

# De verkoop van corporatiewoningen

*Onderzoek naar de motieven voor het wel of niet kopen van een woning van  
woningcorporatie Portaal*



Kiki Bot

Masterthesis Stadsgeografie

Faculteit Geowetenschappen  
Universiteit Utrecht



Universiteit Utrecht





Titel: De verkoop van corporatiewoningen  
Ondertitel: Onderzoek naar de motieven voor het wel of niet kopen van een  
woning van woningcorporatie Portaal

Auteur: Kiki Bot  
Studentnummer: 3846253

Instelling: Universiteit Utrecht  
Faculteit: Geowetenschappen  
Opleiding: Stadsgeografie

Begeleider Universiteit Utrecht: Gideon Bolt

Begeleiders Portaal : Guus Haest  
Luiten Plekker

Plaats en inleverdatum: Utrecht, 7 oktober 2013



## Voorwoord

Voor u ligt het resultaat van mijn masteronderzoek naar de verkoop van corporatiewoningen. Deze scriptie is geschreven ter afronding van de master Stadsgeografie aan de Universiteit Utrecht. Woningcorporatie Portaal heeft mij de gelegenheid geboden om het schrijven van mijn thesis te combineren met een afstudeerstage. Graag wil ik mijn twee begeleiders vanuit Portaal, Guus Haest en Luiten Plekker, bedanken voor hun begeleiding en praktische hulp tijdens mijn onderzoek. Daarnaast wil ik mijn begeleider Gideon Bolt van de Universiteit Utrecht bedanken voor zijn begeleiding en ondersteuning gedurende het proces. Tot slot wil ik nog mijn dank uitspreken naar alle geïnterviewden, want zonder hun tijd en medewerken had deze scriptie niet tot stand kunnen komen.

Utrecht, oktober 2013

Kiki Bot

## Samenvatting

Woningcorporaties houden zich, naast het verhuren van sociale huurwoningen, tegenwoordig ook bezig met het verkopen van (corporatie)woningen. Naast het vergroten van de liquide middelen van corporaties, heeft het verkopen van corporatiewoningen nog een belangrijk doel: het bedienen van de lagere middeninkomens, die te veel verdienen voor een sociale huurwoning, maar te weinig voor een (reguliere) koopwoning. Hoewel het aantal verkopen aan zittende huurders de laatste jaren afneemt, neemt het aantal verkopen aan niet-zittende huurders (oftewel de mensen die hiervoor geen of een andere woning van de betreffende corporatie huurden) juist toe. Het doel van dit onderzoek is om te achterhalen wat de motieven zijn van deze niet-zittende huurders om een woning van de woningcorporatie Portaal te kopen, en wat de motieven zijn om juist *niet* over te gaan tot het kopen van een woning van Portaal. Voor het beantwoorden van deze onderzoeksvraag zijn kwalitatieve methodes van dataverzameling en analyse aangewend. Voor het verzamelen van de data is gebruik gemaakt van semi-structureerde interviews. Deze interviews zijn vervolgens volledig uitgeschreven en gecodeerd, wat inhoudt dat er labels worden toegekend aan alle relevante tekstfragmenten, waardoor er een verzameling hoofd- en subcategorieën ontstaat.

Uit de interviews blijkt dat de motieven voor het kopen van een woning in de eerste plaats kunnen worden opgedeeld in de redenen om te willen verhuizen aan de ene kant en de redenen voor het willen kopen van een woning aan de andere kant. De resultaten van dit onderzoek tonen aan dat de redenen om te willen verhuizen vaak samengaan met het bereiken van een bepaalde drempelwaarde van ontevredenheid met de huidige woonlocatie of leefsituatie. Deze ontevredenheid wordt meestal veroorzaakt door een verandering in de behoeften van het huishouden of een verandering in de beoordeling van de sociale en fysieke voorzieningen van de woonlocatie, en minder vaak door een verandering in de sociale en fysieke voorzieningen van de woonlocatie zelf.

Bij de redenen voor het willen kopen van een woning spelen vooral financiële motieven een rol; men denkt aan een huurwoning evenveel of zelfs meer geld kwijt te zijn dan aan een koopwoning; men gaat ervan uit dat de maandelijkse lasten bij een koopwoning niet meer omhoog kunnen gaan, wat bij een huurwoning, gezien de extra huurverhogingen die het kabinet gaat invoeren, wel het geval is; en het kopen van een woning wordt gezien als een investering. Er spelen ook niet-financiële motieven mee; zo is het zelfstandig kunnen doen van verbouwingen en aanpassingen in de woning een belangrijk motief om voor een koopwoning te kiezen. Veel kopers van een Portaalwoning kozen om deze reden voor een woning waar nog veel aan verbouwd moest worden, in combinatie met de lagere prijs van zo'n woning.

Daarnaast blijkt uit dit onderzoek dat een koopwoning een overwegend positief effect heeft op een gevoel van financiële zekerheid, zelfstandigheid, vrijheid en status van de eigenaar. Dit gevoel van financiële zekerheid wordt veroorzaakt door de maandlasten die bij een koopwoning niet meer omhoog zouden kunnen gaan, en het gegeven dat men een koopwoning als een investering ziet. Er kleven echter ook risico's aan het kopen van een woning, die voor een groot deel samenhangen met de huidige woningmarkt. Zo zit men aan een koopwoning over het algemeen langer vast dan aan een huurwoning, en loopt men bij een koopwoning het risico om na de

verkoop achter te blijven met een restschuld. De reden dat een koopwoning een overwegend positief effect heeft op een gevoel van zelfstandigheid, heeft voornamelijk te maken met het gegeven dat je in een koopwoning vrij bent om aanpassingen en verbouwingen te doen in de woning. Sommige mensen omschrijven dit overigens als een gevoel van vrijheid in plaats van zelfstandigheid. Wat betreft status zeggen de meeste mensen dat dit voor henzelf geen rol speelt, maar dat zij denken of merken dat het voor hun omgeving wel degelijk van belang is.

Gedurende het zoekproces naar een nieuwe (koop)woning worden er verschillende eisen en verwachtingen geformuleerd; deze betreffen voornamelijk de woning zelf en de maandelijkse lasten die men maximaal aan de woning wil besteden. Ook speelt de zogenaamde zoekruimte, de ruimte waarbinnen een nieuwe woning overwogen zou kunnen worden, een rol. Uit dit onderzoek komt naar voren dat de zoekruimte met name wordt beïnvloed door een gevoel van verbondenheid met de huidige of vorige woonlocatie; men gaat vaak op zoek naar een nieuwe woning in dezelfde buurt, stad of regio als waar men momenteel woont, of waar men vroeger heeft gewoond.

Veel mensen vinden het belangrijk om een goed gevoel te hebben bij de woning die zij willen kopen. Veel kopers van een Portaalwoning hebben hun keus voor de woning dan ook gebaseerd op een bepaald gevoel dat de woning bij hen oproept. Zo'n gevoel wordt vaak toegeschreven aan de fysieke kenmerken van de woning of aan de omgeving, of een combinatie hiervan. Vaak is er echter ook sprake van een bepaald gevoel of emotie die men lastig onder woorden kan brengen.

De redenen die men noemt om (vooralsnog) geen woning van Portaal te kopen zijn in veel gevallen financieel van aard. Soms verdient men (nog) niet genoeg voor een koopwoning of heeft men (nog) geen vast contract. Ook voor het niet kopen van specifieke Portaalwoningen worden vaak financiële argumenten genoemd; veel niet-kopers en een aantal kopers geven aan dat aan de woningen die zij bezichtigd hebben vaak nog veel verbouwd moest worden, waardoor deze woningen uiteindelijk te duur bevonden werden. Dit resultaat is opvallend omdat, zoals hierboven vermeld, veel kopers van een Portaalwoning juist voor een 'opknaphuis' kozen, vanwege het naar eigen smaak kunnen inrichten van de woning en de lagere prijs. Een verklaring hiervoor is dat het financiële voordeel van zo'n woning alleen geldt voor mensen die de verbouwingen (grotendeels) zelf kunnen uitvoeren. Voor Portaal is het daarom raadzaam om de groep mensen die niet zelf kan (of wil) verbouwen beter te bedienen. Daarnaast wordt een aantal keer de slechte communicatie met de makelaar of Portaal als één van de redenen genoemd om een woning niet te kopen. Ook hier ligt een verbeterpunt voor Portaal; een betere communicatie naar potentiële kopers toe zou een positief effect kunnen hebben op het aantal verkopen. Tevens voelt men zich soms verbonden met de huidige woonlocatie, waardoor de trigger om te verhuizen mogelijk ontbreekt. Overigens hebben de meeste mensen die geen woning van Portaal hebben gekocht (nog) geen definitieve beslissing genomen om geen woning te kopen. Bij velen komt de behoefte aan een nieuwe (koop)woning met vlagen; het wonen in een goedkope huurwoning is vaak de oorzaak van het (tijdelijk) uitstellen van deze beslissing.

## Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1: Inleiding .....	10
1.1 Aanleiding en relevantie .....	10
1.2 Doelstelling en onderzoeksvraag .....	11
1.3 Opbouw van de thesis .....	12
Hoofdstuk 2: Theoretisch kader .....	13
2.1 Inleiding .....	13
2.2 De levenscyclustheorie .....	13
2.3 De levenslooptheorie .....	14
2.3.1 Carrières .....	15
2.3.2 Microfactoren .....	16
2.3.3 Macrofactoren .....	17
2.3.4 Triggers .....	17
2.3.5 De afwezigheid van een trigger .....	18
2.3.6 Aanvullingen op de levenslooptheorie .....	19
2.4 Het beslissingsproces .....	22
2.4.1 Het value-expectancy model .....	22
2.4.2 Stadiamodelen .....	24
2.4.3 De rol van emoties .....	26
2.5 Conceptueel model .....	26
Hoofdstuk 3: Methodologie .....	28
3.1 Inleiding .....	28
3.2 Woningcorporatie Portaal .....	28
3.2.1 Kenmerken van de kopers van Portaal .....	28
3.2.2 Koopgarant en de Starters renteregeling .....	29
3.3 Methode van dataverzameling .....	29
3.3.1 Semi-gestructureerde interviews .....	29
3.3.2 Het benaderen van de deelnemers .....	30
3.3.3 De interviews .....	31
3.4 Methode van data-analyse .....	31
Hoofdstuk 4: Resultaten .....	33
4.1 Inleiding .....	33
4.2 Redenen om te (willen) verhuizen .....	33
4.2.1 Ontevredenheid woonlocatie of leefsituatie .....	33
4.2.2 Gedwongen tot verhuizen .....	34
4.3 Redenen voor het (willen) kopen van een woning .....	35
4.3.1 Financiële motieven .....	35



4.3.2 Niet-financiële overwegingen.....	37
4.3.3 Aanleiding voor het (willen) kopen van een woning.....	39
4.4 Doelen.....	39
4.4.1 Zekerheid.....	40
4.4.2 Zelfstandigheid.....	41
4.4.3 Status.....	42
4.4.4 Vrijheid.....	44
4.5 Het zoek- en beslissingsproces.....	46
4.5.1 Het zoekproces.....	46
4.5.2 Het beslissingsproces.....	51
4.6 Redenen om (nog) geen woning van Portaal te kopen.....	56
4.6.1 Financiële beperkingen en overwegingen.....	56
4.6.2 De woning zelf.....	57
4.6.3 De locatie of ligging.....	58
4.6.4 De slechte communicatie met Portaal of de makelaar.....	58
4.6.5 Verbondenheid met de huidige of vorige woonlocatie.....	58
4.6.6 Kopen uitgesteld.....	59
4.7 Verwachtingen van kopers.....	60
4.7.1 Woonduur.....	60
4.7.2 De buurt en de bureu.....	60
4.8 Evaluatie van Portaal en de makelaar.....	61
4.9 Conclusie.....	62
Hoofdstuk 5: Conclusie en aanbevelingen.....	65
5.1 Conclusie.....	65
5.1.1 Ontevredenheid met de woonlocatie of leefsituatie.....	65
5.1.2 Redenen voor het (willen) kopen van een woning.....	65
5.1.3 Het behalen van doelen.....	66
5.1.4 Het zoek- en beslissingsproces.....	68
5.1.5 Redenen om (nog) geen Portaalwoning te kopen.....	69
5.2 Aanbevelingen.....	70
5.2.1 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek.....	70
5.2.2 Aanbevelingen voor Portaal.....	71
Referenties.....	73
Bijlagen.....	77
Bijlage 1: Topiclijst kopers.....	77
Bijlage 2: Topiclijst niet-kopers.....	79
Bijlage 3: Tabel kenmerken geïnterviewden (kopers en niet-kopers).....	81

# Hoofdstuk 1: Inleiding

## 1.1 Aanleiding en relevantie

Woningcorporaties bouwen, beheren en verhuren betaalbare woningen, zogeheten sociale huurwoningen, aan mensen met een lager dan gemiddeld inkomen. Deze woningen maken een heel belangrijk deel uit van de totale voorraad van huurwoningen in Nederland: van de 3 miljoen huurwoningen is ongeveer 75% in handen van woningcorporaties (Rijksoverheid, 2013).

Naast het verhuren van woningen, proberen veel corporaties een deel van hun woningen te verkopen aan zittende huurders of andere geïnteresseerden. Vanuit de Rijksoverheid wordt het verkopen van woningen als oplossing aangedragen voor corporaties in financiële problemen en daarom gestimuleerd (Conijn & Kramer, 2010). Daarnaast wordt verondersteld dat huiseigenaren meer betrokken zouden zijn bij hun woning en het onderhoud daarvan (Rijksoverheid, 2013). In 2011 werd er een wetsvoorstel gedaan dat corporaties verplicht om tenminste 75% van hun woningbezit aan te bieden aan huurders die langer dan een jaar in hun woning wonen, tegen maximaal 10% korting op de marktprijs (Conijn & Kramer, 2010; Dol et. al., 2012). Het is echter nog onduidelijk of dit wetsvoorstel door de Eerste en Tweede Kamer komt (Aedes, 2012). Sinds november 2011 wordt het verkopen van woningen door woningcorporaties al wel makkelijker gemaakt om sociale huurwoningen te verkopen (Rijksoverheid, 2013).

Het verkopen van woningen vergroot de liquide middelen van woningcorporaties en biedt zo de mogelijkheid om bestaande woningen te renoveren en nieuwe woningen te realiseren. Dit laatste kan het woningtekort in Nederland uiteindelijk doen afnemen.

De verkoop van corporatiewoningen dient daarnaast echter nog een ander belangrijk doel, namelijk het bedienen van de lage middeninkomensgroepen (Haest, 2012). Voor inkomensgroepen tussen de €3.000 en €8.000 is het aanbod van woningen erg klein; vooral voor starters en jongeren is het moeilijk om aan zelfstandige woonruimte te komen. De 90-10% regeling, die voorschrijft dat maximaal 10% van de vrijgekomen sociale huurwoningen mag worden verhuurd aan inkomensgroepen tussen de €3.000 en €13.000, is hiervan een belangrijke oorzaak. Echter, hoewel deze groep te veel verdient om in aanmerking te komen voor de meeste sociale huurwoningen, zijn veel koopwoningen voor hen juist weer te duur. Eén van de strategieën om dit huisvestingsprobleem voor lage middeninkomensgroepen op te lossen, is het verkopen van corporatiewoningen aan deze doelgroep. Corporatiewoningen worden over het algemeen tegen een lagere prijs aangeboden dan reguliere koopwoningen, waardoor ze voor deze groep wél betaalbaar zijn.

Het verkopen van corporatiewoningen heeft nog een derde voordeel; het bevordert de vermenging van huur- en koopwoningen in een wijk, wat segregatie van inkomensgroepen zou moeten tegengaan. (Portaal, 2011). De aanname hierbij is dat buurten waarin verschillende inkomensgroepen vermengd zijn hoger scoren op leefbaarheid dan buurten met alleen lage inkomensgroepen.

Het aantal verkochte huurwoningen daalt de laatste jaren echter gestaag. De oorzaak hiervan is dat zittende huurders van woningcorporaties steeds minder interesse hebben in het kopen van hun huurwoning (Conijn & Kramer, 2010). In 2004 kochten nog 4.630 zittende huurders een woning, terwijl dit aantal in 2010 gedaald is tot 1.990, terwijl het aantal niet-zittende huurders dat een corporatiewoning koopt juist iets is toegenomen tot 9.720 in 2010 (Rijksoverheid, 2013). Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat de economische crisis een grotere negatieve invloed heeft gehad op de verkopen aan zittende huurders dan aan niet-zittende huurders (Conijn & Kramer, 2010).

Dit betekent dat de groep niet-zittende huurders die een woning van een corporatie koopt, oftewel de groep die hiervoor geen of een andere woning van de betreffende woningcorporatie huurde, steeds belangrijker wordt voor woningcorporaties. Op deze groep zal dit onderzoek zich richten.

Uit bovenstaande blijkt de maatschappelijke relevantie van het onderwerp. Wat betreft de wetenschappelijke relevantie kan dit onderzoek een bijdrage leveren aan de theorie over de motieven voor het kopen van een huis. Onderzoek richt zich nu vaak op zaken als leeftijd, opleidingsniveau en inkomen van degenen die een huis kopen, waarbij vaak kwantitatieve onderzoeksmethoden worden aangewend. Minder onderzoek is er echter gedaan naar de achterliggende motieven voor het kopen van een woning, zoals het behalen van bepaalde doelen of de invloed van gevoelens en emoties op het koop- en beslissingsproces, hoewel sommige onderzoeken erop wijzen dat dergelijke motieven mogelijk een belangrijke rol spelen. Voor onderzoek naar deze achterliggende motieven voor het kopen van een woning is kwalitatief onderzoek bij uitstek geschikt. Dit onderzoek poogt daarom door middel van kwalitatief onderzoek een bijdrage te leveren aan de bestaande kennis over koopmotieven.

## 1.2 Doelstelling en onderzoeksvraag

Dit onderzoek zal zich richten op de motieven of motivaties van mensen voor het (al dan niet) kopen van een woning van de woningcorporatie Portaal. Voor Portaal is het belangrijk om inzicht te krijgen in de motieven die mensen hebben om een woning van Portaal te kopen. Tevens is het van belang om te achterhalen wat de motieven zijn van mensen die uiteindelijk *niet* overgaan tot het kopen van een Portaalwoning. Zoals gezegd, is de belangrijkste groep kopers van corporatiewoningen de groep niet-zittende huurders. Dit onderzoek zal zich daarom alleen op deze groep mensen richten. De zittende huurders van Portaal die de woning die zij huurden hebben gekocht, of hiervan hebben afgezien, worden hierbij buiten het onderzoek gelaten.

Dit leidt tot de volgende onderzoeksvraag:

Wat zijn de motieven van niet-zittende huurders om een woning van Portaal te kopen, en wat zijn de motieven om (vooralsnog) *niet* over te gaan tot het kopen van een woning van Portaal?

### **1.3 Opbouw van de thesis**

In het volgende hoofdstuk zal een overzicht worden gegeven van de verschillende relevante theorieën en benaderingen omtrent verhuismotieven in het algemeen en motieven voor het kopen van een woning in het bijzonder. In hoofdstuk 3 zullen vervolgens de gebruikte onderzoeksmethodes worden uitgelicht. In het daaropvolgende hoofdstuk zullen de resultaten van het onderzoek aan de hand van hoofd- en subthema's worden behandeld. In het laatste hoofdstuk zal worden afgesloten met een conclusie en een aantal aanbevelingen voor vervolgonderzoek en voor Portaal.

# Hoofdstuk 2: Theoretisch kader

## 2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zullen de verschillende relevante theorieën en benaderingen omtrent verhuismotieven en motieven voor het kopen van een woning uiteen worden gezet. Sommige van deze theorieën gaan over het verhuisgedrag van mensen in het algemeen, maar zullen waar mogelijk worden toegespitst op het kopen van een eigen woning. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conceptueel model waarin de theorieën die voor dit onderzoek het meest relevant zijn worden geïntegreerd.

## 2.2 De levenscyclustheorie

Een klassieke theorie over het verhuisgedrag van mensen is de levenscyclustheorie van Rossi uit 1955. Deze theorie linkt het verhuisgedrag van individuen aan veranderingen in de levenscyclus. Naarmate men ouder wordt, veranderen de verwachtingen die men heeft ten opzichte van de woning, de woonomgeving en de locatie. Wanneer er niet meer aan deze verwachtingen wordt voldaan, kan men besluiten om te verhuizen (Knox & Pinch, 2010). Figuur 1 geeft een overzicht van de verschillende stadia die worden onderscheiden in het levenscyclusmodel. Deze zijn overigens niet onomstreden; er is veel onenigheid over het aantal stadia dat onderscheiden zou moeten worden (McAuley & Nutty, 1982). Elk stadium is verbonden met specifieke verwachtingen ten opzichte van de woning, de omgeving en de locatie. In veel gevallen speelt de behoefte aan meer of minder ruimte een rol; zo verhuizen mensen vaak naar een groter huis in de periode dat ze kinderen krijgen, en hebben mensen vaak behoefte aan minder ruimte wanneer ze met pensioen gaan (Kendig, 1984). Dit hoeft overigens niet altijd te leiden tot een verhuizing; ouderen zijn minder snel geneigd om te verhuizen wanneer er geschikte woningen beschikbaar zijn dan jonge mensen (McAuley & Nutty, 1982). Uit verschillende studies blijkt dat er een sterke relatie is tussen het kopen van een huis en het stadium van de levenscyclus waarin men zich bevindt (Dieleman & Everaers 1994; Kendig 1984; Clark, Deurloo & Dieleman 1994; Sweet 1990, in Merlo & MacDonald, 2002). Vooral het vooruitzicht van het krijgen van kinderen op de korte termijn (dus wanneer men de 'nurturing period' ingaat in figuur 1) vergroot de behoefte om huiseigenaar te worden (Merlo & MacDonald, 2002). Dit wordt ondersteund door de studie van Feijten en Mulder (2002, in Feijten et. al., 2003), die aantoont dat veel koppels overgaan tot het kopen van een eigen huis voordat ze kinderen krijgen. Echter, andere studies wijzen uit dat inkomensvariabelen een grotere invloed hebben op het huiseigenaarschap dan het stadium van de levenscyclus (Kendig 1984; McLeod & Ellis 1982, in Merlo & MacDonald, 2002). Belangrijke indicatoren voor het stadium van de levenscyclus waarin men zich bevindt zijn leeftijd (van het hoofd van het huishouden) (Davies & Pickles, 1985), het hebben van kinderen en burgerlijke staat (McAuley & Nutty, 1982). Echter, volgens Speare (1970) moeten leeftijd en levenscyclus niet aan elkaar gelijkgesteld worden. Mensen in dezelfde leeftijdscategorie kunnen een heel verschillend verhuispatroon hebben. Andersom geldt dit ook voor mensen die in hetzelfde levensstadium zitten, maar niet tot dezelfde leeftijdscategorie behoren.

1	The honeymoon period	Married couples, without children
2	The nurturing period	Childbearing families, eldest aged 0–2
3	The authority period	Families with pre-schoolchildren
4	The interpretative period	Families with schoolchildren
5	The interdependent period	Families with teenagers
6	The launching period	Families launching young adults
7	The empty-nest period	Middle-aged parents, no children at home
8	The retirement period	Ageing family members, retired

Figuur 1: de verschillende stadia in het levenscyclusmodel (Duvall, 1971, in Knox & Pinch, 2010)

De levenscyclustheorie heeft tot de nodige kritiek geleid. Omdat het model gebaseerd is op het ‘traditionele’ huishouden, is er weinig ruimte voor de veranderde familiesituaties van veel nieuwere generaties. Hieronder vallen het toenemende aantal echtscheidingen, samengestelde gezinnen en gezinnen waarin zowel de man als de vrouw werken (Knox & Pinch, 2010; Winstanley et. al., 2010). Daarnaast wordt verondersteld dat beslissingen binnen het huishouden zonder enige invloed van buitenaf worden gemaakt, wat een onjuiste aanname is (Knox & Pinch, 2010).

Volgens Kendig (1984) verklaart het levenscyclusmodel lang niet alle veranderingen in voorkeuren en verhuisgedrag. Veranderingen in het levenscyclusstadium zijn sterk gelinkt aan de financiële middelen van een huishouden. Door te trouwen kan men bijvoorbeeld twee inkomens combineren, en een hogere leeftijd leidt vaak tot een hoger inkomen en meer spaargeld. De verklarende kracht van de levenscyclusstadia neemt ernstig af wanneer er wordt gecontroleerd voor factoren die te maken hebben met financiële middelen. Daarnaast hebben ook individuele voorkeuren en macrofactoren zoals het aanbod van koopwoningen, de hypotheekrente en de bereidheid van banken om een hypotheek te verstrekken invloed op verhuisgedrag. Deze factoren hebben echter geen plek in de levenscyclustheorie.

### 2.3 De levenslooptheorie

De levenslooptheorie, die later werd ontwikkeld, bouwt voort op de levenscyclustheorie. In tegenstelling tot de levenscyclustheorie, is de levenslooptheorie echter niet gebaseerd op het ‘traditionele’ huishouden dat een aantal vaststaande stadia doorloopt, maar op verschillende carrières die een eventuele verhuizing van een huishouden veroorzaken, mogelijk maken of juist beperken. In de levenslooptheorie wordt hiermee rekening gehouden met de variatie in en onvoorspelbaarheid van de levensloop. Dit gaat in tegen het idee van een gestructureerde, chronologische levensloop in de levenscyclustheorie (Clark, 2012). Hierdoor is er in deze theorie meer ruimte voor niet-traditionele huishoudens. Daarnaast is er ruimte voor het belang van financiële middelen, voorkeuren en macrofactoren, wat in het levenscyclusmodel niet het geval was.

De levenslooptheorie gaat ervan uit dat verhuisgedrag wordt veroorzaakt door doelen die voorkomen uit verschillende ‘carrières’ in de levensloop (Mulder & Hooimeijer, 1999). De belangrijkste carrières zijn de onderwijscarrière, de werkcarrière, de huishoudencarrière en de wooncarrière. Hierbij staat de onderwijscarrière voor de

verschillende vormen van onderwijs die een persoon heeft doorlopen, de werkcarrière voor de banen die iemand heeft gehad, de huishoudencarrière voor de samenstelling van het huishouden gedurende de levensloop (bijvoorbeeld van alleenstaand naar samenwonend en van samenwonend naar samenwonend met kinderen) en de wooncarrière voor de verschillende woningen die een persoon gedurende zijn of haar levensloop betreft. Deze carrières kunnen de ‘trigger’ leveren voor het uiteindelijke verhuisgedrag en bepaalde hulpbronnen leveren voor of juist restricties leggen op dit gedrag. Ook de carrières die niet de uiteindelijke ‘trigger’ zijn voor de verhuizing zijn van belang, omdat zij ook in de nodige hulpbronnen kunnen voorzien of juist voor restricties kunnen zorgen. Daarnaast zijn er nog macrofactoren die bepaalde mogelijkheden bieden met betrekking tot het verhuisgedrag of hier juist beperkingen op leggen.

### 2.3.1 Carrières

Naar de invloed van verschillende carrières op het kopen van een woning is al enig onderzoek verricht. In de werkcarrière blijkt inkomen als hulpbron (of restrictie) een grote invloed te hebben op de waarschijnlijkheid dat men een woning koopt of huurt (Mulder & Hooimeijer, 1995; Heylen & Winters, 2009). Hierbij speelt niet alleen het huidige inkomen een rol, maar mogelijk ook het verwachte toekomstige inkomen; hoogopgeleide huurders zetten namelijk eerder de stap naar een eigen woning dan laagopgeleiden, hoewel ook andere factoren dan het verwachte inkomen hierbij een rol kunnen spelen (Heylen & Winters, 2009).

Daarnaast zijn de samenstelling van het huishouden gedurende de huishoudencarrière en leeftijd van belang. Net als bij de levenscyclustheorie, kan leeftijd worden gezien als een indicator voor levensloopfactoren. Men is bijvoorbeeld eerder geneigd een woning te kopen naarmate men ouder wordt in de leeftijdscategorie van 18 tot 40 jaar. Dit wordt waarschijnlijk veroorzaakt door de accumulatie van vermogen door de jaren heen in de werkcarrière en de groeiende bereidheid van mensen om zich vast te leggen in hun relatie (de huishoudencarrière) en in een woning (de wooncarrière) (Mulder & Hooimeijer, 1995). Gezinnen met kinderen en personen in de leeftijdscategorie 25 tot 45 jaar bezitten bovendien eerder een eigen woning dan gezinnen zonder kinderen en personen jonger dan 25 en ouder dan 45 jaar (Conijn & Kramer, 2010). Veel stellen gaan over tot het kopen van een woning wanneer ze besloten hebben op korte termijn kinderen te willen (en dus niet pas op het moment dat de gezinsuitbreiding al heeft plaatsgevonden) (Feijten & Mulder, 2002, in Feijten et. al., 2003; Merlo & MacDonald, 2002). Alleenstaanden zouden de minst grote kans hebben om huiseigenaar te worden (Mulder & Hooimeijer, 1995; Heylen & Winters, 2009). Onderzoek van Feijten et. al. (2003) toont verder aan dat getrouwde stellen de grootste kans hebben om een woning te kopen in de leeftijdscategorie van 18 tot 24 jaar. Voor niet-getrouwde stellen is dit 25 tot 29 jaar, en voor alleenstaanden 30 tot 34 jaar. Hieruit zou blijken dat mensen huiseigenaar worden wanneer ze een verbintenis aangaan en dus stabiliteit hebben gecreëerd in de huishoudencarrière. Ook alleenstaanden kunnen met het verstrijken van de tijd stabiliteit in hun huishoudencarrière bereiken. Dit wordt mede veroorzaakt doordat men na verloop van tijd ook in de werk- en sociale carrière vaak een stabiele situatie heeft bereikt, omdat men bijvoorbeeld een vaste, langdurige baan en een stabiele vriendenkring heeft. Stabiliteit in de huishouden- en andere carrières, en het vooruitzicht van stabiliteit in de toekomst, zijn dus cruciale factoren wanneer het gaat om de beslissing om een eigen huis te kopen.

