
Masterthesis

Vastgoedkunde

Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Master Vastgoedkunde

Auteur: Krista van Domselaar
Studentnummer: 1856618
Email: kristavandomselaar@gmail.com

Eerste beoordelaar:
dr. M.H. Stijnenbosch
Tweede beoordelaar:
prof. dr. E.F. Nozeman

Datum: 5 september 2013



rijksuniversiteit
groningen

Verhuisintenties vs. daadwerkelijk verhuisgedrag

In hoeverre is er een discrepantie tussen stated en revealed preference, en in hoeverre spelen geuite verhuisintenties en daadwerkelijk verhuisgedrag een rol bij het samenstellen van een woonbehoefte-onderzoek?

Voorwoord

Met de afronding van deze thesis komt een einde aan mijn opleiding Vastgoedkunde aan de faculteit Ruimtelijke Wetenschappen aan de Rijksuniversiteit Groningen. Deze thesis is tot stand gekomen door een evenwicht te zoeken tussen werk, studie, privé-leven en nachtrust, waarbij vooral mijn nachtrust in de laatste maanden heeft moeten inboeten. De thesis die nu voor u ligt, betekent dan ook het eind van een leuke, leerzame, maar ook drukke periode.

Verhuizingen zorgen voor veel dynamiek op de woningmarkt. Dit onderwerp staat om deze reden dan ook al enige tijd in mijn belangstelling. De keuzemogelijkheden van huishoudens worden door veel factoren bepaald, onder andere van het maximaal uit te geven budget, maar ook door het aantal woningen dat beschikbaar komt. De vraag is echter of huishoudens, ondanks deze restricties, wel in staat zijn om hun wensen te realiseren. Tijdens het schrijven van dit onderzoek bleek ik zelf een uitstekend voorbeeld van hoe gedragsinconsistenties kunnen ontstaan. Mijn huisgenoot zou gaan samenwonen met haar vriend en wilde de huur opzeggen van onze gezamenlijke woning. Ik zag mogelijkheden en wilde graag een plekje voor mijzelf, het liefst met huurtoeslag. Door de urgentie van de verhuishoofwens in combinatie met de vrees om een kans te laten lopen, nam ik uiteindelijk genoegen met een huurwoning, weliswaar met huurtoeslag, maar met geluidsoverlast en geen zonlicht. Ondanks dat deze gebeurtenis gebaseerd was op een geval $n=1$ had ik met dit onderzoek de mogelijkheden om over de hele linie het verhuisproces te onderzoeken. De komst van de crisis bracht daar een extra dimensie in aan. Door de huidige financiële crisis, en de gevolgen daarvan voor de woningmarkt, is de dynamiek op de woningmarkt onder druk komen te staan. Het ideale moment om het verhuisproces onder de loep te nemen.

Gelukkig heb ik dit onderzoek niet helemaal alleen hoeven doen. Bij het opstellen van deze thesis heb ik mogen profiteren van de kennis en inspanningen van anderen, die ik hiervoor graag wil bedanken. Voor de kritische, maar toegewijde begeleiding van deze thesis gaat mijn dank uit naar mijn begeleider Martin Stijnenbosch. Dankzij zijn opmerkingen is deze thesis er een geworden om trots op te zijn. Met betrekking tot het onderzoek wil ik alle externe partijen (als makelaars, sociale woningbouwcorporaties, woningmarktdeskundigen) danken voor de waardevolle informatie die ik van hun heb mogen ontvangen. Zonder deze informatie was deze thesis nooit mogelijk geweest. Tenslotte wil ik mijn studiegenoten bedanken voor de mooie tijd, waarin we niet alleen veel lol samen hebben gehad, maar ook nog van elkaar hebben mogen leren.

Met het gevoel enorm gegroeid te zijn, inhoudelijk en als mens, verlaat ik hiermee de Rijksuniversiteit Groningen en zal ik de verkregen inzichten inzetten in mijn werk, nu en in de toekomst.

Ik wens u veel leesplezier.

Krista van Domselaar
Groningen, september 2013

Samenvatting

Onder druk van de stagnerende economie vindt er een omslag plaats van een verkopersmarkt naar een kopersmarkt. De consumenten hebben hierdoor weer tijd en gelegenheid om tot een weloverwogen keuze te komen en een goed geprijsde woning te kopen. In deze markt is het daarom belangrijk dat het aanbod aansluit op de vraag. Het is zaak om adequaat in te spelen op de specifieke kwaliteiten van een woning, want alleen woningbouwontwikkeling die goed inspeelt op de woonwensen en woonvoorkeuren van de consument is immers nog succesvol.

Het opstellen van een woonbehoefteonderzoek is echter niet zo gemakkelijk. Uit diverse onderzoeken is gebleken dat een verhuisintentie niet altijd resulteert in een feitelijke verhuizing (Boelhouwer, Coolen & Hilkhuyzen, 1998; Groot, Manting & Boschman, 2008; Hoorn van, 2009; GfK, 2009; Groot, Mulder & Manting, 2011; Groot, 2011). Economen noemen dit het verschil tussen *stated preference* (geuite woonwensen en woonvoorkeuren) en *revealed preference* (het gebleken verhuisgedrag). Door dit verschil staat het nut en de geldigheid van het woonbehoefteonderzoek steeds vaker ter discussie. Want ondanks alle ratio in het beslissingsproces maakt de consument uiteindelijk op andere gronden keuzes dan hij zelf aangeeft. Deze thesis richt zich daarom in het bijzonder op het feit in hoeverre 'stated preference' geleid heeft tot 'revealed preference' binnen de huidige woningmarkt, in relatie tot de woonbehoefte.

Het verhuisproces kent verschillende facetten. Wanneer de huisvestingssituatie niet langer overeenkomt met de woonaspiraties, zal een huishouden daarin verandering willen brengen. Deze ontwikkeling luidt de eerste fase van het verhuisproces in, 'het verhuisgeneigd worden'. De verhuisgeneigdheid kan getriggerd worden door verschillende verhuismotieven: woonmotief, werkmotief, huishoudensmotief of overig, zoals gezondheid. Uit het verhuismotief vormen huishoudens hun woonwensen.

De verhuisgeneigdheid, die wordt gemeten via de vraag of men binnen twee jaar denkt te verhuizen, lag in 2009 op ongeveer 1,9 miljoen huishoudens. In 2011 is het aantal verhuisgeneigde met ongeveer 560.000 huishoudens gestegen naar ca. 2,5 miljoen huishoudens (VROM, 2006; VROM, 2009 en Ministerie BZK, 2011). Deze toename van 24% in het aantal verhuisgeneigden kan verklaard worden doordat het aantal niet-gerealiseerde verhuisplannen toeneemt, als gevolg van de terughoudendheid van huishoudens op de woningmarkt, naar aanleiding van de op de financiële markten ontstane crisis. Het vertrouwen in de markt is gedaald, de onzekerheid over de eigen positie is toegenomen en huishoudens zijn onzeker over de toekomstige prijsontwikkeling.

De wensenlijst die de verhuisgeneigde huishoudens hebben wordt veelal bepaald door de huidige leefsituatie en door wat men redelijkerwijs mag/kan verwachten. Huishoudens kunnen echter worden beperkt in hun keuze op de woningmarkt. Hierdoor zullen niet alle verhuizingen in overeenstemming met de woonpreferenties van het huishouden plaatsvinden. Men is afhankelijk is van de *mogelijkheden* en *beperkingen* op de woningmarkt. De mogelijkheden hebben betrekking beschikbaarheid van het geprefereerde woningaanbod. Naast het beschikbaar komen van de geschikte woning, is ook de kennis over het vrijgekomen woningaanbod van belang (Bouwmeester, 2004). De beperkingen worden bepaald door de betaalbaarheid en de formele toewijzingsregels die instituties hanteren. In het Begrotingsakkoord 2013 zijn maatregelen opgenomen die de keuze voor een woning verder kunnen inkaderen. Zo worden potentiële kopers geconfronteerd met de steeds scherpere criteria voor het verstrekken van hypotheek, wordt de hypotheekrenteaf trek stapsgewijs verlaagd en wordt de hoogte van de hypotheek beperkt door de verlaging van de loan-to-value. Voornamelijk starters kunnen in de huidige economische situatie moeilijk aan de voorwaarden voldoen. Hierdoor zullen zij veelal gedwongen worden om een woning te zoeken in de huursector. Huishoudens met een inkomen boven de 33.000 euro kunnen echter door de nieuwe EC-

regeling geen beroep meer doen op een corporatiewoning tot de huurtoeslaggrens. Op het moment zijn er ruim 800.000 huishoudens, dat is een kleine 30% van de huurders, die volgens deze regeling niet thuishoren in de niet-geliberaliseerde huursector. Voor huishoudens met een inkomen van 33.000 euro zijn echter zeer weinig particuliere huurwoningen beschikbaar die passen binnen hun bestedingspatroon. Deze groep bevindt zich in feite tussen 'wal en schip'.

Het accepteren van de uiteindelijke woning vindt plaats in de laatste fase van het verhuisproces. In deze fase maakt het huishouden een afweging tussen verhuizen, met eventuele bijstelling van de oorspronkelijke aspiratie (substitutie). In deze fase wordt de discrepantie tussen wens en gedrag inzichtelijk gemaakt. Discrepantie ontstaat in drie situaties: (1) er is wel een verhuiscens, maar een verhuizing wordt niet verwezenlijkt, (2) het huishouden had aanvankelijk geen verhuiscens geformuleerd, maar is toch verhuisd en (3) de verhuizing wordt verwezenlijkt, maar door een compromis te sluiten met de verhuiscens.

Wanneer er sprake is van substitutie of afstel worden huishoudens veelal geleid door de beperkingen van de woningmarkt, de beperkingen van het huishouden, de verhuisredenen en de urgentie van de verhuisredenen (een hoger stressniveau leidt tot een intensiever zoekproces). In het feitelijke verhuisgedrag zit dan dus het gewenste verhuisgedrag, alsmede het substitutie verhuisgedrag opgesloten. Door dit substitutiegoedrag is het vrijwel onmogelijk om met de hulp van de revealed preference benadering de oorspronkelijke wensen en voorkeuren van huishoudens af te leiden. Doordat het keuzegoedrag beïnvloed wordt door de handelingsruimte op de woningmarkt reflecteert de wens niet per definitie de voorkeur. Stated preference onderzoek kent ook zijn beperkingen. Het grootste nadeel van deze vorm van onderzoek is dat er geen koppeling plaatsvindt tussen de wensen en voorkeuren en de mogelijkheden en beperkingen op de woningmarkt.

Willen verhuizen is dus niet hetzelfde als kunnen en gaan verhuizen. Dit blijkt ook uit de cijfers: de wens om te verhuizen zegt voor 60% (2009) tot slechts 40% (2012) iets over het daadwerkelijke verhuisgedrag. Naarmate de crisis vordert lukt het steeds minder huishoudens om hun woonwens te realiseren. Hieruit kan verondersteld worden dat de economische situatie van sterke invloed is op de realisatie van de verhuizing.

Een goede manier om te achterhalen hoe het verhuisgedrag, en daarbij het substitutiegoedrag, van huishoudens werkt, is door middel van een 'conjunct meting'. Aan de hand van dergelijk onderzoek ontstaat inzicht in de keuzes die mensen maken en de eigenschappen die van invloed zijn op die keuzes. Conjunct meten stimuleert dat huishoudens bij het nemen van beslissingen beter gaan nadenken over de realiteit. Door deze manier van meten vormt zich een zo goed mogelijke benadering van de woonbehoefte van huishoudens. Verder kan door deze manier van meten de aspecten 'de hardheid van de verhuiscens' en de 'bereidheid tot substitutie' beter in kaart gebracht. Hiermee kan de woningmarkt beter benaderd worden.

Inhoudsopgave

Voorwoord.....	2
Samenvatting.....	3
Inhoudsopgave.....	5
1. Onderzoeksopzet.....	7
1.1 Aanleiding.....	7
1.2 Probleem- doel- vraagstelling.....	7
1.3 Methodiek.....	8
1.4 Conceptueel model.....	9
1.5 Relevantie.....	9
1.6 Leeswijzer.....	10
2. Theoretisch kader – verhuistheorieën.....	11
2.1 Life cycle theorie.....	11
2.2 Stresshold theorie.....	11
2.3 Life course theorie.....	11
2.4 Sociale context.....	12
2.5 Zoekproces.....	12
2.6 Afweging.....	12
3. Structuur van de Nederlandse woningmarkt en de komst van de crisis.....	14
3.1. Inleiding.....	14
3.2. Opbouw Nederlandse woningmarkt.....	14
3.3. Beleid op de Nederlandse woningmarkt.....	15
3.4 Woningmarkt in de crisis.....	17
3.5 Waar staan we nu?.....	18
4. Woonvoorkeuren: stated preference versus revealed preference.....	21
4.1 Inleiding.....	21
4.2 Revealed preference onderzoek.....	21
4.3 Stated preference onderzoek.....	22
4.4 Conclusie.....	23
5. Van besluit om te willen verhuizen naar verhuisgedrag.....	24
5.1 Inleiding.....	24
5.2 Verhuigeneigd worden.....	24
5.3 Verhuismotieven.....	25
5.4 Gewenst verhuisgedrag op basis van stated preference onderzoek.....	29
5.5 Keuze voor eigendom.....	29

5.6 Zoektocht naar woonruimte	32
5.7 Beslissing woningkeuze	34
5.8 Gerealiseerde verhuizingen.....	35
5.9 Conclusie	35
6. De factoren die verhuisintenties belemmeren (beperkingen) dan wel bespoedigen (mogelijkheden)	36
6.1 Inleiding.....	36
6.2 Begrotingsakkoord 2013	36
6.3 Middeninkomens tussen wal en schip	37
6.4 Conclusie	43
7. De discrepantie tussen de wens om te verhuizen en het daadwerkelijke verhuisgedrag uitgelicht	44
7.1 Interview: Dr. C. de Groot	44
7.2 Interview: Prof. Dr. C. Mulder	45
7.3 Interview: Dr. V.J.M. Smit.....	45
7.4 Interview: de heer J. Idema	46
7.5 Interview: de heer A. Buys	47
7.6 Interview: N. Gerritsen	48
7.7 Interview: J. Breemer en M. Meijer.....	49
7.8 Interview: Prof. Dr. P. Boelhouwer.....	49
7.9 Interview: Dr. H. Bouwmeester	50
7.10 Interview: Prof. Dr. M. van Ham.....	51
7.11 Synthese	53
7.12 Conclusie	54
8. Conclusie.....	55
8.1 Woonbehoefteonderzoek: nodig of niet?.....	57
8.2 Aanbeveling.....	57
8.3 Validiteit onderzoek	58
8.4 Zelfreflectie onderzoek	59
Bronvermelding	60
Bijlagen	68
Bijlage 1 Lijst van afbeeldingen en tabellen.....	69
Bijlage 2 Afkortingenlijst Afkortingen	70
Bijlage 3 Overzicht geïnterviewden	71
Bijlage 4 Vragenlijst interview.....	73

1. Onderzoeksopzet

1.1 Aanleiding

Jarenlang is er sprake geweest van een tekort aan woningen in Nederland. In deze periode konden ontwikkelaars veel voordeel uit de markt halen doordat vele consumenten interesse hadden in het kopen van een huis terwijl er maar weinig huizen werden aangeboden. Dit had tot gevolg dat in deze zogenaamde “verkopersmarkt” de huizenprijzen werden opgedreven. Daarbij werden nieuwbouwwoningen in Vinex wijken eentonig, kwalitatief onder de maat en allesbehalve de wens van de consument. Dit als gevolg van het streven naar een hoge residuele grondwaarde. De consument haalde er echter zijn schouders over op. Die nam goedkeurend de sleutels in ontvangst, richtte zijn huis en tuin in en legde contact met zijn buurtgenoten. Het tij is echter gekeerd. In 2007 brak in de Verenigde Staten de crisis op de koopwoningenmarkt uit, die de aanleiding was voor een financiële en uiteindelijk een economische crisis. De Nederlandse markt reageerde onder invloed van de financiële markten en de reële economie. In het najaar van 2008 ontstond er op de Nederlandse markt een economische dip, wat uiteindelijk zorgde voor een afkoeling op de woningmarkt.

Vanwege de problemen in de woningafzet, stagneert de nieuwbouw, de verkoop van bestaande woningen en de doorstroming binnen de verhuisketens. Inmiddels worden er in heel Nederland veel huizen aangeboden, maar er is weinig vraag. Noodgedwongen hebben ontwikkelaars zich moeten aanpassen aan de nieuwe realiteit. De omslag van aanbod- naar vraaggericht bouwen staat nu steeds vaker hoog op de agenda. Met de huidige economische crisis en demografische vooruitzichten is het dan ook meer dan voorheen nodig om in te spelen op de vraag van de woonconsument.

De veranderingen op de woningmarkt leiden tot een meer kwalitatieve benadering: de woonconsument heeft immers een sterkere positie gekregen. Het aanbod is niet langer bepalend en woningen worden niet even gemakkelijk meer afgezet. De vraag is bepalend geworden en heeft de consument ruime keuzemogelijkheden gegeven om kritisch rond te kijken naar een woning die voldoet aan de wensen en kwaliteitseisen. De consument laat zich heden ten dage verleiden door een woning met de juiste woonoppervlakte, uitstraling en prijs in het juiste woonmilieu. Het bieden van vier muren en een dak is niet langer genoeg om te binden. Het is dus zaak om beter in te spelen op de specifieke kwaliteiten, want alleen woningbouwontwikkeling die goed inspeelt op de woonwensen en woonvoorkeuren van de consument is nog succesvol.

Het opstellen van een dergelijk woonbehoefteonderzoek lijkt echter niet meer zo gemakkelijk. Want doen mensen wel echt wat zij zeggen? Het nut en geldigheid van woonbehoefteonderzoek staat steeds vaker ter discussie. Nader onderzoek leert dat deze onderzoeken inderdaad een vertekend beeld opleveren van het werkelijke gedrag. Maar in hoeverre bestaat er een discrepantie tussen wat mensen zeggen en wat ze uiteindelijk doen?

1.2 Probleem- doel- vraagstelling

Probleemstelling

De verkopersmarkt, waarin woningen binnen enkele dagen werden verkocht, is omgeslagen naar een kopersmarkt. De consument heeft hierdoor weer tijd en gelegenheid om tot een weloverwogen keuze te komen en een goed geprijsde woning te kopen. In deze markt is het belangrijk dat het aanbod aansluit op de vraag. Overheden, projectontwikkelaars en bouwondernemingen doen al jaren onderzoek naar

woonwensen. De zwakte van dergelijk onderzoek is dat er een groot verschil kan zijn tussen denken en doen. Economen noemen dit het verschil tussen stated preference en revealed preference.

Doelstelling

Deze studie wordt uitgevoerd om inzicht te bieden in de discrepantie tussen stated preference en revealed preference en de rol die deze spelen in de verschillende onderzoeken, voornamelijk bij het achterhalen en bepalen van de woonbehoefte.

Vraagstelling

Hoewel woonwensen belangrijk zijn bij het bepalen van de woonbehoefte, is er tot op heden weinig onderzoek gedaan naar de vraag of deze wensen ook daadwerkelijk worden uitgevoerd. Het onderzoek in Nederland naar woonvoorkeuren is in het algemeen gericht op geuite woonwensen en woonvoorkeuren (het zogeheten stated preference onderzoek) of anders op het gebleken verhuisgedrag (revealed preference onderzoek). Om de doelstelling te bereiken zal daarom in dit onderzoek getracht worden de volgende vraag met de daaruit afgeleide deelvragen te beantwoorden:

In hoeverre is er een discrepantie tussen stated en revealed preference, en in hoeverre spelen geuite verhuiswensen en daadwerkelijk verhuisgedrag een rol bij het samenstellen van een woonbehoefte-onderzoek?

Deelvragen

- Wat is stated en revealed preference onderzoek en wat is de invloed van stated en revealed preference bij het bepalen van woonvoorkeuren?
- Welke factoren spelen een rol bij het besluit om te willen verhuizen, en welke factoren spelen een rol bij het uiteindelijke verhuisgedrag zelf?
- Door welke factoren, en in welke mate, worden verhuisintenties belemmerd dan wel bespoedigd?
- Wat zijn mogelijke verklaringen voor de discrepantie tussen de wens om te verhuizen en het daadwerkelijke verhuisgedrag en welke invloed heeft dit op het uitvoeren van een woonbehoefte-onderzoek?

1.3 Methodiek

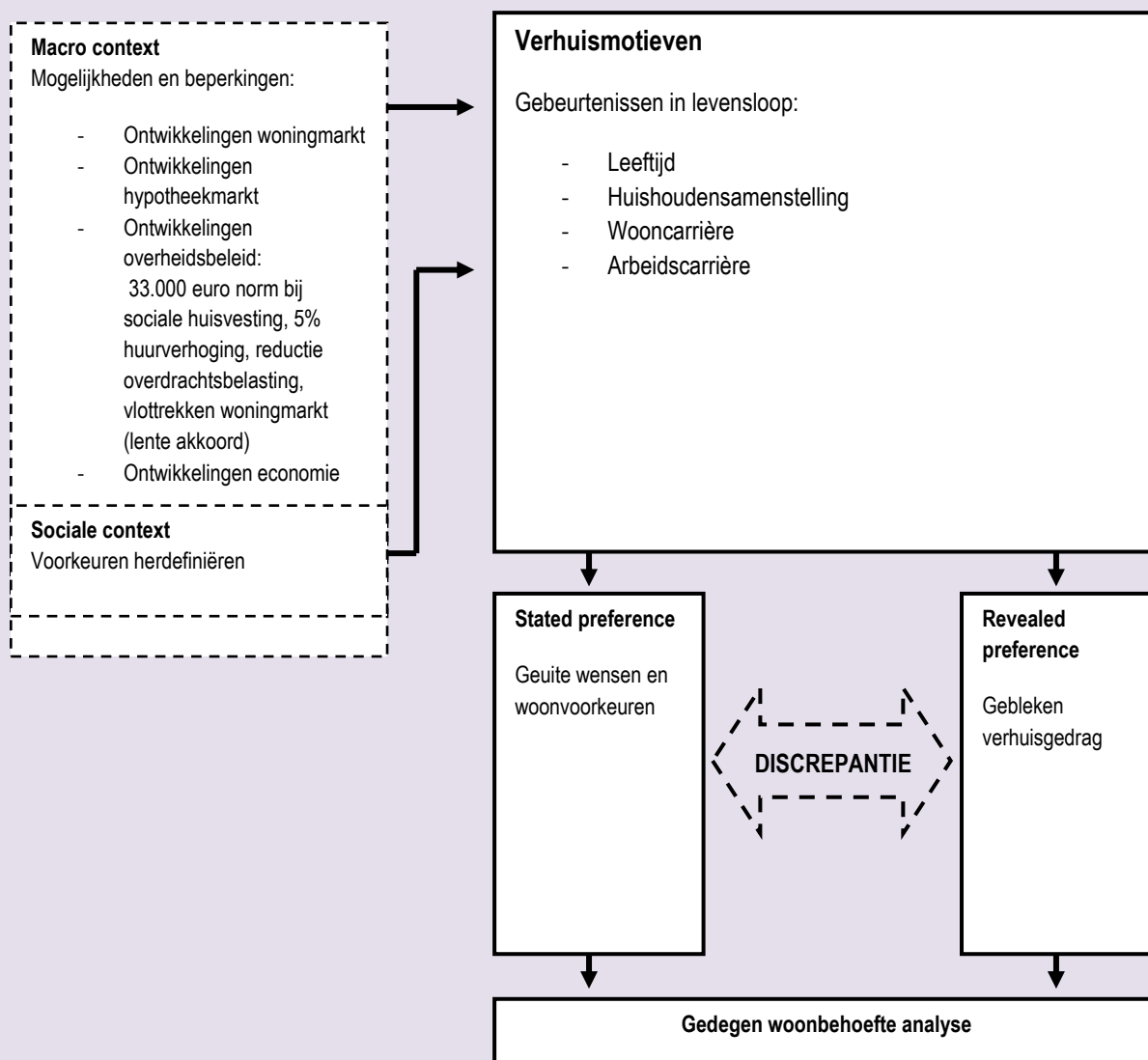
Het onderzoek in Nederland naar woningkeuzeprocessen is over het algemeen ofwel gericht op geuite woonwensen en woonvoorkeuren (stated preference onderzoek) ofwel op het gebleken verhuisgedrag (revealed preference onderzoek). Daarom spitst deze master thesis zich toe op een verkennend onderzoek waarbij getracht wordt inzicht te verschaffen in de discrepantie tussen stated en revealed preference onderzoek. Verder wordt in dit onderzoek de invloed van de discrepantie tussen stated en revealed preference op woonwensen en woonvoorkeuren onderzocht, opdat er in de toekomst gedegen woningbehoefte analyses plaats kunnen vinden.

Bij het in kaart brengen van de woonwensen en woonvoorkeuren zullen de vraag en de omvang van deze factoren worden verkend, evenals de effecten van deze factoren op de woonbehoefte. Naast dit onderzoek naar woonwensen en woonvoorkeuren zal ook een onderzoek plaatsvinden naar gebleken woonvoorkeuren. Deze verkenningen zullen plaatsvinden op basis van literatuuronderzoek en kleinschalig kwalitatief onderzoek. Het literatuuronderzoek wordt ondersteund door niet-longitudinaal onderzoek waarbij een vergelijking wordt gemaakt tussen het aantal mensen dat wil verhuizen en het aantal (andere) mensen dat onlangs is verhuisd.

1.4 Conceptueel model

Vanuit de bestudeerde literatuur wordt het conceptuele onderzoeksschema opgesteld, om zo vorm te geven aan de vele aspecten die verbonden zijn met dit onderwerp.

Afbeelding 1.1 Conceptueel model



1.5 Relevantie

In deze paragraaf wordt stilgestaan bij het waarom van dit onderzoek. Dit onderzoek combineert maatschappelijke relevantie met wetenschappelijke relevantie. In deze paragraaf zal de relevantie van het onderzoek op beide terreinen worden toegelicht.

Wetenschappelijke relevantie

Dit onderzoek wijkt af van een standaard vergelijkingsonderzoek aangezien niet het directe effect van stated preference onderzoek of revealed preference onderzoek op woonvoorkeuren centraal staat, maar gekeken

wordt naar de mogelijke spanning tussen beide en de effecten hiervan op woonvoorkeuren. Om inzicht te verkrijgen in de discrepantie tussen verhuiscriteria en verhuisgedrag moet informatie over wensen en gedrag worden gecombineerd. Hoewel het aantal onderzoeken naar woonvoorkeuren groot is, kunnen inzichten die verkregen worden met dit onderzoek een goede aanvulling vormen op de bestaande literatuur. Dit onderzoek kan als wetenschappelijk relevant worden gezien wanneer bestaand onderzoek geheel of gedeeltelijk tekortschiet en bepaalde aspecten nog onvoldoende onderzocht zijn. Aan de wetenschappelijke betekenis wordt dus aandacht geschonken door, aan de hand van literatuur, aan te tonen dat het probleem nog niet of onvoldoende bestudeerd is.

Maatschappelijke relevantie

Vanuit sociaal, economisch en politiek opzicht wordt onderzoek naar woonbehoefte gezien als een noodzakelijke voorwaarde voor het goed functioneren van de woningmarkt. Een slechte doorstroming op de huizenmarkt betekent immers dat woonwensen en –behoeften on vervuld blijven.

Het goed functioneren van de woningmarkt is van belang voor projectontwikkelaars, makelaars, bouwers als voor de overheid. Deze belanghebbende actoren gaan steeds beter inzien dat ze in de huidige tijd beter moeten luisteren naar de woonwensen van de consument. In een markt van veel aanbod en weinig vraag is het tenslotte van groot belang dat een realistisch beeld van de vraagmarkt in kaart gebracht wordt. Binnen dit onderzoek is het van belang dat er zowel wordt gekeken naar geuite verhuiscriteria als gebleken verhuisgedrag. Voor een realistische inschatting van de woonbehoefte geeft juist de confrontatie van wens en gedrag een goed inzicht.

Dit onderzoek levert een bijdrage aan bestaande kennis over woonvoorkeuren. Inzichten die verkregen worden kunnen het onderzoek naar woonvoorkeuren in de nabije toekomst verbeteren. Op deze manier kunnen de uitkomsten verkregen uit dit onderzoek een bijdrage leveren aan de beleidsvorming omtrent de woningmarkt.

1.6 Leeswijzer

In het voorliggende hoofdstuk wordt allereerst het theoretisch kader uitgezet waarin drie verschillende modellen beschreven worden die leidend zijn geworden binnen het onderzoek naar residentiële mobiliteit. Om de woningmarkt beter te begrijpen wordt vervolgens in hoofdstuk 3 de structuur van de Nederlandse woningmarkt beschreven en de invloed van de crisis op deze woningmarkt. In hoofdstuk 4 wordt de eerste subvraag beantwoord. In dit hoofdstuk wordt het onderscheid tussen de potentiële vraag en de gerealiseerde vraag beschreven, ofwel het onderscheid tussen stated en revealed preference. In hoofdstuk 5 wordt de voorgaande theoretische kennis doorvertaald naar de praktijk. Aan de hand van de drie fasen uit het verhuisproces wordt beschreven welke factoren een rol spelen bij het besluit om te willen verhuizen en welke factoren een rol spelen bij het uiteindelijke verhuisgedrag zelf. In hoofdstuk 6 worden de factoren besproken die de verhuisintentie belemmeren dan wel bespoedigen. Uitgelicht hierin zijn de maatregelen uit het Begrotingsakkoord 2013 en de invloed van deze maatregelen op de verhuiscriteria en het verhuisgedrag. Hoofdstuk 7 beschrijft de resultaten van de afgenomen interviews. In dit hoofdstuk worden mogelijke verklaringen voor de discrepantie tussen stated en revealed preference besproken en de invloed van deze op het doen van een woonbehoefteonderzoek. De 6 hoofdstukken tezamen vormen de basis voor de conclusies van dit onderzoek. Uit deze conclusies volgen de aanbevelingen.

