

## **Tussen wens en werkelijkheid**

Analyse naar de verhuigeneigdheid en  
het daadwerkelijke verhuisgedrag

Datum	November 2011
Status	Definitief

## Colofon

Uitgegeven door	Ministerie van BZK
Informatie	Kathrin Becker
Telefoon	-
Uitgevoerd door	GfK 4 Government
Opmaak	GfK 4 Government
Datum	23 november 2011
Status	Definitief
Versienummer	1

## Inhoudsopgave

<b>1.</b>	<b>Inleiding .....</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>Realisatie verhuishwens .....</b>	<b>6</b>
2.1	Tussen wens en werkelijkheid .....	6
2.2	Verhuismotieven .....	9
2.3	Starters versus doorstromers .....	13
<b>3.</b>	<b>Waarom wens (geen) werkelijkheid wordt.....</b>	<b>15</b>
3.1	Niet verhuisden onder de loep .....	15
3.2	Het verschil met de wel-verhuisden .....	20
<b>4.</b>	<b>Worden woonwensen bijgesteld?.....</b>	<b>23</b>
4.1	Bijstellen wensen door niet-verhuizers .....	23
4.2	Bijstellen wensen door verhuizers.....	25
4.3	Vershil tussen gewenste en gevonden woning .....	28
<b>5.</b>	<b>Veranderingen in de vraag.....</b>	<b>31</b>
5.1	Toekomstige verhuishwensen .....	31
5.2	Waarom wil of kan men niet verhuizen .....	33
5.3	Voorkeuren .....	34
<b>6.</b>	<b>Conclusie .....</b>	<b>37</b>

## 1 Inleiding

Om de drie jaar wordt in opdracht van het Directoraat-generaal Wonen, Wijken en Integratie (DGWWI) van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) het grootschalige steekproefonderzoek Woon Onderzoek Nederland (WoON) uitgevoerd. In de module Woningmarkt (2009) is vastgesteld welk deel van de bevolking plannen heeft om binnen twee jaar te verhuizen. Interessant is vervolgens vast te stellen in welke mate deze plannen ook daadwerkelijk zijn gerealiseerd. Met andere woorden in welke mate zijn de 'verhuigeneigden' ook feitelijk verhuisd. Hierbij dient wel tegelijkertijd te worden geregistreerd in welke mate personen die niet verhuigeneigd waren zich aan dit 'voornemen' hebben gehouden. Het gaat in dit rapport zowel om de verhuigeneigden die een zelfstandige woning wensen als om verhuigeneigden die naar (on)zelfstandige woonruimte op zoek zijn. Hetzelfde geldt voor de realisaties.

Indien het geheel aan mogelijke discrepanties tussen voornemens en feitelijk gedrag kan worden verrijkt met informatie omtrent de achterliggende motivaties, ontstaat er aanmerkelijk meer inzicht in het verhuisgedrag van de Nederlanders. Hiertoe werd voor de tweede achtereenvolgende keer de vervolgmodule 'Wens en Werkelijkheid op de Woningmarkt' (TWEW) uitgevoerd.

Doel van TWEW is om in beeld te brengen hoe groot de discrepantie is tussen gerapporteerd-/gewenst- en feitelijk gedrag op de woningmarkt, welke verklaringen er voor eventueel geconstateerde afwijkingen zijn en of de crisis daarbij een rol heeft gespeeld. Dit laat zich vertalen in de volgende drie concrete onderzoeksvragen:

- Wat is de discrepantie tussen de gewenste en feitelijke verhuisgedragingen?
- Wat zijn de achterliggende redenen voor deze eventuele discrepantie?
- Welke rol heeft de economische crisis daarbij gespeeld; heeft deze geleid tot afstel, uitstel of bijstellen van de verhuishwensen?

In het rapport worden vier verschillende groepen onderscheiden:

	Wel verhuisd volgens GBA	Niet verhuisd volgens GBA
Wel verhuigeneigd in 2009	Groep 1	Groep 3
Niet verhuigeneigd in 2009	Groep 2	Groep 4

Tabel 1-1

### *Kwantitatieve analyse*

Door het adressen-/databestand van WoON 2009 eind 2010 opnieuw aan de Gemeentelijke Basis Administratie (GBA) te koppelen, kon worden vastgesteld welke personen op dat moment op hetzelfde adres dan wel op een ander adres woonachtig waren. Aan de hand van deze verrijkte gegevens kon de omvang van de vier groepen in tabel 1-1 worden vastgesteld. Dit vormde het vertrekpunt van het onderzoek en wordt behandeld in hoofdstuk 2 van het rapport. In het vervolg van het hoofdstuk wordt gekeken naar de relatie tussen de kans van slagen op de woningmarkt enerzijds en bijvoorbeeld verhuismotieven, mate van urgentie en starters/doorstromers anderzijds. Ook wordt ingegaan op het verschil tussen vraag en aanbod binnen de bestaande woningvoorraad. Met andere woorden de omvang van de (mis)match tussen de gezochte (en gevonden) woningen enerzijds en de (mogelijk) vrijkomende woningen anderzijds.

#### *Vervolgonderzoek: kwalitatieve analyse*

Met het in kaart brengen van de omvang van de discrepantie tussen verhuigeneidheid en -gedrag in hoofdstuk 2, is slechts een deel van de vragen beantwoord. De interessante vraag waarom het feitelijke en voorgenomen gedrag van elkaar afwijken is nog niet beantwoord. Ook is hiermee nog niet bekend wat er met de verhuiswensen is gebeurd indien men deze wel had, maar men nog niet bleek te zijn verhuisd. Om deze en andere vragen te kunnen beantwoorden, werd aan steekproeven uit de vier verschillende groepen twee jaar later opnieuw een vragenlijst voorgelegd.

Op basis van 'kwalitatieve' analyse van deze nieuwe data wordt in hoofdstuk 3 ingegaan op de vraag waarom verhuiswensen (nog) niet werden gerealiseerd. Waarom is het een bepaalde groep niet gelukt te verhuizen en zijn anderen er wel in geslaagd? En wat is met de verhuiswens van twee jaar geleden gebeurd? Heeft men de verhuiswens tijdelijk op een lager pitje gezet?

In hoofdstuk 4 wordt gekeken naar de wijze waarop wensen zijn bijgesteld. Stellen de 'verhuizers' hun specifieke eisen ten aanzien van de nieuwe woning wellicht makkelijker bij waardoor de kans van slagen groter werd en men uiteindelijk wel is verhuisd? En welke specifieke eisen laat men hierbij dan varen? Ook eventuele verschillen tussen de twee jaar geleden gewenste woning en de gerealiseerde woning komen aan bod.

Tot slot zal in hoofdstuk 5 de actuele mate van verhuigeneidheid in kaart worden gebracht. De vraag is of deze in vergelijking met twee jaar geleden als gevolg van de economische crisis is gedaald, of dat mogelijk een stijging valt te constateren als gevolg van het feit dat huishoudens hun wensen vanwege de crisis hebben uitgesteld. Vervolgens zal worden ingegaan op voorkeuren van verhuigeneigde huishoudens ten aanzien van huur- versus koopwoningen en de prijs van de woning. Daarnaast zal aandacht worden besteed aan waarom huishoudens niet willen verhuizen.

#### *Economische crisis*

De mogelijke invloed van de economische crisis loopt als een rode draad door het rapport. De veldwerkperiode van de Woningmarktmodule van het WoON 2009 liep van september 2008 tot en met mei 2009. Dit is precies de periode waarin de omvang van de economische crisis duidelijk werd. Velen hadden verwacht dat dit tot uitdrukking zou komen in de resultaten. De verwachting was dat de verhuigeneidheid en de koopbereidheid hierdoor lager zouden uitkomen dan in 2006. Dat bleek niet het geval te zijn. De wensen van de consument bleken door alle negatieve financiële berichten amper te zijn beïnvloed<sup>1</sup>. De vraag of het wel effect heeft gehad op de realisatie van deze wensen wordt in het onderhavige rapport beantwoord.

Ook tijdens de uitvoering van deze vervolgmodule beheerste de economische crisis nog altijd de berichtgeving. De vraag is dan ook of de verhuigeneidheid en de koopbereidheid inmiddels wel zijn gedaald ten opzichte van de voorgaande metingen. Hieraan en aan andere mogelijke gevolgen van de economische crisis voor de woningmarkt, wordt in het afsluitende hoofdstuk speciale aandacht besteed.

*In het rapport worden afgeronde percentages vermeld. In de tekst worden alleen relevante, significante verschillen (95% betrouwbaarheid) beschreven.*

---

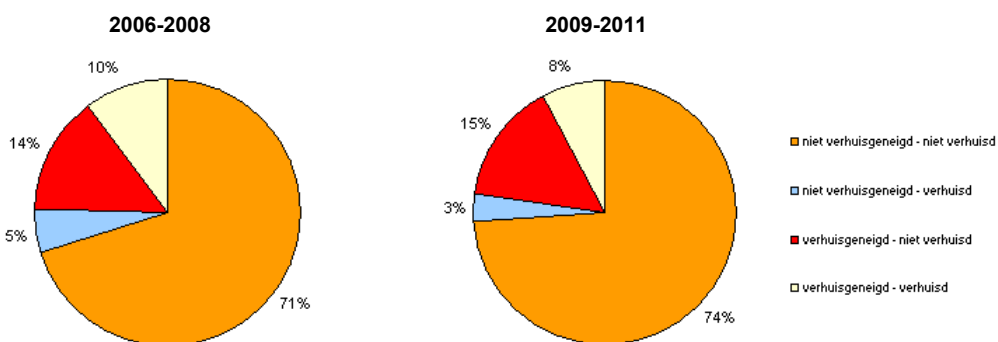
<sup>1</sup> Het wonen overwogen. *De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2009, 2010* (ABF Research in opdracht van Ministerie van VROM en het Centraal Bureau voor de Statistiek).

## 2 Realisatie verhuiscwens

### 2.1 Tussen wens en werkelijkheid

Uit analyse van de resultaten van WoON 2009 kwam naar voren dat in vergelijking met drie jaar eerder nog ongeveer evenveel huishoudens op zoek zijn naar een nieuwe woning. De verhuiscwens (verhuiscwens binnen twee jaar) lag op vrijwel hetzelfde niveau (ongeveer 1,9 miljoen huishoudens). De crisis bleek op het moment van ondervragen (september 2008 – mei 2009) nog nauwelijks invloed te hebben op de totale omvang van de vraag in de markt<sup>2</sup>. Ook de koopbereidheid bleek door alle negatieve financiële berichten amper beïnvloed te zijn. Geconcludeerd werd dat de gevolgen van de crisis voor de vraagkant van de woningmarkt nog niet zo groot waren. Of dit nog steeds het geval is, zal blijken in hoofdstuk 5 wanneer opnieuw wordt gekeken naar de woningvraag, meting begin 2011<sup>3</sup>.

De effecten van de crisis lijken wel zichtbaar te worden indien we de verhuiscwensen van twee jaar geleden afzetten tegen de gerealiseerde verhuizingen in de afgelopen twee jaar. Eind 2010 werden de adresgegevens uit de GBA naast de adresgegevens van de deelnemers aan het WoON 2009 gelegd, om zodoende vast te stellen of zij in de tussentijd waren verhuisd. Dit leverde 4 verschillende groepen op. Figuur 2-1 laat de procentuele omvang van deze groepen zien.



Figuur 2-1: verhuiscwens (WoON 2006 en 2009) afgezet tegen verhuiscgedrag (TWEW 2008 en 2011)

In vergelijking met drie jaar geleden is het aantal verhuizingen fors gedaald. Drie jaar geleden verhuisde 15% van alle huishoudens over een periode van twee jaar, nu gaat het om nog maar 11%. Deze daling geldt zowel voor 'geplande' als voor 'spontane' verhuizingen. Bleek drie jaar geleden nog ongeveer tweevijfde van alle huishoudens met verhuiscwens te verhuizen, nu geldt dit nog maar voor een op de drie huishoudens met verhuiscwens. Mogelijk dat een deel van de huishoudens hun verhuiscwens, mede als gevolg van de economische crisis, heeft uitgesteld of afgesteld. Verderop in het rapport zal hier dieper op worden ingegaan.

De groep huishoudens die zonder aanvankelijke verhuiscwens toch is verhuisd, laat een vergelijkbare ontwikkeling zien. Hun aandeel is gedaald van 5% naar 3% van alle huishoudens. Er zijn dus minder "spontane", niet voorgenomen verhuizingen. Uit het onderzoek 3 jaar geleden bleken de belangrijkste drijfveren achter schijnbaar plotselinge verhuizingen de samenstelling van

<sup>2</sup> Wel bleek het aandeel niet verhuiscgeneigden dat aangaf niet te willen verhuizen omdat de woningmarkt ongunstig is, te zijn gestegen (1% in 2006 versus 4% in 2009). Bron: Het wonen overwogen. *De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2009* (ABF Research in opdracht van Ministerie van VROM en het Centraal Bureau voor de Statistiek).

<sup>3</sup> Het gaat in dit rapport zowel om de verhuiscgeneigden die een zelfstandige woning wensen als om verhuiscgeneigden die naar (on)zelfstandige woonruimte op zoek zijn. Hetzelfde geldt voor de realisaties.

het huishouden (ruim een kwart) en de kwaliteit van de huidige of nieuwe woning (bijna een kwart) te zijn. In hoofdstuk 3 zullen de belangrijkste drijfveren anno 2011 worden benoemd. Tussen zeggen dat je zou willen verhuizen en daadwerkelijk verhuizen zit een wereld van verschil. Het verschil tussen wens en werkelijkheid is nog altijd groot. Het aandeel is in vergelijking met 3 jaar geleden licht gestegen, van 14% naar 15% van alle huishoudens. Om beter te kunnen begrijpen wat hier aan de hand is, is het op de eerste plaats van belang te weten wie precies de vragers in de markt zijn en waarnaar zij op zoek zijn. Indien we dan naar de belangrijkste kenmerken van de groep verhuigeneigden kijken, dan springen een paar zaken in het oog.

Allereerst het aandeel jongeren, dat onder zowel verhuizers als verhuigeneigden erg hoog is. Meer dan de helft van de jongeren t/m 24 jaar is verhuigeneigd. Ook de jongeren tussen de 25 en 34 jaar zitten ver boven het gemiddelde. Zij zijn echter niet alleen qua wensen, maar ook feitelijk gezien de meest mobiele groep. Zij hebben in vergelijking met de andere leeftijdsgroepen veel vaker de daad bij het woord gevoegd.

Ten tweede maakt het verschil of je al dan niet in het bezit bent van een eigen huis. Huurders zijn namelijk niet alleen veel vaker verhuigeneigd, zij verhuizen daarnaast ook veel vaker. Ook hebben zij een hoger slagingspercentage dan huiseigenaren.

Op de derde plaats blijken huishoudens met een inkomen beneden modaal relatief vaak verhuigeneigd te zijn en ook daadwerkelijk te verhuizen. Een en ander ligt in lijn der verwachting gezien de verschillen per leeftijdsgroep.

Hoewel opleidingsniveau wellicht een kleinere rol speelt dan verwacht, zien we dat hoger opgeleiden iets vaker verhuigeneigd zijn dan lager opgeleiden. Daarnaast blijkt dat hoger opgeleiden hun verhuiswens ook vaker weten te verzilveren dan lager opgeleiden, hetgeen zowel zou kunnen wijzen op een meer realistische verhuiswens als een grotere kans op de woningmarkt.

Logischerwijs worden de meeste woningen gezocht in de grote steden met 100 duizend of meer inwoners. Het relatief hoge slagingspercentage in vergelijking met de kleinere steden zou kunnen betekenen dat vraag en aanbod hier iets beter op elkaar afgestemd zijn, maar zou er ook op kunnen duiden dat men eerder genoeg neemt met een woning die niet helemaal aan de wensen voldoet. Woningen met drie kamers zijn het meeste in trek.