De laatste decennia zijn er overigens steeds meer alleenstaanden en ongetrouwde stellen die voor het eerst huiseigenaar worden (Smits & Mulder, 2008). Dit wordt waarschijnlijk veroorzaakt door het feit dat mensen steeds langer alleenstaand of ongetrouwd blijven, en deze situatie als permanent gaan zien. Een andere mogelijke verklaring voor deze groeiende bereidheid van alleenstaanden en ongetrouwde stellen om een huis te kopen is wellicht de veranderende perceptie van het huiseigenaarschap van een 'commitment' naar een investering. Dit laatste wordt mogelijk veroorzaakt door de moeilijkheid in Nederland om een betaalbare huurwoning te krijgen, en doordat het kopen van een woning tegenwoordig minder een beslissing voor het leven is dan vroeger, omdat mensen vaker weer verhuizen. Hierdoor is het kopen van een huis aantrekkelijker geworden voor huishoudens die qua samenstelling in de toekomst misschien nog veranderen, of die over een aantal jaren weer willen verhuizen. Echter, het is nog maar de vraag tot in hoeverre deze theorie standhoudt met het oog op de huidige financiële crisis.

### 2.3.2 Microfactoren

In de levenslooptheorie dient onderscheid te worden gemaakt tussen de micro-context en de macro-context. Microfactoren komen voort uit de verschillende carrières van een huishouden. De micro-context kan door het individu zelf worden beïnvloed en bestaat uit hulpbronnen en restricties. In de werkcarrière kan bijvoorbeeld het inkomen als een hulpbron of juist restrictie dienen. Voor het kopen van een nieuwe woning is namelijk een stabiel en toereikend inkomen noodzakelijk.

In de studie van Özüekren en Van Kempen (2002) worden vier soorten hulpbronnen (en daarmee ook restricties) onderscheiden, namelijk: materiële, cognitieve, politieke en sociale. Met materiële hulpbronnen worden het inkomen, spaargeld en de mogelijkheid om geld te lenen/een hypotheek af te sluiten aangeduid. Ook de financiële middelen van de ouders kunnen als een hulpbron dienen voor het kopen van een huis. Kinderen van hoogopgeleide ouders en/of ouders met een hoge economische status kopen namelijk vaker een eigen woning, vanwege de financiële hulp die hun ouders kunnen bieden (Mulder en Smits, 1999). Naast deze materiële hulpbron, speelt mogelijk ook een zekere 'socialisatie' richting de voorkeur voor het kopen van een woning een rol. Dit laatste wordt ondersteund door het onderzoek van Smits & Mulder (2008), waaruit blijkt dat kinderen van ouders die zelf huiseigenaar zijn, eerder geneigd zijn om zelf een huis te kopen.

Onder cognitieve hulpbronnen worden opleiding, vaardigheden en kennis van de huizenmarkt verstaan. Een hogere opleiding leidt meestal tot een hoger inkomen, hoewel dit niet altijd het geval is. Ook zonder een (hoge) opleiding kan men over bepaalde vaardigheden beschikken, die kunnen resulteren in een hoog inkomen. Kennis van de huizenmarkt kan toegang geven of de toegang vergemakkelijken tot een geschikte woning.

Politieke hulpbronnen duiden op de formele rechten die men heeft in de samenleving. Een gebrek hieraan kan de toegang tot (een hoger) inkomen en de huizenmarkt ernstig beperken. Hoewel Özüekren en Van Kempen politieke hulpbronnen als individuele hulpbronnen aanduiden, kunnen ze beter onder de macrofactoren worden geschaard, omdat ze niet door het individu zelf kunnen worden beïnvloed.



Tot slot kan het sociale netwerk van een persoon als sociale hulpbron dienen, omdat deze kan worden aangewend voor het behalen van bepaalde doelen, zoals het vinden van een nieuwe woning of het vinden van een (beter betaalde) baan, waardoor het kopen van een (duurdere) woning mogelijk wordt gemaakt. Hiervoor kan ook de term ‘sociaal kapitaal’ worden gebruikt. Sociale netwerken kunnen echter ook een restrictieve werking hebben op de wens om te verhuizen. Zo kan een persoon gebonden zijn aan een bepaalde plek door lokale contacten met familie, vrienden en burens. In zo’n geval vervult het sociale netwerk de rol van ‘location-specific capital’, waar later in paragraaf 2.3.5 op terug zal worden gekomen.

### 2.3.3 Macrofactoren

Macrofactoren komen niet voort uit de verschillende carrières, maar uit de sociale/maatschappelijke context. De macro-context kan niet worden beïnvloed door het individu, en is onder te verdelen in mogelijkheden en beperkingen. Belangrijke factoren hierbij zijn het aanbod van geschikte en betaalbare woningen, de hypotheekrentestand, de bereidheid van banken om hypotheeklen te verstrekken en regelingen als de hypotheekrenteaftrek.

Uit onderzoek van Dua (2007), naar factoren die van invloed zijn op de perceptie van mensen of het een goed moment is om een huis te kopen, blijkt dat de huizenprijzen en vooral de huidige en verwachte hypotheekrente als macrofactoren hierop het meest van invloed zijn.

Daarnaast heeft de huidige financiële crisis een aantal macrofactoren met zich meegebracht die van invloed zijn op het kopen van een woning. Potentiële huizenkopers krijgen nu moeilijker een hypotheek, en veel mensen zijn voorzichtiger geworden als het gaat om verhuizen in het algemeen, en het kopen van een woning in het bijzonder. Hierdoor hebben mensen die willen verhuizen moeite met het verkopen van hun woning, wat de doorstroming op de woningmarkt negatief beïnvloedt. In de periode 2007-2010 vond er dan ook een sterke daling plaats in het aantal verhuizingen naar een koopwoning, wat zowel werd veroorzaakt door een afname in verhuizingen van huur- naar koopwoningen, als een afname van verhuizingen tussen koopwoningen onderling. Vanaf 2009 begonnen ook de huizenprijzen te dalen. Het aantal verhuizingen naar huurwoningen bleef in de periode 2007-2010 daarentegen stabiel (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012).

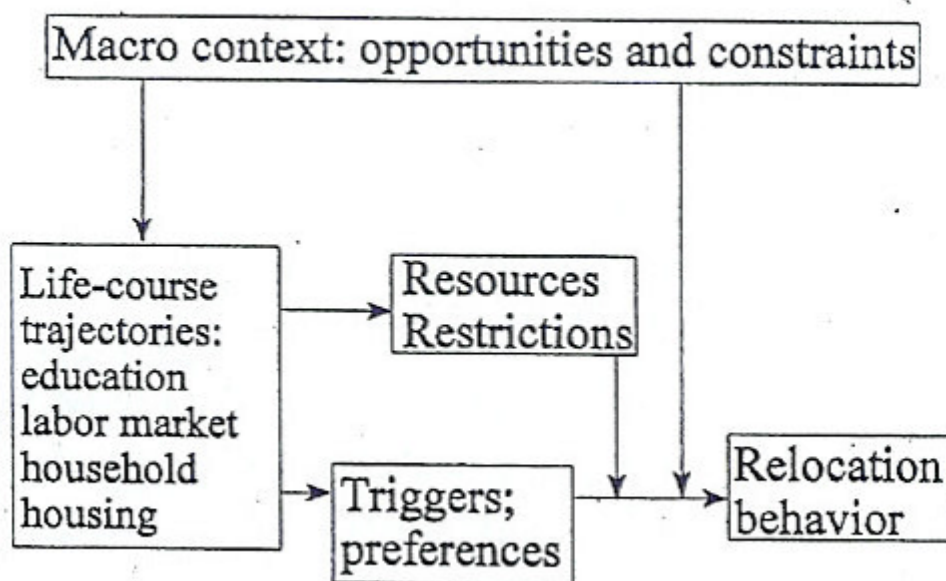
### 2.3.4 Triggers

De uiteindelijke ‘trigger’ voor een verhuizing komt voort uit één van de carrières die parallel loopt aan de wooncarrière. Deze parallelle carrière zorgt voor frictie tussen de huidige woonsituatie en de gewenste woonsituatie. Een verandering in de huishoudencarrière, zoals het krijgen van kinderen, kan bijvoorbeeld de wens naar een grotere woning tot gevolg hebben, en kan door een verhuizing leiden tot een verandering in de wooncarrière. Triggers worden geassocieerd met bepaalde voorkeuren voor een nieuwe woning of locatie. Zo’n voorkeur kan heel specifiek zijn, zoals de voorkeur voor een bepaalde buurt of specifieke woning, of juist minder specifiek, zoals de wens om op reisafstand van de werklocatie te wonen.

Volgens Rozemuller (2010) zijn de functionele eigenschappen van de woning lang niet altijd doorslaggevend voor de keuze van een woning; met name het totaalplaatje van de woning en de woonomgeving samen is hierbij van belang. Identificatie met de

woonomgeving en de woning zelf is belangrijk voor de tevredenheid met de woning en de omgeving. De identificatie met de woonomgeving blijkt vooral te worden beïnvloed door de sociale samenstelling van de toekomstige woonomgeving, en minder door de fysieke woonomgevingskenmerken. Zo wonen mensen volgens Knox en Pinch (2010) het liefst in een buurt met huishoudens die lijken op henzelf wat betreft leeftijd en samenstelling van het huishouden

In figuur 2 worden de relevante factoren van de levenslooptheorie van Mulder en Hooimeijer in een model weergegeven.



Figuur 2: model van de levenslooptheorie (Mulder & Hooimeijer, 1999)

### 2.3.5 De afwezigheid van een trigger

Volgens Mulder (1993) zorgt de afwezigheid van een trigger er juist voor dat mensen op dezelfde plek blijven wonen. Dit wordt veroorzaakt door de zogenaamde 'location-specific capital' van een plek. *Location-specific capital* staat voor alle factoren die een persoon aan een bepaalde plek binden. Eerder werd de aanwezigheid van een lokaal sociaal netwerk al genoemd als reden om niet te verhuizen. Maar ook het hebben van een goede baan, kennis van de omgeving en het bezitten van een koopwoning kunnen deze rol vervullen. Dit laatste wordt veroorzaakt door het feit dat het kopen van een woning een grote financiële investering is, die niet eenvoudig ongedaan kan worden gemaakt (Mulder, 1996). Ook onderzoek van Seek (1983, in Winstanley et. al., 2010) toont het belang van *location-specific capital* aan: hieruit blijkt namelijk dat veel mensen terughoudend zijn in het verlaten van hun vertrouwde omgeving omdat ze hieraan gehecht zijn geraakt, wat zowel veroorzaakt wordt door de fysieke woonomgeving als door bijvoorbeeld de nabijheid van vrienden en familie. Behalve het verhinderen van een verhuizing, kan *location-specific capital* ook juist een verhuizing initiëren, wanneer men terugverhuist naar een oude woonplaats waar men zich nog steeds mee verbonden voelt (DaVanzo, 1980).

Aansluitend op het concept van *location-specific capital* is het idee dat de keuze voor een bepaalde locatie om te wonen is onder te verdelen in een fysiek, sociaal en

mentaal deel. De ‘activity space’ van een persoon staat voor dit fysieke deel, de ‘social space’ voor het sociale deel en de ‘awareness space’ voor het mentale deel (Feijten et. al., 2008). De ‘activity space’ van een persoon of huishouden is de som van alle ruimtes waar men in het dagelijkse leven mee in contact komt (Knox en Pinch, 2010), die bijvoorbeeld bestaat uit de woon- en werkplek, de supermarkt, de sportschool, en alle routes hiernaartoe. De ‘social space’ van een persoon beslaat de ruimte waarbinnen interactie plaatsvindt met de leden van het sociale netwerk van een persoon of huishouden, zoals vrienden, familie en burens (Feijten et. al., 2008). ‘Awareness space’ is de ruimte waarmee een persoon of huishouden zich kan identificeren. De *awareness space* speelt een belangrijke rol wanneer men terugkeert naar de plek waar men geboren is. Men kan zich echter ook verbonden voelen met een plek waar men nog nooit geweest is. ‘Awareness space’ bestaat namelijk niet alleen uit een waarde-component, zoals de positieve herinneringen aan de woonplaats, maar ook uit een informatie-component. Informatie kan men bijvoorbeeld verkrijgen door de media of door gesprekken met anderen (Feijten et. al., 2008). Vaak spelen zowel de *activity*, *social* als *awareness space* een rol bij een verhuizing terug naar een oude woonlocatie (Feijten et. al., 2008). Feijten et. al. (2008) gebruiken deze *spaces* om verhuizingen naar een vorige woonplaats te verklaren, en associëren ze met hulpbronnen en restricties. Ze kunnen echter ook worden gezien als factoren die de afwezigheid van een trigger verklaren, waardoor een verhuizing mogelijk verhinderd wordt; Mulder (1996) benoemt de *activity space* van een persoon bijvoorbeeld als de directe oorzaak van de *location-specific capital* die een plek voor een persoon kan hebben. Daarnaast werd in hoofdstuk 2.3.2 al aangegeven dat sociale restricties samenvallen met *location-specific capital*. Hieruit kan worden afgeleid dat restricties op microniveau en factoren die de afwezigheid van een trigger veroorzaken elkaar deels overlappen.

## 2.3.6 Aanvullingen op de levenslooptheorie

### 2.3.6.1 Geslacht en etniciteit

Geslacht krijgt als persoonskenmerk geen expliciete plek in de levenslooptheorie, maar kan wel van invloed zijn op het kopen van een huis. In de levenslooptheorie staat ‘het huishouden’ centraal. Belangrijke dynamieken binnen het huishouden worden hierbij over het hoofd gezien, terwijl deze het koopproces wel kunnen beïnvloeden (Winstanley et. al., 2010). Uit onderzoek van Levy et. al. (2008) blijkt dat mannen en vrouwen verschillende motieven hebben bij het zoeken naar een nieuwe woning. Mannen zouden zich meer bezighouden met de financiële aspecten van de woning en de status die het bezitten van een eigen woning met zich meebrengt, zoals de waarde en de verkoopmogelijkheden van een huis. Vrouwen zijn daarentegen meer gericht op het vinden van een passende woning en locatie voor de hele familie; hierbij zijn bijvoorbeeld voldoende slaapkamers en een veilige woonomgeving van belang. Het bereiken van een gevoel van ‘ontologische zekerheid’, waarover later in dit hoofdstuk zal worden uitgeweid, zou voor vrouwen bovendien belangrijker zijn dan voor mannen. Daarnaast zijn het meestal de vrouwen die de zoektocht naar een nieuwe woning initiëren. De relatieve invloed van de man en de vrouw kan wisselen in de verschillende stadia van het zoek- en koopproces, wat te maken heeft met bijvoorbeeld persoonlijkheid, inkomen, kennis en ervaring. In meer traditionele huishoudens is het echter de man die het proces domineert, met name wanneer het gaat om de uiteindelijke beslissing om de woning wel of niet te kopen.

Daarnaast wijst de studie van Blaauboer (2009) uit dat alleenstaande vrouwen minder vaak huiseigenaar zijn dan alleenstaande mannen. Voor paren geldt dat de invloed van het huidige inkomen van de man en de vrouw gelijk is. Het verwachte toekomstige inkomen van de man heeft echter meer invloed op de waarschijnlijkheid dat men een eigen woning koopt dan het verwachte inkomen van de vrouw. Ook voor alleenstaande mannen geldt dat ze een grotere kans hebben om huiseigenaar te worden naarmate hun verwachte toekomstige inkomen hoger is.

Ook etniciteit kan van invloed zijn op het kopen van een woning, maar komt niet expliciet in de levenslooptheorie terug. Uit onderzoek van het Sociaal en Cultureel Planbureau (Kullberg et. al., 2009) blijkt dat slechts 30% van de Surinaamse, 20% van de Antilliaanse, 26% van de Turkse en 14% van de Marokkaanse Nederlanders een eigen woning bezit, terwijl van de autochtone Nederlanders maar liefst 60% huiseigenaar is. Deze verschillen zouden voor een groot deel verklaard worden door huishoudenkenmerken, waarvan een laag inkomen de belangrijkste is. Dit punt wordt ondersteund door het onderzoek van Özüekren en Van Kempen (2002), dat uitwijst dat immigranten, maar ook hun kinderen, vaak lagere inkomens hebben dan gemiddeld, wat hun relatief slechte positie op de woningmarkt verklaart. De beperkte beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen in de regio's waar veel allochtonen wonen (de Randstedelijke centra) speelt als omgevingskenmerk tevens een rol in het lage percentage allochtonen dat een woning in Nederland koopt (Kullberg et. al., 2009). Vanuit de levenslooptheorie kunnen deze factoren worden gezien als restricties in de werkcarrière en beperkingen op macroniveau. Voor Surinaamse Nederlanders is hiermee het grootste deel van het verschil in woningbezit met autochtonen verklaard, maar voor Antilliaanse, Turkse en Marokkaanse Nederlanders een derde tot de helft. Bij Marokkaanse en Turkse Nederlanders is het met name de familieband die ze aan de wijk bindt (Kullberg et. al., 2009; Zorlu, 2009), waardoor koopwoningen buiten de wijk niet als optie worden beschouwd (Kullberg et. al., 2009). Hierbij speelt de eerder behandelde *location-specific capital* een rol.

Uit de studie van Özüekren en Van Kempen (2002) blijkt daarnaast dat etnische minderheden het liefst in buurten wonen waar veel andere mensen wonen die tot dezelfde etnische minderheid behoren. Ook heeft voor sommigen een eigen woning in het land van herkomst de voorkeur boven een eigen woning in Nederland (Kullberg et. al., 2009). Een andere oorzaak is dat er bij allochtonen binnen de familie minder socialisatie plaatsvindt richting het kopen van een eigen huis. Ook de financieringswijze die in Nederland gebruikelijk is, kan een belemmering zijn. Een langlopende hypotheek zorgt er bij sommige allochtonen voor dat het huis niet als eigendom voelt. Een klein deel van de moslims heeft daarnaast religieuze bezwaren tegen een hypotheek, omdat het betalen van rente volgens hun geloof ongeoorloofd zou zijn. Ook wil men soms geen huis kopen in Nederland omdat men nog niet zeker weet of men hier voor langere tijd wil blijven wonen. Tot slot zijn er nog onzekerheden omtrent de werkcarrière.

Een aantal van de factoren die bijdragen aan het lage percentage allochtonen dat huiseigenaar is ten opzichte van autochtonen, zoals een laag inkomensniveau en de beperkte beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen, zijn te vertalen als restricties op microniveau en beperkingen op macroniveau. Deze zijn dus goed in te passen in de levenslooptheorie. Veel andere factoren, zoals de voorkeur voor een eigen woning in het land van herkomst boven een eigen woning in Nederland en de emotionele en

religieuze bezwaren tegen het betalen van een hypotheek krijgen echter niet direct een plek in de levenslooptheorie. In dit geval gaat het vaak om voorkeuren die de keuze voor een koopwoning verhinderen. Zoals we eerder hebben gezien, zijn voorkeuren gelinkt aan triggers. Op deze manier kunnen voorkeuren de aanleiding zijn voor een verhuizing, of, in dit geval, de aanleiding zijn om juist geen woning te kopen (in Nederland).

### **2.3.6.2 De 'housing pathway'-benadering**

De 'housing pathway'-benadering van Clapham (2010) bouwt voort op het idee van de wooncarrière van de levenslooptheorie. Hoewel de levenslooptheorie inzicht kan geven in het gedrag van mensen, creëert het volgens Clapham alsnog een te generaliserend beeld van het verhuisgedrag van mensen. Verhuisgedrag zou gebaseerd zijn op huishoudens met rationele en universele waarden en motieven. Met de 'pathway'-benadering poogt hij een diepgaander begrip te krijgen van de waarden en het gedrag van mensen ten opzichte van wonen en verhuizen. Behalve op het idee van de wooncarrière van de levenslooptheorie, is dit concept deels gebaseerd op Giddens idee van sociale praktijken en de tijd-ruimtepaden van de tijdgeografie van Hägerstrand.

De 'housing pathway' van een huishouden is het steeds veranderende patroon van interacties en sociale praktijken door de tijd en ruimte, die te maken hebben met het wonen en de woning zelf. Het begrip 'sociale praktijken' gebruikt Giddens om aan te geven dat mensen doelgericht en reflexief zijn in hun handelen, terwijl deze handelingen tegelijkertijd zijn ingebed in sociale structuren (Wissink 2000, p.51). Hier voegt hij aan toe dat handelingen tevens onbewust en routinematig kunnen zijn (Wissink, 2000). Een sociale praktijk kan van alles zijn; van een voetbalwedstrijd tot een religie (Hendry, 2002). Deze interacties en praktijken die te maken hebben met het wonen vinden op verschillende plekken plaats, zoals de woning, de buurt en het kantoor van de makelaar.

Op een bepaald punt in de tijd en ruimte 'consumeert' een huishouden een bepaalde vorm van wonen met specifieke eigenschappen. Dit zijn fysieke eigenschappen zoals de grootte, indeling en staat van de woning, maar ook ontastbare eigenschappen zoals de verschillende betekenissen die het wonen in de woning en de interacties binnen de woning hebben voor een huishouden. Ook de interacties met bijvoorbeeld burens of de makelaar zijn van belang.

Daarnaast kan de woning een rol spelen in de keuze voor een bepaalde levensstijl van (de leden van) het huishouden en hun identiteit. Het aanhangen van een bepaalde levensstijl is nodig voor het ontwikkelen van een eigen identiteit, wat vervolgens kan leiden tot zelfontplooiing. Het wonen, en de woning zelf, spelen hierin een cruciale rol. Termen als 'huiseigenaar' of 'huurder' beïnvloeden bijvoorbeeld de manier waarop huishoudens naar zichzelf kijken en hoe de maatschappij ze bekijkt (Beers, 2005). Factoren die van invloed kunnen zijn op de identiteit en levensstijl van huishoudens zijn de aan- of juist afwezigheid van een 'sense of community' in de buurt, het beeld dat het huishouden zelf heeft van de buurt of het imago van de buurt volgens buitenstaanders. Het verhuizen naar een nieuwe woning brengt dus niet alleen een verandering in fysieke eigenschappen met zich mee, maar ook een verandering in sociale praktijken. De consumptie van een woning kan bovendien veranderen als de sociale praktijken veranderen. Een verandering in berichtgeving in de media kan

bijvoorbeeld leiden tot een verandering in de betekenis die het kopen of juist huren van een huis heeft voor een huishouden. Ook veranderingen in de financiële positie van een huishouden, zoals het verliezen van een baan, kunnen invloed hebben op de betekenis van de woning en de identiteit en levensstijl van het huishouden.

Ook uit het onderzoek van Winstanley et. al. (2010) blijkt het belang van identiteit voor wonen en verhuisgedrag. De tijd en moeite die wordt gestoken in het maken van een thuis, bijvoorbeeld door het uitdragen van een eigen smaak door middel van de inrichting of door het herinneren van speciale gebeurtenissen door middel van het ophangen van foto's, zorgen voor een sterke band tussen de woning, de locatie en de eigen identiteit, die moeilijk te verbreken is.

Uit voorgaande blijkt dat de consumptie van wonen niet los staat van andere aspecten van het leven. Net als in de levenslooptheorie, kunnen in de 'pathway'-benadering bijvoorbeeld de samenstelling van het huishouden of de werkcarrière van invloed zijn op het verhuisgedrag van huishoudens. Ook identiteit en levensstijl worden, behalve door de woning, beïnvloed door allerlei andere factoren zoals kledingstijl, werk en familiesituatie. Om deze verschillende 'pathways' met elkaar te integreren gebruikt Clapham het begrip 'life planning' van Giddens. Huishoudens doen actief aan 'life planning' door een langetermijnvisie te ontwikkelen over waar zij willen staan in de toekomst en het uitwerken van een strategie om dit te bereiken (Beer, 2005). Op deze manier streven zij naar een eigen identiteit en zelfontplooiing.

Vanwege het belang dat in de 'housing pathway'-benadering gehecht wordt aan interacties en sociale praktijken, vertoont deze benadering veel overlap met de eerder behandelde 'social space'. Nieuw in deze benadering is echter de rol die identiteit, levensstijl en 'life planning' spelen in de 'pathways' van een persoon, en de betekenissen die de woning en het wonen voor iemand kan hebben. Hiermee vormt de 'pathway'-benadering een verdieping van de levenslooptheorie.

## **2.4 Het beslissingsproces**

Binnen de literatuur over het beslissingsproces voorafgaand aan een verhuizing, zijn volgens Mulder en Hooimeijer (1999) twee verschillende stromingen te onderscheiden. De eerste stroming houdt zich bezig met de manier waarop de verschillende componenten van een verhuisbeslissing, zoals alternatieven, waarden en voorkeuren, worden gecombineerd en gewogen. Wanneer we terugkijken naar de levenslooptheorie, vindt deze stroming aansluiting bij de 'triggers' die voorafgaan aan een verhuizing. Hierbij draait het om de voorkeuren of doelen die men nastreeft en de mate waarin men verwacht dat deze voorkeuren of doelen verwezenlijkt zullen worden door middel van een verhuizing. De tweede stroming verdeelt het beslissingsproces dat vooraf gaat aan een verhuizing onder in verschillende stadia.

### **2.4.1 Het value-expectancy model**

Een voorbeeld van een model in de eerste stroming van de literatuur over het beslissingsproces is het 'value expectancy model', ontwikkeld door De Jong en Fawcett in 1981. Volgens dit model kan migratie verklaard worden door de waarde die gehecht wordt aan de uitkomst van een verhuizing en de verwachting dat de verhuizing ook daadwerkelijk deze verwachte uitkomst zal hebben. De Jong en Fawcett (1981, in Mulder, 1993) onderscheiden de volgende zeven categorieën van specifieke doelen die mensen door middel van een verhuizing proberen te bereiken:

- Welvaart; hierbij draait het bijvoorbeeld om het hebben van een hoog en stabiel inkomen.
- Status; hierbij gaat het bijvoorbeeld om het hebben van een prestigieuze baan, een hoge opleiding en het hebben van invloed en macht.
- Comfort; hierbij draait het om zaken als het wonen in een prettige woning en buurt of het hebben van voldoende vrije tijd.
- Stimulatie; hierbij gaat het bijvoorbeeld om het ondernemen van nieuwe, leuke dingen, het ontmoeten van nieuwe mensen en actief zijn.
- Autonomie; hierbij draait het om economische zelfstandig zijn, vrij zijn in wat je wilt zeggen en het hebben van privacy.
- Affiniteit; hierbij gaat het om het hebben van veel vrienden, onderdeel zijn van een groep, of familie en vrienden in de buurt hebben.
- Moraliteit; hierbij draait het bijvoorbeeld om het vrij zijn in het praktiseren van je religie en het wonen in een buurt met een gunstig moreel klimaat.

Migratie wordt in het value-expectancy model gezien als een instrumentele handeling, gebaseerd op een weloverwogen berekening van de kosten en baten van een verhuizing, maar waarbij wel een subjectieve weging plaatsvindt van de verschillende factoren (De Jong et. al., 1983).

Voor dit onderzoek is het overigens met name van belang om te achterhalen of de verschillende doelen ook samenhangen met het kopen van een huis, in plaats van aan verhuisgedrag in het algemeen. Mogelijk spelen doelen als 'status' en 'autonomie' een belangrijke rol in de beslissing om een eigen woning te kopen.