2. Theoretisch kader – verhuistheorieën

Sociaal geografen proberen al decennia lang te doorgronden wat mensen er toe aanzet om te verhuizen. Ze zijn daarin deels geslaagd door steeds genuanceerdere modellen te ontwikkelen die verhuisgedrag kunnen verklaren. In de loop der jaren zijn drie modellen leidend geworden binnen het onderzoek naar residentiële mobiliteit: de *life cycle* theorie, de *stress-threshold* theorie en de *life course* theorie.

2.1 Life cycle theorie

'Why families move', de studie van Rossi (1955), zien velen als het eerste, serieuze begin van het onderzoek naar verhuisgedrag. Rossi bracht verhuizingen in verband met de verschillende fasen in de levenscyclus van individuen en koppelde die aan de woonbehoefte, de *life cycle* theorie. Elke fase in de huishoudenscyclus wordt gekenmerkt door een verschillende behoefte aan woonruimte voor een huishouden. Na de overgang naar een andere fase past de huidige woonsituatie niet meer bij de gewenste situatie (bijvoorbeeld als gevolg van gezinsuitbreiding). Met de overgang van de ene naar de andere fase in de cyclus, kan volgens Rossi een discrepantie ontstaan tussen de huidige en de gewenste woonsituatie. Aangenomen dat huishoudens streven naar een overeenkomst tussen hun woonsituatie en woonwensen, geven veranderingen in het huishouden aanleiding om te willen verhuizen.

2.2 Stresshold theorie

De verhuiscens hangt ook samen met de woontevredenheid. Brown en Moore kwamen in 1970 met het *stress-threshold* model, waarbij stress maatgevend is voor verhuisgedrag. Stress ontstaat als de woonbehoefte niet meer overeenkomt met de huidige situatie. Volgens deze theorie overwegen mensen pas te verhuizen als een bepaalde drempel van ontevredenheid met de huidige woonsituatie wordt overschreden (Wolpert 1966; zie ook Brown & Moore 1970; Priemus 1984). Anders dan bij de *life cycle* theorie kan zowel veranderingen in het huishouden als veranderingen in de woonomgeving aanleiding geven tot ontevredenheid, wat vervolgens tot verhuiscens leidt. Een belangrijke kanttekening bij deze theorie is dat lang niet iedereen die wil verhuizen, ontevreden is over de woonsituatie. Dit geldt bijvoorbeeld voor mensen die willen verhuizen vanwege een (echt)scheiding. Een ander kritiekpunt is dat huishoudens binnen deze theorie als passief worden beschouwd, alsof huishoudens louter reageren op een stimulans. Verder wordt geen rekening gehouden met structurele beperkingen, zoals de beschikbaarheid van geschikte woonruimte (De Boer, 1999).

2.3 Life course theorie

Het meest recente model heeft delen van de voorgaande theorieën geïncorporeerd tot een meer omvattende verklaring voor verhuisgedrag. Het *life course* model gaat niet uit van de traditionele fasen uit de *life cycle* theorie, maar verhuizingen worden hierbij voornamelijk verklaard vanuit veranderingen en gebeurtenissen in de levensloop. Hierbij worden leeftijd, de huishoudensamenstelling, de arbeidscarrière en de wooncarrière als verschillende parallele trajecten onderscheiden. De gebeurtenissen die zich afspelen op deze parallele levenstrajecten veroorzaken *triggers*, die kunnen leiden tot een beslissing om te verhuizen. Echter, deze individuele beslissingen alleen bepalen niet het gedrag dat iemand vertoont. Het gedrag hangt ook af van de mogelijkheden en beperkingen op macroniveau (Mulder & Hooimeijer, 1999). Bij de verklaring van verhuiscens spelen namelijk ook individuele hulpbronnen een rol, zoals inkomen, opleiding en werk(loosheid). Een inkomensstijging kan bijvoorbeeld leiden tot de wens om de huurwoning te verlaten en een koopwoning te betrekken. Ook de conjunctuur en de lokale en regionale woningmarktsituaties zijn van belang. Een gering consumentenvertrouwen, een indicator voor het economische klimaat en de

koopbereidheid, betekent in de regel een afnemende investeringsbereidheid, in het bijzonder naar koopwoningen (VROM, 2003). Dit is wat we momenteel zien gebeuren.

2.4 Sociale context

Een andere factor die eveneens van belang is bij het bepalen van verhuisgeneigdheid, maar niet in bovenstaande theorieën wordt toegelicht, is de sociale context. Al decennia lang wordt het gedrag van mensen beïnvloed door de samenleving. Veranderingen in die samenleving, zoals toenemende economische middelen, maar bijvoorbeeld ook veranderd overheidsbeleid, kunnen ertoe leiden dat mensen hun voorkeuren gaan herdefiniëren. Maar de beïnvloeding verloopt ook andersom. Bepaalde afwijkende voorkeuren van individuen kunnen door andere worden overgenomen, waardoor deze preferenties op de langere termijn sociaal geaccepteerd kunnen worden binnen de samenleving als geheel (Lesthaeghe, 1983; Elchardus, 1984; Willekens, 1989; Mayer en Tuma, 1990; Mulder, 1993). Een duidelijk voorbeeld hiervan is de individualisering in onze samenleving.

2.5 Zoekproces

Maar de verhuistheorieën gaan verder nadat de verhuiscens ontstaan is. Nadat het idee om te verhuizen ontstaan is zal een zoekproces gestart worden om alle mogelijke alternatieven te onderzoeken. Er is een drietal aspecten binnen het zoekproces te onderscheiden: temporele, locationele en sectorale (Goetgeluk, 1997). Het temporele aspect heeft betrekking op de tijd waarbinnen de verhuizing dient plaats te vinden (een hoger stressniveau leidt tot een doelgerichter en intensiever zoekproces), het locationele aspect op het gebied waarbinnen naar een andere woonruimte wordt gezocht en het sectorale aspect op de kenmerken van de gezochte woonruimte. Meestal bestaat het zoekproces uit het verzamelen van informatie en het vragen van advies. Deze informatie wordt verspreid door één of meerdere kanalen. Wanneer het individu toegang heeft tot een breed scala aan informatie moet er gekozen worden tussen de alternatieven. Vanuit dit scala aan informatie leidt de woningzoekende een *choise set* af: een serie alternatieven die voor een zorgvuldige beschouwing in aanmerking komt. Deze *choise set* is gebaseerd op 'the cognitive representation of the real world rather than on characteristics of the environment itself' (Timmermans, 1991). De individuele perceptie van de fysieke omgeving bepaalt mede uit welke serie alternatieven een keuze gemaakt gaat worden (Molin, 1999). Uit de serie alternatieven maakt de potentiële migrant vervolgens een keuze. 'The choice is usually defined as the selection of one housing type from among the alternatives in a defined set' (Clark & Dieleman, 1996). De woningzoekende bekijkt welk alternatief optimaal is. De uiteindelijke keuze kan dan ook worden gezien als het resultaat van de afweging (trade off) tussen verschillende alternatieven (Voets, 1994).

2.6 Afweging

In algemeenheid lijken huishoudens dus geneigd om belangrijke beslissingen in het leven, waaronder ook de aanschaf van een woning, als een rationele beslissing te beschouwen. Er wordt goed nagedacht over de woonwensen en er wordt overlegd met een hypotheekadviseur over de financiële mogelijkheden. Bovendien is met de beschikbaarheid van het woningaanbod op internet de woningmarkt behoorlijk transparant geworden. Zonder al te veel problemen kunnen verschillende woningen naast elkaar worden afgewogen. In de literatuur van het consumentgedrag zou een dergelijke aankoop omschreven kunnen worden onder de noemer van 'uitgebreid probleemoplossend denken' (van Raay en Antonides, 2002). Dit gedrag doet zich voor wanneer een aankoop met een lage frequentie plaatsvindt, met een hoge aankoopprijs gepaard gaat, met een hoge betrokkenheid, met een hoog waargenomen risico en er sprake is van een lage bekendheid met het product. Deze situatie leidt tot uitgebreid zoekgedrag en een keuzeproces met compenserende beslissingsregels. Dit betekent dat van de verschillende aspecten die van belang zijn in een product de voor- en nadelen worden afgewogen. Daarbij vindt ook een vorm van weging tussen de

verschillende aspecten plaats. Kortom, alles duidt op een zeer weloverwogen keuze. Tegelijk moeten we ons dan afvragen waarom de resultaten van onderzoek op basis van stated preference zo veel afwijken van de resultaten van revealed preference onderzoek. Ondanks alle ratio in het beslissingsproces maakt de consument uiteindelijk op andere gronden keuzes dan hij zelf aangeeft.

In deze studie waarin de discrepantie tussen verhuishwens en verhuisgedrag wordt onderzocht, wordt rekening gehouden met de veronderstelling dat elke individuele verhuisbeweging is te verklaren met behulp van verschillende theorieën. Het verhuizen kan dus als een besluitvormingsproces worden gezien, waarbij in ieder geval rekening moet worden gehouden met de leeftijd, de huishoudensituatie, wooncarrière, arbeidscarrière, mogelijkheden, beperkingen en specifieke doelen die een huishouden met behulp van de verhuizing willen bereiken.

Verhuisgedrag is voor elk huishouden een middel om een hoger doel te bereiken, namelijk het verkleinen van de discrepantie tussen wens en werkelijkheid. Willen verhuizen is dus niet hetzelfde als kunnen en gaan verhuizen.

3. Structuur van de Nederlandse woningmarkt en de komst van de crisis

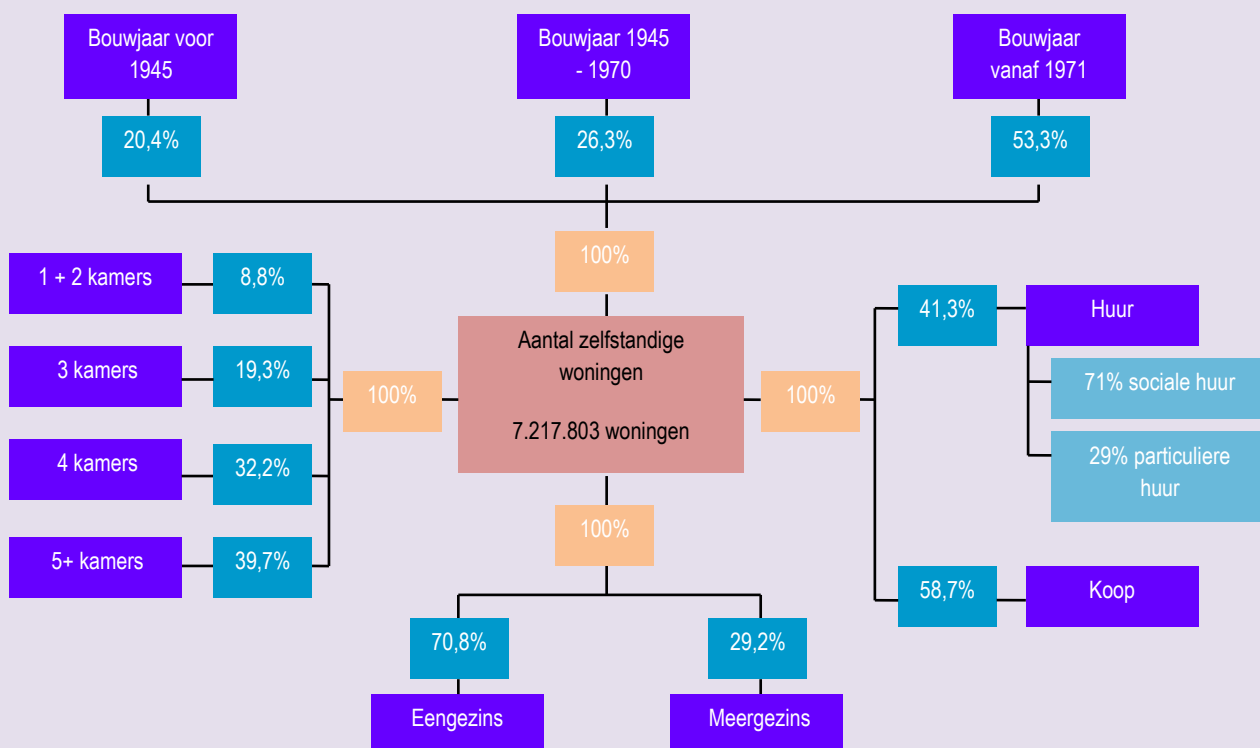
3.1. Inleiding

Alvorens verder te gaan met de analyse van de woonvoorkeuren van huishoudens in Nederland (voor en tijdens) de crisis is het goed om allereerst de Nederlandse woningmarkt in ogenschouw te nemen. Zo wordt de structuur van de woningmarkt toegelicht en worden de ontwikkelingen van de laatste jaren op de woningmarkt beschreven.

3.2. Opbouw Nederlandse woningmarkt

De woningmarkt is in vergelijking met andere markten een bijzondere markt. Aan de woningmarkt en het product 'wonen' zijn specifieke kenmerken verbonden. Deze kenmerken - als lange levensduur, fixatie met de grond en locatie, kapitaalintensief, heterogeen product en hoge transactiekosten - maken dat de woningmarkt geen perfecte markt is. Daarbij is de woningmarkt niet alleen een bijzondere markt, maar ook een erg complexe. Dat wordt mede veroorzaakt doordat de woningmarkt bestaat uit verschillende, op elkaar ingrijpende deelmarkten. Naast een geografische scheiding, bestaat er ook een sectorale scheiding. Kijkend naar de eigendomsverhoudingen valt onderscheid te maken tussen een huur- en koopmarkt. Deze deelmarkten verschillen voor wat betreft de financiering, de partijen die actief zijn op de markt en de wet- en regelgeving die hierop van invloed is. Binnen de huurmarkt is weer sprake van een gereguleerde huursector en een geliberaliseerde huursector. Kijkend naar de aanbieders binnen de huursector kan onderscheid gemaakt worden tussen woningcorporaties, commerciële beleggers en kleine private huurders.

Afbeelding 3.1. Kenmerken woningvoorraad in 2012



Bron: BZk/DGWBI/SYS – SYStemWOningVoorraad (SYSWOV), CBS Statline, Eigen bewerking 2012

Kenmerken huursector

In Nederland maakt de huurmarkt een relatief groot deel uit van de totale woningmarkt (zie afbeelding 3.1). De Nederlandse huursector wordt op zijn beurt zwaar gedomineerd door de sociale verhuurders, de woningcorporaties. Op de huurmarkt nemen zij een bijzondere positie in door het grote aandeel van de sociale huurwoningen. Ongeveer 32% van de gehele woningvoorraad (dat is circa 2,16 miljoen woningen) in Nederland is in handen van woningcorporaties (CBS Statline, 2012b). De Nederlandse private huursector, die de woningmarkt in de eerste helft van de vorige eeuw domineerde, is inmiddels de kleinste sector op de woningmarkt geworden. Deze sector omvat 10 % van de totale woningvoorraad (CBS Statline, 2012b). In deze sector zijn enerzijds kleine private verhuurders met relatief goedkope woningen actief, en anderzijds institutionele beleggers met woningen in het dure segment.

Kenmerken koopsector

De overheid voert actief beleid om het eigenwoningbezit te bevorderen. Inmiddels kent Nederland een fors aantal koopwoningen in de totale woningvoorraad, met een kleine 59 procent (zie afbeelding 3.1). De prijsvorming van deze 4,2 miljoen woningen wordt door marktwerking beïnvloed en wordt overwegend bewoond door huishoudens met hoge en middeninkomens.

3.3. Beleid op de Nederlandse woningmarkt

De overheid heeft een lange beleidshistorie op de woningmarkt. In de tweede helft van de negentiende eeuw is het volkshuisvestingsbeleid ontwikkeld vanuit de zorg voor de volksgezondheid en het belang hiervan voor de economie. Dit heeft geleid tot de Woningwet in 1901. Het ging daarbij om minimale kwaliteitseisen die te maken hadden met gezondheid, zoals hygiëne, lucht en licht. Met de komst van deze Woningwet kwam er overheidsbemoediging op de woningmarkt (Elsinga et al., 2007). Heden ten dage heeft de Nederlandse overheid nog steeds een grote invloed op de woningmarkt, de volkshuisvesting en de ruimtelijke ordening, mede door de Nota Mensen, Wensen en Wonen 2000 (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2012a).

Het woningmarktbeleid kent drie belangrijke pijlers: het garanderen van kwaliteit, voldoende beschikbaarheid en het borgen van betaalbaarheid (Ministerie van VROM, 2006). De betaalbaarheid komt voort uit het feit dat woningen een primaire levensbehoefte zijn en dat iedereen in staat moet zijn om een woning te kunnen bekostigen. De pijler betaalbaarheid vormt daardoor een gewichtige pijler. De overheid drukt daarom op verschillende manieren een stempel op de woningmarkt. Zo worden de huren en het aanbod van huurwoningen in Nederland sterk gereguleerd. Op de markt voor koopwoningen probeert de overheid invloed uit te oefenen aan de hand van fiscale regelingen.

Om een stempel op de woningmarkt te kunnen drukken intervenueert de overheid in de huurmarkt, om zo de betaalbaarheid van wonen te waarborgen voor mensen met een laag inkomen. Hiervoor gebruikt de overheid verschillende interventies. Allereerst verstrekt de overheid huurtoeslag aan huishoudens waarbij de huur te hoog ligt ten opzichte van het inkomen. Verder stelt de overheid de maximaal redelijke huur vast voor huurwoningen in het gereguleerde segment van de markt. Bovendien bepaalt de overheid voor deze woningen de maximale jaarlijkse huurverhoging.

Ook op de koopmarkt intervenueert de overheid. Lange tijd heeft de overheid actief beleid gevoerd om het eigenwoningbezit te bevorderen. In de loop van de tijd zijn daar verschillende motivaties voor geweest. Een belangrijk argument is bezitsvorming en bezitsspreiding. Ook zitten er positieve externe effecten verbonden aan het eigenwoningbezit. Zo hebben kopers een direct belang bij hun woonomgeving vanwege het waardebehoud van hun woning, waardoor een grote betrokkenheid is bij de woning en de woonomgeving. Tevens betekent een hoge mate van eigenwoningbezit dat de overheid minder hoeft te reguleren. Het eigenwoningbezit wordt bevorderd met behulp van garantiestelling (eerst door gemeenten, later door de Nationale Hypotheek Garantie) en startersleningen, hoewel die naar aanleiding van de crisis meer en meer afgeschafte worden (van de Pas, 2010). Naast deze directe ondersteuning van het eigenwoningbezit door middel van garantiestelling en startersleningen bestaat er het indirecte effect van de fiscale behandeling van het eigenwoningbezit. Van deze ondersteuning is sprake door de combinatie van volledige aftrekbaarheid van de rente van een hypothecaire lening en een bescheiden bijtelling van inkomsten uit de eigen woning via het eigenwoningforfait.

Koop- en huursector steeds meer uit elkaar

Jarenlang zijn huurstijgingen getemperd door overheidsregulering. De koopwoningmarkt en de huurwoningmarkt zijn vervolgens steeds verder uit elkaar gedreven. De huursector ontbeert een bovenkant, de koopsector een onderkant (Raad voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011). Deze kloof tussen koop en huur kent een duidelijk aanwijsbare oorzaak. De reden dat er sprake is van een kloof is de omvangrijke subsidiering van woondiensten in Nederland. Door de lage prijselasticiteit van het aanbod in de koopsector (waarbij een kleine prijsverhoging nauwelijks invloed heeft op de verkoop) heeft de fiscale subsidiering een prijsopdrijvend effect. In de huursector worden de prijzen laag gehouden door de huurprijsregulering (Schilder en Conijn, 2009). Dit samenspel van subsidies leidt tot een kloof tussen koop en huur.

De prijsverschillen in de verschillende deelmarkten hebben gevolgen voor zowel de vraagontwikkeling als voor de doorstroming. Door de prijs- en lastenverschillen is de doorstroming binnen en vanuit de gereguleerde huursector verminderd. In 2011 kwamen er 170.000 sociale huurhuizen vrij. In 2010 waren dat er nog 181.700 (NOS, 2012). Hiermee is de doorstroming in de sociale huursector gedaald met 6,3 procent.

De beperkte doorstroming wordt veroorzaakt door twee redenen. Enerzijds wordt de beperkte doorstroming veroorzaakt door het feit dat veel huishoudens die nu huren maar graag zouden willen kopen, maar de financiering voor een eigen woning niet kunnen opbrengen. Immers, voor een huis met een waarde van 175.000 euro betaalt men tegenwoordig zo'n 650 euro huur in de maand¹ (voor een sociale huurwoning). Bij particuliere huur liggen de huurprijzen nog een stuk hoger. De markthuurl van een particuliere huurwoning kan worden gelijkgesteld aan 4,5% van de WOZ-waarde, terwijl de gemiddelde corporatiehuurl nu op een hoogte van 3,2% van de WOZ-waarde ligt (Conijn & Schilder, 2009). Wanneer men rente moet betalen over een hypotheek, dan ben is men bij een rente van 5 procent – 5 jaar vast (Hypotheekrente, 2013) 730 euro kwijt. En dat is zonder dat men de hypotheek aflost.

Anderzijds hebben huurders in de gereguleerde sector een voordeel als zij langer in een huurwoning blijven (Renes & Jókövi, 2008). De feitelijke huur die men betaalt is immers lager dan de marktprijs voor een

¹ In het regeerakkoord 2012 wordt de maximale huur niet langer bepaald met het puntensysteem, maar wordt deze vastgelegd op 4,5% van de WOZ-waarde van de woning (Rijksoverheid, 2012c). Bij een WOZ-waarde van 175.000 euro bedraagt de maximale huur dus $175.000 \times 4,5\% = 7.875$ per jaar. Op maand basis is dit dus $7.875 / 12 = 656,25$ euro.

vergelijkbare woning. Daarom is het voor huurders in het gereguleerde huursegment financieel onaantrekkelijk om door te stromen naar een geliberaliseerde huurwoning. Hierdoor ontstaat goedkope scheefheid die ontstaat wanneer mensen met een laag inkomen een goedkope woning bewonen en vanwege een positieve inkomensontwikkeling meer gaan verdienen. Ondanks deze positieve inkomensontwikkeling blijven de bewoners in de sociale huurwoning waardoor er geen doorstroming plaatsvindt.

Door de huidige financiële crisis, en de gevolgen daarvan voor de woningmarkt, is de dynamiek in de doorstroming nog meer onder druk komen te staan. Naast de kloof tussen de hoge eenheidsprijzen van woningen enerzijds en de kunstmatige lage huurprijzen anderzijds is door de crisis het vertrouwen in de markt gedaald, waardoor men minder snel tot de aanschaf van een woning overgaat. Daarbij stellen veel doorstromers van de huurmarkt naar de koopmarkt hun verhuisbeslissing uit vanwege onzekerheid over hun eigen positie of omdat ze onzeker zijn over de toekomstige koopprijzontwikkeling (Nab, Rutten, Schalekamp & Veldhuizen, 2011). Uit een onderzoek van de Nederlandse Vereniging van Bouwondernemers (2012) blijkt dat ruim 8 op de 10 personen vrezen dat de economie nog wel een tijdje in mineur zal blijven. Verder is 40% onzeker over de eigen baan en het inkomen. Circa 75% constateert dat de huidige woning slecht verkoopbaar is en eenzelfde percentage vreest een verdere prijsdaling in de toekomst. 36% Van de ondervraagden vindt dat de banken best minder streng mogen zijn bij het verstrekken van hypotheek.

3.4 Woningmarkt in de crisis

Na een economische crisis eind jaren zeventig en begin jaren tachtig van de vorige eeuw en een daarmee gepaard gaande crisis op de (koop) woningmarkt in Nederland, is de prijs van koopwoningen vanaf medio jaren tachtig tot en met de eerste helft van 2008 nagenoeg onafgebroken gestegen (zie afbeelding 3.2). Vooral in de jaren negentig was er sprake van een forse prijsstijging. Deze prijsstijging was aanvankelijk het gevolg van een herstel van de economie en de (koop)woningmarkt, waarbij de periode werd gekenmerkt door dalende rente, stijgende (reële) inkomens en een groot vertrouwen in de economie. Daarbij werd in deze periode de bouw van gesubsidieerde huurwoningen teruggeschroefd en werden de huren verhoogd (Elsinga, de Jong-Tennekes & van der Heijden, 2011). Dit had tot gevolg dat de vraag naar koopwoningen sterk steeg, waardoor de productie van woningen achter bleef bij de toenemende vraag.

Afbeelding 3.2 Ontwikkeling verkoopprijs bestaande woningen in Nederland t.o.v. de consumer price index in de periode 1970 – 2010, 2005 = 100



Bron: CBS

De achterblijvende woningproductie zorgde voor een extra druk op de woningprijzen, waardoor de woningprijzen nog meer stegen. Deze prijsstijging werd ondersteund door ruimere financieringsmogelijkheden, al dan niet in de vorm van nieuwe hypotheekproducten. Bovendien werden de criteria voor het verstrekken van hypotheekleningen verruimd. Zo werd het begin jaren negentig mogelijk om een hypotheek af te sluiten op basis van twee inkomens: de zogenaamde tweeverdienershypotheek. Later volgde de beleggingshypotheek en de (volledig) aflossingsvrije hypotheek. Dit alles werd ingegeven door de liberalisering van de hypotheekmarkt begin jaren negentig van de vorige eeuw, waarbij de toegenomen concurrentie tussen hypotheekverstrekkers een belangrijke rol speelde. In combinatie met lagere rentes zorgde dit ervoor dat hypotheekleningen steeds toegankelijker en goedkoper werden. Een belangrijke consequentie hiervan was een toename van de hoogte van hypotheekleningen, zowel in relatie tot de waarde van de woning als in relatie tot het inkomen.

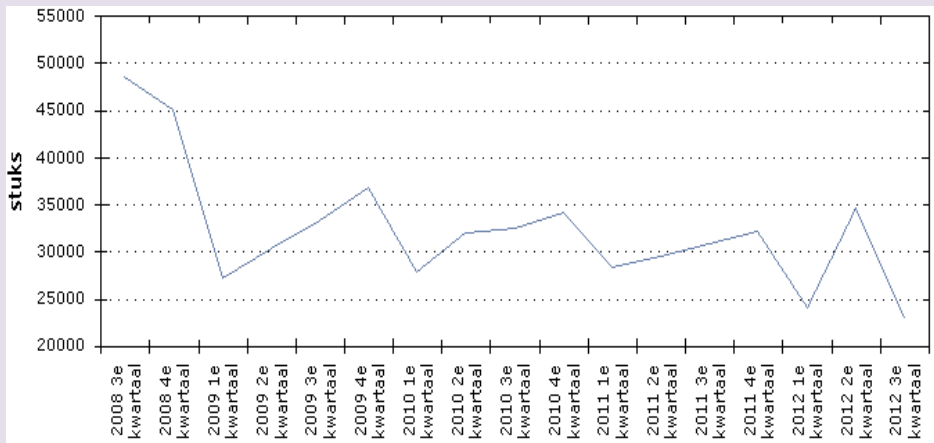
Maar in 2007 brak in de Verenigde Staten de crisis op de koopwoningenmarkt uit, die de aanleiding was voor een financiële en uiteindelijk een economische crisis. De Nederlandse markt reageerde onder invloed van de financiële markten en de reële economie. In het najaar van 2008 ontstond er op de Nederlandse markt een economische dip, wat uiteindelijk zorgde voor een afkoeling op de woningmarkt. Het aantal woningverkopingen nam af, de woningproductie kwam vrijwel tot stilstand en woningprijzen daalden (Dol e.a., 2010).

3.5 Waar staan we nu?

Het aantal transacties van zowel nieuwe als bestaande woningen nam vanaf 2008 steeds meer af. Dit terwijl er aan de aanbodzijde aanvankelijk sprake was van een grote hoeveelheid onderhanden werk.

