

Wat beweegt de scheefwoner in Utrecht?

Masterthesis M.R. van der Rijst

Universiteit Utrecht
Faculteit Geowetenschappen
Master Planologie

Begeleider Universiteit:
Prof. Dr. S.C.M. Geertman
Begeleider Grontmij Nederland B.V.:
ing. L. Blaauwendraad MSc

Bron afbeelding voorpagina: www.wieisdebestemakelaar.nl

Verantwoording

Titel	: Wat beweegt de scheefwoner in Utrecht?
Subtitel	: Een onderzoek naar de naar de afwegingen en aanknopingspunten voor verhuisgedrag van scheefwoners op een slecht functionerende woningmarkt die zich ontwikkelt van aanbodgestuurd naar meer vraaggestuurd
Datum	: 1 - 5 -2012
Auteur	: Mark Ronald van der Rijst Studentnummer: 3017788
Begeleiders	: Universiteit Utrecht: S.C.M. Geertman Grontmij Nederland B.V.: ing. L. Blaauwendraad MSc
E-mail adres	: Markvanderrijst@hotmail.nl



Samenvatting

Op dit moment, mei 2012, wordt er in de landelijke politiek gediscussieerd over maatregelen die er voor moeten zorgen dat de woningmarkt beter gaat functioneren. Een onderdeel van deze discussie is de aanpak van scheefwonen. Een scheefwoner is iemand die woonachtig is in een sociale huurwoning en een inkomen heeft dat hoger is dan dat van de doelgroep voor een dergelijke woning. Deze huishoudens maken oneigenlijk gebruik van een korting op de huurprijs, een soort subsidie, waardoor het als een probleem wordt gezien. In Utrecht, het onderzoeksgebied in deze thesis, komt scheefwonen voor in 38% van de sociale huurwoningen. Scheefwonen is, zeker op dergelijke schaal, zodoende vooral een probleem omdat het de kansen van lagere inkomensgroepen (de doelgroep) op het bemachtigen van een sociale huurwoning reduceert. Momenteel zijn er in Utrecht wachttijden van vaak 7 tot 10 jaar waardoor de corporaties zich geroepen voelen om iets te doen aan scheefwonen.

Het doel van dit onderzoek is om de kennis te vergroten over de kenmerken en afwegingen met betrekking tot het verhuisgedrag van scheefwonende huishoudens in Utrecht, wat cruciaal is om de impact van mogelijke maatregelen tegen de problematiek scheefwonen in te kunnen schatten. In het perspectief van de huidige situatie en ontwik-

kelingen op de woningmarkt is er gezocht naar aanknopingspunten om scheefwoners in beweging te krijgen. De centrale vraag luidt dan ook:

Welke aanknopingspunten voor een betere doorstroming biedt een analyse van de kenmerken, het verhuisgedrag en het afwegingsproces bij een verhuisbeslissing van scheefwoners in Utrecht en welke zachte of harde motieven zijn bij die afweging en het gedrag bepalend?

Om deze vraag te beantwoorden is in eerste instantie een literatuurstudie gedaan naar het functioneren van de (huidige) woningmarkt, de implicaties van de ontwikkeling van een aanbod- naar en meer vraaggestuurde woningmarkt en verhuisgedrag op microniveau.

Voor de gebrekkige doorstroming aan de onderkant van de woningmarkt zijn hoofdzakelijk twee oorzaken aan te wijzen:

1. De huurprijsregulering in de sociale huursector
2. Het gebrekkige aanbod op de woningmarkt, vooral voor lage middeninkomens

In Nederland worden de huren binnen de sociale huursector door middel van huurprijsregulering kunstmatig laag gehouden. Dit zorgt er voor dat voor kansarme huishoudens in de samenleving voldoende betaalbare woningen beschikbaar zouden moeten zijn. Tegelijkertijd is er het verschijnsel scheefwonen waarbij huishoudens met een inkomen dat hoger is dan dat van de doelgroep, sociale huurwoningen bezet houden. Deze huishoudens profiteren dus onrechtmatig van een korting op de huur. Anderzijds hebben zij ook de vrijheid om te wonen waar ze willen en scheefwoners doen niets wat in strijd is met de wet. Daarnaast zorgt

het gebrekkige aanbod in de vrije huursector en in het middensegment op de koopmarkt er voor dat scheefwoners weinig andere alternatieven hebben dan te blijven wonen in de sociale huurwoning.

Mogelijke oplossingen voor een betere doorstroming zijn:

1. Het verkopen van de sociale huurwoningen aan scheefwoners
2. Het verhogen van de huren voor scheefwoners
3. Nieuwbouw

Het verhogen van de huren is op het moment van schrijven wettelijk gezien mogelijk geworden, hoewel het verstrekken van de benodigde gegevens door de belastingdienst nog niet mogelijk is. Het allerbeste middel om doorstroming te bevorderen, en dus ook om scheefwonen tegen te gaan, is nieuwbouw. De woningmarkt is aan een verschuiving van een aanbodgestuurde- naar een meer vraaggestuurde markt onderhevig waarbij de woonconsument veeleisender is geworden en er aan de vraagzijde een grotere differentiatie is opgetreden. Het typeren van personen en huishoudens aan de hand van leefstijlen wordt gebruikt voor de communicatie rondom nieuwbouwprojecten maar heeft zijn nut nog niet bewezen bij het formuleren van eisen voor een nieuwe woning of voor een heel woonmilieu.

Het levensloopmodel van Mulder en Hooimeijer (1999) om verhuisgedrag te verklaren is aangevuld met bestaande theorieën van andere wetenschappers tot een conceptueel model op basis waarvan de scheefwoners en hun verhuisgedrag geanalyseerd zijn. Uit dit model blijkt dat een bepaalde situatie of verandering in de volgende variabelen kan aanzetten tot verhuisgedrag:

1. De macrocontext
2. Één of meerdere levenslooptrajecten van het huishouden
3. De huidige woning of woonlocatie

De sociaaleconomische positie van een huishouden is bij veel verhuisbeslissingen doorslaggevend.

Als dataverzamelmethode is gebruik gemaakt van een empirisch enquêteonderzoek waarbij de grootste corporaties in Utrecht - Mitros, Portaal, en Bo-Ex – hun huurders ten behoeve van dit onderzoek hebben benaderd. De aselecte steekproef leverde een netto respons op van 651, wat neerkomt op 9,9% van de 6545 verstuurde enquêtes.

Scheefwoners verschillen van niet-scheefwoners hoofdzakelijk op het gebied van sociaaleconomische kenmerken, wat niet verassend is omdat ze een hoger inkomen hebben. Scheefwoners zijn hoger opgeleid dan niet-scheefwoners, wonen in sociale huurwoningen met hogere huurprijzen, zijn vaker in het bezit van een auto en zijn daarnaast gemiddeld iets jonger. Deze beduidend sterkere sociaaleconomische positie van scheefwoners ondersteunt het pleidooi voor de aanpak van scheefwonen.

De verhuiscapaciteit onder scheefwoners is 28%. Daarvan heeft slechts een kleine 10% een lage woonperceptie (ontevredenheid) met daaraan gekoppelde residentiële stress. In de meest populaire woonmilieus in Utrecht ligt de woonperceptie het hoogst en de verhuiscapaciteit het laagst.

Van de verhuiscapaciteit onder scheefwoners is de kans op een daadwerkelijke verhuizing geanalyseerd met behulp van de theorie over verhuisfilters van Murie (1974). De scheefwoner is optimistisch over het vinden van de gewenste woning. De aanknopingspunten en het advies aan de cor-

poraties in Utrecht om een betere doorstroming van verhuiscapaciteit te bereiken, liggen vooral bij het op peil brengen van het kwantitatieve aanbod door nieuwbouw, waarbij rekening gehouden dient te worden met de leefstijlen van de scheefwonders. Meer dan de helft van de verhuiscapaciteit blijkt namelijk een leefstijlmotief te hebben om te verhuizen.

Voor niet-verhuiscapaciteit zijn weinig aanknopingspunten naar voren gekomen die een verhuiscapaciteit kunnen stimuleren, wat vooral veroorzaakt wordt door de grote tevredenheid met de huidige woning en woonlocatie. Alleen een interventie in de huurprijs is op de verhuiscapaciteit van 30% van de niet-verhuiscapaciteit van invloed.

Aan de corporaties in Utrecht is daarom aangeraden om de huurverhoging in te voeren en daarbij zelfs te overwegen om dit met meer dan 5% te doen omdat de impact anders gering is. Bij deze beslissing bevindt de corporatie zich in het spanningsveld van enerzijds de wachttijden die ten koste gaan van de doelgroep, waarbij de hoofddoelstelling van de corporatie om te zorgen voor betaalbare huisvesting in het gedrang komt. Anderzijds zijn er de scheefwonders (zittende huurders) voor wie weinig aanbod is in het lage middensegment koop en een alternatief dus nauwelijks voor handen is. Een massaal vertrek van scheefwonders heeft als mogelijke keerzijde een daling van de leefbaarheid in de wijken; leefbaarheid is de tweede hoofddoelstelling van een corporatie.

Daarnaast is geadviseerd om de inkomensgrens voor sociale huurwoningen (altijd) te handhaven en met contracten te gaan werken die het mogelijk maken om huurders uit de woning te plaatsen als hun inkomen boven de doelgroepgrens uit is gegroeid. Het is aan de corporaties

om de voor en nadelen van de aanpak van scheefwonderoplossingen op waarde te schatten en de juiste maatregel(en) te kiezen.

Voorwoord

Voor u ligt mijn masterthesis die ik heb geschreven ter afronding van de Master Planologie aan de Universiteit Utrecht en een stage bij Grontmij Nederland B.V. Deze thesis gaat over de scheefwoningproblematiek en focust zich op het verhuisgedrag van de scheefwoner in Utrecht.

Dit onderzoek vertegenwoordigt mijn voornaamste interesses binnen het vakgebied planologie; namelijk een combinatie van het ruimtelijk gedrag van mensen of groepen mensen en wonen. Door de nadruk in dit onderzoek te leggen op verhuisgedrag in het perspectief van de huidige perikelen en ontwikkelingen op de woningmarkt, worden zachte factoren gecombineerd met harde factoren. Dit maakte het een leuk onderzoek om aan te werken.

In de arbeidscarrière die voor mij ligt hoop ik dan ook iets te gaan doen dat te maken heeft met wonen en mensen en tevens een commerciële insteek heeft. Mijn lange termijn ambitie ligt bij een baan in de projectontwikkeling gericht op wonen. Mijn korte termijn ambitie ligt bij het succesvol opstarten van een eigen bedrijf, samen met twee studiegenoten; Pascal Simons en Tristan Ravestein, onder de naam CPO Start (www.cpostart.nl), en bij het vinden van een leuke startersbaan in het vakgebied. Tijdens het schrijven van deze scriptie hebben wij met zijn

drieën de basis gelegd voor een website die particuliere opdrachtgevers met elkaar en met de gemeente verbindt, wat moet resulteren in woonwijken waarin de wens van de gebruiker nadrukkelijk is verwerkt (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap).

Ondanks dat het onderwerp van deze thesis geen directe koppeling had met de dagelijkse werkzaamheden van de collega's op de afdeling Stedelijke Ontwikkeling bij Grontmij, heb ik toch een nuttige stage gehad. Ik wil graag Marlien van de Ven bedanken voor het bieden van een stageplaats en Bert Blaauwendraad voor zijn sterke inhoudelijke begeleiding en discussies over scheefwonen. Vooral in de opstartfase en in de eindfase heb ik veel gehad aan zijn reflectie.

Bij de totstandkoming van deze thesis is een sterk motiverende werking uitgegaan van de samenwerking met de drie grootste corporaties in Utrecht: Mitros, Portaal en Bo-Ex. Ik wil dan ook graag Jan Rossen van Mitros en Annemieke Perdok en Bart van der Laag van Portaal bedanken voor hun bijdrage aan mijn onderzoek, zowel inhoudelijk als bij het verzamelen van de data. Wouter Schepers van Bo-Ex wil ik nadrukkelijk bedanken voor de extra tijd die hij in mijn onderzoek heeft geïnvesteerd en de inkijk die hij mij heeft gegeven in de corporatiewereld. Ik hoop dat dit onderzoek de corporaties in Utrecht zal helpen bij de afwegingen die zij moeten maken met betrekking tot de scheefwoningproblematiek.

Tot slot wil ik mijn begeleider van de Universiteit, Stan Geertman, bedanken voor zijn zeer prettige begeleiding. Daarnaast heeft zijn sabbatical per 10 mei mij aangespoord om er in de laatste maanden wat meer vaart achter te zetten, ook daarvoor dank.

Mark van der Rijst

Utrecht, mei 2012

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
Voorwoord	8
Inhoudsopgave	9
1 Inleiding	13
1.1 Aanleiding onderzoek	14
1.2 Doel	15
1.3 Vraagstelling	16
1.4 Maatschappelijke relevantie.....	17
1.5 Wetenschappelijke relevantie	17
1.6 Leeswijzer	18
2 Scheefwonen	19
2.1 Wat is scheefwonen?.....	20
2.2 Waarom is scheefwonen een probleem?	21
2.3 Wanneer woont een huishouden goedkoop scheef?	22
2.3.1 Scheefbetalen	23
2.4 WoOn 2009: de omvang van scheefwonen.....	24
2.5 Onderzoek Woningnet naar scheefwonen.....	25
2.6 Conclusie	25

3	De onderkant van de woningmarkt	27
3.1	De sociale huursector in Nederland.....	29
3.1.1	Achterliggend gedachtegoed	29
3.1.2	Tot op heden.....	30
3.2	De hedendaagse woningmarkt	30
3.2.1	Overheidsingrijpen	32
3.3	Doorstroming.....	32
3.4	Van aanbodgestuurd naar vraaggestuurd	34
3.5	De rol van corporaties.....	35
3.5.1	Na 1995.....	36
3.6	Conclusie	37
4	De doelgroepbenadering.....	39
4.1	Vraagdifferentiatie	40
4.1.1	Leefstijlen	40
4.1.2	Woonmilieus.....	41
4.1.2.1	Harde en zachte factoren.....	42
4.2	Leefstijl- en woonmilieu modellen	42
4.2.1	Leefstijltypologieën	42
4.2.1.1	Mentality-model.....	43
4.2.2	Woonmilieutypologieën	44
4.3	Het gebruik van leefstijlen aan de aanbodzijde	45
4.4	Conclusie	46
5	Verhuisgedrag	49
5.1	Fase 1 – De levenscyclusbenadering	51
5.1.1	Het carrière levenscyclusmodel	51
5.2	Fase 2 – Het individuele besluitvormingsproces bij verhuizen	53
5.3	Fase 3 - De levensloopbenadering	54
5.3.1	Wooncarrière.....	55
5.3.2	Opleidings- en arbeidscarrière.....	57
5.3.3	De macrocontext.....	57
5.4	Conceptueel model verhuisgedrag	58
5.5	Conclusie	60

6	Methodologie.....	63
6.1	De onderzoekspopulatie en het onderzoeksgebied	64
6.2	Enquête als kwantitatieve onderzoeksmethode	65
6.2.1	Strategie.....	65
6.2.1.1	Samenwerking Mitros, Bo-Ex en Portaal	65
6.3	Steekproefkenmerken.....	65
6.4	Hypotheses	66
6.5	Statistische toetsing met SPSS	67
6.5.1	Meetmethoden	67
6.5.2	Logistische regressie huishoudenskenmerken.....	69
6.5.3	Kruistabellen, Chi kwadraat en gemiddelden	70
7	Levenslooptrajecten en de huidige woning van scheefwoners in Utrecht.....	71
7.1	Fase in levenslooptrajecten: huishoudenskenmerken.....	73
7.2	Huidige woning, woonlocatie en woonperceptie.....	76
7.3	Verhuisgeneigdheid	79
7.4	Woonleefstijl.....	81
7.5	Conclusie	82
8	Verhuisgeneigde scheefwoners	85
8.1	Verhuismotieven: traditioneel of kwalitatief?.....	86
8.2	Kans op een verhuizing	88
8.2.1	Woonaspiraties en voorkeuren	89
8.2.1.1	Prioritering bij de woningkeuze	91
8.2.2	Hulpbronnen, restricties en de macrocontext	92
8.3	Conclusie	95
9	Niet-verhuisgeneigde scheefwoners	99
9.1	Motieven.....	101
9.2	Verhuisimpulsen	102
9.2.1	Maximale huurprijs	104
9.3	Conclusie	105
10	Conclusie en aanbevelingen.....	107
10.1	Aanbevelingen	113
10.2	Overwegingen	114

Literatuur	116
Bijlagen	121
Bijlage 1: Gesprek Wouter Schepers (Bo-Ex) (in eigen woorden):.....	121
Bijlage 2: Gesprek Jan Rossen (Mitros) (in eigen woorden):.....	121
Bijlage 3: Verantwoording enquête	123
De vragenlijst.....	123
Kanttekeningen bij de enquête.....	124
Respondentanalyse.....	125
Bijlage 4: Toetsingsschema empirie.....	126
Bijlage 5: Overige tabellen en figuren	127
Leeftijd	127
Meer dan 32 uur werk	129
2e verhuismotief	129
Toets op multicollineariteit.....	130
Bijlage 6: De enquête	131

1 Inleiding



1 Inleiding

1.1 Aanleiding onderzoek

Er is een brede maatschappelijke discussie in Nederland over hoe om te gaan met de huidige crisis op de woningmarkt. Deze discussie woedt ook zeer hevig in Utrecht en gaat momenteel vooral over welke partij, met welk geld, wat gaat doen aan de grote discrepantie tussen vraag en aanbod aan de onderkant van de woningmarkt. Voor lage middeninkomens en starters overstijgt de vraag momenteel ruimschoots het aanbod op de Utrechtse woningmarkt. Voor ontwikkelaars, beleggers en corporaties is het moeilijk of niet rendabel om in deze prijsklasse te bouwen (Schepers, 2011).

Een groep die op de huidige woningmarkt veel genoemd wordt, is de scheefwoner. Zeker in Utrecht woont een groot deel van de bewoners van sociale huurwoningen 'scheef'. Dit houdt in dat een huishouden met een inkomen dat hoger is dan dat van de doelgroep, woonachtig is in een sociale huurwoning. Volgens het WoOn-onderzoek 2009 bedraagt het aandeel scheefwoners in een sociale huurwoning in Utrecht ongeveer 38% (Gemeente Utrecht, 2009).

Massaal scheefwonen is één van de gevolgen van de woningmarkt die op slot zit. De economische recessie, het gesubsidieerde hypotheekstelsel en een structureel woningtekort als gevolg van de groei van de be-

volking, het kleiner worden van de huishoudens door individualisering en een restrictief bouwbeleid, veroorzaken deze situatie. Daarnaast werkt het huurprijsbeleid belemmerend voor het in beweging komen van de markt doordat hogere inkomens goedkoop kunnen wonen in sociale huurwoningen van een hoge kwaliteit. Deze omstandigheden zorgen er voor dat de prijzen van koopwoningen kunstmatig hoog worden gehouden, lage middeninkomens moeilijk aan een afdoende hypotheek kunnen komen en zodoende de vraag naar goedkope (sociale) huurwoningen toeneemt. Daarnaast zien corporaties zich door investeringen in onrendabele nieuwbouw genoodzaakt om een deel van de voorraad sociale huurwoningen te verkopen waardoor de druk op de voorraad alleen nog maar toeneemt (BRU, 2011).

De partijen in Utrecht zijn het er over eens dat er iets moet gebeuren voor de groepen op de woningmarkt die het door regels en wetgeving erg moeilijk hebben op de woningmarkt (Schepers, 2011). Dat is onder andere de inkomensgroep die valt tussen de €33.000 en anderhalf keer modaal; een inkomen van ongeveer €45.000, maar ook de groep die daar net boven zit. Zij kunnen moeilijk aan een koopwoning komen, wat mede veroorzaakt wordt door de strikte regelgeving omtrent de hypotheekverstrekking. Deze huishoudens dreigen hierdoor tussen de wal en het schip te vallen op het moment dat ze een woning zoeken. Deze groep komt niet meer in aanmerking voor een sociale huurwoning sinds de vaststelling van de inkomensgrens op €33.614 per 1 januari 2011. Slechts een kleine groep komt op basis van de 10% regeling toch aan een sociale huurwoning. Mitros vormt een uitzondering op de regel door sociale huurwoningen vanaf €450 nog gewoon toe te wijzen aan inkomens tot €45.000 en neemt een eventuele boete daarbij voor lief.

Meer dan de helft van de inkomens boven de €33.614 heeft een inkomen van anderhalf keer modaal, wat neerkomt op €45.000 of meer

(Gemeente Utrecht, 2009). Als zij in de praktijk al woonachtig zijn in een sociale huurwoning zal dat veelal zijn omdat er geen passend aanbod is op de woningmarkt (BRU, 2011).

Onbedoeld staan scheefwoners een entree op de woningmarkt in de weg van starters. De starters die aan bod komen voor een sociale huurwoning staan doorgaans acht tot negen jaar ingeschreven. Onder de leeftijd van 25 jaar is het dus vrijwel onmogelijk om in deze huursector aan een woonruimte te komen (Schepers, 2011). Door de woningcorporaties Mitros als Bo-Ex wordt scheefwonen erkend als maatschappelijk probleem. In het voorjaar van 2012 gaat het debat zodoende over het al dan niet verhogen van de huur met 5% bovenop de inflatie. Dit zou een huurverhoging van 7,3% betekenen (Mitropool, 2012).

Hoewel scheefwonen als probleem gezien wordt, zijn er ook positieve geluiden over het effect van scheefwonen op een stad. Het KEI stelt bijvoorbeeld dat er ook voordelen zijn op het gebied van menging in wijken van verschillende inkomensgroepen. Inkomenssegregatie wordt dus tegengegaan wat de leefbaarheid van wijken ten goede kan komen of er in ieder geval voor zorgt dat de wijk niet sterk verslechtert (KEI, 2009).

Een antwoord op de vraag wie er moet bouwen en waarmee, zal niet automatisch betekenen dat scheefwoners hiervan gebruik zullen maken. Daarvoor is er te weinig bekend over deze specifieke doelgroep en hun woonwensen en verhuisgedrag (Schepers, 2011).

Naast de economische crisis en de slecht functionerende woningmarkt is er een andere ontwikkeling waarvan niet precies bekend is welke gevolgen dat heeft op het verhuisgedrag van lage middeninkomens. De woningmarkt vormt zich namelijk steeds meer van een aanbodgestuur-

de naar een vraaggestuurde markt. Dit impliceert dat huishoudens steeds meer eisen stellen aan hun woning en woonmilieu en bij de keuze voor een woning zachte factoren zwaarder laten meewegen dan in het verleden het geval was. Wonen moet voor veel mensen steeds meer een beleving zijn en door de variatie hierin is er een grotere differentiatie ontstaan aan de vraagzijde op de woningmarkt (Kremers, 2008). Ook hierdoor is het moeilijk voor bijvoorbeeld corporaties om de woningmarkt te sturen of doorstroming te stimuleren.

1.2 Doel

In bovenstaande aanleiding is de huidige problematiek op de woningmarkt beschreven vanuit zowel het perspectief van de lage middeninkomens, waarvan de scheefwoners onderdeel uitmaken, en de corporaties in Utrecht. In verkennende gesprekken met de corporaties is gebleken dat er weinig concrete kennis beschikbaar is over scheefwoners, hun woonwensen en verhuisgedrag. Dit maakt het voor de corporaties des te lastiger om een woonproduct te creëren waarbij kan worden onderbouwd dat ook daadwerkelijk de scheefwoners er op af komen. Naast fysieke woonwensen bestaat een verhuisbeslissing ook uit andere, meer zachte, afwegingen. Inzicht in deze afwegingen kan aanknopingspunten opleveren om de scheefwoners in beweging te krijgen. Met het oog op de lange wachttijd voor een sociale huurwoning voor de doelgroep is het wenselijk een deel van die scheefwoners verhuist naar een ander segment.

Het doel van dit onderzoek is zodoende het vergroten van de kennis over de kenmerken en de afwegingen met betrekking tot verhuisgedrag van huishoudens die scheefwonen in Utrecht. Dit verhuisgedrag zal geanalyseerd worden in het perspectief van de huidige woningmarktomstandigheden en de recente trends op de woningmarkt. Deze kennis zal

moeten leiden tot aanknopingspunten en aanbevelingen die richting de drie grootste corporaties in Utrecht (Mitros, Portaal en Bo-Ex) gedaan kunnen worden om de scheefwoners in beweging te krijgen. De achterliggende doelstelling is zodoende om een bijdrage te leveren aan de doorstroming aan de onderkant van de woningmarkt. Of deze achterliggende doelstelling bereikt wordt is echter afhankelijk van de uitkomsten en de maatregelen die de woningcorporaties, of andere woningaanbiedende partijen, kunnen nemen.

1.3 Vraagstelling

"Een goed functionerende woningmarkt impliceert dat burgers binnen de grenzen van hun budget gedurende verschillende fasen in hun leven hun woonwensen zo goed mogelijk kunnen realiseren (van Hoek, 2011)"

Bovenstaand citaat beschrijft een voorwaarde waaraan een woningmarkt moet voldoen om als goed functionerend bestempeld te kunnen worden. Uit de aanleiding bleek dat momenteel geen sprake is van een goed functionerende woningmarkt in Utrecht. Het feit dat scheefwoners niet verhuizen kan betekenen dat zij simpelweg zeer tevreden zijn met hun huidige woning en zodoende de problemen op de woningmarkt niet eens aan den lijve ondervinden. Het kan ook betekenen dat zij met hun budget, fase in de levensloop en woonwensen niet de mogelijkheid hebben om hun verhuiscens te realiseren. Dit resulteert in het uitblijven van feitelijk verhuisgedrag en een lage doorstroming vanuit de sociale huursector richting de geliberaliseerde huurmarkt of het koopsegment.

De centrale vraag van dit onderzoek luidt dan ook:

Welke aanknopingspunten voor een betere doorstroming biedt een analyse van de kenmerken, het verhuisgedrag en het afwegingsproces bij een verhuisbeslissing van scheefwoners in Utrecht en welke zachte of harde motieven zijn bij die afweging en het gedrag bepalend?

Deze centrale vraag wordt opgesplitst in een zevental deelvragen, welke in de afzonderlijke hoofdstukken beantwoord zullen worden. Voor een aantal deelvragen is aanvullend empirisch onderzoek vereist.

- Wat is scheefwonen en wanneer is scheefwonen een probleem?
- Op welke manier draagt het functioneren van de huidige woningmarkt bij aan scheefwonen en hoe beïnvloedt dit doorstroming?
- Welke gevolgen heeft de overgang van een aanbodgestuurde naar een meer vraaggestuurde woningmarkt voor de toekomstige nieuwbouw van corporaties?
- In hoeverre verschillen de kenmerken van huishoudens die scheefwonen van huishoudens die niet scheefwonen en hoe zijn die verschillen te verklaren?
- In hoeverre zijn motieven die te herleiden zijn naar de leefstijl op het gebied van wonen bepalend bij het verhuisgedrag en de woningkeuze van scheefwoners?
- Hoe groot is de kans dat verhuiscgenigde scheefwoners daadwerkelijk gaan verhuizen en welke eisen aan de volgende woning voeren de boventoon?
- Wat zijn de motieven van niet-verhuiscgenigde scheefwoners en op welke manier kan hun verhuiscgenigheid beïnvloed worden?

1.4 Maatschappelijke relevantie

De woningmarkt kent roerige tijden met Utrecht als één van de Nederlandse lokale woningmarkten met de grootste problemen. Scheefwonen wordt in Utrecht erkend als probleem omdat bewoners met een relatief te hoog inkomen voor een sociale huurwoning de entree van starters op de woningmarkt in de weg staan door de sociale huurwoningen bezet te houden. De scheefwoners zelf hebben echter ook te maken met ongunstige marktomstandigheden. Schepers (2011) beschrijft de situatie als volgt:

"Het aanbod voor lage middeninkomens (33.000-45.000 bruto) is in Utrecht ongeveer 2,5 maal kleiner dan het aanbod dat past bij deze groep. Tot 1 januari jl. leverde dat beperkt problemen op, omdat deze groep ook kon instromen in de sociale huursector. Met de invoering van de '90% regeling', onder druk van Europa (ongeoorloofde staatssteun), is dit echter niet meer mogelijk. Tegelijkertijd krijgt deze groep te maken met strengere hypotheekisen (AFM). Met als gevolg dat deze groep blijft zitten waar ze zit, namelijk vaak in de sociale huursector (Schepers, 2011)."

Tegelijkertijd stelt Schepers dat het beste instrument voor doorstroming nieuwbouw is. Met de huidige marktomstandigheden moet echter niet teveel verwacht worden van marktpartijen als het gaat om nieuwbouw voor lage middeninkomens. Dit moet dus wel door de gemeente of corporatie gedaan worden. Bouwen in dit segment heeft een zeer laag rendement of kan zelfs negatief uitvallen en is daarom niet interessant voor marktpartijen. Het creëren van aanbod door het verkopen van huurwoningen is daarnaast een potentieel instrument (Schepers, 2011).

Om met welke aanpak dan ook effect te sorteren, is wel van groot belang dat er inzicht bestaat in de doelgroep. Het in beweging krijgen van scheefwoners is alleen mogelijk als de kennis vergroot wordt over zaken als huishoudenskenmerken, verhuisgeneigdheid en afwegingen bij verhuisgedrag en eisen en wensen voor de nieuwe woning. Deze zaken zullen in dit onderzoek centraal staan waarbij rekening gehouden wordt met de maatschappelijke context en ontwikkelingen in de markt zoals de economische crisis en de overgang van een aanbod- naar een meer vraaggestuurde woningmarkt.

Een gerichte studie naar de scheefwoners in Utrecht maakt dit een maatschappelijk relevant onderzoek. Dit wordt kracht bijgezet doordat de drie grootste woningcorporaties in Utrecht, te weten Mitros, Portaal en Bo-Ex, hun medewerking verlenen aan dit onderzoek en er in investeren. De uitkomsten zullen voor de corporaties een belangrijke basis kunnen vormen voor de keuzes die gemaakt dienen te worden om de scheefwoners in beweging te krijgen.

1.5 Wetenschappelijke relevantie

De theorie over verhuisgedrag kent een lange geschiedenis en krijgt vanaf 1955 serieus vorm met het lifecyclemodel van Rossi. Vanaf dat moment doen veel wetenschappers onderzoek naar verhuisgedrag en wordt een steeds completer beeld geschetst van welke zaken leiden tot feitelijk verhuisgedrag.

Het levensloopmodel van Mulder en Hooimeijer (1993) heeft een belangrijke plek ingenomen in de literatuur over verhuisgedrag. Dit model wordt gezien als meest complete in de huidige tijd. In dit onderzoek vormt dit model het uitgangspunt voor een uitgebreider (conceptueel)

model dat inzicht geeft in het afwegingsproces dat bij een verhuisbeslissing doorlopen wordt. Onderdelen van theorieën die bestonden vòòr het levensloopmodel, worden gebruikt om de afwegingen die scheefwoners maken in Utrecht in meer detail bloot te leggen. Het combineren van deze modellen is nieuw in de literatuur over verhuisgedrag. Daarnaast ontstaat er een geheel nieuw model dat uitgebreider is dan het model van Mulder en Hooimeijer. Hierbij zijn meer kwalitatieve (belevingsaspecten) geïntegreerd, zoals de woningperceptie en de referentiedrempelwaarde, waardoor het model rekening houdt met de trend van meer vraagsturing op de woningmarkt.

Lange tijd is de Nederlandse woningmarkt gedomineerd door kwantitatief bouwen. Woningbouw werd in de eerste plaats vooral gezien als het faciliteren van de kwantitatieve vraag naar woningen met als doel te zorgen dat iedereen een dak boven zijn hoofd heeft. Net als de omstandigheden op de woningmarkt zelf verandert ook de sociaal-maatschappelijke kijk op de woningmarkt en woningen op zich. Één zeer belangrijke trend is overgang van het gebruik van de woning op functionele basis naar het beleven van de woning met emotie en gevoel. Hiermee is er een toename van het belang van de kwaliteit van de woning en de woonomgeving en zijn het niet meer enkel de traditionele variabelen waarmee aanbieders rekening mee moeten houden. In de wetenschap wordt deze trend vertaald naar leefstijlen en woonmilieus en wordt er gebruik gemaakt van typologieën (VROM, 2006). Het gebruik van deze leefstijlmodellen wordt door velen erkend als goede aanvulling maar ook vaak betiteld ongefundeerd en overbodig.

Elementen uit deze leefstijlmodellen worden gebruikt als aanvulling op de theorieën over verhuisgedrag. Hierdoor krijgt dit onderzoek naar verhuisgedrag een actuele invalshoek waardoor het bijdraagt aan de kennis over dit onderwerp.

1.6 Leeswijzer

Dit onderzoek is opgebouwd uit een theoretisch deel en een empirisch deel. Hoofdstuk 2 t/m 5 vormen het theoretisch kader waarvan hoofdstuk twee een afbakening en introductie van het onderwerp en de problematiek scheefwonen vormt. De opbouw van de hoofdstukken drie tot en met vijf is van een brede insteek op macroniveau naar een analyse op microniveau. Hoofdstuk drie gaat in op de sociale huursector, mechanismen op de woningmarkt en de rol van corporaties. Hoofdstuk vier zakt af van de woningmarkt in zijn totaliteit naar het gebruikersperspectief van de woningmarkt. Daarbij wordt ingegaan op de implicaties van de overgang naar een aanbodgestuurde naar een meer vraaggestuurde woningmarkt. De doelgroepbenadering en de betekenis van leefstijlen en woonmilieus aan de aanbodzijde staan in dat hoofdstuk centraal. Hoofdstuk vijf, het laatste theoretische hoofdstuk, beschrijft de theorieën over verhuisgedrag op microniveau aan de hand van drie te onderscheiden fases in de literatuur. Dat hoofdstuk sluit af met een uitgebreid conceptueel model met daarin het verhuisproces wat in theorie moet leiden tot feitelijk verhuisgedrag en doorstroming.

2 **Scheefwonen**



2 Scheefwonen

Het is 2012 en de wereld wordt geteisterd door een economische crisis. In tal van segmenten laat de crisis zijn sporen na in de vorm van faillissementen, ontslagen en bezuinigingen. Naast deze tastbare gevolgen ontstaan er, deels als reactie op deze gevolgen, vele discussies over hoe de negatieve gevolgen aangepakt en beperkt kunnen worden. Hierbij komen ook kostenposten van de overheid ter discussie te staan die lange tijd algemeen gedoogd, geaccepteerd of zelfs bejubeld werden.

Dit tafereel speelt zich onder andere af op de Nederlandse woningmarkt waar hevig gediscussieerd wordt over de hervormingen die plaats moeten vinden. Op de sterk gereguleerde Nederlandse woningmarkt zijn dergelijke hervormingen een politieke aangelegenheid (Rigo, 2010). De inhoud van het debat heeft hoofdzakelijk betrekking op de herverdelingsrol van de overheid. Één van de begrippen die in dat debat veel voorkomt is scheefwonen.

Met scheefwonen wordt niets anders bedoeld dan dat de woonlasten van een bewoner niet passen bij het inkomen van de bewoner (Rigo, 2010). Het fenomeen is niets nieuws, maar heeft momenteel wel meer maatschappelijke aandacht dan ooit. Belangrijke partijen (waaronder

de woningcorporaties zelf) zijn het er over eens dat scheefwonen een serieus maatschappelijk probleem is en moet worden aangepakt. In paragraaf 2.2 wordt uitgelegd waarom en wanneer scheefwonen een probleem is. Veelal zijn dezelfde partijen het er echter over eens dat scheefwonen niet louter negatief is. In dit hoofdstuk zal duidelijk worden wat scheefwonen is, waardoor massaal scheefwonen ontstaat en waardoor het komt dat scheefwonen nu zo'n breed maatschappelijk discussieonderwerp is. De volgende deelvraag wordt hiermee beantwoord:

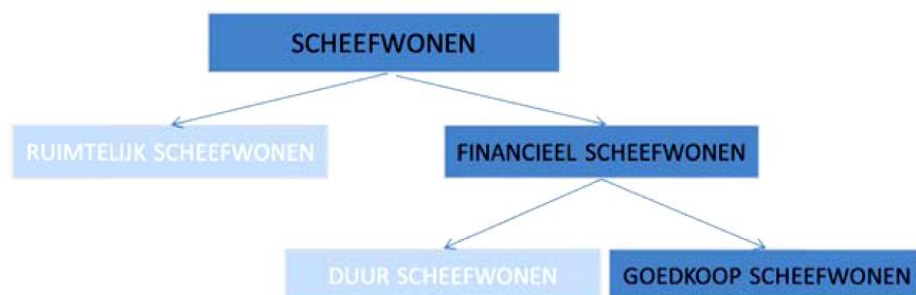
➔ Wat is scheefwonen en wanneer is scheefwonen een probleem?

2.1 Wat is scheefwonen?

In de inleiding is al een korte uitleg gegeven van het begrip scheefwonen. Deze uitleg refereert aan de op dit moment breed gedragen maatschappelijke betekenis van het begrip. Scheefwonen is volgens de definitie van onderzoek- en adviesbureau Rigo:

"als kenmerken van de woning niet goed passen bij de kenmerken van de bewoners" (Rigo, 2010).

Er bestaan twee varianten (zie figuur 2.1) op scheefwonen waarvan de eerste al werd genoemd: wanneer het inkomen van een huishouden niet aansluit bij lasten van de woning. De andere variant is wanneer de omvang van het huishouden niet aansluit bij de grootte van de woning. Deze varianten worden respectievelijk financiële scheefheid en ruimtelijk scheefwonen genoemd. In dit onderzoek gaat het voornamelijk over financiële scheefheid. Financiële scheefheid kan op zijn beurt onderverdeeld worden in duur scheefwonen en goedkoop scheefwonen.

Figuur 2.1: Scheefwonen schematisch

Bron: Rigo, 2010

De focus ligt in dit onderzoek op goedkoop scheefwonen. Goedkoop scheefwonen betekent dat een huishouden een 'te' hoog inkomen heeft voor het bewonen van een goedkope (sociale) huurwoning. De exacte definitie van scheefwonen in dit onderzoek zal in paragraaf 2.3 behandeld worden.

2.2 Waarom is scheefwonen een probleem?

In de inleiding en de eerste paragraaf van dit hoofdstuk is al gesteld dat scheefwonen een probleem is. Door dit te stellen komt automatisch de vraag opzetten waarom dat zo is, en misschien nog wel belangrijker, wanneer het als een probleem wordt beschouwd.

Binnen de huidige maatschappelijke context wordt er veel geschreven over scheefwonen. Er zijn twee belangrijke aspecten die goedkoop scheefwonen tot een probleem maken. Scheefwonen is een probleem omdat:

1. Huishoudens die het niet nodig hebben onbedoeld en onterecht gesubsidieerd worden bij hun woonlasten
2. Huishoudens die niet tot de doelgroep van sociale huurwoningen behoren de kansen voor een andere groep op de woningmarkt verminderen. Dat is de groep die een te laag inkomen heeft om in de vrije sector te huren of te kopen (Bijddendijk, 2009; Priemus, 2010).

Ook Rossen van Mitros geeft aan dat scheefwonen een serieus maatschappelijk probleem is, maar dat de negatieve bijklank die het heeft onterecht is. Corporaties en overheden hebben het aan zichzelf te wijten omdat lange tijd geen inkomenstoets gedaan is en er daarnaast afspraken zijn gemaakt over consequenties die aan een bepaald inkomen zijn verbonden. Het ophogen van de huur met tientallen procenten is daarom niet te verantwoorden.

In vroegere jaren is er bewust voor gekozen om de eis die werd gesteld aan de huishoudensamenstelling voor het bewonen van een huurwoning los te laten om meer vrijheid te creëren. De afwegingen die toen gemaakt werden, waren duidelijk anders dan nu het geval zou zijn. Dit is geen probleem gebleken op het moment dat de economie goed is en de woningmarkt goed functioneert. Nu er echter economisch zware tijden zijn en de woningmarkt slecht functioneert, wordt deze vrijheid ineens als probleem gezien (gesprek Rossen, 2011).

In de aanleiding van dit onderzoek (paragraaf 1.1) is door KEI (2009) gesteld dat scheefwonen ook een positieve kant heeft. Omdat scheefwoners een andere sociaaleconomische positie hebben dan de eigenlijke doelgroep van de sociale huursector, zorgt het voor menging en leefbaarheid in de wijken. Er moet dus rekening mee worden gehouden dat het effectief bestrijden van scheefwonen een ander probleem in de

hand werkt. Een massaal vertrek van scheefwoners zou tot meer inkomensegregatie in de wijken met overwegend sociale huurwoningen.

2.3 Wanneer woont een huishouden goedkoop scheef?

Er is in Nederland nooit een eenduidige definitie gevormd van het begrip goedkoop scheefwonen ondanks het feit dat het begrip al twee decennia een rol speelt op de woningmarkt. Dit heeft er mee te maken dat er structureel meningsverschillen zijn over de doelgroep voor corporatiewoningen. De afbakening van de doelgroep is in sterke mate bepalend voor de grootte van het probleem scheefwonen en daarmee tevens bepalend voor het überhaupt betitelen van scheefwonen als probleem.

In 2005 stelt Aedes, het overkoepelende orgaan van woningcorporaties, dat scheefwonen in sterke mate een mythe is. In 2005 lag de inkomensgrens van de doelgroep voor corporatiewoningen op €20.000 waardoor een groot deel van de bewoners van sociale huurwoningen tot de categorie scheefwoners behoorde. Aedes stelde deze grens nadrukkelijk ter discussie (Aedes, 2005). Deze kritiek leidde tot het verleggen van de €20.000 grens naar de voormalige ziekenfondsgrens van €33.000 door toenmalig minister van Volkshuisvesting Dekker. Vincent Smit, toentertijd hoofdredacteur van het tijdschrift Volkshuisvesting, concludeerde daarop dat de discussie omtrent goedkoop scheefwonen daarmee was beëindigd (Smit, 2005).

Niets blijkt minder waar te zijn anno 2012. Dit voorbeeld geeft aan hoe tendentius het onderwerp goedkoop scheefwonen is en hoe lastig het is om het begrip af te bakenen. In de loop der jaren is er over dit onderwerp onderzoeksmatig en beleidsmatig echter dusdanig veel ge-

schreven waardoor er wel degelijk een plausibele afbakening plaats kan vinden.

Het WoOn-onderzoek van het Ministerie van Wonen, Wijken en Integratie (WWI) in samenwerking met het CBS, biedt geen heldere eenduidige uitkomst wat betreft de afbakening. In het in 2009 uitgekomen onderzoek wordt het begrip goedkoop scheefwonen als volgt omschreven: "*Van goedkope scheefheid wordt gesproken als een huishouden dat niet tot de doelgroep behoort in een huurwoning woont waarvoor ze gezien het inkomen te weinig huur betaalt (Ministerie WWI & CBS, 2009)*". De doelgroep wordt op zijn beurt beschreven als de groep huishoudens die recht heeft op huurtoeslag, beoordeeld op basis van de hoogte van het inkomen. Hoewel dit feitelijk een juiste beschrijving is, kan op basis van deze definitie geen scherpe grens getrokken worden voor scheefwonen zoals beoogd in dit onderzoek. Er wordt namelijk geen koppeling gemaakt tussen het wonen in een corporatiewoning en het maximale inkomen wat daarbij gewenst of toegestaan is.

In 2010 heeft onderzoeksbureau Rigo op basis van WoOn 2009 in opdracht van het college van B&W, onderzoek gedaan naar scheefwonen in de stad Leiden. In dat onderzoek worden vier benaderingswijzen genoemd om scheefwonen te definiëren. Elke definitie bestaat uit twee elementen met een grenswaarde. Logischerwijs hebben deze grenzen betrekking op de gehanteerde huurprijsgrens en de gehanteerde inkomensgrens. Twee van deze definities worden in dat onderzoek naast elkaar gebruikt voor de analyse van scheefwonen in Leiden.

De eerste definitie gebruikt de liberalisatiegrens van de huurprijs en de huurtoeslaggrens met betrekking tot het inkomen als afbakening. Volgens deze definitie woont een huishouden goedkoop scheef wanneer de huurprijs lager is dan €647,53 (liberalisatiegrens 2011) en het inkomen

hoger ligt dan het bedrag waarmee het huishouden in aanmerking komt voor huurtoeslag. Dit bedrag wordt bepaald op basis van de huishoudensamenstelling en de leeftijd. Een alleenstaande onder de 65 jaar woont bijvoorbeeld scheef bij een inkomen hoger dan €21.450. Deze definitie wordt gehanteerd door het CPB en wordt vaak omschreven als de ruime definitie van goedkoop scheefwonen omdat relatief veel huishoudens binnen deze definitie als scheefwonend aangemerkt kunnen worden (Rigo, 2010).

De tweede definitie gebruikt eveneens de liberalisatiegrens van de huurprijs maar gebruikt een hogere inkomensgrens. Dit is de grens van €33.000 en is gebaseerd op de 90% regeling die op 1 januari 2011 van kracht is gegaan. Deze inkomensgrens is in overeenstemming met richtlijnen die door de Europese Commissie zijn geformuleerd ten aanzien van sociale huurwoningen die in het bezit zijn van woningcorporaties (Rigo, 2010). Volgens deze definitie kan een huishouden worden betiteld als scheefwonend wanneer de maandelijkse huur €647,53 euro of lager is en het bruto totale inkomen €33.000 of meer bedraagt.

Een recenter onderzoek van Rigo (2012) hanteert de grens die gebruikt wordt voor het nieuwe wetsvoorstel om vanaf 1 juli 2012 de huren met 5% bovenop de inflatie te verhogen. Dit zal gebeuren voor inkomens met een bruto jaarinkomen van €43.000 of meer.

