. In de eerste plaats ligt het eraan vanuit welke situatie (woningeigenaar of woningzoekende) de woningmarkt wordt bekeken. In de tweede plaats kunnen er vragen gesteld worden of de Nederlandse woningmarkt als één gehele woningmarkt gezien kan worden (er bestaan namelijk grote regionale verschillen).

beeld van de woningmarkt in perspectief geplaatst te worden. De forse stijging van huizenprijzen dreigt namelijk de generatie millennials uit de stad te verdrijven. Op dit moment koopt 80 procent van de jonge huizenzoekers in wijken waar de huizenprijzen onder de twee-en-een-halve ton liggen, zodat steden als Amsterdam en Utrecht, haast onbetaalbaar voor deze generatie lijken worden (CBS, 2017).

### 3.2 Nederlandse millennials

In Nederland wonen ongeveer vier miljoen millennials. Dit betekent dat ongeveer een kwart (25%) van de Nederlanders onderdeel zijn van de millennial-generatie. Deze generatie woont verspreid in Nederland waarin dit tevens verschillend is per leeftijdscategorie. Uit tabel 3.1, waarin de demografie van Nederlandse millennials geografisch is onderscheiden, kan opgemaakt worden dat van alle leeftijdscategorieën millennials relatief het minst wonen in de vier grootste gemeenten, ten opzichte van de G32 en de overige gemeenten. Ook verschillen deze percentages tussen de verschillende leeftijdscategorieën. Bij de jongere leeftijdscategorieën wonen, in vergelijking met de oudere leeftijdscategorieën, relatief meer millennials in de rest van Nederland (51%), dan in de G32 (29%) en G4 (18%). Ten opzichte van het totaal van de Nederlandse bevolking is het aandeel millennials woonachtig in de G4 het grootst (34%) (CBS,2017). Dit in tegenstelling tot het aandeel millennials woonachtig in de G32 (27%) en millennials woonachtig in de rest van Nederland (22%).

TABEL 3.1: DEMOGRAFIE VAN NEDERLANDSE MILLENNIALS ONDERSCHIEDEN DOOR DE VIER GROOTSTE GEMEENTEN (G4), 40 GROOTSTE GEMEENTEN (G32) EN DE REST VAN NEDERLAND (BEWERKT NAAR AANLEIDING VAN CBS, 2016).

Leeftijdscategorie	G4	G32	Rest Nederland	Totaal
	N (%)	N (%)	N (%)	
18 tot 23 jaar	160138 (15%)	329561 (32%)	553919 (53%)	1043618 (100%)
23 tot 28 jaar	224346 (20%)	347581 (32%)	525478 (48%)	1097405 (100%)
28 tot 33 jaar	219701 (21%)	310837 (29%)	527445 (50%)	1057983 (100%)
33 tot en met 37 jaar	187897 (18%)	291151 (29%)	540047 (53%)	1019095 (100%)
<b>Totaal millennials</b>	<b>792082 (19%)</b>	<b>1279130 (30%)</b>	<b>2146889 (51%)</b>	<b>4218101 (100%)</b>

## 4. METHODOLOGIE & DATA

### 4.1 *Mixed methods: kwalitatief- en kwantitatief onderzoek*

De centrale vraag: “Hoe willen de Nederlandse millennials wonen?”, wordt in dit onderzoek beantwoord door middel van een ‘mixed-methods-benadering’ – een combinatie van kwalitatief- en kwantitatief onderzoek. De keuze voor een kwantitatieve onderzoeksmethode komt in de eerste plaats voort uit de gestelde onderzoeksvragen waarin gevraagd wordt om significante verschillen aan te tonen (tussen de woonvoorkeuren van millennials in vergelijking met leeftijdsgenoten van voorgaande generaties) en resultaten te generaliseren naar de doelpopulatie van dit onderzoek, in dit geval de generatie millennials in Nederland. Ook leent kwantitatief onderzoek zich ervoor, in tegenstelling tot kwalitatief onderzoek, om relaties te onderzoeken waarin variabelen verklaard, voorspeld en gecontroleerd kunnen worden. Door deze eigenschap van kwantitatief onderzoek kunnen de gestelde hypotheses in hoofdstuk 2 getoetst worden.

Zoals beschreven in paragraaf 1.4, wordt in dit onderzoek ook gekozen om een kwalitatieve onderzoeksmethode te gebruiken, namelijk in de vorm van focusgroep-sessies. Deze kwalitatieve methode heeft als doel om de vragenlijst, die in een volgend stadium naar respondenten wordt verstuurd, te versterken met nieuwe inzichten. De focusgroep-sessies zijn dus bedoeld als verdieping van de vragenlijst, en is, zoals Creswell dat (2013) beschrijft, *sequentieel* uitgevoerd. Dit betekent dat het kwalitatieve gedeelte vóór het kwantitatieve gedeelte wordt verricht met als doel het ontwikkelen en testen van de vragenlijst. Inzake het kwantitatieve gedeelte van het onderzoek, het verzamelen van gegevens door middel van een enquête, is er voor gekozen om de metingen te laten plaatsvinden op eenzelfde moment in de tijd. Om deze reden wordt dit gedeelte van het onderzoek *cross-sectional* genoemd, waarbij de data min of meer gelijktijdig (circa 3 weken) zijn verzameld. Er is in dit onderzoek dus niet gekozen om herhaalbare metingen uit te voeren zoals bij een longitudinaal onderzoek het geval is. Deze onderzoekstechniek is namelijk erg tijdrovend en relatief duur.

### 4.2 *Dataverzameling*

#### *Focusgroep-sessies*

Om de data te verkrijgen zijn in de eerste plaats twee focusgroep-sessies georganiseerd, waarbij tien millennials zijn uitgenodigd om over een afgebakend aantal onderwerpen te discussiëren. Door deze onderzoeksmethode zijn nieuwe inzichten van millennials verzameld, die vervolgens gebruikt zijn in de vragenlijst. Deze sessies zijn georganiseerd



door een ingehuurd onderzoeksbureau<sup>11</sup>, waarin vragen zijn gesteld met betrekking tot de levensstijl en woonvoorkeuren van deze generatie. De gesprekspuntenlijst is te vinden in appendix A<sup>12</sup>. De twee discussies duurden ongeveer twee uur en zijn geleid door een professionele moderator. De auteur van dit onderzoek heeft plaatsgenomen in een andere ruimte, waarbij door middel van camerabeelden het gesprek beluisterd, meegekeken en genotuleerd kon worden. Er zijn echter wel een aantal kanttekeningen bij deze onderzoeksmethode te plaatsen. Zo dient er onderstreept te worden dat groepsdiscussies kunnen leiden tot sociaal wenselijke antwoorden, het aantal vragen dat beantwoord kunnen worden gelimiteerd is en dat de resultaten niet generaliseerd kunnen worden.

De groepsdiscussies zijn georganiseerd op twee verschillende locaties (Amsterdam en Amersfoort) zodat respondenten zijn uitgenodigd die afkomstig zijn uit verschillende woonmilieus. Daarnaast zijn in de groepsdiscussies vijf jonge millennials (1990-1999) en vijf oude millennials (1980-1989) uitgenodigd. De gedachte hierachter was dat door middel van deze selectieprocedures verschillende invalshoeken van millennials in de discussies naar voren zouden komen. Het is namelijk waarschijnlijk dat een respondent woonachtig in Amsterdam een andere gedachte heeft over de gewenste woonsituatie dan iemand die woonachtig is in een klein dorp. Hetzelfde geldt voor een jongere millennial die veelal een andere woonvoorkeur bezit dan een oudere millennial. Ten slotte dienden de respondenten een verhuiscens te hebben tussen nu en tien jaar. Door deze selectie-eis werd de groepsdiscussie ook daadwerkelijk een vruchtbaar gesprek omdat alle respondenten enige vorm van verhuiscensgeneigdheid vertoonden.

#### *Stated preference method*

Voor het kwantitatieve gedeelte zijn er drie hoofdtypen van methoden te onderscheiden om woonvoorkeuren te meten: een *stated preference method* (SPM), een *revealed preference method* (RPM) en een *vignette method* (Floor & van Kempen, 1997). De SPM wordt vaak toegepast bij mensen die aangeven te willen verhuizen in de nabije toekomst. Gebruikelijk worden hierbij enquêtes toegepast, waarin respondenten een aantal relatief gemakkelijke vragen dienen te beantwoorden. Vragen die bijvoorbeeld gesteld kunnen worden: “zou u willen kopen of huren?”, “wat is het maximale bedrag dat u kunt betalen?”, “over hoeveel

---

<sup>11</sup> Het onderzoeksbureau is ISO gecertificeerd (ISO20252 én ISO26363) en als zodanig lid van de Research Keurmerkgroep (RKG). Als lid van de bracheorganisatie MOA conformeert het onderzoeksbureau zich aan de Gedragscode voor Onderzoek en Statistiek, waarin onder andere bepalingen op zijn genomen voor de anonimiteit van de respondenten. Verder zijn de bepalingen opgenomen voor de internationale ICC/ESOMAR-code voor de beoefening van marketing- en sociaal onderzoek.

<sup>12</sup> De vragenlijst en gesprekspuntenlijst zijn samengesteld door de auteur. Het onderzoeksbureau dient te worden gezien als uitvoerder van het onderzoek (het afnemen van de vragenlijst en het faciliteren van de focusgroep-sessies).

kamers moet uw nieuwe woning beschikken?” en “op welke locatie dient de woning te liggen?”

In de SPM levert elk antwoord een component op zodat een beeld van de ideale huisvestingssituatie gevormd kan worden. Om deze reden wordt de methode ook wel een *decompositional stated choice approach* genoemd. Ook kan er gekozen worden om te werken met behulp van afbeeldingen (*compositional stated choice approach*). In dit geval dient de respondent te zeggen of een bepaalde woning of buurt attractief gevonden wordt (respondenten antwoorden met “acceptabel” en “niet-acceptabel”). Ook wordt bij de afbeelding extra informatie gegeven, zoals de prijs, grootte en de locatie van de woning.

Daarentegen stelt de RPM de woonvoorkeuren vast op basis van het actuele gedrag op de woningmarkt. Door deze methode kunnen relaties tussen de oude- en nieuwe woningsituatie onderzocht worden. Ook kan bij deze methode gebruik gemaakt worden van een vragenlijst. Zo worden vragen gesteld in combinatie met de oude en de nieuwe woningsituatie, zoals: “hoeveel kamers had u in uw voormalige woning?” en “hoeveel kamers heeft u in uw huidige woning?”

Beide methoden bezitten echter nadelen die voortkomen uit de methode zelf en de manier waarop deze gebruikt wordt. Floor en van Kempen (1997) geven aan dat de SPM als grootste nadeel heeft dat er een verschil kan bestaan tussen de opgegeven woonvoorkeuren en de mogelijkheden om deze woonvoorkeuren te realiseren. Respondenten kunnen namelijk elke willekeurige voorkeur aangeven waardoor dit kan leiden tot inconsequente en onrealistische antwoorden. Daar staat tegenover dat de RPM als grootste nadeel heeft dat keuzes vaak worden geïnterpreteerd als voorkeuren, terwijl dit niet noodzakelijk waar hoeft te zijn. Bepaalde keuzes worden namelijk beïnvloed door (financiële) beperkingen, zoals een gebrek aan alternatieven op de woningmarkt of een gebrek aan toegang tot bepaalde onderdelen van de woningvoorraad (bijvoorbeeld de sociale huursector).

In het geval van een complexe besluitvormingssituatie, zoals het bepalen van de gewenste woonsituatie, krijgt een *vignette-based* vragenlijst de voorkeur (Wason *et al.*, 2002). Bij deze methode wordt door middel van een vignet een persoonlijke situatie vertegenwoordigd door enkele korte beschrijvingen. Deze beschrijvingen omvatten de meest belangrijke kenmerken die van invloed zijn op het besluitvormingsproces, met als gevolg dat een vignet een ‘kaartje’ is met een schets van de gewenste woonsituatie aan de hand van verschillende attributen. De respondenten krijgen een aantal van deze vignetten te zien en hen wordt steeds gevraagd om hun waardering te geven voor de voorgelegde situatie. Het nadeel van deze methode is echter dat die er niet in slaagt om belangrijke nuances vast te leggen (Collet & Childs, 2011). Vanwege het experimenteel karakter van deze methode kunnen vignetten niet goed aangeven, net als in het geval van de SPM, hoe respondenten reageren als een voorgestelde situatie zich ook daadwerkelijk voordoet.

Met in ogenschouw nemen van de voor- en nadelen van de besproken methoden, is in dit onderzoek ervoor gekozen om de woonvoorkeuren van millennials te onderzoeken door middel van een SPM. In de eerste plaats heeft de SPM het voordeel, in vergelijking met de vignetten methode, dat het een eenvoudige methode is (Timmermans *et al.*, 1994). Er is bij deze methode namelijk geen sprake van een schatting, aangezien de vragen gemakkelijk te beantwoorden zijn. Ook is de SPM beter in staat om de onderliggende structuren van woonvoorkeuren te identificeren. Volgens Vasanen (2012) is de belangrijkste tekortkoming van de RPM dan ook dat deze methode niet noodzakelijk wat zegt over hoe mensen daadwerkelijk willen wonen. Ondanks het feit dat mensen door middel van hun woningkeuze de voorkeur van een woning aangeven, kunnen zij andere latente voorkeuren hebben die conflicteren met de *revealed preference* (Storper & Manville, 2006).

### *Streekproeftrekking*

Ook voor het kwantitatieve onderdeel is een onderzoeksbureau<sup>13</sup> ingeschakeld om de data te verzamelen. De respondenten zijn geselecteerd door middel van de volgende selectieprocedure. Ten eerste dienden de respondenten een geboortjaar te hebben vanaf 1980 tot en met 1999. Ten tweede dienden de respondenten een verhuiscens te hebben tussen nu en 10 jaar<sup>14</sup>. Ten slotte dienden de respondenten afkomstig te zijn uit de volgende gemeenten met bijbehorende percentages: 33 procent uit de vier grootste steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht), 33 procent uit de 40 grootste gemeenten (G32) en 33 procent uit de overige gemeenten. Uit de focusgroepen kwam naar voren dat millennials afkomstig uit een verschillend woonmilieu ook een verschillende woonvoorkeur bezitten. Gezien de gewenste steekproefgrootte<sup>15</sup> (196 respondenten zijn gewenst), is er uiteindelijk een steekproefgrootte gehanteerd van 1050 respondenten, waarin 350 respondenten afkomstig zijn uit de G4, 350 respondenten uit de G32 en 350 respondenten uit de rest van Nederland.