#### **2.4.1.1 Ontologische zekerheid**

In verschillende onderzoeken naar het bezitten van een eigen huis komt het begrip 'ontologische zekerheid' naar voren (Dupuis & Thorns, 1998; Hiscock et. al., 2010). Ontologische zekerheid zou kunnen worden gezien als een doel dat men probeert na te streven door middel van het kopen van een woning. Hiermee zou het aansluiten bij de doelen die De Jong en Fawcett noemen. Ontologische zekerheid overlapt voor een deel met de doelen 'status' en 'autonomie', maar omvat ook andere aspecten. De term 'ontologische zekerheid' verwijst volgens Giddens naar het vertrouwen dat de meeste mensen hebben in de continuïteit van hun eigen identiteit en de stabiliteit van hun sociale en fysieke omgeving (Dupuis & Thorns, 1998). De woning is een plek die mensen een gevoel van ontologische zekerheid kan bieden in een wereld die soms als bedreigend en ongrijpbaar wordt ervaren (Dupuis & Thorn, 1998). Een gevoel van continuïteit en betrouwbaarheid van bepaalde mensen en zaken is dus essentieel voor het verkrijgen van ontologische zekerheid. Veel van de inspanningen die mensen leveren om een gevoel van ontologische zekerheid op te bouwen en te behouden spelen zich af in het privé-domein. In dit privé-domein is de woning een belangrijke bron voor de ontologische zekerheid van mensen (Saunders, 1990, in Hiscock et. al., 2010). Volgens Dupuis en Thorn (1998) kan de woning een plaats voor ontologische zekerheid bieden wanneer er aan vier voorwaarden wordt voldaan: de woning moet een stabiele factor zijn in de sociale en fysieke omgeving; de woning moet een context bieden voor het creëren van dagelijkse routines; de woning moet een plek zijn waar men het gevoel heeft zelf de controle te hebben, zonder continu onder toezicht te staan; en de woning moet een stabiele basis zijn waaromheen men de eigen identiteit kan vormen. Met name deze laatste voorwaarde is van belang voor dit onderzoek,

omdat het kopen van een eigen huis als een belangrijke stap zou worden gezien in het leven van een persoon en in de eigen identiteit. Tevens zou een gekocht huis een groter gevoel van autonomie bieden en meer als een stabiele factor worden ervaren dan een huurhuis. In hoofdstuk 2.3.1 kwam deze associatie van stabiliteit met het kopen van een huis al naar voren; mensen kopen een eigen huis wanneer ze een zekere mate van stabiliteit hebben bereikt in hun huishouden- en andere carrières, en behoefte hebben zich ook in de wooncarrière vast te leggen. Uit verschillende onderzoeken blijkt dan ook dat het bezitten van een eigen huis meer ontologische zekerheid biedt dan het huren van een huis (Dupuis & Thorns, 1998; Saunders, 1990 in Hiscock et. al., 2010). Ook uit onderzoek van Cairney en Boyle (2004) blijkt dat huiseigenaren minder psychische stress ervaren dan huurders, en dan met name eigenaren die hun hypotheek al hebben afgelost. Dit kan volgens hen verklaard worden door een sterker gevoel van ontologische zekerheid onder huiseigenaren. Ook het onderzoek van Hiscock et. al. (2010) toont aan dat huiseigenaren hun woning meer ervaren als een veilige haven, en dat ze meer autonomie en sociale status ontleen aan hun woning. Deze drie aspecten worden geassocieerd met een sterker gevoel van ontologische zekerheid. De oorzaak hiervan zou echter niet per sé liggen in het huiseigenaarschap, maar eerder in het gegeven dat huiseigenaren vaak welvarender zijn, in een betere buurt wonen, in een groter en beter huis wonen en vaak stabiliteit hebben bereikt in relaties en werk. Ook uit een onderzoek van Kleinhans en Elsinga (2010) naar de effecten van het kopen van een huis door voormalige huurders blijkt dat mensen die wel hebben gekocht een groter gevoel van controle over hun eigen leven ervaren dan mensen die nog steeds huren. Maar ook hierbij kan dit verschil door andere variabelen verklaard worden. Daarbij hebben huurders en kopers hetzelfde gevoel van vrijheid en zekerheid in hun woning en scoren huurders zelfs beter wat betreft zelfvertrouwen dan kopers. Over de vraag of het bezitten van een eigen woning bijdraagt aan een gevoel van ontologische zekerheid en daaraan gerelateerde psycho-sociale voordelen is dus vooralsnog geen overeenstemming bereikt.

#### 2.4.2 Stadiamodelen

De tweede stroming houdt zich bezig met de onderverdeling van het beslissingsproces in verschillende stadia (Mulder en Hooimeijer, 1999). De modellen die uitgaan van twee stadia, zijn gebaseerd op de aanname dat individuen of huishoudens eerst de beslissing nemen om te verhuizen, en vervolgens besluiten waarheen. De keus is hierbij niet alleen tussen verschillende locaties, maar ook tussen verschillende typen woningen en tussen huren of kopen (Mulder, 1996). Hierbij is tevens de eerder genoemde *awareness space* van een persoon van belang, omdat dit de locatie(s) bepaalt waarbinnen een nieuwe woning overwogen zou kunnen worden (Mulder, 1996). De *awareness space* bestaat uit een waarde- en een informatiecomponent; slechts de locaties waarmee men zich verbonden voelt en waar men informatie over heeft komen in aanmerking. Informatiebronnen die van belang kunnen zijn bij het kopen van een nieuwe woning zijn bijvoorbeeld advertenties in de krant of op het internet en huizen die een bord met 'te koop' in de tuin hebben staan (Knox & Pinch, 2010).

Een voorbeeld van zo'n twee-stadia-model is dat van Speare et. al. (1975, in Mulder & Hooimeijer, 1999). Volgens dit model ontstaat de intentie om te verhuizen wanneer er een zekere drempelwaarde van ontevredenheid met de woning of de locatie is bereikt (Mulder, 1996; Speare, 1974). Ontevredenheid met de woonlocatie kan het



gevolg zijn van veranderingen in de behoeften van een huishouden, een verandering in de sociale of fysieke voorzieningen van de woning of de locatie of een verandering in de beoordeling van deze factoren (Speare, 1974). Een voorbeeld van een verandering in de behoeften van een huishouden is de uitbreiding van een huishouden, zoals het krijgen van kinderen, waardoor een grotere woning gewenst is. In zo'n geval is dus een verandering in de huishoudencarrière de oorzaak van ontevredenheid met de huidige woning. Zaken als leeftijd, inkomen en woonduur hebben alleen indirect invloed op het verhuisgedrag, omdat ze de tevredenheid met de woonlocatie beïnvloeden. Hoe sterker de band met de huidige locatie is, hoe meer tevreden men is met de woonlocatie en hoe minder behoefte men heeft om te verhuizen. Deze band kan veroorzaakt worden door de woning zelf, de sociale contacten in de buurt of het hebben van een baan in de buurt van de huidige woonlocatie. Dit komt overeen met de eerder behandelde *location-specific capital*. Zelfs wanneer er elders een betere woning beschikbaar is, zal iemand die erg tevreden is met de huidige woonlocatie niet snel overwegen om te verhuizen. Zodra de drempelwaarde van ontevredenheid met de woonlocatie bereikt is, zal men pas gaan nadenken over alternatieve woonlocaties. Wanneer er een geschikte alternatieve woonlocatie is gevonden, verhuist men. Bij dit proces spelen macrofactoren zoals de stand van de woningmarkt en de arbeidsmarkt een rol, maar daarnaast bijvoorbeeld ook de kosten van een verhuizing. Het kan zijn dat het zoekproces geen goede woningalternatieven oplevert, of dat de kosten van een verhuizing niet opwegen tegen de baten ervan, waardoor men besluit niet te verhuizen. Hoewel ontevredenheid met de woonlocatie noodzakelijk is voor een verhuizing, is een verhuizing vaak niet de enige oplossing. Een alternatieve oplossing zou bijvoorbeeld kunnen zijn dat men de huidige woning aanpast aan de veranderde behoefte van het huishouden door middel van een verbouwing.

Daarnaast is er een drie-stadia-model, waarin eerst wordt besloten of men wil verhuizen, vervolgens wordt het zoekproces gestart naar een nieuwe potentiële woning, en tot slot besluit men of men al dan niet naar een specifieke woning wil verhuizen. De aanname hierbij is dat verschillende potentiële woningen zich één voor één aandienen, waarbij men telkens opnieuw de beslissing maakt of men de woning wil of niet. In het drie-fasen-model kan de rol van hulpbronnen, restricties, mogelijkheden en beperkingen beter geïntegreerd worden dan in het twee-fasen-model; zo is de mogelijkheid dat men een potentiële woning koopt, afhankelijk van de hulpbronnen en restricties die men als huishouden heeft. Relevant hierbij zijn de 'zoekruimte' en de zoekintensiteit van een persoon. De term 'zoekruimte' komt overeen met de term *awareness space*. De zoekintensiteit van een persoon kan variëren van helemaal niet actief op zoek zijn, maar wel alert zijn op geschikte woningen die 'toevallig' voorbij komen, tot het actief en grondig op zoek zijn naar een nieuwe woning (Mulder, 1996)

Het beslissingsproces kan eventueel nog verder gespecificeerd worden. Zo blijkt uit onderzoek van Levy et. al. (2008) dat het beslissingsproces voorafgaand aan het kopen van een huis is onder te verdelen in vijf stadia: de erkenning van het probleem; de specificatie van de woning die men zou willen; het zoeken naar informatie; de verdieping in een specifieke woning en de uiteindelijke beslissing om al dan niet tot kopen over te gaan.

In alle drie de genoemde modellen vindt de trigger voor de verhuizing plaats in het eerste stadium. De verschillende stadia van het beslissingsproces zijn echter minder

lineair dan men op basis van deze modellen zou verwachten; het proces dat men doorloopt is soms rommelig en ongeorganiseerd, waarbij met name de laatste stadia door elkaar kunnen lopen (Levy et. al., 2008).

### 2.4.3 De rol van emoties

Emoties zorgen er vaak voor dat een beslissingsproces niet lineair verloopt. Uit onderzoek van Munro (1995, in Levy et. al., 2008) blijkt dat keuzes vaak niet rationeel zijn in economische zin, maar vaak gebaseerd zijn op waarden en emoties. Zo kan het zijn dat een huishouden, na een min of meer rationeel zoekproces, de uiteindelijke beslissing voor een woning laat afhangen van een gevoel dat men bij deze woning heeft (Levy et. al., 2008). Het hebben van een goed gevoel bij een woning bleek in het onderzoek van Levy et. al. (2008) dan ook een veelgenoemde factor in de uiteindelijke beslissing om de woning al dan niet te kopen. Daarnaast kunnen familieleden buiten het huishouden, vrienden of de makelaar het proces beïnvloeden. Door hun goed- of afkeuring kan de koopbeslissing een onverwachte wending nemen. Emoties kunnen dus leiden tot beslissingen die aan de hand van rationele modellen, zoals de verschillende stadiamodelen, moeilijk te begrijpen zijn.

## 2.5 Conceptueel model

Op basis van de theorie is een conceptueel model opgesteld (zie figuur 3). Het model van Mulder en Hooimeijer (1999) van de levenslooptheorie is hierbij als uitgangspunt genomen. In het model wordt een duidelijk onderscheid gemaakt tussen de macrocontext, bestaande uit mogelijkheden en beperkingen, en de microcontext, die uit de overige factoren bestaat. Het model is toegespitst op het kopen van een huis, in plaats van op verhuisgedrag in het algemeen, zoals bij Mulder en Hooimeijer het geval is.

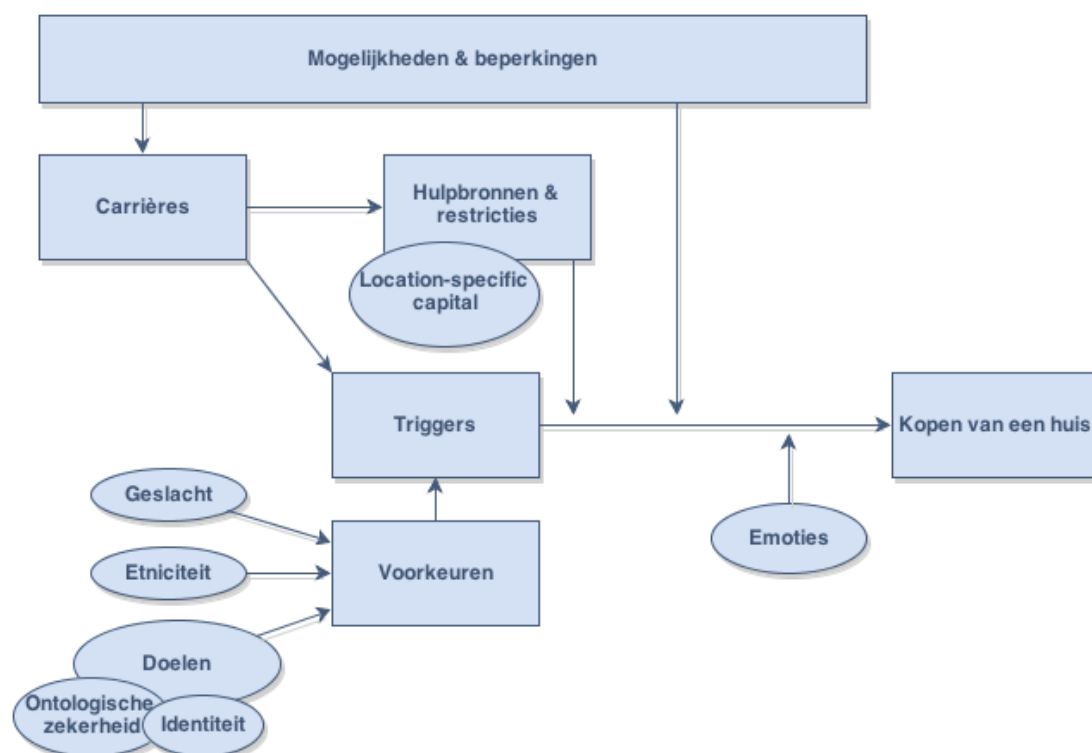
Hoewel in het model van Mulder en Hooimeijer de voorkeuren en triggers voor een verhuizing samen worden genomen, worden ze in dit model als twee verschillende factoren behandeld; in dit aangepaste model kunnen voorkeuren triggers veroorzaken, die op hun beurt weer een verhuizing (naar een koopwoning) kunnen veroorzaken. *Location-specific capital* is aan het model toegevoegd als overlappend met de restricties op microniveau, omdat het de afwezigheid van een trigger kan veroorzaken.

Aan het model zijn vervolgens andere relevante factoren toegevoegd. Geslacht en etniciteit krijgen als persoonskenmerken geen expliciete plek in de levenslooptheorie, hoewel ze voor een deel kunnen worden geïntegreerd in deze theorie als restricties op microniveau en beperkingen op macroniveau. Uit hoofdstuk 2.3.6.1 blijkt dat geslacht en etniciteit specifieke voorkeuren kunnen veroorzaken, zoals de voorkeur van sommige allochtonen voor een eigen huis in het land van herkomst in plaats van in Nederland en verschillende motieven voor mannen en vrouwen bij het kopen van een huis. In het model is dan ook te zien dat geslacht en etniciteit kunnen leiden tot bepaalde voorkeuren, die weer kunnen leiden tot triggers voor het kopen van een huis.

In hoofdstuk 2.4.1 zijn de verschillende doelen van De Jong en Fawcett behandeld, die door middel van een verhuizing worden nagestreefd. Deze doelen zouden kunnen worden gezien als de veroorzakers van bepaalde voorkeuren; zo zouden status en autonomie kunnen leiden tot de voorkeur voor een koopwoning in plaats van een huurwoning. Deze doelen komen in het model daarom terug als veroorzakers van

voorkeuren die tot een trigger voor het kopen van een huis kunnen leiden. In hoofdstuk 2.4.1.1 wordt uitgelegd dat ontologische zekerheid ook als een doel kan worden beschouwd. Uit de 'housing pathway'-benadering van Clapham (2010) blijkt tevens dat identiteit een cruciale rol speelt bij het wonen en de woning zelf; identiteit is daarom eveneens in het model terug te vinden als een doel. Identiteit en ontologische zekerheid overlappen elkaar voor een deel, omdat ontologische zekerheid ook een identiteit-component omvat.

De verschillende stadia in het beslissingsproces komen niet expliciet terug in het model, omdat ze moeilijk te integreren zijn met de overige factoren. Wel zijn emoties in het model terug te vinden, omdat deze de uiteindelijke beslissing om te kopen onverwachts kunnen beïnvloeden.



Figuur 3: conceptueel model

# Hoofdstuk 3: Methodologie

## 3.1 Inleiding

De hoofdvraag van dit onderzoek luidt:

Wat zijn de motieven van niet-zittende huurders om een woning van Portaal te kopen, en wat zijn de motieven om (vooralsnog) *niet* over te gaan tot het kopen van een woning van Portaal?

Voor het beantwoorden van deze onderzoeksvraag zijn kwalitatieve methodes van dataverzameling en analyse uitermate geschikt. Deze methoden maken het namelijk mogelijk om het onderwerp van onderzoek vanuit het perspectief van de onderzochte personen te leren kennen. Kwalitatief onderzoek is gericht op de betekenis die mensen aan hun sociale omgeving geven en hoe zij zich aan de hand hiervan gedragen. Het doel hierbij is het onderwerp te beschrijven en te verklaren (Boeije, 2005).

In de volgende deelhoofdstukken zal eerst wat achtergrondinformatie worden gegeven over de woningcorporatie Portaal, de kenmerken van de kopers van woningen van Portaal en de regelingen Koopgarant en de Starters renteregeling, die bedoeld zijn om de verkoop van corporatiewoningen te stimuleren. Hierna worden achtereenvolgens de methode van dataverzameling en de methode van data-analyse behandeld.

## 3.2 Woningcorporatie Portaal

Dit onderzoek richt zich op de verkoop van sociale huurwoningen van de woningcorporatie Portaal. Portaal is één van de grotere woningcorporaties van Nederland, met woningen in de regio's Utrecht, Arnhem, Leiden, Nijmegen en Eemland (Amersfoort en omstreken). De belangrijkste doelstelling van Portaal is de huisvesting van mensen met een laag inkomen, namelijk tot €3.00. Daarnaast helpt Portaal echter ook mensen met een laag-middeninkomen van €3.000 tot €43.000 aan een woning. Zoals eerder vermeld, is de huidige woningmarkt niet toereikend voor deze laatste groep. De verkoop van corporatiewoningen wordt als een belangrijke oplossing aangedragen voor dit probleem. Tenslotte worden ook huishoudens met een bijzondere woonvraag bediend, die een aangepaste woning nodig hebben (Portaal, 2011).

### 3.2.1 Kenmerken van de kopers van Portaal

In 2012 heeft Portaal een enquête afgenomen bij 205 kopers van een Portaalwoning (Knigge & Caniels, 2012). Hieruit blijkt dat de kopers van een Portaalwoning over het algemeen erg jong zijn: maar liefst 32% is jonger dan 26 jaar, en een overgrote meerderheid van 83% is 40 jaar of jonger. Het is dan ook geen toeval dat 86% van de kopers van Portaal starters op de koopwoningmarkt zijn. Dit beeld wordt in dit onderzoek nog eens bevestigd, aangezien van de dertien geïnterviewde kopers van een Portaalwoning slechts twee al eerder in een koopwoning hebben gewoond. De kopersenquête bevestigt tevens het in de inleiding geschetste beeld dat het merendeel van de kopers van corporatiewoningen niet-zittende huurders zijn: slechts 11% huurde het huis dat ze gekocht hebben; 38% woonde hiervoor op kamers of bij de ouders en 14% was al eigenaar van een ander huis. 37% van de ondervraagden huurde

hiervoor een andere woning, waarbij het niet duidelijk is of dit een woning van Portaal is of een andere huurwoning.

### **3.2.2 Koopgarant en de Starters renteregeling.**

Woningcorporaties hebben verschillende constructies ontwikkeld met als doel om het voor mensen financieel aantrekkelijker te maken om een woning van een corporatie te kopen. Voor dit onderzoek zijn twee regelingen in het bijzonder van belang, omdat ze door Portaal regelmatig worden toegepast. Dit zijn de regelingen Koopgarant en de Starters renteregeling. Ze zullen hieronder kort worden toegelicht.

Een woningcorporatie die een woning met Koopgarant verkoopt, biedt de woning met een korting op de marktwaarde aan, meestal van 20 tot 25%. Daarnaast verleent de woningcorporatie een terugkoopgarantie, waarbij de toename of afname van de waarde van de woning bij verkoop gedeeld wordt tussen de eigenaar en de corporatie. Het risico voor de koper wordt hiermee beperkt (Dol et. al., 2012).

De Starters renteregeling daarentegen voorziet kopers van een voorschot van 20% op de maandelijkse hypotheekrente gedurende een periode van tenminste 10 jaar. Wanneer de woning verkocht wordt, moet de lening worden terugbetaald. Dit geldt alleen als de woning meer waard is geworden (Social Finance, 2013).

## **3.3 Methode van dataverzameling**

### **3.3.1 Semi-gestructureerde interviews**

Voor het verzamelen van de data is gebruik gemaakt van semi-gestructureerde interviews. Deze vorm van interviewen is kwalitatief, omdat er veel ruimte is voor flexibiliteit. In tegenstelling tot gestructureerde interviews in kwantitatief onderzoek, waar strikt wordt vastgehouden aan van tevoren vastgestelde vragen en een vaste volgorde waarin deze worden gesteld, hoeven de vragen bij semi-gestructureerde interviews niet noodzakelijk in een vaste volgorde aan bod te komen, en is er ruimte om direct door te vragen wanneer daar aanleiding toe is (Bryman, 2012). Het voordeel van semi-gestructureerde interviews boven andere vormen van dataverzameling, is dat het verhaal van de geïnterviewden zelf centraal staat. Bij bijvoorbeeld gestructureerde interviews of enquêtes worden de deelnemers veel meer gestuurd door de onderzoeker, door het gebruik van vaststaande vragen waarvan niet afgeweken mag te worden en (bij enquêtes) vaste antwoordmogelijkheden. Semi-gestructureerde interviews geven hierdoor meer inzicht in wat de geïnterviewden zelf als belangrijk en relevant beschouwen (Bryman, 2012). Met het gebruik van deze methode kunnen daarom ook geheel nieuwe onderwerpen aan het licht komen, die in het theoretisch kader niet of nauwelijks aan bod zijn gekomen.

Semi-gestructureerde interviews vinden plaats aan de hand van een topiclijst; een lijst met onderwerpen die in het interview minimaal aan bod moeten komen (Bryman, 2012). Zoals uit de onderzoeksvraag al blijkt, richt dit onderzoek zich op twee groepen mensen: niet-zittende huurders die een woning van Portaal hebben gekocht, en degenen die dit (vooralsnog) niet hebben gedaan. Voor beide groepen is een aparte topiclijst gemaakt. De topiclijsten zijn gebaseerd op belangrijke thema's en onderwerpen die uit het theoretisch kader naar voren zijn gekomen.

In dit onderzoek is voor elk nieuw hoofdonderwerp telkens een beginvraag geformuleerd met, wanneer van toepassing, daaronder een lijst met onderwerpen

waarover doorgevraagd kan worden wanneer deze niet vanzelf aan bod komen. Ook is er gebruik gemaakt van stellingen. Uit de theorie kwam bijvoorbeeld naar voren dat het kopen van een woning mogelijk wordt geassocieerd met het bereiken van bepaalde doelen. Omdat het lastig is om deze doelen op een goede manier in een vraag te verwerken, zijn ze aan de deelnemers voorgelegd aan de hand van stellingen waarop zij kunnen reageren. Hierbij is gebruik gemaakt van voor de deelnemers begrijpelijke begrippen ('zekerheid', 'zelfstandigheid' en 'status').

De topiclijsten zijn meerdere malen aangepast naar aanleiding van ervaringen tijdens de interviews, wat bijdraagt aan het flexibele karakter van deze methode van dataverzameling. In bijlagen 1 en 2 kunnen de definitieve versies worden gevonden van de topiclijsten voor de mensen die wel en niet een woning van Portaal hebben gekocht.

Er is voor gekozen om de interviews bij voorkeur bij de deelnemers thuis te laten plaatsvinden. In eerste instantie is het thuis afnemen van de interviews een praktische overweging; doordat de deelnemers geen extra tijd kwijt zijn met het reizen naar een andere locatie, is de drempel om mee te werken aan het onderzoek lager. Echter, het thuis afnemen van interviews kan ook de kwaliteit van het onderzoek ten goede komen. Volgens Ellwood en Martin (2000, in Winstanley et. al., 2010) kan de interviewlocatie een belangrijke bron zijn van informatie over interacties van de geïnterviewde met de omgeving en met andere mensen op de interviewlocatie.

Voor dit onderzoek is dat een voordeel, omdat het thuis interviewen extra informatie aan het licht kan brengen over het dagelijks leven van de deelnemers in hun woning en de interacties met andere leden van het huishouden. Hierdoor levert het thuis interviewen van de deelnemers mogelijk rijkere en meer gedetailleerde informatie op dan het interviewen op een andere locatie.

### **3.3.2 Het benaderen van de deelnemers**

Van de mensen die al een woning van Portaal hebben gekocht zijn bij Portaal de adressen en e-mailadressen bekend. Voor de regio's Eemland en Utrecht zijn deze gegevens beschikbaar gemaakt. Hierbij is geselecteerd op niet-zittende huurders die in het afgelopen jaar een woning van Portaal hebben gekocht. Hiervan is eerst een groep per brief benaderd om mee te werken aan het onderzoek. Omdat de respons hierop vrij laag was, is later nog een herinneringsemail gestuurd. Omdat dit nog niet het gewenste aantal deelnemers opleverde, is daarnaast nog een groep kopers eenmalig per mail benaderd om mee te werken aan het onderzoek.

De mensen die (nog) geen woning van Portaal hebben gekocht zijn, logischerwijs, iets lastiger te benaderen dan degenen die al wel een Portaalwoning hebben gekocht. Om deze groep te benaderen, is er in de nieuwsbrief van Portaal Eemland, Utrecht en Nijmegen een oproepje geplaatst om mee te werken aan het onderzoek. Deze nieuwsbrieven geven een overzicht van het aanbod van koopwoningen van Portaal in de desbetreffende regio's voor geïnteresseerden. Daarnaast zijn de personen die ooit een contactaanvraag hebben gedaan voor een woning op de website [www.kopenbijportaal.nl](http://www.kopenbijportaal.nl) in het afgelopen jaar in de regio Nijmegen, en hierbij een e-mailadres achterlieten, benaderd.

### 3.3.3 De interviews

In totaal zijn er 18 interviews afgenomen, waarvan 10 met kopers van een Portaalwoning en 8 met personen die geen woning van Portaal hebben gekocht. Een aantal interviews is met twee personen tegelijkertijd afgenomen; dit komt neer op een totaal van 13 geïnterviewde kopers en 8 niet-kopers. In bijlage 3 is een tabel te vinden met een overzicht van een aantal algemene kenmerken van de deelnemers. Van de 8 niet-kopers is één geïnterviewde een zittende huurder van Portaal die ooit heeft overwogen om de eigen woning te kopen (maar hier dus van heeft afgezien), en één een koper van een niet-Portaalwoning die weliswaar ooit overwogen heeft een woning van Portaal te kopen, maar niet met het doel om hier zelf te gaan wonen. Deze twee deelnemers voldoen niet volledig aan het profiel van de niet-zittende huurder die een woning van Portaal heeft gekocht, of dit (vooralsnog) niet heeft gedaan; de eerste omdat het om een zittende huurder van Portaal gaat die overwogen heeft om de eigen woning te kopen; de tweede omdat de doelstelling van dit onderzoek impliceert dat mensen een woning van Portaal hebben gekocht of dit hebben overwogen met als doel om er zelf te gaan wonen. Omdat beide interviews wel nuttige informatie bevatten, is er voor gekozen om ze (waar mogelijk) toch mee te nemen in de analyse.

De interviews hebben een gemiddelde duur van 50 minuten en zijn in de meeste gevallen bij de deelnemers thuis afgenomen. In drie gevallen zijn de interviews, op verzoek van de deelnemers, op een andere locatie afgenomen. Alle interviews zijn, uiteraard met toestemming van de deelnemers, opgenomen. Om de privacy van de geïnterviewden te waarborgen, zullen in dit onderzoek geen namen van geïnterviewde personen worden genoemd.

### 3.4 Methode van data-analyse

Om de interviews gereed te maken voor de analyse, zijn ze teruggeluisterd en getranscribeerd (volledig uitgeschreven). Vervolgens zijn de transcripten gecodeerd. Coderen is een belangrijke eerste stap in de meeste vormen van kwalitatieve data-analyse (Bryman, 2012). Coderen is het onderscheiden van thema's of categorieën in de data en het benoemen van deze categorieën met een code. Een code is een soort label dat wordt toegekend aan één of meerdere tekstfragmenten in de data (Boeije, 2005). Om het coderen te vergemakkelijken is er gebruik gemaakt van het computerprogramma NVivo.

De verschillende codes in dit onderzoek zijn op een inductieve, oftewel data-gestuurde manier tot stand gekomen. In tegenstelling tot deductief coderen, zijn er dus niet vooraf op de literatuur gebaseerde codes vastgesteld (O'Leary, 2010). Echter, bij het benoemen van de codes kan uiteraard wel gebruik worden gemaakt van termen die uit het theoretisch kader al naar voren zijn gekomen. Dit worden 'constructed codes' genoemd (Boeije, 2005).

In eerste instantie is de data verkend door veel verschillende codes te geven aan de relevante tekstfragmenten. Boeije (2005) duidt dit aan met de term 'open coderen'. Dit leidt tot een groot aantal codes die elkaar vaak overlappen. Na het open coderen van een aantal interviews is vervolgens een begin gemaakt met het herzien van de codes en de bijbehorende tekstfragmenten: de codes worden hierbij samengevoegd of juist gesplitst, er worden nieuwe codes aangemaakt, tekstfragmenten worden opnieuw bekeken en eventueel naar een andere code verplaatst. Het doel hiervan is om samenhang tussen de codes aan te brengen, waarbij het aantal codes verkleind wordt

en overbodige codes verwijderd worden. Op deze manier ontstaan er uiteindelijk een kleiner aantal hoofdcodes of -categorieën met daaronder verschillende subcategorieën. Deze vorm van coderen staat bekend als axiaal coderen (Boeije 2005).

Tenslotte moeten de relaties tussen de verschillende categorieën worden blootgelegd. Een categorie kan bijvoorbeeld een oorzaak zijn van een andere categorie. Ook dient onderzocht te worden hoe de verschillende codes samenhangen met de twee verschillende groepen die onderzocht zijn: de kopers en de niet-kopers. Hieruit zal moeten blijken wat de verschillen en overeenkomsten in koopmotieven zijn tussen de niet-zittende huurders die wel en (vooralsnog) niet een woning van Portaal hebben gekocht. Omdat uit het theoretisch kader naar voren is gekomen dat geslacht en etniciteit van invloed kunnen zijn op het koopgedrag, is tevens onderzocht of er verschil is in koopmotieven tussen mannen en vrouwen en mensen met een verschillende etnische achtergrond. Omdat er echter geen verschillen werden gevonden tussen mannen en vrouwen wat betreft koopmotieven en omdat er geen etnische verschillen waren tussen de geïnterviewden, zullen geslacht en etniciteit in het volgende hoofdstuk niet aan de orde komen.