### **Urgentie verhuiswens**

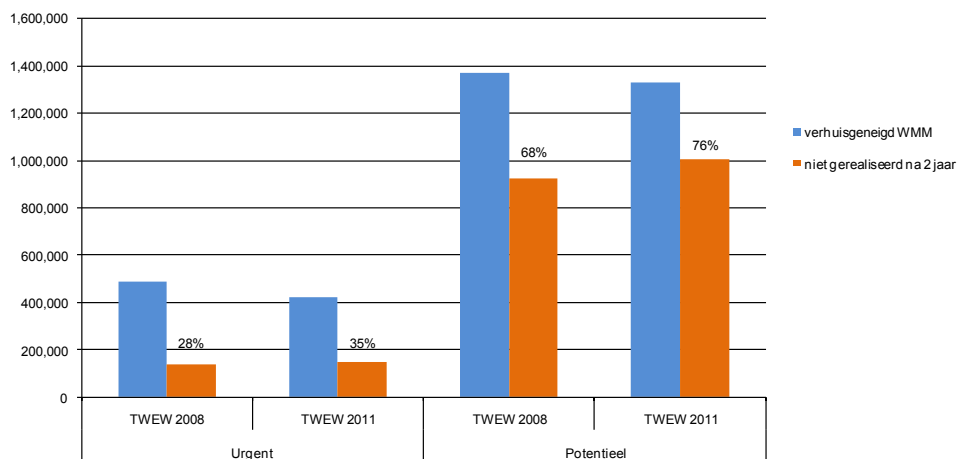
Ruim 1,1 miljoen huishoudens (15% in figuur 2-1) blijkt ondanks de (bijna) twee jaar geleden aangegeven verhuiswens toch (nog) niet te zijn verhuisd. Dit is maar liefst tweederde van alle verhuigeneigden. Hier tegenover staat een veel kleinere groep van een kwart miljoen huishoudens die zonder aanvankelijke verhuiswens binnen dezelfde periode juist wél is verhuisd (3% in figuur 2-1).

Zo op het eerste oog lijkt de woningmarkt net als drie jaar geleden stevig op slot te zitten. Wordt rekening gehouden met de mate van urgentie<sup>4</sup> van de verhuiswens, dan zijn de problemen op de woningmarkt echter ook nu minder groot dan op het eerste oog lijkt. Bijna twee op de drie huishoudens met een urgente verhuiswens heeft deze inderdaad gerealiseerd. Deze groep is wel kleiner dan drie jaar geleden (figuur 2-2). De groep die niet is verhuisd met een potentiële verhuiswens is toegenomen ten opzichte van drie jaar geleden, van ruim tweederde toen naar ruim driekwart nu. De vraag is of als gevolg van de economische crisis (zelfs urgente)

---

<sup>4</sup> Urgent woningzoekenden zijn woningzoekenden die binnen twee jaar willen verhuizen en die zoek activiteiten ondernemen, bereid zijn op passend aanbod direct te reageren en binnen 1 jaar willen verhuizen.

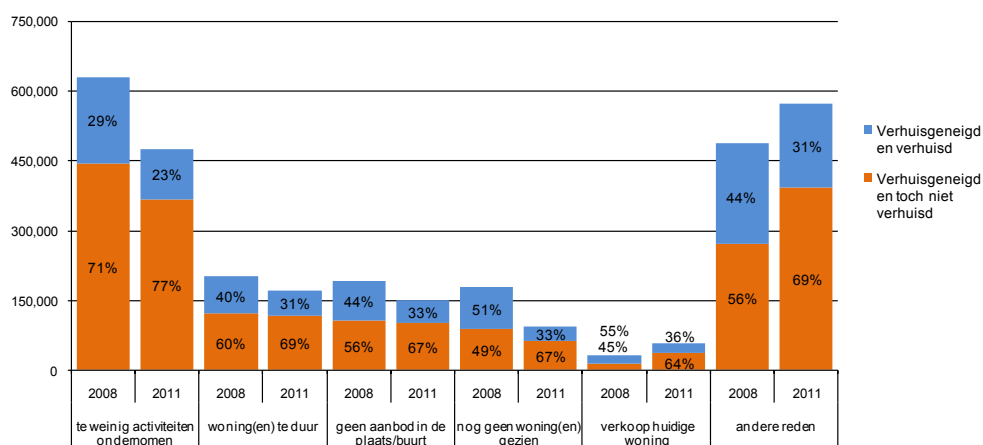
verhuiscwensen worden uitgesteld dan wel afgesteld, en/of dat het lastiger is geworden om een woning te vinden.



Figuur 2-2: niet realiseren verhuiscwens huishoudens (TWEW 2008 en 2011) naar urgentie (WoON 2006 en 2009)<sup>5</sup>

### Waarom kan men geen woning vinden?

Zowel in het WoON 2006 als 2009 werd aan de verhuisgeneigden die op dat moment nog geen woning hadden gevonden, gevraagd wat de belangrijkste reden hiervoor was (figuur 2-3). Veruit de meeste huishoudens gaven in beide metingen aan dat ze te weinig activiteiten hadden ondernomen. Kijken we twee jaar later naar het aantal gerealiseerde verhuizingen, dan blijkt dat deze groep in 2008 in bijna driekwart van de gevallen nog altijd geen nieuwe woning had gevonden. In 2011 is het aandeel gestegen naar ruim driekwart. De vraag is uiteraard of er nog wel bij iedereen sprake is van een verhuiscwens, of dat deze wens inmiddels is uitgesteld of zelfs vervlogen.



Figuur 2-3: niet realiseren verhuiscwens huishoudens (TWEW 2008 en 2011) naar redenen nog geen woning gevonden (WoON 2006 en 2009)

Als gevolg van de economische crisis kiezen meer verhuisgeneigden ervoor eerst hun eigen woning te verkopen alvorens een andere woning te kopen. Door deze terughoudendheid raken

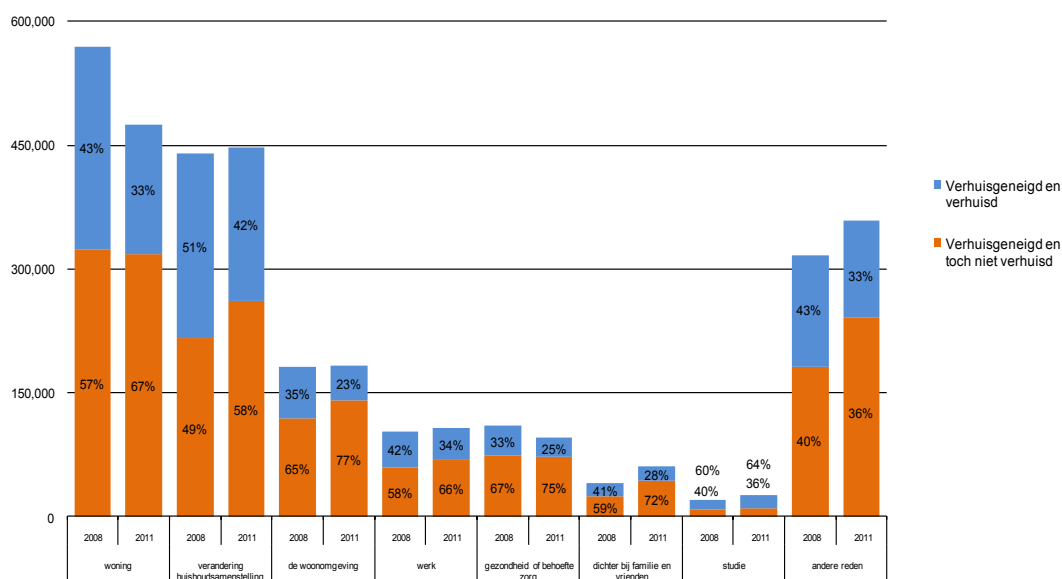
<sup>5</sup> Het aantal verhuisgeneigden telt niet op naar de eerder gerapporteerde 1,9 miljoen (bron: *Het wonen overwogen*). Overledenen en verhuizers naar instellingen werden buiten beschouwing gelaten, waardoor het aantal lager uitvalt.



woningbezitters minder snel hun huidige woning kwijt waardoor de doorstroming stagneert. De cijfers in figuur 2-3 laten deze ontwikkeling al voor een deel zien; de verkoop van de huidige woning werd in 2009 bijna twee keer zo vaak als reden genoemd in vergelijking met drie jaar eerder. Twee jaar later blijkt bijna tweederde van deze huishoudens niet te zijn verhuisd. Daarnaast is het aandeel niet verhuiscapabelen dat aangeeft niet te willen verhuizen omdat de woningmarkt ongunstig is, gestegen ten opzichte van 2006. Ging het in 2006 nog om 1% van de niet verhuiscapabelen, in 2009 gaf 4% van de niet verhuiscapabelen aan niet te willen verhuizen vanwege de ongunstige huizenmarkt.

## 2.2 Verhuismotieven

De woning vormt, zij het in mindere mate dan drie jaar geleden, nog altijd de belangrijkste reden om te willen verhuizen. Motieven met betrekking tot huishoudvorming, werden tezamen door nagenoeg evenveel huishoudens als belangrijkste reden aangedragen. Hierin is een duidelijke verschuiving ten opzichte van drie jaar eerder opgetreden.



**Figuur 2-4: niet realiseren verhuiscapabelen huishoudens (TWEW 2008 en 2011) naar belangrijkste verhuismotief (WoON 2006 en 2009)**

Indien het verhuismotief in de persoonlijke sfeer ligt, is de kans op realisatie van de verhuiscapabelen groter dan in het geval de woning het belangrijkste verhuismotief vormt. De verklaring van dit verschil ligt voor de hand en zien we deels terug in de cijfers: veranderingen in de huishoudsamenstelling brengen doorgaans een zekere noodzaak met zich mee waardoor de succesratio als het gaat om verhuizen relatief hoog is. Daarnaast vragen bepaalde veranderingen in de huishoudsamenstelling om snelle actie, waardoor vaker zonder aanvankelijke verhuiscapabelen op relatief korte termijn "moet" worden verhuisd.

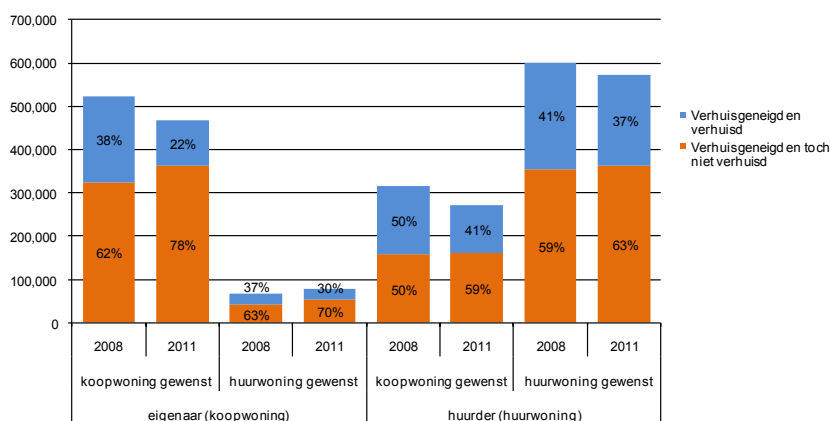
Van de huishoudens die de woonomgeving als verhuismotief hebben opgegeven, heeft nog geen kwart (23%) de verhuiscapabelen in de afgelopen twee jaar daadwerkelijk gerealiseerd. De vraag is of in deze gevallen de wens is komen te vervallen, of dat men geen concessies aan de wensen ten aanzien van de woonomgeving heeft willen doen en derhalve nog geen passende woning heeft

gevonden. In hoofdstuk 4 zal worden ingegaan in welke mate men bereid is/was de wensen ten aanzien van de nieuwe woning en/of woonomgeving bij te stellen.

### Koop- en huurwoningen

Hoewel het verschil kleiner is geworden, zijn koopwoningen nog altijd meer in trek dan huurwoningen (figuur 2-5). De vraag naar koopwoningen overstijgt, net als 3 jaar geleden, nog altijd ruimschoots het aantal koopwoningen dat door verhuizing vrij zou komen<sup>6</sup>.

Huurders die op zoek waren naar een koopwoning, vinden nog altijd (relatief) vaker een nieuwe woning dan de andere drie groepen. Opvallend is de forse daling in de realisatie van de verhuiscens onder de groep woningeigenaren die op zoek zijn (of waren?) naar een nieuwe koopwoning (38% drie jaar geleden, 22% nu). Dit is een forsere daling dan de daling van de wens om naar een koopwoning te verhuizen.



**Figuur 2-5: (niet) realiseren verhuiscens huishoudens (TWEW 2008 en 2011) naar eigendom huidige en gewenste woning (WoON 2006 en 2009)<sup>7</sup>**

Huiseigenaren willen nog altijd veelal naar een koopwoning verhuizen, maar dat is de afgelopen 2 jaar aanzienlijk minder huishoudens gelukt. Dit ondanks dat er aanzienlijk meer koopwoningen beschikbaar zijn gekomen voor de vragers in de markt<sup>8</sup>. Wellicht gaan de huiseigenaren met verhuiscens pas actief op zoek naar een woning zodra de eigen woning is verkocht. Hoofdstuk 3 zal meer inzicht geven in het waarom van de terugval in het aantal verhuizingen onder met name de woningeigenaren.

Bovenstaande geldt ongeacht de prijsklasse van de koopwoningen. Huishoudens woonachtig in een middeldure of dure koopwoning<sup>9</sup> die naar een koopwoning (hadden) willen verhuizen, zijn het minst vaak verhuist de afgelopen 2 jaar (figuur 2-6). Meest succesvol zijn de huurders die naar een koopwoning wensten te verhuizen. Dit is dan ook de meest dynamische groep; tweederde is

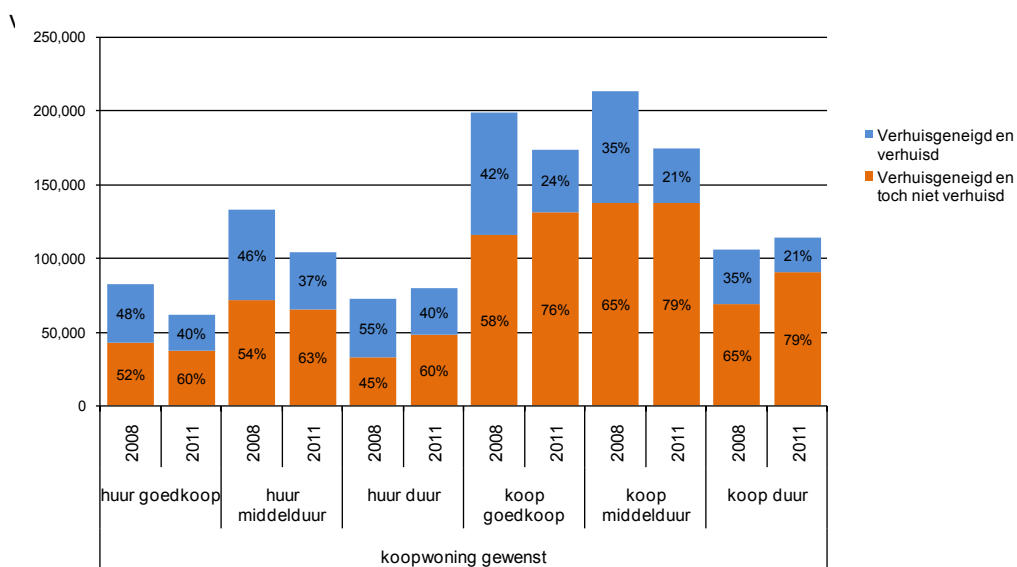
<sup>6</sup> Af te lezen aan het totaal aantal gewenste koopwoningen minus het aantal verhuiscensgewenste woningeigenaren. Let wel, gewoonlijk wordt bij een dergelijke berekening meegenomen of een woning daadwerkelijk vrijkomt (of dat er mensen blijven wonen) en of verhuiscensgewensten bij iemand gaan intrekken. Dat is bij deze berekening niet gedaan.

<sup>7</sup> Figuur betreft alleen doorstromers (geen starters).

<sup>8</sup> Vanaf oktober 2008 beheerste de crisis het dagelijkse nieuws. Dit heeft een duidelijke impact op de woningmarkt cijfers gehad. In september 2008 werden 120.000 koopwoningen aangeboden. In januari 2009 waren dit er al ruim 130.000. De stijging zette hierna verder door naar 160.000 koopwoningen in december 2009. Na een kleine daling in het voorjaar van 2010, stonden in de december 2010 180.000 woningen te koop. Halverwege 2011 staat de teller op ruim 195.000 (bron: [www.huizenzoeker.nl](http://www.huizenzoeker.nl), juni 2011).

