

Van huurder naar koper

Een onderzoek naar consumentengedrag met betrekking tot de koop van huurwoningen

Van huurder naar koper

Een onderzoek naar consumentengedrag met betrekking tot de koop van huurwoningen

Herman Evenhuis
S1822152

Masterthesis vastgoedkunde

Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Begeleider: Prof. dr. ir. A.J. van der Vlist

In samenwerking met: Actium
Begeleiding Actium: Drs. M.W. van Halteren

Voorwoord

Voor u ligt mijn scriptie ter afsluiting van de Master Vastgoedkunde van de Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen aan de Rijksuniversiteit Groningen. Deze scriptie is tot stand gekomen in opdracht van en in samenwerking met woningcorporatie Actium.

Graag wil ik Actium bedanken voor het faciliteren van dit onderzoek en de goede samenwerking. Een speciaal woord van dank gaat uit naar de collega's van Actium. In het bijzonder wil ik Jeanine, Aletta, Marcel, Ron en Geja bedanken voor hun bijdrage aan dit onderzoek. Daarnaast wil ik Arno van der Vlist bedanken voor zijn stimulerende begeleiding en opbouwende kritiek tijdens het schrijven van deze scriptie.

Zonder alle respondenten die de enquête hebben ingevuld had dit onderzoek niet kunnen plaatsvinden. Ook hen wil ik bedanken voor hun medewerking en tijd.

Voor mij is dit onderzoek een afsluiting van mijn studieperiode. Terugkijkend was het een plezierige tijd waarin mijn motivatie hoge bergen en diepe dalen heeft gekend. Grote dank gaat dan ook uit naar mijn familie en vrienden die mij in de afgelopen jaren hebben gesteund. Een speciaal woord van dank richt ik aan Marion voor haar onvoorwaardelijke liefde, steun en geduld.

Assen, december 2011

Herman Evenhuis

Inhoudsopgave

Voorwoord.....	3
Hoofdstuk 1: Onderzoekopzet	6
1.1 Aanleiding en probleembeschrijving	6
1.2 Probleem-, doel- en vraagstelling.....	7
1.3 Conceptueel model en aanpak.....	9
1.4 Leeswijzer	11
Hoofdstuk 2: Marktschets	12
2.1 Marktschets van de Nederlandse woningmarkt	12
2.1.1 Demografie	12
2.1.3 Samenstelling woningvoorraad	13
2.1.4 De verhouding tussen vraag en aanbod op de woningmarkt	15
2.2 Marktschets van de woningmarkt in het werkgebied van Actium.....	17
2.2.1 Kerncijfers van de woningmarkt, geografie en demografie	17
2.2.3 Samenstelling woningvoorraad.....	18
2.2.4 De verhouding tussen vraag en aanbod op de woningmarkt	19
2.3 Relevante wet- en regelgeving	21
2.3.1 Regelgeving met betrekking tot de huurwoningmarkt	21
2.3.2 Regelgeving met betrekking tot de koopwoningmarkt.....	21
2.4 Conclusie.....	22
Hoofdstuk 3 De koopbeslissing	23
3.1 Woonconsumptie	23
3.1.1 Woonconsumptie en levensfasen	23
3.1.2 Emotie, perceptie en beleving van eigenwoningbezit	26
3.1.3 Eigenschappen van de woning en de woonomgeving	26
3.2 Het aanpassen van woonconsumptie: verhuizen.....	27
3.2.1 Verhuizen als proces.....	27
3.2.2 Verhuismotieven	27
3.2.3 Wens en werkelijkheid	28
3.3 De woning als investering.....	29
3.3.1 Nutsoptimalisatie	29
3.3.2 Bezitsvorming en speculatie.....	30

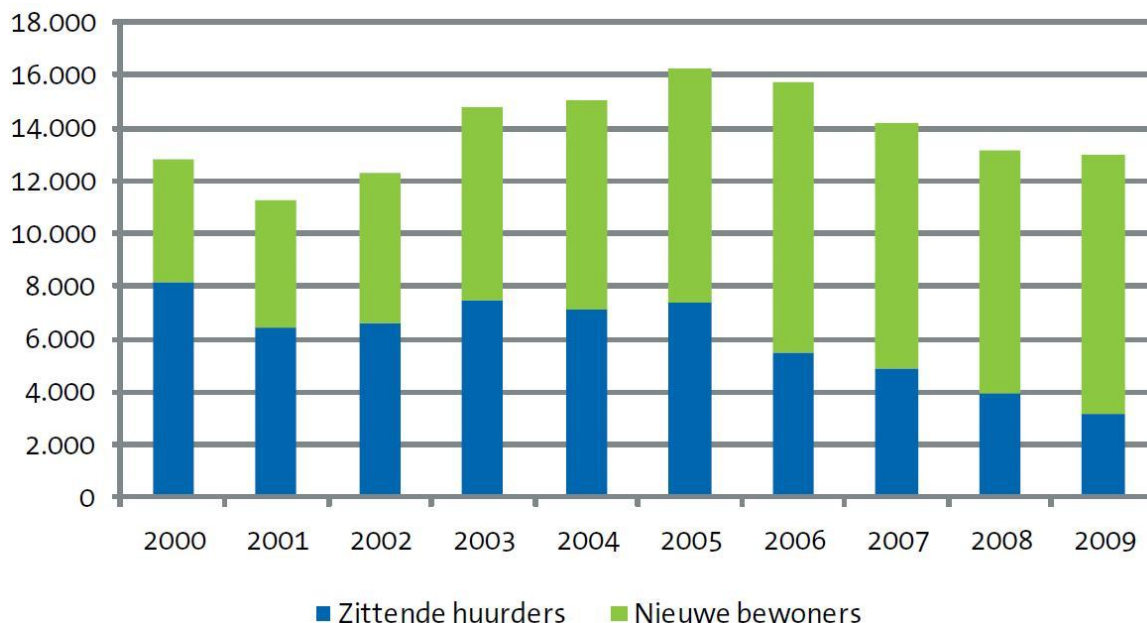
3.4 Toegankelijkheid en beschikbaarheid van de woning.....	30
3.5 Beperkingen en externe factoren.....	32
3.5.1 Wooncarrière en externe factoren.....	32
3.5.2 De invloed van andere markten op de koopbeslissing.....	33
3.6 Koopstimulansen en verkoopstimulansen door de corporatie.....	33
3.6.1 Verkoopbeslissing.....	33
3.6.2 Koopvormen.....	34
3.6.3 Koop- en verkoopstimulansen.....	35
3.6.4 Marketing en communicatie.....	36
3.7 Welke factoren zijn van invloed op het kopen van voormalige huurwoningen?.....	38
3.8 Hypothesen.....	39
Hoofdstuk 4: Empirisch onderzoek.....	40
4.1 Opzet enquête en beschrijving onderzoeksgroep.....	40
4.2 Analyse van de data.....	41
4.2.1 Respons, representativiteit en selectie.....	41
4.2.2 Kenmerken respondenten.....	43
4.2.3 Kenmerken van de woning.....	46
4.2.4 Kenmerken woonomgeving.....	50
4.2.5 Beïnvloeden van koopgedrag door de corporatie.....	50
4.2.6 Adverteren en sociale media.....	51
4.3 Conclusie data-analyse.....	53
Hoofdstuk 5: Logistische regressie analyse.....	54
5.1 Logistische regressiemodellen.....	54
5.2 Uitkomsten en toetsing aan de literatuur.....	56
5.3 Conclusie.....	57
Hoofdstuk 6: Conclusies en aanbevelingen.....	58
6.1 Conclusies.....	58
6.2 Aanbevelingen.....	60
6.3 Reflectie.....	60
Literatuurlijst.....	62
Bijlagen.....	65

Hoofdstuk 1: Onderzoeksopzet

1.1 Aanleiding en probleembeschrijving

De verkoop van huurwoningen staat volop in de belangstelling. Het regeerakkoord CDA-VVD stelt daarover: "Een vrije woningmarkt is van belang maar met steun voor degenen die het nodig hebben. De woningcorporaties vervullen hierin een rol voor degenen die geen toegang hebben tot de koopmarkt en door investeringen van maatschappelijk belang. De sociale huursector wordt meer toegespitst op degenen die geen alternatieven hebben. Huurders van een corporatiewoning krijgen het recht hun woning tegen een redelijke prijs te kopen." Daarnaast verplicht Europese regelgeving de corporaties per 1 januari 2011 90% van de woningen die vrijkomen, toe te wijzen aan mensen die € 33.614 per jaar of minder verdienen. Een corporatie kan woningen namelijk goedkoper financieren door garantiestelling van het Rijk. De Europese Commissie beschouwt daarom het verhuren van woningen aan mensen met een hoger inkomen dan € 33.614 als oneigenlijk gebruik van staatssteun door corporaties. Deze regelgeving kan ertoe leiden dat het woningbezit van corporaties op termijn te groot is in verhouding tot de doelgroep (mensen met een inkomen tot € 33.614). Het verkopen van huurwoningen is een mogelijkheid om deze onbalans op te heffen.

Corporaties verkopen regelmatig woningen uit hun portefeuille. In de afgelopen 10 jaar zijn 138.000 huurwoningen verkocht aan eigenaar-bewoners. Hiervan zijn 60.600 verkocht aan zittende huurders en 77.900 aan nieuwe bewoners. Het aandeel verkopen aan zittende huurders neemt de laatste jaren af (zie figuur 1.1).



Figuur 1.1 Aantal huurwoningen dat corporaties verkopen aan eigenaar-bewoners in Nederland, naar zittende huurders en nieuwe bewoners, 2000-2009. Bron: CFV (2010)

Corporaties bieden woningen in eerste instantie aan de huidige huurder aan. Ze dienen hiermee een volkshuisvestelijk doel. Huurders van corporatiewoningen en koopstarters krijgen door het relatief lage

prijsegment namelijk de kans om te starten op de koopwoningmarkt. Het voordeel voor de zittende huurders is dat ze in de vertrouwde woning en buurt kunnen blijven wonen. Daarnaast kunnen de huishoudens vermogen opbouwen. Heeft de huidige huurder geen interesse in koop van de woning dan wordt de woning bij beëindiging van de huurovereenkomst verkocht in de markt. In deze thesis wordt onderzocht welke factoren van invloed zijn op de keuze van de huidige bewoners en nieuwe bewoners om de woning al dan niet te kopen. Corporaties dienen met de verkoop van woningen financiële doelen. Het is voor corporaties van belang om voldoende investeringsruimte te hebben. Verkoopopbrengsten van bestaand bezit worden onder andere gebruikt voor het laag houden van de huur, het afdekken van onrendabele toppen en voor de inbreng van eigen vermogen bij investeringen in nieuwbouw (CFV, 2010).

In de literatuur is met betrekking tot de koop van woningen veel geschreven. Het gaat dan met name over de variabelen en omstandigheden die de keuze beïnvloeden. Over de koop van voormalige corporatiewoningen is minder bekend. Ook is over de mate waarin variabelen en omstandigheden de keuze voor het al dan niet kopen van een voormalige corporatiewoning beïnvloeden weinig bekend. Om de centrale vraag te kunnen beantwoorden zal een model worden ontwikkeld waarin de keuze voor het wel/niet kopen van een woning wordt afgeleid van een aantal variabelen met een wegingsfactor. Juist deze wegingsfactor is van groot belang voor de interpretatie van de variabelen die de keuze beïnvloeden.

1.2 Probleem-, doel- en vraagstelling

Corporaties bieden regelmatig woningen te koop aan. Meestal wordt dit in eerste instantie gedaan aan de huidige huurder en vervolgens aan de markt. Er is weinig inzicht in de afweging die de huidige bewoners en nieuwe bewoners hierin maken. Ook is er weinig bekend over de onderliggende motieven van huidige en nieuwe bewoners. Voor corporaties is het van groot belang om voldoende verkoop te genereren.

Dit onderzoek zal worden uitgevoerd bij Actium, een corporatie met ongeveer 16.000 woningen in de regio Drenthe en Zuid-Oost Friesland. Voor de beantwoording van de vraagstelling wordt het werkgebied van Actium als illustratief voorbeeld gebruikt waarbij empirisch onderzoek in deze regio plaatsvindt. In de afgelopen jaren heeft Actium een deel van de woningen verkocht. In het strategisch voorraadbeleid is een aanzienlijk deel van de portefeuille aangewezen om verkocht te worden. Het gaat hierbij om 1.986 woningen die zijn aangewezen voor verkoop. Van 1.425 woningen is de status 'herbezinnen'. Voor deze laatste categorie woningen geldt dat in de nabije toekomst een besluit wordt genomen inzake de bestemming. Deze woningen kunnen worden geëxploiteerd, verkocht of gesloopt. Kortom er is de komende jaren in potentie sprake van een voor verkoop gelabeld bezit dat ongeveer 20% van de huidige voorraad beslaat. In het strategisch voorraadbeleid van Actium wordt uitgegaan van een verkoopperscentage van 1% van het huidige bezit per jaar. Dit verkoopperscentage wordt voor elke gemeente waarin Actium werkzaam is gehanteerd. Dit betekent dat er jaarlijks 160 woningen verkocht moeten worden. In 2009 zijn 125 woningen verkocht en in 2010 zijn er 115 woningen verkocht. De doelstelling zoals geformuleerd in het strategisch voorraadbeleid wordt dus niet gehaald. Het niet behalen van de doelstelling zorgt er mogelijk op termijn voor dat de financiële positie van Actium in het geding komt.

Het doel van dit onderzoek is het geven van inzicht in de afweging van (niet-)kopers van (voormalige) corporatiewoningen inzake de koopbeslissing en het doen van aanbevelingen met betrekking tot het verhogen van het aantal woningverkoppen.

Om aan het de doelstelling te kunnen voldoen zal antwoord worden gegeven op de centrale onderzoeksvraag:

Welke factoren zijn, in welke mate, van invloed op de keuze van huidige bewoners en nieuwe bewoners om wel of niet eigenaar te worden van een ex-huurwoning en op welke manier kan een corporatie hier invloed op uitoefenen?

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden moeten een aantal deelvragen worden beantwoord:

1. *Hoe is de markt te karakteriseren?*
2. *Hoe verloopt de wooncarrière van huishoudens en welke factoren beïnvloeden de woonvoorkeuren en koopbeslissing?*
3. *Welke mensen kiezen voor een voormalige corporatiewoning en waarom kiezen ze voor de woning?*

Bovenstaande centrale onderzoeksvraag en deelvragen bevatten een aantal kernbegrippen die uiteenvallen in een aantal (meetbare) eigenschappen en variabelen. Eerst zal, op basis van relevante wetenschappelijke studies, een theoretisch kader worden opgesteld waarin de achtergrond en de relevantie van de variabelen uit het conceptueel model worden besproken. In dit theoretisch kader wordt antwoord gegeven op onderzoeksvraag 1 en 2.

Onderzoeksvraag 1: *Hoe is de markt te karakteriseren?*

Om deze vraag te kunnen beantwoorden zal onderzoek worden gedaan naar de demografie, de woningvoorraad, de verhouding tussen vraag en aanbod op de woningmarkt en de relevante wet en regelgeving. Deze vraag zal middels literatuurstudie worden beantwoord. Gegevens zullen met name worden betrokken van het CBS, het CPB en ASREE bv.

Onderzoeksvraag 2: *Hoe verloopt de wooncarrière van huishoudens en welke factoren beïnvloeden de woonvoorkeuren en koopbeslissing?*

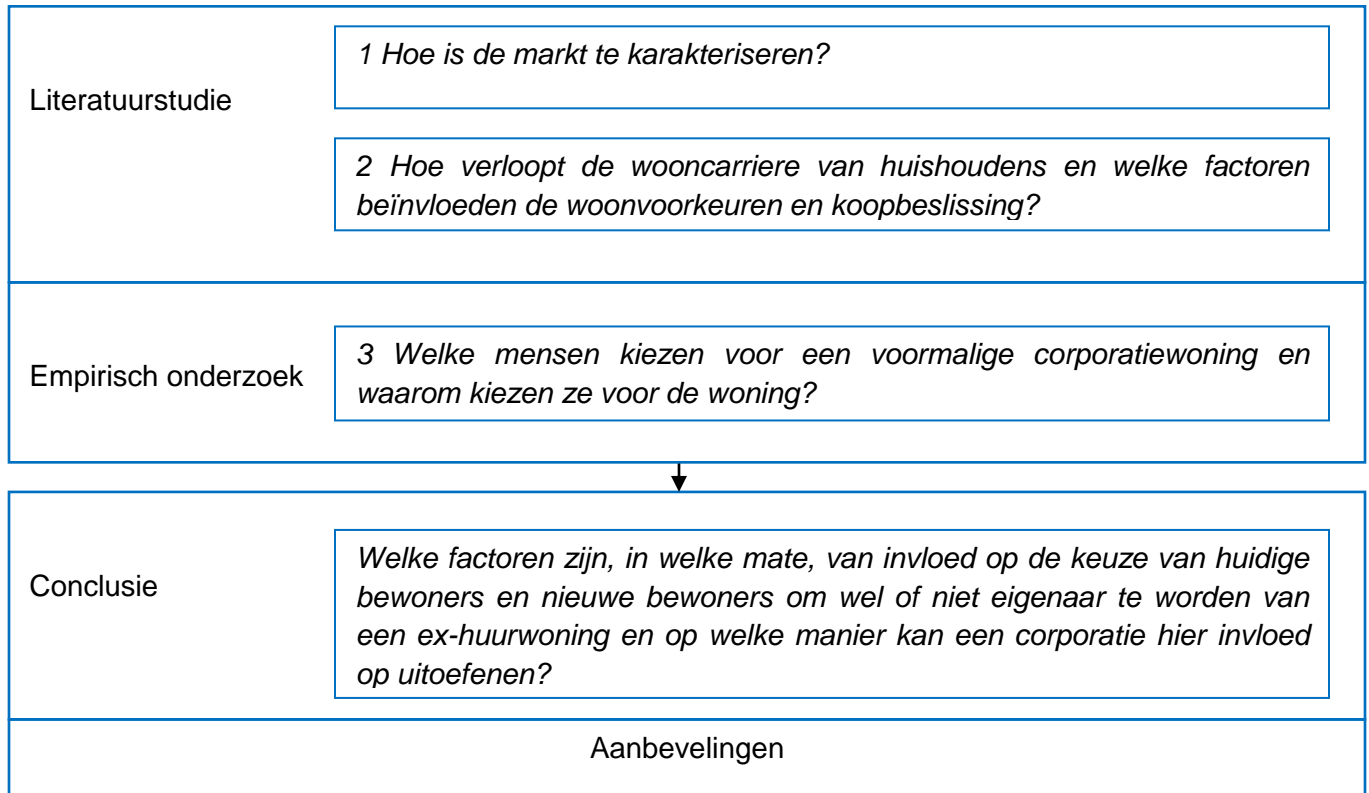
Om deze vraag te kunnen beantwoorden zal literatuurstudie worden verricht naar theorie over wooncarrière, woonvoorkeuren en koopbeslissingen van consumenten. De variabelen die invloed hebben op de uiteindelijke beslissing om wel of niet te kopen zullen worden besproken. Ook zal worden besproken op welke wijze deze variabelen te meten zijn.

Op basis van de literatuurstudie zullen hypothesen worden opgesteld die vervolgens worden getoetst middels een empirisch onderzoek. Het empirisch onderzoek zal antwoord geven op onderzoeksvraag 3:

Welke mensen kiezen voor een voormalige corporatiewoning en waarom kiezen ze voor de woning?

In het empirisch onderzoek zal worden getracht de mate waarin de eigenschappen en variabelen van invloed zijn op de uiteindelijke keuze om wel of niet te kopen vast te stellen. Door het toekennen van een wegingsfactor aan de eigenschappen en variabelen kan een voorspellend model worden geformuleerd.

Het empirisch onderzoek bestaat uit enquêtes onder mensen die de aangeboden woning wel/niet gekocht hebben. Zie ook figuur 1.2 voor een schematische opzet van het onderzoek.



Figuur 1.2 Opzet onderzoek. Bron: eigen bewerking

1.3 Conceptueel model en aanpak

De beslissing om de aangeboden woning wel of niet te kopen is afhankelijk van een aantal variabelen met (veronderstelde) verbanden (Bruijn en Bos 2007). Figuur 1.1 is een schematische weergave van het conceptueel model. In deze paragraaf zullen de verschillende variabelen worden beschreven.

Externe factoren

De ‘externe factoren’ zijn een verzameling van niet rechtstreeks beïnvloedbare variabelen die relatief grote invloed hebben op de keuze om wel of niet over te gaan tot de koop van de woning. De invloed van de (niet-)kopers en de corporatie op de ‘externe omstandigheden’ is gering. De externe omstandigheden omvatten onder andere: de ontwikkelingen op de woningmarkt (waaronder demografische ontwikkelingen), de economische ontwikkelingen, politieke ontwikkelingen en ontwikkelingen in de fysieke omgeving (Dieleman, 2001).

Verkoopbeslissing en verkoopbevorderende maatregelen door de corporatie

De corporatie heeft door haar verkoopbeleid invloed op de woning en op de koper. Hierbij valt te denken aan de keuze welke woningen worden gelabeld voor verkoop, financieringsconstructies, het opknappen van de woning voordat deze wordt verkocht en het aanbieden van een onderhoudscontract. Daarnaast is de wijze van marketing en de omvang van de bonus van de makelaar van belang.

Toegankelijkheid en beschikbaarheid van de woning

De keuze om wel of niet te kopen is afhankelijk van de toegankelijkheid en beschikbaarheid van de woning en de waardering van de woning en de woonomgeving door de (niet-)koper. Met betrekking tot de toegankelijkheid van de woning is met name de financiële positie van het huishouden van groot belang. De toegankelijkheid omvat de vraag of het huishouden in staat is om de woning te kopen. De beschikbaarheid van de woning behelst de volgende vraag: is de gewenste woning in de gewenste woonomgeving voor de gewenste prijs beschikbaar voor het huishouden. Toegankelijkheid en beschikbaarheid van de woning worden mede bepaald door externe factoren.

Eigenschappen, verwachtingen en wensen van de (niet-)koper

Bepalende eigenschappen van de koper zijn de financiële draagkracht, de verwachte woonduur, de gezinssamenstelling, de leeftijd, het opleidingsniveau, het zoekgebied en de positie op de arbeidsmarkt. De woning is voor de meeste mensen een grote investering met verplichtingen voor langere tijd. Met betrekking tot wensen en verwachtingen kan worden gesteld dat factoren als kindwens, verwachte woonduur en de waarde die men hecht aan het in eigendom hebben van een woning van invloed zijn op de waardering van de woning.

Eigenschappen van de woning en woonomgeving

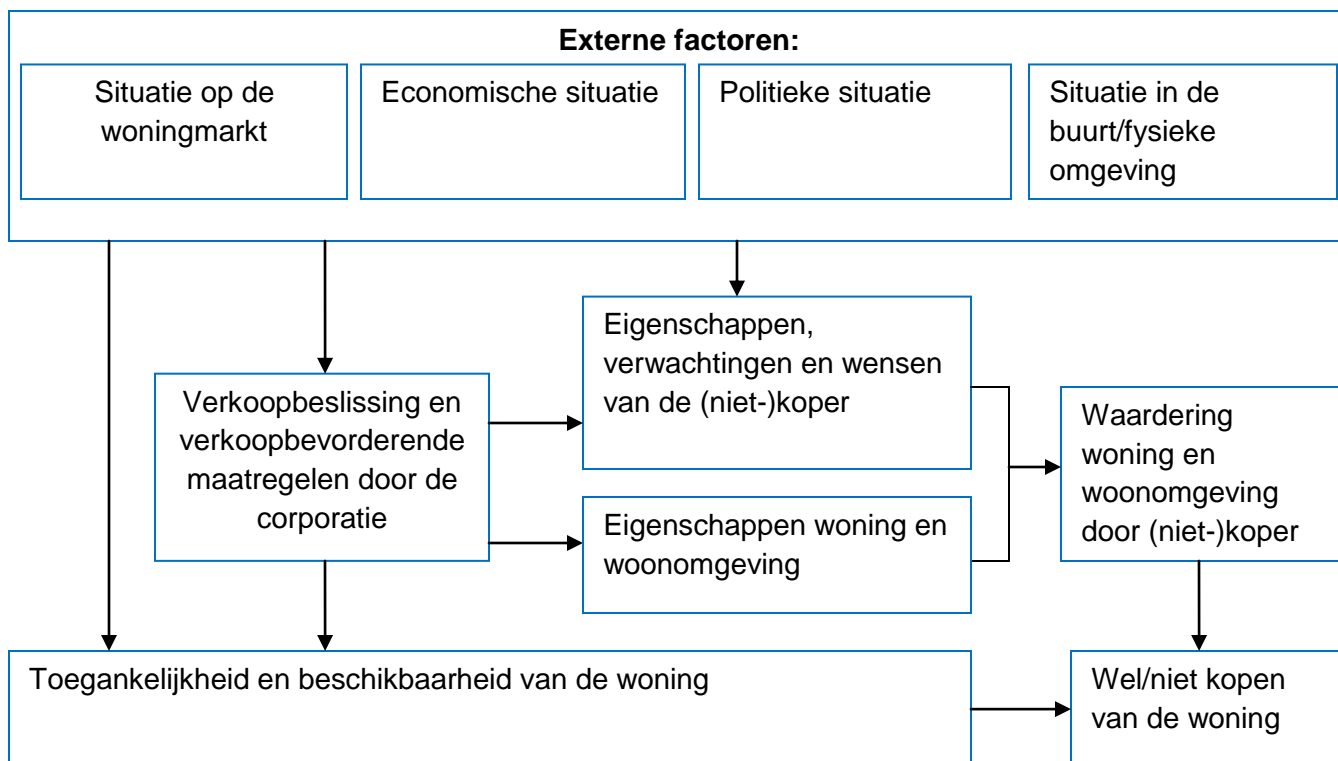
Het gaat hierbij om de fysieke staat van de woning (grootte, onderhoud, aanpasbaarheid, energielabel, leeftijd) maar ook om de woonomgeving (wijk, plaats) waarin de woning is gesitueerd.

Waardering woning en woonomgeving door (niet-)koper

De eigenschappen, verwachting en en wensen van de (niet-)koper gecombineerd met de eigenschappen van de woning en de woonomgeving vormen samen een eindoordeel over de waardering van de woning.

Wel/niet kopen van de woning

De definitieve keuze om wel/niet te kopen is afhankelijk van de hierboven genoemde waardering van woning en woonomgeving en de toegankelijkheid en beschikbaarheid van de woning.