## Hoofdstuk 4: Resultaten

### 4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zullen de resultaten van het onderzoek worden behandeld. Dit zal gebeuren aan de hand van de belangrijkste hoofd- en subthema's die uit de analyse naar voren zijn gekomen. Deze worden in aparte paragrafen en subparagrafen besproken, en worden ondersteund met citaten uit de interviews. Allereerst zullen de redenen om te (willen) verhuizen aan bod komen. Vervolgens worden de redenen voor het (willen) kopen van een woning behandeld. Hierna worden de verschillende doelen besproken die (al dan niet) samenhangen met het kopen van een woning. Daarna zal dieper worden ingegaan op het zoek- en beslissingsproces tot het (wel of niet) kopen van een huis. Daaropvolgend worden de redenen om (voorlopig) geen woning van Portaal te kopen behandeld, evenals de redenen om specifieke woningen van Portaal niet te kopen. Tot slot zullen de verwachtingen en evaluaties van de kopers ten opzichte van hun woning en de evaluaties ten opzichte van Portaal in aparte paragrafen aan bod komen. Binnen de thema's zal steeds een vergelijking worden gemaakt tussen de geïnterviewden die wel een woning van Portaal hebben gekocht en de geïnterviewden die dit (vooral nog) niet hebben gedaan.

### 4.2 Redenen om te (willen) verhuizen

Allereerst kan er onderscheid worden gemaakt tussen de redenen die de geïnterviewden aandragen om te (willen) verhuizen en de redenen om zich te verdiepen in het kopen van een woning. Deze paragraaf zal ingaan op de verhuisredenen.

#### 4.2.1 Ontevredenheid woonlocatie of leefsituatie

Als redenen om te willen verhuizen, geven veel geïnterviewden aan dat ze ontevreden waren over de woning zelf, de buurt, de burens of hun leefsituatie. Dit geldt zowel voor degenen die al een woning van Portaal hebben gekocht als voor degenen die dit (nog) niet hebben gedaan. Voor een huurder van Portaal zijn de buurt en de woning zelf de oorzaak van haar ontevredenheid:

*Ja... en de plek waar ik nu zit is wel heel, ja is een volkswijkje, en 's zomers dan... ja, heel veel geluid... burenoverlast soms. Niet van de directe burens maar uit de buurt. Dus ja dan heb je toch 's zomers zoiets van... toch maar verhuizen dan. Dan denk je van, nou nu zijn de kinderen wel groot, maar dan komen er weer nieuwe baby's bij en dan begint het hele verhaal weer van voren af aan. Dus... ja, de ligging is perfect, het huisje is hartstikke fijn, maar het is... klein, en een hele kleine achtertuin... ja dat zijn wel redenen dat je denkt van hm... moet ik dan niet toch eens wat gaan kopen. (vrouw, 48 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Dit is in lijn met het eerder behandelde twee-stadia model van Speare et. al. (1975, in Mulder & Hooimeijer, 1999), dat stelt dat er eerst een drempelwaarde van ontevredenheid met de huidige woning of locatie moet zijn bereikt, voor men gaat nadenken over alternatieve woonlocaties. Deze ontevredenheid kan volgens Speare veroorzaakt worden door een verandering in de behoeften van een huishouden, vaak door een veranderde samenstelling van het huishouden; een verandering in de sociale

of fysieke voorzieningen van de woning of de locatie; of een verandering in de beoordeling van deze factoren.

Uit de interviews blijkt dat vooral deze eerste en laatste factor een rol spelen bij de wens om te verhuizen. In veel gevallen zijn de sociale en fysieke eigenschappen van de woonlocatie zelf niet veranderd, maar worden deze op een gegeven moment negatiever beoordeeld. Bij een aantal deelnemers wordt dit veroorzaakt door de wens om te gaan samenwonen. De meeste geïnterviewden noemen echter het zelfstandig (willen) wonen als reden voor ontevredenheid met de huidige (of vorige) woonlocatie of leefsituatie:

*Het is vooral dan ja, ik ben 21 en ik woon nog bij... ik woon nog thuis, zeg maar, dat ja... ik had allang weg willen zijn, maar... wegens omstandigheden en... in dienst gaan, dat ik dan nog thuis woon. En daarom heb ik op de kazerne ook mijn eigen kamertje, en dan ben ik toch soort van het huis uit, maar dan toch net niet. Maar ik zou ook graag een eigen woning willen hebben. (man, 21 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Zowel bij het zelfstandig willen wonen als bij de wens om gaan samenwonen is een verandering in de huishoudencarrière de oorzaak voor de verhuishwens.

In enkele gevallen is niet alleen de beoordeling van de sociale en fysieke eigenschappen van de woonlocatie veranderd, maar zijn deze factoren zelf ook veranderd:

*Geluidsoverlast. Er zat... een appartement in Amsterdam, dan heb je aan alle kanten burens, en ik had vooral heel veel last van mijn nieuwe bovenburens. Ik had heel weinig ruimte, ik ben daar ooit komen wonen, ik heb daar 10 jaar, of bijna 11 jaar gewoond, en... ik ben er komen wonen toen ik één hond had. Nou, nu heb ik twee honden en dit hele gebeuren, ik kon geen kant meer op. M'n hele huis stond vol, dus het was ook te klein geworden. (vrouw, 46 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Voor de geïnterviewde uit het bovenstaande citaat zijn niet alleen de behoeften van het huishouden veranderd waardoor de wens naar een grotere woning is ontstaan, maar zijn ook de voorzieningen van de woonlocatie zelf veranderd, in de vorm van geluidsoverlast van de nieuwe burens.

#### **4.2.2 Gedwongen tot verhuizen**

Aan een verhuisovertweging hoeft niet altijd een zekere mate van ontevredenheid met de woonlocatie of leefsituatie vooraf te gaan. Er kan in de interviews onderscheid worden gemaakt tussen de deelnemers die uit eigen overweging zijn gaan nadenken over een verhuizing nadat hun drempelwaarde van ontevredenheid is bereikt, en de deelnemers waarbij de beslissing om te verhuizen min of meer door de situatie is afgedwongen. Een aantal deelnemers moest bijvoorbeeld vanwege een scheiding op korte termijn op zoek naar nieuwe woonruimte. Enkele geïnterviewden moesten weg omdat hun woning werd gesloopt of omdat hun huurcontract afliep:

*Waarom we een huis wilde kopen? Omdat wij uit onze studentenwoning moesten.[...] Als we er niet hadden uit gehoeven dan waren we niet op zoek gegaan naar een koopwoning nog. [...] Dan hadden we daar denk ik nog wel een jaar gewoond. Omdat het gewoon heel goedkoop wonen was. Dan waren we daarna denk ik op zoek naar een koopwoning gegaan. (vrouw, 25 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

### 4.3 Redenen voor het (willen) kopen van een woning

Behalve de keuze om wel of niet te verhuizen, moet er ook een keuze worden gemaakt tussen het huren of het kopen van een woning. Een deel van de geïnterviewden die (nog) geen woning van Portaal heeft gekocht verdiept zich zowel in koop- als in huurwoningen. De meeste geïnterviewden, en dan met name degenen die al een woning van Portaal hebben gekocht, hebben echter wel een duidelijke voorkeur (gehad) voor het kopen van een woning.

#### 4.3.1 Financiële motieven

Het merendeel van de geïnterviewden draagt als één van de belangrijkste redenen voor het zich verdiepen in een koopwoning financiële motieven aan. Deze financiële motieven worden met name door de kopers genoemd, en in mindere mate door de niet-kopers. Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat de deelnemers die nog geen woning van Portaal hebben gekocht minder ver zijn in het proces van het zich verdiepen in het kopen van een woning.

##### 4.3.1.1 Maandelijkse lasten en investeren

Als financiële overweging spelen met name de maandelijkse lasten een rol. Veel geïnterviewden denken aan een huurwoning evenveel of zelfs meer geld kwijt te zijn per maand dan aan een koopwoning. Daarbij komt dat veel deelnemers naar eigen zeggen niet in aanmerking komen voor een sociale huurwoning vanwege een te hoog inkomen of door te lange wachtlijsten, waardoor ze zijn aangewezen op de -duurdere-particuliere huursector. Bovendien ziet een groot deel van de geïnterviewden een koopwoning als een investering, terwijl ze bij een huurwoning het gevoel hebben dat ze het huurgeld elke maand 'weggooien'. In het volgende citaat komen deze motieven aan bod:

*Nee, niet zozeer, behalve, ik moet gewoon particulier huren en dat is gewoon heel duur, en dan maakt het qua prijs uiteindelijk gewoon niet zo heel veel meer uit. En dan is het toch wel fijn als je iets hebt wat gewoon van jezelf is en niet van een ander. Alsof je je geld in een bodemloze put stopt... Als het echt goedkoper zou zijn dan zou ik het wel... dan zou ik best nog overwogen hebben om te huren, maar... (vrouw, 32 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Een ander financieel motief dat door een deel van de geïnterviewden genoemd wordt, is dat de maandelijkse lasten bij een koopwoning niet omhoog zouden gaan, in tegenstelling tot bij een huurwoning. Met name de extra huurverhogingen die het kabinet, in het bijzonder voor de hogere inkomensgroepen, dit jaar wil gaan invoeren (Rijksoverheid, 2013) zijn voor een aantal deelnemers een belangrijke financiële prikkel (geweest) om zich te verdiepen in het kopen van een woning. Deze huurverhogingen moeten worden gezien als een macrofactor die restricties kan leggen op het huren van een woning. Voor een koper van een Portaalwoning zijn deze huurverhogingen de belangrijkste reden geweest om te gaan kopen:

*Interviewer: Wat is eigenlijk de reden geweest dat jullie wilden verhuizen?*  
*Geïnterviewde: Dat het huurbeleid verandert. En ik zit altijd aan de verkeerde kant van de lijn met mijn inkomen. dus ik zou een maximale huurverhoging krijgen. En... dan is het rekenen hè? En dan is het een kwestie van... ik kan nu iets duurder zitten en dan op termijn dat terugverdienen. Of steeds meer huur betalen, dat gaat natuurlijk razendsnel, als je 6% krijgt. We hadden altijd 1% huurverhoging, 1 of 2%, dat ging*

*over 15 of 20 euro in de maand ofzo, op jaarbasis. Maar nu gaat het opeens met 4/5 tientjes. Dat is een hoop geld. (man, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Daarnaast hebben de regelingen Koopgarant en de Starters renteregeling het voor een deel van de kopers financieel aantrekkelijker gemaakt om te kopen. Onderstaand citaat is van een koper die zich, na ontdekking van de Starters renteregeling, serieus is gaan verdiepen in koopwoningen van Portaal:

*Ja, ik dacht dat kan ik nooit betalen een koopwoning. Dat dacht ik meteen, want ik denk met mijn salaris kan ik zo'n bepaald bedrag lenen, nou dan kom ik in een flatje drie hoog achter. Toen kwam ik dus dit tegen en toen gingen ze me uitleggen wat er aan de hand was, hoe dat zat, toen dacht ik van wow. Want ik kon bijna 40.000 euro meer lenen dan normaal. Waardoor ik dus nu dit huis, ik had dit huis wel gezien, ik denk ja dat kan ik niet betalen. Maar door die regeling van Portaal kon dat dus wel. (vrouw, 40 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Overigens zijn er ook een aantal deelnemers die geen behoefte zeggen te hebben aan dergelijke regelingen:

*Man: Maar we wilden graag een huis kopen gebaseerd op één inkomen, want je weet gewoon nooit of je je baan houdt en of je je baan leuk vindt, misschien wil je wel weer gaan studeren, dat geeft wel een stukje vrijheid als we niet te duur kochten... Dan kwam je, de meeste huizen die dan beschikbaar waren dat waren dan ex-huurwoningen, of van Portaal of van een andere... stichting. [...] Maar heel veel van die woningen werden ook met een Starters renteregeling of een andere kortingsregeling verkocht. Maar dat wilden we eigenlijk niet, want...*

*Vrouw: We wilden dat het huis gewoon van ons werd zonder dat...*

*Man: [...] In principe was het niet nodig voor ons, dat wilden we liever niet. Bij Portaal was dat niet verplicht, zeg maar. [...]*

*Vrouw: Dan heb je achteraf ook niet meer met een andere partij te maken, dan is het gewoon jouw huis, en dan kun je hem gewoon verkopen.*

*Man: En nu zijn we nog allebei fulltime aan het werk, dus we kunnen die hoge lasten nu makkelijk betalen en straks juist misschien niet, en dan moet je die rente van [...] Portaal ook weer gaan terugbetalen. (man, 22 jaar & vrouw, 23 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Hoewel dit slechts door een paar geïnterviewden letterlijk wordt benoemd, is een toereikend en stabiel inkomen een vereiste voor het kopen van een woning:

*Ik had gewoon wel de zekerheid van een vast contract. En dat was voor m'n hypotheek natuurlijk ook wel nodig, anders had ik gewoon geen hypotheek kunnen krijgen. Maar redelijk baanzeker, dus ja daar heb ik me niet heel erg zorgen om gemaakt. (vrouw, 32, woning van Portaal gekocht)*

Deze overweging vindt aansluiting bij de werkcarrière uit de levenslooptheorie. Uit het theoretisch kader bleek al dat het inkomen als hulpbron een grote invloed heeft op de waarschijnlijkheid dat men een woning koopt (Mulder & Hooimeijer, 1995; Heylen & Winters, 2009). De reden dat deze overweging niet door meer deelnemers genoemd wordt, is waarschijnlijk dat een toereikend en stabiel inkomen een vereiste is voor het krijgen van een hypotheek, en men zich daarom pas serieus gaat verdiepen in het kopen van een woning wanneer er aan deze vereiste wordt voldaan. Overigens

zullen later, in paragraaf 4.6 over de redenen om (nog) geen woning van Portaal te kopen, de financiële beperkingen van sommige niet-kopers aan bod komen.

#### **4.3.1.2 De woningmarkt**

Als macrofactor heeft ook de huidige woningmarkt voor veel kopers meegespeeld in hun keuze voor het kopen van een woning. Opvallend is dat deze overwegingen vaak juist als een financiële prikkel hebben gediend om een huis te kopen. Zo zijn voor veel kopers de lage huizenprijzen een reden geweest om juist in deze tijd te kopen:

*En toen.. en toen ben ik 5 jaar geleden eens bij De Hypotheker langs geweest, om te vragen van goh, hoe staat het er voor. Is het [...] voor mij om nu een woning te kopen. Maar dat was natuurlijk nog wel net de periode dat de woningen heel duur waren.[...] Voor de crisis. En toen werd mij het echt afgeraden. Toen werd mij gezegd, nou, ik zal nog maar even in de huurwoning blijven zitten, geld sparen, en... nou ja. Misschien in de toekomst. En toen vorig jaar dacht ik nou ja, nu zitten we in een crisis, en die huizenprijzen zijn allemaal ontzettend aan het zakken, dus ik ga eens opnieuw bij De Hypotheker langs. En toen werd mij uitgelegd, toen kreeg ik inderdaad een heel ander verhaal, van... het zou inderdaad nu kunnen. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Daarnaast zijn de veranderingen van de hypotheekregels die de overheid per 1 januari 2013 heeft ingevoerd voor veel kopers van invloed geweest. Na deze datum hebben kopers namelijk alleen nog maar recht op hypotheekrenteaftrek wanneer zij hun hypotheek in maximaal 30 jaar volledig en annuïtair aflossen, wat inhoudt dat er elke maand een vast bedrag wordt afgelost dat bestaat uit rente en aflossing (Rijksoverheid, 2013). De gunstige hypotheekregels die vorig jaar nog golden hebben veel kopers ertoe aangezet om de knoop snel door te hakken en nog vóór 2013 een woning te kopen:

*Juist daarom hebben wij vorig jaar het huis gekocht, omdat er heel veel regels gingen veranderen. Ikzelf was heel erg thuis een beetje in de hypotheeken, omdat mijn hbo had een beetje te maken met hypotheeken, dus ik wist wel een beetje wat er ongeveer ging veranderen, en ook best nadelig was. [...] Ik dacht, we konden een huis kopen, dus ik dacht zo snel mogelijk een hypotheek. Dan... ja dan heb je die en dan heb je gewoon alvast heel wat bespaard. Dus dat was in feite alleen maar, de markt was voor ons alleen maar een positief punt. (vrouw, 22 jaar, woning van Portaal gekocht)*

De geïnterviewden noemen echter ook een aantal risico's die het kopen van een woning op de huidige woningmarkt met zich meebrengt, evenals verschillende strategieën om deze risico's te verminderen. Deze zullen in paragraaf 4.4.1 over zekerheid worden behandeld.

#### **4.3.2 Niet-financiële overwegingen**

Naast deze financiële overwegingen worden er ook niet-financiële redenen genoemd voor het verdiepen in het kopen van een woning en voor het kopen van een specifieke Portaalwoning. Deze zullen in deze paragraaf worden behandeld.

##### **4.3.2.1 Het zelfstandig doen van aanpassingen en verbouwingen**

Een deel van de geïnterviewden noemt het zelfstandig kunnen doen van aanpassingen of verbouwingen in de woning als een reden om een koopwoning te overwegen. Het zijn overigens met name de kopers die dit motief aandragen:

*En het is eigenlijk wel lekker om echt iets van jezelf te hebben, waar je echt in kan investeren, en dat jij gewoon dingen mag veranderen, en... dat je het op kan knappen en het eigenlijk steeds mooier wordt. (man, 37 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Hierbij speelt niet alleen de praktische kant van het aanpassen en verbouwen van de woning een rol, zoals het geen toestemming hoeven vragen aan een huisbaas en het feit dat aanpassingen in de woning zich (kunnen) terugverdienen, maar ook het gevoel om iets te hebben wat helemaal van jezelf is en wat je volledig naar je eigen smaak kan inrichten:

*En ik vind op zich een keuken wel belangrijk en deze ziet er ook niet uit maar dat gaan we gewoon zelf vernieuwen, en zo zijn er ook veel andere dingen die we verbouwen en dat is ook wel iets dat fijn is, dat je gewoon deze woning naar eigen smaak kunt verbouwen en niet een woning hebt die al helemaal klaar is. Want dan heb je gewoon altijd nog de smaak, ik bedoel als iemand anders een rode keuken erin heeft gezet en die is net nieuw, dan ga je natuurlijk niet vervangen [...] dat gaat nu wel weer naar eigen smaak worden ingericht, dat is wel weer een voordeel van deze... (vrouw, 23 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Het verbouwen en het naar eigen smaak inrichten van de woning zal in paragraaf 4.4.2 over zelfstandigheid en 4.4.4 over vrijheid verder worden uitgediept.

Veel kopers van een Portaalwoning geven aan dat zij om bovenstaande redenen een woning hebben gekocht waar nog veel aan verbouwd moest worden. Aan de keuze voor zo'n woning ligt overigens ook een belangrijke financiële component ten grondslag; de mogelijkheid om een 'opknaphuis' volledig naar eigen smaak in te richten in combinatie met de lagere prijs voor zulke woningen gaf voor veel kopers de doorslag:

*Interviewer: En dat er nog zo veel moest worden opgeknapt, is dat nou uiteindelijk en voordeel geweest of een nadeel?*

*Geïnterviewde: Voor mij een voordeel, want, denk ik tenminste, want daardoor was de prijs ook wat lager. Daardoor kon ik het kopen. En ik vind dat dus niet erg om... wat langer, ja, in een opknaphuis te zitten. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

De kopers uit het volgende citaat voegen hieraan toe dat het financiële voordeel van een woning waar nog veel aan moet gebeuren alleen geldt voor mensen die zelf handig zijn met verbouwen:

*Maar het is ook echt alleen een pluspunt omdat we het zelf... zoveel mogelijk zelf kunnen doen. Anders dan hadden we er niet voor gekozen omdat... dan kan het niet uit, volgens mij. Als je zelf zeg maar niet handig bent of je durft het niet aan om dingen te doen dan... gaat het gewoon heel veel geld kosten. (man, 22 jaar & vrouw, 23 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Voor de meeste kopers van een Portaalwoning geldt dan ook dat zij de verbouwingen in de woning (grotendeels) zelf hebben uitgevoerd. De verklaring in bovenstaand citaat wordt daarnaast ondersteund door het gegeven dat veel niet-kopers specifieke woningen van Portaal juist niet hebben gekocht omdat er nog veel aan verbouwd moest worden, waardoor zij deze woningen uiteindelijk te duur vonden; wellicht omdat zij de verbouwingen niet zelf zouden kunnen of willen uitvoeren. Dit verklaart

ook waarom het zelfstandig doen van aanpassingen en verbouwingen van de woning met name voor de kopers een motief is om een woning te kopen, en veel minder voor de niet-kopers. In paragraaf 4.6 zal hier verder op worden ingegaan.

#### **4.3.2.2 De invloed van ouders**

Een opvallend resultaat uit de interviews is daarnaast dat een aantal deelnemers als één van de redenen dat ze gekocht hebben noemt dat ze dit van huis uit hebben meegekregen, omdat hun ouders ook in een koopwoning wonen of hebben gewoond, of omdat hun ouders het kopen van een eigen woning actief hebben gestimuleerd:

*Maar ja, als je het niet kent dan vaak doen mensen het niet. Als ze eenmaal in een huurhuis zitten, dan... kijk ik ben van mijn ouders al gewend van, je moet kopen. Als je slim bent, koop je. Nou vanaf de eerste dag heb ik al gekocht, en... ik heb altijd in een koophuis gewoond, ik ben nooit in een huur, op kamers, helemaal niks, altijd koop. Dat scheelt een heel stuk. En mijn ouders, was altijd koop, ik heb nooit in een huur gezeten, niks. Dus ik weet ook niet beter, denk ik. (vrouw, 37 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Dit komt overeen met eerdere onderzoeken waaruit blijkt dat kinderen van ouders die zelf een woning hebben gekocht eerder geneigd zijn om zelf ook een woning te kopen (Smits & Mulder, 2008).

#### **4.3.3 Aanleiding voor het (willen) kopen van een woning**

In de interviews kan tot slot onderscheid worden gemaakt tussen de redenen die mensen aandragen voor het willen kopen van een woning en de directe aanleiding die men geeft voor de wens om een woning te kopen. In de interviews komen twee directe aanleidingen voor het (willen) kopen van een woning naar voren; één niet-koper kreeg op een zeker moment een brief van Portaal met de vraag of hij de woning die hij van Portaal huurde zou willen kopen. Hoewel hij dit niet wilde, was hiermee zijn interesse in het kopen van een andere woning van Portaal wel gewekt. Een tweede geïnterviewde die wel een woning van Portaal heeft gekocht is zich na het lezen van een folder van Portaal over koopwoningen, waarin onder andere uitleg wordt gegeven over de Starters renteregeling, gaan verdiepen in koopwoningen van Portaal:

*Nou ja op den duur ga je een beslissing nemen dat je uit elkaar gaat, en dan ga je denken oké, dus ik bij Portaal ingeschreven als huurder, zeg maar, ik denk ja, ik kan toch niet kopen. En toen zag ik dus een bord bij Portaal: kopen bij Portaal. Toen dacht ik: het zal wel. En toen heb ik zo'n foldertje meegenomen en toen dacht ik verhip, daar kom ik misschien wel voor in aanmerking. (vrouw, 40 jaar, woning van Portaal gekocht)*

### **4.4 Doelen**

Uit het theoretisch kader kwam naar voren dat het kopen van een woning mogelijk samenhangt met het behalen van bepaalde doelen. Zo stelt het model van De Jong en Fawcett (1981, in Mulder, 1993) dat er zeven categorieën van doelen te onderscheiden zijn die mensen door middel van een verhuizing proberen te bereiken, waaronder 'status' en 'autonomie'. Voor dit onderzoek is het van belang om te achterhalen of doelen zoals 'status' en 'autonomie' ook samenhangen met het kopen van een woning, in plaats van aan verhuisgedrag in het algemeen. Daarnaast kan 'ontologische zekerheid' als een doel worden beschouwd. Ontologische zekerheid overlapt voor een deel met de doelen 'status' en 'autonomie', maar omvat ook andere aspecten. Zo is

een gevoel van continuïteit en betrouwbaarheid essentieel voor het verkrijgen van ontologische zekerheid.

Zoals eerder in het methodologiehoofdstuk werd uitgelegd, zijn de doelen aan de deelnemers voorgelegd door middel van stellingen waarop zij kunnen reageren (zie bijlage 1 en 2). Hierbij is gebruik gemaakt van begrippen die voor de deelnemers duidelijk zijn. Op deze manier zijn er drie doelen behandeld: ‘zekerheid’, ‘zelfstandigheid’ en ‘status’. Uit de interviews kwam echter nog een vierde doel naar voren: vrijheid. Dit doel zal in de laatste paragraaf worden behandeld.

#### 4.4.1 Zekerheid

Op de stelling dat het bezitten van een eigen woning een gevoel van zekerheid biedt, wordt door veel kopers en niet-kopers instemmend gereageerd. De motivaties die de geïnterviewden hiervoor geven komen voor een groot deel overeen met de financiële motieven om een woning te kopen uit paragraaf 4.3.1.1 Zo wordt vaak genoemd dat je bij een koopwoning financiële zekerheid hebt omdat je weet wat je maandelijkse lasten zijn, en dat deze niet meer omhoog kunnen gaan, in tegenstelling tot bij een huurwoning. Dit moet worden gezien in het licht van de huurverhogingen die in paragraaf 4.3.1.1 werden behandeld. Ook noemen veel geïnterviewden dat het kopen van een woning een investering is: je bouwt iets op wat je later (al dan niet met winst) terugkrijgt:

*Misschien heb ik toch wel het vertrouwen dat het inderdaad, dat het uiteindelijk iets oplevert. Naar mijn idee houd ik er sowieso meer aan over dan wanneer ik mijn hele leven blijf huren. Dus dat is ook een beetje mijn insteek. [...] Terwijl ik er nu natuurlijk heel veel in moet stoppen, om het allemaal op te knappen, maar... ik heb toch... nog steeds wel het vertrouwen dat ik er iets van terug ga zien, in de toekomst. Misschien niet echt winst hoor, maar dan heb ik het in ieder geval niet weggegooid, weet je wel als je huurt, ja dan zie je er helemaal niets meer van terug... Dat is bij kopen toch anders. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Echter, aan het bezitten van een eigen woning kleven ook risico's. Veel van deze risico's hangen samen met de huidige woningmarkt. Vaak wordt bijvoorbeeld genoemd dat je aan een koopwoning veel meer vastzit dan aan een huurwoning omdat het, in deze tijd, erg lang kan duren om je woning te verkopen. Daarnaast is het minder waard worden van de woning een veel genoemde risicofactor van een koopwoning, met daarbij het risico om met een restschuld te blijven zitten wanneer de woning is verkocht. Het volgende citaat van een koper van een Portaalwoning geeft deze risico's weer:

*Ik heb een vast contract dus ik hoef me er geen zorgen over te maken, maar ik zou niet zo goed weten als ik nu... in een reorganisatie mijn baan zou verliezen, dan heb ik wel per direct een redelijk probleem. En zou ik nu moeten verkopen, ik dat geval is het natuurlijk maar de vraag hoe snel je verkoopt, laat staan met wat voor restschuld je achterblijft. Ja en heb je een huurwoning dan is het wel de vraag waar ga ik naartoe, maar die heb je met een koopwoning natuurlijk ook, want in allebei de gevallen zou je nieuwe woonruimte moeten vinden voor minder. Ja een huurwoning zeg je gewoon op. Je hebt geen restschuld... (vrouw, 32 jaar, woning van Portaal gekocht)*



Dit laatste punt, de mogelijkheid om een huurwoning op te zeggen, komt in meerdere interviews met niet-kopers terug. Zij zien de flexibiliteit van een huurwoning als een zekerheid die een koopwoning niet kan bieden:

*Maar aan de andere kant biedt het ook wel weer de zekerheid van als het nu niet bevalt dan ben ik weg, en als je een eigen huis hebt, zoals nu met de open huizen route, zijn er mensen die helemaal niemand hebben om te komen kijken, dan denk ik ja, nu met een maand opzegtermijn ben ik er vanaf. Dus die zekerheid is ook wel fijn. (man, 32 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Een ander risico van een koopwoning zijn de onderhouds- en reparatiekosten die zelf bekostigd moeten worden. Zo zegt één van de kopers die voorheen een andere woning van Portaal huurde:

*Dus financiële zekerheid, meer dan bij huur. Biedt ook minder zekerheid, dat zou nee moeten zijn, en dat is dat je, je weet niet wat je allemaal tegenkomt. Ik bedoel je ketel, lekkage, bedenk het maar, dat zijn natuurlijk onzekere factoren die ik nu zelf moet financieren. En waar ik voorheen gewoon Portaal voor belde. Maar goed, dat vinden we niet zo erg. (man, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Overigens zijn er verschillende manieren waarop geanticipeerd kan worden op de onzekerheid die een koopwoning met zich meebrengt. Zo zijn er kopers die bewust veel eigen geld in de woning hebben gestopt, wat het risico op een eventuele restschuld vermindert. Ook zijn er kopers die de woning gekocht hebben met het idee om er langere tijd te blijven wonen, waardoor de huidige woningmarkt een minder grote rol speelt en dus minder als een risico wordt ervaren. Een koper van een Portaalwoning verwoordt het als volgt:

