



Carola de Groot, Dorien Manting en Gijs Beets

Starters of doorstromers in het nauw?

In Nederland wordt de krapte op de woningmarkt vaak onderzocht door te bestuderen hoeveel mensen er in slagen hun verhuisplannen te realiseren. Dat wordt meestal gedaan door een vergelijking te maken tussen personen die willen verhuizen en andere personen die onlangs zijn verhuisd. Wanneer verhuishwensen en gedragingen van dezelfde personen met elkaar worden vergeleken, kan dit leiden tot andere inzichten over de positie van starters op de woningmarkt.

Om inzicht te krijgen in het proces tussen verhuishwensen en verhuisgedrag moet informatie over wensen en gedrag worden gecombineerd. In Nederland gebeurt dit doorgaans aan de hand van analyses waarin het aantal mensen dat *wil* verhuizen (verhuigeneigden) wordt vergeleken met het aantal mensen dat onlangs *is* verhuisd. Daarbij wordt dus verondersteld dat zij die in onderzoek aangeven te willen verhuizen erg lijken op degenen die in datzelfde onderzoek hebben aangegeven zojuist te zijn verhuisd. Onderzoek waarin wensen en daaropvolgend gedrag van dezelfde personen met elkaar worden geconfronteerd, longitudinaal onderzoek, is niet alleen vrij schaars maar veelal ook kleinschalig van aard (Van Kempen e.a., 1990; Booi e.a., 2008). Maar juist het combineren van wens en gedrag op individueel niveau kan waardevolle informatie opleveren over het realiteitsgehalte van verhuishwensen en over de vraag in hoeverre mensen erin slagen hun verhuishwensen te realiseren.

In dit artikel staan twee onderzoeksmethoden centraal. Allereerst worden de resultaten van niet-longitudinaal onderzoek besproken. Daarbij worden wensen en gedrag van verschillende personen

vergeleken. Daarna bespreken we de resultaten van een longitudinaal onderzoek uitgevoerd door het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) (De Groot e.a., 2008) waarin wensen en gedrag van dezelfde personen met elkaar zijn vergeleken.

Wens en gedrag

In niet-longitudinale onderzoeken worden personen eenmalig en op hetzelfde tijdstip geënquêteerd. Om een beeld te krijgen van de mate waarin mensen hun verhuishwensen realiseren wordt in dit type onderzoek, met behulp van een vraag over het recente verhuisgedrag, een vergelijking gemaakt tussen het aantal mensen dat wil verhuizen en het aantal mensen dat onlangs is verhuisd. Doorgaans wijzen dit soort studies op een aanzienlijke discrepantie tussen wat mensen zeggen te willen doen en wat mensen daadwerkelijk doen.

Zo laat de studie van Van Groenigen en Van der Veer (2006) voor Amsterdam zien dat in 2005 71.000 huishoudens beslist binnen twee jaar willen verhuizen, terwijl ongeveer 39.100 huishoudens in de periode daarvoor (2004-2005) zijn verhuisd: een slaagkans van 55 procent. De relatieve slaagkansen in de sociale huursector zijn hier geschat door de kenmerken van de geslaagden te vergelijken met de kenmerken van de actief woningzoekenden. Deze vergelijking resulteerde in een iets lagere slaagkans voor starters dan voor doorstromers. Een studie van het ministerie van VROM toont aan dat in 2006 ongeveer 1,9 miljoen huishoudens binnen twee jaar willen verhuizen, terwijl in de periode 2004-2006 1,1 miljoen huishoudens zijn verhuisd (VROM, 2007a). Deze uitkomst suggereert dat veel mensen wel plannen maken om te verhuizen maar in de praktijk uiteindelijk toch niet verhuizen. Om een realistisch beeld te krijgen van de markt, kan volgens deze studie dan ook beter worden uitgegaan van het aantal huishoudens dat daadwerkelijk actief op zoek is naar een woning. Dit blijken 1,1 miljoen huishoudens te zijn. Deze huis-

houdens staan tegenover 1,1 miljoen recent verhuisden. Dit betekent dat deze groep gemiddeld ongeveer een jaar actief is op de markt en dan een woning vindt (VROM, 2007a). Ook urgente starters mogen rekenen op een gemiddelde wachttijd van ruim een jaar voordat ze erin slagen de woningmarkt te betreden (VROM, 2007b). Uitsplitst naar starters en doorstromers geldt dat starters een iets grotere slaagkans hebben dan doorstromers (VROM, 2007c). In de studie van Haffner en collega's (2008) wordt voor 2006 becijferd dat van de totale groep woningzoekenden in 2004 en 2005 in Nederland gemiddeld 47 procent erin slaagde om te verhuizen naar een woning. Voor de huursector geldt dat starters vrijwel dezelfde slaagkansen hebben als doorstromers, terwijl voor de koopsector geldt dat starters een iets kleinere kans van slagen hebben dan doorstromers. Een eigen berekening op basis van de gepresenteerde cijfers in dit rapport laat zien dat starters een lagere slaagkans hebben dan doorstromers (43 versus 49 procent).