<sup>9</sup> Voor de prijsgrenzen van koopwoningen wordt de volgende indeling gehanteerd (o.b.v. geschatte verkoopwaarde): (1) laag prijssegment: de 30% goedkoopste woningen, (2) middensegment: de 40% woningen tussen het lage en hoge prijssegment en (3) hoog prijssegment: de 30% duurste woningen.

jonger dan 35 jaar. Interessant is vervolgens de vraag welk type woning de verhuizers hebben betrokken en tot welk prijssegment de betrokken woningen behoren. Hierop zal in hoofdstuk 4

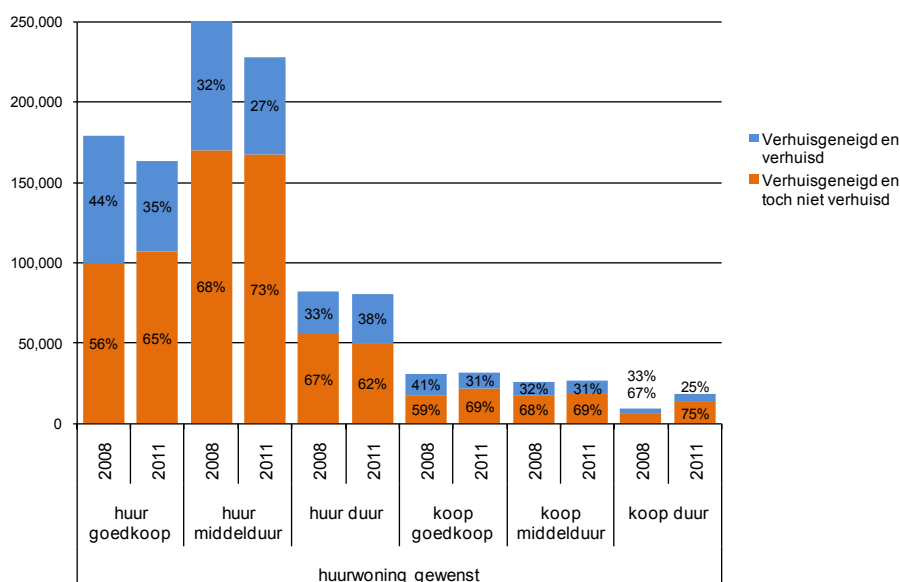


**Figuur 2-6: (niet) realiseren verhuiswens koopwoning huishoudens (TWEW 2008 en 2011) naar eigendom/prijsklasse huidige woning (WoON 2006 en 2009)**<sup>10</sup>

Huiseigenaren verlaten nog altijd slechts in kleine getale het koopsegment (figuur 2-7). In het oog springt de toename ten opzichte van drie jaar geleden in het aantal woningeigenaren in bovenste prijssegment dat op zoek is naar een huurwoning (op dit moment nog een betrekkelijk klein aantal). Mogelijk dat de hypotheeklasten als gevolg van de economische crisis niet meer zijn op te brengen voor een deel van deze mensen. Een andere verklaring zou kunnen liggen in de toenemende vergrijzing. De hypothese is dat oudere huishoudens de koopsector verlaten. In dat geval zou deze ontwikkeling zich los van de crisis nog verder kunnen doorzetten.

Huurwoningen worden nog altijd met name gevraagd door huurders, ook al is het aantal gedaald ten opzichte van drie jaar geleden.

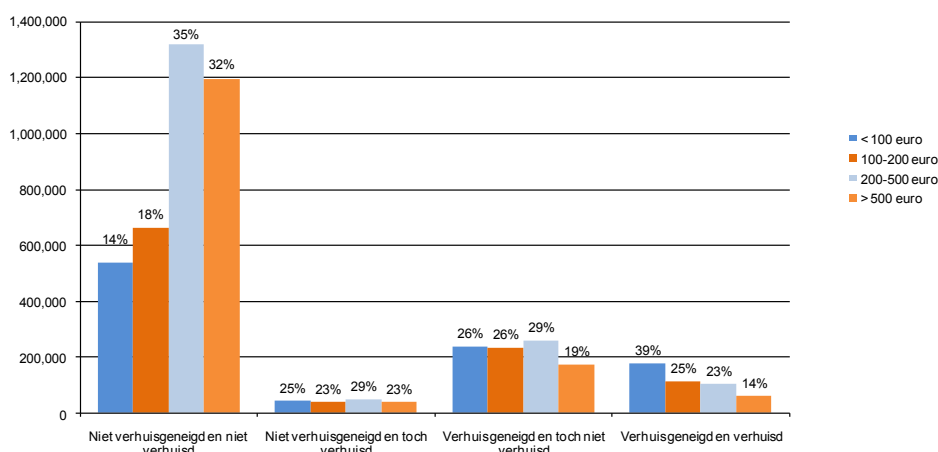
<sup>10</sup> Figuur betreft alleen doorstromers (geen starters).



Figuur 2-7: (niet) realiseren verhuiscens huurwoning huishoudens (TWEW 2008 en 2011) naar eigendom/prijsklasse huidige woning (WoON 2006 en 2009)<sup>11</sup>

### Stijging maandlasten

De stijging van de maandlasten kan, zeker in economisch zwaardere tijden, een reden zijn om te willen verhuizen. In 2009 werd gevraagd met welk bedrag de maandlasten netto zouden moeten stijgen, wil men op zoek gaan naar een andere woning. Figuur 2-8 toont aan dat een meerderheid, met name onder de niet verhuizers zonder verhuiscens (toch al de grootste groep), pas een verhuizing overweegt indien de maandlasten stijgen met een bedrag boven de 200 euro (of zelfs boven de 500 euro).



Figuur 2-8: grensbedrag stijging netto maandlasten waarna huishoudens op zoek gaan naar andere woning (WoON 2009)

Gezien de hoogte van de grensbedragen, lijkt een stijging in de maandlasten ondanks de economisch zwaardere tijden niet zo'n sterke prikkel om te verhuizen. Op het eerste oog een zeer opvallende constatering<sup>12</sup>. Echter, een verhuizing brengt uiteraard ook kosten met zich mee.

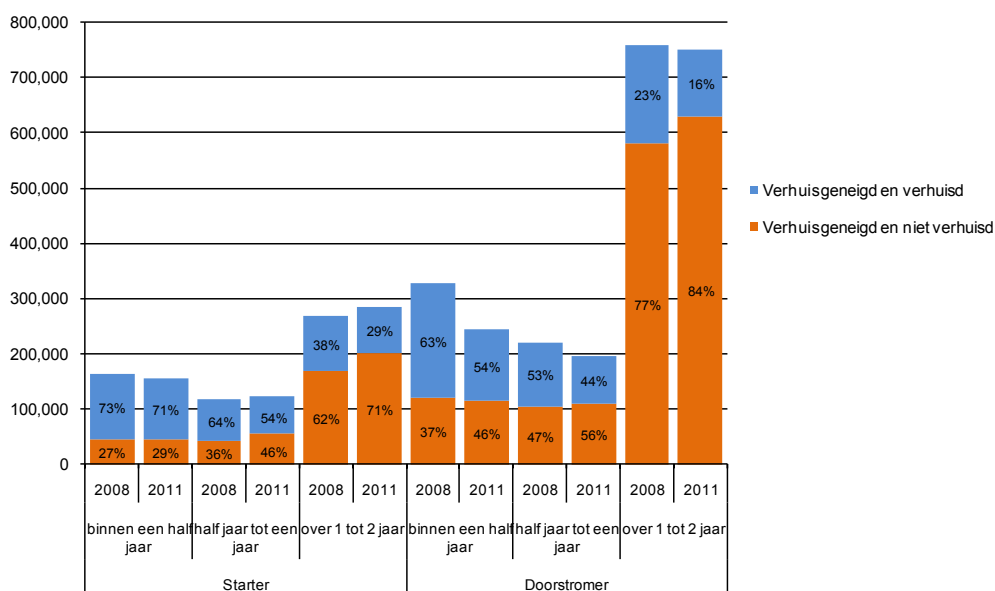
<sup>11</sup> Figuur betreft alleen doorstromers (geen starters).

<sup>12</sup> Drie jaar geleden werd geconstateerd dat een meerderheid van de niet verhuizers zonder verhuiscens op zoek zou gaan naar een andere woning bij een stijging van de netto maandlasten onder de 200 euro. In dat licht zijn de huidige resultaten nog opvallender. Echter, door een andere vraagstelling zijn deze cijfers helaas niet vergelijkbaar.

Daarnaast staan de huizenprijzen onder druk en is de kans groot dat huizenbezitters daarnaast bij verkoop van hun woning verlies lijden. Deze twee zaken meewegend, maakt het beeld al iets logischer.

### 2.3 Starters versus doorstromers

Starters op de woningmarkt worden over het algemeen gezien als een groep die het erg lastig heeft. Maar zien we dit ook terug in de cijfers? Zijn starters inderdaad minder vaak binnen twee jaar verhuisd? Het antwoord is nee, zoals figuur 2-9 duidelijk laat zien. Starters blijken nog altijd over het algemeen vaker dan doorstromers binnen twee jaar een nieuwe woning te vinden. Met name de starters die aangaven binnen een half jaar een andere woning te willen, zijn nog altijd relatief succesvol. Dit is vergelijkbaar met het niveau drie jaar geleden.



Figuur 2-9: (niet) realiseren verhuiscens huishoudens (TWEW 2008 en 2011) naar gewenste verhuistermijn starters en doorstromers (WoON 2006 en 2009)

In vergelijking met drie jaar geleden zijn starters die aangaven over een half jaar tot 2 jaar te willen verhuizen minder succesvol gebleken. Dit geldt ook voor de doorstromers, ongeacht de gewenste verhuistermijn. Bij de doorstromers valt daarnaast op dat het aantal verhuisgeneigden dat binnen een half jaar wenste te verhuizen fors is afgenomen. Een groep doorstromers lijkt de verhuiscens niet af te stellen maar voorlopig op de lange baan te schuiven. Een van de onderliggende oorzaken is mogelijk dat men eerst de eigen woning wil verkopen. Dit zal uit hoofdstuk 3 moeten blijken

### **Conclusie: de crisis zorgt voor een rem op het aantal verhuizingen**

Samenvattend kan worden gesteld dat er minder wordt verhuisd in vergelijking met drie jaar geleden. Dit geldt zowel voor de huishoudens met verhuishwens als voor de 'spontane verhuizers'. Uitzondering vormen de starters die binnen een half jaar willen verhuizen. Een vergelijkbaar aandeel heeft een verhuizing gerealiseerd.

De vraag is of de rem op het aantal verhuizingen een gevolg is van de economische crisis, en zo ja of verhuishwensen hierdoor 'slechts' worden uitgesteld of helemaal zijn vervlogen. Mogelijk is ook dat men wel zou willen verhuizen maar de eigen woning op dit moment niet verkocht kan krijgen. Feit is dat het aandeel niet verhuishgeneigden dat aangeeft niet te willen verhuizen omdat de woningmarkt ongunstig is, is gestegen ten opzichte van 2006. Ging het in 2006 nog om 1% van de niet verhuishgeneigden, in 2009 gaf 4% van de niet verhuishgeneigden aan niet te willen verhuizen vanwege de ongunstige huizenmarkt.

In het vervolg van het rapport zal worden getracht de geconstateerde stagnatie op de woningmarkt te ontrafelen. Ingegaan zal worden op de onderliggende redenen van waarom het ene huishouden wel binnen twee jaar verhuist en het andere huishouden niet. Speciale aandacht zal uitgaan naar de mogelijke rol die de economische crisis hierin speelt, waarbij de volgende ontwikkelingen nader zullen worden onderzocht:

- De huizenmarkt wordt (mede) als gevolg van de economische crisis als ongunstig beoordeeld, waardoor de crisis (indirect) een belangrijke reden vormt om (nog even) niet te willen of te gaan verhuizen;
- Aangenomen wordt dat met name vragers die niet verhuisd zijn met een urgente of noodzakelijke verhuishwens nog altijd actief op zoek zijn. Andere groepen stellen de verhuishwens uit of af en zijn, al dan niet tijdelijk, niet actief op zoek naar een woning;
- Daarnaast ligt het voor de hand dat de crisis ervoor zorgt dat potentiële kopers in de markt terughoudender zijn omdat hun eigen woning in veel gevallen nog niet verkocht is.

### 3 Waarom wens (geen) werkelijkheid wordt

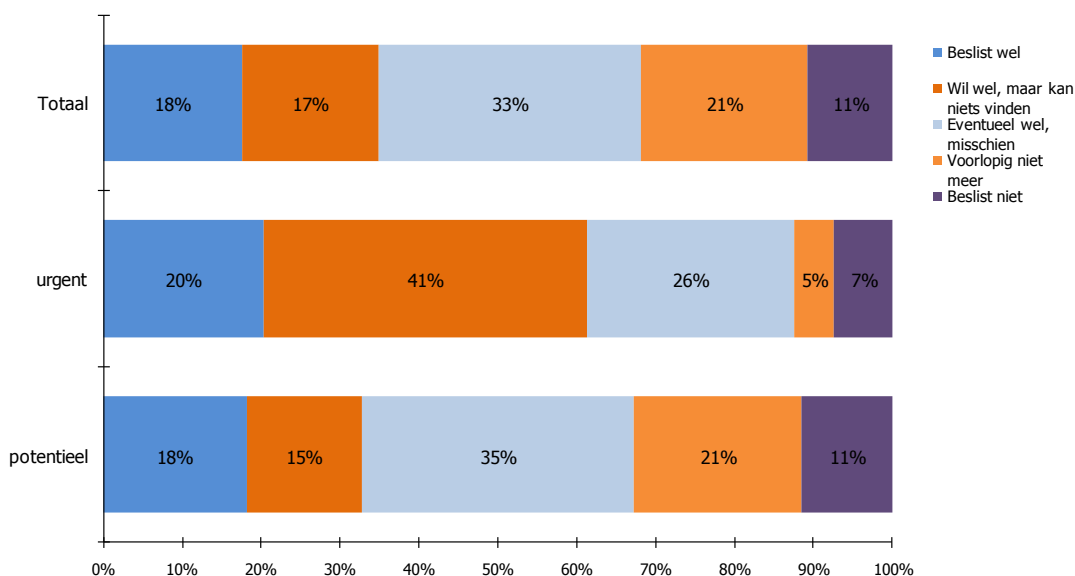
Geconstateerd werd dat de verhuisgeneigdheid in 2009 op ongeveer hetzelfde niveau lag als in 2006, maar dat er op dit moment minder wordt verhuisd dan drie jaar geleden. Tussen willen verhuizen en het uiteindelijk in praktijk brengen van de verhuiscens zit een wereld van verschil, meer dan drie jaar geleden. De vraag is waardoor dit verschil wordt veroorzaakt en waarom het de afgelopen jaren is toegenomen. Speciale aandacht zal bij de beantwoording van deze vragen uitgaan naar de (mogelijke) invloed van de economische crisis op het gedrag van de consument<sup>13</sup>.

#### 3.1 Niet-verhuizers onder de loep

##### Wil men nog wel verhuizen?

Ruim 1,1 miljoen huishoudens (zo bleek in hoofdstuk 2) hebben de wens om binnen twee jaar te verhuizen niet gerealiseerd. Dit is maar liefst tweederde van alle verhuisgeneigden. Willen al deze huishoudens nog altijd verhuizen? Of is deze wens inmiddels uitgesteld of zelfs vervlogen?

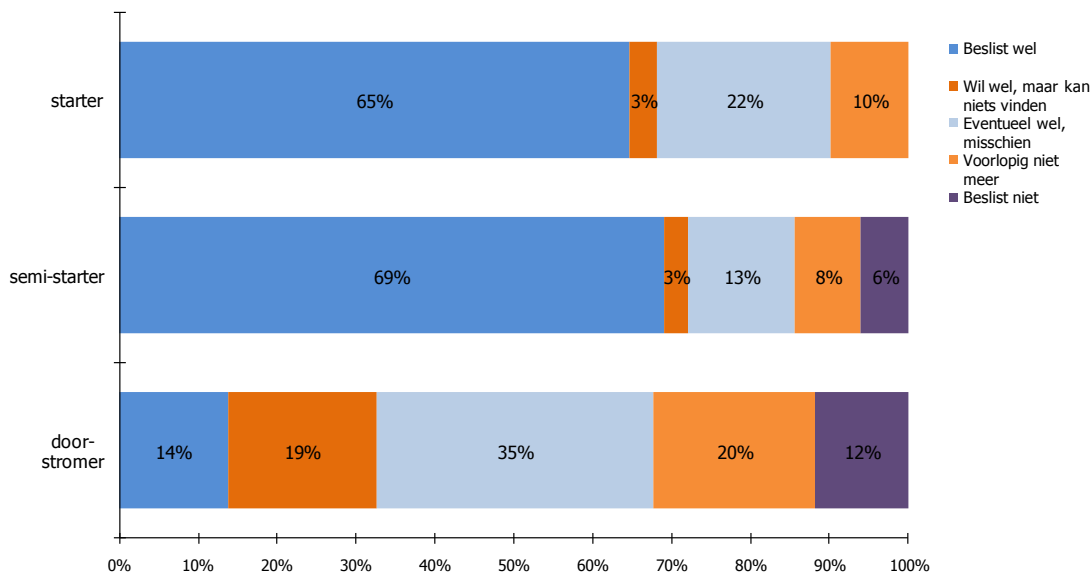
Desgevraagd blijkt 11% inderdaad geen verhuiscens meer te hebben (figuur 3-1). Nog eens 21% geeft aan voorlopig niet meer te willen verhuizen. Al met al blijkt twee jaar later voor bijna een derde de verhuiscens niet meer actueel te zijn.