Figuur 1.3: Conceptueel model. Bron: eigen bewerking, Bruijn en Bos (2007)

1.4 Leeswijzer

In hoofdstuk twee wordt ingegaan op de situatie op de woningmarkt. De karakteristieken van de landelijke en de lokale woningmarkt worden behandeld. Verder is er aandacht voor de huidige wet- en regelgeving. Vervolgens wordt er in hoofdstuk drie ingegaan op de woonvoorkeur, wooncarrière, verhuisbewegingen en koopbeslissing van mensen. Daarnaast wordt aandacht gegeven aan de omstandigheden die de keuze beïnvloeden. Hoofdstuk vier beschrijft het empirisch onderzoek naar het keuzeproces van mensen die wel/niet een corporatiewoning kopen. In dit hoofdstuk wordt de opzet van het onderzoek gepresenteerd en de data beschreven. Ook de resultaten van het onderzoek zullen worden gepresenteerd. Afsluitend worden conclusies getrokken en aanbevelingen gedaan, deze vind u in hoofdstuk vijf.

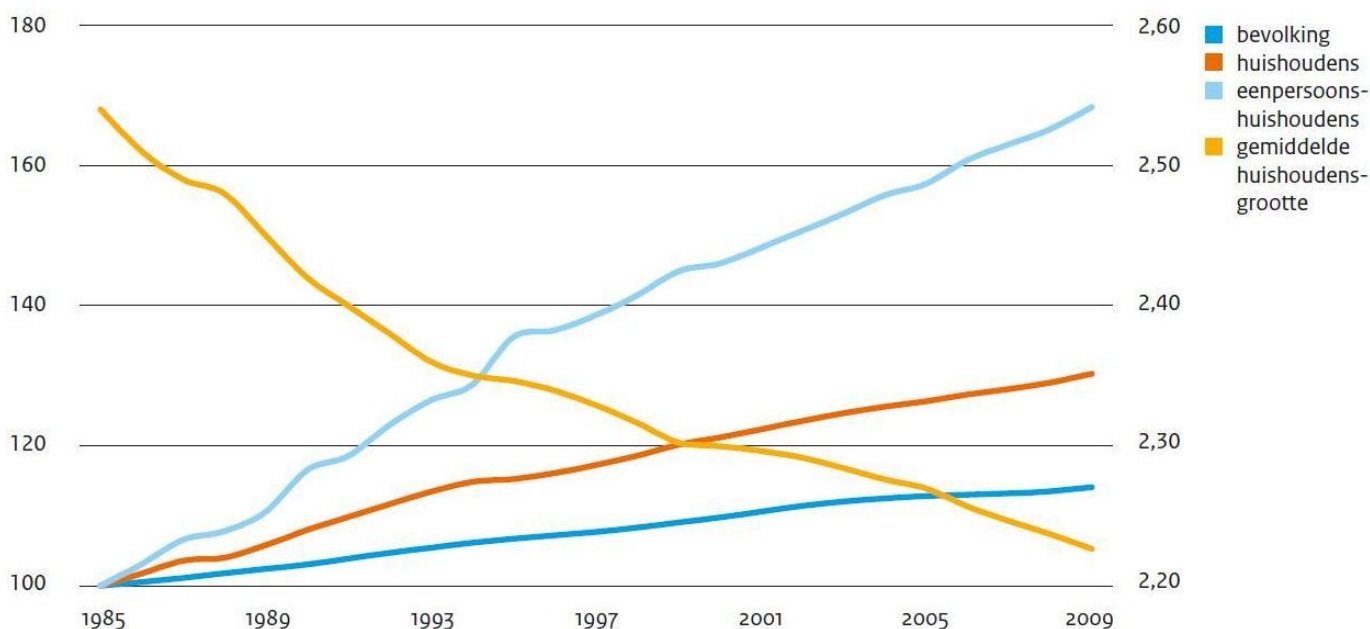
Hoofdstuk 2: Marktschets

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op onderzoeksvraag 1: Hoe ziet de markt waarin de woningen worden aangeboden er uit? Er zal worden stilgestaan bij de woningmarkt op landelijk niveau. De woningmarkt is per regio verschillend, daarom wordt vervolgens de woningmarkt in het werkgebied van Actium, opgesplitst per gemeente, beschreven. Tevens zal worden stilgestaan bij de relevante wet- en regelgeving (politieke situatie).

2.1 Marktschets van de Nederlandse woningmarkt

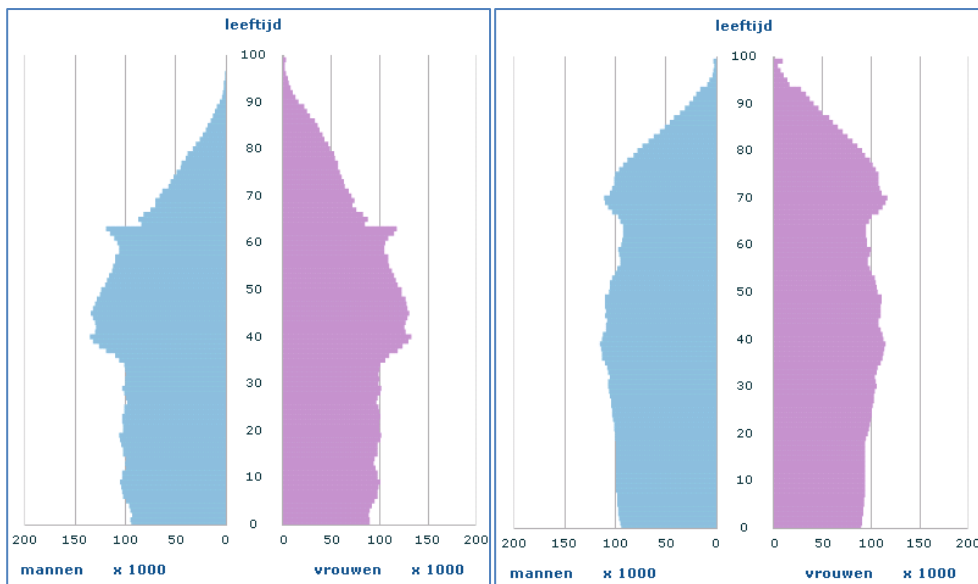
2.1.1 Demografie

In Nederland wonen in 2010 ruim 16,5 miljoen mensen. Samen vormen deze mensen 7,3 miljoen huishoudens. Bijna 96% van deze huishoudens bewoont een zelfstandige woning, 41,1% woont in een huurwoning en 58,9% in een koopwoning. Een gemiddeld Nederlands huishouden heeft een grootte van 2,2 personen. In figuur 2.1 is te zien dat de gemiddelde huishoudengrootte een dalende trend laat zien mede veroorzaakt door het teruglopende aantal kinderen per gezin. Verder is het aantal alleenstaanden in de afgelopen 25 jaar sterk gegroeid door gezinsverdunning en echtscheiding (CBS 2010c).



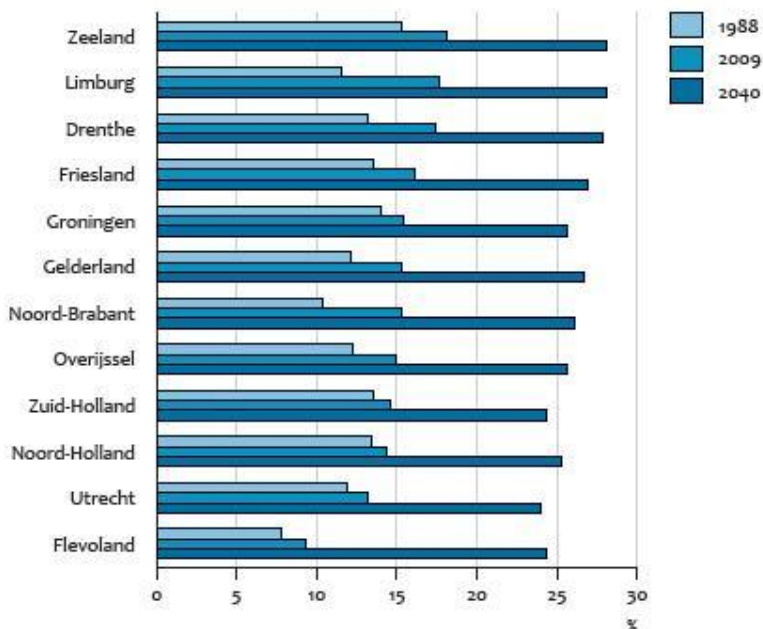
Figuur 2.1 Ontwikkeling bevolkingsomvang en huishoudens 1985-2009. Bron: CBS (2010c)

In Nederland is sprake van ontgroening, het aandeel jongeren in de bevolking daalt. Dit is het gevolg van de daling van het geboortecijfer. Ontgroening veroorzaakt een stijging van de gemiddelde leeftijd van de bevolking. In de komende jaren zal het aandeel jongeren in de bevolking dalen (zie figuur 2.2). Het aandeel jongeren (0-15 jaar) in de Nederlandse bevolking was op 1 januari 2010 17,6%.



Figuur 2.2 Bevolkingspiramide Nederland 2010 (links) en 2040 (rechts). Bron: CBS (2010a)

Uit figuur 2.2 blijkt tevens dat in Nederland sprake is van een vergrijzende bevolking; het aandeel ouderen in de bevolking stijgt. Momenteel is 15,6% van de Nederlandse bevolking 65 jaar of ouder. Uit figuur 2.3 blijkt dat het aandeel 65-plussers op dit moment sterk verschilt per provincie. Naar verwachting zal echter de in aanloop naar 2040 de verdeling van de ouderen over de provincies egaliseren doordat provincies waar nu relatief weinig ouderen wonen het snelst vergrijzen.

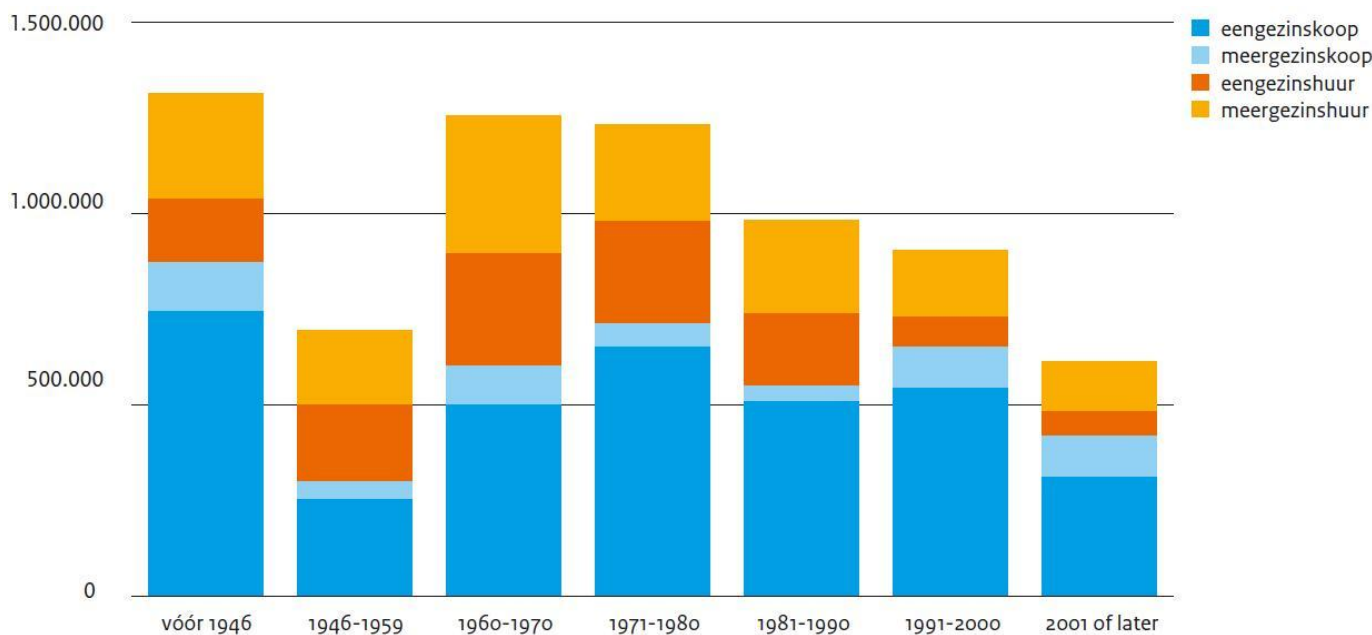


Figuur 2.3 Percentage 65-plussers per provincie, 1988 en 2009 en 2040. Bron: PBL (2010b)

2.1.3 Samenstelling woningvoorraad

De Nederlandse huishoudens wonen in ongeveer zeven miljoen zelfstandige woningen. In hoofdlijnen kunnen deze zelfstandige woningen worden ingedeeld op basis van eigendom, vorm en bouwperiode.

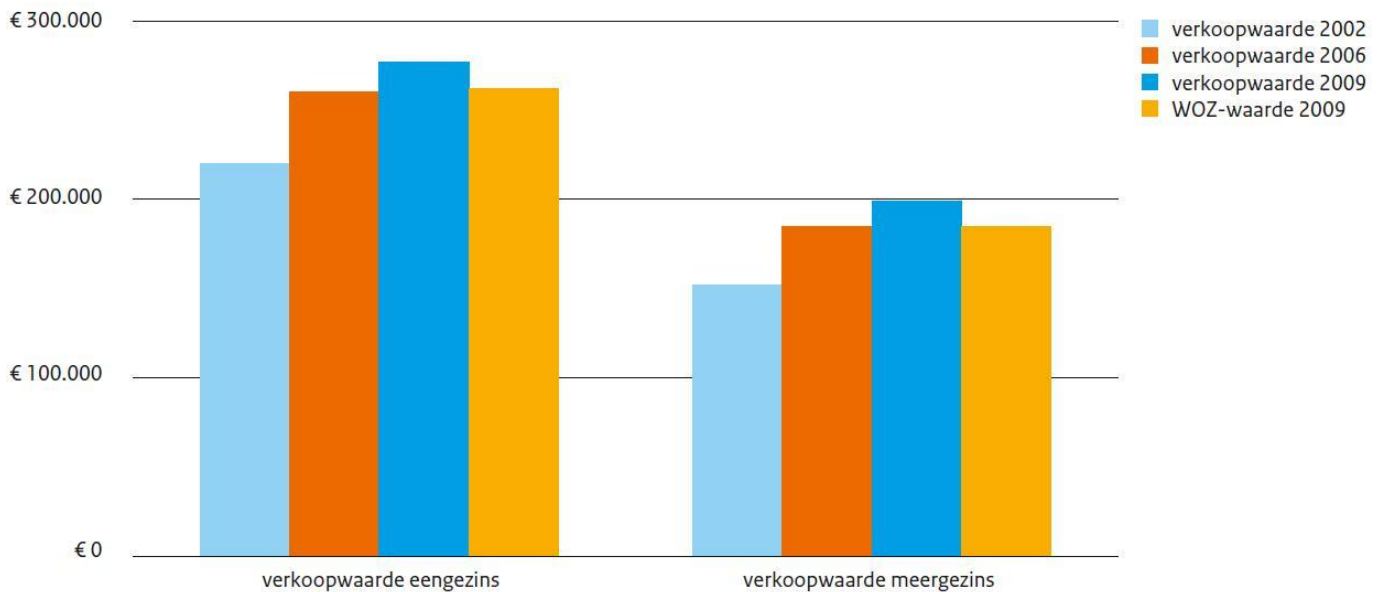
De woningvoorraad bestaat uit 58,9% koopwoningen en 41,1% huurwoningen. Inmiddels woont het merendeel van de huishoudens in een koopwoning. Het eigenwoningbezit is de afgelopen jaren sterk gestegen, van 30% in 1960 (Neuteboom, 2005) tot 59% in 2009 (CBS Statline, 2009). Deze stijging is het gevolg van uitbreiding van de koopvoorraad en de absolute daling van het aantal huurwoningen sinds 1990. De verkoop van huurwoningen speelt hierin ook een belangrijke rol. Als we kijken naar vorm kunnen twee hoofdgroepen worden onderscheiden: eengezinswoningen en meergezinswoningen. Eengezinswoningen worden ook wel grondgebonden woningen genoemd. Hieronder vallen de tussenwoningen, hoekwoningen, twee onder één kap woningen, villa's en landhuizen. Meergezinswoningen worden ook wel aangeduid als gestapelde woningen. In geval van koop, koopt men een appartementsrecht van een deel van een gebouw met meerdere woningen. Hierbij kan men denken aan een flatwoning, appartement, galerijflat, etagewoning, boven- en benedenwoning, portiekwoning of maisonnette. Bijna de helft van de huidige woningvoorraad voor 1970 is gebouwd. Dit aandeel is aan het afnemen als resultaat van toevoeging van nieuwe woningen, het slopen van oude woningen en het samenvoegen van bestaande woningen. Met name het aandeel van vroeg-naoorlogse woningen neemt af, voornamelijk omdat de kwaliteit van deze woningen relatief slecht is (CBS, 2010c). Zie figuur 2.4 voor een overzicht van de samenstelling van de woningvoorraad naar eigendom, vorm en bouwperiode.



Figuur 2.4 Samenstelling woningvoorraad naar eigendom, vorm en bouwperiode (absoluut). Bron: CBS (2010c)

De kwaliteit van de wordt veela gemeten op basis van woonoppervlakte en woningwaarde (CBS, 2010c). De woonoppervlakte is in de afgelopen jaren flink toegenomen, dit geldt voor zowel een- als meergezinswoningen. Dit is in belangrijke mate toe te rekenen aan de nieuwbouw, sloop en het samenvoegen van woningen.

De verkoopwaarde van eengezinswoningen is in de afgelopen zeven jaar met meer dan een kwart gestegen. De verkoopwaarde van meergezinswoningen is nog meer gestegen (zie figuur 2.5). Een tiende deel van de stijging van de verkoopwaarde is te verklaren door kwaliteitsverbetering (CBS 2010c).



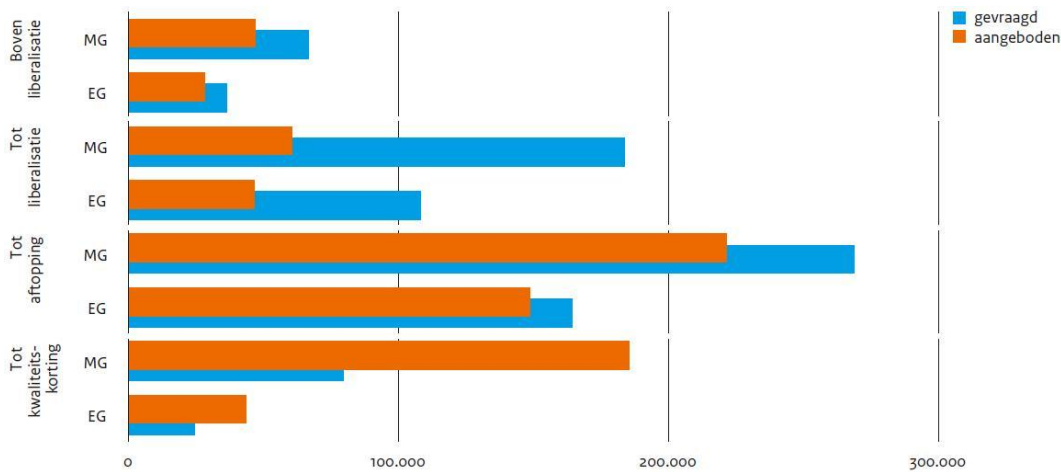
Figuur 2.5 Ontwikkeling verkoopwaarde en WOZ-waarde naar vorm, 2002-2009 (mediaan). Bron: CBS (2010c)

2.1.4 De verhouding tussen vraag en aanbod op de woningmarkt

Met betrekking tot de verhouding tussen gevraagde en aangeboden woningen moet onderscheid worden gemaakt tussen de huur- en koopmarkt. De huursector kan worden opgedeeld in een aantal prijssegmenten op basis van maandhuur:

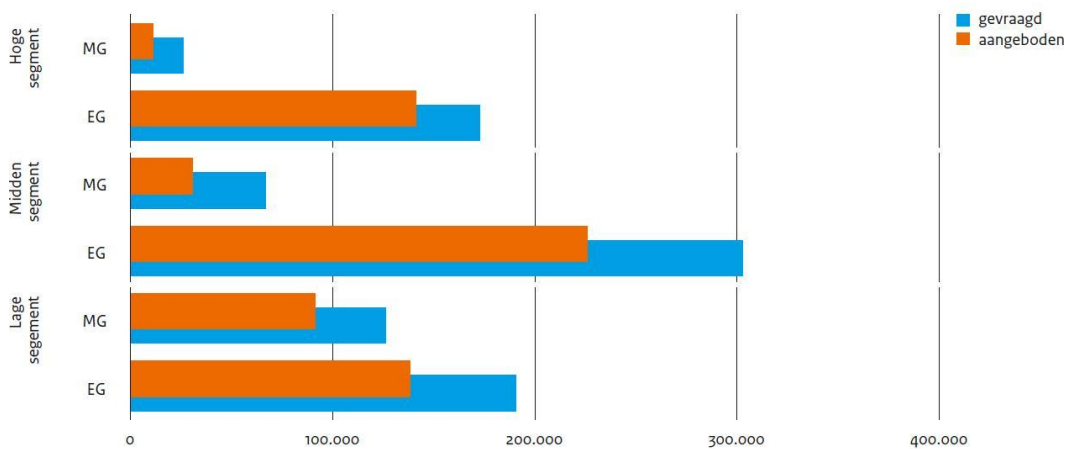
- tot de kwaliteitskortingsgrens: € 361,66. Het huurdeel tot de kwaliteitskortingsgrens komt in aanmerking voor 100% huurtoeslag;
- tot de aftoppingsgrens: € 517,64 (bij één- of tweepersoonshuishoudens) of € 554,76 (bij huishoudens van drie personen of meer), Het huurdeel tot de aftoppingsgrens komt in aanmerking voor 75% huurtoeslag;
- tot de liberalisatiegrens: € 652,52. Het huurdeel onder de liberalisatiegrens komt in aanmerking voor 50% huurtoeslag. Boven de liberalisatiegrens is in principe geen huurtoeslag mogelijk.

Uit figuur 2.6 blijkt dat in de huursector de komende jaren op landelijke schaal in bijna alle segmenten sprake is van een tekort aan huurwoningen. Uitzondering hierop is de laagste categorie (tot kwaliteitskorting). Het vraagoverschot is voor een groot deel afkomstig van starters, als deze buiten beschouwing worden gelaten is er vrijwel geen sprake meer van een tekort. Met betrekking tot de vraag naar eengezinshuurwoningen is de laatste jaren een dalende trend te zien (CBS, 2010c). Per 1 januari 2011 treedt de "Tijdelijke regeling diensten van algemeen economisch belang toegelaten instellingen volkshuisvesting" in werking (Minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2010). Vanaf dat moment moeten corporaties vanwege Europese regels voortaan 90% van de sociale huurwoningen die zij verhuren met een huurprijs tot de liberalisatiegrens (€ 652,52) verhuren aan huishoudens met een verzamelinkomen tot en met € 33.614. Op dit moment is het onduidelijk in hoeverre dit de vraag naar huurwoningen gaat beïnvloeden.



Figuur 2.6: Gevraagde en (potentieel) aangeboden huurwoningen naar vorm en huurprijsgrenzen (absoluut). Bron: CBS (2010c)

Figuur 2.7 laat het verschil tussen vraag en aanbod aan koopwoningen zien. In 2010 is er sprake van een vraagoverschot (of aanbodtekort). Volgens het CBS (2010c) bestaat momenteel vooral een tekort aan middeldure eengezinskoopwoningen. In de praktijk lijkt momenteel van een tekort aan woningen geen sprake gezien de huidige crisis op de woningmarkt. Toch stelt het CBS (2010c) dat dit aanbodtekort structureel van aard lijkt te zijn; het bestaat al enkele decennia. Het CBS (2010c) meet de verhuiscens (de belangstelling om een andere woning te kopen) en niet de daadwerkelijke verkopen. De verhuiscens is in de afgelopen periode op peil gebleven. Het aantal mensen dat de verhuiscens omzet in een daadwerkelijke verhuiscensactie is echter gedaald. Een kwart van de Nederlandse huishoudens geeft in 2009 aan te willen verhuizen. Vanwege de economische crisis vertoont een groot deel van deze groep echter uitstelgedrag. Veel mensen wachten de verkoop van de eigen woning af alvorens op zoek te gaan naar een andere woning (CBS, 2010c). Dit resulteert in een sterke daling van het aantal transacties (zie tabel 2.1).



Figuur 2.7 Gevraagde en (potentieel) aangeboden koopwoningen naar vorm en prijssegmenten (absoluut). Bron: CBS (2010c)

Tabel 2.1 Transacties op jaarbasis

Jaar	Aantal transacties	Index
2003	193.406	100
2004	191.941	99.2
2005	206.629	106.8
2006	209.767	108.5
2007	202.401	104.7
2008	182.392	94.3
2009	127.532	65.9
2010	92.034	47.6

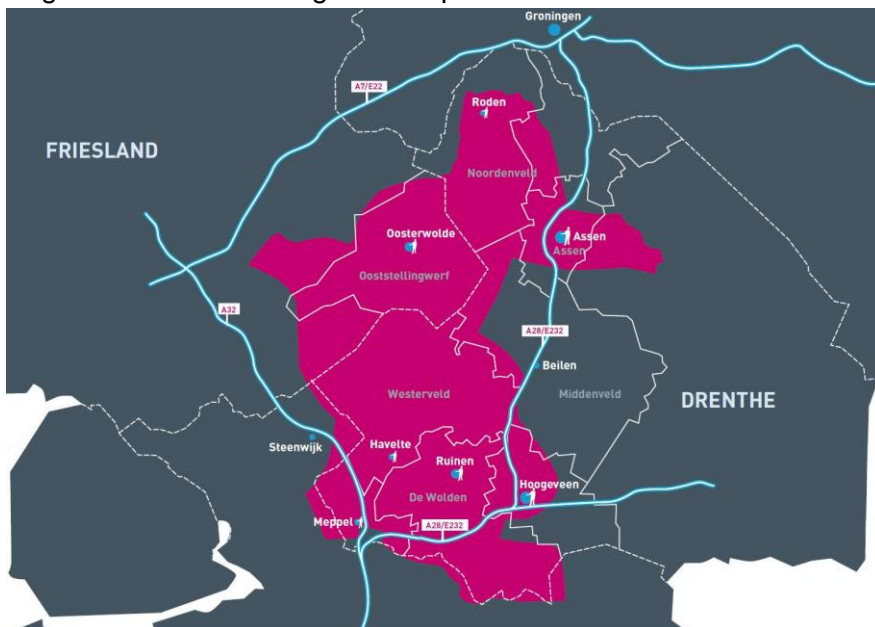
Bron: woningmarkt cijfers.nl (2011)

2.2 Marktschets van de woningmarkt in het werkgebied van Actium

Zoals gesteld in de aanleiding van dit hoofdstuk is de woningmarkt een regionale markt. Het empirisch onderzoek vindt plaats binnen het werkgebied van Actium. In deze paragraaf zal worden ingegaan op de geografische eigenschappen, demografische eigenschappen, de samenstelling van de woningvoorraad en de verhouding tussen vraag en aanbod op de woningmarkt.