*Aan de ene kant is het een kortetermijnbeslissing, natuurlijk, omdat ik zeg het is voordeliger voor mij nu om te kopen want ik ben net zoveel geld kwijt hier aan mijn hypotheek als dat ik aan huur zou kwijt zijn. Aan de andere kant is het een langetermijndenken, omdat je dan denkt van... Ja, je woont hier nog tig jaar, en dan is die markt misschien wel weer veranderd. Dus ik probeer wel altijd alle kanten dan te bekijken en dan zeg ik, dan is dit nu voor mij positief. (vrouw, 58 jaar, woning van Portaal gekocht)*

#### **4.4.2 Zelfstandigheid**

Veel deelnemers zijn van mening dat een koopwoning meer een gevoel van zelfstandigheid biedt dan een huurwoning, omdat je in een koopwoning vrij bent in het doen van aanpassingen en verbouwingen in de woning. Bij een huurwoning moet hiervoor vaak toestemming worden gevraagd of moet de woning weer in oude staat worden teruggebracht. Zo stelt een huurder van Portaal:

*En als je je eigen huis hebt heb je in ieder geval de zekerheid van het wonen, van een dak boven je hoofd, jouw spullen, jouw aanpassingen. Ik bedoel als ik nu aanpassingen doe dan kan ik het er weer uit gaan slopen misschien. (man, 32 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Ook een koper van een Portaalwoning ziet dit als een zelfstandigheid die een koopwoning biedt:

*Ja maar dan moet je toch wel weer... dat is toch anders als bij ons. Wij doen er een keuken, al zouden we er een pimpelpaarse keuken in douwen, er is niemand die zegt: eruit, en weer in originele staat terugbrengen. Je koopt het zoals het erbij staat. Toch? (vrouw, 37 jaar, woning van Portaal gekocht)*

In paragraaf 4.3.2.1 kwam al naar voren dat dit één van de overwegingen is voor het zich verdiepen in koopwoningen en het kopen van een specifieke woning. Echter, het doen van aanpassingen en verbouwingen in de woning is niet alleen afhankelijk van het feit of het een koop- of een huurhuis betreft. Ook de woontijd is van belang: een aantal geïnterviewden zegt wel aanpassingen of verbouwingen in hun huurwoning te willen doen, als ze in elk geval de intentie zouden hebben om er langere tijd te blijven wonen. Een koper van een Portaalwoning herkent dit ook bij haar burens die een huurwoning hebben:

*Ik ben nu de eerste koper van... deze straat. Aan de overkant zijn sowieso allemaal koopwoningen, maar aan deze kant, dit zijn allemaal nog huurwoningen van Portaal en ik ben de eerste koper. Maar als ik zo met mijn burens praat, dan hebben zij toch allemaal wel grote verbouwingen gedaan in hun huis, hoor. Dus iemand die ook een badkamer boven heeft gebouwd, of... Ze hebben bijna allemaal deze tussenmuur eruit gesloopt. En zelf keukens erin gezet. Maar dat zijn mensen die 30 of 40 jaar hier zitten hè, die hebben eigenlijk niet de behoefte om te verhuizen. Dus als je inderdaad je hele leven in zo'n woning zit, dan doe je dat eerder dan... Dan doe je het ook echt voor jezelf. [...] Ja want in mijn vorige huurwoning, uiteindelijk heb ik daar 14 jaar gewoond, maar... dat had ik ook niet gedacht, ik dacht ik ben binnen 3 jaar ben ik hier weg, dat dacht ik dat ik daar zat. Maar als je inderdaad dus ergens gaat wonen met de insteek van nou, ik ben binnen korte tijd weer weg, ja dan ga je sowieso niet, tenminste ik niet, geen grote verbouwingen doen in een huurwoning. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Een aantal kopers is daarnaast van mening dat het bezitten van een eigen woning zelfstandiger maakt, omdat het meer verantwoordelijkheden met zich meebrengt dan een huurwoning. Deze verantwoordelijkheid wordt door sommigen als iets negatiefs, maar vaak ook juist als iets positiefs ervaren:

*Geïnterviewde: Inderdaad, naar mijn idee geeft een koopwoning ook zelfstandigheid want ja, je kan bijvoorbeeld bij een koopwoning niet naar de woningbouw van dat is kapot, nee dat moet je gewoon zelf oplossen, dat geeft inderdaad wel wat zelfstandigheid.*

*Interviewer: Ja, oké. En ervaar je dat als iets positiefs?*

*Geïnterviewde: Uh... ja, ik vind dat wel... Het geeft soms wel een beetje misschien een last, maar aan de ene kant denk ik van ja, je doet het ook echt voor je eigen huis. Dus ja, het is voor ons wel positief. (vrouw, 22 jaar, woning van Portaal gekocht)*

#### **4.4.3 Status**

Op de stelling dat het bezitten van een eigen woning status geeft antwoorden de meeste geïnterviewden dat status voor henzelf geen rol speelt:

*Nee kijk ik vind het leuk als ik een tuin heb en dit heb en m'n eigen... En ik vind het zelf leuk om een beetje jarendertigwoning met die balken, glas en lood, dat vind ik leuk, maar of dat nou een status geeft bij anderen.... dat maakt mij niet zoveel uit, alleen als ik het zelf naar mijn zin heb. (man, 32 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Echter, een paar deelnemers geven toe dat status voor hun toch wel een rol speelt:

*Nou ik denk meteen aan mijn familie, dan denk ik oh ja ik ben altijd degene geweest die geen eigen huis had, ik had nooit een auto, en mijn zus en mijn broer allemaal wel, en heel veel... Nou, ik vind het nog steeds niet heel belangrijk hoor, maar... op één of andere gekke manier speelt dat wel in je achterhoofd altijd... een beetje mee. Zo van oh ja, nu heb ik ook een eigen huis. Dan hoor ik ook ergens bij, ja het slaat misschien nergens op, maar... het doet wel iets inderdaad. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Een groot deel van de geïnterviewden denkt overigens dat status voor andere mensen wel een belangrijke rol speelt. Deze ‘andere mensen’ zijn dan vaak onbekenden of ‘de maatschappij’, maar een aantal deelnemers heeft tevens het idee dat in hun directe omgeving status ook een rol speelt:

*Nee het is absoluut geen reden waarom ik een huis gekocht heb. Maar ik geloof wel dat er mensen zijn waar dat wel bij meespeelt, een huis hebben om een huis te hebben. Sterker nog, ik weet één van mijn vrienden die, omdat wij allemaal een huis kochten, ook een huis moest kopen... ja. En of dat dan om de goede redenen gaat, dat vraag ik me dan af. (vrouw, 32 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Verschillende deelnemers geven ook aan dat hun omgeving anders tegen ze aankijkt of dat ze anders worden behandeld sinds ze een woning hebben gekocht:

*Vrouw: Voor de buitenwereld is het wel zo. Heel veel mensen die het niet kennen, dan is het van: koopwoning, oh hoe doe je dat?*

*Man: Jullie hebben geld zat, oh jullie zijn rijk, weet je wel.*

*Vrouw: Maar mensen die zelf een koopwoning hebben die hebben dat dus niet. Want die weten gewoon wat het is. En mensen die het niet kennen die hebben dat wel heel sterk ja. Maar mensen in een koopwoning hebben dat niet. [...] Zijn ouders die wonen in een huur, zijn zus woont in een huur en die denk dat wij echt stinkend rijk zijn. Die bellen rustig op of ze even een paar honderd euro mogen lenen weet je wel, dat soort dingen...*

*Man: Die geven jou die status.*

*Vrouw: Omdat ik een koopwoning heb dan moet ik maar geld gaan lenen. [...] Dat is het enigste. Ja in mijn familie, bij ons is het koop, dus ja... dat hebben wij dus totaal niet. (man, 37 jaar & vrouw, 37 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Overigens geldt dit niet alleen voor de kopers, ook een huurder van Portaal heeft het idee anders bekeken te worden door mensen die zelf wel een koopwoning hebben:

*Maar in het algemeen is het wel inderdaad zo dat vooral mensen met een koophuis een beetje neerkijken op mensen met een huurhuis, dat heb ik wel ondervonden. Of een beetje meewarig kijken naar mensen met een huurhuis, weet je wel. Zo van die sukkel zit in een huurhuis, zoiets. Niet iedereen doet dat natuurlijk maar ik heb dat wel eens meegemaakt. (vrouw, 61 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Verschillende kopers noemen dat het bezitten van een eigen woning niet zozeer status geeft maar een goed of trots gevoel, of een gevoel iets bereikt te hebben:

*Maar het is niet zozeer oh kijk mij ik heb een koophuis, nee. Kijk ik vind het wel stoer dat ik het uiteindelijk heb kunnen bereiken om het voor elkaar te krijgen, dat wel.*

*Maar dat is meer voor mezelf iets weet je, dat is niet zo van kijk mij, ik heb een koophuis. (man, 37 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Daarnaast zijn er een aantal deelnemers die van mening zijn dat het al dan niet ontlenen van status aan een woning afhankelijk is van het soort woning. Sommige kopers voegen daaraan toe dat ze aan hun Portaalwoning geen status kunnen ontlenen, omdat het vaak om kleinere woningen gaat, die bovendien meestal (nog) tussen sociale huurwoningen van Portaal staan. Het is daarom voor buitenstaanders niet direct duidelijk dat het een koopwoning betreft:

*Het is voor mij geen statussymbool, dat ik meer ben dan met een huurwoning, nee. Want jij kan aan de buitenkant hier niet zien dat het een huurwoning is of een koopwoning, dus. Toevallig staan ze hier ook allemaal nog door elkaar. Dit rijtje, dit is nog huurwoningen om ons heen, nou die mensen zijn niet meer of niet minder dan ons. Die zijn gelijk. (vrouw, 44 jaar, woning van Portaal gekocht)*

#### **4.4.4 Vrijheid**

Hoewel dit niet één van de doelen is die in de topiclijsten terugkomt, is ‘vrijheid’ een terugkerend thema in de interviews, met name onder de kopers. Verschillende keren wordt de term genoemd als een reactie op één van de stellingen. Een aantal deelnemers noemt dat een koopwoning meer vrijheid geeft dan een huurwoning, omdat je, in tegenstelling tot bij een huurwoning, op eigen houtje aanpassingen kunt doen in de woning. Een koper van een niet-Portaalwoning verwoordt het zo, als reactie op de stelling dat een koopwoning een gevoel van zelfstandigheid geeft:

*Pff. Tja. Zelfstandigheid. Nee, ik vind dat het geen gevoel geeft van zelfstandigheid. Ik vind wel dat het een gevoel geeft van vrijheid. Want je kunt met je eigen huis in principe doen en laten wat je wilt. Als je zegt van ik wil er een muur uitbreken dan doe je dat, en een [huur]huis van Portaal, als Portaal zegt die muur mag er niet uit, dan mag die er niet uit. Dus ik vind het meer vrijheid dan zelfstandigheid. (man, 47 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Dezelfde geïnterviewde voegt hier vervolgens nog aan toe dat je aan een koopwoning je eigen identiteit kunt geven:

*Geïnterviewde: Nog nooit zo over nagedacht... Ik denk, je kunt aan je eigen huis een stukje identiteit geven, uh... vrijheid, identiteit.*

*Interviewer: En wat bedoelt u met identiteit geven aan...*

*Geïnterviewde: Je eigen gezicht. Als je een eigen huis hebt, bepaal jij wat er in gebeurt. Jij wilt een keuken, en die keuken, ik wil een keuken maken van roestvrij staal. Nou dan ben je daar vrij in om te doen. Je kunt hem naar je eigen hand zetten. Voor mij zijn dat de twee belangrijkste dingen. Wat je dus niet kunt, of minder kunt in een huurhuis. Dus een eigen identiteit eraan geven en vrijheid. (man, 47 jaar, geen woning van Portaal gekocht).*

Uit het theoretisch kader kwam al naar voren dat de woning een belangrijke rol kan spelen in de keuze voor een bepaalde levensstijl en identiteit (Clapham, 2010). Volgens Winstanley et. al (2010) zorgt het uitdragen van de eigen smaak door middel van de inrichting en het doen van aanpassingen in de woning, zoals in bovenstaand citaat, voor een sterke band tussen de woning, de locatie en de eigen identiteit.

Overigens gaat het bij het kunnen doen van aanpassingen niet zozeer om de aanpassingen zelf, maar om het idee dat er aan niemand verantwoording afgelegd hoeft te worden:

*Ja en ik... ik moet ook eerlijk zeggen, ik heb nooit last gehad van het feit dat ik huurde, maar sinds dit echt van mij is, het voelt wel anders. Ik mag hier alles doen, ja niet alles want het is ook een soort beschermd monumentje hè [...] Maar verder mag ik hier doen wat ik wil. Of het nou... ik kan het zo gek niet bedenken, ik heb ook niet de neiging om hele spectaculaire dingen te doen met m'n huis, maar het mag allemaal wel. En met een huurwoning... Het is van iemand anders, je bent altijd verantwoording schuldig, en het enige aan wie ik nu verantwoording schuldig ben, is aan mezelf. Nou daar kan ik prima mee omgaan. En verder hoeft ik niemand wat uit te leggen en ook in die zin met niemand rekening te houden. En dat vind ik heel fijn. (vrouw, 46 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Eén geïnterviewde koper noemt overigens dat de vrijheid van een koopwoning wordt ingeperkt door de Vereniging van Eigenaren:

*Interviewer: Dan de tweede stelling: het hebben van een eigen woning geeft een gevoel van zelfstandigheid.*

*Geïnterviewde: ...uh, nou deze woning niet. En dat heeft te maken met dat je gebonden bent aan bijvoorbeeld de Vereniging van Eigenaren, ik mag niet mijn raamkozijnen aan de buitenkant paars schilderen. Want de eenheid van de flat moet je behouden. Dus voor deze woning niet. Ik heb eerder in die wijk daar verderop gewoond, nou al wilde ik het knalgeel schilderen, dat maakte niet uit, ja de buurt zou dat niet leuk vinden, want dat is veel te opvallend en veel te opzichtig. Maar dan had ik veel meer vrijheid dan hier. (vrouw, 58 jaar, woning van Portaal gekocht).*

Daarnaast geeft een koopwoning voor sommigen juist minder een gevoel van vrijheid dan een huurwoning omdat men aan een koopwoning over het algemeen langer vastzit dan aan een huurwoning. Dit kwam eerder in paragraaf 4.4.1 over zekerheid ook al aan de orde. In het volgende citaat legt een koper van een Portaalwoning uit dat dit de reden is waarom zij niet eerder is overgegaan tot het kopen van een woning:

*Ja in principe wel, want het is natuurlijk wel, dat ervaar ik ook wel zo, ik voel niet de vrijheid om over een maand weer ergens anders naartoe te gaan. Dat is ook heel lang een reden geweest om geen huis te kopen, omdat ik altijd dacht: ik wil op ieder moment wil ik weg kunnen, de deur achter me dicht. Nou ik weet niet of het je opgevallen is, maar er zit hier heel veel met pootjes waardoor ik überhaupt niet meer weg kan, bij wijze van spreken. En bovendien: zo iemand ben ik helemaal niet. Weet je ik heb altijd langdurig op plekken gewoond. Omdat, ik ben wat dat betreft helemaal geen... laat ik zeggen geen vrijbouter, nou jongens ik zeg m'n baan op en ik ga alsnog naar Australië emigreren. Dat zou zomaar kunnen, maar dat ga ik niet volgende maand doen. Dus dat argument, dat wat mij altijd tegengehouden heeft om serieus te overwegen een huis te kopen... Dus wat dat betreft voel ik me wel meer gebonden aan dit huis, maar ja aan de andere kant, want een huurhuis kun je opzeggen, dan kan je gewoon weg, [...] Het is altijd een kwestie van geld, want hier kan ik ook weg als ik wil. Alleen dan heb ik m'n huis niet verkocht, of wat dan ook... snap je, maar... dat is een soort fictieve vrijheid die je dan hebt. (vrouw, 46 jaar, woning van Portaal gekocht)*

## 4.5 Het zoek- en beslissingsproces

### 4.5.1 Het zoekproces

#### 4.5.1.1 Eisen en verwachtingen

Het zoekproces wordt in de eerste plaats bepaald door de eisen en verwachtingen die men heeft ten opzichte van een nieuwe woning. Het zijn met name de kopers die deze eisen en verwachtingen benoemen, en in mindere mate de niet-kopers. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat de niet-kopers nog niet zo ver zijn in het zoekproces, en daarom (nog) niet zo veel eisen of verwachtingen hebben geformuleerd.

Deze eisen en verwachtingen betreffen hoofdzakelijk de woning zelf en de prijs en maandlasten van de woning. Wanneer het gaat om de woning zelf speelt de grootte van de woning vaak een rol, maar ook de indeling en de aanwezigheid van een (al dan niet grote) tuin:

*Wij wilden nu gewoon graag een extra rommelkamer, dus dat was wel voor ons een, nou niet echt een hele harde eis... en graag een tuin. Die tuin hebben we ook weer niet super, want als we een balkon hadden gehad dan was het ook goed geweest. Maar als we konden kiezen dan liever een tuin. (vrouw, 25 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Tevens is voor een deel van de geïnterviewden de sfeer van de woning of de stijl waarin deze is gebouwd een selectiecriteria geweest:

*En het feit dat het een echt huis is, dus een huis met een tuintje voor en achter en... geen flat. Ik was wel echt op zoek naar een huis. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Bovenstaande eisen komen overigens voor een groot deel overeen met de redenen die de kopers noemen waarom zij voor hun Portaalwoning hebben gekozen. Behalve de grootte, de indeling, de aanwezigheid van een (grote) tuin en de sfeer of de bouwstijl is echter ook de directe omgeving van de woning voor veel kopers van invloed geweest. Met name het uitzicht vanuit de woning is belangrijk:

*Wat het voordeel van deze flat dan is, is dat ie op dit uithoekje zit. Het is zo'n flat, heb je misschien wel gezien, dat ik echt op dit uithoekje zit, en dus niet in de rij zit, naast de andere mensen. Dat je dan toch... ik heb hier wel een heel vrij gevoel. Als ik die kant uitkijk is het mooi, als ik hier, ik heb deze deur bijna altijd open, en die deur van de achterste kamer ook, dan kijk je echt heel mooi uit over het grasveld. En hier kijk ik uit over de straat. dus deze ligging van dit appartement, is gewoon wel heel mooi. (vrouw, 58 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Wellicht vindt men het lastig om van tevoren eisen te stellen over de directe omgeving van de woning en het uitzicht vanuit de woning en kan men pas ter plekke, wanneer men de woning fysiek bekijkt, beslissen of deze bevallen.

Bij de eisen en verwachtingen omtrent de prijs en maandlasten van de woning gaat het om de woonlasten die men per maand maximaal kwijt wil zijn. Uiteraard zijn hierbij ook de financiële beperkingen van een individu of huishouden van belang, omdat deze bepalen wat de maximale hypotheek is die iemand kan krijgen. Oftewel: ze worden ingeperkt door het inkomen als financiële restrictie uit de werkcarrière. Een

aantal kopers en niet-kopers geven aan liever onder dit maximale hypotheekbedrag te willen zitten, en gaan dus liever voor een goedkopere woning:

*Ik ben bij een hypotheekadviseur geweest en die heeft mij ook verteld wat ik aan hypotheek kan krijgen. Maar ik ben meer iemand die een bepaald bedrag in z'n hoofd heeft wat ik per maand aan lasten kwijt wil en daar een woning bij zoek. Ik ga niet kijken wat mijn maximale hypotheek is en daar een woning bij gaan zoeken, dat doe ik niet. [...] Ja ik vind je moet wel een bepaalde leefstandaard, je moet geen slaaf van je woning worden. (man, 48 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Om deze eisen en verwachtingen ten opzichte van een nieuwe woning vorm te geven en om na te gaan welke verwachtingen realistisch zijn en welke niet, hebben de meeste kopers verschillende woningen, al dan niet fysiek, bekeken en met elkaar vergeleken:

*Man: Ja we hebben best veel tijd besteed aan het vergelijken van huizen..*

*Vrouw: Gewoon als je er wel veel over gelezen hebt, dan weet je wel een beetje wat je wel en niet wilt, en... het perfecte huis bestaat dan toch niet, helemaal niet in deze prijsklasse.*

*Man: Nee [...] het proces dat we al veel hadden uitgezocht, zeg maar, dus je weet een beetje wat je kunt verwachten in een bepaalde prijsklasse, binnen onze wensen. (man, 22 jaar & vrouw, 23 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Eén van de geïnterviewde kopers zegt dat je door het bezichtigen van veel verschillende woningen leert om door de minder belangrijke zaken heen te kijken:

*Nee wat dat betreft moet je gewoon heel veel huizen gaan kijken, en een beetje gevoel krijgen bij wat kan ik daar nou mee. En het eerste huis wat we zagen, daar maak je je nog zorgen over een scheurtje in de muur, zal ik maar zeggen, gaat nergens over, maar zo begin je te kijken. En hier maakte ik me hooguit een beetje zorgen, maar op een gegeven moment heb je het in de gaten, dat het gewoon een bouwdoos is, zeker zo'n jaren '70 woning, en nu strippen we alles wat we maar bedenken kunnen. Nu deins ik nergens meer voor terug. Je moet er een beetje gevoel bij krijgen, bij huizen, ja. (man, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Ook kan het bekijken van verschillende woningen ertoe leiden dat de eisen en verwachtingen ten opzichte van de nieuwe woning worden bijgesteld, zoals bij de volgende niet-koper:

*Maar ik zit niet zo heel erg vast van het moet per sé dit of, ik ben niet voor één gat gevangen. Kijk dat huisje had een hele grote tuin erachter, maar ik heb 300 vierkante meter moestuin. En ik word een dagje ouder, en ik weet dat ik niet altijd zal blijven motorrijden, ik weet niet of ik over 10 jaar nog motorrijd. [...] Dus ik heb zoiets van ja misschien is zo'n flat, inderdaad wat hoger met een mooi uitzicht en een goed balkon, en daarnaast je werk, ik moet toch tot 67 werken, dus. Is net zo goed. En dan is het misschien wel leuk om iets nieuws een keer te hebben, ik heb nog nooit in nieuwbouw gewoond, ik heb altijd opknappertjes gehad. Dus misschien is dat ook wel een keer leuk. Dus wat dat betreft maakt het me niet zo heel veel uit. (vrouw, 48 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Onderdeel van het formuleren van bepaalde eisen en verwachtingen is ook het erkennen dat bepaalde wensen niet haalbaar zijn:

*Nee. Nee, je houdt natuurlijk altijd wensen. Maar dat... ja, als iets niet kan, dat is voor mij... Ja, ik bedoel... ik zou nog wel ooit in een vrijstaand huis willen wonen en met een grotere tuin achter. Maar... ja dat zou ik wel willen maar dat kan gewoon niet, dus... dan houdt het direct op. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Tevens spelen ook bepaalde verwachtingen omtrent het kopen van een woning in het algemeen mee. Verschillende kopers en niet-kopers geven aan dat het bij een koopwoning, meer als bij een huurwoning, belangrijk is dat je er ook langere tijd kunt en wilt blijven wonen:

*En wat het met een koopwoning is, je koopt een woning, althans ik, met het idee dat je daar een langere tijd wilt blijven wonen, dus dan moet het wel aan mijn wensen voldoen. (man, 48 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Daarnaast geeft een aantal kopers aan dat zij vinden dat een koopwoning nu beter bij hen past dan vroeger. Voor de volgende koper is het ouder worden hiervan de oorzaak:

*Ik wilde reizen en dat soort dingen, dan kan ik eventueel mijn huur opzeggen, en als ik koop dan zit ik toch aan dingen vast. En aan de stad vast. Maar, ja... klinkt heel oude lullig, maar je wordt ook wat rustiger en iets ouder... En voor mij legt het tot nu toe ook geen beperkingen op, eigenlijk. Ik vind het alleen maar leuk. (man, 37 jaar, woning van Portaal gekocht)*

#### **4.5.1.2 Zoekruimte**

De zoekruimte of *awareness space* bepaalt de ruimte waarbinnen een individu of huishouden een nieuwe woning zou kunnen overwegen (Mulder, 1996). Alleen de locaties waarmee men zich verbonden voelt of waar men informatie over heeft kunnen tot de zoekruimte behoren. Uit de interviews komt met name de verbondenheid met een locatie naar voren: voor het merendeel van de geïnterviewden wordt de zoekruimte voor een belangrijk deel bepaald door de huidige of de vorige woonlocatie. Men gaat vaak op zoek naar een nieuwe woning in dezelfde buurt, stad of regio als waar men momenteel woont, of waar men vroeger gewoond heeft, omdat men zich hiermee verbonden voelt. Een niet-koper legt dit uit als een gevoel van veiligheid dat een bekende locatie kan bieden:

*Voor de rest heb ik nog wel verder gezocht naar woningen van Portaal, maar... die zaten dan in gebieden van Nijmegen waar ik niet zou willen wonen. En dat komt denk ik, ik ben opgegroeid in de wijk waar ik nou woon, en daar ken ik alles, en dat geeft denk ik een bepaald vorm van zekerheid, veiligheid, hoe je je erbij voelt. En mijn moeder is vroeger verhuisd naar de andere kant van de Waal, dus omgeving Lent, en daar lijkt me ook heel mooi om te wonen, misschien ook omdat dat als kind zeg maar een soort veiligheid heeft, maar ik zou niet in een ander gedeelte van Nijmegen willen wonen. (man, 21 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

In paragraaf 4.4.1 werd zekerheid al behandeld als een doel dat men door middel van het kopen van een woning probeert na te streven. Uit het bovenstaande citaat blijkt dat een gevoel van zekerheid tevens van invloed is op de zoekruimte van een persoon.

Dit gevoel van verbondenheid met de woonlocatie kan ook worden veroorzaakt door de sociale contacten die men daar heeft:



*Geïnterviewde: ... Dat ik ook dacht van wil ik uit mijn buurt? hier heb ik alle mensen die ik ken om me heen, ik woon hier al 40 jaar zo'n beetje hier in deze buurt.*

*Interviewer: Dus eigenlijk wou u toch wel heel graag...*

*Geïnterviewde: In deze buurt blijven wonen. Dit is een hele fijne hoek van Utrecht, dat ten eerste, maar ook een hele fijne buurt. Fijne mensen toch overwegend die er wonen, geen overlast en... ja. Kijk als je ergens met een jong gezin gaat wonen en je gaat je kinderen naar school brengen maak je daar ook weer contacten. Als je als alleenstaande ergens gaat wonen waar je verder niemand kent, en je bent ook nog de helft van de week naar je werk. Ja... wie komt er dan bij mij langs, en het gewoon eventjes aanwippen bij elkaar, ja dat heb je dan niet. Dan moet je voor alles de auto pakken, terwijl nu kan ik gewoon naar iedereen op de fiets toe. (vrouw, 58 jaar, woning van Portaal gekocht)*

De term 'location-specific capital' is hier van toepassing, wat staat voor alle factoren die een persoon aan een specifieke plek binden (Mulder, 1993). In dit geval beïnvloedt *location-specific capital* echter niet de verhuiswens van mensen, zoals in het onderzoek van Mulder (1993) naar voren komt, maar bepaalt het de zoekruimte.

In een aantal gevallen wordt de zoekruimte (ook) door andere factoren beïnvloed. Een aantal kopers is in dezelfde buurt blijven wonen vanwege de kinderen:

*We moesten sowieso want we gingen allebei scheiden, en... ja, we hebben ook wel bewust deze woning genomen een klein beetje meer... haar vader, de biologische vader, hier 2 straten verderop woont, hebben we eigenlijk ook wel een klein beetje rekening mee gehouden. Ik bedoel ja, vier kinderen, en eentje van 7, dan is het wel echt handig als ie zo dicht bij z'n vader woont. (man, 37 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Daarnaast kan de werklocatie van invloed zijn, omdat men niet te ver van het werk wil wonen:

*Vrouw: Ik werk in Duitsland, in Nederland is niet echt veel werk te vinden op dit moment. Dus nu werk ik net over de grens hier.*

*Man: [...] Wij komen allebei uit het noorden, uit Drenthe, Assen. Ik heb toen een baan gevonden in Venlo, toen zijn we hier eigenlijk terecht gekomen. Wat zuidelijker is niet echt meer aantrekkelijk.*

*Vrouw: Nijmegen was voor ons wel het verst weg wat zij wouden, zeg maar.*

*Interviewer: Dit was de grens.*

*Man: Ja, Limburg trok ons niet echt aan. (man, 22 jaar & vrouw, 23 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Uit bovenstaande citaten komt naar voren dat de zoekruimte van een huishouden meer of minder specifiek kan zijn; hoewel veel geïnterviewden voorkeur hebben voor een specifieke wijk, hebben sommigen alleen voorkeur voor bijvoorbeeld een bepaalde stad.

Daarnaast worden er locaties genoemd waar men juist niet wil wonen, bijvoorbeeld omdat de woningprijzen er te hoog zijn:

*Ik heb eerst echt in Utrecht gekeken, maar dat is natuurlijk toch wel net echt even duurder. Dus dan had ik minder oppervlakte voor... Dan had ik ongeveer net zo veel oppervlakte voor datgene wat ik nu ging betalen, toen dacht ik ja, dan ga ik echt niet*

*het dubbele betalen zonder dat ik iets heb wat ook echt groter is. (vrouw, 32 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Teruggrijpend op de levenslooptheorie, legt waarschijnlijk een te laag inkomen uit de werkcarrière een restrictie op het kopen van een huis in zo'n "dure" wijk.