Figuur 3-1: Urgentie verhuiscens (WoON 2009) naar huidige sterkte verhuiscens (TWEW 2011)

De mate van urgentie van de verhuiscens twee jaar geleden, blijkt een goede voorspeller voor de huidige verhuiscens; 61% van de huishoudens met een urgente verhuiscens twee jaar geleden, wil nu nog steeds verhuizen, 26% wil misschien verhuizen en 12% wil (voorlopig) niet meer verhuizen. Het aandeel dat (voorlopig) niet meer wil verhuizen, is binnen deze groep aanzienlijk kleiner dan binnen de groep huishoudens met een 'potentiële' verhuiscens twee jaar geleden.

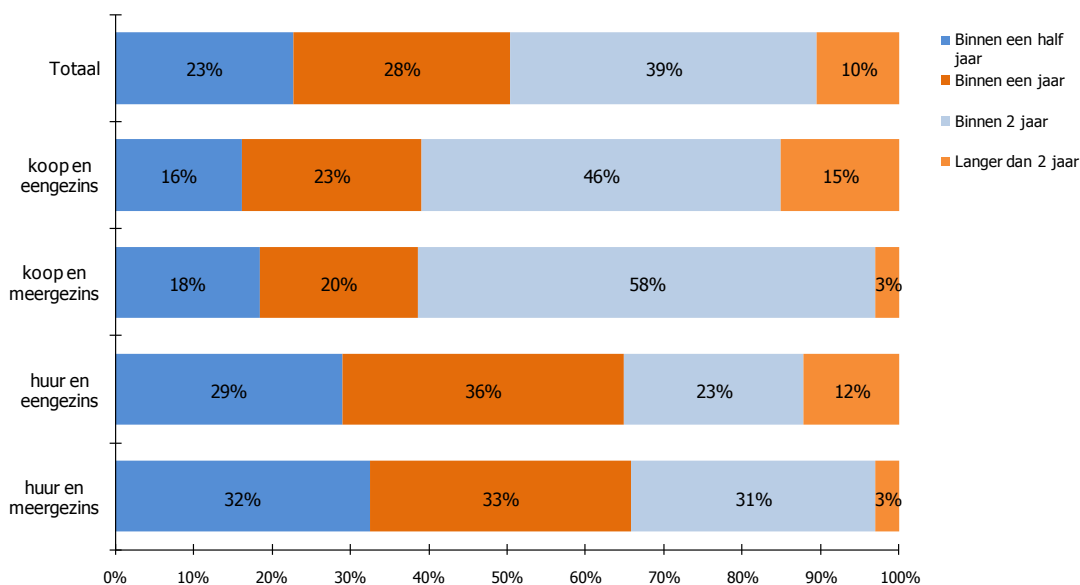
<sup>13</sup>Het gaat in dit rapport zowel om de verhuisgeneigden die een zelfstandige woning wensen als om verhuisgeneigden die naar (on)zelfstandige woonruimte op zoek zijn. Hetzelfde geldt voor de realisaties.



**Figuur 3-2: Starter-doorstromer (WoON 2009) naar huidige sterkte verhuiscens (TWEW 2011)**

Figuur 3-2 toont dat (semi-)starters<sup>14</sup> die niet binnen twee jaar zijn verhuisd in groten getale (twee op de drie) nog altijd blijken te willen verhuizen. Opvallend is dat slechts een kleine groep (3%) aangeeft wel te willen verhuizen maar niets te kunnen vinden. Verderop zullen we ingaan op de vraag waarom deze grote groep starters dan toch niet is verhuisd.

Bijna een kwart (23%) van de huishoudens die nog altijd willen verhuizen, zou dat graag binnen een half jaar willen doen (figuur 3-3). Nog eens ruim een kwart (28%) wil binnen nu en een jaar verhuizen.



**Figuur 3-3: Gewenste vorm en eigendom (WoON 2009) naar huidige termijn verhuiscens (TWEW 2011)**

<sup>14</sup> **Starter:** een huishouden dat voor verhuizing niet zelfstandig woonde en daarna hoofdbewoner van een woning is. **Semi-starter:** een huishouden dat na verhuizing zelfstandig woont, maar waarvan de vorige woning niet beschikbaar was voor de woningmarkt, bijvoorbeeld na scheiding, verlaten woongroep of sloop van vorige woning.

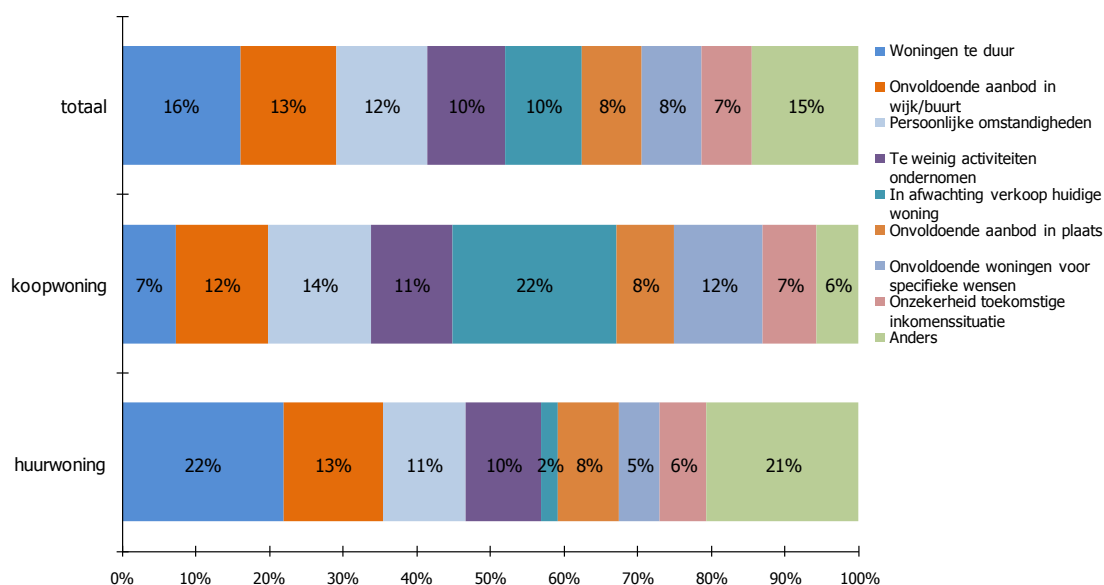


Opvallend is met name het verschil in gewenste verhuist ermijn voor wat betreft koop- en huurwoningen. Huishoudens die in 2009 aangaven naar een koopwoning te willen verhuizen, stellen hun verhuismwens verder uit dan huishoudens die naar een huurwoning hadden willen verhuizen. Zo'n tweederde van de gewenste huurders wil binnen nu en een jaar verhuizen. Voor de gewenste kopers geldt dit voor nog geen twee op de vijf huishoudens.

Een soortgelijk verschil zien we, zij het in iets mindere mate, voor wat betreft de huidige woning waarin men woont. Bijna tweederde van de huishoudens die vanuit een koopwoning willen verhuizen, stellen de verhuismwens nog eens minimaal een jaar uit terwijl huidige huurders dat in iets meer dan de helft van de gevallen doet. Mogelijk is dit het gevolg van dat meer en meer woningeigenaren hun woning eerst willen verkopen alvorens zelf te verhuizen.

### Waarom is men (nog) niet verhuisd?

In 2009 werd aan de verhuismgeneigden die op dat moment nog geen woning hadden gevonden, gevraagd wat de belangrijkste reden hiervoor was. Veruit de meeste huishoudens (29%) gaven aan dat ze te weinig activiteiten hadden ondernomen. Twee jaar later wordt dit door nog maar 10% van de huishoudens als belangrijkste reden genoemd voor het niet verhuizen (figuur 3-4). Als belangrijkste reden wordt nu door 16% aangegeven dat de woningen te duur zijn. Dit is een stijging ten opzichte van de 10% twee jaar geleden. Dit wordt vaker door huurders dan door woningeigenaren als reden genoemd. Drie op de vijf van deze huurders wil graag weer naar een huurwoning verhuizen.

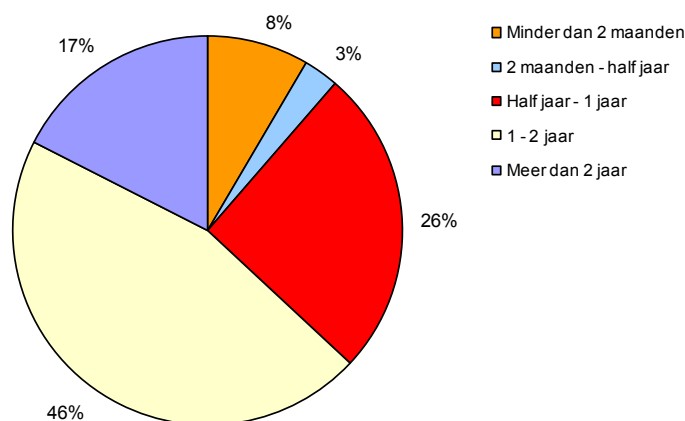


Figuur 3-4: Eigendom huidige woning (WoON 2009) naar belangrijkste reden niet verhuizen (TWEW 2011)

Opvallend is dat zo'n een op de vijf woningbezitters het in afwachting zijn van de verkoop van de huidige woning als belangrijkste reden noemt voor het nog niet verhuizen. De crisis zorgt er kennelijk voor dat potentiële kopers in de markt terughoudender zijn omdat hun eigen woning in veel gevallen nog niet verkocht is, zoals verondersteld in het vorige hoofdstuk.

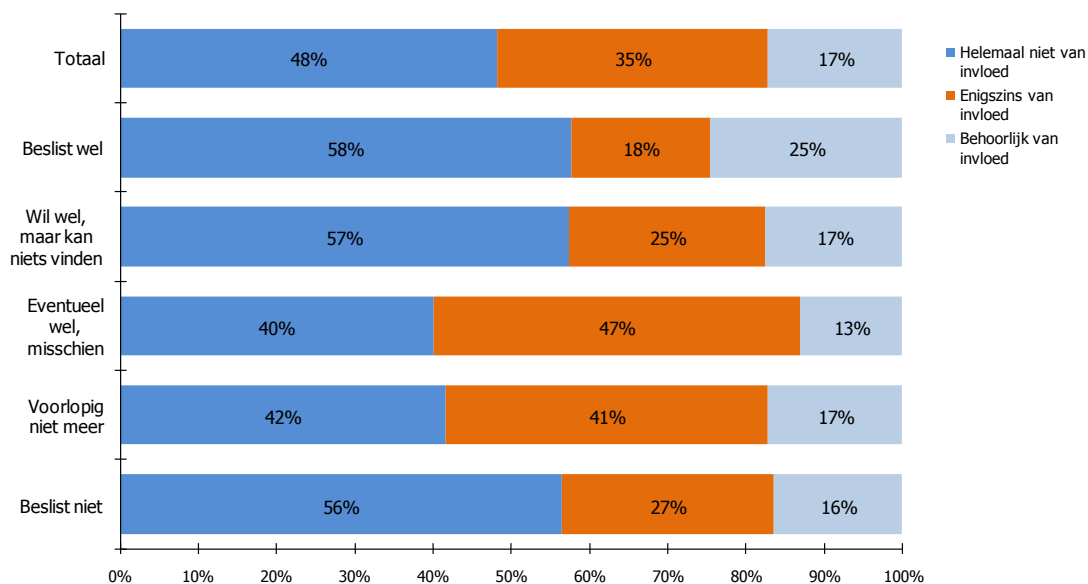
Van de huishoudens die aangeven in afwachting te zijn van de verkoop van de huidige woning, geeft 88% aan pas op zoek te gaan naar een nieuwe woning zodra de huidige woning is verkocht. Van bijna tweederde van de huishoudens die aangeven in afwachting van de verkoop van de huidige woning te zijn, staat deze woning al langer dan een jaar te koop (zie figuur 3-5). Een en ander veroorzaakt een behoorlijke rem op de doorstroming.

Bijna een op de drie starters blijkt niet te zijn verhuisd vanwege privé of persoonlijke omstandigheden (29%). Daarnaast geeft 19% aan eerst de studie af te willen maken. Nog eens 14% zegt dat er geen of onvoldoende aanbod is van starterswoningen en 13% dat woningen te duur zijn.



**Figuur 3-5: Verhuisgeneigde huishoudens in afwachting verkoop woning (TWEW 2011) naar termijn huidige woning te koop (TWEW 2011) (in %)**

Mogelijk ook als gevolg van de crisis, blijkt voor 7% van de huishoudens de onzekerheid over de toekomstige inkomenssituatie de belangrijkste reden te zijn waarom men (nog) niet is verhuisd. Deze huishoudens geven, gevraagd naar in hoeverre zij zelf door de crisis worden getroffen, nagenoeg allemaal aan dat zij er wel wat of veel van hebben gemerkt. Opvallend is dat van de huishoudens die aangaven niet te zijn verhuisd vanwege de te dure woningen, meer dan de helft aangeeft zelf veel van de crisis te hebben gemerkt.

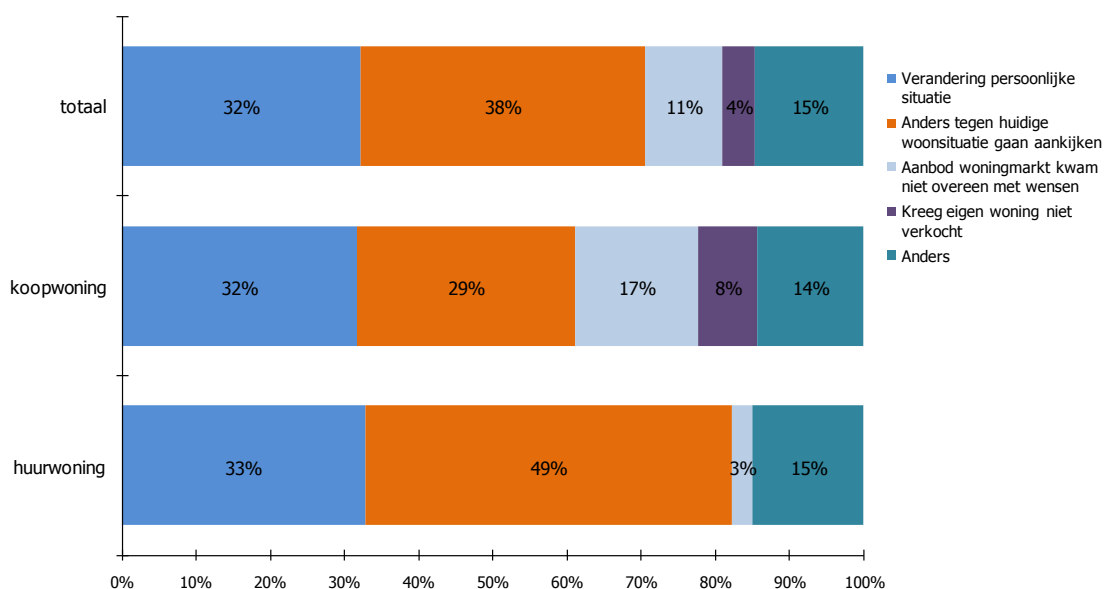


**Figuur 3-6: Huidige sterkte verhuiscens (TWEW 2011) naar invloed economische crisis (TWEW 2011)**

Om meer zicht te krijgen op de ervaren invloed van de economische crisis, werd aan de huishoudens ook rechtstreeks gevraagd in hoeverre de crisis van invloed is geweest op hun verhuiscens of verhuizing. Iets meer dan de helft van de huishoudens die twee jaar geleden aangaf te willen verhuizen maar nu nog niet is verhuisd, geeft aan dat de crisis hierop enigszins of behoorlijk van invloed is geweest (figuur 3-6).

Gevraagd naar de belangrijkste reden waarom men niet meer wil verhuizen, geeft 38% aan anders tegen de huidige woonsituatie aan te kijken dan twee jaar geleden (figuur 3-7). Dit geldt voor huurders (49%) vaker dan voor mensen met een koopwoning (29%).

Opvallend is verder dat woningeigenaren veel vaker dan huurders niet meer willen verhuizen omdat het aanbod op de woningmarkt niet overeen kwam met hun wensen (17% versus 3%), hetgeen er met name op neerkomt dat men de woningen te duur vond of dat men geen woning kon vinden die aan de specifieke eisen voldeed. Tot slot is het aandeel woningeigenaren dat aangeeft niet meer te willen verhuizen omdat zij de eigen woning niet verkocht kregen, met 8% behoorlijk groot.