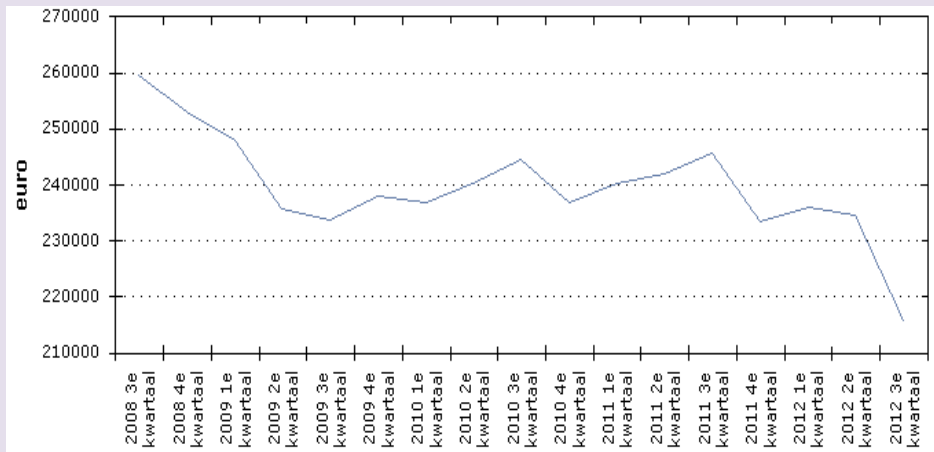
Woningbouwprojecten die voor de crisis waren gestart zaten nog in de pijplijn. In het jaar 2009 was dan ook nog sprake van een fors aantal opgeleverde woningen, terwijl de vraag al duidelijk aan het wegzakken was. Het aantal verkochte bestaande koopwoningen liep terug van ruim 48.000 in 2008 naar rond de 22.000 in 2012 (zie afbeelding 3.3). Het aantal dagen dat een huis gemiddeld te koop staat is inmiddels opgelopen tot negen maanden (prijsspeil 2012), terwijl dit in 2008 dit nog 2½ maand was. Bijna 40% van deze huizen staat meer dan een jaar te koop (Hoek & Koning, 2012). Doordat woningen steeds minder goed worden verkocht, werden de prijzen van koopwoningen meer en meer naar beneden bijgesteld (zie afbeelding 3.4). Inmiddels daalt de prijs al bijna vijf jaar achtereen. De prijzen van verkochte bestaande koopwoningen lagen in september 2012 op het niveau van begin 2004. Ten opzichte van augustus 2008, toen de huizenprijzen een piek bereikten, bedraagt de prijsdaling in het derde kwartaal van 2012 ruim 17 procent (zie afbeelding 3.4). De prijsdaling op de markt van koopwoningen zorgde in beginsel voor een betere betaalbaarheid voor starters op de woningmarkt. Daar stond tegenover dat de financiering van woningen moeilijker werd. De Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW) scherpte vanaf 2011 namelijk de normen voor de verstrekking van NHG aan en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) beperkte de omvang van top hypotheekleningen (Elsinga, de Jong-Tennekes & van der Heijden, 2011). Hierdoor worden de mogelijkheden van starters op de woningmarkt, die over het algemeen nagenoeg geen eigen geld in hun eerste woning kunnen stoppen, weer ingeperkt. Daarbij stelden veel huishoudens de koop van een huis uit in afwachting van een verdere prijsdaling van de woning. Vooral bij een hoge loan-to-value leidt een waardedaling van de woning immers snel tot een (virtuele) restschuld.

Afbeelding 3.3 Aantal verkochte koopwoningen in Nederland, 2008 - 2012



Bron:
CBS/Kadaster

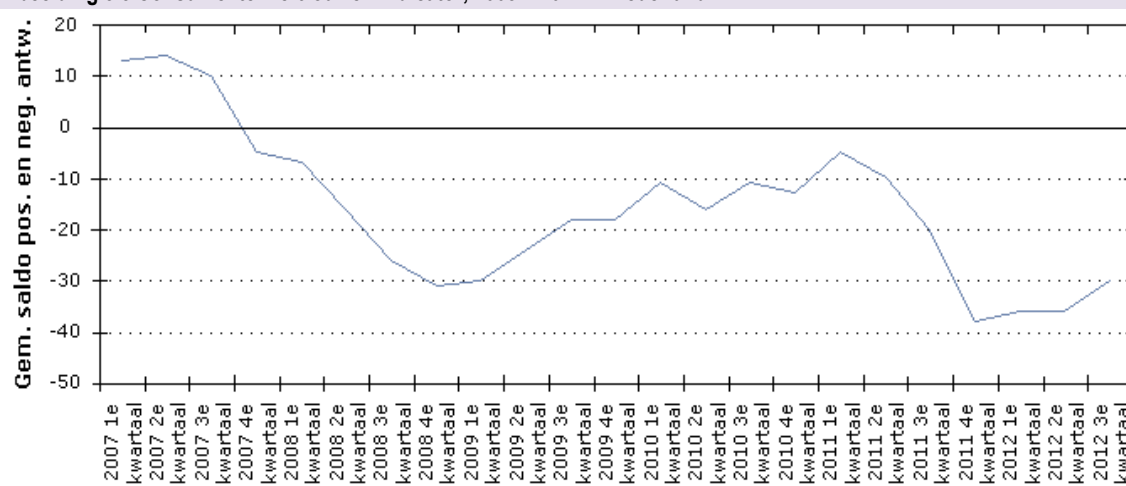
Afbeelding 3.4. Gemiddelde verkoopprijs van koopwoningen in Nederland, 2008 - 2012



Bron:
CBS/Kadaster

Het aantal transacties is dus met ruim 55 procent afgenomen en de huizenprijzen zijn met ruim 17 procent gedaald. Deze daling is terug te voeren op het gebrek aan vertrouwen en de onzekerheid die de economische crisis teweeg bracht (zie afbeelding 3.5). Het consumentenvertrouwen verschaft informatie over consumentenopvattingen met betrekking tot de algemene economische ontwikkelingen en de financiële situatie van huishoudens. De negatieve tenor werd vanaf het begin van het tweede kwartaal van 2007 al ingezet. Het feit dat Nederland voor het eerst sinds het begin van de jaren tachtig van de vorige eeuw weer met een prijsdaling wordt geconfronteerd kan op zichzelf al zorgen voor een psychologisch (schrik)effect dat hoogst waarschijnlijk in de komende jaren zal doorwerken.

Afbeelding 3.5 Consumentenvertrouwen indicator, 2008 – 2012 in Nederland



Bron: CBS

3.6 Conclusie

De woningmarkt in Nederland wordt onderverdeeld in twee sectoren. Er is een huurmarkt bestaande uit drie miljoen woningen waarvan de prijsvorming grotendeels wordt beïnvloed door overheidsregulering. Daarnaast is er een koopmarkt bestaande uit ruim vier miljoen woningen waarvan de prijsvorming door marktwerking wordt beïnvloed. Door de overheidsbemoeienis drijven deze twee markten steeds verder uit elkaar. De huursector ontbeert een bovenkant, de koopsector een onderkant. De huursector eindigt te vroeg en de koopsector start te laat.

Vanaf de tweede helft van 2008 wordt de Nederlandse woningmarkt sterk beïnvloed door de gevolgen van de in de Verenigde Staten ontstane kredietcrisis. Deze beïnvloeding liep via twee sporen: de financiële markten en de reële economie, die onderling verbonden zijn. Hierdoor kwam de Nederlandse woningmarkt ook in zwaar weer terecht. Het aantal transacties van zowel nieuwe als bestaande woningen nam af, het aantal dagen dat een huis gemiddeld te koop staat liep op en de prijzen van woningen werden meer en meer naar beneden bijgesteld. De prijsdaling op de markt van koopwoningen zorgde in beginsel voor een betere betaalbaarheid voor starters op de woningmarkt. Daar stond tegenover dat de financiering van woningen moeilijker werd aangezien de verstrekingscriteria door de banken werden aangescherpt.

Duidelijk is geworden dat huishoudens wel willen verhuizen, maar onder invloed van de crisis worden verhuisbeslissingen uitgesteld. Hierdoor is de dynamiek in de doorstroming nog meer onder druk komen te staan. Naast de reeds bestaande kloof tussen de hoge eenheidsprijzen enerzijds en de kunstmatige lage huurprijzen anderzijds gaat men nu nog minder snel tot de aanschaf van een woning over. Dit komt doordat het vertrouwen in de markt is gedaald, onzekerheid over de eigen positie is toegenomen en huishoudens onzeker zijn over de toekomstige prijsontwikkeling. Cruciaal is dat de doorstroming weer op gang komt, zodat in alle segmenten van de markt weer woningen beschikbaar komen. De verwachting is dat de kloof tussen wat men wenst (revealed preference) en wat men daadwerkelijk kan realiserend (stated preference) zal toenemen. Daar zal in het vervolg worden ingegaan.

4. Woonvoorkeuren: stated preference versus revealed preference

Wat is stated en revealed preference onderzoek en wat is de invloed van stated en revealed preference bij het bepalen van woonvoorkeuren?

4.1 Inleiding

Woonvoorkeuren worden bestudeerd vanuit verschillende theoretische perspectieven (Mulder, 1996) en met een verscheidenheid aan methodologische benaderingen (Timmermans e.a., 1994). De relatie tussen woonvoorkeuren, factoren op macroniveau (bijvoorbeeld de huizenmarkt en de economische situatie) en factoren op microniveau (zoals leeftijd, inkomen en samenstelling van het huishouden) zijn inmiddels uitgebreid onderzocht (Clark en Dieleman, 1996). Heden ten dage wordt het onderwerp nog steeds intensief bestudeerd door onder andere overheden, projectontwikkelaars en bouwondernemingen, maar ook door verschillende wetenschappers in tal van discipline, allemaal met verschillende benaderingen (GfK, 2009; Schilder & Conijn, 2009; Ministerie van VROM, 2009; ABF Research, 2011; Groot, 2011; Raad voor leefomgeving en infrastructuur, 2011; Ministerie van BZK, 2011; Koning & Saitua, 2012; Nederlandse Vereniging van Bouwondernemers, 2012; Nederlandse Vereniging van Makelaars, 2013).

Ook in Nederland wordt veel aandacht geschonken aan woononderzoeken. Zo wordt om de drie jaar in opdracht van het Directoraat-generaal Wonen, Wijken en Integratie (DGWWI) het grootschalige steekproefonderzoek Woon Onderzoek Nederland (WoON) uitgevoerd. Binnen dit onderzoek wordt in een module vastgesteld welk deel van de bevolking plannen heeft om binnen twee jaar te verhuizen. Interessant hierbij is om vervolgens vast te stellen in welke mate de potentiële vraag van een huishouden uiteindelijk omgevormd wordt tot een gerealiseerde vraag. Uit diverse onderzoeken is gebleken dat er veelal een zekere discrepantie bestaat tussen deze beide factoren (Boelhouwer, Coolen & Hilkhuyzen, 1998; Groot, Manting & Boschman, 2008; Hoorn van, 2009; GfK, 2009; Groot, Mulder & Manting, 2011; Groot, 2011). De discrepantie tussen de potentiële vraag (verhuisgeneigde) en de gerealiseerde vraag (de mensen die daadwerkelijk zijn verhuisd) is echter nog maar weinig onderzocht.

Deze thesis richt zich daarom in het bijzonder op het feit in hoeverre 'stated preference' geleid heeft tot 'revealed preference' binnen de woningmarkt en op de woonbehoefte. In dit hoofdstuk volgt allereerst een algemeen kader waarin het onderscheid wordt beschreven tussen stated preference en revealed preference. Kort gezegd richt stated preference onderzoek zich op geuite woonwensen en woonvoorkeuren. Revealed preference onderzoek richt zich op gebleken verhuisgedrag. Vervolgens wordt in dit hoofdstuk besproken of, en in welke mate, deze verschillende typen onderzoek van invloed zijn bij het analyseren van de woonbehoefte.

4.2 Revealed preference onderzoek

Revealed preference onderzoek is gericht op waarnemingen vanuit de woningmarkt. Bij dergelijk onderzoek wordt er vanuit gegaan dat mensen door middel van een verhuizing hun woonvoorkeur weergeven. De gemaakte woningkeuze wordt dus gelijk gesteld aan de woonwens en de woonvoorkeuren van de woningzoekende. Kortom: bij revealed preference onderzoek wordt getracht het handelen van huishoudens te verklaren vanuit het waargenomen gedrag op de woningmarkt. Bij het verklaren van het waargenomen gedrag kunnen zowel op micro- als macro niveau relaties bestudeerd worden. De relaties die hierbij

bestudeerd kunnen worden zijn tussen migratiegegevens en andere gegevens, zoals huishoudensfase, sociaal economische positie, andere woning, maar ook kenmerken van de oude en nieuwe woning.

Echter, een belangrijk punt van kritiek op de revealed preference benadering is de aanname dat het geobserveerde gedrag de onderliggende voorkeuren zou reflecteren niet volledig valide is (Buckers, 1999). Revealed preference studies hebben weliswaar als voordeel dat het werkelijke gedrag gemeten wordt, maar hebben te lijden onder het probleem dat veranderingen in allerlei achtergrondfactoren (gedurende de studieperiode) de resultaten kunnen beïnvloeden. Het keuze gedrag wordt namelijk beïnvloed door de handelingsruimte op de woningmarkt en reflecteert daarom niet per definitie de voorkeur. Restricties zijn op de woningmarkt immers legio aanwezig. Zo is er zowel een kwalitatieve als een kwantitatieve mismatch op de woningmarkt en zijn er financiële en administratieve toetredings- en uittredingsbarrières. Daarbij is van belang dat een huishouden in werkelijkheid slechts een beperkte indruk heeft van al deze mogelijkheden en beperkingen op de woningmarkt (Camstra, 1992).

Een tweede punt van kritiek op de revealed preference methode is dat huishoudens hun voorkeuren tijdens het zoekproces voortdurend aanpassen (Camstra, 1992). De mens is geen volkomen rationeel handelend wezen, ze laten zich meeslepen in de loop der gebeurtenissen. De meeste huishoudens blijken eerder voldoening gevend dan optimaliserend te werk te gaan. Wanneer er geen woning wordt gevonden in overeenstemming met de voorkeuren, vindt er in veel gevallen substitutie plaats (Goetgeluk, 1992). Het moment waarop een meting gedaan wordt is dan ook van belang. Het voorspellen op basis van bevindingen uit revealed preference onderzoek is daarom slechts mogelijk indien zich er geen veranderingen voordoen in de maatschappelijke context. Bij de interpretatie van de gegevens zal men zich dan ook moeten realiseren dat de tevredenheid met de woonsituatie alleen valide is binnen de restricties die de markt oplegt.

Bovenstaande onvolkomenheden maken het vrijwel onmogelijk om met de hulp van de revealed preference benadering de oorspronkelijke wensen en voorkeuren van huishoudens af te leiden uit de gerealiseerde verhuizing. Ook Molin et al. (1996) stellen daarom dat modelschattingen niet gebruikt mogen worden voor voorspellingen: "In any case, any predictions based on observed choices or market share would be biased and misleading, unless the supply-demand conditions and the (dis)equilibrium of the systems would be left unchanged. As these conditions are unlikely to be met in many applied contexts, the relevance of revealed preference models to predict consumer response to new housing tends to be very limited.". Het fundamentele kritiekpunt is dat de modellen de onderliggende oorzaken van het verhuisgedrag niet modelleren (Boelhouwer 1993).

4.3 Stated preference onderzoek

Wil men meer te weten komen over de wensen en voorkeuren van huishoudens, dan zou er dus naar het gewenste verhuisgedrag gekeken moeten worden. Met de hulp van stated preference onderzoek wordt getracht inzicht te verwerven in de individuele woonwensen. De woonwensen worden geschat op basis van onderzoek naar woonvoorkeuren en op basis van het relatieve belang van de diverse eisen die aan een woning worden gesteld (Timmermans, Molin en Van Noortwijk, 1994). Het grote voordeel van deze vorm van onderzoek is dat de modellen ook voorspellingswaarde hebben wanneer de maatschappelijke context verandert. De woonwensen worden immers bepaald zonder rekening te houden met handelingsruimte beperkende factoren. Desondanks kleven ook aan dit type onderzoek methodologische haken en ogen.

Hoewel het gelijktijdig ook het grootste voordeel is, is het grote nadeel van deze vorm van onderzoek dat er geen koppeling plaatsvindt tussen de wensen en voorkeuren en de mogelijkheden en beperkingen op de woningmarkt (Buckers, 1999). Hierdoor zullen veel huishoudens die zeggen verhuisgeneigd te zijn uiteindelijk niet verhuizen, doordat uiteindelijk zowel individuele als markttechnische beperkingen hun invloed uitoefenen. Daarnaast zijn mensen zich ook lang niet altijd bewust van hun preferenties. Dit laatste bezwaar wordt sterker naarmate mensen gevraagd worden naar preferenties op gebieden waar ze nog weinig over na gedacht hebben (Buckers, 1999). Een ander nadeel is dat de vraagstelling vaak erg bepalend is voor de uitkomst en dat mensen vaak moeilijk onderscheid weten te maken in de waardering van verschillende aspecten van hun woonomgeving. Daardoor zijn ze geneigd strategisch te antwoorden (Koopmans, 2006). Een op deze wijze in beeld gebracht wensenpakket heeft zodoende een zeer beperkte voorspellingswaarde (Van Kempen, Goetgeluk en Floor, 1995).

4.4 Conclusie

In diverse onderzoeken (Boelhouwer, Coolen & Hilkhuyzen, 1998; Groot, Manting & Boschman, 2008; Hoorn van, 2009; GfK, 2009; Groot, Mulder & Manting, 2011; Groot, 2011) is duidelijk geworden dat er veelal een zekere discrepantie bestaat tussen de potentiële vraag van een huishouden en de uiteindelijk gerealiseerde vraag. Ook in dit hoofdstuk wordt duidelijk dat verhuisplannen en het uiteindelijke verhuisgedrag van huishoudens veelal duidelijke verschillen kunnen vertonen.

Revealed preference onderzoek is gericht op waarnemingen vanuit de woningmarkt. Hierbij wordt de gemaakte woningkeuze gelijk gesteld aan de woonwens en woonvoorkeuren van de woningzoekende. Mensen ondergaan echter niet enkel de maatschappelijke werkelijkheid, ze handelen al naar gelang van de betekenis die ze zelf hier aan geven. Bovendien wordt het keuzegedrag beïnvloed door de handelingsruimte op de woningmarkt en daarom reflecteert de wens niet per definitie de voorkeur. Deze onvolkomenheden maken het vrijwel onmogelijk om met de hulp van de revealed preference benadering de oorspronkelijke wensen en voorkeuren van huishoudens af te leiden. Bij stated preference onderzoek wordt de woonwens geschat op basis van onderzoek naar woonwensen en het relatieve belang van de diverse eisen die aan een woning worden gesteld (Timmermans, Molin en Van Noortwijk, 1994). Het grootste nadeel van deze vorm van onderzoek is dat er geen koppeling plaatsvindt tussen de wensen en voorkeuren en de mogelijkheden en beperkingen op de woningmarkt.

Woonwensen bepalen dus niet waar men uiteindelijk woont. Wel lijkt er een zekere afruil te bestaan tussen de realisatie van verhuisplannen en die van woonwensen: het ambitieniveau, en dan vooral de bereidheid om dat naar beneden bij te stellen, speelt een belangrijkere rol bij het verwezenlijken van verhuisplannen. Om een gedegen woonbehoefteonderzoek op te stellen is er dus behoefte aan een analysemethode waarin de woonvoorkeuren van huishoudens worden gekoppeld aan externe beperkingen om zo een goed beeld te schetsen van het verhuisproces (verhuiscwens -> zoeken -> verhuizen). Tevens moet het gebruik van een dergelijke methode inzicht geven in welke factoren leiden tot het bijstellen van de wens tijdens het zoekproces en welke factoren het accepteren van de uiteindelijke woning bepalen.

5. Van besluit om te willen verhuizen naar verhuisgedrag

Welke factoren spelen een rol bij het besluit om te willen verhuizen, en welke factoren spelen een rol bij het uiteindelijke verhuisgedrag zelf?

5.1 Inleiding

In voorgaande paragrafen is voornamelijk vanuit een theoretisch perspectief naar de woonvoorkeuren van huishoudens gekeken. Dit heeft geholpen een goed beeld te vormen van zowel de woonwensen als het woningkeuze gedrag van huishoudens. De bevindingen zijn soms echter nogal abstract van aard en kunnen daardoor tamelijk hypothetisch overkomen. Daarom wordt in de hierna komende hoofdstukken de voorgaande theoretische kennis vertaald naar de praktijk, zodat er een indruk gegeven kan worden van de toepasbaarheid van die theoretische kennis. De toepasbaarheid van dit onderzoek is van belang voor partijen die zich bezighouden met de uitvoerende kant van de woningmarkt, zoals beleidsmakers, projectontwikkelaars en verhuurders.

Dit hoofdstuk is opgedeeld in overeenstemming met de drie fasen uit het verhuisproces: verhuisgeneigd worden, de zoektocht en de beslissing. De eerste fase van het verhuisproces is wanneer huishoudens verhuisgeneigd worden. De zoektocht naar een passende woonruimte leidt de tweede fase in (Goetgeluk, 1992). In de derde fase moet een huishouden een beslissing nemen ten aanzien van de woningkeuze. Aan de hand van deze fasen wordt beschreven waarom mensen verhuizen, of juist niet.

5.2 Verhuisgeneigd worden

Wanneer de huisvestingssituatie niet langer overeenkomt met de woonaspiraties, zal een huishouden daarin verandering willen brengen. Veel onderzoekers beschrijven dit verhuisproces als de ontwikkeling waarin door (verwachte) veranderingen in de huishoudens- en/of huisvestingssituatie andere woningen aantrekkelijker worden dan de huidige (Hooimeijer en Linde, 1988 ; Groot. C. de e.a., 2008). Deze ontwikkeling leidt de eerste fase van het verhuisproces in, 'het verhuisgeneigd worden'. De verhuisgeneigdheid, die wordt gemeten via de vraag of men binnen twee jaar denkt te verhuizen, lag in 2009 op ongeveer 1,9 miljoen huishoudens. In 2011 is het aantal verhuisgeneigde met ongeveer 560.000 huishoudens gestegen naar ca. 2,5 miljoen huishoudens (tabel 5.1).

Tabel 5.1. Aantal verhuisgeneigde huishoudens, naar positie op de woningmarkt, Nederland 2006-2011

Verhuisgeneigde huishoudens	WoON 2006	WoON 2009	W&W 2011	Procentuele toename/afname	
				2006 - 2009	2009 - 2011
Starters	496.350	518.160	735.000	+ 4,4%	+ 41,8%
Doorstromers vanuit koop	610.340	608.630	892.000	- 0,3%	+ 46,5%
Doorstromer vanuit huur	844.390	788.320	848.000	- 6,6%	+ 7,5%
Totaal	1.951.080	1.913.110	2.476.000	- 2%	+ 29,4%

Bron: WoON 2006, WoON 2009 en Ministerie BZK 2011; Eigen bewerking 2012

Uit tabel 5.1 is af te lezen dat in de periode 2009-2011 het aantal verhuisgeneigden fors is gestegen. Deze toename lijkt in strijd met het negatieve beeld dat men, als gevolg van de in 2008 ontstane economische

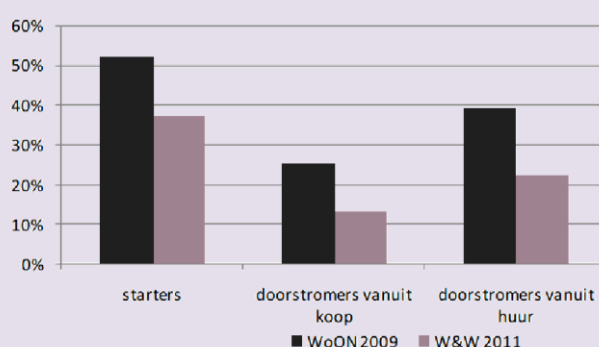
crisis, heeft gekregen van de woningmarkt (Rijksoverheid, 2012). De toename in het aantal verhuiscandidate kan verklaard worden doordat het aantal niet-gerealiseerde verhuisplannen toeneemt, als gevolg van de terughoudendheid van huishoudens op de woningmarkt. De verhuiscandidate stapelen zich dus min of meer op. Hieruit kunnen we opmaken dat het een groot deel van de bevolking niet gelukt is om hun verhuiscandidate te realiseren.

Het aantal verhuiscandidate neemt onder de doorstromers vanuit de koopsector het meest toe. Hieruit is op te maken dat zij het minst van de drie te onderscheiden groepen hun verhuiscandidate willen of kunnen realiseren. De doorstromers vanuit de koopsector lijken gevoeliger voor de gevolgen van de crisis dan doorstromers vanuit de huursector. Dit valt te verklaren doordat kopers zich veelal meer geraakt voelen, omdat zij (normaal gesproken) eerst een woning moeten verkopen, voordat men een nieuwe kan aanschaffen.

Dat er sprake is van terughoudendheid en uitstelgedrag blijkt ook uit onderstaande afbeelding (afbeelding 5.1). Zo is van de verhuiscandidate huishoudens het aandeel dat beslist wil verhuizen ongeveer gehalveerd. Dit terwijl huishoudens met een sterke verhuiscandidate (die beslist binnen twee jaar willen verhuizen) bijna een vier keer zo grote kans hebben om te verhuizen dan degenen met een minder sterke verhuiscandidate (Groot de, 2011).

Naast het feit dat de doorstromers vanuit de koopsector het meest verhuiscandidate zijn, lijkt deze groep ook veel minder vastberaden. Starters lijken daarentegen wel vastberaden. Het verschil tussen starters en doorstromers is te verklaren aan de hand van de motieven die achter de verhuisplannen zitten. Zo worden starters, vaker dan doorstromers, gedreven door studie en huishoudvorming (uit huis gaan of samenwonen). Deze redenen zijn (blijkbaar) minder crisis gevoelig. Doorstromers zijn meer uit op een verbetering van de woning of woonsituatie. Dit kan, vanuit het oogpunt van een minder gunstig economisch klimaat, makkelijker uitgesteld worden (ABF Research, 2011).

Afbeelding 5.1. Percentage verhuiscandidate dat 'beslist wel' wilt verhuizen, Nederland 2009 - 2011



Bron: WoON 2009 & W&W 2011; Eigen bewerking 2012

5.3 Verhuiscandidate

Voor een juiste interpretatie van het verhuiscandidate van huishoudens is het van belang rekening te houden met de motieven die aan de verhuiscandidate ten grondslag liggen. Verhuiscandidate zijn namelijk van invloed op zowel het moment van verhuizen als op de uiteindelijke woningkeuze, afhankelijk van het motief en de daarmee samenhangende verhuiscandidateurgentie (Goetgeluk 1997; Hooimeijer & Oskamp 1996). Daarom wordt in

deze paragraaf allereerst aandacht geschonken aan de motieven die aan de verhuiscapaciteit ten grondslag liggen, de verhuismotieven.

In de literatuur bestaan diverse indelingen van 'typen' verhuismotieven (Van Kempen, Goetgeluk en Floor, 1995; Goetgeluk 1997; Mulder en Hooimeijer, 1999; Feijten en Visser, 2005). In deze thesis wordt een onderscheid gemaakt in vier groepen motieven.

1. Allereerst kan men verhuizen om de woonsituatie te verbeteren wanneer de oude woning of woonomgeving niet (meer) voldoet. Dit is over het algemeen een gevolg van een verandering in de levensfase die ervoor zorgt dat er behoefte is om de woonsituatie aan te passen (zie ook de 'life course theorie' uit hoofdstuk 2.) Een verandering in de levensfase oefent dus directe invloed uit op de huisvestingstevredenheid, waarbij getracht wordt een hoger doel te bereiken.

Wanneer er woonfactoren in het spel zijn maakt een huishouden over het algemeen een voorwaartse stap in de wooncarrière. Tenslotte, een huishouden zal over het algemeen niet naar een woonsituatie verhuizen die maar weinig beter is dan de actuele woonsituatie. Bij het maken van wooncarrière hoeft het echter niet altijd te gaan om een stap in de woninghiërarchie. Bij het maken van wooncarrière gaat het om een verhuizing waarbij een bepaalde gewenste situatie bereikt wordt.

Dissatisfactie met de huidige woonsituatie is niet de enige drijfveer van verhuizen. De overige drie categorieën beslaan de niet-woonmotieven.

2. De tweede groep omvat de huishoudens die (wensen te) verhuizen als direct gevolg van een verandering in de werksfeer. Men kan bijvoorbeeld verhuizen om dichterbij de (nieuwe) werkplek of onderwijsinstelling te wonen.
3. De derde groep omvat huishoudens met een zogenaamd 'huishoudensmotief'. In dat geval verhuist men omdat men samen gaat wonen, of omdat er een kind op komst is (of geboren wordt). Ook echtscheidingen vallen onder deze categorie.

Deze laatste twee groepen, met niet-woon redenen, hebben meestal een meer urgente verhuiscapaciteit waardoor de succesratio, als het gaat om verhuizen, relatief hoog is (Groot de, 2011). In dit soort gevallen kan de voorgenomen verhuizing immers minder goed worden uitgesteld dan bij een voorgenomen verhuizing ingegeven door wens om naar een mooiere of ruimere woning te verhuizen. Een studie van het Planbureau voor de Leefomgeving (2011) laat zien dat een urgentie een redelijke indicatie is van het uiteindelijke verhuiscapaciteit. Urgente verhuiscapaciteiten hebben een meer dan drie keer grotere kans om te zijn verhuisd dan degenen met een minder urgente woonbehoefte (Groot de, Manting en Boschman, 2008). Daarentegen kunnen zij door de urgentie ook tot een woningkeuze komen die minder voor de hand lijkt te liggen

4. Tot slot is er een restcategorie, waarin aspecten vallen zoals de gezondheid of het meeverhuizen met ouders. (Van Kempen, Goetgeluk en Floor, 1995). Zie voor een schematische weergave van de te onderscheiden verhuiscapaciteiten tabel 5.2.

