

# Intentie om een woning te kopen varieert sterk onder starters en huurders

*Ingrid Esveldt en Andries de Jong<sup>1</sup>*

In dit artikel wordt onderzocht of starters en huurders die willen verhuizen, een woning willen kopen of huren en welke factoren daarop van invloed zijn. Het onderzoek is uitgevoerd met gegevens uit het WoonOnderzoek Nederland 2009. Twee derde van de huurders is van plan opnieuw te gaan huren. De gezinsfase speelt bij de verhuisgeneigde huurders een belangrijke rol in de huur- of koopplannen. Zo hebben jonge kinderloze paren een veel sterkere intentie om te kopen dan paren met kinderen. Ook huurders die nog alleen wonen, verwachten relatief vaak een woning te kopen, vooral als ze jonger zijn dan 40. Huurders die willen verhuizen om te gaan samenwonen hebben een duidelijke voorkeur voor een koopwoning, terwijl degenen die willen verhuizen vanwege de gezondheid of zorgbehoefte vrijwel allemaal willen huren. Daarnaast opteren vooral huishoudens met een hoog inkomen of een baan voor een koopwoning. Van de starters - thuiswonende kinderen die van plan zijn een zelfstandige woning te betrekken - verwachten vooral degenen die willen verhuizen om te gaan samenwonen met een partner een woning te kopen. Starters met een (deeltijd)baan hebben een hogere koopintentie dan degenen die een voltijdopleiding volgen.

## 1. Inleiding

In dit artikel wordt onderzocht welke kenmerken van huurders en starters invloed hebben op hun intentie om een woning te kopen in plaats van te huren. Dit is relevant, gezien het beleid van de overheid gericht op het bevorderen van het eigenwoningbezit. De overheid ziet diverse voordelen in het eigenwoningbezit. Zo zijn eigenaar-bewoners sterker betrokken bij de woonomgeving, wat de leefbaarheid van wijken ten goede kan komen. Ook versterkt het bezit van een huis de financiële positie van de bewoners, en daarmee hun zelfredzaamheid (TK 2010-2011). Een ander voordeel is dat het stimuleren van het eigenwoningbezit de doorstroming op de woningmarkt bevordert. Huurders maken bij het kopen van een woning hun huurwoning vrij, wat weer leidt tot extra verhuizingen in de huurmarkt.

De keuze tussen kopen en huren voor eigenaar-bewoners is eerder onderzocht door Esveldt en De Jong (2011). In dit artikel komen de starters en huurders aan bod.

## 2. Achtergrond

Het aandeel eigenaar-bewoners is de afgelopen jaren fors gegroeid, van 45 procent in 1990 tot 59 procent in 2009 (Citavista, 2012; CBS, 2012). Dit wijst duidelijk op een voorkeur voor kopen boven huren. Mensen zien het kopen van een woning meestal als een belangrijke stap in de wooncarrière (Blaauboer, 2010; Helderma et al., 2004; Clark et al. 1994; Fannie Mae, 1992). Voor de meeste mensen betekent het ook de grootste financiële investering gedurende hun leven. In de literatuur wordt vaak ingegaan op de factoren die mensen belemmeren hun koopwens te realiseren. Hierdoor ontstaat het beeld dat een voorkeur voor

<sup>1)</sup> Ingrid Esveldt heeft tussen 2007 en 2012 gewerkt bij het Planbureau voor de Leefomgeving en werkt momenteel bij het Nederlands Interdisciplinair Demografisch Instituut (NIDI); Andries de Jong is werkzaam bij het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL). Ze danken Gelske van Daalen (CBS) voor haar opbouwende opmerkingen.

huren eerder een 'negatieve keuze' is (in de zin dat ze niet in staat zijn een woning te kopen) dan een positieve keuze (in de zin dat ze echt liever willen huren dan kopen). Een voorkeur voor kopen betekent dan voor deze groepen dat ze minder geremd worden door belemmeringen die het kopen van woning in de weg staan.

Uit de literatuur komen diverse redenen of omstandigheden naar voren, die de voorkeur voor kopen boven huren beïnvloeden. Zo willen de meeste mensen er bij een verhuizing in 'woongenot' op vooruitgaan: een (grotere) woning van betere kwaliteit in een woonomgeving die meer aan de eisen voldoet. Koopwoningen zijn gemiddeld groter dan huurwoningen en doorgaans van betere kwaliteit (VROM, 2010; De Jong et al., 2008; Dieleman en Schouw, 1989; Megbolugbe en Linneman, 1993). Bovendien is de woonomgeving van koopwoningen vaak beter dan die van huurwoningen, wat vooral voor mensen met jonge kinderen van groot belang is (Hooimeijer et al., 1986). Andere aantrekkelijke kanten van een eigen woning zijn de status en financiële zekerheid die de woning - op de lange termijn - lijkt te bieden (McCarthy en Simpson, 1991; Megbolugbe en Linneman, 1993; Fannie Mae, 1992). Ook het belastingvoordeel, in de vorm van hypotheekrenteaftrek, is een belangrijke motivatie om te kiezen voor een koopwoning (Elsinga, 1995; Elsinga en Hoekstra, 2004). Bij de voorkeur voor een eigen woning speelt ook een rol dat het aanbod van koopwoningen de laatste decennia fors is gegroeid, doordat nieuwbouwprojecten vooral uit koopwoningen bestaan. Het aanbod van huurwoningen is juist beperkt, onder meer door de verkoop van huurwoningen door woningbouwcorporaties.

Aan het kopen van een woning kleven echter ook diverse nadelen, waardoor het kopen niet voor iedereen een reële of aantrekkelijke keuze is. Zo brengt het kopen van een woning langdurige financiële verplichtingen met zich mee, waaraan aanzienlijke risico's zijn verbonden (Van Ommeren en Leuvensteijn, 2003; Speare et al., 1975). Deze risico's zijn in de afgelopen periode veel groter geworden. Als gevolg van de economische crisis dalen de huizenprijzen al enkele jaren, waardoor de kans bestaat dat de huiseigenaar bij een snelle verkoop blijft zitten met een restschuld (Van Middelkoop, 2010; zie ook De Vries, 2012). Bij het verhuizen naar een huurwoning speelt dit niet.

Voorals voor huurders en starters op de woningmarkt vormen de hoge kosten van een koopwoning een forse drempel. Zij kunnen bijvoorbeeld geen opbrengsten uit woningverkoop of een lopende hypotheek meenemen. Voor hen kan de inschatting van hun mogelijkheden om een koopwoning te financieren van grote invloed zijn op de voorkeur om te kopen (zie onder meer Dol en Boumeester, 2008; McLaverty en Yip, 1993). De fase in de levensloop is eveneens van invloed op de intentie om een woning te kopen. Zo hebben paren meestal een betere inkomenspositie dan starters en alleenstaande huurders. Partners zijn vaak verder in de arbeidscarrière, hebben vaak twee inkomens, die bij de aanvraag van een hypotheek meetellen, en kunnen vermogen hebben opgebouwd. Hierdoor ligt voor paren een koopwoning vaker binnen bereik dan voor jongeren en alleenstaanden, waardoor zij een grotere voorkeur hebben om te kopen (Clark en Mulder, 2000; Cooperstein, 1989; Kendig, 1984; MacCarthy, 1976). Starters zijn meestal ook nog niet zo lang op de arbeidsmarkt en hebben vaak nog geen (stabiele) relatie. Hierdoor hebben zij meestal maar één, meestal laag, inkomen en een gering vermogen (Clark en Mulder, 2000; Mulder en Hooimeijer, 2002). Mensen met een laag inkomen, hebben een geringere voorkeur voor een koopwoning dan de hogere inkomensgroepen (De Groot, 2011). Voor hogere inkomensgroepen is een koopwoning extra aantrekkelijk vanwege de netto belastingaftrek, die hoger wordt naarmate het bruto inkomen stijgt (Haffner en De Vries, 2009). Ook mensen met een (parttime) baan kunnen eerder een hypotheek verkrijgen dan werklozen en hebben een grotere voorkeur voor kopen (de Groot, 2011). Ten slotte is onder hoger opgeleiden de wens om een woning te kopen sterker dan onder lager opgeleiden. Niet alleen hun huidige, maar ook hun te verwachten relatief hoge inkomen vergroot de mogelijkheden voor het verkrijgen van een toereikende hypotheek bij de bank (Dieleman en Everaers, 1994).

Niet alleen de financiële situatie verandert gedurende de levensloop, maar ook de samenstelling van het huishouden. Een stabiele huishoudensituatie is van belang bij het kopen van een woning, aangezien starters op de koopmarkt een risicovolle financiële verplichting aangaan die meerdere decennia kan duren. Onder jongeren is de stabiliteit meestal lager dan onder paren. Op jonge leeftijd wisselt men nog vaak van relaties en werk en verhuist daardoor vaker (Mulder en Hooimeijer, 1999; Mulder en Manting, 1994). Deze

instabiliteit maakt een koopwoning minder aantrekkelijk, ook omdat verhuizen veel geld kost (Megbolugbe en Linneman, 1993). Paren en starters die na hun verhuizing gaan samenwonen, dus de intentie hebben voor langere tijd bij elkaar te blijven, hebben een grotere voorkeur voor het kopen van een woning dan alleenstaanden (De Groot, 2011; Feijten en Mulder, 2002; Mulder en Manting, 1994). Dol en Boumeester (2008) vonden dat starters van mening zijn dat een huis kopen iets is wat iemand pas doet als hij of zij in een stabiele levensfase is aangeland, zoals bij het gaan samenwonen of trouwen. Omdat de overgang van een huur- naar een koopwoning meestal plaatsvindt vóór de komst van een eerste kind (Feijten en Mulder, 2002; Mulder en Manting, 1994; Clark et al., 1994), zullen vooral paren met plannen voor gezinsuitbreiding een sterke voorkeur hebben om een woning te kopen. Als er echter eenmaal kinderen zijn, stappen nog maar weinig huurders over op een koopwoning. Dit kan worden verklaard doordat de kosten van het grootbrengen van kinderen concurreren met de kosten van het kopen van een huis (Kendig, 1984). Alleenstaanden hebben een lagere voorkeur om te kopen dan paren. Onder oudere alleenstaanden ligt de voorkeur om te kopen hoger dan onder jongere alleenstaanden. Op jonge leeftijd gaat iemand er nog vanuit dat de huidige leefsituatie niet permanent is en dat hierdoor huren het beste past bij deze levensfase; op hogere leeftijd verwacht een alleenstaande dat het alleenwonen permanent is, waardoor kopen een serieuze optie wordt (Dol en Boumeester, 2008).

De herkomstgroepering waartoe iemand behoort, heeft ook invloed op de voorkeur om te kopen of te huren. VROM (2010) meldt dat niet-westerse allochtonen minder geneigd zijn een woning te kopen dan autochtonen. Het is echter mogelijk dat dit verschil in feite wordt veroorzaakt door achtergrondkenmerken. Niet-westerse allochtonen hebben doorgaans een lager opleidingsniveau, een geringer inkomen en minder vaak een vast arbeidscontract. Ook na correctie hiervoor bleef het verschil in voorkeur in stand (de Groot, 2011). Dit kan mede te maken hebben met de onzekerheid van niet-westerse allochtonen over hun arbeidsmarktperspectief. Ook culturele verschillen kunnen meespelen, zoals de relatieve onbekendheid van Marokkanen en Turken met het kopen van een huis, de banden met het herkomstland en het feit dat sommige moslims ervan uitgaan dat zij volgens de islamitische wet geen rente mogen betalen voor een hypotheek (Kullberg et al., 2009).