In Utrecht wordt 10% van de sociale huurwoningen toegewezen aan de inkomensgroep van €33.614 tot €45.000. Inkomens boven de €45.000 komen zodoende helemaal niet in aanmerking voor een sociale huurwoning. Hierdoor kan geconcludeerd worden dat in Utrecht €45.000 euro geldt als harde scheefwoongrens.

In dit onderzoek wordt voor een middenweg (€44.000) gekozen tussen de definitie van Rigo en de definitie in Utrecht omdat zowel de landelijke (politieke) context als de lokale markt niet genegeerd kunnen worden. Daarnaast blijkt uit tal van onderzoeken hoe moeilijk het is voor de groep met een laag middeninkomen (tussen €33.000 en €45.000) om een woning te vinden waardoor een strakkere definitie op basis van marktperspectief niet realistisch is. Ten opzichte van 2010 is de liberalisatiegrens gestegen van €647,53 naar €652,52 waardoor er gesproken wordt over een scheefwoner als;

Het gezamenlijke totale bruto jaarinkomen meer dan €44.000 bedraagt en het huishouden woonachtig is in een woning die deel uitmaakt van de sociale huursector met een maandelijkse huurprijs gelijk aan of lager dan €652,52.

2.3.1 Scheefbetalen

Niet alleen over de afbakening van scheefwonen bestaan verschillende visies, ook zijn er partijen die het begrip scheefwonen zelf ter discussie stellen. Zo stelt Maarten Vos, bedenker van Huur op Maat, Te Woon en Koopgarant, op het forum van Aedes dat scheefbetalen aangepakt moet worden en dat scheefwonen op zich niet erg is (Vos, 2011). Scheefbetalen betekent namelijk dat alleen de lage huur niet past bij het inkomen van een huishouden, en legt verder geen verbanden met andere huishoudenskenmerken die met het begrip 'wonen' geassocieerd worden.

In gesprek met Jan Rossen, manager marktstaf bij woningcorporatie Mitros, bleek dat ook hij scheefwonen wil nuanceren door het over scheefbetalen te hebben. Scheefwonen insinueert volgens Vos en Rossen dat de fysieke woning niet aansluit bij de kenmerken van het huis-

houden. Scheefbetalen zou echter een betere term zijn omdat het puur gaat om het kenmerk 'inkomen' dat niet in overeenstemming is met de prijs voor de woning. De woonbond beaamt dit in een reactie op een persbericht van Aedes waarin gesproken wordt over 'scheefbetalen' als groot probleem. Volgens de woonbond gaat het slechts om een kleine groep huurders met een relatief hoog inkomen die verhoudingsgewijs weinig huur betaalt. Scheefbetalen is om die reden volgens de woonbond meer op zijn plaats (Woonbond, 2010).

Op basis van bovenstaande visies van experts op het gebied van wonen en huurbeleid gaat de voorkeur in dit onderzoek uit naar het begrip scheefbetalen. In de literatuur is het begrip scheefwonen echter dusdanig breed geaccepteerd dat hanteren van een andere terminologie tot grote verwarring kan leiden en tevens het citeren van teksten lastig maakt.

2.4 WoOn 2009: de omvang van scheefwonen

De meest recente cijfers die bekend zijn over scheefwonen komen uit het onderzoek wat eens in de drie jaar wordt gehouden door het Ministerie van Wonen, Werken en Integratie (WWI) en het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Het doel van het onderzoek is om statistisch in kaart te brengen hoe de huisvestingssituatie in Nederland is, zowel op het niveau van de woning als de woonomgeving. Lagere overheden hebben de mogelijkheid om dit algemene landelijke onderzoek uit te breiden op lokaal niveau om zo uitspraken te kunnen doen op het niveau van een bijvoorbeeld een stad (gemeente Utrecht, 2010).

Zoals in paragraaf 2.3 bleek, hanteert WoOn 2009 geen harde definitie van een scheefwoner. Dit komt omdat het onderzoek de totale wo-

ningmarkt in kaart tracht te brengen en zodoende meerdere invalshoeken hanteert met betrekking tot de woningen en de doelgroep.

Het onderzoek toont weliswaar aan dat 72% van de huurders die huren in de sociale huursector in Nederland een belastbaar inkomen hebben onder de €33.000. Dat betekent dat volgens deze definitie 28% van de huurders een belastbaar inkomen boven de €33.000 heeft en binnen de nauwe definitie zou vallen onder de noemer scheefwoner. Van de huurders die in de twee jaar voor het onderzoek zijn verhuisd naar een woning binnen de sociale huursector heeft 76% een inkomen onder de €33.000. In 2011 zal het aantal toelatingen van inkomens boven de €33.000 maximaal op 10% mogen liggen, in overeenstemming met de 90% regeling (Ministerie WWI & CBS, 2009).

Gemeente Utrecht is één van de voorbeelden, naast eerdergenoemde gemeente Leiden, van een lagere overheid die heeft gekozen om de WoOn 2009 onderzoekspopulatie lokaal uit te breiden. Zodoende kunnen er op gemeentelijk niveau betrouwbare uitspraken gedaan worden over de situatie op de Utrechtse woningmarkt. In de publicatie door Bestuursinformatie gemeente Utrecht is het begrip scheefwonen aangepast aan de Europese 90%-regeling.

In de gemeente Utrecht is 38% van de huurders van sociale huurwoningen een scheefwoner volgens deze nauwe definitie. In absolute aantallen hebben 17.590 huishoudens minimaal een laag middeninkomen op een totale populatie van 47.590 huishoudens die in een sociale huurwoning met een huur tot de liberalisatiegrens wonen. Van deze scheefwoners heeft 57% een inkomen tot anderhalf keer modaal, de overige 43% verdient zelfs meer dan €50.000 (gemeente Utrecht, 2010). Uit deze analyse van het WoOn 2009 blijkt dat het probleem scheefwonen in Utrecht met de nauwe definitie 10% groter is ten opzichte van Nederland als geheel.

Volgens Schepers van Bo-Ex woont in 2011 één zevende (14,3%) van de sociale huurders in Utrecht scheef volgens de Utrechtse definitie met €45.000 al grenswaarde. In absolute aantallen zou dit duiden op 6800 huishoudens.

2.5 Onderzoek Woningnet naar scheefwonen

In 2011 is door Woningnet een landelijk onderzoek gehouden naar de woonwensen en woonwaarden van scheefwoners. Binnen dit onderzoek wordt een huishouden dat meer verdient dan €43.000 op jaarbasis gezien als een scheefwoner. Dit onderzoek biedt de nodige voorkennis waarop in dit onderzoek voortgeborduurd kan worden. Daarnaast kunnen op basis van dit onderzoek hypothesen opgesteld worden die vervolgens in Utrecht, het onderzoeksgebied van dit onderzoek, getoetst kunnen worden.

Volgens het onderzoek van Woningnet is tweederde van de scheefwoners verhuisgeneigd. Dat wil zeggen dat zij binnen twee jaar de wens hebben om te verhuizen. De conclusie over de woonwensen luidt als volgt:

"De helft van deze scheefwoners zou willen verhuizen naar een eengezinswoning met 5 kamers en een totale oppervlakte van 110 m². Deze scheefwoners willen een ruime buitenruimte en een standaard tot wat beter uitgeruste keuken en badkamer. De gemiddelde maximale maandlasten die zij willen betalen voor deze eengezinswoning bedragen 632,74 euro. De gemiddelde koopprijs die de scheefwoners voor de eengezinswoning willen betalen is 210.000 euro (Woningnet, 2011)".

Met de zogenaamde prijsbarometer kregen de respondenten een realistische woningaanbod voorgelegd waarbij ze na aanvullende informatie

een aanpassing moesten doen in hun opgegeven woonwensen. Hieruit kwam naar voren dat de meeste scheefwoners het aantal kamers als eerste bereid waren naar beneden te brengen. De overige belangrijkste conclusies zijn:

- *Na het invullen van de prijsbarometer blijkt de gewenste eengezinswoning niet 5 maar 4 kamers te hebben en de totale oppervlakte 100 tot 110 m² te zijn.*
- *Bij het verleiden van scheefwoners om te verhuizen naar een andere woning is de grootte van de woning (de ruimte) erg belangrijk. Scheefwoners zijn op zoek naar meer ruimte en comfort.*
- *Scheefwoners zijn bereid een flinke sprong te maken in maandlasten, meer dan rechtwoners.*
- *Er is veel animo voor koop. Een kwart van de scheefwoners zegt de toekomstige woning te willen kopen (Woningnet, 2011)*

In hoofdstuk 6 komen de conclusies van dit onderzoek terug in de hypothesen. Deze resultaten kunnen tevens gebruikt worden bij het maken van keuzes met betrekking tot de vragen in de enquête. De aanbevelingen vanuit de prijsbarometer kunnen meegenomen worden in de conclusies van dit onderzoek.

2.6 Conclusie

In dit hoofdstuk is duidelijk geworden dat scheefwonen niet per definitie als probleem gezien moet worden. De huidige economische en maatschappelijke omstandigheden zorgen er echter voor dat scheefwonen anno 2012 een serieus probleem is. Een gebrekkig aanbod in het lage middensegment en lange wachttijden voor sociale huurwoningen zorgen ervoor dat er hevige politiek maatschappelijke discussies zijn over

scheefwonen. Anderzijds is scheefwonen niet een op zichzelf staand probleem maar wordt het versterkt door een groter probleem, namelijk een totale verstopping van de woningmarkt. Scheefwonen heeft een negatieve lading gekregen die scheefwoners zelf niet verdienen omdat ook voor hen weinig alternatieven zijn.

De omvang van scheefwonen is zeer afhankelijk van de gebruikte definitie. In het onderzoeksgebied Utrecht is het verschijnsel groter dan gemiddeld in Nederland. De definitie die in dit onderzoek gebruikt wordt is:

Een huishouden woont scheef als het gezamenlijke totale bruto jaarinkomen meer dan €44.000 bedraagt en het huishouden woonachtig is in een woning die deel uitmaakt van de sociale huursector met een maandelijkse huurprijs gelijk aan of lager dan €652,52 (zie paragraaf 2.2).

Volgens deze definitie woont ongeveer 14,3% in Utrecht scheef.

De politiek is eenduidig over dat er iets moet gebeuren. De te kiezen maatregel zal hoe dan ook invloed hebben op de totale sociale huursector en heeft als hoofddoel om de woningmarkt weer in beweging te krijgen. Het is vanzelfsprekend dat hierbij gekeken wordt naar de scheefwoners. In hoofdstuk 5 wordt dan ook ingegaan op verhuisgedrag op microniveau.

Het is echter eerst van belang om inzicht te krijgen in de mechanismen die bepalend zijn voor het functioneren van de woningmarkt. Door in te gaan op begrippen als doorstroming en vraag- en aanbodsturing, zal duidelijk worden waar aanknopingspunten liggen om individueel verhuisgedrag te begrijpen en beïnvloeden.

3

De onderkant van de woningmarkt



3 De onderkant van de woningmarkt

In hoofdstuk 1 en 2 is geschetst waarom scheefwonen een probleem is. Ook is duidelijk geworden dat er een brede maatschappelijke en politieke discussie over dit probleem gaande is. Het verhogen van de huur voor de hogere inkomensgroepen is de meest genoemde oplossing om de woningmarkt in beweging te krijgen. Het kabinet is met het voorstel om gekomen om huishoudens met een inkomen vanaf €43.000 te belasten met een huurverhoging van 5% bovenop de inflatie wanneer deze woonachtig zijn in een sociale huurwoning (Jager, 2010). Gerenommeerde marktpartijen tonen veel kritiek op deze plannen. Zo stelt Aedes dat het kabinet doet aan "window dressing" door een probleem wat landelijk gezien slechts 4% bedraagt aan te willen pakken, en de ogen te sluiten voor het echte probleem. Het echte, en veel grotere, probleem is volgens Aedes de totale verstopping van de woningmarkt waar een veel fundamentele oorzaak aan ten grondslag ligt (Aedes, 2010).

Bouwfonds REIM sluit zich hier grotendeels bij aan door aan te kaarten dat een huurverhoging van 5% voor de scheefwoners een te lage prikkel zal zijn om beweging te krijgen in de woningmarkt. Zij spreken de verwachting uit dat met een dergelijke maatregel de doorstroming op zijn vroegst over 10 jaar op gang komt (Bouwfonds REIM, 2010). Hoogleraar aan de TU Delft Boelhouwer geeft aan dat er eerst gezorgd moet worden dat mensen een passend alternatief hebben (Boelhouwer,

2010). Sinds de 90% regeling op 1 januari van kracht is gegaan, is het voor de lage middeninkomens nog lastiger geworden om een passende woning te vinden.

Uit onderzoek van Rigo bleek halverwege 2010 dat op de particuliere markt slechts 1 procent van het woningaanbod specifiek geschikt is voor de inkomensgroep tussen €33.000 en €38.000 (Rigo, 2010). Dit gebrek aan aanbod in die prijsklasse leverde voorheen geen problemen op, toen konden deze huishoudens simpelweg ook terecht in goedkopere woningen in de sociale huursector. Onder druk van de Europese commissie is de 90% regeling ingevoerd waardoor deze uitwijkmogelijkheid in mindere mate bestaat. Middeninkomens zien zich genoodzaakt, als zij al een woning hebben weten te bemachtigen, om te blijven zitten in hun sociale huurwoning. Door deze disbalans stagneert de doorstroming op de woningmarkt (Schepers, 2011). Het is al met al zeer legitiem om de vraag te stellen of scheefwonen de oorzaak, of het gevolg is van het gebrek aan doorstroming aan de onderkant de woningmarkt.

Uit bovenstaande analyse blijkt dat het probleem scheefwonen aan verschillende zienswijzen onderhevig kan zijn. Het staat echter vast dat scheefwonen in de sociale huursector een onderdeel van een groter geheel is, namelijk het functioneren van de woningmarkt. Om de discussie beter te kunnen begrijpen wordt in dit hoofdstuk eerst ingegaan op het gedachtegoed dat ten grondslag ligt aan het bestaan van de sociale huursector. Vervolgens komt de hedendaagse woningmarkt aan bod en de mechanismen die bepalend zijn voor het functioneren ervan zoals dynamiek, marktwerking en doorstroming. In paragraaf 3.4 wordt de trendmatige ontwikkeling van een aanbod- naar een meer vraaggestuurde woningmarkt behandeld. Paragraaf 3.5 gaat over de nieuwe rol

van corporaties op de woningmarkt. De deelvraag die hiermee beantwoord dient te worden is:

- ☞ Op welke manier draagt het functioneren van de huidige woningmarkt bij aan scheefwonen en hoe beïnvloedt dit doorstroming?

3.1 De sociale huursector in Nederland

In paragraaf 2.4 kwam naar voren dat de redenen waarom scheefwonen als probleem wordt gezien te maken hebben met het feit dat scheefwoners oneigenlijk gebruik maken van een subsidie op de woonlasten en een entree van kansarmere mensen in de weg staan. Deze argumentatie vereist de nodige kennis in de achtergrond en de kenmerken van de sociale huursector in Nederland. In deze paragraaf wordt daarom een korte beschrijving en typering gegeven van de sociale huursector in Nederland.

3.1.1 *Achterliggend gedachtegoed*

De Nederlandse woningmarkt kent een lange geschiedenis. Verreweg het meest voorkomende jaartal in de literatuur als het gaat om volkshuisvesting, is het jaar 1901 waarin de eerste woningwet werd aangenomen. Dit was het begin van het overheidsingrijpen op het gebied van wonen zoals dat nu niet meer weg te denken valt (KEI, 2011). De woningwet kende zijn aanloop nog ruimschoots in de 19^e eeuw. In 1890 was de werksituatie van veel mensen zo ellendig dat er een bijeenkomst werd georganiseerd in Amsterdam. Er was aandacht voor de hygiëne, veiligheid en andere arbeidsomstandigheden en die werden doorgetrokken naar de woonomgeving waar eveneens grote hygiënische problemen heersten. In 1896 werd voor het eerst gesproken over

de 'wet op de woningen' die resulteerde in de uiteindelijke woningwet van 1901 (Rossen, 1990).

Het doel van het overheidsingrijpen was om via wetten en regels en het verstrekken van kredieten aan de woningcorporaties het onmogelijk te maken om slechte woningen te verhuren en om het bouwen van woningen met een betere kwaliteit te bevorderen. Vooral de bouw van sociale huurwoningen werd gestimuleerd. Daarnaast werden gemeenten verplicht gesteld om bouwverordeningen en bouwvergunningen in te stellen en konden zij huiseigenaren verplichten om met eigen middelen iets te doen aan het onderhoud van de woning (KEI, 2011).

Zo werden de gemeenten hoofdvastgoedelijk voor de volkshuisvesting maar werd de portemonnee beheerd door het Rijk. De gemeente realiseerde nieuwbouw, vervangende nieuwbouw, renovatie en kon geld beschikbaar stellen voor onteigening en de aankoop van grond of de aankoop van bestaande woningen ten behoeve van de volkshuisvesting. De mensen die in aanmerking kwamen voor een (kleine) bijdrage werden aan het begin van de 20^e eeuw de 'sociaal achterlijken' genoemd en werden gevormd door mensen met een laag loon en mensen met een zogenaamd gemis aan ontwikkeling.

In de loop der jaren werden er steeds meer eisen verbonden aan de doelgroep en de woningtypen die in aanmerking kwamen voor een bijdrage. Hoewel er sociale vooruitgang mee geboekt werd, bleef de woningbouwproductie als gevolg van de woningwet zeer laag. Vooral de bouw in de lage (sociale) huurklasse bleef achter bij de intenties waardoor in 1917 de noodzaak werd ingezien voor het instellen van huurwetten. Dit was tevens om te voorkomen dat er misbruik werd gemaakt van vrijgekomen woningen en om noodgevallen op te kunnen vangen.

Deze huurwetten hadden grote nadelige gevolgen voor de particuliere bouw en resulteerden in een groot woningtekort (Rossen, 1990).

3.1.2 *Tot op heden*

Tot en met de jaren '90 heeft de Nederlandse sociale huursector in Europa bekend gestaan om drie redenen: de hoge kwaliteit van de woningen, het grote marktaandeel van de sociale huursector en het grote aandeel midden- en hoge inkomens die er wonen. Het grote marktaandeel van de sociale huursector is vooral ontstaan door een grote bouwproductie na de Tweede Wereldoorlog. Toen werden ook vele subsidies en regels geïntroduceerd die er voor zorgden dat wat er voor de sociale huurwoningen betaald diende te worden, steeds verder af kwam te staan van wat marktconform was.

Eind jaren '90 behoorde 36% van de totale woningvoorraad tot de sociale huursector. Hoewel deze woningen hoofdzakelijk bedoeld waren voor lage inkomens woonden er toch veel hogere inkomensgroepen die er prettig woonden of wegens schaarste in de koopsector geen alternatief hadden. Omdat er geen mogelijkheid was om een huishouden gedwongen te laten vertrekken bij een toename van het inkomen, vond scheefwonen al op grote schaal plaats (Kempen & Priemus, 2001).

In tegenstelling tot veel andere landen, heeft de sociale huursector in Nederland nooit bekend gestaan louter als huisvesting voor de armen. Als gevolg van de welvaart en het herstructureringsbeleid van 1997 in de sociale huursector veranderde dit imago. Veel hogere inkomens vertrokken naar een koopwoning en veel lagere inkomens kwamen bij elkaar te wonen in wijken die werden gedomineerd door sociale huurwoningen. Daarnaast nam het aandeel sociale huurwoningen op de totale woningvoorraad aanzienlijk af. Kempen en Priemus (2001) stellen dat

de overheid hiermee de functie van de sociale huursector tot op dat moment in gevaar heeft gebracht en dat vanaf dat moment een nieuwe taak was weggelegd voor de corporaties. Zij zouden het voordeel van de Nederlandse sociale huursector moeten handhaven en bewaken.

Deze korte beschrijving over de opkomst van de sociale huur in Nederland geeft een indruk van de gedachtegang die schuilgaat achter het volkshuisvestingssysteem welke van belang is om te begrijpen waarom scheefwonen een probleem is. Hoewel deze gedachtegang vrijwel in stand is gebleven, zijn de omstandigheden drastisch veranderd. In de volgende paragraaf wordt de sprong gemaakt naar het functioneren van de hedendaagse woningmarkt.

3.2 **De hedendaagse woningmarkt**

"Een goed functionerende woningmarkt impliceert dat burgers binnen de grenzen van hun budget gedurende verschillende fasen in hun leven hun woonwensen zo goed mogelijk kunnen realiseren (van Hoek, 2011)"

De Nederlandse woningmarkt zit nu enkele jaren op slot, voor zowel huurders als huizenkopers. Bovenstaand citaat gaat dus allerm minst op; door de slecht functionerende woning markt kunnen mensen met een verhuiscens deze maar moeilijk verwezenlijken. Één van de oorzaken van de slecht functionerende woningmarkt is de complexiteit aan regelingen, wetten, publieke geldstromen en toezichthouders.

"Wie zijn licht over de Nederlandse woningmarkt laat schijnen, komt al snel tot één conclusie: de woningmarkt is geen markt, maar een bestuurlijke verdelingsmachine (Buiter e.a., 2006) "

Deze complexiteit, waar de problemen inherent aan zijn, gaat gepaard met een gebrek aan dynamiek en het beleidsmatig onvoldoende onderkennen van dynamische processen die de woningmarkt kenmerken. Het gebrek aan dynamiek zit hem in een aantal hele concrete zaken: aspirant kopers wachten met kopen tot hun eigen woning is verkocht, aangescherpte kredietnormen en hoge renteopslagen beperken de mogelijkheden voor starters en het kunstmatig laag houden van de sociale huurprijzen maakt doorstromen van sociale huur naar de vrije sector financieel onaantrekkelijk. Deze huurprijsregulering in combinatie met de vraagsturing, houdt de onderkant van de woningmarkt volledig op slot en vormt zodoende de kern van het probleem. De regulering van de huurmarkt werkt al met al contraproductief. Scheefwonen lijkt hieruit concluderend een kwestie te zijn van het ontbreken van een aantrekkelijk alternatief (van Hoek, 2011).

Achter deze contraproductiviteit gaat een overkoepelend mechanisme schuil dat op meer plekken in de wereld waarneembaar is. Het is een mechanisme in de politieke besluitvorming dat politici aanzet om in te grijpen in de marktwerking van prijzen op de woningmarkt. In Nederland is er blijkbaar een natuurlijke drang om de belangen te behartigen van de *insiders*, te weten de zittende huurders. Deze belangenbehartiging gaat ten koste van de belangen van de *outsiders*, de starters op de woningmarkt. Zo wordt een huurstijging bijvoorbeeld al jaren tegengegaan, wat gunstig lijkt voor starters. Lage huren blijken echter juist op de wat langere termijn doorstroming in de weg te staan omdat de kloof naar de vrije huurmarkt te groot is. Hierdoor wordt de realisatie van nieuwe huurwoningen beperkt waardoor starters belemmerd worden in hun toetreding tot de woningmarkt en scheefwoners in hun doorstroming. Nederland scoort dan ook relatief slecht op het gebied van bouwkosten, de verhouding tussen woningprijzen en inkomen, de woning-

prijzen, de bereikbaarheid van koopwoningen voor lagere inkomensgroepen en de eigendomsrechten van verhuurders (Buiter e.a., 2006).

Het verbeteren van de situatie op de woningmarkt kan volgens Buiter (e.a., 2006) op twee manieren:

1. het bestaande woningbestand anders gebruiken, vooral het verkopen van huurwoningen
2. het substantieel opvoeren van de woningbouwproductie

De woningbouwproductie bevindt zich echter in een trendmatige daling vanaf de jaren '80. Dit wordt hoofdzakelijk veroorzaakt door de wettelijke beperkingen op het gebied van huurprijzen waardoor het bouwen van huurwoningen voor woningcorporaties onaantrekkelijk is. Het verscherpen van de kwaliteitseisen en het inperken van het aantal bouwlocaties door extra regelgeving op het gebied van milieu treden op als versterkende factoren voor het uitblijven van een toename in de woningbouwproductie. Ook zorgen deze factoren ervoor dat de prijzen van koopwoningen worden opgedreven en de wachttijd voor een sociale huurwoning oploopt (Buiter e.a., 2006).

Een woningmarkt kenmerkt zich door tal van mechanismen die, zo blijkt uit bovenstaande analyse, positief en negatief kunnen zijn. Het mechanisme van vraag en aanbod is op elke markt het meest belangrijke. Op de woningmarkt geldt in principe hetzelfde, maar door het onroerend karakter van de woningmarkt is volmaakte marktwerking onmogelijk. Een woningmarkt is namelijk een voorraadmarkt die sterk inelastisch is. Dit betekent dat het aanbod zeer traag verandert wanneer er een verandering is in de vraag. In tijden van crisis is zorgt deze inelasticiteit ervoor dat een woningtekort langere tijd kan aanhouden doordat het aanbod duidelijk achterblijft bij de grote vraag naar wonin-

gen. Hierdoor kunnen bepaalde groepen, zoals nu het geval bij scheefwonders, soms langere tijd te maken hebben met een tekort van het woningaanbod in het beoogde segment.

3.2.1 Overheidsingrijpen

Wanneer de marktwerking faalt, ontstaat er een scheve situatie op de woningmarkt. Als de overheid denkt dat zij doormiddel van ingrijpen een publiek belang kan dienen, zal zij dat doen. Één van de meest voor de hand liggende redenen voor overheidsingrijpen is een niet aanvaardbare verdeling van het inkomen. Er zijn drie vormen van overheidsingrijpen, te weten:

- Overheidsregulering in de vorm van wet- en regelgeving
- Het uitbesteden van publieke taken
- Zelf zorg dragen voor taken (publieke organisatie)

Op de Nederlandse woningmarkt komen de eerste twee vormen van overheidsingrijpen voor. Huurtoeslagen, huurverhogingen, toelatingseisen en de hypotheekrenteaf trek zijn voorbeelden van wet- en regelgeving. Het uitbesteden van publieke taken wordt gedaan aan woningcorporaties wat in paragraaf 3.5 aan bod komt. Hoewel de corporaties sinds 1995 in sterke mate onafhankelijk zijn geworden, voeren zij nog steeds taken uit die aan de overheid toebehoren.

De overheid oefent door het ingrijpen op de woningmarkt grote invloed uit op de werking van de mechanismen. Door het ingrijpen, ontstaan ook nieuwe mechanismen en worden bestaande mechanismen gestuurd of aangetast. Op een slecht functionerende markt is het dan ook moeilijk te duiden of dit wordt veroorzaakt door marktfalen of door overheidsfalen. Dit onderscheid is in deze scriptie echter niet van belang.

Wat wel van belang is, is het mechanisme doorstroming. Het gebrek aan doorstroming is een belangrijk kenmerk van een woningmarkt die op slot zit. Scheefwonen komt op grotere schaal voor als de doorstroming laag ligt (Niehof, 2008). In de volgende paragraaf wordt hier dieper op ingegaan.

3.3 Doorstroming

De Nederlandse woningmarkt is te karakteriseren als een doorstromersmarkt. Dit houdt in dat verreweg het grootste aantal verhuizingen plaatsvindt door huishoudens die van ene naar de andere zelfstandige woning verhuizen. Van het totaal aantal verhuizingen vindt doorgaans 61% plaats binnen de eigen gemeente (Heins, 2004).

Als de doorstroming laag ligt, kan dit erop duiden dat veel wordt scheefgewoond in de sociale huursector. Doorstroming is het verschijnsel waarbij een huishouden verhuist van de ene woning naar de andere en daarbij de verlaten woning achterlaat voor een ander huishouden (Renes & Jókövi, 2008). Doorstroming kan onderverdeeld worden in doorstroming die tot stand komt door het vrijkomen van woningen in de bestaande woningvoorraad en doorstroming die tot stand komt door nieuwbouw. Nieuwbouw valt onder het primaire aanbod en de bestaande woningvoorraad onder het secundaire aanbod. Één van de verschillen is dat het primaire aanbod over het algemeen minder interessant is voor huishoudens die op korte termijn willen verhuizen omdat de registratie doorgaans ruim van tevoren moet plaatsvinden (van Gastel, 2011).

Op doorstroming zijn zowel vraagfactoren als aanbodfactoren van invloed. De belangrijkste vraagfactoren hebben te maken met demografische verandering en economische groei.

Met demografische verandering wordt bedoeld op zaken die gekoppeld zijn aan de levensloop van individuen (zie paragraaf 5.3). In het leven van individuen en de ontwikkeling van huishoudens zijn doorgaans een aantal overgangen waar te nemen die samengaan met een veranderende woningbehoefte. Voorbeelden van deze overgangen zijn samenwonen, trouwen, scheiden en kinderen krijgen. Demografische veranderingen leiden in de regel tot een vraag naar grotere woningen. Wanneer mensen ouder worden ontstaat er vaak een vraag naar kleinere woningen maar deze overgang komt in verhouding een stuk minder voor (Dieleman & Mulder, 2002).

Economische groei beïnvloedt eveneens de vraag naar woningen. In een economische gunstige periode ontstaat er een grotere vraag naar woningen (kwantitatief) en een grotere vraag naar kwalitatief betere woningen, waarbij het meestal gaat om een grotere woning. In paragraaf 3.4 wordt dieper in gegaan op de invloed van de vraagzijde op doorstroming.

De aanbodfactoren die van invloed zijn op doorstroming hebben vooral te maken met economische ontwikkelingen en woningmarktfactoren (Renes & Jókövi, 2008). In een economische goed jaar blijkt de mobiliteit op de woningmarkt hoger te liggen dan in een economisch slecht jaar. Ingezoomd op de onderkant van de woningmarkt blijkt dat de doorstroming van sociale huur naar koop in een economisch slecht jaar beduidend lager ligt ten opzichte van een economisch gunstig jaar (Heins, 2004).

Bij het functioneren van de aanbodzijde hangt er veel af van de kenmerken van de betreffende woningmarkt op dat moment, bijvoorbeeld:

- De beschikbaarheid van huur- en koopwoningen
- De relatieve prijsverhouding tussen huur- en koopwoningen
- De huurprijsregulering (maximum huurprijs)
- De samenstelling van de regionale woningvoorraad
- De mate waarin huurwoningen worden omgezet naar koopwoningen
- De nieuwbouw

Op een goed functionerende 'normale' woningmarkt zorgen deze factoren ervoor dat er vanzelfsprekende mechanismen bestaan die de woningmarkt in balans houden. Zo zou er bij het stijgen van de prijzen - bij een krappe woningmarkt - bijvoorbeeld automatisch meer nieuwbouw gepleegd worden waardoor de prijzen weer zouden dalen. Doordat in Nederland echter de huur- en de koopwoningmarkt sterk gereguleerd zijn, werken deze mechanismen niet meer. Op de koopwoningmarkt speelt daarnaast het ruimtelijk orderingsbeleid een tegenwerkende rol doordat ontwikkelingsprocessen op bouwlocaties vaak traag verlopen. Het gevolg van deze regulering is dat op krappe woningmarkten de algemene doorstroming veelal laag ligt.

Als gevolg van de huurprijsregulering functioneert de Nederlandse woningmarkt niet als een normale markt waarbij de huurprijzen representatief zijn voor de schaarste. In plaats daarvan ontstaan in Nederland wachtrijen voor (sociale) huurwoningen met relatief lage prijzen. Als de vraag naar woningen groot is, betekent dit dat de huurprijzen gelijk blijven en de prijzen voor koopwoningen stijgen. De kloof tussen de huurwoningmarkt en de koopwoningmarkt wordt hierdoor groter met een zeer negatieve invloed op de doorstroming van huur naar koop tot gevolg en een hoge mate van scheefwonen. De regionale verschillen tussen woningmarkten zijn op dit gebied in Nederland erg groot (Renes & Jókövi, 2008).

Goedkoop scheefwonen kan op twee manier samenhangen met de doorstroming van huur naar koop:

1. Het aanbod relatief goedkope huurwoningen - die niet onderdoen voor koopwoningen qua locatie en kwaliteit - maken het doorstromen naar koopwoningen voor relatief hogere inkomens onaantrekkelijker.
2. Door een gebrekkig aanbod van (betaalbare) koopwoningen is er voor huurders geen mogelijkheid om door te stromen naar een koopwoning.

Hieruit blijkt dat een goede doorstroming van cruciaal belang is voor het tegengaan van scheefwonen en dat de huurprijsregulering gedeeltelijk debet is aan dit verschijnsel. Uit onderzoek blijkt tevens dat de subsidie als percentage van de totale woonlasten bij huurwoningen gemiddeld groter is dan bij koopwoningen. In 2001 was de subsidie op de woonkosten gemiddeld 40% hoger voor huurders dan voor kopers. Hierbij profiteren de lage inkomensgroepen het meest maar blijft er ook voor de hogere inkomens een subsidievoordeel bestaan op de huurmarkt ten opzichte van de koopmarkt (Mooij & Stevens, 2003).

In deze paragraaf zijn vooral de aanbodfactoren die bepalend zijn voor de doorstroming op de woningmarkt aan bod gekomen. Er is echter in toenemende mate sprake van woonwensdifferentiatie aan de vraagzijde welke van invloed is op de doorstroming. Een trendmatige ontwikkeling die hiermee samenhangt wordt in de volgende paragraaf besproken.

3.4 Van aanbodgestuurd naar vraaggestuurd

In voorgaande paragrafen is gebleken dat de woningmarkt al jaren slecht functioneert en dat het kwantitatieve aanbod niet aansluit bij de

vraag. Deze situatie is het beste waar te nemen bij starters, waar nauwelijks aanbod voor is, en bij de lage middeninkomens voor wie een zeer beperkt aantal betaalbare koopwoningen op de woningvoorraad te vinden is. Dit is echter niet de enige waarneembare trend op de woningmarkt de laatste jaren. Ook het kwalitatieve aspect van wonen is voor huishoudens een belangrijkere rol gaan spelen en meer dan vroeger onderdeel gaan uitmaken van de beslissing om te verhuizen en de keuze voor een woning. De woningmarkt verandert van een aanbodgestuurde- naar een meer vraaggestuurde woningmarkt (Kremers, 2008).

In een aanbodgestuurde woningmarkt staat het bouwen van nieuwbouwwoningen, het bouwproces en het stedenbouwkundig plan centraal. Daarbij draait het vooral om de kwantitatieve productie. Deze insteek op woningbouw stamt uit de naoorlogse periode (zie paragraaf 3.1.1) toen grote woningtekorten efficiënt moesten worden weggewerkt en waardoor pas in tweede instantie werd gekeken naar de behoefte die voortkomt uit de huishoudensituatie. De nadruk lag op de demografische ontwikkelingen op basis waarvan ramingen werden gemaakt voor de toekomstige kwantitatieve woningbehoefte (van Diepen & Arnoldus, 2003).

Er liggen een aantal ontwikkelingen ten grondslag aan de omslag van een aanbodgestuurde naar een meer vraaggestuurde woningmarkt. Er is individualisering, een toenemend aantal zelfstandige huishoudens, vergrijzing en een maatschappelijke betrokkenheid bij verschillende thema's. Dit zijn bijvoorbeeld verkeersmobiliteit, geluidshinder, en duurzaamheid. De individuele, meer mondige en welvarende woonconsument – maar ook vaak de minder welvarende woonconsument – heeft behoefte aan minder eenheidsworst, meer keuzevrijheid en differentiatie en een grotere verhuismobiliteit.

De gevolgen zijn dat huishoudens hun verhuisgedrag niet meer louter laten hangen van de prijs, het gewenste aantal vierkante meters en de afstand tot het werk. Het belang van de uitstraling van de woning, de sfeer en het imago van de buurt en de voorzieningen rondom de woning gaat steeds zwaarder meewegen. Hoewel in een gespannen woningmarkt woningen vaak nog gretig aftrek vinden, kunnen aanbieders niet meer om de gedifferentieerde woonwens van de mondige woonconsument heen (Kremers, 2008). Toch zijn er wel verschillen in regionale woningmarkten door heel Nederland met betrekking tot het al dan niet doorslaggevend zijn van kwalitatieve vraagfactoren bij de totstandkoming van nieuwbouw (van Gastel, 2011).

Om beter te kunnen inspelen op de gedifferentieerde woonwens van de moderne woonconsument gebruiken aanbieders van woningen op steeds frequentere basis woonmilieus en leefstijlen. Met hieraan gekoppelde modellen zijn aanbieders in staat om consumenten te typeren om op basis daarvan na te denken over nieuwe woonconcepten. In hoofdstuk 4 wordt dieper ingegaan op de betekenis die leefstijl- en woonmilieumodellen kunnen spelen aan de aanbodzijde op de woningmarkt.

De volgende paragraaf gaat in op de rol van de corporaties met betrekking tot de problematiek scheefwonen.

3.5 De rol van corporaties

In paragraaf 3.1 bleek dat sinds de introductie van de woningwet in 1901 woningcorporaties een belangrijke functie hebben op het gebied van betaalbare kwalitatieve volkshuisvesting. Kempen en Priemus (2001) stelden dat eind jaren '90 Nederland een belangrijk voordeel dreigde de verliezen ten opzichte van andere Europese landen.

Net als de sociale huursector als geheel, hebben ook de woningcorporaties in Nederland een bijzondere positie. Naast het grote aandeel van 33% sociale huurwoningen ten opzichte van de totale woningvoorraad, ligt ook het aandeel huurwoningen in het bezit van corporaties ten opzichte van de gehele huursector hoog, namelijk op 75%. Dit gegeven in combinatie met de sterke vermogenspositie die de corporaties hebben maakt de Nederlandse huurmarkt internationaal gezien uitzonderlijk (Conijn & Schilder, 2009).

In Nederland acteren corporaties tegenwoordig min of meer als private partijen die in grote mate bepalend zijn bij het formuleren en uitvoeren van publieke doelstellingen van het sociale huurbeleid. Corporaties opereren volgens de woningwet als zogenaamde 'toegelaten instellingen' wat betekent dat zij de beschikbare middelen in het belang van de Volkshuisvesting dienen aan te wenden. Daarbij zijn corporaties niet op winst gericht en maken daarom deel uit van de semipublieke sector. Corporaties hebben de beschikking over beleidsmiddelen die ze kunnen inzetten voor de financiering van de exploitatie van sociale huurwoningen. De taken van de corporaties staan beschreven in de woningwet en het Besluit Beheer Sociale Huursector (Bbsh), die in 1993 van kracht is gegaan (Buiten e.a., 2006). Toch is de invloed van de overheid op het sociale huurbeleid feitelijk beperkt tot het vaststellen van huurtoeslagen en het bepalen van de maximale huurverhogingen (CPB, 2010).

Volgens het CPB hebben woningcorporaties in Nederland grofweg twee hoofddoelstellingen die zijn afgeleid uit zes beleidsdoelstellingen die staan beschreven in het Bbsh. De twee hoofddoelstellingen zijn:

1. Betaalbaarheid – corporaties hebben de taak om in passende huisvesting te voorzien voor de doelgroepen. Dit betekent dat er voldoende betaalbare, kwalitatieve woningen op de markt moeten zijn. De huren die corporaties vragen voor hun woningen liggen doorgaans onder de maximale huurprijs en onder het markttarief. Deze doelstelling is gericht op de individuele huurder.
2. Leefbaarheid – het bevorderen van de leefbaarheid staat op beleidsniveau gelijk aan het tegengaan van negatieve externe effecten. Deze doelstelling heeft betrekking op wijk- en buurtniveau en is veel lastiger te duiden dan betaalbaarheid. Leefbaarheid is minder goed meetbaar waardoor het moeilijk is om vast te stellen wat een bijdrage is aan de leefbaarheid en wat die bijdrage oplevert. Het corporatiebelang verschilt van het gemeentebelang op het gebied van leefbaarheid (CPB, 2010).

3.5.1 Na 1995

Een zeer belangrijke gebeurtenis met betrekking tot de rol van de corporaties op de Nederlandse woningmarkt is het zelfstandig worden van woningcorporaties in 1995. Dit gebeurde onder toenmalig politicus Heerma onder de naam Bruteringsoperatie waarbij de wederzijdse verplichtingen van de corporaties en de Staat tegen elkaar werden weggestreept (Schepers, 2011). Dat wil zeggen dat de corporaties tegenwoordig in mindere mate een verlengstuk zijn van de overheid en ook meer zeggenschap hebben over de financiën. Één en ander betekent ook dat de corporaties een afgenomen drang hebben om te investeren

in sociale huurwoningen. Ze opereren meer met commerciële doelstellingen en verleggen veelal de aandacht naar de duurdere woningen. Het is dan ook niet verrassend dat sinds de verzelfstandiging de sociale woningvoorraad is gekrompen. Tegenover deze toegenomen eigen zeggenschap staat desondanks de voorkeurspositie die woningcorporaties genieten ten opzichte van andere marktpartijen. Corporaties kunnen tegen lagere rentes lenen en ontvangen saneringssteun. Daarnaast krijgen zij korting van gemeentes op het aankopen van bouwgrond (Niehof, 2008).

De huidige verdeling van verantwoordelijkheden leidt tot verschillende imperfecties en is daarom aan een brede discussie onderhevig. Het CPB noemt drie bezwaren:

1. Rechtsongelijkheid – er kunnen regionale verschillen ontstaan door het aanwijzen of variëren van doelgroepen en door de prijs kunstmatig laag te houden. Hierdoor kunnen corporaties zonder democratische bekrachtiging ervoor zorgen dat huurders met een zelfde inkomen een andere prijs betalen.
2. Scheefwonen - publiek geld komt terecht bij mensen voor wie het niet bedoeld is. Corporaties hebben geen instrumenten om hier tegen op te treden.
3. De financieringswijze – er ontstaat ongelijke concurrentie tussen corporaties en ontwikkelaars omdat corporaties niet te maken hebben met de tucht van de markt maar wel een rendement op eigen vermogen opstrijken die marktconform is. Hierdoor zijn corporaties in staat om projecten op te zetten die in principe onrendabel zijn (CPB, 2010).

Op basis van deze bezwaren zet het CPB zijn vraagtekens bij het optreden van woningcorporaties in het nastreven van publieke doelstellin-

gen. Ook Buiten (e.a., 2006) stellen de nodige kanttekeningen bij de rol van corporaties op de huidige woningmarkt. Het marktaandeel van corporaties is bijvoorbeeld veel groter dan noodzakelijk gezien de grootte van de doelgroep. Uit een onderzoek van de Graaf (e.a., 2001) blijkt dat slechts 31% van de corporatiewoningen bewoond wordt door iemand uit de doelgroep. Dit cijfer komt voort uit een meting die breder is dan enkel een inkomenstoets op het moment van het betreden van de woning.

Buiten (e.a., 2006) gaan daarnaast in op de aanwending van middelen bij het ontplooiën van andere activiteiten. Het veel gehoorde argument van corporaties voor dit soort activiteiten heeft te maken met de onrendabele top op het investeren in nieuwbouw. Dit betekent dat het marktconforme rendement op renovatie en nieuwbouw lager ligt dan de investering. Voor een woning ter waarde van €140.000 kan het verschil tussen netto kosten en opbrengsten oplopen tot €50.000. Dit betekent dat sociale verhuurders ongeveer een derde deel van de kosten op de exploitatie van een nieuwbouwwoning zelf moeten neerleggen. In tegenstelling tot vroegere jaren krijgen de corporaties dit geld niet meer van de overheid maar moeten ze het zelf betalen. Hiertegenover staat het grote eigen vermogen van corporaties waar al eerder naar gerefereerd is. Dit vermogen wordt echter meer gebruikt voor branchevreemde activiteiten dan voor de kerntaken op de sociale huurmarkt wat in strijd is met de regels voor een zogenaamde toegelaten instelling. Doordat er onduidelijkheid bestaat over van wie het geld is (privaat of publiek), en door een gebrek aan controle, volgen er geen sancties richting de corporaties (Buiten e.a., 2006).

In een recent Tweede Kamerdebat is besloten om de corporaties Vestia en Woonbron wegens de financiële huishouding onder strenger toezicht te plaatsen. De Kamer heeft daarbij aangegeven dat er een einde moet

komen aan riskante beleggingen en commerciële avonturen van corporaties (Rijnmond, 2012).

Ondanks de perikelen rondom de rol van de woningcorporaties staat buiten kijf dat zij op dit moment een taak en een belang hebben bij een goed functionerende (sociale) woningmarkt. Zij moeten daarbij zowel rekening houden met het politieke klimaat, als met de veranderingen op de woningmarkt waarbij door de woonconsument meer eisen gesteld worden aan het woonproduct.

In het volgende hoofdstuk worden dieper ingegaan op de verandering van een aanbodgestuurde naar een meer vraaggestuurde woningmarkt en welke implicaties dat heeft voor het huidige en vooral toekomstige aanbod op de woningmarkt.

3.6 Conclusie

De belangrijkste conclusie die uit dit hoofdstuk getrokken kan worden is dat er kansen liggen voor het terugdringen van scheefwonen door de mechanismen die de doorstroming belemmeren aan te pakken. In paragraaf 3.2 bleek dat het kunstmatig laag houden van de huurprijs van sociale huurwoning er voor zorgt dat de kloof met de geliberaliseerde huurmarkt of de koopmarkt erg groot is. Hierdoor is het voor scheefwoners niet alleen moeilijk om aan een alternatieve woning te komen, maar ook erg aantrekkelijk om in een kwalitatief goede, goedkope sociale huurwoning te blijven wonen. Het verhogen van de huurprijs zal op korte termijn zodoende hooguit een verjaageffect kunnen hebben voor een beperkt aantal huishoudens gezien de grootte van de kloof met andere marktsegmenten, maar op langere termijn zeker een bijdrage kunnen leveren aan de doorstroming en dus aan het probleem scheefwonen.