Tabel 5.2. Verhuismotieven volgens van Kempen, Goetgeluk en Floor

Woonmotieven	Woonmotief	- Vorige woning voldeed niet (meer) aan de eisen (bijvoorbeeld de grootte van het huis en/of eigendomssituatie) - Vorige buurt voldeed niet (meer) aan de eisen
Niet-woonmotieven	Werkmotief	Dichter bij werk Verandering in werk Studie: dichter bij de hogeschool of universiteit
	Huishoudensmotief	Echtscheiding Trouwen / samenwonen Zelfstandig wonen Gezinsuitbreiding
	Overig	Gezondheid / hoge leeftijd Meeverhuisd met ouders Dichterbij familie Overige motieven

Bron: Van Kempen, Goetgeluk en Floor (1995), Eigen bewerking 2012

De woning blijkt nog altijd de belangrijkste reden om te willen verhuizen (peildatum 2009), zij het in mindere mate dan in 2006 (zie tabel 5.3). Huishoudens verhuizen om een grotere woning, een grotere buitenruimte, een ander type woning of voor een betere prijs-kwaliteitverhouding. Het zelfstandig wonen – meestal het verlaten van het ouderlijke huis – neemt met 14% een tweede plaats in, maar is ten opzichte van 2006 wel afgenomen. De exacte reden hiervan kan niet teruggevonden worden in de cijfers. Aannemelijk is wel dat deze afname teruggevoerd kan worden op de crisis. Hoewel deze personen geen woning achter laten (en dus niet de lasten hebben van het niet kunnen verkopen van de woning) kunnen zij wel hinder ondervinden van de beperkingen die de crisis op de woningmarkt legt. Zo kunnen de personen die zelfstandig willen wonen beperkt worden door de beperkte doorstroming naar de huurmarkt, door de financiële onzekerheid en doordat deze personen nauwelijks werk kunnen vinden op de arbeidsmarkt. Deze factoren kunnen er toe leiden dat mensen die zelfstandig willen wonen ervoor kiezen om langer thuis te blijven wonen.

Een verhuizing vanwege het werk is toegenomen met bijna 90%. Dit valt te verklaren door twee factoren. Allereerst door het feit dat met de komst van de crisis de werkloosheid enorm is gestegen. In december 2008 lag de werkloosheid nog op 279.000. In december 2009 was de werkloosheid al met 40% toegenomen en lag deze op 389.000. In november 2012 lag de werkloosheid op 547.000 (CBS Statline, 2012). Het is daarom goed voor te stellen dat huishoudens eerder bereid zijn om concessies te doen en sneller verhuizen voor een baan. Een factor die hierin meespeelt, is dat bij de aanvraag van een WW-uitkering een verhuizing verplicht kan worden gesteld. De aanvragen voor een WW-uitkering lopen nagenoeg parallel met het aantal werklozen (CBS Statline, 2012a). Aan het aanvragen van een WW-uitkering zitten enkele voorwaarden verbonden, waaronder *'bent u lang werkloos en kunt u een baan in een andere regio krijgen, dan moet u die baan accepteren, zelfs als u daarvoor moet verhuizen. Weigert u een passende baan, dan kunt u een lagere uitkering krijgen of helemaal geen uitkering krijgen'* (FNV Bondgenoten, 2012). Het is dus goed voor te stellen dat in de groep 'verhuizing vanwege werk', huishoudens zitten die noodgedwongen zijn verhuisd.

De tweede reden waardoor het aantal verhuizingen vanwege het werk is toegenomen is terug te voeren op de reorganisaties die de afgelopen jaren hebben plaatsgevonden. Door de economische crisis kondigen steeds meer bedrijven ontslagen en reorganisaties aan (Trouw, 2009). Bedrijven kiezen ervoor om hun activiteiten te bundelen om zo op één plek de kosten te drukken. Het resterende personeel wordt hierdoor vaak gedwongen om te verhuizen. Wie weigert om mee te verhuizen riskeert ontslag.

Tabel 5.3. Motief voor verhuizing van verhuiscandidate, in percentages, 2006 - 2009

Motief voor verhuizing van verhuiscandidate	WoON 2006	WoON 2009
Woning	33,6%	24,8%
Zelfstandig gaan wonen	15,6%	14,2%
De woonomgeving	9,4%	13,5%
Huwelijk of samenwonen	7,4%	6,4%
Gezondheid of behoefte aan zorg	5,9%	6,6%
Werk	3,8%	7,2%
Dichterbij familie, vrienden of kennissen	2%	4,6%
Scheiding	1%	0,5%
Studie	0,5%	2,8%
Andere reden	20,8%	19,4%
Totaal 100%	100%	100%

Bron: WoON 2006 en WoON 2009; eigen bewerking

Het belang van een verhuisreden hangt voor een groot deel samen met de levensfase waarin men zich in bevindt. Een verandering in de huishoudensamenstelling zorgt er bijvoorbeeld voor dat een verhuizing noodzakelijk is. Doordat de samenstelling van het huishouden in de loop van het leven verschillende keren verandert, brengt dit iedere keer een nieuwe (gewenste) huisvestings situatie met zich mee. Belangrijke factoren die hierbij van belang zijn, zijn de grootte van het huishouden en de leeftijd van het hoofd van het huishouden (Teule, 1996).

Tabel 5.4. Verhuiscandidate naar levensfase en huishoudtype

Levensfase en huishoudtype	2006	2009	2006 (x1.000)	2009 (x1.000)
<25	20%	22%	380	408
25 – 44	49%	47%	936	879
- waarvan alleenstaand	15%	15%	281	282
- waarvan gezin zonder kinderen	10%	9%	187	169
- waarvan gezin met kinderen	24%	23%	468	428
45 – 65	22%	23%	427	444
- waarvan alleenstaand	6%	7%	122	138
- waarvan gezin zonder kinderen	7%	6%	128	120
- waarvan gezin met kinderen	9%	10%	177	186
65+	9%	8%	167	159
Totaal	100%	100%	1.910	1.890

Bron: WoON 2009, eigen bewerking

Uit bovenstaande tabel wordt duidelijk dat de dertigers en veertigers de grootste groep verhuisgeneigden vormen. Deze groep omvat 879.000 verhuisgeneigde huishoudens en beslaat daarmee iets minder dan de helft van het totaal aantal verhuisgeneigden. Hieruit blijkt dat dertigers en veertigers veel meer migreren dan mensen die vijftig jaar of ouder zijn. Dit is deels te wijten aan het feit dat leeftijd een proxy is voor veel individuele omstandigheden. In vergelijking met ouderen ervaren dertigers en veertigers meer veranderingen in de arbeidscarrière en huishoudensamenstelling. Veranderingen in deze factoren hebben invloed op de verhuisintentie (Mulder & Hooimeijer, 1999). En dus, hoe meer de leeftijd toeneemt, hoe minder de verhuisgeneigdheid (Helderman, 2007).

5.4 Gewenst verhuisgedrag op basis van stated preference onderzoek

Uit het verhuismotief vormen huishoudens hun woonwensen. Het verhuisdoel speelt dus een intermediaire rol bij het bepalen van woonwensen (Groot de, Manting en Boschman, 2009). De wensenlijst die huishoudens hebben wordt veelal bepaald door de huidige leefsituatie en door wat men redelijkerwijs mag/kan verwachten. Doorgaans hebben huishoudens bepaalde wensen of behoeften ten aanzien van de woning of woonomgeving, zoals de grootte van de woning, de beschikbaarheid van werkgelegenheid en voorzieningen of de nabijheid van groen (Visser & van Dam, 2006). Een aantal van dergelijke voorkeuren is vaak sterk bepalend bij de keuze voor een nieuwe woonplek. De analyse van woonwensen is echter niet eenvoudig. Huishoudens hebben meestal verschillende verhuismotieven tegelijkertijd (Ekamper & van Huis, 2004). Hierdoor is het moeilijk te bepalen welk motief bij een verhuizing de doorslag geeft.

In de afgelopen jaren is veel onderzoek gedaan naar veranderingen in de woonwensen door de tijd heen. Zo vormt het Woon Onderzoek Nederland (WoON), in opdracht van het Directoraat-generaal Wonen, Wijken en Integratie van het ministerie van Buitenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, en de WoON module Consumentengedrag hierin een belangrijk referentiekader. De WoON module bevat informatie over circa 74.000 respondenten die representatief zijn voor de bevolking van Nederland van 18 jaar en ouder. Aan iedere respondent is gevraagd of hij of zij binnen twee jaar wil verhuizen. Als dat het geval was, is gevraagd naar de locatie en de kenmerken van de gewenste woning. Ook geeft het WoON inzicht in de huidige huisvestingsituatie van personen en huishoudens en zijn achtergrondkenmerken zoals leeftijd, de huishoudensamenstelling, de werksituatie en het inkomen meegenomen.

Onderstaand worden enkele conclusies hieruit weergegeven. Deze woonwensen reflecteren de voorkeuren van huishoudens in de periode 2006-2009. In hoofdstuk 6 zullen deze woonwensen terug komen en zullen de effecten van de crisis hierop gereflecteerd worden.

5.5 Keuze voor eigendom

Financiële overwegingen zijn belangrijk bij de keuze tussen koop- of een huurwoning. In de periode voorafgaand aan de woningmarktcrisis, 2002 – 2005, werd kopen als financieel gunstig gezien en beschouwd als een goede manier om vermogen op te bouwen (Rouwendal, 2007). Naarmate huishoudens meer verdienden, werd het financieel aantrekkelijker om een woning te kopen vanwege het fiscale voordeel van de hypotheekrenteaftrek. Daarbij zijn hogere inkomens bijna per definitie aangewezen op de koopsector omdat een groot deel de Nederlandse huursector gereguleerd is. Het besluit om te kopen is echter niet zonder risico. Dit omdat het kopen van een woning een langetermijninvestering is en huizenprijzdaling in de tijd mogelijk is. Daarom wordt het besluit om te kopen vaak pas gemaakt wanneer men in een stabiele fase van de levensloop zit (Mulder en Hooimeijer, 1995; Feijten, 2005). Mensen die een (echt)scheiding voorzien, of verwachten hun baan te verliezen zullen dan ook niet zo snel een huis kopen. Dus naast het feit dat de

keuze tussen huren en kopen niet op zichzelf staat, staat de koopbeslissing ook niet op zichzelf, maar dient deze te worden afgestemd op de huidige situatie en de verwachtingen over de toekomst en op de (on)mogelijkheden om ook daadwerkelijk naar een koopwoning te kunnen verhuizen.

Tabel 5.5. Woonwensen verhuiscapabele huishoudens naar verschillende kenmerken

		Woningtype				Gewenste prijsklasse koop		
		Totaal	Koop %	Huur %	Eengezins	Meergezins	Tot 240.000	350.000 en meer
Alle verhuiscapabele huishoudens		1.915.000	51%	49%	56%	44%	47%	26%
Starter		599.000	35%	65%	36%	64%	79%	6%
Doorstromer	Vanuit koop	595.000	85%	15%	76%	24%	26%	41%
	Vanuit huur	721.000	36%	64%	57%	43%	63%	10%
Inkomen	Laag- en midden (quintiel 1-2*)	630.000	35%	65%	52%	48%	66%	11%
	Hoog (quintiel 3-5)	767.000	74%	26%	76%	24%	28%	38%
Leeftijd	Tot 30 jaar	751.000	45%	55%	46%	54%	68%	8%
	30 jaar en ouder	1.164.000	55%	45%	63%	37%	36%	35%

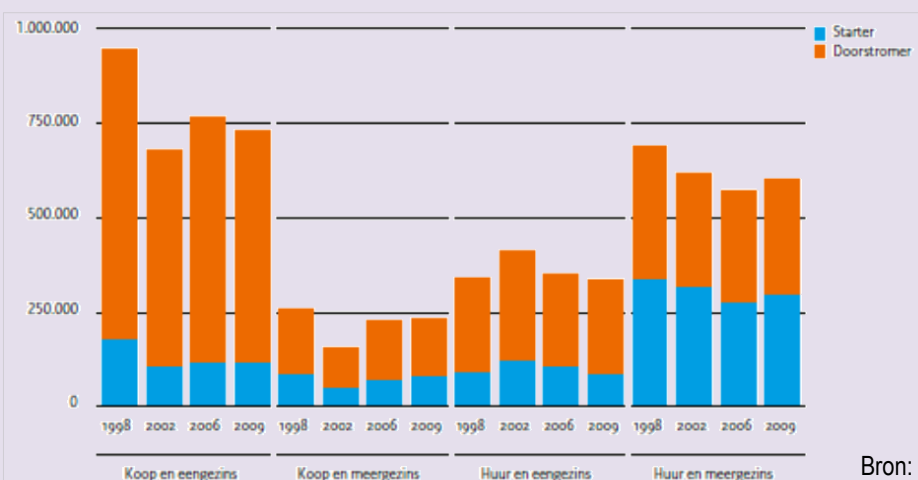
* Deze huishoudens behoren tot de laagste 40% inkomens

Bron: WoON 2009

Hoewel de verschillen kleiner geworden zijn, zijn koopwoningen nog altijd meer in trek dan huurwoningen (zie onderstaande afbeelding 5.2). Dat de koopwoningen minder in trek zijn geworden valt te verklaren door de gevolgen van de crisis, waardoor huishoudens hun koopplannen niet hebben kunnen realiseren.

Voorname de verhuiscapabele huishoudens die willen doorstromen vanuit de koopsector hebben een groot aandeel in het aantal verhuiscapabele dat naar een koopwoning wil verhuizen (zie tabel 5.5). Deze groep bestaat voornamelijk uit huishoudens met een hoog inkomen die op zoek zijn naar een eengezinswoning. Verder is 65% van de lage- en midden inkomens op zoek naar een huurwoning. Ook hieruit blijkt dat de prijs een belangrijke factor is bij het bepalen van de woonwens. Het percentage van alle verhuiscapabele huishoudens dat een koopwoning duurder dan 325.000 euro wil kopen ligt op 26%. In de leeftijd tot 30 jaar zoekt 68% een woning tot 240.000 euro en 8% wil daar 350.000 euro of meer voor betalen. In de leeftijd 30 jaar en ouder zoekt 36% een woning tot 240.000 euro en 35% een woning boven de 350.000 euro.

Afbeelding 5.2. Gewenste woningen naar positie op de woningmarkt, vorm en eigendom, 1998 - 2009



Uit onderzoek van De Groot, C., Mulder, C.H. en Manting, D. (2011) blijkt dat eigenwoningbezit een beperking vormt op het verhuisgedrag. Het is een bekend feit dat huiseigenaren minder mobiel zijn dan huurders (Clark & Dieleman, 1996; Mulder & Hooimeijer, 1999; Helderma, 2007). Inmiddels zijn hier veel verklaringen voor gegeven: koopwoningen zijn over het algemeen groter en van betere kwaliteit waardoor deze woningen vaker worden beschouwd als 'long-stay' woningen (Feijten & Mulder, 2002), waardoor er minder intentie is om te verhuizen. Verder kost het verkopen van een woning veel moeite en brengt de verkoop hoge transactiekosten met zich mee.

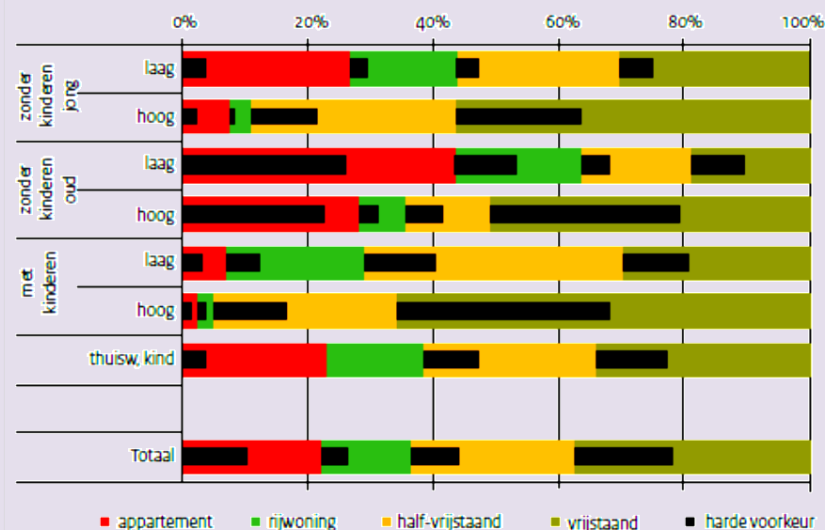
Woonquote

Aangezien de keuze voor een woning veelal afhangt van de prijs van de woning en het inkomen is het van evident belang om de woonlasten voor een woning na te gaan. De betaalbaarheid van woningen wordt berekend met behulp van de woonquote. De woonquote deelt de netto woonlasten door het besteedbare huishoudinkomen. Eventuele subsidies voor huurders en de hypotheekrenteaftrek en overdrachtsbelasting voor kopers worden meegenomen in de netto woonlasten (Brounen & Neuteboom, 2007). In 2009 gaven huurders 38,2 % van hun netto besteedbare inkomen uit aan de huur. In 2006 was de huurquote 37,5%. Mensen met een koopwoning besteedden in 2009 27,8 % van hun inkomen aan hypotheeklasten. In 2006 was de koopquote 25,1% (Ministerie van BZK, 2006-2009). De huurquote valt dus een stuk hoger uit dan de koopquote. Dit opmerkelijke verschil komt voor een belangrijk deel door het verschil in inkomen tussen huurders en woningeigenaren. Naarmate het inkomen hoger is, geeft men van ieder verdiende euro een kleiner deel uit aan wonen. In de huursector wonen relatief veel lagere inkomens en in de koopsector relatief veel hogere inkomens (Hafner & Dol, 2011). Dit gegeven, samen met het feit dat huishoudens met een hoger inkomen vaak woningeigenaar zijn (en daardoor financieel voordeel hebben door de hypotheekrenteaftrek), verklaren dat woningeigenaren een kleiner deel van hun inkomen besteden aan de hypotheek dan huurders aan huur.

Wanneer mensen meer dan 35% van hun inkomen besteden aan wonen, bevinden zij zich in de financiële gevarezone. Deze groep is zeer kwetsbaar en kan sneller in de problemen raken bij financiële tegenslagen (Brounen & Neuteboom, 2007). Met een huurquote van 37,5% vallen dus voornamelijk huishoudens die een woning huren hier onder.

Naast het onderscheid tussen koop en huur kan er natuurlijk ook onderscheid worden gemaakt naar woningtype (afbeelding 5.3)

Afbeelding 5.3. Gewenst woningtype naar combinatie van huishoudtype en (vooraf gevraagd) prijssegment



De harde voorkeur geeft hierin weer hoe 'hard' de keuze is. Met andere woorden: als de woning dat kenmerk niet heeft, voldoet de woning niet.

Bron: VROM 2009, Woonmodule consumentengedrag

Opvallend hierbij is de sterke voorkeur voor vrijstaande woningen (37%) die voornamelijk gevormd wordt door huishoudens met kinderen. Deze is opvallend omdat deze voorkeur veel hoger is dan in het reguliere woningmarktonderzoek WoON 2006 gemeten is, waarbij 15% plannen heeft voor een vrijstaande woning. Uitschieters binnen de keuze voor een vrijstaande woning vormen de huishoudens op zoek naar een woning in het hoge segment. Dit lijkt wellicht wat te hoog gegrepen, zeker gezien de gemiddelde prijs die men bereid is daarvoor te betalen (variërend van 300.000 euro in de goedkope regio's tot aan 400.000 euro in gebieden met een hoge druk op de woningmarkt) (Ministerie van VROM, 2009a). Wel lijkt dit er op te duiden dat men bij het bepalen van woonvoorkeuren rekening houdt met eventuele gunstige financiële mogelijkheden in de toekomst. Een andere mogelijkheid is dat consumenten veronderstellen dat praktisch alles realiseerbaar is en zich (in eerste instantie) niet laten remmen door het realiteitsgehalte van de ideale woning (Ministerie van VROM, 2009a).

5.6 Zoektocht naar woonruimte

Na formulering van de verhuiscens zal het huishouden op zoek gaan naar een nieuwe woning. De zoektocht naar een andere woning luidt de tweede fase in. Het verhuismotief vormt hiervoor de basis.

Het zoekgedrag uit zich in een verkenning van het woningaanbod en de toegangsmogelijkheden ervan. Huishoudens kunnen echter worden beperkt in hun keuze op de woningmarkt. Niet alle verhuizingen zullen in overeenstemming met de woonpreferenties van het huishouden plaatsvinden. Dit omdat men afhankelijk is van de *mogelijkheden* en *beperkingen* op de woningmarkt. Hieronder wordt er verder op de mogelijkheden en beperkingen ingegaan.

Mogelijkheden

De mogelijkheden hebben betrekking op de omvang en samenstelling (ofwel de beschikbaarheid) van het geprefereerde woningaanbod. Het omvat de aantallen (kwantiteit) en kenmerken (kwaliteit) van woningen

die beschikbaar komen of worden gebouwd. In het totale aanbod van woningen (de woningvoorraad) moeten dus woningen leegkomen (het marginale aanbod), die overeenkomen met de gewenste woonsituatie van verhuiscapaciteit van huishoudens. Het aanbod woningen is afhankelijk van de samenstelling van de lokale/regionale woningvoorraad en de doorstroming daarop en op (extra) beschikbaarheid van woningen als gevolg van nieuwbouw (zowel huur als koop).

De beschikbaarheid van de gewenste woningen heeft daarbij nog een geografische component. De samenstelling van de woningvoorraad kan per regio duidelijke verschillen vertonen in eigendomssituatie, financieringswijze, prijs, bouwperiode en kwaliteit van de woning (Atzema, 1991; Van Kempen, 1992; Filius, 1993; Dieleman & Everaers, 1994). Er is in de woningvoorraad sprake van een grote regionale verscheidenheid met verschillende deelmarkten, die sterk verband houden met de mate van verstedelijking, werk gelegenheid en bevolkingsdichtheid. De factor 'prijs' is hierbij van groot belang. De hoogte van de woningprijzen verschilt echter per regio, afhankelijk van de druk op de regionale woningmarkt (Visser & Van Dam, 2006). Het marginale aanbod van woningen tussen woningmarktgebieden kan dus sterk verschillen.

Naast het beschikbaar komen van de geschikte woning, is ook de kennis over dat woningaanbod van belang (Boumeester, 2004). Huishoudens kunnen alleen verhuizen als er een voor hen acceptabele woning beschikbaar komt en dit aanbod ook bij dit huishouden bekend is. Waar de makelaar vroeger alle informatie bezat en de spel vormde tussen vraag en aanbod, is nu vrijwel alle informatie via internet open en voor iedereen gratis beschikbaar. Websites (zoals www.funda.nl, www.marktplaats.nl en www.pararius.nl) brengen aanbod van woningen en woningzoekers bij elkaar.

Een laatste kanttekening die bij de beschikbaarheid van woningen geplaatst moet worden, heeft betrekking op wat Priemus (1984) de 'woningmarktparadox' noemt. Hij bedoelt hiermee dat woningen niet courant zijn. Met deze woordspeling geeft hij aan dat woningen met een gunstige prijs/kwaliteitsverhouding zeer gewild (gangbaar, courant) zijn en mensen die in een dergelijke woning wonen dus niet snel geneigd zijn te verhuizen, waardoor deze woningen maar weinig in omloop (niet courant) zijn.

Beperkingen

De beperkingen hebben betrekking op de betaalbaarheid (huizenprijzen) en op (formele) toewijzingsregels die instituties (zoals woningcorporaties) hanteren. Deze toewijzingsregels omvatten regels die bepalen of een huishouden een woning mag betrekken (zoals in de sociale woningbouw) en de instrumenten die het voor een huishouden (voornamelijk koopstarters) mogelijk maken om een anders onbetaalbare woning te betrekken.

Hoewel burgers het recht hebben om zich vrij te vestigen, zijn niet alle huishoudens geheel vrij in hun woningkeuze. Huishoudens die een woning in de sociale sector zoeken worden geconfronteerd met beperkingen die voortkomen uit het toepassen van woonruimteverdelingsregels. Via deze regels wil de overheid invloed uitoefenen op de vraag wie waar mag, kan of moet gaan wonen. Zo worden er bijvoorbeeld eisen gesteld aan de inkomensgrens. Dit gebeurt door invoering van de 33.000 euro regeling. Deze regeling vloeit voort uit staatssteunregels die zijn opgelegd door de Europese Commissie (Ministerie van BZK, 2010). De nieuwe regeling verplicht woningcorporaties om ten minste 90% van de huurwoningen tot de liberalisatiegrens (652,52 euro) te verhuren aan huishoudens met een belastbaar inkomen tot 33.614 euro. Naast deze regeling staat in het regeerakkoord van kabinet Rutte dat huishoudens die meer dan 43.000 euro verdienen en in een sociale huurwoning wonen, een extra huurverhoging van 5% per jaar opgelegd zal worden (Rijksoverheid, 2012a).

Verder kunnen degenen die naar een sociale huurwoning willen verhuizen niet op elke woning en in elke regio reageren op het woningaanbod. Bij ongeveer 1 op 5 corporaties is nog altijd een economische of maatschappelijke binding met de gemeente of regio vereist om een sociale huurwoning te kunnen betrekken (USP MC Markonderzoek, 2012). Verder kunnen huishoudens zich per regio of gemeente inschrijven waardoor er automatisch sprake is van een binding aan een regio of gemeente. Bovendien gaat de verdeling van sociale huurwoningen vaak op inschrijvingsduur en/of woonduur. Vooral aspirant-starters lopen tegen grote belemmeringen aan wanneer de reguliere rangordecriteria als inschrijvingsduur en woonduur worden gebruikt (Van Daalen e.a. 2005; Kromhout e.a. 2006).

Verder worden de beperkingen op de woningmarkt vooral beïnvloed door de woningprijzen, in relatie tot de hoogte van het inkomen. Het inkomen is niet alleen nodig om de verhuiskosten en de woonlasten te kunnen betalen, maar is ook van invloed op het hypotheekbedrag dat banken willen verstrekken voor de financiering van een koopwoning. Met de komst van de financiële crisis worden potentiële kopers geconfronteerd met de steeds scherpere criteria voor het verstrekken van hypotheek. Zo wordt de hypotheekrenteaftrek stapsgewijs verlaagd en wordt de hoogte van de hypotheek beperkt. De maximale loan-to-value (de maximale hoogte van de hypotheek in verhouding tot de waarde van de woning) wordt per 1 januari 2013 in jaarlijkse stappen van een procentpunt afgebouwd van 106% naar 100% (Rijksoverheid, 2012b). Huishoudens kunnen dus geen hogere hypotheek meer krijgen dan de waarde van het huis. Daarbij hebben huishoudens te maken met het feit dat zij bij het aanvragen van een hypotheek een vast arbeidscontract moeten voorleggen. Indien zij hier niet over beschikken moeten zij een stabiele bron van inkomsten over de afgelopen drie jaar laten zien (Hypotheker, 2012). Voornamelijk starters kunnen in de huidige economische situatie moeilijk aan die voorwaarden voldoen. Hierdoor worden zij veelal gedwongen om een woning te zoeken in de huursector. Huishoudens met een inkomen boven de 33.000 euro kunnen echter geen beroep meer doen op een corporatiewoning tot de huurtoeslaggrens. Voor huishoudens met een inkomen van 33.000 euro zijn echter zeer weinig particuliere huurwoningen beschikbaar die passen binnen hun bestedingspatroon (Kromhout, Smeulders en Scheele-Goedhart, 2010). Deze groep bevindt zich in feite tussen 'wal en schip'.

5.7 Beslissing woningkeuze

In de derde fase van het verhuisproces maakt het huishouden een afweging tussen verhuizen, met eventuele bijstelling van de oorspronkelijke aspiraties of uitstel van verhuizing (Goetgeluk, 1992). De uitkomst van deze fase is afhankelijk van de mogelijkheden en beperkingen van de woningmarkt, de mogelijkheden en beperkingen van het huishouden, de verhuisredenen en dan in het bijzonder de urgentie van de reden (een hoger stressniveau leidt tot een intensiever zoekproces), en de bereidheid van het huishouden de voorkeuren aan te passen aan het aanbod (Buckers, 1999). In het feitelijke verhuisgedrag zit dus het gewenste verhuisgedrag, alsmede het substitutie verhuisgedrag opgesloten. Daarom mag het feitelijke gedrag niet als uitdrukking van de woonwensen worden beschouwd.

Uit het onderzoek *Zoek- en substitutiegedrag op de woningmarkt* (Goetgeluk, 1992) blijkt dat het verhuismotief in zeer sterke mate de bereidheid tot substitutie van woonconsumenten beïnvloedt. Als de oorzaak van de verhuizing dringend is (zoals bij een werkmotief) wordt veelal eerder genoeg genomen met datgene wat te koop of te huur is dan wat gewenst is. In veel gevallen zoekt een voormalig zeer urgent verhuizer (werkmotief) vanuit de gekozen woonlocatie verder. De woning die in eerste instantie wordt betrokken, kan in het licht van de woonbehoefte en wensen van de gewenste situatie af staan, de tweede minder of niet.