Verschillende deelnemers geven ook aan dat ze liever niet in een stad of juist in een dorp willen wonen:

*Ja ik ben hier geboren en ik heb hier 26 jaar gewoond en ik heb hier altijd met veel plezier gewoond dus vandaar dat ik hier terug wil. Ik woon nou in een dorp en dat leeft gewoon niet genoeg voor mij. (man, 48 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Ook zijn er geïnterviewden die niet in een bepaalde buurt willen wonen omdat deze slecht bekend staat of omdat ze de buurt kennen en deze niet geschikt achten om een woning te kopen:

*Maar er zijn zeker huizen die bij voorbaat afvallen omdat ze gewoon in een buurt liggen waar ik niet wil wonen. [...] Sowieso alles voorbij de rivier, zeg maar, want dat is gewoon ver van het centrum af, ver van het centraal station. En bijvoorbeeld Hatert dat is een Vogelaarwijk, mijn vriend heeft daar gewoond als student, en dan is het prima, maar ik ga daar geen huis kopen. (vrouw, 25 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

De locaties van de woningen van Portaal die de kopers hebben gekocht liggen (vanzelfsprekend) altijd binnen de zoekruimte van het huishouden. Bij de keuze voor de woonlocatie hebben daarnaast de sfeer van de wijk of straat, de mensen die er wonen, de nabijheid van openbaar vervoer of uitvalswegen en de aanwezigheid van andere voorzieningen een rol gespeeld. Hierbij kan het ook gaan om voorzieningen die men in de toekomst pas denkt nodig te hebben:

*En een mooie buurt. En omdat het lekker rustig is. Dus allemaal woon-werk verkeer, want het is gewoon een doodlopende straat, dus je hebt niet zo erg van dat er heel veel auto's langsrijden. Dus dat... En voor later, we hebben allebei, voorlopig nog niet, maar later wel een kindertent, dus dat is hier gewoon prachtig voor de kinderen, bijna een speeltuin voor de deur. (vrouw, 22 jaar, woning van Portaal gekocht)*

#### **4.5.1.3 Zoekintensiteit**

Een deel van de kopers gaf aan dat het zoekproces bij hun erg snel is verlopen. Hier zijn verschillende oorzaken voor aan te wijzen. Zo kan een scheiding de reden zijn dat er met spoed nieuwe woonruimte gevonden moet worden. Een aantal kopers geeft aan snel op zoek te zijn gegaan naar een nieuwe woning vanwege de in paragraaf 4.3.1.2 genoemde veranderingen in de hypotheekregels per 1 januari 2013:

*En toen had ik wel een soort van haast, omdat ik, of haast, ik wist natuurlijk dat de kans heel groot was dat er wat zou veranderen in de manier waarop hypotheek zouden worden verstrekt. Bovendien wist ik dat een deel van mijn eigen baan op het spel stond. En... dacht ik ja, ik moet dat gewoon nu gaan regelen, want anders krijg ik geen huis meer. Nou... en toen was het eigenlijk binnen een maand beklonken, zal ik maar zeggen.[...]En ik dacht ook ja weet je, het is gewoon het dieptepunt van de prijzen op dit moment, veel goedkoper ga ik het niet meer krijgen. Ik had misschien*

*nog een paar maanden kunnen wachten, maar... dan had ik misschien al geen hypotheek meer gekregen. (vrouw, 46 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Er zijn echter ook verschillende kopers en niet-kopers die aangeven dat de behoefte aan een nieuwe woning, en daarmee ook het zoekproces, bij hen met vlagen komt. In paragraaf 4.6.6 over de redenen voor het uitstellen van het kopen van een woning zal hier dieper op worden ingegaan.

## **4.5.2 Het beslissingsproces**

### **4.5.2.1 De uiteindelijke beslissing**

Wanneer het gaat om de uiteindelijke beslissing om een specifieke woning van Portaal te kopen, hebben de meeste kopers deze beslissing snel gemaakt. Hiervoor hebben zij verschillende redenen. Het merendeel heeft simpelweg niet lang hoeven nadenken, omdat ze al vrij snel wisten dat dit de woning is die zij wilden hebben:

*Ja dus dat was echt heel snel rond, en hij kwam die dag, die maandag dat wij 's avonds gingen kijken stond ie op Funda. Dus het was.. het was voor mij ook niet echt een discussie... dat was hem gewoon, na driekwart jaar zoeken en dat was hem. (vrouw, 32 jaar, woning van Portaal gekocht)*

In sommige gevallen heeft ook meegespeeld dat er nog andere geïnteresseerden in de woning waren, waardoor de knoop snel moest worden doorgehakt:

*Nou, het was eigenlijk, we waren met de makelaar hier al aan het bezichtigen, alleen 5 minuten erna zou er nog een koper, die eventueel wilde kopen, komen kijken, en wij wisten het eigenlijk in feite al zo zeker, dat wij zeiden van we doen het. En dan was die in feite al voor ons gereserveerd. Die ander was ook wel erin geïnteresseerd, dus als wij het uiteindelijk niet zouden nemen had die ander het genomen. Maar omdat wij in feite daarvoor al zeiden dat wij hem zouden willen nemen, was dat ook gelijk helemaal klaar. (vrouw, 22 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Eén koper heeft meer tijd nodig gehad om toe te groeien naar de beslissing om de woning te kopen. De oorzaak hiervoor legt zij bij het afscheid nemen van haar vorige (huur)woning, die ze onvrijwillig heeft moeten verlaten:

*En ik had iets gezegd, en toen hadden zij een tegenbod gedaan. En toen heb ik er 3 tot 4 weken heb ik gewoon gedacht van nou... ik moet er nog iets bovenop doen maar dat wil ik eigenlijk niet. Maar tegelijkertijd, moet ik nou moeilijk lopen doen over 2000 euro, weet je, zoiets. Is het het waard om het daarmee... af te ketsen. [...] Eigenlijk lag het denk ik ook een maand daarvoor gewoon al vast. Maar ik moest er naar toe groeien om... de knoop door te hakken, nu ga ik verhuizen. Dat zat er denk ik het meest achter. Nou moet ik weg daar. Ja. Ik moet toch iets beslissen, dus kom op. (vrouw, 58 jaar, woning van Portaal gekocht)*

### **4.5.2.2 De invloed van anderen**

Veel geïnterviewden, zowel de kopers als de niet-kopers, betrekken op enig moment anderen bij het zoek- en beslissingsproces. Wanneer er een partner meeverhuist worden de beslissingen gedurende het proces uiteraard samen gemaakt. Ook de mening van eventuele kinderen binnen het huishouden is van invloed op de beslissing om de woning al dan niet te kopen:

*Man: Alleen de kinderen.*

*Vrouw: Het enige wat belangrijk is is je eigen gezin. Je moet hier met hun wonen en die meningen zijn het enige wat belangrijk is eigenlijk. Die van jou mij en de kinderen. De rest boeit me allemaal helemaal niks.*

*Interviewer: Daar hebben jullie dus ook echt wel naar geluisterd, wat de kinderen van zo'n huis vonden?*

*Vrouw: Ja. Nou ja de meiden waren mee, de jongens niet. En die waren helemaal verliefd hiero en die zagen het helemaal zitten en... Dan is de keuze ook heel makkelijk gemaakt, eigenlijk, als je het zelf al goed vind en de kinderen zijn dolenthousiast. (man, 37 jaar & vrouw, 37 jaar, woning van Portaal gekocht)*

De meeste kopers en niet-kopers hebben daarnaast ook mensen buiten het huishouden betrokken bij het zoek- en beslissingsproces. Hierbij gaat het met name om de ouders, andere familieleden, vrienden of bekenden. Daarnaast hebben ook de makelaar en de hypotheekadviseur een rol gespeeld. Men heeft zich door hen vooral laten informeren en advies gevraagd over de financiële kant van het kopen van een woning. Verschillende deelnemers geven aan hier behoefte aan te hebben (gehad) omdat ze nog niet eerder een woning hebben gekocht:

*Vrouw: Nee, over of de prijs in vergelijking tot het huis zeg maar normaal was... vrienden, makelaar hebben we gevraagd. Die heeft eventjes gekeken.*

*Man: [...] Hoe de woningen in de buurt zijn verkocht, voor welke prijs...*

*Vrouw: Ook in verband met het bieden zeg maar op het huis, van nou wat is nou een normaal bod om te bieden, wanneer is het veels te laag en word je niet serieus genomen, daar was het meer een beetje om te doen...*

*Man: Ja en met de hypotheekadviseur hebben we ook overlegd. [...] Het is ook gewoon de eerste keer, dus. (man, 22 jaar & vrouw, 23 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Een aantal deelnemers zegt hierdoor meer vertrouwen te hebben gekregen in het kopen van een woning en wat daar allemaal bij komt kijken:

*Ik ben geen wonder die zeg maar financiële structuren ziet en kan bedenken. Dus dat het allemaal wat ontastbaar is en rente hier rente daar, lening in dat potje of in dat potje, dat... maakt het wat... maakt het voor mij wel wat minder aantrekkelijk, omdat ik niet het gevoel heb dat ik direct grip heb op die financiële zaken. Ik heb me nou goed laten informeren hoe dat dan werkt, en er zijn voor mij dan nog wel een hoop grijze gebieden, maar... het heeft in elk geval wel een hoop geholpen aan mijn gevoel van vertrouwen voor een hypotheek. (man, 21 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Veel geïnterviewden hebben daarnaast familieleden, vrienden of bekenden meegenomen naar de bezichtiging van een woning, vooral wanneer zij ervaring hebben met het kopen van een woning. Vaak werd hun advies gevraagd over bijvoorbeeld de staat van de woning:

*Nou ik ben bij de twee bezichtigingen wel, bij de eerst bezichtiging heb ik mijn zus gevraagd om mee te gaan. En haar man, want haar man is loodgieter, dus kan hij mooi... Nou zij hebben ook altijd eigen huizen gehad en verbouwd. En de tweede keer heb ik een vriend van mij meegevraagd, die heeft ook een woning gekocht in Zeeland. Een project wat wel 10 jaar gaat duren voor het opgeknapt is. Dus die weet alles van verbouwen. En ik dacht die mensen moet ik hebben. Die kunnen een beetje meekijken van... of er geen grote gebreken zijn. Want dat vind ik, omdat ik nog nooit een eigen*

*huis heb gehad, vond ik dat wel... een beetje riskant. Ja. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Een aantal kopers denkt dat de mening van anderen over het huis uiteindelijk wel een rol heeft gespeeld in de keus om de woning te kopen:

*Ja die waren gewoon heel enthousiast. En dat is natuurlijk gewoon altijd fijn. Als daar iemand van zegt wat heb jij nou... Maar goed die zijn ook veel mee naar al die open huizen routes geweest en zullen ook niet zo snel zeggen nou dit is niets... [...] Ja dat helpt wel. Als er 3 mensen zouden zeggen nou ik weet niet of je dit moet doen, dan zou ik toch wel hard aan het twijfelen gebracht zijn. (vrouw, 32 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Echter, het merendeel van de geïnterviewden zegt dat ze de uiteindelijke beslissing volledig zelfstandig hebben gemaakt:

*Ja we hebben natuurlijk wel onze ouders erbij betrokken, en mijn schoonzusje want die is ook net verhuisd, een nieuwbouwwoning, en omdat we dat uiteindelijk dus ook wilden... dus daar hebben we wel ook uitgebreid naar de mogelijkheden gekeken en de kosten, maar de keuze voor het [huur]huis zelf is wel echt door ons genomen. En ook qua budget enzo. Dat hebben we toch wel, in samenspraak natuurlijk met de hypotheekadviseur, bepaald. Mijn ouders waren er niet zo blij mee dat we gingen kopen, dus, die hadden zoiets, ga eerst nog maar even sparen. (vrouw, 25 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

#### **4.5.2.3 Gevoel bij de woning**

Uit de theorie kwam al naar voren dat het gevoel dat men bij een woning heeft een belangrijke factor kan zijn in de beslissing om de woning al dan niet te kopen (Levy et. al., 2008). Om dit te onderzoeken is er wederom gebruik gemaakt van een stelling waarop de deelnemers konden reageren (zie bijlage 1 en 2). Veel kopers en niet-kopers geven aan dat zij een goed gevoel bij de woning belangrijk vinden als zij deze willen kopen:

*Nou ja, als het niet goed voelt dan wordt het denk ik ook nooit een woning waarvan je denk, oh hier woon ik echt heel fijn. En dat moet je allebei hebben, dat hebben we ook van tevoren heel duidelijk afgesproken, als één van de twee dat niet heeft [...] Dat hebben we ook bij één huis gehad, had mijn vriend zoiets van dit wordt het, en dan had ik... Ik weet niet waarom maar ik had er geen goed gevoel bij, dus die hebben we ook niet gedaan daarom. (vrouw, 25 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

De volgende kopers van een Portaalwoning denken dan ook dat ze bij tegenvallers tijdens het verbouwen eerder spijt zouden hebben van hun keus voor de woning als ze er geen goed gevoel bij hadden gehad toen ze hem kochten:

*Man: Nu hadden we wel allebei een goed gevoel, zeg maar. En dan zijn er nog wel wat tegenvallers [...] Maar als je dan ook al niet zo'n goed gevoel erover had, dan ga je er spijt van krijgen. Ongetwijfeld. Want dat heb je toch... Ook hier in het trapgat komt het halve stuwkwerk naar beneden. Van tevoren hadden we niet gedacht dat we dat opnieuw moesten doen. Dus... dan krijg je er spijt van.*

*Vrouw: [...] Een goed gevoel bij dat je er gewoon lekker in kunt gaan wonen, en dan maken dat soort dingen niet zoveel uit. Dan denk je... het is gewoon jammer dat het gebeurt, maar verder, je weet waar je naartoe werkt, en dan ga je gewoon weer verder. (man, 22 jaar & vrouw, 23 jaar, woning van Portaal gekocht)*

De meerderheid van de kopers zegt dan ook direct een goed gevoel bij de woning te hebben gehad toen zij deze voor het eerst zagen:

*Ja, ja. Letterlijk, ik kwam binnen en ik dacht: het moet wel heel gek lopen wil ik dit huis niet kopen. Dat was letterlijk wat ik dacht. (vrouw, 46 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Ook wanneer er wordt gevraagd naar de redenen voor het kopen van een specifieke woning van Portaal, geven veel kopers aan dat ze deze keuze hebben gebaseerd op een gevoel dat ze bij de woning hadden of een emotie die deze bij hen opriep:

*Nee ik had van tevoren helemaal geen eisen. Nee, nee ik ben gewoon gaan kijken, en ik ben verliefd geworden op dit huis, en ik heb het gekocht. (vrouw, 46 jaar, woning van Portaal gekocht)*

De meeste deelnemers schrijven zo'n goed gevoel bij een woning toe aan de fysieke kenmerken van de woning en hoe deze eruit ziet, of aan de omgeving van de woning. Voor het merendeel van de geïnterviewden is het overigens de combinatie van deze twee factoren die een goed gevoel bij de woning veroorzaakt:

*Maar waar ik me het gelukkigst bij voel, maar dat moet dus ook betaalbaar zijn, is inderdaad een jaren 30 woning met balken of glas in lood, of wel een tuin, en een beetje rustige omgeving, in de buurt van bos, dus het is meer een combinatie van... dan dat het alleen de woning is, zeg maar. Het kan natuurlijk een geweldige woning zijn, maar als die naast de A1 ligt, dan denk ik nou eh... laat maar zitten. Dan is het 100% gevoel er al niet. Maar andersom ook, als het een geweldige locatie is maar de woning niet doe ik het ook niet, dus het is wel een combinatie van. (man, 32 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Veel deelnemers geven daarnaast aan dat zo'n gevoel (tevens) wordt opgewekt door iets wat zij niet direct op de fysieke elementen van de woning of de omgeving kunnen vastpinnen. Zij vinden het meestal lastig om dit in woorden te vatten. Het gaat hierbij om een bepaald gevoel of emotie die de woning bij hen oproept:

*Ik heb wel het idee dat ik vrij snel dingen oppik. Qua gevoel. En als ik in een huis loop en een bepaalde plek, bepaalde ruimte tintelt, prikkelt of voelt niet goed, of je krijgt een onbehaaglijk gevoel op bepaalde plekken in het huis, dat kan met van alles en nog wat te maken hebben, maar dan gaat het feest niet door. [...] Dus als je een huis binnenkomt en je hebt zoiets van... en je trekt het aan als een jas, zeg maar, en je loopt in dat huis rond van... ja, hier voel ik me helemaal thuis, lekker, dan is het goed. En als je ergens loopt van... beetje raar... het doet me niks, ja dan moet je het niet kopen. Dan komt het ook niet, dat geloof ik, dan komt het ook niet. (vrouw, 48 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Eén geïnterviewde denkt daarnaast dat je gemoedstoestand op het moment zelf van invloed kan zijn:

*Ik denk dat het zelfs zo ver gaat als je gemoedstoestand op dat moment, als je geïrriteerd bent, dat je dan met een vooroordeel naar een woning toe zou kunnen gaan, die je niet zou hebben als je gewoon happy voelt op de moment. (man, 21 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Er zijn echter ook kopers die alleen rationele motieven noemen voor de keuze voor hun Portaalwoning. In deze gevallen voldeed de woning simpelweg (voor een deel) aan de eisen die men had:

*Omdat ie alles had wat we een beetje zochten, of in ieder geval tot op zekere hoogte... wel wat concessies moeten doen, maar... over het algemeen was dit wel een beetje wat we zochten. (vrouw, 23 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Overigens zijn er meerdere kopers die aangeven dat zij één of meer concessies hebben moeten doen:

*Vrouw: Ja maar de ruimte, het is best een groot huis, de mogelijkheden die we hadden met de zolder, dus dat was... ja. Het nadeel was de badkamer. Dat was het enige.*

*Man: Ja dat was voor mij ook wel... Dat is ook wel weer waar ja, daar heb ik niet eens aan gedacht. Zo nadelig was het eigenlijk helemaal niet. De badkamer zit zeg maar achter de keuken. Dus niet boven. Dat was voor mij wel zoiets... Oké, ik ben altijd gewend, sowieso om gelijkvloers te zitten dat ik alles gelijkvloers heb maar gewoon apart. (man, 37 jaar & vrouw, 37 jaar, woning van Portaal gekocht)*

#### **4.5.2.4 Terugkijken op de beslissing om wel of niet te kopen**

De geïnterviewde kopers kijken over het algemeen tevreden terug op hun beslissing om een woning te kopen. Daarnaast staan zij allen nog steeds achter hun keus voor de woning die ze hebben gekocht:

*We zijn er echt heel blij mee. Een huis kopen blijft een heftige beslissing, want het is wel gewoon en grote beslissing die je neemt. Dus je bent er wel mee bezig van... heb ik er wel goed aan gedaan, heb ik wel dat gedaan, ja, we kunnen nu gerust zeggen van als we nog een keer, dan hadden we het zo nog een keer gedaan. [...] Ik heb wel een tijdje inderdaad op Funda blijven doorkijken, op één of andere manier blijft het er nog eventjes inzitten van huizen kijken. Nou ik heb niet meer zo'n huisje als dit gevonden op Funda. (vrouw, 22 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Wel zijn er een aantal kopers die zeggen enkele tegenvallers te hebben gehad wat betreft het verbouwen, maar ook zij staan nog steeds achter hun beslissing om de woning te kopen:

*En af en toe kan ik dat huis wel schieten, dan denk ik oh waarom heb ik het nou gedaan, ik ben zo klaar met dat verbouwen. Het zou wel fijn zijn als het echt af zou zijn. [...] Ja ik had bedacht een half jaar tot een jaar, zeg 10 maanden ofzo. Nou ik ga redelijk richting de 14 maanden wel voor het af is. Dus dat is best lang. [...] Maar nee, ik heb op momenten zelf ben ik er helemaal klaar mee maar als je overall kijkt, nee helemaal niet. Het is meer zo'n momentopname, dat je echt denkt: ik wil niet meer. Ik vind het niet meer leuk. (vrouw, 32 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Eén koper geeft aan dat, hoewel ze volledig achter haar beslissing staat, haar gevoel nog achterblijft. Dit wordt veroorzaakt door het feit dat zij gedwongen uit haar vorige woning moest:

*Alles is eigenlijk al gezegd en daar blijkt ook wel uit dat ik het inderdaad een goede beslissing vind, en dat mijn gevoel gewoon achter de dingen aanhobbelt. Maar het is gewoon in allerlei opzichten een goede beslissing. [...] Ik sta er echt helemaal 100%*

*achter. Ja. En dat heeft ook te maken met, ik heb niet anders gekund. (vrouw, 58 jaar, woning van Portaal gekocht)*

De deelnemers die (nog) geen woning van Portaal hebben gekocht zijn eveneens vaak tevreden met deze beslissing. Een huurder van Portaal is achteraf blij dat hij nog geen woning heeft gekocht, omdat hij recent heeft besloten om te gaan samenwonen:

*Nou, achteraf is het goed geweest. Op dat moment, één woning was ik echt wel gek op, eigenlijk. Was wel duur, maar de locatie was leuk, ruim, echt de woning was dus ook naar mijn wens, dus ik had een goed gevoel bij de woning zelf, locatie. Dus ja... Maar achteraf denk ik, is het wel een geluk als je nu al 32 bent en echt al, met oog op willen gaan samenwonen, of weet ik veel wat... Achteraf is het makkelijk te zeggen natuurlijk, maar met een maand opzegtermijn ben ik hier weg, en heb ik hier niks meer mee te maken, en bij een koopwoning was dat niet makkelijk geweest. (man, 32 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Overigens geldt voor de meeste niet-kopers dat zij (nog) niet definitief hebben besloten om geen woning te kopen; zij zijn ofwel nog steeds op zoek naar een koopwoning, of zij hebben het kopen van een woning tijdelijk uitgesteld. In paragraaf 4.6.6 zal hier dieper op worden ingegaan.

## **4.6 Redenen om (nog) geen woning van Portaal te kopen**

In dit hoofdstuk zullen niet alleen de redenen van de niet-kopers om (vooralsnog) niet over te gaan tot het kopen van een woning van Portaal worden behandeld, maar tevens de redenen van de kopers en niet-kopers om specifieke woningen van Portaal niet te kopen. Zowel de kopers als de niet-kopers hebben namelijk vaak één of meerdere woningen van Portaal bezichtigd of hier interesse in getoond, maar uiteindelijk niet gekocht. In sommige gevallen was de woning, voor of na de bezichtiging, al verkocht. Er worden echter ook redenen genoemd voor het niet kopen van deze woningen die te maken hebben met de woning zelf, de locatie of de omgeving, de kosten of de communicatie met de makelaar of Portaal; deze zullen in deze paragraaf verder worden uitgelicht.

### **4.6.1 Financiële beperkingen en overwegingen**

De redenen waarom de niet-kopers vooralsnog niet zijn overgegaan tot het kopen van een woning van Portaal zijn in veel gevallen financieel van aard. Een aantal deelnemers verdient (nog) niet genoeg voor een koopwoning, of heeft bijvoorbeeld (nog) niet genoeg zekerheid wat betreft werk voor het krijgen van een hypotheek:

*Ik zou wel graag willen maar ik heb geen haast. En mijn contracten zijn ook altijd, met het werk, jaarcontracten, dus ik heb geen vast inkomen. Ik wissel veel van werkgever dus dan heb je vanuit het kopen van een woning meer zekerheid nodig. En dat heb ik niet. (man, 37 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Deze financiële beperkingen moeten worden gezien als restricties die voortkomen uit de werkcarrière. Voor de volgende niet-koper hebben tevens een gebrek aan spaargeld en het hebben van een studieschuld meegespeeld:

*Geïnterviewde: Ja budget heeft zeker wel een rol gespeeld, en zeker omdat we qua hypotheek bijna volledig op mijn salaris moesten aanvragen.  
Interviewer: Je vriend heeft geen vast...*



*Geïnterviewde: Ja die heeft een eigen bedrijf. Dat is heel lastig, dan geven ze bijna geen hypotheken. Dus ja dat is zeker belangrijk, we hebben geen spaargeld. En dus nog studieschuld. (vrouw, 25 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Bij de redenen voor het niet kopen van een specifieke, al dan niet bezichtigde, Portaalwoning spelen financiële beperkingen en overwegingen eveneens een belangrijke rol. Veel niet-kopers en een aantal kopers noemen dat aan de woningen die zij hebben bezichtigd vaak nog veel moest gebeuren wat betreft het doen van aanpassingen en verbouwingen, wat uiteraard extra kosten met zich meebrengt. Velen vonden deze woningen van Portaal daarom uiteindelijk te duur:

*Geïnterviewde: Alleen andere woningen, die al eigenlijk uit dit jaartal zijn, dus eind jaren 80 zeg maar, dus toch al 20-25 jaar oud, dat zij daar nog bijna ook 2 ton voor vragen, en dan denk ik... ja, ze hebben daar jarenlang lol van gehad met huur, en dan vragen ze van mij nog de maximale hoofdprijs, voor dat geld heb ik bijna nieuwbouw. Dus, ja ik vond die verhouding een beetje zoek.*

*Interviewer: Oké, dus vooral van de oudere woningen vond je eigenlijk te duur voor wat het was?*

*Geïnterviewde: Voor wat het was, ja. Want als zij dan nog inderdaad aanpassingen doen in de keuken, dat je denkt oké, dan koop ik het daarna voor 2000 meer maar dan zit er een nieuwe keuken in. Alleen dan zat er zelfs nog een oude keuken met oude tegels erin. Dan denk ik ja, dan vraag je er nog 2 ton voor bijna, dat vind ik nog veel geld, en dan moet ik zelf nog verbouwen, dus nee inderdaad, voor de oudere woningen, de ex-huurwoningen, vond ik te duur. (man, 32 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

In paragraaf 4.3.2.1 werd al genoemd dat veel niet-kopers liever geen woning kopen waar nog veel aan moet gebeuren vanwege de hoge kosten die een verbouwing met zich meebrengt, terwijl veel kopers juist zo'n woning hebben gekocht vanwege de lage prijs. Een verklaring hiervoor is dat de lage prijs van een 'opknaphuis' alleen voordelig is voor mensen die zelf handig zijn met verbouwen, omdat zij minder geld kwijt zijn aan een verbouwing. De kopers van een Portaalwoning hebben de verbouwingen in de woning dan ook vaak (grotendeels) zelf uitgevoerd.

#### **4.6.2 De woning zelf**

De kosten van een verbouwing worden soms genoemd in combinatie met de last die een grote verbouwing met zich meebrengt:

*Financieel zeker, want dan was het huis wat eerst zo goedkoop was, helemaal niet meer zo heel goedkoop. En ook wel gewoon... het gedoe. Want dan zou je een paar maanden volgens mij in de zoi zitten. En daar heb ik dan ook niet zo heel veel zin in. Het was wel een huis waar je... als je dat wilde doen was het wel meteen een grote verbouwing. (vrouw, 25 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

In sommige gevallen is er echter iets aan de woning zelf dat als negatief wordt ervaren, dat men door middel van een verbouwing niet kan of wil oplossen. Vaak gaat het hierbij om de grootte van de woning:

*Jawel, ik heb wel naar woningen gekeken wat voor mij wel een optie zou kunnen zijn. Maar... die ketsten vaak af omdat ze te klein waren. Dan was het een tweekamerwoning of een driekamerwoning met echt kleine kamertjes. (vrouw, 58 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Ook de indeling van de woning wordt meerdere keren genoemd als een reden om de woning niet te kopen:

*En voor ons, dat was ook een groot nadeel, was dat er alleen beneden een wc was. En boven niet. En dat vonden wij toch allebei wel... wel echt een groot nadeel. Misschien dat het daar uiteindelijk ook nog wel op af was geketst. (vrouw, 25 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Zowel de grootte als de indeling van de woning kwamen in paragraaf 4.5.1.1 al aan bod als eisen en verwachtingen omtrent een nieuwe woning. Het is daarom niet verassend dat deze factoren ook een belangrijke rol spelen bij de keus om een woning niet te kopen.

#### **4.6.3 De locatie of ligging**

In sommige gevallen was de locatie of de ligging van de woningen de reden om ze niet te kopen, bijvoorbeeld omdat ze te ver van het stadscentrum liggen of omdat ze in een 'slechte' buurt staan:

*En toen zag ik nog wel een huis hoor, die was goedkoper, maar zat in een andere buurt, toen dacht ik nee, dat is mijn buurt niet. Die was wel een stuk goedkoper, ook net zo groot, alleen toen dacht ik nee daar wil ik niet zitten. [...] Gewoon om die buurt zelf, wat daar allemaal woont, en omdat je in, dat was in Schothorst, en als de kinderen moeten sporten dan moeten ze altijd door het bos heen, nou en dat bos is niet veilig. Daar worden de vreselijkste dingen uitgespookt. Nou dat ga je je kinderen niet aandoen. (vrouw, 40 jaar, woning van Portaal gekocht)*

#### **4.6.4 De slechte communicatie met Portaal of de makelaar**

Een aantal niet-kopers noemt de communicatie met Portaal of de makelaar als één van de redenen waarom zij niet zijn overgegaan tot het kopen van een woning van Portaal. In deze gevallen hadden zij interesse getoond in een woning van Portaal, maar hebben hier nooit een reactie op gekregen van Portaal of de makelaar. Hoewel dit niet als belangrijkste reden wordt genoemd voor het niet kopen van de woning, heeft het voor deze niet-kopers wel degelijk meegespeeld. Eén niet-koper kreeg daarnaast een mail van Portaal met persoonlijke gegevens van iemand anders:

*In de communicatie met Portaal zijn ook wat dingen dat ik denk van... is niet helemaal netjes gegaan. Wat slordig, en nooit meer wat van gehoord. Dat speelde ook wel mee, maar mijn onzekerheid van het werk is het grootste punt geweest ja. Met geld, ja. (man, 37 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

#### **4.6.5 Verbondenheid met de huidige of vorige woonlocatie**

Een aantal niet-kopers en kopers geeft aan zich verbonden te voelen met hun huidige of vorige woonlocatie. Sommige kopers voegen hieraan toe dat zij moeite hebben gehad met de verhuizing naar een andere locatie. Het volgende citaat is van een niet-koper die aangeeft wel eens twijfels gehad te hebben over een verhuizing omdat ze zich, ondanks de negatieve aspecten van haar huidige woning en buurt, toch wel is gaan hechten aan de woonlocatie:

*Dat is een lastige vraag, want ik heb wel een keer gehad dat ik thuis kwam en dat ik zoiets had van... oh dit is eigenlijk wel een heel lekker plekje. Zal ik wel weggaan, want dit voelt zo goed. (vrouw, 48 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Hoewel dit door de niet-kopers niet als expliciete reden wordt genoemd om niet te verhuizen, fungeert deze verbondenheid met de woonlocatie voor sommigen mogelijk als een extra drempel voor een verhuizing. Dit komt overeen met de eerder behandelde 'location-specific capital', die alle factoren omvat die een persoon aan een specifieke plek binden (Mulder, 1993), waardoor een trigger om te verhuizen kan ontbreken.