2.2.1 Kerncijfers van de woningmarkt, geografie en demografie

Het werkgebied van Actium ligt grotendeels in de provincie Drenthe en deels in Zuidoost Friesland. Het werkgebied bestaat uit de volgende gemeenten: Assen, Hoogeveen, Meppel, Midden-Drenthe, Noordenveld, Ooststellingwerf, Westerveld en De Wolden (zie figuur 2.8). In het werkgebied van Actium wonen in 2008 285.616 mensen. Samen vormen deze mensen 117.380 huishoudens. Van deze huishoudens woont 35,8% in een huurwoning en 65,2% in een koopwoning. De regio wordt gekenmerkt door een aantal stedelijke kernen: Assen (66.870 inwoners), Hoogeveen (54.829 inwoners), Meppel (32.399 inwoners). Daarnaast bestaat de regio uit landelijk gebied met kleine kernen. Actium verhuurt in dit gebied 16.000 woningen in 70 plaatsen.



Figuur 2.8 Werkgebied Actium. Bron: Actium wonen (2009)

De huishoudengrootte in het werkgebied van Actium is ongeveer 2,3, een positief verschil van 0,1 met het landelijk gemiddelde (CBS 2010b).

Ook in het werkgebied van Actium is in de afgelopen periode sprake van ontgroening en vergrijzing. De verhouding jeugdigen (0-14 jaar) ten opzichte van de totale bevolking is gemiddeld 18,2%. Het landelijk gemiddelde ligt op 17,6%. In vergelijking met het landelijk gemiddelde kan worden gesteld dat in het werkgebied van Actium relatief veel jeugdigen wonen. Het aandeel jeugdigen in de bevolking is het grootst in de gemeente Assen (19,2%) en het kleinst in de gemeente Westerveld (16,4%). Zie voor een totaaloverzicht van het aandeel jeugdigen per gemeente tabel 2.2.

Tabel 2.2 Totale bevolking en aandeel van 15 jaar en jonger per gemeente

Gemeente	Tot. aantal inwoners	% 15 jaar en jonger
Assen	66.857	19.2
Hoogeveen	54.805	18.4
Meppel	32.378	18.9
Midden-Drenthe	33.560	17.9
Noordenveld	30.808	17.2
Ooststellingwerf	26.235	17.2
Westerveld	19.342	16.4
De Wolden	23.576	18.4
Totaal werkgebied	287.561	18.2
Nederland	16.487.000	17,6

Bron: CBS (2010b)

In 2009 hoorde Drenthe met 18% 65-plussers tot de sterkst vergrijsde provincies van Nederland. In Friesland lag in 2009 het aandeel 65-plussers op 16%. Het gemiddelde percentage mensen van 65 jaar in ouder is in het werkgebied van Actium 17,4%. Westerveld is de sterkst vergrijsde gemeente met 22,2% ouderen, Assen is met 15,0% ouderen de minst vergrijsde gemeente (CBS, 2010b). Zie voor de verdeling over de gemeenten in het werkgebied tabel 2.3.

Tabel 2.3 Totale bevolking en aandeel van 65 jaar en ouder per gemeente

Gemeente	Tot. aantal inwoners	% 65 jaar en ouder
Assen	66.857	15.0
Hoogeveen	54.805	17.0
Meppel	32.378	15.2
Midden-Drenthe	33.560	17.4
Noordenveld	30.808	21.2
Ooststellingwerf	26.235	17.9
Westerveld	19.342	22.2
De Wolden	23.576	19.0
Totaal werkgebied	287.561	17.4
Nederland	16.487.000	15,6

Bron: CBS (2010b)

2.2.3 Samenstelling woningvoorraad

De huishoudens in het werkgebied van Actium wonen in ruim 117.000 woningen. Deze woningen zijn te verdelen naar eigendomsvorm. Van de huishoudens bezit 64,2% een koopwoning, de resterende 35,8% bewoont een huurwoning. Per gemeente is de verdeling tussen koop en huur verschillend. In tabel 2.4

vind u een overzicht van de percentages koop en huur per gemeente. Daarnaast is het bezit van Actium als percentage van de huur weergegeven in de laatste kolom.

Tabel 2.4 verhouding tussen huur en koop per gemeente in werkgebied Actium

Gemeente	Totale woningvoorr.	% huur	% koop	huur absoluut	bezit Actium absoluut	%huur = bezit Actium
Assen	29.623	42	58	12.441	7912	63,6
Hoogeveen	22.854	38,4	61,6	8.776	298	3,4
Meppel	14.072	42,6	57,4	5.995	290	4,8
Midden-Drenthe	13.804	31,9	68,1	4.362	1171	26,8
Noordenveld	13.221	28,2	71,8	3.728	319	8,6
Ooststellingwerf	10.918	64,5	35,5	7.042	2289	32,5
Westerveld	7.882	27,5	72,5	2.168	1498	69,1
De Wolden	9.564	25,2	74,8	2.410	1678	69,6
Nederland	7.313.000	41,1	58,9	3.005.643	-	-

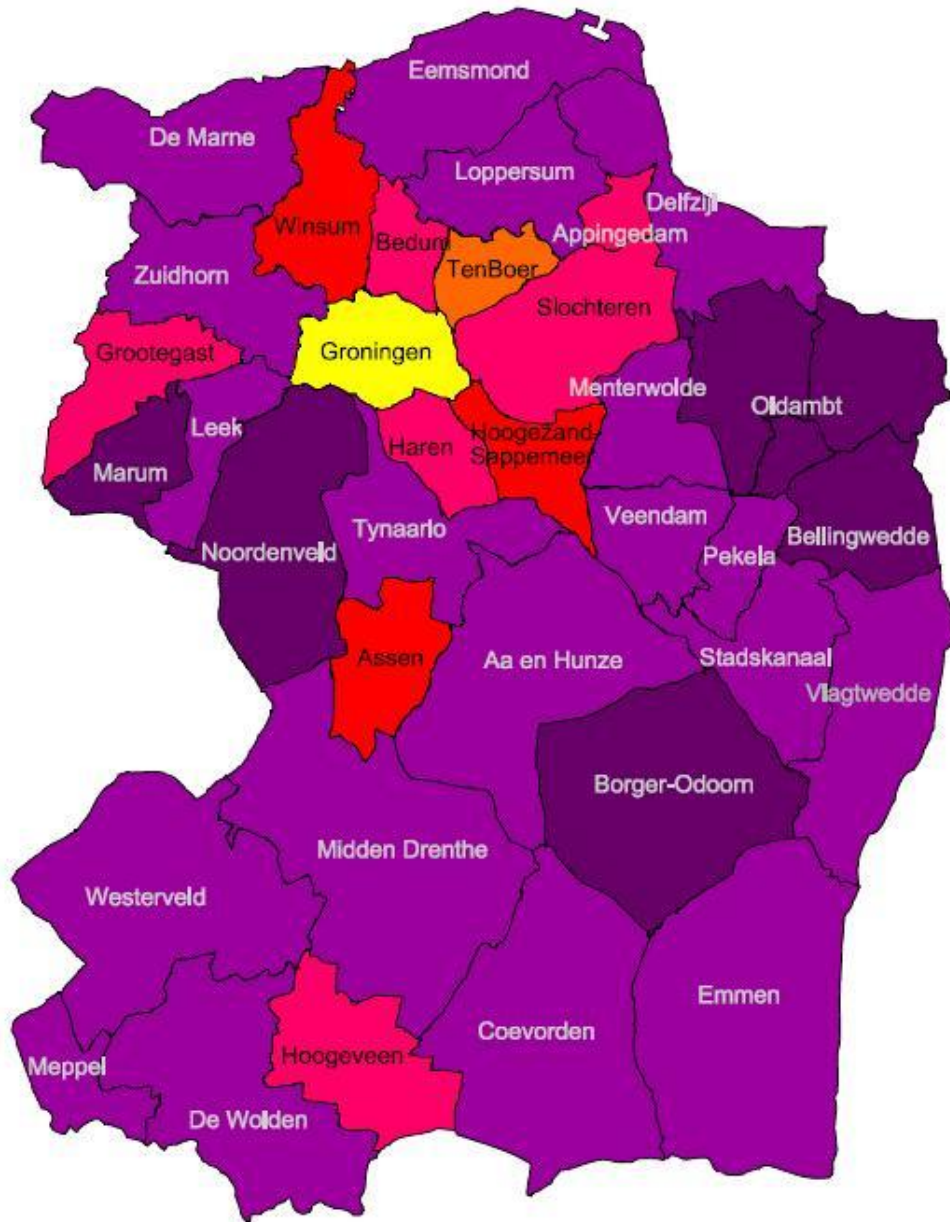
Bron: CBS Statline (2009)

2.2.4 De verhouding tussen vraag en aanbod op de woningmarkt

De woningvoorraad in de provincie Drenthe omvat per 1 januari 2010 bijna 208.000 woningen. Waarvan 34% huurwoningen en 66% koopwoningen. De woningvoorraad in de provincie Friesland bedroeg per 1 januari 2009 280.500 woningen waarvan 35% huur en 65% koop (ABF Research, 2010). In vergelijking met het landelijke beeld (41,1% huur en 58,9% koop) zijn er in Drenthe en Friesland dus relatief veel koopwoningen.

Als gevolg van de huidige economische recessie is het aantal transacties van bestaande koopwoningen in 2009 gedaald met 30% ten opzichte van 2008. De gemiddelde verkooptijd is in 2009 bijna 20% gestegen ten opzichte van 2008. De gemiddelde verkoopprijs is in 2009 gedaald met ruim 6% (ASREE, Gezamenlijke Drentse partijen, 2010). Een analyse van recente ontwikkelingen in het type te koop aangeboden woningen laat sterke onderlinge verschillen zien: in 2009 is het aandeel aangeboden tussenwoningen, hoekwoningen en twee onder een kapwoningen gedaald. Het aandeel van te koop aangeboden vrijstaande woningen en appartementen steeg.

De spanning tussen de aanbodzijde en de vraagzijde kan worden uitgedrukt in de verhouding tussen het aantal verkochte woningen in een jaar en het aantal woningen dat te koop staat op een bepaalde datum. Dit wordt het spanningspercentage genoemd. Per 1 januari 2010 is het aantal aangeboden woningen in Drenthe 170% van wat er in een jaar verkocht wordt. Het spanningspercentage is in Drenthe dus 170%. Het aanbod overstijgt ruimschoots de vraag; er is in Drenthe sprake van een verstoorde markt. Het spanningspercentage is per gemeente verschillend en wordt weergegeven in figuur 2.9. In Drenthe is de woningmarkt van de gemeente Assen het minst verstoorde. In Assen is sprake van een zeer ontspannen markt maar in de omliggende gemeenten is sprake van een verstoorde markt met aanzienlijk meer aanbod dan vraag.



Spanning tussen aanbodzijde en vraagzijde, situatie op 1 januari 2010 in de provincies Drenthe en Groningen op basis van NVM aanbod en transactiecijfers, bewerking Asree bv, Haren (Gn)

Index kaart 'Spanning tussen aanbod en vraag (transacties)' situatie 1-1-2010 in detail

- = 250% of meer aanbod t.o.v. van wat in 1 jaar verkocht is (= zeer verstoorde markt met fors teveel aanbod)
- = 150% tot 250% aanbod t.o.v. van wat in 1 jaar verkocht is (= verstoorde markt met aanzienlijk teveel aanbod)
- = 125% tot 150% aanbod t.o.v. van wat in 1 jaar verkocht is (= aanzienlijk ontspannen markt met teveel aanbod)
- = 100% tot 125% aanbod t.o.v. van wat in 1 jaar verkocht is (= ontspannen markt met teveel aanbod)
- = 75% tot 100% aanbod t.o.v. van wat in 1 jaar verkocht is (= licht ontspannen markt met teveel aanbod)
- = 60% tot 75% aanbod t.o.v. van wat in 1 jaar verkocht is (= markt ~ in evenwicht = evenveel vraag als aanbod)
- = 36% tot 60% aanbod t.o.v. van wat in 1 jaar verkocht is (= licht gespannen markt met te weinig aanbod)
- = 35% of minder aanbod t.o.v. van wat in 1 jaar verkocht is (= gespannen markt met te weinig aanbod)

Figuur 2.9 Spanningsbeeld in de koopsector van de provincie Drenthe Bron: ASREE, Gezamenlijke Drentse partijen (2010)

Naast geografische spanningsverschillen zijn er ook grote verschillen met betrekking tot het woningtype. In tabel 2.5 is te zien dat de verkoop alle woningtypen meer onder druk is komen te staan. Hierbij is echter wel een duidelijk verschil te zien tussen de vrijstaande woningen, twee onder een kap woningen en de appartementen enerzijds en de tussen- en hoekwoningen anderzijds. De markt voor de eerstgenoemde woningen wordt gekenmerkt door een fors aanbodoverschot en is te kenmerken als verstoord. Voor de tussen- en hoekwoningen is de markt, op het moment van meten, redelijk in evenwicht (ASREE, Gezamenlijke Drentse partijen, 2010).

Tabel 2.5 Spanning woningmarkt per woningtype in Drenthe per 1 januari 2010 (alle transacties)

Woningtype	looptijd gem. <i>in dagen</i>	Aanbod 1-1-2010 <i>woningen</i>	Verkocht in 2009 <i>woningen</i>	aanbod/verkocht <i>in % (=vorig jaar)</i>
Tussenwoning	153	565	703	(57,4%) 80,4%
Hoekwoning	159	439	459	(66,9%) 95,6%
2^1 kap woning	196	1.050	826	(84,0%) 127,1%
Vrijstaand	266	2.553	832	(184,7%) 306,9%
Appartement	208	644	260	(125,6%) 247,7%
Drenthe totaal	168	5.251	3.082	(108,4%)170%

Bron: ASREE, Gezamenlijke Drentse partijen (2010)

2.3 Relevante wet- en regelgeving

De Nederlandse overheid heeft grote invloed op de huur- en koopwoningmarkt. Beide sectoren worden financieel gesteund. Voor de huurwoningmarkt zijn met name de huurprijsregulering en de huursubsidie van invloed. Voor de koopwoningmarkt is hypotheekrenteaftrek van groot belang. Verder zijn starterleningen van invloed op de koopwoningmarkt.

2.3.1 Regelgeving met betrekking tot de huurwoningmarkt

Het overheidsbeleid met betrekking tot de huurwoningmarkt zorgt ervoor dat de huren op dit moment ongeveer 50% lager liggen dan in een vrije markt het geval zou zijn (Conijn en Schilder, 2009). Dit kunstmatig laag houden van de huren gebeurt door regulering en subsidiering. De overheid reguleert de huurprijs door een maximum huur op te leggen voor een bepaalde woning. Dit wordt gedaan op basis van woningpunten. Woningpunten worden aan de woning toegekend op basis van kenmerken van de woning. Huurprijsregulering is naar schatting van toepassing op 95% van alle huurcontracten. De overige 5% wordt gevormd door geliberaliseerde huurcontracten. Daarnaast verstrekt de overheid subsidiering in de vorm van huurtoeslag aan huurders met een laag inkomen. Deze huurtoeslag is bedoeld voor huishoudens die in een te dure woning wonen in vergelijking met hun inkomen (CPB, 2006). Doordat er geen sprake is van prijsvorming op basis van vraag en aanbod is er sprake van een vraagoverschot. Dit resulteert in een woningtekort. Hierdoor ontstaat de noodzaak om de beschikbare woonruimte te verdelen (Conijn en Schilder, 2009).

2.3.2 Regelgeving met betrekking tot de koopwoningmarkt

De overheid wil het eigenwoningbezit stimuleren, door de aanschaf van een koopwoning financieel mogelijk te maken. De overheid subsidieert de koopsector hoofdzakelijk via de fiscale behandeling van het eigenwoningbezit. Een middel hiervoor is de hypotheekrenteaftrek. Belastingplichtigen kunnen de kosten van de financiering, waaronder de verschuldigde rente op hypothecaire lening, aftrekken van de inkomstenbelasting. Daarnaast is er geen vermogensrendementsheffing verschuldigd over het vermogen in de eigen woning. Een ander middel is de starterslening van het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten. Momenteel doet ongeveer de helft van de Nederlandse gemeenten mee met

de starterslening. De lening is bedoeld voor koopstarters die niet genoeg hypotheek kunnen krijgen voor de aankoop van een woning. Het verschil tussen de maximale 'reguliere' hypotheek en de koopsom wordt gefinancierd middels een starterslening. Over deze lening is geen of zeer weinig rente verschuldigd. Gemeenten hanteren verschillende normen en voorwaarden voor deze lening.

2.4 Conclusie

De markt in het werkgebied van Actium is op een aantal punten verschillend met de gemiddelde Nederlandse markt. De huishoudens in het werkgebied van Actium zijn gemiddeld 0,1 persoon groter dan het landelijk gemiddelde. Verder is de verdeling tussen huur- en koopwoningen afwijkend, het werkgebied van Actium kent een groter eigenwoningbezit. Verder kan worden geconcludeerd dat het werkgebied relatief jong is, er zijn 1,8% meer jongeren van 15 jaar of jonger.

Op dit moment de vergrijzing in Drenthe en Friesland hoger is dan het landelijk gemiddelde. In de komende jaren zal dit beeld echter bijtrekken en in 2040 het landelijk gemiddelde benaderen. Zie voor een overzicht van de kengetallen tabel 2.6.

Tabel 2.6 Overzicht kengetallen marktschets

Gebied	Inwoners	aantal. Huish.	Huish. Grootte	%huur	%koop	%<15 jr. %>65 jr.	
Nederland	16.487.000	7.313.000	2,2	41,1	58,9	17,6	15,6
Werkgebied	285.616	117.380	2,3	35,8	65,2	18,2	17,4

Bron: CBS (2010c), CBS (2010b)

Hoofdstuk 3 De koopbeslissing

Hoe beslist de consument in welke woning hij wil wonen? Wanneer en hoe beslissen mensen om te verhuizen? En wat is dan doorslaggevend in de keuze tussen kopen en huren? Welke andere factoren zijn, in welke mate, van invloed op de koopbeslissing? In dit hoofdstuk worden twee belangrijke aspecten van de koopbeslissing besproken: het woonconsumptieve aspect en het investeringsaspect. Verder zal de invloed van externe factoren en andere markten worden toegelicht. Afsluitend worden de koop- en verkoopstimulansen besproken die corporaties toepassen om de verkoop van voormalige huurwoningen te bevorderen.

3.1 Woonconsumptie

De woning is een 'gebruiksvoorwerp' dat bepaalde eigenschappen bezit en vanuit gebruikersperspectief moet voldoen aan de verwachtingen van de consument. Een woning levert woondiensten. Een groot of kwalitatief beter huis levert meer woondiensten dan een klein en slecht huis (Koning e.a., 2006). De geconsumeerde eigenschappen van de woning tezamen vormen de totale woonconsumptie. Niet elk huishouden stelt dezelfde eisen aan de woning. De eisen die men stelt aan de woning zijn afhankelijk van de eigenschappen, verwachtingen en wensen van de huishoudens.

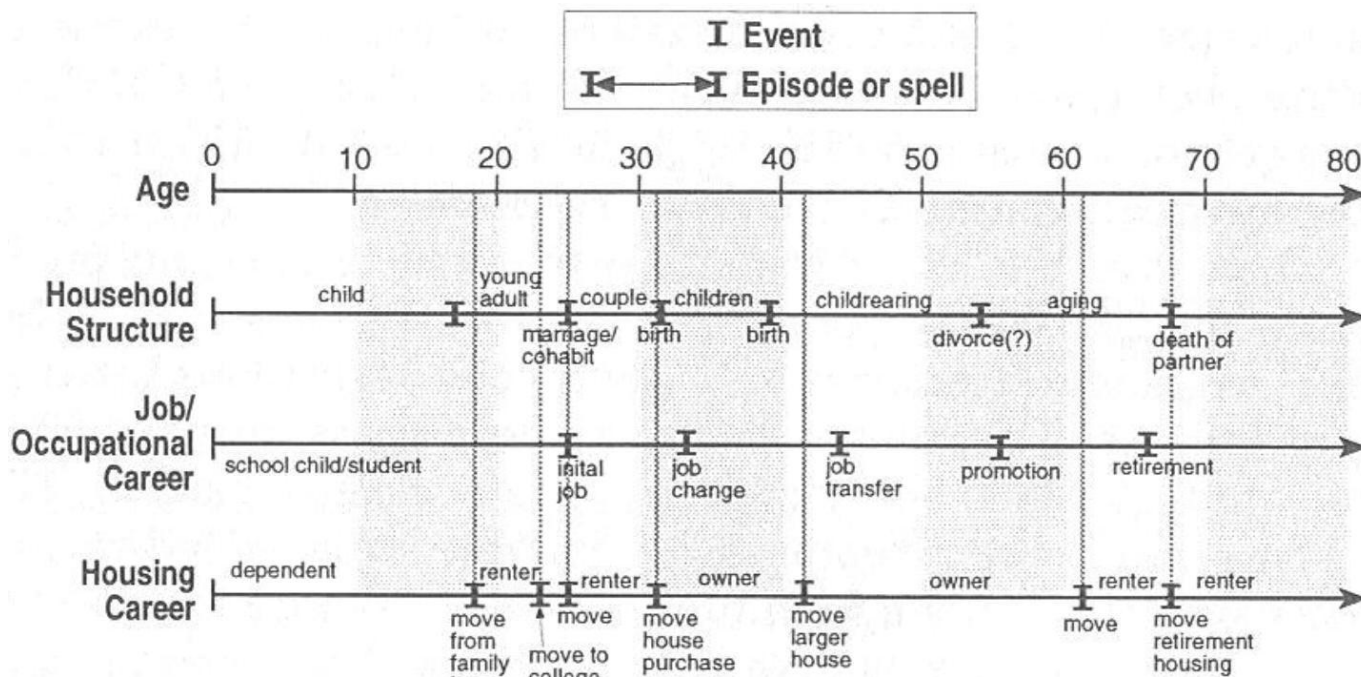
3.1.1 Woonconsumptie en levensfasen

Een huishouden doorloopt een wooncarrière. De wooncarrière wordt gedefinieerd als de serie woningen die een huishouden bewoont gedurende het bestaan van het huishouden (Pickles en Davies, 1991; in Heylen, 2007). De wooncarrière hangt samen met gebeurtenissen in het leven van huishoudens. Huishoudens proberen het leven vorm te geven langs tamelijk consistente paden, deze paden worden ook wel carrières genoemd. De carrières vinden plaats op verschillende domeinen in het leven zoals: werk, opleiding, sport, gezinsvorming en wonen. De meeste huishoudens doorlopen ongeveer dezelfde carrièrepaden. Gebeurtenissen in een carrière geven aanleiding voor een verhuiswens (Boumeester, 2004). In de literatuur wordt meestal gesproken over twee carrièrepaden: de levenscyclus en de arbeidsmarktcyclus. Deze carrièrepaden en hun invloed op huisvestingskeuzes zullen hieronder worden besproken.

De levenscyclusbenadering van Rossi (1995; in Boumeester, 2004) is een van de eerste en bekendste theorieën om verhuisgedrag te verklaren. Rossi legt een verband tussen de woningbehoefte en de fase in de levenscyclus waarin een huishouden zich bevindt en daarmee samenhangend de huishoudengrootte, de leeftijd van het hoofd van het huishouden, de gewenste eigendomsverhouding en het aantal vertrekken in de woning (Boumeester, 2004). De keuze van het moment om te verhuizen, de keuze tussen kopen en huren en de keuze voor een bepaalde hoeveelheid woondiensten (type, grootte, kwaliteit) hangen dus nauw samen met de fase van de levenscyclus waarin een huishouden verkeert. Bij overgangen van de ene naar de andere fase in de levenscyclus vinden vaak verhuizingen plaats (Derksen, 2009). De levensfasen van mensen zijn ingedeeld in de volgende stappen: geboorte, kind, adolescent, volwassenheid, trouwen/samenwonen, gezinsvorming, kinderen volwassen, pensioen, overlijden. De overgang van de ene naar de andere fase leidt tot andere woonbehoeften. Het ligt voor de hand dat een gezin met opgroeiende kinderen een andere woonbehoefte heeft dan een ouder stel waarvan de kinderen al uit huis zijn. Toch zijn er in de loop van de tijd ook kanttekeningen geplaatst bij het model. Zo geven Clark en Dieleman (1996) aan dat er in de laatste decennia in de Westerse samenleving veranderingen hebben plaatsgevonden in de samenstelling van huishoudens. De hierboven beschreven traditionele fasen dekken niet meer de huidige huishoudensamenstelling. Zo zijn er veel

meer single huishoudens, tweeverdieners zonder kinderen en eenoudergezinnen. Daarnaast zijn huishoudens kleiner geworden, gaat men later trouwen of samenwonen, zijn meer mensen vrijwillig kinderloos en is het aantal scheidingen gestegen. Er kan dus niet meer worden gesproken over een normatieve huishoudensamenstelling. Verder zal niet elk individu alle fasen van de cyclus doorlopen (Bruijn en Bos, 2007).

McCarthy (1976; in Boumeester, 2004) stelt dat er een nauwe samenhang bestaat tussen de positie op de arbeidsmarkt en het verhuisgedrag. Het inkomen bepaalt het moment van verhuizen en de fase in de levenscyclus is vervolgens bepalend voor de woonwensen. Boumeester (2004) stelt vast dat voor een volledige interpretatie van de relatie tussen positie op de arbeidsmarkt en verhuisgedrag moet worden gekeken naar huishoudeninkomen en inkomensperspectief. Daarom zijn, naast inkomen ook opleidingsniveau en beroep van belang. De carrière op de arbeidsmarkt heeft twee effecten, het statuuseffect en het locatie-effect (Priemus, 1984; Boumeester, 2004). Door carrière te maken op de arbeidsmarkt kan men meer geld uitgeven aan wonen en heeft men ook meer behoefte aan een betere woning en woonomgeving. Het locatie-effect heeft te maken met het aanvaarden van een baan op grotere afstand en de daaruit voortvloeiende verhuishwens. De levenscyclus kan niet los gezien worden van de arbeidsmarktcyclus van het huishouden of het individu. Enerzijds is het inkomen en het inkomensperspectief deels afhankelijk van de leeftijd, anderzijds is een goede positie op de arbeidsmarkt voor veel huishoudens een voorwaarde om aan kinderen te beginnen (Boumeester, 2004). Clark en Dieleman (1996) hebben een model ontwikkeld dat de levenscyclus, de arbeidsmarktcyclus en de wooncarrière combineert, zie figuur 3.1.