Daarnaast is gebleken dat scheefwonen geen nieuw verschijnsel is en dat het zelfs bij de Nederlandse sociale huursector blijkt te horen als naar de geschiedenis wordt gekeken. De Nederlandse sociale huursector heeft erom bekend gestaan in aandeel van de totale woningmarkt zo groot te zijn dat er niet alleen sprake is van huisvesting voor de kansarmen in de samenleving. Daarnaast heeft de corporatie naast de doelstelling van betaalbare woningen ook de doelstelling om zorg te dragen voor leefbaarheid in de wijk. Vanuit dat oogpunt is scheefwonen zelfs wenselijk omdat het zorgt voor menging in de wijk en het ruimtelijk clusteren van kansarme bevolkingsgroepen tegengaat.

De aanknopingspunten voor het in beweging krijgen van scheefwoners liggen in het verkopen van bestaande sociale huurwoningen en nieuwbouw. Nieuwbouw is het beste middel om doorstroming te stimuleren. Naast de huisvesting voor de armen, lijkt voor corporaties ook in de huisvesting van de (lage) middeninkomens een belangrijke rol weggelegd. Voor marktpartijen is het niet rendabel om te bouwen in de beoogde prijsklasse. Dit ligt anders voor corporaties gezien het feit dat zij beschikken over overheidsmiddelen. Daarnaast kan het in beweging brengen van scheefwoners een positieve uitwerking hebben op de wachttijden voor een sociale huurwoning voor (kansarme) starters op de woningmarkt. Vanuit dat oogpunt zou het creëren van aanbod voor de middenklasse twee vliegen in één klap slaan.

In paragraaf 3.4 is de belangrijke trend beschreven van de overgang van een aanbodgestuurde- naar een meer vraaggestuurde woningmarkt. Als corporaties overgaan tot nieuwbouw dient er nadrukkelijk rekening gehouden te worden met de toegenomen vraagdifferentiatie die met de trend samenhangt. Het nieuwe aanbod zal alleen het gewenste effect bereiken als het goed is afgestemd op de wensen van de

scheefwoners. Daarnaast moet van de doelgroep bekend zijn of zij zijn te verleiden met een alternatief aanbod. Om die reden wordt in hoofdstuk 5 onderzoek gedaan naar theorieën over verhuisgedrag op micro-niveau.

Verschillende bureaus spelen in op de trend van een aanbodgestuurde- naar een meer vraaggestuurde woningmarkt door te werken met leefstijlen en woonmilieus. In het volgende hoofdstuk wordt dieper in gegaan op de zogenoemde doelgroepbenadering en de bijdrage die deze zou kunnen leveren aan de aanbodzijde van de woningmarkt.

4 De doelgroepbenadering



4 De doelgroepbenadering

In hoofdstuk 3 werd duidelijk dat de Nederlandse woningmarkt aan een verschuiving onderhevig is: namelijk de verschuiving van een aanbodgestuurde naar een meer vraaggestuurde woningmarkt. Dit heeft gevolgen voor verschillende partijen op de woningmarkt. Deze gevolgen verschillen per regionale woningmarkt in verband met de lokale afstemming van vraag en aanbod. Daarnaast zorgen maatschappelijke ontwikkelingen ervoor dat de vraag naar woningen en de betekenis van wonen op een andere manier benaderd moeten worden dan in het verleden het geval was. In dit hoofdstuk wordt ingegaan op wat de veranderingen zijn en welke gevolgen deze verschuiving heeft op het functioneren van de onderkant van de woningmarkt. Daarnaast zal aan de hand van literatuuronderzoek duidelijk worden of en welke rol is weggelegd voor woonmilieu- en leefstijlmodellen bij het verklaren of stimuleren van verhuisgedrag van scheefwoners door het gebruik ervan aan de aanbodzijde.

4.1 Vraagdifferentiatie

Bij de ontwikkeling van een aanbod- naar een vraaggestuurde woningmarkt komt steeds meer de vraag 'welke woning' in plaats van de vraag 'is er een woning' centraal te staan. Dit betekent dat in plaats van hoofdzakelijk kwantitatieve aspecten, nu ook kwalitatieve aspecten van huishoudens een belangrijke rol spelen bij de keuze voor een wo-

ning. Het gevolg is dat de differentiatie van huishoudentypen een stuk complexer is geworden. Hierdoor is er een behoefte ontstaan om het veelvoud aan soorten huishoudens met bijbehorende kenmerken te categoriseren. Dit is vooral interessant voor de partijen aan de aanbodzijde. De doelgroepbenadering, concreet geworden met de leefstijlbenadering, is het middel dat helpt in die behoefte te voorzien (Pinkster & van Kempen, 2002). Voordat dieper wordt ingegaan op de leefstijl- en woonmilieumodellen, worden eerst de begrippen leefstijl en woonmilieu van een toelichting voorzien. De volgende deelvraag staat in dit hoofdstuk centraal:

- Welke gevolgen heeft de overgang van een aanbodgestuurde naar een meer vraaggestuurde woningmarkt voor de toekomstige nieuwbouw van corporaties?

4.1.1 Leefstijlen

Het leefstijlbegrip kent zijn oorsprong vroeg in de 20ste eeuw waar het vooral werd gebruikt in de vakgebieden sociologie en psychologie. Het werd gebruikt om gedrag- en leefpatronen te bestuderen.

Pas later doet het begrip zijn intrede in het veld van de ruimtelijke ordening en volkshuisvesting. In 1997 koppelt Bastiaansen tien verschillende leefstijlen aan een woonomgeving. Vanaf dat moment wordt de leefstijlbenadering steeds veelvuldiger door wetenschappers gebruikt om bevindingen te verklaren uit de praktijk van het wonen. Een leefstijl wordt door Pinkster en van Kempen (2002) als volgt omschreven:

"leefstijl is een consistente set preferenties (attitudes) en gedrag op leefgebieden zoals werk, gezin, consumptie, vrije tijd en wonen."

Van Kempen en Pinkster hebben, in tegenstelling tot andere definities, nadrukkelijk gekozen voor de combinatie van zowel preferenties als gedrag voor het bepalen van de leefstijl. Gedrag hoeft immers niet per se aan te sluiten bij preferenties die mensen hebben. Persoonlijke beperkingen of beperkingen door de macrocontext kunnen een oorzaak zijn voor het niet aansluiten van het gedrag bij de preferenties van een individu.

De leefstijlbenadering kan worden gezien als een meerwaarde bovenop de verklarende traditionele variabelen over woonvoorkeuren zoals leeftijd, huishoudensamenstelling, opleiding en inkomen. De benadering dient dan ook niet gezien te worden als een vervanging van deze traditionele variabelen. In het complexer worden van de context die samen gaat met verhuisgedrag is een aanvullende benadering onmisbaar. Het dicht als het ware het gat dat is ontstaan met de ontstane differentiatie van huishoudentypen.

Er is echter geen garantie dat de leefstijlbenadering een rol kan spelen bij elke verhuisanalyse. Ondanks het toegenomen belang van de woonvoorkeuren is het niet altijd mogelijk om het daadwerkelijke verhuisgedrag daar op af te stemmen. Dit realisme is zonder meer van belang bij het gebruik van de leefstijlbenadering en bijbehorende typologieën. Te allen tijde moet het besef er zijn dat het stereotype niet daadwerkelijk rondloopt maar dat het slechts gaat om vloeiende overgangen van kenmerken.

Toch stellen wetenschappers het onderscheid tussen afhankelijke en onafhankelijke variabelen ter discussie. Hierbij gaat het vooral om het verband tussen de variabelen leefstijl en woningkeuze, waarvan het de vraag is welke variabele sturend is voor de andere variabele (Pinkster & van Kempen, 2002). Daarnaast zijn leefstijlen volgens Boomkens

(2000) een tijdelijke clustering van bewuste keuzes door trendmakers die gedurende een korte periode worden gevolgd door een groep trendvolgers. Boomkens concludeert op basis daarvan dat onderzoeken die op dergelijke instabiele factoren gebaseerd zijn erg onbetrouwbaar zijn.

Desalniettemin kan de leefstijlbenadering in de praktijk volgens velen een handige bijdrage leveren bij het vertalen van woonwensen naar gewenste woonmilieus en woonproducten, zo stellen Pinkster en van Kempen (2002). Voor verschillende partijen, zoals woningcorporaties, kunnen typologieën bijdragen aan een betere afstemming van de woningvoorraad op de kwalitatieve woonwensen van huishoudens. In paragraaf 4.3 wordt ingegaan op de vraag in hoeverre en op welke manier leefstijlen kunnen worden gebruikt bij de (her)inrichting van woongebieden.

4.1.2 *Woonmilieus*

Leefstijlen worden in de theorie doorgaans sterk in verband gebracht met woonvoorkeuren. Dat is logisch als de definitie van leefstijl erbij gehaald wordt waarin duidelijk wordt dat het gaat om preferenties en gedrag op verschillende vlakken, waaronder wonen. Deze woonvoorkeuren worden vaak ook vertaald naar woonmilieus. Maar net als in het geval van het begrip leefstijl gaat het begrip woonmilieu gepaard met afbakening- en toepassingsproblemen.

Er is geen eenduidig gehanteerde definitie van het begrip woonmilieu. Om een beeld te krijgen van wat er met een woonmilieu bedoeld wordt, wordt de definitie van Grünfeld (2003) hier aangehaald. Die omschrijft een woonmilieu als:

“de omgevingskwaliteiten van een afgebakend ruimtelijk gebied dat door bewoners regelmatig gebruikt en relevant wordt geacht voor hun activiteiten en communicaties, en waar zij bovendien een bepaalde eenduidigheid aan toekennen (VROM, 2006)”.

De definitie van Schuiling (2002) legt meer de nadruk op de losse componenten die samen een woonmilieu vormen en minder op de ruimtelijke schaal. Deze is als volgt:

“een woonmilieu is een karakterisering van het wonen aan de hand van fysieke, functionele, sociale en intuïtieve kenmerken (Schuiling, 2002)”.

In beide bovenstaande definities zitten bruikbare elementen. De eerste heeft het perspectief van de bewoner meer centraal staan terwijl de tweede meer een algemene benadering voor mensen van buitenaf is. De laatste leent zich daarom beter voor het typeren en beoordelen van woonmilieus op basis van criteria.

4.1.2.1 Harde en zachte factoren

Bij het typeren van woonmilieus wordt gebruik gemaakt van harde en zachte criteria. Harde criteria zijn vanzelfsprekend objectief meetbare zaken zoals de geografische locatie, de stedenbouwkundige structuur en de architectonische eigenschappen. Naast deze fysieke eigenschappen zijn functionele, zoals het aantal en soort voorzieningen, en sociaaleconomische; opleiding en inkomen, eigenschappen die onder de harde criteria vallen.

De zachte criteria winnen aan belang ten opzichte van de harde bij de keuze en de beoordeling van woonmilieus wat alles te maken heeft met de overgang van een aanbodgestuurde naar een meer vraaggestuurde

woningmarkt. Zachte factoren hebben enerzijds betrekking op bijvoorbeeld de beleving van een buurt en anderzijds op leefstijlen en de manier waarop groepen een bepaalde woonomgeving gebruiken. Deze criteria zijn sterk persoonlijk getint omdat deze bepaald worden op basis van intuïtie en gevormd door herinneringen, ervaringen, gevoelens, principes en emoties. Voor marktpartijen zijn deze zachte persoonlijke criteria een belangrijk middel omdat zij deze met allerlei communicatiemiddelen kunnen beïnvloeden. Een bekend voorbeeld hiervan is het toekennen van een bepaalde status of identiteit aan een woonmilieu. De woning en de woonomgeving gaan op de woningmarkt een steeds belangrijker rol spelen als expressiemiddel voor persoonlijke smaak en maatschappelijke status (VROM, 2006).

4.2 Leefstijl- en woonmilieumodellen

Al vele jaren vormen leefstijlen en woonmilieus een belangrijk onderwerp voor het verschijnen van typologieën. Onderzoeksbureaus en wetenschappers buigen zich over de materie om een zo goed mogelijke classificatie te kunnen bieden die aansluit bij de realiteit. Er bestaat, vooral bij wetenschappers, veel scepsis over het gebruik van voornamelijk het leefstijlbegrip omdat het teveel een containerbegrip zou zijn. Het is desalniettemin interessant om stil te staan bij de bestaande typologieën omdat deze kenmerkend zijn voor hoe in de samenleving wordt omgegaan met grote differentiatie aan personen, voorkeuren en woningen.

4.2.1 Leefstijltypologieën

Leefstijl kent een rijke historie op het gebied van typologieën. Één van de eerste was die van Merton in 1957 die slechts onderscheid maakte tussen *lokalen* – mensen die zich sterk oriënteren op de directe woon-

omgeving - en *kosmopolieten* - mensen die het nieuwe en onbekende opzoeken en geen moeite hebben met grote afstanden. In andere typologieën kwam vaak het onderscheid terug tussen stedelingen en niet stedelingen en verschillende soorten stedelingen (Pinkster & van Kempen, 2002).

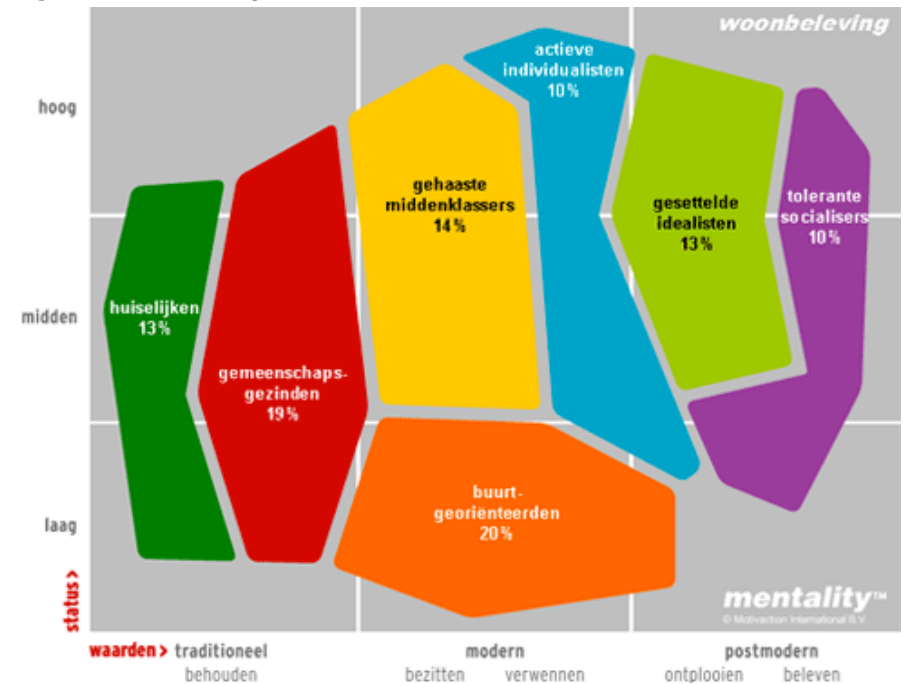
Na de eerder genoemde intrede van leefstijlen binnen de ruimtelijke ordening door Bastiaansen volgen meerdere modellen met typologieën. Zo zijn er de modellen van Inbo, The Smartagent Company en Motivaction. Mede omdat deze modellen de nodige overlap hebben met elkaar, zal enkel het Mentality-model van Motivaction aan bod komen (Ouweland, 2011).

4.2.1.1 Mentality-model

De MentalityMonitor van Motivaction geeft de mogelijkheid om een indeling te maken in doelgroepen op basis van waarden en leefstijlen. Het model gaat over de waarden die ten grondslag liggen aan het gedrag van mensen waardoor er niet gesproken wordt van een leefstijlenmodel, maar van een waardeoriëntatiemodel. Waarden liggen ten grondslag aan gedrag en dus aan een leefstijl. Dit model gaat dus een stapje verder in het verklaren en voorspellen van gedrag. In figuur 4.1 is het model te zien hoe de woonbelevingstypen zijn gepositioneerd op de verschillende assen.

Het Mentality-model, waar sinds 2002 onder deze benaming mee gewerkt wordt, had eind jaren '90 het woonbelevingsonderzoek als dochtermodel. Met dit model wordt echter alleen nog op aanvraag gewerkt omdat Motivaction van mening is dat het Mentality-model meer te bieden heeft doordat het gerelateerd kan worden aan andere domeinen dan wonen (Ouweland, 2011).

Figuur 4.1: Mentality model



Bron: Motivaction, 2011

Het model bestaat, net als het BSR-model van de Smartagent Company, uit twee assen; een met de sociaal economische status en een met de waardeoriëntatie (Wolters e.a., 2007). De invulling van het model heeft plaatsgevonden aan de hand van clusteranalyse op basis van onderzoek naar hoofdstromen en onderstromen in de samenleving. Op deze manier kunnen trends ontdekt worden in wat mensen belangrijk vinden aan hun woonomgeving en welk gedrag zij daarin vertonen. Het eindresultaat is een weergave van het aantal mensen dat bij een bepaalde (mentality) groep hoort (Motivaction, 2009).

De toepassing van het model leent zich vooral op twee momenten:

1. In de beginfase van een gebiedsontwikkelingsproces om te achterhalen voor wie er gebouwd wordt.
2. Tijdens een ontwikkelproces om te kijken wie er geïnteresseerd is en wat dat betekent voor de verdere communicatie (Ouweland, 2011).

4.2.2 *Woonmilieutypologieën*

Woonmilieus kunnen op allerlei manieren getypeerd worden. Dat kan zowel monothematisch (op basis van één criterium), of multithematisch (op basis van meerdere criteria). Een voorbeeld van een typering met één criterium is bouwjaar of verkoopprijs. Multithematisch kan op allerlei manieren worden ingevuld. Op dit type indelingen wordt dieper ingegaan.

In paragraaf 4.1.2 en 4.1.2.1 werd duidelijk dat er onderscheid bestaat tussen harde en zachte woonmilieukenmerken. VROM (2006) maakt in de Nota Wonen 2000 onderscheid naar vijf typen woonmilieus die op basis van harde criteria worden onderscheidend zijn, te weten; de locatie (in de regio) en de toekomstige gewildheid. Daarnaast fungeerde het betreffende postcodegebied als afbakening van de woonmilieus. Deze vijf woonmilieus zijn:

- Centrumstedelijk
- Buitencentrum
- Randstedelijk
- Centrumdorps
- Landelijk-wonen

Deze indeling kreeg veel kritiek. De indeling wordt als arbitrair beschouwd, veegt veel verschillende type buurten in één categorie, houdt geen rekening met grote en minder grote steden en staat ver af van de beleving van bewoners. Juist in deze tijd is het meenemen van de buurtbeleving door bewoners belangrijk (VROM, 2006; Eggen, 2004; Inbo, 2011). Al met al is deze indeling alleen voor beleidsmakers interessant om grofweg het toekomstige vraag en aanbod op elkaar af te stemmen (VROM, 2006).

Inbo heeft een model met een typologie voor woonmilieus ontwikkeld, net als op het gebied van leefstijlen. De twee kwadranten die bepalend zijn voor een woonmilieu zijn de sociale binding en de economische positie van burgers in de woonomgeving. Binnen de typologieën wordt inzichtelijk welke functiemix, sfeer en mate van zeggenschap over de buurt gewenst is voor de burger.

De leefstijlen en woonmilieus kunnen door Inbo naar eigen zeggen worden vertaald naar een concreet woningbouwprogramma en woonproducten. Aan de komende sociaalculturele en economische trends die uit het onderzoek naar voren komen, worden betekenissen toegekend op het gebied van wonen en leven. Hiermee wordt vervolgens richting gegeven aan woningbouwambities (Inbo, 2011).

Zoals eerder beschreven is er het nodige kritiek op het wetenschappelijk fundament achter deze modellen die trachten waarden en gedrag te koppelen aan harde woning- en woonmilieukenmerken. Ook over de bruikbaarheid van de geschetste leefstijlen en woonmilieus en de manier waarop dat gebeurt bij de woningbouwopgave zijn de meningen verdeeld. In de volgende paragraaf wordt dieper in gegaan op de betekenis die deze modellen al dan niet kunnen spelen aan de aanbodzijde.

Daarbij zal ook duidelijk worden welke rol is weggelegd voor deze modellen in de empirische fase van dit onderzoek.

4.3 Het gebruik van leefstijlen aan de aanbodzijde

In paragraaf 4.1.1 bleek al dat er niet altijd een verband bestaat tussen woongedrag en woonmilieuvorkeuren (preferenties). Wel is het zo dat bewoners uit een gelijksoortig woonmilieu vaak dezelfde afwegingen maken en prioriteiten stellen op het gebied van leefgebieden. Anderzijds kunnen de traditionele variabelen bij verhuisgedrag zoals huishoudensamenstelling, leeftijd, etniciteit en opleiding zeker niet aan de kant worden geschoven. De relevantie en de toepassing van de doelgroepbenadering in de praktijk is dus niet zo simpel als het misschien lijkt.

Ouwehand (2011) stelt dat het in een moeizaam of slecht functionerende woningmarkt belangrijk is om van tevoren goed na te denken over de doelgroep die bereikt dient te worden met een woonproduct. Hij geeft aan dat een leefstijlmodel zich uitstekend leent om toe te passen binnen de marketingstrategie van een woonproject. Een voorbeeld daarvan is branding, waarbij een woonproduct wordt voorzien van een merk, inspelend op de leefstijl van de doelgroep. Ook kan een dergelijk model bruikbaar zijn om te voorkomen dat botsende leefstijlen bij elkaar komen te wonen (Ouwehand, 2011). Hierbij wordt de doelgroepbenadering vooral gezien als een middel om bij te dragen aan een betere leefbaarheid van een wijk.

In de praktijk is er zelden een directe koppeling tussen leefstijlen en een programma van eisen aan de woning en woonomgeving. Het wordt, ook door vele leefstijlbureaus zelf, gezien als een aanvulling bovenop de sociaal demografische en sociaal economische data. De keuzes van mensen die leiden tot gedrag op de woningmarkt worden voor 70 tot

80% bepaald door deze data en dus grotendeels niet door waardeoriëntatie. Om deze reden leidt de leefstijlbenadering niet tot een daadwerkelijke ruimtelijke uitwerking (Eggens, 2004; Ouwehand, 2011).

Er zijn een aantal redenen die het gebruik van leefstijlen als bepalende variabele bij het plannen en inrichten van woonwijken problematiseren. Een aantal van deze redenen zijn:

- De dynamiek van leefstijlen
- De (altijd) bestaande invloed van traditionele variabelen
- De contextgevoeligheid van het begrip leefstijl (interpretatie)
- De contextgevoeligheid van de typering
- Het veelvoud aan benamingen voor de typering door verschillende bureaus
- Het feit dat woonmilieus geschikt zijn voor uiteenlopende leefstijlen

De aard en de hoeveelheid van problemen omtrent het leefstijlbegrip maakt duidelijk dat het hanteren ervan vrijwel onmogelijk probleemloos kan uitpakken. Het is dan ook de vraag tot op welke hoogte partijen aan de aanbodzijde hun keuzes kunnen afstemmen op leefpatronen en voorkeuren van de vraagzijde. Anderzijds is het onwenselijk dat de planning van woonwijken plaats zal vinden louter op basis van de traditionele variabelen aan de vraagzijde (Pinkster & van Kempen, 2002). Pinkster en van Kempen concluderen dat het leefstijlbegrip niet noodzakelijkerwijs gebruikt hoeft te worden om toch rekening te houden met variabelen die passen bij een meer vraaggestuurde woningmarkt. Zij concluderen dat er bij het realiseren van woonwijken sterk aandacht moet worden besteed aan de relatie tussen de woon- en werkplek, de behoefte aan voorzieningen en het vrijetijdsgedrag. Voor het in kaart

brengen van deze behoeften is vanzelfsprekend een inventarisatie nodig maar daarbij is een leefstijltypologie niet van onvervangbare waarde (Pinkster & van Kempen, 2002).

Heijs (e.a., 2011) komt tot eenzelfde conclusie in een onderzoek naar de noodzaak van het gebruik van leefstijlen voor het verklaren van woonvoorkeuren. De conclusie luidt dat de leefstijlbenadering:

- Niet geschikt is om traditionele variabelen te vervangen.
- Nauwelijks een zinvolle toevoeging is ten opzichte van de traditionele variabelen omdat een leefstijl deels bepaald wordt door elementen die ook terugkomen in de traditionele variabelen.
- Het samenvoegen van traditionele variabelen met leefstijlvariabelen in clusters zal eerder tot problemen dan tot verbeteringen leiden in het onderzoek naar woonvoorkeuren.
- Voor de praktijk zal de traditionele benadering wegens toepasbaarheid altijd de voorkeur genieten boven de leefstijlindeling. De leefstijlbenadering kan wel voor theoretisch gebruik erg interessant zijn.

Daarnaast wijzen Pinkster en van Kempen (2003) in een later onderzoek erop dat bij leefstijlen de nadruk vooral ligt op de hogere inkomensgroepen. Het verschil is dat zij ten opzichte van lagere inkomensgroepen wel de mogelijkheden hebben om naar hun woonwensen te handelen. Het gevaar bestaat hierdoor dat de woonwensen van bijvoorbeeld scheefwoners worden uitgesloten op de woningmarkt.

Bovenstaande maakt duidelijk dat het toepassen van de doelgroepbenadering aan de hand van leefstijlen in het domein wonen niet een dusdanig onderbouwde verbetering is dat een ware ommekeer aan de aanbodzijde te verwachten valt. Wel kan gesteld worden dat het bewust

omgaan met de differentiatie aan woonvoorkeuren in een veranderende maatschappij geen kwaad kan. Of het een welkome aanvulling is, zal afhangen van de doelstellingen die de partijen aan de aanbodzijde voor ogen hebben bij een project.

4.4 Conclusie

Dit hoofdstuk heeft duidelijk gemaakt dat in de huidige maatschappij de drang en noodzaak aanwezig is om personen en in het bijzonder de consument anders te benaderen dan voorheen. Dit geldt zeker ook voor de woningmarkt waarin er een ommekeer waarneembaar is van een aanbodgestuurde naar een meer vraaggestuurde woningmarkt. Om in te spelen op deze veranderingen komt de nadruk te liggen op het eerder en meer betrekken van de wensen van de eindgebruiker tijdens een bouwproces. De leefstijlbenadering is het middel dat in deze behoefte zou moeten voorzien. Binnen deze benadering is door verschillende partijen gewerkt aan modellen en typologieën om de woonwens en woonconsument in kaart te brengen. Deze leiden in de praktijk echter niet tot een programma van eisen voor de woning en de woonwijk. Door deze conclusie zal in de empirische fase van dit onderzoek dan ook geen poging gedaan worden om vanuit leefstijlen harde aanbevelingen te doen voor toekomstige woningbouw projecten voor scheefwoners.

Daarnaast wordt door meerdere onderzoekers de bruikbaarheid van deze modellen aan de aanbodzijde van de woningmarkt in twijfel getrokken. De bureaus die de modellen ontwikkelen geven zelf aan dat ze de leefstijlen enkel zien als een aanvulling op de traditionele variabelen. Daarbij kan de leefstijlbenadering vooral dienst doen als middel om een doelgroep in kaart te brengen en aan te trekken. Op deze manier krijgt de doelgroepbenadering wel degelijk een functie, maar dan niet zozeer

op het gebied van woningbouw als wel op het gebied van communicatie ('branding').

In hoofdstuk 3 bleek dat een gespannen woningmarkt er toe kan leiden dat er minder nadruk komt te liggen op kwalitatieve aspecten van woningen en woonmilieus dan op een ontspannen woningmarkt. Anderzijds stelt Ouwehand (2011) in paragraaf 4.3 dat het juist op een gespannen woningmarkt belangrijk is voor aanbiedende partijen om goed na te denken over de doelgroep die bereikt dient te worden. Aan dat laatste wordt in dit onderzoek vastgehouden.

Op basis van bovenstaande bevindingen is het vooral interessant om af te vragen welke waarden en status scheefwoners in Utrecht verlenen aan hun woning. Daarbij wordt de vraag welke leefstijl daaraan gekoppeld wordt, en tot welk woonproduct dat moet leiden, losgelaten. In het Mentality-model van Motivaction blijkt een leefstijl te worden bepaald op basis van achterliggende waarden en status die het verhuisgedrag helpen te verklaren. Bij de keuze voor een woonmilieu blijken sociale binding en de economische positie van het huishouden een rol te spelen.

Door in het empirisch hoofdstuk aandacht te besteden aan deze elementen uit het waardeoriëntatiemodel van Motivaction kunnen weliswaar geen aanbevelingen voor het programma van eisen voor een nieuwbouwwoning gedaan worden, maar kan wel geconcludeerd worden in hoeverre de veronderstelde (leefstijl)vraagindicatoren een rol spelen bij de afweging van scheefwoners bij hun verhuisgedrag. Het is dan aan de woningcorporaties om hier in de praktijk iets mee te doen. In hoofdstuk 8 wordt hier nader in gegaan. Het feit dat lagere inkomensgroepen vaak onderbelicht blijven in dit soort onderzoeken naar

de kwalitatieve woonwens, zorgt voor een extra relevantie (Pinkster & van Kempen, 2003).

Kennis over waarden en woonwensen heeft enkel nut als dit gekoppeld kan worden aan de factoren en motieven die doorgaans leiden tot feitelijk verhuisgedrag. In het volgende hoofdstuk wordt zodoende dieper in gegaan op de literatuur over verhuisgedrag en de afwegingen die gemaakt worden bij de verhuisbeslissing.

5 Verhuisgedrag



5 Verhuisgedrag

In de vorige hoofdstukken is de woningmarktcontext geschetst waarbinnen de problematiek van scheefwonen zich voordoet en is geanalyseerd wat de mogelijke rol is van de doelgroepbenadering aan de aanbodzijde van de woningmarkt. Deze hoofdstukken gingen vooral in op de macrocontext en ontwikkelingen die op dit moment op de problematiek scheefwonen van invloed zijn. Deze context is van onmiskenbaar belang om het fenomeen te begrijpen en te verklaren.

Overheden en marktpartijen beraden zich al lange tijd op de maatregelen die zij kunnen nemen om woningverdeling beter in balans te krijgen. De genoemde maatregelen; de toelatingscriteria en de huurverhoging, hebben hoofdzakelijk betrekking op het prikkelen van de scheefwonende huishoudens om te verhuizen. Zodoende is ook een analyse van verhuisgedrag op microniveau van belang om daadwerkelijk tot aanknopingspunten te kunnen komen om de scheefwoner in beweging te krijgen.

In dit hoofdstuk wordt dieper ingegaan op verhuisgedrag op microniveau. Aan de hand van dit hoofdstuk zal duidelijk worden wat een huishouden doorgaans beweegt om te verhuizen en welk gecompliceerde besluitvormingsproces daaraan vooraf gaat. Tevens komen de mogelijke oorzaken aan bod die een verhuizing of een verhuisbeslissing in de

weg kunnen staan. Deze oorzaken zijn van groot belang om de positie waarin scheefwoners zich bevinden te duiden.

Voordat een huishouden gaat verhuizen is er sprake van verhuiscapaciteit. Dit begrip zal in dit hoofdstuk veel genoemd worden waardoor het van belang is om de betekenis ervan toe te lichten. Hoewel het bij verhuiscapaciteit duidelijk is dat het betreffende huishouden de wens heeft om te verhuizen, kan er niet bij elke verhuiscapaciteit gesproken worden van verhuiscapaciteit. De definitie van verhuiscapaciteit volgens het Ministerie van VROM is:

"Men is verhuiscapacitair als men aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen (VROM, 2012)."

De theorie over verhuisgedrag krijgt serieus vorm vanaf halverwege de twintigste eeuw. Vanaf 1955 tot het heden hebben heersende theorieën en opvattingen elkaar opgevolgd. Grofweg valt een onderscheid te maken in drie fases die achtereenvolgens in dit hoofdstuk behandeld zullen worden. Deze fases zijn:

1. De levenscyclusbenadering
2. Het individuele besluitvormingsproces bij verhuizen
3. De levensloopbenadering

Het model van fase drie is het meest recente model en tevens de meest aangehaalde in de literatuur om verhuisgedrag te verklaren. Dit levensloopmodel van Mulder en Hooimeijer (1999) vormt de basis voor een nieuw gecreëerd conceptueel model over verhuisgedrag waarin bruikbare aspecten uit andere theorieën en modellen worden meegenomen. Dit conceptueel model vormt tevens een samenvatting van het hoofdstuk

en dient als basis voor het empirisch onderzoek wat in hoofdstuk 7, 8 en 9 aan bod zal komen.

5.1 Fase 1 – De levenscyclusbenadering

Veel krediet voor de traditie in het onderzoeken van de verhuismobiliteit van huishoudens gaat uit naar Peter Rossi. Zijn onderzoek naar de beslissing om te verhuizen van huishoudens in Philadelphia (1955) en de daaruit voortvloeiende levenscyclusbenadering wordt door velen gezien als de basis voor dit onderzoeksgebied (Mc Auly & Nutty, 1982). In tal van onderzoeken – o.a. Bos & de Bruin (2007) en van Gastel (2011) - wordt deze theorie aangehaald, als ook in de wetenschappelijke literatuur over verhuisgedrag. De levenscyclusbenadering is een voor de hand liggende benadering waarbij de verschillende fasen in het leven van een individu worden gekoppeld aan een woningbehoefte. Elke overgang naar een andere fase leidt tot een gewijzigde woningbehoefte voortkomend uit de huishoudensamenstelling op dat moment. Een verhuizing ziet Rossi letterlijk als:

“the major function of residential mobility is to enable families to adjust their housing to the housing needs that are generated by the shifts in family composition that accompany life-cycle change” (Rossi, 1955).

De indeling in fasen is uitgewerkt door Short (1978) op basis van een huishouden met kinderen. Het model van Short begint op het moment dat een individu aan een zelfstandige wooncarrière begint. De eerste fase is de 'pre-child' fase. De volgende fase is die genaamd 'child bearing', waar de veronderstelling aan ten grondslag ligt dat het individu reeds een partner heeft gevonden, en waarbij een woning past met meer ruimte. In figuur 5.1 is de volledige levenscyclus van Short met bijbehorende woningbehoefte te zien.

Figuur 5.1: Fasen in levenscyclus met bijbehorende woningbehoefte

Fasen in de levenscyclus	Woningbehoefte / aspiratie
Pre-child stage	Goedkoop wonen in een appartement in binnenstedelijk gebied
Child-bearing	Huren van een eengezinswoning in de buurt van zone appartementen
Child-rearing	Koopwoning in relatief nieuw suburbaan gebied
Child-launching	Mogelijke koopwoning in een wijk of buurt met hogere status
Post-child	Residentiële stabiliteit
Later-life	Verzorgingshuis / seniorenwoning / wonen bij kinderen

Bron: Short, 1978

In een vroeg stadium werden er al kanttekeningen geplaatst bij de uitkomsten van het onderzoek van Rossi. Een onderzoek in 1957, genaamd de 'Vinton Homes study', toont andere motieven voor een verhuizing dan de levenscyclusmotieven uit het onderzoek van Rossi. In dat betreffende onderzoek houdt de verhuisgeneigdheid juist sterk verband met de sociale status die men verbindt aan de woning, het opleidingsniveau, de arbeidsstatus en de mening over de woning; aspecten die samen hangen met een carrière in plaats van de levenscyclus (Leslie & Richardson, 1961). Dit verband tussen opwaartse verticale arbeidsmobiliteit (arbeidsmarktpositie) werd eerder al gelegd door Galpin (1927) en Zimmermann (1927) (Priemus, 1984).

5.1.1 Het carrière levenscyclusmodel

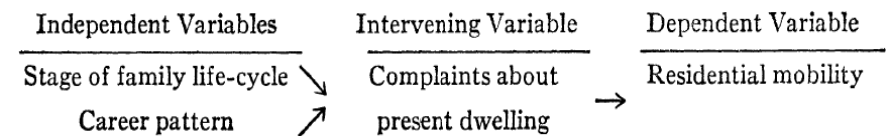
Leslie en Richardson (1961) concluderen dat de gevonden verschillen tussen de 'Vinton Homes study' en het onderzoek van Rossi voor een

deel te maken met een afwijkende onderzoekspopulatie. Zodoende zijn de onderzoeksresultaten niet noodzakelijkerwijs inconsistent maar wordt wel duidelijk dat er gezocht moet worden naar een model waarbij de opwaartse arbeidsmarktpositie, welke kan resulteren in een vrijwillige verhuizing, meegenomen wordt. Leslie en Richardson stellen dat de verhuigeneigheid het grootst is wanneer zowel de noodzaak van een andere woning, veroorzaakt door een wijziging in de huishoudensgrootte, als de opwaartse ontwikkeling in sociale status aanwezig zijn.

Uit de bevindingen uit eerder onderzoek en een steekproef in Indiana stellen Leslie en Richardson het carrièrelevenscyclus model op om de beslissing om te verhuizen te verklaren (zie figuur 5.2). Hierbij fungeren de fase in de levenscyclus en de (arbeids)carrière als onafhankelijke variabele en tevens als basis voor de eventuele beslissing. De beslissing om te verhuizen wordt definitief als de interveniërende variabele, de klachten over de woning, in sterke mate optreedt waardoor een nieuwe woning gewenst is (Leslie & Richardson, 1961).

Mc Auly en Nutty (1982) stellen dat het model van Rossi zowel sterke punten als zwakke punten heeft. Zij concluderen enerzijds dat het vast staat dat de ontwikkeling van een gezin doorgaans gekenmerkt wordt door vaste patronen, welke kunnen worden ingedeeld naar fases in een levenscyclus. Per fase zijn er unieke uiteenlopende condities en omstandigheden aanwijsbaar die bepalend zijn voor de voorkeuren van het huishouden voor het type woning. De voorkeuren hebben niet alleen te maken met het type woning maar ook met de geneigdheid om de voorkeuren om te zetten in verhuismobiliteit. Deze geneigdheid ligt hoger bij jongeren ten opzichte van ouderen en ligt hoger bij alleenstaanden ten opzichte van stellen.

Figuur 5.2: Carrière levenscyclusmodel



Bron: Leslie & Richardson, 1961

Anderzijds is het levenscyclusmodel een te beperkte weergave van de indicatoren die de beslissing om te verhuizen bepalen. Mc Auly en Nutty noemen een aantal factoren die in toekomstig onderzoek meegenomen zouden kunnen worden: het aantal kinderen, de arbeidsmarktpositie, de huwelijksduur en tot slot de macro-economische ontwikkelingen zoals het aanbod van betaalbare woningen (Mc Auly & Nutty, 1982).

Daarmee snijden ze een belangrijk punt aan met betrekking tot de ontwikkeling van verhuistheorieën in de jaren na de levenscyclusbenadering. In die jaren worden de beperkingen van de woningmarkt op macroniveau belangrijker geacht voor de verklaring van verhuisgedrag, in plaats van de wensen van het individu (Kendig, 1984). Uiteraard blijven deze wensen een rol spelen bij een verhuisbeslissing maar is het te simpel om te redeneren dat deze wensen één op één vertaald kunnen worden naar een toekomstige woonsituatie. Kendig stelt ook dat de economische situatie van een huishouden een meer belangrijke rol speelt bij verhuigeneigheid dan geschetst in de levenscyclusmodellen.

Hiermee wordt het verschil duidelijk tussen voorgenomen verhuigeneigheid en een daadwerkelijke verhuizing. Dit is een andere beperking van het model van Rossi dat zich geheel baseert op attitudes en

voorgenomen verhuisgedrag (Priemus, 1984; Chevan 1968). Om beter met dat onderscheid om te gaan, pleit Chevan voor het vervangen van verhuismobiliteit als afhankelijke variabele voor het aantal verhuizingen per periode dat een huishouden bestaat. Hij verdedigt dit door te stellen dat een huishouden minder snel verhuist als het kort geleden al verhuist is (Chevan, 1968).

Huff en Clark (1978) zien de feitelijke verhuiskans als een resultante tussen twee processen: de cumulatieve stress en de cumulatieve inertie. Deze processen staan respectievelijk voor de toenemende onvrede met de huidige woonsituatie en de ontwikkeling van weerstand tegen verhuizen. Deze cumulatieve inertie heeft te maken met de binding met de buurt, de verwachte moeite, kosten en de aanpassingsperiode.

Hoewel de levenscyclusindeling lange tijd als belangrijk middel diende om verhuiscapaciteit te verklaren lijkt het model, zeker de laatste twee decennia, inhoudelijk de link met de realiteit enigszins te zijn verloren, gezien de ontwikkelingen in de maatschappij. De aannames die ten grondslag liggen aan de fasering van de levenscyclus zijn in de huidige tijd niet meer vanzelfsprekend. Zo bestaan er tegenwoordig veel eenoudergezinnen en tweeverdieners zonder kinderen die als aparte fase terug zouden moeten komen in het model.

Uit bovenstaande reacties en kritieken blijkt tevens dat het levenscyclusmodel een belangrijke basis vormt om verhuisgedrag van huishoudens te verklaren, maar ook dat er een duidelijke behoefte is naar het aanscherpen en uitbreiden van het model. In de volgende paragraaf komt de theorie van Wolpert (1966) over het besluitvormingsproces dat voorafgaat aan verhuisgedrag aan bod.

5.2 Fase 2 – Het individuele besluitvormingsproces bij verhuizen

De beslissing om te verhuizen is gecompliceerder dan wordt geschetst in het levenscyclusmodel. Wolpert verschoof in 1965 het accent van een geaggregeerde analyse naar de bestudering van individuele besluitvormingsprocessen bij verhuizingen (Priemus, 1984). Naast de factoren als huishoudensamenstelling, arbeidsmarktpositie en leeftijd spelen percepties van de huidige woning en woonlocatie een belangrijke rol. Deze perceptie, door Wolpert (1966) omschreven als *place utility*, wordt gevormd door woonervaringen uit het verleden en aspiraties voor de toekomst. Een individu ontwikkelt een afgewogen set van maatstaven welke leidt tot een referentiedrempelwaarde waarmee de *place utility* geëvalueerd kan worden. Wanneer de *place utility* laag ligt ontstaat er ontevredenheid, in het model residentiële stress genoemd, die, wanneer hierbij de referentiedrempelwaarde wordt overschreden, kan leiden tot een reactie in de vorm van de wens om te verhuizen (Wolpert, 1966). Door een gebrek aan informatie en rationaliteit kan het zijn dat de verhuizing geen doorgang vindt. Als er geen alternatieven worden gevonden, wordt de verhuizing uitgesteld of afgesteld. Dit kan zowel leiden tot een herwaardering van de *place utility* van de huidige woning of tot het opnieuw overschrijden van de referentiedrempelwaarde en dus een nieuwe besluitvormingsproces (Priemus, 1984).

Dit model en ook voorgaande modellen gaan uit van een vrijwillige verhuisbeslissing, waarvan het beslissingstraject volgens Speare (c.s.,1975) onderverdeeld kan worden in drie stappen, te weten;

1. Het besluit om een verhuizing te overwegen
2. De keuze van een alternatieve woonsituatie en
3. Het definitieve besluit om te verhuizen of de huidige woonsituatie te handhaven

De uiteindelijke beslissing wordt genomen op basis van een kostenbaten afweging van zowel monetaire- als niet monetaire aard (Kleinhans, 2005). Mensen besluiten pas te verhuizen wanneer zij een woning vinden waarvan het verwachte nut groter is dan de kosten en moeite van de verandering. Verhuizen is nooit een doel op zich, maar altijd een manier om een ander doel te bereiken (Goetgeluk, 1997).

Verhuizingen zijn vrijwillig als ze plaatsvinden op basis van discrepantie tussen de behoeften van een huishouden enerzijds en de kenmerken van de woning anderzijds. Een verhuisbeslissing kan echter ook gedwongen plaatsvinden door bijvoorbeeld huuropzegging, brand of een daling van het inkomen. Volgens Kleinhans is dat een tekortkoming van alle tot nu toe genoemde verhuistheorieën (Kleinhans, 2005).

De genoemde modellen geven inzicht in de achtergrond van een verhuisbeslissing. Toch kennen deze modellen een gebrek aan dynamiek en schieten ze tekort in het omgaan met de complexe context van het afwegingspatroon van een individu en blijven daarnaast andere huishoudengebonden factoren die een rol spelen bij een verhuizing onderbelicht. Zo kunnen de stappen in een wooncarrière niet los van elkaar gezien worden en hebben keuzes ook te maken met lange termijn aspiraties van huishoudens (Bolt, 2001). Het inkomen wordt gezien als de

meest doorslaggevende factor voor de woningmarktpositie en de verhuismogelijkheden en is zodoende in sterke mate bepalend voor het ontstaan van verhuiscapaciteit (Priemus, 1984; Dieleman, 1986; Van Kempen, 1992; Teule, 1996).

Daarnaast moet een huishouden in Nederland vaak genoegen nemen met een woonsituatie die niet voldoet aan het ideaalbeeld vanwege de spanning tussen vraag en aanbod op de woningmarkt (Goetgeluk, 1997). Deze invloed van de woningmarkt op macroniveau staat centraal in de institutionele benadering van verhuisgedrag (Kleinhans, 2005). Hier wordt in paragraaf 5.3.3 op teruggekomen.

De bovenstaande kritieken vormen de basis voor het levensloopmodel van Mulder en Hooimeijer (1999). Dit model vormt een belangrijke nieuwe fase in de literatuur over verhuisgedrag en wordt in de volgende paragraaf beschreven.

