

“Woningwaarde: de perceptie van woningbezitters versus de statistieken”

Het geheel is meer dan de som der delen



Sebastiaan Schoenmaker
Master scriptie Vastgoedkunde
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen
Studentnummer: s1662821, e-mail: s.schoenmaker@rug.nl
Begeleider: prof. dr. ir. A.J. van der Vlist
Juli 2012



rijksuniversiteit
groningen

Voorwoord

Voor u ligt het resultaat van mijn afstudeeronderzoek dat ik de afgelopen maanden heb uitgevoerd. Gezien de huidige stand van zaken in de woningmarkt in combinatie met de economische crisis die hierin een rol heeft, wilde ik graag onderzoek doen naar een thema binnen de Nederlandse woningmarkt.

De afgelopen periode is niet zo snel voorbij gevlogen als gehoopt, stapje bij beetje is het onderzoek afgerond en heb ik deze tijd als leerzaam mogen ervaren.

Dan rest mij nog eenieder te bedanken die zich in de afgelopen periode betrokken heeft gevoeld en mij gemotiveerd heeft tijdens het onderzoek door te zetten. In het bijzonder wil ik familie Bergmans, familie Duinker en natuurlijk "de rest" bedanken voor de interesse en mentale ondersteuning dan wel afleiding en Michel, Marrit en Anika voor het lezen van mijn stukken en de gedane suggesties. Ook wil ik mijn begeleider, Professor van der Vlist, bedanken voor de feedback en het geduld, welke het niveau van dit onderzoek hebben verhoogd.

Met veel zin en vol vertrouwen kan ik dan nu de werkende wereld in!

Sebastiaan Schoenmaker
Groningen, juli 2012

Samenvatting

Bij prijsvorming van residentieel vastgoed spelen niet enkel rationale factoren een rol, ook emotie en gevoel hebben hierin een aandeel. Van der Vlist (2010) geeft aan dat vanaf de jaren '80 tot ongeveer 2008 de prijzen van woningen bleven stijgen. Na 2008 daalden de woningprijzen, onder andere door demografische ontwikkelingen en economische factoren. Hoe reëel is de perceptie van woningbezitters op hun woningwaarde en is er wellicht sprake van een discrepantie tussen perceptie en daadwerkelijke gemiddelde verkoopwaarde? Met in het achterhoofd de kredietcrisis, de afname in het consumentenvertrouwen en de achterblijvende woningverkoop is het relevant te onderzoeken of er een discrepantie bestaat tussen de perceptie van woningwaarde en de daadwerkelijke woningwaarde van een woning vóór de kredietcrisis en ten tijde van de kredietcrisis gezien vanuit de woningbezitter en of deze discrepantie te verbinden is aan bepaalde factoren, zoals verschil in woningtype, sentiment op de woningmarkt en/ of kenmerken van huishoudens.

Dit onderzoek beschrijft allereerst de kenmerken van de Nederlandse woningmarkt aan de hand van data van CBS Statline en karaktereigenschappen van de Nederlandse woningmarkt over de periode 2006 (vóór crisis) en 2009 (ten tijde van crisis). De woningmarkt is continu onderhevig aan beweging. Factoren die hierbij een rol spelen zijn: verhouding tussen voorraad van en vraag naar koopwoningen, kwaliteit van de woningvoorraad, de economische ontwikkeling van regio's en de relatief lage eigendomsverhouding van de woningvoorraad. De diversiteit in gemiddelde woningprijs heeft niet enkel te maken met de regio waarin de woning zich bevindt, maar ook met de reactie hiervan op economische factoren, zoals aanbod van werkgelegenheid. Belangrijk hierbij zijn de stedelijkheid van de regio, maar ook het woningtype zelf. Zo blijkt de gemiddelde koopsom van appartementen het laagst en de koopsom van vrijstaande woningen het hoogst. Ook worden de kenmerken van de huishoudens en de typen woningen beschreven. Daarnaast wordt beschreven hoe een perceptie wordt gevormd, welke factoren een perceptie bepalen en beïnvloeden. Dit onderzoek heeft perceptie bekeken vanuit de Gestalt-psychologie: kijken naar de totale situatie in plaats van alles op trapsgewijze manier te analyseren. Een perceptie is uniek en subjectief en wordt beïnvloed door het aantal stimuli en persoonlijke factoren. Er ligt een verwachting, gevoed door stimuli van buitenaf en de eigen waarneming hierop (perceptie), maar ook de mate van marktefficiëntie speelt een rol. De consument past zich aan tijd, omgeving en omstandigheden aan. Het theoretisch kader geeft meer inzicht in de gedachtegang, de vorming van perceptie, van de consument en hoe zij door middel van perceptie en de 'harde factoren' tot een bepaald waardeoordeel komen.

Om een discrepantie tussen perceptie en daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde aan te tonen is gebruik gemaakt van data afkomstig uit het WoON2006 en WoON2009. Uit de datasets van de WoON-onderzoeken wordt de WOZ-waarde gebruikt als vertegenwoordiger voor de werkelijke woningwaarde (WoON2006: vraag 13.5, WOZWAARD: 'Wat is de gemeentelijke taxatiewaarde, de zogenaamde WOZ-waarde, van uw woning?', in het WoON2009 is deze vraag komen te vervallen en is de WOZ-waarde aan de hand van registerdata geïmputeerd). De vraag 'Kunt u aangeven hoeveel deze woning zou opbrengen wanneer deze leeg verkocht zou worden' (WoON2006: vraag 13.4, VERKWAAR en WoON2009: vraag 13.3, VERKWAAR) vertegenwoordigt de gepercipieerde woningwaarde van de woningbezitter. Allereerst is een mogelijk significant verschil getoetst tussen gepercipieerde woningwaarde en daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde voor zowel het WoON2006 als WoON2009 onderzoek met een Mann-Whitney test. De Mann-Whitney test is een non-parametrische test welke niet een normale steekproefverdeling vereist. De Mann-Whitney test toetst de nul-hypothese dat twee steekproeven afkomstig zijn uit identieke populaties. Bij het aantonen van een significant verschil, wordt de nul-hypothese verworpen ten faveure van de alternatieve hypothese, welke veronderstelt dat er een significant verschil bestaat tussen de gemiddelden. Op basis hiervan kan de filter 'tijd' bevestigen of ontkrachten dat zij van invloed is op perceptie en laten zien of er een significant verschil bestaat tussen de waarneming en werkelijke woningwaarde vóór en tijdens de crisis. Hieruit is een significant verschil gebleken ($p = 0,000 = < 0,05$). Dit resultaat komt deels overeen met resultaten uit onderzoek van Goodman en Ittner (1992) waar woningbezitters de woningwaarde bleken te overschatten met 6%. In dit onderzoek blijken woningbezitters de gemiddelde woningwaarde vóór de economische crisis te overschatten met 5,40%, ten tijde van een economische crisis onderschat men de woningwaarde met 4,97%. Op basis hiervan kan de filter 'tijd' bevestigen dat zij van invloed is op perceptie en laten zien dat er een significant verschil bestaat tussen de waarneming en werkelijke woningwaarde vóór en tijdens de crisis. In het databestand is een nieuwe variabele gecreëerd, die het verschil vertegenwoordigt tussen perceptie en werkelijke woningwaarde, hierna te noemen

'VerschilGepWOZ'. Hierna is gekeken of dit verschil te verklaren is door bepaalde factoren. Hiertoe is gebruik gemaakt van een multivariate regressieanalyse met de volgende factoren: provincie, samenstelling huishouden, type woning, niveau voltooide opleiding en bruto huishoudinkomen. De multivariate regressieanalyse heeft laten zien dat 13,6% van de variantie 'VerschilGepWOZ' wordt verklaard door de vijf onafhankelijke variabelen en tevens significant is ($p = 0,00 = < 0,05$). Hiermee wordt de literatuur ten aanzien van perceptie en de factoren die van invloed kunnen zijn op de vorming hiervan bevestigd. Over het algemeen gesteld kan hiermee worden aangenomen dat de factoren 'hoogst genoten opleiding', 'provincie', 'type woning', 'gezinssamenstelling' en 'bruto huishoudinkomen' van invloed zijn op de perceptie ten aanzien van de eigenwoningwaarde.

Vóór de crisis was het gemiddelde verschil tussen perceptie en werkelijke woningwaarde groter dan tijdens de crisis. Geconcludeerd kan worden dat de consument pessimistischer is ten aanzien van de eigenwoningwaarde ten tijde van een crisis dan wanneer er sprake is van economische welvaart. De vraag is of dit pessimistisch of juist realistisch is?

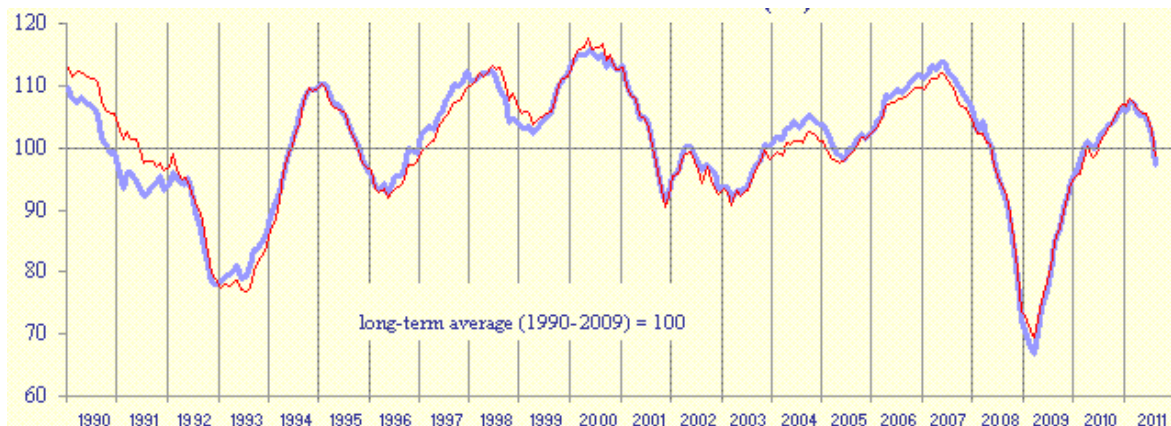
Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Samenvatting	4
1 Inleiding	7
1.1 Motivatie	7
1.2 Probleem,- doel,- en vraagstelling	8
1.3 Aanpak en onderzoeksmethodiek	9
1.4 Leeswijzer	10
2 Wat zijn de kenmerken van de diverse typen huishoudens en de diverse woningtypen binnen Nederland?	11
2.1 Demografische kenmerken Nederland	11
2.2 Sociaaleconomische kenmerken van Nederlandse huishoudens	12
2.2.1 Typen huishoudens en haar kenmerken	13
2.3 Nederlandse woningmarkt	15
2.3.1 Woningtypen en koopsommen	15
2.4 Conclusies Nederlandse woningmarkt en sociaal demografische kenmerken	17
3 Perceptie en factoren die de woningbezitter beïnvloeden	19
3.1 Perceptie, speculatie en verwachting	19
3.2 Perceptie vanuit de Gestalt psychologie	20
3.3 Consumentengedrag, perceptie en de huizenmarkt	21
3.3.1 Perceptie en de huizenmarkt	22
3.4 Factoren die de perceptie van een woningbezitter beïnvloeden ten aanzien van de te verwachten verkoopwaarde	23
3.5 Conclusies perceptie	24
4 Data & methodiek: statistische analyse	27
4.1 Database	27
4.2 Onderzoeksmodel, variabelen en kwantitatieve methoden	27
5 Resultaten	30
5.1 Resultaten Mann-Whitney test	30
5.2 Resultaten multivariate regressieanalyse	31
6 Conclusies & reflectie	34
6.1 Factoren	34
6.2 Tijd	35
6.3 Reflectie	36
Literatuurlijst	37

1 Inleiding

1.1 Motivatie

Door de kredietcrisis is het vertrouwen van de consumenten gedaald. Onderstaande grafiek; de Economic Sentiment Indicator (ESI), geeft weer hoe het door de jaren heen in Europa met het vertrouwen in de economie gesteld is. Begin 2007 valt een duidelijke piek in het vertrouwen van de consument op. Met de intrede van de kredietcrisis medio 2007 is een sterke daling in dit vertrouwen waar te nemen. Deze dip is gebaseerd op onder andere vertrouwen in industrie en vertrouwen in werkgelegenheid. Bovens en Wille (2006) geven aan dat er een sterk verband bestaat tussen het consumentenvertrouwen en vertrouwen in de politiek. Een mogelijke verklaring voor de intrede van de economische dip vanaf medio 2007 zou kunnen liggen in het aantreden van het kabinet Balkenende in 2002; de tevredenheid van de consument over de Nederlandse regering daalt vanaf dat moment sterk, met in 2004 tot 49%. Daarnaast hebben de gevolgen van de in Amerika ontstane kredietcrisis vanaf de tweede helft van 2008 de Nederlandse woningmarkt sterk beïnvloedt, aldus Elsinga (2011). Ondanks de stijging van het reële inkomen in 2008 en 2009 en het op redelijk laag niveau blijven van de rentes, heeft de woningmarkt direct gereageerd op de financiële crisis. De woningmarkt stagneerde door het verdwijnen van vertrouwen in financiële instellingen en de economie. Het aantal woningtransacties liep hierdoor vanaf 2007 al sterk terug en de gemiddelde verkoopprijs van woningen daalde.