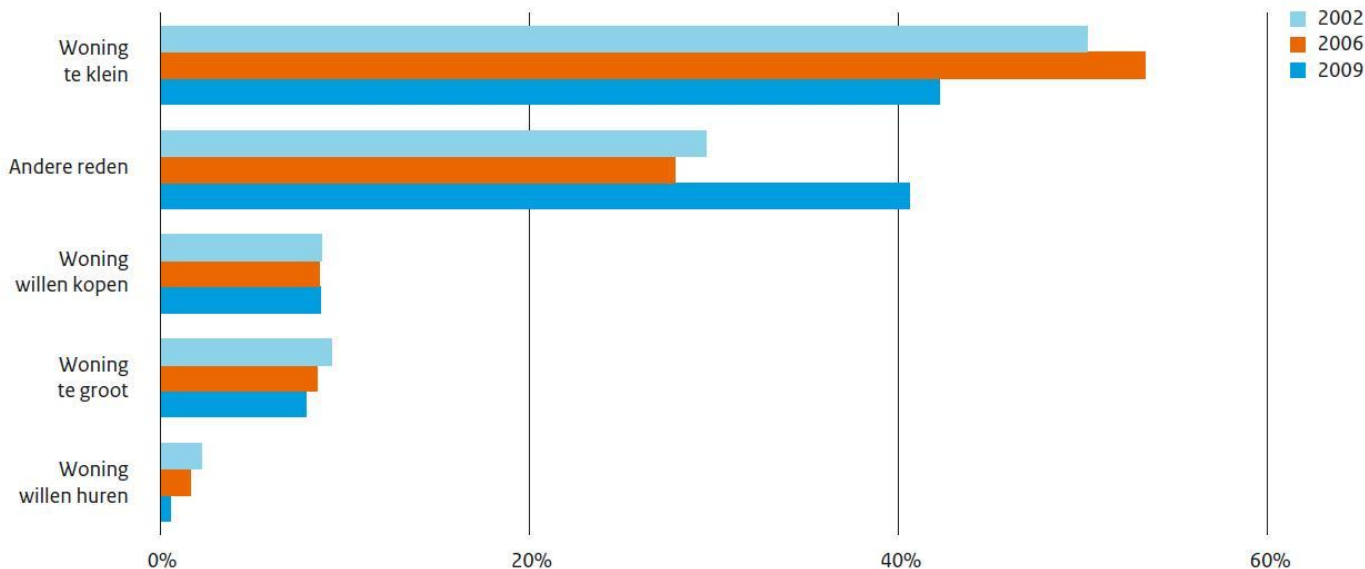


Figuur 3.1 Levenscyclus en carrière. Bron: Clark en Dieleman (1996)

In bovenstaand model wordt rekening gehouden met de parallel lopende processen die de woonvoorkeur beïnvloeden en de neiging om te verhuizen veroorzaken. Het doel van dit model is om de overgangen in de wooncarrière te verklaren vanuit omstandigheden in de arbeidscyclus en de samenstelling van het huishouden. De gebeurtenissen in de levenscyclus en de arbeidsmarktcyclus worden door Clark en

Dieleman (1996) ‘triggers’ genoemd. In dit model kan een ‘trigger’ in de huishoudencarrière, bijvoorbeeld de komst van een kind of samenwonen, de overgang naar een grotere woning veroorzaken en dus de wooncarrière beïnvloeden. Ook de overgang van het volgen van onderwijs naar het krijgen van een baan veroorzaakt verhuisbeweging. In dat geval beïnvloed een gebeurtenis in de arbeidscarrière dus de wooncarrière.

Als het verhuismotief is gelegen in de wens tot verbetering van de woonsituatie dan vinden verhuizingen grotendeels plaats binnen de regio (Feijten en Visser, 2008). Vaak is de reden van verhuizing de wens om een grotere woning (zie figuur 3.2).



Figuur 3.2 Verhuismotieven van mensen die de afgelopen twee jaar zijn verhuisd indien belangrijkste verhuisreden vorige woning, 2002-2009 (percentage). Bron: CBS (2010c)

Kopen om te kopen lijkt slechts beperkt voor te komen, voor minder dan 10% van de verhuizingen is dit de hoofdreden. Het CBS (2010c) geeft echter aan dat, wanneer alleen wordt gekeken naar de verhuisredenen van huurders, ruim 40% van de verhuizingen van deze groep wordt ingegeven door een koopwens. Verder stelt het CBS (2010c) dat de motivering van verhuizingen over het algemeen lastig te achterhalen zijn omdat mensen die op zoek zijn naar een ruime gezinswoning vaak automatisch uitkomen in de koopsector. Ook Clark en Dieleman (1996) stellen dat er een relatie staat tussen groter wonen en het kopen van een woning. Verhuizen omdat de woning te groot is komt ook voor. Voor ongeveer 10% van de verhuizingen geldt dit als belangrijkste motief. Door de jaren heen is het aandeel mensen die verhuizen om kleiner te gaan wonen gedaald (zie figuur 3.2). Circa 80% van de huishoudens die kleiner wil wonen is ouder dan 60 jaar. Clark en Dieleman (1996) stellen dat er een verschil is tussen verhuisgedrag bij ouderen en jongeren. Jonge huishoudens vergroten bij verhuizingen altijd hun woonruimte en oudere huishoudens verkleinen hun woonruimte bij verhuizing. Dit ondersteunt de stelling dat de woonruimteluwens wordt ingegeven door de huishoudensamenstelling en de positie in de levenscyclus.

Een beperkt deel van de mensen (ongeveer 8%) is verhuisd vanwege de woonomgeving (CBS, 2010c). De verhuizingen hebben dan vaak te maken met overlast van stank, lawaai en vuil. Ook overlast van andere bewoners, onveiligheid, slecht onderhoud en een veranderende buurtsamenstelling zijn redenen om op zoek te gaan naar een andere woning.

3.1.2 Emotie, perceptie en beleving van eigenwoningbezit

De eigen woning wordt door consumenten geassocieerd met zelfbeschikkingsrecht en kapitaalstijging maar ook met risico's en hoge initiële kosten (Derksen, 2009). Ook 'het eigen baas zijn' wordt vaak geassocieerd met het kopen van een woning. Voor sommige mensen is het kopen van een huis een uitdrukking van de binding met de plek. De binding aan de plek, en aan de woning zelf groeit naarmate je er meer van 'je zelf' in stopt (Noordenne en Vos, 2006). De huurwoning wordt gezien als alternatief voor degenen die geen eigen woning kunnen betalen en staat voor veiligheid, dienstverlening en mobiliteit (Boelhouwer, 2005).

Met betrekking tot eigenwoningbezit wordt vaak gedacht dat de maatschappelijke en individuele voordelen groter zijn dan de nadelen. Huurders die kopen zouden meer "empowerd" raken doordat de koopwoning zorgt voor zelfredzaamheid en keuzevrijheid (Derksen, 2009). De hierboven genoemde associatie dat mensen zelfredzamer worden en meer keuzevrijheid hebben door het kopen van een huis wordt door Elsinga (2008) bestreden. Het opleidingsniveau en het inkomen van huurders die kopen stijgt nauwelijks. Ook het gevoel van eigenwaarde en de ervaren controle over het leven nemen niet toe bij het kopen van een huis. Van Empowerment is dus volgens Elsinga geen sprake. Hij concludeert dat het eerder zo is dat empowerde huurders overgaan tot het kopen van hun huurwoning. Er zijn echter wel empowermenteffecten gevonden die van belang zijn voor corporaties. Kopers gaan er, zowel in eigen ervaring als in een rekenkundige analyse, financieel op vooruit. Tevens ervaren kopers meer veiligheid en vrijheid in de woning. Voor huurders geldt dat zij ervaren dat hun keuzevrijheid is toegenomen omdat zij, als gevolg van het koopaanbod, nu konden kiezen tussen koop en huur. Woonvoorkeuren zijn per individu verschillend. Omgevingskenmerken bepalen mede de woonwensen van het individu. Jongeren van wie de ouders een koopwoning bezitten hebben vaak zelf ook voorkeur voor een koopwoning (Bos en Bruijn, 2007).

De keuze voor kopen of huren hangt sterk samen met de eigenschappen, verwachtingen en wensen van de (niet)-koper. Belangrijke motivaties voor het kopen van een woning zijn: financiële overwegingen (lagere maandlasten, vaste maandlasten, vermogensopbouw), de buurt en de plaats van de woning, reeds gedane investeringen (bij huurwoning) en zeggenschap en eigendom (Elsinga, 2008). De weging van deze factoren is voor iedereen verschillend.

3.1.3 Eigenschappen van de woning en de woonomgeving

Veel mensen verhuizen om groter te gaan wonen. Clark en Dieleman (1996) beamen dit en stellen dat uit onderzoeken vaak naar voren komt dat meer woonruimte een zeer belangrijke reden is voor verhuizingen. Analyses van de situatie voor en na verhuizing laten zien dat over het algemeen het aantal kamers en de woonoppervlakte na verhuizing groter zijn dan daarvoor. Dit wordt bevestigd door Clark en Huang (2003), zij stellen dat wanneer huishoudens over minder woonruimte beschikken dan ze nodig hebben dit resulteert in *room stress*: een onevenwicht tussen benodigde ruimte en beschikbare ruimte. Huishoudens die *room stress* ervaren zijn sneller geneigd om te verhuizen. De auteurs concluderen dat

een onevenwicht tussen benodigde en beschikbare ruimte een goede voorspeller is voor verhuisbewegingen.

3.2 Het aanpassen van woonconsumptie: verhuizen

Een veelvuldig gebruikte definitie van verhuizen is van de hand van Rossi (1955; in Bouwmeester, 2004): *“The process by which families adjust their housing to the housing needs that are generated by shifts in the family composition that accompany life cycle changes”*. Verhuizen kan dus worden gekenschetst als het aanpassen aan de veranderde woonbehoefte.

3.2.1 Verhuizen als proces

Het verhuisproces is te verdelen in twee stappen. Tijdens stap één worden mensen ontevreden over hun huidige woning of woonomgeving, vaak wordt dit veroorzaakt door veranderingen in de huishoudensamenstelling of de omgeving van het huishouden. Dit leidt tot stap twee: zoeken naar een andere woning en de beslissing om te verhuizen (Dieleman, 2001).

Voorafgaand aan de daadwerkelijke verhuizing wordt een beslissingstraject doorlopen. De verhuisbeslissing is uit te splitsen in een drietal deelbeslissingen:

1. de keuze van het moment om te verhuizen;
2. de keuze tussen kopen en huren;
3. de keuze voor een bepaalde hoeveelheid woondiensten (type, grootte, kwaliteit).

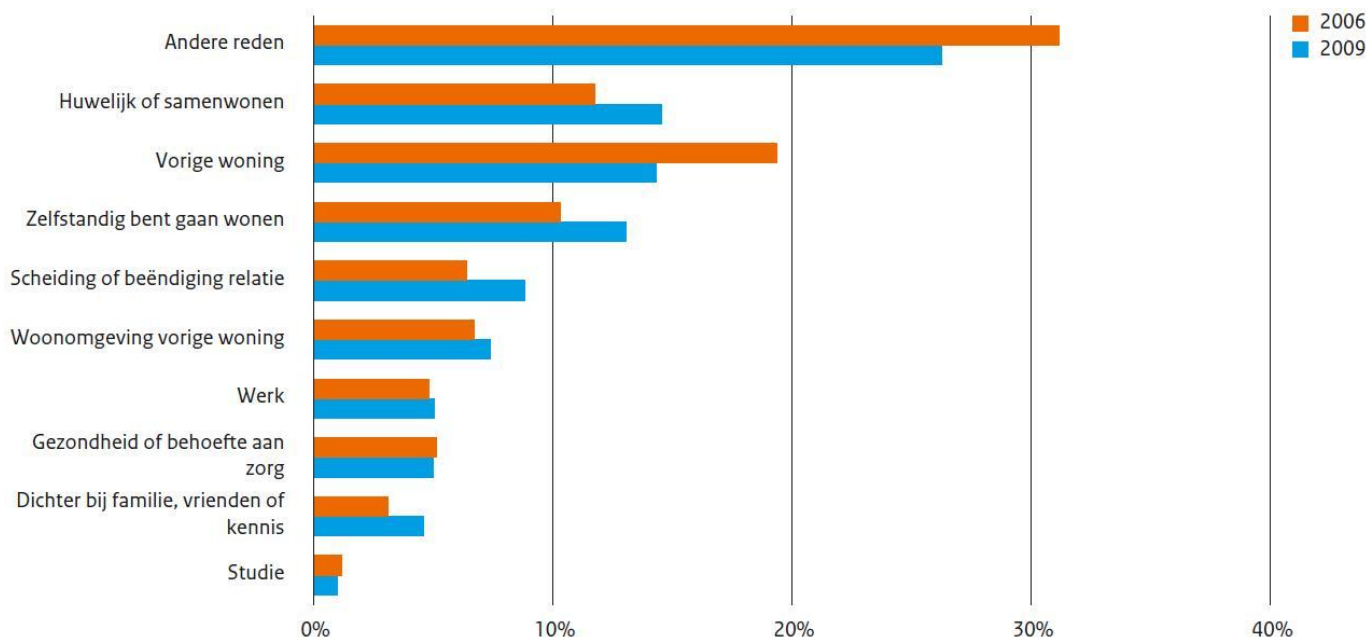
Bovenstaande beslissingen worden meestal gelijktijdig gemaakt en hangen sterk met elkaar samen (Bouwmeester, 2004). Molin (1999) stelt dat bij het beslissingstraject van meerpersoonshuishoudens meestal meerdere personen betrokken zijn. Dit betekent dat de verhuisbeslissing en de woonvoorkeuren die ten grondslag liggen aan de uiteindelijke woningkeus een gezamenlijke (gezins)voorkeur zijn. In veel families wordt uiteindelijk een gezamenlijke woonvoorkeur geformuleerd. Deze gezamenlijke woonvoorkeur is het resultaat van het uitwisselen van opinies en het zoeken van consensus. Molin stelt verder dat als kinderen een rol hebben in het formuleren van woonvoorkeuren de weging van het aantal slaapkamers en de grootte van de kinderkamers zwaarder wordt. Daarnaast wordt reistijd van moeder en kind(eren) zwaarder gewogen in de uiteindelijke beslissing.

3.2.2 Verhuismotieven

De hierboven genoemde ontevredenheid over de woning (stap één van het verhuisproces) kan meerdere oorzaken hebben. In de literatuur zijn in hoofdlijnen drie verhuismotieven te onderscheiden. Het eerste motief heeft te maken met de levenscyclus van huishoudens (verandering in samenstelling of omvang), het tweede met veranderingen met betrekking tot werkplaats en het derde motief is de wens tot verbetering van de woonsituatie. Het laatste motief is vaak minder urgent maar toch is een aanzienlijk deel van de verhuizingen gerelateerd aan de woonwensen (Feijten en Visser, 2008).

Motieven om te verhuizen lopen dus sterk uiteen. Vaak is ook een combinatie van motieven aan de orde. Dit maakt het lastig om de precieze reden van de verhuizing te achterhalen. Het indelen in categorieën van motieven heeft tekortkomingen. Een verhuizing als gevolg van gezinsuitbreiding kan worden toegekend aan de verandering in de samenstelling van het huishouden maar ook als een woonwensgerelateerde verhuizing. Het CBS (2010c) heeft voor de jaren 2006 en 2009 de belangrijkste verhuismotieven van mensen die de afgelopen 2 jaar verhuist zijn gemeten, de resultaten staan in figuur 3.3. In 2006 was de vorige woning de meest genoemde aanleiding om te verhuizen. In 2009 zijn de

motieven vooral gelegen in de huiselijke sfeer, zoals scheidingen, het ouderlijk huis verlaten, huwelijk en samenwonen.



Figuur 3.3 Belangrijkste verhuismotieven van mensen die de afgelopen twee jaar zijn verhuisd, 2006-2009 (percentage). Bron: CBS (2010c)

3.2.3 Wens en werkelijkheid

Er is een verschil tussen de verhuishwensen en verhuisgedrag. In de diverse onderzoeken op het gebied van woningkeuze kan dan ook onderscheid worden gemaakt tussen de waargenomen woonvoorkeuren (*revealed preferences*) en de geplande woonvoorkeuren (*stated preferences*). Veel verhuishwensen worden niet, niet direct, of slechtst gedeeltelijk gerealiseerd. 33% van de mensen met een verhuishwens heeft deze wens 2 jaar later ook daadwerkelijk omgezet in een verhuizing (De Groot, Manting en Boschman, 2008). De wens om te verhuizen zegt dus relatief weinig over het daadwerkelijke verhuisgedrag. Dit heeft te maken met de (gewijzigde) urgentie van de verhuishwens en het vermogen en inkomen van het huishouden. In het conceptueel model (zie figuur 1.3) wordt de toegankelijkheid en beschikbaarheid van de woning genoemd. De financiële situatie van het huishouden en het aanbod op de regionale woningmarkt kan de mogelijkheden beperken (Derksen, 2009). Veel huishoudens kunnen het gewenste huis niet vinden of betalen en moeten op zoek naar een acceptabel alternatief. Huishoudens stellen dan hun wensen bij of ze verbouwen de huidige woning zodat deze beter past bij hun veranderde woonbehoefte (Brown en Moore, 1970; Dieleman 2001). Het hebben van een verhuishwens is dus nog geen garantie voor verhuisgedrag. Overigens is het niet hebben van een verhuishwens ook geen garantie dat iemand niet gaat verhuizen. De Groot, Manting en Boschman (2008) stellen in hun onderzoek vast dat 6 procent van de mensen die twee jaar daarvoor geen verhuishwensen hadden toch zijn verhuisd.

3.3 De woning als investering

Een van de belangrijkste kenmerken van de woning is de eigendomsvorm: koop of huur. Clark en Dieleman (1996) stellen dat de keus tussen huur en koop is verbonden aan de vele gebeurtenissen in een huishouden. Daarnaast is het afhankelijk van de huishoudensamenstelling en andere kenmerken van het huishouden, waaronder inkomen.

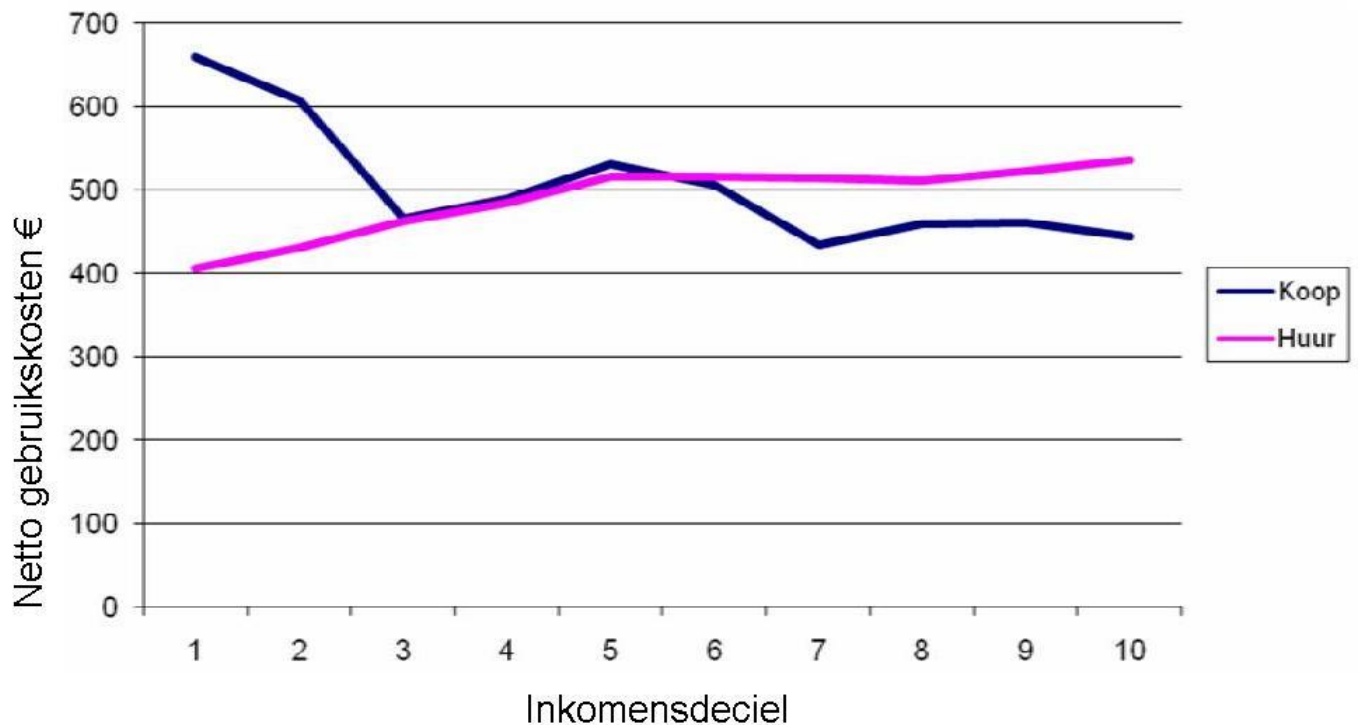
3.3.1 Nutsoptimalisatie

In de klassieke economie wordt de woning benadert als een investeringsgoed dat een stroom aan diensten voortbrengt (Haffner en Heylen, 2008). Het nut van een woning is dat het kan voorzien in een behoefte (huisvesting). De economische theorie gaat er van uit dat huishoudens streven naar nutsoptimalisatie, ofwel de meest optimale besteding van het beschikbare budget. De keuze tussen kopen en huren is hiervan afhankelijk. Een huishouden verdeelt het beschikbare budget tussen woondiensten en andere consumptiegoederen (voeding, kleding, etc.). De verdeling hiertussen zal zodanig zijn dat zowel met de gekozen combinatie van woondiensten en consumptiegoederen maximaal nut wordt behaald. In theorie weegt een huishouden de prijs van woondiensten voor zowel huur- als koopwoningen tegen elkaar af.

De economische literatuur onderscheid diverse factoren die van invloed zijn op de keuze tussen kopen of huren. Hieronder vallen maandlasten, belastingen, inkomen en vermogen, de maximale lening, de verwachte woonduur, risico's met betrekking tot prijsdaling en inkomensdaling, transactiekosten en inflatie (Ben-Shahar, 2007). Boumeester (2004) ondersteunt deze opvatting en stelt vast dat financiële motieven zowel bij huurders als kopers een belangrijke rol spelen bij de afweging tussen huren en kopen. Ook Elsinga (2008) stelt dat bij de afweging tussen blijven huren of kopen de woonuitgaven het belangrijkste afwegingskader zijn voor mensen. Huurders geven aan dat ze niet in de financiële situatie zijn om te kopen of dat ze de risico's die inherent zijn aan het bezit van een woning willen vermijden. Risico's zijn onder andere vermogensverlies en (onverwachte) onderhoudsuitgaven. Kopers wijzen vaak op het feit dat kopen financieel gunstig is door de fiscale behandeling van eigenwoningbezit.

Schilder en Conijn (2009) stellen dat er een prijsverschil is tussen huur- en koopwoningen met betrekking tot gebruikerskosten. Vanuit gebruikersperspectief moet de prijs worden vergeleken die betaald wordt voor het consumeren van de woondiensten die een woning levert. Voor huurwoningen is dit de netto huur (huur - huurtoeslag), voor koopwoningen moet een berekening worden gemaakt die rekening houdt met: rente, kosten (onderhoud, lasten, verzekering), fiscaal effect, afschrijving en waardeinstijging. Schilder en Conijn (2009) komen tot de conclusie dat de betaalde prijs voor woondiensten weinig verschilt tussen huur- en koopwoningen. Het prijsverschil per woondienst is gemiddeld 9%. Kopers betalen in totaal wel meer voor woonconsumptie, maar zij consumeren ook meer woondiensten. Of het financieel het meest aantrekkelijk is om te kopen of te huren is afhankelijk van de hoogte van het inkomen. Door de subsidiering van de huur- en koopsector zijn de netto gebruikskosten afhankelijk van het inkomen. Figuur 3.4 laat de netto gebruikskosten per inkomensdeciël zien. Hieruit blijkt dat voor de lagere inkomensgroepen huren goedkoper is dan kopen. Dit kan verklaard worden door de relatief hoge huurtoeslag voor de laagste inkomens. Voor de hogere inkomensgroepen is kopen goedkoper. Hierbij moet worden opgemerkt dat de werkelijke gebruikskosten in de koopsector zijn gecorrigeerd voor kwaliteit om ze zo vergelijkbaar te maken met de huursector. Vóór deze correctie liggen de netto gebruikskosten in de koopsector 79% hoger. Het verschil is na correctie nog 9%, dit impliceert dat de

kwaliteit van woondiensten in de koopsector 70% hoger ligt dan de kwaliteit van woondiensten in de huursector.



Figuur 3.4: De op basis van de landelijke kwaliteitsindex gecorrigeerde netto gebruikskosten voor koop en huur, naar inkomensdecieel, 2006, Bron: Schilder en Conijn (2009)

3.3.2 Bezitsvorming en speculatie

In de literatuur wordt de koop van een woning omschreven als een waardeovaste investering. Zeker als sprake is van inflatie is het investeren in een koopwoning een aantrekkelijke investering (Boumeester, 2004). De kans op vermogenswinst is echter wel afhankelijk van de marktontwikkelingen. De ontwikkelingen van de rente, de inflatie en de woningprijzen is bepalend voor vermogensgroei. Hiermee samenhangend is ook het moment van kopen van groot belang. Ook het type woning dat wordt gekocht is van belang voor de potentiële vermogensgroei. Woningen van hoge kwaliteit laten een sterkere prijsstijging zien dan woningen van gemiddelde of lage kwaliteit. In de afgelopen jaren zijn de prijzen van vrijstaande woningen en appartementen procentueel meer gestegen dan de prijzen van hoek- en tussenwoningen. De omstandigheden op de woningmarkt zijn van grote invloed op de koopbeslissing. De vraagontwikkeling wordt beïnvloed door de prijsontwikkeling in het recente verleden. Als de prijzen zijn gestegen zullen huishoudens sneller geneigd zijn om te kopen om maximaal te kunnen profiteren van vermogenswinst. Bij prijsdaling zijn huishoudens geneigd om de koopbeslissing uit te stellen om zo vermogensverlies te voorkomen. Dit verschijnsel wordt aangeduid als de speculatieve vraag (Boelhouwer, 1999).