5.3 Fase 3 - De levensloopbenadering

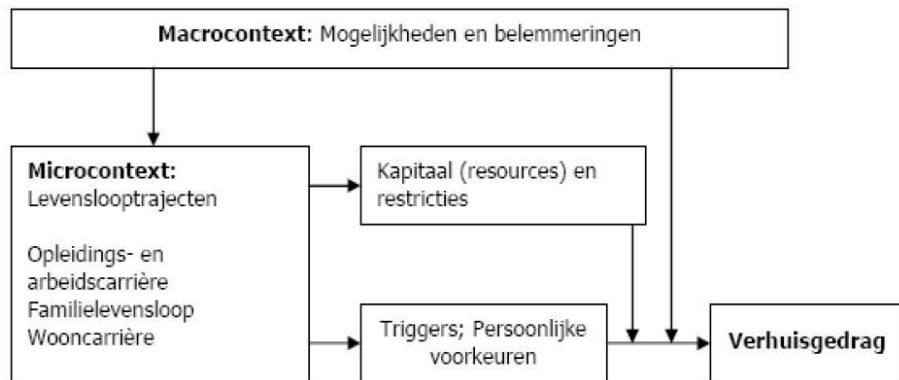
De levensloopbenadering is het kijken naar verhuizen vanuit een perspectief waarbij meerdere factoren en carrières met elkaar geïntegreerd worden. Het begrip levensloop wordt omschreven als:

“de manier waarop individuen verschillende posities en stadia in diverse carrières doorlopen tijdens hun leven (Mulder, 1993)”.

De belangrijkste carrières waaraan de levensloopbenadering gekoppeld is, hebben betrekking op de opleiding, de arbeidsmarkt, de familielevensloop en wonen. Naast de microcontext, waarin de levenscyclus van Rossi (1955) terugkomt, neemt het levensloopmodel (figuur 5.3) ook de macrocontext mee. De macrocontext bestaat uit de (woningmarkt)

omstandigheden waar een individu mee te maken heeft, maar geen invloed op kan uitoefenen (Kleinhans, 2005).

Figuur 5.3: Levensloopmodel



Bron: Mulder en Hooimeijer, 1999

Het levensloopmodel is ook ten opzichte van het carrière/levenscyclus model van Leslie en Richardson (1961) een duidelijke uitbreiding. Naast de familielevensloop en opleidings- en arbeidsmarktcarrière, is ook de wooncarrière meegenomen als onafhankelijke variabele. Kapitaal en restricties en persoonlijke voorkeuren (triggers) zijn toegevoegd als extra voorwaarden om tot feitelijk verhuisgedrag te komen.

Dit model van Mulder en Hooimeijer is niet het originele levensloopmodel. Het eigenlijke levensloopmodel is van Clark en Dieleman en stamt uit 1996. Dat levensloopmodel was de eerste die verschillende losse carrières van een huishouden als een geïntegreerde dynamische levensloop beschouwde (Clark & Dieleman, 1996). Bij deze traditionele

levensloopbenadering was echter nog geen rekening gehouden met de invloed van de macrocontext op verhuisgedrag. Om die reden wordt het model van Mulder en Hooimeijer in dit onderzoek als leidraad gebruikt voor een uitgebreid conceptueel model voor verhuisgedrag (zie paragraaf 5.4).

Onderstaand zal dieper worden ingegaan op losse onderdelen van het model van Mulder en Hooimeijer. Allereerst komt het begrip wooncarrière aan bod, welke in de literatuur over verhuizen reeds voor het levensloopmodel een belangrijke plek had ingenomen. Het onderscheid in de verschillende typering van een wooncarrière zijn van belang in het vervolg van dit onderzoek. Ook de opleidings- en arbeidscarrière en de macrocontext worden apart behandeld. De familielevensloop komt overeen met de levenscyclus van Rossi (1955) uit paragraaf 5.1 en heeft zodoende geen nadere toelichting.

5.3.1 Wooncarrière

Een wooncarrière is de verzamelnaam voor een reeks aan verhuisbeslissingen van een huishouden die met elkaar verband houden (Kleinhans, 2005). Dit komt overeen met de woorden van Bolt (2001) die stelt dat verhuisbeslissingen niet los staan van eerdere verhuisbeslissingen. Een wooncarrière ontwikkelt doordat huishoudens hun woonsituatie aanpassen aan veranderende woonaspiraties en heeft doorgaans een hiërarchisch verloop. Dit betekent dat huishoudens steeds groter en duurder gaan wonen naarmate het huishouden langer bestaat. Dit gaat uiteraard niet meer op als het huishouden uiteen valt (Bolt, 2001) of naar een seniorenwoning gaat (zie paragraaf 3.3). Voorgaande betekent echter niet dat er aan het begrip wooncarrière een normatieve hiërarchie vastzit (Kleinhans, 2005).

In het model van Mulder en Hooimeijer wordt de wooncarrière gezien als een verklarende variabele voor verhuisgedrag, naast de opleidings- en arbeidscarrière en de familielevensloop. Een verhuismotief komt voort uit een verandering in één van deze carrières. Dit kan in de praktijk een loonsverhoging of -verlaging betekenen, een andere werkplek of samenwonen of trouwen. Wanneer er een verhuismotief bestaat, betekent het niet dat dit automatisch leidt tot feitelijk verhuisgedrag. Op microniveau is het een voorwaarde dat er voldoende hulpbronnen - voornamelijk in de vorm van kapitaal, maar ook door de beschikbaarheid van informatie - en niet te veel restricties aanwezig zijn. De restricties hebben doorgaans simpelweg te maken met een gebrek aan hulpbronnen of het ontberen van de juiste zoekmethoden. Op basis van deze voorwaarden ontstaan persoonlijke voorkeuren ten aanzien van de mogelijke nieuwe woning. Deze situatie leidt enkel tot verhuisgedrag wanneer ook de macrocontext gunstig is (Kleinans, 2005). Op de mogelijkheden en belemmeringen die de macrocontext met zich mee kan brengen, wordt later ingegaan.

De wooncarrière heeft in de traditionele levensloopbenadering van Clark en Dieleman (1996) een meer centrale rol als afhankelijke variabele. Het model dat zij ontwikkeld hebben heeft als doel om de positie van een huishouden en de stappen in de wooncarrière te verklaren. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen een veroorzakende carrière voor een veranderende woningbehoefte (*triggering career*) en de overige conditionerende carrières (*conditioning careers*). De wooncarrière is zodoende het gevolg op een gebeurtenis (*event*) en dus geen verklarende factor op zich (van Gastel, 2011). In het model van Mulder en Hooimeijer komt de oorzakelijke functie van de wooncarrière voor verhuisgedrag juist meer tot uitdrukking.

Hoewel de betekenis van het begrip wooncarrière als onafhankelijke variabele duidelijker aan bod komt in het model van Clark en Dieleman, wordt dit model als achterhaald beschouwd. Het houdt immers geen rekening met de macrocontext die van invloed is op de wooncarrière. Een ander bezwaar, dat tevens van toepassing is op het model van Mulder en Hooimeijer, is dat de rol van betekenis van tevredenheid met de woning en de buurt naar de achtergrond verdwenen lijkt te zijn (Kleinans, 2005). Deze kritiek is meegenomen in het conceptueel model over verhuisgedrag in paragraaf 5.4.

In vroegere jaren werden al pogingen gedaan om wooncarrières te typeren. Goldstein (1958) maakte onderscheid tussen verhuizers en blijvers (*mover-stayer-model*) om op het verschil te duiden tussen mensen die vaak verhuizen en mensen die vrijwel nooit verhuizen. Het hoge mobiliteitspotentieel van herhaalde verhuizers werd verklaard doordat huishoudens die al eens verhuisd zijn, realistischer zijn in hun verwachtingen (van Arsdol, Sabagh, Butler, 1968; in: Priemus, 1984) en een lagere verhuisdrempel hebben door hun verhuiservaring (Morrison, 1971, in: Priemus, 1984). Daarnaast bleek dat de woonduur van invloed is op de mate van sociale en economische binding van bewoners met de buurt, wat op zijn beurt de verhuisgeneigdheid beïnvloedt (Speare et.al., 1975, in: Priemus, 1984). Het *mover-stayer-model* impliceert daarnaast dat een eenmaal mobiel huishouden in het vervolg van de wooncarrière mobiel blijft en vice versa; dat een niet-mobiel huishouden gedurende de wooncarrière ook niet meer mobiel wordt. Dit model bood echter te weinig theoretische grondslag voor het daadwerkelijk verklaren van verhuisbewegingen (Priemus, 1984).

5.3.2 Opleidings- en arbeidscarrière

Zoals in paragraaf 5.1.1 al bleek met het carrièrelevenscyclus model, is er een verband tussen verhuisgedrag en de arbeidsmarktcarrière. Dit verband komt terug in het model van Mulder en Hooimeijer (1999) waarbij de opleidings- en arbeidscarrière deel uitmaakt van een geïntegreerd geheel van carrières die de kans op een verhuizing beïnvloeden. De arbeidsmarktcarrière van een huishouden houdt vanzelfsprekend sterk verband met het inkomen. Het inkomen is op zijn beurt, zo bleek in Priemus (1984), de belangrijkste factor voor het bepalen van de woningmarktpositie.

De sociaaleconomische positie van een huishouden komt voort uit het opleidingsniveau dat is genoten en is bepalend voor de mogelijkheden op de arbeidsmarkt. Zo hebben hoogopgeleide mensen vaak beter verdienende banen en kunnen zij zich daardoor meer luxe veroorloven op de woningmarkt dan laagopgeleide mensen die minder verdienen. Ook het aspect leeftijd is verbonden aan de arbeidsmarktcarrière doordat naarmate mensen ouder worden vaak hogerop komen in hun werk waardoor het inkomen groeit. Voor veel huishoudens is een goede positie op de arbeidsmarkt dan ook een voorwaarde om aan kinderen te beginnen. Het hebben van kinderen zorgt voor een veranderende woonbehoefte, namelijk het hebben van meer woonruimte, waardoor een neiging tot verhuizen kan ontstaan (van Gastel, 2011). Daarnaast kunnen huishoudens met hogere inkomens hogere eisen stellen aan de woning en woonomgeving omdat zij over meer keuzeruimte beschikken (VROM, 2006). Een directer verband bestaat er tussen de woon- werkafstand en het verhuisgedrag. Wanneer een lid van een huishouden een baan op grote afstand van de woning heeft, zal de reistijd een doorslaggevende factor kunnen zijn om te willen verhuizen (Kleinhans, 2005).

5.3.3 De macrocontext

Ook al is er een wil om te verhuizen, dat betekent niet dat een huishouden ook daadwerkelijk kan en gaat verhuizen. Er zijn factoren waar een huishouden geen invloed op heeft en die toch bepalend kunnen zijn voor hun verhuisgedrag. Deze factoren vallen generaliserend onder de noemer macrocontext en hebben betrekking op de marktomstandigheden op het moment dat een huishouden verhuisgeneigd is. In de literatuur staan de theorieën die de macrocontext centraal stellen bij het analyseren van verhuisgedrag bekend als de institutionele benadering (Kleinhans, 2005). De definitie van verhuizen op basis van de institutionele benadering van Short luidt:

"Verhuizen is een vorm van aanpassingsgedrag ten aanzien van het woningaanbod en de verdelingssystemen, die op hun beurt weer afhankelijk zijn van de maatschappelijke context (Short, 1978)".

Zeker in krappe stedelijke woningmarkten is het moeilijk een verhuiscens met bijbehorende aspiraties snel te verwezenlijken en is er een sterke sturing door factoren die vallen onder de macrocontext. Voorbeelden daarvan zijn toelating- of toewijzingsregels, huursubsidie en huurbescherming (van Kempen, 1992).

In het verlengde van de benadering van Wolpert (1966) over het besluitvormingsproces in paragraaf 5.2, legt Murie (1974) de koppeling tussen het moment van de verhuisbeslissing en de barrières die overwonnen moeten worden om daadwerkelijk te verhuizen. Het startpunt van deze theorie is dan ook een verandering volgens de levensloopbenadering in één van de carrières, welke leidt tot een vernieuwde woonbehoefte en een verhuiscens. Voordat de definitieve beslissing om te

verhuizing plaats kan vinden, formuleert Murie vier filters die de kans op een feitelijke verhuizing verkleinen:

1. *Gewenste leefstijl: de leefstijl bepaalt de betekenis die toegekend wordt aan de veranderingen in de huishoudensituatie en is afhankelijk van de waarden en aspiraties van het huishouden.*
2. *Problemen met betrekking tot zoekgedrag en informatieverwerking.*
3. *Financiële afhankelijkheid en toewijzingscriteria met betrekking tot de woningen.*
4. *Beschikbaarheid van de gewenste huisvestingsvorm (Murie, 1974).*

In de eerste filter komt de *place utility* van Wolpert (1966) terug die gevormd wordt door de perceptie van het huishouden over de huidige woning en woonlocatie en de aspiraties voor de toekomstige woning. De theorie van Murie gaat voornamelijk over de perceptie en waarden die moeten terugkomen in de toekomstige woning waardoor het zoekveld al versmald wordt. De tweede filter is een combinatie van macroomstandigheden en eigenschappen van het huishouden. In de zoektocht naar een woning die aansluit bij de aspiraties doen huishoudens een beroep op informatie die beperkt wordt door zowel de beschikbaarheid ervan, als door het zoekgedrag dat niet altijd optimaal is. De derde en vierde filter van Murie hebben puur betrekking op de macrocontext en kunnen in principe niet beïnvloed worden door het huishouden (Murie, 1974).

Het maatschappelijke en politieke klimaat kan dus allerminst buiten beschouwing gelaten worden bij het bestuderen van verhuisgedrag en verhuisgeneigdheid. Uit het model van Mulder en Hooimeijer blijkt dat deze macrocontext zowel tot belemmeringen als tot mogelijkheden kan

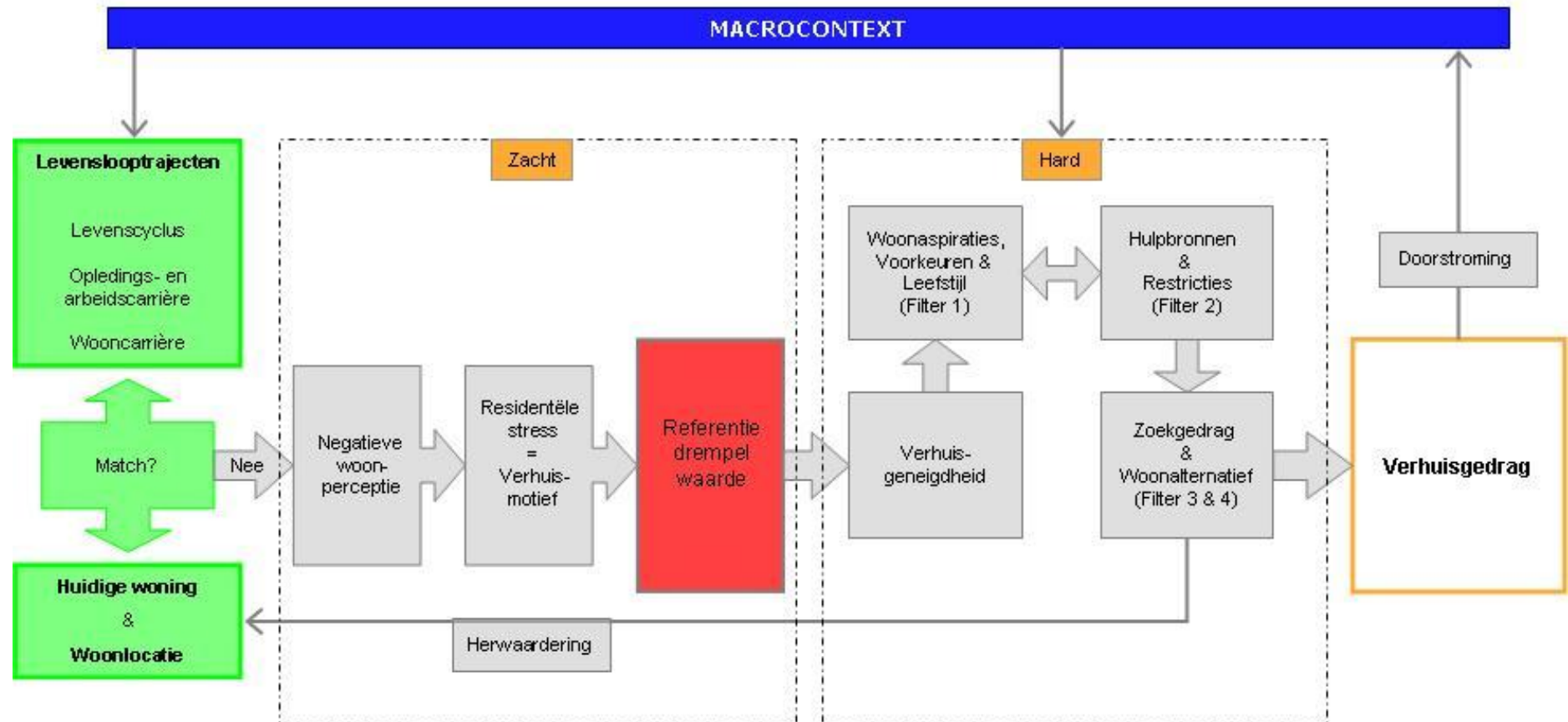
leiden. Zo kunnen demografische ontwikkelingen er voor zorgen dat er in het ene segment krapte ontstaat terwijl in het andere segment juist woningen vrijkomen voor woningzoekenden. Economische groei kan zorgen voor een grotere bouwproductie waardoor het aanbod op de woningmarkt toeneemt. Tot slot kan het politieke klimaat invloed uitoefenen op de regelgeving omtrent het huren en kopen van een woning. Logischerwijs betekent een ontwikkeling voor het ene huishouden een mogelijkheid, waar het voor een ander huishouden juist een belemmering vormt (van Gastel, 2011).

5.4 Conceptueel model verhuisgedrag

In dit hoofdstuk zijn verschillende modellen en theorieën aan bod gekomen die elk op een andere manier of een ander aspect van verhuisgedrag hebben proberen te verklaren. Aan de hand van deze modellen, en met inachtneming van de kritieken op deze theorieën en modellen, is een nieuw conceptueel model over verhuisgedrag opgesteld (figuur 5.4).

De basis voor het conceptueel model ligt bij het levensloopmodel van Mulder en Hooimeijer (1999) omdat dit model al een poging heeft gedaan om de drie stromingen met elkaar te integreren. Het belangrijkste kritiekpunt op het model van Mulder en Hooimeijer is dat het de waardering van de huidige woonsituatie negeert (Bolt, 2001). Daarom is het conceptueel model uitgebreid met onderdelen van de theorieën van Leslie & Richardson (1961), Wolpert (1966), Speare (1975), Kleinmans (2005) en Murie (1974). Zodoende is een meer volledige vernieuwde weergave ontstaan van de voorwaarden en omstandigheden die bepalend zijn voor een verhuizing, zowel de harde als de zachte.

Figuur 5.4: Conceptueel model verhuisgedrag



Bron: Mulder & Hooimeijer (1999); eigen bewerking (2012)

Het model geeft het proces van een huishouden weer dat kan leiden tot verhuisgedrag. Verschillende factoren bepalen hoe dat proces loopt en tot waar het proces loopt. De startsituatie heeft altijd betrekking op de huidige fase in de levenslooptrajecten waarin het huishouden zich bevindt. Dit is een combinatie van de fase in de levenscyclus, de fase in de opleidings- en arbeidscarrière en de kenmerken en aspiraties van de wooncarrière. Daarnaast is een huishouden in de startsituatie woonachtig in een woning op een specifieke woonlocatie.

Deze mix van levenslooptrajecten in combinatie met de huidige woning en woonlocatie resulteren in een bepaalde woonperceptie. De opleidings- en arbeidscarrière kunnen direct (woon- werkafstand) en indirect (inkomensverandering) invloed uitoefenen op de woonperceptie. De wooncarrière staat voor de ervaringen met wonen en verhuizen uit het verleden, welke bepalend zijn voor de vorming van aspiraties voor wonen en verhuizen in de toekomst. De fase in de levenscyclus vertegenwoordigt zaken als leeftijd, burgerlijke staat en huishoudensgrootte.

Zolang er een match is tussen de woning, woonlocatie en de levenslooptrajecten is er een hoge woonperceptie en zal het verhuisproces niet ingezet worden. De macrocontext heeft hier eveneens op tal van manieren invloed op, zo is in hoofdstuk 3 gebleken. Dat kunnen ontwikkelingen in de politiek, economie of maatschappij zijn die de randvoorwaarden voor het wonen wijzigen of die simpelweg de beeldvorming over de woning en woonlocatie veranderen. Een voorbeeld hiervan is de 'branding' van woonwijken die de aspiraties van een huishouden kunnen beïnvloeden (paragraaf 4.3). Deze ontwikkelingen kunnen leiden tot een discrepantie tussen de behoeften van het huishouden enerzijds en de kenmerken van de woning en de woonlocatie anderzijds (Kleinhaus, 2005). Op het moment dat de perceptie laag ligt kan gesproken worden van *residentiële stress*. Als deze ontevredenheid met

de woning structureel van aard is, heeft het huishouden een verhuismotief en daaruit voortvloeiend de wens om te verhuizen. Deze verhuismotief wordt pas concreet wanneer een ondefinieerbare persoonlijke referentiedrempelwaarde wordt overschreden. Het overschrijden van deze drempel resulteert in verhuisgeneigdheid. Aan alle microvoorwaarden is dan voldaan voor een definitieve verhuisbeslissing. Of dit daadwerkelijk leidt tot verhuisgedrag is afhankelijk van de afstemming van de hulpbronnen, restricties, woonaspiraties en leefstijl op de macrocontext: het kwalitatieve en kwantitatieve aanbod en de regelgeving op de woningmarkt. Bij een slecht functionerende woningmarkt is het mogelijk dat er geen passend alternatief wordt gevonden en ook problemen bij het zoekgedrag kunnen hiertoe leiden (hoofdstuk 3). Het uitblijven van feitelijk verhuisgedrag kan daarom ook zorgen voor een herwaardering van de huidige woning. Het huishouden heeft in dat geval een gewijzigde perceptie ten aanzien van de huidige woning en is daarmee verhuisgeneigd af. Als de perceptie vervolgens wederom negatief wordt, begint dit proces weer van voor af aan. Als het huishouden erin slaagt een passend alternatief te vinden, is er feitelijk verhuisgedrag en dus doorstroming wat weer invloed heeft op de woningmarkt; de macrocontext.

5.5 Conclusie

De theorieën in dit hoofdstuk hebben duidelijk gemaakt dat een verhuisbeslissing en het feitelijk verhuisgedrag een complexe aangelegenheid is. Desalniettemin hebben de theorieën, en in het bijzonder het model van Mulder en Hooimeijer (1999), het mogelijk gemaakt om de afweging die aan een verhuizing vooraf gaat en het verhuisgedrag te begrijpen. Het proces om tot verhuisgedrag te komen ontstaat door een gewijzigde woonperceptie door een bepaalde situatie of verandering met betrekking tot:

1. De macrocontext.
2. Één of meerdere levenslooptrajecten van het huishouden.
3. De huidige woning of woonlocatie.

Voor de macrocontext geldt dat dit vaak een verandering is op de woningmarkt. De levenslooptrajecten zijn nauw met elkaar verweven waarbij de sociaaleconomische positie de rode draad vormt. Veel ontwikkelingen binnen een huishouden hebben betrekking op de sociaaleconomische positie of zijn hier een gevolg van (paragraaf 5.3.2). Op basis daarvan wordt verwacht dat er tussen scheefwoners en niet-scheefwoners, wat simpelweg een indeling is naar inkomen, duidelijke verschillen in het verhuisgedrag gevonden worden. Tot slot heeft een verandering met betrekking tot de woning of woonlocatie vaak te maken met de prijs kwaliteit verhouding.

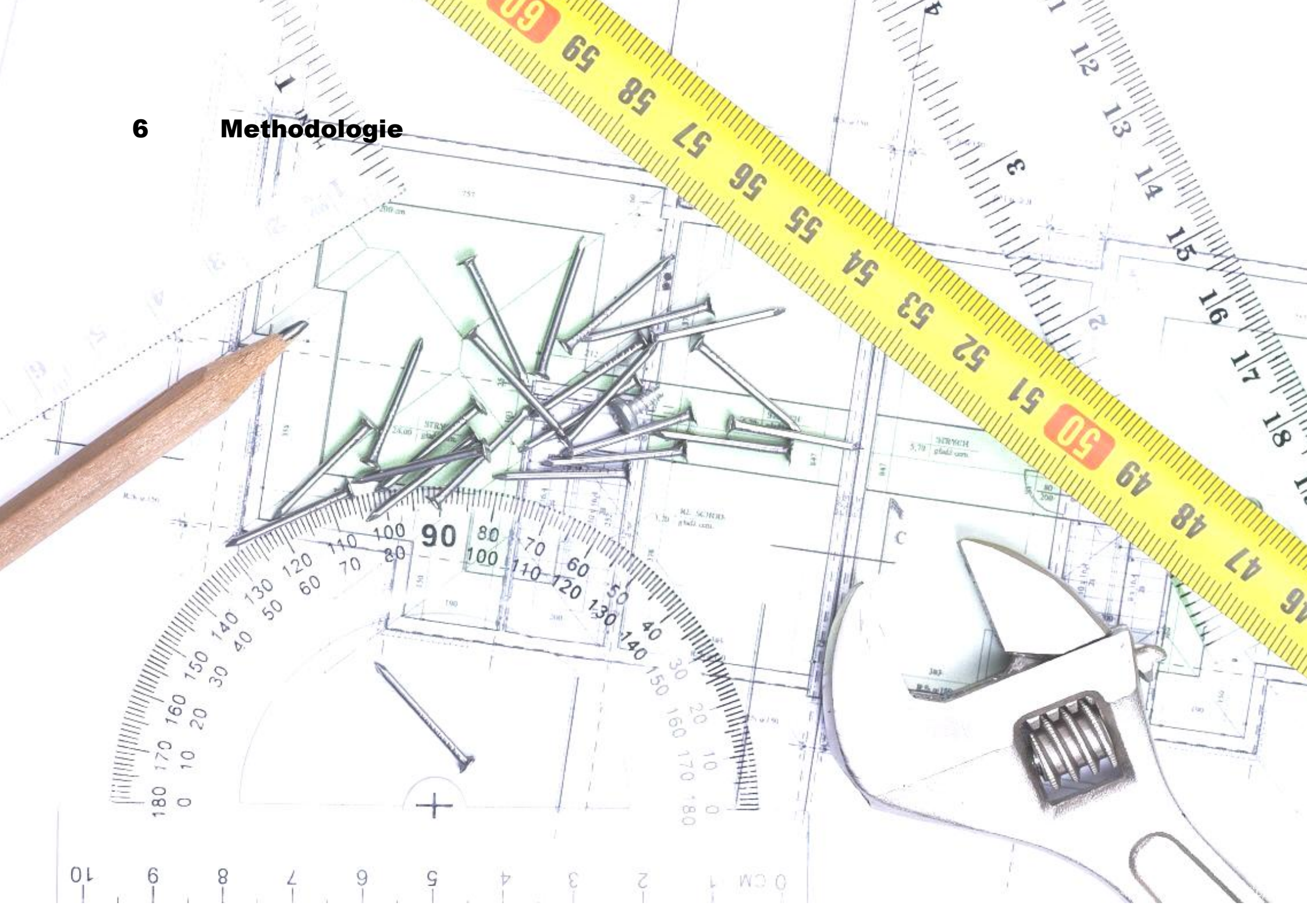
In combinatie met hoofdstuk 3 over het functioneren van de woningmarkt en hoofdstuk 4 over de bijdrage van de doelgroepbenadering geeft deze kennis de mogelijkheid om een aantal hypotheses op te stellen met betrekking tot scheefwoners in Utrecht. Deze hypotheses komen in hoofdstuk 6 aan bod.

Dit hoofdstuk is geëindigd met een conceptueel model voor verhuisgedrag. Deze is opgesteld op basis van het levensloopmodel van Mulder en Hooimeijer (1999) en aangevuld met verschillende theorieën die eerder in dit hoofdstuk aan bod zijn gekomen. Het conceptuele model is een uitgebreide weergave van het proces dat een huishouden doormaakt om tot feitelijk verhuisgedrag te komen. Door scheefwoners in Utrecht met dit model te analyseren, kan inzicht verkregen worden in met welke motieven verhuizingen plaatsvinden en in welke fase van het proces van verhuisplannen stuk lopen. Vooral dit laatste moet aankno-

pingspunten bieden voor corporaties om hun aanpak beter af te stemmen op de wensen, mogelijkheden en beperkingen van scheefwoners.

In het volgende hoofdstuk staat beschreven hoe de theorieën uit de hoofdstukken 3 tot en met 5 worden geoperationaliseerd voor het empirisch onderzoek. De resultaten van dit onderzoek staan in hoofdstuk 7 tot en met 9.

6 Methodologie



6 Methodologie

Voorgaande hoofdstukken vormen de theoretische basis van het empirisch onderzoek. In dit hoofdstuk wordt de vertaalslag gemaakt van theorie naar praktijk. Dit gebeurt aan de hand van de deelvragen die nog niet, of niet volledig, in het theoretisch deel zijn beantwoord.

In hoofdstuk twee tot en met vijf is de theoretische context in kaart gebracht, waarbinnen zich de problematiek van een gebrekkige doorstroming en scheidwonen afspeelt. De theorieën over de veranderingen op de woningmarkt en het verhuisgedrag van huishoudens, hebben verwachtingen geschapen voor de onderzoekspopulatie in dit onderzoek. In de volgende paragrafen moet duidelijk worden op welke manier deze verwachtingen in de praktijk getoetst zullen worden.

Paragraaf 6.1 beschrijft de onderzoekspopulatie en het onderzoeksgebied. In paragraaf 6.2 wordt ingegaan op de keuze voor de enquête als onderzoeksmethode. Vervolgens wordt in paragraaf 6.3 ingegaan op de kenmerken van de steekproef. In paragraaf 6.4 wordt duidelijk welke hypothesen er getoetst zullen worden en tot slot komen in paragraaf 6.5 de uit te voeren toetsen aan bod.

6.1 De onderzoekspopulatie en het onderzoeksgebied

Zoals in de inleiding en hoofdstuk 2 al duidelijk werd, richt dit onderzoek zich op scheidwonnende huishoudens. Deze doelgroep is gekozen omdat is gebleken dat de doorstroming van sociale huur naar andere segmenten zeer laag is en er lange wachttijden zijn voor starters die een sociale huurwoning willen bemachtigen (paragraaf 1.1; 2.2; 3.3).

Het onderzoek heeft plaatsgevonden in de stad Utrecht. De keuze voor Utrecht is gemaakt op basis van de kenmerken van de lokale woningmarkt. Samen met Amsterdam heeft Utrecht de meest gespannen woningmarkt van Nederland. Daarmee samenhangend heeft Utrecht relatief veel scheidwoners, zo blijkt uit het WoOn-onderzoek 2009. Daaruit blijkt dat 38% van de woningen uit de sociale huursector wordt bewoond door bewoners met een inkomen boven €33.614 (Ministerie WWI & CBS, 2009).

In totaal bestaat de Utrechtse woningvoorraad uit 118.665 woningen waarvan 49.294 woningen (42%) deel uit maken van de sociale huursector (Gemeente Utrecht, 2010). Deze sociale huurwoningen grotendeels in het bezit van de drie grootste corporaties in Utrecht; Mitros, Portaal en Bo-Ex. Deze corporaties beschikken in 2011 over respectievelijk 30.000, 19.000 en 8.700 woningen in Utrecht waarvan verreweg het grootste gedeelte sociale huur is (Gesprek Rossen, 2011).

In de afbakeningsfase van dit onderzoek zijn verschillende gesprekken gevoerd met Marien de Lange en Jan Rossen van Mitros en Wouter Schepers (bijlage 1 en 2). Deze gesprekken zijn bepalend geweest voor het opstellen van de onderzoeksvragen. Gedurende het verdere verloop van het onderzoek hebben nog een aantal gesprekken met Schepers

van Bo-Ex plaatsgevonden die hielpen bij het interpreteren van de uitkomsten.

6.2 Enquête als kwantitatieve onderzoeksmethode

Voor het empirisch onderzoek is gebruik gemaakt van een kwalitatieve onderzoeksmethode in de vorm van een enquête. Met een enquête, ook wel een self-completion questionnaire, waar sprake van is als de enquête door de respondenten zonder de aanwezigheid van de onderzoeker ingevuld dient te worden, kan een grote groep respondenten bereikt worden welke nodig is om generieke conclusies te kunnen trekken voor de stad Utrecht. Daarnaast is het belangrijk dat er verbanden gelegd kunnen worden tussen de kenmerken van huurders en hun toekomstige verhuisgedrag. Een kwantitatieve methode leent zich hier uitstekend voor omdat met de data allerlei statistische toetsen uitgevoerd kunnen worden. Een respons van 15% is laag maar aannemelijk bij een dergelijk onderzoek.

Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van het online enquête programma op www.surveymonkey.com. Een online enquêteprogramma heeft drie grote pluspunten: de lay-out is overzichtelijk en functioneel, de respondent kan niet eerst de gehele enquête bekijken waardoor de vragen onafhankelijk van elkaar blijven en de resultaten zijn gemakkelijker om te zetten naar SPSS voor de analyse (Bryman, 2008).

6.2.1 Strategie

Zoals in voorgaande subparagraaf bleek, zijn er meerdere redenen om de data te verzamelen aan de hand van een enquête. Deze enquête heeft plaatsgevonden onder huurders van sociale huurwoningen met een inkomen dat op jaarbasis hoger is dan €44.000. Omdat inkomens-

gegevens niet zomaar beschikbaar zijn, kon de doelgroep enkel via een omweg bereikt worden. Dit houdt in dat de enquête op grote schaal is afgenomen waarna op basis van de antwoorden op een inkomensvraag een filtering mogelijk was tussen scheefwoners en niet-scheefwoners.

Door onderzoeksbureau Rigo is berekend welke respons wenselijk was om betrouwbare conclusies (95% betrouwbaarheid) te kunnen trekken voor heel Utrecht. Hiervoor moest het aantal scheefwoners op 384 liggen. De gewenste oplage van de enquête was een kleine 3000 (Rigo, 2011).

6.2.1.1 Samenwerking Mitros, Bo-Ex en Portaal

In een vroeg stadium van dit onderzoek zijn de corporaties Mitros en Bo-Ex benaderd om medewerking te verlenen aan de dataverzameling. Omdat de corporaties erg benieuwd waren naar de uitkomsten van dit onderzoek gaven ze aan de volledige mailing met bijbehorende onderzoekskosten voor hun rekening te nemen. Na deze afspraak is ook Portaal benaderd om deel uit te maken van dit onderzoek; enerzijds om te respons te kunnen verhogen, en anderzijds voor de corporaties om als één geheel naar buiten te treden en daarmee hun bereidwilligheid uit te dragen om mee te denken over de toekomst van de huurders en de woningmarkt. Ook Portaal is bereid gevonden om in dit onderzoek te investeren.

6.3 Steekproefkenmerken

Om tot de onderzoeksresultaten te komen is gebruik gemaakt van een aselecte steekproef binnen de populatie scheefwoners in Utrecht. De corporaties bleken niet over gegevens te beschikken die het mogelijk zouden maken om de scheefwoners direct te benaderen. Doordat de

steekproef aselect is kunnen uitspraken gedaan worden voor de hele populatie (de Vocht, 2007).

De steekproef is gehouden in twee rondes waarbij telkens 3000 en 3500 huishoudens zijn benaderd. In de eerste ronde zijn 2000 huishoudens per post en 1000 huishoudens per e-mail benaderd. De tweede ronde, die werd gehouden omdat de respons tegenviel, bestond uit ruim 3500 e-mails van Bo-Ex en Mitros. Hierbij moet gezegd worden dat de e-mailbestanden niet volledig up-to-date waren waardoor een deel van de e-mails niet zal zijn aangekomen.

De absolute respons van de enquête ligt op 751 binnen een onderzoekspopulatie van 6545. Honderd respondenten hebben de enquête niet afgemaakt waardoor de netto respons op 651 ligt. De netto relatieve respons is zodoende 9,9%. Het aandeel scheefwoners is in onderstaande tabel (tabel 6.1) te zien. Het aantal respondenten en het aandeel scheefwoners per corporatie is te vinden in bijlage 3 (respondentenanalyse).

Tabel 6.1: Aandeel scheefwoners steekproef

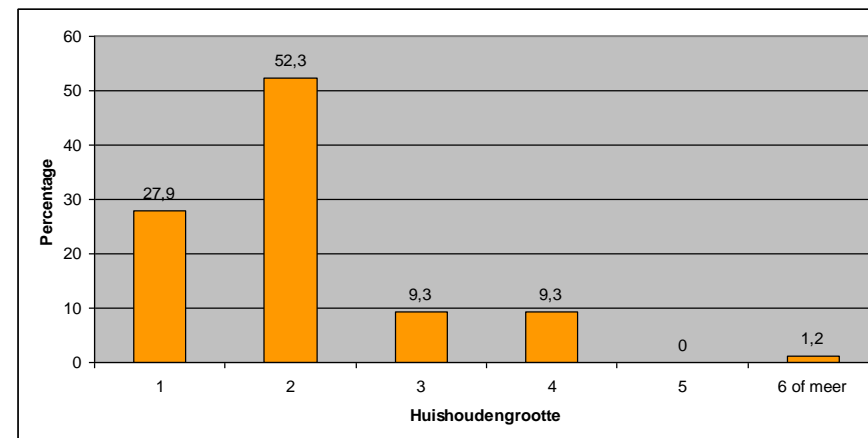
	Aantal (N)	Percentage
Scheefwonend	86	11,5%
Niet-scheefwonend	565	75,2%
Totaal (netto)	651	86,7%
Missing	100	13,3%
Totaal (bruto)	751	100%

Bron: Output SPSS 2012

In onderstaande figuur (figuur 6.1) is te zien hoe de huishoudensgrootte onder scheefwoners is. Meer dan de helft van de scheefwonende huishoudens is een tweepersoonshuishouden. Met 27,9% zijn ook de

eenpersoonshuishoudens ruim vertegenwoordigd. Grote gezinnen komen dus weinig voor.

Figuur 6.1: Huishoudensgrootte scheefwoners



Bron: Output SPSS 2012

6.4 Hypotheses

De theoretische hoofdstukken hebben een kader gevormd op basis waarvan een aantal stellingen over de kenmerken en het verhuisgedrag van scheefwonende huishoudens geformuleerd kunnen worden. Deze hypothesen beïnvloeden de keuzes die bij de dataverwerking gemaakt moeten worden en spelen een belangrijke rol bij het beantwoorden van de deelvragen. De meeste van de onderstaande hypothesen zijn gebaseerd op het conceptueel model over verhuisgedrag. Bij iedere hypothese staat tussen haakjes waar de theorie te vinden is die eraan gekoppeld kan worden. De uitkomsten van de toetsing van de hypothesen zijn te zien in de hoofdstukken 7,8 en 9.

- H 1- Scheefwonende huishoudens zijn ten opzichte van niet-scheefwonende huishoudens hoger opgeleid, gemiddeld ouder, vaker in het bezit van een auto, hebben een hogere huurprijs en hebben grotere huishoudens (paragraaf 5.3.2 & paragraaf 5.5).
- H 2- Scheefwoners die woonachtig zijn in een populaire wijk, hebben een hogere woonperceptie dan scheefwoners die wonen in een minder populaire wijk (paragraaf 5.5 & conceptueel model verhuisgedrag).
- H 3- Scheefwoners zijn sterker verhuiscapabel dan niet-scheefwoners (paragraaf 5.5 & conceptueel model verhuisgedrag).
- H 4- Scheefwoners die woonachtig zijn in een populaire wijk zijn minder verhuiscapabel dan scheefwoners die in een minder populaire wijk wonen (paragraaf 5.5 & conceptueel model verhuisgedrag).
- H 5- De verhuismotieven van verhuiscapabele respondenten hebben vooral betrekking op de traditionele levensloop van een individu en dus veel minder op kwalitatieve aspecten (paragraaf 4.3).
- H 6- De verhuiscapabele scheefwoners hebben weinig vertrouwen in dat ze snel een woning zullen vinden en zijn van mening dat het woningaanbod niet aansluit op hun mogelijkheden en wensen (paragraaf 3.2).

- H 7- Niet verhuiscapabele scheefwoners hebben een hogere woonperceptie dan verhuiscapabele scheefwoners, hebben een kortere woontijd en een hogere woonleefstijlscore (conceptueel model verhuisgedrag).

6.5 Statistische toetsing met SPSS

In deze paragraaf wordt toegelicht hoe een aantal sleutelbegrippen uit het conceptueel model over verhuisgedrag zijn geoperationaliseerd en bewerkt met de analyse software SPSS. Vervolgens zullen de belangrijkste statistische toetsen worden besproken die in SPSS zijn uitgevoerd. In bijlage 4 is een overzicht te zien van alle uitgevoerde toetsen in de analysehoofdstukken met bijbehorende tabelnummers.

6.5.1 Meetmethoden

Het opstellen van de enquête vormde de basis voor de mogelijkheden met de statistische toetsing in SPSS. Na het houden van de enquête dienden de variabelen uit de enquête te worden bewerkt om de verscheidene toetsen mogelijk te maken. Hier volgt een korte toelichting op hoe de sleutelbegrippen uit dit onderzoek zijn verwerkt in de enquête en bewerkt in SPSS. Extra informatie over de enquête is te vinden in bijlage 3 en de volledige enquête is te vinden in bijlage 6.

Er is bij meerdere vragen in de enquête gewerkt met een 5-punt Likert schaal. Dit vraagtype is handig omdat hiermee de intensiteit van het gevoel van mensen op een specifiek onderwerp gemeten kan worden. In dit onderzoek is de keuze hiervoor voor de hand liggend omdat gezocht wordt naar de achterliggende motivatie om wel of niet tot verhuisgedrag te komen, zowel in het heden als in de toekomst (Bryman, 2008). Daarnaast kan op die wijze inzicht verkregen worden in de fac-

toren die in meer of mindere mate een rol spelen bij de keuze voor een bepaalde woning omdat met deze ordinale variabelen een rangorde gemeten wordt (de Vocht, 2007). Een aantal sleutelbegrippen wordt hieronder toegelicht.

Woonperceptie (place utility) (enquêtevraag: 5 en 6)

De woonperceptie bestaat uit de variabelen woontevredenheid en buurttevredenheid. Per variabele zijn 10 stellingen geformuleerd en er wordt gewerkt met een 5-punt Likert schaal. De antwoorden vertegenwoordigen een score van 1 t/m 5 waarbij de 5 staat voor de maximale tevredenheid. De antwoorden konden zodoende bij elkaar opgeteld worden om tot een gemiddelde score voor woontevredenheid en tevredenheid met de buurt te komen. Het gemiddelde hiervan is de woonperceptie.

Daarnaast is onderscheid gemaakt tussen tevreden en ontevreden huurders. Het antwoord 'neutraal' is bij de categorie 'ontevreden' gevoegd omdat dat geen uitgesproken positief oordeel is (de Vocht, 2005, 113-114). Zodoende is iemand vanaf een score van 3 tevreden.

Verhuisceneidheid (enquêtevraag 7 en 8)

Verhuisceneidheid is bepaald aan de hand van twee vragen; één directe vraag en één vraag die ter controle dient. In beide gevallen staan de laatste twee antwoordmogelijkheden voor verhuisceneid en de eerste drie voor niet-verhuisceneid. Deze vragen zijn met elkaar gemiddeld om zo meer zeker te zijn van de verhuisceneidheid. Zoals in hoofdstuk 5 te lezen valt, is een huishouden verhuisceneid als het de wens heeft om binnen twee jaar te verhuizen.

Om verhuisceneidheid te kunnen toetsen in SPSS werd de variabele eerst omgezet naar een dichotome variabele. Daarbij is bepaald vanaf welke score een huishouden verhuisceneid is. Bij een hele nauwe definitie zou de score 2 als grenswaarde moeten dienen, maar omdat het antwoord "het kan nog wel een tijdje zo maar ik ben wel aan het rondkijken" ook door een verhuisceneide respondent gekozen zou kunnen worden, is bij de controlevariabele van verhuisceneidheid ook de score 3 meegeteld. Dit betekent dat de grenswaarde op 2,5 (2+3/2) ligt.

Filters 1 t/m 4 van Murie (1974) (enquêtevraag (filter 1) 11, 13, 17, 18, 19 en 20; (filter 2, 3 en 4): 11, 14)

Om tot de kans op feitelijk verhuisgedrag te komen zijn de filters van Murie gebruikt welke deze kans kunnen reduceren. Filter 1 bestaat uit de woonaspiraties, voorkeuren en leefstijl. Deze zijn met beschrijvende statistiek op basis van de enquêtevragen over de woonwensen en aspiraties geanalyseerd. Om echt een goed inzicht te krijgen in de woonwensen van huurders is een afzonderlijke enquête nodig. Daarom is vooral geprobeerd om te achterhalen in hoeverre huurders überhaupt een stellige voorkeur hebben voor het type woning of wijk. Dat is gedaan met een tweetal vragen waarin afbeeldingen van respectievelijk woningen en woonmilieus getoond worden. Respondenten konden ook antwoorden dat ze geen duidelijke voorkeur hebben. Tevens is er gevraagd om een prioritering aan te geven van een zestal woning- woonmilieucriteria. Door deze vragen samen te voegen werd duidelijk of er een duidelijke voorkeur is, en wat die voorkeur dan ongeveer is. Het levert echter geen harde aanbevelingen op voor het programma van eisen aan toekomstige woningbouwprojecten.

Filter 2 bestaat uit hulpbronnen en restricties. Filter 3 en 4 gaan over het zoekgedrag en het aanbod op de woningmarkt. Omdat deze filters

onderling sterk afhankelijk zijn op basis van de onvermijdelijke afstemming op de macrocontext zijn deze als één geheel geanalyseerd. Daarbij zijn een aantal stellingen over de woningmarkt gebruikt waarbij ook de geografische schaal van het zoekgebied gebruikt is.