5.8 Gerealiseerde verhuizingen

Van de 1,95 miljoen mensen met een verhuiscwens in 2006 heeft 61% van de mensen deze wens ook daadwerkelijk omgezet in een verhuizing. In 2009 had 1,91 miljoen mensen de wens om te verhuizen. Hiervan is 62% ook daadwerkelijk verhuisd (Ministerie van BZK 2006-2009a). Vanaf 2009 wordt er echter beduidend minder verhuisd dan in de jaren daarvoor, gemiddeld met zo'n 1,48 miljoen personen per jaar. (VROM, 2012). In 2012 waren er 2,15 miljoen mensen een verhuiscwens (+12,5% ten opzichte van 2009). Het aantal verhuiscwenshoudende huishoudens dat daadwerkelijk verhuisde was in WoON 2012 19% lager dan in WoON 2009 (VROM, 2012). Dit komt neer op 959.202 daadwerkelijk verhuiscwenshoudende huishoudens (44,6% van het totaal aantal verhuiscwenshoudende).

Voor de crisis zegt de wens om te verhuizen dus voor ongeveer 60% iets over het daadwerkelijke verhuisgedrag. Tijdens de crisis zijn de getallen echter veranderd. De wens om te verhuizen zegt dan voor circa 45% iets over het daadwerkelijke verhuisgedrag. Hieruit kan verondersteld worden dat de economische situatie van sterke invloed is voor de realisatie een verhuizing.

Voor 40% tot 60% zegt de wens om te verhuizen dus *niets* over het daadwerkelijke gedrag. Wanneer huishoudens niet binnen 2 jaar verhuizen is het echter niet met zekerheid te zeggen wat de reden daarvan is. Helaas is dit niet terug te vinden in de cijfers. Bedoelingen zouden kunnen verdwijnen, maar huishoudens kunnen ook hun voornemen om te verhuizen uit stellen als gevolg van de ongunstige markt.

5.9 Conclusie

Wanneer de huisvestingssituatie niet langer overeenkomt met de woonaspiratie, zal een huishouden daarin verandering willen brengen. Er kan een onderscheid gemaakt worden tussen vier verschillende verhuismotieven: gevormd door wonen, huishouden, werk en overig. Deze verhuismotieven zijn van invloed op zowel het moment van verhuizen als op de uiteindelijke woningkeuze, afhankelijk van het motief en de daarmee samenhangende verhuiscwens (Groot de, 2011). Van verhuiscwens naar verhuizing blijkt echter nog een grote stap. De verhuiscwens van een huishouden wordt ingekaderd door de mogelijkheden en beperkingen van de woningmarkt. Hierbij zijn aspecten als de omvang en samenstelling van de woningmarkt en de toegankelijkheid van het woningaanbod van belang. Dit laatste heeft betrekking op de betaalbaarheid en de formele toewijzingsregels die instituties hanteren.

Geconstateerd wordt dat de verhuiscwenshoudendheid in 2009 op ongeveer hetzelfde niveau lag als in 2006. Vanaf 2009 wordt er echter beduidend minder verhuisd dan daarvoor. Zo is het aantal niet gerealiseerde verhuiscwensplannen in 2009 met circa 24% toegenomen als gevolg van de terughoudendheid op de woningmarkt. In 2012 is het aantal niet gerealiseerde verhuiscwensplannen nog eens met 12,5% toegenomen ten opzichte van 2009. Hieruit kunnen we opmaken dat het steeds minder huishoudens lukt om hun verhuiscwens te realiseren. De afname van het aantal gerealiseerde verhuizingen leidt ertoe dat het aantal mensen dat wil verhuizen toe neemt. Zo zijn er in 2012, 14% meer huishoudens die willen verhuizen dan in 2009. De woning blijkt nog altijd de belangrijkste reden om te willen verhuizen, zij het in mindere mate dan in 2006. Een verhuizing vanwege werk is toegenomen met bijna 90%.

Duidelijk wordt dat de wens om te verhuizen voor 60% (2009) tot slechts 40% (2012) iets zegt over het daadwerkelijke verhuisgedrag. Naarmate de crisis vordert lukt het steeds minder huishoudens om hun woonwens te realiseren. Hieruit kan verondersteld worden dat de economische situatie van sterke invloed is op de realisatie een verhuizing. Uit de cijfers is niet op te maken of huishoudens die daadwerkelijk verhuisd zijn hun verhuiscwens hebben kunnen realiseren of in hoeverre er substitutie heeft plaatsgevonden. Dit is dan ook een grote tekortkoming van het WoON. Wel wordt duidelijk dat willen verhuizen niet hetzelfde is als kunnen en gaan verhuizen.

6. De factoren die verhuisingententies belemmeren (beperkingen) dan wel bespoedigen (mogelijkheden)

Door welke factoren, en in welke mate, worden verhuisingententies belemmerd dan wel bespoedigd?

6.1 Inleiding

In het Begrotingsakkoord 2013 zijn maatregelen genomen voor de koop- en huurwoningmarkt. Interessant in dit verhaal is in hoeverre de crisis en de daarbij behorende (stimulerings)maatregelen invloed hebben op de verhuisingwensen en het verhuisinggedrag.

6.2 Begrotingsakkoord 2013

Op 25 mei 2012 hebben de fracties van VVD, CDA, D66, GroenLinks en de ChristenUnie het Begrotingsakkoord 2013 gesloten. In het begrotingsakkoord worden een aantal hervormingen voor de woningmarkt voorgesteld. Kort gezegd komt dit op het volgende neer: aflossing in 30 jaar voor nieuwe hypotheek, structureel lagere overdrachtsbelasting, met ingang van 2013 bedraagt de maximale jaarlijkse huurverhoging 5%-punt boven de inflatie voor huishoudens met een bruto huishoudinkomen boven de 43.000 euro en vanaf 2013 wordt de loan-to-value geleidelijk verlaagd naar 100% (Rijksoverheid, 2012c). Onderstaand worden de maatregelen beschreven zoals opgenomen in het Begrotingsakkoord 2013.

Overdrachtsbelasting 2%

Wanneer een huishouden een woning koopt dan moet deze eenmalig overdrachtsbelasting betalen. Deze belasting is een percentage van het bedrag dat men voor een woning moet betalen. De belasting die men moet betalen wordt ook wel gezien als een soort 'straf' op verhuizen waardoor de doorstroming wordt belemmerd. Dat de doorstroming door deze belasting wordt belemmerd wordt onder andere bevestigd in een rapport van Van Ommeren (2006), waarin de effecten van de overdrachtsbelasting op de verhuismobiliteit empirisch worden aangetoond. Een conclusie uit dit rapport is dat de overdrachtsbelasting een remmend effect heeft op de verhuisingeneidigheid van huishoudens (Ommeren van & Leuvensteijn, 2005) en daarmee dus ook een negatieve invloed heeft op de doorstroming. Het afschaffen van de overdrachtsbelasting zou leiden tot een stijging van circa 1 procentpunt verhuizingen per jaar.

Het kabinet heeft daarom vanaf 15 juni 2011 het overdrachtsbelastingtarief voor woningen tijdelijk verlaagd van 6% naar 2%. In het begrotingsakkoord 2013 is voorgesteld om de overdrachtsbelasting structureel te verlagen naar 2%.

Betere doorstroming door EC-regel

Op 15 december 2009 heeft de Europese Commissie (EC) een besluit genomen over het staatssteundossier voor woningcorporaties. In dit besluit zijn voorwaarden opgenomen waaraan moet worden voldaan om staatssteun beschikbaar te stellen voor woningcorporaties. Nederland heeft vervolgens het besluit van de EC omgezet in regelgeving. Op 1 januari 2011 is de 'Tijdelijke regeling diensten van algemeen economisch belang toegelaten instellingen volkshuisvesting' (verder: EC-regeling) in werking getreden (Eskinasi et al., 2012). Deze regeling is ingevoerd om de werking van de huurmarkt te verbeteren. De regeling bepaalt dat woningcorporaties minimaal 90% van de sociale huurwoningen dienen toe te wijzen aan huishoudens met een laag inkomen tot 33.614 euro. Hierdoor wordt de toewijzing meer toegespitst op huishoudens met

lagere inkomens. Dit betekent dat huishoudens met een inkomen boven de Europa-grens nog maar beperkt in aanmerking komen voor een sociale huurwoning tot de huurprijsgrens.

Extra huurverhoging voor scheefwoners

Om de doorstroming verder te bevorderen wordt in het begrotingsakkoord een extra huurverhoging van 5% boven de inflatie mogelijk voor huishoudens in de gereguleerde sector met een inkomen boven €43.000. Er is gekozen voor een inkomensgrens van € 43.000 omdat deze huurders ruimere mogelijkheden hebben in de koopsector en dus daadwerkelijk zouden kunnen doorstromen. Tot slot is in het begrotingsakkoord een huurverhoging van 1% boven inflatie afgesproken voor huishoudens met een inkomen tussen €33.000 en €43.000.

Beperking hypotheekrenteaftrek en de annuïtaire hypotheek

De hypotheekrenteaftrek leek lange tijd onaantastbaar. “Handen af van de hypotheekrenteaftrek” was het devies. Toch waren bezuinigingen, zoals het beperken of zelf geleidelijk afschaffen van de hypotheekrenteaftrek, onoverkoombaar. De hypotheekrente kost het rijk circa 12 miljard per jaar (Ministerie van financiën, 2011) en begunstigt vooral hoge inkomens. Vanaf januari 2013 wordt daarom de renteaftrek voor de eigen woning beperkt. Voor leningen die op of na 1 januari 2013 zijn aangegaan geldt dat de hypotheekrente alleen aftrekbaar is indien de lening in maximaal 30 jaar - en ten minste volgens een annuïteit aflossingsschema - volledig wordt afgelost. Bestaande hypotheeken, en dus ook over sluiters, blijven buiten schot.

Uit een studie van Rik Noom (2011) naar de verhuiscapaciteit van scheefwoners blijkt dat een verandering in de hypotheekrenteaftrek invloed heeft op het verhuisgedrag van verhuiscapaciteits huurders. Meer dan een derde van de scheefwoners (40%) en een kwart van de vrije sector huurders (26%) geeft aan dat een verandering invloed heeft op hun keuze. Bij een verandering van de hypotheekrenteaftrek zal voor 27% van de scheefwoners en 32% van de vrije sector huurders de voorkeur uitgaan naar een goedkopere woning. Verder stelt 19% van de scheefwoners en 23% van de vrije sector huurders de verhuisbeslissing uit.

Geleidelijke verlaging van de LTV-ratio

De maximale loan-to-value ratio wordt per 1 januari 2013 in jaarlijkse stappen van een procentpunt afgebouwd van 106% naar 100% (Rijksoverheid, 2012b). Huishoudens kunnen dus geen hogere hypotheek meer krijgen dan de waarde van het huis. Verder betekent een geleidelijke verlaging van de LTV-ratio van 106% naar 100% in de praktijk dat huishoudens de bijkomende kosten (overdrachtsbelasting, makelaar, notaris, verbouwing, etc.) uit een andere bron dan hypothecair krediet moeten financieren. Rekening houdend met de voormalige gunstige fiscale behandeling van hypothecair krediet, stijgen hierdoor de netto woonlasten. Dit geldt ook als spaargeld of andere vermogen worden aangesproken. De gederfde rendementen hierover vormen eveneens een toename van de netto woonlasten.

6.3 Middeninkomens tussen wal en schip

Voornamelijk middeninkomens hebben te maken met nieuwe regelgeving in de huursector. Op het moment zijn er ruim 800.000 huishoudens, dat is een kleine 30% van de huurders, die volgens de EC-richtlijn niet thuishoren in de niet-geliberaliseerde huursector (zie tabel 6.1). Een zeer klein deel hiervan geeft aan direct te verhuizen als hij met de maximale huurverhoging geconfronteerd wordt (2%). Bijna een derde (29%) zegt op termijn (na een aantal jaren) op zoek te gaan (ABF Research, 2011). Een substantiële doorstroming lijkt er van dit beleidsvoornemen dus niet uit te gaan, uitgaande van deze voorgenomen reacties.

Tabel 6.1 Zittende huurders in een niet-geliberaliseerde huurwoning, gerelateerd aan de 90% toewijzingsnorm en het huurbeleid uit het regeerakkoord.

	Aantal (x 1.000)	Toewijzing conform 90% norm	Huurbeleid volgens inflatie
< € 33.000	1.792 (71%)	Ja	Ja
€ 33.000 - € 43.000	335 (12%)	Nee	Ja (+1%)
> 43.000	484 (17%)	Nee	Ja (+5%)
Totaal	2.611 (100%)		

Bron: Raad voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011

Uit het rapport van de Raad voor de leefomgeving en infrastructuur (2011) blijkt dat er onder de middeninkomensgroepen in de huursector een forse verhuisgeneigdheid is. Tussen de 30% en 42% van deze huishoudens wens binnen twee jaar te verhuizen (zie tabel 6.2) Dit forse aantal verhuisgeneigden kan verklaard worden door twee factoren. Allereerst kan het aantal verhuisgeneigde verklaard worden door dat het aantal niet-gerealiseerde verhuisplannen toeneemt, als gevolg van de terughoudendheid van huishoudens op de woningmarkt. Ten tweede kan het aantal verhuisgeneigden verklaard worden door het aantal niet-gerealiseerde verhuisplannen als gevolg van het ontbreken van sporten op de woonladder (Raad voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011).

Tabel 6.2 Verhuisgeneigdheid van middeninkomensgroepen naar huishoudentype en prijs (huur/koop) van gewenste woning

		% verhuisg eneigd	% dat wil huren	% dat wil kopen	Aantal (x 1.000)	Gewenste huurprijs €	Gewenste koopprijs (x 1.000 €)	Gemiddeld gewenst aantal kamers
Eenpersoonshuishouden	€ 33.614 – € 43.000	41,5	40,6	59,4	96	529	206	3,34
	€ 43.000 – 2x modaal	42,4	35,3	64,7	48	581	242	3,48
Paar zonder kinderen	€ 33.614 – € 43.000	25,3	60,4	39,6	82	542	225	3,43
	€ 43.000 – 2x modaal	30,5	46,3	53,7	102	568	229	3,76
Paar met kinderen	€ 33.614 – € 43.000	39,8	69,3	30,7	38	505	224	4,50
	€ 43.000 – 2x modaal	30,1	55,1	44,9	84	532	228	4,46
Eenoudergezin*	€ 33.614 – € 43.000	33,9	73,3	26,7	21	485	263	3,70
	€ 43.000 – 2x modaal	26,5	78,3	21,7	30	493	207	3,81
Niet-gezinshuishouding*	€ 33.614 – € 43.000	47,1	61,5	38,5	3	500	202	3,35
	€ 43.000 – 2x modaal	37,8	61,5	38,5	5	505	185	3,02

Bron: WoON 2009, eigen bewerking 2012

* Cijfers zijn gebaseerd op een gering aantal respondenten, dit maakt de statistische betrouwbaarheid van deze cijfers beperkt

De verhuisgeneigdheid onder de huishoudens met een middeninkomen die in een huurwoning wonen is hoog, namelijk 37,8%. Ter vergelijking, de verhuisgeneigdheid onder alle Nederlandse huishoudens is 22,9% (Loon van, 2011). Het daadwerkelijke aantal verhuizingen van huurders met een middeninkomen is echter beduidend lager dan op basis van de verhuisgeneigdheid verwacht mag worden. Van de huurders met een inkomen tussen € 33.614 en € 43.000 is in de twee jaar voorafgaand aan de afname van WoON 2009 ongeveer 18% verhuisd. Voor de huurders met een inkomen tussen € 43.000 en tweemaal modaal bedraagt dit percentage ongeveer 22%. Ook uit deze cijfers blijkt dat aspiraties niet altijd verwezenlijkt kunnen worden (Raad voor de Leefomgeving en Infrastructuur, 2011).

Wanneer de norm van 90% strikt wordt toegepast zal jaarlijks een kleine 30.000 huishoudens met een middeninkomen minder in de sociale huursector worden gehuisvest (Raad voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011). Deze groep van 30.000 huishoudens zal naar verwachting vraag uitoefenen naar (a) geliberaliseerde corporatiewoningen, (b) woningen in de particuliere huursector en (c) koopwoningen. Het is echter de vraag of deze sectoren in staat zullen zijn om de extra vraag afdoende op te vangen.

ad a. Geliberaliseerde corporatiewoningen

Bij de geliberaliseerde corporatiewoningen (huurprijs boven de € 653) speelt vooral de betaalbaarheid een rol. Van de geliberaliseerde corporatiewoningen heeft 82,5% een huurprijs tussen de liberalisatiegrens en € 878 (zie tabel 6.3). Vrijwel alle verhuisgeneigde huishoudens die willen huren zijn bereid om tussen de €485 en €581 per maand aan kale huur te betalen. Belangrijk is dus dat de huurprijs niet te veel boven de liberalisatiegrens uitkomt. De woningen zijn echter niet betaalbaar voor tweepersoonshuishoudens en gezinnen met gezinsleden jonger dan vijftien jaar met een verzamelinkomen net boven de €33.614 (zie tabel 6.4). Zo kunnen tweepersoonshuishoudens onder de 65 jaar en gezinnen met een verzamelinkomen van € 33.000 maximaal ongeveer € 590 aan basishuur betalen. Een geliberaliseerde huurwoning is voor deze huishoudens dus geen reële optie.

Daarbij komt dat het aantal geliberaliseerde corporatiewoningen klein is, ongeveer 75.000 woningen in heel Nederland (zie tabel 6.3), waardoor dit segment op dit moment een beperkte bijdrage kan leveren aan het tegemoet komen aan de extra vraag van middeninkomens

Tabel 6.3 Geliberaliseerde huurwoningen en particuliere huurwoningen, uitgesplitst naar aantal kamers en kale huurprijs

	Geliberaliseerde huurwoningen	Particuliere huurwoningen
Totaal aantal woningen (x 1.000)	75	458
Gemiddeld aantal kamers	3,87	3,55
Verdeling aantal kamers (%)		
- 1 kamer	0,0	3,5
- 2 kamers	6,6	19,2
- 3 kamers	32,9	29,2
- 4 kamers	32,9	26,2
- 5 kamers of meer	27,5	21,9
Totaal	100	100
Gemiddelde kale huurprijs	€ 757	€ 548
Verdeling kale huurprijs (%)		
< kortingsgrens **	n.v.t.	23,2
Kortingsgrens – aftoppingsgrens**	n.v.t.	26,0
Aftoppingsgrens – maximale huurgrens**	n.v.t.	22,5
Maximale huurgrens - € 878**	82,5	19,2
> € 878	17,5	9,1

Bron: WoON 2009

**Kortingsgrens = € 361,66, aftoppingsgrens = € 554,76, maximale huurgrens € 652,52

Tabel 6.4 Maximale basishuur die huishoudens gemiddeld kunnen betalen, uitgesplitst naar huishoudenstype, leeftijd en inkomen

Verzamelinkomen en huishoudenstype	Besteedbaar inkomen per jaar (in €)	Besteedbaar inkomen per maand (in €)	Maximale basishuur (in €), uitgaande van middennorm
€ 33.000			
1 pers. < 65	22.069	1.839	717
1 pers. 65+	26.740	2.228	936
2 pers. < 65	24.604	2.050	595
2 pers. 65+	27.709	2.309	716
Gezin	28.376	2.365	591
€38.000			
1 pers. < 65	24.832	2.069	848
1 pers. 65 +	28.886	2.407	1.059
2 pers. < 65	27.674	2.306	692
2 pers. 65 +	28.981	2.415	773
Gezin	30.468	2.539	686
€ 43.000			
1 pers. < 65	27.641	2.303	990
1 pers. 65+	31.786	2.649	1.218
2 pers. < 65	29.737	2.478	818
2 pers. 65 +	31.631	2.636	896
Gezin	32.720	2.727	763

Bron: Nibud, 2011

ad b. Particuliere huursector

In de particuliere huursector speelt niet alleen het probleem van de betaalbaarheid, maar ook het probleem van beschikbaarheid en kwaliteit. Ten opzichte van de gehele Nederlandse woningmarkt zijn er betrekkelijk weinig particuliere huurwoningen beschikbaar (zie afbeelding 3.1). Daar komt nog bij dat de particuliere huurwoningen niet voor alle huishoudens met een middeninkomen een goed alternatief vormen. Dit komt doordat woningen in de particuliere sector dikwijls niet voldoen aan de eisen van de eisen van woningzoekenden (Kromhout et al, 2010). Dit uit zich voornamelijk bij gezinnen met kinderen die een woning zoeken met voldoende kamers. Nu hebben particuliere huurwoningen gemiddeld genomen iets minder kamers dan de sociale huurwoningen. Zo bestaat de sociale sector voor 60,4% uit 4-kamers of meer en de particuliere huursector uit 48,1%. Verder zijn particuliere huurwoningen geliberaliseerd, wat betekent dat ze – in vergelijking met een corporatiewoning - een betrekkelijk hoge huurprijs hebben. Bovendien stellen de particuliere verhuurders soms inkomenseisen die de toegang tot de particuliere huursector voor de lagere inkomens kunnen beperken.

ad c. Koopsector

Het aanbod aan te koop staande woningen is sinds de komst van de crisis fors gestegen. In totaal stond er eind 2012 ongeveer 236.000 woningen te koop (NVM, 2013). De vraag is dan ook niet zozeer of er voldoende koopwoningen beschikbaar zijn, maar of de aangeboden woningen ook betaalbaar en toegankelijk zijn voor huishoudens met een middeninkomen.

In tabel 6.5 worden vier verschillende huishoudentype onderscheiden, met de bijbehorende financieringscapaciteit. Hierbij wordt uitgegaan van de NHG-normen zoals die van kracht zijn vanaf 1 januari 2011.

In de koopsector zien we dat huishoudens met een verzamelinkomen rond de € 33.614 (en weinig eigen vermogen) betrekkelijk weinig mogelijkheden hebben. Dit wordt veroorzaakt door de hoge kooprijzen (tabel 6.6) ten opzichte van de maximale financieringscapaciteit van huishoudens (tabel 6.5). Dit geldt vooral wanneer het inkomen door twee werkende partners verdiend wordt (huishoudentype 1). Deze huishoudens hebben slechts toegang tot een zeer beperkt deel van de koopwoningvoorraad (tabel 6.6). Voor huishoudens met een verzamelinkomen rond de € 43.000 is de situatie iets gunstiger, hoewel er ook regio's zijn met een gespannen woningmarkt waar deze huishoudens minder dan 10% van het koopwoningaanbod kunnen betalen (Raad voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011).

Tabel 6.5. Maximale financieringscapaciteit van vier huishoudentypen (leeftijd < 65 jaar, hypotheekrente = 5,2%)

	Bruto inkomen Persoon 1	Bruto inkomen Persoon 2	Bruto huishoudinkomen	Maximale financieringscapaciteit
1	€ 18.000	€ 15.000	€ 33.000	€ 104.168
2	€ 33.000	€ 0	€ 33.000	€ 151.745
3	€ 23.000	€ 20.000	€ 43.000	€ 190.550
4	€ 43.000	€ 0	€ 43.000	€ 202.296

Bron: NHG, 2012

Tabel 6.6 De Nederlandse koopwoningvoorraad, uitgesplitst naar WOZ-waarde

Totaal aantal woningen	4,12 miljoen
Gemiddelde WOZ-waarde in 2009	€ 294.000
Verdeling WOZ-waarden (%)	
< € 121.000	2,7
€ 121.000 - € 161.000	8,5
€ 161.000 - € 251.000	38,3
> 251.000	50,5
Totaal	100

Bron: WoON 2009

Het Planbureau voor de leefomgeving heeft een simulatiemodel gebruikt om de effecten van de EC-regeling inzichtelijk te maken (Eskinasi et al, 2012). Gemeten in gemiddelde zoektijd op de gehele woningmarkt (huur en koop) leidt de richtlijn voor de circa 100.000 woningzoekende middeninkomens (33.614 - 43.000) tot een ongeveer 42,5% langere zoektijd. Tegelijkertijd verkort de regeling de zoektijd van de veel grotere groep woningzoekenden met lage inkomens (minder dan 33.614) met ongeveer 20%.

6.4 Conclusie

Het zoekgedrag van huishoudens uit zich in een verkenning van het woningaanbod en de toegangsmogelijkheden daarvan. Huishoudens kunnen echter beperkt worden in hun keuze op de woningmarkt. De keuze voor een woning ingekaderd door de betaalbaarheid en de formele toewijzingsregels die instituties hanteren. In het Begrotingsakkoord 2013 zijn maatregelen opgenomen die de keuze voor een woning verder kunnen inkaderen. Kort gezegd komt het Begrotingsakkoord 2013 op het volgende neer: aflossing in 30 jaar voor nieuwe hypotheeklen, structureel lagere overdrachtsbelasting, de maximale jaarlijkse huurverhoging 5%-punt boven de inflatie voor huishoudens met een bruto huishoudinkomen boven de 43.000 euro en vanaf 2013 wordt de loan-to-value geleidelijk verlaagd van 106% naar 100% .

Potentiële kopers worden geconfronteerd met de beperkingen van de hypotheekrenteaftrek en de geleidelijke verlaging van de ltv-ratio. Voornamelijk de mogelijkheden van starters, die over het algemeen nog geen vast contract of een stabiele stroom van inkomen laten zien, worden door de nieuwe regelgeving ingeperkt. Ook voor de hogere inkomens wordt het steeds moeilijker door te stromen naar de koopsector. Doordat huishoudens, door de verlaging van ltv-ratio, de bijkomende kosten uit een andere bron dan hypotheeklen krediet moeten financieren is een koop woning (ondanks de overdrachtsbelasting die teruggebracht is naar 2%) vaak moeilijk op te brengen. Zeker in een land waar vooraf sparen niet gebruikelijk is.

Hierdoor worden huishoudens veelal gedwongen om een woning te zoeken in de huursector. Er zijn voor de middeninkomensgroepen echter weinig alternatieven. Huishoudens met een inkomen boven de 33.000 euro kunnen door de ingevoerde EC-regeling geen beroep meer doen op een corporatiewoning tot de huurtoeslaggrens. Verder zijn er voor de middeninkomensgroep echter zeer weinig particuliere huurwoningen beschikbaar die passen binnen hun bestedingspatroon (Kromhout, Smeulders en Scheele-Goethard, 2010). Dit terwijl de verhuisgeneigdheid onder huurders met een middeninkomen (37,8%) duidelijk boven het Nederlands gemiddelde ligt (22,9%).

De EC-regeling is ingevoerd om de werking van de sociale huurmarkt te verbeteren. Hoewel huishoudens met een laag inkomen nu makkelijker aan een huurwoning zouden moeten komen, worden huishoudens met een inkomen boven de 33.000 euro echter meer en meer beperkt in hun zoektocht naar een woning. Veel huurders willen wel verhuizen, maar het aanbod laat te wensen over.

De toenemende mismatch tussen vraag en aanbod zal leiden tot tekorten aan particuliere huurwoningen, hogere huurprijzen (voor zover de huurregulering dat toelaat) en particuliere verhuurders die strikter en selectiever worden bij de toewijzing van woningen. Het doel van het bevorderen van de doorstroming zodat huishoudens makkelijker stappen in hun wooncarrière kunnen zetten, zodat zij hun woonsituatie kunnen aanpassen aan veranderende wensen en omstandigheden, laat dus nog te wensen over. Het wordt duidelijk dat huishoudens binnen deze context weinig waarde mogen hechten aan hun woonwens.

7. De discrepantie tussen de wens om te verhuizen en het daadwerkelijke verhuisgedrag uitgelicht

Wat zijn mogelijke verklaringen voor de discrepantie tussen de wens om te verhuizen en het daadwerkelijke verhuisgedrag en welke invloed heeft dit op het uitvoeren van een woonbehoefteonderzoek?

In dit laatste hoofdstuk wordt de discrepantie tussen stated en revealed preference verder geanalyseerd. Aan de hand van interviews met verschillende woningmarktdeskundigen wordt antwoord gegeven op de laatste deelvraag. Verder zijn deze interviews gehouden om de bevindingen uit de voorgaande hoofdstukken te staven.

Om de resultaten uit voorgaande hoofdstukken te valideren zijn enkele vragen gerezen. De vragenlijst is te vinden in bijlage 4 en is opgesteld naar aanleiding van het verhuisproces ‘verhuiscens – zoeken – verhuizen’ en de conclusies die zijn geformuleerd in de hoofdstukken 2 tot en met 6. Het interview wordt afgesloten met de volgende kennislacune: welke invloed heeft de discrepantie tussen de wens om te verhuizen en het daadwerkelijke verhuisgedrag op het uitvoeren van een woonbehoefteonderzoek.

De interviewvragen zijn gelijktijdig met een aanvraag voor interview voorgelegd aan verschillende deskundigen, allen betrokken bij verhuiscensen en/of verhuisgedrag. Denk hierbij aan woningcorporaties, projectontwikkelaars, overheidsinstellingen, makelaars, onderzoekbureaus en woningmarktdeskundigen. Er is voor deze verschillende bedrijfstakken gekozen omdat deze partijen dagelijks te maken hebben met (de invloed van) verhuiscensprocessen. Verder kan door verschillende bedrijfstakken te interviewen een steekhoudend beeld gevormd worden van het gehele verhuiscensproces, omdat er mogelijke verschillen waar te nemen zijn tussen de opvattingen van verschillende deskundigen omtrent het verhuisgedrag. Divergerende opvattingen leiden ertoe dat er geen eenzijdig beeld wordt geformuleerd.