Voor starters op de woningmarkt kan de woonsituatie van de ouders een rol spelen. Kinderen van ouders met een eigen woning kiezen vaker dan kinderen van huurders voor een koopwoning als ze het huis uit gaan. Ook financiële steun door de ouders kan de woonsituatie van kinderen beïnvloeden (Helderman en Mulder, 2007). Uit Mulder en Smits (1999) en Clark en Mulder (2000) blijkt dat jonge huizenbezitters vrij vaak een forse som geld van de ouders hebben ontvangen. Of ze dat hebben gebruikt voor de aankoop van hun huis is overigens niet bekend. Het inkomen van de ouders speelt volgens Duncan et al. (1996) geen rol bij de keuze van hun kinderen voor kopen of huren. Wel is bekend dat kinderen uit een eenoudergezin vaker op jonge leeftijd zelfstandig wonen dan kinderen uit een gezin met twee ouders (Blaauboer en Mulder, 2010). Mogelijk hebben ze hierdoor minder tijd gehad om te sparen en kiezen ze eerder voor een huurwoning.

Ten slotte zijn er aanwijzingen dat de regio waar men een woning zoekt een rol speelt bij de voorkeur om te kopen. Zo zijn er in de Randstad minder, en minder betaalbare, koopwoningen beschikbaar dan elders. Daardoor zullen mensen die daar willen wonen minder vaak voor een koopwoning kiezen (Renes et al., 2006). Mulder en Wagner (1998) laten zien dat de kans om een huis te bezitten lager is, naarmate de woningprijs in een regio hoger is, en ook onderzoek van De Groot (2011) toont aan dat mensen hun keuze aanpassen aan de woningmarktomstandigheden. Waar kopen duur is ten opzichte van huren, zijn zij minder geneigd om te kopen.

### **3. Methode**

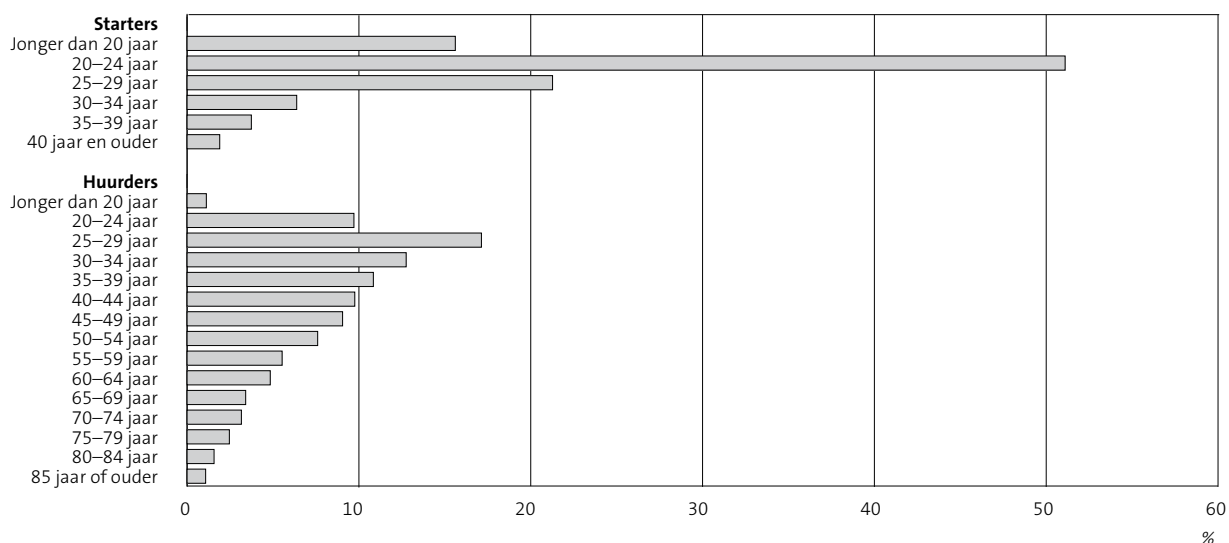
De gegevens voor dit onderzoek komen uit het WoonOnderzoek Nederland (WoON) 2009, een representatieve steekproef van 78 duizend personen van 18 jaar en ouder, die niet in een instelling wonen, uitgevoerd door het Centraal Bureau voor de Statistiek, in opdracht van het ministerie voor

Wonen, Wijken en Integratie. De enquêtes zijn gehouden tussen september 2008 en mei 2009. Centraal in dit artikel staat de vraag of mensen een volgende woning willen kopen of huren. Deze vraag is in WoON gesteld aan personen die aangaven binnen twee jaar te willen of moeten verhuizen, en nog geen woning hadden gevonden. Hierbij werd gevraagd ook hun inkomen in ogenschouw te nemen, waardoor er geen sprake van een pure voorkeur, maar eerder van een intentie om te kopen of huren (zie ook De Groot, 2011).

In WoON 2009 waren 9 500 huurders met verhuisplannen. Daarnaast waren er 3 500 starters op de woningmarkt: personen die op het moment van interview geen woning huurden of bezaten maar dat wel van plan waren. Deze laatste groep is heterogeen: 69 procent woonde nog bij de ouders, 23 procent huurde een kamer en 8 procent woonde bij een ander huishouden in. Omdat deze verschillende uitgangssituaties de huur- of koopintentie kunnen beïnvloeden, zijn voor dit onderzoek alleen de thuiswonende kinderen geselecteerd. De groep starters is verder beperkt tot personen jonger dan 40, die op zoek zijn naar zelfstandige woonruimte. Hieronder wordt een 'reguliere woning' verstaan, dus bijvoorbeeld geen woonboot of een voor bewoning geschikt gemaakte container of studentenkamer. Op basis van deze selectiecriteria zijn er 3 300 starters meegenomen in de analyse. In het vervolg van dit artikel wordt met de term starters deze geselecteerde groep bedoeld.

De leeftjidsverdeling verschilt aanzienlijk tussen huurders en starters. De meeste starters zijn twintigers, de helft is tussen de 20 en 25 jaar oud (*grafiek 3.1*). De leeftijd van de huurders is veel meer gespreid. De leeftijdsklasse 25–29 jaar is met 17 procent het best vertegenwoordigd.

### 3.1 Verhuisgeneigde huurders en thuiswonende starters naar leeftijd



Bron: WoON2009.

#### Achtergrondvariabelen

Op basis van het literatuuronderzoek is een aantal variabelen die van invloed kunnen zijn op de huur- of koopintentie, meegenomen in de analyse. Paragraaf 4.1 beschrijft de resultaten van de univariate analyse, waarbij voor elke categorie achtergrondkenmerken nagegaan is wat de gewenste eigendomssituatie is. In paragraaf 4.2 wordt met een logistisch regressiemodel voor starters en huurders bekeken of er sprake is van een significant verband tussen een achtergrondkenmerk en de gewenste eigendomssituatie, na controle voor de effecten van andere achtergrondvariabelen. De volgende achtergrondkenmerken zijn onderzocht:

### *Gezinsfase*

Gezinsfase is geoperationaliseerd met leeftijdsklasse en huishoudensamenstelling (gebaseerd op het hebben van een partner en/of kinderen). Dit is alleen van belang voor huurders. Voor starters is deze variabele niet meegenomen omdat ze geen zelfstandig huishouden vormen. Bij starters is wel bekend of ze in een een- of tweoudergezin wonen.

Alleenstaanden zijn ingedeeld in vijf leeftijdsklassen. Hierdoor kan onderscheid gemaakt worden tussen jongeren die vanuit het ouderlijk huis zelfstandig zijn gaan wonen, en oudere alleenstaanden waarbij het vaker gaat om gescheiden of verweduwde personen. Bij paren zonder thuiswonende kinderen zijn vier leeftijdsklassen onderscheiden, van '40 jaar of jonger' tot '65 jaar of ouder'. Paren met kinderen zijn ingedeeld in twee groepen: onder en boven de 40 jaar. Bij de eerste groep zijn de kinderen meestal nog jong (peuter of leerling op het basisonderwijs) en bij de tweede groep vaak al ouder (leerling op het middelbaar of hoger onderwijs). Deze huishoudentypen en daarbinnen de fasen in de levensloop hebben mogelijk effecten op de financiële situatie en daardoor op de preferentie om te kopen.

### *Herkomstgroepering*

Er is een indeling gemaakt naar autochtonen, westerse en niet-westerse allochtonen. Binnen de groep niet-westerse allochtonen worden de vier grootste herkomstgroeperingen onderscheiden: Turks, Marokkaans, Surinaams en Antilliaans/Arubaans en is er nog een groep 'overig'. In de multivariate analyse zijn bij starters vanwege het geringe aantal de Turkse en Marokkaanse herkomstgroeperingen samengevoegd, evenals de Surinaamse en Antilliaanse.

### *Verhuismotief*

De wens om een woning te kopen in plaats van te huren wordt beïnvloed door het motief voor de verhuizing. In WoON is gevraagd naar de belangrijkste reden voor de verhuisplannen. De redenen variëren van verbetering van de woonsituatie tot zorgbehoefte.

### *Financiële situatie*

Voor huurders is informatie over het huishoudinkomen beschikbaar, evenals over het hebben van een baan (van een van de partners). Huishoudens zonder betaalde baan zijn nog nader onderverdeeld naar het al dan niet ontvangen van pensioen.

Voor starters is geen informatie over het inkomen beschikbaar. Het huishoudeninkomen van het ouderlijk gezin is wel bekend, waarbij gecorrigeerd is voor het inkomen van overige leden van het huishouden en het dus alleen het inkomen van de ouder(s) betreft. De eigen financiële situatie van starters wordt ten eerste benaderd door opleidingsniveau, ten tweede door een combinatie van onderwijs volgen en werken. Starters kunnen een voltijdopleiding volgen of een betaalde (parttime) baan hebben, al dan niet gecombineerd met een bijbaantje of deeltijdopleiding, of geen van deze activiteiten verrichten. Op basis hiervan zijn starters in vijf groepen van voornaamste bezigheid onderverdeeld.

### *Gemeentegrootte en landsdeel*

Waarschijnlijk wordt de intentie om te kopen beïnvloed door de woningprijs: hogere prijzen maken de financiële bereikbaarheid van woningen immers kleiner. Het is bekend dat in grote gemeenten de prijzen van koopwoningen over het algemeen hoger liggen, door een krap aanbod van en een hoge vraag naar koopwoningen. Vooral in het westen van land liggen de huizenprijzen hoger dan in andere landsdelen en is het aanbod kleiner (Renes et al., 2006). Om het effect op de koopintentie te onderzoeken is de gemeente waar huurders en starters willen gaan wonen ingedeeld naar grootte en landsdeel. De grootte varieert van minder dan 50 duizend tot meer dan 150 duizend inwoners. De regio's zijn: noord (Friesland, Groningen, Drenthe), oost (Overijssel, Gelderland), west (Noord-Holland, Flevoland, Utrecht, Zuid-Holland) en zuid (Zeeland, Noord-Brabant, Limburg).