Woonleefstijl (enquêtevraag 16)

De vraag die de woonleefstijl bepaalt is een vraag met wederom 10 stellingen en een 5-punt Likert schaal. De stellingen toetsen hoeveel binding de huurders hebben met hun woning en woonomgeving. Het gemiddelde van de scores geeft een cijfer weer van de mate waarin de betreffende huurder een leefstijl heeft waarbij de woning en woonomgeving belangrijk is. Deze is de woonleefstijlscore genoemd. De huurders met een hoge score zullen daarom extra gevoelig zijn voor woningbouwprojecten die met hun communicatie-uitingen inspelen op de woonbeleving.

Populariteit woonwijken (paragraaf 7.3)

Figuur 6.2: Wijkindeling naar populariteit

Populariteit	Wijken
Populair	Binnenstad, Wittevrouwen, Voordorp, Oudwijk, Wilhelminapark, Lombok / Leidseweg, Vogelenbuurt, Tuinwijk, Lauwerecht
Redelijk populair	Rivierenwijk, Tolsteeg, Hoograven, Lunetten, Abstede, Watervogelenbuurt, Schildersbuurt
Noch populair, noch impopulair	Julianapark, Hoge weide, Lage weide, Leidsche Rijn, Nieuwegein
Impopulair	Kanaleneiland, Ondiep, Overvecht, Zuilen Noord

De indeling van wijken naar populariteit die in paragraaf 7.3 gebruikt wordt, is gemaakt op basis van persoonlijke kennis van de stad en gesprekken met de woningcorporaties in Utrecht. De indeling naar populariteit is in figuur 6.2 weergegeven.

6.5.2 *Logistische regressie huishoudenskenmerken*

In het conceptueel model over verhuisgedrag (paragraaf 5.4) is te zien dat de levenslooptrajecten van huishoudens van doorslaggevend belang zijn bij het verkrijgen van inzicht in verhuisgedrag. In paragraaf 5.5 is genoemd dat de sociaaleconomische positie van een huishouden de rode draad vormt door deze levenslooptrajecten. Daarnaast blijkt uit paragraaf 1.1 dat er nog maar weinig specifieke kennis is over scheefwonende huishoudens. Het is al met al zeer interessant om te toetsen of bepaalde kenmerken significant vaak voorkomen bij scheefwoners.

Omdat scheefwonen een dichotome afhankelijke variabele is die wordt vergeleken met meerdere onafhankelijke variabelen, wordt een logistische regressie uitgevoerd (De Vocht, 2007; Field, 2009). De onafhankelijke variabelen zijn leeftijd, opleidingsniveau, huishoudensgrootte, autobezit, woontuur en huurprijs. Het zijn allemaal categorale variabelen op leeftijd na. De variabelen burgerlijke staat en het aantal kinderen worden niet meegenomen omdat deze variabelen overlap hebben met de variabele huishoudensgrootte. Voor de overige variabelen geldt dat deze elk een VIF hebben groter dan 0,1 en kleiner dan 10, waardoor geen sprake is van multicollineariteit bij de overige variabelen (Field, 2009).

Met de logistische regressie is onderzocht of aan de hand van de genoemde kenmerken valt te voorspellen welke kans er is dat een huishouden in de categorie 'scheefwonen' valt. Er is gekozen voor een

stapsgewijze methode omdat het model een predictief karakter heeft. Dat wil zeggen dat er geen aandacht ligt op één specifieke variabele en enkel de variabelen die een significant verklarende werking hebben op scheefwonen worden meegenomen in het model (Lambert & Verslype, 2009).

6.5.3 *Kruistabellen, Chi kwadraat en gemiddelden*

De overige deelvragen en hypothesen kunnen worden beantwoord en getoetst doormiddel van drie belangrijke functies in SPSS. Dat zijn de kruistabellen waarbij een Chi kwadraat toets kan worden uitgevoerd en de toetsen op de gemiddelden. De kruistabellen vallen onder *descriptive statistics* waarbij Chi kwadraat als optie kan worden aangevinkt. De gemiddelden kunnen getoetst worden met de toetsen te vinden zijn bij *compare means* in SPSS.

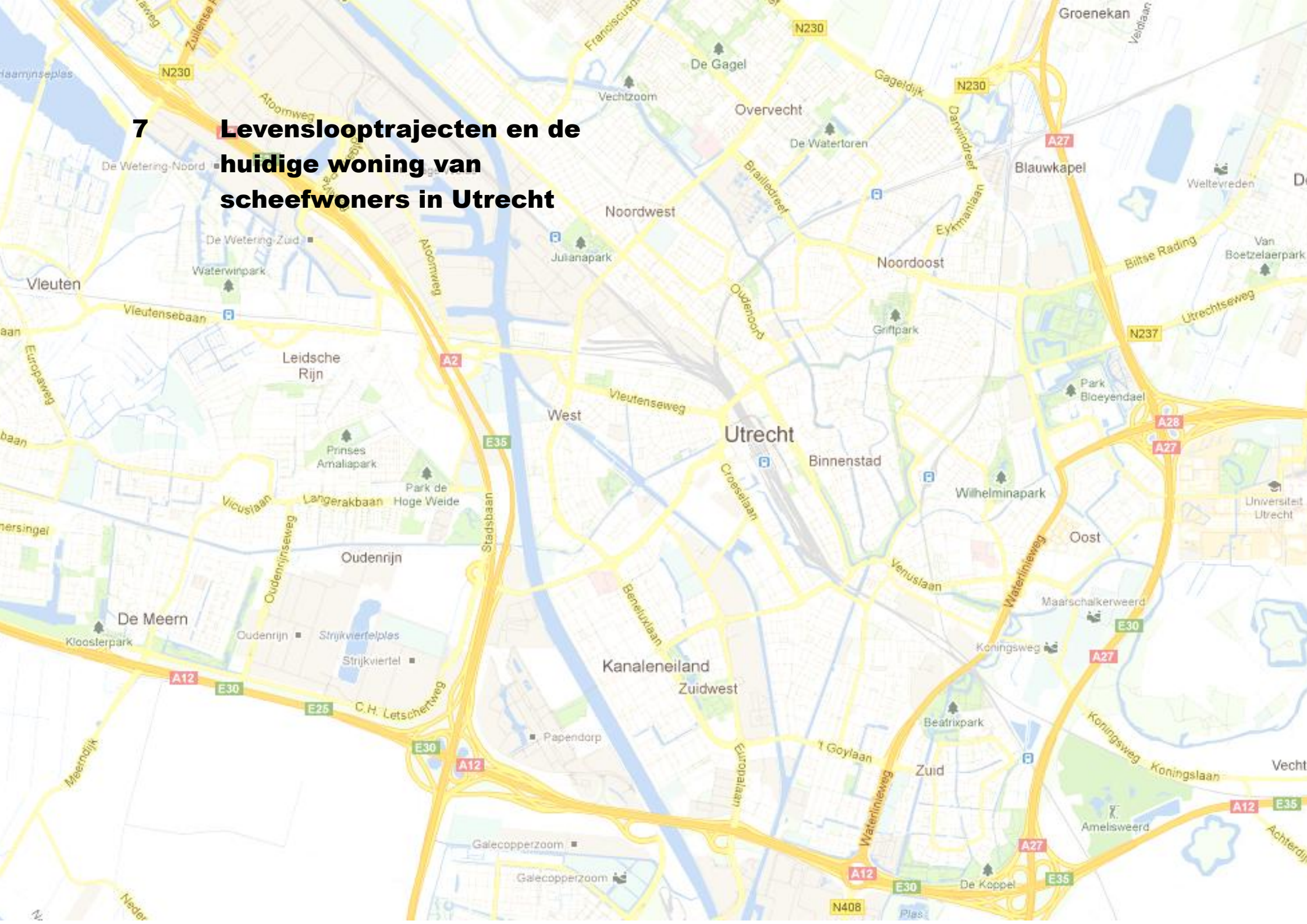
Een kruistabel is een overzichtelijke manier op de invloed van een categorale onafhankelijke variabele op een categorale afhankelijke variabele te meten. Door de percentages toe te voegen aan de uitvoer kunnen twee groepen met een ongelijk aantal waarnemingen met elkaar vergeleken worden. In dit onderzoek naar scheefwoners komt dat zeer goed van pas omdat de groep scheefwoners relatief klein is. Door simpelweg naar de tabel te kijken kan geanalyseerd worden of er een mogelijk verband is tussen de betreffende variabelen. Met een Chi kwadraat toets kan worden nagegaan of de gevonden verschillen een statistisch significant verband hebben. Bij de χ^2 toetsen, die ten behoeve van dit onderzoek worden uitgevoerd, wordt een significantieniveau gehanteerd van 95. Dit betekent dat de kans dat de nulhypothese H_0 ten onrechte wordt verworpen slechts 5% is (De Vocht, 2007).

Met de toetsen op gemiddelden kunnen in dit onderzoek twee mogelijke uitkomsten worden gegenereerd. De eerste is simpelweg het berekenen

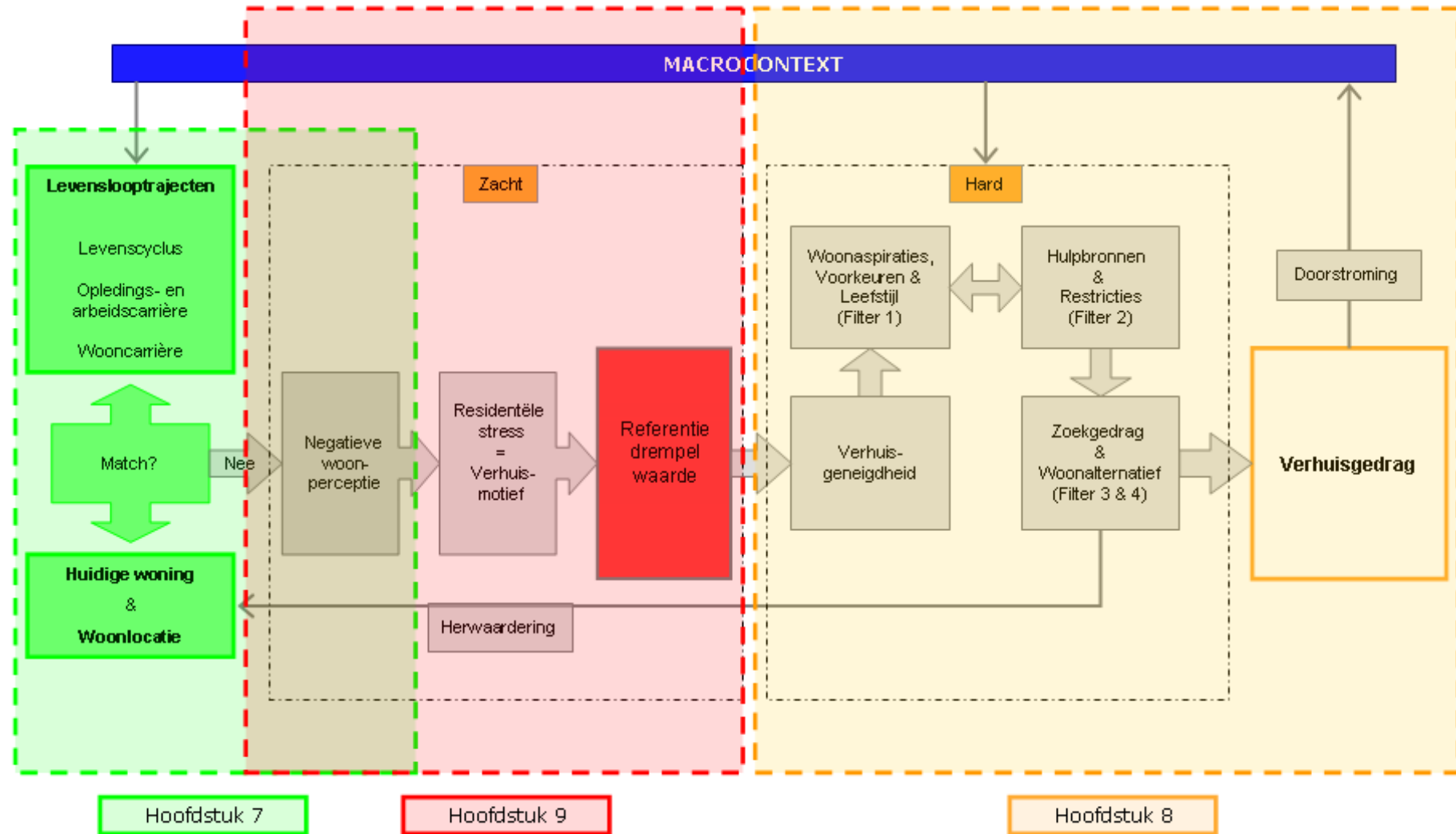
van de gemiddelden voor twee groepen om die met elkaar te kunnen vergelijken: de *means-toets*. De tweede is de *independent samples t-toets* waarbij gekeken wordt of twee steekproefgemiddelden aan elkaar gelijk zijn of dat ze significant van elkaar verschillen. Het gevonden gemiddelde zegt daarbij iets over de richting van het verband (De Vocht, 2007). Deze toetsen kunnen worden gehouden voor de vragen met een Likert-schaal waarbij het gemiddelde van 10 scores (de antwoorden op 10 stellingen) wordt berekend en geldt als ratiovariabele. In de enquête zijn dit de vragen over de woontevredenheid en de woonleefstijl (zie bijlage 6).

In de volgende drie hoofdstukken (7, 8 en 9) worden de empirische onderzoeksuitkomsten gepresenteerd en geanalyseerd. De deelvragen die op basis van de theorie nog niet of gedeeltelijk zijn beantwoord, zullen daarin aan bod komen.

7 Levenslooptrajecten en de huidige woning van scheefwoners in Utrecht



Figuur 7.1: Schematisch overzicht empirie op basis van conceptueel model



7 Levenslooptrajecten en de huidige woning van scheefwoners in Utrecht

In dit hoofdstuk worden de uitkomsten van het enquêteonderzoek onder huurders van sociale huurwoningen in Utrecht besproken. Hierin worden de deelvragen beantwoord en de hypothesen getoetst. Gezamenlijk bieden de resultaten hiervan de mogelijkheid om de centrale vraag te beantwoorden. De centrale vraag is:

Welke aanknopingspunten voor een betere doorstroming biedt een analyse van de kenmerken, het verhuisgedrag en het afwegingsproces bij een verhuisbeslissing van scheefwoners in Utrecht en welke zachte of harde motieven zijn bij die afweging en het gedrag bepalend?

Het conceptueel model over verhuisgedrag uit paragraaf 5.4 vormt de rode draad door dit hoofdstuk. Dit model is een schematische weergave van het proces om tot verhuisgedrag te komen. Feitelijk verhuisgedrag zorgt voor doorstroming en is daarom wenselijk. De analyse van het empirisch onderzoek zal inzicht verschaffen in hoe dit proces verloopt

bij scheefwoners en welke aanknopingspunten er zijn om dit verhuisgedrag te beïnvloeden of er op in te spelen.

De analyse van de onderzoeksresultaten is verdeeld over drie hoofdstukken. Hoofdstuk 7 gaat in op de levenslooptrajecten en huidige woonsituatie van scheefwoners en vergelijkt deze met niet-scheefwonende huishoudens (zie figuur 7.1).

Hoofdstuk 8 en 9 behandelen afzonderlijk de verhuigeneigde scheefwoners en de niet-verhuigeneigde scheefwoners met daarin verschillende deelvragen die centraal staan. Van de verhuigeneigde scheefwoners zal geanalyseerd worden welke verhuismotieven zij hebben, wat de kans is op een daadwerkelijke verhuizing en waar hun prioriteiten liggen bij de woningkeuze. Van niet-verhuigeneigde scheefwoners zal achterhaald worden waarom ze niet verhuigeneigd zijn en op welke manier zij te prikkelen zijn om toch te verhuizen.

7.1 Fase in levenslooptrajecten: huishoudenskenmerken

Zoals bleek uit de maatschappelijke relevantie van dit onderzoek is er maar weinig specifieke kennis beschikbaar over de huishoudens die scheefwonen (paragraaf 1.4). Dit is niet heel verwonderlijk omdat deze huishoudens vooral in de aandacht staan op het moment dat scheefwonen als een probleem wordt gezien (paragraaf 2.2). Omdat de enquête door zowel scheefwoners als niet-scheefwoners is ingevuld, kan worden onderzocht of bepaalde kenmerken duidelijk vaker voorkomen bij de ene groep dan bij de andere groep. Deze kenmerken komen in het conceptueel model over verhuisgedrag terug als de fase in de levenslooptrajecten. De deelvraag die hierbij hoort is:

- In hoeverre verschillen de kenmerken van huishoudens die scheefwonen van huishoudens die niet scheefwonen en hoe zijn die verschillen te verklaren?

In hoofdstuk 4 en 5 (paragraaf 4.4 en 5.5) blijkt dat verhuisgedrag vaak voortkomt uit een verandering in de levensloop en dat de woonvoorkeuren van huishoudens vrijwel altijd terug vallen te redeneren naar de traditionele variabelen: leeftijd, inkomen, huishoudensamenstelling en opleidingsniveau. Inzicht in deze levenslooptrajecten is van groot belang om het verhuisgedrag van scheefwoners mogelijk te beïnvloeden.

Om te toetsen of er verschillen zijn in de levenslooptrajecten van scheefwoners en niet-scheefwoners wordt een logistische regressie uitgevoerd. Een logistische regressiemodel is berust op de kans dat een gebeurtenis plaatsvindt onder invloed van externe variabelen (paragraaf 6.5.2). De gebeurtenis is in dit geval scheefwonen. Als de kans op deze gebeurtenis onder invloed van een externe variabele dusdanig groot is dat deze statistisch significant is met een betrouwbaarheid van 95%, kan gesteld worden dat de scheefwoner op dat vlak verschilt van de niet-scheefwoner (de Vocht, 2007). De externe variabelen zijn: leeftijd, opleidingsniveau, huishoudensgrootte, autobezit en huurprijs. Huurprijs en autobezit zijn nog niet ter sprake gekomen en zullen hieronder worden toegelicht.

Met betrekking tot het logistische regressiemodel kunnen een aantal verwachtingen geformuleerd worden. De afhankelijke variabele scheefwonen vertegenwoordigt de sociaaleconomische positie van een huishouden. De sociaaleconomische positie komt doorgaans voort uit het opleidingsniveau van een persoon. Hoogopgeleide mensen hebben vaak beter verdienende banen en zullen dus meer kans hebben om scheef te

wonen dan laagopgeleide mensen die doorgaans minder verdienen. De kans op het bezitten van een auto is tevens gekoppeld aan de opleidings- en arbeidscarrière. Ook het aspect leeftijd (onderdeel van de levenscyclus in het model) is verbonden aan de carrière omdat mensen naarmate ze ouder worden vaak hogerop komen in hun werk waardoor het inkomen groeit. Voor veel huishoudens is een goede positie op de arbeidsmarkt dan ook een voorwaarde om aan kinderen te beginnen, waarmee ook de mogelijke invloed van de huishoudensgrootte verklaard is (van Gastel, 2011). De huurprijs kan eveneens mogelijk verschillen tussen scheefwoners en niet-scheefwoners. Binnen de sociale huursector wordt de kwaliteit en de ligging van de woning vertegenwoordigd door de huurprijs waardoor de verwachting bestaat dat de scheefwonende huishoudens duurder wonen omdat zij zich deze hogere kwaliteit kunnen permitteren (gesprek Schepers, 2012). Op basis van bovenstaande verwachtingen is de volgende hypothesen opgesteld.

- H 1- Scheefwonende huishoudens zijn ten opzichte van niet-scheefwonende huishoudens hoger opgeleid, gemiddeld ouder, meer kwijt voor hun woning, vaker in het bezit van een auto en hebben grotere huishoudens.

Uit het logistische regressiemodel (tabel 7.1) blijkt dat vier van de vijf in het model ingevoerde externe levensloopvariabelen een significant verband hebben met de afhankelijke variabele scheefwonen. Alleen de variabele huishoudensgrootte houdt geen verband met al dan niet scheefwonen waardoor deze ook niet is opgenomen in het model. Dit betekent dat scheefwoners sterk afwijkende levensloopkenmerken hebben ten opzichte van niet-scheefwoners. Het model heeft een acceptabele kwaliteit getuige de 0,22 Nagelkerkescore; een maat voor de kwaliteit voor het model die altijd tussen 0 en 1 ligt (de Vocht, 2007).

Daarnaast vertoont het model geen multicollineariteit op basis van een correlatiematrix (zie bijlage 5, toets op multicollineariteit).

Tabel 7.1: Logistische regressie huishoudenskenmerken

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Leeftijd	-0,021	0,009	4,980	1	0,026	0,979
Opleiding	0,326	0,093	12,324	1	0,000	1,386
Huurprijs	0,955	0,155	37,815	1	0,000	2,600
Autobezit 'ja'	0,817	0,275	8,829	1	0,003	2,265

Significant bij $\alpha=0,05$.

Bron: bewerking SPSS output 2012

De waarde in de kolom B kan gebruikt worden om de betekenis (richting) van het verband per variabele te kunnen duiden. De Wald Statistic is een indicator voor het relatieve belang van elke onafhankelijk variabele (De Vocht, 2007). De variabelen worden op volgorde van de Wald Statistic genoemd.

- **Huurprijs:** bij een hogere huurprijs neemt de kans toe dat het een scheefwonend huishouden betreft. Hieruit blijkt dat huishoudens die het zich kunnen permitteren kiezen voor de meer kwalitatieve woningen ten opzichte van de goedkopere woningen met een mindere kwaliteit of op een mindere locatie (VROM, 2006).
- **Opleiding:** uit de positieve B kan geconcludeerd worden dat scheefwoners significant hoger zijn opgeleid dan niet-scheefwoners. Dit komt volledig overeen met de verwachting, zoals eerder beschreven in deze paragraaf, dat hoger opgeleiden over het algemeen beter betaalde banen hebben en daardoor eerder een scheefwoner zijn of worden.

- **Autobezit:** scheefwoners hebben significant vaker een auto dan niet-scheefwoners. Omdat scheefwoners een hoger inkomen hebben is het logisch dat er meer ruimte is voor een dergelijke kostenpost naast de woonlasten. Dit gegeven kan van belang zijn bij de woonwensen voor de volgende woning van scheefwonende huishoudens. Het hebben van een eigen gratis parkeerplek is voor veel mensen een belangrijke eis aan een woning.
- **Leeftijd:** de leeftijd is de enige ratiovariabele in dit model en is daarom moeilijk te interpreteren met B (de Vocht, 2007). Om die reden wordt de gemiddelde leeftijd voor scheefwoners en niet-scheefwoners berekend zodat er toch iets gezegd kan worden over de richting van het verband. De gemiddelde leeftijd onder scheefwoners is 42, onder niet-scheefwoners is die 46 (zie bijlage 5, boxplot). Bij scheefwoners ligt de mediaan op 39, wat betekent dat 50% van de scheefwoners onder de 39 jaar is. Bij niet-scheefwoners is de spreiding groter onder de jongste respondenten. De mediaan ligt op 45 en de jongste respondent is 19. Al met al is de scheefwoner dus significant jonger dan de niet-scheefwoner.

Hypothese 1 moet worden verworpen omdat niet alle variabelen significant zijn en daarnaast de richting van het verband afwijkt voor de variabele leeftijd.

De hogere huurprijs en het autobezit zijn het bewijs dat scheefwoners zich met het hogere inkomen meer kunnen veroorloven dan niet-scheefwoners. Daarnaast zorgt het feit dat zij hoger opgeleid zijn voor een beter perspectief op de arbeidsmarkt en in combinatie met de gemiddeld iets jongere leeftijd van scheefwoners (gemiddeld 42), zorgt het tevens voor een iets grotere kans op inkomensstijging (van Gastel,

2011). Dit versterkt de huidige tendens dat scheefwoners 'onterecht' gebruik maken van een sociale huurwoning.

De variabele dagelijkse bezigheden kan niet worden opgenomen in bovenstaande logistische regressie model omdat deze vraag een meer-voudige antwoordmogelijkheid heeft. Daarom wordt in een kruistabel (tabel 7.2) getoond welke dagelijkse invulling scheefwoners over het algemeen hebben. Dit zegt iets over het levenslooptraject opleidings- en arbeidsmarktcarrière.

Tabel 7.2: Kruistabel dagelijkse bezigheden

	Scheefwoners	Niet-scheefwoners
Meer dan 32 uur werkzaam	71,0%	36,8%
Minder dan 32 uur werkzaam	15,1%	17,8%
Student	3,2%	7,7%
Huisman/vrouw	3,2%	4,9%
Werkloos / AO	1,1%	17,5%
Pensioen	6,5%	15,2%

Bron: bewerking SPSS output 2012

Zoals verwacht is het aandeel personen dat een betaalde baan van 32 uur of meer heeft aanzienlijk hoger bij scheefwoners dan bij niet-scheefwoners. Dit aandeel is zelfs twee keer zo groot (71% tegenover 36,8%). Onder niet-scheefwoners met een fulltime baan hebben er 83 (14%) een inkomen van €33.000 of meer waardoor zij als potentiële scheefwoner betiteld kunnen worden (zie bijlage 5; meer dan 32 uur werk). Als deze huishoudens namelijk een inkomensgroei door gaan maken het aannemelijk dat zij meer dan €44.000 gaan verdienen. Ook kan uit de tabel worden opgemaakt dat scheefwoners over het algemeen niet bestaan uit studenten en gepensioneerden.

7.2 Huidige woning, woonlocatie en woonperceptie

Aan de linkerkant van het conceptueel model over verhuisgedrag staan naast de kenmerken die vallen onder levenslooptrajecten ook de huidige woning en huidige woonlocatie genoemd. De huishoudenskenmerken zorgen samen met de kenmerken van de woning en de kenmerken van de buurt voor een bepaalde tevredenheid. De resultante hiervan wordt in het conceptueel model de woningperceptie genoemd. De woonperceptie ligt volgens het model hoog op het moment dat de verschillende levenslooptrajecten in balans zijn met de huidige woning en woonlocatie.

Deze perceptie, door Wolpert (1966) omschreven als *place utility*, wordt mede gevormd door woonervaringen uit het verleden en aspiraties voor de toekomst.

Tabel 7.3: Gemiddelde woonperceptie

	Scheefwoners	Niet-scheefwoners
Gemiddelde (schaal 1-5)	3,75	3,69
Aantal (N)	86	565
Std. Deviatie	0,584	0,605
Std. fout marge	0,063	0,025

Bron: bewerking SPSS output 2012

In tabel 7.3 is te zien dat de gemiddelden tussen scheefwoners en niet-scheefwoners (3,75 om 3,69) niet ver uit elkaar liggen. Dit blijkt ook uit het feit dat de gevonden populatiegemiddelden niet significant zijn en dus statistisch aan elkaar gelijk zijn. Dit gemiddelde zegt echter niets over de verdeling van de scores en daarmee over het aantal tevreden en ontevreden huurders. In tabel 7.4 is te zien hoeveel huishoudens tevreden of ontevreden zijn.

Wat de gemiddelden uit bovenstaande tabel al deden vermoeden, wordt bevestigd met de verdeling van huurders naar tevredenheid of ontevredenheid. Van alle respondenten is 86,3% tevreden over de woning en buurt. Ook het kleine verschil in tevredenheid ten faveure van de scheefwoners komt terug in tabel 7.4. Onder scheefwoners is namelijk 9,4% ontevreden en onder niet-scheefwoners is dat 14,3%. De uitkomst is niet significant.

Tabel 7.4: Kruistabel tevreden of ontevreden

Bron: bewerking SPSS output 2012

	Scheefwoners		Niet-scheefwoners		Alle huurders
Tevreden (score boven 3)	90,6%	77	85,7%	472	86,3%
Ontevreden (score tot en met 3)	9,4%	8	14,3%	79	13,7%

Op basis van de twee tabellen over de woonperceptie kan geconcludeerd worden dat de gemiddelde *place utility* hoog ligt voor alle huurders van sociale huurwoningen in Utrecht. Slechts onder 9,4% van de scheefwoners heerst op basis van deze uitkomsten residentiële stress, onder alle huurders is dat 13,7%. Volgens de theorie van Wolpert (1966) is residentiële stress de veroorzaker voor het hebben van een verhuismotief. Als deze residentiële stress groot genoeg is kan dit leiden tot verhuisgeneigdheid: de wens om binnen twee jaar te verhuizen. Daarvoor moet echter wel eerst de persoonlijke referentie drempelwaarde overschreden worden. In paragraaf 7.3 zal onderzocht worden of de verhuisgeneigdheid in werkelijkheid net zo laag ligt als de woonperceptie doet vermoeden.

In hoofdstuk 4 (paragraaf 4.1) is geconcludeerd dat de kwalitatieve woonwens een steeds belangrijker rol speelt bij de keuzes die huishou-

dens maken op de woningmarkt. Het typeren van woonmilieus heeft aan betekenis gewonnen bij het verklaren van verhuisbewegingen en bij de kwaliteit die aan woningen en buurten wordt toegedicht.

“Een woonmilieu is een karakterisering van het wonen aan de hand van fysieke, functionele, sociale en intuïtieve kenmerken (Schuiling, 2002)”.

Dit onderzoek is afgenomen in verschillende wijken en dus ook in verschillende woonmilieus. Schepers van Bo-Ex spreekt de verwachting uit dat er een verband is tussen de woonlocatie en de woningperceptie. In de variabele woonperceptie zijn de aspecten meegenomen die in bovenstaande definitie worden genoemd. De volgende hypothese is gebaseerd op het mogelijke verband tussen het woonmilieu en de woonperceptie.

- H 2- Scheefwoners die woonachtig zijn in een populaire wijk, hebben een hogere woonperceptie dan scheefwoners die wonen in een minder populaire wijk

In de onderstaande tabel is de woonperceptie per woonmilieu voor alle huurders te zien naast de woonperceptie per woonmilieu voor scheefwoners (tabel 7.5).

Het gaat om de gemiddelde tevredenheid zonder dat er wordt getoetst op een statistisch significant verband. In de woonperceptiescore zijn naast woning- en buurtkenmerken ook elementen uit de verschillende levenslooptrajecten meegenomen zoals de woon- werkafstand (arbeidsmarktcarrière) en afstemming op de huishoudensgrootte (levenscyclus). Een aantal woonwijken zijn samengevoegd op basis van de veronderstelling dat deze een zelfde type woonmilieu vertegenwoordigen. Deze indeling heeft plaatsgevonden op basis van persoonlijke ken-

nis van de stad Utrecht en gesprekken met de corporaties Mitros en Bo-Ex (paragraaf 6.5.1).

Tabel 7.5: Gemiddelde woonperceptie per woonmilieu

(schaal 1-5)		Alle huurders	Scheefwoners
Binnenstad	Gemiddelde score	3,91	4,16
	Aantal (N)	97	13
Vogelenbuurt, Tuinwijk, Voordorp	Gemiddelde score	3,89	3,99
	Aantal (N)	35	6
Wittevrouwen, Wilhelminapark, Rijnsweerd	Gemiddelde score	4,03	3,74
	Aantal (N)	53	6
Tolsteeg, Hoograven, Lombok	Gemiddelde score	3,68	3,58
	Aantal (N)	114	10
Lunetten	Gemiddelde score	3,67	3,75
	Aantal (N)	133	23
Ondiep, Zuilen,	Gemiddelde score	3,61	3,24
	Aantal (N)	64	5
Overvecht, Kanaleneiland, Transwijk	Gemiddelde score	3,06	3,20
	Aantal (N)	72	4
Leidsche Rijn, Vleuten de Meern, Parkwijk	Gemiddelde score	3,76	3,75
	Aantal (N)	153	19
Totaal	Gemiddelde	3,70	3,75
	Aantal (N)	721	86

Bron: bewerking SPSS output 2012

Uit de tabel blijkt de bewoners in alle wijken tevreden zijn omdat de gemiddelde scores allemaal boven de 3 liggen. De laagste scores zijn te zien in de wijken Kanaleneiland en Overvecht. De score van 3,06 zit dicht tegen ontevredenheid aan wat betekent dat een hoop mensen een lage woonperceptie hebben in deze wijken.

Dit komt overeen met het verwachtingspatroon omdat deze wijken behoren tot de vijf krachtwijken die de gemeente Utrecht telt (Beemer e.a., 2011). Omdat er slechts 4 scheefwoners in deze wijken wonen, kan er weinig over hun tevredenheid geconcludeerd worden. Het feit dat er zo weinig scheefwoners zijn in deze wijken is te verklaren door de impopulariteit van deze wijken. Huishoudens die op basis van hun

inkomen de nodige keuzeruimte hebben zullen hier niet snel gaan wonen (VROM, 2006). Uit het logistische regressiemodel uit paragraaf 7.1 bleek al dat scheefwoners de keuzeruimte die hun inkomen biedt, gebruiken om een duurdere kwalitatief betere sociale huurwoning te huren of een woning op een betere locatie. Dit sluit ook aan bij het model volgens welke de levenslooptrajecten een match moeten vormen met de woning en woonlocatie.

Tevens blijkt uit tabel 7.5 dat de meer populaire wijken binnenstad, Wittevrouwen, Wilhelminapark, Vogelenbuurt, Tuinwijk en Voordorp ook daadwerkelijk meer tevreden bewoners hebben dan de overige wijken. De hoogste tevredenheidsscore is waar te nemen onder scheefwoners in de binnenstad (4,16). Het totale gemiddelde ligt het hoogste in de wijken Wittevrouwen, Wilhelminapark en Rijnsweerd met een score van 4,03.

Deze constatering bieden, in combinatie met de in hoofdstuk 3 genoemde situatie op de woningmarkt, weinig aanknopingspunten om te verwachten dat scheefwoners snel zullen verhuizen, zeker niet vanuit de populairdere wijken. Van Hoek (2011) stelt dat scheefwonen mede een kwestie is van een ontbrekend alternatief. Hierbij wordt voornamelijk gedoeld op de kloof in huurprijzen tussen sociale huurwoningen en vrije markt huurwoningen. Schepers van Bo-Ex geeft aan dat de kloof al gauw €400,- is tussen deze twee segmenten. Daarnaast is niet eens gegarandeerd dat de duurdere woning van betere kwaliteit is, vooral omdat sociale huurwoningen in Nederland over het algemeen van goede kwaliteit zijn (Kempen & Priemus, 2001). Mensen besluiten pas te verhuizen wanneer zij een woning vinden waarvan het verwachte nut groter is dan de kosten en moeite van de verandering. Verhuizen is nooit een doel op zich, maar altijd een manier om een ander doel te bereiken (Goetgeluk, 1997). Zolang er geen beter alternatief voorge-

shoteld wordt of zich een verandering in één van de levenslooptrajecten voordoet die de woonperceptie omlaag brengt, zullen de scheefwoners blijven wonen waar ze nu wonen.

7.3 Verhuisceneidheid

Tegen de achtergrond van de huidige woningmarktproblematiek is het wenselijk dat scheefwoners verhuizen om plaats te maken voor lagere inkomensgroepen. Het in kaart brengen van de verhuisceneidheid is daarom cruciaal om een indruk te krijgen van de mogelijke verhuisceneidheden die de komende jaren zullen plaatsvinden in de sociale huursector. In het conceptueel model over verhuisceneidheid is te zien dat verhuisceneidheid voortkomt uit het ervaren van residentiële stress. In de vorige paragraaf is gebleken dat door slechts 9,4% van de scheefwoners residentiële stress wordt ervaren. Van de overige 90% is op basis van hun woonperceptie niet te verwachten dat zij een verhuisceneidheid hebben.

Eerder onderzoek van Woningnet heeft aangetoond dat de verhuisceneidheid onder scheefwoners, op basis van dezelfde definitie als in dit onderzoek, zeer hoog is. Volgens Woningnet is tweederde van de scheefwoners landelijk gezien verhuisceneid (Woningnet, 2011). Gezien de grote mate van tevredenheid is het echter onwaarschijnlijk dat tweederde van de scheefwoners in Utrecht verhuisceneid is. Omdat scheefwoners op basis van hun inkomen meer keuzeruimte hebben op de woningmarkt dan niet-scheefwoners (VROM, 2006) kan de verwachting uitgesproken worden dat zij sterker verhuisceneid zijn dan niet-scheefwoners. Over verhuisceneidheid is de volgende hypothese opgesteld:

H 3- Scheefwoners zijn sterker verhuisceneid dan niet-scheefwoners.

Tabel 7.6: Kruistabel verhuisceneidheid

		Scheefwoners	Niet-scheefwoners
Verhuisceneid	Aantal	23	132
	Percentage	28%	24%
Niet verhuisceneid	Aantal	59	417
	Percentage	72%	76%
Totaal	Aantal	N = 82	N = 549

Bron: bewerking SPSS output 2012

De kruistabel (tabel 7.6) toont dat scheefwoners lang niet zo verhuisceneid zijn als geschetst in het onderzoek van Woningnet (2011). Scheefwoners zijn net iets meer verhuisceneid zijn dan niet-scheefwoners; 28% tegenover respectievelijk 24%. Uit de Chi kwadraat blijkt echter dat er geen sprake is van een statistisch verband in verhuisceneidheid tussen scheefwoners en niet-scheefwoners en kan zodoende de hypothese verworpen worden.

De gevonden verhuisceneidheid is laag als dit wordt afgezet tegen de 67% procent uit het onderzoek van woningnet, maar is tegelijkertijd duidelijk hoger dan het aandeel scheefwoners met residentiële stress. Dat de uitkomst in het midden ligt is niet verwonderlijk gezien het causale verband tussen residentiële stress en verhuisceneidheid. Toch is er ook een groep scheefwoners met een verhuisceneidheid zonder dat zij residentiële stress ervaart. Bolt (2001) stelt dat stappen in een wooncarrière niet los van elkaar gezien kunnen worden en dat de keuzes ook te maken hebben met lange termijn aspiraties. Verhuisceneidheid kan zodoende ook voorkomen zonder een negatieve perceptie. Goetgeluk (1997) stelt als belangrijkste voorwaarde dat het verwachte nut simpelweg moet opwegen tegen de moeite. Een verhuisceneidheid of de wens om te verhuizen kan zodoende ook voortkomen uit uitsluitend toekomststa-

spiraties. Volgens de theorie is er dan wel degelijk sprake van een mismatch en residentiële stress omdat de huidige woning en woonlocatie blijkbaar niet aansluiten bij die aspiraties die voortkomen uit de wooncarrière. Dat de uitkomst anders is dan hierboven geschetst heeft te maken met de enquêtevragen en de gekozen methodologie en hoeft niet te leiden tot een aanpassing van het conceptueel model over verhuisgedrag.

Daarnaast kan de macrocontext invloed uit oefenen op een huishouden zonder dat dit leidt tot ontevredenheid. De aangekondigde huurverhoging kan er bijvoorbeeld voor zorgen dat huishoudens vanuit hun verminderd aantrekkelijke toekomstperspectief in de sociale huurwoning een verhuishwens ontwikkelen.

Tot slot kan het karakter van de Utrechtse woningmarkt een verklaring bieden voor de lage verhuiscapaciteit. In het conceptueel model over verhuisgedrag kunnen de ervaringen met de zoektocht naar een woning ervoor zorgen dat de eigen woning geherwaardeerd wordt. Dat betekent dat een huishouden dat ooit verhuiscapaciteit was, het niet meer is. De herwaardering kan ook plaatsvinden zonder dat er een urgente verhuishwens aanwezig is geweest. Kennis van de situatie op de woningmarkt kan hier al toe leiden (Priemus, 1984; paragraaf 5.2).

De volgende hypothese over verhuiscapaciteit die getoetst zal worden is de volgende:

- H 4- Scheefwoners die woonachtig zijn in een populaire wijk zijn minder verhuiscapaciteit dan scheefwoners die in een minder populaire wijk wonen.

De locatie is een belangrijke eigenschap van een woning en voor veel huishoudens zeer bepalend voor het al dan niet verhuiscapaciteit zijn. Zo bleek in hoofdstuk 5 dat een te grote afstand tussen de woning en het werk een belangrijk verhuismotief kan zijn (paragraaf 5.3.2). Daarnaast koppelen mensen vaak een bepaalde sociale status aan de locatie van de woning. Hierbij speelt vooral de wijk waarin de woning staat een doorslaggevende rol. Schepers van Bo-Ex geeft aan dat mensen die in een sociale huurwoning van zeer goede kwaliteit of op een zeer mooie locatie wonen, financieel een groter gat hebben te overbruggen om een woning met dezelfde kenmerken in een ander segment te vinden. Hierdoor wordt verwacht dat de huishoudens in een populaire wijk minder vaak verhuiscapaciteit zijn dan huishoudens in een minder populaire wijk. Het conceptueel model over verhuisgedrag onderschrijft dit.

Deze hypothese kan op basis van de kruistabel (tabel 7.7) worden verworpen. Er is dus geen statistisch verband tussen de populariteit van de woonlocatie en de verhuiscapaciteit van scheefwoners.

Tabel 7.7: Kruistabel verhuiscapaciteit naar populariteit woonmilieu

	Verhuiscapaciteit		Niet-verhuiscapaciteit	
	Verhuiscapaciteit	Aantal	Niet-verhuiscapaciteit	Aantal
Populair	12,5%	3	87,5%	21
Redelijk populair	41,9%	13	58,1%	18
Noch populair noch impopulair	22,2%	4	77,8%	14
Impopulair	33,3%	3	66,7%	6
Totaal	28%	23	72%	59

Bron: bewerking SPSS output 2012

Een aantal zaken is echter opvallend en daarom noemenswaardig. Voor de populairste wijken Binnenstad, Wittevrouwen, Wilhelminapark en de

Vogelenbuurt lijkt de hypothese geldig te zijn. Van de 24 scheefwonende huishoudens zijn er slechts 3 (12,5%) verhuisgeneigd. Dit is ruimschoots lager dan in alle andere woonmilieus. De 'redelijk populaire' wijken hebben daarentegen het grootste aandeel scheefwoners dat verhuisgeneigd is, namelijk 41,9%.

Dat laatste is mede door de verzamelnaam 'redelijk populair' anders dan de verwachting zoals die geformuleerd is in hypothese 4. Voor een verklaring van deze uitkomst is het belangrijk om de geografische kenmerken erbij te betrekken. De meest populaire wijken zijn namelijk tegelijkertijd de wijken die dicht bij het stadscentrum gelegen zijn of net een ring daarbuiten. De wijken die als redelijk populair staan aangemerkt liggen duidelijk verder uit het centrum. Dit zijn namelijk de wijken: Rivierenwijk, Tolsteeg, Hoograven, Lunetten, Tolsteegsingel, Abstede, Watervogelenbuurt en Schildersbuurt. Er bestaat zodoende een sterk vermoeden dat alleen de meest populaire woonmilieus een dusdanige status hebben dat scheefwoners hier een sterke binding mee hebben en daardoor minder snel hun referentie drempelwaarde overschrijden. De andere drie categorieën hebben in dat perspectief minder pullfactoren waardoor de referentie drempelwaarde eerder bereikt is en eerder een nadrukkelijke verhuiscens ontstaat.

In het volgende hoofdstuk over de verhuisgeneigde scheefwoners wordt dieper in gegaan op de verhuismotieven en zal zodoende meer inzicht verkregen worden in de aspiraties en voorkeuren die bij het verhuisgedrag een rol spelen.

7.4 Woonleefstijl

In hoofdstuk 5 is de wooncarrière van huishoudens uitvoerig aan bod gekomen (paragraaf 5.3.1). Volgens Bolt (2001) ontwikkelt een woon-

carrière zich doordat huishoudens hun woonsituatie aanpassen aan veranderende woonaspiraties. Rossi (1955) concludeerde eerder al dat een verhuizing vaak voortkomt uit een verandering in de levenscyclus van een individu welke onlosmakelijk verbonden is met de huishoudensamenstelling. In hoofdstuk 4 is beschreven dat de kwalitatieve woonwensen een steeds belangrijker rol spelen bij de woningkeuze (paragraaf 4.1). Deze woonwensen komen volgens verschillende bureaus voort uit de leefstijlen van huishoudens. Echter is ook geconcludeerd in hoofdstuk 4 dat leefstijlen niet leiden tot programma's van eisen voor woningen of woonmilieus (paragraaf 4.3). Er wordt daarom niet gewerkt met een leefstijlindeling op basis van de woonmilieu- en leefstijlmodellen van de gerenommeerde leefstijlbureaus. Voor inzicht in de afwegingen die gemaakt worden om tot verhuisgedrag te komen en inzicht in de woningkeuze van de scheefwoners, is het wel belangrijk om te weten in hoeverre zij een leefstijl hanteren waarin de woning, het woonmilieu en sociale binding met de buurt centraal staan. Op basis van de theorie over een toegenomen woonwensdifferentiatie en het veeleisender worden van de woonconsument (paragraaf 4.1), mag verwacht worden dat scheefwoners hoog scoren op het gebied van binding met het woonmilieu. In dit onderzoek zal bij een sterke binding ook wel gesproken worden van een woonleefstijl. Daarnaast wordt verwacht dat scheefwoners veel waarde hechten aan de kwaliteit van de woning en het woonmilieu bij de woningkeuze (VROM, 2006). Anderzijds zou het kunnen dat de lagere inkomens juist veel waarde hechten aan vooral de buurt. Allochtone lagere inkomensgroepen clusteren zich vaak in bepaalde wijken waardoor een sterke binding met de wijk ontstaat.

Onder scheefwoners zijn er aanzienlijk meer huishoudens met een woonleefstijl dan onder niet-scheefwoners (tabel 7.8), waarbij sprake is van een statistisch significant verband met een Cramer's V score van

0,077. Dit duidt op een zeer zwak verband waardoor het verbinden van conclusie aan deze uitkomst zeer lastig is.