Bron: www.ec.europa.eu 2011

Figuur 1.1 Economic Sentiment Indicator

Met in het achterhoofd de kredietcrisis, de afname in het consumentenvertrouwen en de achterblijvende woningverkoop is het relevant te onderzoeken of er een discrepantie bestaat tussen de perceptie van woningwaarde en de daadwerkelijke woningwaarde. Wat is mijn huis waard en hoe komt deze prijs tot stand? Hoe zien woningbezitters de woningwaarde en hoe zit dit met de daadwerkelijke gemiddelde woningwaarden? Uit onderzoek van de Wit e.a. (2010) blijkt dat er een relatie bestaat tussen de prijzen van huizen (economische omstandigheden, hoogte van rentes) en het aantal transacties. Woningprijzen komen mede tot stand door economische omstandigheden en het vertrouwen van consumenten in de markt.

In veel gevallen komt de verkoopprijs tot stand door het onroerend goed te laten taxeren door een taxateur. Deze partij baseert de waarde van een woning door middel van referentieobjecten die onlangs verkocht zijn. Deze waardebepaling komt dus indirect tot stand door eerdere marktwerking (vraag en aanbod). De vraagprijs (sturende op een verkoopprijs) kan worden beïnvloed door de bewoners die op hun beurt de hoogst inschrijvende makelaar geschikt achten. Maar hoe reëel is de perceptie van woningbezitters op hun woningwaarde en

is er wellicht sprake van een discrepantie tussen perceptie en daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde?

Bij prijsvorming van residentieel vastgoed spelen niet enkel rationele factoren een rol, ook emotie en gevoel hebben hierin een aandeel. Tezamen vormen deze rationele en emotionele factoren een deel van het vertrouwen dat de consument nodig heeft om daadwerkelijk over te gaan tot een transactie. Omstandigheden die hierop van invloed kunnen zijn, zijn onder andere de situatie op de arbeidsmarkt en de economische groei, maar ook prijsontwikkelingen uit het verleden. Naast bovengenoemde factoren hebben consumenten bij de aankoopbeslissing een bepaalde verwachting ten aanzien van de prijs. Verbruggen et al (2005) geven aan dat wanneer een potentiële koper verwacht dat de prijs van een woning zal stijgen dat ook een toenemend effect op de prijs ten gevolg heeft. Oftewel; men is bang later meer voor hetzelfde huis te moeten betalen. Daarnaast wijzen zij er ook op dat de ontwikkeling van de aandelenkoers indirect van invloed kan zijn op de prijsontwikkeling van residentieel vastgoed. Consumenten associëren een positieve beursgang met positieve economische ontwikkelingen, waardoor er meer vraag naar residentieel vastgoed ontstaat.

Vertrouwen in de economie bepaalt mede het klimaat van de woningmarkt: consumentenvertrouwen lijkt effect te hebben op de totale woningmarkt.

Van der Vlist (2010) geeft aan dat vanaf de jaren '80 tot ongeveer 2008 de prijzen van woningen bleven stijgen. Na 2008 daalden de woningprijzen, onder andere door demografische ontwikkelingen en economische factoren. Interessant is om bovenstaande tendens te toetsen in de vorm van een woningwaarde vanuit de perceptie van de eigenwoningbezitter vóór de kredietcrisis en ten tijde van de kredietcrisis.

In de wetenschappelijke literatuur zijn diverse onderzoeken terug te vinden waarin 'gepercipieerde en daadwerkelijke woningwaarde' een rol spelen. Echter, de betreffende onderzoeken zijn gedateerd en de gehanteerde definities en methodieken verschillen. Er is geen eenduidig resultaat te vinden over het overschatten dan wel onderschatten van de woningwaarde door de woningbezitters. Kain en Quigley (1972) vergeleken de schattingen van de woningbezitter met de taxatiewaarde van de woning. Hieruit bleek een, niet significante, onderschatting van de woningwaarde. Daarentegen beschrijven Goodman en Ittner (1992) de accuraatheid waarmee woningbezitters de woningwaarde inschatten aan de hand van een vergelijking van waardeschatting versus de verkoopprijs. Uit dit onderzoek blijkt dat de gemiddelde woningbezitter de woningwaarde met 6% overschat. Ook wordt in dit onderzoek aangegeven dat de te verwachten woningprijs mede bepaald wordt door ervaringen van de woningbezitter uit het verleden, wat suggereert dat de woningbezitters met meer ervaring op de woningmarkt een reëler waardeoordeel kan geven.

1.2 Probleem, doel- en vraagstelling

Er is geen inzicht in hoe de Nederlandse woningbezitter de woningwaarde inschat en of deze inschatting overeenkomt met de werkelijke woningwaarde. Oftewel; bestaat er een discrepantie tussen de gepercipieerde woningwaarde en de daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde en past men zich aan gewijzigde omstandigheden aan?

Mogelijk wordt met dit onderzoek aangetoond of er een verschil is tussen een door de huizenbezitter te verwachten woningwaarde (perceptie) van een woning en de werkelijke gemiddelde woningwaarde en of deze discrepantie te verbinden is aan bepaalde factoren, zoals verschil in woningtype en/ of kenmerken van huishoudens.

Dit leidt tot de volgende hypothese (1): Er is sprake van een discrepantie tussen de perceptie van de woningbezitter op de eigenwoningwaarde en de daadwerkelijke woningwaarde (zie 1.1).

Om de doelstelling van dit onderzoek te kunnen realiseren dient antwoord te worden gegeven op onderstaande hoofdvraag en bijbehorende onderzoeksvragen.

Hoofdvraag

Is er een verschil tussen een door de huizenbezitter te verwachten woningwaarde (perceptie) van een woning en de werkelijke gemiddelde woningwaarde en is deze discrepantie te verklaren door bepaalde factoren/ filters, zoals verschil in woningtypen, sentiment op de woningmarkt (emoties, vertrouwen) en/ of kenmerken van huishoudens?

Onderzoeksvragen

1. Wat zijn de kenmerken van de diverse typen huishoudens en de diverse woningtypen binnen Nederland?
2. Wat zijn factoren die de perceptie van de woningbezitter ten aanzien van de waarde van de te verwachten woningwaarde beïnvloeden?
3. Is er een significant verschil tussen de perceptie van de woningwaarde gezien vanuit de woningbezitter en de daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde en wat zijn mogelijke verklarende factoren hiervoor?

1.3 Aanpak en onderzoeksmethodiek

Om de mogelijke discrepantie tussen perceptie en daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde aan te tonen wordt gebruik gemaakt van data afkomstig uit het WoON2006 en WoON2009. Hierin wordt de waarde vanuit de perceptie van de woningbezitter vertegenwoordigd en deze zal worden afgezet tegen de daadwerkelijke gemiddelde woningprijzen zoals die bekend zijn bij het Kadaster en NVM. Tevens zijn in deze WoON surveys de kenmerken van de huishoudens gevraagd. Om de perceptie van woningbezitters te kunnen verklaren wordt er gekeken naar de verschillende typen woningen en de kenmerken van de diverse huishoudens in deze woningtypen.

Onderzoeksvraag 1

De beantwoording van deze vraag zal plaatsvinden middels een beschrijvend onderzoek. De Nederlandse woningmarkt wordt beschreven aan de hand van data van CBS Statline.

Onderzoeksvraag 2

Voor de beantwoording van deze onderzoeksvraag wordt gebruik gemaakt van een literatuurstudie, met als doel het beschrijven van de totstandkoming van een perceptie en in hoeverre perceptie door de tijd heen kan wijzigen door een kredietcrisis. Wat zijn factoren die een perceptie beïnvloeden en hoe verhoudt zich dat tot de perceptie van een woningwaarde en de kenmerken van huishoudens?

Onderzoeksvraag 3

Voor de beantwoording van deze vraag wordt data uit WoON2006 en WoON2009 (perceptie woningbezitter) versus de data verkrijgbaar via het Kadaster en het NVM (daadwerkelijke verkoopwaarde) statistisch getoetst. Daarnaast zullen de resultaten tegen de kenmerken van huishoudens en type woning afgezet worden: is er wellicht een verklaring voor een mogelijk significant verschil tussen perceptie en daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde aan te wijzen?

1.4 Leeswijzer

Dit onderzoek richt zich op de eigenaren op de residentiële vastgoedmarkt . De gebruikte data is afkomstig uit de WoON onderzoeken 2006 en 2009. Hoofdstuk 2 geeft een korte weergave van de Nederlandse woningmarkt aan de hand van data van CBS Statline en karaktereigenschappen van de Nederlandse woningmarkt. In dit tweede hoofdstuk zullen ook de kenmerken van de huishoudens en de typen woningen beschreven worden. Hoofdstuk 3 bevat een literatuurstudie welke een beschrijving geeft van de vorming van een perceptie, factoren die een perceptie bepalen en beïnvloeden. In dit hoofdstuk worden tevens hypothesen geformuleerd ter beantwoording van onderzoeksvraag 2. In hoofdstuk 4 wordt de methodiek voor de statistische analyse van de data beschreven en een overzicht gegeven van de te gebruiken data. De resultaten van de statistische toets worden beschreven in hoofdstuk 5 en zullen antwoord geven op de hoofdvraag: is er een significant verschil tussen perceptie van een woningwaarde en de daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde en is dit eventuele significante verschil te herleiden tot kenmerken van huishoudens, woningtypen, opleidingsniveau, provincie en bruto huishoudinkomen? Hoofdstuk 6 beschrijft de conclusies van dit onderzoek.

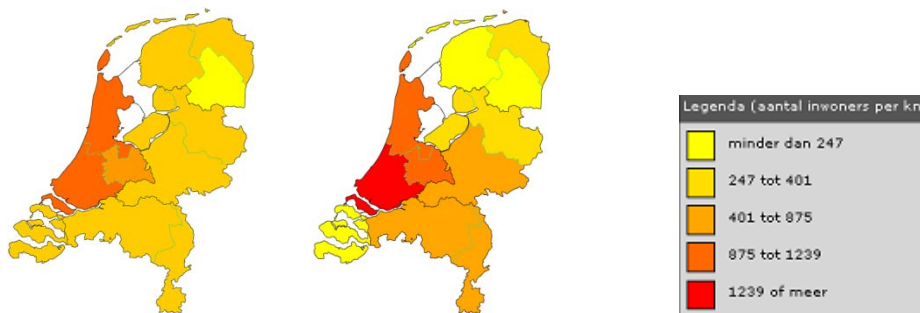
2 Wat zijn de kenmerken van de diverse typen huishoudens en de diverse woningtypen binnen Nederland?

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vraag wat de kenmerken zijn van de Nederlandse huishoudens in de woningmarkt en er wordt een beeld gegeven van de Nederlandse woningmarkt zelf. Deze gegevens zijn verkregen vanuit CBS Statline over de periode 2006 - 2009. Door het inzichtelijk maken van de kenmerken van de huishoudens en de woningmarkt is het later mogelijk een eventueel verschil in perceptie te kunnen verklaren.

Allereerst wordt er een beeld geschetst van het aantal inwoners van Nederland, de bevolkingsdichtheid en de spreiding van de Nederlandse woningmarkt. Hierbij is gekeken naar onder andere de inwoneraantallen per provincie, gemiddelde verkoopprijzen in Nederland en uitgesplitst naar woningtype. Daarna komen een aantal sociaaleconomische factoren aan bod: gemiddelde huishoudgrootte en huishoudvermogens, besteedbaar inkomen en data met betrekking tot de Nederlandse beroepsbevolking.

2.1 Demografische kenmerken Nederland

Met een oppervlakte van 41.526 km² en een inwoneraantal van 16.669.112 en ruim 7,3 miljoen huishoudens heeft Nederland een bevolkingsdichtheid van 401,4/km² en behoort hiermee tot de 30 dichtstbevolkte landen ter wereld. (CBS, 1994) Onderstaande figuren geven een overzicht van de bevolkingsdichtheid in 2006 (links) en 2009 (rechts). Het westen en het midden van het land zijn het dichtstbevolkt, het noorden is het minst bevolkt.



Bron: Eigen bewerking CBS Statline, 2012
Figuur 2.1 Bevolkingsdichtheid Nederland 2006 (links) en 2009 (rechts)

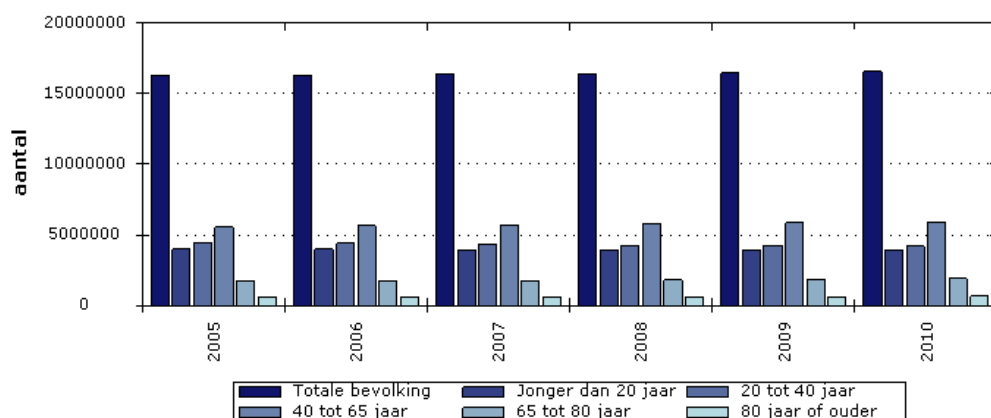
In tabel 2.1 wordt een overzicht gegeven van de inwoneraantallen per provincie. Dit geeft de spreiding weer van de Nederlandse bevolking op provinciaal niveau. Deze tabel laat zien dat de inwoneraantallen in de provincies Groningen en Zeeland aanzienlijk lager zijn dan in het westen van Nederland.