## 4. Resultaten

### 4.1 Univariate analyse

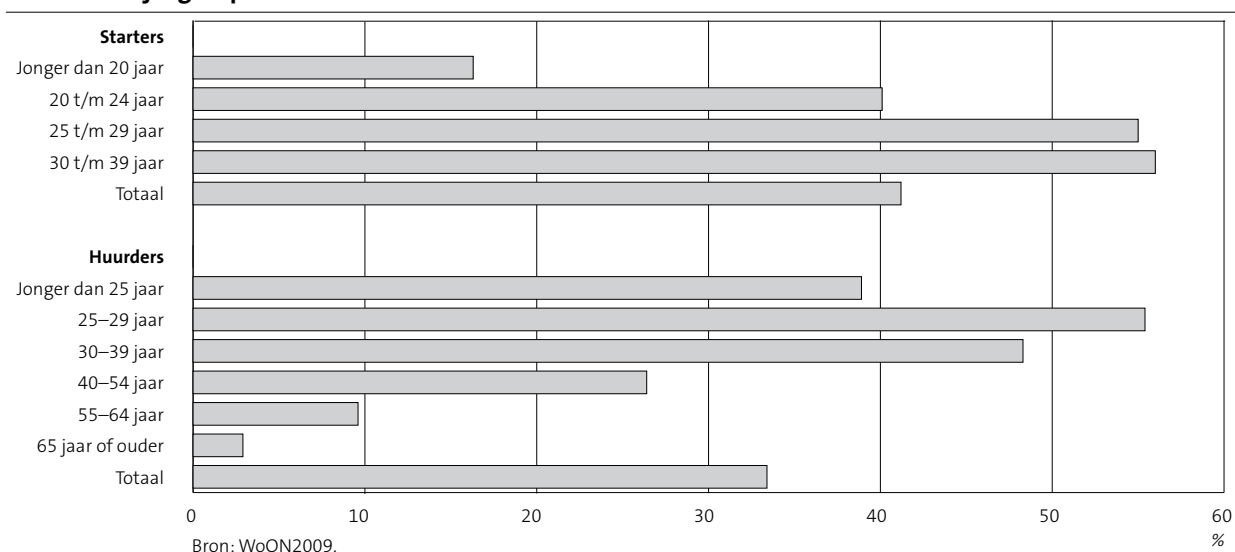
#### Leeftijd

Van de onderzochte starters heeft 40 procent de intentie om een woning te kopen. Bij huurders is dat aandeel met 30 procent wat lager. De koopwens varieert duidelijk met de leeftijd (*grafiek 4.1.1*). Van de jonge starters tot 20 jaar denkt slechts zo'n 15 procent een woning te gaan kopen. Dit lage percentage zal ongetwijfeld samenhangen met de financiële situatie in deze vroege fase van de levensloop (zie Clark en Mulder, 2000; Mulder en Hooimeijer, 2002; Abramsson et al., 2004). De financiële perspectieven worden beter in latere levensfasen, waardoor de intentie om te kopen sterker wordt en uitkomt op 55 procent in de leeftijdsklassen 25–29 en 30–39 jaar. Deze starters volgen niet het 'traditionele pad', dat loopt via een eerste (eenvoudige) huurwoning naar vervolgens een tweede (betere) huurwoning en pas daarna naar een koopwoning.

Ook bij de huurders neemt de koopwens toe met het stijgen van de leeftijd. Net als bij de starters ligt de intentie om te kopen op ongeveer 55 procent in de leeftijdsklasse 25–29 jaar. Op de hogere leeftijden is er echter sprake van een gestaag dalende koopwens; onder de 65-plussers denkt slechts 5 procent een woning te gaan kopen.

Hoewel het aandeel starters met een koopwens wat hoger is dan bij huurders, hoeft dit niet te zeggen dat 'thuiswonende kinderen' meer geneigd zijn om te kopen. Zoals in de vorige paragraaf is toegelicht, vallen onder de starters in deze analyse geen thuiswonende kinderen die op zoek zijn naar een kamer en wijkt de leeftijdsopbouw van starters sterk af van die van de huurders. Bij de 25–29-jarigen verschilt bijvoorbeeld de koopintentie van de starters niet van die van de huurders. In de leeftijdsklasse 30–39 jaar zijn 'thuiswonende kinderen' inderdaad meer geneigd om te kopen dan huurders: de intentie om te kopen ligt rond 10 procentpunten hoger. Mogelijk hebben ze door het thuis wonen meer financiële reserves opgebouwd dan huurders van die leeftijd.

#### 4.1.1 Verhuisgeneigde huurders en thuiswonende starters met voorkeur voor een koopwoning naar leeftijdsgroep



## Geslacht

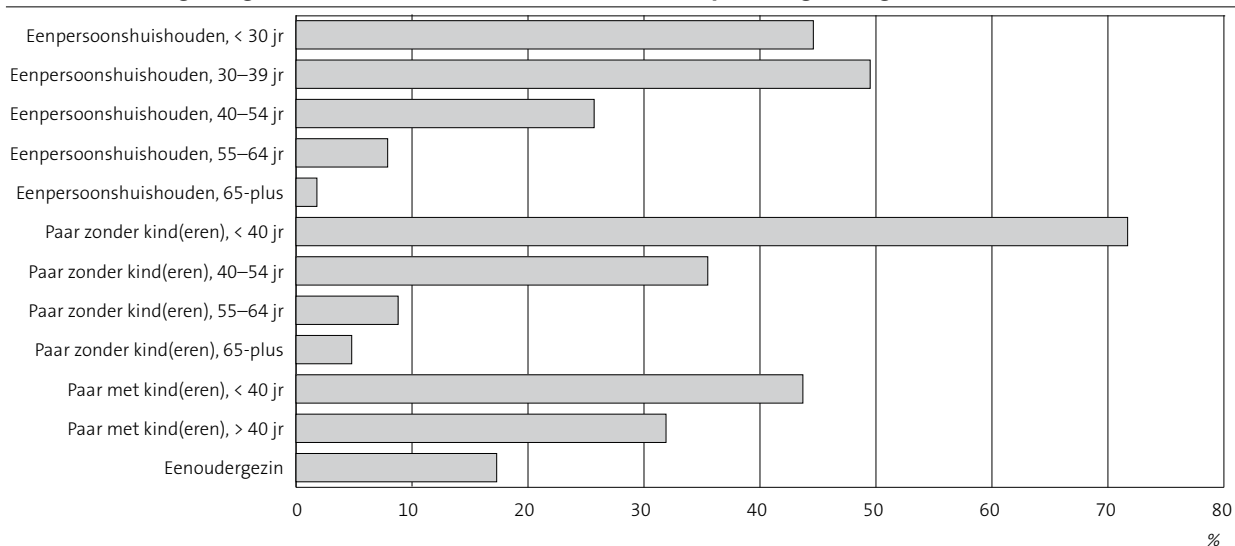
Zowel bij starters als huurders opteren mannen wat vaker voor een koopwoning dan vrouwen; het verschil bedraagt in beide groepen rond 10 procentpunten. Het is op basis van de univariate analyse niet duidelijk of het hierbij gaat om een 'echt' sekseverschil, of dat het verklaard kan worden door achtergrondvariabelen zoals de financiële situatie. De multivariate analyse zal hierover meer duidelijkheid verschaffen.

## Gezinsfase

Bij eenpersoonshuishoudens neemt de koopintentie toe naarmate de leeftijd stijgt, bereikt een maximum op middelbare leeftijden en neemt daarna weer af (*grafiek 4.1.2*). Dit patroon lijkt vrij sterk op dat van starters en huurders (*grafiek 4.1.1*). Bij paren zonder kinderen daalt de koopintentie veel sterker met de leeftijd. Van de jonge kinderloze paren heeft ruim 70 procent voorkeur om te kopen. Als de paren die (nog) kinderloos zijn de 40 jaar zijn gepasseerd neemt de belangstelling voor een koopwoning snel af, naar slechts 5 procent onder de 65-plussers. Onder de 40 jaar is de interesse voor koopwoningen bij paren met kinderen ongeveer 30 procentpunten lager dan bij kinderloze paren. Bij paren van boven de 40 met kinderen is de koopintentie 10 procentpunten lager dan bij degenen onder de 40. Onder eenoudergezinnen is de koopgeneigdheid laag, ongeveer 20 procent. Dit is niet zo verwonderlijk omdat hun financiële situatie vaak slechter is.

De variabele gezinsfase is niet van toepassing op starters, maar er kan wel gekeken worden naar het huishoudentype van de ouders. Rond 45 procent van de starters uit gezinnen waar twee ouders aanwezig zijn, heeft de intentie om een huis te kopen. Dat is ongeveer 10 procentpunten hoger dan bij starters uit eenoudergezinnen.

### 4.1.2 Verhuisgeneigde huurders met voorkeur voor een koopwoning naar gezinsfase



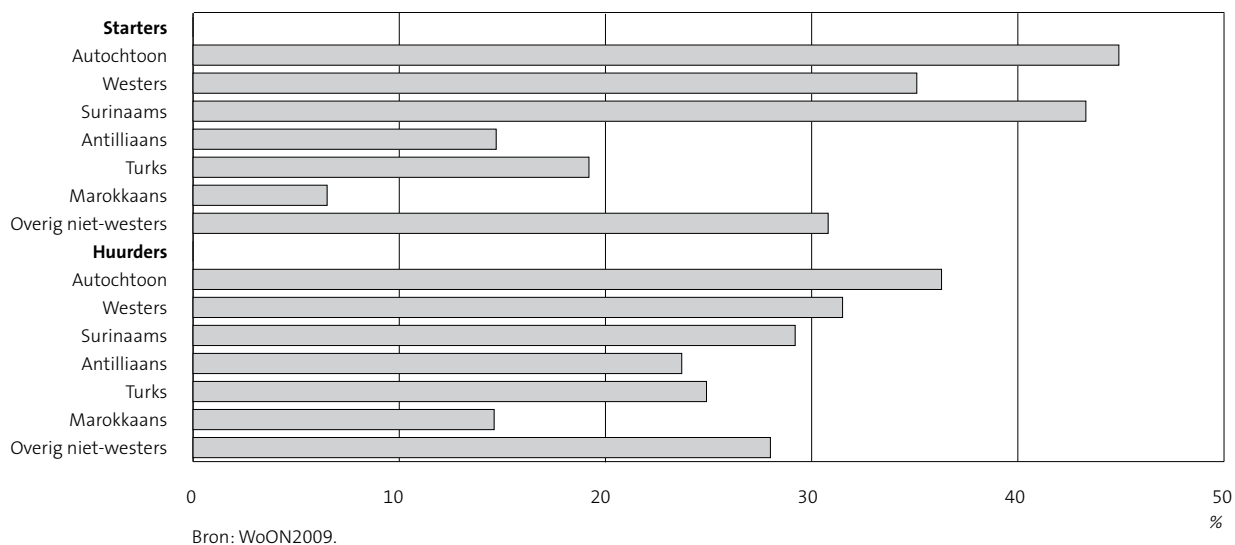
Bron: WoON2009.

## Herkomstgroepering

Van de autochtone en Surinaamse starters overweegt ongeveer 45 procent een woning te kopen (*grafiek 4.1.3*). Bij westerse allochtone starters is dat aandeel met 35 procent iets lager. Antilliaanse, Turkse en vooral Marokkaanse starters zijn veel minder sterk geneigd om te kopen.

Bij de huurders zijn de verschillen tussen de herkomstgroeperingen kleiner. De koopintentie van autochtone huurders is met rond 35 procent het hoogst, maar die van Surinaamse, westerse en overig niet-westerse allochtonen is niet veel lager. Turkse en Antilliaanse huurders zijn wat minder geneigd om te kopen. De koopintentie is het laagst bij Marokkanen.