Tabel 7.8: Kruistabel wel of geen woonleefstijl

	Scheefwoners	Niet-scheefwoners
Woonleefstijl	61,6%	50,3%
Geen woonleefstijl	38,4%	49,7%
Totaal	N = 86	N = 565

Significant bij $\alpha=0,05$, Cramer's V = 0,077. Bron: bewerking SPSS output 2012

Waar het bij niet-scheefwoners ongeveer 50/50 is wat betreft het hebben van een woonleefstijl, heeft bij de scheefwonende huishoudens 61,6% een woonleefstijl. De gemiddelde woonleefstijlscores liggen dicht bij de gekozen grens van 3,5 (op een schaal van 1-5) vanaf waar gesproken wordt van een woonleefstijl (tabel 7.9). Dit toont aan dat het verschil erg klein is tussen scheefwoners en niet-scheefwoners.

Tabel 7.9: Gemiddelde score woonleefstijl

	Scheefwoners	Niet-scheefwoners
Gemiddelde (schaal 1-5)	3,553	3,461
Std. deviatie	0,3961	0,4308
Totaal	N = 86	N = 565

Bron: bewerking SPSS output 2012

Een nadere interpretatie van deze uitkomsten is enkel mogelijk als de losse stellingen uit het enquêteonderzoek erbij gehaald worden. De kruistabellen voor alle tien op leefstijl gebaseerde stellingen tonen echter geen significante verbanden aan. Scheefwoners verschillen op geen enkel leefstijlelement van niet-scheefwoners. De significante uitkomst bij het wel of niet hebben van een woonleefstijl lijkt zodoende vooral voort te komen uit de gekozen grenswaarde van 3,5. Dit vermoeden wordt kracht bij gezet door het feit dat de gemiddelde leefstijlscore van scheefwoners net boven de 3,5 ligt, en de gemiddelde leefstijlscore van niet-scheefwoners net onder de 3,5.

7.5 Conclusie

In dit eerste analysehoofdstuk zijn verschillende huishoudenskenmerken van scheefwoners vergeleken met de huishoudenskenmerken van niet-scheefwoners. De volgende deelvraag stond hierbij centraal:

- ➔ In hoeverre verschillen kenmerken van huishoudens die scheefwonen van huishoudens die niet scheefwonen en hoe zijn die verschillen te verklaren?

Scheefwoners zijn hoger opgeleid dan niet-scheefwoners, wonen in sociale huurwoningen met hogere huurprijzen, zijn vaker in het bezit van een auto en zijn daarnaast gemiddeld iets jonger. De eerste drie kenmerken hebben allen betrekking op de sociaaleconomische positie van de scheefwonende huishoudens en zijn daarmee logisch verklaarbaar. In het conceptueel model over verhuisgedrag vallen deze kenmerken vooral onder de opleiding- en arbeidsmarktcarrière. De gemiddelde leeftijd verschilt niet veel jonger dan niet-scheefwoners (42 tegenover 46) maar is wel opvallend omdat verwacht werd dat scheefwoners ouder zouden zijn dan niet-scheefwoners.

Verder is gebleken dat de algehele tevredenheid, in dit onderzoek de woonperceptie genaamd, groot is onder huurders van sociale huurwoningen. Onder scheefwoners is maar liefst 90,6% tevreden met zijn woning en met de buurt. Dit betekent slechts 9,4% residentiële stress ervaart, de belangrijkste indicator voor verhuiscandidate. Van de niet-scheefwoners is 85,7% tevreden en 14,3% ontevreden. Onder niet-scheefwoners ligt de gemiddelde woonperceptie iets lager, 3,7 tegenover 3,75 (op een schaal van 1 tot 5) van scheefwoners.

Op basis van de gemiddelde woonperceptie en zonder dat er sprake is van een statistisch significant verband, kan gesteld worden dat de tevredenheid in de meest populaire wijken binnenstad, Wittevrouwen, Wilhelminapark, Vogelenbuurt, Tuinwijk en Voordorp het grootst is. Aangezien mensen pas verhuizen als het verwachte nut groter is dan de kosten en moeite van de verhuizing, wordt verwacht dat zeker in deze populaire woonmilieus weinig verhuiscapaciteit is onder scheefwoners. Daarnaast biedt dit een verklaring voor het feit dat er zoveel scheefwoners wonen in Utrecht. Er is blijkbaar geen alternatief waarbij het verwachte nut groter is dan het huidige. De goede kwaliteit van de sociale huurwoningen in Nederland speelt hierbij ongetwijfeld een rol. Hieruit kan geconcludeerd worden dat het opknappen van de mindere wijken, scheefwonen in de hand kan werken.

Er is geen statistisch significant verband tussen de verhuiscapaciteit van scheefwoners (28%) en niet-scheefwoners (24%). De verhuiscapaciteit onder scheefwoners is hoger dan het aantal huishoudens met residentiële stress (10%). Hiervoor zijn twee mogelijke oorzaken aan te wijzen:

- Een huishouden wil verhuizen op basis van (lange termijn) woonaspiraties zonder dat er sprake is van residentiële stress (met de gekozen methodologie in dit onderzoek). Volgens het conceptueel model over verhuisgedrag is er in die gevallen wel degelijk sprake van een mismatch en dus lagere woonperceptie.
- Ontwikkelingen in de macrocontext zorgen voor een veranderd toekomstperspectief of visie zonder dat daarbij sprake hoeft te zijn van acute ontevredenheid maar waardoor wel andere keuzes gemaakt worden, dit kan bijvoorbeeld een aangekondigde huurverhoging zijn.

Toch is de gevonden verhuiscapaciteit duidelijk minder dan de verwachting op basis van het landelijke onderzoek van Woningnet (2011) waarbij tweederde van de scheefwoners verhuiscapaciteit is. Hiervoor is op basis van de theorie van Wolpert (1966) één mogelijke verklaring te geven; het aanbod op de Utrechtse woningmarkt is dusdanig beperkt dat huishoudens hun verhuiscapaciteit opzij hebben geschoven en hun eigen woning zijn gaan herwaarderen omdat deze in verhouding tot het aanbod zo slecht nog niet is.

In dit hoofdstuk is ook onderzocht of er een verband is tussen de verhuiscapaciteit en het woonmilieu. Er blijkt geen significant verband te zijn. Er is wel geconstateerd dat de meest populaire woonmilieus een opvallend lage verhuiscapaciteit hebben ten opzichte van de 'redelijke populaire', 'noch populaire noch impopulaire' en de 'impopulaire' woonmilieus. Deze woonmilieus liggen geografisch gezien het dichtst bij het centrum en zorgen dus voor langer verblijfsperspectief bij de bewoners op basis van de woonmilieukeurmerken.

Tot slot heeft dit hoofdstuk aangetoond dat scheefwoners statistisch gezien geen sterkere of zwakkere binding hebben met hun woning en woonomgeving dan niet-scheefwoners. Er is wel een significant verband gevonden tussen het aandeel scheefwoners dat er een zogenaamde woonleefstijl op nahoudt. Deze uitkomst lijkt echter, na controle aan de hand van losse stellingen die gebruikt zijn bij het indelen in deze klassen, vooral met de gekozen grenswaarde te maken hebben. Er kan wel geconcludeerd worden dat alle huurders gemiddeld gezien 3,47 scoren op een schaal van 1 tot 5 op het hebben van een woonleefstijl. De binding de woning en het woonmilieu is onder huurders van sociale huurwoningen dus wel degelijk sterk aanwezig.

In het volgende hoofdstuk wordt dieper ingegaan op de verhuismotieven binnen de levenslooptrajecten van de verhuigeneigde scheefwoners en de prioriteiten die zij stellen bij het nastreven van hun woonwensen. In hoofdstuk 9 komen de niet-verhuigeneigde scheefwoners aan bod.

**8 Verhuisgeneigde scheefwo-
ners**



8 Verhuisgeneigde scheefwoners

In hoofdstuk 7 is geanalyseerd in welke fase van de levenslooptrajecten scheefwonende huishoudens zich bevinden en welke kenmerken daarbij aanwezig zijn. Ook zijn er conclusies getrokken over de perceptie van de huidige woning en het woonmilieu waarin de scheefwoners woonachtig zijn, en in hoeverre deze woonperceptie leidt tot verhuisgeneigdheden. Het al dan niet verhuisgeneigd zijn staat centraal in de komende twee analysehoofdstukken. Het empirisch deel van dit onderzoek volgt twee sporen; dat van de verhuisgeneigde scheefwoners en dat van de niet-verhuisgeneigde scheefwoners.

Dit hoofdstuk gaat in op de verhuismotieven, kans op een feitelijke verhuizing en woonwensen van de verhuisgeneigde scheefwoners in Utrecht, kortom; het gaat over de fase in het conceptueel model na het overschrijden van de referentie drempelwaarde waarop de macrocontext invloed uitoefent (zie figuur 7.1). Zoals bleek in hoofdstuk 7 is 28% van de scheefwoners verhuisgeneigd. In dit empirisch onderzoek gaat het om 23 huishoudens.

De volgende deelvragen zullen in dit hoofdstuk beantwoord worden:

- In hoeverre zijn motieven die te herleiden zijn naar de leefstijl op het gebied van wonen bepalend bij het verhuisgedrag en de woningkeuze van scheefwoners?
- Hoe groot is de kans dat verhuisgeneigde scheefwoners daadwerkelijk gaan verhuizen en welke eisen aan de volgende woning voeren de boventoon?

8.1 Verhuismotieven: traditioneel of kwalitatief?

Uit paragraaf 7.3 is gebleken dat 24,6% van alle respondenten verhuisgeneigd is en dat dit onder scheefwoners 28% bedraagt. In hoofdstuk 4 van het theoretisch kader bleek dat 70% tot 80% van de verhuizingen kan worden toegeschreven aan sociaaldemografische en sociaaleconomische data (Ouweland, 2011; Eggens, 2004; paragraaf 4.3). Deze worden in dit onderzoek onder de traditionele motieven geschaard. Daarnaast zijn er ook motieven die meer met de waardeoriëntatie en het gebruik van de woning en woonomgeving te maken hebben en terugkomen in verschillende leefstijlmodellen. Deze elementen worden in dit onderzoek tot kwalitatieve motieven gerekend. Belangrijk om te vermelden is dat het gehanteerde onderscheid tussen levensloopmotieven en kwalitatieve motieven niet overeenkomt met het de definities van harde en zachte woonmilieufactoren.

De conclusie van hoofdstuk 4 luidt dat leefstijlen niet meer zijn dan een aanvulling op de harde traditionele variabelen om verhuisgedrag te verklaren en dat ze vooral een functionele rol kunnen spelen bij de "branding" van woningbouwprojecten. Deze ondergeschikte rol voor

kwalitatieve motieven komt terug in de hypothese over de verhuismotieven van verhuiscandidate scheefwoners.

- H 5- De verhuismotieven van verhuiscandidate respondenten hebben vooral betrekking op de traditionele levensloop van een individu en dus veel minder op kwalitatieve aspecten.

Verhuismotieven hebben nog betrekking op de fase vòòr het overschrijden van de referentie drempelwaarde. Het motief staat voor een of meerdere aspecten in de levenslooptrajecten, huidige woning of woonomgeving die er voor zorgen dat er geen match is tussen deze levenslooptrajecten en de woning of woonomgeving.

Tabel 8.1: Kruistabel levenslooptmotief of kwalitatief motief

		Verhuiscandidate scheefwoners	Verhuiscandidate niet-scheefwoners	Alle verhuiscandidate geïndigden
Levenslooptmotief	Aantal (N)	9	61	70
	Percentage	40,9%	46,2%	45,5%
Kwalitatief motief	Aantal (N)	13	71	84
	Percentage	59,1%	53,8%	54,5%
Totaal	Aantal (N)	22 (1 missing)	132	154

Bron: bewerking SPSS output 2012

Uit de Chi kwadraat van tabel 8.1 blijkt dat er geen statistisch significant verband is. Er kan dus gesteld worden dat de verhuismotieven onderling niet verschillen tussen scheefwoners en niet-scheefwoners op het moment dat zij verhuiscandidate zijn en zodoende kan de nulhypothese, dat de populaties aan elkaar gelijk zijn, worden gehandhaafd. Belangrijker zijn in het geval van deze toets echter de percentages waarmee beide motieven voorkomen.

Wat meteen opvalt in de kruistabel (tabel 8.1) is dat 54,5% van de verhuismotieven een kwalitatieve is, terwijl verwacht werd dat mini-

maal 70% van de huishoudens een levenslooptmotief zou hebben (Ouweland, 2011; Eggens, 2004). Een zelfde uitkomst is waarneembaar voor het tweede opgegeven verhuismotief wat voor 58,4% van de respondenten onder een kwalitatief motief valt (zie bijlage 5, 2^e verhuismotief). Hypothese 6 kan daarmee overtuigend worden verworpen. De opvallende conclusie luidt dat voor meer dan de helft van de scheefwoners het meest belangrijke motief niet de prijs, het aantal kamers, de woon- werkafstand of het gaan samenwonen is. Juist zaken als een prettige buurt, burenoverlast, groen in de buurt en de aspiraties op woongebied vormen de belangrijkste verhuismotieven; zaken die te maken hebben met de manier waarop een huishouden de woning en woonomgeving beleeft en gebruikt; de leefstijl.

Door deze uitkomsten lijkt de leefstijl misschien toch belangrijker te zijn bij een verhuiscandidate beslissing dan geconcludeerd in hoofdstuk 4 (paragraaf 4.3). Anderzijds zegt een verhuismotief lang niet alles over de feitelijke verhuizing die er eventueel op volgt. Bij de woningkeuze zal een huishouden het aantal kamers en de prijs vermoedelijk zwaar laten wegen. Deze uitkomst maakt echter wel duidelijk dat aan de onderkant van de Utrechtse woningmarkt kwalitatieve vraagfactoren een belangrijke rol spelen bij de afwegingen op het gebied van verhuiscandidate gedrag. Dit onderstreept ook het belang, zoals Ouweland (2011) in hoofdstuk 3 stelde, om je als aanbiedende partij op een gespannen woningmarkt goed te verdiepen in de woonwensen van de doelgroep.

In paragraaf 4.3 blijkt dat het hebben van een bepaalde leefstijl vaak gekoppeld is aan het inkomen (Pinkster & van Kempen, 2003). Een verandering van het inkomen kan zodoende leiden tot een aanpassing van de leefstijl. In het enquêteonderzoek is de vraag gesteld of het inkomen van het huishouden is gestegen vanaf het moment dat de sociale huurwoning is betrokken. Inkomensgroei kan mede een verklaring

bieden voor de mate van verhuisceneigtheid. De uitkomst is in tabel 8.2 te zien.

Tabel 8.2: Kruistabel inkomensgroei

		Verhuisceneigde scheefwoner	Niet-verhuisceneigde scheefwoner	Alle scheefwoners
Nee	Aantal (N)	3	13	16
	Percentage	13%	22%	19,5%
Ja, een beetje	Aantal (N)	4	26	30
	Percentage	17,4%	44,1%	36,6%
Ja, ongeveer 25% erbij	Aantal (N)	4	14	18
	Percentage	17,4%	23,7%	22%
Ja, het inkomen is ongeveer verdub- beld	Aantal (N)	12	6	18
	Percentage	52,2%	10,2%	22%
Totaal	Aantal (N)	23	59	82

Significant bij $\alpha=0,05$, Cramer's V = 0,462.

Bron: bewerking SPSS output 2012

Het wel of niet hebben doorgemaakt van inkomensgroei bij scheefwoners heeft duidelijk invloed op de verhuisceneigtheid. Er is een significant verband geconstateerd met een matig sterke samenhang; een Cramers's V score van 0,462. Scheefwoners waarvan het inkomen is gegroeid sinds zij de sociale huurwoning hebben betrokken zijn significant vaker verhuisceneigd dan scheefwoners die minder of geen inkomensgroei hebben doorgemaakt in hun huidige woning.

Van de verhuisceneigde scheefwoners heeft maar liefst 52,2% sinds het betrekken van de sociale huurwoning een verdubbeling van het inkomen meegemaakt. Een groei van het inkomen valt onder de traditionele (levensloop-) motieven. Op basis van tabel 8.2 zou je daarom verwachten dat voor een groot deel van de 87% verhuisceneigden die een inkomensgroei heeft doorgemaakt, het eerste of tweede verhuismotief een traditionele is. Tabel 8.1 toont echter aan dat dit niet zo is; maar 40,9% zegt een traditioneel motief te hebben. Dit bevestigt de koppeling van het inkomen aan de leefstijl een huishouden volgens Pinkster

en van Kempen (2003). Blijkbaar leggen de scheefwoners de link tussen hun verhuisceneigtheid en de stijging van het inkomen niet direct en redeneren ze vanuit hun leefstijl en aspiraties die hierdoor mogelijk zijn veranderd.

Daarnaast is het interessant om op te merken dat vermoedelijk een aanzienlijk deel van de scheefwoners scheef is gegroeid in plaats van dat zij met het huidige inkomen de woning hebben betrokken. Hoewel dit niet hard valt te maken omdat het precieze inkomen niet bekend is, lijkt het erop dat 44% van de scheefwoners (huishoudens met een inkomensstijging van 25% of meer) scheef is gegroeid en 56% van de scheefwoners de woning al scheef betrok.

8.2 Kans op een verhuizing

In paragraaf 5.3 werd met de vier filters van Murie (1974) aangetoond dat wanneer een huishouden de wens heeft om te verhuizen, het niet vanzelfsprekend is dat deze verhuiscens ook daadwerkelijk wordt omgezet in feitelijk verhuiscgedrag. Er zijn volgens Murie verschillende factoren die de kans op een verhuizing verkleinen zoals de afweging of een verhuizing het gewenste nut oplevert voortkomend uit de leefstijl, aspiraties en financiële beperkingen. Uiteraard speelt ook de beschikbaarheid van de gewenste huisvestingsvorm een belangrijke rol. In het conceptueel model over verhuiscgedrag komen deze afwegingen en aspecten aan bod als de zogenaamde referentie drempelwaarde is verschreden. Op dat moment heeft het huishouden de intentie om de verhuisceneigtheid daadwerkelijk om te zetten in verhuiscgedrag.

In deze paragraaf wordt uitgebreid ingegaan op deze fase van het verhuiscproces. Door inzicht te verschaffen in de woonaspiraties, woonwensen, prioritering bij de woningkeuzen en misschien wel het belangrijkste:

de hulpbronnen, restricties en de macrocontext, kunnen conclusies worden getrokken over de kans dat scheefwonende verhuisgeneigde huishoudens in Utrecht daadwerkelijk gaan verhuizen.

8.2.1 *Woonaspiraties en voorkeuren*

Één van die filters van Murie heeft te maken met de woonwensen en aspiraties van een huishouden. Om tot een feitelijke verhuizing over te gaan is het belangrijk dat een huishouden een duidelijk beeld heeft van de eigen woonwensen en aspiraties. Hoe concreter en meer afgebakend het beeld van de aspiraties, des te smaller is het zoekveld waarmee de markt overzichtelijker wordt. Door deze strakke afbakening kan het aantal opties in een vroeg stadium van de zoektocht gereduceerd worden waardoor de woningkeuze sneller gemaakt kan worden. Een dergelijke kritische blik kan op een krappe woningmarkt ook leiden tot uitstel van de verhuismens (Murie, 1974).

In het enquêteonderzoek zijn een aantal vragen opgenomen die een beeld verschaffen waar de huishoudens uit sociale huurwoningen ongeveer naar op zoek zijn. Hiermee wordt een eerste indruk gekregen van de woonwensen van scheefwoners.

In tabel 8.3 op de volgende pagina is te zien naar welk type woning, type bouwstijl en woonmilieutype de voorkeur van de respondenten (ook niet-verhuisgeneigden) uitgaat. Om de relevantie en betrouwbaarheid te vergroten is er voor gekozen om deze voorkeuren ook in een aparte tabel (tabel 8.4) in kaart te brengen voor de groep verhuisgeneigde respondenten die het eens is met de stelling: "ik weet precies waar mijn volgende woning aan moet voldoen". Het totaal aantal respondenten dat verhuisgeneigd is en zijn woonwensen heeft gedefinieerd

is 115, waarvan 17 scheefwonend. De woonvoorkeuren zijn onderverdeeld in woningtype, gewenste bouwstijl en het gewenste woonmilieu.

Scheefwoners verschillen in beide tabellen wat betreft woonvoorkeuren niet erg van niet-scheefwoners; de gevonden verschillen zijn dusdanig klein dat bij geen enkele variabele sprake is van een significant verband.

De populairste woning voor alle respondenten gemiddeld is een flat / appartement of rijtjeswoning met een traditionele bouwstijl en gelegen in een centrumstedelijk woonmilieu. Onder scheefwoners springt de traditionele bouwstijl en nog nadrukkelijker uit als voorkeur en is een kindvriendelijke wijk met veel sociale controle het meest populaire woonmilieu. Voor de respondenten die verhuisgeneigd zijn én hun wooneisen gedefinieerd hebben, is de populairste woning overduidelijk een traditioneel gebouwde rijtjeswoning in een rustig kindvriendelijk woonmilieu. De verschillen met de scheefwoners binnen deze groep zijn zeer klein.

Tabel 8.3 Woonvoorkeuren verhuisgeneigde en niet-verhuisgeneigden

	Woningtype	Bouwstijl		Woonmilieu				
		Alle huurders	Scheefwoners	Alle huurders	Scheefwoners			
1	Flat / appartement	31,1%	Traditioneel	35,4%	48,8%	Centrum stedelijk	19,8%	22,1%
2	Rijtjeswoning	31,1%	Historisch / statig	23,3%	27,9%	VINEX wijk	19,3%	25,6%
3	Twee onder één kap	9,6%	Historiserend retro	12%	12,8%	Kindvriendelijke sociale rustige wijk	18,2%	27,9%
4	Vrijstaande woning	9,5%	Modern	9,9%	2,3%	Compact stedelijk woonhof	13,0%	11,6%
5			Expressief	2,9%	1,2%	Woontoren met balkon	7,7%	3,5%
Geen	Geen idee	18,8%	Geen voorkeur	6,9%	7%	Geen voorkeur	12,3%	9,3%

Bron: bewerking SPSS output 2012

Tabel 8.4 Woonvoorkeuren verhuisgeneigden met gedefiniëerde woonwens

	Woningtype	Bouwstijl		Woonmilieu					
		Alle huurders	Scheefwoners	Alle huurders	Scheefwoners				
1	Rijtjeswoning	44%	38,2%	Traditioneel	47,3%	52,9%	Kindvriendelijke sociale rustige wijk	29,5%	35,3%
2	Flat / appartement	28%	8,8%	Historisch / statig	21,4%	29,4%	VINEX wijk	26,8%	41,2%
3	Twee onder één kap	13,1%	29,4%	Historiserend retro	20,5%	11,8%	Centrum stedelijk	17,9%	5,9%
4	Vrijstaande woning	10,1%	23,5%	Modern	6,2%	5,9%	Compact stedelijk woonhof	11,6%	5,9%
5				Expressief	0,9%	0%	Woontoren met balkon	7,1%	0%
Geen	Geen idee	4,8%	0%	Geen voorkeur	3,6%	0%	Geen voorkeur	7,1%	11,8%

Bron: bewerking SPSS output 2012

Tabel 8.5 Gemiddelde prioritering 6 kenmerken bij woningkeuze

	Grootte van de woning	Type woning	Ligging van de woning	Wijktype	Voorzieningen	Bevolking
Scheefwonend	2,86	3,08	3,42	3,38	4,28	3,98
Niet scheefwonend	3,00	2,97	3,30	3,64	4,03	4,06
Totaal	2,98	2,99	3,32	3,60	4,06	4,05

Bron: bewerking SPSS output 2012

8.2.1.1 Prioritering bij de woningkeuze

Het vinden van een passende woning kan bemoeilijkt worden door economische, demografische of politieke ontwikkelingen (Mulder & Hooimeijer, 1999). In het ene segment kan krapte ontstaan, terwijl in het andere segment juist overaanbod is. Dit blijkt ook uit het conceptueel model over verhuisgedrag waarbij de macrocontext invloed heeft op het wel of niet daadwerkelijk verhuizen. De woonaspiraties en voorkeuren kunnen daarbij op de proef gesteld worden. De woningkeuze is al met al een afweging tussen verschillende kenmerken van een woning en het woonmilieu op basis waarvan een keuze gemaakt dient te worden. Om die reden is in het enquêteonderzoek gevraagd om een zestal belangrijke woningkenmerken te ordenen (1 t/m 6) naar prioriteit. Deze kenmerken zijn: de grootte van de woning, het type woning, de ligging van de woning (ten opzichte van bijvoorbeeld het werk), het wijktype, de voorzieningen nabijgelegen en de bevolking. De opgegeven getallen door alle respondenten kunnen worden opgeteld en gedeeld door het aantal respondenten. De uitkomst is een score tussen 1 en 6, waarbij geldt dat hoe lager de gemiddelde score, des te hoger de prioriteit van het betreffende kenmerk.

In tabel 8.5 zijn de gemiddelde scores voor de prioriteit van de zes kenmerken te zien. De verschillen zijn zeer klein en het model is dan ook niet significant voor de verschillen tussen scheefwoners en niet-scheefwoners.

De grootte van de woning (1: gemiddeld laagste score) en het type woning (2) worden door alle respondenten gemiddeld als de belangrijkste kenmerken bij de keuze voor een woning gezien. Dit zijn de meeste harde factoren bij de keuze van een woning. De ligging van de woning (3) volgt op enige afstand en als vierde komt het wijktype (4). De be-

volking (5) en voorzieningen (6) volgen daar weer ruim achter. Het feit dat het type woning als belangrijkste of één na belangrijkste kenmerk wordt gezien, versterkt het belang van de in paragraaf 8.2.1 gevonden woonvoorkeuren naar woningtype.

Deze rangschikking van prioriteiten bij de woningkeuze is anders dan op basis van de verhuismotieven verwacht werd. Bij de twee meest belangrijke verhuismotieven is eerder geconstateerd dat meer dan de helft van de verhuisgeneigde scheefwoners een motief heeft dat betrekking heeft op de leefstijl. De prioriteiten die het meest met leefstijl te maken hebben staan bij de woningkeuze juist onderaan: de bevolking en de voorzieningen. Deze laatste uitkomst is te verklaren met behulp van de theorie uit hoofdstukken 2 en 4. Leefstijlen moeten puur gezien worden als interessante aanvulling bovenop de traditionele variabelen. Huishoudens filteren het woningaanbod in eerste instantie op de grootte van de woning en het type woning. Als huishoudens moeten kiezen zullen ze bijvoorbeeld eerder accepteren dat ze zich iets minder kunnen identificeren met de buurtgenoten dan dat ze te ver van hun werk af wonen.

Anderzijds leren de eerdere bevindingen over de verhuismotieven dat de zachte factoren er wel degelijk toe doen in het verhuisproces. De woonervaringen uit het verleden van een huishouden; de wooncarrière, zullen worden meegenomen in de afwegingen bij de eerstvolgende verhuisbeslissing (Bolt, 2001). De in deze tijd veel voorkomende veeleisende consument die een verhuismotief heeft op het gebied van zijn leefstijl, zal een toekomstig woonmilieu, ook al heeft het niet de eerste prioriteit, altijd beoordelen op kenmerken die passen bij die leefstijl. Door hier inzicht in te verkrijgen en doormiddel van "branding" kunnen aanbiedende partijen de scheefwoner vermoedelijk eerder verleiden de

verhuiscandidate om te zetten in feitelijk verhuisgedrag dan wanneer zij dat niet zouden doen.

8.2.2 Hulpbronnen, restricties en de macrocontext

De tweede, derde en vierde filter van Murie (1974) die invloed hebben op de kans om daadwerkelijk te verhuizen, hebben te maken met het functioneren van de woningmarkt en met de hulpbronnen en restricties van een huishouden op microniveau. Bij hulpbronnen moet gedacht worden aan bijvoorbeeld spaargeld en hypotheekverstrekking, en bij restricties aan wetgeving die het aantal opties reduceert en tekortkomingen bij het zoekproces. Dit laatste heeft sterk te maken met de daadkracht waarmee huishoudens zoeken. In dit onderzoek is deze daadkracht vertaald naar het vertrouwen om de gewenste woning te vinden.

De kans die een huishouden heeft om een woning te vinden is al met al een wisselwerking tussen deze macro- en microfactoren, wat ook in het model visueel is weergegeven. Een tweetal stellingen en een andere vraag uit het enquêteonderzoek zijn hierop van toepassing. Voordat op de stellingen ingegaan wordt, volgt eerst de hypothese over het zoekproces van scheefwoners:

- H 6- De verhuiscandidate scheefwoners hebben weinig vertrouwen in dat ze snel een woning zullen vinden en zijn van mening dat het woningaanbod niet aansluit op hun mogelijkheden en wensen.

Geredeneerd vanuit de persoonlijke hulpbronnen, restricties en kennis over de woningmarkt in het zoekgebied, zullen scheefwoners een bepaalde mate van vertrouwen hebben in de kans van slagen van hun

zoektocht naar de gewenste woning. De volgende vraag is in de enquête gesteld:

1. Heeft u er vertrouwen in dat u de gewenste koop- of huurwoning vindt?

Tabel 8.6 Vertrouwen in vinden gewenste woning

		Verhuiscandidate scheefwoners	Verhuiscandidate niet-scheefwoners	Alle verhuiscandidate gereguleerden
Geen vertrouwen	Aantal	7	84	91
	Percentage	30,4%	63,6%	58,7%
Neutraal	Aantal	6	26	32
	Percentage	26,1%	19,7%	20,6%
Vertrouwen	Aantal	10	22	32
	Percentage	43,5%	16,7%	20,6%
Totaal	Aantal	23	132	155

Significant bij $\alpha=0,05$, Cramer's V = 0,27.

Bron: bewerking SPSS output 2012

Verhuiscandidate scheefwoners hebben ten opzichte van niet-scheefwoners duidelijk meer vertrouwen in hun kansen op de woningmarkt waarbij sprake is van een statistisch significant verband (tabel 8.6). De waarde 0,27 van associatiemaat Cramer's V geeft aan dat gevonden verband zwak is. Van de scheefwoners is 43,5% optimistisch getuige de antwoorden: '*daar heb ik wel vertrouwen in*' en '*er zijn genoeg mogelijkheden waaruit ik kan kiezen*', 23,1% is gematigd optimistisch en 30,4% pessimistisch getuige de antwoorden: '*alleen met heel veel moeite en geluk*' en '*helemaal geen vertrouwen in*'. Onder niet-scheefwoners is 16,7% optimistisch, 19,7% gematigd optimistisch en 63,6% pessimistisch.

Bij tevredenheidonderzoek is het gebruikelijk om een neutraal antwoord te interpreteren als 'niet uitgesproken negatief' waardoor neutraal als gematigd positief kan worden betiteld (de Vocht, 2005). Van de verhuiscandidate scheefwoners heeft 75% vertrouwen in het vinden van de

gewenste woning. De scheefwoners hebben de vraag met kennis van de persoonlijke hulpbronnen en restricties ingevuld waardoor dit een serieuze graadmeter is voor hun woningmarktperspectief. Deze uitkomst betekent dat de kans op het omzetten van de verhuishwens in een feitelijke verhuizing aanzienlijk is. Er kan geconcludeerd worden dat dit een verrassend positieve uitkomst is gezien de marktomstandigheden.

Meer dan het vertrouwen speelt het feitelijke aanbod op de woningmarkt een doorslaggevende rol bij de kans om de gewenste woning te vinden. Er zijn twee stellingen die gaan over de kennis en ervaringen over en op de woningmarkt. De eerste stelling luidt:

2. 'Er is weinig aanbod in de prijsklasse waarin ik zoek'.

Tabel 8.7 Er is weinig aanbod in beoogde prijsklasse

		Verhuisgeneigde scheefwoners	Verhuisgeneigde niet-scheefwoners	Alle verhuisgeneigden
Helemaal mee oneens	Percentage	4,3%	2,3%	2.6%
Mee oneens	Percentage	34,8%	6,1%	10.3%
Neutraal	Percentage	17,4%	25,0%	23.9%
Mee eens	Percentage	13%	31,1%	28.4%
Helemaal mee eens	Percentage	30,4%	35,6%	34.8%
Totaal	Aantal (N)	23	132	155

Significant bij $\alpha=0,05$, Cramer's V = 0,349. Bron: bewerking SPSS output 2012

Uit de Chi kwadraatscore blijkt dat er een significante samenhang is tussen het wel of niet scheefwonen en de mening over het aanbod in de beoogde prijsklasse. Scheefwoners ervaren dit aanbod beter dan niet-scheefwoners. Er is sprake van een zwakke tot matige samenhang. Onder scheefwoners ervaart 39,1% het aanbod voldoende, tegenover 43,4% die het als onvoldoende ervaart. Meer dan de helft (63,2%) van

alle verhuisgeneigde respondenten samen vindt het aanbod onvoldoende en slechts 12,9% is het met de stelling oneens.

Om deze uitkomsten betekenis te kunnen geven, worden de marktsegmenten waarin de scheefwoners zoeken erbij betrokken (tabel 8.8).

Tabel 8.8 Volgende woningsegment

	Verhuisgeneigde scheefwoners	Verhuisgeneigde niet-scheefwoners	Alle verhuisgeneigden
Overig	6,1%	0,0%	5,2%
Sociale huurwoning	60,6%	8,7%	52,9%
Vrije sector huurwoning	3%	17,4%	5,2%
Koopwoning	15,2%	69,6%	23,2%
Weet ik nog niet	15,2%	4,3%	13,5%

Significant bij $\alpha=0,05$, Cramer's V = 0,544. Bron: bewerking SPSS output 2012

Van alle verhuisgeneigde scheefwoners gaat 70% op zoek naar een koopwoning. Ruim 17% gaat op zoek naar een woning in de vrije huursector en slechts 9% gaat op zoek naar een nieuwe sociale huurwoning. Verhuisgeneigde scheefwoners verschillen hierin significant van verhuisgeneigde niet-scheefwoners.

Van alle niet-scheefwoners gaat juist 60% op zoek naar een nieuwe sociale huurwoning en 15% verwacht dat de volgende woning een koopwoning zal worden.

In bovenstaand perspectief is het niet verrassend dat er een verschil is tussen scheefwoners en niet-scheefwoners op het gebied van vertrouwen in het vinden van de gewenste woning. Het feit dat scheefwoners significant beter zijn te spreken over het aanbod in de prijsklasse waarin zij zoeken, kan gedeeltelijk worden verklaard op basis van de analyse van het marktsegment wat de respondenten voor ogen hebben en daarnaast omdat scheefwoners op basis van hun inkomen toch iets

meer mogelijkheden hebben om hun zoekgebied te verbreden en daarnaast simpelweg beschikken over meer financiële armkracht.

Scheefwoners richten zich hoofdzakelijk op koopwoningen en niet-scheefwoners op sociale huurwoningen. De situatie op de sociale huurwoningmarkt is zoals eerder gesteld erg slecht. Dit vormt één van de aanleidingen voor dit onderzoek. De wachttijden zijn zo lang dat mensen onder de 25 bijna onmogelijk aan een woning komen. Voor zittende huurders geldt dat zij bij het betrekken van de woning hun opgebouwde wachttijd kwijt zijn. Hierin ligt vermoedelijk een belangrijke oorzaak voor het pessimisme over het aanbod.

Daartegenover is het enigszins opmerkelijk dat nog bijna 40% van de scheefwoners positief gestemd is over de mogelijkheden in de prijsklasse waar zij zoeken. In hoofdstuk 3 is geschetst hoe weinig aanbod er momenteel is voor lage middeninkomens. Dit zou kunnen betekenen dat hun zoekgebied zich uitspreidt over meer ontspannen woningmarkten. Aan de respondenten zijn vragen voorgelegd over het al dan niet focussen op de Utrechtse woningmarkt bij hun zoekgedrag.

De volgende stellingen zijn voor deze analyse bruikbaar:

- 'Als ik ga verhuizen, wil ik per se in Utrecht wonen' (tabel 8.9).
- 'Als ik ga verhuizen, wil ik per se in dezelfde wijk blijven wonen (tabel 8.10)'.

Tabel 8.9 In Utrecht willen blijven

	Scheefwoners	Niet-scheefwoners	Alle huurders
Helemaal mee oneens	3,5%	5,3%	5,1%
Mee oneens	23,3%	16,3%	17,2%
Neutraal	27,9%	29,4%	29,2%
Mee eens	31,4%	25,8%	26,6%
Helemaal mee eens	14%	23,2%	22%
Aantal (N)	565	86	651

Bron: bewerking SPSS output 2012

Een kleine 27% van de scheefwoners lijkt zich op een andere woningmarkt dan de Utrechtse te richten, voor niet-scheefwoners geldt dat dit 21% is. Een veel groter deel is er zeker van dat het niet in dezelfde wijk wil blijven wonen: 63% van de scheefwoners en 48% van de niet-scheefwoners.

Deze extra kennis over het zoekgebied van scheefwoners neemt de opmerkelijkheid van de positieve stemming over de mogelijkheden binnen de prijsklasse niet weg, gezien het feit dat 73% zich op Utrecht lijkt te concentreren. Daarvan denkt 20% in dezelfde te wijk te blijven wonen en het overige deel richt zijn aandacht op een ander woonmilieu.

Tabel 8.10 In zelfde wijk willen blijven

	Scheefwoners	Niet scheefwoners	Alle huurders
Helemaal mee oneens	11,6%	14,5%	14,1%
Mee oneens	51,2%	34%	36,3%
Neutraal	17,4%	30,4%	28,7%
Mee eens	12,8%	14%	13,8%
Helemaal mee eens	7%	7,1%	7,1%
Aantal (N)	86	565	651

Bron: bewerking SPSS output 2012

De tweede stelling over de kansen op de woningmarkt is heeft betrekking op het kwalitatieve aspect van de gewenste woning. In hoofdstuk 3 is aangehaald dat er een kwalitatieve mismatch is in zowel absolute termen als in kwalitatieve termen. Dat heeft mede te maken met de in hoofdstuk 3 en 4 beschreven veeleisende woonconsument. Naast deze toegenomen eisen aan de woning is er ook een grotere differentiatie ontstaan in de woonwensen. Door het onroerende karakter van de woningmarkt en de huidige financiële crisis is het niet mogelijk om het aanbod op korte termijn beter op de vraag af te stemmen. Daarom wordt in hypothese 6 verwacht dat verhuiscandidate huurders van sociale huurwoningen, en in het bijzonder scheefwoners, ontevreden zijn over het terugzien van hun eisen in het woningaanbod.

3. 'De woningen die te koop of te huur staan, voldoen niet aan mijn eisen'.

Tabel 8.11 Woningen voldoen niet aan eisen

	Verhuiscandidate scheefwoners	Verhuiscandidate niet- scheefwoners	Alle verhuiscandidate gereguleerden
Helemaal mee oneens	8,7%	1,5%	2,6%
Mee oneens	21,7%	18,9%	19,4%
Neutraal	43,5%	43,2%	43,2%
Mee eens	21,7%	23,5%	23,2%
Helemaal mee eens	4,3%	12,9%	11,6%
Totaal	23	132	155

Bron: bewerking SPSS output 2012

De uitkomsten (tabel 8.11) vertonen geen statistisch verband tussen scheefwoners en niet-scheefwoners. Onder scheefwoners is 25% het met deze stelling eens, 30% is het ermee oneens en 45% is neutraal. Dit betekent dat, net als bij de vraag over het vertrouwen in het vinden van de gewenste woning, 75% van de scheefwoners wel te spreken is over de kwaliteit van het aanbod. Een kanttekening hierbij is wel dat

het grootste deel 'neutraal' heeft ingevuld en dus ook niet uitgesproken positief is.

Op basis van de bovenstaande analyse kan hypothese 6 niet worden aangenomen. Omdat de analyse berust is op beschrijvende statistiek, kan ook niet hard gemaakt worden dat de hypothese verworpen moet worden. Hoe dan ook is de scheefwoner in Utrecht optimistischer dan verwacht zou worden op basis van de opsomming in hoofdstuk 3 over de problemen en gebrekkige doorstromingsmogelijkheden op de woningmarkt.

8.3 Conclusie

In dit hoofdstuk is dieper ingegaan op de verhuiscandidate wensen en het verhuiscandidate perspectief van de scheefwoners die hebben aangegeven binnen twee jaar te willen verhuizen: de verhuiscandidate gereuleerde scheefwoners. De volgende twee deelvragen stonden daarbij centraal:

- In hoeverre zijn motieven die te herleiden zijn naar de leefstijl op het gebied van wonen bepalend bij het verhuiscandidate gedrag en de woningkeuze van scheefwoners?
- Hoe groot is de kans dat verhuiscandidate gereuleerde scheefwoners daadwerkelijk gaan verhuizen en welke eisen aan de volgende woning voeren de boventoon?

De verhuiscandidate motieven van scheefwoners zijn statistisch gelijk aan de motieven van niet-scheefwoners. Interessanter is dat blijkt dat meer dan de helft van de scheefwoners een motief heeft dat valt te herleiden naar de leefstijl van het huishouden en niet naar de levenslooptrajecten. Dit is erg opmerkelijk omdat de verwachting was dat minimaal 70% van de verhuiscandidate motieven een traditionele zou zijn (Ouweland,

2011; Eggen, 2004). Hierdoor lijkt de conclusie uit hoofdstuk 4 dat leefstijlen louter als aanvulling bovenop de traditionele levensloopmotieven zou kunnen dienen misschien wat te stellig. Aan de andere kant gaat het hier slechts over motieven en nog niet over de woningkeuze. Toch lijkt hiermee het belang aangetoond van het rekening houden met leefstijlen door aanbiedende partijen op de woningmarkt.

De kans dat de verhuismotieven leiden tot een daadwerkelijke verhuizing is geanalyseerd aan de hand van de woonaspiraties en woonvoorkeuren enerzijds, en de hulpbronnen, restricties en impact van de macrocontext anderzijds. Daarbij speelt de theorie van Murie (1974) over vier filters die de kans op een verhuizing kunnen reduceren een belangrijke rol.

Qua woonwensen prefereren scheefwoners een rijtjeswoning / appartement of flat met een traditionele bouwstijl in een kindvriendelijke wijk met veel sociale controle. Bij de keuze voor de uiteindelijke woning genieten de grootte van de woning en het gewenste woningtype de hoogste prioriteit. De meest zachte woonmilieukenmerken bevolking en voorzieningen hebben de laagste prioriteit. Deze uitkomst is juist weer in overeenstemming met de theorie dat verhuisgedrag hoofdzakelijk bepaald wordt door traditionele (harde) factoren. Aan deze prioritering moet meer waarde worden toegekend dan aan de tegenovergestelde uitkomst bij de verhuismotieven omdat het hierbij gaat om het feitelijke verhuisgedrag en niet het voorgenomen verhuisgedrag. In paragraaf 5.1.1 is gebleken dat dit een belangrijk onderscheid is in de verhuisliteratuur. Tegelijkertijd blijkt uit het feit dat leefstijlaspecten in meer dan de helft van de gevallen verklaring bieden voor de verhuisgeneigdheid, dat leefstijlen niet kunnen worden genegeerd door aanbiedende partijen. Bij verhuisgedrag spelen alle ervaringen uit de wooncarrière tot dat moment mee, waardoor met zekerheid gezegd kan worden dat scheef-

woners met een leefstijlmotief hun toekomstige woonmilieu beoordelen met dezelfde maatstaven als waarmee ze hun huidige woonmilieu beoordelen.

De kans op een daadwerkelijke verhuizing is voor een aanzienlijk deel van de verhuisgeneigde scheefwoners groot. Van de scheefwoners blijkt 75% vertrouwen te hebben in het vinden van de gewenste woning. Omdat dit vertrouwen is gebaseerd op kennis van de feitelijke hulpbronnen en restricties van het betreffende huishouden is het een belangrijke graadmeter is voor de kans op een verhuizing. Bij de 25% meer pessimistische respondenten is de kans aanwezig dat zij hun verhuishwensen en plannen op een lager pitje zetten.

Tevens blijkt dat 43% van de scheefwoners ervaart dat het aanbod in de prijsklasse waarin zij zoeken, het lage middensegment koop voor 70% van de scheefwoners, beperkt is. Hiermee wordt de kans op een feitelijke verhuizing enigszins gereduceerd, te meer omdat deze krapte op de woningmarkt zorgt voor vertraging. Priemus (1984) stelt dat slechte marktomstandigheden niet zelden leidt tot uitstel van een verhuisbeweging. Het gebrekkige aanbod kan er tevens voor zorgen dat de huidige woning geherwaardeerd wordt, de woningperceptie positief is en er geen residentiële stress meer is waardoor het huishouden niet meer verhuisgeneigd is.

Scheefwoners zijn over het algemeen positief (75%) over het aanbod als het gaat om het terugvinden van hun eisen aan de woning in het aanbod. Vermoedelijk zal de differentiatie aan woonwensen dus niet leiden tot afstel van de verhuishwensen.

De algehele conclusie luidt dat vooral de krapte op de woningmarkt een daadwerkelijke verhuizing van de verhuisgeneigde scheefwoner in Utrecht in de weg zal kunnen staan. De scheefwoner zelf stelt ogen-

schijnlijk geen eisen die niet terug komen in het woningaanbod en heeft daarnaast vertrouwen en middelen om tot feitelijk verhuisgedrag te komen. Hieruit blijkt dat de beste oplossing voor het terugdringen van scheefwonen ligt bij het creëren van nieuw aanbod op de woningmarkt waarbij rekening gehouden dient te worden met de kwalitatieve leefstijlmotieven die scheefwoners hebben om hun huidige woning te willen verlaten. Van de verhuisgeneigde scheefwoners wil 70% een woning kopen en uit eerder onderzoek van Woningnet (2011) is gebleken dat het gemiddelde bedrag dat ze aan de woning willen besteden €210.000 is.