#### 4.6.6 Kopen uitgesteld

Verschillende kopers en niet-kopers geven aan dat de behoefte aan een nieuwe (koop)woning met vlagen komt. Vaak spelen zij al langere tijd met het idee om te verhuizen, maar hebben zij de beslissing om te kopen steeds uitgesteld omdat ze een goedkope woning huren of huurden:

*Ik was al wel, jaren had ik al in mijn hoofd van goh, ik wil verhuizen. Ik wilde heel graag weg uit die straat waar ik woonde want ik voelde me daar helemaal niet thuis. En... nou ja ik had daar een heel goedkope huurwoning van 300 euro in de maand. Dus dat was voor mij de reden om daar te blijven. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

In dergelijke gevallen zou de lage huur kunnen worden gezien als een vorm van *location-specific capital*.

Voor een huurder van Portaal wordt de behoefte aan een andere woning door bepaalde gebeurtenissen getriggerd:

*Geïnterviewde : Nee, nee. Heel gek, het komt in golven, dat ik weg wil... Op het moment is het wel weer goed.*

*Interviewer: En waardoor wordt dat dan veroorzaakt?*

*Geïnterviewde: Nou, dat het af en toe te klein wordt. Je ziet hier al die lego staan, eigenlijk wil ik dat gewoon helemaal niet meer in mijn woonkamer hebben, gewoon naar een kleinere kamer. Dan merk ik het wel weer. Of dat ik m'n verjaardag vier ofzo en het zit helemaal vol, of... Toen er een vraag kwam vanuit korfbal van kun je wat mensen in huis hebben tijdelijk uit Marokko, of... Dat soort uitwisselingen, dan denk ik weer van ja... dat kan hier niet. Dan merk ik het weer. Nou ja, financieel vind ik ook wel heel belangrijk. Op het moment dat ik net een nieuwe baan heb dan is het ook financieel minder aantrekkelijk om te gaan investeren. Want het andere moment is het weer van ik heb natuurlijk een schijntje van huur, en het bevalt me goed, dat is ook wel zo hoor. (man, 37 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

Slechts enkele niet-kopers hebben definitief besloten om geen (Portaal)woning te kopen. De rest is zich ofwel nog steeds actief aan het verdiepen in koopwoningen of heeft het kopen van een woning tijdelijk uitgesteld. De geïnterviewde uit onderstaand citaat is bijvoorbeeld eerst gaan huren om haar studieschuld af te betalen en om te kunnen sparen voor een koopwoning:

*Geïnterviewde: Nee hoor, we willen hier een paar jaar gaan wonen. Ik denk dat we uiteindelijk weer uit onze voegen groeien en dan... met onze spullen, en dan kunnen we weer verhuizen.*

*Interviewer: En zou je dan wel op zoek gaan naar een koopwoning?*

*Geïnterviewde: Ja da denk ik wel, ja.*

*Interviewer: Dus je ziet dit eigenlijk meer als een soort van tijdelijk onderkomen, zeg maar.*

*Geïnterviewde: Ja ik denk wel dat we er allebei zo naar kijken. Omdat dit relatief goedkoop is, dus we kunnen nu onze schulden afbetalen, sparen, en dan uiteindelijk, dat is wel het doel, om dan uiteindelijk een huis te kopen. (vrouw, 25 jaar, geen woning van Portaal gekocht)*

## 4.7 Verwachtingen van kopers

Veel kopers van een woning van Portaal formuleren een aantal verwachtingen die zij hebben omtrent de woning, met name over woontijd en hoe de buurt zich zal gaan ontwikkelen.

### 4.7.1 Woontijd

Verschillende kopers van een Portaalwoning zeggen dat ze er vanuit gaan dat ze voor langere tijd in hun woning zullen blijven wonen, en misschien zelfs voor altijd:

*Ik hoef hier niet weg, ik kan hier gewoon... en dat wil ik ook helemaal niet, maar je weet nooit wat er verder gebeurt, maar ja, ik kan hier jaren blijven zitten. Zelfs als ik, stel dat ik ooit nog... met iemand kinderen wil, dan is dat zelfs een mogelijkheid. Niet dat dat gaat gebeuren, denk ik, maar je weet het nooit, maar daar is een mogelijkheid voor. Ik kan nog uitbouwen. Die tuin is groot zat. Dus ja ik kan hier jaren blijven zitten. Ik bedoel ik kan hier zelfs oud worden, ik bedoel... dit huis overleeft het wel. Die staat er al 100 jaar, dus. (man, 37 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Anderen zien de woning meer als een soort opstapje; ze denken over een beperkt aantal jaren wel behoefte te hebben aan een andere woning:

*Maar ik denk niet dat ik hier blijf totdat ik dood ga nee, dat denk ik niet. Weet ik niet helemaal zeker, maar ik woon natuurlijk hier nog niet zo lang, ik moet ook nog een beetje m'n plek vinden [...] Maar met name vanwege die weg denk ik poeh... ik denk niet dat ik hier nog 40 jaar blijf wonen. Maar goed dat hoeft ook niet. Maar dit was wel een hele mooie opstapper voor mij. Om weg te komen waar ik zat. En... en om een huis te gaan kopen. (vrouw, 46 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Dit laatste kan verklaard worden door het feit dat 86% van de kopers van Portaal starters zijn op de koopwoningmarkt (Knigge & Caniels, 2012); het valt namelijk te verwachten dat (een deel van) deze starters later weer naar een andere woning zullen verhuizen.

Eén koper geeft aan wel enige zorgen te hebben over het op korte termijn moeten verkopen van de woning bij een eventuele wens om te gaan samenwonen:

*Het enige risico bij mij is wel een beetje dat ik gewoon hoop straks de prins op het zwarte paard tegen te komen, of de prins of het witte paard, en dan vooral dat ie geen eigen huis heeft, want anders wordt het natuurlijk wel problematisch. Als hij een kasteel heeft dan wordt het misschien toch... ja. Dat is een beetje, dat kan ik nu nog niet zo goed aan. Na een jaar verbouwen, dat ik denk.. oh ik moet het ook weer verkopen. (vrouw, 32 jaar, woning van Portaal gekocht)*

### 4.7.2 De buurt en de buren

Een aantal kopers noemt dat ze tot nu toe tevreden zijn met de buurt en de buurtbewoners. De kopers uit het volgende citaat verwachten echter wel dat de buurt

aantrekkelijker zal worden als er meer woningen worden verkocht. Ook denken zij dan meer aansluiting te vinden bij hun burens:

*Man: Maar het is niet vervelend... maar ik zou het wel leuk vinden als de huizen wat meer verkocht worden, denk ik. Ik verwacht dan dat er wel meer jonge mensen...*

*Vrouw: Starters ook...*

*Man: Dat zou ik wel leuk vinden.*

*Vrouw: Ik ook. Dan krijg je ook meer gezelligheid met de burens.*

*Man: Ja zoals je nu hebt dat had ik in de flat eigenlijk ook niet [...] Dat vind ik wel gezellig. Of je groet elkaar gewoon, je maakt een praatje. Dat is niet overal meer zo [...]. Maar wie weet komt dat hier ook wel. [...] Meer variatie ook. Nu... ik weet niet of het ook allemaal familie van elkaar is, maar... die mensen hebben wel onderling veel contact, volgens mij.*

*Vrouw: Kom je daar een beetje als buitenstaander tussen, zeg maar. (man, 22 jaar & vrouw, 23 jaar, woning van Portaal gekocht)*

De aanwezigheid van koopwoningen in de straat of buurt kan overigens ook van invloed zijn op keuze voor de woning. Voor de volgende koper van een Portaalwoning heeft de aanwezigheid van koopwoningen in de straat een rol gespeeld in haar keuze om de woning te kopen, omdat zij denkt dat de aanwezigheid van koopwoningen iets zegt over de buurt:

*Maar ook het feit dat aan de overkant, dat het allemaal koopwoningen zijn. Speelde voor mij ook mee. Omdat ik daar toch... Ja, ik kom dan misschien wel uit één van de slechtste straten van die kant, dus ik heb daar heel wat ellende meegemaakt om me heen, met schreeuwende mensen en keiharde muziek midden in de nacht, dat je gewoon genegeerd wordt want je hoort er niet bij, dat soort gedoe, ik dacht nou.. dat ben ik wel zo ontzettende beu, dat wil ik niet meer. Dus... En ik heb dan gevoelsmatig bij mensen die in een koopwoning wonen... gevoelsmatig kan ik daar beter mee overweg. Is waarschijnlijk nergens op gebaseerd, maar... toch een bepaalde type, of mensen die meer verantwoording nemen voor zaken... of hard willen werken enzovoort, nou dat vind ik wel belangrijke dingen. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Dit komt overeen met de in het theoretisch kader behandelde studie van Rozemuller (2010), waaruit blijkt dat identificatie met de woonomgeving belangrijk is voor de tevredenheid met de woonlocatie, en dat deze identificatie met de woonomgeving vooral wordt beïnvloed door de sociale samenstelling van de toekomstige woonomgeving. Voor de koper uit het bovenstaande citaat dient de hoeveelheid koopwoningen als een indicator voor de sociale samenstelling in de straat.

#### **4.8 Evaluatie van Portaal en de makelaar**

In paragraaf 4.6.4 werden de slechte communicatie en medewerking van Portaal en de makelaars al als één van de redenen genoemd om geen woning van Portaal te kopen. Er zijn echter ook verschillende kopers die aanmerkingen hebben op de medewerking of communicatie van de makelaar of Portaal, tijdens of na de koop. Enkele kopers zijn daarentegen wel tevreden over Portaal. De kopers uit het volgende citaat waren van mening dat de makelaars van de woning die zij gekocht hebben slecht geïnformeerd waren:

*Man: En ja, de makelaar was niet... hij deed het een beetje als een huisje erbij, zeg maar. Omdat het voor hem niks voorstelt, waarschijnlijk. Nou voor ons was het wel een grote aankoop, zeg maar.*

*Vrouw: Ja tuurlijk, het is niet iets wat je elke dag koopt, een huis.*

*Man: Ze waren gewoon, de makelaar.. [...] Twee mannen gehad, die waren gewoon slecht ingelicht en... niet echt op de hoogte, zeg maar. Over wat wij zelf al op internet hadden gelezen... Wij wisten al meer dan dat zij wisten, zeg maar.*

*Vrouw: Wij wisten bijvoorbeeld van dat nieuwbouwproject hier en daar wist die makelaar nog niet vanaf.*

*Man: En hoe het met die financieringsregelingen zat en dat soort dingetjes... daar wisten ze niets van. (man, 22 jaar & vrouw, 23 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Ook zijn er kopers die aangeven dat ze tijdens het gehele koopproces geen contact hebben gehad met Portaal, terwijl zij dit wel op prijs zouden hebben gesteld:

*Misschien een tip voor Portaal, of wat ik zelf heel... ik heb 14 jaar een woning gehuurd van Portaal, en nu koop ik een woning van hun, en ik heb nog met niemand van hun contact gehad hierover. Ik vond ze... Nou ik heb ze wel geprobeerd te bellen en gemaïld, en vragen gesteld, en nooit antwoord gekregen, want het moest altijd via de makelaar. En toen kwam ik bij de notaris, dat vond ik allemaal heel erg kaal en kil, zakelijk. Want vrienden van mij die gingen dan naar de notaris, dan hadden ze een huis gekocht, en dan kregen ze een bos bloemen en werden ze gefeliciteerd, ik kwam bij de notaris binnen, en daar zat ook weer niemand van Portaal [...] Nee, ik snap het wel, natuurlijk, het is natuurlijk een zakelijk iets, maar... ik had gedacht, of gehoopt, dat ik ook nog iets leuks van hun te horen zou krijgen ofzo (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

Een aantal deelnemers is van mening dat koopwoningen de cosmetische eenheid van de wijk of straat kunnen verstoren, wanneer deze woningen niet worden betrokken bij grote onderhoudswerkzaamheden van de huurwoningen van Portaal in de wijk of straat. De volgende koper van een Portaalwoning zou hier bijvoorbeeld graag bij betrokken willen worden, maar krijgt hierbij naar eigen zeggen weinig medewerking van Portaal:

*Ik ben wel een keer bij een Portaalkantoor naar binnen gestapt, om te vragen van goh, hoe zit het nu eigenlijk, stel de schilder komt langs en die gaat het hele rijtje schilderen, kan ik dan niet vragen aan jullie: nou schilder mijn huis ook, dan betaal ik gewoon mijn deel. [...] Maar ik dacht wel van goh, dat is eigenlijk wel iets... Daar zou Portaal wel wat meer aandacht aan kunnen schenken... of dat ze daar in elk geval een regeling of iets in aanbieden. Misschien helpt dit ze zelfs om sneller hun huizen te verkopen. Want dat is nu toch iets waarvan ik denk... nou ja... ik zie het wel. Ik zie vanzelf wel de werklui hier in de straat en dan spreek ik ze wel aan, dan doe ik het maar op eigen houtje, of dan doe ik het gewoon onderling, dan zeg ik van goh kun je niet volgende week mijn huis ook komen schilderen. Gewoon buiten Portaal om. (vrouw, 45 jaar, woning van Portaal gekocht)*

## 4.9 Conclusie

In deze paragraaf zullen de belangrijkste bevindingen uit dit hoofdstuk kort worden benoemd.

Allereerst is gebleken dat de redenen om te willen verhuizen vaak samenhangen met het bereiken van een bepaalde drempelwaarde van ontevredenheid met de huidige (of vorige) woonlocatie of leefsituatie. Deze ontevredenheid wordt meestal niet

veroorzaakt door een verandering in de sociale of fysieke voorzieningen van de locatie, maar door een verandering in de behoeften van het huishouden en/of een verandering in de beoordeling van deze factoren, bijvoorbeeld door de wens om zelfstandig te gaan wonen of om te gaan samenwonen.

De redenen voor het (willen) kopen van een woning zijn over het algemeen financieel van aard; men denkt aan een huurwoning evenveel of zelfs meer geld kwijt te zijn dan aan een koopwoning; men gaat ervan uit dat de maandelijkse lasten bij een koopwoning niet meer omhoog kunnen gaan, wat bij een huurwoning, gezien de extra huurverhogingen die het kabinet gaat invoeren, wel het geval is; en het kopen van een woning wordt gezien als een investering. Het zelfstandig kunnen doen van verbouwingen en aanpassingen in de woning is, vooral voor de kopers, een ander belangrijk motief om voor een koopwoning te kiezen.

Daarnaast is onderzocht of het kopen van een huis samenhangt met het behalen van de doelen zekerheid, zelfstandigheid en status. Veel deelnemers zijn van mening dat het bezitten van een eigen woning zekerheid biedt, waarmee vooral financiële zekerheid wordt bedoeld. De argumenten die hiervoor worden genoemd komen overeen met de financiële motieven voor het kopen van een woning. Er zijn daarentegen aan een koopwoning wel een aantal risico's verbonden die bij een huurwoning niet aan de orde zijn, zoals het lang vastzitten aan een woning doordat deze moeilijk te verkopen is en het achterblijven met een eventuele restschuld. Ook geeft een koopwoning de meeste deelnemers een gevoel van zelfstandigheid, omdat je vrij bent in het doen van verbouwingen en aanpassingen in de woning. Wat betreft status zeggen de meeste kopers en niet-kopers dat dit voor hen zelf geen rol speelt, maar dat ze denken of merken dat het voor hun omgeving wel belangrijk is. In de interviews komt nog een vierde doel naar voren: vrijheid. Voor sommigen geeft het zelfstandig doen van aanpassingen in de woning een gevoel van vrijheid in plaats van zelfstandigheid. Eén geïnterviewde voegt hieraan toe dat door het doen van aanpassingen de eigen identiteit aan de woning kan worden gegeven.

Gedurende het zoekproces naar een nieuwe (koop)woning worden er verschillende eisen en verwachtingen geformuleerd; deze betreffen voornamelijk de woning zelf en de maandelijkse lasten die men maximaal aan de woning kwijt wil zijn. Ook speelt de zogenaamde zoekruimte een belangrijke rol. Deze bepaalt de ruimte waarbinnen een nieuwe woning overwogen zou kunnen worden. Deze wordt met name beïnvloed door een gevoel van verbondenheid met de huidige of vorige woonlocatie. Dit betekent dat men vaak op zoek gaat naar een nieuwe woning in dezelfde buurt, stad of regio als waar men momenteel woont, of waar men vroeger heeft gewoond.

Wat betreft de beslissing om een woning wel of niet te kopen, vinden veel deelnemers het belangrijk om een goed gevoel te hebben bij de woning. Zo'n gevoel wordt vaak toegeschreven aan de fysieke kenmerken van de woning of aan de omgeving, of een combinatie hiervan. Vaak is er echter ook sprake van een bepaald gevoel of emotie die de woning bij iemand oproept, die men overigens lastig onder woorden kan brengen. Ook wanneer er wordt gevraagd naar de redenen voor het kopen van een specifieke woning van Portaal, geven veel kopers aan dat ze deze keuze hebben gebaseerd op een gevoel dat ze bij de woning hadden of een emotie die deze bij hen oproep.

De redenen die men noemt om (vooralsnog) geen woning van Portaal te kopen zijn in veel gevallen financieel; soms verdient men simpelweg (nog) niet genoeg voor een koopwoning of heeft men (nog) geen vast contract. Ook voor het niet kopen van specifieke Portaalwoningen worden vaak financiële argumenten genoemd; veel niet-kopers geven aan dat aan de woningen die zij bezichtigd hebben vaak nog veel verbouwd moest worden, waardoor deze woningen uiteindelijk te duur bevonden werden. Dit is opvallend, omdat veel kopers juist bewust voor een ‘opknaphuis’ kozen. Daarnaast wordt een aantal keren de slechte communicatie met de makelaar of Portaal als één van de redenen genoemd om de woning niet te kopen. Overigens hebben de meeste mensen die geen woning van Portaal hebben gekocht (nog) geen definitieve beslissing genomen om geen woning te kopen. Bij velen komt de behoefte aan een nieuwe (koop)woning met vlagen; het wonen in een goedkope huurwoning is vaak de oorzaak van het tijdelijk uitstellen van deze beslissing.



## Hoofdstuk 5: Conclusie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste resultaten en conclusies van dit onderzoek gepresenteerd. Op deze manier zal antwoord worden gegeven op de onderzoeksvraag. Daarnaast zullen er aanbevelingen voor vervolgonderzoek en voor Portaal worden gedaan.

### 5.1 Conclusie

De onderzoeksvraag van dit onderzoek luidt:

Wat zijn de motieven van niet-zittende huurders om een woning van Portaal te kopen, en wat zijn de motieven om (vooralsnog) *niet* over te gaan tot het kopen van een woning van Portaal?

#### 5.1.1 Ontevredenheid met de woonlocatie of levensituatie

De motieven voor het kopen van een woning kunnen in de eerste plaats worden opgedeeld in redenen om te (willen) verhuizen aan de ene kant, en redenen voor het (willen) kopen van een woning aan de andere kant.

Uit dit onderzoek blijkt dat de wens om te verhuizen meestal wordt veroorzaakt door een zekere mate van ontevredenheid met de huidige (of in het geval van degenen die al een woning hebben gekocht: vorige) woonlocatie en/of levensituatie. Dit komt overeen met het twee-stadia model van Speare et. al. (1975, In Mulder & Hooimeijer, 1999), waarin eerst een drempelwaarde van ontevredenheid met de huidige woonlocatie moet zijn bereikt, voordat men alternatieve woonlocaties overweegt. Volgens Speare kan deze ontevredenheid veroorzaakt worden door een verandering in de behoeften van een huishouden (vaak door een veranderde samenstelling van het huishouden); een verandering in de sociale of fysieke voorzieningen van de woning of de locatie; of een verandering in de beoordeling van deze factoren. Dit onderzoek toont aan dat vooral deze eerste en laatste factor een rol spelen bij de wens om te verhuizen; in veel gevallen zijn de sociale en fysieke eigenschappen van de woonlocatie zelf niet veranderd, maar worden deze op een gegeven moment negatiever beoordeeld. Vaak wordt dit veroorzaakt door de wens om zelfstandig te gaan wonen of om te gaan samenwonen. Slechts in enkele gevallen zijn de sociale en fysieke factoren van de woonlocatie zelf ook veranderd.

#### 5.1.2 Redenen voor het (willen) kopen van een woning

Bij de redenen voor het willen kopen van een woning spelen financiële motieven een belangrijke rol. Deze financiële motieven worden overigens met name genoemd door degenen die al een woning van Portaal hebben gekocht. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat degenen die nog geen woning van Portaal hebben gekocht minder ver zijn in het proces van het zich verdiepen in een koopwoning. Vaak denkt men aan een huurwoning evenveel of zelfs meer geld kwijt te zijn per maand dan aan een koopwoning. Bovendien gaat men er vanuit dat deze maandelijkse lasten bij een koopwoning niet meer omhoog gaan, terwijl dit bij een huurwoning, gezien de extra huurverhogingen die het kabinet wil gaan invoeren, waarschijnlijk wel het geval is. Daar komt nog bij dat een koopwoning vaak als een investering wordt gezien. Ook is de huidige woningmarkt als macrofactor voor veel kopers van invloed geweest op hun keuze om een woning te kopen. Deze overwegingen hebben vaak als een financiële

prikkel gediend; de lage huizenprijzen zijn voor velen een reden geweest om juist in deze tijd een woning te kopen en de veranderingen in de hypotheekregels per 1 januari 2013 heeft veel kopers ertoe aangezet om nog vóór deze datum een woning te kopen.

Er worden ook niet-financiële overwegingen genoemd voor het willen kopen van een woning. Het zelfstandig kunnen doen van aanpassingen en verbouwingen in een koopwoning is bijvoorbeeld een belangrijk argument. Hierbij speelt overigens niet alleen de praktische kant van het verbouwen een rol, zoals het geen toestemming hoeven vragen aan een huisbaas en het feit dat aanpassingen aan de woning zich mogelijk terugverdienen, maar tevens het gevoel om iets te hebben wat helemaal van jezelf is en wat je volledig naar eigen smaak kunt inrichten. Veel kopers van een Portaalwoning geven dan ook aan dat zij om deze redenen een ‘opknaphuis’ hebben gekocht, in combinatie met de lagere prijs van zulke woningen. Daarnaast is een opvallend resultaat uit de interviews dat sommige kopers als één van de redenen om een woning te kopen noemen dat ze dit van huis uit hebben meegekregen, omdat hun ouders ook in een koopwoning wonen (of hebben gewoond), of omdat hun ouders het kopen van een woning actief hebben gestimuleerd.

### 5.1.3 Het behalen van doelen

Uit het theoretisch kader bleek reeds dat het kopen van een woning mogelijk samenhangt met het behalen van bepaalde doelen. Volgens De Jong en Fawcett (1981, in Mulder, 1993) zijn er zeven categorieën van doelen te onderscheiden die men door middel van een verhuizing probeert na te streven. Voor dit onderzoek is gepoogd om te achterhalen of bepaalde doelen, zoals ‘status’ en ‘autonomie’, geassocieerd worden met het kopen van een huis, in plaats van met verhuisgedrag in het algemeen. Daarnaast komt in de literatuur over het bezitten van een eigen huis het begrip ‘ontologische zekerheid’ naar voren (Depuis & Thorns, 1998; Hiscock et. al., 2010). Ontologische zekerheid zou in het licht van het model van De Jong en Fawcett als een doel kunnen worden beschouwd dat voor een deel overlapt met de doelen ‘status’ en ‘autonomie’. Ontologische zekerheid omvat echter ook andere aspecten; zo is een gevoel van continuïteit en betrouwbaarheid essentieel voor het verkrijgen van een gevoel van ontologische zekerheid (Dupuis & Thorns, 1998). Voor dit onderzoek zijn uit de literatuur drie doelen afgeleid en onderzocht: ‘zekerheid’, ‘zelfstandigheid’ en ‘status’. De interviews hebben echter nog een vierde doel aan het licht gebracht: vrijheid.

Veel kopers en niet-kopers van een Portaalwoning zijn van mening dat het bezitten van een eigen woning zekerheid biedt, waarmee zij vooral doelen op financiële zekerheid. De belangrijkste argumenten die hiervoor worden aangedragen zijn dat bij een koopwoning de maandelijkse lasten niet meer omhoog gaan en dat het kopen van een woning een investering is. Deze argumenten komen overeen met de hierboven genoemde financiële motieven voor het willen kopen van een woning. De geïnterviewden zijn van mening dat een huurwoning deze financiële zekerheden niet kan bieden. Daarentegen zijn er aan het kopen van een woning ook risico’s verbonden, die bij een huurwoning niet aan de orde zijn. Deze hebben vaak te maken met de huidige woningmarkt, zoals het lang vastzitten aan een woning doordat deze moeilijk te verkopen is en het achterblijven met een eventuele restschuld. Daarnaast komen de onderhoudskosten bij een koopwoning voor eigen rekening. Al met al vinden veel geïnterviewden dat een koopwoning meer financiële zekerheid biedt dan

een huurwoning, maar dat een koopwoning ook risico's kent, die bij een huurwoning niet aan de orde zijn.

De meeste geïnterviewden vinden dat een eigen woning tevens een gevoel van zelfstandigheid geeft. Het belangrijkste argument hiervoor is dat je in een koopwoning, in tegenstelling tot in een huurwoning, vrij bent om aanpassingen en verbouwingen te doen in de woning. Overigens zijn er deelnemers die aangeven dat hierbij ook de woonduur een rol speelt: men is eerder geneigd grote verbouwingen te doen in een huurwoning wanneer men de intentie heeft om hier voor langere tijd te blijven wonen.

Wat betreft status zeggen de meeste kopers en niet-kopers dat dit voor henzelf geen rol speelt, maar dat ze denken of merken dat het voor hun omgeving wel belangrijk is. Sommigen hebben daarnaast het gevoel dat er anders tegen ze aan wordt gekeken omdat (of sinds) ze in een koop- of juist in een huurwoning wonen. Overigens geven verschillende kopers van een Portaalwoning aan dat het ze wel een goed of trots gevoel geeft om een eigen woning te bezitten. Ook zijn er kopers die van mening zijn dat ze geen status kunnen ontlenen aan hun Portaalwoning, omdat dit vaak kleinere woningen zijn die meestal (nog) tussen huurwoningen van Portaal staan, waardoor het voor buitenstaanders niet direct duidelijk is of het een huur- of een koopwoning betreft.

Uit de interviews komt daarnaast 'vrijheid' als doel naar voren, met name onder de kopers van een Portaalwoning. Voor sommigen geeft het zelfstandig doen van aanpassingen in een koopwoning een gevoel van vrijheid. Hierbij speelt overigens niet zozeer de praktische kant van het kunnen verbouwen een rol, maar vooral het gevoel om iets te hebben wat helemaal van jezelf is, waardoor je aan niemand verantwoording schuldig bent en je de woning volledig naar eigen inzicht kunt inrichten. Hoewel sommige deelnemers de voorkeur geven aan de term 'vrijheid', overlapt dit doel voor een groot deel met het hierboven behandelde doel 'zelfstandigheid'. Tevens wordt genoemd dat door het doen van aanpassingen de eigen identiteit aan de woning kan worden gegeven. In het theoretisch kader werd het onderzoek van Winstanley et. al. (2010) behandeld, dat stelt dat het uitdragen van de eigen smaak door middel van de inrichting en het doen van aanpassingen in de woning voor een sterke band tussen de woning, de locatie en de eigen identiteit kan zorgen. Mogelijk is deze band sterker bij een koopwoning, omdat men hier vrij is om de eigen smaak en identiteit aan de woning te geven. Overigens geeft een koopwoning voor sommigen juist minder een gevoel van vrijheid dan een huurwoning, omdat men er over het algemeen langer vastzit dan aan een huurwoning.

In de studie van Dupuis en Thorn (1998) worden vier voorwaarden genoemd waaraan voldaan moet worden, wil een woning een plaats voor ontologische zekerheid bieden: de woning moet een stabiele factor zijn in de sociale en fysieke omgeving; de woning moet een context bieden voor het creëren van dagelijkse routines; de woning moet een plek zijn waar men het gevoel heeft zelf de controle te hebben, zonder continu onder toezicht te staan; en de woning moet een stabiele basis zijn waaromheen men de eigen identiteit kan vormen. Deze laatste twee voorwaarden komen terug in de doelen 'zelfstandigheid' en 'vrijheid', maar ook in het tot uitdrukking brengen van de eigen identiteit in een koopwoning: het zelfstandig kunnen doen van aanpassingen geeft aan dat men zelf de controle heeft over de woning; en door middel van deze aanpassingen

is men in staat de eigen identiteit aan de woning te geven, waarmee de woning (mogelijk) een belangrijke rol speelt in de vorming van de eigen identiteit. Echter, omdat de eerste twee voorwaarden, namelijk dat de woning een stabiele factor moet zijn in de sociale en fysieke omgeving en dat de woning een context moet bieden voor het creëren van dagelijkse routines, niet duidelijk terugkomen in de behandelde doelen, kan uit de resultaten niet direct de conclusie worden getrokken dat een koophuis, meer dan een huurhuis, leidt tot een gevoel van ontologische zekerheid van de eigenaar.