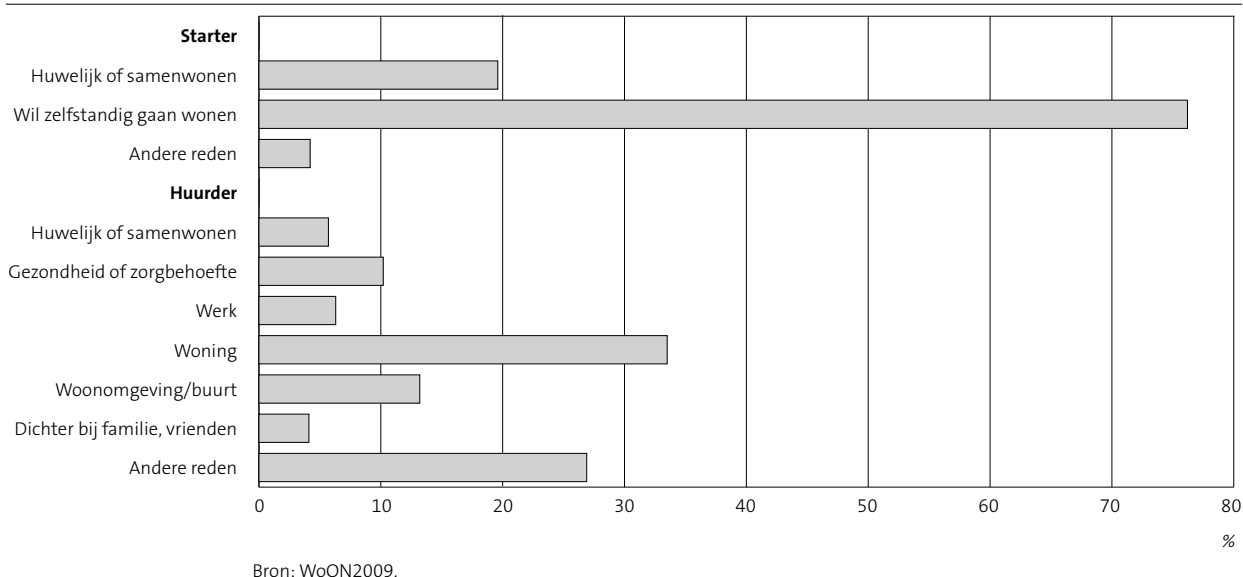
### 4.1.3 Verhuigeneigde huurders en thuiswonende starters met voorkeur voor koopwoning naar herkomst



#### Verhuismotief

Starters en huurders hebben duidelijk verschillende verhuismotieven (*grafiek 4.1.4*). Van de starters wil rond 75 procent op zichzelf gaan wonen en zo'n 20 procent gaan samenwonen met een partner. Dit geldt voor de onderzochte selectie van starters; degenen die op zoek zijn naar een niet-zelfstandige woonruimte zijn daar niet bij inbegrepen. Voor die groep starters is het motief om te verhuizen vaak studie. Voor huurders is het verbeteren van de woonsituatie het belangrijkste verhuismotief: rond een derde noemt de woning als verhuismotief en een tiende de woonomgeving. Andere belangrijke motieven zijn: de gezondheid of zorgbehoefte (rond 10 procent), samenwonen met partner, dichterbij familie of vrienden wonen en werk (elk van deze laatste drie motieven scoort rond 5 procent).

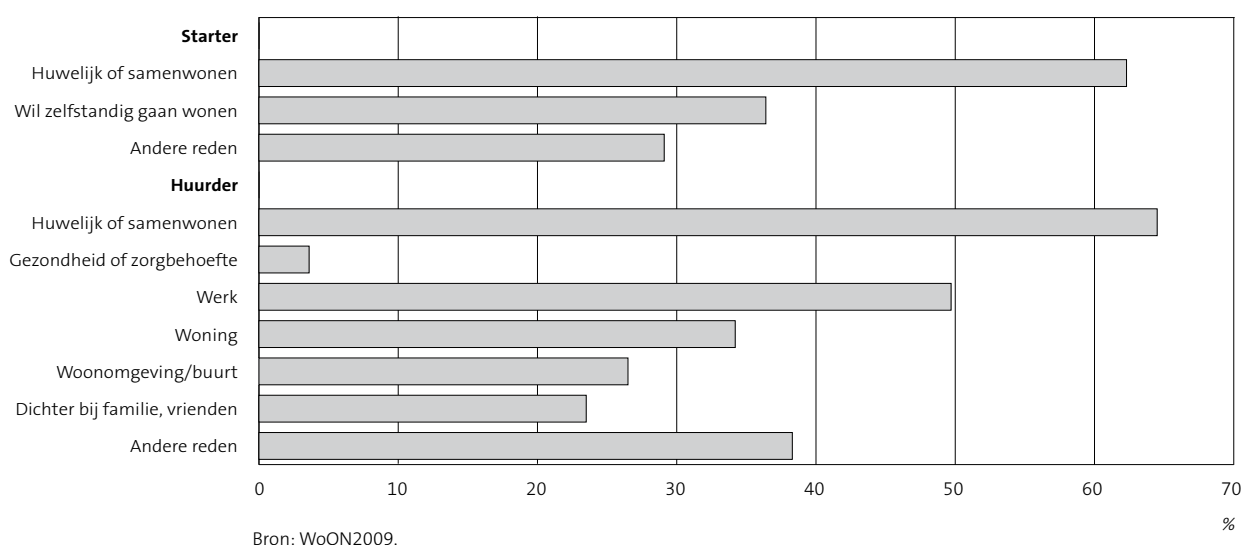
### 4.1.4 Verhuigeneigde huurders en thuiswonende starters naar verhuismotieven





Het gros van de starters wil dus verhuizen om zelfstandig te gaan wonen, maar van hen overweegt slechts een op drie een woning te gaan kopen (grafiek 4.1.5). Voor de veel kleinere groep starters die wil gaan samenwonen, ligt dit duidelijk anders: rond 60 procent wil een woning kopen. Ook onder huurders die willen verhuizen om te gaan trouwen of samenwonen, wil zo'n 60 procent een woning kopen. Samenwonen met een partner is voor slechts een vrij kleine groep huurders het verhuismotief, verbetering van de woonsituatie is veel belangrijker. Van de huurders met dit verhuismotief is slechts zo'n 30 procent van plan een huis te kopen. Dit percentage lijkt vrij laag; koopwoningen zijn doorgaans van betere kwaliteit en staan in betere buurten dan huurwoningen, waardoor juist het kopen van een woning een goede stap in de wooncarrière zou kunnen betekenen. De verklaring voor de lage koopwens kan liggen in specifieke kwaliteiten die deze huurders zoeken in een woning. Zo willen veel ouderen verhuizen naar een woning die gelijkvloers is, minder onderhoud vergt, of waarbij zorg of dienstverlening mogelijk is; dergelijke woningen zijn in de koopsector nauwelijks te vinden (De Klerk, 2004). Dit geldt in sterke mate voor huurders die om gezondheidsredenen of een acute behoefte aan zorg willen verhuizen. Onder deze huurders is de belangstelling voor koopwoningen met rond 5 procent minimaal. Ook degenen die dicht bij familie of vrienden willen wonen, hebben het kopen van een woning niet hoog in het vaandel. Van degenen die verhuizen vanwege werk wil juist bijna de helft een huis kopen. Vaak betekent een nieuwe baan ook een salarisverbetering, met betere mogelijkheden om een eigen huis te verwerven. Een andere verklaring kan zijn dat er naar een regio wordt verhuisd waar de toegang tot de huurmarkt beperkt is of de prijzen van koopwoningen lager zijn.

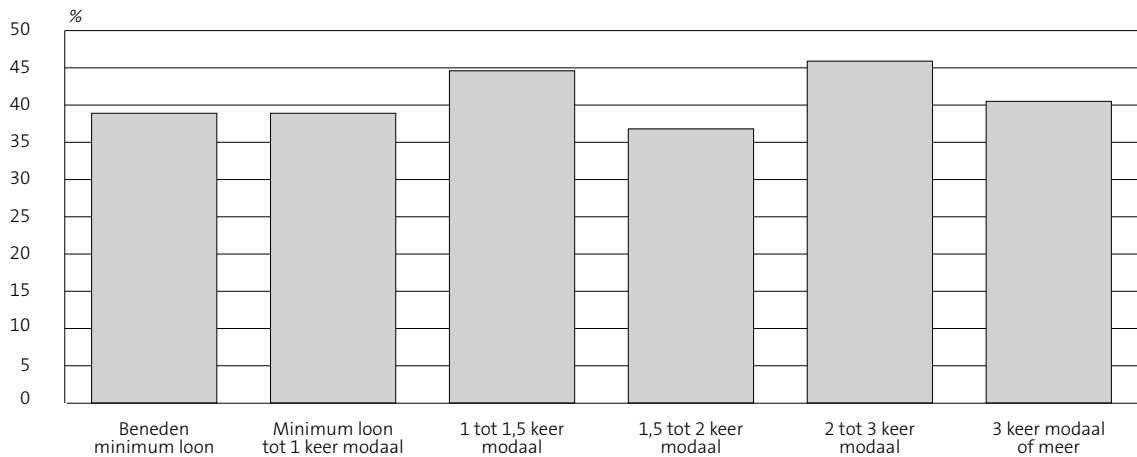
#### 4.1.5 Verhuiscapaciteit huurders en thuiswonende starters met voorkeur voor koopwoning naar verhuismotief



#### Financiële situatie

Hoewel koopwoningen meestal van betere kwaliteit zijn en in een betere buurt staan dan huurwoningen, willen de meeste starters en huurders toch verhuizen naar een huurwoning (grafiek 4.1.1). De financiële mogelijkheden spelen hierbij een doorslaggevende rol. Naast het eigen inkomen kan het inkomen van de ouders hierbij voor starters ook van belang zijn, vanwege de mogelijkheden tot financiële ondersteuning. Het lijkt logisch te veronderstellen dat starters met ouders met een hoog inkomen vaker kiezen voor een koopwoning dan starters met ouders met een laag inkomen. Er blijkt echter geen duidelijk verband te zijn tussen het inkomen van de ouders en de wens van hun kind om te gaan kopen (grafiek 4.1.6). De intentie om te kopen ligt tussen de 35 en 45 procent voor diverse categorieën van huishoudeninkomen, waarbij geen duidelijk patroon zichtbaar is.

#### 4.1.6 Verhuiscapaciteit thuiswonende starters met voorkeur voor een koopwoning naar niveau van huishoudensinkomen van de ouders

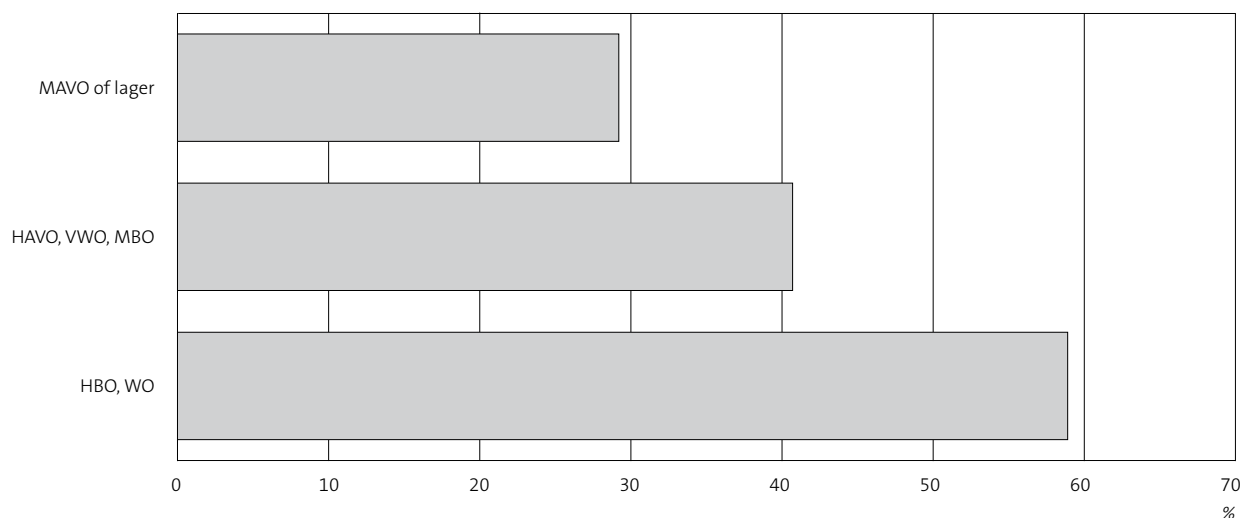


Bron: WoON2009.

De hoogst voltooide opleiding van starters speelt een rol bij de intentie om te kopen. Van de starters met een hbo- of universitaire opleiding is 60 procent van plan om te kopen. (grafiek 4.1.7). Bij lagere onderwijsniveaus ligt de koopintentie lager. Van de starters met mbo, havo of vwo wil 40 procent kopen, van degenen met mavo, vmbo-t of lager 30 procent.

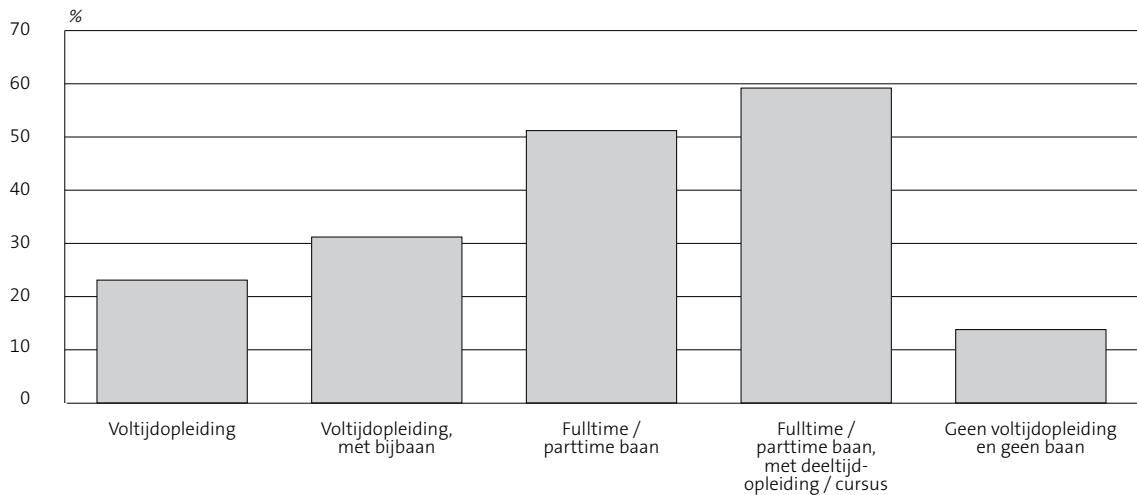
Ook de voornaamste bezigheid van de starter, een combinatie van onderwijs volgen en werken, is van invloed. Van de starters met een baan opteert ongeveer de helft voor een koopwoning (grafiek 4.1.8). Starters die daarnaast ook een deeltijopleiding of cursus volgen, hebben met 60 procent een duidelijk hogere koopintentie. Van de starters die een voltijopleiding volgen, wil een beduidend lager aandeel (20 procent) een woning kopen. Combineren starters het studeren echter met een bijbaan, dan heeft ongeveer 30 procent een koopintentie. Van de starters zonder baan en voltijopleiding denkt 15 procent een woning te gaan kopen.

#### 4.1.7 Verhuiscapaciteit thuiswonende starters met voorkeur voor een koopwoning naar niveau van hoogst voltooide opleiding



Bron: WoON2009.

#### 4.1.8 Verhuiscapaciteitde thuiswonende starters met voorkeur voor koopwoning naar voornaamste bezigheid

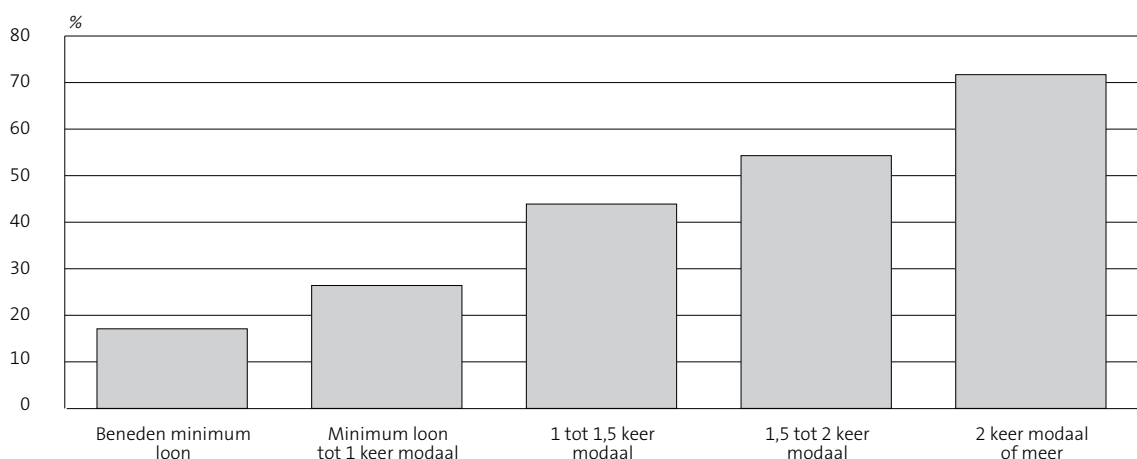


Bron: WoON2009.

Bij huurders is er een sterke positieve relatie tussen de hoogte van het inkomen en de intentie om te kopen (grafiek 4.1.9). Bij huurders die minder dan het minimumloon verdienen denkt rond 20 procent een woning te gaan kopen, bij huurders die ten minste twee keer modaal verdienen is dat 70 procent.

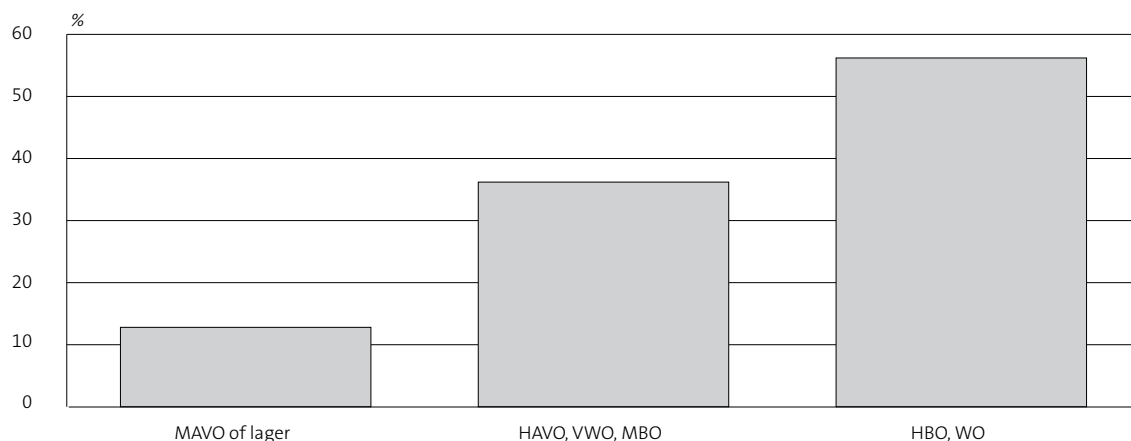
De relatie tussen opleidingsniveau en koopintentie van huurders is vergelijkbaar met die van starters (grafiek 4.1.10). Huurders met een hbo- of universitaire opleiding hebben een beduidend grotere voorkeur voor een koopwoning dan de lageropgeleide huurders. De koopwens van tegen de 60 procent ligt op dezelfde hoogte als bij de hoogopgeleide starters. Van de huurders met mavo, vmbo-t of lager is slechts 10 procent geïnteresseerd in een koopwoning, veel minder dan de 30 procent bij lager opgeleide starters.

#### 4.1.9 Verhuiscapaciteitde huurders met voorkeur voor een koopwoning naar niveau van huishoudinkomen



Bron: WoON2009.

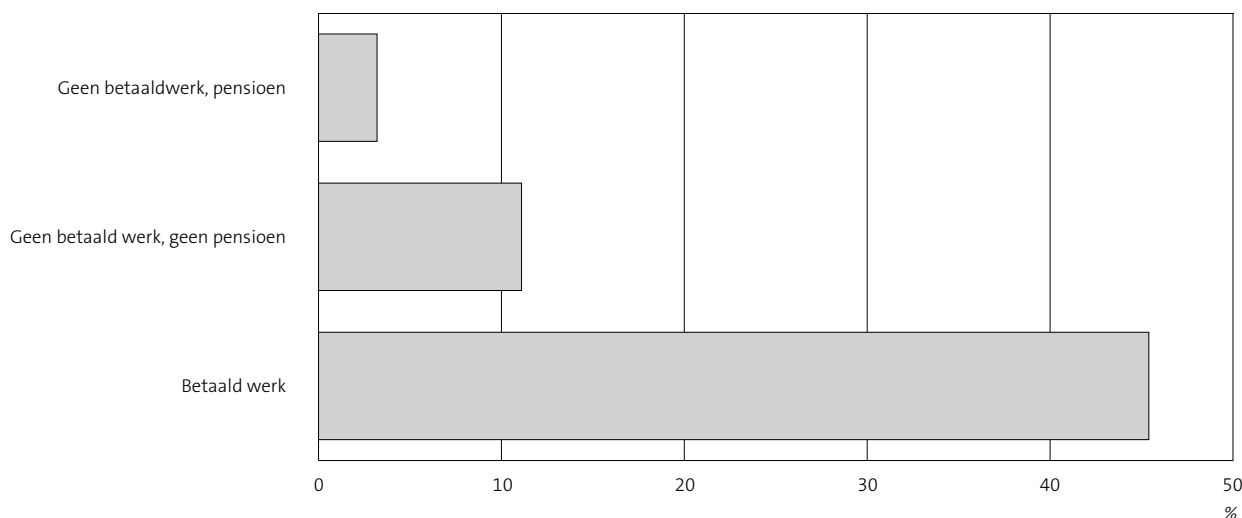
#### 4.1.10 Verhuisgeneigde huurders met voorkeur voor een koopwoning naar niveau van hoogst voltooide opleiding



Bron: WoON2009.

Zoals te verwachten viel hebben huurders zonder betaalde baan een veel geringere intentie om te kopen (*grafiek 4.1.11*). Hierbij maakt het ontvangen van een pensioen ook nog verschil: onder huurders met een pensioen verwacht vrijwel niemand nog een woning te kopen, tegen zo'n 10 procent van huurders zonder een baan of pensioen.

#### 4.1.11 Verhuisgeneigde huurders met voorkeur voor koopwoning naar arbeidssituatie van het huishouden



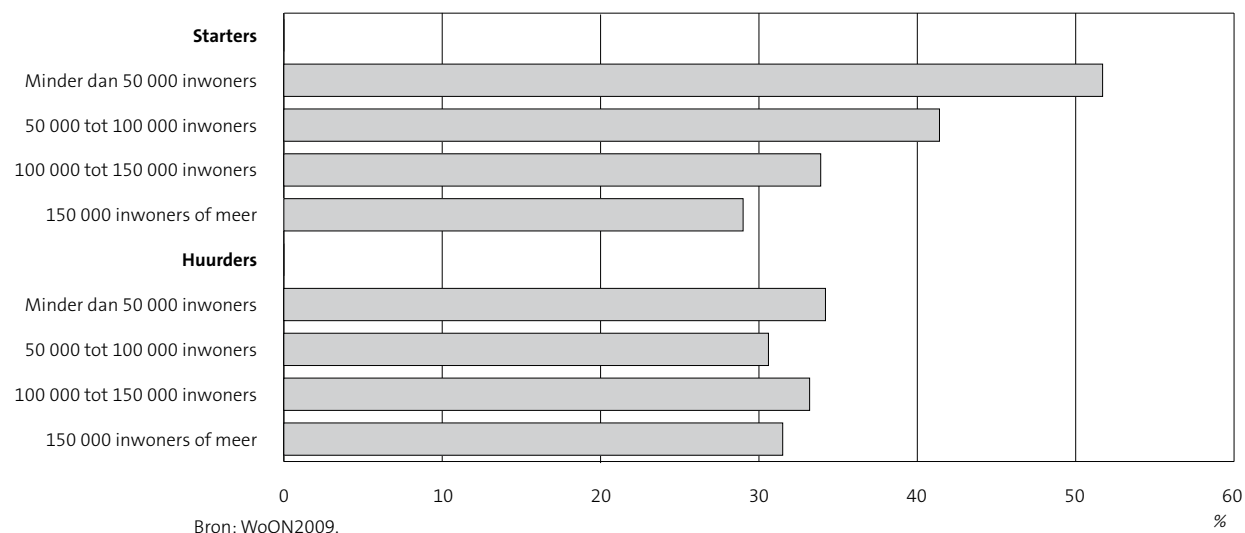
Bron: WoON2009.

#### *Gemeentegrootte en landsdeel*

Bij de starters is een relatie te zien tussen de gewenste gemeentegrootte en de intentie om te kopen (*grafiek 4.1.12*). Van de starters die willen verhuizen naar een grote gemeente (150 duizend of meer inwoners) denkt rond 30 procent een woning te gaan kopen, terwijl de helft van de starters die naar een kleine gemeente wil (maximaal 50 duizend inwoners) van plan is te kopen. Opmerkelijk genoeg gaat deze

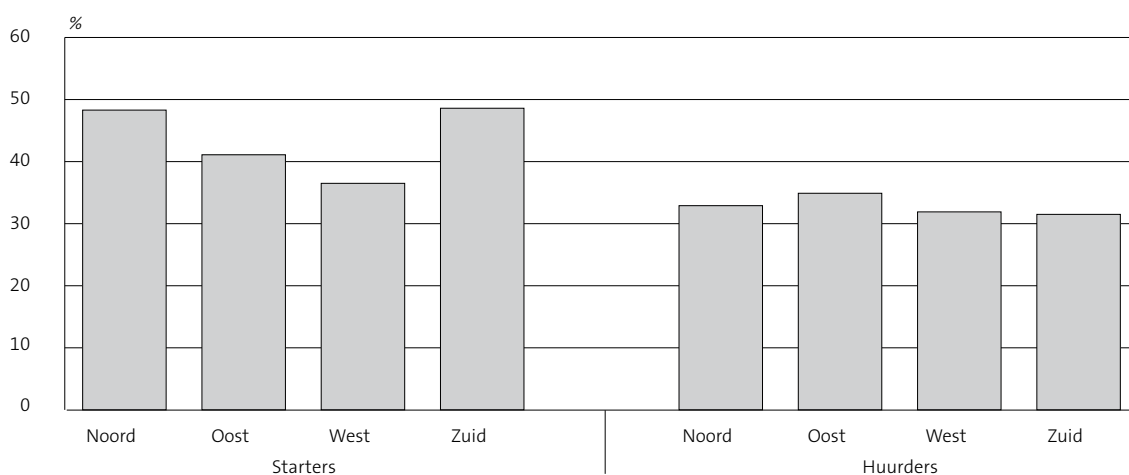
negatieve relatie tussen de gewenste gemeentegrootte en koopbereidheid niet op voor huurders; voor alle gemeentegrootten ligt de intentie om te kopen op ongeveer 30 procent.

#### 4.1.12 Verhuisgeneigde huurders en thuiswonende starters met een voorkeur voor een koopwoning naar grootte van de gewenste gemeente



Bij starters is er ook een verband tussen het landsdeel waarheen zij willen verhuizen en de keuze om te kopen (*grafiek 4.1.13*). Onder starters die in het westen willen gaan wonen is de intentie om te kopen rond 10 procentpunten lager dan bij degenen die een woning in het noorden of zuiden zoeken. De intentie om in het oosten van het land iets te kopen ligt tussen die van starters met een voorkeur voor het westen en die van op het noorden en zuiden gerichte starters in. Het landsdeel oost wordt vaak beschouwd als een

#### 4.1.13 Verhuisgeneigde huurders en thuiswonende starters met voorkeur voor een koopwoning naar gewenste woonregio



Bron: WoON2009.

intermediaire zone tussen het 'druke' westen en de 'perifere' landsdelen noord en zuid. Veel gezinnen trekken uit het westen naar het relatief nabije oosten, onder andere vanwege een wat lagere druk op de woningmarkt. Bij huurders lijkt er, in tegenstelling tot de starters, geen relatie te bestaan tussen het landsdeel waar men een woning zoekt en de intentie om te kopen; deze ligt voor elk landsdeel ongeveer even hoog.

#### 4.2 Multivariate analyse

Met een logistische regressieanalyse is nagegaan in hoeverre de samenhang tussen de individuele achtergrondkenmerken en de gewenste eigendomssituatie overeind blijft als 'gecorrigeerd' wordt voor het effect van de andere achtergrondkenmerken. De keuze voor kopen in plaats van huren is de afhankelijke variabele. Deze keuze wordt uitgedrukt in de zogenaamde odds-ratio: hierbij is het aandeel starters of huurders dat een woning wil kopen gedeeld door het aandeel dat een woning wil huren. De exponentiële regressiecoëfficiënt,  $\text{Exp}(B)$ , geeft weer in welke mate de odds-ratio van een specifieke categorie afwijkt van die van de referentiecategorie. Waarden groter dan 1 geven de factor aan waarmee de odds-ratio in een categorie hoger ligt dan in de referentiecategorie; waarden kleiner dan 1 de factor waarmee de odds-ratio kleiner is. Een  $\text{Exp}(B)$  van 1,36 voor mannen betekent bijvoorbeeld dat de verhouding tussen voorkeur voor een koopwoning en voorkeur voor een huurwoning voor mannen 1,36 keer zo groot is als voor de referentiegroep, in dit geval de vrouwen (*tabel 4.2.1*). Vanwege de leesbaarheid wordt hierna gesproken over 'kansen' in plaats van over 'de factor waarmee de odds-ratio verandert'.

##### *Geslacht en leeftijd*

Uit de univariate analyse kwam naar voren dat bij mannen de intentie om te kopen hoger ligt dan bij vrouwen. De multivariate analyse kan antwoord geven op de vraag of dit verschil komt door achterliggende (sociale en economische) kenmerken van mannen, bijvoorbeeld een hoger inkomen. Dat blijkt niet het geval te zijn. Na correctie voor achterliggende kenmerken blijft de hogere voorkeur voor kopen bij mannen aanwezig. Dit geldt zowel voor starters als huurders. Het is niet duidelijk wat de verklaring voor dit verschil is. Bij de starters kan meespelen dat mannen gemiddeld ongeveer twee jaar ouder zijn dan vrouwen als ze het ouderlijk huis verlaten (Blaauboer en Mulder, 2010), en daardoor meer tijd hebben om een 'startkapitaal' bij elkaar te sparen voor een koopwoning. In de analyse is gecorrigeerd voor leeftijdsverschillen, maar dat zijn verschillen tussen leeftijdsklassen, niet tussen afzonderlijke leeftijden.

Onder starters jonger dan 20 jaar is de intentie om een woning te kopen beduidend lager dan onder oudere starters. Dit verschil blijkt ook in de multivariate analyse significant te zijn. Er is rekening gehouden met het al dan niet hebben van een (deeltijd) baan, het volgen van een voltijd opleiding en opleidingsniveau. Als gecorrigeerd zou worden voor inkomen, wat met de huidige gegevens niet mogelijk is, zou het verschil in koopintentie tussen de leeftijdsgroepen kleiner kunnen worden.

##### *Gezinsfase*

Bij huurders is onderscheid gemaakt naar gezinsfase, met als referentiecategorie eenpersoonshuishoudens van 65 jaar of ouder. In deze groep is de koopintentie laag. Dat geldt ook voor eenpersoonshuishoudens tussen de 55 en 64 jaar en paren zonder thuiswonende kinderen waarvan de referentiepersoon 55 jaar of ouder is. Deze groepen wijken niet significant af van de referentiecategorie. Zij zitten doorgaans aan het einde van hun woningmarktcarrière en hebben waarschijnlijk het (financieel) maximaal haalbare bereikt. Bovendien willen eigenaar-bewoners van boven de 65 vaak om allerlei praktische en gezondheidsredenen niet meer kopen, maar liever huren (Esveldt en De Jong, 2011). Alle andere onderscheiden groepen hebben een significant hogere intentie om te kopen. Vooral kinderloze paren waarvan de referentiepersoon jonger dan 40 jaar is, willen vaker kopen. Zij bevinden zich veelal in een stabiele levensfase, met een vaste relatie, meestal beiden een baan en hebben de stap tot gezinsuitbreiding nog niet genomen. Bij paren in deze leeftijdsklasse die wel kinderen hebben is de geneigdheid om te kopen rond de helft kleiner. Zij hebben

#### 4.2.1 Effecten van individuele kenmerken op de kans dat een verhuisgeneigde huurder of thuiswonende starter op de woningmarkt een voorkeur heeft voor een koopwoning, logistische regressieanalyse (Exp(B))

Huurders		Thuiswonende starters <sup>1)</sup>	
<b>Geslacht</b>		<b>Geslacht</b>	
Ref = vrouw	1,00	Ref = vrouw	1,00
Man	1,43 ***	Man	1,36 ***
<b>Gezinsfase</b>		<b>Leeftijd</b>	
Ref = eenpersoonshuishouden, 65 jaar of ouder	1,00	Ref = jonger dan 20 jaar	1,00
Eenpersoonshuishouden		20–24 jaar	1,90 ***
jonger dan 30 jaar	11,55 ***	25–29 jaar	2,64 ***
30–54 jaar	6,60 ***	30 jaar of ouder	2,41 ***
55–64 jaar	1,65 n.s.		
Paar zonder kinderen		<b>Herkomst</b>	
jonger dan 40 jaar	21,10 ***	Ref = Marokkaans / Turks	1,00
40–54 jaar	3,92 ***	Autochtoon	2,69 ***
55–64 jaar	1,08 n.s.	Antilliaans / Surinaams	3,24 ***
65 jaar of ouder	0,80 n.s.	Westers	2,21 **
Paar met kinderen		Overig niet-westers	1,72 n.s.
jonger dan 40 jaar	9,05 ***		
40 jaar of ouder	4,22 ***	<b>Verhuismotief</b>	
Eenoudergezin	4,45 ***	Ref = wil zelfstandig gaan wonen	1,00
		Huwelijk of samenwonen	2,79 ***
		Andere reden	0,84 n.s.
<b>Herkomst</b>		<b>Hoogst voltooide opleiding</b>	
Ref = Marokkaans	1,00	Ref = MAVO of lager	1,00
Autochtoon	2,98 ***	MBO / HAVO / VWO	1,32 **
Turks	2,92 ***	HBO / WO	1,95 ***
Antilliaans	1,78 *		
Surinaams	3,55 ***	<b>Arbeidssituatie en volgen van opleiding</b>	
Westers	2,79 ***	Ref = voltijdopleiding, met bijbaan	1,00
Overig niet-westers	2,15 ***	Voltijdopleiding	0,72 *
<b>Verhuismotief</b>		Fulltime / parttime baan	1,51 ***
Ref = gezondheid of behoefte aan zorg	1,00	Fulltime / parttime baan met cursus / deeltijdopleiding	1,94 ***
Huwelijk of samenwonen	12,09 ***	Geen voltijdopleiding en geen baan	0,39 ***
Werk	4,84 ***		
Woning	4,45 ***	<b>Samenstelling van huishouden van ouders</b>	
Woonomgeving	3,71 ***	Ref = eenoudergezin	1,00
Dichtbij familie, vrienden wonen	3,09 ***	Paar met kinderen	1,38 **
Andere reden	4,96 ***		
<b>Hoogst voltooide opleiding</b>		<b>Inkomensniveau van ouders</b>	
Ref = MAVO of lager	1,00	Ref = beneden minimum loon	1,00
MBO / HAVO / VWO	2,21 ***	Beneden modaal	0,92 n.s.
HBO / WO	3,99 ***	Tot 1,5 keer modaal	1,02 n.s.
<b>Inkomensniveau</b>		Tot 2 keer modaal	0,79 n.s.
Ref = beneden minimum loon	1,00	Tot 3 keer modaal	1,10 n.s.
Boven minimum loon, beneden modaal	1,83 ***	3 keer modaal of meer	1,07 n.s.
1 tot 1,5 keer modaal	2,93 ***		
1,5 tot 2 keer modaal	5,11 ***	<b>Gewenste regio</b>	
2 keer modaal of meer	7,78 ***	Ref = West	1,00
<b>Arbeidssituatie</b>		Noord	1,17 n.s.
Ref = geen betaald werk, met pensioen	1,00	Oost	0,77 *
Geen betaald werk, niet met pensioen	0,92 n.s.	Zuid	1,34 **
Betaald werk, deeltijd en/of fulltime	1,84 *		
<b>Gewenste regio</b>		<b>Groote gewenste gemeente</b>	
Ref = West	1,00	Ref = 150.000 of meer inwoners	1,00
Noord	1,49 **	Minder dan 50.000 inwoners	1,96 ***
Oost	1,21 *	50.000 - 99.999 inwoners	1,66 ***
Zuid	1,24 *	100.000–149.999 inwoners	1,08 n.s.
<b>Groote gewenste gemeente</b>			
Ref = 150.000 of meer inwoners	1,00		
Minder dan 50.000 inwoners	1,37 ***		
50.000 - 99.999 inwoners	1,15 n.s.		
100.000–149.999 inwoners	0,89 n.s.		
N	8310	N	3 280
-2LL	6 803,389	-2LL	3 834,207
Adjusted R <sup>2</sup>	0,474	Adjusted R <sup>2</sup>	0,243