Figuur 3-7: Eigendom huidige woning (WoON 2009) naar belangrijkste reden niet meer willen verhuizen (TWEW 2011)

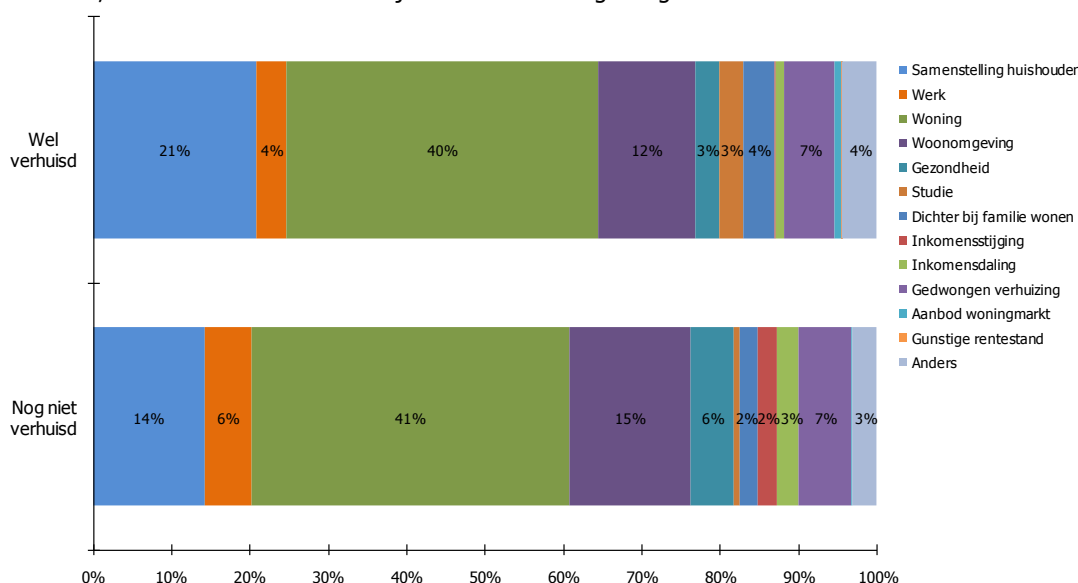
Van de huishoudens die anders tegen hun huidige woonsituatie aan zijn gaan kijken, is meer dan de helft toch tevreden met de huidige woning. Door ruim een op de tien wordt aangegeven dat men toch tevreden is met de huidige woonomgeving. Nog eens een op de tien geeft aan liever te verbouwen, of dat al te hebben gedaan (16% onder de woningeigenaren). Daarnaast geeft 8% aan dat verhuizen te duur is (12% onder de huurders).

### 3.2 Het verschil met de wel-verhuisden

Er zijn allerlei redenen denkbaar waarom het de ene groep huishoudens niet lukt om binnen twee jaar te verhuizen en andere huishoudens hier wel in slagen. Op zoek naar een verklaring van het verschil in succes, zal een aantal aspecten die mogelijk van invloed hierop zijn de revue passeren.

#### Verhuismotieven

Het verhuismotief blijkt niet heel sterk te differentiëren tussen de twee groepen (figuur 3-8). Binnen beide groepen komt de woning als belangrijkste motief naar voren om te (willen) verhuizen. Dit wordt door tweevijfde van de huishoudens genoemd. De woonomgeving wordt door 15% van de niet-verhuisden en 12% van de verhuisden genoemd. Meest opvallende verschil tussen beide groepen is de samenstelling van het huishouden. Voor een op de vijf huishoudens die wel zijn verhuisd bleek dit het belangrijkste motief te vormen, terwijl dit door niet-verhuisden door 'maar' 14% werd genoemd. Deze constatering ligt in lijn met de bevindingen in paragraaf 2.2. Veranderingen in de huishoudsamenstelling zorgen vaak voor een zekere noodzaak om te verhuizen, waardoor de daad vaker bij het woord wordt gevoegd.



Figuur 3-8: Belangrijkste verhuismotief (TWEW 2011) indien verhuisgeneigd (WoON 2009)

Ruim een derde (35%) van alle spontane, niet voorgenomen verhuizingen (in totaal 3% van alle huishoudens, zie paragraaf 2.1) worden "veroorzaakt" door de samenstelling van het huishouden. 18% geeft aan te zijn verhuisd vanwege de negatieve aspecten van de vorige woning. Nog eens 16% noemt de positieve aspecten van de nieuwe woning als het belangrijkste motief voor hun verhuizing en 10% geeft aan gedwongen te zijn verhuisd, bijvoorbeeld door sloop van de vorige woning.

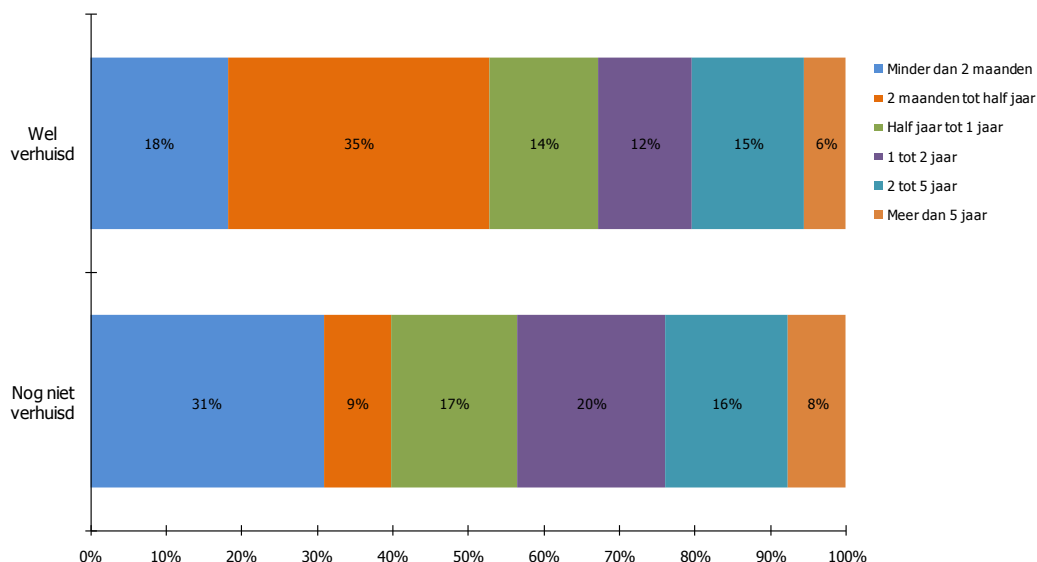
### Verkoop eigen woning

Onder de niet-verhuisden (in een koopwoning) bleek voor 22% de verkoop van de eigen woning de belangrijkste reden te vormen voor het uitblijven van de verhuizing. Ook van de wel-verhuisden die een koopwoning achter lieten, blijkt 24% pas op zoek te zijn gegaan naar een nieuwe woning toen de eigen woning was verkocht. Zij hebben hun oude woning echter relatief snel weten te verkopen. Ruim een op de drie was de eigen woning al binnen twee maanden kwijt. Van nog eens een op de vijf heeft de woning slechts tussen de twee maanden en een half jaar te koop gestaan. Nog geen een op de drie woningen (30%) heeft langer dan een jaar te koop gestaan. Hiermee onderscheidt deze groep zich duidelijk van de nog-niet-verhuisden; Bijna twee op de drie (63%) woningen staat al langer dan een jaar te koop.

### Inspanningen op de woningmarkt

Drie jaar geleden kwam duidelijk naar voren dat actief zoeken op de woningmarkt doorgaans ook resulteerde in een verhuizing<sup>15</sup>. De vraag is of het zoekgedrag nog altijd het verschil maakt tussen wel of niet slagen op de woningmarkt.

Figuur 3-9 laat geen eenduidig verband zien tussen of men al dan niet is verhuisd en hoe lang men aangeeft actief op zoek te zijn (geweest) naar een nieuwe woning. Zo blijken huishoudens die verhuisd zijn in meer dan de helft (53%) van de gevallen maximaal een half jaar *actief* op zoek te zijn geweest naar een woning. Een op de vijf huishoudens heeft er langer dan 2 jaar over gedaan (6% langer dan 5 jaar). Wel blijken niet-verhuizers over het algemeen al langer actief op zoek te zijn naar een woning. Drie op de vijf huishoudens geeft aan langer dan een half jaar op zoek te zijn, aanzienlijk meer dan onder de verhuizers het geval is. Tegelijkertijd is het aandeel dat aangeeft minder dan 2 maanden actief op zoek te zijn met 31% ook een stuk groter.



Figuur 3-9: Hoe lang is men actief op zoek (geweest) (TWEW 2011)

In beide groepen geeft een kwart van de huishoudens aan het zoekgedrag gaandeweg te hebben aangepast. Bijna tweederde (63%) van de verhuisden geeft aan intensiever te zijn gaan zoeken, tegen net niet de helft (47%) van de niet-verhuisden. Een derde van de verhuisden geeft daarnaast aan dat zij persoonlijke hulp van bijvoorbeeld familie of vrienden hebben ingeschakeld. Dit geldt voor een kwart van de niet-verhuisden. Zij geven vaker aan andere kanalen te gebruiken bij het zoeken (45% versus 25% van de verhuisden).

<sup>15</sup> Ruimte op de woningmarkt. *Onderzoek naar de realisatie van verhuiscwensen* (GfK, 2009).

Gevraagd naar een typering van de eigen inspanningen op de woningmarkt, blijken de huishoudens die inmiddels al een woning hebben gevonden over het algemeen een stuk actiever te zijn geweest (tabel 3-1). 15% geeft aan er alles te hebben gedaan een nieuwe woning te vinden tegen 9% van de (nog) niet-verhuisden die er op dit moment alles aan doet. Bijna een derde (31%) geeft aan al weken zo niet maanden actief aan het zoeken te zijn (17% van de niet-verhuisden). Een meerderheid (62%) van de niet-verhuisden beperkt zijn/haar inspanningen tot het ingeschreven staan bij instanties of het bijhouden van diverse media. Een aanzienlijk grotere groep dan onder de verhuizers het geval is.

	Wel verhuisd	Nog niet verhuisd
Ik deed/doe er alles aan een nieuwe woning te vinden	15%	9%
Ik was/ben al maanden actief aan het zoeken	24%	16%
Ik was/ben al weken actief aan het zoeken	9%	1%
Ik stond/sta ingeschreven bij verschillende instanties, maar zocht/zoek verder niet actief	16%	25%
Ik stond/sta nergens ingeschreven, maar hield/houd het aanbod via diverse media bij	25%	37%
Anders	10%	12%

Tabel 3-1: Typering inspanningen op de woningmarkt (TWEW 2011)

### Conclusie: crisis zorgt voor uitstel van verhuizing

Huishoudens die nog altijd willen verhuizen, hebben dit relatief vaak vooralsnog niet gedaan vanwege redenen die samenhangen met de economische crisis. Denk hierbij aan zaken als het niet verkocht krijgen van de eigen woning of de onzekerheid over de toekomstige inkomenssituatie. Deze redenen worden minder vaak genoemd door huishoudens die niet meer willen verhuizen. Met andere woorden, de economische crisis heeft niet zozeer tot gevolg dat verhuishwensen worden afgesteld, maar wel dat deze worden uitgesteld.

In 2009 bleken veruit de meeste huishoudens naar eigen zeggen nog niet te zijn verhuisd omdat ze te weinig activiteiten hadden ondernomen. Nu wordt dit door veel minder huishoudens als belangrijkste reden genoemd. Echter, de inspanningen op de woningmarkt blijken wel degelijk van invloed op het slagingspercentage. Huishoudens die een woning hebben gevonden zijn over het algemeen een stuk actiever op zoek geweest. Tegelijkertijd blijkt er geen eenduidig verband te zijn tussen het realiseren van de verhuishwens en hoe lang men zegt op zoek te zijn (geweest). Als je echt wilt verhuizen dan lukt het nog altijd wel, maar het actieve zoeken lijkt te worden uitgesteld totdat aan de voorwaarden (bijvoorbeeld verkoop eigen woning) is voldaan.

Tot slot blijkt het oorspronkelijke verhuismotief niet heel sterk te differentiëren tussen de verhuizers en de niet-verhuizers. Vraag is echter of er wel een verschil is in het bijstellen van de specifieke eisen ten aanzien van de nieuwe woning. Hierop wordt in het volgende hoofdstuk ingegaan.

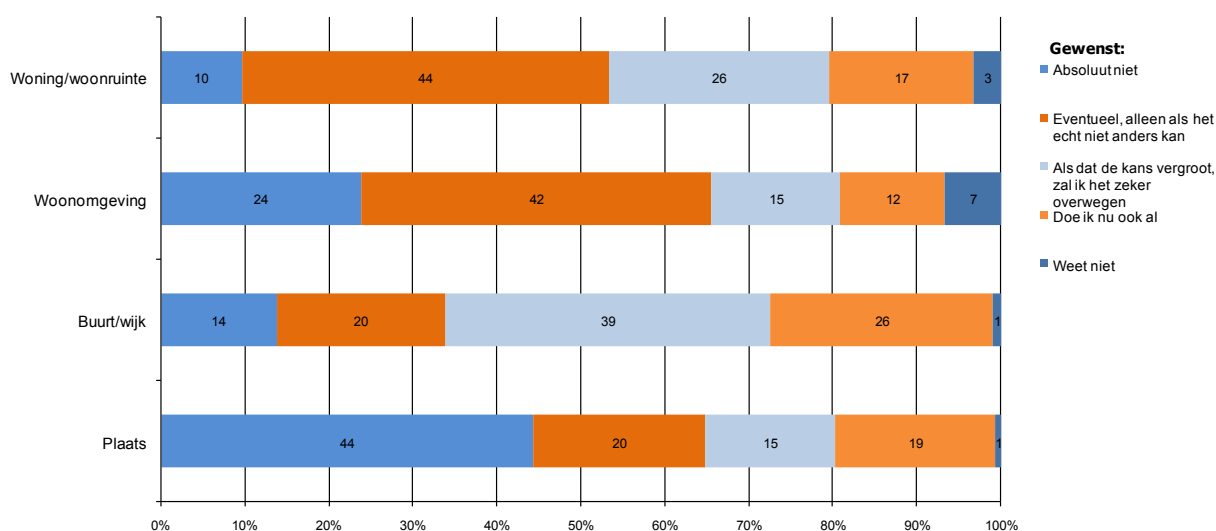
## 4 Worden woonwensen bijgesteld?

Mensen hebben in eerste instantie bepaalde wensen over hoe hun woning eruit moet komen te zien en aan welke eisen deze moet voldoen. In hoeverre zijn deze wensen uiteindelijk uitgekomen en welke wensen moesten bijgesteld worden om toch te kunnen verhuizen? En in hoeverre zijn mensen die nog niet verhuisd zijn, bereid om hun wensen bij te stellen? Hebben de 'verhuizers' hun specifieke eisen ten aanzien van de nieuwe woning wellicht makkelijker bijgesteld waardoor de kans van slagen groter werd en men uiteindelijk wel is verhuisd?<sup>16</sup>

### 4.1 Bijstellen wensen door niet-verhuizers

In hoeverre zijn mensen die nog altijd de wens hebben om te verhuizen, maar dit nog niet hebben gedaan, bereid om hun woonwensen aan te passen? 31% van deze groep geeft aan hun woonwensen tijdens het zoeken al te hebben aangepast. Van de groep die hun wensen (nog) niet aangepast heeft, geeft meer dan de helft aan beslist/eventueel wel hun woonwensen te willen bijstellen<sup>17</sup>.

Aan de mensen die hun wensenpakket hebben aangepast of bereid zijn dat te doen, is gevraagd in welke mate ze bereid zijn hun wensen op een aantal aspecten aan te passen. In figuur 4-1 is te zien hoe bereid men is de wensen met betrekking tot hun woning, woonomgeving, buurt/wijk en plaats bij te stellen. De bereidheid om de specifieke wensen ten aanzien van de woonomgeving bij te stellen is minder hoog dan bij de wensen met betrekking tot de woning/woonruimte. De bereidheid om in een andere plaats op zoek te gaan naar een woning is ook erg laag. Het percentage 'absoluut niet' is hier zelfs 44%. Wanneer we kijken naar de bereidheid om in een andere buurt of wijk op zoek te gaan, dan zien we dat hier een groot deel aangeeft dit nu al te doen (26%). Dit percentage is groter dan bij de wensen ten aanzien van de woning, woonomgeving en de plaats.

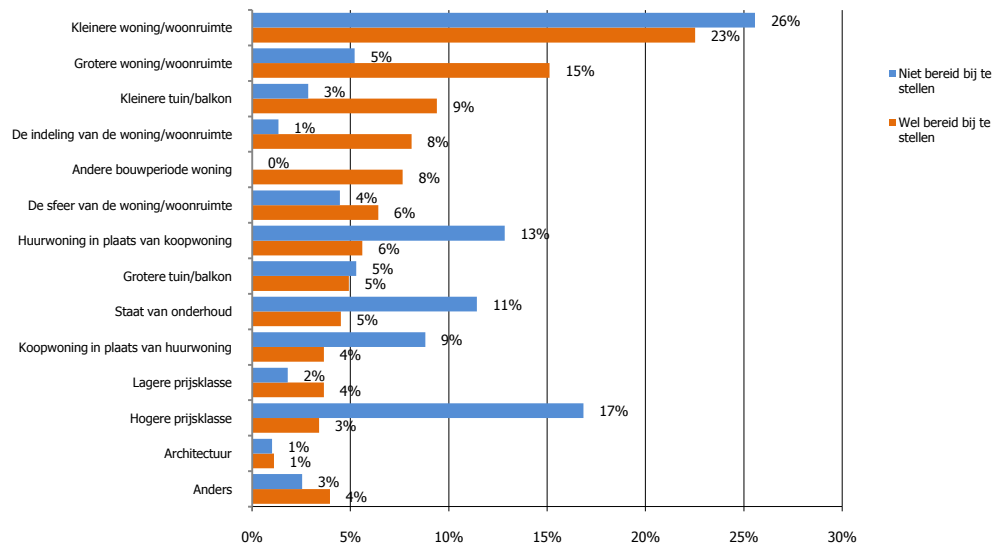


**Figuur 4-1: Niet-verhuisd en nog altijd een verhuishens: bereidheid bijstellen wensen tav de woning, woonomgeving, buurt/wijk en plaats (in %) (TWEW 2011)**

<sup>16</sup> Het gaat in dit rapport zowel om de verhuigeneigden die een zelfstandige woning wensen als om verhuigeneigden die naar (on)zelfstandige woonruimte op zoek zijn. Hetzelfde geldt voor de realisaties.

<sup>17</sup> Het is helaas niet mogelijk om na te gaan wat de bereidheid tot het bijstellen van de wensen was van de niet-verhuisde huishoudens die nu geen verhuishens meer hebben. De steekproef van deze groep is te klein om betrouwbare uitspraken te kunnen doen.

De specifieke wensen ten aanzien van de woning/woonruimte die men als eerste wel of als laatste niet zou willen bijstellen staan in figuur 4-2 weergegeven.



**Figuur 4-2: Niet-verhuisd en nog altijd een verhuishens: wel/niet bijstellen van wensen tav de woning/woonruimte (in %) (TWEW 2011)**

De meeste mensen geven aan als eerste de wensen ten aanzien van de grootte van de woning te willen bijstellen: 23% zou kunnen volstaan met een kleine woning. Daarentegen geeft 26% aan juist geen genoeg te kunnen nemen met een kleinere woning dan gewenst. Verder geeft 17% aan niet te willen gaan kijken naar woningen in een hogere prijsklasse. Ook een huurwoning in plaats van een koopwoning zou men liever willen vermijden (13%).

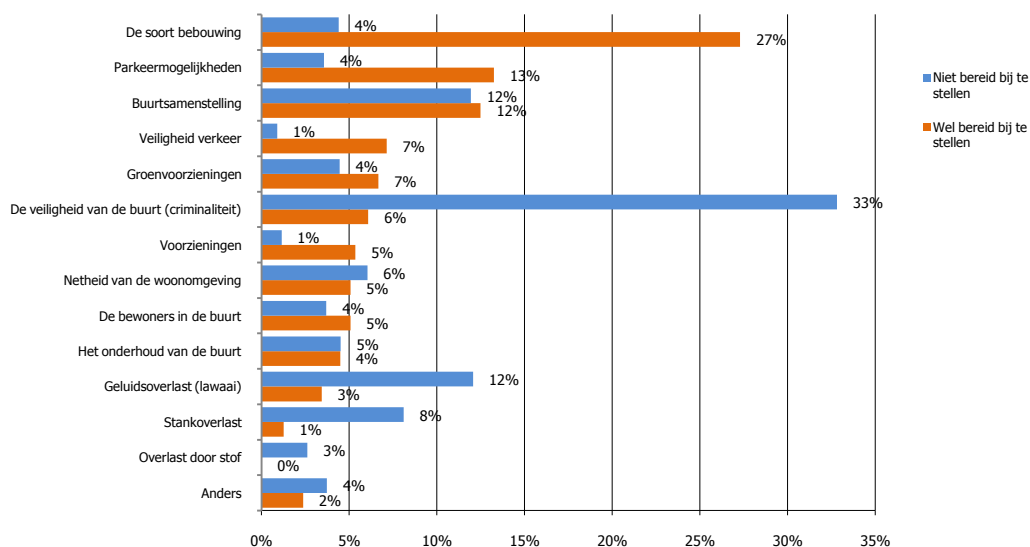
Tevens is aan de respondenten die een huurwoning wensen, gevraagd of ze bereid zijn een koopwoning in overweging te nemen. Aan de respondenten die een koopwoning wensen, is het tegenovergestelde gevraagd. Tweederde van de respondenten met de wens voor een huurwoning willen absoluut geen koopwoning in overweging nemen. De huishoudens die in eerste instantie een koopwoning wensen zijn daarentegen meer bereid om een huurwoning te overwegen. 47% geeft aan hiertoe absoluut niet bereid te zijn.

Ook is er gevraagd of men bereid is naar duurdere of goedkopere woningen te kijken. 44% geeft aan absoluut niet naar duurdere woningen te willen kijken. 31% geeft aan eventueel naar duurdere woningen te willen kijken, maar alleen als het niet anders kan en 10% zou het zeker overwegen als het de kans op een woning vergroot. 9% geeft aan al naar duurdere woningen te kijken en de overige 6% weet het niet. Wanneer men een huurwoning wenst is men vaker absoluut niet bereid om naar duurdere woningen te kijken dan wanneer men een koopwoning wenst.

De bereidheid om naar goedkopere woningen te kijken is daarentegen hoger. Slechts 12% zegt dit absoluut niet te willen. 22% zegt eventueel naar goedkopere woningen te willen kijken en 38% zou het zeker overwegen als dat de kans op een woning vergroot. Een kwart geeft aan nu al naar woningen met een lagere maandlast te kijken. 3% weet niet of ze bereid zijn naar goedkopere woningen te kijken.



In figuur 4-3 is te zien welke wensen men wel of niet zou willen bijstellen ten aanzien van de woonomgeving.



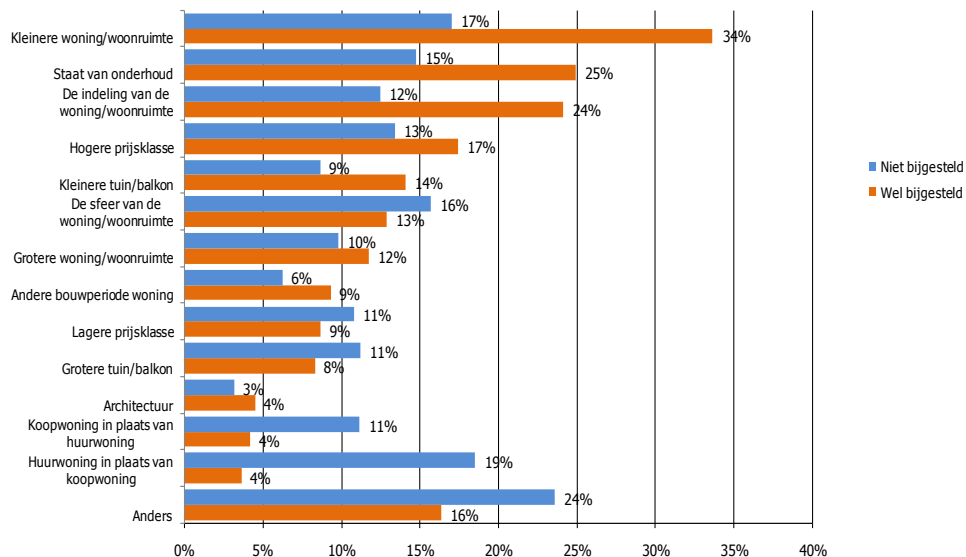
**Figuur 4-3: Niet-verhuisd en nog altijd een verhuisswens: wel/niet bijstellen van wensen tav de woonomgeving (in %) (TWEW 2011)**

Meer dan een kwart geeft aan de wensen ten aanzien van de soort bebouwing als eerste bij te willen stellen. Wensen ten aanzien van parkeermogelijkheden en de buurtsamenstelling zouden volgens respectievelijk 12% en 13% van de mensen in aanmerking komen om als eerste bijgesteld te worden. Wensen die men liever niet bij wil stellen zijn wensen ten aanzien van de veiligheid van de buurt (33%) en geluidsoverlast (12%). Naast het feit dat 13% de wensen met betrekking tot de buurtsamenstelling wel zou willen bijstellen, geeft ook 12% aan dit juist als laatste te willen doen.

#### 4.2 Bijstellen wensen door verhuizers

Aan de groep mensen die in 2009 verhuisgeneigd waren en nu ook verhuisd blijken te zijn is gevraagd of ze hun wensen op verschillende vlakken hebben bijgesteld.

Bijna een kwart van deze groep geeft aan hun specifieke wensen ten aanzien van de woning/woonruimte te hebben aangepast. Eenvijfde gaf aan dat ze hun wensen niet bij wilden stellen omdat dit het vinden van een woning niet gemakkelijker zou maken. De overige 55% wilden hun woonwensen sowieso niet bijstellen.



**Figuur 4-4: Verhuisd: wel/niet wensen tav de woning/woonruimte bijgesteld (in %, meerdere antwoorden mogelijk) (TWEW 2011)**

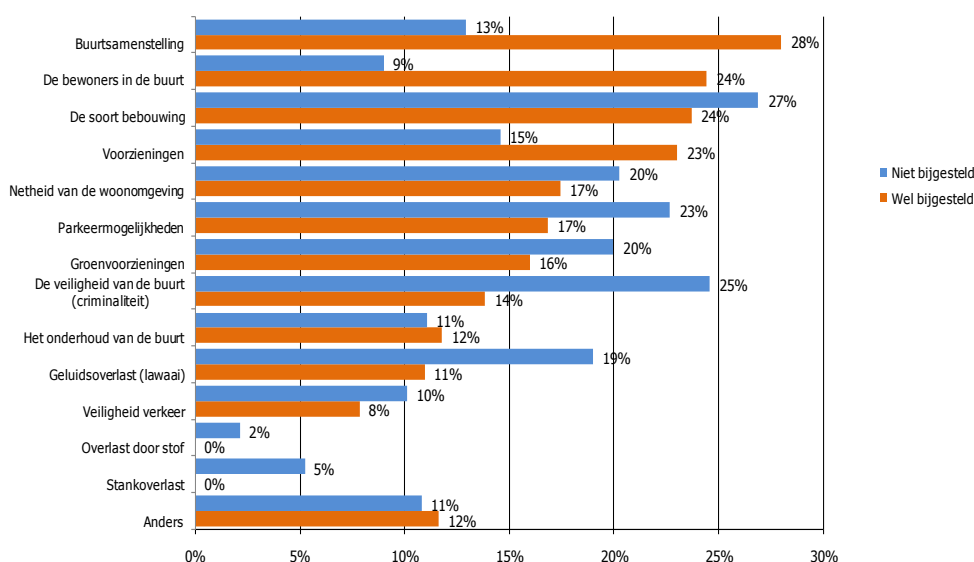
In figuur 4-4 wordt weergegeven welke aspecten van de woning men wel of niet heeft bijgesteld. Een grote groep geeft aan een kleinere woning te hebben gevonden dan eigenlijk gewenst was (34%). Daarnaast geeft een kwart van de respondenten aan hun wensen te hebben bijgesteld ten aanzien van de staat van onderhoud. Nog eens 24% geeft aan de wensen met betrekking tot de indeling van de woning te hebben aangepast. Daarentegen geeft bijna een vijfde aan hun wensen niet te hebben bijgesteld ten aanzien van een huurwoning in plaats van een koopwoning. Naast de grote groep die een kleinere woning hebben gevonden dan gewenst, is er ook een groep van 17% die aangeeft hun wensen op dit aspect niet te hebben bijgesteld.

Ook werd aan de respondenten die een huurwoning wensten, gevraagd of ze bereid waren een koopwoning in overweging te nemen en aan de respondenten die een koopwoning wensten, vice versa. Meer dan driekwart van de respondenten met de wens voor een huurwoning wilden absoluut geen koopwoning in overweging nemen. Daarentegen gaf 'slechts' tweederde van degenen met een wens voor een koopwoning aan dat ze absoluut niet bereid waren een huurwoning te overwegen. Opnieuw zijn kopers dus flexibeler in het aanpassen van hun wensen ten aanzien van het type woning. Zij waren eerder bereid te switchen dan huurders. Een en ander hangt onder andere samen met de financiële mogelijkheden. Die zijn bij kopers over het algemeen ruimer.

Naast het bijstellen van het type woning is er ook gevraagd of men bereid was naar duurdere of goedkopere woningen te kijken. Bijna de helft geeft aan dat ze niet naar duurdere woningen keken. 32% geeft aan dat ze eventueel naar duurdere woningen hadden willen kijken, maar alleen als het echt niet anders kon. 12% geeft aan al naar duurdere woningen te hebben gekeken en de overige 8% had het zeker overwogen als het de kans op een woning zou vergroten. Daarentegen waren meer mensen bereid om naar goedkopere woningen te kijken. Slechts 8% zegt dit absoluut niet te willen. Ongeveer een kwart zegt dat ze eventueel naar goedkopere woningen hadden willen kijken en 30% had het zeker overwogen als dat de kans op een woning had vergroot. Maar liefst 38% geeft aan daadwerkelijk naar woningen met een lagere maandlast te hebben gekeken.

Als we naar woonomgeving kijken, dan zien we dat een vijfde van de huishoudens hun wensen hieromtrent hebben aangepast. Een kwart geeft aan de wensen niet te hebben bijgesteld omdat dit het vinden van een woning niet gemakkelijker zou maken en de overige 56% wilde de wensen met betrekking tot de woonomgeving sowieso niet bijstellen.

In figuur 4-5 is te zien dat een groot percentage van de verhuisden hun wensen ten aanzien van de buurtsamenstelling heeft bijgesteld (28%). Verder is er door iets minder dan een kwart ingeleverd op de bewoners in de buurt, de soort bebouwing en de voorzieningen in de buurt. Daarentegen zegt 27% de wensen ten aanzien van de soort bebouwing juist niet te hebben aangepast. Verder geeft een kwart aan de wensen ten aanzien van de veiligheid in de buurt niet te hebben bijgesteld en 23% geeft aan dit niet te hebben gedaan voor wat betreft de parkeermogelijkheden.



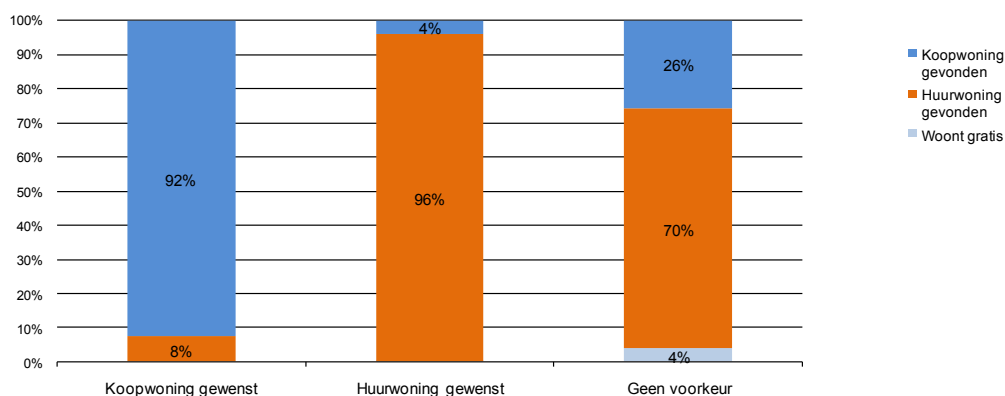
**Figuur 4-5: Verhuisd: wel/niet wensen tav de woonomgeving bijgesteld (in %, meerdere antwoorden mogelijk) (TWEW 2011)**

Ten slotte is gevraagd of men de woonwensen ten aanzien van de buurt/wijk of plaats tijdens het zoeken heeft bijgesteld. 14% geeft aan dit niet te hebben gedaan omdat dit de kans op het vinden van een woning niet gemakkelijker zou maken. 48% geeft aan sowieso de woonwensen op dit vlak niet te willen bijstellen. De overige 38% zegt de wensen ten aanzien van de buurt/wijk of de plaats te hebben bijgesteld. Van deze groep is uiteindelijk meer dan helft ook in een andere wijk/buurt terechtgekomen en 30% is in een andere plaats terechtgekomen.