Uit voorgaande kan tot slot geconcludeerd worden dat een koopwoning een overwegend positief effect heeft op het gevoel van financiële zekerheid, zelfstandigheid, status en vrijheid van een individu, ten opzichte van een huurwoning. Daarnaast kan een koopwoning een rol spelen in het uitdrukken van de eigen identiteit.

#### 5.1.4 Het zoek- en beslissingsproces

Gedurende het zoekproces naar een nieuwe (koop)woning worden er verschillende eisen en verwachtingen geformuleerd. Het zijn met name de kopers die deze benoemen; wellicht omdat de niet-kopers -wederom- minder ver zijn in dit proces. De eisen en verwachtingen betreffen voornamelijk de woning zelf, en dan vooral de grootte van de woning, de sfeer of bouwstijl en de aanwezigheid van een (grote) tuin. Ook de maandelijkse lasten die men maximaal aan de woning kwijt wil zijn hebben een rol gespeeld. Dit laatste punt wordt uiteraard ook beïnvloed door het maximale leenbedrag van een huishouden. Teruggrijpend op de levenslooptheorie, die in het theoretisch kader wordt besproken, wordt dit maximale leenbedrag bepaald door het inkomen als restrictie (of hulpbron) uit de werkcarrière. Om deze eisen en verwachtingen vorm te geven en eventueel bij te stellen, heeft men vaak meerdere woningen (al dan niet fysiek) bekeken en met elkaar vergeleken. De genoemde eisen en verwachtingen komen overigens grotendeels overeen met de redenen die de kopers noemen waarom zij voor hun Portaalwoning hebben gekozen. Behalve de grootte, de indeling, de aanwezigheid van een (grote) tuin en de sfeer of de bouwstijl is voor veel kopers echter ook de directe omgeving van de woning van invloed geweest, en dan met name het uitzicht vanuit de woning.

Daarnaast speelt de zoekruimte van een huishouden een belangrijke rol in het zoekproces. De zoekruimte of *awareness space* bepaalt de locatie(s) waarbinnen een nieuwe woning overwogen zou kunnen worden (Mulder, 1996). Alleen de locaties waarmee men zich verbonden voelt of waar men informatie over heeft kunnen tot de zoekruimte behoren. Uit dit onderzoek komt naar voren dat hierbij met name een gevoel van verbondenheid met de huidige of vorige woonlocatie van belang is; men gaat vaak op zoek naar een nieuwe woning in dezelfde buurt, stad of regio als waar men momenteel woont, of vroeger heeft gewoond. Dit kan gezien worden als een vorm van 'location-specific capital', wat staat voor alle factoren die een individu aan een plek binden (Mulder, 1993). Echter, in dit geval beïnvloedt *location-specific capital* niet de verhuiscens, maar bepaalt het de zoekruimte.

De meeste geïnterviewden betrekken op enig moment anderen in het zoek- en beslissingsproces. Wanneer er kinderen meeverhuizen wordt hun mening over een woning soms ook gevraagd. Buiten het huishouden worden de ouders, andere familieleden, vrienden of bekenden, maar ook de makelaar of de hypotheekadviseur

om advies gevraagd, met name over de financiële kant van het kopen. Veel geïnterviewden nemen ook familieleden, vrienden of bekenden mee naar een bezichtiging, vooral wanneer deze ervaring hebben met een koopwoning. Het advies van deze personen over bijvoorbeeld de fysieke staat van de woning wordt dan ook meegenomen in de beslissing. Echter hebben de meeste deelnemers de uiteindelijke beslissing om wel of geen woning te kopen, of om een specifieke woning wel of niet te kopen, zelfstandig gemaakt.

Veel geïnterviewden noemen dat zij het belangrijk vinden om een goed gevoel te hebben bij de woning die zij willen kopen. De meeste kopers van een Portaalwoning hadden dan ook direct een goed gevoel bij de woning die ze gekocht hebben. Ook wanneer er wordt gevraagd naar de redenen voor het kopen van een specifieke woning van Portaal, geven veel kopers aan dat ze deze keuze hebben gebaseerd op een gevoel dat ze bij de woning hadden of een emotie die deze bij hen oproept. Dit komt overeen met de studie van Levy et. al. (2008), waaruit blijkt dat het hebben van een goed gevoel bij de woning een veelgenoemde factor is in de uiteindelijke keuze om de woning te kopen. Zo'n goed gevoel wordt door de deelnemers vaak toegeschreven aan de fysieke kenmerken van de woning of aan de omgeving, of een combinatie hiervan. Bij veel kopers en niet-kopers is er echter ook sprake van een bepaald gevoel of emotie die een woning bij hen oproept, hoewel zij het lastig vinden om dit onder woorden te brengen. Overigens zijn er ook kopers die alleen rationele motieven noemen voor hun keus; de woning voldeed (deels) aan de eisen die men vooraf had gesteld.

### **5.1.5 Redenen om (nog) geen Portaalwoning te kopen**

De redenen en oorzaken om (vooral nog) geen woning van Portaal te kopen zijn in veel gevallen financieel van aard. Sommige niet-kopers verdienen (nog) niet genoeg voor een koopwoning of hebben (nog) geen vast werkcontract. De levenslooptheorie omschrijft dit als restricties die voortkomen uit de werkcarrière. Ook voor het niet kopen van specifieke (al dan niet bezichtigde) Portaalwoningen worden vaak financiële argumenten genoemd; veel niet-kopers zeggen dat er aan de woningen die zij hebben bezichtigd vaak nog veel moest worden verbouwd en aangepast, waardoor zij deze woningen uiteindelijk te duur vonden. De last die een grote verbouwing met zich meebrengt is een tweede reden om niet zo'n woning te kopen. Dit resultaat is opvallend, aangezien veel kopers juist bewust voor een 'opknaphuis' hebben gekozen vanwege de lagere prijs van deze woningen, in combinatie met de mogelijkheid om de woning naar eigen smaak in te richten. Een verklaring hiervoor is dat het financiële voordeel van een woning waar nog veel aan verbouwd moet worden alleen geldt voor mensen die zelf handig zijn met verbouwen; degenen die een woning van Portaal hebben gekocht hebben de verbouwingen in de woning dan ook vaak (grotendeels) zelf uitgevoerd.

Opvallend is dat een deel van de niet-kopers de slechte communicatie met de makelaar of Portaal als één van de redenen noemt om een woning van Portaal niet te kopen. Daarnaast geven een aantal kopers en niet-kopers aan zich verbonden te voelen met de vorige of huidige woonlocatie. Sommige kopers hebben dan ook moeite gehad met het verhuizen naar een nieuwe locatie. Mogelijk is deze verbondenheid met de woonlocatie voor sommigen een extra drempel (geweest) om te verhuizen. Hier is de term *location-specific capital* wederom van toepassing; doordat

men zich verbonden voelt met de huidige woonlocatie kan een trigger om te verhuizen mogelijk ontbreken.

De meeste niet-kopers hebben overigens (nog) geen definitieve keuze gemaakt om geen woning te kopen. Voor veel niet-kopers, en ook voor degenen die al een woning van Portaal hebben gekocht, komt of kwam de behoefte aan een nieuwe (koop)woning met vlagen, al dan niet getriggerd door bepaalde gebeurtenissen. Het wonen in een goedkope huurwoning is vaak de oorzaak van het (tijdelijk) uitstellen van het kopen van een woning, wat kan worden gezien als een onderdeel van de *location-specific capital* van de huidige (of vorige) woonlocatie.

## 5.2 Aanbevelingen

### 5.2.1 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Uit dit onderzoek komt naar voren dat een koopwoning voor velen een overwegend positief effect heeft op gevoelens van financiële zekerheid, zelfstandigheid, status en vrijheid. Verder onderzoek zal echter moeten uitwijzen of deze doelen ook daadwerkelijk een rol spelen bij het kopen van een woning. Oftewel: is het behalen van de doelen ‘financiële zekerheid’, ‘zelfstandigheid’, ‘status’, ‘vrijheid’ een extra prikkel om een woning te kopen in plaats van te huren? Hierbij zou het raadzaam zijn om niet alleen na de koop van een woning de deelnemers te interviewen, maar ook voor en/of tijdens het proces tot het kopen van een huis, omdat het voor mensen mogelijk lastig is om achteraf te bepalen wat de invloed van dergelijke doelen is geweest op het koopproces. Daarnaast zijn er aanwijzingen dat het bezitten van een eigen huis een positief effect heeft op een aantal aspecten van ontologische zekerheid. Vervolgonderzoek zou echter moeten uitwijzen of het bereiken van ontologische zekerheid inderdaad een doel is dat men door middel van het kopen van een eigen huis probeert te verwezenlijken.

Ook blijkt uit dit onderzoek dat een koopwoning mogelijk een positieve bijdrage kan leveren aan het uitdrukken van de eigen identiteit. Echter, dit wordt door slechts één geïnterviewde genoemd. Vervolgonderzoek zou daarom meer aandacht kunnen besteden aan de mogelijkheid om de eigen identiteit tot uitdrukking te brengen in een koopwoning, ten opzichte van een huurwoning. Kwalitatieve onderzoeksmethodes zijn hiervoor buitengewoon geschikt. Hieruit zal moeten blijken of het uitdragen van de eigen identiteit inderdaad meer wordt geassocieerd met een koopwoning.

Daarnaast onderstreept dit onderzoek het belang van gevoel en emoties gedurende het beslissingsproces. In eerdere onderzoeken blijft deze factor veelal onderbelicht. Voor veel geïnterviewden is het echter lastig om precies uit te leggen op wat voor manier gevoel en emoties een rol spelen bij de uiteindelijke beslissing om een woning al dan niet te kopen. Verder onderzoek moet daarom aantonen hoe en in welke mate gevoel en emoties het beslissingsproces tot het kopen van een huis precies beïnvloeden. Ook hier zou het raadzaam zijn om niet alleen achteraf, maar ook voor en/of tijdens het koop- en beslissingsproces de deelnemers te interviewen.

Zoals in de methodologie al werd uitgelegd, zijn er geen verschillen gevonden tussen mannen en vrouwen wat betreft de motieven voor het kopen van een huis. Omdat dit echter niet één van de doelstellingen van dit onderzoek is, zijn de gebruikte topiclijsten niet specifiek toegespitst op de mogelijke verschillen in koopmotieven

tussen mannen en vrouwen, wat een verklaring zou kunnen zijn voor deze uitkomst. Een aanbeveling voor verder onderzoek zou daarom zijn om gericht onderzoek te doen naar eventuele verschillen in koopmotieven naar geslacht. Voor mogelijke verschillen in koopmotieven van mensen met een verschillende etnische achtergrond geldt hetzelfde advies. Doordat alle geïnterviewden in dit onderzoek tot dezelfde etnische groep behoorden, konden er in dit onderzoek over eventuele verschillen geen uitspraken worden gedaan.

Tot slot heeft dit onderzoek zich alleen gericht op de verkoop van corporatiewoningen van Portaal. Door middel van vervolgonderzoek zou achterhaald kunnen worden of de resultaten van dit onderzoek ook geldig zijn voor de verkoop van woningen van andere corporaties. Daarnaast zou vervolgonderzoek antwoord kunnen geven op de vraag of er een verschil is tussen kopers van corporatiewoningen en kopers van reguliere koopwoningen. Uit dit onderzoek kwam bijvoorbeeld naar voren dat sommige kopers geen status menen te kunnen ontlenen aan hun woning van Portaal, omdat het vaak kleinere woningen betreft die meestal nog tussen huurwoningen van Portaal staan, waardoor het voor buitenstaanders niet direct duidelijk is dat het om een koopwoning gaat. Wellicht speelt status voor kopers van -grotere- reguliere koopwoningen, die in een 'koopbuurt' staan, een meer prominente rol.

### **5.2.2 Aanbevelingen voor Portaal**

Tevens kunnen er enkele aanbevelingen worden gedaan voor Portaal. Uit de resultaten van dit onderzoek blijkt dat veel geïnterviewden blij zijn met de regelingen Koopgarant en de Starters renteregeling die Portaal aanbiedt. Een enkeling heeft geen behoefte aan dergelijke regelingen. Een aanbeveling voor Portaal zou dan ook zijn om deze regelingen te blijven aanbieden, maar om ook de mogelijkheid te (blijven) bieden om er geen gebruik van te maken.

Als één van de redenen om geen woning van Portaal te kopen, wordt een aantal keer de slechte communicatie met Portaal of de makelaar genoemd. Ook degenen die wel een woning van Portaal hebben gekocht, hebben soms aanmerkingen op de communicatie met en de medewerking van Portaal of de makelaar. Dit is duidelijk een verbeterpunt voor Portaal; een betere communicatie naar potentiële kopers toe zou een positief effect kunnen hebben op het aantal verkopen. Overigens zijn er ook kopers die zeggen helemaal geen contact te hebben gehad met Portaal gedurende het koopproces, terwijl ze dit wel op prijs zouden hebben gesteld; ook hier ligt een verbeterpunt voor Portaal.

In de interviews kan onderscheid worden gemaakt tussen mensen die graag een 'opknaphuis' kopen en mensen die liever een woning kopen waar niets meer aan verbouwd hoeft te worden. Deze eerste groep bestaat overwegend uit kopers, terwijl veel niet-kopers juist zeggen dat zij bepaalde woningen van Portaal niet hebben gekocht omdat deze nog opgeknapt moesten worden. De belangrijkste reden hiervoor is waarschijnlijk dat zij de verbouwingen niet zelf kunnen of willen uitvoeren, waardoor de kosten hoger zijn dan voor veel kopers die de verbouwingen grotendeels zelf hebben uitgevoerd. Voor Portaal zou het raadzaam zijn om deze beide groepen te bedienen, wat betekent dat vooral voor deze tweede groep mensen, die liever een opgeknapt huis kopen, meer woningen beschikbaar zouden moeten komen. Dit zou bijvoorbeeld bereikt kunnen worden door potentiële kopers de keus te geven om de

woning in de huidige staat te kopen, of om de woning door Portaal te laten opknappen, zodat zij deze tegen een iets hogere prijs kunnen kopen.

Daarnaast geven een aantal geïnterviewden aan dat zij vinden dat koopwoningen een positieve invloed hebben op de wijk of straat. Hieruit kan worden afgeleid dat zij een straat met veel sociale huurwoningen minder aantrekkelijk vinden. Portaal zou hierop in kunnen springen door in bepaalde straten een (groot) deel van de woningen te verkopen.

Koopwoningen kunnen echter ook juist de cosmetische eenheid van een straat of wijk ondermijnen, wanneer deze woningen niet worden betrokken bij grote onderhoudswerkzaamheden van de huurwoningen van Portaal in de desbetreffende straat of wijk. Verschillende kopers zouden graag betrokken willen worden bij dergelijke onderhoudswerkzaamheden, maar kunnen hierbij op weinig medewerking van Portaal rekenen. Voor Portaal zou het daarom raadzaam zijn om kopers die hieraan behoefte hebben de mogelijkheid te bieden om mee te doen aan groot onderhoud in de straat, door hiervoor regelingen aan te bieden. Potentiële kopers zouden daarbij ook attent moeten worden gemaakt op het bestaan van dergelijke regelingen.



## Referenties

- Aedes (2012). *Aedes*. Geraadpleegd op 06-02-2013 via [www.aedes.nl](http://www.aedes.nl)
- Beer, A. (2005). 21st Century housing careers and Australia's housing future. Perth: Paper presented to the National Housing Conference.
- Blaauboer, M. (2010). Family background, individual resources and the homeownership of couples and singles. *Housing and Family*. 25(4), p. 441-461.
- Boeijen, H. (2005). *Analyseren in kwalitatief onderzoek: Denken en doen*. Den Haag: Boom Lemma Uitgevers.
- Bryman, A. (2012). *Social research methods*. 4e Editie. Oxford: Oxford University Press.
- Cairney, J. & Boyle, M. H. (2004). Home ownership, mortgages and psychological distress. *Housing Studies*. 19(2), p. 161-174.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2012). Dynamiek op de woningmarkt. *Rapport*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Clapham, D. (2010). Housing pathways: A post modern analytical framework. *Housing, Theory and Society*. 19(2), p. 57-68.
- Clark, W. A. V. (2012). Life course events and residential change: Unpacking age effects on the probability of moving. *On-Line Working Paper Series*. California Center for Population Research.
- Conijn, J. & Kramer, B. (2010). Omvangrijke verkoop van corporatiewoningen. *Ortec Finance*.
- DaVanzo, J. (1980). Microeconomic approaches to studying migration decisions. *The Rand Corporation*.
- Davies, R. B. & Pickles, A. R. (1985). A panel study of life-cycle effects in residential mobility. *Geographical Analysis*. 17(3), p. 199-216.
- Dol, K., Hoekstra, J. & Elsinga, M. (2012). *Atlas koop- en financieringsvarianten*. Delft: Onderzoeksinstituut OTB.
- Dua, P. (2007). Analysis of consumers' perceptions of buying conditions for houses. *The Journal of Real Estate, Finance and Economics*. 37(4), p. 335-350.
- Dupuis, A. & Thorns, D. C. (1998). Home, home ownership and the search for ontological security. *The Sociological Review*. 46(1), p. 24-47.

- Feijten, P., Mulder, C. H. & Baizán, P. (2003). Age differentiation in the effect of household situation on first-time homeownership. *Journal of Housing and the Built Environment*. 18(3), p. 233-255.
- Feijten, P., Hooimeijer, P. & Mulder, C. H. (2008). Residential experience and residential environment choice over the life-course. *Urban Studies*. 45(1), p. 141-162.
- Haest, G. (2012). Middeninkomens niet het probleem, maar de oplossing. *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting*. 2, p. 10-14.
- Hendry, J. (2002). Strategic decision making, discourse, and strategy as social practice. *Journal of Management Studies*. 37(7), p. 955-978.
- Heylen, K. & Winters, S. (2009). Woonmobiliteit in Vlaanderen: Op zoek naar een verklaring voor verhuiswensen en de transitie van huurder naar eigenaar. *De Vlaamse Gemeenschap*.
- Hiscock, R., Kearns, A., MacIntyre, S. & Ellaway, A. (2001). Ontological security and psycho-social benefits from the home: Qualitative evidence on issues of tenure. *Housing, Theory and Society*. 18(1-2), p. 50-66.
- Jong, G. F. de, Abad, R. G., Carino, F. A. B. V., Fawcett, J. T. & Gardner, R. W. (1983). International and internal migration decision making: A value-expectancy based analytical framework of intentions to move from a rural Philippine province. *International Migration Review*. 17(3), p. 470-484.
- Kleinhans, R. & Elsinga, M. (2010). 'Buy your home and feel in control': Does home ownership achieve the empowerment of former tenants of social housing? *International Journal of Housing Policy*. 10(1), p. 41-61.
- Knigge, M. & Caniels, M. (2012). *Inventarisatie eigenschappen kopers Portaalwoningen*. Baarn: Rapportage inventarisatie verkoop.
- Knox, P. & Pinch, S. (2010). *Urban social geography: An introduction*. 6e Editie. Engeland: Pearson Education Limited.
- Kendig, H. L. (1984). Housing careers, life cycle and residential mobility: Implications for the housing market. *Urban Studies*. 21(3), p. 271-283.
- Kullberg, J., Vervoort, M. & Dagevos, J. (2009). *Goede burens kun je niet kopen: Over de woonconcentratie en woonpositie van niet-westerse allochtonen in Nederland*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Levy, D., Murphy, L. & Lee, C. K. C. (2008). Influences and emotions: Exploring family decision-making processes when buying a house. *Housing Studies*. 23(2), p. 271-289.
- McAuley, W. J. & Nutty, C. L. (1982). Residential preferences and moving behavior: A family life-cycle analysis. *Journal of Marriage and Family*. 44(2), p. 301-309.

- Merlo, R. & McDonald, P. (2002). *Outcomes of homeownership aspirations and their determinants*. Australian Housing and Urban Research Institute. Eindrapport.
- Mulder, C. H. (1993). *Migration dynamics: A life course approach*. Amsterdam: pdoD publications.
- Mulder, C. H. (1996). Housing choice: Assumptions and approaches. *Netherlands journal of housing and the built environment*. 11(3), p.209-232
- Mulder, C. H. & Hooimeijer, P. (1995). Moving into owner-occupation: Compositional and contextual effects on the propensity to become a homeowner. *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*. 10(1), p. 5-25.
- Mulder C.H. & Hooimeijer P. (1999). Residential relocations in the life course (Chapter 6). In: Wissen van L.J.G. and Dykstra P.A. (eds.), *Population issues. An interdisciplinary focus. The plenum series on demographic methods and population analysis*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers, pp. 159-186
- Mulder, C. H. & Smits, J. (1999). First-time home-ownership of couples: The effect of inter-generational transmission. *European Sociological Review*. 15(3), p. 323-337.
- O'Leary, Z. (2010). *The essential guide to doing your research project*. 2e Editie. Londen: Sage Publications Ltd.
- Özüekren, A. S. & Kempen, van R. (2002). Housing careers of minority ethnic groups: Experiences, explanations and prospects. *Housing Studies*. 17(3), p.365-379.
- Portaal (2011). Verkoopbeleid Portaal: Actualisering 29 november 2011.
- Portaal (2011). Jaarverslag 2011.
- Rijksoverheid (2013). *Rijksoverheid*. Geraadpleegd op 24 januari 2013 via [www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl)
- Rijksoverheid (2013). *Rijksoverheid*. Geraadpleegd op 19 juli 2013 via [www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl)
- Rozemuller, J. (2010). Beleef de woonomgeving! De invloed van identificatie op tevredenheid met de woning en woonomgeving. *University of Twente*.
- Speare, A. (1970). Home ownership, life cycle stage, and residential mobility. *Demography*. 7(4), p. 449-458.
- Speare, A. (1974). Residential satisfaction as an intervening variable in residential mobility. *Demography*. 11(2), p.173-188.
- Smits, A. & Mulder, C. H. (2008). Family dynamics and first-time homeownership. *Housing Studies*. 23(6), p. 917-933.

- Social Finance (2013). *Starters renteregeling*. Geraadpleegd op 05-02-2013 via [www.startersrenteregeling.nl](http://www.startersrenteregeling.nl)
- Winstanley, A., Thorns, D. C. & Perkins H. C. (2010). Moving house, creating home: Exploring residential mobility. *Housing Studies*. 17(6), p. 813-832.
- Wissink, B. (2000). Ontworpen en ontstaan: Een praktijktheoretische analyse van het debat over het provinciale omgevingsbeleid. *UvA-DARE*.

# Bijlagen

## Bijlage 1: Topiclijst kopers

### Algemene informatie

- geslacht:.....
- leeftijd:.....
- leefsituatie (partner/kinderen):.....
- hoogst genoten opleiding:.....
- werk:.....
- zou u op dit moment in aanmerking komen voor een sociale huurwoning (inkomen tot 33.000)?.....

### Vragen:

1. Sinds wanneer woont u in deze koopwoning van Portaal?
2. Wat was uw vorige woonsituatie?
  - eerste koopwoning?
3. Op welke manieren heeft u zich in koopwoningen verdiept voordat u deze woning kocht?
  - op wat voor manieren heeft u zich in koopwoningen van Portaal verdiept?
5. Heeft u ook andere woningen van bezichtigd voordat u deze woning kocht? Waren deze van Portaal?
6. Wat is de reden geweest dat u wilde verhuizen?
  - verandering in de leefsituatie?
  - ontevredenheid huidige woning?
7. Wat is de reden geweest dat u heeft gekozen voor het kopen van een woning, in plaats van het huren van een woning?
  - financiële overweging
  - inkomen
  - regelingen Koopgarant/Starters renteregeling
  - huidige woningmarkt
8. Zou u willen reageren op de volgende 3 stellingen:
  1. het bezitten van een eigen woning biedt zekerheid
  2. het hebben van een eigen woning geeft een gevoel van zelfstandigheid
  3. het bezitten van een eigen huis geeft status
9. Waarom heeft u voor deze specifieke woning gekozen?
  - financiële beperkingen
  - de buurt
    - sociaal netwerk
    - gehecht aan de buurt

- locatie
- fysieke eigenschappen woning

10. Zijn er buiten het huishouden nog personen geweest, zoals vrienden en familieleden, die de keuze voor het huis/het kopen van een woning hebben beïnvloed?

11. Hoe bent u tot de uiteindelijke beslissing gekomen om deze woning te kopen?

12. Had u direct een goed gevoel bij deze woning?

13. Hoe kijkt u terug op de beslissing om deze woning te kopen?

## Bijlage 2: Topiclijst niet-kopers

### Algemene informatie

- geslacht:.....
- leeftijd:.....
- leefsituatie (partner/kinderen):.....
- hoogst genoten opleiding:.....
- werk:.....
- zou u op dit moment in aanmerking komen voor een sociale huurwoning (inkomen tot 33.000)?.....

### Vragen:

1. Woont u momenteel in een huur- of een koophuis of niet zelfstandig? Wanneer in een huurhuis: van Portaal? Sinds wanneer woont u hier?
2. Heeft u wel eens koopwoningen van Portaal bezichtigd?
  - hoeveel?
  - waar stonden deze woningen?
3. Op welke manieren heeft u informatie proberen te verkrijgen over koopwoningen van Portaal? Heeft u ook naar informatie gezocht over andere koopwoningen?
4. Wat is de reden geweest dat u zich bent gaan verdiepen in het kopen van een woning?
  - verandering in de leefsituatie?
  - ontevredenheid huidige woning?
5. Zou u willen reageren op de volgende 3 stellingen:
  1. Het bezitten van een eigen woning biedt zekerheid
  2. Het hebben van een eigen woning geeft een gevoel van zelfstandigheid
  3. Het bezitten van een eigen huis geeft status
6. Wat heeft u uiteindelijk doen besluiten om niet een woning van Portaal te kopen?
  - financiële beperkingen
  - locatie van woning(en)
  - fysieke eigenschappen van woning(en)
  - kennis over het kopen van een huis
  - invloed van anderen op beslissing
  - gevoel van verbondenheid met huidige woonlocatie
    - sociaal netwerk
    - gehecht aan de buurt
7. Zou u willen reageren op de volgende stelling:
  - Het hebben van een goed gevoel bij een woning is noodzakelijk als ik deze wil kopen.

8. Welke factoren hadden u kunnen doen besluiten om wel een woning van Portaal te kopen?

9. Hoe kijkt u terug op de beslissing om (voorlopig) geen woning van Portaal te kopen (eventueel: en in plaats daarvan te huren)?



## Bijlage 3: Tabel kenmerken geïnterviewden (kopers en niet-kopers)

Interview	Geslacht	Leeftijd	Opleiding	Werk	Inkomen huishouden	Huidige woonsituatie	Leefsituatie	Eerste koopwoning
1	man en vrouw	22 en 23	beide hbo	projectingenieur en fysiotherapeute	>33.000	koopwoning Portaal	samenwonend	ja en ja
2	man	37	hbo	gezinsvoogd	>33.000	koopwoning Portaal	alleenstaand	ja
3	vrouw	45	hbo	werkbegeleider	+/-33.000	koopwoning Portaal	alleenstaand	ja
4	man en vrouw	beide 37	mbo en geen	beveiligingsmedewerker en huisvrouw	>33.000	koopwoning Portaal	samenwonend, 4 kinderen	ja en nee
5	vrouw	22	mhbo (nog bezig)	geen (studeert)	onbekend	koopwoning Portaal	samenwonend	ja
6	man en vrouw	45 en 44	hbo en onbekend	personeelsfunctionaris en onbekend	>33.000	koopwoning Portaal	samenwonend, 3 kinderen	ja en ja
7	vrouw	32	universiteit	beleidsmedewerker ziekenhuis	>33.000	koopwoning Portaal	alleenstaand	ja
8	vrouw	46	universiteit	manager politieke partij, yogadocente	>33.000	koopwoning Portaal	alleenstaand	ja
9	vrouw	40	mbo	verpleegkundige	>33.000	koopwoning Portaal	alleenstaand, 2 kinderen	ja
10	vrouw	58	hbo	kleuterleidster speciaal onderwijs	>33.000	koopwoning Portaal	alleenstaand	nee
11	man	32	politeschool	politieagent	>33.000	huurwoning Portaal	alleenstaand	n.v.t.
12	vrouw	61	onbekend	vrijwilligerswerk	<33.000	huurwoning Portaal	alleenstaand	n.v.t.
13	vrouw	48	mbo	bedrijfsleidster	>33.000	huurwoning Portaal	alleenstaand	n.v.t.
14	man	37	universiteit	communicatieadviseur	>33.000	huurwoning Portaal	alleenstaand	n.v.t.
15	vrouw	25	universiteit	arts-assistent	>33.000	huurwoning particulier	samenwonend	n.v.t.
16	man	21	militaire academie	militair	>33.000	bij ouders	bij ouders	n.v.t.
17	man	48	hbo	material planner	>33.000	koopwoning niet van Portaal	samenwonend (gescheiden)	n.v.t.
18	man	47	universiteit	eigen bedrijf	>33.000	koopwoning niet van Portaal	samenwonend, kinderen	n.v.t.