3.4 Toegankelijkheid en beschikbaarheid van de woning

De toegankelijkheid en de beschikbaarheid van de woning zijn van invloed op het wel of niet kopen van een woning (zie figuur 1.3). Met betrekking tot de toegankelijkheid van de woning kan worden gesteld dat dit voornamelijk wordt bepaald door de financiële positie en financiële mogelijkheden van het

huishouden. De betaalbaarheid van het wonen kan in beeld worden gebracht middels de huur- en koopquote. Deze quote geeft het aandeel weer van het besteedbare inkomen dat een huishouden aan wonen uitgeeft. Zie voor de opbouw van de woonlasten van huurders en eigenaren tabel 3.1 en 3.2. Huurders besteden 23% van hun inkomen aan huur. Woningeigenaren besteden 16% van hun inkomen aan hypotheek. De in de tabellen weergegeven woonquote is het percentage van het netto huishoudinkomen dat besteed wordt aan de netto woonuitgaven. Hierin zijn ook de uitgaven aan nutsbedrijven en heffingen van de gemeenten en waterschappen meegenomen. Dit verschil in percentages wordt voornamelijk veroorzaakt door het verschil in gemiddeld inkomen tussen huurders en eigenaren. Per inkomensklasse liggen de bedragen veel minder ver uit elkaar. Hoe hoger het inkomen, hoe lager het percentage dat wordt uitgegeven aan wonen, dit geldt voor zowel huurders als kopers. Huishoudens met een hoger inkomen zijn vaker eigenaar (CBS, 2010c).

Tabel 3.1 Woonlasten en woonquote huurders in 2009

Bruto woonuitgaven	€ 440
Netto woonuitgaven	€ 390
Bijkomende woonuitgaven	€ 210
Totale woonuitgaven	€ 600
Gemiddeld netto besteedbaar jaarinkomen	€ 23.200
Netto huurquote	23%
Totale woonquote	37%

Bron: CBS (2010c)

Tabel 3.2 Woonlasten en woonquote eigenaren in 2009

Bruto woonuitgaven	€ 690
Netto woonuitgaven	€ 490
Bijkomende woonuitgaven	€ 310
Totale woonuitgaven	€ 810
Gemiddeld netto besteedbaar jaarinkomen	€ 43.300
Netto koopquote	16%
Totale woonquote	26%

Bron: CBS (2010c)

Wat en of mensen kunnen kopen is in de meeste gevallen afhankelijk van de hoogte van de maximale hypothecaire lening. Deze wordt vastgesteld op basis van het inkomen of op basis van het verzamelinkomen van beide partners. In tabel 3.3 en 3.4 ziet u de maximaal mogelijke hypotheek.

Tabel 3.3 Maximale hypotheek een inkomen

Inkomen	Maximale hypotheek
€ 20.000	€ 75.368
€ 22.500	€ 98.214
€ 25.000	€ 115.408
€ 30.000	€ 138.489
€ 35.000	€ 161.571
€ 40.000	€ 186.537
€ 45.000	€ 216.213
€ 50.000	€ 248.088
€ 60.000	€ 317.489

Bron: website Hypotheekshop

Tabel 3.4 Maximale hypotheek twee inkomens

Hoogste inkomen	Tweede inkomen				
	€ 10.000	€ 15.000	€ 20.000	€ 25.000	€ 30.000
€ 20.000	€ 113.053	€ 131.895	€ 150.737		
€ 22.500	€ 141.865	€ 163.691	€ 185.516		
€ 25.000	€ 161.571	€ 184.652	€ 207.734	€ 230.816	
€ 30.000	€ 184.652	€ 207.734	€ 230.816	€ 254.897	€ 276.979
€ 35.000	€ 207.734	€ 230.816	€ 253.897	€ 276.979	€ 300.060
€ 40.000	€ 233.171	€ 256.488	€ 279.805	€ 303.122	€ 326.439
€ 45.000	€ 264.260	€ 288.284	€ 312.308	€ 336.331	€ 360.355
€ 50.000	€ 297.705	€ 322.514	€ 347.323	€ 372.131	€ 396.940
€ 60.000	€ 370.404	€ 396.861	€ 423.319	€ 449.776	€ 476.234

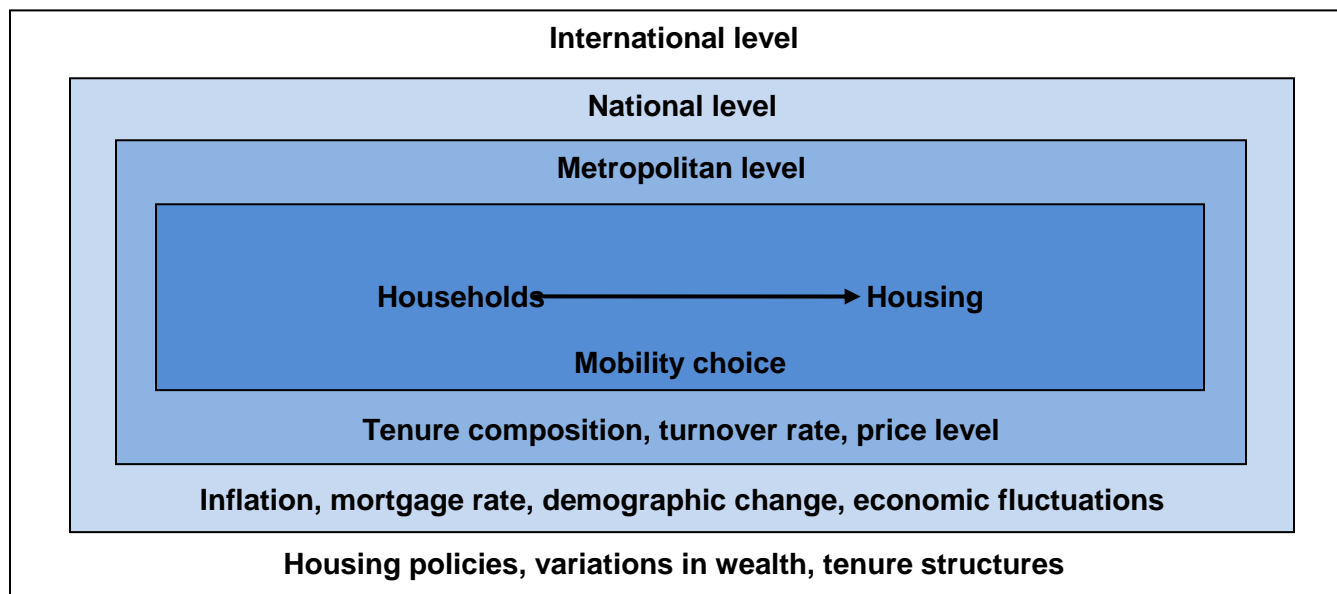
Bron: website Hypotheekshop

Een methode om de relatie tussen hypotheekbedrag en inkomen te meten is het vaststellen van de *loan to income*. Dit is het aantal maal het jaarinkomen dat men mag lenen ten behoeve van een hypothecaire lening. De beschikbaarheid van de woning behelst de volgende vraag: is de gewenste woning in de gewenste woonomgeving voor de gewenste prijs beschikbaar voor het huishouden. Ook het aanbod op de regionale woningmarkt kan de mogelijkheden beperken (Derksen, 2009).

3.5 Beperkingen en externe factoren

3.5.1 Wooncarrière en externe factoren.

Het in hoofdstuk 1 geïntroduceerde conceptueel model (figuur 1.3) geeft aan dat de ‘externe factoren’ van invloed zijn op de uiteindelijke keuze om wel of niet te kopen. Deze externe factoren behelzen de ontwikkelingen op de woningmarkt, de economische ontwikkelingen, de politieke ontwikkelingen en de ontwikkelingen in de buurt/fysieke omgeving. Deze vooronderstelling wordt ondersteund door de literatuur. Dieleman (2001) stelt dat verhuisbewegingen zijn ingebed in geografische schalen van lokaal, nationaal en international niveau. Hij stelt dat niet alleen de eigenschappen van huishoudens zoals inkomen, leeftijd en samenstelling van invloed zijn op de residentiële keuze maar ook de omstandigheden en ontwikkelingen op internationaal, nationaal en regionaal niveau (figuur 3.5).



Figuur 3.5 Residential relocation and its embeddedness in three geographical scales. Bron: Dieleman (2001)

Verhuisbewegingen van huishoudens worden beïnvloed door de situatie op regionaal, nationaal en internationaal niveau. De meeste verhuisbewegingen worden gedaan over korte afstand, binnen de regio. De keuzemogelijkheden van een huishouden worden met name bepaald door het aanbod op de regionale woningmarkt. De situatie op de landelijke woningmarkt zijn sterk bepalend voor de huisvestingsmogelijkheden die een huishouden heeft. Daarnaast zijn demografische, economische en politieke ontwikkelingen op landelijk niveau van invloed op de mogelijkheden. Deze factoren beïnvloeden tevens de keuze die wordt gemaakt tussen het huren en het kopen van een woning. Met name regelgeving omtrent de hypotheekrenteaftrek, huursubsidie en het eigenwoningforfait hebben invloed op de financierbaarheid en zijn bij deze keuze van groot belang.

3.5.2 De invloed van andere markten op de koopbeslissing

De woningmarkt staat niet op zichzelf en wordt beïnvloed door de ontwikkelingen in andere markten. Hierbij zijn met name de financiële markt, de arbeidsmarkt, de grondmarkt en de grondstoffenmarkt van belang. De ontwikkelingen op de financiële markten zijn van invloed op de financieringsmogelijkheden van consumenten bij het aanschaffen van een woning. Veranderingen in de rente zijn van invloed op het gedrag van aanbieders van financiering, investeerders en consumenten. De arbeidsmarkt is van belang omdat dit invloed heeft op het besteedbare inkomen en keuze voor de vestigingsplaats van huishoudens. De grondmarkt is van belang omdat grond een schaars goed is, woonbestemming moet concurreren met andere sectoren die ruimte gebruiken. Hierbij valt te denken aan natuur, verkeer, bedrijventerreinen en landbouw. De grondstoffenmarkt is van invloed op de bouwkosten van de woning en heeft dus een directe relatie met het prijspeil van nieuwbouwwoningen (Krijnen, 2007).

3.6 Koopstimulansen en verkoopstimulansen door de corporatie

De corporatie kan als eigenaar van de huurwoningen beslissen om de woningen te verkopen. Ook gemeenten kunnen in hun prestatieovereenkomsten met corporaties afspraken maken over de verkoop van huurwoningen. Om de woningverkoop te stimuleren maken corporaties gebruik van verkoopbevorderende maatregelen. Daarnaast zijn corporaties steeds meer bezig met marketing.

3.6.1 Verkoopbeslissing

De verhuur van woningen is de hoofdactiviteit van corporaties. Toch kiezen steeds meer corporaties er voor om woningen te verkopen. Argumenten om woningen te verkopen zijn in hoofdlijnen van financiële, maatschappelijke, onderhoudstechnische of beleidsmatige aard. Als verkoop financieel gemotiveerd is dan worden verkoopopbrengsten gebruikt om andere doelstellingen te verwezenlijken, bijvoorbeeld het afdekken van onrendabele toppen. De sterkere betrokkenheid bij de woning en de woonomgeving van eigenaren is een maatschappelijke overweging om woningen te verkopen. Daarnaast maakt verkoop van relatief goedkoop corporatiebezit het voor starters mogelijk om een woning te kopen en stimuleert dit het eigenwoningbezit. De onderhoudsstaat van woningen en de hoge kosten om deze op het juiste onderhoudsniveau (bijvoorbeeld met betrekking tot energielabel) te brengen in relatie tot de verwachte extra bedrijfswaarde kan reden zijn om de woningen te verkopen. Verder hebben corporaties vaak als doel om hun portefeuille te vernieuwen vanwege hoge onderhoudskosten en veroudering van het bezit. Ter compensatie van woningaankopen en het plegen van nieuwbouw worden woningen elders verkocht om de woningvoorraad op peil te houden.

De argumenten om tot verkoop van bestaand bezit over te gaan zijn niet altijd in een duidelijke rangorde geplaatst en zijn zeer divers. In de praktijk blijken verkoopbeslissingen sterk samen te hangen met het

investeringsprogramma van de corporatie. Corporaties die veel onrendabele investeringen verwachten (bijvoorbeeld door grootschalige herstructureringsprojecten) verkopen meer woningen dan corporaties die minder onrendabele investeringen verwachten (VROM, 2008). De selectie van woningen voor verkoop gebeurt op basis van diverse criteria de belangrijkste criteria zijn: Leeftijd, type, kwaliteit, kosten onderhoud, wijkopbouw, potentiële financiële opbrengst (Hosman en Hosman, 2010).

Als gevolg van de verhoogde verkoopambitie en de dalende mutatiegraad hebben veel corporaties hun bezit dat is gelabeld voor verkoop vergroot. Hosman en Hosman (2010) hebben onlangs een onderzoek gedaan bij 15 corporaties, ze geven aan dat er veel verschillen zitten tussen corporaties met betrekking tot het percentage voor verkoop gelabeld bezit. Sommige corporaties hebben, in principe, hun hele voorraad gelabeld voor verkoop. Anderen hebben rond de 1% tot 5% gelabeld voor verkoop en zijn dus selectiever. Op dit moment hebben de door Hosman en Hosman onderzochte corporaties gemiddeld 16,25% van hun bezit aangewezen voor verkoop (exclusief corporaties die alles gelabeld hebben voor verkoop). Er is verband tussen het percentage voor verkoop gelabeld bezit en de totale woningvoorraad van corporaties. Grote corporaties hebben een hoger percentage van hun bezit gelabeld voor verkoop. Hosman en Hosman vermoeden dat dit te maken heeft met de herstructureringsopgaven van grote corporaties en de daarvoor benodigde financiering.

Verkoop geschiedt vrijwel uitsluitend aan particulieren. Een aantal corporaties hebben in het verleden verkocht aan beleggers maar doen dit nu niet meer om zo opbrengstmaximalisatie te bewerkstelligen. Beleggers zijn in het algemeen niet bereid om de marktprijs te betalen voor woningen omdat dan de investering niet meer rendabel is. Een aantal corporaties geven voorrang indien een huurder een andere woning van de corporatie wil kopen. Motivatie hiervoor is de doorstroom, een huurder laat immers een huurwoning achter. Verkoop aan een huurders komt echter zeer beperkt voor. Let wel, het gaat hier niet om huurders die hun 'eigen' huurwoning kopen, dit komt veel vaker voor (zie figuur 1.1).

3.6.2 Koopvormen

Corporaties zijn verplicht om bij verkoop ten minste 90% van de marktprijs te vragen. Hierop zijn echter een paar uitzonderingen. Aan iemand die in aanmerking komt voor BEW-subsidie (koopsubsidie) mag de woning worden verkocht voor ten minste 80% van de marktprijs en voor een zittende huurder die in aanmerking komt voor BEW-subsidie mag de verkoopprijs zakken naar 70% van de marktprijs (VROM, 2006). Bij deze uitzonderingen geldt echter wel de voorwaarde dat een deel van de opbrengst bij doorverkoop wordt terugsluisd naar de corporatie volgens de percentages uit tabel 3.5.

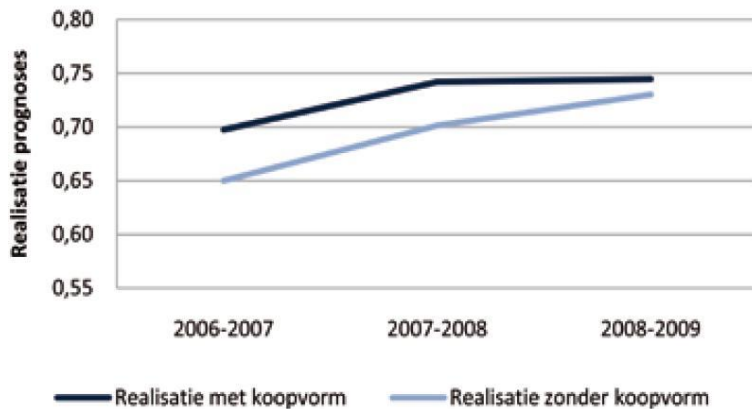
Tabel 3.5 Kortingspercentages en deling waardeontwikkeling

Verleend kortingspercentage door de toegelaten instelling	Percentage van de onderhandse verkoopwaarde	Percentage van de waardeontwikkeling dat ten goede of ten laste komt van de corporatie bij bestaande bouw	Percentage van de waardeontwikkeling dat ten goed of ten laste komt van de corporatie bij nieuwbouw
15	85	30	22,5
20	80	40	30
25	75	50	37,5
30	70	50	45
35	65	50	50

Bron: VROM, 2006

Corporaties hebben in de loop van de jaren verschillende formules gehanteerd die de verkoop aan mensen met lagere inkomens moeten bevorderen. In de jaren tachtig van de vorige eeuw is gestart met de regeling Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE). De nieuwe eigenaar kocht de woning van de corporatie onder de marktwaarde. Hierbij gold de verplichting dat de koper de woning moest terugverkopen aan de corporatie. Afhankelijk van de hoogte van de korting werd de waardeontwikkeling verdeeld tussen de koper en de corporatie, hoe hoger de korting, hoe groter het aandeel van de waardeontwikkeling dat ten gunste kwam van de corporatie. Bij MGE hield de corporatie zeggenschap over het onderhoud van de woning om zo waardedaling door slecht onderhoud te voorkomen. Ook nu zijn er verschillende koopformules op de markt die in veel opzichten lijken op MGE. De huidige regelingen verlagen het aankoopbedrag en/of het risico voor de koper. Daarnaast is vaak een terugkoopverplichting en een winst- of verliesdeling van toepassing bij verkoop. Het doel van deze regelingen is het betaalbaar maken van koopwoningen voor mensen met een laag inkomen. De meest bekende vormen zijn: Koopgarant, Maatschappelijk Verantwoord eigendom, Koopcomfort en Slimmer Kopen. Er zijn ook vormen waarbij de grond wordt gehuurd/gepacht en de woning wordt gekocht. Voorbeelden van vormen waarbij grond en opstal worden gesplitst zijn: Koop Goedkoop en Sociale Koop (Neele e.a., 2008). Voor een omschrijving van de hierboven genoemde koopvormen zie bijlage 1.

Hosman en Hosman (2010) stellen dat corporaties met bijzondere koopvormen beter in staat zijn om de verkoopdoelstelling te behalen. Figuur 3.7 laat zien dat de realisatie van de prognoses hoger ligt als gebruik wordt gemaakt van een bijzondere koopvorm.



Figuur 3.7 De invloed van koopvormen op de realisatie van verkoopprognoses (voortschrijdend gemiddelde, 2 jaar). Bron: Hosman en Hosman (2010)

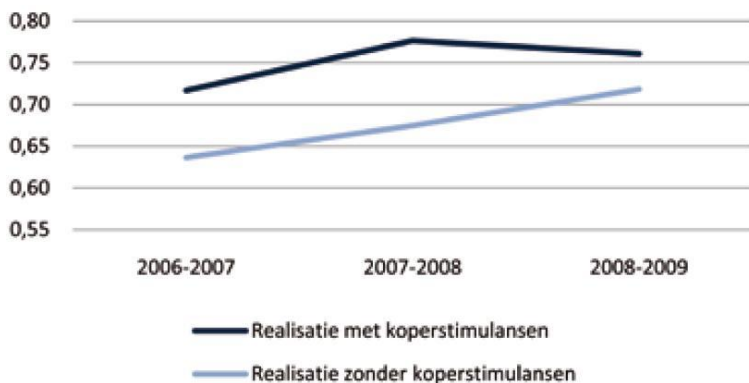
3.6.3 Koop- en verkoopstimulansen

Naast het aanbieden van bijzondere koopvormen wordt door corporaties op andere manieren geprobeerd om de verkoop te bevorderen. Het betreffen zowel tijdelijke als langlopende acties. Een van de acties is het aanbieden van een starterslening. Naast gemeenten kunnen ook corporaties een starterslening aanbieden. In 2007 heeft het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVN) deze lening geïntroduceerd. De eerste drie jaar van de looptijd van de starterslening betaalt de consument geen rente en aflossing. Na deze periode gaat men wel rente en aflossing betalen, mits het inkomen toereikend is. Als de starterslening wordt gecombineerd met koopvormen dan worden de maandlasten voor de koopstarters gehalveerd in vergelijking met reguliere koopwoningen. Op die manier kunnen de maandlasten concurreren met gangbare huurprijzen. Op dit moment doen er 5 corporaties

mee aan de starterslening: De Alliantie, Parteon, Volksbelang Made, Woningstichting Goed Wonen en Ymere (SVN, 2011).

Een andere actie is het vrij op naam aanbieden van de woningen. Kopers krijgen hierbij een korting die kan oplopen tot 10% van de verkoopprijs. Ook zijn er corporaties die een vaste korting van 10% geven op de taxatiewaarde. Deze stimuleringsmaatregel is echter vaak voorbehouden aan huurders die hun eigen huis kopen of voor huidige huurders die een andere huurwoning kopen. Voor kopers die zelf nog een woning moeten verkopen is Woonsafe ontwikkeld, de corporatie biedt de mogelijkheid om eerst te huren totdat de oude woning is verkocht. Bij een andere variant wordt de gekochte woning teruggekocht als de koper zijn oude woning niet kan verkopen. Andere acties die gebruikt worden om de verkoop te stimuleren zijn onder andere: een Doe-het-zelf cheque van € 2.000,-, een keukencheque en plaatsing van een nieuwe CV ketel na aankoop van de woning.

Bij verkoop doormiddel van externe makelaars worden door corporaties weinig verkoopstimulansen ingebouwd, naast de normale courtage. De corporaties die wel gebruik maken van verkoopstimulansen geven bijvoorbeeld een bonus van € 500,- bij verkoop van een woning binnen drie maanden of ze hanteren een regeling waarbij de makelaar pas een nieuwe woning in de verkoop krijgt als er weer een woning is verkocht (Hosman en Hosman, 2010). Uit figuur 3.8 blijkt dat koopstimulansen bijdragen aan het realiseren van de verkoopprognoses.



Figuur 3.8 De invloed van koopstimulansen op de realisatie van verkoopprognoses (voortschrijdend gemiddelde, 2 jaar). Bron: Hosman en Hosman (2010)

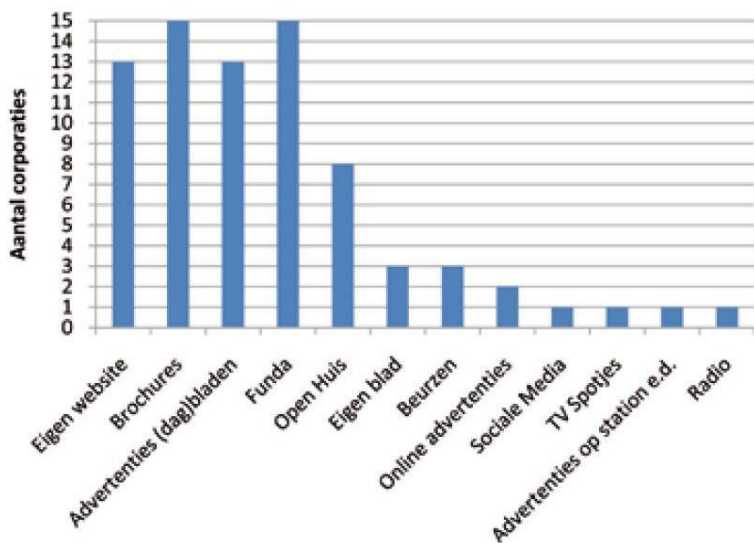
3.6.4 Marketing en communicatie

Marketing is een ruim begrip. Ze omvat in principe alle activiteiten die de koper en verkoper bij elkaar brengen. De definitie van marketing wordt in het Nima Marketing Lexicon als volgt weergegeven: *Alle activiteiten verricht door ruilsubjecten die erop gericht zijn om ruiltransacties te bevorderen, te vergemakkelijken en te bespoedigen.*

Bij de door Hosman en Hosman (2010) onderzochte corporaties worden marketing en Public Relations (PR) door de communicatieafdeling gedaan. Slechts twee van de 15 corporaties laat dit door derden doen. Vaak neemt de verkopende makelaar deze taken dan op zich. Grootschalige marketing bij verkoop van bestaand bezit is bij corporaties niet gebruikelijk. Bij nieuwbouwprojecten wordt meer en vaker gebruik gemaakt van marketing. Bij verkoop van bestaande bouw maakt slechts 33% van de corporaties, incidenteel, gebruik van een extern marketingbureau. Bij de verkoop van nieuwbouw maakt 93% gebruik

van een extern marketingbureau. Marketing start met het kennen van de klant en de doelgroep. Vervolgens wordt in de communicatie naar de doelgroep een mix van instrumenten ingezet. In figuur 3.9 staat een overzicht van de inzet van marketingmiddelen bij de verkoop van bestaand bezit.

Het populairste middel om woningen onder de aandacht te brengen is Funda, de online huizendatabase. Corporaties krijgen veel reacties op de aangeboden woning via Funda en zijn hierover positief. Daarnaast wordt veel gebruik gemaakt van brochures en de regionale en lokale bladen. Enkele corporaties maken ook gebruik van landelijke bladen. De woningen worden verder vaak aangeboden op de eigen website. Promotie via sociale media, tv spotjes, advertenties op stations en billboards worden minder ingezet. Een van de door Hosman en Hosman onderzochte corporaties is zeer actief op Twitter, Facebook en Hyves. Een andere corporatie adverteert via Google Ads, beide corporaties zijn positief over de resultaten van de online marketing. Geconcludeerd kan worden dat bij de onderzochte corporaties online adverteren en sociale media nauwelijks gebruikt worden. Hosman en Hosman stellen dat dit afhankelijk van de doelgroep een kansrijke aanvulling kan zijn op het promotiebeleid van corporaties.



Figuur 3.9 De inzet van marketingmiddelen bij verkoop bestaand bezit. Bron: Hosman en Hosman (2010)

Mol (2009) stelt dat in zijn algemeenheid de website van de corporatie een belangrijk medium is voor het bereiken van de doelgroep. Door de website effectief in te zetten in de communicatie en door aan te sluiten op de wensen van de doelgroepen wordt de betrokkenheid en tevredenheid onder de huurders, woningzoekenden en stakeholders vergroot. Corporaties kunnen zich door te focussen op klantgerichtheid, transparantie en communicatie onderscheiden. Uit marktanalyse blijkt dat de website voor de corporaties het belangrijkste communicatiemiddel is om de doelgroep te bereiken. In de mix van communicatiemiddelen maakt de website gemiddeld 39% van het totaal uit (zie tabel 3.6).