De steekproef is getrokken door middel van een consumentenpanel. De auteur van dit onderzoek is zich ervan bewust dat door de keuze van een consumentenpanel de streekproef niet *aselect* getrokken wordt. Immers, het benaderen van millennials gebeurt door middel van een bewuste selectie uit de totale bevolking. Van die selectie is niet op afroep een dataset beschikbaar en daarom moet de toevlucht genomen worden tot een tijd en kostenbesparende methode. Bovendien gaat het in dit onderzoek om millennials die een

---

<sup>13</sup> Het betreft hier hetzelfde onderzoeksbureau als ingehuurd is voor het kwalitatieve gedeelte.

<sup>14</sup> Voor deze selectie-eis geldt dezelfde argumentatie als voor het kwalitatieve gedeelte, zoals beschreven is in de vorige alinea.

<sup>15</sup> Bij een berekening van de steekproefgrootte is de volgende formule gebruikt:  $n = ( N * z^3 * p * q ) / ( z^2 * p * q + ( N - 1 ) * F^2 ) \rightarrow$  Populatie (N) =  $\approx 4.000.000$ ; Standaardafwijking van het betrouwbaarheidspercentage (z) = 95 procent; Kans dat iemand een antwoord geeft (p) = 15 procent; Kans dat iemand geen antwoord geeft (q) = 85 procent; Foutmarge (F) = 5 procent.

verhuiswens hebben tussen nu en tien jaar met als gevolg dat een aselechte steekproef nog ingewikkelder wordt.

Daar staan echter ook een aantal belangrijke nadelen tegenover. In de eerste plaats is een steekproef getrokken door middel van een panel niet *a-select* te noemen omdat de respondenten niet *random* getrokken zijn. Dit betekent dat er geen statistische generalisatie mogelijk is, waardoor er geen uitspraken gedaan kunnen worden met betrekking tot de populatie. In de tweede plaats worden de respondenten in het gebruikte panel beloond aan de hand van ingevulde enquêtes. Het kan dus zo zijn dat respondenten de vragenlijst snel invullen waarbij zij vragen niet in al hun eerlijkheid beantwoorden. Echter, het is als onderzoeker heel lastig om te verifiëren of een panellid de vragenlijst naar waarheid heeft ingevuld. Dit zal namelijk de vertrouwensband tussen de onderzoeker en de respondent sterk beïnvloeden.

Desalniettemin is er toch getracht tot een representatieve steekproef te komen door middel van het panel. Dit komt doordat het onderzoeksbureau constant werkt aan de kwaliteit van het panel, oftewel aan de diversiteit van de respondenten die met onderzoeken van het onderzoeksbureau mee doen. Wanneer er sprake is van een onder- of oververtegenwoordiging met betrekking tot bepaalde kenmerken, dan zullen deze gewogen worden.

### *Vragenlijst*

Met betrekking tot de vragenlijst is er een onderscheid gemaakt in algemene vragen en vragen met betrekking tot de woonvoorkeuren. De algemene vragen bestaan uit vragen waarin de invloed van *socio-economische kenmerken*, *financiële middelen* en de *fase van de levenscyclus* is onderzocht. De vragen met betrekking tot de woonvoorkeuren bestaan uit vragen over de *kenmerken van de gewenste woning* en *kenmerken van de gewenste (woon)omgeving*<sup>16</sup>. Tevens zijn er vragen gesteld over de levensstijl van millennials waarin *sociale- en maatschappelijke factoren* zijn onderzocht. De statistische toets die gebruikt is om hypothesen te toetsen is de *chi-kwadraat toets* (tussen categorische variabelen). De vragenlijst is te raadplegen in appendix C.

Om de data vanuit de steekproef te kunnen vergelijken met voorgaande generaties, evenals hypothesen te kunnen toetsen, is het Woningbehoefte onderzoek (WBO)<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> Er zijn ook vragen gesteld met betrekking tot de huidige woonsituatie van millennials. Deze vragen werden gesteld om te onderzoeken of de resultaten betrouwbaar zijn en komen om deze reden niet aanbod in de analyse van de resultaten (H4).

<sup>17</sup> Het Woningbehoefte onderzoek (WBO) is een grootschalige, landelijke enquête over het wonen waarmee periodiek woningmarktontwikkelingen in beeld zijn gebracht. Het onderzoek is gericht op het verkrijgen van inzicht in de huishoudenssamenstelling, de huisvestings situatie, de woonwensen en het verhuisgedrag van de Nederlandse bevolking. Hiertoe is informatie verzameld over de huisvestings situatie, de woonuitgaven en de gerealiseerde en gewenste verhuizingen. Daarnaast

geraadpleegd. De gebruikte editie van het WBO stamt uit het jaar 1981 en 1998 waardoor er vergeleken kan worden met leeftijdsgenoten uit voorgaande generaties, respectievelijk de *babyboomers* en *generatie X*. Dit betekent dat uit de genoemde edities van het WBO de data van 18 jarigen tot en met 37 jarigen, vergeleken zijn met de resultaten die verkregen zijn door het eigen onderzoek. De statistische toetsen die hiervoor gebruikt zijn, zijn een variantieanalyse (interval- of ratioschaal) en een *chi-kwadraat toets* (categorische schaal).

#### *Beperkingen van de gekozen onderzoeksmethode*

Bij een vergelijking tussen leeftijdsgenoten uit eerdere generaties dient er rekening gehouden te worden met *cohort-effecten*. Dit zijn effecten waarbij het betreffende cohort het gedrag meeneemt naar een volgende leeftijdsfase. In het geval van dit onderzoek spelen deze leeftijdseffecten een belangrijke rol, omdat de woningkeuze samenhangt met de verandering in woning- en woonomgevingsbehoeften van een specifieke leeftijdscategorie. Het kan dus zo zijn, dat een bepaald verschil in de woningkeuze van verschillende generaties geen uitkomst is door een verschil in woonvoorkeuren, maar wordt bepaald door het leren van routine-gedrag (bijvoorbeeld het normaal vinden om (woon)voorzieningen te delen, aangeleerd tijdens de fase van student zijn door te wonen met meerdere huisgenoten). Een voorbeeld wordt gegeven in het onderzoek naar vergrijzing en woongedrag, waarbij leeftijd (in plaats van generatie) de belangrijkste verklarende variabele is, omdat smaak sterk generatiegebonden is (PBL, 2013).

Ook is het *tijdsgewricht* waarin voorgaande generaties leefden een belangrijke beperking van de methode waar dit onderzoek voor kiest<sup>18</sup>. Immers, de (maatschappelijke) context met betrekking tot de woningmarkt was circa dertig jaar geleden verschillend van de context van nu. Zo waren bijvoorbeeld in de jaren 80, de binnensteden minder aantrekkelijk, beschikten mensen relatief over minder financiële middelen en was er een groeiend tekort aan huurwoningen. In paragraaf 2.12 is stilgestaan bij de Nederlandse context met betrekking tot de huidige- en toekomstige woningmarkt.

Ten slotte zijn sommige vragen niet in de oude WBO's gesteld, waardoor de vergelijking maar ten dele plaats kon vinden. Dit betekent dat bij enkele hypothesen de scores op de variabelen alleen vergeleken konden worden tussen de generatie X en de generatie millennials.

---

bevat het WBO informatie over de sociaal demografische en sociaal economische kenmerken van huishoudens. Zie: [https://www.scp.nl/Onderzoek/Bronnen/Beknopte\\_onderzoeksbeschrijvingen/Woningbehoefte\\_onderzoek\\_WBO](https://www.scp.nl/Onderzoek/Bronnen/Beknopte_onderzoeksbeschrijvingen/Woningbehoefte_onderzoek_WBO)

<sup>18</sup> Hiermee wordt specifiek bedoeld het vergelijken tussen millennials en voorgaande generaties tijdens dezelfde leeftijd.

### 4.3 Data-analyse

#### *Analyse van de focusgroep-sessies*

Door de uitkomsten van de focusgroep-sessies (appendix B) zijn enkele antwoordcategorieën aan de vragenlijst toegevoegd. In deze alinea worden enkele voorbeelden beschreven. In de eerste plaats gaven respondenten aan dat het opdoen van sociale contacten een goede reden is om (woon)voorzieningen te delen. Daarentegen gaven andere respondenten aan dat ze liever geen (woon)voorzieningen willen delen omdat andere mensen hierdoor hun tot last zijn. In de tweede plaats gaven respondenten bij het thema gewenste eigendomsverhouding andere argumenten aan, dan die door de auteur van dit onderzoek vooraf werden verwacht. Een veelgehoord argument van respondenten om een koopwoning te zoeken was omdat het huis hiermee volledig aangepast kan worden aan de eigen wensen. Ook gaven respondenten aan, bij het zoeken naar een koopwoning, dat de kans groter is om in een kwalitatief goede straat te wonen. Ten slotte was het opvallend dat respondenten afkeurend reageerden wanneer er aan het eind van de focusgroep-sessie werd verteld dat het onderzoek ging over millennials. Volgens de respondenten heeft het woord millennial een negatieve connotatie en wordt het voornamelijk door oudere generaties gebruikt om aan te geven dat deze generatie lui en verwend is.

#### *Beschrijvende analyse*

De vragenlijst is door 1594 respondenten ingevuld. De steekproef is verder gescreend op het geboortjaar van de ingevulde respondenten, waardoor er 73 respondenten met een ander geboortjaar dan 1980 tot en met 1999 uit het databestand zijn verwijderd. Ook zijn de respondenten die geen verhuishwens hebben tussen nu en tien jaar uit het databestand verwijderd. Dit betrof 543 respondenten, waardoor het uiteindelijke databestand bestaat uit 1051 respondenten voor de analyse. Door de gebruikte sampling methode (dataverzameling via een panel) is het niet mogelijk om aan te geven wat het responsepercentage is van de steekproef.

In tabel 4.1 zijn socio-demografische gegevens weergegeven van de 1051 respondenten die gebruikt zijn in de analyse. Hieruit blijkt dat in de steekproef vrouwen de meerderheid (58,6%) vormen tegenover mannen (41,4%). Met betrekking tot de leeftijdsklassen bestaan er ook verschillen: er is een oververtegenwoordiging van respondenten met een geboortjaar tussen 1990 en 1994 (28,6%) en 1995 en 1999 (34,8%) en een ondervertegenwoordiging van respondenten met een geboortjaar tussen 1980 en 1984 (19,8%) en 1985 en 1989 (16,7%). Betreffende het maandelijks inkomen heeft de grootste subgroep van respondenten een maandelijks inkomen tussen 1.501 euro en 3.000 euro (24,7%). Echter, er heeft ook een grote groep respondenten aangegeven dit niet te

willen zeggen (22,7%). Aangaande de hoogst genoten opleiding hebben de volgende subcategorieën een meerderheid van de respondenten: HAVO, VWO en MBO (40,4%) en HBO, WO en PhD (48,6%). Ten slotte zijn 351 respondenten afkomstig uit de G4, 350 respondenten uit de G32 en 350 respondenten woonachtig in de rest van Nederland (tabel 4.2).

TABEL 4.1: SOCIO-DEMOGRAFISCHE KENMERKEN VAN DE STEEKPROEF.

		N	%
Geslacht	Man	435	41,4
	Vrouw	616	58,6
Leeftijd	18 tot 23 jaar	366	34,8
	23 tot 28 jaar	301	28,6
	28 tot 33 jaar	208	19,8
	33 tot en met 37 jaar	176	16,7
Maandelijks inkomen	< €1.000	161	15,3
	€1.001 - € 1.501	129	12,3
	€ 1.501 - € 3.000	260	24,7
	€ 3.001 - € 5.000	184	17,5
	€ 5.001 - € 7.000	55	5,2
	€ 7.001 >	23	2,2
	Wil ik niet zeggen	239	22,7
Hoogst genoten opleiding	Basisschool	12	1,1
	LBO / MAVO	78	7,4
	HAVO / VWO / MBO	425	40,4
	HBO / WO / PhD	511	48,6
	Wil ik niet zeggen	25	2,4
Totaal respondenten		1051	

TABEL 4.2: WOONPLAATS VAN DE RESPONDENTEN.

		N	%
Woonplaats	G4	351	33,4
	G32	350	33,3
	Rest van Nederland	350	33,3
Totaal respondenten		1051	

### Representativiteit

Om te onderzoeken of de steekproef representatief te noemen is, zijn in tabel 4.3 enkele steekproefgegevens weergegeven die vergeleken zijn met populatiegegevens van het CBS. In de eerste plaats is het opvallend dat er een groot verschil is tussen de steekproef en de populatie met betrekking tot het geslacht. Zoals eerder vermeld zijn mannen in de steekproef ondervertegenwoordigd en zijn vrouwen in de steekproef, logischerwijs, oververtegenwoordigd. Uit een *Chi-kwadraat goodness-of-fit test* blijkt ook, dat de verdeling in geslacht in de steekproef niet overeenkomt met de verdeling in de populatie. De verschillen tussen man en vrouw zijn significant,  $X^2(1) = 35,67$ ;  $p = 0,000$  (tabel 4.4, appendix F).

In de tweede plaats zijn er grote verschillen te vinden tussen de steekproef en de populatiegegevens met betrekking tot de woonplaats. In de steekproef zijn respondenten uit de G4 oververtegenwoordigd en zijn respondenten uit de rest van Nederland ondervertegenwoordigd. Uit een *Chi-kwadraat goodness-of-fit test* blijkt ook, dat de verdeling in woonplaats niet overeenkomt met de verdeling in de populatie. De verschillen tussen de respondenten woonachtig in de G4, G32 en de rest van Nederland zijn significant,  $X^2(2) = 172,37$ ;  $p = 0,000$  (tabel 4.5).

TABEL 4.3 SOCIO-DEMOGRAFISCHE KENMERKEN VERGELEKEN TUSSEN DE STEEKPROEF EN POPULATIE.<sup>19</sup>

		STEEKPROEF (%)	POPULATIE <sup>a</sup> (%)
Geslacht	Man	41,4	50,6
	Vrouw	58,6	49,4
Opleiding <sup>20</sup>	Basisschool	1,1	3,6
	LBO / MAVO	7,4	10,3
	HAVO / VWO / MBO	40,4	40,8
	HBO / WO / MBO	48,6	45,2
Woonplaats	G4	33,4	18,8
	G32	33,3	32,2
	Rest van Nederland	33,3	49,0
Totaal respondenten		1051	

<sup>a</sup>Bron: CBS (2017)

Door de grote verschillen in de variabelen geslacht en woonplaats is de distributie van respondenten uit de steekproef niet representatief voor de populatie. Om deze reden wordt er gewogen voor de variabele geslacht en woonplaats. Het databestand is gewogen door middel van een gecombineerde weegfactor. Ten slotte is de steekproevenverdeling normaal verdeeld. De steekproefomvang is voldoende groot, wijzend op de centrale limiet stelling ( $n \geq 30$ ).

#### 4.4 Multivariate analyse

Daarnaast wordt er gecontroleerd of de mogelijke statistische verschillen van millennials met voorgaande generaties ook doorzet bij het constant houden van verschillende controlevariabelen (inkomen, huishoudenssamenstelling, ...) <sup>21</sup>. Voor deze analyse wordt een toepassing gevraagd van een meervoudige regressieanalyse, waarin onderzocht wordt of de controlerende Z variabelen ook van invloed zijn op het verschil in woonvoorkeuren van de verschillende generaties (Glaeser & Guyourko, 2005). In het geval van dit onderzoek heeft

<sup>19</sup> Voor de variabele inkomen is er niet vergeleken met populatiegegevens, omdat het CBS geen inkomen-gegevens voor de generatie millennials beschikbaar heeft.

<sup>20</sup> Voor de variabele opleiding is gekozen om de steekproefgegevens te vergelijken met de populatiegegevens door middel van de leeftijdsklasse 25 tot 35 jaar. Het CBS biedt namelijk alleen opleiding-gegevens aan de hand van leeftijdsklassen waardoor er niet vergeleken kan worden met de generatie millennials die in de steekproef gebruikt is. Desondanks geeft de leeftijdsklasse 25 tot 35 jaar een goede weerspiegeling van de hoogst genoten opleiding.

<sup>21</sup> Door middel van de multivariate analyse wordt hypothese 7 getoetst.



iedere respondent met betrekking tot de gewenste woonsituatie een keuze moeten maken tussen twee of meerdere alternatieven. Om deze reden wordt door middel van een discreet keuzemodel onderzocht wat een verklaring is voor de mogelijke statistische verschillen van millennials met voorgaande generaties. Voor het uitvoeren van een discreet keuzemodel zijn er zes voorwaarden waaraan voldaan dient te worden (Train, 2009):

**1. De afhankelijke variabele is dichotoom.**

- De te verklaren Y variabelen zijn omgezet in binaire Y variabelen.

TABEL 4.4: ONAFHANKELIJKE VARIABELEN OMGEZET IN BINAIRE Y VARIABELEN.

Variabele woonvoorkeur	
Huur- of koopwoning	Koopwoning = 0, Huurwoning = 1
Stedelijk gebied	Wel stedelijk gebied = 0, Geen stedelijk gebied = 1
Nieuw- en bestaande bouw	Nieuwbouw = 0, Bestaande bouw = 1
Centrum stad	Wel centrum stad = 0, Geen centrum stad = 1
Verhuisredenen	Verandering in de gezinssituatie = 0, Andere redenen = 1
Prioriteit woning	Locatie = 0, Andere redenen (prijs/woning) = 1

**2. Waarnemingen zijn onafhankelijk van elkaar.**

- Er is geen relatie tussen de waarnemingen doordat de data onafhankelijk van elkaar is verkregen.

**3. Er mogen geen significante outliers aanwezig zijn.**

- Er is een variabele die een ratioschaal heeft en dat is de variabele leeftijd. Echter kunnen er in de data geen uitschieters zijn omdat er gewerkt is met een leeftijdsschaal van 18 jaar tot en met 37 jaar.

4. Er zijn twee of meer **onafhankelijke** variabelen, die zijn gemeten op een ratio- interval schaal of zijn dichotoom.

TABEL 4.5: AFHANKELIJKE VARIABELEN MET BIJBEHORENDE MEETSCHAAL

Onafhankelijke variabele	Meetschaal
Leeftijd	Ratioschaal
Inkomen	Categorische: <i>laag</i> (€0 - €1.500), <i>midden</i> (€1.501 - €5.000), <i>hoog</i> (€5.001 >)
Opleiding	Categorische: <i>laag</i> (Basisschool of lagere middelbare opleiding of lagere beroepsopleiding); <i>midden</i> (hogere middelbare opleiding of middelbare beroepsopleiding); <i>hoog</i> (hogere beroepsopleiding of universiteit)
Geslacht	Categorische: <i>man</i> en <i>vrouw</i>
Woonsituatie	Categorische: ik woon bij mijn ouders; ik woon op kamers (samen met anderen); ik woon alleen; ik woon samen met mijn partner; ik woon samen met mijn partner en kind(eren); ik woon alleen met mijn kind(eren)
Generatie X	Dummy variabele ten opzichte van millennials
Babyboomers	Dummy variabele ten opzichte van millennials

#### 4.5 Betrouwbaarheid en Validiteit

##### *Betrouwbaarheid*

In het geval van het kwalitatieve gedeelte zijn de respondenten geselecteerd op basis van woonmilieu en leeftijd (appendix E). Op grond van deze selectiecriteria zijn er twee groepsdiscussies georganiseerd waarbij respondenten afkomstig zijn uit een verschillend woonmilieu (Amsterdam en Amersfoort<sup>22</sup>). Ook zijn er, in overleg met het onderzoeksbureau, per groepsdiscussie vijf jonge millennials (1999-1990) en vijf oude millennials (1980-1989) uitgenodigd om zodoende verschillende inzichten in de discussies naar voren te laten komen.

In het geval van het kwantitatieve gedeelte zijn respondenten geselecteerd op basis van woonmilieu en verhuisgeneigdheid. Er is in het onderzoek gekozen om 350 respondenten te selecteren uit de G4, 350 respondenten uit de G32 en 350 respondenten uit de overige gemeenten. Ook dienden de respondenten een verhuiscens te hebben tussen nu en tien jaar. In zowel het kwalitatieve- als kwantitatieve gedeelte, dienden respondenten, logischerwijs, een geboortjaar te hebben tussen 1980 en 1999. De argumenten voor deze selectiecriteria zijn in paragraaf 3.2 beschreven.

<sup>22</sup> De auteur van dit onderzoek is er zich van bewust dat de geselecteerden respondenten voor de groepsdiscussies niet geheel overeenkomen met de doelpopulatie. Echter strookte dit niet met de insteek van het kwalitatieve gedeelte, namelijk het verdiepen van de vragenlijst met behulp van nieuwe inzichten uit de groepsdiscussies. Immers, de resultaten verkregen door middel van deze onderzoeksmethode waren niet bedoeld ter generalisatie naar de doelgroep millennials.

Ook is de betrouwbaarheid van het onderzoek vergroot door te kiezen voor een grote streekproefomvang. In het geval van een grote doelpopulatie – de generatie millennials met een verhuigeneigendheid binnen nu en tien jaar – is de steekproefgrootte met 1050 respondenten omvangrijk te noemen (196 respondenten zijn gewenst). Om deze reden mag er gesteld worden dat de steekproef, met de doelpopulatie in beschouwing genomen, nauwkeurig te noemen is. De berekening van de steekproefgrootte is in paragraaf 3.2 beschreven.

### *Validiteit*

Er zijn verschillende vormen van validiteit binnen de sociale wetenschappen te onderscheiden. In de eerste plaats dienen resultaten gegeneraliseerd te worden, waarbij de steekproef een goede afspiegeling dient te zijn van de populatie (*externe validiteit*). Om hieraan te kunnen voldoen is in dit onderzoek een consumentenpanel gebruikt waarbij getracht is door middel van selectieprocedures een streekproef te trekken die een zo goed mogelijke afspiegeling vormt van de populatie. In paragraaf 3.2 zijn de argumenten voor deze keuze beschreven.

Aangaande de *ecologische validiteit* – de mate waarin de resultaten van een onderzoek kunnen worden gegeneraliseerd naar andere plaatsten en andere tijden – hebben de resultaten alleen betrekking op de Nederlandse millennials. De auteur is namelijk van mening dat de context van andere landen, te grote verschillen kent in bijvoorbeeld de woningmarkt, culturele kenmerken en sociale- en maatschappelijke factoren, in vergelijking met de Nederlandse context.

Ook heeft de validiteit van het onderzoek betrekking op de mate waarin onderzoeksmethoden en -technieken ervoor zorgen dat resultaten en getrokken conclusies daadwerkelijk het beoogde verschijnsel beschrijven. Volgens Boeije *et al.*, (2009) betreft dit de *interne validiteit*, dat wil zeggen de *methodologische validiteit* - de kwaliteit van de methode, dataverzameling en analyse. Er zijn in het onderzoek meerdere keuzes gemaakt om de interne validiteit te vergroten. In de eerste plaats is de interne validiteit van dit onderzoek vergroot, door middel van theoretisch onderzoek, zoveel mogelijk factoren te onderzoeken die een mogelijke invloed kunnen hebben op de voorkeur voor een woning. Hierdoor zijn er alternatieve verklaringen uitgesloten, waardoor het waarschijnlijker is dat de veronderstelde invloed op de voorkeur voor een woning inderdaad de feitelijke oorzaak is. In de tweede plaats is de interne validiteit van het onderzoek vergroot door in het kwalitatieve gedeelte bewust te kiezen om de respondenten pas na de groepsdiscussies in kennis te stellen van de doelstelling van het onderzoek. De verwachting was namelijk dat ze andere reacties zouden geven (*bias*), indien ze voor het gesprek of tijdens het gesprek te horen kregen dat het onderzoek ging over de woonvoorkeuren van millennials.

## 5. BESCHRIJVENDE STATISTIEK

5.1 Beantwoording deelvraag 2: “Bestaat er een significant verschil in de woonvoorkeuren van millennials in vergelijking met leeftijdsgenoten van voorgaande generaties”?

Toetsing hypothesen<sup>23</sup>

Hypothese 1: Millennials willen op een latere leeftijd een woning te bezitten dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.

In deze hypothese wordt getoetst of de leeftijdsgemiddelden van millennials met betrekking tot de wil om een woning te bezitten significant verschillen van de generatie babyboomers en de generatie X. Om dit te kunnen onderzoeken dient er een *variantieanalyse* toegepast te worden, omdat het drie verschillende steekproeven betreft en de toets-variabele een ratioschaal heeft. In de eerste plaats is er gecontroleerd op homogeniteit, omdat het gaat om grote verschillen in de groepsgrootten (tabel 5.1). Uit de *Levene's test* (tabel 5.2) blijkt dat de nulhypothese, waarbij de populatievarianties gelijk zijn ( $H_0: \sigma_1^2 = \sigma_2^2 = \sigma_3^2$ ), verworpen wordt,  $p = 0,000$ . ( $<0,05$ ). Om deze reden wordt de niet-parametrische *Kruskal-Wallis toets* gebruikt.

TABEL 5.1: DESCRIPTIVES MET BETREKKING TOT DE LEEFTIJDGEMIDDELEN VAN BABYBOOMERS, GENERATIE X EN MILLENNIALS WAAROP GEWENST WORDT EEN WONING TE BEZITTEN.

Generatie	N	Mean.	Std.Dev.	Std.Error.	Lower Bound	Upper Bound	Min	Max
Babyboomers	1477	31,64	3,531	0,092	31,46	31,82	21	37
Generatie X	5380	27,75	4,744	0,065	27,62	27,88	18	37
Millennials	150	26,78	5,026	0,410	25,97	27,59	18	37
Total	7007	28,55	4,797	0,057	28,44	28,66	18	37

Uit de uitkomst van de *Kruskal-Wallis toets* (tabel 5.3) blijkt dat de nulhypothese verworpen wordt,  $X^2 = 802,521$ ,  $p = 0,000$ . Dit betekent dat de *Kruskal-Wallis toets* heeft aangetoond dat de leeftijden waarop gewild wordt een woning te bezitten van babyboomers (*Mean Rank* = 4822,63), generatie X (*Mean Rank* = 3161,47) en millennials (*Mean Rank* = 2805,24) significant verschillen (tabel 5.4). De vraag is echter, welke van deze verdelingen verschillen en welke niet?

<sup>23</sup> In appendix F zijn de tabellen met betrekking tot de statistische toetsing weergegeven. In appendix G is de bijbehorende syntax te vinden.

Aangezien een niet-parametrische toets is toegepast, dient voor de combinaties van generaties (babyboomers – millennials en generatie X – millennials) een *Mann-Whitney* toets verricht te worden. De significantie waarbij de  $H_0$  (identieke verdelingen) wordt verworpen is 0,05, gedeeld door het aantal uit te voeren toetsen. Er is dus sprake van een significant verschil tussen 2 groepen als de significantie van de Mann-Whitney toets  $\leq 0,05/3 = 0,017$  is.

Uit de *Mann-Whitney* toets (tabel 5.5), waarin het verschil tussen babyboomers en millennials is onderzocht, blijkt dat de nulhypothese wordt verworpen: de toetsingsgrootte is  $U=49495$ , met een significantie van 0,000. De verdelingen van leeftijden waarop gewild wordt een woning te bezitten verschillen tussen babyboomers (*Mean Rank* = 855,42) en millennials (*Mean Rank* = 406,14) is significant (tabel 5.6). Echter, in tegenstelling tot de gestelde hypothese, willen millennials uit de steekproef op een eerdere leeftijd een woning te bezitten (27,0 jaar) dan babyboomers (31,6 jaar) (tabel 5.1).

Ten slotte wordt ook onderzocht of het verschil tussen de generatie X en millennials significant is. Uit deze *Mann-Whitney* (tabel 5.7) blijkt dat de leeftijden waarop gewild wordt een woning te bezitten van generatie X (*Mean Rank* = 2773,61) niet significant verschillen met de leeftijden van millennials (*Mean Rank* = 2474,61),  $p = 0,023 (>0,017)$  (tabel 5.8).

Kortom, er blijkt een significant verschil te bestaan tussen de leeftijden waarop gewild wordt een woning te bezitten van babyboomers en millennials uit de steekproef. Echter, in tegenstelling tot de gestelde hypothese, willen millennials uit de steekproef op een vroegere leeftijd een woning te bezitten dan de generatie babyboomers destijds. Een mogelijke verklaring is dat millennials weinig mogelijkheden zien om geld te investeren voor later, omdat door flexibele arbeidscontracten weinig pensioen verdiend kan worden en de spaarrente bijna nul procent is.

*Hypothese 2: Millennials willen meer dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties wonen in een stedelijk gebied.*

Er zijn geen gegevens beschikbaar van babyboomers met betrekking tot de gewenste soort woonplaats. Om deze reden wordt in deze hypothese alleen getoetst of er een significant verschil bestaat tussen de generatie X en millennials. Uit tabel 5.9 blijkt dat de minderheid van de generatie X wil wonen in een stedelijk gebied (41,7%), in tegenstelling tot de generatie millennials waar de meerderheid wil wonen in een stedelijk gebied (62,3%). Dit blijkt ook uit de *chi-kwadraat toets* (tabel 5.10) waarbij het aantal millennials dat wil wonen in een stedelijk gebied significant verschilt van de leeftijdsgenoten uit de generatie X,  $\chi^2 (1) =$

110,016,  $p = 0,000$ ,  $RR^{24} = 1,49$ . Kortom, de nulhypothese wordt verworpen: millennials willen meer dan hun leeftijdsgenoten uit de generatie X wonen in een stedelijk gebied.

TABEL 5.9: GEWENSTE WOONPLAATS (STEDELIJK GEBIED) VAN DE GENERATIE X EN MILLENNIALS.

	Generatie X (%)		Millennials (%)		Totaal (%)	
Wil niet wonen in stedelijk gebied	1654	58,3%	312	37,7%	1966	53,7%
Wil wel wonen in stedelijk gebied	1181	41,7%	516	62,3%	1697	46,3%
Totaal	2835		828		3663	

Volgens millennials is de belangrijkste reden om in een stedelijk gebied te willen wonen, omdat het er levendig en gezellig is (19,7%). Ook gaven relatief veel millennials aan als argument: “het past bij mijn levenswijze” (15,3%) en “het is in de buurt van het openbaar vervoer” (11,6%) (tabel 5.11). Argumenten die minder vaak als reden werden opgemerkt om te willen wonen in stedelijk gebied: “er is voldoende anonimiteit” (5,5%), “je ontmoet er verschillende soorten mensen” (8,1%) en “het culturele aanbod is groter” (8,4%). In tegenstelling tot het willen wonen in een stedelijk gebied, zijn er ook millennials die aangaven te willen wonen in een niet-stedelijk gebied (37,7%). De drie belangrijkste redenen voor millennials om in een niet-stedelijk gebied te willen wonen, zijn: “het is er rustig” (17,1%), “er is voldoende ruimte” (14,0%) en “je bent dichtbij de natuur” (12,1%) (tabel 5.12).

*Hypothese 3: Millennials willen meer dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties wonen in het centrum van een stad.*

Ook bij het toetsen van deze hypothese geldt dat er alleen gegevens beschikbaar zijn van de generatie X. Uit tabel 5.13 blijkt dat er verschillen bestaan in de gewenste woonplaats: de meerderheid van de millennials (71,4%) wil wonen in het centrum van een stad, terwijl dit relatief gezien voor leeftijdsgenoten uit de generatie X in mindere mate geldt (36,8%). Er lijkt dus een verschil te bestaan tussen millennials en generatiegenoten uit de generatie X als het gaat om de wens om te wonen in het centrum van een stad.

<sup>24</sup> De Relative Risk ratio (RR) is berekend door de proportie van millennials die in stedelijk gebied willen wonen (0,638) te delen door de proportie van generatie X die in stedelijk gebied willen wonen (0,417).

TABEL 5.13: GEWENSTE WOONPLAATS (CENTRUM VAN EEN STAD) VAN DE GENERATIE X EN MILLENNIALS.

	Generatie X (%)		Millennials (%)		Totaal (%)	
	Aantal	Procent	Aantal	Procent	Aantal	Procent
Wilt niet wonen in centrum van een stad	571	63,2%	122	28,6%	693	52,1%
Wilt wel wonen in centrum van een stad	333	36,8%	304	71,4%	637	47,9%
Totaal	904		426		1330	

Uit tabel 5.14 blijkt dat deze verschillen significant zijn,  $X^2(1) = 138,302$ ,  $p = 0,000$ ,  $RR = 1,94$ . Dit betekent dat de nulhypothese verworpen kan worden op basis van de steekproefgegevens. Millennials willen meer dan hun leeftijdsgenoten uit de generatie X wonen in het centrum van een stad. Een mogelijke verklaring is dat millennials langer studeren, later kinderen krijgen, later trouwen en settelen zich dus ook later. Dit betekent dat millennials later de keuze maken om uit de stad weg te gaan. Daarnaast is een mogelijke verklaring dat de steden uit de jaren 80 er veel aangedaan hebben om de stad aantrekkelijker te maken voor jonge gezinnen, zoals het realiseren van VINEX-locaties. Het gevolg is dat jonge gezinnen minder reden hebben om uit de stad te trekken. Desalniettemin denkt Zef Hemel, bijzonder hoogleraar grootstedelijke vraagstukken, dat voornamelijk sociologische verklaringen meespelen (Hemel, 2016). Millennials hebben volgens hem het idee dat ze maar één keer leven en dus elke kans moeten aangrijpen om het leven interessant te maken. In de stad zijn veel meer mogelijkheden, dus waarom zou je in een dorp willen blijven wonen?

*Hypothese 4: Millennials hebben een hogere voorkeur voor een bestaande woning dan hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.*

Uit tabel 5.15 blijkt dat zowel de leeftijdsgenoten uit de generatie X (62,5%), evenals de millennials (63,3%), een hogere voorkeur hebben voor een bestaande woning dan voor een nieuwbouwwoning. Voor leeftijdsgenoten uit de generatie babyboomers blijken de verschillen tussen de voorkeur voor een nieuwbouwwoning (50,5%) en bestaande woning (49,5%) dichter bij elkaar te liggen. Een hoogstwaarschijnlijke oorzaak is dat de woningvoorraad in 1981 bestond uit veel verouderde bestaande woningen die kwalitatief gezien van een mindere kwaliteit waren dan nieuwbouwwoningen. Daarnaast hebben waarschijnlijk millennials een hogere voorkeur voor een bestaande woning, omdat zij ook een hogere voorkeur hebben om te wonen in stedelijk gebied. Immers, in stedelijk gebied zijn relatief meer bestaande woningen te vinden in vergelijking met het aantal nieuwbouwwoningen.

TABEL 5.15: VOORKEUR VOOR EEN NIEUWBOUWWONING VERSUS BESTAANDE WONING VAN BABYBOOMERS, GENERATIE X EN MILLENNIALS.

	Babyboomers (%)		Generatie X (%)		Millennials (%)		Totaal (%)	
Nieuwbouwwoning	1913	50,5%	2346	37,5%	228	36,7%	4408	42,0%
Bestaande woning	1878	49,5%	3913	62,5%	394	63,3%	6055	58,0%
Totaal	3791		6259		622		10672	

Om te toetsen of bovenstaande verschillen tussen de generatie millennials en de leeftijdsgenoten uit eerdere generaties ook significant zijn, wordt een *chi-kwadraat toets* toegepast omdat de toets-variabele een categorische is (wel of geen voorkeur voor een bestaande woning)<sup>25</sup>. Er wordt dus in de eerste plaats getoetst of de verschillen tussen de generatie millennials en babyboomers significant zijn, en vervolgens wordt dit getoetst voor de generatie X. Uit de eerste *chi-kwadraat toets* (tabel 5.16) blijkt dat er een significant verschil bestaat tussen voorkeur voor een bestaande woning van leeftijdsgenoten uit de babyboomgeneratie en millennials,  $X_2(1) = 40,773$ ;  $p = 0,000$ . Het betreft echter wel een nihil verband ( $V = 0,01$ ). Uit de tweede *chi-kwadraat toets* (tabel 5.17) blijkt dat er geen significant verschil bestaat tussen de voorkeur voor een bestaande woning van leeftijdsgenoten uit de generatie X en millennials,  $X_2(1) = 0,165$ ;  $p = 0,685$ ,  $V = 0,005$ . Kortom, er blijkt een significant verschil te zijn tussen leeftijdsgenoten uit de babyboomgeneratie en millennials met betrekking tot de gewenste voorkeur voor een bestaande woning. Millennials hebben een hogere voorkeur voor een bestaande woning dan hun leeftijdsgenoten uit de babyboomgeneratie.

*Hypothese 5: Voor millennials is een verandering in de gezinssituatie een minder doorslaggevende reden om te willen verhuizen dan voor hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.*

Voor deze hypothese geldt ook, zoals het geval was bij hypothese 4, dat er tweemaal getoetst gaat worden door middel van een *chi-kwadraat toets* (babyboomers – millennials, generatie X – millennials). Uit tabel 5.18 blijkt dat een verandering in de gezinssituatie voor millennials (19,2%) een minder doorslaggevende reden is om te willen verhuizen dan voor leeftijdsgenoten uit de babyboomgeneratie (30,3%) en de generatie X (35,9%).

<sup>25</sup> Een variantieanalyse kan niet toegepast worden. Hiervoor dient de toets-variabele een interval- of ratioschaal te hebben.



TABEL 5.18: VERANDERING IN DE GEZINSSITUATIE ALS DOORSLAGGENVEDE REDEN OM TE WILLEN VERHUIZEN NAAR GENERATIE BABYBOOMERS, GENERATIE X EN MILLENNIALS.

Verhuisreden	Babyboomers (%)		Generatie X (%)		Millennials (%)		Totaal (%)
Verandering in de gezinssituatie	3284	30,3%	2812	35,9%	202	19,2%	6298 32,0%
Andere reden	7540	69,7%	5012	64,1%	849	80,8%	13401 68,0%
Totaal	10824		7824		1051		19699

Uit de eerste *chi-kwadraat toets* (tabel 5.19) blijkt dat er een significant verschil bestaat tussen de generatie babyboomers en millennials met betrekking tot een verandering in de gezinssituatie als meest doorslaggevende reden om te willen verhuizen,  $X_2(1) = 57,123$ ;  $p = 0,000$ . Het betreft echter wel een nihil verband ( $V = 0,069$ ). Ook uit de tweede *chi-kwadraat toets* (tabel 5.20) blijkt dat er een significant verschil bestaat tussen de generatie X en millennials,  $X_2(1) = 115,506$ ;  $p = 0,000$ ,  $V = 0,114$

Kortom: er bestaat voor zowel leeftijdsgenoten van de babyboomgeneratie en generatie X, een significant verschil met millennials als het gaat om een verandering in de gezinssituatie als meest doorslaggevende reden om te willen verhuizen. Een mogelijke oorzaak is dat millennials een grotere kans hebben om single te blijven en daarmee het huwelijk en het ouderschap uit te stellen dan voorgaande generaties dat deden.

Echter, een verandering in de gezinssituatie is voor millennials nog steeds de belangrijkste reden om te willen verhuizen, zo blijkt uit de eigen dataset (tabel 5.21). Andere belangrijke redenen die door millennials werden aangegeven, zijn: “in een andere woning willen wonen” (13,5%) en “het kopen van een woning” (10,4%). Daarentegen zijn volgens millennials, “belastingtechnische redenen” (1,2%), “woonbuurt huidige woning onaantrekkelijk” (3,4%) en “verandering van werk” (3,5%) relatief minder belangrijkere redenen om te willen verhuizen.

*Hypothese 6: De locatie van de woning is voor millennials een doorslaggevender factor bij de voorkeur van een woning dan voor leeftijdsgenoten uit eerdere generaties.*

Bij het toetsen van deze hypothese zijn er alleen gegevens beschikbaar van de generatie X. Uit tabel 5.22 blijkt dat de locatie van de woning – als hoogste prioriteit voor de keuze voor een woning – weinig verschilt voor leeftijdsgenoten uit de generatie X (29,9%) in vergelijking met millennials (28,9%). Het is aannemelijk dat de locatie van de woning voor millennials

geen doorslaggevende factor is bij de voorkeur voor een woning dan dat voor leeftijdsgenoten uit de generatie X het geval is.

TABEL 5.22: HOOGSTE PRIORITEIT KEUZE VOOR EEN WONING NAAR GENERATIE X EN MILLENNIALS.

	Generatie X (%)		Millennials (%)		Totaal (%)	
Hoogste prioriteit bij de keuze woning						
De locatie	2646	29,9%	247	28,9%	2829	29,8%
Andere reden (= prijs/de woning)	6199	70,1%	607	71,1%	6806	70,2%
Totaal	8845		854		9699	

Ook uit de *chi-kwadraat toets* (tabel 5.23) blijkt dat het geen significant verschil betreft,  $X_2(1) = 0,367$ ;  $p = 0,545$ . De nulhypothese kan dus niet verworpen worden op basis van de steekproefgegevens. Daarnaast blijkt uit de eigen dataset dat de meerderheid van de millennials het belangrijkste aspect bij de ligging van de woning vindt: “het wonen in de buurt van het centrum, winkels en andere voorzieningen” (22,2%) (tabel 5.24). Andere belangrijke aspecten bij de ligging van de woning zijn: “in de buurt wonen van het werk” (15,5%), “in de buurt wonen van familie” (14,5%) en “in de buurt wonen van vrienden” (13,6%). De voorzieningen die millennials per se in de buurt van de woning wensen: “supermarkten en andere winkels voor dagelijkse boodschappen” (25,3%), “het openbaar vervoer” (17,7%) en “school/universiteit” (12,0%) (tabel 5.25). Daarentegen vinden millennials culturele voorzieningen, zoals het theater of musea (3,0%) of de bibliotheek (3,4%), relatief minder belangrijk om als voorziening in de buurt van de woning te wensen. Ook dienden millennials aan te geven welke aspecten belangrijk waren van de woning zelf. Hieruit bleek dat millennials “de woningoppervlakte” (26,3%) het belangrijkste aspect vinden van de woning, gevolgd door “ik heb specifieke wensen met betrekking tot de buitenruimte” (21,3%) en “ik heb specifieke wensen met betrekking tot het bouwjaar van de woning” (21,2%) (tabel 5.26). Millennials vonden de architectuur van de woning (7,4%) en het bouwjaar van de woning (5,8%) relatief minder belangrijk.

## 5.2 Beantwoording deelvraag 3: “Zijn er verschillende subgroepen millennials te onderscheiden en vertonen deze subgroepen verschillende woonvoorkeuren”?

*Hypothese 7: Jongere millennials hebben verschillende woonvoorkeuren dan oudere millennials.*

Ten eerste wordt onderzocht of oudere millennials een hogere voorkeur voor een koopwoning hebben dan jongere millennials. Hiervoor is volgende nulhypothese als alternatieve hypothese gesteld:

- $H_0$ : Oudere millennials hebben geen hogere voorkeur voor een koopwoning dan jongere millennials.
- $H_A$ : Oudere millennials hebben een hogere voorkeur voor een koopwoning dan jongere millennials.

TABEL 5.27: LEEFTIJD VAN MILLENNIALS MET EEN VERHUISWENS TUSSEN NU EN TIEN JAAR NAAR EIGENDOMSVERHOUDING.

	Jongere millennials (%)		Oudere millennials (%)		Totaal (%)	
Koop	267	47,2%	234	68,0%	501	55,1%
Huur	299	52,8%	110	32,0%	409	44,9%
Totaal	566		344		910	

Uit tabel 5.27 blijkt dat er relatief meer jongere millennials zijn met een voorkeur voor een huurwoning (52,8%) dan voor een koopwoning (47,2%). Bij de oudere millennials blijkt dit tegenovergesteld te zijn: oudere millennials hebben relatief een hogere voorkeur voor een koopwoning (68,0%) dan voor een huurwoning (32,0%). Kortom: er blijkt een verband te bestaan tussen leeftijd en de voorkeur voor eigendomsverhouding.

Uit de *chi-kwadraat toets* (tabel 5.28) blijkt dat het verband tussen leeftijd en de voorkeur voor eigendomsverhouding significant is,  $X^2(1) = 37,59$ ;  $p = 0,000$ ,  $V = 0,20$ . De nulhypothese is op basis van deze steekproefuitkomst niet aannemelijk en wordt verworpen met 99 procent betrouwbaarheid. Dit betekent dat er een statistisch verband<sup>26</sup> bestaat tussen de leeftijd en de voorkeur voor eigendomsverhouding, waarbij oudere millennials een hogere voorkeur hebben voor een koopwoning dan jongere millennials. Dit betekent echter niet dat oudere millennials, simpelweg omdat ze ouder zijn, een andere gewenste eigendomsverhouding hebben dan jongere millennials. Oudere millennials verkeren

<sup>26</sup> Het statistisch verband is volgens de associatiemaat *Cramer's V* een zwak verband ( $V = 0,20$ ).

vermoedelijk in een andere huishoudensfase en beschikken ook vaker over een hoger inkomen.

Daarnaast blijkt uit de eigen dataset dat millennials die een koopwoning zoeken (55,1%), dit voornamelijk doen omdat “je het huis volledig kan aanpassen aan de eigen wensen” (31,6%) en “je bouwt vermogen op door hypotheek af te lossen” (25,6%) (tabel 5.29). Millennials die zoeken naar een huurwoning geven relatief het vaakst als reden aan “je bent flexibel door op de korte termijn je huurcontract te kunnen opzeggen” (25,8%) en “je hoeft geen (groot) onderhoud aan de woning uit te voeren” (25,0%) (tabel 5.30).

In de tweede plaats wordt onderzocht of oudere millennials meer dan jongere millennials het wonen prefereren in dezelfde omgeving waarin zij zijn opgegroeid. De volgende hypothesen zijn opgesteld:

- $H_0$ : Oudere millennials prefereren meer dan jongere millennials het wonen in dezelfde omgeving waarin zij zijn opgegroeid.
- $H_A$ : Oudere Millennials prefereren het wonen meer dan jongere millennials in dezelfde omgeving waarin zij zijn opgegroeid.

Uit tabel 5.31 blijkt dat er een gering verschil bestaat tussen jongere millennials (29,1%) en oudere millennials (30,1%) als het gaat om het prefereren te wonen in dezelfde omgeving waarin zij zijn opgegroeid. Het verschil lijkt niet significant te zijn. Dit blijkt ook uit de *chi-kwadraat toets* (tabel 5.32): in de steekproef is er geen significant verschil gevonden tussen jongere- en oudere millennials,  $X_2(1) = 0,100$ ;  $p = 0,000$ ,  $V = 0,011$ . De nulhypothese, “oudere millennials prefereren meer dan jongere millennials het wonen in dezelfde omgeving waarin zij zijn opgegroeid”, kan niet verworpen worden op basis van de steekproefgegevens.

TABEL 5.31: LEEFTIJD VAN MILLENNIALS MET EEN VERHUISWENS TUSSEN NU EN TIEN JAAR NAAR WONEN IN DEZELFDE OMGEVING ALS OPGEGROEID.

	Jongere millennials (%)		Oudere millennials (%)		Totaal (%)	
Prefereert dezelfde omgeving	158	29,1%	91	30,1%	249	29,5%
Prefereert niet dezelfde omgeving	385	70,9%	211	69,9%	596	70,5%
Totaal	543		302		845	

Ten derde wordt onderzocht of oudere millennials vaker van de stad naar gebieden buiten de stad verhuizen dan jongere millennials dat willen. De volgende nulhypothese en alternatieve hypothese zijn gesteld:

- $H_0$ : Oudere millennials willen niet vaker verhuizen van de stad naar gebieden buiten de stad dan jongere millennials dat willen.
- $H_A$ : Oudere millennials willen vaker verhuizen van de stad naar gebieden buiten de stad dan jongere millennials dat willen.

Uit tabel 5.33 blijkt, in tegenstelling tot de gestelde hypothese, dat relatief meer jongere millennials (26,4%) - die woonachtig zijn in de stad - willen verhuizen naar gebieden buiten de stad dan dat oudere millennials (25,9%) dat willen. Het verschil is echter heel gering. Het lijkt dus, hoogstwaarschijnlijk, dat er geen statistisch verschil bestaat tussen de leeftijd van (stadse) millennials en de gewenste woonsituatie buiten de stad.

TABEL 5.33: LEEFTIJD VAN MILLENNIALS MET EEN VERHUISWENS TUSSEN NU EN TIEN JAAR NAAR WIL VERHUIZEN VAN STAD NAAR BUITEN DE STAD.

	Jongere millennials (%)		Oudere millennials (%)		Totaal (%)	
Wil NIET BLIJVEN IN DE STAD	69	26,4%	36	25,9%	105	26,3%
Wil BLIJVEN IN DE STAD	192	73,6%	103	74,1%	295	73,8%
Totaal	261		139		400	

Ook uit de statistische toetsing (tabel 5.34) blijkt dat het geen significant verschil betreft,  $X^2(1) = 0,014$ ;  $p = 0,907$ ,  $V = 0,014$ . Dit betekent dat de nulhypothese niet verworpen kan worden op basis van de steekproefgegevens.

Ten vierde wordt onderzocht of jongere millennials vaker (woon)voorzieningen met anderen willen delen dan oudere millennials. Hiervoor zijn de volgende hypothesen opgesteld:

- $H_0$ : Jongere millennials willen niet vaker (woon)voorzieningen met anderen delen dan oudere millennials.
- $H_A$ : Jongere millennials willen vaker (woon)voorzieningen met anderen delen dan oudere millennials.

Jongere millennials (30,1%) blijken vaker (woon)voorzieningen met anderen te willen delen dan oudere millennials (19,1%) dat willen (tabel 5.35). Uit de *chi-kwadraat toets* (tabel 5.36) blijkt dat het verschil tussen jongere millennials en oudere millennials aangaande het delen

van (woon)voorzieningen) significant is,  $X^2(1) = 13,389$ ;  $p = 0,000$ ,  $V = 0,12$ . Het verband is echter (zeer) zwak volgens de associatiemaat *Cramer's V*.

TABEL 5.35: LEEFTIJD VAN MILLENNIALS MET EEN VERHUISWENS TUSSEN NU EN TIEN JAAR NAAR HET DELEN VAN (WOON)VOORZIENINGEN.

	Jongere millennials (%)		Oudere millennials (%)		Totaal (%)	
Wil NIET DELEN	388	69,9%	276	80,9%	664	74,1%
Wil DELEN	167	30,1%	65	19,1%	232	25,9%
Totaal	555		341		869	

Ten slotte blijkt uit de eigen dataset dat een grote meerderheid van de millennials geen (woon)voorzieningen wil delen (74,1%), omdat ze daardoor geen privacy hebben (62,4%) (tabel 5.37). De millennials die wel (woon)voorzieningen willen delen (25,9%) doen dat voornamelijk uit financieel oogpunt (47,6%), in tegenstelling tot het sociale aspect (20,3%) of omdat ze het duurzaam vinden (15,9%) (tabel 5.38). De (woon)voorzieningen die ze relatief vaker willen delen zijn: “een ruimte waar medebewoners elkaar kunnen ontmoeten” (15,9%), “terras/tuin” (15,3%) en “de keuken” (14,9%) (tabel 5.39). Een auto (6,3%) of een fiets (5,6%) willen millennials relatief minder vaak delen.

#### *Subgroepen millennials*

*Hypothese 8: Er zijn verschillende subgroepen te onderscheiden in de generatie millennials en deze subgroepen vertonen verschillende woonvoorkeuren.*

Met in ogenschouw nemen van het model van Motivaction (paragraaf 2.7) is onderzocht of millennials uit de steekproef ook onderscheiden kunnen worden door middel van de volgende subgroepen: *creatives*, *challengers*, *achievers*, *conservatives* en *socializers*. Om dit te kunnen bewerkstelligen is een niet-hiërarchische clusteranalyse toegepast (k-means)<sup>27</sup>, waarin is aangegeven om het aantal clusters te vormen met vijf. Uit de clusteranalyse zijn de volgende subgroepen onderscheiden (tabel 5.40). De eerste cluster – “de socialen” – (24,0%) wordt gevormd door millennials die waarde hechten aan sociale relaties in de vorm van familie en vriendschap. Ook vinden ze het belangrijk om in het leven gelukkig te zijn. De tweede cluster – “de idealisten” – (8,6%) bestaat uit millennials die idealistisch in het leven staan en waardering hebben voor persoonlijke ontwikkeling. Ze willen het in het leven goed

<sup>27</sup> Aangezien de dataset een redelijk omvang heeft, wordt de keuze voor een niet-hiërarchische clusteranalyse (k-means) aangeraden (zie Everitt *et al.*, 2001).

doen, streven naar een betere leefwereld en vinden het belangrijk om verbonden te zijn. De derde cluster – “de eerlijke” – (36,3%) hechten juist waarde aan een rechtvaardig en comfortabel leven. Ze vinden het belangrijk om zowel zelfrespect te hebben als respect voor anderen, en willen zich graag vrij en veilig voelen. De vierde cluster – “de pleziermakers” – (20,5%) bestaat uit millennials die het leven voornamelijk zien als plezier. Het leven dient in het teken te staan van vermaak. Ten slotte wordt de vijfde cluster – “de selfies” – (10,7%) gevormd door millennials die individualistischer in het leven staan. Ze vinden het hebben van geld belangrijk en hechten meer waarde aan schoonheid en uiterlijk.

Kortom, de indeling van Motivaction vertoont enige overeenkomsten met de subgroepen verkregen uit de eigen analyse. Zo bezit cluster 2 (“idealisten”) persoonlijke waarden die corresponderen met de groep *creatives* die gevormd worden door ruimdenkende idealisten met een waardering voor persoonlijke ontwikkeling. Ook cluster 5 (“selfies”) vertoont enige gelijkenissen met de groep *challengers* waarin millennials onder andere een fascinatie voor geld bezitten.

TABEL 5.40: SUBGROEPEN VAN MILLENNIALS ONDER BEPALING VAN PERSOONLIJKE WAARDEN IN HET LEVEN (K-MEANS CLUSTER ANALYSE).<sup>28</sup>

Cluster	Naam	Percentage <sup>29</sup>	Persoonlijke waarde
Cluster 1	Socialen	24,0%	Geluk, familie en vriendschap
Cluster 2	Idealisten	8,6%	Innerlijke groei, goed doen, levensdoel, betere leefwereld en verbondenheid
Cluster 3	Eerlijke	36,3%	Zelfrespect, een comfortabel leven, veiligheid, vrijheid, rechtvaardigheid en respect
Cluster 4	Pleziermakers	20,5%	Plezier
Cluster 5	Selfies	10,7%	Geld, schoonheid en uiterlijk

### *Woonvoorkeuren van subgroepen*

Om te onderzoeken of de onderscheiden subgroepen ook een afwijkende woonvoorkeur laten zien, zijn de subgroepen getoetst op enkele variabelen met betrekking tot de gewenste woonsituatie. In tabel (5.44) zijn de subgroepen onderscheiden met betrekking tot de gewenste eigendomsverhouding. Hieruit blijkt dat tussen de subgroepen weinig verschil bestaat met betrekking tot het zoeken naar een huur- of koopwoning. Ook uit de statistische toetsing blijkt dat het geen significant verschil betreft,  $X^2(8) = 5,622$ ;  $p = 0,689$ ,  $V = 0,073$  (tabel 5.45).

<sup>28</sup> De clusters zijn op deze wijze onderscheiden naar aanleiding van tabel 5.40 tot en met tabel 5.59.

<sup>29</sup> Gebaseerd op 1051 respondenten.

TABEL 5.44: GEWENSTE EIGENDOMSVERHOUDING NAAR ONDERSCHIEDEN SUBGROEPEN MILLENNIALS.

Cluster	1 (%)		2 (%)		3 (%)		4 (%)		5 (%)		Totaal
Koopwoning	131	59,5	39	50,6	170	52,1	103	54,8	58	59,2	501
Huurwoning	89	40,5	38	49,4	156	47,9	85	45,2	40	40,8	408
Totaal	220		77		326		188		98		909

In tabel 5.46 zijn de subgroepen onderscheiden met betrekking tot de voorkeur voor een nieuwbouwwoning of een bestaande woning. Ook uit deze *chi-kwadraat toets* blijkt dat er geen significante verschillen te vinden zijn met betrekking tot de voorkeur voor een nieuwbouwwoning of een bestaande woning,  $X^2(4) = 1,537$ ;  $p = 0,820$ ,  $V = 0,049$  (tabel 5.47).

TABEL 5.46: DE VOORKEUR VOOR EEN NIEUWBOUWWONING OF EEN BESTAANDE WONING NAAR ONDERSCHIEDEN SUBGROEPEN MILLENNIALS.

Cluster	1 (%)		2 (%)		3 (%)		4 (%)		5 (%)		Totaal
Nieuwbouwwoning	59	36,9	17	37,0	86	35,1	42	36,2	33	42,9	237
Bestaande woning	101	63,1	29	63,0	159	64,9	74	63,8	44	57,1	407
Totaal	160		46		245		116		77		644

Ten slotte is er onderzocht of de onderscheiden subgroepen ook een verschillende voorkeur hebben betreffende het delen van (woon)voorzieningen. Voor deze variabele geldt ook dat er hoogstwaarschijnlijk geen significante verschillen zijn aan te tonen (tabel 5.48) en dit blijkt ook uit de statistische toetsing,  $X^2(8) = 6,154$ ;  $p = 0,630$ ,  $V = 0,054$  (tabel 5.49).

Kortom, de onderscheiden subgroepen vertonen geen afwijkende woonvoorkeur met betrekking tot bovenstaande variabelen en zullen hoogstwaarschijnlijk ook niet verschillen voor andere variabelen. De onderscheiden subgroepen uit de millennial-generatie staan los van de gewenste woonsituatie: een verschil in normen en waarden leidt niet tot een verschil in woonvoorkeur.

TABEL 5.48: HET WILLEN DELEN VAN (WOON)VOORZIENINGEN NAAR ONDERSCHIEDEN SUBGROEPEN MILLENNIALS.

Cluster	1 (%)		2 (%)		3 (%)		4 (%)		5 (%)		Totaal
Ja	53	25,9	17	22,4	88	26,4	45	24,2	29	30,2	232
Nee	152	74,1	59	77,6	245	73,6	141	75,8	67	69,8	664
Totaal	205		76		333		186		96		896



## 6. DISCREET KEUZEMODEL

*Hypothese 9: De verschillen in woonvoorkeuren van millennials in vergelijking met leeftijdsgenoten uit eerdere generaties worden veroorzaakt door verschillende persoonskenmerken.*

Door middel van het discreet keuzemodel is getoetst of de beschreven verschillen in woonvoorkeuren tussen millennials en leeftijdsgenoten uit eerdere generaties (zie hoofdstuk 5) ook overeind blijven als er gecontroleerd wordt voor verschillende persoonskenmerken. De persoonskenmerken waarop gecontroleerd is, zijn: leeftijd, opleiding, inkomen, geslacht en woonsituatie (zie ook appendix H). De regressies zijn uitgevoerd in STATA, de gebruikte .do-file is terug te vinden in appendix I.

### *Voorkeur wonen in stedelijk gebied*

Uit hypothese 2 blijkt dat millennials een sterkere woonvoorkeur voor het stedelijk leven hebben dan leeftijdsgenoten uit generatie X. In tabel 6.1 is deze uitspraak door middel van een logistische regressie gecontroleerd op verschillende persoonskenmerken. Hieruit blijkt, zoals in hoofdstuk 5 is beschreven, dat millennials meer dan hun leeftijdsgenoten uit generatie X willen wonen in een stedelijk gebied. Voor leeftijdsgenoten uit de generatie X is de kansverhouding om een voorkeur te hebben voor stedelijk gebied een factor 2,86 (Exp B) kleiner dan voor millennials.

Daarnaast blijkt uit de logistische regressie dat er een significant effect is van leeftijd en woonsituatie (ik woon op kamers, ik woon alleen en ik woon alleen met mijn kinderen) op de voorkeur voor het wonen in een stedelijk gebied ten opzichte van de voorkeur om te wonen in niet-stedelijk gebied. Dit betekent dat het verschil van voorkeur om te wonen in een stedelijk gebied tussen millennials en leeftijdsgenoten uit generatie X komt te vervallen.

Kortom, uit de logistische regressie is gebleken dat er een significant effect is van leeftijd en woonsituatie (ik woon op kamers, ik woon alleen en ik woon alleen met mijn kinderen) op de voorkeur voor het wonen in een stedelijk gebied ten opzichte van de voorkeur om te wonen in niet-stedelijk gebied. Dit betekent dat het verschil van voorkeur om te wonen in een stedelijk gebied tussen millennials en leeftijdsgenoten uit generatie X komt te vervallen.

TABEL 6.1: LOGISTISCHE REGRESSIE GEWENSTE WOONPLAATS (WEL OF GEEN STEDELIJK GEBIED)<sup>30</sup>.

	B	SE
Leeftijd		
Geslacht (ref. man)	-0.0515681***	0.0073849
Vrouw	0.0186709	0.0755632
Woonsituatie (ref. ik woon bij de ouders)		
Ik woon op kamers	-1.051145 ***	0.3226287
Ik woon alleen	0.3586108*	0.2016217
Ik woon samen met mijn partner	-0.2597751	0.1990282
Ik woon samen met mijn partner en kind(eren)	0.2319668	0.1968624
Ik woon alleen met mijn kind(eren)	1.06095***	0.3066671
Inkomen (ref. laag)		
Midden	0.1475351	0.1122356
Hoog	-0.5791164*	0.3149717
Opleiding (ref. laag)		
Midden	-0.1275112	0.0955076
Hoog	0.0700807	0.1070655
Generatie (ref. millennials)		
Generatie X	1.050899***	0.1344082
Constant	0.7987017	0.236938
Log Likelihood	-2145.0505	
Chi <sup>2</sup>	295.95	
Significance model	0.0000	
Pseudo R <sub>2</sub>	0.0645	
N	3,385	

Note: de afhankelijke variabele is woonvoorkeur voor stedelijk gebied (0 = geen stedelijk gebied, 1 = stedelijk gebied)

\*p < 0,10, \*\* p < 0,05, \*\*\* p < 0.01

### Voorkeur wonen in centrum van een stad

Uit hypothese 3 blijkt dat millennials meer in het centrum van een stad willen wonen dan hun leeftijdsgenoten uit generatie X. Deze uitspraak is door middel van een logistische regressie gecontroleerd op verschillende persoonskenmerken (tabel 6.2). Uit deze tabel blijkt, zoals al is beschreven in hoofdstuk 5, dat millennials meer dan hun leeftijdsgenoten uit generatie X willen wonen in het centrum van een stad. Voor leeftijdsgenoten uit generatie X is de kansverhouding om een voorkeur te hebben om te wonen in het centrum van een stad een factor 3,48 (Exp B) kleiner dan voor millennials.

Daarnaast blijkt uit de logistische regressie dat er een significant effect is van leeftijd, geslacht (vrouw) woonsituatie (ik woon op kamers en ik woon samen met mijn partner) en een hoog inkomen op de voorkeur voor het wonen in een het centrum van een stad ten opzichte van de voorkeur voor het wonen buiten het centrum van een stad. Dit betekent dat het verschil van voorkeur om te wonen in het centrum van een stad tussen millennials en leeftijdsgenoten uit generatie X komt te vervallen.

<sup>30</sup> Het model wordt niet verbeterd als er interactievariabelen in de vergelijking worden opgenomen (bijvoorbeeld inkomen met opleiding). Zie appendix H.

TABEL 6.2: LOGISTISCHE REGRESSIE GEWENSTE WOONVOORKEUR (WEL OF GEEN CENTRUM STAD) MILLENNIALS VERSUS GENERATIE X<sup>31</sup>.

	B	SE
Leeftijd	-.060494***	.0053307
Geslacht (ref. man)		
Vrouw	-.0915523*	.0539911
Woonsituatie (ref. ik woon bij de ouders)		
Ik woon op kamers	-.6154851*	.3723088
Ik woon alleen	-.1059445	.2800423
Ik woon samen met mijn partner	-.6318321**	.2802926
Ik woon samen met mijn partner en kind(eren)	-.4191547	.2799087
Ik woon alleen met mijn kind(eren)	.1056481	.3075811
Inkomen (ref. laag)		
Midden	-.1326406	.086196
Hoog	-.0712221	.3472131
Opleiding (ref. laag)		
Midden	-.0640325	.0638993
Hoog	.1281387*	.075
Generatie (ref. millennials)		
Generatie X	1.246035***	.1827728
Constant	.9216599	.2539061
Log Likelihood	-4116.7153	
Chi <sup>2</sup>	314.45	
Significance model	0.0000	
Pseudo R <sub>2</sub>	0.0368	
N	6,166 <sup>32</sup>	

Note: de afhankelijke variabele is woonvoorkeur voor centrum van een stad (0 = geen centrum stad, 1 = wel centrum stad)

\* p < 0,10, \*\* p < 0,05, \*\*\* p < 0.01

### *Voorkeur voor een bestaande woning*

Uit hypothese 4 blijkt dat millennials een hogere voorkeur voor een bestaande woning te hebben dan hun leeftijdsgenoten uit de babyboomgeneratie. Deze uitspraak is door middel van een logistische regressie gecontroleerd op verschillende persoonskenmerken (tabel 6.3). Net als in hoofdstuk5 is beschreven, blijkt uit deze tabel dat er een significant verschil is tussen leeftijdsgenoten uit de babyboomgeneratie en millennials met betrekking tot de gewenste voorkeur voor een bestaande woning. Voor leeftijdsgenoten uit de babyboomgeneratie is de kansverhouding om een voorkeur te hebben voor een bestaande woning een factor 0.7 (Exp. B) groter dan voor millennials.

Daarnaast blijkt uit de logistische regressie dat er een significant effect is van leeftijd, midden inkomens en een hoge opleiding. Het verschil van voorkeur voor een bestaande woning tussen millennials en leeftijdsgenoten uit de babyboomgeneratie komt te vervallen.

<sup>31</sup> Er is door interactievariabelen een minimale verbetering van het model. Deze verbetering wordt verwaarloosbaar geacht. Zie appendix H.

<sup>32</sup> Het aantal respondenten (N) verschilt per tabel. Dit wordt veroorzaakt door de dataset afkomstig van het WBO1998. De reden waarom het aantal respondenten (N) tussen de variabelen verschilt, is voor de auteur onbekend.

TABEL 6.3: LOGISTISCHE REGRESSIE VOORKEUR VOOR EEN NIEUWBOUWWONING MILLENNIALS VERSUS GENERATIE X EN BABYBOOMERS<sup>33</sup>.

	B	SE
Leeftijd	-.0429897***	.0050806
Geslacht (ref. man)		
Vrouw	.0586563	.0504709
Woonsituatie (ref. ik woon bij de ouders)		
Ik woon op kamers	.2952413	.2572477
Ik woon alleen	.2899537	.2277514
Ik woon samen met mijn partner	-.0907405	.2233282
Ik woon samen met mijn partner en kind(eren)	-.0440158	.2226826
Ik woon alleen met mijn kind(eren)	.0431724	.259721
Inkomen (ref. laag)		
Midden	-.1434319**	.0708779
Hoog	-.3791618	.2412982
Opleiding (ref. laag)		
Midden	.01995	.0602046
Hoog	.1401418**	.0699021
Generatie (ref. millennials)		
Generatie X	-.0535706	.1269637
Babyboomers	-.3548794***	.1346744
Constant	1.726856	.2267818
Log Likelihood	-4671.1348	
Chi <sup>2</sup>	181.77	
Significance model	0.0000	
Pseudo R <sub>2</sub>	0.0191	
N	7,151	

Note: de afhankelijke variabele is voorkeur voor een bestaande woning (0 = nieuwbouwwoning, 1 = bestaande woning)

\* p < 0,10, \*\* p < 0,05, \*\*\* p < 0,01

#### *Verandering in gezinssituatie minder doorslaggevende reden voor verhuizing*

Er blijkt een significant verschil tussen zowel leeftijdsgenoten van de babyboomgeneratie en generatie X met millennials te bestaan als het gaan om een verandering in de gezinssituatie als meest doorslaggevende reden om te willen verhuizen. Millennials blijken een verandering in de gezinssituatie een minder belangrijke reden te vinden om te willen verhuizen, zo blijkt uit hoofdstuk 5. Deze uitspraak is door middel van een logistische regressie gecontroleerd op verschillende persoonskenmerken (tabel 6.4). Hieruit blijkt dat het verschil in reden tot het willen verhuizen komt te vervallen. Er is een significant effect van leeftijd en woonsituatie (ik woon op kamers) op de keuze om te willen verhuizen waarbij een verandering in de gezinssituatie als meest doorslaggevende reden is ten opzichte van andere redenen.

<sup>33</sup> Er is door interactievariabelen een minimale verbetering van het model. Deze verbetering wordt verwaarloosbaar geacht. Zie appendix H.

TABEL 6.4: LOGISTISCHE REGRESSIE VERANDERING IN DE GEZINSSITUATIE ALS DOORSLAGGEVENDE REDEN OM TE WILLEN VERHUIZEN MILLENNIALS VERSUS GENERATIE X EN BABYBOOMERS<sup>34</sup>.

	B	SE
Leeftijd	.0713504***	.0105333
Geslacht (ref. man)		
Vrouw	-.1106269	.1177829
Woonsituatie (ref. ik woon bij de ouders)		
Ik woon op kamers	-1.225835***	.2331796
Ik woon alleen	-.3379487	.2348929
Ik woon samen met mijn partner	.3605023	.2384841
Ik woon samen met mijn partner en kind(eren)	.2263178	.2321397
Ik woon alleen met mijn kind(eren)	.2321397	.2321397
Inkomen (ref. laag)		
Midden	-.0516845	.1138034
Hoog	.5093521	.3604971
Opleiding (ref. laag)		
Midden	-.0993735	.1240109
Hoog	.1310493	.1444818
Generatie (ref. millennials)		
Generatie X	-1.022996***	.1567583
Babyboomers	-.2592803	.1765238
Constant	-.1598241	.3029058
Log Likelihood	-1369.742	
Chi <sup>2</sup>	251.68	
Significance model	0.0000	
Pseudo R <sub>2</sub>	0.0841	
N	2,750	

Note: de afhankelijke variabele is verhuisreden (0 = verandering in de gezinssituatie, 1 = andere reden)

\* p < 0,10, \*\* p < 0,05, \*\*\* p < 0,01

<sup>34</sup> Er is door interactievariabelen een minimale verbetering van het model. Deze verbetering wordt verwaarloosbaar geacht. Zie appendix H.

## 7. CONCLUSIE

### 7.1 Conclusie

In deze masterthesis is onderzocht hoe Nederlandse millennials willen wonen. Als achtergrond voor het empirisch werk heeft er een literatuurstudie plaatsgevonden waarin verschillende factoren zijn onderscheiden die van invloed zijn op de voorkeur voor een woning. Voor de analyse is er gebruik gemaakt van een zelf verkregen dataset waarin millennials door middel van een vragenlijst zijn onderzocht. De vragenlijst is mede tot stand gekomen door middel van twee focusgroep-sessies en de vragen uit deze lijst hadden betrekking op de levensstijl en woonvoorkeuren van millennials. Ook zijn er twee bestaande datasets gebruikt – het Woningbehoefte-onderzoek uit 1981 en 1998 – zodat er vergeleken kon worden met voorgaande generaties, te weten de *babyboomers* en de *generatie X*.

De beschreven resultaten die voortvloeien uit de vergelijking tussen de verschillende generaties suggereren enkele belangrijke conclusies aangaande de gewenste woonsituatie. In de eerste plaats zijn er significante verschillen ontdekt met betrekking tot de wens om een woning te bezitten. Millennials wensen op een vroegere leeftijd een woning te bezitten dan de generatie babyboomers. Ook heeft de millennial-generatie, in navolging van de bewering van Myers (2006), een sterkere voorkeur voor het stedelijk leven dan de generatie X. De belangrijkste reden voor millennials die willen wonen in een stedelijk woonmilieu is omdat ze het er levendig en gezellig vinden. Ten derde willen millennials, in tegenstelling tot de generatie X, vaker wonen in het centrum van een stad. Ook bestaat er een significant verschil tussen leeftijdsgenoten uit de babyboomgeneratie en millennials met betrekking tot de gewenste voorkeur voor een bestaande woning. Millennials hebben een hogere voorkeur voor een bestaande woning dan hun leeftijdsgenoten uit de babyboomgeneratie. Ten slotte bestaat er voor zowel leeftijdsgenoten van de babyboomgeneratie en generatie X een significant verschil met millennials als het gaat om een verandering in de gezinssituatie als meest doorslaggevende reden om te willen verhuizen. Voor millennials is een verandering in de gezinssituatie een minder doorslaggevende reden om te willen verhuizen dan voor hun leeftijdsgenoten uit eerdere generaties. Echter, een verandering in de gezinssituatie is voor millennials nog steeds de belangrijkste reden om te willen verhuizen.

Echter, de verschillen in woonvoorkeuren die voortvloeien uit de vergelijking tussen millennials en leeftijdsgenoten uit generatie X en de babyboomgeneratie verdwijnen als er gecontroleerd wordt op verschillende persoonskenmerken. Dit betekent dat de verschillen in woonvoorkeuren mede worden bepaald door leeftijd, woonsituatie, inkomen en opleiding en niet alleen omdat men tot een bepaalde generatie hoort.

Daarnaast binnen de millennial-generatie vindt een meerderheid het wonen in de buurt van het centrum, winkels en andere voorzieningen, het belangrijkste aspect bij de ligging van de woning. De voorzieningen die millennials per se in de buurt willen hebben, zijn: supermarkten en andere winkels voor dagelijkse boodschappen, het openbaar vervoer of onderwijsinstellingen. Het belangrijkste aspect van de woning is volgens millennials de woningoppervlakte. Ook hebben millennials relatief vaak specifieke wensen met betrekking tot de buitenruimte of het bouwjaar van de woning.

Millennials hebben een sterkere voorkeur voor een koopwoning dan een huurwoning. De belangrijkste reden om te kiezen voor een koopwoning is omdat millennials het huis volledig kunnen aanpassen aan de eigen wensen. Indien ze liever kiezen voor een huurwoning kiezen dan doen ze dit voornamelijk omdat ze flexibel zijn door op de korte termijn het huurcontract te kunnen opzeggen of omdat ze geen (groot) onderhoud aan de woning hoeven uit te voeren. Daarnaast wil een grote meerderheid van de millennials liever geen (woon)voorzieningen met anderen delen. Millennials vinden dat wanneer ze voorzieningen met anderen zouden delen dat ze daardoor geen privacy hebben. De millennials die wel (woon)voorzieningen willen delen doen dit voornamelijk uit financieel oogpunt, waarbij het gaat om een ruimte waar medebewoners elkaar kunnen ontmoeten, het terras of de tuin en de keuken. Een auto of een fiets zouden millennials relatief veel minder vaak willen met anderen willen delen.

Er zijn verschillende subgroepen te onderscheiden binnen de millennial-generatie. In de eerste plaats worden millennials gedifferentieerd door leeftijd, waarbij jongere millennials (1990 – 1999) andere woonvoorkeuren hebben dan oudere millennials (1980 – 1990). Zo hebben oudere millennials een hogere voorkeur voor een koopwoning en willen oudere millennials minder vaak (woon)voorzieningen delen met anderen delen, ten opzichte van jongere millennials. In de tweede plaats wordt de millennial-generatie onderscheiden door het bezitten van verschillende persoonlijke levenswaarden. De eerste groep millennials streeft in het leven naar geluk en vindt familie en vriendschap belangrijk. De tweede groep wordt gekenmerkt door een idealistisch wereldbeeld waarin belangrijke waarden zijn: innerlijke groei, het goed doen, het hebben van een levensdoel en streven naar een betere leefwereld. De derde groep millennials hecht waarde aan een rechtvaardig en comfortabel leven. Ze vinden het belangrijk om zowel zelfrespect te hebben als respect voor anderen, en willen zich graag vrij en veilig voelen. De vierde groep bestaat uit millennials die het leven voornamelijk zien als plezier. Het leven dient in het teken te staan van vermaak. Ten slotte wordt de vijfde groep millennials gevormd door een individualistische kijk op het leven. Ze vinden het hebben van geld belangrijk en hechten meer waarde aan schoonheid en uiterlijk. Ondanks de verschillen in persoonlijke waarden van millennials, vertonen de onderscheiden groepen geen verschil in woonvoorkeuren.

Desalniettemin lijken sommige beweringen uit studies naar aannames over de woonvoorkeuren van millennials te kloppen. Echter, de vraag is of de verschillen tussen generaties overwegend cohorteffecten betreft of toch leeftijdseffecten zijn. Dit is lastig vast te stellen, waarbij de auteur van dit onderzoek denkt dat veel eigenschappen die aan millennials worden toegeschreven simpelweg eigenschappen zijn van jonge mensen – en jonge mensen worden ook ouder. De trek naar de stad lijkt dan ook een tijdelijke trend te zijn.

## 7.2 Reflectie

Het begin van dit onderzoek – in het bijzonder het theoretisch onderdeel – was een uitdagend proces. Over de woonvoorkeuren van de generatie millennials is een beperkte hoeveelheid wetenschappelijke literatuur geschreven en bovendien bestaan er tientallen verschillende factoren die van invloed kunnen zijn op iemands voorkeur voor een woning. Ook was het van belang bij dit onderzoek om in dit zoekproces een onderscheid te maken tussen de concepten woonvoorkeur en woningkeuze, aangezien deze concepten erg op elkaar lijken. De keuze om in dit onderzoek het concept woonvoorkeur te gebruiken, had in het vervolg van het onderzoek belangrijke methodologische implicaties.

Met betrekking tot de methodologie is de keuze gemaakt om een combinatie van kwalitatief- en kwantitatief onderzoek uit te voeren. De focusgroep-sessies dienden als verdieping van de vragenlijst, waarbij de kanttekening te plaatsen is dat er voornamelijk respondenten aan het woord zijn gekomen afkomstig uit een stad (Amsterdam of Amersfoort). Dit heeft geleid tot uitkomsten van de groepsdiscussies die voornamelijk gekleurd zijn door stadse millennials.

Voor het kwantitatieve gedeelte zijn er twee belangrijke opmerkingen te plaatsen. In de eerste plaats is er gekozen om de woonvoorkeuren te meten door middel van een *stated preference method*. Dit heeft er toe geleid dat er verschillen zijn geconstateerd tussen de opgegeven woonvoorkeuren en de mogelijkheden om deze woonvoorkeuren te realiseren. Een voorbeeld is dat een grote groep jonge respondenten aangegeven heeft te willen verhuizen naar een vrijstaande woning, terwijl ze voor dit woningtype nog niet over het inkomen beschikken. In de tweede plaats is de vragenlijst naar respondenten verstuurd door middel van een panel. Doordat respondenten geld konden verdienen per ingevulde vragenlijst, kunnen er vraagtekens gesteld worden bij de betrouwbaarheid van de antwoorden. Er zijn diverse grote uitschieters te rapporteren en bij open-antwoord categorieën werden enkele platvloerse opmerkingen gegeven.

Ook resulteren er diverse beperkingen uit de gekozen onderzoeksmethodiek – het vergelijken van millennials met leeftijdsgenoten uit eerdere generaties. In de eerste plaats dient er aandacht geschonken te worden aan *cohort-effecten*, waarbij het betreffende cohort



het gedrag meeneemt naar een volgende leeftijdsfase. Het kan dus zo zijn, dat een bepaald verschil in de woningkeuze van verschillende generaties geen uitkomst is door een verschil in woonvoorkeuren, maar wordt bepaald door aangeleerd van routine-gedrag. Dit betekent dat leeftijd (in plaats van generatie) de belangrijkste verklarende variabele is voor de woningvoorkeur, omdat smaak sterk generatiegebonden is. In de tweede plaats is het *tijdsgewricht* waarin voorgaande generaties leefden een belangrijke beperking van de onderzoeksmethode, voornamelijk met betrekking tot de woningvoorraad en woningmarkt. Ten opzichte van 1981 en 1998 bestaan er grote verschillen met betrekking tot bijvoorbeeld de economische conjunctuur, de vitaliteit van binnensteden en demografische ontwikkelingen. In de derde plaats zijn enkele vragen niet in de oude WBO's gesteld, waardoor de vergelijking tussen generaties maar ten dele kon plaatsvinden. Dit betekent dat bij enkele hypothesen de variabelen alleen vergeleken konden worden tussen de generatie X en de generatie millennials.

### 7.3 Aanbevelingen

In de eerste plaats wordt er aanbevolen om vervolgonderzoek uit te voeren waarbij een andere methodiek wordt gebruikt om de woonvoorkeuren te meten. Er zou gekozen kunnen worden voor een *revealed preference method* of een *vignette* methode (Floor & van Kempen, 1997). Door deze methoden kunnen onder andere relaties tussen de oude- en nieuwe woningsituatie worden onderzocht. Ook kunnen deze methoden ervoor zorgen dat er geen grote verschillen bestaan in de opgegeven woonvoorkeuren en de mogelijkheden om deze woonvoorkeuren te realiseren. In de tweede plaats is in het vervolgonderzoek recommandabel om een *a-selecte* steekproef te trekken waarbij respondenten zonder enige vorm van beloning aan het onderzoek deelnemen. Dit zorgt ervoor dat de steekproef een hoge mate van betrouwbaarheid geniet en dat de steekproef representatief is ten opzichte van de populatie. Dit is echter wel kostbaar vanwege het aandeel dat niet wilt verhuizen. In de derde plaats wordt er aanbevolen om andere verklarende variabelen te gebruiken dan de variabelen die in deze studie zijn onderzocht. Voorbeelden van variabelen kunnen betrekking hebben op de financiële middelen van millennials of op sociale- en maatschappelijke factoren die van invloed zijn op de woningvoorkeur.

Naast aanbevelingen voor het wetenschappelijke veld zijn er ook aanbevelingen te onderscheiden die van maatschappelijke of bedrijfsmatige aard zijn. Zo dient de maatschappij – en dan voornamelijk de populaire media – een nuance aan te brengen met betrekking tot de generatie millennials. Binnen deze generatie bestaan er uiteenlopende verschillen betreffende de voorkeur voor een woning en woonlocatie. Natuurlijk zijn er millennials die bijvoorbeeld graag in Amsterdam willen wonen, waarbij er gekozen wordt voor een woning met weinig vierkante meter. Echter, er bestaan ook grote groepen millennials die

liever niet in een grote stad willen wonen en kiezen voor een rustigere woonomgeving. Het advies aan de populaire media is dan ook om te kiezen voor een andere benaming dan het woord *millennial* wanneer een bepaalde subgroep binnen de generatie beschreven dient te worden. Bovendien, zo bleek uit de focusgroep-sessies, bezit het woord *millennial* volgens de generatie millennials, een negatieve connotatie.

Daarnaast ontwikkelen vastgoedontwikkelaars en woningcorporaties steeds vaker nieuwe woonconcepten, zoals *het microwonen*, *tiny-housing* en *het friends-concept*, waarbij de nadruk ligt op een flexibele woonvorm en gezamenlijke (woon)voorzieningen. Uit dit onderzoek blijkt dat een meerderheid van de millennials, net als voorgaande generaties, een koopwoning wenst en het niet wezenlijk vindt om (woon)voorzieningen te delen. Aan het vastgoed-bedrijfsleven wordt dan ook geadviseerd om verschillende subgroepen – die bestaan binnen de generatie millennials – te onderscheiden naar de voorkeur voor een bepaald type woning en woonomgeving. Een samenwerking met de (gemeentelijke) overheid wordt hierbij geadviseerd, aangezien een groep millennials, door een combinatie van een forse stijging van de huizenprijzen en een toenemende krapte van het aanbod, uit enkele steden dreigt te worden verdreven.

## REFERENTIES

- Al-Momani, A.H., 2003, Housing quality: implications for design and management. *Journal of Urban Planning and Development*. 129:177-194.
- Alsop, R., Nicholson, P., & Miller, J., 2009, Gen Y in the workforce commentary. *Harvard Business Review*, 87:43-49.
- AM. 2017, "Millennials". [online]. Beschikbaar via: <<http://www.am.nl/tag/millennials/>>.
- Andersen, H. S., 2011, Motives for tenure choice during the life cycle: the importance of non-economic factors and other housing preferences. *Housing, Theory and Society*. 28:183-207.
- Artle, R., & Varaiya, P., 1978, Life cycle consumption and homeownership. *Journal of Economic Theory*. 18:38-58.
- Bewust Nieuwbouw., 2017, *Veel millennials wonen het liefst in de stad*. [online]. Beschikbaar via: <<https://www.bewustnieuwbouw.nl/veel-millennials-wonen-het-liefst-in-de-stad/>>
- Boeije, H., 't Hart, H., & Hox, J., 2009, *Onderzoeksmethoden, 8th ed*. Amsterdam: Boom Lemma Uitgevers.
- Bourne, L.S., 1981, *The geography of housing*. London: Edward Arnold.
- Brooks C., & Tsolacos S. (2010). *Real Estate Modelling and Forecasting*. Cambridge: University Press.
- CBS., 2017, *Bestaande koopwoningen; verkoopprijzen*. [online]. Beschikbaar via: <<http://statline.cbs.nl/statweb/publication/?dm=slnl&pa=81884ned>>
- CBS., 2017, *Veel jonge gezinnen verlaten de grote stad*. [online]. Beschikbaar via: <<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/45/veel-jonge-gezinnen-verlaten-de-grote-stad>>
- Cennamo, L., & Gardner, D., 2008, Generational differences in work values, outcomes and person-organisation values fit. *Journal of Managerial Psychology*. 23:891-906.
- Circella, G., Fulton, L., Alemi, F., Berliner, R. M., Tiedeman, K., Mokhtarian, P. L., & Handy, S., 2017, What Affects Millennials' Mobility? PART I: Investigating the Environmental Concerns, Lifestyles, Mobility-Related Attitudes and Adoption of Technology of Young Adults in California (No. CA16-2825).

- Clark, W. A. V. & Onaka, J. L., 1983, Life cycle and housing adjustment as explanations of residential mobility. *Urban Studies*. 20:47-57.
- Collett, J.L & Childs, E., 2011, Minding the gap: Meaning, affect, and the potential shortcomings of vignettes. *Social Science Research*. 40: 513-522.
- Cook, N., 2015, *Confirmed: Millennials top financial concern is student-loan debt*. [online]. Beschikbaar via:  
<<http://www.theatlantic.com/business/archive/2015/06/millennials-student-loan-debt-money/396275>>
- Deal, J. J., Altman, D. G., & Rogelberg, S. G., 2010, Millennials at work: What we know and what we need to do (if anything). *Journal of Business and Psychology*. 2:191-199.
- Dieleman, F.M., 1996, Modeling housing choice. *Journal of Housing and the Built Environment*. 11: 201-207.
- Dokmeci, V., Berkoz, L., Yurekli, H., & Cagdas, G., 1996, Residential preferences in Istanbul. *Habitat International*. 20:241-251.
- Drew, R.B., 2015, Effect of changing demographics on young adult homeownership rates. *Joint Center for Housing Studies Harvard University*.
- Dries, N., Pepermans, R., & De Kerpel, E., 2008, Exploring four generations' beliefs about career. Is satisfied the new successful? *Journal of Managerial Psychology*. 23:907-928.
- Everitt, B.S., Landau, S. & Leese, M., 2001, *Cluster Analysis*. Fourth edition, Arnold.
- Financieel Dagblad., 2016, *Millennials en senioren willen flexibel kunnen werken en wonen*. [online]. Beschikbaar via:  
<<https://fd.nl/opinie/1208060/millennials-en-senioren-willen-flexibel-kunnen-werken-en-wonen>>
- Floor, H. & van Kempen, R., 1997, Analysing housing preferences with decision plan nets. *Scandinavian Housing and Planning Research*. 14:27-42.
- Fry, R.A. & Passel, J.S., 2014, *In post-recession era, young adults drive continuing rise in multi-generational living*. Pew Research Center, Social & Demographic Trends Project.

- Garikapati, V.M., Pendyala, R.M., Morris, E.A., Mokhtarian, P.L., & McDonald, N.C., 2016, *Activity Patterns, Time Use, and Travel of Millennials: A Generation in Transition?* *Transport Reviews*. 36:558-584.
- George, L. 2008, *Dude, where's my job?* McLeans.Ca.
- Glaeser, E., & Gyourko, J., 2005. Urban Decline and Durable Housing. *Journal of Political Economy*. 345-375.
- Gorman, P., Nelson, T., & Glassman, A., 2004, The Millennial generation: A strategic opportunity. *Organizational Analysis*. 12:255-270.
- Hemel, Z., 2016. *De toekomst van de stad. Een pleidooi voor een metropool*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Hershatter, A., & Epstein, M., 2010, Millennials and the world of work: An organization and management perspective. *Journal of Business and Psychology*. 25:211-223.
- Hoekstra, J., 2005, Is there a connection between welfare State Regime and dwelling type? An Exploratory Statistical Analysis. *Housing Studies*. 20:475-495.
- Howe, N., & Strauss, W., 2007, *Millennials go to college* (2nd ed.). Great Falls, VA: LifeCourse Associates.
- Howell, F. M. & Frese, W., 2000, Size of place, residential preferences and the life cycle: how people come to like where they live. *American Sociological Review*. 48:569-580.
- Hooimeijer, P., 1994, *Hoe meet je woonwensen? Methodologische haken en ogen*. In I. Smid & H. Priemus (Eds.), *Bewonerspreferenties: Richtsnoer voor investeringen in nieuwbouw en de woningvoorraad* (pp. 3-12). Delft: Delftse Universitaire Pers.
- Iacovou, M., 2001, *Leaving home in the European Union*. Institute for Social & Economic Research Working Papers, number 2001-18. (Colchester, Institute for Social and Economic Research).
- Jansen, S.J.T., Coolen, H.C.C.H., & Goetgeluk, W.R., 2012, *The measurement and analysis of housing preference and choice*. Dordrecht: Springer.
- Jabareen, Y., 2005, Culture and housing preferences in a developing city. *Environment and Behaviour*. 37:34-146.

- Kauko, T., 2006, Expressions of housing consumer preferences: proposition for a research agenda. *Housing, Theory and Society*. 23:92-108.
- Kaynak, E., & Stevenson, L., 1982, Comparative study of home buying behaviour of Atlantic Canadians. *Management Research News*. 5:3-11.
- de Key., 2017, *Startblok Riekerhaven*. [online]. Beschikbaar via:  
<<https://www.dekey.nl/#!PageID=4308&content=&contentid1=&contentid2=>>
- Klaus, J.N.M., 2000, *Household development and income change. A longitudinal analysis of the interaction between income and household demographic characteristics*. Utrecht, KNAG. NGS. No. 277.
- Kowske, B., Rasch, R., & Wiley, J., 2010, Millennials' (lack of) attitude problem: An empirical examination of generational effects on work attitudes. *Journal of Business and Psychology*. 25:265-279.
- Levine, J., 1998, Rethinking accessibility and jobs-housing balance. *Journal of the American Planning Association*. 64:133-149.
- Maclennan, D., 1997, Information, space and measurement of housing preferences and demand. *Scottish Journal of Political Economy*. 24:97-115.
- Manners. 2016, *Millennials kopen geen huizen, maar dat is niet onze schuld*. [online]. Beschikbaar via: <<https://www.manners.nl/millennials-kopen-geen-huizen-maar-dat-is-niet-onze-schuld/>>
- McDonald, N.C., 2015, Are Millennials Really the "Go-Nowhere" Generation? *Journal of the American Planning Association*. 81:90-103.
- Motivaction., 2015, *The disruptive mindset of Millennials around the globe. Five values segments that will shape and change the world*. [online]. Beschikbaar via:  
<<https://www.motivaction.nl/en/news/press-release/the-disruptive-mindset-of-millennials-around-the-globe>>
- Mulder, C.H., 2003, The Housing Consequences of Living Arrangement Choices in Young Adulthood. *Housing Studies*. 18:703-719.
- Mulder, C.H. & Manting, D., 1994, Strategies of nest-leavers: 'setting-down' versus flexibility. *European Sociological Review*. 10:155-172.

- Myers, K. K., & Sadaghiani, K., 2010, Millennials in the workplace: A communication perspective on Millennials' organizational relationships and performance. *Journal of Business and Psychology*. 25:225-238.
- Myers, D., & Gearin, E., 2001, Current housing preferences and future demand for denser residential environments. *Housing Policy Debate*. 12:633-659.
- Myers, D., 2016, Peak millennials: three reinforcing cycles that amplify the rise and fall of urban concentration by millennials. *Housing Policy Debate*. 26:928-947.
- NRC., 2016, *De vier grootste mythes over millennials*. [online]. Beschikbaar via: <<https://www.nrc.nl/nieuws/2016/06/29/de-vier-grootste-mythes-over-millennials-2843767-a1504032>>
- Ott, B., Blacksmith, N., & Royal, N., 2008, What generation gap? Job seekers for different generations often look for the same things from prospective employers, according to recent Gallup research.
- Opuka, R.A., & Abdul-Muhmin, A.G., 2010, Housing preferences and attribute importance among low-income consumers in Saudi Arabia. *Habitat International*. 34:219-227.
- Ozaki, R., 2002, Housing as a reflection of culture: privatised living and privacy in England and Japan. *Housing Studies*. 17:209-227.
- Parool., 2017, *Voor Millennials is Amsterdam de beste stad om te wonen*. [online]. Beschikbaar via: <<https://www.parool.nl/amsterdam/voor-millennials-is-amsterdam-de-beste-stad-om-te-wonen~a4488495/>>
- Planbureau voor de Leefomgeving., 2013. *Vergrijzing en Ruimte. Gevolgen voor de woningmarkt, vrijetijdsbesteding, mobiliteit en regionale economie*. Den Haag.
- Polzin, S.E., Chu, X. & Godfrey, J., 2014, The impact of millennials' travel behaviour on future personal vehicle travel. *Energy Strategy Reviews*. 5:59-65.
- Pew Research Centre., 2007, *How young people view their lives, futures, and politics: A portrait of "Generation Next"*. [online]. Beschikbaar via: <<http://www.citeulike.org/group/2518/article/1278118>>
- Pew Research Centre., 2014, Millennials in adulthood: Detached from institutions, networked with friends. Pew Research Center Social & Demographic Trends.

- Priemus, H., 1984, *Nederlandse woontheorieën. Volkshuisvesting in de theorie en praktijk*. Delftse Universitaire Pers.
- Rabobank., 2017, *Kwartaalbericht woningmarkt 2017*. [online]. Beschikbaar via: <<https://www.rabobank.nl/particulieren/hypotheek/woonvragen/ontwikkelingen-woningmarkt/>>
- Raines, C., 2002, *Connecting generations: The sourcebook for a new workplace*. Berkeley, CA:Crisp Publications.
- Rawlins, C., Indvik, J., & Johnson, P. R., 2008, Understanding the new generation: What the Millennial cohort absolutely, positively must have at work. *Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict*. 12:1-8.
- Rosen, S., 1974, Hedonic prices and implicit markets: Products differentiation in pure competition. *Journal of Political Economy*. 82:34-63.
- Quarter for your Crisis., 2014, *Millennials: Are We "The Next Greatest Generation"?* [online]. Beschikbaar via: <<http://www.quarterforyourcrisis.com/millennials-are-we-the-next-greatest-generation/>>
- Quigley, J., 1985, Consumer choice of dwelling, neighborhood, and public services. *Regional Science and Urban Economics*. 15:41-63.
- Rossi, P. H., 1955, *When Families Move*, Illinois: The Free Press.
- Ryder, N.B., 1965, The cohort as a concept in the study of social change. *American Sociological Review*. 30:843-861.
- Smola, K. W., & Sutton, C. D., 2002, Generational differences: Revisiting generational work values for the new millennium. *Journal of Organizational Behaviour*. 23:363-382.
- Sirgy, M., Grzeskowiak, S., & Su, C., 2005, Explaining housing preference and choice: the role of self-congruity and functional congruity. *Journal of Housing and the Built Environment*. 20:329-347.
- Storper, M. & Manville, M., 2006, Behaviour, preference and cities: Urban theory and urban resurgence. *Urban Studies*. 43:1247-1274.
- Tapscott, D., 2008, *Growing up digital: The rise of the net generation*. New York: McGraw. Hill.



- Taylor, L. O., 2008, Theoretical foundations and empirical developments in hedonic modelling. *Hedonic methods in housing markets*. 15-37. New York: Springer.
- TIME., 2013, *Millennials: The Me Me Me Generation*. [online]. Beschikbaar via: <<http://time.com/247/millennials-the-me-me-me-generation/>>
- Tomlinson, M., 2007, Graduate employability and student attitudes and orientations to the labour market. *Journal of Education and Work*. 20:285-304.
- Trouw., 2017, *Starter trekt naar smoezelige wijken*. [online]. Beschikbaar via: <<https://www.trouw.nl/samenleving/starter-trekt-naar-de-smoezelige-wijken~ae43f2cf/>>
- Twenge, J., 2010, Generational differences in work values: A review of the empirical evidence. *Journal of Business and Psychology*. 25:201-210.
- Twenge, J., & Campbell, W.K., 2008, Generational differences in psychological traits and their impact on the workplace. *Journal of Managerial Psychology*. 23:72-84.
- Twenge, J. M., & Campbell, W. K., 2001, Age and birth cohort differences in self-esteem: A cross temporal meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review*. 5:321-344.
- Vasanen, A., 2012, Beyond stated and revealed preference: the relationship between residential preferences and housing choices in the urban region of Turku, Finland. *Journal of the Housing and the Built Environment*. 27:301-315.
- Wachs, M., Taylor, B.D., Levine, N., & Ong, P., 1993, The changing commute: a case study of the jobs-housing relationship over time. *Urban Studies*. 30:1711-1729.
- Wang, D., & Li, S., 2004, Housing preferences in a transitional housing system: the case of Beijing, China. *Environment and Planning A*. 36:69-87.
- Wang, D., & Li, S., 2006, Socio-economic differentials and stated housing preferences in Guangzhou, China. *Habitat International*. 30:305-326.
- Wason, K. D., Polonsky, M.J., & Hyman, M.R., 2002, Designing vignette studies in marketing. *Australasian Marketing Journal*. 10: 41-58.
- Wong, M., Gardiner, E., Lang, W., & Coulon, L., 2008, Generational differences in personality and motivation. Do they exist and what are the implications for the workplace? *Journal of Managerial Psychology*. 23:878-890.

WGBH., 2012, '*Generation Whine*': *The Millennial Echo Chamber*. [online]. Beschikbaar via:  
<<http://news.wgbh.org/post/generation-whine-millennial-echo-chamber>>