### 4.3 Verschil tussen gewenste en gevonden woning

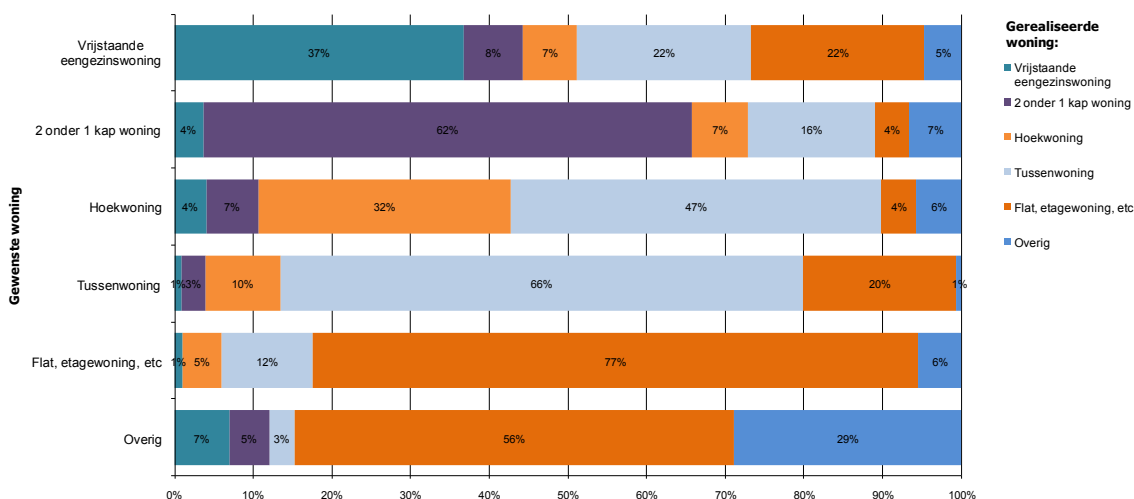
Wat voor type woning heeft men nu uiteindelijk gevonden en komt deze overeen met de woning die men wenste?<sup>18</sup> Daar gaan we in deze paragraaf naar kijken.

In figuur 4-6 is te zien dat wanneer men een koopwoning wenste, men in 8% van de gevallen alsnog naar een huurwoning is verhuisd. Wanneer men een huurwoning wenste is men in 4% van de gevallen uiteindelijk naar een koopwoning verhuisd. De groep die geen voorkeur had, is voornamelijk in een huurwoning terechtgekomen.



Figuur 4-6: Verhuisd: wel/niet wensen tav huur- of koopwoning kunnen realiseren (in %) (TWEW 2011)

Figuur 4-7 laat het verschil zien tussen het type woning dat men wenste en het type woning dat men uiteindelijk heeft gevonden.



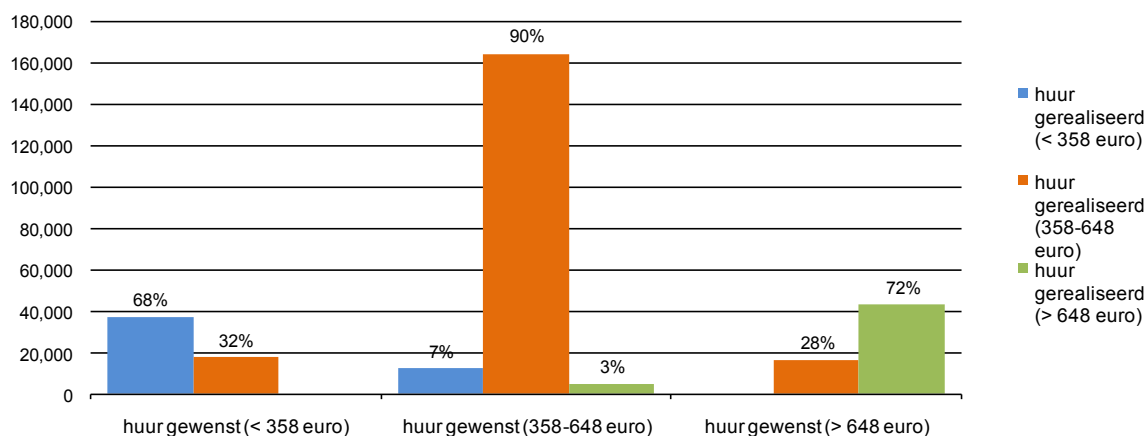
Figuur 4-7: Verhuisd: wel/niet wensen tav type woning kunnen realiseren (in %) (WoON 2009 en TWEW 2011)

Op de eerste plaats blijkt dat de huishoudens die graag naar een appartement wilden verhuizen hun wens in 77% van de gevallen hebben gerealiseerd. Daarnaast is te zien dat tweederde van degenen die een tussenwoning wensten hier ook zijn komen te wonen. Bij de 2 onder 1 kap woning heeft 62% zijn wens kunnen verzilveren.

<sup>18</sup> De woning die men wenste zoals aangegeven in TWEW 2011, m.u.v figuur 4-7.

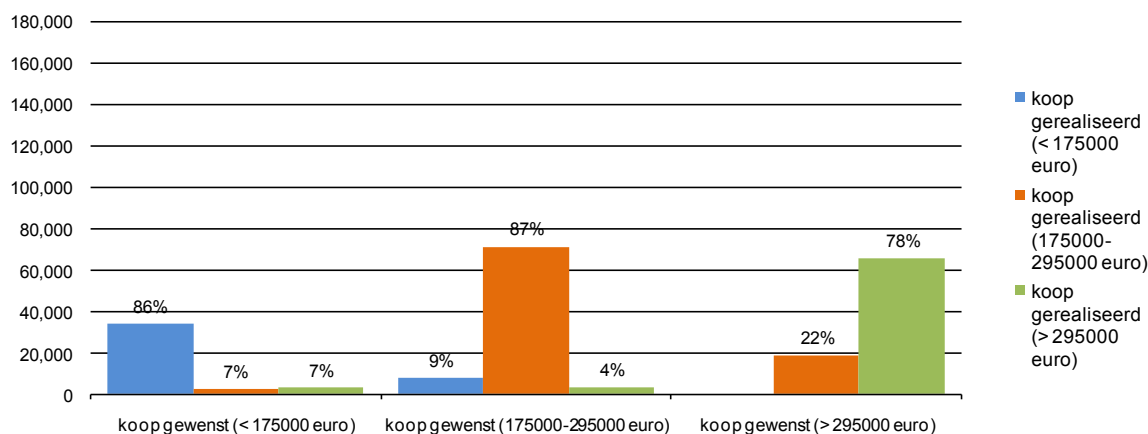
Bij de huishoudens die graag naar een vrijstaande eengezinswoning wilden verhuizen is dat maar bij 37% gelukt. Een groot deel van deze groep is uiteindelijk terechtgekomen in een tussenwoning (22%) of een flat, etagewoning, e.d. (22%). Van degenen die een hoekwoning wensten heeft slechts een derde uiteindelijk ook een hoekwoning gevonden. Degenen die hun wens niet hebben kunnen vervullen, zijn voornamelijk in een tussenwoning terechtgekomen.

Ten slotte hebben de respondenten aangegeven wat ze in eerste instantie wilden betalen voor hun nieuwe woning en wat ze uiteindelijk voor hun woning betalen. In figuur 4-8 hieronder is te zien dat wanneer men een huurprijs in de middelste categorie wenste, deze het vaakst gerealiseerd wordt (90%).



**Figuur 4-8: Verhuisd: wel/niet wensen tav huurprijs kunnen realiseren (TWEW 2011)**<sup>19</sup>

Bij de koopprijs is te zien dat de middencategorie in 87% van de gevallen gerealiseerd wordt (figuur 4-9). Bij de lage kooprijzen (< €175.000,-) is dat 86% en bij de hoge kooprijzen 78%.



**Figuur 4-9: Verhuisd: wel/niet wensen tav koopprijs kunnen realiseren (TWEW 2011)**

<sup>19</sup> De gehanteerde huurgrenzen worden gebruikt bij de bepaling van de hoogte van de huurtoeslag

**Conclusie: woonwensen worden bijgesteld, maar dit vergroot niet per definitie de kans op succes**

Eerder is gebleken dat er geen eenduidige relatie is tussen hoe lang men zegt actief op zoek te zijn (geweest) naar een nieuwe woning en het realiseren van de verhuiscens. De inspanningen op de woningmarkt bleken echter wel invloed te hebben op de slagingskans. Huishoudens die een nieuwe woning hebben gevonden hebben over het algemeen een stuk actiever gezocht naar deze woning.

De volgende vraag is of de mate van flexibiliteit ten aanzien van de woonwensen van invloed is op de kans van slagen. Met andere woorden, hebben 'verhuizers' hun specifieke eisen ten aanzien van de nieuwe woning wellicht makkelijker bijgesteld waardoor de kans van slagen groter werd en men uiteindelijk wel is verhuisd? In dit hoofdstuk hebben we kunnen zien dat dit niet zondermeer het geval is. Verhuizers geven juist aan dat ze hun wensen niet zo veel hebben bijgesteld. Daarentegen geven veel huishoudens die nog niet zijn verhuisd maar dit wel nog willen, aan best bereid te zijn hun woonwensen bij te stellen.

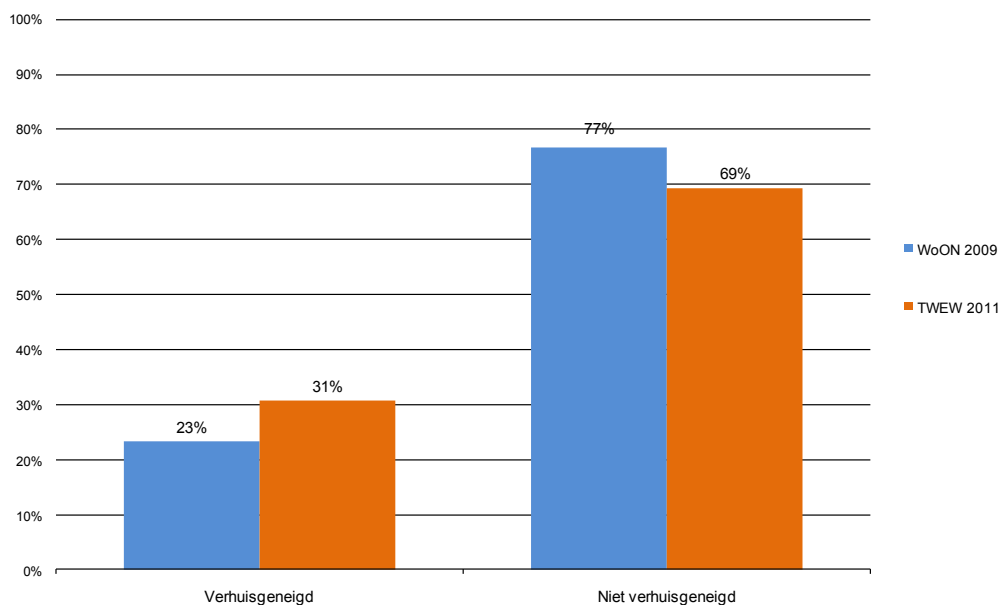
Ondanks dat beide groepen niet één op één kunnen worden vergeleken (in het eerste geval gaat het om achteraf geclaimd gedrag, in het tweede geval om een attitude), kan worden gesteld dat het bijstellen van de woonwensen niet per definitie de kans van slagen op de woningmarkt vergroot.

## 5 Veranderingen in de vraag

Verwacht werd dat de economische crisis reeds in de resultaten van WoON 2009 zichtbaar zou zijn geworden. De verhuiscapaciteit en de koopbereidheid bleken echter niet lager dan in 2006. De wensen van de consument bleken ondanks de negatieve financiële teneur amper te zijn beïnvloed. In dit onderzoek is er opnieuw naar de verhuiscapaciteit van de respondenten gevraagd. Omdat de crisis nog steeds voortduurt en mensen wellicht nu pas de concrete gevolgen gaan voelen, bijvoorbeeld als gevolg onzekerheid omtrent werk of inkomen, zou het kunnen dat de verhuiscapaciteit nu wel gedaald is<sup>20</sup>.

### 5.1 Nieuwe verhuiscapaciteit

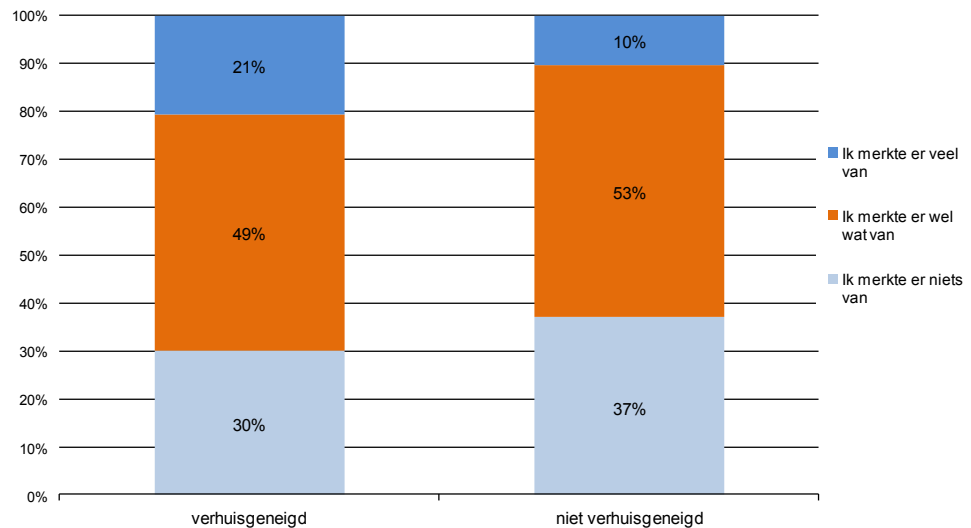
Als we naar de resultaten kijken dan zien we echter dat de verhuiscapaciteit juist significant gestegen is ten opzichte van 2009. In 2009 gaven 23% van de mensen aan verhuiscapaciteit te zijn. Nu is dit 31%. Het lijkt erop dat de verhuiscapaciteit zich opstapelt doordat mensen die eerder ook al aangaven te willen verhuizen nog steeds niet verhuisd zijn (omdat ze nog niks gevonden hebben of hun oude huis nog steeds niet verkocht hebben), maar dit wel nog steeds willen. Op deze manier komen er steeds meer huishoudens bij die aangeven te willen verhuizen en zo ontstaat een opeenstapeling van de verhuiscapaciteit. Dit is tevens terug te zien in de stijging van het aantal woningen dat te koop staat, hetgeen in hoofdstuk 2 al naar voren kwam.



Figuur 5-1: verhuiscapaciteit (WoON 2009 en TWEW 2011)

Uit figuur 5-2 op de volgende pagina blijkt dat de verhuiscapaciteit huishoudens meer door de crisis zijn getroffen dan de niet verhuiscapaciteit huishoudens. 21% van de verhuiscapaciteit huishoudens zegt veel te merken van de crisis vergeleken met 10% van de niet verhuiscapaciteit huishoudens.

<sup>20</sup> Het gaat in dit rapport zowel om de verhuiscapaciteit die een zelfstandige woning wensen als om verhuiscapaciteit die naar (on)zelfstandige woonruimte op zoek zijn. Hetzelfde geldt voor de realisaties.



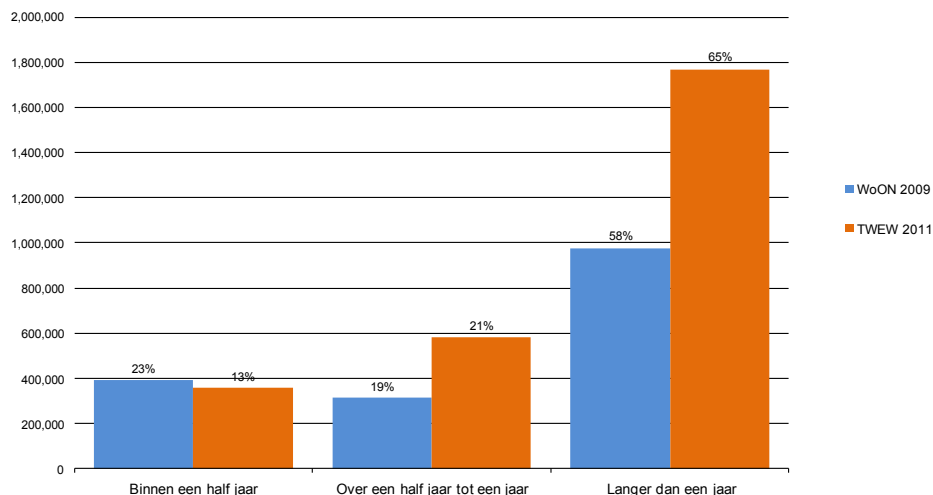
**Figuur 5-2: verhuiscapabelheid naar ervaring economische crisis (in %) (TWEW 2011)**

Als we kijken naar de specifieke antwoorden die de respondenten gegeven hebben op de vraag of ze verhuiscapabel hebben, dan is het opvallend om te zien dat het percentage mensen dat aangeeft beslist wel<sup>21</sup> te willen verhuizen nu significant lager is dan in 2009 (6% versus 9%). Ondanks dat de verhuiscapabelheid nu dus hoger is, blijken de verhuiscapabele huishoudens wel minder optimistisch te zijn over het realiseren van hun verhuiscapabelheid.