Na het aanvragen van de interviews via telefoon, dan wel mail, ontstond echter een forse non-response. Een aantal deskundigen reageerden niet, andere gaven aan geen tijd vrij te kunnen maken en weer andere gaven aan over onvoldoende kennis over de discrepantie tussen verhuiscens en verhuisgedrag te beschikken. Dit heeft er toe geleid dat 4 mensen van een onderzoeksinstituut (waarvan 3 hoogleraren), 4 mensen van een woningcorporatie, 1 persoon werkzaam bij het PBL en 1 persoon werkzaam de Rli zijn geïnterviewd. Daarom moet voor dit onderzoek een kanttekening gemaakt worden betreffende de veralgemenisering van de uitspraken. Overigens hebben de personen, die wel toestemming hebben verleend voor een interview, relevante input geleverd voor het onderzoek, dan wel vervolgonderzoek.

7.1 Interview: Dr. C. de Groot

Carola de Groot is werkzaam bij het Planbureau voor de Leefomgeving waarbij zij voornamelijk onderzoek doet naar residentiële mobiliteit en beslissingsprocessen. Daarbij werkte zij als promovenda bij het Amsterdam Institute for Metropolitan en het International Development Studies (AMIDSt) van de Universiteit van Amsterdam. Haar promotieonderzoek was gericht op de discrepantie tussen geuite wensen en uiteindelijk gedrag. Ook uit deze studie blijkt dat huishoudens hun woonwensen vaak niet weten te realiseren. De Groot geeft aan dat voornamelijk persoonlijke factoren hiervan de oorzaak zijn. Denk hierbij aan socio-demografische kenmerken, socio-economische kenmerken en huisvestingskenmerken, zoals leeftijd, etniciteit, inkomen en wooncarrière.

Bij de realisatie van de woonwens speelt leeftijd een grote rol. De Groot geeft aan dat jongeren namelijk vaker verhuizen door bijvoorbeeld carrière of een verandering in de huishoudensamenstelling. Daarnaast

nemen zij vaak sneller genoegen met een woning en laten zij geen woning achter. Doorstromers nemen daarentegen minder snel genoegen met minder.

De Groot geeft aan dat de kans om te verhuizen in het bijzonder wordt beïnvloed door de urgentie van de verhuizing. Onverwachte veranderingen, zoals gaan samenwonen of het krijgen van een kind, kunnen aanleiding vormen om te willen verhuizen. Dusdanige veranderingen kunnen gepaard gaan met een hoge verhuisurgentie. In dit soort gevallen is het immers niet altijd wenselijk om de voorgenomen verhuizing uit te stellen. Verder kunnen andere gebeurtenissen, zoals een herstructurering of de sloop van een woning, eveneens gepaard gaan met een hoge verhuisurgentie. Dit omdat het in deze situatie veelal niet mogelijk om de verhuizing uit te stellen. Deze verklaring van De Groot suggereert dat onverwachte levensloopveranderingen de urgentie van een (eerder) geuite verhuisintentie kunnen vergroten, wat een extra stimulans kan geven om daadwerkelijk op korte termijn te verhuizen. De Groot geeft aan dat hoe hoger de verhuisurgentie is, hoe sneller huishoudens bereid zijn om hun woonwensen bij te stellen. Aan de andere kant geeft De Groot aan dat latente verhuigeneigden nauwelijks hun verhuizing realiseren. Uit cijfers uit haar rapport blijkt namelijk dat bij huishoudens die aangeven 'eventueel' of 'misschien' binnen twee jaar te willen verhuizen de verhuigswens namelijk lang niet altijd verwezenlijkt wordt. Kort samengevat vormen dit dus twee redenen die een discrepantie veroorzaken tussen stated en revealed preferences: huishoudens met een latente verhuisintentie verhuizen vaak uiteindelijk niet, terwijl anderen, die aanvankelijk niet van plan waren te verhuizen, uiteindelijk toch verhuizen. Uit deze zinsnede van De Groot kan geconcludeerd worden dat het belangrijk is dat bij het ondervragen van woonwensen van huishoudens de urgentie van de woonwens wordt meegenomen.

Als laatste geeft De Groot antwoord op de vraag hoe een woonwensen onderzoek optimaal vormgegeven moet worden. De Groot geeft aan dat stated onderzoek niet in staat is om aan te tonen hoe verhuigeneigheid omgevormd wordt tot daadwerkelijk verhuiggedrag. Daarom is revealed onderzoek bij het bepalen van woonwensen belangrijker. Toch is stated onderzoek bij het bepalen van woonwensen niet weg te denken. Dit omdat revealed onderzoek is niet in staat om aan te tonen in hoeverre er sprake is van woonvoorkeuren en de bereidheid tot substitutie.

7.2 Interview: Prof. Dr. C. Mulder

Professor Mulder is werkzaam als professor bij de Universiteit van Groningen. Na haar eigen promotie is zij supervisor geworden voor vele andere promovendi, waarbij zij onder andere het onderzoek van Carola de Groot heeft begeleidt. Professor Mulder acht het onderzoek van De Groot als zeer waardevol omdat zij het verleden (gedrag) en toekomst (wens) in dezelfde tijdsperiode plaatst. Professor Mulder geeft aan dat bij het doen van woonwensenonderzoek het WoON onderzoek zoals hij nu is voldoet. Doordat het WoON al langere tijd onderzoek doet is het mogelijk om gebruik te maken van tijdsreeksen, waardoor huidige ontwikkelingen in perspectief geplaatst kunnen worden. Een verbeterpunt van het WoON zou zijn dat er meer rekening gehouden moet worden met huishoudensgebeurtenissen, als gezondheid en welbevinden (met de omgeving en eigen woning). Hier zitten echter hoge kosten aan verbonden.

7.3 Interview: Dr. V.J.M. Smit

Meneer Smit is projectleider van de publicatie 'Open deuren dichte deuren – middeninkomensgroepen op de woningmarkt' van de Raad van de Leefomgeving en Infrastructuur. Uit deze publicatie blijkt dat wijzingen in de beleidscontext (Europese beschikking, hantering van strikte normen door NHG en banken) naar verwachting een negatief effect hebben op de woningmarktpositie van huishoudens met een middeninkomen.

In een interview met Smit geeft hij aan dat wonen een eerste levensbehoefte is. Dit terwijl de woningmarkt een complexe markt is met imperfecties. Voorzien in een levensbehoefte op een gespannen woningmarkt kan soms problemen opleveren. Zeker op een markt waar sprake is van een gebrekkige doorstroming, de nieuwbouwproductie teruggelopen is, er problemen plaatsvinden in de betaalbaarheid en waar er problemen zijn voor starters om een woning te vinden.

Smit geeft aan dat de positie van middeninkomensgroepen onder druk staat. Doordat de mogelijkheden op de markt beperkt worden zijn deze groepen niet altijd in staat om hun wensen uit te voeren. De middeninkomensgroep heeft te maken met nieuwe regelgeving in de huursector, bijvoorbeeld de EC-regeling of de extra huurverhoging. Smit geeft aan dat er naar zijn inziens geen enkele onderbouwing is geweest voor het toepassen van de extra huurverhoging. *“Het is een veronderstelling geweest dat huishoudens zullen gaan doorstromen door het toepassen van een extra huurverhoging. Doorstromen hangt echter af van veel meer factoren. Hoofddlijn hierbij is dat doorstroming pas plaatsvindt bij reëel aanbod. Daarbij valt doorstromen niet te stimuleren met alleen het uitroken. Er moeten ook alternatieven geleverd worden”*. Bij de vraag welke alternatieven dan geleverd moeten worden is Vincent Smit stellig. Een integrale hervorming van de woningmarkt is volgens hem noodzakelijk om de problemen op de woningmarkt op te lossen. De vraag naar ‘goedkopere’ woningen dient opgevangen te worden door corporaties en beleggers. Dit is volgens hem echter niet op korte termijn te realiseren. Eventuele oplossingen die hierbij van toepassing zijn dienen daarom in ieder geval ter overbrugging van de periode tot de integrale hervorming van de woningmarkt van de grond komt. Voor meer aanbod in het middensegment is het nodig dat de rijksoverheid aan corporaties meer gelegenheid geeft om te investeren. Dit houdt in dat de investeringsruimte van woningcorporaties niet meer wordt afgeroomd maar dient te worden gestimuleerd. Op de vraag wat volgens hem de juiste manier is om woonwensen te bepalen is Smit niet eenduidig. Woonwensen zijn volgens hem een ‘glibberig’ begrip. Wel geeft hij aan dat het leerzaam is om naar gedrag te kijken, om vervolgens te kijken waarom voor dat gedrag gekozen is. Dus om te kijken naar de afweging die mensen maken.

7.4 Interview: de heer J. Idema

De heer Idema is een onderzoeker bij woningcorporatie ‘De Huismeesters’. Deze corporatie heeft ongeveer 10.000 woningen in de stad Groningen. Hierbij moet opgemerkt worden dat zijn onderzoeken voornamelijk op de sociale huursector betrekking hebben.

Een eventuele discrepantie tussen woonwens en gebleken verhuisgedrag hangt volgens Idema af van het segment (sociale huur/ vrije sector huur, koop) in de woningmarkt. Wel geeft Idema aan dat er in zijn algemeenheid zeker sprake is van een behoorlijke discrepantie in alle segmenten. Hij geeft hierin het volgende voorbeeld: in de stad Groningen wenst ca. 50 – 60 % van de zoekende huishoudens een eengezinswoning met tuin. De stad voorziet echter niet in deze behoefte aangezien krap 40% van deze woningen zich in de stad Groningen bevinden. Hiervan bevindt zich 15% in de sociale sector. Het komt er op neer dat er een kleine afruil bestaat tussen geuite woonwens en het gerealiseerde verhuisgedrag. Dit omdat huishoudens, ondanks dat ze misschien wel het geld er voor hebben, weinig tot geen mogelijkheden hebben om hun woonwens te realiseren. Volgens Idema sluiten huishoudens vervolgens een compromis in locatie, woningkwaliteit, sociale banden (dichtbij andere familie leden willen blijven wonen). Een dergelijke compromis wordt echter pas later in het zoekproces gesloten. Dit blijkt uit het volgende: bij de sociale huur zijn zeer veel ingeschreven woningzoekend. Echter heeft 1/6 van de woningzoekenden ongeveer 1 maal per kwartaal gereageerd op aangeboden woningen. Over 2012 werd gemiddeld iedere aangeboden huurwoning 2

keer geweigerd voordat het verhuurd werd. Naarmate mensen langer zoeken maken huishoudens dus compromissen met hun wensen. Aannemelijk is dat de urgentie hierbij ook een rol speelt. Hoe hoger de nood om te verhuizen, hoe sneller huishoudens hun woonwens zullen bij stellen.

Volgens Idema wordt een deel van de discrepantie bepaald door de zoektocht en de complexiteit hiervan. Om de woningzoekende hier zo goed mogelijk in te bedienen worden hier tegenwoordig allerlei zoekmachines en vergelijkingstools aangeboden, zowel via internet als via makelaars zelf. De zoektocht bepaalt de mate waarin huishoudens hun woonwens bijstellen of het aanbod afslaan. Dit zien zij ook terug in de reden van weigeringen bij het aangeboden huurwoningen. Uit eigen onderzoek van de Huismeesters blijkt dat huishoudens vooraf geen lijstje maken van hun afwegingen. Dit wordt naarmate het zoekproces vordert bepaald. Een belangrijke factor in het proces dat huishoudens een woning wel accepteren is het feit dat huishoudens bang zijn om een kans mis te lopen. Verder moet een woning financieel en kwalitatief passend zijn. Verder geeft Idema aan dat mensen eerder een woning accepteren die gewild is en waar veel op gereageerd wordt.

7.5 Interview: de heer A. Buys

Andre Buys is onderzoeker bij RIGO, een research en advies bureau voor woon- werk en leefomgeving. Buys geeft aan dat er al meerdere onderzoeken gedaan zijn naar de discrepantie tussen geuite woonwens en gebleken verhuisgedrag. De discrepantie wordt volgens hem voornamelijk veroorzaakt doordat veel verhuisgeneigden later niet blijken te verhuizen of uiteindelijk afwijken af van hun wensen. Daarbij bestaat er nog een andere groep: de niet verhuisgeneigden die twee jaar later toch wel blijken te zijn verhuisd. Volgens Buys zullen huishoudens in de praktijk altijd compromissen sluiten ten opzichte van hun wensenlijstje. Sommige aspecten zijn wel te realiseren, andere niet of alleen tegen hogere kosten. De discrepantie wordt volgens Buys voornamelijk veroorzaakt door onvoorziene omstandigheden zoals een scheiding, door gezondheid of door praktische bezwaren zoals onzekerheid over een baan of relatie. Verhuisgeneigdheid als gevolg van verbroken relaties en gezondheidsproblemen wordt volgens Buys altijd onderschat in woonwensenonderzoek. Daarbij wordt aan de aanbodkant het vrijgekomen aanbod als gevolg van overlijden niet gemeten. Dit levert een overschatting op van het 'tekort' aan duurder woningen.

Buys stelt dat mensen die onvoorziën verhuizen hun woonwens vaak niet bij stellen, omdat deze mensen voorheen geen wens hadden. Afwachtend gedrag daarentegen leidt tot uitsluiting van een verhuizing of tot afstel en niet tot het bijstellen van verhuizwensen. Mogelijk gaan deze huishoudens verbouwen in plaats van verhuizen. Voor zover verhuisgeneigden ook echt willen verhuizen, maar niet hun wens kunnen realiseren, zullen ze compromissen sluiten.

Volgens Buys zijn mensen wel degelijk op de hoogte van hun beperkingen en mogelijkheden op de markt. Volgens hem weten mensen heel goed dat de ideale combinatie van al hun wens zelden te realiseren is. Dat weerhoudt ze er echter niet van om die wens te uiten als er naar wordt gevraagd. In de praktijk zullen ze moeten inleveren. Degenen die zich niet kunnen veroorloven lang te wachten of te zoeken, zullen uiteindelijk afwijken van hun wens. Dit terwijl degenen die al goed wonen hun verhuizing uit- of afstellen als ze hun combinatie van wens niet blijken te kunnen realiseren. Welke compromissen mensen bereid zijn te sluiten is onderhevig aan veranderingen. Buys geeft hierbij een voorbeeld van een ruim huis met grote tuin in de stad. Als je dat niet kunt vinden zijn er twee mogelijkheden; ofwel je verhuist naar de suburbs, of je accepteert een kleiner huis in de stad, misschien wel zonder tuin maar met patio. De trend is dat jonge huishoudens meer dan in het verleden in de stad blijven hangen. Het in de stad willen wonen brengt compromissen met zich mee.

Om een getrouw beeld te krijgen van de marktverhoudingen, ten behoeve van bouwprojecten, is het volgens Buys beter om te kijken naar feitelijk gedrag dan naar gewenst gedrag. Om te zien wat de markt nodig heeft is er volgens Buys geen woonwensenonderzoek nodig. Volgens Buys volstaat het om te kijken naar de woningen die goed verkopen en welke huurwoningen populair zijn. Gaat het om lange-termijn woningbehoefte (dat is niet hetzelfde als de actuele vraag), dan moet er ook gekeken worden naar demografische ontwikkelingen en mogelijke trends in woonpatronen. Omdat de toekomst onzeker is, is het daarbij raadzaam om te werken met scenario's. Volgens Buys is het wel zinvol om nog langer onderzoek te doen naar woonwensen. Om trends te signaleren is een periodieke meting van verhuisplannen en woonwensen noodzakelijk. Dit moet echter niet rechtstreeks vertaald worden naar een bouwprogramma. Daarnaast is woonwensenonderzoek zinvol (en zelfs noodzakelijk) om nieuwe producten te kunnen ontwikkelen. Hierbij moet niet met een algemene vragenlijst gewerkt worden, maar moet er gericht onderzoek gedaan worden met geavanceerde meetmethoden, zoals conjunct meten. Bij dergelijk type onderzoek wordt aan de hand van een keuzeset uiteindelijk één woonbeeld gevormd.

7.6 Interview: N. Gerritsen

Nikkie Gerritsen is onderzoeker bij WoningNet. WoningNet is een organisatie die woningzoekenden helpt bij het vinden van een nieuwe woning, samen met corporaties, gemeenten en bedrijven. In zijn algemeenheid is het belangrijk om hierbij op te merken dat de data waarover WoningNet beschikt voornamelijk de sociale huurmarkt betreft. Een scherp onderscheid dat op de sociale huurmarkt wordt gemaakt, ten opzichte van de andere woningmarkten, is dat een woningzoekende zich allereerst moet registreren. Vervolgens moet een woningzoekende rekening houden met bijvoorbeeld passendheidseisen (zoals inkomen, huishoudgrootte etc), voorrangregels en urgentieregels. Deze factoren zijn volgens Gerritsen het directe gevolg van de discrepantie tussen geuite woonwens en gebleken verhuisgedrag.

Gerritsen geeft aan dat woningzoekenden over het algemeen een redelijk reëel beeld hebben van hun mogelijkheden. De woonwens van woningzoekenden wordt daarop ook aangepast en daarmee ook het verhuisgedrag. Dit wordt veroorzaakt door regelgeving vanuit de sociale sector, maar ook door persoonlijke omstandigheden als inkomen en gezinssituatie. Daarnaast wordt bijvoorbeeld op de websites van WoningNet de woningzoekende waar mogelijk begeleidt in het zoekproces. Dit gebeurt enerzijds door bijvoorbeeld de woningzoekenden op het moment van reageren te laten zien wat het virtuele rangnummer is op het moment dat de woningzoekende reageert. Daarnaast wordt ook de slaagkans van de woningzoekende op de betreffende woning berekend. Als gevolg hiervan wordt de woningzoekende zich volgens Gerritsen meer bewust van zijn/haar mogelijkheden en wordt de keuze realistischer. Tegelijkertijd wordt de woningzoekende ook geattendeerd op bijvoorbeeld soortgelijke woningen (bijvoorbeeld qua huurprijs of grootte), maar dan in een andere buurt of op woningen die op basis van het inkomen van de woningzoekenden tot de mogelijkheden behoren.

Op de vraag in hoeverre huishoudens mogelijkheden hebben om hun woonwens te realiseren zegt Gerritsen opmerkelijk als eerste op dat er sprake is van schaarste. Zeker in de sociale sector. Dit heeft als gevolg dat er wachttijden ontstaan voor het verkrijgen van een dussdanige woning. Schaarste is een belangrijke factor voor de discrepantie tussen wens en gedrag. De belangrijkste factor hierin is de beschikbaarheid en voorraad van type woningen. Tegelijkertijd bepaalt de situatie van de woningzoekende in hoeverre er een discrepantie bestaat tussen woonwens en verhuisgedrag. Een woningzoekende die qua woonsituatie goed zit, maar wooncarrière wil maken zal 'rustig' wachten totdat deze zijn kansen kan realiseren. Een woningzoekende die met spoed een woning nodig heeft zal een minimale woonwens

hebben, om zo op korte termijn een woning te kunnen bemachtigen. Verder geeft Gerritsen aan dat het verder niet zinvol is om tussen de geuite woonwens en het gebleken verhuisgedrag een onderscheid te maken bij het vaststellen van woonvoorkeuren/wensen omdat de discrepantie niet zo groot is. Wel is het zinvol om een verschil vast te stellen bij een woningbehoeftebepaling. Dit omdat de discrepantie tussen woonwens en verhuisgedrag laat zien waar woningzoekenden op willen in leveren. Dit is belangrijke informatie naar de toekomstige behoefte. Daarnaast is woningbehoefteonderzoek nodig om een voorraad te creëren die bestand is voor de toekomst.

7.7 Interview: J. Breemer en M. Meijer

Judith Breemer en Marieke Meijer zijn werkzaam bij Woonwaard, een woningcorporatie in Noord-Holland. In een gezamenlijk interview geven zij aan dat veel mensen bij het formuleren van een woonwens niet weten wat reëel is. Op het moment dat huishoudens voor het eerst een woonwens formuleren, hebben zij vaak nog niet onderzocht wat praktisch haalbaar is. Zij geven aan dat huishoudens met meer financiële armslag meer mogelijkheden hebben om hun woonwens te realiseren. Verder kan voor sommige huishoudens de wens nooit werkelijkheid worden omdat deze (bewust) niet realistisch is. Een belangrijke factor die de discrepantie tussen geuite woonwensen en het gebleken verhuisgedrag veroorzaakt is het feit dat mensen sociaal wenselijke antwoorden geven, die los staan van persoonlijke wensen. Dit is voornamelijk het feit wanneer mensen niet noodzakelijk moeten verhuizen. Wanneer het niet noodzakelijk is, verhuizen mensen liever niet. Bij Woonwaard horen zij regelmatig dat woningzoekenden een aangeboden sociale huurwoning, waarvan zij de prijs weten, toch niet accepteren met als argumenten 'de woning is te duur' of de 'verhuizing komt nu niet uit'. We kunnen hieruit concluderen dat huishoudens kritischer worden en/of realistischer op het moment dat de verhuizing zich aandient. Verder houden mensen bij het uitspreken van een wens geen rekening met praktische bezwaren als inpakken, het verhuizen zelf of bijvoorbeeld het rondkrijgen van de administratie. Een wens is snel uitgesproken, echter moet de nood hoog zijn wanneer men ook daadwerkelijk actie onderneemt. Breemer en Meijer vermoeden dat mensen hun woonwens bijstellen als de nood hoog genoeg is. Pas als de zoektocht naar een woning serieuzer wordt (mensen bekijken huizen of reageren op huurwoningen), zal de woonwens realistischer worden. Er is een groot aantal factoren dat meespeelt of een huishouden een bepaalde woning uiteindelijk al dan niet accepteert: locatie, prijs, aantal kamers, buurt, burens, nabijheid familie, nabijheid voorzieningen, nabijheid werk, idee over de toekomstige gezinssituatie. Volgens Breemer en Meijer is het belangrijk om onderscheid te maken tussen geuite woonwens en gebleken verhuisgedrag. Het is namelijk voor een corporatie van belang te weten of er een verschil is tussen woonwensen en woongedrag. Woningcorporaties moeten enerzijds weten wat mensen accepteren als woning, om zo het woningbezit passend te maken. Anderzijds moeten zij de woonwensen van huurders kunnen herkennen om zo met hun 'dezelfde taal te spreken'. Verder achten zij het wel noodzakelijk om onderzoek naar woonwensen te doen. Dit ondanks het feit dat men daardoor soms wel 'droombeelden' analyseert van woningzoekenden. Het is de kunst om deze dromen op waarde te schatten. Echter, een dergelijk onderzoek heeft geen prioriteit omdat het woningcorporaties niet verder helpt met betrekking tot de uitvoering.

Woonwaard adviseert om onderzoek naar woningbehoefte te doen op basis van gebleken verhuisgedrag. Succes en falende projecten kunnen daarin ter lering worden gebruikt.

7.8 Interview: Prof. Dr. P. Boelhouwer

Professor Boelhouwer is wetenschappelijk directeur bij het OTB (onderdeel van de TU Delft) en hoogleraar housing systems. Professor Boelhouwer geeft aan dat de discrepantie tussen wens en gedrag zich uit door mensen die wel verhuizen maar niet verhuisgeneigd zijn en andersom. Op het moment dat het zoekproces

naar een woning verder voortschrijdt, komt volgens professor Boelhouwer revealed en stated steeds meer dicht bij elkaar. Stated uit zich meer in aspiratie beelden en droombeelden. Boelhouwer geeft aan dat er daarom bij woonwensenonderzoek vaak condities worden meegegeven, omdat mensen anders vaak niet realistisch zijn. Droombeelden worden steeds meer werkelijkheid naarmate iemand meer heeft gezocht. Revealed preference heeft echter een ander nadeel, de cognitieve dissonantie reductie. Volgens de cognitieve dissonantie reductie theorie heeft de mens de natuurlijke behoefte om cognitieve dissonanties (gevoel van onvrede) weg te werken. Dit kan op verschillende manieren: bijvoorbeeld door je zelf af te sluiten van foute informatie, jezelf voor te liegen of een bepaalde keuze gaan verantwoorden of rechtvaardigen. Verder zijn huishoudens niet altijd realistisch. Of huishoudens realistisch zijn hangt er vanaf of mensen zich georiënteerd hebben op de markt of hoe ze in een interview een bepaalde vraag interpreteren. Volgens Boelhouwer is het daarom soms beter om woonbeelden aan te bieden. Hierdoor kan men mensen dwingen een realistische keuze te maken.

Boelhouwer geeft aan dat bij stated preference mensen onvoldoende rekening houden met mogelijkheden. Bij revealed daarentegen, meet men waar mensen juist wel genoeg mee nemen. Hierbij is het dus mogelijk dat mensen uiteindelijk iets anders kiezen dan ze in eerste instantie wilden. Daarom is en blijft onderscheid tussen stated en revealed belangrijk. Bovendien, als men alleen maar bouwt op wat mensen gekozen hebben dan bouwt men nooit iets nieuws.

Boelhouwer geeft aan dat de inkomensafhankelijke huurverhogingen waarschijnlijk geen vedergaande gevolgen zal hebben voor de lagere- en middeninkomens. Voor de groepen waar dit wel gevolgen voor heeft kan volgens Boelhouwer de woningmarkt daar zeer beperkt op inspelen. De productie van woningen heeft een lange productietijd, waardoor de overheid daar lastig op kan sturen. Waar volgens Boelhouwer veelal geen rekening mee wordt gehouden is dat deze regeling slechts maar 2 jaar zal voortduren. Daarna komt er een huursombenadering waarbij ze kijken naar de prijs/kwaliteit verhouding van een woning. Verder is Boelhouwer van mening dat de hypotheekrente aftrek afgeschaft moet worden. Slechte maatregel en welvaart verlagend.

Onderzoek van de woningbehoefte kan volgens Boelhouwer op beide componenten; stated en revealed. Belangrijk hierbij is dat er rekening gehouden wordt met de tekortkomingen. Als men wil kijken welke woningen populair zijn is revealed bruikbaar, waarbij men kijkt naar de mutaties. Revealed wordt veel gebruik gemaakt om woonprogramma's te maken. Wensen zijn echter belangrijk. Wensen zijn daarentegen wel inwisselbaar. Nu de afzet stagneert is het wel van belang dat men een programma creëert dat nu goed verkoopt.

7.9 Interview: Dr. H. Bouwmeester

De heer Bouwmeester is onderzoeker bij het OTB. Bouwmeester is vooral actief op de onderzoeksterreinen woningmarkt(ontwikkelingen), woningbehoefte en woonpreferenties.

Bouwmeester geeft aan dat er veel spanning zit tussen geuite woonwensen en gerealiseerd verhuisgedrag. Bouwmeester maakt hierbij onderscheid tussen ideaalbeeld, aspiratiebeeld en feitelijke keuze. Het ideaalbeeld wordt gevormd wanneer nergens rekening mee gehouden hoeft te worden. In feite is dat geen realistische wens en dat realiseren huishoudens zich zelf vaak ook wel. Het is dus van belang dat mensen op zoek gaan naar een aspiratiebeeld. Mensen vormen een aspiratiebeeld door de zoektocht naar een woning te starten. Hierbij kijken huishoudens wat mogelijk is in relatie tot het inkomen. Globaal weten mensen veelal wel de mogelijkheden en beperkingen. Dit is ook steeds makkelijker geworden door de komst van internet. Wanneer het aspiratiebeeld te groot is, zal substitutie plaatsvinden.

Bij de volgende gebeurtenissen zit er een verschil tussen het aspiratiebeeld en de uiteindelijke keuze:

- Het aspiratiebeeld is verkeerd ingeschat. Men heeft zichzelf rijk gerekend.
- De regelgeving zit dwars. Men kan een sociale huurwoning willen, maar wanneer het inkomen te hoog is wordt men niet toegelaten.
- Men krijgt de financiering niet rond
- Een huishouden heeft een duidelijk beeld en deze ligt binnen de mogelijkheden. De woning is echter niet voorhanden op de plek die het huishouden het liefst heeft.
- (Geen) vertrouwen. Het kan zijn dat het aspiratiebeeld klopt, maar mensen niet durven te verhuizen. Onzekerheid wordt versterkt wanneer overheidsbeleid onduidelijk is.
- Verhuismotief bepaalt of een verhuizing urgent is of niet. Kans op succes hangt af of men geneigd is te wachten totdat een goede woning zich aanbiedt, of dat men de woonsituatie snel wil aanpassen.
- Wanneer men geen tijd kan/wil steken in een verhuizing wordt er zelden verhuisd. Dit hangt samen met de sterkte van de wens.

In hoeverre huishoudens zich bewust zijn van de mogelijkheden en beperkingen hangt volgens Bouwmeester af van het moment in het zoekproces. In het begin zijn mensen zich vaak nog niet volledig bewust van de beperkingen. Naarmate het proces vordert, wordt er steeds meer informatie verzameld. Gaandeweg krijgen mensen wel in de gaten dat mogelijkheden en beperkingen op de woonwens van invloed zijn. Het WoON doet geen onderzoek naar de hoeveelheid jaren dat huishoudens verhuiscapabel zijn. Ze doen wel onderzoek of mensen vooronderzoek hebben gedaan.

Bouwmeester geeft aan dat de mogelijkheid om een woonwens te realiseren afhankelijk is van de woonconsument. Over het algemeen wordt de woonomgeving als belangrijk beschouwd en de woningkenmerken minder. Bij gezinnen is het aantal kamers echter vaak doorslaggevend. Verder lijkt de prijs altijd een hard gegeven. Toch zijn mensen daarin redelijk flexibel wanneer men iets vindt wat aan de wensen voldoet. In hoeverre huishoudens substitutie willen, daar is volgens Bouwmeester weinig onderzoek naar gedaan, omdat dit soort onderzoek heel duur is. Gezinnen houden vaak harder vast aan wensen dan stellen of eenpersoonshuishoudens. Dit heeft te maken met cultuur. Elk kind moet tegenwoordig een eigen slaapkamer hebben. Daarbij hebben doorstromers geen noodzaak om te verhuizen.

Vrijheid van woonwensen is volgens Bouwmeester heel belangrijk. Aan de andere kant beschikt Nederland over een grote sociale huursector, waar veel gemeenschapsgeld in zit. Op het moment dat daar veel scheefwoners in zitten moet daar iets aan gedaan worden. De sociale huursector moet weer vrij gemaakt worden voor de mensen die het nodig hebben. Om dit te realiseren dient de overstap van de sociale huur, naar het geliberaliseerde deel of de particuliere sector kleiner gemaakt worden. Dit gat is ontstaan doordat huurwoningen net boven de liberalisatie grens voor particuliere huurders niet interessant waren, omdat dit concurreerde met goedkope koopwoningen. De vraag is hoe dit gat opgevuld dient te worden. Volgens Bouwmeester kan dit door de huren te verhogen van het corporatie deel. Andere oplossingen zijn om ervoor te zorgen dat de koopprijs omlaag gaat of beleggers zover zien te krijgen dat er goedkopere particuliere woningen worden gebouwd. Hierin zit een stukje overheidsbeleid, maar ook marktwerking. Maatregelen die de overheid kan doorvoeren zijn: aanpassing hypotheekrenteaftrek (meer dan nu), het voor de verhuurders interessant maken om het gat op te vullen (subsidies verlening of minder vennootschapsbelasting over dat beheer) of huishoudens krijgen een subsidie.

7.10 Interview: Prof. Dr. M. van Ham

Maarten van Ham is professor of Urban Renewal aan het Onderzoeksinstituut OTB. Hij geeft leiding aan de

onderzoekssectie Stedelijke Vernieuwing en Wonen. Ook van Ham geeft aan dat er grote verschillen zijn tussen de wensen die mensen uiten en het daadwerkelijke gedrag dat die mensen vertonen. Volgens van Ham zijn daar verschillende redenen voor. Zo heeft een deel van een bevolking een verhuishwens, het andere deel heeft geen verhuishwens. Wanneer men later dezelfde bevolking bekijkt is een deel verhuisd. Dit deel dat verhuisd is betreft een deel van de mensen met een wens, maar ook een deel van de mensen zonder wens. Kortom: er zijn dus mensen die zeggen niet te willen verhuizen, maar die doen dat toch. En mensen die wel willen verhuizen die doen dat niet. Dit kan omdat een woonwens 1 maand na het onderzoek kan vervallen of juist kan ontstaan. Hier liggen verschillende redenen aan ten grondslag: baan krijgen of verliezen, partner krijgen of verliezen, ouders overlijden, er is een kind op komst, of wanneer een huishouden de rente op de hypotheek niet meer kan betalen. Ook kan het zo zijn dat een huishouden uit hun woning gezet wordt, de woning wordt gesloopt of de woning brandt af. Ook kan de woning onbewoonbaar verklaard worden. Een andere reden is dat mensen een woonwens hebben, en die ook houden over een periode, maar die niet tot werkelijkheid kunnen brengen omdat er geen woningen zijn op de plek die zij willen (voor de prijs die zij kunnen betalen en de wensen die zij formuleren). Op dat moment zijn het externe factoren die bepalen of iemand zijn woonwens kan vervullen of niet. Hier vallen hypotheekverstrekkers ook onder.

Een andere reden waarom woonwensen niet altijd gerealiseerd worden is doordat woonwensen vaak worden gevraagd aan het individu. Dit terwijl huishoudens vaak in een stel/paar wonen. Bij het ondervragen wordt vaak geen rekening gehouden met de wensen van de partner. Op het moment dat de partner mee genomen gaat worden, worden de voorspellingen wie er wel of niet verhuist volgens van Ham veel beter.

Van Ham is zelf het meest geïnteresseerd in mensen die wel een wens hebben om te verhuizen, maar niet verhuizen. Dit is een interessante groep omdat het verhuizen om een één of andere reden niet lukt. Bij bepaalde zaken (hypotheekmarkt zit vast, weinig doorstroming) kan de overheid daar instrumenten op loslaten om barrières weg te nemen, zodat mensen die willen verhuizen dat alsnog kunnen doen. De overheid wil graag dat mensen verhuizen. Dit vanuit het idee dat mensen kunnen doen wat ze willen en daardoor gelukkiger zijn. Een andere reden is dat men als overheid wil stimuleren dat mensen dicht bij het werk gaan wonen: minder files, minder uitlaatgassen, minder tijd kwijt.

Een manier om de woonpreferenties te bepalen is om te kijken naar prijsontwikkelingen (vraag en aanbod) en demografische ontwikkelingen. Hierdoor kunnen woonwensen indirect gemeten worden. Huishoudens stellen de woonwens echter constant bij. De harde grens ligt voor iedereen anders. Deze hangt samen met de urgentie van de verhuizing. Soms is een woning belangrijker dan een wens. Verder worden mensen in hun zoektocht steeds realistischer en stellen dan hun woonwensen bij.

Projectontwikkelaars bepalen veelal de woningbehoefte op basis van woningen die zij goed kwijt kunnen in de markt en zo min mogelijk kosten. De hamvraag hierbij is: waar komt men uiteindelijk mee weg. Hier moet gedegen onderzoek naar gedaan worden, anders raakt men de woningen niet kwijt. Gemeenten hebben hierbij ook hun invloed. Die keuren uiteindelijk de bouwplannen goed.

Van Ham is van mening dat de woningbehoefte bepaald dient te worden aan de hand van een combinatie van factoren. Het mooiste zou zijn als het WoON longitudinaler wordt, waarbij men dezelfde mensen een aantal jaar later nog eens enquêteert, in feite dus een combinatie van stated en revealed preference. Dergelijk onderzoek is echter ontzettend duur.

7.11 Synthese

Duidelijk wordt dat de keuze voor een woning omkaderd wordt door verschillende keuzefactoren. Zo kiest een huishouden een woning op basis van persoonlijke factoren als leeftijd, etniciteit, inkomen, wooncarrière, maar ook op basis van de urgentie die met de verhuisintentie gepaard gaat. De discrepantie tussen wens en gedrag uit zich doordat verhuiscandidaten geen verhuiscandidate hebben en toch verhuizen, verhuiscandidate wel een verhuiscandidate hebben en later niet blijken te verhuizen of verhuiscandidate uiteindelijk afwijken van hun wensen. Voor zover verhuiscandidate ook echt willen verhuizen, maar niet hun wensen kunnen realiseren, zullen ze compromissen sluiten. Welke compromissen huishoudens bereid zijn te sluiten is onderhevig aan veranderingen.

Over het algemeen is uit de interviews moeilijk op te maken welke van deze benaderingen het beste is voor het doen van een gedegen woononderzoek. Die vraag blijft open voor empirisch onderzoek. Wel kan in het licht van voorgaande hoofdstukken en bovenstaande interviews een aanbeveling worden gedaan. Zo blijkt dat revealed preference niet in staat is om de onderliggende voorkeuren te reflecteren, aangezien de bereidheid tot substitutie hierin niet wordt meegenomen. Revealed preference voorspelt de woonbehoefte echter beter dan stated preference, hoewel de voorspelling op basis van revealed preference alleen maar voor de korte termijn zijn. Stated preference is niet in staat om aan te tonen hoe verhuiscandidate omgevormd wordt tot daadwerkelijk verhuiscandidate. Het voorspellend vermogen van dit model is daarom aanzienlijk lager dan revealed preference. Conjoint meten wordt daarom als goede oplossing aangedragen. Wel behoeft dit model echter ook een aandachtspunt, dat betrekking heeft op de omstandigheden van het experiment. Wanneer een woonwensen onderzoek wordt toegepast op basis van conjoint meten moet rekening gehouden worden met de experimentele omstandigheden van het onderzoek, waardoor afgevraagd moet worden of huishoudens hun daadwerkelijke woonwensen in dergelijke omstandigheden zullen formuleren. De betrouwbaarheid van het onderzoek is dus afhankelijk van iemand vermogen om het keuzeproces te reconstrueren. Daarentegen is het grote voordeel van dit type onderzoek de grote flexibiliteit van het model. Door verschillende woonbeelden aan te bieden wordt een simulatie aangeboden waarin vele aspecten kunnen worden meegenomen, zoals de mogelijkheden en beperkingen op de woningmarkt, maar ook de voorwaarden die van invloed kunnen zijn op een verhuizing.

Als laatste behoeft dit onderzoek nog een opmerking dat zich richt op de keuze voor koop- of huurwoning. Uit de interviews mogen we opmaken dat de sociale huursector een aparte tak vormt binnen het woonbehoefteonderzoek. Een scherp onderscheid dat op de sociale huurmarkt wordt gemaakt, ten opzichte van de andere woningmarkten, is dat een woningzoekende zich allereerst moet registreren. Vervolgens moet een woningzoekende rekening houden met bijvoorbeeld passendheidseisen (zoals inkomen, huishoudgrootte etc), voorrangregels en urgentieregels. Het blijkt dat woningzoekende in de huursector vooraf geen lijstje maken met hun woonwensen, maar dat de woonwensen worden gevormd naarmate het zoekproces vordert. Verder kunnen we concluderen dat woningen in de sociale sector sneller geaccepteerd worden dan woningen in de overige sector. Dit heeft te maken met de schaarste aan woningen in de sociale sector en de reguliere rangorde, als inschrijvingsduur. Wanneer huishoudens mettertijd in aanmerking komen voor een woning, worden woningen veelal geaccepteerd uit angst een woning mis te lopen. Woningen die gewild zijn en waar veel op gereageerd wordt worden dan ook veelal sneller geaccepteerd. Hierin verschilt de sociale sector van de koopsector. Wanneer er sprake is van een aankoop die met een hoge aankoopprijs gepaard gaat mogen we stellen dat de situatie leidt tot uitgebreid zoekgedrag en een keuzeproces met compenserende beslissingsregels. Het is echter de vraag of uitgebreid zoekgedrag de discrepantie tussen stated en revealed preference zal verminderen. Veelal zijn de verhuiscandidate reeds geformuleerd zijn alvorens het zoekgedrag daadwerkelijk plaatsvindt.

7.12 Conclusie

In dit onderzoek is duidelijk geworden dat er veelal een discrepantie bestaat tussen de potentiële vraag en de uiteindelijk gerealiseerde vraag van een huishouden. In de laatste fase van het verhuisproces komt deze discrepantie tot uiting. In deze fase maakt een huishouden een afweging tussen wel of niet verhuizen, met eventuele bijstelling van de oorspronkelijke aspiratie (substitutie). Deze keuzes kunnen leiden tot discrepantie. Zo ontstaat discrepantie wanneer:

- Er wel een verhuismotie is, maar een verhuizing uiteindelijk niet verwezenlijkt wordt. Dit ontstaat wanneer de verhuismotie te weinig urgent is, de verhuizing te veel inspanning kost en/of de verhuismotie afgesteld wordt door te weinig vertrouwen in de woningmarkt;
- Het huishouden aanvankelijk geen verhuismotie had geformuleerd, maar toch is verhuisd. Onvoorziene omstandigheden kunnen reden zijn om toch te verhuizen. Frequent gaat dit gepaard met een hoge verhuismotie;
- De verhuizing wordt verwezenlijkt, maar door een compromis te sluiten met de verhuismotie. Wanneer er sprake is van substitutie worden huishoudens veelal geleid door *de beperkingen van de woningmarkt, de beperkingen van het huishouden, de verhuisredenen en dan in het bijzonder de urgentie van de verhuisredenen*.

Bij een hoge verhuismotie is het niet altijd mogelijk om de verhuizing uit te stellen. Hoe hoger de verhuismotie, hoe sneller huishoudens bereid zijn om hun woonwensen bij te stellen. In het feitelijke verhuisgedrag zit dus het gewenste verhuisgedrag, alsmede het substitutie verhuisgedrag opgesloten. Wanneer het feitelijke verhuisgedrag als uitdrukking van de woonwensen wordt beschouwd, ontstaat er dus discrepantie.

Verder wordt duidelijk dat verhuisgeneigde huishoudens in het begin van hun zoekproces met informatieproblemen kampen, waardoor deze huishoudens niet volkomen rationeel handelen. Hierdoor laten huishoudens zich in eerste instantie niet remmen door het realiteitsgehalte van de ideale woning. Doordat huishoudens in het begin van hun zoekproces veelal niet bekend zijn met de rol van de *mogelijkheden en beperkingen* van het huishouden, worden deze factoren veelal niet meegenomen bij het formuleren van de woonwensen. Naarmate mensen langer zoeken naar een woning, en beter bekend raken met de woningmarkt, maken huishoudens compromissen met hun woonwensen en worden deze steeds realistischer.

Een goede manier om te achterhalen hoe het verhuisgedrag, en daarbij het substitutiegedrag, van huishoudens in de praktijk werkt is door middel van een simulatie van de woningkeuze. Hierbij worden woonbeelden aangeboden, waarbij random verschillende eigenschappen van de woning worden voorgelegd (parameters). Het is hierbij van belang dat respondenten verschillende combinaties van aspecten waarderen. Welke compromissen huishoudens bereid zijn te sluiten is echter onderhevig aan veranderingen (trends). Het is daarom nuttig om periodieke metingen te doen. Verder dient rekening te worden gehouden met de experimentele omstandigheden van het onderzoek. De betrouwbaarheid van het onderzoek is afhankelijk van iemand vermogen om het keuzeproces te reconstrueren. Daarentegen is het grote voordeel van dit type onderzoek de grote flexibiliteit van het model.

8. Conclusie

Deze thesis omschrijft de discrepantie tussen stated en revealed preference, ofwel de spanning tussen de verhuishwensen die mensen uiten en hun uiteindelijke verhuisgedrag. In dit onderzoek wordt duidelijk dat verhuisplannen en het uiteindelijke verhuisgedrag van huishoudens verschillen vertonen. Ondanks alle ratio in het beslissingsproces en het 'uitgebreid probleemoplossend denken' (Van Raay en Antonides, 2002) maakt de consument uiteindelijk op andere gronden keuzes dan hij zelf aangeeft.

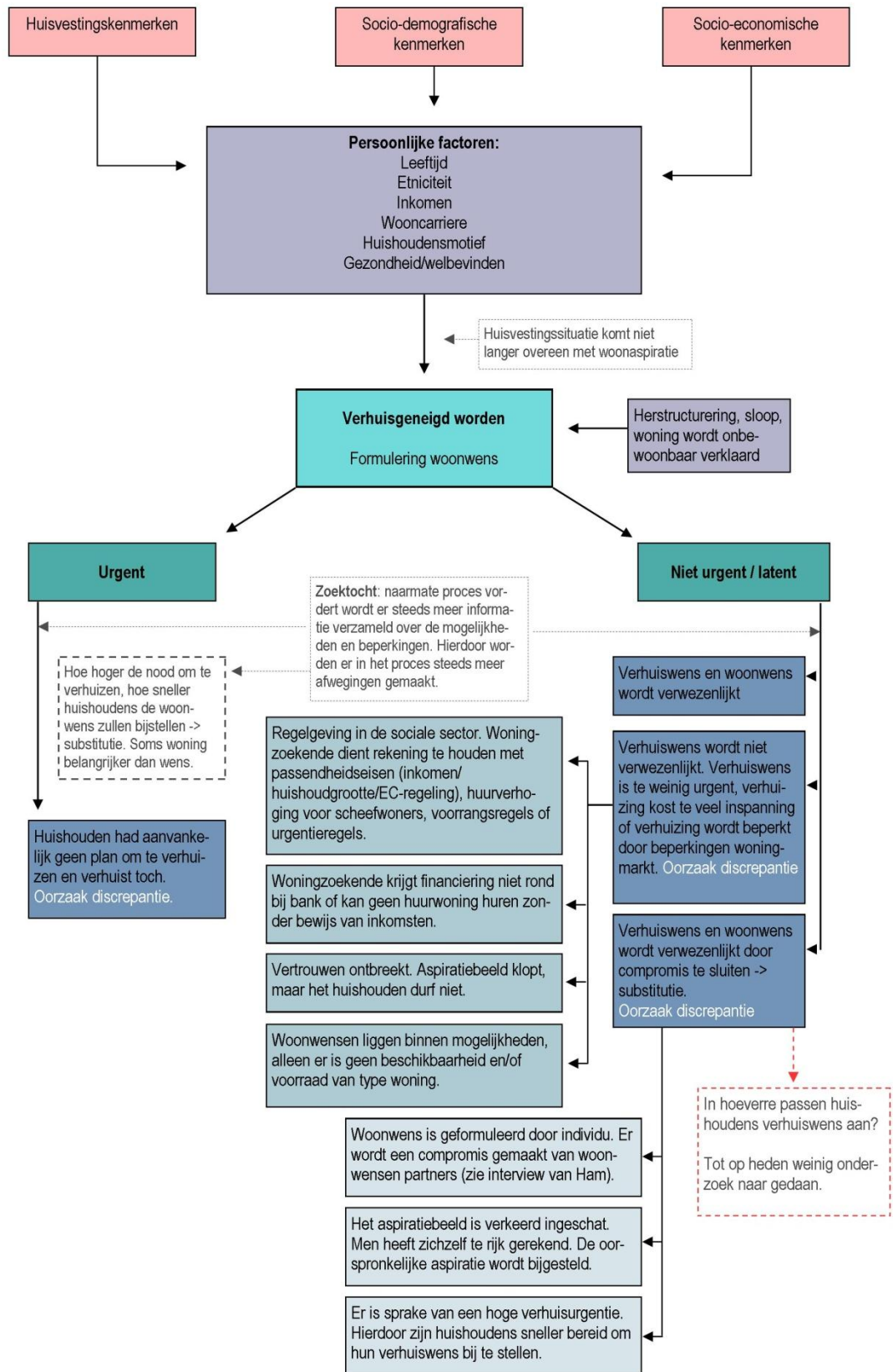
Het doel van dit onderzoek is om inzicht te bieden in (1) de discrepantie tussen stated en revealed preference en (2) de rol die stated en revealed preference onderzoek speelt bij het achterhalen en bepalen van de woonbehoefte. Voorgaande doelen zijn nagestreefd aan de hand van vijf verschillende onderzoeksvragen. In dit laatste hoofdstuk zal de centrale onderzoeksvraag beantwoordt worden met de verzamelde informatie uit literatuur en afgenomen interviews.

In hoeverre is er een discrepantie tussen stated en revealed preference, en in hoeverre spelen geuite verhuishwensen en daadwerkelijk verhuisgedrag een rol bij het samenstellen van een woonbehoefteonderzoek?

Revealed preference onderzoek is gericht op waarnemingen vanuit de woningmarkt. Hierbij wordt de gemaakte woningkeuze gelijk gesteld aan de woonwens en woonvoorkeuren van de woningzoekende. Het keuzegedrag wordt echter beïnvloed door de handelingsruimte op de woningmarkt en reflecteert daarom niet per definitie de voorkeur. Deze onvolkomenheid maakt het vrijwel onmogelijk om met de hulp van de revealed preference benadering de oorspronkelijke wensen en voorkeuren van huishoudens af te leiden. Bij stated preference onderzoek wordt de woonwens geschat op basis van onderzoek naar woonwensen en het relatieve belang van de diverse eisen die aan een woning worden gesteld (Timmermans, Molin en Van Noordwijk, 1994). Het grootste nadeel van deze vorm van onderzoek is dat er geen koppeling plaatsvindt tussen de wensen, de voorkeuren, de mogelijkheden en beperkingen op de woningmarkt, waarbij aspecten als de omvang en samenstelling van de woningmarkt en de toegankelijkheid van het woningaanbod van belang zijn. Om een gedegen woonbehoefteonderzoek op te stellen is er dus behoefte aan een analysemethode waarin de woonvoorkeuren van huishoudens worden gekoppeld aan externe beperkingen om zo een goed beeld te schetsen van het verhuisproces (verhuishwens -> zoeken -> verhuizen). Het gebruik van een dergelijke methode moet inzicht geven in welke factoren leiden tot het bijstellen van de wens tijdens het zoekproces en welke factoren het accepteren van de uiteindelijke woning bepalen.

Het accepteren van de uiteindelijke woning vindt plaats in de laatste fase van het verhuisproces. In deze fase maakt het huishouden een afweging tussen verhuizen, met eventuele bijstelling van de oorspronkelijke aspiratie (substitutie). Wanneer er sprake is van substitutie of afstel worden huishoudens veelal geleid door de beperkingen van de woningmarkt, de beperkingen van het huishouden, de verhuisredenen en dan in het bijzonder de urgentie van de verhuisredenen. In het feitelijke verhuisgedrag zit dan het gewenste verhuisgedrag, alsmede het substitutie verhuisgedrag opgesloten. Wanneer in deze situatie het feitelijke verhuisgedrag als uitdrukking van de woonwensen wordt beschouwd, ontstaat er discrepantie. In onderstaande afbeelding wordt het verhuisproces grafisch weergegeven (afbeelding 8.1).

Afbeelding 8.1 Schema verhuisproces



8.1 Woonbehoefteonderzoek: nodig of niet?

Uit dit onderzoek blijkt dat er een zekere spanning bestaat tussen geuite woonwensen en gerealiseerd verhuisgedrag. Duidelijk wordt dat verhuiscandidate huishoudens in het begin van hun zoekproces met informatieproblemen kampen, waardoor deze huishoudens niet volkomen rationeel handelen. Hierdoor laten huishoudens zich in eerste instantie niet remmen door het realiteitsgehalte van de ideale woning. Doordat huishoudens in het begin van hun zoekproces veelal niet bekend zijn met de rol van de *mogelijkheden* en *beperkingen* van het huishouden worden deze factoren veelal niet meegenomen bij het formuleren van de woonwens. Naarmate mensen langer zoeken naar een woning, en beter bekend raken met de woningmarkt, maken huishoudens compromissen met hun woonwensen (zie interview Idema en Boelhouwer).

Een goede manier om te achterhalen hoe het verhuisgedrag, en daarbij het substitutiegedrag, van huishoudens in de praktijk werkt, is door middel van een simulatie van de woningkeuze. Hierbij wordt een selectie gemaakt van geschikte (alternatieve) woningen, waarbij random verschillende eigenschappen van de woning worden voorgelegd (parameters). Het is hierbij van belang dat correspondenten verschillende combinaties van aspecten waarderen.

Een dergelijke manier van onderzoeken staat ook wel beter bekend als 'conjunct meten'. Met conjunct meten ontstaat inzicht in de keuzes die mensen maken en de eigenschappen die van invloed zijn op die keuzes. Door een keuzeset aan te bieden is het mogelijk om vast te stellen in hoeverre factoren (zoals het inkomen in relatie tot het budget) van invloed zijn op de keuze van de consument. Daarbij stimuleert een conjunct meting dat huishoudens bij het nemen van een beslissing beter gaan nadenken over de realiteit. Door deze manier van meten vormt zich een zo goed mogelijke benadering van de woonbehoefte van huishoudens. Belangrijk hierbij is dat de mogelijkheden en beperkingen op de woningmarkt worden meegenomen, waarbij met name de financiële kant een rol speelt. Hierdoor is het mogelijk meer inzichten te krijgen in het gerealiseerde verhuisgedrag, afgezet tegen de woonwensen van huishoudens. Bovendien kan door een conjunct meting de aspecten 'de hardheid van de verhuiscandidate' en de 'bereidheid tot substitutie' beter in kaart gebracht worden. Hiermee kan de woningmarkt beter benaderd worden.

Wanneer woonwensen onderzoek wordt toegepast op basis van conjunct meten moet rekening gehouden worden met de experimentele omstandigheden van het onderzoek. De betrouwbaarheid van het onderzoek is afhankelijk van iemands vermogen om het keuzeproces te reconstrueren. Daarentegen is het grote voordeel van dit type onderzoek de grote flexibiliteit van het model. Door de grote flexibiliteit is het echter moeilijk om een nauwkeurige simulatie uit te voeren, omdat het aanbod in de simulatie te breed kan zijn. Denk hierbij bijvoorbeeld aan verschillende factoren als: binnenstad of suburbane omgeving, huur of koop, appartement of vrijstaande woning, 1 of 2 slaapkamers, tuin of balkon, Noord- of Zuid-Nederland, factor prijs, beschikbaarheid van werkgelegenheid en/of voorzieningen, etc.

8.2 Aanbeveling

Vanuit sociaal, economisch en politiek oogpunt wordt onderzoek naar woonbehoefte gezien als een noodzakelijke voorwaarde voor het goed functioneren van de woningmarkt. Een slechte doorstroming op de huizenmarkt betekent immers dat woonwensen en –behoeften onvervuld blijven.

Daarom levert dit onderzoek een belangrijke bijdrage aan de bestaande kennis over woonvoorkeuren. Inzichten die verkregen zijn kunnen het onderzoek naar woonvoorkeuren in de nabije toekomst verbeteren.

Verder kunnen de uitkomsten, verkregen uit dit onderzoek, een bijdrage leveren aan de beleidsvorming omtrent de woningmarkt.

Vooralsnog moeten we concluderen dat de woningmarkt niet goed functioneert. Een goed functionerende woningmarkt impliceert immers dat burgers binnen de grenzen van hun budget gedurende de verschillende fasen in hun leven woonwensen zo goed mogelijk kunnen realiseren. Huishoudens (voornamelijk de middeninkomensgroep) hebben in de huidige tijd bijzonder veel moeite om hun woonwens te realiseren, als gevolg van het disfunctioneren van de woningmarkt. Uit de cijfers die in dit onderzoek gepubliceerd zijn blijkt dat er geen aanbod voorhanden is voor de huishoudens met een middeninkomen. Wanneer huishoudens het gewenste huis niet kunnen vinden of niet kunnen betalen, zouden zij op zoek moeten naar een ander, acceptabel, alternatief. Er is echter weinig of geen ander, al dan niet acceptabel, alternatief voorhanden.

Zolang de woningmarkt niet goed functioneert zijn verhuisplannen en gerealiseerd verhuisgedrag dus maar in zeer beperkte mate bepalend voor de raming van de woonbehoefte. De situatie op de woningmarkt vormt een belangrijk obstakel bij de realisatie van verhuisplannen. Hierbij moet wel rekening gehouden worden dat dit onderzoek zich voornamelijk richt op de ontwikkeling in de vraag, niet op de ontwikkeling van het aanbod.

Indien het woningaanbod tegemoet komt aan de woonwens van huishoudens, zal de doorstroming worden gestimuleerd. Het beleid zou zich daarom allereerst moeten richten op de kwalitatieve mismatch tussen vraag en aanbod waarbij het aanbod wordt gericht op maximale doorstroming.

Een integrale hervorming van de woningmarkt is absoluut noodzakelijk om de problemen op de woningmarkt structureel op te lossen. De Raden voor de Leefomgeving en Infrastructuur (2011) hebben hier een rapport over geschreven om de problemen van de (lagere) middeninkomensgroepen op de woningmarkt te reduceren. Deze maatregelen kunnen worden gezien als overbrugging van de periode tot de integrale hervorming van de woningmarkt van de grond komt.

8.3 Validiteit onderzoek

Voor dit onderzoek moet er een kanttekening gemaakt worden betreffende de veralgemenisering van de uitspraken. Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van literatuur en een 9-tal interviews. Met dit aantal kan geen statistisch verantwoord beeld worden geschetst.

Er is geprobeerd om een zo volledig mogelijk beeld te verkrijgen van het verhuisproces door te spreken met verschillende deskundigen van verschillende organisaties. Het is echter niet gelukt om met deskundigen te spreken uit meerdere verschillende bedrijfstakken (als woningcorporatie, gemeenten, projectontwikkelaars, overheidsinstellingen, makelaars, beleggers). Dit omdat de interviews in een korte periode plaats dienden te vinden en er vele afwijzingen voor een interview ontvangen zijn. Veel gevraagde personen hebben zelf aangegeven niet voldoende kennis in huis te hebben om een compleet interview af te geven. Het gevolg hiervan is dat de conclusie uit de interviews voornamelijk gebaseerd is op de standpunten van wetenschappers.

De gehouden interviews geven meer inzicht in de discrepantie tussen stated en revealed preference en de mogelijkheden voor het toepassen van een gedegen woonbehoefteonderzoek. Vervolgonderzoek naar de woonbehoefte van verhuiscapabele huishoudens is maatschappelijk en wetenschappelijk waardevol. Het is wetenschappelijk relevant omdat er meer inzicht geboden kan worden in het verhuisgedrag. Maatschappelijk is vervolgonderzoek relevant omdat het functioneren van de woningmarkt betreft.

De urgentie van de woonwens blijft in deze thesis relatief onderbelicht. We kunnen dit noteren als een tekortkoming aangezien de realisatie van de woonwens volgens De Groot wel degelijk af lijkt te hangen van de factor 'urgentie', zeker in de huidige markt. De urgentie van de woonwens wordt dan ook als aanbeveling meegegeven voor verder onderzoek.