\*\*\* p = .001, \*\* p = .01, \* p = .05; ns = niet significant.

Bron: WoON2009, bewerking PBL.

<sup>1)</sup> Jonger dan 40 jaar.

waarschijnlijk minder financiële ruimte dan paren zonder kinderen. Bij paren boven de 40 jaar, al dan niet met kinderen, ligt de koopgeneigdheid beduidend lager. Ook bij eenpersoonshuishoudens is de

koopintentie onder jongeren (tot 30 jaar) veel hoger dan bij degenen tussen de 30 en 55 jaar. De koopwens van eenoudergezinnen is vergelijkbaar met die van de oudere paren met kinderen.

#### *Herkomstgroepering*

De lagere koopintentie van Marokkaanse en, in iets mindere mate, Turkse en Antilliaanse starters blijkt ook uit de multivariate analyse.

Ten opzichte van huurders van Marokkaanse herkomst (de referentiecategorie) hebben autochtonen, Surinamers, Turken en westerse allochtonen een drie keer hogere 'kans' om te kopen. Bij Antillianen en overige niet-westerse allochtonen is deze kans ongeveer twee keer hoger. Dit kan niet worden verklaard door een verschil in inkomen, want daarmee is rekening gehouden. Volgens Bolt (2001) kan het te maken hebben met culturele verschillen die terug te voeren zijn op keuzes die Marokkanen maken in hun arbeid- en huishoudencarrière en die doorwerken in hun woningmarktvoorkeuren en -beslissingen. Zo hebben Marokkanen gemiddeld meer kinderen dan autochtone Nederlanders, wat betekent dat zij (met hun doorgaans lage inkomen) relatief grote gezinnen moeten onderhouden en relatief veel woonruimte nodig hebben. Grote woonruimte, meer kamers, betekent bij een beperkt inkomen dat zij zijn aangewezen op de huurmarkt.

#### *Verhuismotief*

Uit de univariate analyse onder starters kwam naar voren dat de intentie om een woning te kopen onder degenen die willen verhuizen om te trouwen of samen te wonen, veel hoger ligt dan onder starters die zelfstandig willen gaan wonen. Ook na correctie voor het volgen van een voltijdopleiding of het hebben van een baan blijft er een groot verschil tussen beide groepen bestaan. Een mogelijk sterkere economische positie van een (toekomstig) samenwonend paar, door de inbreng van twee inkomens en gedeelde woonlasten, zou dit kunnen verklaren.

Ook huurders die willen trouwen of samenwonen hebben een hoge koopintentie. Dit geldt zeker in vergelijking met de referentiecategorie die als verhuismotief gezondheid of behoefte aan zorg heeft. Een (tweede) inkomen van de partner en delen van de woonlasten na de verhuizing kunnen hierbij onder meer een rol spelen. De andere verhuismotieven zoals werk, woning, woonomgeving, dicht bij familie of vrienden wonen, gaan ook gepaard met een hogere intentie om te kopen dan die onder de referentiecategorie, maar minder dan bij het motief trouwen of samenwonen.

#### *Financiële situatie*

Als benadering van de financiële situatie van starters is een combinatie van opleidingsniveau en voornaamste bezigheid gebruikt. Ook na correctie hiervoor in de regressieanalyse blijken starters met een mavo, vmbo-t of lagere opleiding een significant lagere koopintentie te hebben dan starters met een opleidingsniveau dat daarboven ligt. De vooruitzichten op een goed inkomen zullen onder starters met een hoge opleiding waarschijnlijk beter zijn dan onder starters met een lagere opleiding en hiermee samenhangend zal de intentie om te kopen (en de kans op het verkrijgen van een hypotheek) bij hen hoger liggen. Starters die een baan hebben en daarnaast een deeltijdopleiding volgen zijn het meest geneigd een woning te kopen. Hun koopintentie is ongeveer twee keer zo hoog als onder starters die een voltijdopleiding volgen en een bijbaan hebben. Het verschil heeft waarschijnlijk te maken met een verschil in inkomen. Ook verwachten degenen met een baan mogelijk dat het volgen van een deeltijdopleiding of cursus positief uitwerkt op hun inkomen, wat de bereikbaarheid van een koopwoning vergroot. De koopintentie van werkende starters die geen deeltijdopleiding volgen, ligt wat lager.

De hoogte van het huishoudeninkomen van het ouderlijk gezin blijkt geen significant effect te hebben op de intentie om te kopen, wat ook al naar voren kwam in de univariate analyse. Dit betekent ook dat het feit dat eenoudergezinnen meestal een lager inkomen hebben dan gezinnen met twee ouders, niet kan verklaren dat starters uit het eerste type gezin minder vaak willen kopen.

Ook bij huurders is de intentie om te kopen hoger bij degenen met een hoger opleidingsniveau. Evenals in de univariate analyse komt een sterk positief verband tussen huishoudeninkomen en intentie om te kopen



naar voren. Huurders die twee keer modaal of meer verdienen hebben een ongeveer vijf keer hogere kans om te kopen dan huurders met een minimumloon of minder. Overigens kan deze sterke relatie niet alleen het gevolg zijn van de financiële middelen, maar ook van een huursector die 'gesloten' is voor hogere inkomens (Clark en Mulder, 2000). Huurders met een baan, of een partner met een baan, hebben een ongeveer twee keer zo hoge kans om te kopen als huurders die niet werken. Voor huurders zonder baan maakt het ontvangen van een pensioen geen verschil voor de koopgeneigdheid. Zowel werkloze als gepensioneerde huurders hebben waarschijnlijk niet de financiële middelen voor een koopwoning.

#### *Gemeentegrootte en landsdeel*

De eerder beschreven relatie tussen gemeentegrootte en koopintentie bij starters blijft in de regressieanalyse in stand: starters die willen verhuizen naar een grote gemeente zijn minder geneigd een woning te kopen dan degenen die liever naar een kleine gemeente gaan. Dat kan onder meer te maken hebben met het feit dat in grote gemeenten het aandeel koopwoningen lager ligt (De Jong et al., 2008). Bij huurders was dit verband in de univariate analyse niet zichtbaar, maar in de multivariate analyse wel: net als bij starters is de koopgeneigdheid groter als de huurder een woning zoekt in een kleine gemeente met minder dan 50 duizend inwoners, dan bij degenen die in een gemeente met minimaal 150 duizend inwoners willen wonen. Wel is het verschil in koopgeneigdheid tussen deze twee grootteklassen veel minder groot dan bij de starters.

Starters hebben een grotere voorkeur voor een woning in het zuiden van het land, dan voor een woning in het westen waar sprake is van een meer gespannen woningmarkt. De voorkeur voor een woning in het oosten is, ondanks een iets lagere druk op de woningmarkt, geringer; de voorkeur voor een koopwoning in het noorden is gelijk. Voor huurders die in het noorden willen gaan wonen, ligt de intentie om te kopen juist significant hoger dan voor degenen die de voorkeur geven aan het westen. Hoewel minder sterk, is ook voor de huurders die in het oosten of zuiden een woning zoeken, de intentie om te kopen hoger dan in het westen.

Het gebruikte regressiemodel biedt vooral voor huurders een goede verklaring voor hun intentie om te kopen. De verklaaringskracht van het regressiemodel ligt op 47 procent (adjusted R-kwadraat). Voor starters is de verklaaringskracht ongeveer de helft kleiner. Dat de verklaarde variantie voor starters lager is, zal voor een deel worden veroorzaakt door het ontbreken van informatie over hun inkomen.

## **5. Conclusies**

In dit artikel is op basis van het WoonOnderzoek Nederland 2009 bekeken welke kenmerken van verhuisgeneigde huurders en starters effect hebben op de intentie om een woning te kopen in plaats van te huren. Uit de resultaten blijkt dat de meeste starters en huurders niet willen kopen. Slechts drie op de tien huurders prefereren een koopwoning. Bij de starters opteren vier op de tien voor een koopwoning, waarbij bedacht moet worden dat alleen gekeken is naar thuiswonende jongvolwassen starters die van plan zijn naar een zelfstandige woning te verhuizen. Ter vergelijking: bij de eigenaar-bewoners ligt de verhouding op acht van de tien (Esveldt en De Jong, 2011).

Verschillende factoren beïnvloeden de keuze voor kopen of huren. De belangrijkste is de levensfase waarin de verhuisgeneigde starter of huurder zich bevindt. Jongere starters zijn minder geneigd voor een koopwoning te kiezen dan oudere starters. Onder de jongste starters tot 20 jaar denkt slechts 15 procent een woning te gaan kopen. Mogelijk heeft dit te maken met de zwakke financiële situatie in deze vroege fase van de levensloop. Financiële perspectieven worden over het algemeen later in het leven beter. De voorkeur voor kopen is onder de 25-30 jarige starters beduidend groter. Bij de huurders loopt de preferentie om te kopen na hun 30e sterk omlaag. Deels heeft dit te maken met de gezinssituatie: kinderloze paren van onder de veertig jaar hebben met rond 70 procent de sterkste intentie om te kopen, terwijl onder paren met kinderen van dezelfde leeftijdsklasse de intentie bijna de helft lager ligt. Het belang van de

levensfase blijkt daarnaast uit de verhuismotieven: huurders en starters die willen gaan samenwonen met een partner hebben met ruim 60 procent de hoogste intentie om een woning te kopen. Bij starters ligt deze intentie veel lager bij degenen die zelfstandig willen gaan wonen en bij huurders vooral bij degenen die vanwege de gezondheid of zorgbehoefte willen verhuizen. Voor starters heeft bovendien het ouderlijk gezin invloed op hun intentie om te kopen. Starters uit gezinnen waar beide ouders aanwezig zijn hebben sterker de neiging te kopen dan starters uit eenoudergezinnen. Kinderen uit eenoudergezinnen verlaten op gemiddeld jongere leeftijd het ouderlijk huis en hebben mogelijk hierdoor bij de verhuizing een relatief laag inkomen en minder tijd gehad om te sparen. Marokkaanse en Turkse starters zijn minder geneigd om te kopen dan autochtonen, en ook Marokkaanse huurders onderscheiden zich van andere herkomstgroepen door een geringere voorkeur voor kopen. Belangrijk voor de intentie om een woning te kopen is bovendien de sociaaleconomische situatie: een slechte sociaaleconomische positie kan een belemmering vormen en ervoor zorgen dat de voorkeur naar een huurwoning uitgaat. Vooral starters met een hbo- of universitair diploma hebben een veel grotere voorkeur hebben om te kopen dan starters die mavo, vmbo-t of een lager onderwijstype hebben afgerond. Ook als ze een (parttime) baan hebben zijn starters meer geneigd om te kopen dan scholieren/studenten of andere niet-werkenden. Voor de huurders bevat WoON 2009 bovendien inkomensgegevens. De intentie om te kopen stijgt bij huurders met het inkomen. Kopen is vooral de voorkeur van huurders met een inkomen van twee keer modaal of meer. Dat geldt ook voor de huurders met een baan. Ten slotte wordt de intentie om te kopen beïnvloed door het landsdeel waar men een woning zoekt en het inwonertal van de gewenste woongemeente. Starters die in het zuiden van het land een woning zoeken hebben een grotere voorkeur voor een koopwoning dan starters die in het westen zoeken, waar de woningmarkt krap is en woningprijzen gemiddeld hoger liggen. Hetzelfde geldt voor huurders die buiten de westelijke woonregio, en met name in het noorden, een woning zoeken. De intentie om te kopen is voorts sterker onder starters en huurders die zich richten op kleinere gemeenten (met minder dan 50 duizend inwoners), dan onder degenen die zich richten op de grotere gemeenten (met 150 duizend of meer inwoners).

Door enkele databeperkingen in WoON 2009 konden factoren die mogelijk van belang kunnen zijn op de intentie om een woning te kopen, niet worden meegenomen. Zo zijn er geen gegevens bekend over het persoonlijk inkomen van kinderen die bij hun ouders thuis wonen. Er is getracht toch een beeld te geven van het effect van de financiële situatie door te kijken naar het opleidingsniveau en de voornaamste bezigheid (opleiding of baan). Hierbij kan ook het aantal gewerkte uren ook van belang zijn, maar hierover verschaft WoON 2009 geen informatie. Verder is er niets bekend over de eventuele toekomstige partner van de starters. Gaan starters bij voorbeeld verhuizen om te gaan samenwonen, dan is het waarschijnlijk dat bij beslissing om te kopen rekening wordt gehouden met de financiële situatie van beide partners.

De overheid tracht met haar beleid het eigenwoningbezit te bevorderen. Dit is vooral voor huurders en de starters op de woningmarkt belangrijk. Kennis over de factoren die de intentie om te kopen bij deze groepen bevorderen is daarom relevant voor de beleidsmakers. Uit de analyse blijkt dat de levensfase van prominent belang is. Vooral jonge huishoudens (tussen de 25 en 40 jaar) overwegen bij een verhuizing een woning te kopen. Ze kunnen dan nog alleen wonen om bij de verhuizing te gaan samenwonen of al samenwonen maar nog geen kinderen hebben. In deze levensfase zijn de perspectieven goed om geld te sparen voor een woning. Volgens Dol en Boumeester (2008) wordt de intentie om te kopen nog versterkt door de normen die jong volwassenen hebben: huren hoort bij de levensfase dat er nog allerlei veranderingen in zowel relaties als banen optreden, en kopen hoort bij de levensfase dat men in een meer stabiele levensfase is aankomen. Dit is relevant voor beleidsmakers, want het laat zien dat ook andere factoren dan inkomen bij de intentie om te kopen een rol spelen.

Onder huishoudens met kinderen ligt de intentie om te kopen vrij laag. De financiële situatie kan hierbij een rol spelen, omdat de kosten van het opvoeden concurreren met kosten van de aankoop van woning. Bij het bevorderen van het eigen woningbezit zou de overheid de speciale (financiële) situatie van gezinnen met kinderen in de beschouwing kunnen betrekken. Dit geldt in het bijzonder in tijden van economische crisis.

## Literatuur

- Abramsson, M., U. Fransson en L-E Borgegård, 2004, The first years as independent actors in the housing market: Young households in a Swedish municipality. *Journal of Housing and the Built Environment*, 19, blz. 145–168.
- Blaauboer, M., 2010, Family Background, Individual Resources and the Homeownership of Couples and Singles. *Housing Studies*, 25(4), blz. 441–461.
- Blaauboer, M. en C.H. Mulder, 2010, Gender differences in the impact of family background on leaving the parental home. *Journal of Housing and the Built Environment*, 25, blz. 53–71.
- Bolt, G., 2001, Wooncarrières van Turken en Marokkanen in ruimtelijk perspectief. *Nederlandse Geografische Studies* 281. KNAG/Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Universiteit Utrecht, Utrecht.
- CBS, 2012, StatLine, tabel Woningen, hoofdbewoner, huishouden.
- Citavista, 2012. <http://www.citavista.databank.nl>.
- Clark, W.A.V. en C.H. Mulder, 2000, Leaving home and entering the housing market. *Environment and Planning A*, 32, blz. 1657–1671.
- Clark, W.A.V., M.C. Deurloo en F.M. Dieleman, 1994, Tenure Changes in the Context of Micro-level Family and Macro-level Economic Shifts. *Urban Studies*, 31(1), blz. 137–154.
- Cooperstein, R.L., 1989, Quantifying the decision to become a first-time home buyer. *Urban Studies*, 26, blz. 223–233.
- Dieleman, F. M. en P.C.J. Everaers, 1994, From renting to owning: Life course and housing market circumstances. *Housing Studies*, 9(1), blz. 11–25.
- Dieleman, F.M. en R.J. Schouw, 1989, Divorce, mobility and housing demand. *European Journal of Population*, 5, blz. 235–252.
- Dol, K. en H. Boumeester, 2008, Kopen heeft voor starters niet altijd de eerste voorkeur. *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting*, 5, blz. 36–40.
- Duncan, G.J., J. Borsjoly en S. Hofferth, 1996, L'accès à une première propriété: quels revenus considérer? *Économie et Prévision* 121, blz. 1–10.
- Elsinga, M., 1995, Een eigen huis voor een smalle beurs: het ideaal voor bewoner en overheid. University Press, Delft.
- Elsinga, M. en J. Hoekstra, 2004, De betekenis van eigen woningbezit. Essay in opdracht van de VROM-raad.
- Esveltdt, I. en A. de Jong, 2011, Voorkeur huren boven voor kopen varieert sterk onder huizenbezitters. *Bevolkingstrends*, 59(4), blz. 76–84. CBS, Voorburg/Heerlen.
- Fannie Mae, 1992, National Housing Survey. Fannie Mae, Washington D.C.
- Feijten, P. en C.H. Mulder, 2002, The Timing of Household Events and Housing Events in the Netherlands: A Longitudinal Perspective. *Housing Studies*, 17(5), blz. 773–792.
- Groot, C. de, 2011, Intentions to move, residential preferences and mobility behaviour: A longitudinal perspective. *Academisch Proefschrift*. Ipskamp Drukkerij B.V., Enschede.
- Haffner, M. en P. de Vries, 2009, Dutch house price fundamentals. Paper voor het Australian Tax Research Foundation Housing and Taxation Symposium, Melbourne.
- Helderman, A.C., C.H. Mulder en M. van Ham, 2004, The Changing Effect of Homeownership on Residential Mobility in the Netherlands, 1980–98. *Housing Studies*, 19(4), blz. 601–616.
- Helderman, A. en C.H. Mulder, 2007, Intergenerational transmission of homeownership: the roles of gifts and continuities in housing market characteristics. *Urban Studies*, 44(2), blz. 231–247.
- Jong, A. de, L. van den Broek, S. Declerck, S. Klaver en F. Vernooij, 2008, Regionale woningmarktgebieden: verschillen en overeenkomsten. *NAi Uitgevers / Ruimtelijk Planbureau, Rotterdam / Den Haag*.

- Kendig, H.L., 1984, Housing careers, life cycle and residential mobility: implications for the housing market. *Urban Studies*, 21, blz. 271–283.
- Klerk, M.M.Y. de (red.), 2004, Zorg en wonen voor kwetsbare ouderen. Rapportage Ouderen 2004. Sociaal en Cultureel Planbureau, Den Haag.
- Kullberg, J., M. Vervoort, en J. Dagevos, 2009, Goede buren kun je niet kopen. Over de woonconcentratie en woonpositie van niet-westerse allochtonen in Nederland. Sociaal en Cultureel Planbureau, Den Haag.
- MacCarthy, K.F., 1976, The household life cycle and housing choices. *Papers of the Regional Science Association* 37, blz. 55–80.
- McCarthy, P. en B. Simpson, 1991, Issues in Post Divorce Housing. Aldershot, Avebury.
- McLaverty, P. en N.M. Yip, 1993, The preference for owner-occupation. *Environment and Planning A*, 25, blz. 1559–1572.
- Megbolugbe, I.F. en P.D. Linneman, 1993, Home Ownership. *Urban Studies*, 30(4/5), blz. 659–682.
- Middelkoop, M. van, 2010, Hypotheekrisico's in regionaal perspectief ESB (95) 3 september 2010, blz. 537–539.
- Mulder, C.H. en P. Hooimeijer, 2002, Leaving home in the Netherlands: Timing and first housing. *Journal of Housing and the Built Environment*, 17, blz. 237–268.
- Mulder, C. H., en P. Hooimeijer, 1999, Residential relocations in the life course. In: L. J. G. van Wissen en P. A. Dykstra (red.), *Population issues: An interdisciplinary focus* (blz. 159–186). Plenum, New York.
- Mulder, C.H. en D. Manting, 1994, Strategies of Nest-Leavers: Settling down versus flexibility. *European Sociological Review*, 10(2), blz. 155–172.
- Mulder, C.H. en J. Smits, 1999, First-time home-ownership of couples. The effect of inter-generational transmission. *European Sociological Review*, 15(3), blz. 323–337.
- Mulder, C.H. en M. Wagner, 1998, First-time Home-ownership in the Family Life Course: A West German – Dutch Comparison. *Urban Studies*, 35(4), blz. 687–713.
- Ommeren, J. van, en M. Leuvensteijn, 2003, New evidence of the effect of transaction costs on residential mobility. Centraal Planbureau, Den Haag. Discussie paper nr. 18.
- Renes, G., M. Thissen en A. Segeren, 2006, Betaalbaarheid van koopwoningen en het ruimtelijk beleid. NAI Uitgevers / RPB, Rotterdam / Den Haag.
- Speare, A. Jr., S. Goldstein en W.H. Frey, 1975, Residential Mobility, Migration and Metropolitan Change. Ballinger Publishing Company, Cambridge Mass.
- TK 2010-2011, 32 847, nr. 1, Integrale visie op de woningmarkt. Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.
- VROM, 2010, Het wonen overwogen. Resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2009. Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, Den Haag.
- Vries, P. de, 2012, Hoezo crisis? *Eigen Huis* magazine, 38(1), blz. 7.

## Verklaring van tekens

.	gegevens ontbreken
*	voorlopig cijfer
**	nader voorlopig cijfer
x	geheim
–	nihil
–	(indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	het getal is kleiner dan de helft van de gekozen
	eenheid
niets (blank)	een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen

2012–2013	2012 tot en met 2013
2012/2013	het gemiddelde over de jaren 2012 tot en met 2013
2012/'13	oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2012 en eindigend in 2013
2010/'11–2012/'13	oogstjaar, boekjaar enz., 2010/'11 tot en met 2012/'13

In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

## Colofon

© Centraal Bureau voor de Statistiek,  
Den Haag/Heerlen, 2013.  
Verveelvoudiging is toegestaan, mits het CBS als bron wordt vermeld.