9 Niet-verhuisgeneigde scheefwonders



9 Niet-verhuisgeneigde scheefwoners

Het tweede spoor dat gevolgd wordt in dit empirisch onderzoek is dat van de niet-verhuisgeneigde scheefwoners. Het aantal niet-verhuisgeneigde respondenten is binnen deze steekproef 72%, wat neerkomt op 476 respondenten. Hiervan wonen 59 huishoudens scheef. De deelvragen die in dit hoofdstuk centraal staat is:

- ☛ Wat zijn de motieven van niet-verhuisgeneigde scheefwoners en op welke manier kan hun verhuisgeneigdheid beïnvloed worden?

Dit hoofdstuk heeft als doel het onderzoeken of er aanknopingspunten zijn om de niet-verhuisgeneigde scheefwoner in beweging te krijgen. In eerste instantie is daarvoor inzicht nodig in de motieven voor het willen blijven wonen in de huidige woning. In het conceptueel model wordt zodoende weer gekeken naar de fase vòòr het overschrijden van de referentie drempelwaarde (zie figuur 7.1). In paragraaf 9.1 komen de motieven aan bod en in paragraaf 9.2 zal achterhaald worden of bijvoorbeeld de geplande huurverhoging voor scheefwoners de verwachte impact zal hebben op de verhuisgeneigdheid.

In hoofdstuk 5 is de definitie van verhuisgeneigdheid aangehaald. Een huishouden is verhuisgeneigd als het binnen twee jaar wil verhuizen. Wanneer een huishouden niet-verhuisgeneigd is, betekent dat dus niet automatisch dat er überhaupt geen verhuiscwens aanwezig is. Als voor scheefwoners zou gelden dat zij weliswaar niet verhuisgeneigd zijn maar wel een verhuiscwens hebben voor de iets langere termijn, zou dit betekenen dat er aanknopingspunten zijn om de scheefwoner te verleiden om te verhuizen. Met de gemiddelde score op de twee vragen uit de enquête over verhuisgeneigdheid kan achterhaald worden in hoeverre deze aanknopingspunten aanwezig zijn.

Tabel 9.1: Gemiddelde verhuisgeneigdheid

	Niet-verhuisgeneigde scheefwoners	Verhuisgeneigde scheefwoners
Aantal (N)	59	23
Gemiddelde verhuisgeneigdheid (schaal 1 t/m 5) 1= zeer sterk verhuisgeneigd	4,4	2,0

Bron: bewerking SPSS output 2012

Er blijkt dat de gemiddelde verhuisgeneigdheid van niet-verhuisgeneigden ligt op 4,4 op een schaal van 1 tot 5. Dit betekent overduidelijk dat er geen verhuiscwens op korte termijn aanwezig is. De score van 4,4 correspondeert met het antwoord 'binnen 4 tot 8 jaar' uit het enquêteonderzoek, waarbij 6 tot 8 jaar meer overeenkomt met de realiteit gezien het feit dat de score ruim boven de 4 ligt. In de volgende paragraaf komen mogelijke verklaringen aan bod voor het ontbreken van een verhuiscwens.

9.1 Motieven

Nu bekend is dat de groep niet-verhuisgeneigden daadwerkelijk geen urgente verhuiscens hebben, kan worden geprobeerd meer inzicht te krijgen in de afwegingen en motieven die zij hebben om in de huidige woning te willen blijven wonen. Hierbij wordt geanalyseerd of de woonperceptie, de woonduur en de mate van binding met de woning en buurt; ondergebracht in het begrip woonleefstijl, de reden zijn voor het ontbreken van een verhuiscens. De hypothese luidt:

- H 7- Niet verhuisgeneigde scheefwoners hebben een hogere woonperceptie dan verhuisgeneigde scheefwoners, hebben een kortere woonduur en een hogere woonleefstijlscore.

Tabel 9.2: Gemiddelde woonperceptie

	Niet-verhuisgeneigde scheefwoners	Verhuisgeneigde scheefwoners
Aantal (N)	59	23
Gemiddelde (schaal 1 tot 5)	4,0	3,3

Significant bij $\alpha=0,05$.

Bron: bewerking SPSS output 2012

Zoals verwacht hebben volgens de Chi kwadraat niet verhuisgeneigde scheefwoners een significant hogere woonperceptie dan de verhuisgeneigde scheefwoners (tabel 9.2).

Deze uitkomst sluit aan bij de theorieën van Leslie & Richardson (1961) en Wolpert (1966) dat verhuisgeneigheid voortkomt uit een opgelopen onvrede met de huidige woonsituatie. De variabele woonperceptie is gebaseerd op een combinatie van alle levenslooptrajecten en biedt zodoende een goede verklaring voor de mate van verhuisgeneigheid en in dit geval voor het ontbreken van verhuisgeneigheid.

Er is geen significant verband tussen de woonduur en de verhuisgeneigheid onder scheefwoners, zo blijkt uit de Chi kwadraat op basis van de kruistabel (tabel 9.3). Als dezelfde toets voor de gehele populatie sociale huurders gedaan wordt, blijkt dat de variabelen woonduur en verhuisgeneigheid wel significant zijn.

Tabel 9.3: Kruistabel woonduur

		Niet-verhuisgeneigde scheefwoners	Verhuisgeneigde scheefwoners	Alle scheefwoners
Minder dan 2 jaar	Aantal (N)	10	0	10
	Percentage	16,9%	0%	12,2%
2 tot 5 jaar	Aantal (N)	20	8	28
	Percentage	33,9%	34,8%	34,1%
5 tot 10 jaar	Aantal (N)	10	7	17
	Percentage	16,9%	30,4%	20,7%
Meer dan 10 jaar	Aantal (N)	19	8	27
	Percentage	32,2%	34,8%	32,9%
Totaal	Aantal (N)	59	23	82

Bron: bewerking SPSS output 2012

Chevan (1968) stelt in paragraaf 5.1.1. dat de kans op een verhuizing en dus de verhuisgeneigheid klein is als een huishouden pas kort in een woning woont. Deze theorie blijkt op scheefwoners in ieder geval niet van toepassing te zijn. Dit kan te maken hebben met het feit dat een groot deel (bijna 50%) van de niet-verhuisgeneigde scheefwoners meer dan 5 jaar in de huidige woning woont. Het is niet zo dat volgens de theorie de verhuisgeneigheid toeneemt inherent aan de woonduur. De theorie geeft enkel een verklaring voor een korte woonduur in combinatie met het niet hebben van een verhuiscens.

Op het gebied van binding met de woning en buurt, de zogenaamde woonleefstijl, is eveneens geen significant verschil waar te nemen tus-

sen de gemiddelde score van niet-verhuisgeneigde scheefwoners en het gemiddelde van verhuisgeneigde scheefwoners (tabel 9.4). Dit betekent dat er geen grotere betrokkenheid met de buurt is onder niet-verhuisgeneigden waardoor zij niet willen verhuizen.

Tabel 9.4: Gemiddelde woonleefstijlscore

	Niet-verhuisgeneigde scheefwoners	Verhuisgeneigde scheefwoners
Aantal (N)	59	23
Gemiddelde woonleefstijlscore (1-5)	3,5	3,6

Bron: bewerking SPSS output 2012

Hypothese 8 blijkt alleen op het gebied van de woonperceptie stand te kunnen houden. De woonduur en woonleefstijl blijken geen verklaring te bieden waarom de niet-verhuisgeneigde scheefwoners geen verhuiscens hebben. In de verhuistheorieën is de woonperceptie ook verreweg de belangrijkste variabele voor het verklaren van verhuisgeneigdheid, zo is te zien in het conceptueel model over verhuisgedrag. De goede kwaliteit van de sociale huurwoningen en het feit dat er maar weinig scheefwoners in de slechte wijken in Utrecht wonen, zijn verklaringen voor de grote tevredenheid onder niet verhuisgeneigde scheefwoners.

9.2 Verhuisimpulsen

Zoals eerder beschreven in dit onderzoek wordt het als wenselijk gezien dat scheefwoners gaan verhuizen. In paragraaf 7.4 is gebleken dat onder de verhuisgeneigde scheefwoners het zeer aannemelijk is dat een deel daarvan daadwerkelijk gaat verhuizen binnen de komende twee jaar. Voor niet-verhuisgeneigde scheefwoners ligt dit uiteraard anders. Zij hebben aangegeven geen verhuiscens op korte termijn te hebben en eerder in hoofdstuk 9 is gebleken dat deze huishoudens ook niet

dicht tegen verhuisgeneigdheid aanzitten. Kortom; zonder grote veranderingen in het huishouden van de betreffende huishoudens en zonder stimuleringsmaatregelen is de kans zeer klein dat zij binnen 8 jaar gaan verhuizen.

Op het moment van schrijven is er in de landelijke politiek veel te doen om het verhogen van de huur voor scheefwoners met een extra 5% (Mitropool, 2012). Dit zou scheefwoners er toe moeten aanzetten om eerder te verhuizen.

In het enquêteonderzoek zijn een drietal stellingen opgenomen die gaan over financiële stimulering van de verhuisgeneigdheid of een financiële afweging bij de woonaspiraties. Deze financiële impulsen kunnen volgens het conceptueel model zowel op het micro- als op het macro-niveau invloed uitoefenen op de woonperceptie doordat de kenmerken van het huishouden (inkomen) of de woning (huurprijs) veranderen.

1. Als mijn / ons inkomen met 20% stijgt, wil ik verhuizen.
2. Als de maandelijkse huurprijs van mijn huidige woning jaarlijks met €20, - tot €30, - stijgt, wil ik veel eerder verhuizen.
3. Ik ga alleen verhuizen als ik ongeveer hetzelfde bedrag overhoud om te besteden aan andere zaken dan wonen.

(1)- De uitkomst van tabel 9.5 is dat er een significant verband is tussen het niet-verhuisgeneigd zijn van een scheefwoner en het al dan niet eerder willen verhuizen bij een inkomensstijging. Er is een zwakke tot matig sterke samenhang (Cramer's V). Niet-verhuisgeneigde scheefwoners passen hun verhuisplannen minder snel aan door een inkomensstijging van 20% dan verhuisgeneigde scheefwoners. Dit betekent dat

Tabel 9.5: Eerder verhuizen bij stijgen inkomen

		Niet-verhuisgeneigde scheefwoners	Verhuisgeneigde scheefwoners	Alle scheefwo- ners
Helemaal mee oneens	Aantal	7	0	7
	Percentage	11,9%	0%	8,5%
Mee oneens	Aantal	30	6	36
	Percentage	50,8%	26,1%	43,9%
Neutraal	Aantal	16	9	25
	Percentage	27,1%	39,1%	30,5%
Mee eens	Aantal	3	5	8
	Percentage	5,1%	21,7%	9,8%
Helemaal mee eens	Aantal	3	3	6
	Percentage	5,1%	13%	7,3%
Totaal	Aantal	59	23	82

Significant bij $\alpha=0,05$, Cramer's V = 0,382. Bron: bewerking SPSS output 2012

met een inkomen van €52.800, - slechts 10% van de niet-verhuisgeneigde scheefwoners de woonaspiraties aanpast.

Op microniveau zorgt een financiële prikkel dus niet voor aanknopingspunten om scheefwoners in beweging te krijgen. De volgende twee stellingen gaan over financiële prikkels vanuit de macrocontext. Onderstaande tabel analyseert de impact van de huurverhoging van ongeveer 5%.

(2)- De impact van een huurverhoging van ongeveer 5% (€20 tot € 30 per maand) is niet significant anders voor niet-verhuisgeneigde scheefwoners dan voor verhuisgeneigde scheefwoners. Het procentuele aantal niet-verhuisgeneigde scheefwoners dat hiervoor gevoelig lijkt te zijn, is echter van groter belang. Een kleine 30% wil eerder verhuizen bij de genoemde huurstijging (tabel 9.6). Maar liefst 39% weet het niet en heeft daarop 'neutraal' geantwoord. In de categorie verhuisgeneigde scheefwoners is ongeveer hetzelfde waarneembaar. Daar binnen is

Tabel 9.6: Eerder verhuizen bij huurverhoging

		Niet-verhuisgeneigde scheefwoners	Verhuisgeneigde scheefwoners	Alle scheefwo- ners
Helemaal mee oneens	Aantal	1	1	2
	Percentage	1,7%	4,3%	2,4%
Mee oneens	Aantal	18	7	25
	Percentage	30,5%	30,4%	30,5%
Neutraal	Aantal	23	9	32
	Percentage	39%	39,1%	39%
Mee eens	Aantal	10	3	13
	Percentage	16,9%	13%	15,9%
Helemaal mee eens	Aantal	7	3	10
	Percentage	11,9%	13%	12,2%
Totaal	Aantal	59	23	82

Bron: bewerking SPSS output 2012

26% van plan (nog) eerder te gaan verhuizen als gevolg van de huurstijging.

Deze uitkomsten bieden aanknopingspunten om de onderkant van de woningmarkt enigszins in beweging te krijgen. Deze 30% gaat slechts over het voorgenomen verhuisgedrag. Het feitelijke verhuisgedrag, zo bleek in paragraaf 5.1.1, is vaak anders dan dit voorgenomen verhuisgedrag. Dit betekent dat als de huurverhoging in werking treedt, vermoedelijk nog meer mensen aan het denken gezet worden. Een directe impact is, op basis van de formulering van de stelling, niet te verwachten. Na enige tijd zou de wetswijziging echter kunnen leiden tot het in beweging brengen van een deel van de niet-verhuisgeneigde scheefwoners.

(3)- De derde stelling gaat over de verhouding tussen woonlasten en overige uitgaven. Dit geeft inzicht in de afweging die huishoudens maken op financieel gebied.

Tabel 9.7: Alleen verhuizen bij gelijk budget overige lasten

		Niet-verhuisgeneigde scheefwoners	Verhuisgeneigde scheefwoners	Alle scheefwoners
Helemaal mee oneens	Aantal	1	1	2
	Percentage	1,7%	4,3%	2,4%
Mee oneens	Aantal	11	9	20
	Percentage	18,6%	39,1%	24,4%
Neutraal	Aantal	20	4	24
	Percentage	33,9%	17,4%	29,3%
Mee eens	Aantal	22	8	30
	Percentage	37,3%	34,8%	36,6%
Helemaal mee eens	Aantal	5	1	6
	Percentage	8,5%	4,3%	7,3%
Totaal	Aantal	59	23	82

Bron: bewerking SPSS output 2012

De niet-verhuisgeneigde scheefwoners hebben statistisch gezien dezelfde mening als verhuisgeneigde scheefwoners. Er is dus geen significant verband gevonden. Belangrijk echter is dat bijna de helft (45,8%) van de niet-verhuisgeneigde scheefwoners het met de stelling eens is. Voor deze mensen geldt dat:

1. De financiën het niet toe laten om meer uit te geven aan wonen, of;
2. dat het een bewuste keuze is om voor een lagere prijs, mogelijk minder comfortabel te wonen om zo het leefpatroon wat deze huishoudens er op na houden te kunnen handhaven.

Deze uitkomsten zijn in strijd met de uitkomsten van het onderzoek van Woningnet (2011) waarin geconcludeerd werd dat scheefwoners bereid zijn een flinke sprong in hun maandlasten te maken. Dit verschil heeft vermoedelijk te maken met het feit dat de verhuisgeneidheid in die onderzoekspopulatie ook veel hoger lag.

Gezien de grote kloof tussen de sociale huurwoningprijzen en de prijzen op de vrije huurmarkt en de moeilijke hypotheekverstrekking, is het van niet-verhuisgeneigde scheefwoners in Utrecht vrij zeker dat zij, mits er geen grote inkomensstijging plaatsvindt, in de komende jaren niet zullen verhuizen. Het enige wat uitkomst zou kunnen bieden voor deze groep zijn woningen in een ander segment met een lagere prijs dan nu het geval is.

Anderzijds geeft 20,3% aan dat deze derde stelling voor hun huishouden niet opgaat. Voor deze huishoudens geldt dat zij best bereid zijn iets minder over te houden als het nut van hun woning (de woonperceptie) er door omhoog kan gaan. Deze groep huishoudens lijkt bij hun woonaspiraties dus te beseffen dat ze met de huidige marktomstandigheden er iets op toe moeten leggen.

9.2.1 Maximale huurprijs

In het enquêteonderzoek is gevraagd naar de huurprijs die men maximaal bereid is te betalen voor de huidige woning. Dat wil zeggen dat elke huurprijs boven dit bedrag zal leiden tot een lage woonperceptie en de kans op een verhuizing toeneemt.

Gemiddeld zijn niet-verhuisgeneigde huishoudens maximaal €539, - bereid te betalen voor hun huidige woning. Onder niet-verhuisgeneigde scheefwoners is dit maximale bedrag €670, - (tabel 9.8). Dit gemiddelde duidt erop dat niet-verhuisgeneigde scheefwoners wel degelijk bereid zijn iets meer te betalen voor hun huidige woning dan ze nu doen. Slechts 5,5% heeft namelijk te kennen gegeven een huurprijs te betalen boven de €654, -.

Tabel 9.8: Gemiddelde maximaal bereid te betalen huurprijs

	Niet-verhuisgeneigde scheefwoners	Niet-verhuisgeneigde niet-scheefwoners	Alle niet-verhuisgeneigden
Gemiddelde maximale huurprijs	€670,2	€520,9	€539,2

Bron: bewerking SPSS output 2012

Om een goed beeld te krijgen of niet-verhuisgeneigde scheefwoners bereid zijn om meer te betalen voor de huidige woning dan de huidige huurprijs is de variabele 'maximale huurprijs' ingedeeld in dezelfde prijsklassen als de huurprijs. Aan de prijsklassen van zowel de maximale huurprijs als de huidige huurprijs is vervolgens een waarde (van 1 tot 5) toegekend die oploopt naarmate de prijs oploopt. Door de waarden van de categorieën van elkaar af te trekken, ontstaat een positief getal, negatief getal of er komt precies 0 uit. Waarde 1 betekent zodoende dat het betreffende huishouden bereid is één categorie hoger te betalen dan de huidige huurprijs. De prijsklassen zijn: (1): 0 – 350, (2): 351-500, (3): 501 – 653, (4): 654 – 800, (5): >800. In tabel 9.9 is de uitkomst hiervan te zien.

Tabel 9.9: Maximale huurprijsklasse minus huidige huurprijsklasse

	Uitkomst	Frequentie	Percentage
Maximale huurprijs (klasse 1 t/m 5) – huidige huurprijs (klasse 1 t/m 5) 1 = laag 5 = hoog	-2	0	0%
	-1	1	1,8%
	0	37	64,9%
	1	15	26,3%
	2	4	7%
	3	0	0%
Totaal niet-verhuisgeneigde scheefwoners		57	100%

Bron: bewerking SPSS output 2012

Maar liefst 65% is niet bereid om een categorie hoger te betalen dan ze op dit moment doen (tabel 9.9). Dit kan verschillende redenen hebben waar moeilijk over te zeggen valt wat die reden is. Het zou kunnen zijn

dat overige lasten dusdanig hoog zijn waardoor er simpelweg geen groter budget is. Het zou ook zo kunnen zijn dat deze huishoudens de woning niet meer waard vinden dan de huidige huurprijs. Tot slot is ook het ook een mogelijkheid dat het gegeven antwoord een principiële kwestie is, en daarmee tegelijkertijd een politiek statement als tegenstander van de aangekondigde huurverhoging.

Bijna 34% is wel bereid om minimaal één categorie meer te betalen dan de huidige huurprijs. Deze huishoudens zullen als gevolg van de 5% huurverhoging niet eerder gaan verhuizen. Een klein deel (1,8%) geeft zelfs een categorie lager als maximum huurprijs te zien. Deze antwoorden sluiten echter niet aan op de vraagstelling en zijn daardoor niet te interpreteren.

9.3 Conclusie

In dit hoofdstuk stond de volgende deelvraag centraal:

- ☛ Wat zijn de motieven van niet-verhuisgeneigde scheefwoners en op welke manier kan hun verhuisgeneigdheid beïnvloed worden?

Een analyse van de kenmerken die bepalend kunnen zijn voor het hebben van een verhuiscens heeft aangetoond dat alleen de woontevredenheid (woonperceptie) een verklaring kan bieden voor het niet-verhuisgeneigd zijn van de betreffende scheefwonende huishoudens. Niet-verhuisgeneigde scheefwoners hebben significant hogere woonperceptie dan verhuisgeneigde scheefwoners. Volgens de theorie van Wolpert (1966) en de theorie van Leslie en Richardson (1961) komt verhuisgeneigdheid doorgaans voort uit onvrede. Het ontbreken van deze onvrede biedt zodoende een verklaring, wat niet geldt voor de woonduur en de woonleefstijl. Niet-verhuisgeneigde scheefwoners wonen

niet significant korter in hun huidige woning en hebben ook geen leefstijl die hun sterker bind met de woning en woonomgeving dan verhuiscgeneigde scheefwoners.

Alleen van het financieel prikkelen door middel van een huurverhoging valt te verwachte dat het iets verandert aan de mate van verhuiscgeneigdheid en de woonaspiraties. Van alle niet-verhuiscgeneigde scheefwoners geeft een kleine 30% te kennen eerder te willen verhuizen bij een huurverhoging va ongeveer 5% (€20 tot €30). Het feit dat maar liefst 64,9% in principe niet bereid is meer te betalen voor de woning dan de huidige huurprijs versterkt het aanknopingspunt dat een huurverhoging de groep niet-verhuiscgeneigde scheefwoners in beweging zou kunnen brengen. Echter is dit laatste geconstateerd op basis van categoriëen en zegt het dus weinig over de impact van een kleine huurstijging.

Niet verhuiscgeneigde scheefwoners zijn over het algemeen nauwelijks bereid om in te leveren in het besteedbaar inkomen naast de woonlasten, en zullen niet eerder gaan verhuizen door een flinke inkomensstijging.



10 Conclusie en aanbevelingen

In dit laatste hoofdstuk zal de centrale vraag uit dit onderzoek worden beantwoord. Daarnaast zullen op basis van deze conclusie de nodige aanbevelingen gedaan worden richting de aanbiedende partijen op de woningmarkt, maar in het bijzonder aan de corporaties in Utrecht die een bijdrage hebben geleverd aan dit onderzoek, te weten Mitros, Portaal en Bo-Ex.

De vraag die in dit onderzoek centraal heeft gestaan is:

Welke aanknopingspunten voor een betere doorstroming biedt een analyse van de kenmerken, het verhuisgedrag en het afwegingsproces bij een verhuisbeslissing van scheefwoners in Utrecht en welke zachte of harde motieven zijn bij die afweging en het gedrag bepalend?

Deze centrale vraag kan op basis van een aantal theoretische en een aantal empirische hoofdstukken beantwoord worden. In de empirische hoofdstukken vormde het aangepaste conceptuele model over verhuisgedrag (paragraaf 5.4) de rode draad. Dit model biedt inzicht in het proces om tot verhuisgedrag te komen. Dit proces is volgens het model op te splitsen in twee delen:

1. Niet-verhuisgeneigd: vòòr het overschrijden van de referentie drempelwaarde om te verhuizen.
2. Verhuisgeneigd: na het overschrijden van de referentiedrempelwaarde om te verhuizen.

De aanknopingspunten voor het doorstromen van scheefwonende huishoudens zijn vanzelfsprekend verschillend voor huishoudens die verhuisgeneigd zijn en voor huishoudens die niet verhuisgeneigd zijn. Daarnaast liggen er mogelijk aanknopingspunten in kennis en inzicht in de kenmerken van scheefwonende huishoudens; de zogenaamde levenslooptrajecten in het model. In dit hoofdstuk wordt daarom eerst ingegaan op de huishoudenskenmerken en daarna op de verhuisgeneigde en niet-verhuisgeneigde scheefwonende huishoudens.

Huishoudenskenmerken scheefwoners

Scheefwonende huishoudens verschillen van niet-scheefwonende huishoudens hoofdzakelijk op het gebied van sociaal- economische kenmerken, wat niet verassend is omdat ze een hoger inkomen hebben. Scheefwoners zijn statistisch significant hoger opgeleid dan niet-scheefwoners, wonen in sociale huurwoningen met hogere huurprijzen, zijn vaker in het bezit van een auto en zijn daarnaast gemiddeld iets jonger. De hogere huurprijs en het autobezit zijn het bewijs dat scheefwoners zich meer luxe kunnen veroorloven dan niet-

scheefwoners. Daarnaast zorgt het feit dat zij hoger opgeleid zijn voor een beter perspectief op de arbeidsmarkt en in combinatie met de gemiddeld iets jongere leeftijd van scheefwoners (gemiddeld 42) zorgt het tevens voor een iets grotere kans op inkomensstijging.

Deze gevonden huishoudenskenmerken zijn een ondersteuning van de standpunten die pleiten voor het aanpakken van scheefwonen, zeker geredeneerd vanuit de doelstelling waarmee de sociale huursector ooit vorm heeft gekregen; namelijk het huisvesten van de sociaaleconomisch 'minder ontwikkelden', en ook vanuit het huidige marktperspectief waarbij de huurprijzen ver af zijn komen te liggen van wat marktconform is. Het in beweging krijgen van scheefwoners is zodoende zowel vanuit ethisch perspectief (het bezet houden van gesubsidieerde woningen), als vanuit markttechnisch perspectief (lange wachttijden voor sociale huurwoningen) gewenst.

Scheefwoners in Utrecht zijn erg tevreden over hun woning. Slechts 10% van de scheefwoners ervaart residentiële stress (ontevredenheid) en heeft zodoende een verhuismotief. Residentiële stress is in het conceptueel model over verhuisgedrag de belangrijkste indicator voor verhuisgeneigdheid. De woonperceptie ligt het hoogst in de meest populaire woonmilieus in Utrecht, te weten; de Binnenstad, Wittevrouwen, Wilhelminapark, Vogelenbuurt, Tuinwijk en Voordorp.

Omdat Nederland ook bekend staat om de hoge kwaliteit van de sociale huurwoningen, kan gesteld worden dat een beter alternatief voor de scheefwoners in de sociale huurwoningen in de populairdere wijken in Utrecht moeilijk is voor te stellen. De theorie van Goetgeluk (1997) stelt dat huishoudens pas verhuizen als het verwachte nut groter is dan de kosten en de moeite van de verhuizing waardoor geconcludeerd kan worden dat deze grote tevredenheid met zekerheid invloed heeft op de verhuisgeneigdheid van deze groep scheefwoners.

Scheefwoners hebben een leefstijl waarin veel waarde wordt gehecht aan de woning het woonmilieu en hebben dat significant vaker dan niet-scheefwoners. Dit komt overeen met de trend op de woningmarkt waarbij de woonwaarden en woonbeleving van huishoudens een steeds belangrijker rol beginnen in te nemen bij verhuisgedrag.

De verhuisgeneigdheid onder scheefwoners blijkt op 28% te liggen, wat betekent dat maar liefst 72% van de scheefwoners geen wens heeft om binnen twee jaar te verhuizen.

Verhuisgeneigde scheefwoners

De verhuisgeneigdheid van 28% ligt veel lager dan in een landelijk onderzoek van Woningnet (2011) onder scheefwoners. Dit heeft vermoedelijk te maken met het feit dat huishoudens kennis hebben over het beperkte aanbod op de gespannen Utrechtse woningmarkt. De verhuisgeneigdheid ligt verreweg het laagst in de meest populaire wijken die dicht bij het centrum van Utrecht gelegen zijn. Dit zijn dezelfde wijken als waar de tevredenheid onder scheefwoners het grootst is.

Voor een huishouden dat verhuisgeneigd is geldt per definitie dat er aanknopingspunten zijn dat het daadwerkelijk tot verhuisgedrag zal leiden. Zoals te zien is in het conceptueel model over verhuisgedrag hebben vier filters uit de theorie van Murie (1974) invloed op de kans om daadwerkelijk te verhuizen. Deze filters gaan over: de woonvoorkeuren, woonaspiraties, leefstijl, hulpbronnen en restricties welke allemaal worden beïnvloed door de macrocontext. De kenmerken van de woningmarkt zijn op dit moment, zoals gesteld in paragraaf 3.2, verre van ideaal om de woonwensen te realiseren.

De mogelijke beperkende invloed van de macrocontext is op drie manieren getoetst. Ten eerste blijkt dat 75% van de verhuiscandidate scheefwoners vertrouwen heeft in het vinden van de gewenste woning. Omdat dit vertrouwen voortvloeit uit de kennis van de huishoudensituatie, is deze op feitelijke hulpbronnen en restricties gebaseerd, waardoor het een belangrijke graadmeter is voor de kans op een verhuizing. Anderzijds blijkt dat 43% van de verhuiscandidate scheefwoners vindt dat het aanbod in de prijsklasse waarin zij zoeken beperkt is. Hiervan is 70% op zoek naar een koopwoning. Hiermee wordt de kans op een feitelijke verhuizing enigszins gereduceerd, te meer omdat de knip op de woningmarkt zorgt voor vertraging in het verhuisproces. Priemus (1984) stelt dat slechte marktomstandigheden niet zelden leiden tot uitstel van een verhuisbeweging. Tot slot is 75% van de verhuiscandidate scheefwoners optimistisch over het aansluiten van de kwaliteit van het aanbod op de eisen die zij stellen aan de woning. Er is zodoende voor deze groep nauwelijks sprake van een kwalitatieve onbalans op de woningmarkt, die op basis van de trend van een toegenomen differentiatie aan de vraagzijde verwacht zou kunnen worden (paragraaf 3.4).

De conclusie over de kans op feitelijk verhuisgedrag en dus doorstroming, luidt dat vooral de knip op de woningmarkt een daadwerkelijke verhuizing van de verhuiscandidate scheefwoner in Utrecht in de weg zal kunnen staan. De scheefwoner zelf stelt ogenschijnlijk geen eisen die niet terug komen in het woningaanbod en heeft daarnaast vertrouwen en middelen om tot feitelijk verhuisgedrag te komen.

Uit de verhuismotieven van verhuiscandidate scheefwoners blijkt opvallend genoeg dat ruim 54% valt te herleiden naar de leefstijl van het betreffende huishouden, kortom; de meer zachte kwalitatieve aspecten van de woning en het woonmilieu. Dit is in strijd met het verwachtingspatroon op basis van paragraaf 4.3 waarin geconcludeerd is dat 70% van de verhuismotieven een harde traditionele betreft (Ouweland,

2011; Eggens, 2004). Aan de hand van de theorie van Bolt (2001) die zegt dat woonervaringen uit het verleden altijd een belangrijke rol spelen bij de aspiraties voor de volgende woning, kan geconcludeerd worden dat inzicht in de leefstijl van de doelgroep wel degelijk van belang is om de doorstroming effectief te beïnvloeden met passend aanbod.

De leefstijl en daaruit voortvloeiende aspiraties blijken sterk afhankelijk te zijn van het inkomen. Er is namelijk een matig sterk significant verband tussen het door hebben gemaakt van inkomensgroei in de sociale huurwoning en de verhuiscandidateheid van scheefwoners. Van de verhuiscandidate scheefwoners heeft 87% inkomensgroei doorgemaakt (een levensloopmotief) en toch geeft maar 40,9% aan een levensloopmotief te hebben als het belangrijkste motief.

Van alle scheefwoners lijkt het erop dat 44% scheef is gegroeid en 56% het huidige inkomen al had op het moment dat zij de sociale huurwoning betrokken. Omdat er geen inzicht is in het exacte inkomen is dit niet hard te maken.

Bij de prioritering van de eisen die huishoudens stellen aan de gewenste woning wordt echter duidelijk dat harde woningkenmerken de overhand hebben bij de daadwerkelijke woningkeuze. De grootte van de woning en het woningtype worden door scheefwoners als de meest belangrijke eisen aan de woning gezien. De verhuismotieven zijn dus anders dan de factoren die bij de woningkeuze het belangrijkste zijn. Hiermee wordt de theorie ondersteund dat voorgenomen verhuisgedrag en bijbehorende woonwensen niet per definitie gelijk zijn aan het feitelijk verhuisgedrag en de daarbij doorslaggevende motieven (Kendig, 1984).

Al met al valt voor een groot deel van de 28% verhuiscandidate scheefwoners te verwachten dat zij ook daadwerkelijk zullen verhuizen binnen twee jaar. Op basis van de eigen middelen en het vertrouwen dat ver-

huisgeneigde scheefwoners hebben in het vinden van de gewenste woning, is de kans op feitelijk verhuisgedrag aanzienlijk. Feit blijft dat de woningmarkt slecht functioneert en het aanbod laag is. Ook al is er redelijk optimisme onder verhuisgeneigde scheefwoners over hun verhuiskansen; eventuele vertraging kan leiden tot een herwaardering van de huidige woning. Daarnaast ligt de tevredenheid onder verhuisgeneigde scheefwoners al hoog waardoor het lijkt dat langer blijven voor velen geen straf is. Dit heeft vermoedelijk te maken met de lage prijs van de huidige woning en de overwegend goede kwaliteit van de sociale huurwoningen. Een huurverhoging van 5% zou bij 26% van de verhuisgeneigde scheefwoners zorgen dat de kans op een (spoedige) verhuizing toeneemt.

De aanknopingspunten voor een betere doorstroming van verhuisgeneigde scheefwoners liggen zodoende in het, vooral kwantitatief, op peil brengen van het aanbod in het middensegment koop (70% wil kopen) waarbij wel nadrukkelijk rekening gehouden dient te worden met de leefstijlen van scheefwoners. Volgens het onderzoek van Woningnet (2011) zijn scheefwoners gemiddeld bereid om €210.000 te betalen voor hun volgende woning.

Niet-verhuisgeneigde scheefwoners

Van de scheefwoners in Utrecht is verreweg het grootste deel niet-verhuisgeneigd, 72%. In het conceptueel model over verhuisgedrag is te zien dat een niet-verhuisgeneigd huishouden niet voldoende residentiële stress ervaart om voorbij de huishoudenafhankelijke referentie drempelwaarde te komen.

Er is gebleken dat deze niet-verhuisgeneigde scheefwoners zoals verwacht zeer tevreden zijn met hun huidige woning en woonomgeving

waardoor residentiële stress niet aan de orde is, deze huishoudens geen verhuismotief hebben en dus logischerwijs niet verhuisgeneigd zijn (zie conceptueel model verhuisgedrag; paragraaf 5.4). Er is geen sterkere binding met de het woonmilieu aanwezig op basis van een langere woonduur of een sterkere woonleefstijl ten opzichte van verhuisgeneigde scheefwoner waardoor de tevredenheid de enige verklarende variabele is. Eerder in deze conclusie is al genoemd dat deze tevredenheid te maken kan hebben met de aantrekkelijke woonmilieus waarin deze woningen gelegen zijn en zeker te maken hebben met de goede kwaliteit van de sociale huurwoningen.

Van niet-verhuisgeneigde scheefwoners is het de vraag hoe zij te stimuleren of te verleiden zijn om te verhuizen. Volgens het conceptueel model over verhuisgedrag zal er daarom een interventie moeten zijn in één van de levenslooptrajecten of in de huidige woning en woonlocatie. Deze verandering zou een negatief effect moeten hebben op de woonperceptie waardoor deze huishoudens in sterkere mate te maken krijgen met residentiële stress. Omdat ingrijpen in de levenslooptrajecten van huishoudens niet voor de hand liggend is, lijkt een maatregel met betrekking tot de kenmerken van de woning of woonlocatie voor corporaties de enige mogelijkheid. Een verhoging van de huurprijs lijkt zodoende noodzakelijk.

Over niet-verhuisgeneigde scheefwoners is gebleken uit het empirisch onderzoek dat er weinig aanknopingspunten zijn om hun verhuisgeneigdheid te beïnvloeden. Van een drietal financiële veranderingen is gevraagd welke invloed dat heeft op de verhuisdrang. Alleen met een huurstijging van 5% is een noemenswaardig aandeel (een kleine 30%) dusdanig beïnvloedbaar zodat de verhuisgeneigdheid toeneemt. De niet-verhuisgeneigde scheefwoners zijn over het algemeen niet bereid om bij te leggen op hun woonlasten om ergens anders te gaan wonen

en daarnaast zal een flinke inkomensstijging ook niet resulteren in: het omhoog bijstellen van de woonaspiraties, het toenemen van de onvrede over de woning of het toenemen van de verhuisgeneigdheid. Het feit dat maar liefst 64,9% in principe niet bereid is meer te betalen voor de woning dan de huidige huurprijs versterkt echter wel het aanknopingspunt dat een huurverhoging de groep niet-verhuisgeneigde scheefwoners in beweging zou kunnen brengen. Echter gaat het hierbij niet om een kleine huurverhoging maar om een hele prijkklassen erbij.

Het verhogen van de huur blijkt zodoende het enige mogelijke aanknopingspunt te zijn om niet-verhuisgeneigde scheefwoners in beweging te krijgen waarbij de daadwerkelijke invloed op de doorstroming, zeker op korte termijn, zeer onzeker is. Daarnaast betekent het nog niet dat als een huishouden eerder wil verhuizen dan oorspronkelijk, dat dit tot een verhuiscrisis binnen twee jaar leidt. De conclusie is dat de niet-verhuisgeneigde scheefwoner dusdanig tevreden is met de huidige woonsituatie dat er veel moet gebeuren om het te verwachten nut van een verhuizing te laten opwegen tegen de kosten en moeite. De referentiedrempelwaarde is voor deze huishoudens nog lang niet bereikt en daarbij zal een huurverhoging van 5% weinig veranderen. Het feit dat een kleine 30% aangeeft hier wel gevoelig voor te zijn, doet sterk vermoeden dat een grotere huurverhoging een grotere groep zou kunnen stimuleren te verhuizen. Zeker omdat 64,9% in principe niet bereid is duidelijk meer te betalen voor de huidige woning.

Met het huidige slechte woningmarktperspectief in het lage koopsegment in het achterhoofd is het de vraag welk ethisch belang zwaarder weegt voor een woningcorporatie; dat van de kansarme starter die op zoek is naar een sociale huurwoning of dat van de scheefwoner met de gebrekkige mogelijkheden om te kopen maar die wel profiteert van een onbedoelde subsidie. Het is al met al aan de corporaties om de voor en

nadelen van de aanpak van scheefwonen op waarde te schatten en de juiste maatregel(en) te kiezen.

10.1 Aanbevelingen

Bovenstaande conclusie heeft een antwoord gegeven op de centrale vraag van dit onderzoek. Daarmee is echter nog niet duidelijk welke praktische consequenties dat heeft voor de woningmarkt en de woningcorporaties Mitros, Portaal en Bo-Ex in Utrecht in het bijzonder. Er zullen daarom een aantal aanbevelingen gedaan die met de empirie uit dit onderzoek onderbouwd zijn:

- Zorg voor extra aanbod in het goedkope middensegment op de koopmarkt. Dit heeft zowel een positief effect voor de lage inkomens als voor de instromingskansen van starters. Nieuwbouw is nu eenmaal het beste middel om doorstroming te bevorderen (paragraaf 3.3). Daarnaast lijkt hierin ook een verantwoordelijkheid te liggen voor woningcorporaties omdat het van marktpartijen niet te verwachten valt dat zij zonder overheidsmiddelen onrendabel gaan bouwen (paragraaf 3.5).
- Van de verhuiscapabele scheefwoners wil 70% kopen en is 45% er zeker van in Utrecht te willen blijven. Rijtjeswoningen met een traditionele bouwstijl lijken het meeste in trek te zijn en kindvriendelijkheid is een belangrijke voorwaarde voor veel verhuiscapabele scheefwonende huishoudens (paragraaf 8.2.1). Voor goed inzicht in de woonwensen is echter aanvullend onderzoek vereist.
- Verdiep je als corporatie extra in de woonwensen en leefstijlen van scheefwoners ook al hebben harde woningkenmerken de overhand bij het formuleren van de eisen aan de woning. Bij de feitelijke verhuisbeslissing spelen zachte factoren altijd een rol, hoewel misschien op de achtergrond. Het feit dat de meerder-

heid van de verhuismotieven van verhuiscapabele scheefwoners valt te herleiden naar de leefstijl, de beleving en het gebruik van de woning en woonomgeving, bewijst dat leefstijlelementen van doorslaggevende betekenis kunnen zijn bij een verhuisbeslissing (paragraaf 8.1).

Met het verdiepen in de leefstijl wordt niet het typeren met een indeling in hokjes bedoeld, zoals dat wordt gedaan door verschillende onderzoeksbureaus. Het gaat simpelweg om het verkrijgen van inzicht in de aspecten die kunnen zorgen voor een sterke binding met het woonmilieu en aansluiten bij de woonaspiraties van de scheefwoner. Scheefwoners hechten veel betekenis aan de woning en de buurt maar zijn tegelijkertijd optimistisch over de gangbare kwaliteit van het woningaanbod. Drastische veranderingen in nieuwbouwprojecten lijken daarvoor niet nodig te zijn (paragraaf 8.2).

- Als je als corporatie iets wil doen om de niet-verhuiscapabele scheefwoners in beweging te krijgen, is het verhogen van de huur met 5%, vanaf het moment dat het mogelijk is, een optie. Hier moeten echter geen wonderen van verwacht worden, zeker niet op korte termijn. Slechts een kleine 30% van de niet-verhuiscapabele scheefwoners gaf aan de verhuishorizon aan te passen als gevolg van deze huurverhoging. Dit staat niet gelijk aan het hebben van een verhuiscapabele woning binnen twee jaar. Om scheefwonen effectiever aan te pakken wordt daarom geadviseerd om de huur met een groter percentage te verhogen. Of deze optie de voorkeur krijgt hangt af van de uitkomst van de overweging in paragraaf 10.2. Het verhogen van de huur heeft echter ook een woningmarkttechnische belangrijke impact. Het mechanisme doorstroming is op een woningmarkt met veel schaarste gebaat bij de verho-

ging van de huren om zo te zorgen dat de kloof met de koopmarkt niet te groot wordt.

- Blijf in de toekomst altijd werken met een inkomenstoets. De sociale huurwoningen in Utrecht zijn blijkbaar van dusdanige kwaliteit of liggen op een dusdanig aantrekkelijke locatie dat het voor hoog opgeleide, goed verdienende, autobezittende scheefwoners aantrekkelijker is om te blijven wonen in de sociale huurwoning, dan te verhuizen naar een woning die 'meer op maat is'. Uit het empirisch onderzoek blijkt dat vermoedelijk ongeveer 56% van de huishoudens het huidige inkomen al had op het moment dat zij de woning zijn betrokken. Deze 56%, die zo lijkt het bewust kiezen voor een leefstijl met lage maandlasten voor de woning, zou zodoende in de toekomst uit de sociale huursector geweerd kunnen worden.

10.2 Overwegingen

Naast de wetenschappelijke gefundeerde conclusies en aanbevelingen in bovenstaande paragrafen zijn er ook nog een aantal zaken waarvan het in ieder geval interessant is om over na te denken zonder dat er een harde aanbeveling aan te pas komt. Deze overwegingen zijn meer maatschappelijk gefundeerd en worden gevoed door de bevindingen uit dit empirisch onderzoek.

Eerder in dit onderzoek is al gesteld dat scheefwonen ook een positieve invloed heeft op wijken op het gebied van leefbaarheid. Het tegengaan van scheefwonen kan zodoende ook voor negatieve effecten zorgen. De negatieve effecten van scheefwonen zijn er vooral voor de groep starters op de woningmarkt die lang moeten wachten op een sociale huurwoning. In paragraaf 3.5 zijn de twee hoofddoelstellingen van een cor-

poratie behandeld, die zijn het zorgdragen voor betaalbaarheid en het zorgdragen voor leefbaarheid. Op basis van bovenstaande kan geconcludeerd worden dat de corporatie zich met betrekking tot de problematiek van scheefwonen in een spagaat bevindt. Zowel het niet aanpakken als het aanpakken van scheefwonen brengt negatieve effecten met zich mee voor één van de twee hoofddoelstellingen. Op basis van de conclusie dat niet-verhuisgeneigde scheefwoners niet of nauwelijks zijn te verleiden te verhuizen en vanuit leefbaarheidsoogpunt, is het daarom plausibel om af te vragen in hoeverre het de moeite en lasten waard is om een verhuizing bij deze groep te stimuleren. Het is het overwegen waard om de aanpak van scheefwonen enkel te richten op de groep scheefwoners die te kennen heeft gegeven vrijwillig te willen verhuizen; de 28% verhuisgeneigde scheefwoners. Het creëren van betaalbaar aanbod dat goed aansluit op de woonwensen van deze groep zal vermoedelijk een effectief middel zijn om de verhuiswens om te zetten in een daadwerkelijke verhuisbeweging.

Anderzijds is het ook een optie om de huur met meer dan 5% te verhogen voor scheefwoners. Met een inkomen van meer dan €44.000 maken scheefwoners onterecht gebruik van een 'subsidie' op de huurprijs waarbij de kloof met de marktconforme prijs aanzienlijk is. Dat is waarschijnlijk de reden dat een verhoging van 5% maar beperkt invloed heeft. Wat de exacte impact is van een verhoging van bijvoorbeeld 10% valt niet te zeggen, daarvoor is aanvullend onderzoek nodig. Vast staat wel dat daarmee meer dan 30% niet-verhuisgeneigde scheefwonende huishoudens hun verhuisambities heroverwegen en bijstellen. Een grotere doorstroming van scheefwoners kan echter negatieve effecten op de betreffende wijken hebben, het is aan de corporaties om binnen dit controversiële spanningsveld een beslissing te nemen.

In het verlengde van de inkomenstoets en een grotere huurverhoging is te overwegen om te gaan werken met contracten die de mogelijkheid bieden om huurders van wie het inkomen boven de €43.000 (landelijke scheefwoongrens) of €45.000 (Utrechtse scheefwoongrens) is gegroeid, te verplichten om de woning te verlaten. Deze maatregelen zouden naast elkaar kunnen werken. Een goed voorbeeld van een dergelijk bestaand contract is het campuscontract van de corporatie SSH die geldt voor studenten. Er is een jaarlijkse controle of de huurder nog steeds student is. Als dat niet zo is heeft de huurder een jaar de tijd om een alternatieve woonruimte te zoeken (SSH, 2012).