Studies waarin wensen en gedrag van verschillende personen met elkaar worden geconfronteerd laten dus, grofweg met hier en daar wat variatie, een slaagkans zien van ongeveer 50 procent. De studies geven geen eenduidig beeld over verschillen in slaagkansen tussen starters en doorstromers. Maar komen we ook tot deze conclusie als we precies dezelfde personen in de tijd volgen voor wat betreft hun wensen en het daaropvolgende gedrag?

Confrontatie wens en gedrag

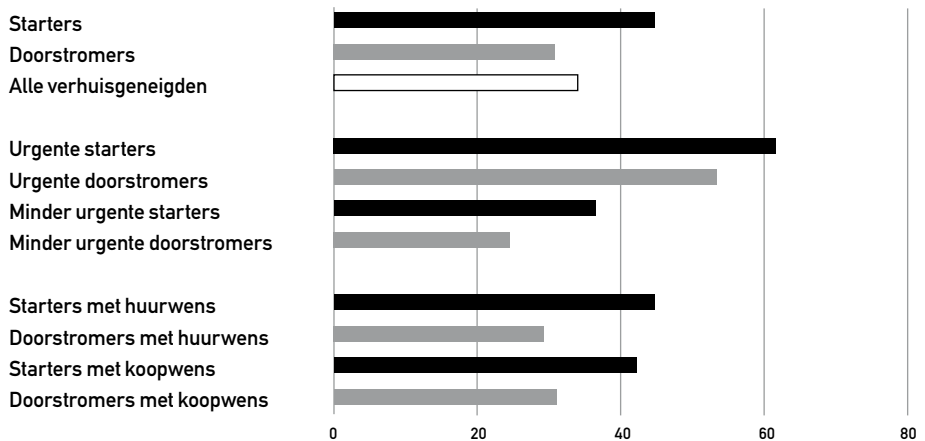
De uitgevoerde longitudinale studie toont aan dat een aanzienlijke discrepantie bestaat tussen geuite verhuiscansen en gebleken verhuisgedrag. Figuur 1 laat zien dat uiteindelijk slechts een derde van degenen die in 2002 aangaven binnen twee jaar te willen verhuizen ook daadwerkelijk in de periode 2002-2005 is verhuisd. De meerderheid van de verhuiscandidates is er dus niet in geslaagd de verhuiscansen binnen

twee jaar te realiseren. Dit is enerzijds een indicatie van de belemmeringen die mensen tegenkomen tijdens hun zoektocht naar een woning. Anderzijds is het ook goed mogelijk dat een deel van de woningzoekenden, om wat voor reden dan ook, hun verhuiscansen, al dan niet tijdelijk, in de ijskast hebben gezet. Tegelijkertijd moet worden bedacht dat het uitblijven van een verhuizing niet altijd betekent dat deze mensen niet succesvol zijn geweest. Zij die niet binnen twee jaar zijn verhuisd kunnen uiteindelijk zelfs beter af zijn dan degenen die dat wel hebben gedaan. Een deel van de niet-geslaagden, vooral degenen van wie de woningvraag meer kwalitatief dan kwantitatief van aard is, zal immers pas verhuizen als zij een woning hebben gevonden die op alle fronten voldoet aan de initiële woonvoorkeuren.

Vaak wordt gesteld dat vooral starters moeite hebben om toe te treden tot de woningmarkt. Dat komt omdat men ervan uitgaat dat starters, vooral als ze in hun eentje een woning zoeken, veelal nog geen koopwoning kunnen betalen, terwijl ze vaak ook niet gemakkelijk een (goedkope) huurwoning kunnen vinden vanwege lange wachtlijsten in de sociale huursector. Toch laat ons onderzoek zien dat starters vaker binnen twee jaar zijn verhuisd dan doorstromers. Overigens verwijzen we hier eigenlijk naar potentiële starters en doorstromers, deze personen hebben aangegeven te willen verhuizen naar een eerste woning (starters) ofwel naar een andere woning (doorstromers). In 2002 waren er ruim 660.000 starters, twee jaar later was 44 procent van hen ook daadwerkelijk verhuisd. Van de ruim 1,9 miljoen doorstromers daarentegen was nog geen 30 procent binnen twee jaar verhuisd. Als we de lage kansen als een indicatie voor de krapte op de woningmarkt zien, dan kunnen we constateren dat doorstromers daar eigenlijk meer last van hebben dan starters. Ook als onderscheid wordt gemaakt tussen de wens voor een koop- of huurwoning

Figuur 1 Realisatie van verhuiscwensen onder starters en doorstromers (naar urgentie en huur- of koopvoorkeur), 2002-2005

(bron: WBO 2002; en SSB-satelliet Ruimtelijke en Sociale Mobiliteit 1999-2005, CBS, bewerking PBL)



Percentage dat verhuiscd is in periode 2002-2005 met een verhuiscwens uitgesproken in 2002

geldt dat, in beide gevallen, starters vaker hun verhuiscwens hebben gerealiseerd dan doorstromers. Hierbij moet de kanttekening worden geplaatst dat de mate waarin mensen erin slagen te verhuizen nog niets zegt over de vraag of ze ook hun initiële woonwensen hebben vervuld. Sterker nog, het onderzoek toont een zekere afruil aan tussen de realisatie van verhuiscplannen en die van woonwensen. Starters zijn vaker verhuiscd dan doorstromers maar hebben tegelijkertijd ook vaker een deel van de woonwensen laten varen.

Tot slot geldt dat verhuiscwensen met een urgente verhuiscwens veel vaker binnen twee jaar zijn verhuiscd dan degenen met een minder urgente verhuiscwens. Dit geldt zowel voor starters als voor doorstromers. Separate multivariate analyses tonen voor beide groepen aan dat urgentie de belangrijkste verklarende factor is voor wat betreft de realisatie van verhuiscwensen (zie De Groot e.a., 2008). Dit neemt niet weg dat zelfs bij degenen met een urgente verhuiscwens een grote discrepantie zichtbaar blijft tussen geuite verhuiscwensen en gerealiseerd verhuiscgedrag. Een kleine 40 procent van de urgente starters en 47 procent van de urgente doorstromers is er niet in geslaagd binnen twee jaar te verhuizen.

Longitudinaal versus niet-longitudinaal
De longitudinale analyses wijzen op een groot verschil tussen verhuiscwensen en verhuiscgedrag. Ook andere onderzoeken waarin dezelfde mensen in de tijd zijn gevolgd, laten doorgaans vrij lage realisatiekansen zien. Dat geldt zowel voor Nederlands als buitenlands onderzoek (Speare, 1974; Van Kempen e.a., 1990; GfK, 2009). Maar hoe verhouden deze onderzoeksresultaten zich tot de resultaten van de eerder besproken studies waarin een vergelijking is gemaakt tussen wensen en gedrag van verschillende personen?

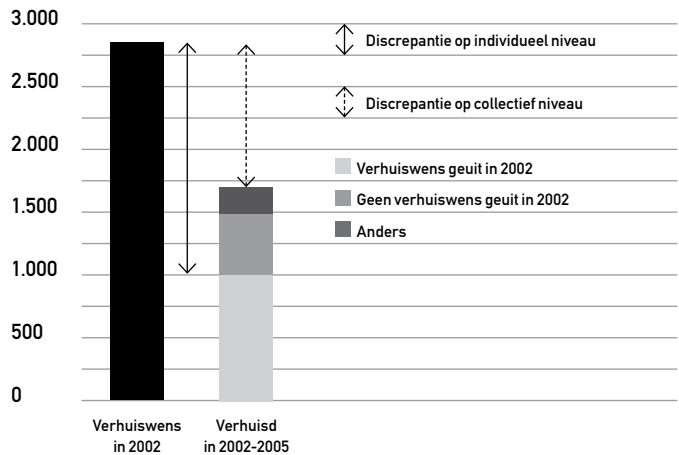
Ook de zogenaamde niet-longitudinale studies, waarin wensen en gedrag van verschillende personen met elkaar zijn vergeleken, wijzen uit dat een behoorlijk deel van de verhuiscwensen er niet in zal slagen binnen twee jaar te verhuizen. Maar in dit soort studies wordt doorgaans wel een kleinere discrepantie gevonden tussen verhuiscwensen en gedrag dan in longitudinale studies. Figuur 2 maakt duidelijk hoe het kan dat de twee onderzoeksmethoden tot een ander resultaat komen voor wat betreft de omvang van de discrepantie tussen wens en gedrag. De longitudinale analyse laat zien dat slechts een derde van alle mensen, die in 2002 aangaven

binnen twee jaar te willen verhuizen, dat daadwerkelijk heeft gedaan. Als we de discrepantie tussen wens en gedrag in kaart brengen volgens de niet-longitudinale methodiek, dan blijkt dat het aantal mensen dat daadwerkelijk is verhuisd ongeveer 60 procent lager uitkomt dan het totale aantal mensen dat in 2002 aangaf te willen verhuizen (figuur 2). Op het collectieve niveau, waarop niet-longitudinale analyses zijn gebaseerd, wordt dus een kleinere discrepantie gevonden tussen verhuiscwensen en verhuisgedrag dan op het individuele niveau, waarop longitudinale studies zich baseren. Dit kan worden verklaard door het feit dat het totale aantal verhuizingen in de periode 2002-2005 hoger is dan het aantal verhuizingen van mensen met een verhuiscwens in dezelfde periode. Daarvoor is een tamelijk logische verklaring. In de bestudeerde periode zijn niet alleen mensen verhuisd die aan het begin van de onderzoeksperiode een verhuiscwens hadden uitgesproken, maar óók mensen die in eerst instantie helemaal niet van plan waren te gaan verhuizen. Dat doorgaans een kleinere discrepantie wordt gevonden in niet-longitudinale studies komt dus eenvoudigweg omdat op het collectieve niveau uitgebleven verhuizingen van verhuiscweneigenen deels worden gecompenseerd door verhuizingen van mensen die dat eerder nog helemaal niet van plan waren. Overigens moet worden opgemerkt dat een deel van degenen die van plan waren te verhuizen inmiddels de verhuiscwens in de ijskast zal hebben gezet. De longitudinale studie geeft geen uitsluitsel over de vraag in welke mate uitstel van initiële verhuiscplannen een rol speelt bij de discrepantie tussen verhuiscwensen en verhuisgedrag. Ander onderzoek wijst echter uit dat zo'n kleine 20 procent van de oorspronkelijk verhuiscweneigenen voorlopig niet meer wil verhuizen (GfK, 2009).

Tegelijkertijd resulteren de twee onderzoeksmethoden in een iets andere

Figuur 2: De discrepantie tussen geuite verhuiscwensen en uiteindelijk verhuisgedrag: niet-longitudoonaal vs. longitudinaal onderzoek (x 1.000)

(bron: WBO 2002; en SSB-satelliet Ruimtelijke en Sociale Mobiliteit 1999-2005, CBS, bewerking PBL)



Discrepantie tussen percentage met verhuiscwens in 2002 en verhuisd in periode 2002-2005

Noot: de categorie 'anders' heeft betrekking op degenen die zijn verhuisd en die in 2002 aangaven al huisvesting te hebben gevonden dan wel gedwongen te moeten verhuizen.

conclusie voor wat betreft de positie van starters op de woningmarkt. Niet-longitudinale studies laten doorgaans geen grote verschillen zien tussen starters en doorstromers, ten aanzien van de kans van slagen op de woningmarkt. De longitudinale PBL-studie, evenals de longitudinale studie van GfK (2009), laat echter zien dat starters er beduidend vaker in slagen binnen twee jaar te verhuizen dan doorstromers. Deze conclusie blijft overeind staan als onderscheid wordt gemaakt naar huur- of koopwensen. Waar niet-longitudinale studies aantonen dat starters in de (sociale) huursector ofwel dezelfde slaagkansen hebben als doorstromers (Haffner e.a., 2008) ofwel wat lagere (Van Groenigen & Van der Veer, 2005), toont de longitudinale PBL-studie aan dat starters met een huurwens vaker zijn verhuisd dan doorstromers met een huurwens. En waar een niet-longitudinale analyse voor de koopsector van Haffner en collega's (2008) uitwees dat starters een iets lagere slaagkans hebben dan doorstromers, wijst de PBL-studie uit dat starters met een koopwens vaker zijn verhuisd dan doorstromers met een koopwens. Hierbij

moet echter wel worden opgemerkt dat hier geen rekening is gehouden met de vraag of mensen er ook daadwerkelijk in zijn geslaagd naar een huur- of koopwoning te verhuizen.

Waarde longitudinaal onderzoek

In dit artikel zijn twee verschillende methoden besproken om de discrepantie tussen verhuiscwensen en verhuisgedrag vast te stellen: de niet-longitudinale methode waarbij op geaggregeerd (collectief) niveau een vergelijking wordt gemaakt tussen het aantal mensen dat wil verhuizen en het aantal (andere) mensen dat onlangs is verhuisd, en de longitudinale methode waarbij verhuiswensen en verhuisgedrag van dezelfde personen met elkaar worden vergeleken. Het longitudinale onderzoek laat een opvallend grote discrepantie zien tussen geuite verhuiscwensen en -gedrag. De meerderheid van de mensen slaagt er niet in om de wens binnen twee jaar een (andere) woning te vinden ook daadwerkelijk te realiseren. Dat geldt zowel voor starters als voor doorstromers. Ook studies waarin wensen en gedrag van verschillende personen met elkaar worden vergeleken, laten een aanzienlijke discrepantie zien tussen verhuiscwensen en verhuisgedrag.

Deze discrepantie is echter doorgaans wel kleiner dan in longitudinale studies. Dat komt doordat in de praktijk tegenover de mensen die er niet in slagen te verhuizen, andere mensen staan die verhuizen terwijl ze daar eerder nog helemaal geen wens voor hadden uitgesproken. In niet-longitudinale analyses wordt deze onderliggende variatie gemist. Tot slot geldt dat de gekozen onderzoeksmethodiek tot een andere conclusie kan leiden voor de positie van starters op de woningmarkt. Longitudinale analyses tonen aan dat starters er beduidend vaker in slagen hun verhuiscwensen te realiseren dan doorstromers. Als we de lage realisatiekansen zien als een indicatie voor de krapte op de woningmarkt, dan kunnen we constateren dat starters last hebben van

die krapte, maar dat doorstromers daar eigenlijk nog veel meer last van hebben. Hoewel niet-longitudinaal onderzoek sneller en goedkoper een indicatie kan geven van de krapte op de woningmarkt, geeft longitudinaal onderzoek naar ons idee een waardevoller beeld rond de vraag welke groepen nu meer en welke minder moeite hebben om hun verhuiscwensen binnen een bepaalde periode te realiseren.

Carola de Groot (carola.degroot@pbl.nl) en Dorien Manting (dorien.manting@pbl.nl) werken als respectievelijk onderzoeker en sectordirecteur bij het Planbureau voor de Leefomgeving. Gijs Beets (beets@nidi.nl) werkt als onderzoeker bij het Nederlands Interdisciplinair Demografisch Instituut.

Literatuur

- Booi, H., K. Dignum, I. de Jong & A. de Zeeuw (2008) *Verhuiscwensen. Ambities en realiteit. Fact sheet Wonen in Amsterdam, juli 2008*. Gemeente Amsterdam, Dienst Wonen, Dienst Onderzoek en Statistiek, Amsterdam
- De Groot, C., D. Manting & S. Boschman (2008) *Verhuiscwensen en verhuisgedrag in Nederland. Een landsdekkend onderzoek*. Planbureau voor de Leefomgeving, Den Haag/Bilthoven
- GfK (2009) *Ruimte op de woningmarkt. Onderzoek naar de realisatie van verhuiscwensen*. Ministerie van VROM, Den Haag
- Haffner, M., H. Boumeester, K. Dol, R. Goetgeluk & P. Neuteboom (2008) *Woonuitgaven 2002-2006 in beeld*. OTB, Technische Universiteit Delft, Delft
- Speare, A. (1974) 'Residential satisfaction as an intervening variable in residential mobility'. *Demography*, jg. 11, nr. 2, p. 173-188
- Van Groenigen, C. & J. van der Veer (2006) *Slaagkansenmonitor 2005*. Gemeente Amsterdam, Dienst Wonen/Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties, Amsterdam
- Van Kempen, R., F. Dekker & J. Floor (1990) 'The desire to move and residential mobility'. J. van Weesep & P. Korcell (eds.), *Residential mobility and social change. Studies from Poland and the Netherlands*. KNAG/Geografisch Instituut Rijksuniversiteit Utrecht, Amsterdam/Utrecht, p. 84-94
- VROM (2007a) *Bouwen voor de schuifpuzzel*. Ministerie van VROM, Den Haag
- VROM (2007b) *Woningmarktverkenningen. Socrates 2006*. Ministerie van VROM, Den Haag
- VROM (2007c) *Wonen op een rijtje. De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2006*. Ministerie van VROM, Den Haag