Tabel 2.1 Nederlandse provincies met inwoneraantallen

<i>Provincie</i>	<i>Inwoneraantal</i>
Zuid-Holland	3.502.595
Noord-Holland	2.668.197
Noord-Brabant	2.444.435
Gelderland	1.999.135
Utrecht	1.220.324
Limburg	1.122.990
Overijssel	1.130.380
Friesland	646.318
Groningen	577.081
Drenthe	490.870
Zeeland	381.477
Flevoland	387.698

Bron: eigen bewerking CBS, 2009

In figuur 2.2 wordt de leeftijdsopbouw van de Nederlandse bevolking weergegeven. De categorie 40-65 jaar vormt, gevolgd door de 20 - 40 jarigen, de grootste groep binnen de leeftijdsopbouw. Deze eerste groep; de 40 - 65 jarigen, zal in de nabije toekomst de AOW-leeftijd bereiken en deel uitmaken van de vergrijzende Nederlandse bevolking. Dit zou mogelijk zijn weerslag kunnen hebben op de arbeidsmarkt, behoefte aan andere woningtypen en daarmee verschuivende woningprijzen.



Bron: eigen bewerking CBS statline, 2011

Figuur 2.2 Leeftijdsopbouw Nederland, kerncijfers bevolking

2.2 Socioeconomische kenmerken van Nederlandse huishoudens

Om een beeld te schetsen van hoe de Nederlandse huishoudens eruit zien en om later eventueel een significant verschil in perceptie te kunnen verklaren worden onderstaand diverse kenmerken van huishoudens uiteengezet aan de hand van figuren en tabellen.

2.2.1 Typen huishoudens en haar kenmerken

In 2006 telde Nederland 7,1 miljoen huishoudens. Hiervan waren er 2,5 miljoen eenpersoonshuishoudens, 4,6 miljoen meerpersoonshuishoudens en was de gemiddelde huishoudgrootte 2,3. In 2009 telde Nederland 7,3 miljoen huishoudens. Hiervan waren er 2,6 miljoen eenpersoonshuishoudens, 4,7 meerpersoonshuishoudens en was de gemiddelde huishoudgrootte 2,2. (Statline, 2011) Onderstaande tabel, 2.2, geeft de huishoudens naar type weer voor de periode 2006 en 2009. Het aantal eenpersoonshuishoudens is in de loop der tijd toegenomen en het aantal getrouwde huishoudens met kinderen neemt af.

Tabel 2.2 Huishoudens naar type op 1 januari 2006 – 2009, aantal personen weergegeven

	2006	2009
Totaal particuliere huishoudens	7146088	7312579
Eenpersoonshuishoudens	2502084	2619394
Totaal meerpersoonshuishoudens	4644004	4693185
Meerpersoonshuishoudens zonder kinderen	2114857	2166972
Meerpersoonshuishoudens met kinderen	2529147	2526213
Niet-gehuwd paar zonder kinderen	495029	505151
Niet-gehuwd paar met kinderen	264160	314566
Gehuwd paar zonder kinderen	1572152	1609418
Gehuwd paar met kinderen	1812617	1736738
Eenouderhuishouden	452370	474909
Overig huishouden	47676	52403

Bron: eigen bewerking CBS 2011

De twee onderstaande tabellen (2.3 en 2.4) geven een weergave van het aantal huishoudens met haar gemiddeld besteedbaar inkomen per provincie en een overzicht van het besteedbaar inkomen naar type huishouding. In de provincie Utrecht is het besteedbaar inkomen het hoogst en in Groningen het laagst. Een huishouden met meerdere personen met minstens één meerderjarig kind heeft het meest te besteden.

Tabel 2.3 Inkomen particuliere huishoudens met inkomen (x1000 euro) naar kenmerk en regio in periode 2006 – 2009

	2006		2009	
	Particuliere huishoudens x 1000	Besteedbaar inkomen 1000 euro	Particuliere huishoudens x 1000	Besteedbaar inkomen 1000 euro
Totaal particulier huishouden	7109	30,6	7303	33,3
Groningen	268	25,9	273	28,1
Friesland	273	28,9	279	31,1
Drenthe	203	30,3	207	32,5
Overijssel	459	29,9	472	32,5
Flevoland	148	30,9	157	33,5
Gelderland	824	31	847	33,6
Utrecht	521	32,8	539	35,7
Noord-Holland	1206	31	1240	33,7
Zuid-Holland	1533	30,7	1571	33,7
Zeeland	163	29,7	166	32,9
Noord-Brabant	1021	31,4	1052	34
Limburg	490	29	500	31,4

Bron: eigen bewerking, CBS Statline, juni 2011

Tabel 2.4 Gemiddeld besteedbaar huishoudeninkomen naar samenstelling van het huishouden, periode 2006 – 2009

Samenstelling huishouden	Personen per huishouden	Besteedbaar inkomen	Personen per huishouden	Besteedbaar inkomen
	Aantal	x 1000 euro	aantal	x 1000 euro
Totaal particulier huishouden	2,3	30,6	2,2	33,3
Totaal eenpersoonshuishouden	1	17,9	1	19,1
Alleenstaande man	1	18,9	1	20,1
Alleenstaande vrouw	1	17,1	1	18,2
Totaal meerpersoonshuishouden	2,9	37,3	2,9	41,1
Totaal paar	2,9	38,5	2,9	42,5
Paar, zonder kinderen	2	34,2	2	37,8
Paar, alleen kinderen < 18	3,9	39,7	3,9	44,5
Paar, minstens één kind >= 18	3,8	50	3,8	54,4
Totaal eenoudergezin	2,5	25,2	2,5	27,7
Eenoudergezin, alleen kinderen < 18	2,6	20,4	2,5	22,8
Eenoudergezin, minstens één kind >= 18	2,5	31,3	2,5	34
Overig meerpersoonshuishouden	3,8	41,5	3,7	45,2

Bron: eigen bewerking, CBS Statline, december 2011)

Tabel 2.5 geeft een overzicht van de verdeling binnen de beroepsbevolking naar provincie in de periode 2006 – 2009. Ook is hierin een werkloosheidspercentage opgenomen, dit ligt in 2006 tussen 4,6% in Zeeland en 7,4% in Flevoland en in 2009 tussen 3,6% in Zeeland en 6,5% in Groningen.

Tabel 2.5 Kerncijfers per provincie: beroepsbevolking

	<i>Werkzame beroepsbevolking</i>		<i>Werkloze beroepsbevolking</i>		<i>Niet beroeps bevolking</i>	<i>Werkloosheid %</i>		
	2006	2009	2006	2009	2006	2009	2006	2009
	x 1000	x 1000	x 1000	x 1000	x 1000	x 1000	%	%
Nederland	7097	7469	410	377	3444	3167	5,5	4,8
Groningen	232	243	17	17	142	131	7	6,5
Friesland	263	284	17	16	142	120	6,1	5,3
Drenthe	198	209	14	14	101	91	6,5	6,2
Overijssel	464	495	29	28	242	215	5,9	5,3
Flevoland	165	182	13	11	75	70	7,4	5,5
Gelderland	858	888	42	37	408	387	4,7	4
Utrecht	541	576	26	25	230	216	4,7	4,2
Noord-Holland	1176	1251	66	62	531	485	5,3	4,7
Zuid-Holland	1507	1580	92	79	731	685	5,8	4,8
Zeeland	159	166	8	6	79	72	4,6	3,6
Noord-Brabant	1062	1114	53	53	509	459	4,8	4,5
Limburg	471	480	32	30	254	236	6,3	5,9

Bron: eigen bewerking, CBS Statline, juni 2011

2.3 Nederlandse woningmarkt

Nederland heeft een woningvoorraad van ruim 7,2 miljoen woningen (peildatum 31 december 2010, CBS 2011). Onderstaand worden de diverse woningtypen en koopsommen uiteengezet.

2.3.1 Woningtypen en koopsommen

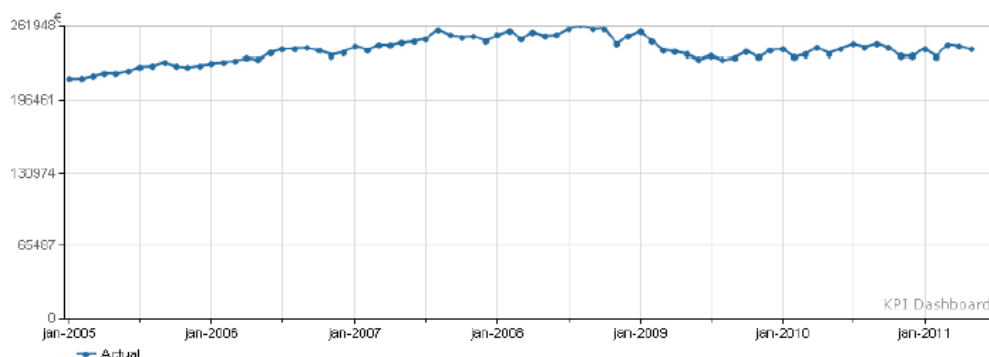
Nederland kent verschillende woningtypen, waarbij een onderscheid gemaakt kan worden tussen eengezinswoningen en meergezinswoningen. Hierin zijn verschillende typen te onderscheiden, zoals: hoekwoning, vrijstaand, 2/1-kapwoning, appartement of tussenwoning. Onderstaand wordt een overzicht weergegeven van het type woning per provincie in 2009.

Tabel 2.6 Woningvoorraad, uitgesplitst naar type woning per provincie in 2009

	<i>Totaal aantal woningen</i>	<i>Koopwoning</i>	<i>Vrijstaand</i>	<i>2-onder-1-kap</i>	<i>Hoekwoning</i>	<i>Tussenwoning</i>	<i>Overige</i>
	(x1000)	(x1000)	(x1000)	(x1000)	(x1000)	(x1000)	(x1000)
Groningen	240,7	150,1	73,2	40,5	20,8	46,2	5,2
Friesland	271,5	176,1	84,9	52,8	33,3	48,7	4,9
Drenthe	208,6	142,3	63,6	42,3	25,0	42,8	4,6
Overijssel	455,2	284,9	97,4	89,3	60,8	100,5	11,0
Flevoland	150,5	98,7	15,5	17,9	23,5	66,2	1,5
Gelderland	803,4	502,2	150,5	137,4	116,6	203,1	19,5
Utrecht	487,1	297,6	33,1	56,9	69,3	167,8	6,5
Noord-Holland	1199,3	600,7	96,9	75,4	139,2	322,6	15,8
Zuid-Holland	1520,1	814,0	84,6	80,4	174,1	437,3	14,8
Zeeland	163,6	110,8	40,2	23,6	25,1	45,5	2,6
Noord-Brabant	1008,2	635,0	181,3	171,5	136,1	296,4	25,2
Limburg	488,2	307,8	99,3	110,4	57,2	94,4	12,7
Totaal	6996,4	4120,2	1020,5	898,4	881,0	1871,5	124,3

Bron: eigen bewerking, CBS Statline, 2011

Onderstaand figuur laat de ontwikkeling zien van de gemiddelde koopsom van een woning over de periode januari 2005 tot januari 2011. Het laagste punt is januari 2005, met een gemiddelde koopsom van € 214.758,-. In augustus 2008 is de piek € 261.948,-. Vanaf januari 2009 is er een licht schommelende daling waar te nemen.



Bron: eigen bewerking Kadaster, 2011
 Figuur 2.4 Gemiddelde koopsom 2005 – 2010

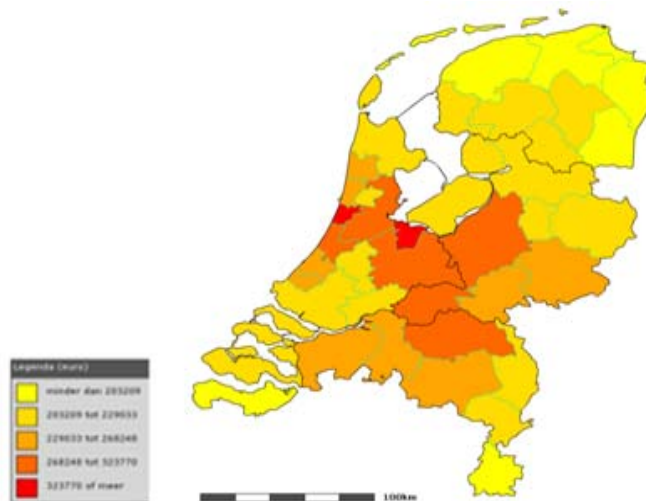
In onderstaande tabel is de gemiddelde koopsom per woningtype over de periode november 2005 tot en met november 2010 weergegeven. Onder het woningtype “onbekend” vallen nieuwbouw en vernieuwingen in de bestaande bouw. De gemiddelde koopsom over deze periode is € 239.288,-. De gemiddelde koopsom van appartementen is het laagst en die van vrijstaande woningen het hoogst.

Tabel 2.7 Gemiddelde koopsom per woningtype 2005 – 2010

	2005 2006	2006 2007	2007 2008	2008 2009	2009 2010	Gemiddelde 2005 2010
2/1 kapwoning	268.403	280.169	290.997	277.366	261.506	275.688
Appartement	168.611	182.782	191.719	187.497	186.220	183.366
Hoekwoning	229.417	238.528	240.342	232.603	229.557	234.089
Onbekend	236.618	277.512	322.553	317.086	299.395	290.633
Tussenwoning	215.682	224.993	229.791	226.557	221.401	223.685
Vrijstaand	382.312	405.931	415.414	390.732	383.100	395.498
Totaal	230.258	243.846	248.662	239.478	234.198	239.288

Bron: eigen bewerking Kadaster 2011

Woningen in de provincies Groningen, Friesland en Zeeland zijn het goedkoopst. Daarentegen zijn woningen gelegen in de provincie Utrecht en Noord-Holland het duurst. (Het wonen overwogen 2009). Figuur 2.5 geeft een duidelijke weergave van de spreiding van deze gemiddelden. Regionale verschillen zijn met name het gevolg van functionele omgevingskenmerken (Visser en van Dam, 2006).



Bron: eigen bewerking, CBS Statline, juni 2011
 Figuur 2.5 Gemiddelde verkoopprijs in 2010 per COROP en grote Gemeente

Regionale verschillen in woningprijs kunnen bestaan door een drietal factoren (Renes et al. 2006):

- Verhouding voorraad van en vraag naar koopwoning (relatieve schaarste)
- Kwaliteit woningvoorraad (prijs is context gebonden)
- Economische ontwikkeling van regio's (perifere gebieden zijn economisch gezien minder hard gegroeid dan bijvoorbeeld de Randstad; dit leidt tot hogere prijsstijgingen in de Randstad, uitgaande van een te verwachten hoger inkomen in deze regio)

Ook Francke (2010) geeft in onderzoek naar krimpregio's aan dat een lage prijsontwikkeling van woningen meestal ook een lage inkomensontwikkeling laat zien, alsook een daling van het aantal personen per huishouden en toename in leegstand van woningen. Uit dit onderzoek is ook gebleken dat in regio's met de laagste prijsontwikkeling de leegstand het meest stijgt. Daarentegen is de inkomensontwikkeling in deze regio's laag en daalt de huishoudgrootte het meest.

2.4 Conclusie Nederlandse woningmarkt en sociaaleconomische kenmerken

Dit hoofdstuk heeft een beeld van de Nederlandse woningmarkt geschetst en geeft een aantal kenmerken weer van de huishoudens en de diverse typen woningen. Hiermee is onderzoeksvraag 1 beantwoord. In hoofdstuk 4 en hoofdstuk 5 zal worden teruggekomen op deze kenmerken en hoe zij mogelijk invloed hebben op de perceptie ten aanzien van een woningwaarde en de daadwerkelijke woningwaarde.

Nederland heeft een inwoneraantal van 16.669.112 en ruim 7,3 miljoen huishoudens. In Groningen en Zeeland ligt het aantal inwoners aanzienlijk lager dan in het westen van Nederland. De gemiddelde huishoudgrootte was in 2010 2,3 personen. In de provincie Utrecht is het besteedbaar inkomen het hoogst en in Groningen het laagst. Een huishouden met meerdere personen met minstens één meerderjarig kind heeft het meest te besteden. Het aantal eenpersoonshuishoudens is in de loop der tijd toegenomen en het aantal getrouwde huishoudens met kinderen neemt af.

De prijsontwikkeling van woningen is een resultaat van vraag en aanbod. De woningmarkt is continu onderhevig aan beweging. Factoren die hierbij een rol spelen zijn: verhouding tussen voorraad van en vraag naar koopwoning, kwaliteit van de woningvoorraad, de economische

ontwikkeling van regio's, overheidsbeslissingen, consumentenvertrouwen en de relatief lage eigendomsverhouding van de woningvoorraad.

De diversiteit in gemiddelde woningprijs heeft niet enkel te maken met de regio waarin de woning zich bevindt, maar ook met de reactie hiervan op economische factoren, zoals aanbod van werkgelegenheid. Belangrijk hierbij zijn de stedelijkheid van de regio, maar ook het woningtype zelf. Zo blijkt de gemiddelde koopsom van appartementen het laagst en koopsom van vrijstaande woningen het hoogst.

Daarnaast kenmerkt de Nederlandse woningmarkt zich als een sterk overheidsgeruleerde markt (wet- en regelgeving, overheidssteun) en spelen ook demografische ontwikkelingen een rol.

Kijkend naar de procentuele stijging of daling blijkt de gemiddelde koopsom van '2/1-kapwoningen' het meest te zijn gedaald: met -6,7% over de periode 2006/2007 tot 2009/2010, hierna volgen de hoekwoningen met -3,8%. De koopsom van woningtype 'onbekend' is het meest gestegen over deze zelfde periode met +7,9%, hierna volgen de appartementen met een koopsom stijging van +1,9%.

In januari 2005 was de gemiddelde koopsom van een woning € 214.758,-. In de zomer van 2008 was er sprake van een piek van € 261.948,-. Woningen in de provincies Utrecht en Noord-Holland zijn het meest waard, woningen in de provincies Groningen, Friesland en Zeeland relatief het minst. Deze regionale verschillen zijn met name het gevolg van functionele omgevingskenmerken. Deze functionele omgevingskenmerken zijn terug te zien in de werkloosheidspercentages: in 2006 ligt dit tussen 4,6% in Zeeland en 7,4% in Flevoland en in 2009 tussen 3,6% in Zeeland en 6,5% in Groningen. Dit betreft de provincies waar woningen gemiddeld het minst waard zijn. Perifere gebieden zijn economisch gezien minder hard gegroeid dan bijvoorbeeld de Randstad; dit leidt tot hogere prijsstijgingen in de Randstad, uitgaande van een te verwachten hoger inkomen in deze regio.

3 Perceptie en factoren die de woningbezitter beïnvloeden

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de theorie die relevant is voor dit onderzoek. Het eerste deel van dit hoofdstuk beschrijft hoe een perceptie tot stand komt en welke factoren perceptie bepalen en beïnvloeden. Wordt perceptie aangepast op basis van nieuwe informatie en hoe gebeurt dit? De definitie 'perceptie' wordt in dit onderzoek middels de gestaltpsychologie benaderd, omdat deze stroming 'perceptie' het meest breed benaderd. Het tweede deel geeft antwoord op de onderzoeksvraag 2: *Wat zijn factoren die de perceptie van de woningbezitter ten aanzien van de waarde van de te verwachten woningwaarde bepalen?* Aan de hand van de kenmerken van huishoudens uit het voorgaande hoofdstuk, worden de kenmerken van deze huishoudens beschreven die de perceptie van woningwaarde kunnen bepalen en worden hypothesen gesteld welke later getoetst worden.

3.1 Perceptie, speculatie en verwachting

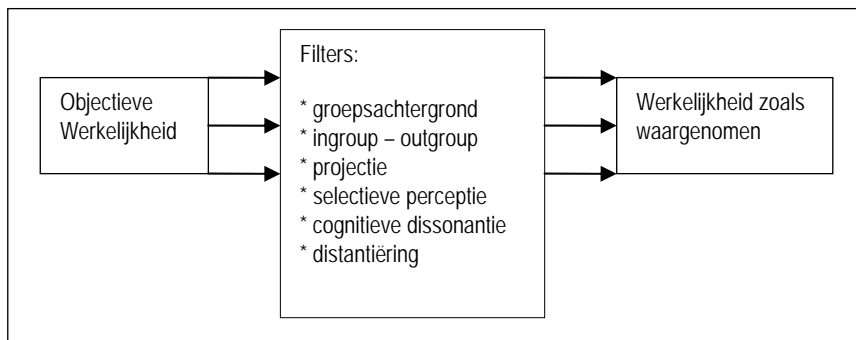
Bij de verkoop van een woning wordt nagedacht over de waarde ervan: wat is er voor betaald, welke prijs wil men er minimaal voor ontvangen en of dit een reële prijs is in de huidige markt. Er ligt een verwachting, gevoed door stimuli van buitenaf en de eigen waarneming hierop (perceptie), maar ook de mate van marktefficiëntie speelt een rol. Ook speelt volgens Malpezzi en Wachter (2005) speculatie een rol in de verwachting ten aanzien van een prijs. Speculatie wordt in deze gezien als investering. Speculatie draagt bij aan prijsontwikkeling op de vastgoedmarkt en heeft effect op de prijs, met name wanneer de voorraad niet elastisch is. Men moet een waarde toekennen aan een woning op basis van verwachtingen in de toekomst. Verwachtingen worden ingevuld door verschillende bronnen van informatie, data uit het verleden, de huidige marktprijzen, het marktsentiment en persoonlijke intuïtie (French, 2001).

Verwachting staat centraal bij huisprijsontwikkeling, veel hangt af van de verwachting die een woningbezitter heeft ten aanzien van toekomstige prijzen. De meeste economen gaan uit van zwakke marktefficiëntie. Dit houdt in dat toekomstige prijzen niet kunnen worden voorspeld op basis van prijsinformatie uit het verleden en dat prijzen uit het verleden geen waarde hebben bij het voorspellen van toekomstige prijzen. Prijsverandering volgt in deze een "random walk". Wanneer een prijsverwachting wel is gebaseerd op prijzen uit het verleden volgt de woningprijs geen "random walk". De woningprijs hangt dan ook af van hoe de verwachting van de woningbezitter tot stand komt. Het creëren van een verwachting ten aanzien van of het speculeren over toekomstige prijzen is volgens Malpezzi en Wachter (2005) een onmisbaar onderdeel voor het bepalen van de prijs die men zou moeten willen betalen.

Perceptie wordt gedefinieerd als het organiseren en interpreteren van prikkels uit de omgeving (Atkinson et al. 1983). Perceptie is een waarneming en bestaat uit een proces van verwerven, interpreteren, selecteren en organiseren van zintuiglijke informatie. Er zijn volgens Duinker (2011) verscheidene waarnemingsvormen te classificeren: zintuiglijke waarneming; hogere waarneming, hiermee wordt bedoeld het actief interpreteren van de buitenwereld, bijvoorbeeld het waarnemen van ambigue figuren; het op twee manieren kunnen zien van figuren, de waarneming hiervan wordt mede bepaald door kennis van de buitenwereld; bewuste en onbewuste waarneming; sociale perceptie, welke wordt bepaald door ervaringen, culturele achtergrond, levensgeschiedenis en kenmerken van een persoonlijkheid. Perceptie is een bron van kennis of informatie en een op zichzelf staand mentaal fenomeen (Hatfield, 2001).

Verschillen in perceptie hangen samen met het bestaan van filters. De waarneming wordt door de tijd heen als het ware gekleurd en gevormd door filters als 'groepsachtergrond' en 'projectie'.

Onderstaand een weergave van de factoren die een objectieve waarneming in de weg staan.



Bron: ten Horn, 1999

Figuur 3.1 Factoren die een objectieve waarneming in de weg staan

Perceptie en de vorming hiervan kunnen worden beschouwd vanuit verschillende psychologische theorieën. Zo kan perceptie worden gezien vanuit de analytische psychologie (ontdekken, intuïtie, denken en voelen, bewuste en onbewuste waarneming), de cognitieve psychologie (studie naar informatieverwerking door de hersenen) (Atkinson et al. 1983) en de Gestaltpsychologie (het geheel gaat voor op de som der delen) (Lambrechts 2001).

In de volgende paragraaf wordt vanuit de Gestaltpsychologie het begrip 'perceptie' omschreven. Gekozen wordt voor deze invalshoek, omdat vanuit de Gestaltpsychologie het begrip perceptie in de breedste zin van het woord wordt benaderd. Deze begripsomschrijving is van belang om een goed beeld te kunnen vormen van hoe iets, in dit geval de waarde van de te verwachten woningwaarde vanuit de woningbezitter, tot stand komt en of een mogelijk significant verschil met de werkelijke gemiddelde woningwaarde te verklaren is door factoren die een perceptie vormen.

3.2 Perceptie vanuit de Gestaltpsychologie

Volgens Lambrechts bestaat het waarnemingsveld uit twee delen: de fenomenologische wereld (omgeving) en de fenomenologische waarnemer, waarin de grenzen tussen omgeving en waarnemer niet vastliggen. Hetgeen men als eerste waarneemt staat nooit los van de achtergrond, ofwel de context (Atkinson et al., 1983). Voorgrond en achtergrond kunnen elkaar afwisselen, bijvoorbeeld de economische situatie wordt afgewisseld door affiniteit met het huis. Ter illustratie van voorgaande: de beeldvorming van de (ver)koper heeft te maken met verschillende invloeden waarbij voorgrond en achtergrond elkaar afwisselen. Zo is er eerst het mooie huis, maar de waarde ervan kan niet los gezien worden van gezinsinvloeden (welke sfeer straalt het huis uit, ik heb nooit een tuin gehad), economische, maatschappelijke en culturele invloeden (situatie huizenmarkt, locatie, waar is men opgegroeid).

De Gestaltpsychologie gaat uit van het geheel en kijkt vanuit dat punt naar de delen die het geheel vormen: het geheel heeft voorrang op de delen (Lambrechts, 2001) en het geheel ziet er anders uit en is meer dan de som der delen (Atkinson et al., 1983). Lambrechts stelt dat vanuit de Gestaltpsychologie een huis meer is dan de som van de muren, het dak, de vensters, de deuren enzovoorts. Via deze theorie zou een woningprijs tot stand komen door het geheel te nemen. Dit in tegenstelling tot de theorie van Rosen (1974), de hedonische prijstheorie, welke aangeeft dat alle delen los van elkaar te beprijsen zijn; de prijs van een woning is afhankelijk van de verschillende attributen van die woning. Tevens wordt bij deze theorie uitgegaan van woningprijzen in een competitieve markt (van Ommeren en Koopman, 2010). Deze theorie vormt de economische basis voor waarderingmodellen. Waarderingsmodellen stellen dat er een relatie bestaat tussen kenmerken en prijzen, zodat een prijsverschil verklaard kan worden uit verschillen tussen objecten (Francke, 2010).

De Duitse psycholoog Lewin voegt aan het begrip perceptie nog een dimensie toe vanuit deze Gestalt-benadering: de behoefte organiseert het veld, waarbij twee processen worden onderscheiden, te weten prikkelresponse en behoefte. Wat men ook waarneemt in het veld, het houdt altijd verband met de behoefte: behoefte en omgeving spelen op elkaar in. Lewin stelt dat men juist naar de totale situatie moet kijken in plaats van alles op trapsgewijze manier te willen analyseren (Lambrechts 2001).

3.3 Consumentengedrag, perceptie en de huizenmarkt

Om consumentengedrag beter te kunnen begrijpen, wordt onderstaand de gestaltpsychologische visie op de 'black box', de consument, van Katona (1977) beschreven. Bij deze theorie heeft hij uitgebreid stilgestaan bij onder andere de variabelen attitude, verwachting en aspiratie. De 'black box' ontvangt stimuli en geeft daarop antwoord, maar is ook gevuld met 'interveniërende variabelen' (de filter: attitudes, motieven, gewoontes) die men zich eigen heeft gemaakt. De perceptie van de stimuli die de 'black box' binnen krijgt is afhankelijk van deze variabelen. Onder invloed van stimuli zal een attitude niet onveranderd blijven in de tijd: een attitudeverandering wordt door Katona gezien als 'a sensible reaction to perceptions of what is going on in the world'. Deze variabelen (attitude, verwachting, aspiratie, motief en gewoonte) vormen volgens deze theorie dan ook het fundament voor een koopbeslissing en kan een verandering in attitude dienen als voorspellende factor van het consumentengedrag.

Het gedrag van consumenten bepaalt voor een groot deel de condities binnen de woningmarkt. Wanneer de consument positief in de kopersmarkt staat, is men bereid meer geld aan een woning besteden. Dit geldt ook omgekeerd: staat de consument pessimistisch in de woningmarkt, zal men het kopen van een woning uitstellen en hier minder aan uit willen geven. Hogere economische welvaart zal bijdragen aan een actievare woningmarkt, daarentegen zal een recessie nadelig uitpakken ten aanzien van investeringen in residentieel vastgoed (Dua, 2008).

Bij woningverkoop kan men kiezen voor twee mogelijkheden wat betreft de vraagprijs. Allereerst kan de consument het huis in de markt zetten met een vraagprijs beneden de verwachte marktprijs (mogelijk snellere verkoop, aantrekken van potentiële kopers, onderschatting van de woningwaarde) of de consument kan ervoor kiezen de woning boven de te verwachten prijs op de markt te zetten (overschatting van de woningwaarde of hoop op hogere verkoopprijs) (Pryce, 2011). Hoe een consument zich zal gedragen hangt samen met de markt waarin hij zich bevindt en de perceptie die een consument heeft ten aanzien van zijn woning en de totale omgeving waarin de consument zich op dat moment bevindt. Een indicator voor het kopen van een woning is de prijs die men *wil* betalen (Ajzen & Driver, 1992).

Daarnaast proberen consumenten een inschatting te maken van het moment waarop zij wel of niet hun huis zullen verkopen. Spreekt men van "een goede tijd", dan denkt men aan het verkrijgen van een goede/ hoge prijs, veel vraag, weinig aanbod en een goede investering. Heeft men het over "een minder goede tijd", dan gaat het om minder economische welvaart, een markt die op slot zit, kopers die geen hypotheek kunnen krijgen en andere onzekerheden (Dua, 2008). Deze denkwijze wordt ondersteund door de theorie van Case en Quigley (2008), waarbij twee effecten worden onderscheiden die bijdragen aan het versterken van de prijsontwikkeling op de woningmarkt: de psychologische en de speculatieve effecten. De consument wil vertrouwen op een goede investering: als men geen vertrouwen heeft, wordt er niet geïnvesteerd in de woningmarkt en is men angstig voor een waardedaling. Dit is het psychologische effect. Het speculatieve effect houdt in dat de consument de investering inricht op de substantiële prijsstijging- of daling die men verwacht: men wil winst maken met de toekomstverwachting. In een stijgende markt is het psychologische effect groter en sneller dan in een afnemende markt. Door dit verschijnsel worden 'sticky prices' gevormd (Case &

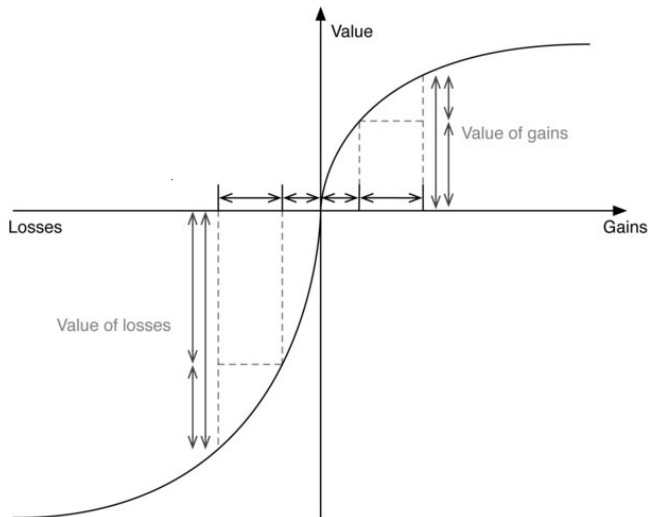
Quigley, 2008): woningbezitters zullen in een afnemende woningmarkt niet snel een prijsdaling willen accepteren en in een stijgende markt zorgen prijsstijgingen voor extra vraag, waardoor de prijs nog meer zal toenemen.

3.3.1 Perceptie en de huizenmarkt

Perceptie bestaat uit verschillende omgevingsfactoren, zoals economische, culturele, sociale en gezinsinvloeden en natuurlijk de individuele factoren die hierin een rol spelen. Het is een proces waardoor een individu zich bewust wordt van de omgeving waarin hij verkeert en daar een waarde aan toekent. Een perceptie is uniek en subjectief en wordt beïnvloed door het aantal stimuli en persoonlijke factoren. Logischerwijs; een huizen(ver)koper beïnvloedt en wordt beïnvloed door omgevingsfactoren zoals hierboven genoemd, alsook door individuele factoren. Dat is een grote hoeveelheid aan variabelen, waarbij de prioriteit onderling ook kan verschillen.

Aanvankelijk werd de Nederlandse woningmarkt gestuurd door een markt van aanbieders. Tegenwoordig is de markt meer vraaggestuurd: een meer kritische consument en een groter aanbod. Het gaat ook niet meer enkel om de woning en de vaste kenmerken van een woning, maar om de totale woonbeleving en behoeftes van de consument (Hendriks 2006). Als bekend is welke elementen een woonbeleving bepalen zou men ook zicht moeten kunnen krijgen op welke elementen in de perceptie de nadruk ligt. Variabelen die hierin een rol kunnen spelen zijn bijvoorbeeld economische factoren (hypotheek, courantheid van de woning) en culturele en sociale factoren (waar is men opgegroeid, gezinsinvloeden).

Elke woning heeft zijn eigen waarde. De waarde wordt deels subjectief bepaald door de perceptie; de woningkenmerken en zijn locatie worden door ieder individu anders waargenomen en geïnterpreteerd. De voorkeur, perceptie, van de consument komt tot uitdrukking in de vraag en het aanbod en daarmee in de prijsvorming van de woningen, voor zowel de kopende als verkopende partij. Een woningbezitter heeft een bepaalde verwachting ten aanzien van een te betalen/ te ontvangen prijs. Een verkoper kan mogelijk te maken krijgen met een, in zijn ogen, te lage woningopbrengst en een te hoge verwachting ten aanzien van de woningwaarde. Men kan dan moeite hebben dit zogenoemde "verlies" te accepteren. Dit verlies ligt beschreven in loss aversion, weergegeven in figuur 3.2. De consument heeft andere verwachtingen ten aanzien van de prijs en zal deze verwachting moeten bijstellen wil het verlies (gevoelsmatig) niet groter zijn dan de winst. Als dit niet lukt is er sprake van loss aversion, zoals wordt beschreven door Genesove en Mayer (2001): in een goede tijd zal een woning sneller verkocht worden voor de vraagprijs of zelfs daarboven, in een slechte tijd zal een woning langer in de markt blijven met een vraagprijs vaak boven de uiteindelijk te verwachten verkoopprijs en in deze tijd zal de verkoper uiteindelijk ervoor kiezen het huis van de markt te halen zonder verkoop, omdat het verlies niet geaccepteerd wordt.



Bron: Kahneman en Tversky
 Figuur 3.2 Loss aversion

De woningmarkt bestaat uit heterogene goederen. Elke woning is uniek, zoals ook een perceptie uniek is. De statistische analyse moet uitwijzen of er een significant verschil bestaat tussen de te verwachten woningwaarde en de werkelijke gemiddelde woningwaarde van een woning. Naar aanleiding van deze resultaten wordt vervolgens gezocht naar een mogelijke verklaring vanuit de Gestalt-psychologie naar factoren die een perceptie kunnen beïnvloeden en of er een verschil in tijd bestaat: worden de woningwaardes in 2009 anders ingeschat dan in 2006.

3.4 Factoren die de perceptie van een woningbezitter beïnvloeden ten aanzien van de te verwachten verkoopwaarde

Zoals in de voorgaande paragrafen is beschreven is het ontstaan van een perceptie verweven met tal van prikkels en indrukken. Hierdoor is het lastig om over de beïnvloedbaarheid van factoren en de mate waarin zij een perceptie kunnen beïnvloeden een algemeen geldende uitspraak te kunnen doen. Figuur 3.3 geeft een overzicht van diverse mogelijke factoren die de perceptie van een woningbezitter ten aanzien van de door hen te verwachten verkoopwaarde kunnen beïnvloeden.

Beïnvloedende factoren op perceptie ten aanzien van woningwaarde:

- economische welvaart of recessie
- demografische ontwikkelingen
- sociale factoren
- omgevingsfactoren
- behoeftes van dat moment
- persoonlijke omstandigheden
- enzovoorts

Figuur 3.3 Beïnvloedende factoren perceptie

Visser en van Dam (2006) onderscheiden vier dimensies die bepalen wat de prijs is die een consument bereid is te betalen voor een woning, maar dus ook wat de prijs is die een verkopende partij graag zou willen krijgen. Deze prijs geeft de waardering weer voor een aantal kenmerken van de woning en is voor ieder individu, afhankelijk van de perceptie en woonwensen, anders. Deze vier dimensies zijn: 1) *fysieke woningkenmerken* (woningtype, oppervlakte, aantal kamers, tuin enzovoorts), 2) *fysieke omgevingskenmerken* (aanwezigheid groen, bebouwingsdichtheid, kwaliteit openbare ruimte in de buurt enz.), 3) *sociale*

omgevingskenmerken (bevolkingssamenstelling, gemiddeld inkomen in de buurt, verhouding huur- en koopwoningen enz.), 4) *functionele omgevingskenmerken* (bereikbaarheid van voorzieningen, infrastructuur en werkgelegenheid vanuit de woning).

Woonwensen: fysieke- en omgevingskenmerken

Eichholtz & Lindenthal (2007) beschrijven in hun onderzoek dat het type woning een grote rol speelt in de keuze die de consument maakt en wat de betalingsbereidheid hierbij is: betalen voor een extra slaapkamer is afhankelijk van het aantal slaapkamers dat aanwezig is en iemand die graag een tuin wil zal niet alleen meer betalen om deze tuin te krijgen, maar ook een grote tuin bezitten. Ook het woonoppervlak (m²) speelt een rol. Huishoudens bestaande uit universitair opgeleiden zijn bereid meer (minder) te betalen voor normale (inferieure) goederen in vergelijking met huishoudens bestaande uit lager opgeleiden. Daarnaast noemt Theebe (2002) als belangrijke factor voor woningwaarde de locatie. Zodra de aantrekkelijkheid van de ligging daalt, heeft dit ook uitwerking op de waarde van de woningen in deze omgeving. Denk hierbij bijvoorbeeld aan woningen in de omgeving van een vuilnisbelt of een woning in een wijk die bekend staat om zijn criminaliteit. Visser en van Dam (2006) geven ook aan dat de kwaliteit van de woonomgeving voor meer dan de helft de prijs per vierkante meter bepaalt. Het gaat dan vooral om sociale kenmerken als status van de wijk en functionele kenmerken als bereikbaarheid van werkgelegenheid. Ook aanwezigheid van 'groen' wordt als positief voor de woningprijs aangemerkt. De fysieke woningkenmerken bepalen de andere helft van de woningprijs.

Verder noemt Tuitman (2011) in zijn onderzoek nog de volgende factoren: het aantal kamers, het prijsniveau en bouwjaar van de woning.

De nota "Mensen, wensen, wonen: wonen in de 21^e eeuw" van VROM (2007) laat zien dat de kwaliteit van de woningvoorraad in Nederland deels niet voldoet aan de huidige eisen. Dit heeft te maken met zowel economische groei, waardoor er meer vraag naar ruimte en kwaliteit ontstaat, als de toenemende individualisering en emancipatie van de consument. Er vindt een verschuiving plaats naar wonen in een dorp.

3.5 Conclusies perceptie

Dit hoofdstuk beschrijft de factoren die de perceptie van de woningbezitter ten aanzien van de te verwachten woningwaarde beïnvloeden en geeft hiermee antwoord op onderzoeksvraag 2.

Het vormen van een perceptie is een individueel proces dat niet te allen tijde duidelijk te verklaren is door een eenduidige theorie. Een perceptie is uniek en subjectief en wordt beïnvloed door het aantal stimuli en persoonlijke factoren en is daardoor niet altijd even goed meetbaar. Het is een waarneming en bestaat uit een proces van verwerven, interpreteren, selecteren en organiseren van zintuiglijke informatie. Er ligt een verwachting, gevoed door stimuli van buitenaf en de eigen waarneming hierop (perceptie), maar ook de mate van marktefficiëntie speelt een rol. Ook speelt volgens Malpezzi en Wachter (2005) speculatie een rol in de verwachting ten aanzien van een prijs. Dit onderzoek benadert perceptie vanuit de breedste zin van het woord door middel van de Gestaltpsychologie: kijken naar de totale situatie in plaats van alles op trapsgewijze manier te analyseren.

Het gedrag van consumenten bepaalt voor een groot deel de condities binnen de woningmarkt. Wanneer de consument positief in de kopersmarkt staat, is men bereid meer geld aan een woning besteden. Hoe een consument zich zal gedragen hangt samen met de markt waarin hij zich bevindt en de perceptie die een consument heeft ten aanzien van zijn woning en de totale omgeving waarin de consument zich op dat moment bevindt. Een indicator voor het kopen van een woning is de prijs die men *wil* betalen: betalen voor een extra slaapkamer is afhankelijk van het aantal slaapkamers dat aanwezig is en iemand die graag een tuin wil zal niet alleen meer betalen om deze tuin te krijgen, maar ook een grote tuin

bezitten. Uit eerder onderzoek is gebleken dat huishoudens bestaande uit universitair opgeleiden bereid zijn meer (minder) te betalen voor normale (inferieure) goederen in vergelijking met huishoudens bestaande uit lager opgeleiden.

De consument past zich aan tijd, omgeving en omstandigheden aan en dit is een individueel proces. De consument heeft een bepaalde verwachting ten aanzien van de prijs en als deze tegenvalt zal de verwachting moeten worden bijgesteld wil het verlies (gevoelsmatig) niet groter zijn dan de winst. Als dit niet lukt is er sprake van loss aversion.

De waarde van een woning wordt deels subjectief bepaald door de perceptie; de woningkenmerken en zijn locatie worden door ieder individu anders waargenomen en geïnterpreteerd. De voorkeur, perceptie, van de consument komt tot uitdrukking in de vraag en het aanbod en daarmee in de prijsvorming van de woningen, voor zowel de kopende als verkopende partij. De prijs die betaald wordt of gevraagd wordt, geeft de waardering weer voor een aantal kenmerken van de woning en is voor ieder individu, afhankelijk van de perceptie en woonwensen, anders. De vier dimensies die hierop van invloed zijn, zijn: de *fysieke woningkenmerken*, de *fysieke omgevingskenmerken*, de *sociale omgevingskenmerken*, de *functionele omgevingskenmerken*. Daarnaast zijn er vanuit hoofdstuk twee een aantal algemene factoren te benoemen: de demografische ontwikkelingen, het consumentenvertrouwen, overheidsbeslissingen en – steun en de economische factoren.

Het theoretisch kader geeft inzicht in de gedachtegang, de vorming van perceptie, van de consument en hoe zij door middel van perceptie en de 'harde factoren' tot een bepaald waardeoordeel komen. Ter afsluiting van dit hoofdstuk worden een drietal hypothesen gesteld welke samen met de beschreven theorie, ter ondersteuning dienen van de beantwoording van onderzoeksvraag 3: "Is er een significant verschil tussen de perceptie van de woningwaarde gezien vanuit de woningbezitter en de daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde?". Tezamen met de antwoorden op onderzoeksvraag 1 en onderzoeksvraag 2 kan antwoord gegeven worden op de vraag of het mogelijke verschil te verklaren is door bepaalde factoren, zoals verschil in woningtype, het sentiment op de woningmarkt (2006 versus 2009, verschil door de tijd) en/ of bepaalde kenmerken van huishoudens. Onderstaand worden de hypothesen uiteengezet.

Hypothese 1: Is er een verschil tussen de gepercipieerde woningwaarde en de werkelijke woningwaarde gezien vanuit de eigenwoningbezitter?

H0: "Er is geen verschil tussen de gemiddelde gepercipieerde woningwaarde door de eigenwoningbezitter en de werkelijke gemiddelde woningwaarde van de eigen woning"

H1: "Er is een significant verschil tussen de gemiddelde gepercipieerde woningwaarde door de eigenwoningbezitter en de werkelijke gemiddelde woningwaarde van de eigen woning"

Hypothese 2: Percipieert de eigenwoningbezitter in tijden van economische welvaart de waarde van zijn woning hoger dan in tijden van een recessie?

H0: "De eigenwoningbezitter percipieert in tijden van economische welvaart geen hogere waarde voor zijn woning in tegenstelling tot de eigenwoningwaarde ten tijde van een recessie" (2006 versus 2009)

H1: "De eigenwoningbezitter percipieert in tijden van economische welvaart een hogere waarde voor zijn woning in tegenstelling tot de eigenwoningwaarde ten tijde van een recessie" (2006 versus 2009)

Hypothese 3: Hebben filters als 'hoogst genoten opleiding', 'provincie', 'type woning', 'gezinssamenstelling' en 'bruto huishoudinkomen' invloed op de perceptie ten aanzien van de eigenwoningwaarde?

H0: “De factoren ‘hoogst genoten opleiding’, ‘provincie’, ‘type woning’, ‘gezinssamenstelling’ en ‘bruto huishoudinkomen’ hebben geen invloed op de perceptie ten aanzien van de eigenwoningwaarde”

H1: “De factoren ‘hoogst genoten opleiding’, ‘provincie’, ‘type woning’, ‘gezinssamenstelling’ en ‘bruto huishoudinkomen’ hebben invloed op de perceptie ten aanzien van de eigenwoningwaarde”

4 Onderzoeksmethode en data

Dit hoofdstuk beschrijft op basis van welke database en met behulp van welke kwantitatieve methode de statistische toetsen in dit onderzoek zijn uitgevoerd. Onderstaand wordt allereerst de gebruikte database toegelicht, daarna worden het onderzoeksmodel, de gebruikte variabelen en kwantitatieve toetsen besproken.

4.1 Database

In dit onderzoek is het doel een eventueel verschil tussen de gepercipieerde en de werkelijke eigenwoningwaarde aan te tonen en dit verschil te verklaren middels perceptie-gerelateerde variabelen (factoren/ filters).

De analyse in dit onderzoek is gebaseerd op data afkomstig van twee onderzoeken, te weten WoON2006 en WoON2009. Deze onderzoeken vinden elke drie jaar in Nederland plaats in opdracht van het ministerie van VROM en brengen de huisvestingssituatie van de Nederlandse bevolking in beeld. Voor deze onderzoeken worden ruim 40.000 respondenten benaderd (CBS, 2012).

Om de database voor dit onderzoek bruikbaar te maken is het van belang allereerst in beide WoON-onderzoeken te filteren op koopwoningen en huurwoningen en deze laatste categorie respondenten te verwijderen. Het onderzoek maakt gebruik van de respondenten die vallen onder de eigendoms categorie "koop" (filter huko=1). Het betreft immers de perceptie ten aanzien van de te verwachten verkoopwaarde van de eigenwoningbezitter versus de werkelijke gemiddelde woningwaarde van de eigen woning. Na deze splitsing is gekeken naar de overgebleven respondenten met een koopwoning én een WOZ waarde >0, vanwege mogelijke errors. Uit het WoON2006 onderzoek en het WoON2009 blijven er 58374 respondenten over.

4.2 Onderzoeksmodel, variabelen en kwantitatieve methoden

Allereerst wordt er een mogelijk significant verschil getoetst tussen gepercipieerde woningwaarde en daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde voor zowel het WoON2006 als WoON2009 onderzoek met een Mann-Whitney test, een non-parametrische test welke niet een normale steekproefverdeling vereist. De Mann-Whitney test toetst de nul-hypothese dat twee steekproeven afkomstig zijn uit identieke populaties (de Vocht, 2002). Bij het aantonen van een significant verschil, wordt de nul-hypothese verworpen ten faveure van de alternatieve hypothese, welke veronderstelt dat er een significant verschil bestaat tussen de gemiddelden. Op basis hiervan kan de filter 'tijd' bevestigen of ontkrachten dat zij van invloed is op perceptie en laten zien of er een significant verschil bestaat tussen de waarneming en werkelijke woningwaarde vóór en tijdens de crisis.

Uit de datasets van de WoON-onderzoeken wordt de WOZ-waarde gebruikt als vertegenwoordiger voor de werkelijke woningwaarde (WoON2006: vraag 13.5, WOZWAARD: 'Wat is de gemeentelijke taxatiewaarde, de zogenaamde WOZ-waarde, van uw woning?', in het WoON2009 is deze vraag komen te vervallen en is de WOZ-waarde aan de hand van registerdata geïmputeerd). De vraag 'Kunt u aangeven hoeveel deze woning zou opbrengen wanneer deze leeg verkocht zou worden' (WoON2006: vraag 13.4, VERKWAAR en WoON2009: vraag 13.3, VERKWAAR) vertegenwoordigt de gepercipieerde woningwaarde van de woningbezitter. In het databestand wordt een nieuwe variabele gecreëerd, die het verschil vertegenwoordigt tussen perceptie en werkelijke woningwaarde, hierna te noemen 'VerschilGepWOZ'.

Daarna wordt er gekeken naar de variabelen die mogelijk ook van invloed kunnen zijn op perceptie, naast de filter 'tijd'. De te verklaren afhankelijke Y variabele wordt berekend door de perceptie te delen door de WOZwaarde x 100%.

$$\text{VerschilGepWOZ} = \frac{\text{gepercipieerde woningwaarde}}{\text{werkelijk/woningwaarde}} \times 100$$

Het fenomeen, het mogelijke verschil tussen gepercipieerde en werkelijke woningwaarde, is niet te verklaren zijn door slechts één oorzaak en vaak correleren de verschillende oorzakelijke factoren met elkaar. Dit samen maakt de keus voor een multivariate regressieanalyse.

Bovenstaande leidt tot volgende vergelijking:

$$Y = a + b_1 D_1 + b_2 D_2 + b_3 D_3 + b_4 D_4 + b_5 X_5$$

Er wordt gebruik gemaakt van een multivariate regressieanalyse, zodat een relatie kan worden geanalyseerd tussen één afhankelijke variabele en meerdere onafhankelijke variabelen (Hair, 2006). Om deze regressie analyse uit te voeren dienen de nominale en ordinale variabelen omgezet te worden in dummyvariabelen (tabel 4.1 tot en met 4.4). De schatting van effecten van verklarende variabelen (D_1 , D_2 , D_3 , D_4 , X_5) gebeurt efficiënter en preciezer wanneer ze tegelijkertijd worden uitgevoerd en met deze analyse kunnen er valide uitspraken gedaan worden over de effecten van variabelen wanneer zij onderling samenhangen (van Bavel, 2006). De verklarende onafhankelijke variabelen zijn:

Tabel 4.1 D_1 = provincie

Dummyvariabele D_1 = provincie (prov)

provD1 = Groningen
 provD2 = Friesland
 provD3 = Drenthe
 provD4 = Overijssel
 provD5 = Flevoland
 provD6 = Gelderland
 provD7 = Utrecht
 provD8 = Noord-Holland
 provD9 = Zuid-Holland
 provD10 = Zeeland
 provD11 = Noord-Brabant
 provD12 = Limburg = constante

Tabel 4.2 D_2 = samenstelling huishouden

Dummyvariabele D_2 = samenstelling huishouden (hhkern)

hhkernD1 = echtpaar/ vaste partners zonder kind(eren)
 hhkernD2 = echtpaar/ vaste partners met kind(eren)
 hhkernD3 = echtpaar/ vaste partners met kind(eren) en met ander(en)
 hhkernD4 = echtpaar/ vaste partner met ander(en)
 hhkernD5 = een ouder met kind(eren)
 hhkernD6 = andere samenstelling (dus niet echtpaar/ vaste partner) = constante

Tabel 4.3 D_3 = type woning

Dummyvariabele D_3 = type woning (typwon)

typwonD1 = vrijstaand
 typwonD2 = 2-onder-1 kap
 typwonD3 = hoekwoning
 typwonD4 = tussenwoning
 typwonD5 = overig
 typwonD6 = etagewoning = constante

Tabel 4.4 D_4 = niveau voltooide opleiding

Dummyvariabele D4 = niveau voltooide opleiding (voplop)

voplopD1 = geen
voplopD2 = lagere school, basisschool
voplopD3 = LBO (LTS, LEAO, LHNO, etc)
voplopD4 = MAVO, MULO
voplopD5 = VMBO
voplopD6 = HAVO
voplopD7 = MBO
voplopD8 = VWO, Atheneum, Gymnasium
voplopD9 = HBO
voplopD10 = universitaire opleiding
voplopD11 = Andere opleiding in het buitenland
voplopD12 = Anders
voplopD13 = Weet niet = constante

5 Resultaten

5.1 Resultaten Mann-Whitney test

De eerste stap in de analyse is het uitvoeren van een Mann-Whitney test, tabel 5.1 en 5.2. Dit om antwoord te verkrijgen op het eerste deel van onderzoeksvraag 3: Is er een significant verschil tussen de perceptie van de woningwaarde gezien vanuit de woningbezitter en de daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde? Hierbij kunnen de H0 van hypothese 1 en hypothese 2 worden verworpen, want er is een significant verschil, $p = 0,000 = < 0,05$, tussen gepercipieerde woningwaarde en daadwerkelijke woningwaarde aangetoond in zowel 2006 als 2009, alsook tussen deze jaren, tabel 5.2

Tabel 5.1 Mann-whitney test, Ranks

	<i>DummyJaar</i>	<i>N</i>	<i>Mean Rank</i>	<i>Sum of Ranks</i>
(13.4) Verkoopwaarde	,00	21738	28430,45	6,18E8
	1,00	36636	29636,70	1,09E9
	Total	58374		
(13.5) WOZ-waarde woning	,00	21738	26896,72	5,85E8
	1,00	37381	31108,77	1,16E9
	Total	59119		

Tabel 5.2 Test statistics a

	<i>(13.4) Verkoopwaarde</i>	<i>(13.5) WOZ-waarde woning</i>
Mann-Whitney U	3,817E8	3,484E8
Wilcoxon W	6,180E8	5,847E8
Z	-8,364	-28,935
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000

a. Grouping Variable: DummyJaar

Omdat er een significant verschil is aangetoond tussen de gepercipieerde woningwaarde en de werkelijke gemiddelde woningwaarde, is het interessant te toetsen of bepaalde factoren hierop van invloed zijn geweest. Deze toetsing geeft antwoord op deel twee van onderzoeksvraag 3: wat zijn mogelijke verklarende factoren voor het significante verschil tussen de gepercipieerde woningwaarde en de werkelijke gemiddelde woningwaarde? Hiertoe is gebruik gemaakt van een multivariate regressieanalyse. De resultaten hiervan worden beschreven in paragraaf 5.2.

5.2 Resultaten multivariate regressieanalyse

De multivariate regressieanalyse laat zien dat 13,6% van de variantie 'VerschilgepWOZ' wordt verklaard door de vijf onafhankelijke variabelen en tevens significant is, $p = 0,00 = < 0,05$, tabel 5.3 en 5.4. H0 van hypothese 3 wordt hiermee verworpen.

Tabel 5.3 Model Summary Multivariate regressieanalyse ($Y = a + b_1 D_1 + b_2 D_2 + b_3 D_3 + b_4 D_4 + b_5 x_5$)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,370 ^a	,137	,136	7531

- a. Predictors: (Constant), voplopD11, ProvD4, voplopD1, typwonD3, HHKernD6, voplopD2, HHKernD5, HHKernD4, voplopD8, HHKernD3, ProvD2, typwonD5, voplopD4, ProvD1, ProvD3, voplopD6, ProvD5, voplopD5, ProvD7, ProvD10, voplopD3, HHKernD1, ProvD11, typwonD2, voplopD10, ProvD8, Transformed_BrutoHHI, ProvD6, typwonD1, voplopD9, typwonD4, ProvD9, HHKernD2

Tabel 5.4 ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6814,352	33	206,496	178,584	,000 ^b
	Residual	43084,564	37261	1,156		
	Total	49898,916	37294			

a. Dependent Variable: Transformed_VershilGepWOZ

- b. Predictors: (Constant), voplopD11, ProvD4, voplopD1, typwonD3, HHKernD6, voplopD2, HHKernD5, HHKernD4, voplopD8, HHKernD3, ProvD2, typwonD5, voplopD4, ProvD1, ProvD3, voplopD6, ProvD5, voplopD5, ProvD7, ProvD10, voplopD3, HHKernD1, ProvD11, typwonD2, voplopD10, ProvD8, Transformed_BrutoHHI, ProvD6, typwonD1, voplopD9, typwonD4, ProvD9, HHKernD2

Over het geheel laten de getoetste variabelen een significante uitkomst zien, echter uit de analyse blijken een aantal variabelen niet significant (ProvD1, ProvD3, ProvD5, ProvD10, HHKernD1, HHKernD2, HHKernD3, HHKernD4, HHKernD6, voplopD1, voplopD3 en voplopD11). Om het regressiemodel te optimaliseren is de analyse nogmaals uitgevoerd met enkel de significante variabelen (De Vocht, 2000). De te verklaren variantie en het significantieniveau zoals in voorgaande alinea beschreven blijven hierbij ongewijzigd. Deze tweede multivariate regressieanalyse laat de volgende resultaten zien (tabel 5.5):

Tabel 5.5 Multivariate regressieanalyse, NS variabelen excluded, Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	
	B	Std. Error				
1	(Constant)	7,987	,125		63,710	,000
	Transformed_BrutoHHI	,181	,012	,083	15,452	,000
	ProvD2	,091	,037	,012	2,473	,013
	ProvD4	,095	,023	,023	4,115	,000
	ProvD6	,165	,020	,048	8,305	,000
	ProvD7	,409	,026	,087	16,005	,000
	ProvD8	,373	,021	,107	18,040	,000
	ProvD9	,245	,017	,093	13,992	,000
	ProvD11	,283	,022	,073	13,111	,000
	HHKernD5	-,178	,030	-,029	-5,937	,000
	typwonD1	1,022	,016	,355	63,080	,000
	typwonD2	,400	,016	,136	24,866	,000
	typwonD3	,176	,017	,055	10,535	,000
	typwonD5	1,039	,043	,119	24,343	,000
	voplopD2	,069	,037	,010	1,870	,061
	voplopD4	,169	,030	,032	5,672	,000
	voplopD5	-,073	,027	-,016	-2,706	,007
	voplopD6	,041	,031	,007	1,290	,197
	voplopD7	-,027	,019	-,010	-1,384	,166
	voplopD8	,081	,036	,012	2,275	,023
	voplopD9	,034	,020	,013	1,696	,090
	voplopD10	,174	,025	,047	7,027	,000

a. Dependent Variable: Transformed_VershilGepWOZ

In de multivariate regressieanalyse zijn telkens de dummyvariabelen getoetst aan de referentiecategorie, waardoor niet gesteld kan worden of bijvoorbeeld een individuele provincie al dan niet significant is ten opzichte van het eventuele verschil in de afhankelijke variabele 'VershilGepWOZ'.

In de wetenschappelijke literatuur zijn diverse onderzoeken terug te vinden waarin 'gepercipieerde en daadwerkelijke woningwaarde' een rol spelen. Goodman en Ittner (1992) beschreven de accuraatheid waarmee woningbezitters de woningwaarde inschatten aan de hand van een vergelijking van waardeschatting versus de verkoopprijs. Uit dit onderzoek blijkt dat de gemiddelde woningbezitter de woningwaarde met 6% overschat. Ook wordt in dit onderzoek aangegeven dat de te verwachten woningprijs mede bepaald wordt door

ervaringen van de woningbezitter uit het verleden, wat suggereert dat de woningbezitter met meer ervaring op de woningmarkt een reëler waardeoordeel kan geven. De resultaten uit dit onderzoek komen deels overeen met de bevindingen uit het onderzoek van Goodman en Ittner: woningbezitters blijken de gemiddelde woningwaarde vóór de economische crisis te overschatten met 5,40%, ten tijde van een economische crisis onderschat men de woningwaarde met 4,97%.

6 Conclusies en reflectie

Het vormen van een perceptie is een individueel proces dat niet te allen tijde duidelijk te verklaren is door een eenduidige theorie. Het is een uniek en subjectief proces en wordt beïnvloed door het aantal stimuli en persoonlijke factoren en is daardoor niet altijd even goed meetbaar. Er ligt een verwachting, gevoed door stimuli van buitenaf en de eigen waarneming hierop (perceptie), maar ook de mate van marktefficiëntie speelt een rol. Perceptie is een waarneming en bestaat uit een proces van verwerven, interpreteren, selecteren en organiseren van zintuiglijke informatie. Dit onderzoek heeft perceptie benadert vanuit de breedste zin van het woord door middel van de Gestaltpsychologie: kijken naar de totale situatie in plaats van alles op trapsgewijze manier te analyseren.

De hoofdvraag van dit onderzoek was *“Is er een verschil tussen een door de huizenbezitter te verwachten woningwaarde (perceptie) van een woning en de werkelijke gemiddelde woningwaarde en is deze discrepantie te verklaren door bepaalde factoren/ filters, zoals verschil in woningtype, sentiment op de woningmarkt (emoties, vertrouwen) en/ of kenmerken van huishoudens?”*.

Dit onderzoek heeft aangetoond dat er een significant verschil bestaat tussen de gepercipieerde eigenwoningwaarde en de daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde ($p = 0,000 = < 0,05$). Daar dit verschil bestaat is getoetst of er bepaalde factoren hierop van invloed zijn geweest. Deze factoren worden besproken in paragraaf 6.1 en komen overeen met in de literatuur gevonden beïnvloedende factoren, zoals economische welvaart of recessie, demografische ontwikkelingen en persoonlijke omstandigheden. Paragraaf 6.2 bespreekt de factor ‘tijd’ op de vorming van percepties.

6.1 Factoren

De multivariate regressieanalyse heeft laten zien dat 13,6% van de variantie ‘VerschilGepWOZ’ wordt verklaard door de vijf onafhankelijke variabelen en tevens significant is ($p = 0,00 = < 0,05$). Hiermee wordt de literatuur ten aanzien van perceptie en de factoren die van invloed kunnen zijn op de vorming hiervan bevestigd. Over het algemeen gesteld kan hiermee worden aangenomen dat de factoren ‘hoogst genoten opleiding’, ‘provincie’, ‘type woning’, ‘gezinssamenstelling’ en ‘bruto huishoudinkomen’ van invloed zijn op de perceptie ten aanzien van de eigenwoningwaarde. Een aantal variabelen binnen de genoemde factoren bleken niet significant, waartoe een tweede analyse is uitgevoerd met enkel de significante variabelen. Binnen de typen onafhankelijke variabelen zijn verschillen waar te nemen.

Provincie

De regressieanalyse laat zien dat er onderlinge verschillen zijn. Data van het CBS heeft de spreiding van de Nederlandse bevolking op provinciaal niveau laten zien. De inwoneraantallen in de provincies Zeeland en Groningen liggen aanzienlijk lager dan in het westen van Nederland. Uit onderzoek van Capozza e.a. (2002) is gebleken dat de verschillende regio's binnen de woningmarkt heel verschillend reageren op economische ontwikkelingen. Deze verschillen zijn te verklaren door de verschillen in bevolkingsdichtheid en de verschillen in flexibiliteit van de arbeidsmarkt in een gebied. Daarnaast blijkt er naast de geografische regionale verschillen, verschil te bestaan in prijsontwikkeling op basis van stedelijkheid van een regio. Over het algemeen is de inkomensontwikkeling in deze provincies ook lager dan elders in het land.

Gezinssamenstelling

In 2006 telde Nederland 7,1 miljoen huishoudens. Hiervan waren er 2,5 miljoen eenpersoonshuishoudens, 4,6 miljoen meerpersoonshuishoudens en was de gemiddelde huishoudgrootte 2,3. In 2009 telde Nederland 7,3 miljoen huishoudens. Hiervan waren er 2,6

miljoen eenpersoonshuishoudens, 4,7 meerpersoonshuishoudens en was de gemiddelde huishoudgrootte 2,2. (Statline, 2011). Het aantal eenpersoonshuishoudens en eenouderhuishoudens is in de loop der tijd toegenomen, het aantal getrouwde huishoudens met kinderen neemt af. Een huishouden met meerdere personen met minstens één meerderjarig kind heeft het meest te besteden. Uit de gedane regressieanalyse blijkt dat de factor gezinssamenstelling ook onderlinge verschillen laat zien..

Woningtype

Woningen in de provincies Groningen, Friesland en Zeeland zijn het goedkoopst. Daarentegen zijn woningen gelegen in de provincie Utrecht en Noord-Holland het duurst. (Het wonen overwogen 2009). Regionale verschillen zijn met name het gevolg van functionele omgevingskenmerken (Visser en van Dam, 2006). Uit data van het CBS blijkt de gemiddelde koopsom van appartementen het laagst en koopsom van vrijstaande woningen het hoogst. Eichholtz & Lindenthal (2007) beschrijven in hun onderzoek dat het type woning een grote rol speelt in de keuze die de consument maakt en wat de betalingsbereidheid hierbij is. Uit de literatuur kan men concluderen dat iemand in een vrijstaande woning een andere perceptie heeft ten aanzien van de te verwachten woningwaarde ten opzichte van iemand in een tussenwoning. Uit de statistische analyse is tussen woningtypen ook een verschil gebleken.

Opleidingsniveau

Huishoudens bestaande uit universitair opgeleiden zijn bereid meer (minder) te betalen voor normale (inferieure) goederen in vergelijking met huishoudens bestaande uit lager opgeleiden. Er blijkt tussen de opleidingsniveaus ook een verschil te bestaan.

Huishoudinkomen

Het CBS heeft laten zien dat in de provincie Utrecht het besteedbaar inkomen het hoogst is en in Groningen het laagst. Een huishouden met meerdere personen met minstens één meerderjarig kind heeft het meest te besteden. Het bruto huishoudinkomen is significant ($p = < 0,05$) gebleken en heeft hiermee invloed op de te verwachte woningwaarde.

6.2 Tijd

Naast de vraag of er een significant verschil bestaat tussen perceptie en daadwerkelijke woningwaarde was het relevant te bepalen of de economische crisis van invloed is op de perceptie van het individu en op de woningmarkt in het algemeen, oftewel: speelt tijd een rol in de vorming van percepties? In de literatuur is beschreven dat men een waarde moet toekennen aan een woning op basis van verwachtingen in de toekomst. Verwachtingen worden ingevuld door verschillende bronnen van informatie, data uit het verleden, de huidige marktprijzen, het marktsentiment en persoonlijke intuïtie (French, 2001). Verwachting staat centraal bij huisprijsontwikkeling, veel hangt af van de verwachting die een woningbezitter heeft ten aanzien van toekomstige prijzen. De waarneming wordt door de tijd heen gekleurd en gevormd door filters als 'groepsachtergrond' en 'projectie'.

Hogere economische welvaart zal bijdragen aan een actievare woningmarkt en denkt men aan het verkrijgen van een goede/ hoge prijs, veel vraag, weinig aanbod en een goede investering, daarentegen zal een recessie nadelig uitpakken ten aanzien van investeringen in residentieel vastgoed: de markt die op slot zit, kopers die geen hypotheek kunnen krijgen en andere onzekerheden (Dua, 2008). De consument past zich aan tijd, omgeving en omstandigheden aan en dit is een individueel proces. Dit onderzoek heeft onderzocht of er een significant verschil bestaat tussen de data uit 2006 en 2009, vóór en tijdens de economische crisis. Zoals vooraf aangenomen is een significant verschil aangetoond tussen zowel de perceptie ten aanzien van een woningwaarde en de daadwerkelijke gemiddelde woningwaarde, alsook tussen de jaren 2006 en 2009. Middels deze toetsing en de beschreven literatuur kan geconcludeerd worden dat de filter 'tijd' van invloed is op de vorming van perceptie.

Katona (1977) ziet de invloed van de filter tijd op perceptie als 'a sensible reaction to perceptions of what is going on in the world'. Deze gedachtegang blijkt ook ondersteund door de statistiek.

6.3 Reflectie

Dit onderzoek heeft laten zien dat er een significant verschil bestaat tussen de te verwachten woningwaarde en de daadwerkelijke woningwaarde. De Economic Sentiment Indicator uit 2011 en de beschreven literatuur hebben laten zien dat de factor tijd invloed heeft op perceptie, waardeoordeel en het uiteindelijke gedrag van de consument in de markt. Ook de resultaten uit het verschil tussen de jaren 2006 (vóór de crisis) en 2009 (tijdens de crisis), bevestigen deze veranderingen. Voor de crisis was het gemiddelde verschil tussen perceptie en werkelijke woningwaarde groter dan tijdens de crisis. Geconcludeerd kan worden dat de consument pessimistischer is ten aanzien van de eigenwoningwaarde ten tijde van een crisis dan wanneer er sprake is van economische welvaart. De vraag is of dit pessimistisch of juist realistisch is?

Literatuurlijst

- Ajzen, I. en Driver, B. L. (1992), "Contingent value measurement: on the nature and meaning of willingness to pay", *Journal of Consumer Psychology*, 1992, vol 1, nr 4, pp 297-316
- Atkinson, R.L., Atkinson, E.C. en Hilgard, E.R. (1983), *Introduction to Psychology*, Clearwater, FL: Harcourt Brace Janovich. Inc
- Baarda, D.B. en Goede, de, M.P.M. (2000), *Basisboek Methoden en Technieken*, Houten: Stenfert Kroese
- Bovens, M.A.P. en Wille, A.C. (2006), "Waar bleef het vertrouwen in de overheid?", *VRIJ Bestuurskunde*, 2006, nr 4, pp 50-64
- Case, K.E. en Quigley, J.M. (2008), "How housing booms unwind: income effects, wealth effects and feedbacks through financial markets", *European Journal of Housing Policy*, vol. 8, nr. 2, pp. 161-180
- Capozza, D.R., Herndershott, P.H., Mack, C. en Mayer C.J. (2002) "Determinants of Real House Price Dynamics", National Bureau of Economic Research, Cambridge
- CBS Statline. URL bezocht op 2-6-2011
- Centraal Bureau voor de Statistiek (1994) *Statistisch Jaarboek 1994*. Den Haag/ Heerlen: CBS
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2010) *Statistisch Jaarboek 2010*. Den Haag/ Heerlen: CBS
- Dua, P. (2007), "Analysis of consumers' perceptions of buying conditions for houses", *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 2008, nr 37, pp 335-350
- Eichholtz, P.M.A. en Lindenthal, T. (2007), "Demographics, human capital and the demand for housing", Maastricht, Universiteit van Maastricht
- Economic Sentiment Indicator
http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/index_en.htm, geraadpleegd op 27 mei 2011
- Ekamper, P., (2010) "De verstedelijking van Nederland", *Demos*, jrg. 26, nr. 9, pp. 15-17
- Elsinga, M., Jong-Tennekes, de, M. en Heijden, van der, H. (2011), *Eindrapport Crisis en woningmarkt*, Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft i.o.v. Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, DG Wonen, Wijken en Integratie
- Francke, M. (2010), "Casametrie: De kunst van het modelleren en het voorspellen van de marktwaarde van woningen", oratie 353, Universiteit van Amsterdam, 4 februari 2010, Vossiuspers UvA, Amsterdam
- Francke, M. (2010), "Krimp en woningprijzen, de invloed van demografische krimp op de woningprijs", Ortec Finance, Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting, Rotterdam, www.sev.nl 16 februari 2012
- French, N. (2001), "Decision theory and real estate investment: an analysis of the decision-making process of real estate investment fund managers", *Managerial and Decision Economics*, vol. 22, nr 7, pp. 399 – 410

- Genesove, D. en Mayer, C. (2001), "Loss aversion and seller behavior: evidence from the housing market", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, nr. 4, pp. 1233 - 1260
- Goodman, J.L. jr. en Ittner, J.B. (1992) "The Accuracy of Home Owners' Estimates of House Value", *Journal of Housing Economics*, jrg 2, pp. 339-357
- Haan, de, J., Daalen, van, G., Kee, P. en Le, Q. (2011), "Conceptueel kader speerpunt woningmarkt", geraadpleegd op <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/4EAB1DD0-9BA9-4860-901D-C781506A6037/0/2011conceptueelkaderspeerpuntwoningmarktpub.pdf>, 26 mei 2011
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E. en Tatham, R.L. (2006), *Multivariate Data Analysis*, Pearson/ Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey
- Hatfield, G. (2001), "Perception: history of the concept", *International Encyclopedia of the social & behavioral sciences*, 2001, pp. 11202 – 11205
- Hendriks, C.A.J. (2006), "De klant centraal", Amsterdam School of Real Estate, geraadpleegd op www.vastgoedkennis.nl/docs/msre/06/hendriks.pdf, 26 mei 2011
- "Het koopgedrag van de klant", geraadpleegd op www.zakelijk.info.nl, Tronic gepubliceerd in Zakelijk op 11-02-2009, 28 mei 2011
- Horn, ten, L.A. (1999), *Psychologische aspecten van de organisatie*, Alphen aan den rijn/ Diegem: Samson BV
- "Jungiaans persoonlijkheidsprofiel", geraadpleegd op [www.psychomirror.com/persoonlijkheid/1/persoonlijkheidsprofiel/jung info.htm](http://www.psychomirror.com/persoonlijkheid/1/persoonlijkheidsprofiel/jung%20info.htm), 26 mei 2011
- Kadaster, geraadpleegd op <http://kadaster.nl/perskamer/vastgoedcijfers.html>, 13 mei 2011
- Kadaster (2005 – 2010) "Vastgoedberichten", Kadaster. URL bezocht op 13-05-2011, 15 juni 2011
- Kahneman, D. en Tversky, A. "Loss Aversion" geraadpleegd op <http://persuasive-patterns.com/patterns/Loss-aversion>, 22 februari 2012
- Katona, G., (1964), *The mass consumption society*, McGraw-Hill, New York
- Katona, G. (1977), *The powerful consumer: Psychological studies of the American economy*, Greenwood press
- Lambrechts, G. (2001), *De Gestalttherapie tussen nu en straks*, Berchem: Uitgeverij Epo
- Malpezzi, S. en Wachter, S.M. (2005), "The role of speculation in real estate cycles", *Journal of Real Estate Literature*, vol 13, nr 2, pp 143 - 160
- Ministerie van VROM en CBS (2009), "Het wonen overwogen, de resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2009", geraadpleegd op <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/8F3ED39F-7D82-48FF-B6DD-9C610EBF9512/0/2010hetwonenoverwogen2009.pdf>, 13 april 2011
- Nelisse, P. (2009) "Andere tijden, andere woningmarktcrisis", *Real Estate Research Quarterly*, jrg. 8, nr. 1, pp. 14-19
- Ommeren, van J, en Koopman, M, (2010), "Public housing and the value of apartment quality to households", Tinbergen Instituut, Amsterdam

- Pryce, G. (2011), "Bidding conventions and the degree of overpricing in the market for houses", *Urban Studies*, jrg. 48, nr. 4, pp. 765-791
- Renes, G., Thissen, M., Segeren, A. (2006) Betaalbaarheid van koopwoningen en het ruimtelijk beleid, Rotterdam: NAI Uitgevers, Ruimtelijk Planbureau Den Haag
- Rosen, S. (1974), "Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition", *Journal of Political Economy*, vol 82, nr 1, pp. 34 - 55
- Theebe, M.A.J. (2002), "Asielzoekers en de waarde van uw woning", *Economische Statistische Berichten*, jrg 87, nr 4342, p 24
- Tuitman, C. (2011), "Mismatch op de Nederlandse huurwoningmarkt, prijs versus kwaliteit", thesis, Rijksuniversiteit Groningen, faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, <http://irs.ub.rug.nl/dbi/4e787d6027e2e> 4 februari 2012
- Verbruggen, J., Kranendonk, H., Leuvensteijn, M. van en Toet, M. (2005) "Welke factoren bepalen de ontwikkeling van de huizenprijs in Nederland?" CPB Document nr 81 geraadpleegd op <http://www.cpb.nl> , 12 december 2011
- Verschuren, P. en Doorewaard, H. (1999), *Designing a research project*, Utrecht: Lemma
- Visser, P. en Dam, van F., (2006), "De prijs van de plek, woonomgeving en woningprijs", Ruimtelijk Planbureau Den Haag, NAI Uitgevers Rotterdam
- Vlist, van der, A. (2010), "Waarde: hoe wordt waarde ingeschat?"
- Vocht, A., de (2000), *Basishandboek SPSS 10 voor Windows 98/ME/2000*, Bijleveld Press, Utrecht
- VROM (2007), Nota, "Mensen, wensen, wonen, wonen in de 21e eeuw", Den Haag, Rijksoverheid
- Wit, de E.R., Englund, P en Frankce, M. (2010), "Price and transaction volume in the Dutch housing market", Amsterdam, Universiteit van Amsterdam, Tinbergen Instituut