Tabel 3.6 inzet van communicatiemiddelen

Middel	procentuele aandeel in communicatie
Website	39%
Bewonersmagazine	15%
Woonwinkel	11%
Brochures	11%
Woonkrant	8%
Nieuwsbrief	7%
Anders	7%

Bron: Mol (2009)

3.7 Welke factoren zijn van invloed op het kopen van voormalige huurwoningen?

In de Nederlandse woningmarkt spelen zowel de koop- als de huursector een grote rol in de werking van de woningmarkt. In Nederland is de huursector omvangrijk en concurrerend met de koopsector. De prijs van koopwoningen heeft invloed op de vraag naar huurwoningen. De koopbeslissing is ingebed in de lokale, nationale en internationale schaal. De relevante omstandigheden op lokaal, nationaal en internationaal niveau hebben invloed op de keuze van het huishouden. zijn van grote invloed op de woningmarkt. Zoals beschreven in hoofdstuk 2 is de woningmarkt regionaal zeer verschillend.

De wooncarrière van huishoudens is voor een deel verbonden aan de veranderende kenmerken van de huishoudens. Bepalende kenmerken zijn onder andere de huidige gezinssamenstelling en het huidige inkomen. Daarnaast spelen bij huishoudens verwachtingen een rol: de toekomstige gezinssamenstelling en het toekomstige inkomen. Voor verhuisbewegingen is de fase in de levenscyclus van belang. Ook de positie op de arbeidsmarkt is van belang, zowel voor inkomen en inkomensgroei als voor de plek waar een huishouden gaat wonen. Huishoudenkenmerken, levenscyclus, arbeidsmarktcyclus en persoonlijke woonwensen bepalen gezamenlijk de woonpreferenties van mensen.

Woningen kunnen zowel vanuit investeringsperspectief als gebruikersperspectief worden benaderd. Bij het investeringsperspectief ligt de nadruk op het financiële rendement van de woning, deze is alleen relevant voor eigenaars. Bij het gebruikersperspectief ligt de nadruk op de woondiensten die een woning levert en de relatieve prijs hiervan, deze is voor zowel eigenaargebruikers als huurders relevant. Mensen streven naar nuts optimalisatie, ze zullen daarom de kosten van woondiensten (gebruikskosten) vergelijken. Hoe hoger het inkomen van mensen, hoe aantrekkelijker de koopsector in deze vergelijking wordt. Een aspect dat ook van belang is voor de keuze tussen kopen en huren is de verwachting van consumenten met betrekking tot de woningmarkt: gaan de prijzen stijgen of dalen? zal de hypotheekrenteaf trek blijven? De keuze tussen kopen en huren wordt daarnaast ook bepaald door persoonlijke voorkeuren, gevoelens en omstandigheden.

Corporaties proberen de woningverkoop te stimuleren door koopvormen en verkoopstimulerende maatregelen. Bij koopvormen wordt een korting gegeven, gecombineerd met een terugkoopverplichting en/of een winstdeling. Verkoopstimulerende maatregelen betreffen alle tijdelijke en langlopende acties die de verkoop moeten stimuleren. Hierbij gaat het om het geven van kortingen, het verschaffen van leningen en het geven van woongerelateerde cadeaus bij de aanschaf van een woning (Doe-het-zelf cheque, nieuwe ketel, keukencheque). Uit onderzoek blijkt dat koopvormen en verkoopstimulerende maatregelen een positief effect hebben op de realisatie van de verkoopprognose.

Met betrekking tot marketing zijn corporaties voornamelijk gericht op communicatie. Grootschalige marketing bij verkoop van bestaand bezit is, in tegenstelling tot nieuwbouw, niet gebruikelijk. Populaire communicatiekanalen zijn de eigen website, Funda en dagbladen. De mogelijkheden die sociale media bieden worden niet of nauwelijks gebruikt.

3.8 Hypothesen

Dit is de afronding van het theoretisch deel van het onderzoek. Na literatuuronderzoek zijn er een aantal variabelen geïdentificeerd welke van invloed kunnen zijn op de keuze tussen kopen en niet kopen. De volgende hypothesen zullen worden getoetst middels empirisch onderzoek:

Financiën

- H1 Kopers hebben een hoger inkomen dan niet-kopers
- H2 De keuze om te kopen is afhankelijk van de verwachte invloed op de maandlasten van het huishouden

Huishoudens

- H3 De keuze om te kopen is afhankelijk de eigenschappen (leeftijd, gezinssamenstelling, grootte, opleidingsniveau, inkomen) van het huishouden
- H4 De keuze om te kopen is afhankelijk van de op komst zijnde veranderingen (gezinssamenstelling, inkomensontwikkeling, werklocatie, verwachte woonduur) in het huishouden.

De woning en de woonomgeving

- H5 De kwaliteit van de woning (grootte, onderhoud, leeftijd, energiezuinigheid) en de woonomgeving (onderhoud in de wijk, veiligheid, bevolkingssamenstelling, verdeling huur- en koopwoningen, hoeveelheid ruimte en groen, imago) zijn van invloed op de keuze om te kopen.

Beïnvloeding koopgedrag door corporatie

- H6 Het aanbieden van financieel aantrekkelijke constructies (koopgarant, starterslening, korting) heeft invloed op de keuze om te kopen.
- H7 Het verbeteren van de woning alvorens deze te verkopen heeft positieve invloed op het verkoopresultaat
- H8 Het aanbieden van een onderhoudscontract heeft een positief effect op de verkoop van de woning
- H9 Het aanbieden van een terugkoopgarantie heeft een positief effect op de verkoop van de woning.

Marketing

- H10 Voor het bereiken van potentiële kopers is de inzet van sociale media een geschikt middel.

Hoofdstuk 4: Empirisch onderzoek

4.1 Opzet enquête en beschrijving onderzoeksgroep

Om aan de doelstelling van het onderzoek te voldoen moet de enquête inzicht bieden in de afweging van (niet-)kopers van (voormalige) corporatiewoningen inzake de koopbeslissing. Daarnaast is in de enquête onderzocht wat de invloed is van koopvormen en koop- en verkoopstimulansen. Zie voor de enquête bijlage 2. De enquête is opgebouwd uit een aantal onderwerpen:

1. De woning en woonomgeving

Hierin worden een aantal algemene kenmerken (bouwjaar, aantal slaapkamers) van de woning gevraagd. Ook wordt het moment van aanbieden en de aanbiedingsprijs van de woning gevraagd. Daarnaast wordt gevraagd naar het oordeel over de woning en de woonomgeving.

2. De keus tussen huren en kopen

Hoe belangrijk was het oordeel over de woning en woonomgeving en welke andere factoren hebben meegespeeld? Hier wordt gevraagd naar het belang van het algemene oordeel over de woning en de woonomgeving. Maar ook het belang van specifieke onderdelen van de woning en de woonomgeving worden gevraagd.

3. Verkoopbevorderende maatregelen

Hierin wordt gevraagd of men eventueel gebruik gemaakt heeft van een korting middels Koopgarant. Verder wordt gevraagd in hoeverre het de keus om wel of niet te kopen zou beïnvloeden als men gebruik kon maken van diverse aanbiedingen.

4. De gegevens en situatie op het moment van aanbieden

Hier wordt informatie over de leeftijd, woonplaats geslacht, huishoudensamenstelling, opleidingsniveau, inkomen en dienstverband gevraagd.

5. Verwachtingen

Welke verwachtingen hadden respondenten op het moment dat ze de woning kregen aangeboden? Verwachtten ze veranderingen op het gebied van gezinssamenstelling, inkomen, werk? Verder wordt gevraagd wat ze verwachtten met betrekking tot de maandlasten bij koop in vergelijking met huur.

6. Communicatie

Vragen over de media die de respondenten lezen of gebruiken.

Voor het versturen van de enquête is gebruik gemaakt van het adressenbestand in het verkoopsysteem van Actium. In beginsel ging het om 1740 adressen. Voor rayon Smilde is echter niet duidelijk of deze mensen allemaal zijn aangeschreven. De oorzaak hiervan is gelegen in de fusie die Actium heeft doorgemaakt. Daarom zijn de adressen in de dorpen Smilde, Hoogersmilde en Bovensmilde uit het bestand gehaald, het gaat hierbij om 234 adressen. Daarnaast zijn de woningen die op het moment van enquêteren te koop stonden (na mutatie) er uit gehaald, dit zijn 50 adressen. Verder zijn er nog een aantal andere adressen om diverse redenen uit het bestand gehaald. Uiteindelijk blijven er 1456 adressen over. De verdeling over de gemeenten is weergegeven in tabel 4.1. Het overgrote deel van de aangeschreven huishoudens is woonachtig in de gemeente Assen (57,4% van het totaal). Daarnaast ziet u twee kolomen, de kolom nog in de verhuur geeft het aantal mensen weer dat nog huurder is en dus

geen gebruik heeft gemaakt van het aanbod. De kolom verkocht geeft het aantal mensen (zowel huurders als anderen) weer die de woning hebben gekocht.

Tabel 4.1 Verdeling van de aangeschreven bewoners per gemeente

Gemeente	Aangeschreven adressen	% aangeschreven adressen	Nog in de verhuur	Verkocht
De Wolden	192	13,2%	165	27
Ooststellingwerf	172	11,8%	144	28
Assen	834	57,4%	653	181
Westerveld	179	12,3%	144	35
Hoogeveen	26	1,8%	20	6
Noordenveld	26	1,8%	24	2
Meppel	25	1,7%	20	5
Totaal	1454		1170	284
Percentages	100%		80,5%	19,5%

4.2 Analyse van de data

4.2.1 Respons, representativiteit en selectie

Van de 1454 verstuurde enquêtes zijn 298 enquêtes retour ontvangen. Dit is een responspercentage van 20,5%. Een vergelijking van de verdeling tussen kopers en huurders in de aangeschreven groep (tabel 4.1) en de ontvangen enquêtes (tabel 4.2) laat zien de verdeling vrijwel identiek is. Van de aangeschreven groep is 19,5% koper van de woning, van de respondenten is 18,5% koper van de woning. De representativiteit is getoetst middels de enkelvoudige Chi-kwadraat toets. Er mag worden aangenomen dat de respondenten met betrekking tot de verdeling tussen kopers en niet-kopers representatief zijn.

Tabel 4.2 Verdeling huurders en kopers respondenten (voor selectie)

Situatie	Aantal	Percentage
Huurder van de woning	243	81,5%
Eerst huurder, nu gekocht van Actium	4	1,3%
Geen huurder, gekocht van Actium	47	15,8%
Gekocht, niet van Actium	4	1,3%

De geografische spreiding van de aangeschreven groep en de respondenten vertoont grote overeenkomsten, de spreiding is vrijwel identiek. Tabel 4.3 laat zien dat de verdeling van de aangeschrevenen en de respondenten redelijk overeenkomt. De representativiteit is getoetst middels de enkelvoudige Chi-kwadraat toets. Er mag worden aangenomen dat de respondenten geografisch representatief verdeeld zijn.

Tabel 4.3 Verdeling van de aangeschreven bewoners per gemeente (voor selectie)

Gemeente	Aantal	percentage	Aantal	percentage
	aangeschreven	aangeschreven	respondenten	respondenten
De Wolden	192	13,2%	39	13,1%
Ooststellingwerf	172	11,8%	35	11,7%
Assen	834	57,4%	157	52,7%
Westerveld	179	12,3%	38	12,8%
Hoogeveen	26	1,8%	3	1,0%
Noordenveld	26	1,8%	3	1,0%
Meppel	25	1,7%	7	2,3%
Onbekend	0	0	16	5,4%
Totaal	1454		298	100%

Van de 298 retour ontvangen enquêtes waren 109 onbruikbaar omdat ze niet volledig waren ingevuld. Dit is het gevolg van het feit dat de respondent de koopprijs van de woning niet wist (89 enquêtes) of geen bouwjaar of inkomen had ingevuld (respectievelijk 16 en 4 enquêtes). Na verwijdering van deze cases bleven alleen cases over waarvan alle gegevens bekend zijn. Vervolgens zijn op basis van een histogram en een frequentietabel de 0,5% extreme waarden van de variabelen geïndexeerde verkoopprijs, leeftijd woning en leeftijd respondent uitgesloten van analyse (6 cases verwijderd). Uiteindelijk blijven er 183 volledig ingevulde cases over (zie tabel 4.4). Op deze cases is de verdere analyse gebaseerd. Met betrekking tot de representativiteit is de verdeling tussen kopers en niet-kopers als gevolg van het verwijderen van de 109 respondenten verschoven. De dataset bestaat nu voor 71,6% uit niet-kopers en 28,4% uit kopers. Deze verdeling is middels een enkelvoudige Chi-kwadraat toets getoetst. Er is met betrekking tot de verdeling tussen kopers en niet-kopers een significant verschil tussen de aangeschreven groep en de gebruikte data (zie tabel 4.1 en 4.5). Dit kan worden verklaard doordat de respondenten die de koopprijs van de woning niet konden invullen allemaal huurders waren. De geografische spreiding representatief (zie tabel 4.6).

Tabel 4.4 Beschrijvende statistiek: koper/geen koper

N	Minimum	Maximum	Mean	Std. deviation
183	0	1	,28	,452

Tabel 4.5 Verdeling huurders en kopers respondenten (na selectie)

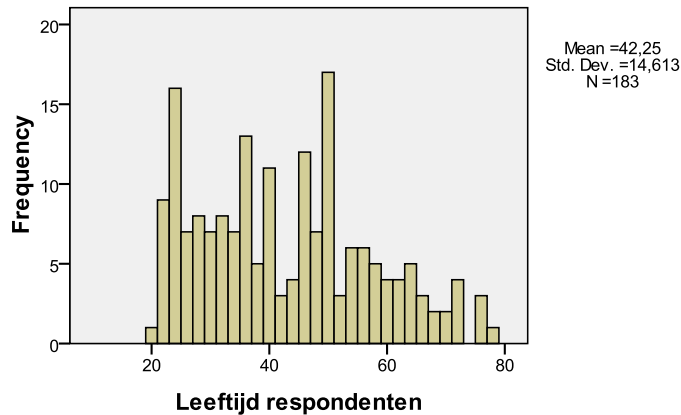
Situatie	Aantal	Percentage
Huurder van de woning	131	71,6
Eerst huurder, nu gekocht van Actium	3	1,6
Geen huurder, gekocht van Actium	45	24,6
Gekocht, niet van Actium	4	2,2

Tabel 4.6 Verdeling van de aangeschreven bewoners per gemeente (na selectie)

Gemeente	Aantal aangeschreven	percentage aangeschreven	Aantal respondenten	percentage respondenten
De Wolden	192	13,2	24	13,1
Ooststellingwerf	172	11,8	25	13,6
Assen	834	57,4	103	56,3
Westerveld	179	12,3	22	12,0
Hoogeveen	26	1,8	3	1,6
Noordenveld	26	1,8	2	1,2
Meppel	25	1,7	4	2,2
Totaal	1454	100	183	100

4.2.2 Kenmerken respondenten

De gemiddelde leeftijd van de respondenten is 42,25 jaar (zie tabel 4.7). Figuur 4.1 toont de verdeling van de leeftijd van de respondenten. De gemiddelde grootte van het huishouden is 2,22 en gemiddeld woont er 0,7 kind in huis (zie tabel 4.7).



Figuur 4.1: Histogram leeftijd respondenten

Tabel 4.7 Beschrijvende statistiek: kenmerken alle respondenten

Variabele	alle respondenten	kopers	niet-kopers
Leeftijd respondent			
N	183	52	131
Minimum	20	20	23
Maximum	77	75	77
Mean	42,25	30,17	47,04
Std. Deviation	14,613	12,241	12,599
Aantal pers. HH			
N	183	52	131
Minimum	1	1	1
Maximum	6	5	6
Mean	2,22	1,92	2,34
Std. Deviation	1,222	0,987	1,288
Aantal thuisw. kind.			
N	183	52	131
Minimum	0	0	0
Maximum	4	3	4
Mean	0,70	0,23	0,89
Std. Deviation	1,180	0,645	1,090

De gemiddelde leeftijd van de kopers is 30,17 jaar en opzichte van 47,04 jaar van de niet-kopers. Het gemiddelde huishouden van de kopers bestaat uit 1,92 personen ten opzichte van 2,34 personen bij de niet-kopers. Verder hebben kopers gemiddeld 0,23 inwonende kinderen ten opzichte van gemiddeld 0,89 inwonende kinderen bij niet-kopers. (zie tabel 4.7) Het inkomen van kopers is significant hoger is dan dat van niet-kopers. Van de kopers verdient 55,8% meer dan €25.000 per jaar ten opzichte van 25,2% van de niet-kopers (zie tabel 4.10). Op het moment van kopen of van de koopaanbieding had ruim 82% van de kopers een vast of tijdelijk arbeidscontract. Van de niet-kopers had ruim 61% een vast of tijdelijk arbeidscontract.

Er is een sterk verband tussen de leeftijd op het moment van aanbieden en het wel of niet kopen van de woning. Hoe ouder men wordt, hoe groter de kans is dat men niet ingaat op het aanbod om de woning te kopen. Het overgrote deel van de kopers, 73,1%, is 30 jaar of jonger (zie tabel 4.10).

Kopers zijn significant hoger opgeleid dan niet-kopers. Van alle kopers heeft ruim 21% een HBO of universitaire opleiding afgerond, ten opzichte van ruim 15% van de niet-kopers.

In paragraaf 3.3 is besproken dat er een nauwe samenhang bestaat tussen verhuizen en de levenscyclus en arbeidsmarktscyclus. Op komst zijnde veranderingen in de huishoudens situatie of arbeidspositie kunnen de keus tussen kopen en niet kopen beïnvloeden. Uit het onderzoek blijkt dat kopers vaker gezinsuitbreiding verwachten, niet-kopers verwachten juist vaker dat mensen het huis gaan verlaten (zie tabel 4.10).

Kopers verwachten vaker dan niet-kopers een inkomensstijging. Er is een sterk verband tussen de verwachtingen met betrekking tot het inkomen en het wel of niet kopen van de woning. Van alle kopers verwachtte 50% een stijging van het inkomen (hiermee wordt geen normale/periodieke loonstijging bedoeld). Geen van de kopers verwachtte een inkomensdaling en 50% verwachtte geen grote veranderingen in het inkomen. Niet-kopers verwachtten vaker een inkomensdaling (21,4%) en veel minder vaak een stijging (8,4%). Er is geen significant verband tussen het wel of niet kopen en de verwachtingen met betrekking tot de werklocatie. Kopers verwachten gemiddeld korter in hun woning te blijven wonen dan huurders. Van de kopers verwacht 71,2% langer dan 5 jaar in de woning te blijven ten opzichte van 84,0% van de niet-kopers. Dit verschil is significant. Met betrekking tot het effect op de maandlasten is er geen significant verschil tussen kopers en niet- kopers. Beide groepen verwachten een stijging van de maandlasten bij koop.

Tabel 4.10 Beschrijvende statistiek: kenmerken respondenten

Variabele	% kopers	%niet-kopers
Inkomen		
< € 25.000	44,2	74,8
€ 25.000 - € 35.000	40,4	15,3
> € 35.000	15,4	9,9
Dienstverband		
Tijdelijk	25	11,5
Vast	57,7	50,4
Flexwerk	7,7	4,6
Eigen zaak/franch.	5,8	1,5
Geen werk	3,8	32,1
Dienstverband vast		
Geen of tijdelijk	42,3	49,6
Vast	57,7	50,4
Leeftijd respondent		
0-20 jaar	1,9	0
21-30 jaar	71,2	7,6
31-40 jaar	11,5	29,0
41-50 jaar	9,6	29,0
51-60 jaar	0	18,3
60+ jaar	5,8	16,0
Leeftijd respondent 30+		
0-30	73,1	7,6
30+	26,9	92,4
Huishoudenssamenstelling		
Alleenstaand	40,4	31,3
Echtp/samw. Z.k.	36,5	21,4
Echtp/samw. M.k	11,5	26,0
Een ouder M.k	1,9	20,6
Anders	9,6	0,8
Opleidingsniveau		
Geen	0	4,6
Lager onderwijs	0	7,6
LBO/VBO	13,5	17,6
MAVO	3,8	10,7
MBO	57,7	35,1
HAVO/VWO	3,8	9,2
HBO	17,3	13,0
Universiteit	3,8	2,3
Opleidingsniveau globaal		
Lager	17,3	40,5
Middelbaar	61,5	44,3
Hoog	21,2	15,3
Verwachting gezinssamenstelling		
Gezinsuitbreiding	25	3,1
Gezinsleden uit huis	0	13,0
Geen verandering	75	84,0
Verwachte verandering inkomen		
Stijging	50	8,4
Daling	0	21,4
Geen verandering	50	70,2
Verwachting mbt veranderen van werklocatie		
Ja, verhuizen	3,8	3,1
Ja, niet verhuizen	15,4	7,6
Geen verandering	80,8	89,3
Verwachte woonduur		
0-2 jaar	1,9	4,6
3-5 jaar	26,9	11,5
> 5 jaar	71,2	84,0
Verwachting m.b.t maandlasten		
Stijgen bij koop	84,6	83,2

Dalen bij koop	15,4	16,8		
Geïndexeerde verkoopprijs maal jaarsalaris				
0-4 maal jaarinkomen	72,3	30,1		
5-6 maal jaarinkomen	19,4	24,1		
>7 maal jaarinkomen	8,3	45,8N	52	131

In tabel 4.11 worden zaken weergegeven die de keuze tussen kopen en huren hebben beïnvloed. Bij 78,8% van de kopers heeft het hebben vaste maandlasten meegespeeld in de beslissing. Verder heeft het bezitten van een eigen huis voor 88,5% van de kopers meegespeeld ten opzichte van 42,0% van de niet-kopers. Dit verschil is significant. Voor kopers heeft de situatie op de woningmarkt significant vaker meegespeeld dan bij niet-kopers. Voor niet-kopers heeft de onzekerheid over de hypotheekrenteaftrek en de onzekerheid over de rente vaker meegespeeld, ook deze verschillen zijn significant (zie tabel 4.11).

Tabel 4.11 Zaken die in keuze tussen kopen en huren meegespeeld hebben

Variabele	Meegespeeld bij %respondenten	Meegespeeld bij % kopers	Meegespeeld bij % niet-kopers
Leeftijd	51,9	50,0	52,7
Samenstelling huishouden	42,1	50,0	38,9
Verwachte verandering HH samenstelling	24,6	28,8	22,9
Positie op de arbeidsmarkt	63,4	61,5	64,1
Verskil tussen maandlasten koop/huur	72,7	73,1	72,5
Situatie op de woningmarkt	45,4	71,2	35,1
Onzekerheid hypotheekrenteaftrek	30,6	17,3	35,9
Onzekerheid rente	35,5	17,3	42,7
Ontwikkeling woningprijzen	42,1	57,7	35,9
Het bezitten van een eigen huis	55,2	88,5	42,0
Vaste maandlasten	73,8	78,8	71,8

4.2.3 Kenmerken van de woning

De gemiddelde woning van de respondent is 44,81 jaar oud en heeft 2,97 slaapkamers. De geïndexeerde verkoopprijs (geïndexeerd middels consumentenprijsindex, CBS) bedroeg € 129.035,74 (zie tabel 4.12).

Tabel 4.12 Beschrijvende statistiek: kenmerken woning alle respondenten

Variabele	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. deviation
Verkoopprijs (geïndexeerd)	183	66517	246113	129035,74	31553,965
Aantal slaapkamers	183	1	4	2,97	,679
Leeftijd woning	183	23	69	44,81	12,135

Er is geen significant verschil tussen de geïndexeerde verkoopprijs van kopers en niet-kopers. Met betrekking tot het aantal slaapkamers zijn er weinig verschillen tussen de woningen van kopers en niet-kopers. De woningen van kopers hebben gemiddeld 2,81 slaapkamers en de woningen van niet-kopers 3,03. Er is met betrekking tot de slaapkamers geen significant verschil tussen beide groepen. De woningen van kopers zijn significant ouder dan de woningen van niet-kopers (zie tabel 4.13 en tabel 4.14).

Tabel 4.13 Beschrijvende statistiek: kenmerken woning kopers

Variabele	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. deviation
Verkoopprijs (geïndexeerd)	52	83043	175000	120764,10	22035,466

Aantal slaapkamers	52	1	4	2,81	,687
Leeftijd woning	52	23	63	46,35	11,974

Tabel 4.14 Beschrijvende statistiek: kenmerken woning niet-kopers

Variabele	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. deviation
Verkoopprijs (geïndexeerd)	131	66517	246113	132319,15	34134,916
Aantal slaapkamers	131	1	4	3,03	,667
Leeftijd woning	131	23	69	44,21	12,191

Met behulp van de geïndexeerde verkoopprijs en het inkomen van de respondent is een nieuwe variabele te bepalen: de *loan to income ratio*. Deze ratio wordt berekend middels de volgende formule:

$$\frac{\text{Geïndexeerde verkoopprijs}}{\text{Jaarinkomen}} = \text{loan to income ratio}$$

De uitkomst van deze formule wordt in tabel 4.10 weergegeven. Opvallend is dat een veel hoger percentage niet-kopers een *loan to income ratio* heeft van 5 of hoger. Dit verschil is significant.

Uit tabel 4.16 blijkt dat met betrekking tot de kwaliteit van de woning de kopers en niet kopers het in grote lijnen met elkaar eens zijn. 81,7% van de niet-kopers beoordeeld de woning als 'neutraal' of 'goed' ten opzichte van 84,6% van de kopers. Dit is geen significant verschil. Het algemene oordeel over de woning is voor 68% van de niet kopers 'belangrijk' of 'zeer belangrijk' ten opzichte van 71,1% van de kopers. Ook dit is geen significant verschil (zie tabel 4.16).

Het oordeel over de staat van onderhoud vertoont geen significant verschil tussen kopers en niet-kopers. Het belang dat aan de staat van onderhoud wordt gehecht in relatie tot de koopkeuze is echter bij niet-kopers significant hoger. 31,3% van de niet kopers geeft aan dit 'zeer belangrijk' te vinden ten opzichte van 7,7% van de kopers. Kopers beoordelen de aanpasbaarheid van de woning significant beter; 69,2% van de kopers beoordeeld dit als 'goed' of 'zeer goed' ten opzichte van 32% van de niet-kopers. Zowel kopers (61,8%) als niet-kopers (69,2%) geven aan dit 'belangrijk' of 'zeer belangrijk' te vinden. Het oordeel over de energiezuinigheid van de woning vertoont geen significant verschil tussen kopers en niet-kopers. Het belang dat aan energiezuinigheid wordt gehecht is bij niet-kopers significant hoger dan bij kopers. 73,3% van de niet-kopers geeft aan dit 'belangrijk' of 'zeer belangrijk' te vinden ten opzichte van 44,2% van de kopers. Ook het oordeel over de leeftijd van de woning vertoont geen significant verschil. Niet-kopers hechten echter significant meer belang aan de leeftijd van de woning dan kopers. Voor 47,4% van de niet-kopers was de leeftijd van de woning 'belangrijk' of 'zeer belangrijk' ten opzichte van 11,5% van de kopers. De koopprijs wordt door kopers significant beter beoordeeld dan door niet-kopers. 51,9% van de kopers beoordeeld de koopprijs als goed of zeer goed ten opzichte van 13,7% van de niet-kopers (zie tabel 4.16).