We kunnen dit ook terugzien in de verhuiscapabelheid die men in gedachten heeft. In figuur 5-3 is te zien dat nu minder mensen binnen een half jaar willen verhuizen dan in 2009 (13% versus 23%). Men geeft nu juist vaker aan pas na meer dan een jaar te willen verhuizen (65% versus 58% in 2009). Mensen willen dus wel vaker verhuizen maar de termijn waarop is een stuk langer. Wellicht willen ze wachten tot de crisis wat meer is weggeëbd en ze zelf in een betere financiële situatie verkeren. Daarnaast hangt dit natuurlijk ook samen met de verwachtingen die men heeft over de verkoop van de huidige woning.

<sup>21</sup> In WoON 2009 is de vragenlijst voornamelijk telefonisch afgenomen. De antwoorden zijn destijds niet voorgelezen door de interviewer. Bij TWEW 2011 zijn de vragenlijsten voornamelijk via internet ingevuld, waarbij de respondenten zelf een antwoord konden kiezen. Dit kan voor een methode effect gezorgd hebben.

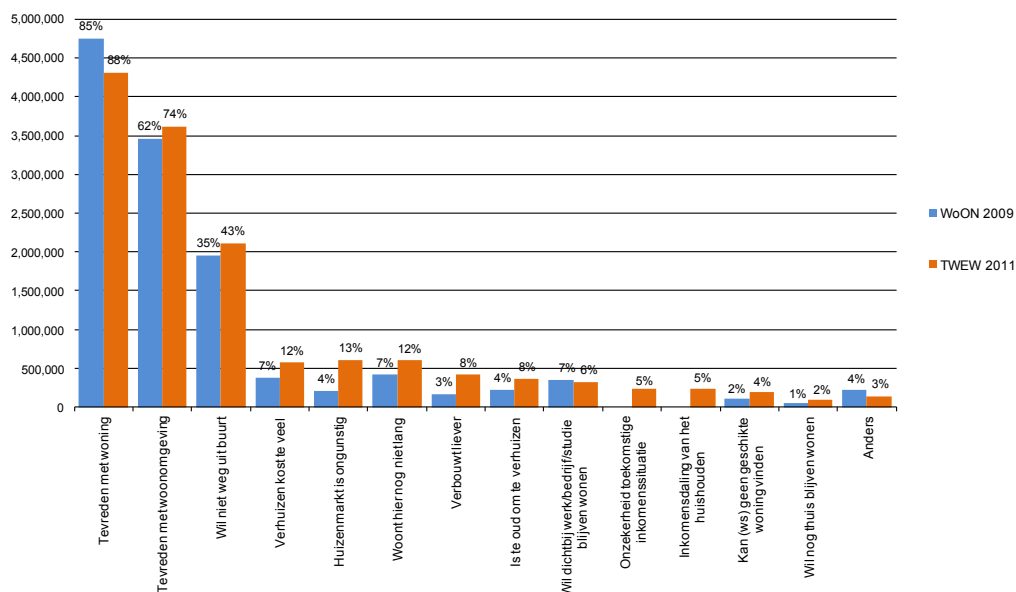




Figuur 5-3: gewenste verhuistermijn huishoudens (WoON 2009 en TWEW 2011)

## 5.2 Waarom wil of kan men niet verhuizen?

Als we kijken naar de redenen waarom mensen niet willen verhuizen dan zien we dat bijna alle redenen relatief vaker genoemd worden dan in 2009 (behalve de categorie 'Wil dichtbij werk/studie blijven wonen' en 'Anders'). Dat wil zeggen dat men meerdere verschillende redenen heeft om niet te willen verhuizen. Daarnaast zien we in de resultaten opnieuw de economische crisis terug. Er wordt nu vaker aangegeven dat de huizenmarkt ongunstig is (13% versus 4% in 2009). Twee antwoordopties die met de crisis te maken hebben en die in deze meting nieuw zijn toegevoegd, zijn 'Onzekerheid toekomstige inkomenssituatie' en 'Inkomensdaling van het huishouden'. Deze worden beiden door 5% van de mensen genoemd.

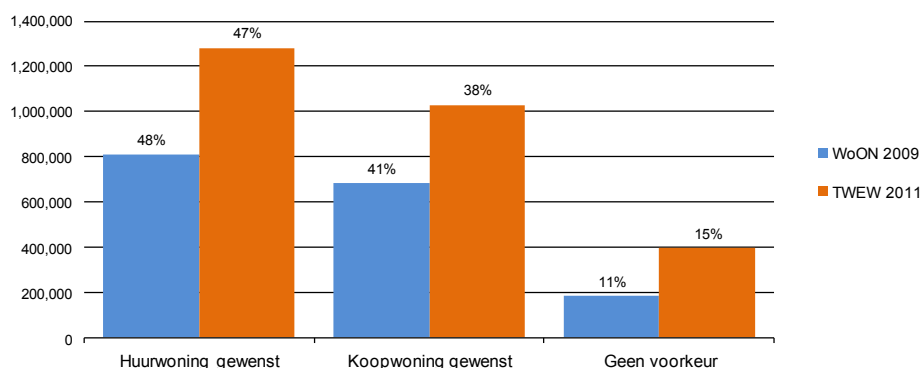


Figuur 5-4: reden waarom huishoudens niet willen verhuizen (WoON 2009 en TWEW 2011)

De groep die aangeeft wel te willen verhuizen maar niets te kunnen vinden, is gevraagd waarom ze niets kunnen vinden. In 2009 konden de respondenten bij deze vraag meerdere antwoorden kiezen. In het huidige onderzoek kon men slechts 1 antwoord kiezen. Hierdoor is het lastig om de resultaten te vergelijken. Het is echter wel zo dat wanneer in het huidige onderzoek een bepaalde antwoordcategorie vaker genoemd wordt dan in 2009, dit extra opvallend is omdat men slechts 1 antwoordoptie mocht kiezen. Te zien is dat de reden 'In afwachting verkoop huidige woning' vaker wordt genoemd dan in 2009. De antwoorden laten opnieuw de invloed van de economische crisis op de woningmarkt zien.

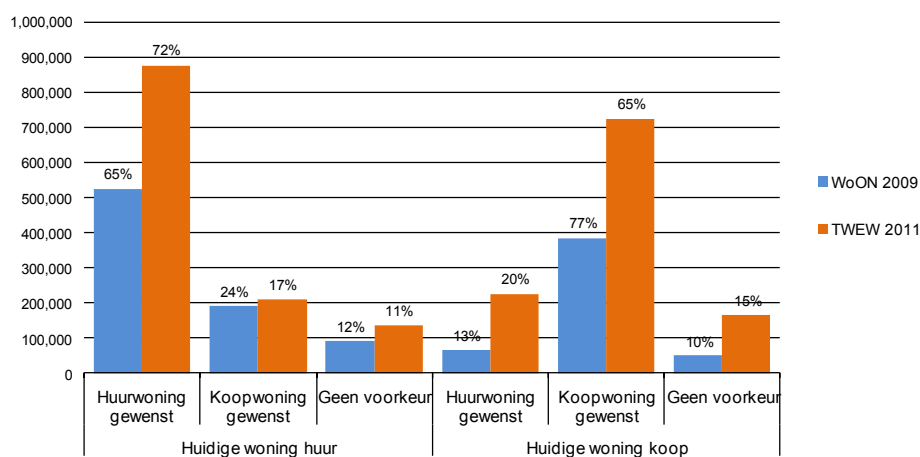
### 5.3 Voorkeuren

Als we kijken naar de voorkeur van de verhuiscapabele huishoudens voor een koopwoning of een huurwoning, dan zien we dat de vraag in absolute aantallen bij beide opties hoger is dan in 2009. Dit heeft te maken met het feit dat er sowieso meer verhuiscapabele huishoudens zijn dan destijds. De percentages laten daarnaast zien dat er op dit moment ook relatief minder koopwoningen gewenst zijn. Vergeleken met 2009 zijn er, zowel absoluut als relatief gezien, meer huishoudens die aangeven geen voorkeur te hebben voor een koop- of een huurwoning.



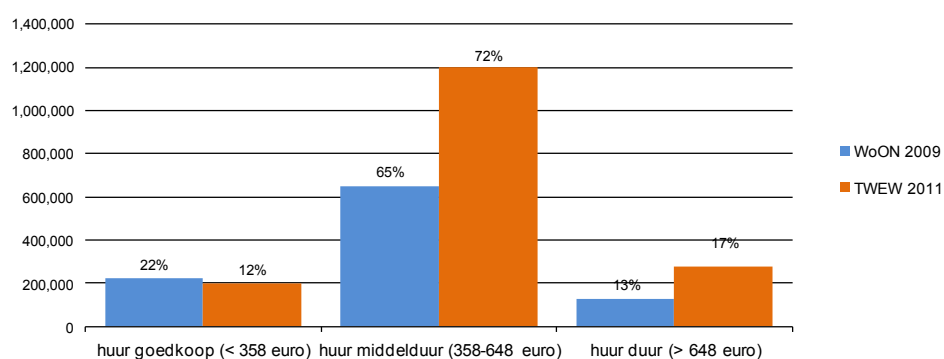
**Figuur 5-5: voorkeur huur- of koopwoning huishoudens (WoON 2009 en TWEW 2011)**

Zoals in figuur 5-6 te zien is, komt dit zowel door een absolute en relatieve toename van huurders die op zoek zijn naar een andere huurwoning (65% in 2009 tegen 72% nu) als door huishoudens die op dit moment nog in een koopwoning wonen en zouden willen gaan huren. Ook deze tweede groep is nu groter dan in 2009 (20% versus 13%).



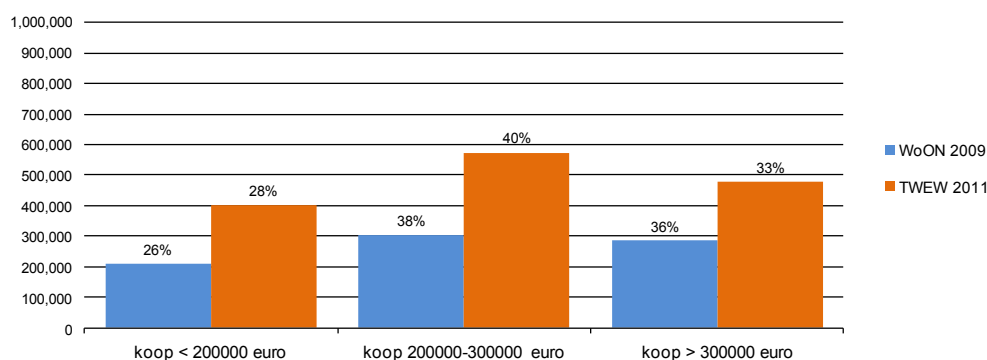
**Figuur 5-6: huidige woning naar voorkeur huur- of koopwoning huishoudens (WoON 2009 en TWEW 2011)**

Wat willen mensen nu gaan betalen voor hun toekomstige woning? Zoals figuur 5-7 te zien is, wil men nu meer betalen voor een huurwoning dan in 2009 het geval was. Relatief minder huishoudens geven nu aan een gewenste huurprijs in de laagste categorie te willen en relatief meer mensen geven aan een hoge huurprijs te willen betalen. De tweede groep zijn, net als in 2009, nog altijd voornamelijk huishoudens die op dit moment in een koopwoning wonen.



**Figuur 5-7: gewenste huurprijs huishoudens (WoON 2009 en TWEW 2011)**

Bij de kooprijzen zien we geen significante verschillen in de percentages met 2009 (zie figuur 5-8).



Figuur 5-8: gewenste koopprijs (WoON 2009 en TWEW 2011)

### Conclusie: opeenstapeling verhuishwensen

De verhuisgeneigdheid wordt niet negatief beïnvloedt door de economische crisis. Er zijn juist meer verhuisgeneigde huishoudens vergeleken met 2009. Dit komt waarschijnlijk doordat de verhuishwensen zich opstapelen. Huishoudens die al langere tijd een verhuishwens hebben, zijn nog steeds niet verhuisd (omdat ze nog niks gevonden hebben of hun oude huis nog steeds niet verkocht hebben), maar hebben wel nog steeds de wens om te verhuizen. Hierdoor ontstaat er een opeenstapeling van de verhuishwensen.

De verhuisgeneigdheid mag dan wel hoger zijn, mensen zijn echter wel wat voorzichtiger en willen pas op langere termijn verhuizen. Mensen ondernemen ook minder activiteiten en wachten tot ze hun huidige woning verkocht hebben voordat ze daadwerkelijk gaan verhuizen of überhaupt zoeken naar een nieuwe woning.

Ten slotte is er in vergelijking met twee jaar geleden meer vraag naar huurwoningen dan naar koopwoningen. Dit geldt in het bijzonder voor de woningen in het duurdere huursegment. Voor deze groep geldt dat, net als in 2009, het vooral huishoudens zijn die een koopwoning achterlaten. Wellicht willen mensen die normaal gesproken een woning zouden kopen, nu in de crisistijd liever een woning huren omdat dit financieel 'veiliger' is. Door de verkoop van hun eigen woning hebben zij meer te besteden dan de gemiddelde huurder, waardoor de dure huurwoningen op dit moment meer in trek zijn.

## 6 Conclusie

De in 2009 voorzichtig geformuleerde conclusie dat er geen sprake zou zijn van een kopersstaking, maar van uitstelgedrag, wordt door dit vervolgonderzoek bevestigd.

De crisis bleek in 2009 nog geen invloed te hebben op het aandeel huishoudens dat wenste te verhuizen. In dit onderzoek blijkt de crisis echter wel effect te hebben op de realisatie van deze plannen. Verhuisde drie jaar geleden 15% van alle huishoudens over een periode van twee jaar, nu gaat het om nog maar 11%. Deze daling geldt zowel voor 'geplande' als voor 'spontane' verhuizingen<sup>22</sup>.

De consument opereert voorzichtiger. Huishoudens die nog altijd willen verhuizen, hebben dit relatief vaak vooralsnog niet gedaan vanwege redenen die samenhangen met economische crisis. Denk hierbij aan zaken als het niet verkocht krijgen van de eigen woning of de onzekerheid over de toekomstige inkomenssituatie. Deze redenen worden veel minder vaak genoemd door huishoudens die niet meer willen verhuizen. Dit kan betekenen dat de economische crisis niet zozeer tot gevolg heeft dat verhuishwensen worden afgesteld, maar wel dat deze worden uitgesteld.

In 2009 bleken veruit de meeste huishoudens naar eigen zeggen nog niet te zijn verhuisd omdat ze te weinig activiteiten hadden ondernomen. Nu wordt dit door veel minder huishoudens als belangrijkste reden genoemd. Echter, de inspanningen op de woningmarkt blijken wel degelijk van invloed op de slagingskans. Huishoudens die een woning hebben gevonden zijn over het algemeen een stuk actiever op zoek geweest. Tegelijkertijd blijkt er geen eenduidig verband te zijn tussen het realiseren van de verhuishwens en hoe lang men zegt op zoek te zijn (geweest). Als je echt wil verhuizen dan lukt het nog altijd wel, maar het actieve zoeken wordt uitgesteld totdat aan de voorwaarden (bijvoorbeeld verkoop eigen woning) is voldaan.

Men zou verwachten dat 'verhuizers' hun specifieke eisen ten aanzien van de nieuwe woning, zeker in deze economisch zwaardere tijden, makkelijker bijstellen dan 'niet-verhuizers'.

Te zien was dat verhuizers aangeven dat ze hun wensen niet veel hebben bijgesteld. Daarnaast zagen we dat de huishoudens die nog niet verhuisd zijn maar dit wel nog willen, best bereid zijn om hun woonwensen bij te stellen. Dit laat zien dat het dus niet aan de flexibiliteit ligt dat de niet-verhuizers nog niet verhuisd zijn.

De verhuigeneigdheid is niet lager door de economische crisis. Er zijn juist meer verhuigeneigde huishoudens vergeleken met 2009. Dit komt waarschijnlijk doordat de verhuishwensen zich opstapelen. Huishoudens die al langere tijd een verhuishwens hebben, zijn nog steeds niet verhuisd (omdat ze nog niks gevonden hebben of hun oude huis nog steeds niet verkocht hebben), maar hebben wel nog steeds de wens om te verhuizen. Hierdoor ontstaat er een opeenstapeling van de verhuishwensen.

De verhuigeneigdheid mag dan wel hoger zijn, mensen zijn echter wel wat voorzichtiger en willen pas op langere termijn verhuizen. Mensen wachten tot ze hun huidige woning verkocht hebben voordat ze daadwerkelijk gaan verhuizen of überhaupt zoeken naar een nieuwe woning.

---

<sup>22</sup> Het gaat in dit rapport zowel om de verhuigeneigden die een zelfstandige woning wensen als om verhuigeneigden die naar (on)zelfstandige woonruimte op zoek zijn. Hetzelfde geldt voor de realisaties.