8.4 Zelfreflectie onderzoek

De keuze om onderzoek te doen naar de discrepantie tussen stated en revealed preference komt voort uit de interesse in verhuisstromen. Verhuisstromen zijn trendgevoelig, zorgen voor de ontwikkeling van grote steden en zorgen voor veel dynamiek in de wijk. De onderzoeksvraag sloot daarom ook goed aan bij de interesse en voorkeuren van de onderzoeker. Enorm onderschat is echter de hoeveelheid tijd en energie die een gedegen onderzoek in beslag neemt. Zeker in combinatie met een fulltime baan, die nodig is om huisvesting, dagelijks levensonderhoud, maar ook om de studie te bekostigen. Bovendien bleek in de praktijk dat het daadwerkelijk 'iets op papier zetten' veelal veel tijd kostte. Lukraak iets op papier zetten is makkelijk. Het verzamelen van de informatie, het analyseren van de data en de extra inspanning van het doordenken van de boodschap is echter een vaardigheid van een hele andere orde. Bovendien bleek uren zoeken naar informatie, wat uiteindelijk niets opleverde, een grote demotiverende factor met uitstelgedrag als gevolg.

Al met al kan wel gezegd worden dat zelfstandig aan het onderzoek werken goed bevallen is, al moet gezegd worden dat 'harde deadlines' veelal gemist werden. Een fulltime baan, uitstelgedrag en een druk sociaal leven zorgde ervoor dat deadlines nogal eens verschoven werden.

De interviews met de woningcorporaties en woningmarktdeskundigen waren overigens allen erg interessant en leverden interessante informatie op voor het onderzoek. Een belangrijk leerproces van dit onderzoek was het analyseren van data, het leggen van verbanden en het overzien van verschillende standpunten van deskundigen. Bovendien was het lastig om conclusies te trekken uit de verschillende standpunten.

Bronvermelding

ABF Research (2011), Factsheet peiling woonvoorkeuren en reacties beleidsplannen, Delft

Asselt van, E. J. & Gradus, R (2009). Beweging op de woningmarkt. ESB 94(4553) 6 februari

Atzema, O.A.C.L. (1991), Stad uit, stad in; residentiële suburbanisatie in Nederland in de jaren zeventig en tachtig, Utrecht (Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit Utrecht)

Autoriteit Financiële Markten (2012), AFM Consumentenmonitor voorjaar 2012

Clark, W.A.V. & F.M. Dieleman (1996), Housing and the life course. In: Households and housing. Choice and outcomes in the housing market. New Brunswick, New Jersey: Center for Urban Policy Research.

Boelhouwer, P.J. (1993), Huisvesting en de gebouwde omgeving. In: P.J. Boelhouwer, R.B. Jobse & S. Musterd (red), Stad en woningmarkt in een veranderende samenleving; nationale en internationale trends. Utrecht: Publicatie van de programmacommissie Stedelijke Netwerken

Boelhouwer, P.J., H.C.C..H. Cooken & G.L.M. Hilhuyzen (1998), Zin en onzin van woningmarktonderzoek. In: Tijdschrift voor de Volkshuisvesting 4,8.

Boer, A.H. de (1999), Housing and care for older people: a macro-micro perspective, Utrecht: Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen Universiteit Utrecht.

Boumeester, H.J.F.M. (2004), Duurdere koopwoning en wooncarrière: Een modelmatige analyse van de vraagontwikkeling aan de bovenkant van de Nederlandse koopwoningmarkt, Delft: University Press.

Brown, L.A., en E.G. Moore (1970), The intra-urban migration process: a perspective, Geografiska Annaler, Series B, Vol. 52B, nr. 1

Brounen, D. & P. Neuteboom (2007), Starters op de woningmarkt, RSM Erasmus University, Woningmarkt Expertise Centrum (WEC),

Buckers, D. (1999), De economische betekenis van landelijk wonen – effecten van de ontwikkeling van de woonfunctie in het landelijk gebied, Den Haag: Landbouw-Economisch Instituut (LEI)

Camstra, R. (2012), Decision Plan Nets en het substitutiegedrag in woningkeuze processen: een analyse van de sociaal-economische positie als verklarende factor. INRO/TNO, Delft

CBS Statline (2012), Werkloosheid; maandcijfers. Werkloze en werkzame beroepsbevolking per jaar, gewijzigd op 20 december, geraadpleegd op 29 december 2012

CBS Statline (2012a), WW-uitkeringen per maand. Aantal WW-uitkeringen per maand naar geslacht, leeftijd en regio gewijzigd op 19 december 2012, geraadpleegd 25 december 2012

CBS Statline (2012b), Woningvoorraad naar eigendom; regio. Gewijzigd op 3 juli 2012, geraadpleegd op 20 januari 2013

CSED – Commissie Sociaal-Economische Deskundige (2010), Naar een integrale hervorming van de woningmarkt. Den Haag: SER

Conijn, J. (2011), Woningcorporaties op een kruispunt, wat zijn de gevolgen van een nieuw evenwicht tussen staatsteun en 'level playing field' ? De vastgoedlezing 2011, Amsterdam School of Real Estate

Conijn, J.B.S. & F.P.W. Schilder (2009). De dubbele kloof tussen koop en huur. ASRE Research paper No. 10. Amsterdam.

Daalen, G. van, S. Davis & A. Ouwehand (2005), Gelijke kansen voor iedereen: het is een loterij. Evaluatie van experimenten met loting in de woonruimteverdeling, Rotterdam: SEV.

Dol, K., H. van der Heijden en M. Oxley (2010), Economische crisis, woningmarkt en beleidsinterventies; een internationale inventarisatie, Delft: onderzoeksinstituut OTB (in opdracht van het ministerie van VROM)

Dieleman, F. M., en P.C.J. Everaers (1994), From renting to owning: life course and housing market circumstances, *Housing Studies*, 9 (1)

Dienst Wonen, Zorg en Samenleven (2012), Draaiboek woonruimtebemiddeling, Amsterdamse federatie van woningcorporaties

Elchardus, M. (1984), Life cycle and life course. The scheduling and temporal integration of life, in: Feld, S., en R. Lesthaeghe (red.), *Population and societal outlook*, Brussel (Koning Boudewijnstichting).

Ekamper, P. en M. van Huis (2004), Verhuizingen en huishoudensveranderingen in Nederland: verschillen tussen Corop-regio's, Den Haag: in opdracht van RPB en VROM, uitgevoerd door NIDI in samenwerking met het CBS.

Elsinga M., Haffner M., Hoekstra J., Vandenbroucke P., Buyst E., en S. Winters (2007), *Beleid voor de private huursector: een vergelijking van zes landen*, Brussel: Ministerie van Vlaamse Gemeenschap, Department Ruimtelijke Ordening, Woonbeleid en Onroerend Erfgoed

Elsinga M., de Jong-Tennekes M. en H. van der Heijden (2011), *Crisis en woningmarkt*. In opdracht van: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrealities DG Wonen, Wijken en Integratie. Delft: Onderzoeksinstituut OTB

Eskiniasi, M., de Groot, C., van Middelkoop, M., Verwest, F., Conijn, J. (2012), *Effecten van de*

staatssteunregeling voor middeninkomensgroepen op de woningmarkt – een simulatie, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Feijten, P. & P. Visser (2005), Binnenlandse migratie: verhuismotieven en verhuisafstand. Bevolkingstrends 2e kwartaal 2005. Heerlen/Voorburg: Centraal Bureau voor de Statistiek.

FNV Bondgenoten (2012), WW-uitkering: de meest gestelde vragen van werkzoekende, Utrecht

Filius, F. (1993), Huishoudensopheffing en woningverlating in een vergrijzende samenleving, Utrecht (Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen Universiteit Utrecht)

GfK (2009), Ruimte op de woningmarkt. Onderzoek naar de realisatie van verhuiscriteria, Ministerie van VROM: Den Haag.

Goetgeluk, R. (1992), Zoek- en Substitutiegedrag op de woningmarkt, Deelrapport 1: De effectiviteit van de vraag in het licht van het verhuismotief, de mogelijkheden en de beperkingen op de woningmarkt. Rapport 137a. STEPRO, Utrecht

Goetgeluk, R. (1997), Bomen over wonen. Woningmarktonderzoek met beslissingsbomen. Utrecht: Universiteit Utrecht

Groot, C. de (2011), Intentions to move, residential preferences and mobility behaviour: A longitudinal perspective. Planbureau voor de leefomgeving (PBL) en Universiteit van Amsterdam

Groot, C. de, Manting, D. & Boschman, S. (2008), Verhuiscriteria en verhuisgedrag in Nederland; een landsdekkende studie. Den Haag: PBL

Groot, C. de, Mulder, C.H & Mating, D (2011), Intentions to move and actual behaviour in the Netherlands. Housing Studies 26(3)

Haffner & Dol (2011), Internationale vergelijking van woonuitgaven met EU-SILC, TU Delft: Onderzoeksinstituut OTB, in opdracht van Ministerie van BZK / WWI

Hoek, T. van & Koning, M. (2012) Situatie op de Nederlandse hypotheekmarkt: gevolgen voor de woningmarkt. Amsterdam: EIB

Hooimeijer, P & A. Oskamp (1996), A simulation model of residential mobility and housing choice, Journal of Housing and the Built Environment, 11(3)

Hooimeijer, P. en M. Linde (1988), Vergrijzing, individualisering en de woningmarkt, Het WODYN-simulatiemodel. Elinkwijk, Utrecht

Hoorn van, F. (2009), Doen mensen echt niet wat zij zeggen? Tijdschrift voor de Volkshuisvesting, 15(3)

Hypotheekrente (2013), Hypotheekrente overzicht 10 jaar vast, rentetarieven aangepast op 22 januari 2013.
Via Hypotheekrente.nl: http://www.hypotheekrente.nl/rente/11/10_jaar_rentevast.html#ov

Kempen, R. van (1992), In de klem op de stedelijke woningmarkt? Huishoudens met een laag inkomen in vroeg-naoorlogse en vroeg-20ste-eeuwse wijken in Amsterdam en Rotterdam, Utrecht, Elinkwijk bv

Kempen, R. van, R. Goetgeluk en H. Floor (1995), De Randstad uit?: Achtergronden bij het verhuizen en willen verhuizen van Randstedelingen, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Utrecht

Koning, M. & Van Elp, M. (2011), Actuele situatie in de bouw: overzicht ten behoeve van de nieuwe woonvisie. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw

Koning, M. & Saitua, R. (2012), Annuitaire beperkingen hypotheerenteaftrek – effecten woningmarkt en bouwproductie. Economisch Instituut voor de Bouw.

Koopmans, C. (2006), 'Zachte' beleidseffecten in maatschappelijke kosten-batenanalyses: hoe kan het beter?, Tijdschrift voor politieke economie, 27(3)

Kromhout, S., G. van Daalen, S. Davis & A. Zandstra (2006), Woonruimteverdeling opnieuw bekeken, Amsterdam/Delft: RIGO/OTB.

Kromhout, S., E. Smeulders & Scheele-Goethart (2010), Tussen wal en schip – twee deelstudies naar de gevolgen van de 90% norm, Amsterdam: RIGO Research en Advies BV

Lesthaeghe, R. (1983), A century of demographic and cultural change in Western Europe: an exploration of underlying dimensions, Population and Development Review, 9 (3)

Loon van, R. (2011), Middeninkomens – een onderzoek naar de groep middeninkomens en de wijze waarop huurders aankijken tegen de 33.000 regeling in het werkgebed van woningcorporatie Vivare. Raboud Universiteit Nijmegen/ Vivare

Mayer, K.U., en N.B. Tuma (1990), Life course research and event history analysis: an overview, in: Mayer, K.U., en N.B. Tuma (red.), Event history analysis in life course research, Madison (University of Wisconsin).

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2006-2009), Databank Wonen – Citavista, Betaalbaarheid – Woonlasten

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2006-2009a), Databank Wonen – Citavista, Verhuisproces - Verhuisgeneigdheid

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2010), Invoering staatssteunregels woningcorporaties vanaf 1 januari 2011. Geraadpleegd op 2 januari 2013, van Rijksoverheid.nl: <http://www.rijksoverheid.nl/nieuws/2010/06/18/invoering-staatssteunregels-woningcorporatiesvanaf-1-januari-2011.html>

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2011), Tussen wens en werkelijkheid – Analyse van verhuiscapaciteit en het daadwerkelijke verhuisgedrag, Den Haag: Ministerie van BZK

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2011a), Woonvisie, Den Haag: Ministerie van BZK

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2012), Koopstarters op de woningmarkt, Den Haag: Ministerie van BZK

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2012a), Bouwbesluit online 2012 – 5.3. Nota Mensen, Wensen en Wonen. Geraadpleegd op 20 januari 2013, van vrom.bouwbesluit.com: http://vrom.bouwbesluit.com/Inhoud/docs/wet/bb2003_nvt/5/5.3

Ministerie van Financiën (2011), Schokproef overheidsfinanciën – Een risico-analyse van de Nederlandse begroting. Den Haag: Agentschap van de Generale Thesaurie

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2012b), Vernieuwde CBS-statistiek en scheefwonen (brief aan de eerste of tweede kamer), Den Haag: Directoraat-Generaal Wonen, Bouwen en Integratie

Ministerie van VROM (2006), Ruimte geven, bescherming bieden. Een visie op de woningmarkt, Den Haag: Ministerie van VROM

Molin, E. (1999), Conjoint modelling approaches for residential group preferences. Eindhoven: Faculteit Bouwkunde Technische Universiteit Eindhoven.

Molin, E., Oppewal & H. Timmermans (1996), Predicting consumer response to new housing: a stated choice experiment, *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*, 11

Mulder, C.H. (1993), Migration dynamics: A life course approach. Amsterdam: Thesis Publishers

Mulder, C.H. (1996), Housing choice: assumptions and approaches, *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*, 11

Mulder, C.H. & P. Hooimeijer (1999), Residential relocations in the life course. In: Wissen, L.J.G. van & Dykstra, P.A., *Population Issues. An interdisciplinary focus*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.

Nab, M., Rutten, P., Schalekamp, M., & Veldhuizen, J. (2011), Samenwerking tussen publiek en privaat – in een andere realiteit, Delft: Praktijkleerstoek Gebiedsontwikkeling TU Delft

De Nederlandsche Bank (2012), De verwachte effecten van de woningmarktmaatregelen uit het Begrotingsakkoord 2013, Amsterdam: DNB

Nederlandse Vereniging van Bouwondernemers (2012), Huizenkopers in profiel 2012, NVB Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers

Nederlandse Vereniging van Makelaars (2013), Laatste kwartaal maakt 2012 bijna goed, geraadpleegd 2 maart 2013, van www.nvm.nl: <http://www.nvm.nl/wonen/nieuws/2013/201301104ekwartaal2012.aspx>

Noom, R. (2011), Een onderzoek naar de verhuiscapaciteit van scheefwonders en dure huurders van corporatiewoningen. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen

NOS – Nederlandse Omroep Stichting (2012), Weer minder sociale huurwoningen, geraadpleegd 21 januari 2013, van nos.nl: <http://nos.nl/artikel/377726-weer-minder-sociale-huurwoningen.html>

Ommeren, J. van (2006), Verhuismobiliteit: een literatuurstudie naar belemmeringen tot verhuizen, Amsterdam, Vrije Universiteit

Ommeren, J. van & van Leuvensteijn (2005), New Evidence of the Effect of Transaction Costs on Residential Mobility, *Journal of Regional Science*.

Pas, L. van de (2010), Praktische fiscale oplossingen voor de woningmarkt in Nederland, Heerlen: Woningmarktcijfers.nl

Priemus, H. (1978), Volkshuisvesting: begrippen, problemen, beleid, Alpen aan de Rijn, Samsom Uitgeverij

Priemus, H. (1984), Verhuistheorieën en de verdeling van de woningvoorraad, Delft (Delftse Universitaire Pers).

Raad voor leefomgeving en infrastructuur (2011), Open deuren, dichte deuren. Middeninkomens op de woningmarkt. Adviesrapport. Den Haag, RLI

Raay van W.F., Antonides G. (2002), Consumentengedrag, een sociaal wetenschappelijke benadering, Uitgeverij Lemma, Utrecht

Renes, G., en Jókövi, M. (2008), Doorstroming op de woningmarkt – van huur naar koop. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving

Rijksoverheid (2012), Scenario's woningmarkt – Risico's voor de woningmarkt en inventarisatie van beleidsopgaven, opdrachtgever: Ministerie van Binnenlandse Zaken, Dictoraat-generaal Wonen, Bouwen en Integratie, Amstelveen: De Ruijter Strategie B.V.

Rijksoverheid (2012a), Extra huurverhoging hogere inkomens en middeninkomens, geraadpleegd op 3 januari 2013, van [Rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl): <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/huurverhoging/extra-huurverhoging-hogere-inkomens>

Rijksoverheid (2012b), Nieuwe regels hypotheek, geraadpleegd op 3 januari 2013, van Rijksoverheid.nl: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/koopwoning/nieuwe-regels-hypotheek>

Rijksoverheid (2012c), Regeerakkoord 'Bruggen slaan', geraadpleegd op 18 januari 2013, van Rijksoverheid.nl: <http://www.rijksoverheid.nl/regering/regeerakkoord>

Rijksoverheid (2012d), Nieuwe regels hypotheek, geraadpleegd op 27 februari 2013, van Rijksoverheid.nl: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/koopwoningen/nieuwe-regels-hypotheek>

Rossi, P.H. (1955), *Why families move; a study in the social psychology of urban residential mobility*, Glencoe (Free Press).

Schilder, F. en Conijn, J. (2009) *De dubbele kloof tussen koop en huur: omvang, oorzaken en consequentie*. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate

Teule, R. (1996), *Inkomen doorstromen en uitsorteren: arm en rijk op de Nederlandse grootstedelijke woningmarkt*, Delft: onderzoeksinstituut

Timmermans, H. (1991), Decision-making processes, Choice behavior, and Environmental Design: Conceptual Issues and Problems of Application. In: Gärling, T. & G. Evans (eds.), *Environment, Cognition and Action*

Timmermans, H., M. Molin en L. van Noortwijk (1994), Housing choice processes: stated versus revealed modelling approaches, In: *Netherlands journal of Housing and the Built Environment* 9

Trouw (2009), Feitenoverzicht reorganisaties Nederland, geraadpleegd op 8 maart 2013, van Trouw.nl: <http://www.trouw.nl/tr/nl/4324/Nieuws/article/detail/1138185/2009/01/22/Feitenoverzicht-reorganisaties-Nederland.dhtml>

USP MC Marktonderzoek (2012), *Corporaties: Bijna de helft van woningzoekenden alleen ingeschreven 'voor de zekerheid'*. *Systeem woonruimteverdeling op de schop?*, Rotterdam

Visser, P. & F. van Dam (2006), *De prijs van de plek*, Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/RPB.

Voets, S. (1994), *The concept of choice and relocation behaviour*. Amsterdam : PDODUvA.

VROM, Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2003), *Gescheiden markten? De ontwikkeling op de huur- en koopwoningmarkt*, Den Haag

VROM, Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2006), *Cijfers over Wonen 2006 – Feiten over mensen, wensen, wonen*, Den Haag: Ministerie van VROM

VROM, Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer en Centraal Bureau voor de Statistiek (2009), *Het wonen overwogen – De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2009*, Den Haag: Ministerie van VROM

VROM, Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2009a), WoON-module Consumentengedrag – Het inkleuren van voorkeuren, de woonconsument bekend, Den Haag: Ministerie van VROM

VROM, Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2012), Wonen in ongewone tijden - De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2012, Den Haag: Ministerie van VROM

Willekens, F. (1989), Understanding the interdependence between parallel careers, paper presented at the workshop “Female labour market behaviour and fertility: preferences, restrictions, behaviour”, NIDI, Den Haag.

Wolpert, J. (1966), Migration as an adjustment to environmental stress, *Journal of Social Issues* 22(4)

Woonzicht (2012), Nader uitgelegd: de voorrangregeling, Woonzicht.nl folder, versie 06 23-05-2012

Bijlagen

Bijlage 1	Lijst van figuren en tabellen
Bijlage 2	Afkortingenlijst
Bijlage 3	Overzicht geïnterviewden
Bijlage 4	Vragenlijst interview

Bijlage 1 Lijst van afbeeldingen en tabellen

Afbeeldingen

Afbeelding 1.1	Conceptueel model
Afbeelding 3.1	Kenmerkenwoningvoorraad in 2012
Afbeelding 3.2	Ontwikkeling verkoopprijs bestaande koopwoningen in Nederland t.o.v. de consumer price index in de periode 1970 – 2010, 2005 = 100
Afbeelding 3.3	Aantal verkochte koopwoningen in Nederland, 2008 - 2012
Afbeelding 3.4	Gemiddelde verkoopprijs van koopwoningen in Nederland, 2008 - 2012
Afbeelding 3.5	Consumentenvertrouwen indicator, 2008 – 2012 in Nederland
Afbeelding 5.1	Percentage verhuiscandidate dat 'beslist wel' wilt verhuizen, Nederland 2009 - 2011
Afbeelding 5.2	Gewenste woningen naar positie op de woningmarkt, vorm en eigendom, 1998 - 2009
Afbeelding 5.3	Gewenst woningtype naar combinatie van huishoudtype en (vooraf gevraagd) prijssegment
Afbeelding 8.1	Schema verhuisproces

Tabellen

Tabel 5.1	Aantal verhuiscandidate huishoudens, naar positie op de woningmarkt, Nederland 2006 - 2011
Tabel 5.2	Verhuismotieven volgens van Kempen, Goetgeluk en Floor
Tabel 5.3	Motief voor verhuizing van verhuiscandidate, in percentages, 2006 - 2009
Tabel 5.4	Verhuiscandidate naar levensfase en huishoudtype
Tabel 5.5	Woonwensen verhuiscandidate huishoudens naar verschillende kenmerken
Tabel 6.1	Zittende huurders in een niet-geliberale huurwoning, gerelateerd aan de 90% toewijzingsnorm en het huurbeleid uit het regeerakkoord
Tabel 6.2	Verhuiscandidate van middeninkomensgroepen naar huishoudtype en prijs (huur/koop) van gewenste woning
Tabel 6.3	Geliberale huurwoningen en particuliere huurwoningen, uitgesplitst naar aantal kamers en kale huurprijs
Tabel 6.4	Maximale basishuur die huishoudens gemiddeld kunnen betalen, uitgesplitst naar huishoudtype, leeftijd en inkomen
Tabel 6.5	Maximale financieringscapaciteit van vier huishoudstypen (leeftijd < 65 jaar, hypotheekrente = 5,2%)
Tabel 6.6	De Nederlandse koopwoningvoorraad, uitgesplitst naar WOZ-waarde

Bijlage 2 Afkortingenlijst

Afkortingen

DGWWI	Directoraat – generaal Wonen, Wijken en Integratie
WoON	Woon Onderzoek Nederland
Ministerie van VROM	Ministerie van Volkhuysvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer
Ministerie van BZK	Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koningsrelaties
NVM	Nederlandse Vereniging van Makelaars
RLI	Raad voor de leefomgeving en infrastructuur
NHG	Nationale Hypotheek Garantie
WOZ-waarde	Wet Waardering Onroerende zaken
LTV	Loan-to-value
WEW	Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen
AFM	Autoriteit Financiële Markten
SER	Sociaal-Economische Raad
EC	Europese Commissie
WSW	Waarborgfonds Sociale Woningbouw

Naam: Jos Idema

Naam organisatie: Stichting de Huismeesters

Adres organisatie: Postbus 546, 9700 AM GRONINGEN

Functie: Stafadviseur strategisch vastgoedbeleid en duurzaamheid

Datum interview: 18-04-2013

Naam: André Buys

Naam organisatie: RIGO Research en Advies (Woon- werk- en leefomgeving)

Adres organisatie: De Ruyterkade 112c, 1011 AB AMSTERDAM

Functie: Onderzoeker op het gebied van demografie, bevolkingsdynamiek en woonwensen

Datum interview: 01-05-2013

Naam: Nikkie Gerritsen

Naam organisatie: WoningNet N.V.

Adres organisatie: Van Houtenindustriepark 25, 1381 MZ WEESP

Functie: Onderzoeker

Datum interview: 02-05-2013

Naam: Marieke Meijer en Judith Breemer

Naam organisatie: Woonwaard

Adres organisatie: Hertog Aalbrechtweg 30, 1800 AH ALKMAAR

Functie: M. Meijer (Beleidsadviseur kwaliteit & processen)

J. Breemer (Onderzoeker naar verhuishwensen van ouderen)

Datum interview: 08-05-2013

Naam: Dr. C. de Groot

Naam organisatie: Planbureau voor de Leefomgeving

Adres organisatie: Oranjevuitensingel 6, 2511 VE DEN HAAG

Functie: Onderzoeker

Datum interview: 14-05-2013

Naam: Prof. Dr. C. Mulder

Naam organisatie: Rijksuniversiteit Groningen, faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Adres organisatie: Landleven 1, 9747 AD GRONINGEN

Functie: Hoogleraar Ruimtelijke demografie

Naam: Prof. Dr. P. Boelhouwer

Naam organisatie: TU Delft – Onderzoeksinstituut OTB

Adres organisatie: Jaffalaan 9, 2628 BX DELFT

Functie: Hoogleraar Housing Systems

Naam: Dr. H. Bouwmeester

Naam organisatie: TU Delft – Onderzoeksinstituut OTB

Adres organisatie: Jaffalaan 9, 2628 BX DELFT

Functie: Onderzoeker woningmarkt(ontwikkelingen), woningbehoefte
en woonpreferenties

Naam: Prof. Dr. M van Ham

Naam organisatie: TU Delft – Onderzoeksinstituut OTB

Adres organisatie: Jaffalaan 9, 2628 BX DELFT

Functie: Professor of Urban Renewal

Naam

Naam organisatie

Adres organisatie

Functie

Datum interview

1. In hoeverre denkt u dat er een discrepantie bestaat tussen geuite woonwensen en gebleken verhuisgedrag?
2. In hoeverre bestaat er volgens u een afruil tussen de geuite woonwens en het gerealiseerde verhuisgedrag. Dus in hoeverre hebben huishoudens volgens u de mogelijkheid om hun woonwens te realiseren?
3. Door welke factoren wordt de discrepantie tussen geuite woonwensen en gebleken verhuisgedrag veroorzaakt?

Verhuisgeneigd worden

4. Welke invloed hebben deze factoren, die een discrepantie veroorzaken tussen geuite woonwensen en gerealiseerd verhuisgedrag, op het *verhuisgeneigd worden*?
5. En wordt de verhuisgeneigdheid door deze factoren belemmerd dan wel bespoedigd?

Geuite woonwens (nadat iemand verhuisgeneigd is geworden volgt de geuite woonwens)

6. Welke invloed hebben de factoren, die een discrepantie veroorzaken tussen geuite woonwensen en gerealiseerd verhuisgedrag, op *de geuite woonwens*?
7. Stellen huishoudens hun woonwens bij als gevolg van deze factoren? Of zijn hier andere factoren aan onderhevig?

Zoektocht naar woning

8. Als gevolg op de geuite woonwens richt een huishouden zich op *de zoektocht naar een woning*. In hoeverre zijn de factoren, die een discrepantie veroorzaken tussen geuite woonwensen en gerealiseerd verhuisgedrag, van invloed op de zoektocht?

Het uiteindelijke verhuisgedrag

9. Uiteindelijk vindt de beslissing voor een bepaalde woning plaats. Welke invloed hebben de factoren, die een discrepantie veroorzaken tussen geuite woonwensen en gerealiseerd verhuisgedrag, op het *uiteindelijke verhuisgedrag*?
10. Denkt u dat huishoudens zich bewust zijn van het feit dat de factoren, die een discrepantie veroorzaken tussen geuite woonwensen en gerealiseerd verhuisgedrag, een rol spelen in het verhuisgedrag van huishoudens?

11. Welke factoren bepalen volgens u dat huishoudens een bepaalde woning accepteren?
Dus onder welke omstandigheden is een huishouden bereid een woning te accepteren?

Vaststellen woonvoorkeuren/woonwensen

12. Denkt u dat het zinvol is om tussen de geuite woonwens en het gebleken verhuisgedrag een onderscheid te maken bij het vaststellen van woonvoorkeuren/wensen? En zo ja/nee, waarom?
13. Denkt u dat het zinvol is om tussen de geuite woonwens en het gebleken verhuisgedrag onderscheid te maken bij het vaststellen van een woningbehoefteonderzoek? En zo ja/nee, waarom?
14. Indien er een dusdanige discrepantie bestaat tussen de geuite woonwens en het daadwerkelijke verhuisgedrag. Denkt u dat het dan nog zinvol is om überhaupt nog onderzoek te doen naar woonwensen?
15. Uit mijn onderzoek blijkt dat bij het bepalen van de woonwens van huishoudens de rol van de mogelijkheden en beperkingen (ofwel de handelingsruimte) op de woningmarkt veelal genegeerd wordt. Dit terwijl het keuzegedrag wel degelijk wordt beïnvloed door mogelijkheden en beperkingen, omdat de woningmarkt restricties oplegt aan huishoudens (o.a hoogte hypotheek, EC-richtlijn en jaarlijkse huurverhoging). Wat is volgens u de juiste manier om de woningbehoefte te bepalen. Op basis van verhuishwens, gebleken verhuisgedrag of iets anders?

Invloed huidige vastgelopen woningmarkt

16. We kunnen concluderen dat de huidige woningmarkt aan vele veranderingen onderhevig is. In hoeverre denkt u dat in de huidige tijd iemands wens om te verhuizen iets zegt over zijn of haar verhuisgedrag? En waarom?