Tabel 4.16 Beschrijvende statistiek: oordeel en belang kenmerken woning en woonomgeving

Variabele	Zeer slecht	Slecht	Neutraal	Goed	Zeer Goed (bij oordeel)
	Zeer onbel.	Onbelangrijk	Neutraal	Belangrijk	Zeer onbel. (bij belang)

Algehele oordeel woning

Kopers	1,9	13,5	42,3	42,3	0
Niet-kopers	3,1	15,3	50,4	31,3	0

Belang algehele oordeel woning

Kopers	0	1,9	26,9	53,8	17,3
Niet-kopers	1,5	0,8	29,8	48,9	19,1
Oordeel onderhoud woning					
Kopers	5,8	38,5	25,0	30,8	0
Niet-kopers	4,6	27,5	41,2	26,0	0,8
Belang onderhoud woning					
Kopers	0	5,8	34,6	51,9	7,7
Niet-kopers	0	1,5	19,8	47,3	31,3
Oordeel grootte woning					
Kopers	0	7,7	30,8	55,8	5,8
Niet-kopers	4,6	9,2	30,5	50,4	5,3
Belang grootte woning					
Kopers	0	1,9	28,8	59,6	9,6
Niet-kopers	0	2,3	35,1	48,9	13,7
Oordeel aanpasbaarheid woning					
Kopers	0	5,8	25,0	53,8	15,4
Niet-kopers	3,8	19,1	45,0	30,5	1,5
Belang aanpasbaarheid woning					
Kopers	0	1,9	28,8	50,0	19,2
Niet-kopers	0,8	3,8	33,6	45,0	16,8
Oordeel energiezuinigheid woning					
Kopers	13,5	32,7	36,5	15,4	1,9
Niet-kopers	18,3	32,8	38,9	9,9	0
Belang energiezuinigheid woning					
Kopers	0	5,8	50,0	42,3	1,9
Niet-kopers	0	1,5	25,2	46,6	26,7
Oordeel leeftijd woning					
Kopers	5,3	3,8	59,6	30,8	0
Niet-kopers	2,3	9,2	67,9	19,8	0,8
Belang leeftijd woning					
Kopers	3,8	19,2	65,4	9,6	1,9
Niet-kopers	0	13,0	39,7	38,2	9,2
Oordeel huurprijs woning					
Kopers	0	1,9	88,5	7,7	1,9
Niet-kopers	0,8	9,2	52,7	35,1	2,3
Belang huurprijs woning					
Kopers	7,7	25,0	55,8	9,6	1,9
Niet-kopers	0	5,3	31,3	41,2	22,1
Oordeel koopprijs woning					
Kopers	0	3,8	44,2	44,2	7,7
Niet-kopers	19,1	34,4	32,8	13,7	0
Belang koopprijs woning					
Kopers	0	0	21,2	46,2	32,7
Niet-kopers	3,1	5,3	19,1	35,1	37,4
Algehele oordeel wijk					
Kopers	1,9	3,8	21,2	69,2	3,8
Niet-kopers	3,1	12,2	29,0	51,1	4,6
Belang algehele oordeel wijk					
Kopers	0	0	30,8	53,8	15,4
Niet-kopers	0	0,8	27,5	55,0	16,8
Oordeel onderhoud wijk					
Kopers	1,9	15,4	26,9	53,8	1,9
Niet-kopers	2,3	14,5	39,7	42,0	1,5
Belang onderhoud wijk					
Kopers	0	0	48,1	46,2	5,8
Niet-kopers	0	2,3	33,6	51,1	13,0
Oordeel veiligheid wijk					
Kopers	1,9	5,8	42,3	42,3	7,7
Niet-kopers	2,3	16,8	38,2	40,5	2,3
Belang veiligheid wijk					
Kopers	0	1,9	32,7	55,8	9,6
Niet-kopers	0	1,5	21,4	56,5	20,6

Oordeel bevolkingssamenstelling wijk					
Kopers	0	7,7	26,9	54,7	7,7
Niet-kopers	1,5	13,0	34,4	50,4	0,8
Belang bevolkingssamenstelling wijk					
Kopers	0	7,7	57,7	28,8	5,8
Niet-kopers	0	0,8	44,3	42,3	12,2
Oordeel verdeling koop- en huurwoningen wijk					
Kopers	0	15,4	55,8	26,9	1,9
Niet-kopers	1,5	18,3	48,9	31,3	0
Belang verdeling koop- en huurwoningen wijk					
Kopers	1,9	9,6	65,4	17,3	5,8
Niet-kopers	2,3	9,2	52,7	31,3	4,6
Oordeel imago wijk					
Kopers	3,8	13,5	40,4	38,5	3,8
Niet-kopers	3,8	19,1	34,4	42,0	0,8
Belang imago wijk					
Kopers	0	5,8	44,2	42,3	7,7
Niet-kopers	0	3,8	27,5	55,7	13,0
Oordeel hoeveelheid ruimte en groen wijk					
Kopers	0	0	30,8	50,0	19,2
Niet-kopers	1,5	5,3	25,2	57,3	10,7
Belang hoeveelheid ruimte en groen wijk					
Kopers	0	1,9	38,5	44,2	15,4
Niet-kopers	0	1,5	26,0	54,2	18,3

4.2.4 Kenmerken woonomgeving

Uit tabel 4.16 blijkt dat zowel kopers al niet-kopers overwegend positief zijn over hun woonomgeving. 73% van de kopers en 55,7% van de niet-kopers beoordelen de woonomgeving als 'goed' of zeer goed'. Tussen beide groepen is geen significant verschil. Ook in de beoordeling van diverse aspecten van de woonomgeving (zie tabel 4.16) is geen significant verschil tussen kopers en niet-kopers.

Het belang dat aan de diverse aspecten wordt gehecht vertoont geen significante verschillen tussen kopers en niet kopers met uitzondering van de bevolkingssamenstelling (zie tabel 4.16). Niet-kopers hechten in hun afweging om wel of niet te kopen een significant groter belang aan de bevolkingssamenstelling van de wijk. 54,9% van de niet-kopers geeft aan dit 'belangrijk' of 'zeer belangrijk' te vinden ten opzichte van 34,6% van de kopers.

4.2.5 Beïnvloeden van koopgedrag door de corporatie

Om te bepalen wat de keus tussen kopen en (blijven) huren mogelijk zou beïnvloeden is in de enquête een aantal voorstellen gedaan. Drie van deze voorstellen waren voornamelijk van financiële aard: de woning kopen onder koopgarantvoorwaarden, verkoop met behulp van een starterslening, korting op de woning. Verder is nog een aantal andere zaken voorgesteld: de woning wordt eerst opgeknapt (bijvoorbeeld nieuwe C.V., zonnepanelen, nieuwe badkamer of keuken), extra diensten (bijvoorbeeld onderhoudscontract), meer zekerheid (bijvoorbeeld een terugkoopgarantie). Gevraagd is of men door bovenstaande voorstellen eerder geneigd zou zijn om te kopen (zie tabel 4.20).

Tabel 4.20 Zou dit voorstel de keus tussen kopen of niet kopen beïnvloeden?

Voorstel	%Ja
De woning kopen met koopgarantvoorwaarden	40,5%
De woning kopen mbv een starterslening	43,2%
10% korting op de getaxeerde waarde	52,5%
De woning wordt opgeknapt	54,1%
Extra diensten (bijv. onderhoudscontract)	34,4%
Meer zekerheid (bijv. terugkoopgarantie)	47,5%

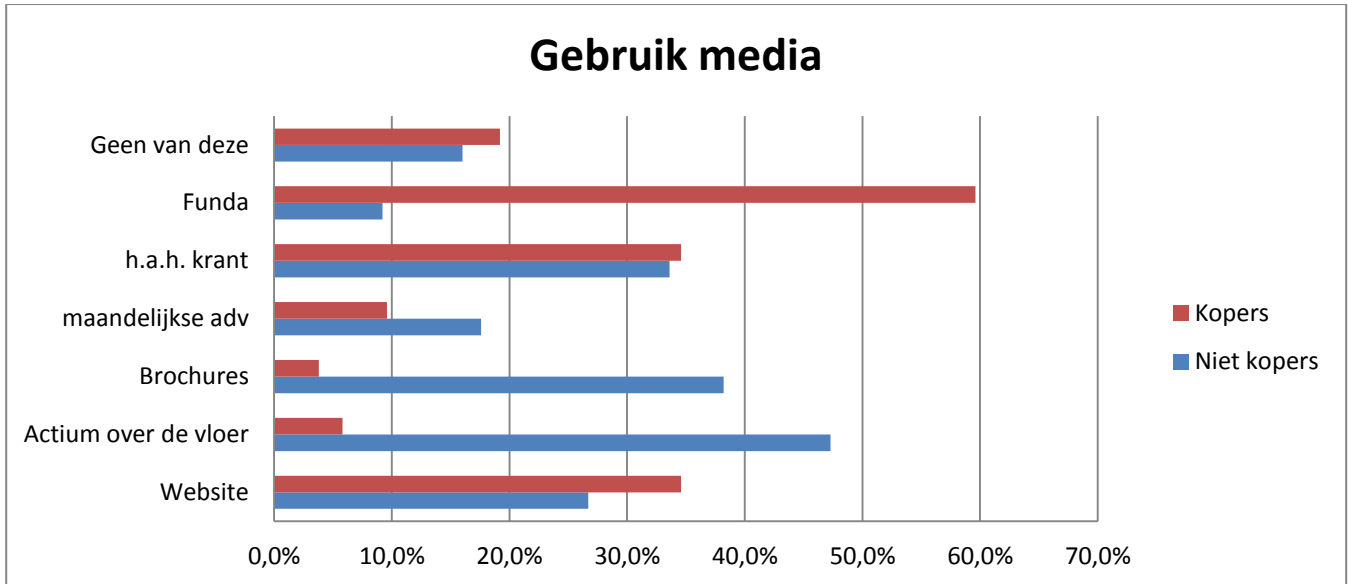
Bron: Eigen bewerking, onderzoeksresultaten

Met betrekking tot het voorstel met koopgarant zit er geen significant verschil tussen de antwoorden van kopers en niet-kopers. De 40,5% respondenten die aangeven beïnvloed te worden is onder te verdelen in 2 groepen: 25,7% geeft aan eerder tot koop geneigd te zijn omdat men dan minder hoeft te lenen, 14,8% geeft aan eerder tot koop geneigd te zijn omdat men zeker weet dat men de woning weer kan verkopen. Er is wel sprake van significant verschil tussen kopers en niet-kopers als het gaat om een starterslening. 65,4% van de kopers geeft aan eerder tot koop geneigd te zijn als men in aanmerking komt voor een starterslening. Van de niet-kopers daarentegen zou 34,4% eerder tot koop geneigd zijn. Ditzelfde beeld zien we bij het aanbieden van korting op de getaxeerde waarde. Van de kopers zou 80,8% eerder geneigd zijn om te kopen als de woning wordt aangeboden met een fikse korting. Dit geldt in veel mindere mate voor de niet-kopers. 41,2% van de niet-kopers geeft aan eerder geneigd tot koop te zijn bij korting op de woning.

Met betrekking tot de niet-financiële voorstellen is het opknappen van de woning het populairst. 54,1% zou hierdoor eerder geneigd zijn te kopen. Ook hier ligt het percentage van kopers significant hoger dan bij huurders. 73,1% van de kopers zou eerder geneigd zijn te kopen ten opzichte van 46,6% van de niet-kopers. Extra diensten, zoals bijvoorbeeld een onderhoudscontract is in mindere mate van invloed op de koopbeslissing. Meer zekerheid (door bijvoorbeeld een terugkoopgarantie) zou de keus tussen kopen of niet kopen voor 47,5% beïnvloeden.

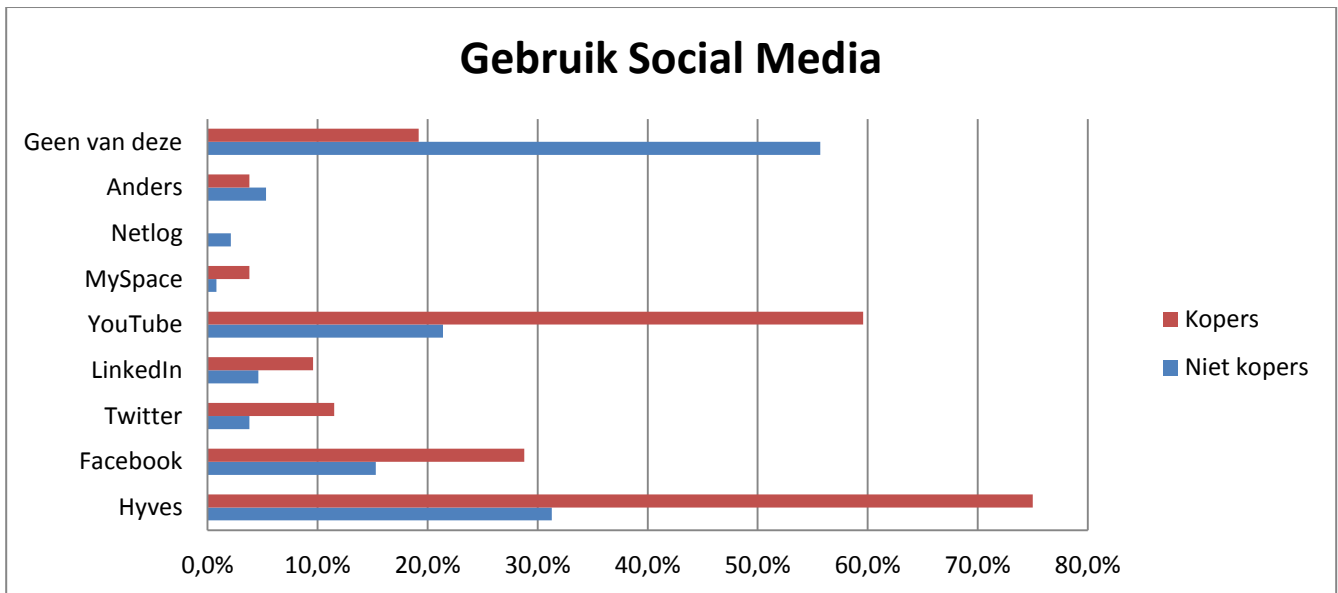
4.2.6 Adverteren en sociale media

Zoals gesteld in paragraaf 3.6.4 kan de inzet van online adverteren en social media een kansrijke aanvulling kan zijn op het promotiebeleid van corporaties. Dit is echter wel afhankelijk van de doelgroep. In dit onderzoek is gekeken naar welke (online) media wordt gebruikt door de doelgroep. Van een aantal media die gebruikt worden voor het promoten van het woningaanbod is onderzocht in hoeverre men deze leest. Een overzicht hiervan vind u in figuur 4.2. Kopers bekijken met name actief Funda en de website van Actium bekijken. Niet kopers lezen vaker de maandelijkse advertenties en 'Actium over de vloer', een blad voor huurders. Dit verschil is logisch want kopers krijgen deze niet thuisgestuurd.



Figuur 4.2 Percentage lezers per media

Social media wordt door kopers veel meer gebruikt dan niet/kopers. Dit is deels te verklaren door de relatief jonge leeftijd van de kopers. Meer dan 50% van de kopers maakt gebruik van YouTube, Facebook en Hyves (zie figuur 4.3).



Figuur 4.3 Percentage gebruikers Social media

4.3 Conclusie data-analyse

Na selectie van de cases zijn 183 cases gebruikt in de bovenstaande analyse. Van de cases is 52 koper en 131 zijn niet-koper.

Uit de analyse van de data blijkt dat er een aantal significante verschillen zitten tussen de eigenschappen van kopers en niet-kopers.

De gemiddelde leeftijd van kopers is lager dan de gemiddelde leeftijd van niet-kopers. Het inkomen van kopers is hoger dan dat van niet-kopers. Van de kopers verdient 56,9% meer dan € 25.000 bruto per jaar. Daarnaast zijn kopers hoger opgeleid. Ruim 20% van de kopers is hoger opgeleid. De gezinssamenstelling van kopers is kleiner. Van alle kopers bestaat ruim 78% uit een- of tweepersoonshuishoudens.

Mensen die niet voor het kopen van de woning kiezen zijn stellen met kinderen of eenoudergezinnen. Ze hebben minder inkomen, zijn ouder, lager opgeleid en hechten minder belang aan het bezitten van een huis. Daarnaast zijn ze negatiever over de koopprijs.

Kopers verwachten vaker gezinsuitbreiding en een stijging van het inkomen. Niet-kopers verwachten vaker dat mensen het huis gaan verlaten en het inkomen zal dalen.

Ook tussen de eigenschappen en de beoordeling van de woning zijn er significante verschillen aan te wijzen tussen kopers en niet-kopers. Zo is de woning van kopers ouder dan de woning van niet-kopers. Het belang dat niet-kopers hechten aan de leeftijd, de staat van onderhoud en de energiezuinigheid van hun woning is groter dan dat van kopers. Kopers beoordelen de aanpasbaarheid en de koopprijs van de woning hoger dan niet-kopers.

Bij 64,2% van de niet-kopers was de energiezuinigheid van de woning van belang bij de keuze om wel of niet te kopen. Dit is significant vaker dan bij kopers.

Over de woonwijk is men overwegend positief. Niet-kopers hechten significant meer belang aan de bevolkingssamenstelling van de wijk.

Met betrekking tot de geneigdheid tot kopen geeft het merendeel (54,1%) van de respondenten aan eerder geneigd tot koop te zijn wanneer de woning wordt opgeknapt. Verder zou korting op de aankoopprijs en een terugkoopgarantie voor veel kopers van positieve invloed zijn op de koopkeuze.

Funda is onder kopers een veel bezochte website. De niet kopers maken veel minder gebruik van deze website. Ruim 30% van de kopers en niet kopers leest huis aan huis kranten. De maandelijkse advertentie van Actium in deze huis aan huis kranten wordt beter gelezen door niet-kopers. Niet kopers lezen vaker brochures van Actium en het blad "Actium over de vloer". De website van Actium wordt door ongeveer 30% van de respondenten bezocht.

Kopers zijn veel actiever op sociale media dan niet kopers. Meer dan 50% van de kopers maakt gebruik van YouTube, Facebook en Hyves

Niet-kopers verwachten vaker een inkomensdaling. Daarnaast verwachtte 11,1% dat mensen/kinderen het huis gingen verlaten.

Hoofdstuk 5: Logistische regressie analyse

5.1 Logistische regressiemodellen

In dit hoofdstuk worden drie logistische regressiemodellen geschat, waarin de kans bepaald wordt dat een individu een huurwoning koopt. Achtereenvolgens zijn dit een model met alleen sociaal-demografische kenmerken van de respondent, een model waarin ook de verwachtingen van de respondent zijn toegevoegd en tenslotte een model waarbij ook de *loan to income ratio* wordt toegevoegd.

Om de invloed van meerdere onafhankelijke variabelen op een afhankelijke variabele (koper/geen koper) na te gaan kan een regressie analyse worden uitgevoerd. Omdat de afhankelijke variabele niet continu van aard is kan lineaire regressie niet worden uitgevoerd. De afhankelijke variabele in dit onderzoek is dichotoom van aard: er zijn twee categorieën: koper of niet-koper. In deze situatie is een logistische regressie analyse te gebruiken. Logistische regressie maakt verbanden inzichtelijk tussen een dichotome afhankelijke variabele (zoals wel/niet kopen) en een verzameling onafhankelijke variabelen die op ieder schaalniveau gemeten mogen zijn.

Bij Logistische regressie zijn twee gegevens van belang: de log odds (B) en de significantie (sig). De log odds geeft het effect van de variabele aan, een negatief getal is een negatief effect. Hoe hoger de waarde hoe groter het effect van de variabele. De significantie geeft aan of aangenomen kan worden dat een verschil wel of niet door toeval is ontstaan. Bij een sig kleiner of gelijk aan 0,05 wordt aangenomen dat het gevonden verschil significant is. De sterkte van het model wordt doorgaans weergegeven als de verklaarde variantie. In categoriale modellen is het niet goed mogelijk deze te berekenen zoals de R² in lineaire regressie. Een geaccepteerde benadering is Nagelkerke's R Square, deze loopt van 0 tot 1.

Een voorwaarde voor de toepassing van logistische regressie is dat de onafhankelijke variabelen niet te sterk correleren. Een correlatiematrix geeft aan welke verbanden aanwezig zijn tussen variabelen. De matrix geeft tevens de sterkte en richting van deze verbanden. Er is sprake van een sterk verband vanaf een waarde van 0,7. Op basis van de Spearman correlatiematrix (zie bijlage 3) kan worden geconcludeerd dat de te gebruiken onafhankelijke variabelen geen sterke correlaties vertonen en derhalve gevalideerd zijn voor de toepassing van de hieronder weergegeven logistische regressiemodellen. De uitzondering hierop zijn de variabelen inkomen en verkoopprijs in relatie tot het inkomen. Deze variabelen hebben een sterk verband met elkaar. Dit is logisch omdat de variabele verkoopprijs in relatie tot inkomen is opgebouwd uit de variabele inkomen. Toch is er voor gekozen om deze variabele mee te nemen in het laatste model.

Op basis van de data-analyse in hoofdstuk 4 zijn een aantal variabelen te noemen die de keuze tussen wel en niet kopen beïnvloeden. Het wel/niet kopen kan worden geschat middels het volgende model:

$$\text{WNK} = f(\text{INK}, \text{LER}, \text{GEZ}, \text{OPL}) \quad (1)$$

Het model tracht een verklaring te geven voor het wel of niet kopen van de woning (WNK) op basis van de sociaal-demografische kenmerken van de respondent. Als regressors worden de volgende variabelen gebruikt: inkomen (INK), leeftijd (LER), gezinssamenstelling (GEZ), opleidingsniveau (OPL).

In het tweede model worden aan het bovenstaand model de variabelen verwachte gezinssamenstelling (VGEZ) en verwachte inkomensontwikkeling (VINK) toegevoegd. Dit resulteert in het volgende model:

$$WNK = f(\text{INK}, \text{LER}, \text{GEZ}, \text{OPL}, \text{VGEZ}, \text{VINK}) \quad (2)$$

Aan het derde model is de variabele Verkoopprijs in relatie tot inkomen (VTI) toegevoegd. Dit resulteert in het volgende model:

$$WNK = f(\text{INK}, \text{LER}, \text{GEZ}, \text{OPL}, \text{VGEZ}, \text{VINK}, \text{VTI}) \quad (3)$$

De variabelen inkomen, leeftijd, gezinssamenstelling, opleidingsniveau, verwachte gezinssamenstelling, verwachte inkomensontwikkeling, zijn nominale of ordinale variabelen. Deze variabelen zijn daarom categoriaal toegepast in de analyse. Voor elke categorie/niveau van deze variabelen zijn daarom dummy's aangemaakt die wordt vergeleken met de referentiewaarde. De referentiewaarde is in dit onderzoek het laagste niveau per variabele. Voor bijvoorbeeld opleidingsniveau is 'laag opleidingsniveau' als referentiewaarde aangehouden.

Om na te gaan of de modellen goed bij de data passen is de Hosmer and Lemeshow Goodness-of-Fit Test uitgevoerd. Met deze test kan worden nagegaan of er significante verschillen zijn tussen de frequenties in de enquêtedata en de frequenties die door het model voorspeld worden. De verschillen zijn niet significant, er kan dus worden geconcludeerd dat het model goed bij de data past. De uitkomsten van de logistische regressie analyse zijn te vinden in tabel 5.1.

5.2 Uitkomsten en toetsing aan de literatuur

In de onderstaande tabel 5.1 worden de uitkomsten van de in paragraaf 5.1 weergegeven modellen weergegeven. De afhankelijke variabele is als volgt: bij Y = 0 betreft het een niet-koper, bij Y = 1 betreft het een koper.

Tabel 5.1 Uitkomsten modellen

Variabele		Model 1		Model 2		Model 3	
		B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.
Inkomen (INK)	< € 25.000		,012		,004		,442
	€ 25.001 - € 35.000	1,655	,003	2,247	,001	,513	,697
	> € 35.000	,496	,513	,218	,813	-1,757	,347
Leeftijd (LER)	<30		,810		,638		,337
	>30	-3,217	,000	-3,002	,000	-3,841	,000
Gezinssamenstelling (GEZ)	alleenstaand		,136		,081		,048
	Echtp/samw. Z.k.	-,456	,438	-1,274	,120	-2,804	,038
	Echtp/samw. M.k	-1,136	,085	-1,120	,136	-4,215	,007
	Een ouder M.k	-2,401	,074	-3,029	,019	-3,628	,049
Opleidingsniveau (OPL)	Anders	1,379	,335	1,213	,459	,909	,659
	Laag		,950		,595		,396
	Middel	,175	,764	-,728	,340	-,046	,968
Verwachte gezinssamenstelling (VGEZ)	Hoog	,049	,946	-,242	,782	1,648	,255
	gezinsuitbreiding				,089		,051
	Gezinsleden uit huis			-20,707	,998	-19,739	,998
Verwachte inkomensontwikkeling (VINK)	Geen verandering			-2,344	,028	-3,803	,015
	Stijging				,322		1,000
	Daling			-22,798	,997	-23,434	,997
Verkoopprijs in relatie tot inkomen (VTI)	Geen verandering			-1,101	,132	-,011	,993
	0-4 maal						,160
	5-6 maal					-2,541	,084
	>7 maal					-2,871	,103
Constant	1,011	,128	4,857	,001	8,151	,001	
Nagelkerke R Square		0,59		0,73		0,82	
Hosmer and Lemeshow Goodness-of-Fit Test		sig ,945		sig ,872		sig ,590	

Voor alle modellen geldt dat de Hosmer and Lemeshow Goodness-of-Fit Test geen significante verschillen tussen de frequenties in de enquêtedata en de frequenties die door het model voorspeld worden aangeeft. Aangenomen mag worden dat het model goed bij de data past.

Uit de resultaten blijkt dat het inkomen van groot belang is voor het wel of niet kopen van de woning. Met name wanneer het inkomen € 25.000 of hoger is is de kans groter dat men zal kopen. Ook een verwachte stijging van het inkomen lijkt bij te dragen aan het kopen. Dit verschil is echter niet significant. Wanneer de woning een koopprijs heeft tot en met 4 maal het jaarinkomen lijkt de kans dat men koopt groter, dit verschil is echter niet significant. De leeftijd blijkt van groot belang. Kopers zijn significant

jonger (tot en met 30 jaar) dan niet-kopers. Het opleidingsniveau geeft geen significante verschillen. Een grote gezinssamenstelling heeft een negatief effect op het kopen van een huurwoning. Kopers zijn voornamelijk alleenstaanden en stellen zonder kinderen.

Uit de literatuur bleek dat de wooncarrière van huishoudens voor een deel verbonden is aan de veranderende kenmerken van de huishouden. Bepalende kenmerken zijn onder andere de huidige gezinssamenstelling en het huidige inkomen. Daarnaast spelen bij huishoudens verwachtingen een rol: de toekomstige gezinssamenstelling en het toekomstige inkomen. De resultaten uit dit onderzoek onderschrijven dit. Tevens bleek uit de literatuur dat het inkomen en de verwachtingen met betrekking tot het inkomen van belang zijn. Ook dit wordt in dit onderzoek bevestigd.

5.3 Conclusie

Het wel of niet kopen van de woning is deels verklaarbaar uit een aantal variabelen. Een belangrijke verklarende variabele is het inkomen van de respondent. De bereidheid tot het kopen van een voormalige huurwoning is significant lager wanneer men de leeftijd van 30 jaar gepasseerd is. Er is in bovenstaand model een significant positief verband met het inkomen van de respondent. Wanneer men een stabilisering of daling van het inkomen verwacht is men minder bereid tot kopen. Daarnaast blijkt een grotere gezinssamenstelling een negatief effect te hebben. Een krimp van het gezin (mensen gaan uit huis) heeft echter geen positief effect op de koopbereidheid. Dit is te verklaren vanuit het feit dat men vaak op oudere leeftijd is wanneer kinderen de deur uit gaan. Er wordt geen significant verband tussen kopen en het opleidingsniveau aangetoond in de modellen. Een verkoopprijs die hoger is dan 4 maal het inkomen heeft een negatief effect, dit is echter niet significant.

Hoofdstuk 6: Conclusies en aanbevelingen

Het doel van dit onderzoek is het geven van inzicht in de afweging van (niet-)kopers van (voormalige) corporatiewoningen inzake de koopbeslissing en het doen van aanbevelingen met betrekking tot het verhogen van het aantal woningverkoppen. In paragraaf 6.1 zullen de hoofdvraag en hypothesen die in dit onderzoek zijn gesteld worden beantwoord. Paragraaf 6.2 geeft een aantal aanbevelingen.

6.1 Conclusies

Welke factoren zijn, in welke mate, van invloed op de keuze van huidige bewoners en nieuwe bewoners om wel of niet eigenaar te worden van een ex-huurwoning en op welke manier kan een corporatie hier invloed op uitoefenen?

De hypothese dat kopers een hoger inkomen hebben dan niet-kopers kan niet worden verworpen. Kopers hebben een significant hoger inkomen dan niet-kopers.

Zowel kopers als niet-kopers verwachtten een stijging van de maandlasten bij koop. Dit heeft de kopers er niet van weerhouden om toch te kopen. De hypothese dat de keuze om te kopen afhankelijk is van de verwachte invloed op de maandlasten van het huishouden moet worden verworpen.

De hypothese dat de keuze om te kopen afhankelijk is van de eigenschappen (leeftijd, gezinssamenstelling, grootte, opleidingsniveau, inkomen) van het huishouden moet deels worden verworpen. Er is een significant verband aangetoond tussen leeftijd en kopen. Boven de 30 jaar is men minder geneigd om een voormalige huurwoning te kopen. De gezinssamenstelling van kopers is significant kleiner dan die van niet-kopers. Kopers zijn voornamelijk alleenstaanden of koppels. Niet kopers zijn overwegend gezinnen of alleenstaande ouders. Uit de logistische regressie blijkt geen significant verband tussen kopen en opleidingsniveau.

De keuze om te kopen is afhankelijk van de op komst zijnde veranderingen (gezinssamenstelling, inkomensontwikkeling, werklocatie, verwachte woonduur) in het huishouden.

De hypothese dat de kwaliteit van de woning (grootte, onderhoud, leeftijd, energiezuinigheid) en de woonomgeving (onderhoud in de wijk, veiligheid, bevolkingssamenstelling, verdeling huur- en koopwoningen, hoeveelheid ruimte en groen, imago) van invloed zijn op de keuze om te kopen moet deels worden verworpen. Met betrekking tot de kwaliteit van de woning zijn kopers en niet-kopers het in grote lijnen met elkaar eens. 81,7% van de niet-kopers beoordeeld de woning als 'neutraal' of 'goed' ten opzichte van 84,6% van de kopers. Dit is geen significant verschil. Het algemene oordeel over de woning is voor 68% van de niet kopers 'belangrijk' of 'zeer belangrijk' ten opzichte van 71,1% van de kopers. Ook dit is geen significant verschil. Het oordeel over de staat van onderhoud vertoont geen significant verschil tussen kopers en niet-kopers. Het belang dat aan de staat van onderhoud wordt gehecht in relatie tot de koopkeuze is echter bij niet-kopers significant hoger. Kopers beoordelen de aanpasbaarheid van de woning significant beter. Het oordeel over de energiezuinigheid van de woning vertoont geen significant verschil tussen kopers en niet-kopers. Het belang dat aan energiezuinigheid wordt gehecht is bij niet-kopers significant hoger dan bij kopers. Ook het oordeel over de leeftijd van de woning vertoont

geen significant verschil. Niet-kopers hechten echter significant meer belang aan de leeftijd van de woning dan kopers. Kopers en niet-kopers zijn overwegend positief over hun woonomgeving. 73% van de kopers en 55,7% van de niet-kopers beoordelen de woonomgeving als 'goed' of zeer goed'. Tussen beide groepen is geen significant verschil. Ook in de beoordeling van diverse aspecten van de woonomgeving is geen significant verschil tussen kopers en niet-kopers. Het belang dat aan de diverse aspecten wordt gehecht vertoont geen significante verschillen tussen kopers en niet kopers met uitzondering van de bevolkingssamenstelling. Niet-kopers hechten in hun afweging om wel of niet te kopen een significant groter belang aan de bevolkingssamenstelling van de wijk. 54,9% van de niet-kopers geeft aan dit 'belangrijk' of 'zeer belangrijk' te vinden ten opzichte van 34,6% van de kopers.

De hypothese dat het aanbieden van financieel aantrekkelijke constructies (koopgarant, starterslening, korting), het verbeteren van de woning, het aanbieden van een onderhoudscontract en het aanbieden van een terugkoopgarantie invloed heeft op de keuze om te kopen kan niet worden verworpen. Om te bepalen wat de keus tussen kopen en (blijven) huren mogelijk zou beïnvloeden is in de enquête een aantal voorstellen gedaan. Drie van deze voorstellen waren voornamelijk van financiële aard: de woning kopen onder koopgarantvoorwaarden, verkoop met behulp van een starterslening, korting op de woning. Verder is nog een aantal andere zaken voorgesteld: de woning wordt eerst opgeknapt (bijvoorbeeld nieuwe C.V., zonnepanelen, nieuwe badkamer of keuken), extra diensten (bijvoorbeeld onderhoudscontract), meer zekerheid (bijvoorbeeld een terugkoopgarantie). Gevraagd is of men door bovenstaande voorstellen eerder geneigd zou zijn om te kopen. Voor de percentages positieve antwoorden zie onderstaande tabel.

Zou dit voorstel de keus tussen kopen of niet kopen beïnvloeden?

Voorstel	%Ja
De woning kopen met koopgarantvoorwaarden	40,5%
De woning kopen mbv een starterslening	43,2%
10% korting op de getaxeerde waarde	52,5%
De woning wordt opgeknapt	54,1%
Extra diensten (bijv. onderhoudscontract)	34,4%
Meer zekerheid (bijv. terugkoopgarantie)	47,5%

Bron: Eigen bewerking, onderzoeksresultaten

Met betrekking tot de geneigdheid tot kopen geeft het merendeel (54,1%) van de respondenten aan eerder geneigd tot koop te zijn wanneer de woning wordt opgeknapt. Verder zou korting op de aankoop prijs en een terugkoopgarantie voor veel kopers van positieve invloed zijn op de koopkeuze. Met betrekking tot de niet-financiële voorstellen is het opknappen van de woning het populairst. 54,1% zou hierdoor eerder geneigd zijn te kopen. 73,1% van de kopers zou hierdoor eerder geneigd zijn te kopen ten opzichte van 46,6% van de niet-kopers. Extra diensten, zoals bijvoorbeeld een onderhoudscontract is in mindere mate van invloed op de koopbeslissing. Meer zekerheid (door bijvoorbeeld een terugkoopgarantie) zou de keus tussen kopen of niet kopen voor 47,5% beïnvloeden. Het is goed om hierbij op te merken dat het gaat om zogenaamde *stated preferences* en geen gemeten effecten.

De hypothese dat voor het bereiken van potentiële kopers de inzet van sociale media een geschikt middel is kan niet worden verworpen. Kopers zijn veel actiever op sociale media dan niet kopers. Meer dan 50% van de kopers maakt gebruik van YouTube, Facebook en Hyves

6.2 Aanbevelingen

Ga voor woningverbetering

Zowel kopers als niet-kopers geven aan dat wanneer de woning wordt opgeknapt ze eerder geneigd zijn om de woning te kopen. Dit prevaleert boven financiële constructies zoals koopgarant of een starterslening. Daarnaast geven met name niet-kopers aan dat de energiezuinigheid en de staat van onderhoud van de woning heeft meegespeeld in de afweging tussen wel of niet kopen.

Gebruik Social media

Uit dit onderzoek blijkt dat kopers veel actiever zijn op sociale media. Dit is een kansrijke (aanvullende) manier om potentiële kopers te benaderen.

6.3 Reflectie

Het vergaren van gegevens middels enquêtes

Het gebruiken van een enquête is een doeltreffende methode om snel veel data te vergaren. Het verwerken van deze data gaat het efficiëntst wanneer de data wordt gecategoriseerd. In dit onderzoek het bleek later van belang om de relatie tussen het inkomen en de verkoopprijs van de woning te achterhalen. Dit bleek echter slechts beperkt mogelijk omdat het inkomen in relatief grote categorieën was ingedeeld. Het is aan te raden om bij een eventueel volgend onderzoek het inkomen niet te categoriseren of meer en kleinere categorieën te gebruiken.

Koppel het energielabel aan de resultaten

In dit onderzoek was het niet mogelijk om het energielabel van de woningen te koppelen aan de resultaten. In een eventueel vervolgonderzoek is het wenselijk om dit wel te doen. Het energielabel geeft een globaal beeld van de kwaliteit van de woning en de energiezuinigheid van de woningen. Zo is beter te meten wat de staat van de woning voor effect heeft op het al dan niet kopen van de woning.

Doe breder onderzoek

Dit onderzoek is uitgevoerd in het woningbezit van Actium. Door dit onderzoek bij meerdere corporaties uit te voeren is meer te zeggen over de algehele geldigheid van de uitkomsten van dit onderzoek.

Betrek de stemming op de woningmarkt in het onderzoek

De afgelopen jaren is de stemming op de woningmarkt verslechterd. In dit onderzoek zijn zowel recente aanbiedingen als oudere aanbiedingen geanalyseerd. Het is te verwachten dat men enkele jaren geleden eerder geneigd was tot het kopen van een woning dan op dit moment.

Meet *revealed preferences*

De eerste aanbeveling is gebaseerd op zogenaamde *stated preferences*. In vervolgonderzoek is het zinvol om, zo mogelijk, niet alleen de *stated preferences* te meten maar ook de *revealed preferences*. Voorwaarde hiervoor is wel dat een corporatie deze mogelijkheden heeft geboden.

Literatuurlijst

- ABF Research (2009), *Woningvoorraadgegevens Syswov 2009*, ABF Research, Delft
- Actium Wonen (2009), *Dát is Actium!*, Actium, Assen
- ASREE, Gezamenlijke Drentse partijen (2010), *Drentse woningmarktberichten 2009-2010*, ASREE bv, Assen
- Ben-Shahar, D. (2007), Tenure Choice in the Housing Market: Psychological Versus Economic Factors, *Environment and Behavior*, vol 39 pp 841-858
- Boelhouwer, P., Doling, J., Elsinga, M. (2005) *Home Owership. Getting in, getting from, getting out*, DUP Science, Delft
- Boelhouwer, P.J., (1999), *Koopprijsonwikkeling in internationaal perspectief*, DGVH/NETHUR-Partnership, Utrecht
- Boumeester, H. (2004), *Duurdere koopwoning en wooncarrière*, DUP Science, Delft
- Briene, M., de Graaf, B., Meijer, A., Zweedijk, A., (2005), *Effecten beperking fiscale aftrek hypotheekrente*, ECORYS, Rotterdam
- Bruijn, G., Bos, E., (2007), *Van kamerwens naar koopwoning*, Universiteit Utrecht, Utrecht.
- CBS (2010a), Bevolkingspiramide, geraadpleegd op www.cbs.nl, 11 januari 2011
- CBS (2010b), Bevolkingsteller, geraadpleegd op www.cbs.nl, 14 december 2010
- CBS (2010c), *Het wonen overwogen : De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2009* Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag
- CBS Statline (2008), *Regionale Kerncijfers Nederland*, geraadpleegd op www.cbs.nl/statline, 10 januari 2011.
- CBS Statline (2009), *Woningvoorraad naar eigendom per gemeente*, geraadpleegd op www.cbs.nl/statline 12 januari 2011
- CBS Statline (2010), *Regionale kerncijfers Nederland*, geraadpleegd op www.cbs.nl/statline, 20 december 2010
- CFV (2010), *Sectorbeeld realisaties woningcorporaties verslagjaar 2009*, CFV, Naarden
- Clark, W.A.V., Dieleman, F.M. (1996), *Households and Housing: Choices and Outcomes in the Housing Market*, Center for Urban Policy Research, New Jersey
- Conijn, B., Kramer, B., (2010), *omvangrijke verkoop van corporatiewoningen*, Ortec Finance, Amsterdam
- Conijn, J., Schilder, F. (2009), *De dubbele kloof tussen koop en huur: omvang, oorzaken en consequenties*, Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam
- Coolen, H. (2008), *The Meaning of Dwelling Features: Conceptual and methodological issues*, IOS Press, Amsterdam.
- CPB (2006), *Economische effecten van regulering en subsidiering van de huurwoningmarkt*, CPB, Den Haag
- CPB (2010), *Hervorming van het Nederlandse woonbeleid*, Centraal Planbureau, Den Haag

- Derksen, J., (2009), *Wooncarriere van koopstarters*, Technische Universiteit Delft, Delft
- Dieleman F.M., (2001), Modelling residential mobility; a review of recent trends in research, *Journal of Housing and the Built Environment*, Vol. 16, pp. 249-265
- Dieleman F.M., Clark, W.A.V., Deurloo, M.C., (2001), The Geography of Residential Turnover in 27 large US Metropolitan Housing Markets , *Urban Studies*, 2001, Vol. 37, pp. 223-245
- DiPasquale D., Wheaton D.C., (1994), Housing market dynamics and the Future of House Prices, *Journal of Urban Economics*, Vol. 35, pp. 1-27
- DiPasquale D., Wheaton D.C., (1996), *Urban Economics and Real Estate Markets*, Prentice Hall, New Jersey
- Elsinga, M., Blokland, T., Bortel, G.V., Klaufus, C. (2008), *Een eigen huis, een beter leven?*, SEV, Rotterdam
- Feijten, P., Visser, P. (2005), Binnenlandse migratie. Verhuismotieven en verhuisafstand. *Bevolkingstrends*, vol 2, pp 75-82.
- Goudswaard, K.P., Selm, A., Achterberg, N., Ten Berge, H., (2010), Een integrale hervorming van de woningmarkt, *Tijdschrift voor Politieke Economie*, Vol. 4, pp. 56-72.
- Groot, De, C., Manting, D., Boschman, S. (2008), *Verhuishwensen en verhuisgedrag in Nederland, Een landsdekkend onderzoek*, Planbureau voor de Leefomgeving, Den Haag/Bilthoven
- Haffner, M.E.A., Heylen, K. (2008), *Betaalbaarheid van het wonen in Vlaanderen en Nederland*, Steunpunt Ruimte en Wonen, Leuven
- Heylen, K. (2007), *Residential mobility in Flanders: determinants of mobility and transition in housing tenure*, Rotterdam, International Conference.
- Hosman, A.P.M., Hosman, V.L., (2010), *Onderzoek verkoop corporatiewoningen*, Public Vision, Hilversum
- Koning, M.A., Saitua, R., Ebregt, J. (2006), *Woningmarkteffecten van aanpassing fiscale behandeling eigen woning*, CPB Document 128, Den Haag
- Krijnen, J.F.A. (2007), *De starterswoning als beleggingsproduct*, Amsterdam school of Real Estate, Amsterdam
- Minister van Binnenlandse zaken en koninkrijksrelaties (2010), *Tijdelijke regeling diensten van algemeen economisch belang toegelaten instellingen volkshuisvesting*, Ministerie van Binnenlandse zaken en koninkrijksrelaties, Den Haag
- Ministerie van VROM (2006), *Ruimte geven, bescherming bieden – een visie op de woningmarkt*, VROM, Den Haag
- Mol, E. (2009), *Woningcorporatie web monitor 2009*, Between-us, Breda
- Molin, E. (1999), *Conjoint Modelling Approaches for Residential Group Preferences*, Technische Universiteit Eindhoven, Eindhoven
- Neele, J., De Wildt, R., Wouters, R. Massar, P. (2008), *Van Huur- naar Koopwoning, Effecten van Verkoop van Huurwoningen*, RIGO Research en Advies BV, Amsterdam.
- Neuteboom P., Van der Heijden, H., (2005), *Conjunctuur op de Nederlandse Woning(bouw)markt*, DGW/NETHUR, Utrecht

- Noordenne, M. van, Vos, M. (2006), *Atlas koopvarianten*, Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV), Rotterdam
- Norusis, M.J. (2008), *SPSS 16.0: Guide to data analysis*, Prentice Hall, Upper Saddle River
- PBL (2010a), *Bevolking: Vergrijzing*, geraadpleegd op www.ruimtemonitor.nl, 21 december 2010
- PBL (2010b), *Van bestrijden naar begeleiden: demografische krimp in Nederland*, PBL, Den Haag
- Priemus, H., (2000), *Mogelijkheden en grenzen van marktwerking in de volkshuisvesting*, Onderzoeksinstituut OTB, Delft
- Rossi, P.H. (1955), *Why families move. A study in the social psychology of urban residential mobility*, Glencoe, Illinois: Free Press.
- Schilder, F., Conijn, J. (2009), *De dubbele kloof tussen koop en huur*, Amsterdam school of Real Estate, Amsterdam
- Verbruggen, J.P., Kranendonk, H.C., Van Leuvensteijn, M., Toet, M. (2005), *Welke factoren bepalen de ontwikkeling van de huizenprijs in Nederland?*, CPB, Den Haag
- Vermeulen, W., Rouwendal, J. (2007), *Housing Supply in the Netherlands*, CPB, Den Haag
- VROM (2006), *Beleidsregels bij verkoop van woongelegenheden door toegelaten instellingen, kenmerk: MG 2006-06*, Ministerie van VROM, Den Haag
- VROM (2008), *Van huur naar koopwoning*, Ministerie van VROM, Den Haag
- Clark, W.A.V. and Youqin Huang (2003), The life course and residential mobility in British Housing markets. *Environment and Planning A*.35: 323-339
- Wetenschappelijk Instituut voor het CDA (2008), *De woningmarkt in beweging, naar een markt die werkt*, Wetenschappelijk Instituut voor het CDA, Den Haag
- Woningmarkt cijfers (2010), *Woningmarkt cijfers*, geraadpleegd op www.woningmarkt cijfers.nl , 11 januari 2011

Websites:

- www.svn.nl geraadpleegd op 11-02-2011
- www.minerva-ebm.be/articles/nl/woordenlijst/statistisch_significant.htm geraadpleegd op 15-03-2011
- www.hypotheekshop.nl/maximale-hypotheek-in-2011 geraadpleegd op 15-05-2011

Bijlagen

Bijlage 1: Koopvormen

Bijlage 2: Enquête

Bijlage 1: Koopvormen

Maatschappelijk Verantwoord Eigendom (MVE)

Het Maatschappelijk Verantwoord Eigendom (MVE) vertoont sterke overeenkomsten met het MGE. Het Woningbedrijf Rotterdam (WBR) verkocht sinds 1999 ongeveer 4.000 woningen onder deze constructie. De regeling brengt geen korting op de aankoopprijs met zich mee. Wel blijft de corporatie bij MVE verantwoordelijk voor het planmatige onderhoud aan de buitenkant van de woning en waarborgt daarmee het behoud van de technische kwaliteit. De eigenaar betaalt hiervoor maandelijks een bedrag, dat (afgezien van inflatie) voor tien jaar vaststaat. De corporatie koopt de woning gegarandeerd terug. De deling in de waardeontwikkeling verloopt trapsgewijs en aflopend over een periode van vijf jaar. Bij terugverkoop na één jaar is 50% van de waardeverandering voor de koper en 50% voor de corporatie. Na twee jaar is 60% voor de koper. Dit gaat zo door tot vijf jaar na aankoop. Daarna is de waardeverandering van de woning volledig voor de koper.

Koopgarant

Koopgarant is een direct vervolg op MGE. De Stichting Koopgarant is in 2004 opgericht door vier corporaties: Woonbron, de Alliantie, Woonbron Dordrecht en Parteon. Inmiddels hebben meer dan 100 corporaties zich bij de stichting aangesloten en bieden het product Koopgarant aan hun klanten aan. Net als bij MGE verkoopt de corporatie bij Koopgarant de woning onder de marktprijs. De korting is 25% bij bestaande bouw en 20% bij nieuwbouw. De corporatie verplicht zich om de woning weer terug te kopen. Eventuele winst of verlies wordt gedeeld. Bij bestaande bouw wordt dit gelijkelijk tussen corporatie en koper gedeeld, bij nieuwbouw komt 70% van de waardestijging ten gunste van de koper. Anders dan bij MGE speelt de corporatie bij Koopgarant geen actieve rol bij het onderhoud van de woning. Die verantwoordelijkheid ligt geheel bij de nieuwe eigenaar, of in geval van appartementen bij de Vereniging van Eigenaren.

Slimmer Kopen

Slimmer Kopen is ontwikkeld door Trudo uit Eindhoven en is gebaseerd op de MGE-regeling. De regeling wordt zowel op bestaande bouw als op nieuwbouw toe gepast. Woningen worden bij deze regeling later terugverkocht aan de corporatie. De waardeontwikkeling wordt gedeeld door koper en corporatie. De verdeling is gekoppeld aan de korting bij aankoop. Om voor een groter deel van de waardeontwikkeling in aanmerking te komen kunnen kopers voor een lagere korting bij de aankoop kiezen.

Koop Goedkoop

Koop Goedkoop¹⁵ kent een splitsing tussen opstal en grond: de woning wordt gekocht en de grond gehuurd. De huur voor de grond stijgt in tien jaar tijd van € 0,- tot het volledige bedrag. Dat betekent dat de koper de eerste tien jaren profiteert van lagere maandlasten. Bovendien is de grondhuur, net als de rente over de hypotheeklening, fiscaal aftrekbaar. De koper hoeft de grondaankoop niet hypothecair te financieren. Deze verkoopvorm wordt aangeboden door 17 corporaties: Dudok Wonen, Woonstichting Etten-Leur, deltaWonen, Mercatus woondiensten, De Groene Zoom, Jutphaas Wonen, De Nieuwe Unie, de Woonmensen, Oost Flevoland Woondiensten, Vivare, Woonbedrijf Ieder1, Omnia Wonen, Woonpalet, Woonstichting SSW, Woonstichting Triada Wonen, Woningbouwvereniging Reeuwijk, Beter Wonen Loenen. Anders dan bij de voorgaande regelingen heeft de corporatie bij Koop Goedkoop wel het recht, maar niet de plicht om de woning terug te kopen.

Sociale koop

Vier corporaties (Dudok Wonen, Sité, Volkshuisvesting en Com.Wonen) bieden met *Sociale Koop* starters met een smalle beurs de mogelijkheid een woning te kopen. Tegen betaling van een (door de corporatie te bepalen minimum) instapbedrag wordt de huurder de nieuwe eigenaar van zijn woning. De resterende koopsom wordt verrekend als de bewoner de woning doorverkoopt. De hoogte van deze resterende koopsom muteert met de gemiddelde woningprijzen van verkochte woningen in de regio. De koper kan er ook voor kiezen om meteen het volledige aankoopbedrag te voldoen. VROM heeft in 2007 ingestemd met *Sociale Koop* als experiment bij de vier genoemde woningcorporaties. Vanwege het geringe aantal verkopen tot nu toe (ca. 16 woningen) wordt de experimentfase verlengd. Pas na de daaropvolgende evaluatie zal VROM uitspraak doen over de vraag of Sociale Koop een bredere verspreiding kan krijgen.

Citaat uit Neele, e.a. (2008) *Van Huur- naar Koopwoning, Effecten van Verkoop van Huurwoningen*, RIGO Research en Advies BV, Amsterdam.

Bijlage 2: Enquete

Bijlage 3: Correlatiematrix

Correlatiematrix

	Koper of geen koper?	inkomensgroep	Leeftijdscategorie	Huishoudenssamenstelling	opleidingsniveau	Verwachte verandering gezinssamenstelling	Verwachte verandering inkomen	Geïndexeerde verkoopprijs in relatie tot jaarinkomen
Koper of geen koper?	1,000	,270**	-,671**	-,154	,197	-,141	-,285**	-,418**
inkomensgroep	,270**	1,000	-,230**	-,038	,293**	-,091	-,153	-,760**
Leeftijdscategorie	-,671**	-,230**	1,000	,098	-,245**	,133	,330**	,343**
Huishoudenssamenstelling	-,154	-,038	,098	1,000	-,091	-,145	-,014	,176
opleidingsniveau	,197**	,293**	-,245**	-,091	1,000	-,014	-,044	-,364**
Verwachte verandering gezinssamenstelling	-,141	-,091	,133	-,145	-,014	1,000	,194**	,016
Verwachte verandering inkomen	-,285**	-,153	,330**	-,014	-,044	,194**	1,000	,156
Geïndexeerde verkoopprijs in relatie tot jaarinkomen	-,418**	-,760**	,343**	,176	-,364**	,016	,156	1,000