Literatuur

- Aedes (2005). Het huurbeleid en de mythe van het scheefwonen. Persbericht beschikbaar op > www.aedesnet.nl/pers <
- Bestuur Regio Utrecht (BRU) (2011). Brutaal maart 2011.
- Harry Bosch; Middeninkomens in regio Utrecht in de knel?
 - Regionale agenda BRU; De Utrechtse woningmarkt zit op slot, maar wie heeft de sleutel?
- Beemer, F., R. Stotijn, M. Zunderdorp, T. Wesselink (2011). Evaluatie Krachtwijken Utrecht. Berenschot rapportage.
- Bijdendijk, F. (2009). Corporaties, wat moeten we ermee? Amsterdam, Maart 2009.
- Bolt, G. (2001). Wooncarrières van Turken en Marokkanen in ruimtelijk perspectief. Proefschrift Universiteit Utrecht. Hoofdstuk 2.2 Verhuisgedrag.
- Boomkens, R. (2000). Bouwen voor skaters of surfers? Over grenzen van het begrip 'leefstijlen'. Essay n.a.v. het minisymposium 'Leefstijlen als instrument voor de ruimtelijke ordening'. Groningen december 2000.
- Bryman, A. (2008). Social Research methods. Oxford University Press. Third edition.
- Buiter, W., H. van Dalen, S. Eijffinger, K. Koedijk, C. Teulings, A. van Witteloostuijn (2006). Over de goede intenties en harde wetten van de woningmarkt. Tijdschrift voor Politieke Economie 2006 jaargang 27 (6) 20-42.
- Campbell, C. (1996). Green cities, growing cities, just cities? Urban planning and the contradictions of sustainable development. Journal of the American Planning Association, zomer 1996. http://www.cnr.uidaho.edu/css386/Readings/Campbell_Greencities.pdf
- Chevan, A. (1968). Moving in a metropolitan area. University of Pennsylvania. Unpublished Ph.D. dissertation, Philadelphia.
- Clark, W.A.V. & F.M. Dieleman (1996). Households and Housing. Choice and Outcomes in the Housing Market. Center for Urban Policy Research, New Brunswick, New Jersey. Chapter 2 Housing and the life course pp. 22-38.
- Dieleman, F.M. & C.H. Mulder (2002). The geography of residential choice. pp 35-54 in: J.I. Aragonés, G. Francescato & T. Gärling (eds), Residential environments: Choice, Satisfaction and Behaviour, Westport, Bergin & Garvey.
- Diepen, A. van, & M. Arnoldus (2003). De woonvraag in de vraaggestuurde markt. Amsterdam: DGW/ NETHUR.

Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS*. Third edition. SAGE publications.

Gemeente Utrecht (2010). *Rapportage WoOn 2009*. Een analyse van de Utrechtse woningmarktgegevens. Utrecht: afdeling bestuursinformatie.

Goetgeluk, R. (1997). *Bomen over wonen*. Woningmarktonderzoek met beslissingsbomen, Utrechtmht. Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, Universiteit Utrecht

Hagen, G.J. (2000). *Woonbeleving en leefconcepten*. De lifestylebe lifestylebenadering van Smart Agent, in: *Stedebouw & Ruimtelijke Ordening* (NIROV), nr 6, 2002, p. 36-39

Heijs, W., A. van Deursen, M. Leussink, J. Smeets (2011). *Re-searching the labyrinth of life-styles*. Universiteit Eindhoven, Real Estate Management and Development.

Heins, G. (2004). *Onzekerheden op de woningmarkt*. Een verkennende analyse naar de relatie tussen doorstroming richting nieuwbouw en economische ontwikkelingen. Leeuwarden.

Hoek, T. van, (2011). *Dynamiek op de woningmarkt*. Economisch Instituut voor de bouw, juli 2011.

Huff, J.O. & W.A.V. Clark (1978). *Cumulative Stress and Cumulative Inertia: a Behavioral Model of the Decision to Move*, in: *Environment and Planning*, 10A, 10, pp. 1101-1119.

Inbo (2011). *Soulife, historie en ontwikkeling*. Beschikbaar op: > http://www.soulife.nl/main/?page_id=20<

Jager, J. (2011). *Kabinetsvoornemen doorstroming woningmarkt: geef scheefwoner niet de schuld*. Vakblad Vitale stad Januari 2011, jaargang 14. Aan het woord:

- Aedis, Eric Bosman
- Bouwfonds REIM
- TU Delft, Peter Boelhouwer

KEI (2009). *Goedkope scheefheid: 4 of 49%*. Beschikbaar op: > http://www.keicentrum.nl/view.cfm?page_id=1893&item_type=nieuws&item_id=3005 <

KEI (2011). *Woningwet*. Beschikbaar op: > http://www.keicentrum.nl/view.cfm?page_id=6250 <

Kempen, R. & F.M. van Pinkster (2003). *De beperkte toepasbaarheid van leefstijltypologieën bij woningbouwprogrammering*. Vraagtekens bij leefstijlen, in: *Nul20. Tijdschrift voor Amsterdams woonbeleid*, nr. 7, maart 2003

Kempen, R. & H. Priemus (2001). *Revolution in Social Housing in the Netherlands: Possible Effects of New Housing Policies*. *Urban Studies*, Vol. 39, No. 2, 237-253, 2002.

Kendig, H.L. (1984). *Housing Careers, Life Cycle and Residential Mobility: Implications for the Housing Market*. Urban Research Unit at the Australian National University, Canberra. *Urban Studies*, Jaargang 21, p. 271-283.

Kleinans, R.J. (2005). Sociale implicaties van herstructurering en herhuisvesting. Proefschrift Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft.

Kremers, J.M. (2008). Van een aanbodgestuurde naar een meer vraaggestuurde woningmarkt. Advies aanbodzijde woningmarkt en financiering woningbouw. In opdracht van VROM/WWI.

Lambert, P. & P. Verslype (2009). Het adequate gebruik van Multivariabele Logistische Regressie Analyse in de Intensieve Zorg literatuur anno 2006. Promotieonderzoek Universiteit Gent.

http://lib.ugent.be/fulltxt/RUG01/001/391/866/RUG01-001391866_2010_0001_AC.pdf

Leslie, G.R. & A.H. Richardson (1961). Life-Cycle, Career Pattern, and the Decision to Move. Purdue University & Boston University. American Sociological Review, Vol. 26, No. 6 (Dec., 1961), pp. 894-902

Mc Auly, W.J. & C.L. Nutty (1982). Residential Preferences and Moving Behavior: A Family Life-cycle Analysis. Virginia Commonwealth University. Journal of Marriage and Family, Vol. 44, No. 2 (May, 1982), pp. 301-309

Ministerie van VROM (2006). Hoe breed is de buurt? Typologie van woonmilieus: herkenbaar, bruikbaar en beschikbaar.

Ministerie van Wonen, Werken en Integratie & CBS (2009). Het wonen overwogen: De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland.

Mitropool (2012). Uitgebracht advies aan Mitros: '5% extra huurverhoging boven de € 43.000'. Woensdag 18 april 2012. Vereniging voor Utrechtse huurders van Mitros. Beschikbaar op >

<http://www.mitropool.nl/mitropool/uitgebracht-advies-aan-mitros-5-extra-huurverhoging-boven-de-%E2%82%AC-43000><

Mooij, R.A. de & L.G.M. Stevens (2003). Naar gericht woonbeleid. Economisch Statistische Berichten. Capaciteitsgroep Fiscale Economie, Erasmus Universiteit Rotterdam.

Mulder, C.H. (1993). Migration Dynamics. A Life Course Approach. Amsterdam, Thesis Publishers.

Niehof, D. (2008). De rol van de overheid op de woningmarkt. Een onderzoek naar het ingrijpen op de woningmarkt. Masterthesis aan de Universiteit Twente.

NOS (2011). Donner stelt aanpak scheefwonen uit. Video beschikbaar op: ><http://nos.nl/video/229467-donner-stelt-aanpak-scheefwonen-uit.html> <

Ouwehand, A., W. Doff, C. Adriaanse (2011). Voorkeur voor een leefstijl? Een onderzoek naar leefstijlmethodieken in het woondomein. Platform compovenista, OTB, Delft.

Pinkster, F.M. & R. Kempen (2002). Leefstijlen en woonmilieuvorkeuren. Universiteit Utrecht. Urban en regional research centre Utrecht, Faculteit Ruimtelijke wetenschappen.

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

Rees, G & M. Jókövi (2008). Doorstroming op de woningmarkt. Van huur naar koop. Planbureau voor de Leefomgeving, Den Haag.

Rigo (2010). Scheefwonen in Leiden. Achtergronden, oorzaken en oplossingen. Beschikbaar op: >
<http://www.leidenincijfers.nl/onderzoeksbank/3297-Scheefwonen%20in%20Leiden%202010.pdf> <

Rigo (2012). Leer je scheefwoners kennen! Tijdschrift voor de volkshuisvesting. Nummer 1 februari 2012.

Rijnmond (2012). Woningcorporaties onder strenger toezicht. Beschikbaar op: > <http://www.ijsselmondenieuws.nl/woningcorporaties-onderstrenger-toezicht/> <

Rossen, M. (1990). Sociale woningbouw in Nederland. Balans & perspectief van de Nederlandse cultuurgeschiedenis. Het wonen, onder redactie van: Joost van Genabeek. Editions Rodopi B.V. Amsterdam.

Rossi, P.H. (1955). Why families move: A study in the social psychology of urban residential mobility. Glencoe, Free Press, Illinois.

Schepers, W. (2011). Wonen in Utrecht: ontwikkelingen, zorgen & keuzes.

Schuiling, J. (2002). Woonmilieuverkenning Breda 2002. Afstudeerscriptie.

Short, J.R. (1978). Residential mobility. In: Progress in Human Geography, 2, pp. 419-477.

Smit, V. (2005). 'De slag om het middenveld.' Tijdschrift van de Volkshuisvesting, nr. 6, 2005

Vocht, A. de (2005). Syllabus Statistiek voor de opleiding Sociale Geografie en Planologie. Versie 2005. Utrecht: Universiteit Utrecht.

Vocht, A. de. (2007). Basishandboek SPSS 15 voor windows. Bijleveld press. Utrecht. Eerste druk.

Vos, M. (2011). Reactie op forumbericht op Aedisnet "scheefwonen recht trekken" van Betty de Boer. Beschikbaar op: >
<http://www.aedesnet.nl/communities/groups/corporatie-forum/forum/p/3057/5482.aspx> <

Wolpert, J. (1965). Behavioral aspects of the decision to migrate. University of Pennsylvania. Papers and Proceedings of the Regional Science Association, 15, pp. 159-169.

Wolpert, J. (1966). Migration as an adjustment to environmental stress. University of Pennsylvania. Journal of Social Issues, 22, No. 4, p. 92-102.

Wolters, M, e.a. (2007). HBDI vs. BSR: Een kritische vergelijking van twee segmentatiemodellen. Leusden.

Woningnet (2011). WoonQuest. Thema 5: scheefwoners.

Woonbond (2010). Misplaatste aanval van Aedes op zogenaamde scheefwoners. Beschikbaar op: >
<http://opkamers.woonbond.net/?page=bericht&id=2023> <

Overige geraadpleegde websites:

www.aedesnet.nl

www.Bo-Ex.nl

www.mitros.nl

www.portaal.nl

www.ssh.nl

Bijlagen

Bijlage 1: Gesprek Wouter Schepers (Bo-Ex) (in eigen woorden):

Er is een brede maatschappelijke discussie in Nederland hoe om te gaan met de huidige crisis op de woningmarkt. De discussie gaat momenteel vooral over welke partij en met welk geld er wat gedaan gaat worden aan de grote discrepantie/mismatch tussen vraag en aanbod aan de onderkant van de woningmarkt. Voor starters en lage middeninkomens overstijgt de vraag momenteel ruimschoots het aanbod op de Utrechtse woningmarkt. Voor ontwikkelaars, beleggers en corporaties is het niet rendabel om voor deze categorie te bouwen.

Een groep die op de huidige woningmarkt veel genoemd wordt, is de scheefhuurder. Zeker in Utrecht woont er een groot deel van de bewoners van sociale huurwoningen 'scheef'. Volgens het WoOn-onderzoek 2009 is dat ongeveer 37%. Het is deze groep die voor sommige mensen een entree op de woningmarkt in de weg staat. Het gebrek aan een passend alternatief is de voornaamste reden dat deze mensen niet verhuizen naar een woning die beter past bij hun inkomen (gesprek Wouter Schepers).

De partijen in Utrecht zijn het er over eens dat er iets moet gebeuren voor de groep op de woningmarkt die het door regels en wetgeving erg

moeilijk hebben op de woningmarkt (Wouter: zo blijkt uit de bijeenkomst van donderdag 26 Mei). Dat is de inkomensgroep die valt tussen de €33.000 en €45.000. Deze groep komt niet meer in aanmerking voor een sociale huurwoning en heeft tevens te maken met de verminderde hypotheekmogelijkheden. Deze groep dreigt hierdoor tussen de wal en het schip te vallen.

De vragen die binnen deze discussie in Utrecht vooral spelen zijn: hoe (welke middelen?) en door wie moet er gebouwd worden? Terwijl er naar een antwoord gezocht wordt, is eigenlijk helemaal niet duidelijk waar de specifieke groep scheefwoners naar op zoek is. Dit onderzoek moet het product op leveren zodat wanneer de discussie beëindigt is en partijen aan de slag gaan, duidelijk is wat er eigenlijk gebouwd moet worden zodat deze groep ook daadwerkelijk aangesproken wordt.

Bijlage 2: Gesprek Jan Rossen (Mitros) (in eigen woorden):

Het begrip scheefhuren of scheefwonen is niet terecht. Dit begrip heeft een negatieve bijklank terwijl de personen in kwestie niets fout doen. Het begrip scheefbetaler doet meer recht aan de praktijk. Het maatschappelijke probleem waar wij nu mee te maken hebben, hebben we aan ons zelf te wijten. Wij hebben ooit afspraken gemaakt en die moeten we ook nakomen. Deze afspraken zijn dat er een inkomenstoets wordt gedaan, in het verleden hele periodes ook niet, maar er wordt niet gezegd dat wanneer het inkomen stijgt er ook meer betaald moet worden. Het is logisch dat als je nu met huurstijgende maatregelen komt, je niet eens met een verhoging van 15% aan kunt komen. Over het algemeen wordt een huurstijging conform de marktwaarde geaccepteerd. Het is nu de vraag of de voorgenomen 5 % huurstijging bovenop de inflatie verschil gaat maken in de praktijk. Het is niet zeker

dat de huidige scheefbetalers daarmee geprikkeld worden om te verhuizen.

Scheefhuren op zich is niets nieuws. De eerste die het noemde was (wijken) Enneüs Heerma in de jaren '90. Het heeft dus met andere maatschappelijke ontwikkelingen te maken dat er nu zo de focus op is komen te liggen. Het is interessant om in het onderzoek een verband te onderzoeken dus de maatschappelijke issues en het woningmarktbeleid.

In het verleden is er grofweg de volgende trend geweest tav het beleid voor sociale huurwoningen:

----- streng (12 hokjes) ----- los ----- strakker (1 hok)

In de strenge periode was er een hoop meer geregeld dan nu; zo was een onder andere een inkomenstoets, een eis aan de huishoudenssamenstelling. Daarna kwam er het besef dat er meer vrijheid moest komen. Duidelijk was dat er toentertijd andere afwegingen werden gemaakt dan nu het geval is. Op dit moment heeft Mitros wel de kennis van het inkomen bij instroming van nieuwe huurders maar dit wordt niet bij gehouden. Op wijkniveau is er wel een beeld van wat het gemiddelde inkomen is.

Deze ontwikkeling is parrallel te trekken met de waardeontwikkeling van het vastgoed van Mitros (van 2 miljard naar 5 miljard). Zodoende was het voor corporaties lange tijd niet nodig om te huur te verhogen. Het is wel de vraag waarom er vroeger geen probleem was met scheefbetalen en nu wel. Vroeger liepen in ieder geval de maatschappelijke ontwikkelingen 1 op 1 met de woningmarkt.

Op dit moment ziet Mitros scheefbetalen echt als een maatschappelijk probleem. Als sector zijn wij mensen aan het subsidiëren die het niet echt nodig hebben. Het is interessant om van de scheefbetalers te weten te komen hoe ze reageren op een huurverhoging, en tot hoever ze willen gaan om er te blijven wonen, waar ze dan heen gaan/willen, en wat moet de corporatie doen (huur verhogen of heeft dat geen effect?)

Het verkopen van huurwoningen is voor Mitros gunstig en tevens goed voor de differentiatie in wijken (ook in belang van Mitros). Verkoop levert ongeveer 160.000 euro op. Op een huurwoningen maakt Mitros ongeveer 90.000 verlies. Zodoende kan gesteld worden dat voor de verkoop van een huurwoningen 2,5 woning kan worden teruggebouwd.

Mitros vindt het een erg interessant onderzoek en kan helpen met het geven van adressen van sociale huurwoningen. Daarnaast kan Mitros een indicatie geven per wijk naar verwacht aandeel scheefbetalers (grofweg).

Ongeveer 250 enquetes moet genoeg zijn om iets over de stad Utrecht te zeggen (doet Mitros ook). Bij een onderscheid in groepen kom je al gauw op meer uit.

Bijlage 3: Verantwoording enquête

Dataverzameling

In eerste instantie is met de corporaties Mitros, Bo-Ex en Portaal afgesproken om ieder 1000 huurders aan te schrijven om mee te werken aan de enquête.

De corporaties blijken niet allemaal over voldoende (up-to-date) e-mailadressen te beschikken waardoor noodzakelijkerwijs brieven verstuurd moeten worden met daarin een link naar de enquête die door de respondenten overgetypt dient te worden. De verwachting was dat dit een negatieve invloed zou hebben op de respons omdat de huurders zelf eerst een handeling moesten verrichten voordat zij de enquête daadwerkelijk konden starten. Alleen Mitros verstuurde de enquête digitaal.

Na aanleiding van de lage respons zijn de corporaties nogmaals benaderd om de steekproef op te hogen en daarbij gebruik te maken van de beschikbare e-mailadressen. Dit resulteerde in een extra mailing van 3000 (2000 Bo-Ex, 1000 Mitros).

De vragenlijst

De enquête begint met een paar algemene vragen die het mogelijk maken om de respondent als huurder te typeren. Het gaat hier om huurprijs, woontijd en locatie.

Het eerste inhoudelijke deel gaat dieper in op verhuisgedrag waarbij woontevredenheid, verhuiscapaciteit en verhuismotieven aan bod komen. Deze vragen zijn van groot belang omdat deze de basis vormen voor de keuzes die de huurders in de toekomst op verhuisgebied gaan

maken. Het doel is om de huurders in te kunnen delen in één van de twee onderstaande sporen:

1. Is de huurder verhuiscapaciteit? – Waarom? – Wat zijn dan de woonwensen?
2. Is de huurder niet verhuiscapaciteit? – Waarom niet? – Is de huurder hiertoe te verleiden?

De verdere vragen in de enquête zullen duidelijkheid moeten scheppen over waar de sporen eindigen. Het gaat erom dat duidelijk wordt of de mate van verhuiscapaciteit bepaald wordt door traditionele levensloop factoren/motieven of kwalitatieve motieven die verband houden met de leefstijl van een huishouden.

Het tweede deel bestaat uit stellingen en vragen over de factoren die voor de respondent bepalend zijn voor verhuisgedrag. Hierbij wordt bijvoorbeeld getoetst of een verandering in inkomen of huurprijs te huurder kan verleiden om te verhuizen. Ook wordt duidelijk in hoeverre het verhuisgedrag wordt beïnvloed door woningmarktomstandigheden en het vertrouwen in de woningmarkt. Hierna volgen een aantal stellingen over de beleving van wonen en de sociale binding met de buurt als zijnde componenten die veel gebruikt worden in de leefstijlmodellen binnen de doelgroepbenadering.

Het derde gedeelte van de enquête gaat over woonwensen en de prioritering binnen het pakket van eisen wat huurders aan hun volgende woning stellen. Deze vragen dienen ook beantwoord te worden als de respondent niet verhuiscapaciteit is omdat verondersteld wordt dat mensen vaak wel een idee hebben hoe hun wooncarrière er ongeveer uit gaat zien de volgende jaren. Met de resultaten van deze vragen kunnen geen keiharde aanbevelingen worden gedaan, maar wordt wel een indruk verkregen waar de voorkeur ligt van mensen en of deze eenduidig is of dat er niet echt een trend in te ontdekken valt.

De enquête eindigt met de vragen over de persoons- en huishoudenskenmerken. De inkomensvraag is cruciaal omdat hiermee de scheefwoners van de niet-scheefwoners kunnen worden onderscheiden. Er is gekozen om de te vragen naar het bruto maandinkomen omdat dit voor de meeste mensen herkenbaar is en gemakkelijk te achterhalen via hun loonstrook. Het vragen naar een bruto jaarinkomen was het meest voor de hand liggend geweest maar daarbij is het risico groot dat huurders dit bedrag niet weten. De antwoordmogelijkheden zijn vastgesteld op basis van een aantal pijlers: het minimumloon, de scheefwoongrens en het middeninkomen. Deze zijn omgerekend van het bedrag op jaarbasis naar een maandelijks bedrag. Daarbij is uitgegaan van 8% vakantiegeld maar geen dertiende maand.

Kanttekeningen bij de enquête

Een aantal keuzes met betrekking tot de inhoud en opmaak van de enquête behoeven een nadere toelichting.

Ten eerste wordt bij vraag 4 in de enquête gevraagd naar de 4 cijfers van de postcode en niet naar de volledige postcode. Deze keuze is gemaakt om de respondenten de beloofde anonimiteit te bieden ook al zou de volledige postcode de feitelijke anonimiteit niet in gevaar brengen. Omdat niet in detail zal worden getreden over de verschillende woonmilieus van de respondenten wordt een indeling op blokniveau niet als minder waardevol beschouwd. Daarnaast wordt verwacht dat het vragen naar enkel de 4 cijfers een positieve invloed heeft op de respons.

Ten tweede was vraag 16 over de betekenis van wonen bedoeld als een vraag waarin respondenten hun mate van herkenning in twee tegenstellingen moesten aangeven. Door te werken met tegenstelling wordt

de respondent gedwongen een keuze te maken waardoor een genuanceerd beeld verkregen wordt. In het online enquêteprogramma bleek een dergelijke vraagopzet, met één stelling aan twee kanten van de antwoordbolletjes, niet mogelijk. Hierdoor is noodgedwongen gekozen voor één stelling die zoveel mogelijk de lading van de tegenstellingen dekt. Door deze keuze zal wel extra goed gekeken worden of de antwoorden niet te uniform zijn ingevuld.

Ten derde was met vraag 17 en 18 beoogd een realistisch beeld van woningaanbod te scheppen. Er was verondersteld dat de woningcorporaties gewend waren met vragen te werken waarbij gevraagd werd aan te geven of het getoonde aanbod wel of niet gewild zou zijn als volgende woning, rekening houdend met inkomen en huishoudensamenstelling. Dit bleek echter niet het geval waardoor in de enquête simpelweg gevraagd wordt om aan te geven welke woningtype het aantrekkelijkst wordt gevonden. Hiermee kunnen zodoende geen harde aanbevelingen gedaan worden met betrekking tot toekomstig woningaanbod. Er wordt wel een indruk verkregen of er een duidelijke voorkeur is bij de doelgroep.

Respondentanalyse

Respons per corporatie

	Frequency	Percent
Mitros	524	69.8
Portaal	62	8.3
Bo-Ex	146	19.4
Overig	4	.5
Totaal	736	98.0
Missing	15	2.0
Totaal (bruto)	751	100.0

Scheefwoners per corporatie

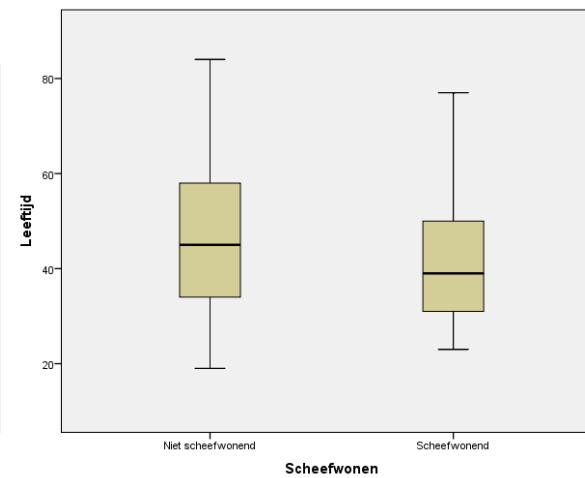
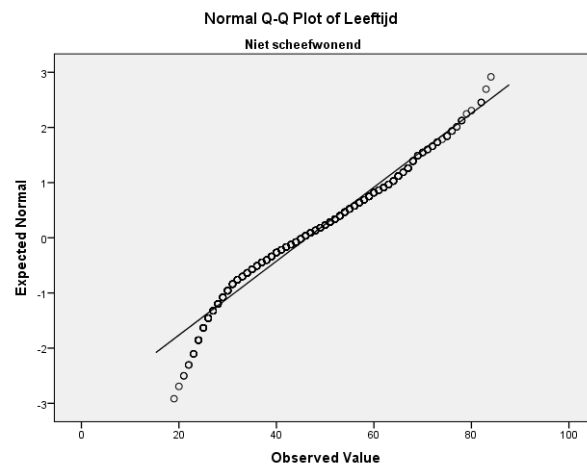
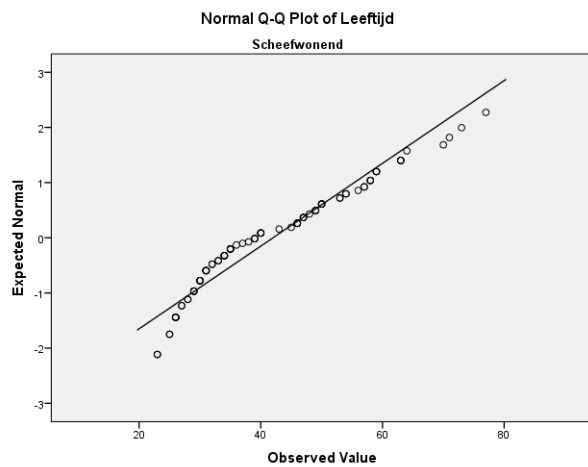
		Niet scheefwonend	Scheefwonend	Totaal
Mitros	Aantal (N)	399	59	458
	Percentage	70.6%	68.6%	70.4%
Portaal	Aantal (N)	45	7	52
	Percentage	8.0%	8.1%	8.0%
Bo-Ex	Aantal (N)	119	19	138
	Percentage	21.1%	22.1%	21.2%
Totaal (netto)	Aantal (N)	563 (2 missing)	85 (1 missing)	651 (3 missing)
	Percentage	100.0%	100.0%	100.0%

Bijlage 4: Toetsingschema empirie

Afhankelijke variabele	Onafhankelijke variabele	Type toets	Output	Tabel
H7. Levenslooptrajecten en de huidige woning van scheefwoners in Utrecht	Huishoudenskenmerken	Regressie binair	Logistische regressie	Tabel 7.1
	Dagelijkse bezigheden	Kruistabel multiple response	Percentages	Tabel 7.2
	Woonperceptie	Gemiddelde	Independent t-test	Tabel 7.3
	Tevreden of ontevreden	Kruistabel	Percentages	Tabel 7.4
	Woonperceptie per woonmilieu	Gemiddelde	Means	Tabel 7.5
	Verhuisceneigdheid	Kruistabel	Chi kwadraat	Tabel 7.6
	Verhuisceneigdheid per woonmilieu	Kruistabel	Chi kwadraat	Tabel 7.7
	Woonleefstijl	Gemiddelde		Tabel 7.8
	Woonleefstijl ja of nee	Kruistabel	Chi kwadraat	Tabel 7.9
H8. Verhuisceneigde scheefwoners	Verhuismotieven levensloop of kwalitatief	Kruistabel	Chi kwadraat	Tabel 8.1
	Inkomensgroei	Kruistabel	Chi kwadraat	Tabel 8.2
	Woonvoorkeuren	Kruistabel	Chi Kwadraat	Tabel 8.3 en 8.4
	Prioritering bij woningkeuze	Gemiddelde	Means, independent t-test	Tabel 8.5
	Vertrouwen en marktaanbod	Kruistabellen	Chi kwadraat	Tabel 8.6, 8.7 en 8.11
	Gewenst woningsegment	Kruistabel	Chi kwadraat	Tabel 8.8
	Geografisch zoekgebied	Kruistabellen	Percentages	8.9 en 8.10
H9. Niet-verhuisceneigde scheefwoners	Mate van verhuisceneigdheid	Gemiddelde	Means	Tabel 9.1
	Woonperceptie	Gemiddelde	Independent t-test	Tabel 9.2
	Woonduur	Kruistabel	Chi kwadraat	Tabel 9.3
	Woonleefstijl	Kruistabel	Chi kwadraat	Tabel 9.4
	Verhuiscimpulsen	Kruistabellen	Chi kwadraat	Tabel 9.5, 9.6 en 9.7

Bijlage 5: Overige tabellen en figuren

Leeftijd



Case Processing Summary

		Cases					
		Valid		Missing		Total	
		N	Percent	N	Percent	N	Percent
Leeftijd	Niet scheefwonend	565	100,0%	0	0,0%	565	100,0%
	Scheefwonend	86	100,0%	0	0,0%	86	100,0%

descriptives					
	Scheefwonen		Statistic	Std. Error	
Leeftijd	Niet scheefwonend	Mean		46,33	,628
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	45,10	
			Upper Bound	47,56	
		5% Trimmed Mean		45,92	
		Median		45,00	
		Variance		222,902	
		Std. Deviation		14,930	
		Minimum		19	
		Maximum		84	
		Range		65	
		Interquartile Range		25	
		Skewness		,286	,103
		Kurtosis		-,853	,205
		Scheefwonend	Mean		42,00
	95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	39,14	
			Upper Bound	44,86	
	5% Trimmed Mean		41,32		
	Median		39,00		
	Variance		177,859		
	Std. Deviation		13,336		
	Minimum		23		
	Maximum		77		
Range			54		
Interquartile Range		20			
Skewness		,611	,260		
Kurtosis		-,527	,514		

Meer dan 32 uur werk

Kruistabel inkomen en fulltime baan				
			Fulltime baan (32 of meer)	Total
Gezamenlijke maandelijke bruto inkomen	0 - 1500	Aantal	32	32
		%	11,0%	11,0%
	1500 - 2000	Aantal	42	42
		%	14,4%	14,4%
	2000 - 2600	Aantal	68	68
		%	23,4%	23,4%
	2600 - 3400	Aantal	83	83
		%	28,5%	28,5%
	3400 of meer	Aantal	66	66
		%	22,7%	22,7%
	Total	Aantal	291	291
		%		

2e verhuismotief

Kruistabel verhuigeneidheid en 2e verhuismotief				
		Niet scheefwo- nend en ver- huigeneigd	Scheefwonend en verhuis- geneigd	Totaal
Levenslooptmotief	Aantal	52	10	62
	Percentage	41.3%	43.5%	41.6%
Kwalitatief motief	Aantal	74	13	87
	Percentage	58.7%	56.5%	58.4%
Totaal	Aantal	126	23	149
	Percentage	100.0%	100.0%	100.0%

Symmetric Measures					
		Value	Asymp. Error ^a	Std. Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-.016			.843
	Cramer's V	.016			.843
Interval by Interval	Pearson's R	-.016	.082	-.196	.845 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-.016	.082	-.196	.845 ^c
N of Valid Cases		149			

Toets op multicollineariteit

Collinearity Diagnostics ^a									
Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions					
				(Constant)	Huurprijs	Leeftijd	Opleiding	Huishoudensgrootte	Autobezit
1	1	5,380	1,000	,00	,00	,00	,00	,01	,00
	2	,276	4,418	,00	,00	,00	,03	,64	,04
	3	,152	5,947	,00	,15	,19	,13	,12	,08
	4	,109	7,040	,00	,24	,08	,29	,04	,25
	5	,069	8,846	,00	,54	,28	,22	,03	,31
	6	,015	19,057	1,00	,07	,45	,33	,16	,31

a. Dependent Variable: Scheefwonen

Bijlage 6: De enquête

Verhuisgedrag en woonwensen

WELKOM

Welkom bij de enquête over verhuisgedrag en woonwensen. Fijn dat u bereid bent mee te werken aan dit onderzoek!

Succes en veel plezier bij het invullen!

Bij vragen kunt u contact opnemen met Mark van der Rijst:
m.r.vanderrijst@students.uu.nl
06 53 41 93 02.

Verhuisgedrag en woonwensen

WOONKENMERKEN

1. Bij welke corporatie huurt u?

- Mitros
- Portaal
- Bo-Ex
- Overig

2. Wat betaalt u maandelijks voor uw woning? (zonder huurtoeslag en gas / water / licht)

- €0 - €350
- €351 - €500
- €501 - €653
- €654 of meer

3. Hoe lang woont u in uw huidige woning?

- Minder dan een jaar
- 1 tot 3 jaar
- 3 tot 6 jaar
- Meer dan 6 jaar

4. Wat zijn de vier cijfers van uw postcode?

Verhuisgedrag en woonwensen

WOONTEVREDENHEID

Er volgen nu twee vragen met stellingen over uw woning en buurt. U kunt per stelling kiezen of u het eens bent met de stelling en in welke mate. Als u geen duidelijke mening heeft, vult u "neutraal" in.

5. In welke mate bent u het eens met de volgende stellingen over de woning waarin u op dit moment woont?

	Helemaal mee oneens	Mee oneens	Neutraal	Mee eens	Helemaal mee eens
1) Ik ben tevreden met mijn huidige woning	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2) De woning is in goede staat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3) De woning is groot genoeg	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4) De woning heeft voldoende kamers	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5) De woning heeft voldoende kwaliteit (bijv: keuken, badkamer, toilet en overige voorzieningen)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6) In mijn woning heb ik weinig geluidsoverlast	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7) Ik vind de huur die ik betaal, passen bij de woning	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8) Ik kan ervan genieten als ik thuis ben	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9) Ik kan me goed ontspannen in mijn woning	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10) Ik zou nog best een tijd in deze woning willen wonen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Verhuisgedrag en woonwensen

WOONTEVREDENHEID (vervolg)

6. In welke mate bent u het eens met de volgende stellingen over de woonomgeving / buurt waarin u nu woont?

	Helemaal mee oneens	Mee oneens	Neutraal	Mee eens	Helemaal mee eens
1) Ik ben tevreden met de buurt waarin ik woon	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2) De openbare ruimte van de buurt is in goede staat (wegen, groen, etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3) Er zijn voldoende voorzieningen in de buurt (winkels, sport, huisarts, bushalte, etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4) De afstand tot de voorzieningen die ik belangrijk vind is goed	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5) De afstand tot de opleiding en / of het werk is goed	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6) De buurt heeft een goede, verzorgde uitstraling	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7) De uitstraling van de buurt past bij mij / ons	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8) Ik voel me veilig in deze buurt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9) Het contact met de burens is positief	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10) Ik zou nog best een tijd in deze buurt kunnen wonen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Verhuisgedrag en woonwensen

VERHUISWENSEN

7. Hoe snel zou u willen verhuizen?

- Zo snel mogelijk
- Binnen 2 jaar
- Binnen 2 tot 4 jaar
- Binnen 4 tot 8 jaar
- Waarschijnlijk niet binnen 10 jaar

8. Welke stelling over verhuizen is het meest op u van toepassing (één antwoord mogelijk)?

- Ik heb een woning gevonden en ga binnenkort verhuizen
- Ik moet gedwongen verhuizen omdat mijn woning gesloopt / gerenoveerd wordt of door acute persoonlijke omstandigheden
- Ik verhuis liever vandaag dan morgen, ik wil hier per se weg
- Als er iets binnen de mogelijkheden op mijn pad komt dan is de beslissing snel genomen en ga ik verhuizen
- Het kan nog wel een tijdje zo maar ik ben wel aan het rondkijken
- Voorzichtig begin ik wat informatie in te winnen over nieuwe woningen
- Ik zit hier prima, ik ben niet bezig met een nieuwe woning

9. Wat is op dit moment de belangrijkste reden als u zou gaan verhuizen?

10. Wat is de op één na belangrijkste reden als u zou gaan verhuizen?

Verhuisgedrag en woonwensen

VERHUISGEDRAG

11. In welke mate bent u het eens met de volgende stellingen over verhuisgedrag? (u spreekt hierbij namens uzelf en / of uw huishouden).

	Helemaal mee oneens	Mee oneens	Neutraal	Mee eens	Helemaal mee eens
1) Als ik ga verhuizen, wil ik per se in Utrecht wonen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2) Als de woning aan mijn wensen voldoet, maakt het mij niet uit in welke wijk het is	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3) Als ik ga verhuizen, wil ik per se in dezelfde wijk blijven wonen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4) Ik weet precies waar mijn volgende woning aan moet voldoen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5) Als mijn / ons inkomen met 20% stijgt, wil ik verhuizen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6) Als de maandelijkse huurprijs van mijn huidige woning jaarlijks met 20 tot 30 euro stijgt, wil ik veel eerder verhuizen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7) Ik ga alleen verhuizen, als ik ongeveer hetzelfde bedrag overhoud om te besteden aan andere zaken dan wonen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8) Ik word gehinderd door wachttijden en toewijzingscriteria bij het vinden van een woning (bijv: een te hoog inkomen voor sociale huur)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9) Er staan te weinig woningen te huur of te koop in de prijsklasse waarin ik zoek	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10) De woningen die te koop of te huur staan, voldoen niet aan mijn eisen (afgezien van de prijs)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11) Ik heb moeite om te vinden wat er allemaal te koop of te huur is	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12) Ik stel lagere eisen aan mijn volgende woning door de economische crisis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Verhuisgedrag en woonwensen

VERHUISGEDRAG (vervolg)

12. Welke huurprijs (excl. gas / water / licht) bent u maximaal bereid te betalen voor uw huidige woning? (kortom: vanaf die prijs wilt u zo snel mogelijk verhuizen)

Maximale huurprijs (alleen een
getal invullen): €

13. Naar welk type woning gaat u in eerste instantie op zoek als u gaat verhuizen?

- Sociale huurwoning (minder dan €653)
- Vrije sector huurwoning (vanaf €653)
- Koopwoning
- Weet ik nog niet
- Overige (geef nadere toelichting)

14. Heeft u er vertrouwen in dat u de gewenste koop- of huurwoning vindt? (op het moment dat u van plan bent te gaan verhuizen)

- Helemaal geen vertrouwen in
- Alleen met heel veel moeite en geluk
- Dat lukt wel als ik een beetje geduldig ben
- Daar heb ik wel vertrouwen in
- Er zijn genoeg mogelijkheden waaruit ik kan kiezen

15. Weet u of u een hypotheek kunt krijgen en welk bedrag u zou kunnen lenen? (ook invullen als u niet gaat kopen)

- Nee, ik heb geen idee
- Ik heb een vermoeden, maar ik heb het niet uitgezocht
- Ja, ik weet waar ik aan toe ben

Verhuisgedrag en woonwensen

BETEKENIS VAN WONEN

Er volgen nu een aantal stellingen over hoe u aankijkt tegen wonen in het algemeen.

Het gaat dus NIET per se over de woning waarin u NU woont!

Bijvoorbeeld: als u het belangrijk vindt dat het rustig rondom uw woning is, ook al woont u nu in een drukke straat, vult u bij stelling 7 'Mee eens' of 'Helemaal mee eens' in.

16. In welke mate bent u het eens met de volgende stellingen?

	Helemaal mee oneens	Mee oneens	Neutraal	Mee eens	Helemaal mee eens
1) Mijn woning is erg belangrijk voor hoe lekker ik dagelijks in mijn vel zit, en is meer dan alleen onderdak	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2) Ik vind het zeer belangrijk dat mijn woning mooi gebouwd is	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3) Ik vind dat (de locatie van) een woning iets zegt over je status en identiteit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4) Sociale binding met de buurt is voor mij erg belangrijk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5) Voor een woning wil ik best flink betalen, ook al heb ik daarnaast dan minder te besteden aan activiteiten en spullen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6) Ik reis liever iets langer naar mijn dagelijkse bezigheden als ik daardoor veel mooier / beter woon	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7) Ik wil rust, ruimte en veiligheid om mijn woning heen en zoek de levendigheid zelf wel op	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8) Het gevoel dat ik bij een woning heb is belangrijker dan een paar vierkante meter meer of minder	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9) Ik vind het belangrijk dat er (veel) mensen om me heen wonen met eenzelfde leefstijl	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10) Voorzieningen met veel bedrijvigheid binnen een paar tientallen meter van mijn woning heb ik liever niet ook al kan het handig zijn	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Verhuisgedrag en woonwensen

WOONWENSEN

De volgende vragen gaan over uw woonwensen voor uw volgende woning. Probeer u zich in te leven in een toekomstig verhuismoment als u niet op korte termijn wilt of gaat verhuizen.

17. Welke van onderstaande afbeeldingen spreekt u het meest aan? Het gaat hier om de uitstraling die de woning heeft en niet om de grootte of de ligging ervan.

- Afbeelding 1
- Afbeelding 2
- Afbeelding 3
- Afbeelding 4
- Afbeelding 5

Kies uit 5 afbeeldingen



Verhuisgedrag en woonwensen

18. In welke van onderstaande afbeeldingen van woonomgevingen zou uw volgende woning gelegen moeten zijn? (kies wat het meest bij uw voorkeur aansluit)

- Afbeelding 1 - kindvriendelijke wijk, gedeelde openbare ruimte met burens, niet dichtbij stadscentrum
- Afbeelding 2 - ruim opgezette wijk, veel rust, goed bereikbaar, niet dichtbij stadscentrum
- Afbeelding 3 - compact stedelijk woonhof, gedeelde openbare ruimte met burens, rand van de stad
- Afbeelding 4 - woontoren, alleen balkon, veel privacy, rand van de stad
- Afbeelding 5 - compacte wijk, drukke levendige woonomgeving, dichtbij stadscentrum

Kies één van deze 5 afbeeldingen (zie ook beschrijving)



Verhuisgedrag en woonwensen

WOONWENSEN (vervolg)

19. Naar welk type woning gaat u op zoek bij u eerstvolgende verhuizing? (meerdere antwoorden mogelijk)

- Flat / Appartement
- Rijtjeswoning
- Twee onder één kap
- Vrijstaande woning
- Nog geen idee
- Anders (noem een woningtype)

20. U ziet hieronder 6 begrippen staan. Welke zijn voor u het belangrijkste bij de keuze van uw volgende woning?

Gebruik de getallen 1 t/m 6. 1 staat voor meest belangrijk, 6 voor minst belangrijk. Alle cijfers dienen eenmaal gebruikt te worden.

De prijs van de woning staat er niet bij omdat dit vrijwel altijd een belangrijk criterium is.

Grootte van de woning	<input type="text"/>
Type woning - bijv. appartement of rijtjeshuis	<input type="text"/>
Ligging van de woning - tov van werk / school / centrum	<input type="text"/>
Wijktype - gebouwen, ruimte en hoeveelheid groen	<input type="text"/>
Voorzieningen - nabijgelegen	<input type="text"/>
Bevolking - buurtgenoten	<input type="text"/>

Verhuisgedrag en woonwensen

ALGEMENE INFORMATIE

Dit is het laatste onderdeel van het onderzoek. Het zijn persoonlijke vragen die u volledig anoniem invult. Deze vragen zijn erg belangrijk voor het analyseren van alle antwoorden die u heeft gegeven. Vult u deze vragen alstublieft naar waarheid in.

21. Wat is uw geslacht?

- Man
- Vrouw

22. Wat is uw leeftijd?

23. Wat is uw hoogst genoten afgeronde opleiding?

- Basisschool / lagere school
- VMBO / MAVO
- HAVO
- VWO
- MBO
- HBO
- WO
- Overige (geef nadere toelichting)

24. Welke zin beschrijft uw huidige dagelijkse bezigheden? (meerdere antwoorden mogelijk)

- Ik werk 32 uur of meer
- Ik werk minder dan 32 uur
- Ik studeer
- Ik ben huisman / huisvrouw
- Ik ben werkloos / arbeidsongeschikt
- Ik ben met pensioen

Overige (geef nadere toelichting)

Verhuisgedrag en woonwensen

25. Wat is uw burgerlijke staat?

- Ongehuwd
 Gehuwd
 Samenwonend
 Alleenstaand
 Overige (geef nadere toelichting)

26. Wat is uw (gezamenlijke) maandelijks bruto inkomen?

Dit is het bedrag dat u maandelijks op uw loonstrook bij bruto loon / salaris ziet staan. Indien uw huishouden bestaat uit twee kostwinners, kunt u deze bedragen op beide loonstroken bij elkaar optellen.

- € 0 - € 1500
 € 1500 - € 2000
 € 2000 - € 2600
 € 2600 - € 3400
 € 3400 of meer

27. Is uw gezamenlijke inkomen gegroeid sinds het moment dat u in deze woning bent gaan wonen? (kies de stelling die het beste bij uw situatie aansluit)

- Nee
 Ja, een beetje
 Ja, ongeveer 25% erbij
 Ja, het inkomen is ongeveer verdubbeld

28. Uit hoeveel leden bestaat uw huishouden (inclusief uzelf)?

- 1
 2
 3
 4
 5
 6 of meer

Verhuisgedrag en woonwensen

29. Hoeveel kinderen heeft u (woonachtig in uw huishouden)?

- 0
 1
 2
 3
 4 of meer

30. Heeft u een auto?

- Ja
 Nee

31. Heeft u nog vragen en / of opmerkingen over dit onderzoek? Gebruik dan dit tekstveld.

32. Wilt u op de hoogte gehouden worden van de onderzoeksresultaten, vul dan hier uw emailadres in: