

# VAN EMPTY NEST NAAR FITTING BEST

Hoe motiveer je mensen tot verhuizen?

Ellen Kremer

Afstudeerscriptie master Bestuurskunde

Erasmus Universiteit Rotterdam

Eerste begeleider: prof. Dr. H.J.M. Fenger

Tweede begeleider: Dr. R.F.I. Moody

Mei 2020

## Voorwoord

Voor u ligt de scriptie “Van empty nest naar fitting best”. Deze scriptie is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de masteropleiding Bestuurskunde, bij de Erasmus Universiteit te Rotterdam en mede tot stand gekomen dankzij de gemeente Zoetermeer.

Dit onderzoek richt zich op het verhuisgedrag van de bewoners binnen de gemeente Zoetermeer, in het bijzonder op de groep inwoners tussen de 55 en 66 jaar oud van wie de kinderen zelfstandig zijn gaan wonen. Ik heb voor dit onderwerp gekozen omdat ik merkte dat steeds meer mensen in mijn omgeving te kampen hadden met problemen op de woningmarkt, zoals een beperkt aanbod, zeer hoge prijzen en veel concurrentie. Daarnaast woonden wij zelf in een straat met eengezinswoningen, maar waren het enige gezin in de hele straat met kinderen; bij de andere bewoners in de straat waren de kinderen al lang zelfstandig gaan wonen. De problemen op de huizenmarkt zijn voor veel mensen herkenbaar en ingrijpen vanuit de gemeente of overheid is gewenst om doorstroom op de woningmarkt te bevorderen. In deze scriptie geef ik een antwoord op de vraag hoe een gemeente dit kan doen.

Tijdens dit onderzoek heb ik ondersteuning van mijn scriptiebegeleider Menno Fenger gehad, hiervoor mijn dank Menno! Mijn tweede lezer, Rebecca Moody, heeft mij voorzien van een kritische kijk op een compleet verhaal. Dit heeft gezorgd voor een verdere verdieping.

Ook de medewerking van de bewoners, de seniorenmakelaars, makelaars, beleidsadviseurs en wethouder die betrokken zijn geweest bij dit onderzoek verdient mijn waardering. Ik heb veel welwillendheid en openheid getroffen en dit heeft mij geholpen om het onderzoek te kunnen verrichten.

Van mijn vrienden en familie heb ik veel geduld gevraagd, niet alleen tijdens het schrijven van mijn scriptie, maar ook in de twee studiejaar hiervoor. Vaak heb ik mij af moeten melden of was ik weer onbereikbaar, maar ik heb nooit anders dan begrip hiervoor gekregen. Bedankt.

En de laatste, maar waarschijnlijk de meest belangrijke dankbetuiging is voor mijn gezin. Milena en Jelte: dit is een van de laatste momenten dat ik opgesloten zit in de werkkamer en onbereikbaar ben voor jullie. Ik beloof dat ik jullie binnenkort tot waanzin zal drijven met mijn aanwezigheid! Olivier: ik had deze opleiding en dit onderzoek nooit kunnen doen zonder jouw inspanningen om mij de tijd en gelegenheid te geven. Je bent geduldig geweest als ik vastliep en hebt meegedacht om mij over drempels heen te trekken. Dank je, lief!

Veel leesplezier,

Ellen Kremer

Schiedam, 8 mei 2020

## Samenvatting

Een woningmarkt met weinig beweging, een eengezinswoning met slechts één of twee bewoners; lange wachtlijsten voor mensen die een andere woning willen en torenhoge prijzen voor koopwoningen. Bovenstaande is een korte schets van de problematiek op de huidige woningmarkt.

In dit onderzoek staat één specifieke doelgroep centraal: de empty-nester. Deze groep mensen, van wie de kinderen zelfstandig zijn gaan wonen, is gemiddeld 55 a 60 jaar oud. Ondanks deze wijziging in het huishouden woont 90% van deze groep vijf jaar later nog in dezelfde woning. In dit onderzoek worden de factoren geduid die ervoor zorgen dat zij niet verhuizen. Kennis van deze factoren vormt de basis voor een aantal adviezen die worden uitgebracht aan de gemeente, over hoe de gemeente de doorstroom kan bevorderen en de woningmarkt zo weer in beweging kan krijgen.

Door gesprekken aan te gaan met mensen uit de doelgroep en met de seniorenmakelaars, makelaars, beleidsadviseurs en wethouder die betrokken zijn bij de woningmarkt en deze doelgroep, waarbij factoren zijn behandeld die volgens de literatuur relevant zijn, is verheldering gevraagd over persoonlijke motivaties, professionele inzichten en beperkingen die spelen om de doelgroep te kunnen faciliteren in een verhuizing.

Eén van de meest gehoorde opmerkingen is dat het aan bewustzijn ontbreekt bij de doelgroep om de wijziging in huishouden te zien als reden om te verhuizen. Daarnaast zijn er nauwelijks beleidsinstrumenten om deze bewustwording aan te wakkeren. De gemeente onderhoudt geen rechtstreekse contacten met de empty-nesters en heeft hierdoor ook geen goed beeld van welke wensen en behoeftes deze zeer gevarieerde groep heeft.

De bevindingen die voortvloeien uit dit onderzoek zijn samengevat en hebben geleid tot aanbevelingen, gericht op het creëren van bewustwording over passend wonen en het inzetten van beleidsinstrumenten, met als doel een verhuisbeweging te verwezenlijken. De aanbevelingen zijn in gesprek gaan met de empty-nester, het aanbod aan vervolgwoningen te laten aansluiten bij de wensen van deze groep, het aanbieden van begeleiding voor empty-nesters die willen verhuizen en het creëren van een bewustzijn over de eigen woonsituatie.

<b>VOORWOORD</b> .....	<b>1</b>
<b>SAMENVATTING</b> .....	<b>2</b>
<b>1. INLEIDING</b> .....	<b>4</b>
1.1 ONTWIKKELINGEN OP DE WONINGMARKT .....	4
1.2 UIT DE IMPASSE .....	7
1.3 AFBAKENING .....	7
1.4 PROBLEEMSTELLING .....	10
1.5 RELEVANTIE VAN HET ONDERZOEK .....	11
<b>2. THEORETISCH KADER</b> .....	<b>14</b>
2.1 HOE MAKEN MENSEN KEUZES .....	14
2.1.1 <i>Het irrationele brein</i> .....	15
2.1.2 <i>Het automatische brein</i> .....	17
2.1.3 <i>Het willoze brein</i> .....	17
2.1.4 <i>Het sociale brein</i> .....	18
2.2 FACTOREN DIE LEIDEN TOT EEN VERHUIZING .....	20
2.3 BIJZONDERHEDEN VERHUISBEREIDHEID EMPTY-NESTERS .....	23
2.4 STIMULEREND BELEID .....	27
2.4.1 OORZAKEN VAN STAGNATIE .....	28
2.5 SAMENVATTING THEORIE EN CONCEPTUEEL MODEL .....	30
<b>3. ONDERZOEKSOPZET</b> .....	<b>31</b>
3.1 METHODIEK .....	31
3.2 OPERATIONALISERING .....	33
3.3 BETROUWBAARHEID EN VALIDITEIT .....	35
<b>4. RESULTATEN</b> .....	<b>36</b>
4.1 BEWEEGREDENEN .....	36
4.1.1 <i>Rationaliteit</i> .....	36
4.1.2 <i>Emotie</i> .....	38
4.1.3 <i>Maximalisatie van de situatie</i> .....	39
4.1.4 <i>Effect van de sociale omgeving</i> .....	40
4.2 DOELGROEPSPECIEKE KENMERKEN .....	41
4.2.1 <i>Profilering</i> .....	41
4.2.2 <i>Bewustwording</i> .....	42
4.2.3 <i>Pull-, push-, en keepfactoren</i> .....	44
4.3 BELEID .....	47
4.3.1 <i>Gevoerd beleid</i> .....	47
4.3.2 <i>Resultaat gevoerd beleid</i> .....	49
4.3.3 <i>Gewenst beleid</i> .....	49
4.4 SAMENVATTING RESULTATEN .....	53
<b>5. CONCLUSIE</b> .....	<b>55</b>
<b>6. AANBEVELINGEN</b> .....	<b>59</b>
<b>7. REFLECTIE</b> .....	<b>62</b>
<b>8. BIBLIOGRAFIE</b> .....	<b>63</b>
<b>9. BIJLAGES</b> .....	<b>67</b>

# 1. Inleiding

## 1.1 Ontwikkelingen op de woningmarkt

‘De woningmarkt zit op slot’ is een stelling die tegenwoordig vaak te horen is in de media<sup>1</sup>. Deze stelling heeft betrekking op de huidige woningmarkt in Nederland, een markt waar geen beweging meer in lijkt te zitten.

Het grootste probleem is de beperkte doorstroming in combinatie met het woningtekort, wat zowel bij koopwoningen als huurwoningen een groot probleem is (TU Delft, 2018). Dit probleem speelt in meer of mindere mate in heel Nederland en bestaat in alle segmenten van de woningmarkt. Door de hoge vraag naar starterswoningen en een zeer beperkt aanbod komen de meeste starters niet aan bod. Daarnaast worden hoge eisen gesteld aan hun financiële situatie. Op de huurmarkt is sprake van een gemiddelde wachttijd van acht jaar voordat een starter in aanmerking komt voor een woning (Radar, 2018). Bovendien is de doorstroom van starters naar eengezinswoningen beperkt, doordat ook in dit segment een beperkt aanbod is (Hendriksma, 2018). Vanuit de eengezinswoningen is weer weinig doorstroom naar seniorenwoningen, al is het niet duidelijk waarom deze doorstroom beperkt is. Hiervoor worden in de media diverse mogelijke redenen genoemd, zoals de hoge eisen die senioren aan een volgende woning stellen, het feit dat er weinig passende woningen beschikbaar zijn en het feit dat weinig senioren de behoefte voelen om te verhuizen (Planbureau voor de Leefomgeving, 2013).

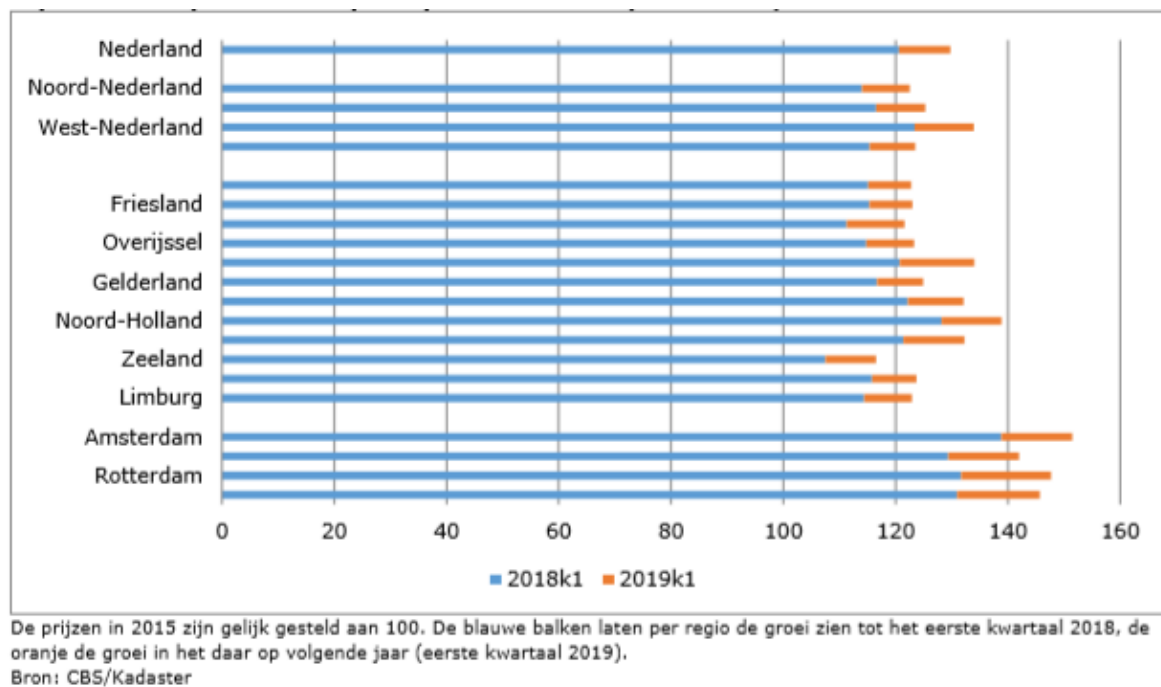
Deze beperkte doorstroom heeft een aantal gevolgen. Het eerste gevolg is het effect op de koopprijs van woningen. Als er een woning vrijkomt, zijn er zoveel geïnteresseerden dat de prijs wordt opgedreven door de grote vraag naar woningen. Gegadigden moeten flink overbieden om een kans te maken (Knab, 2018). Prijzen voor koopwoningen worden hierdoor zo hoog dat een overstap van een huurwoning met redelijk stabiele lasten naar een koopwoning moeilijk is.

In figuur 1 is informatie van het CBS en het Kadaster gecombineerd, waaruit blijkt dat door heel Nederland een prijsstijging waarneembaar is in de afgelopen jaren. In het figuur worden

---

<sup>1</sup> Geertsma, 2019; InfoNu, 2019; Radar Radio, 2018; Redactie DTF, 2018; NRC, 2019; Redactie Infance, 2019; Redactie Vastgoed, 2019

de prijzen van 2015 vergeleken met de prijzen tot en met het eerste kwartaal van 2019 (Rijksoverheid, 2019).



*Figuur 1 Prijsstijgingen koopwoningen in Nederland*

Deze prijsstijgingen hebben een maatschappelijke impact als het een langere periode duurt. Indien de prijs van woningen lange tijd sneller groeit dan de prijs van de uitgaven aan goederen en diensten en sneller groeit dan de inkomensontwikkelingen, dan heeft dit invloed op de verdeling van de woningen en toegankelijkheid en betaalbaarheid van de woningen. Dit leidt tot verschillen tussen ouderen en jongeren. Ouderen die lang hebben kunnen meeliften op de prijsstijgingen, hebben hun vermogen zien toenemen, terwijl jongeren of starters op de koopmarkt die willen instappen geconfronteerd worden met hoge prijzen en een lagere prijs-kwaliteitverhouding, zoals steeds minder oppervlakte voor een bepaalde prijs. Als prijzen blijven stijgen is het uiteraard wel mogelijk dat de jongeren van nu op termijn ook zullen profiteren van vermogenswinst. (Centraal Planbureau, pp 20, 2020).

Een tweede gevolg van de beperkte doorstroom, is dat mensen langer blijven wonen in een woning die niet past bij hun situatie. Door de verhoogde woningprijzen is een grotere woning niet betaalbaar of is er onvoldoende aanbod van passende woningen. De wachttijden bij de woningcorporaties ligt rond de acht jaar. Hierdoor lukt het mensen niet om een gewenste verhuizing te realiseren of om de gewenste woning te bemachtigen. Volgens het rapport van

het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties over de staat van de woningmarkt is er sprake van een gelijk aantal verhuizingen in 2019 ten opzichte van 2009, terwijl het aantal mensen met een actieve verhuishwens is toegenomen met ruim 30%. Het verschil tussen verhuisbewegingen en verhuishwensen is direct gekoppeld aan de schaarste van betaalbare huur- en koopwoningen (Rijksoverheid, 2019).

Het derde gevolg sluit aan bij het tweede gevolg van de beperkte doorstroom, namelijk dat de woningvoorraad niet optimaal wordt benut. Veel eengezinswoningen worden bewoond door senioren, hoewel deze woningen niet altijd meer bij hun woonwensen of behoeften passen. Jonge gezinnen daarentegen hebben moeite om een gezinswoning te vinden, terwijl zij de doelgroep zijn. Dit heeft gevolgen voor de inrichting van de woonwijken, waar speeltuintjes leeg staan en basisscholen de deuren moeten sluiten door een terugloop in aanmeldingen (Platform31, 2018).

Het gebrek aan doorstroming is ook op de huurmarkt een groot probleem. De wachttijden voor de woningen zijn zoals genoemd lang. Bovendien is het lastig om een overstap te maken naar een andere huurwoning wanneer de gezinssituatie verandert. Hier zijn diverse redenen voor. Overstappen naar een koopwoning is voor veel huurders geen optie, gezien de eisen die aan de financiële situatie van een aspirant-koper worden gesteld. Als het inkomen van de huurder stijgt, dan moet de huurder overstappen naar de vrije huursector, waar de prijzen noemenswaardig hoger zijn dan bij de sociale huur (Business Insider Nederland, 2017). Als het inkomen niet stijgt, is weer sprake van een wachttijd van gemiddeld acht jaar om een volgende woning te kunnen betrekken. Door het gebrek aan doorstroming op de huurmarkt loopt het aantal opzeggingen van de huur terug; huurders kunnen immers hun huis niet kunnen verlaten.

De beperkte doorstroom op de huurmarkt heeft zelfs geleid tot een nieuwe wet, namelijk de Wet Doorstroming Huurmarkt (Rijksoverheid, 2017). Deze wet is gericht op het geven van een tijdelijke huurovereenkomst voor een periode van maximaal twee jaar bij zelfstandige woonruimtes of maximaal vijf jaar bij onzelfstandige woonruimtes om zo verplichte doorstroom te kunnen faciliteren. Deze tijdelijke contracten zijn gericht op woningen die een bepaalde doelgroep hebben, zoals studentenwoningen. Een voordeel van een tijdelijk huurcontract is dat er huisvesting voor korte tijd kan worden aangeboden. Als een pand in de toekomst gerenoveerd of gesloopt gaat worden, kan dit pand in de periode hiervoor tijdelijk worden gebruikt als woonruimte.

## 1.2 Uit de impasse

Er is veel aandacht voor de problemen op de woningmarkt. Steeds vaker klinkt de oproep aan de overheid om te interveniëren en maatregelen door te voeren die de doorstroom moeten bevorderen. De overheid heeft reeds door middel van regelgeving geprobeerd om zogenaamde scheefwoners in sociale huurwoningen te stimuleren om te verhuizen, door de huurverhoging te koppelen aan het inkomen. De gedachte hierbij was dat huurders vanwege de huurverhoging eerder op zoek zouden (moeten) gaan naar een woning in de vrije sector. Het effect van deze maatregel is echter vrijwel nihil geweest, aangezien de huurprijzen in de vrije sector ook na de maximale huurverhoging nog veel hoger liggen dan in de sociale sector (Business Insider Nederland, 2017).

Op landelijk niveau wordt eveneens de discussie gevoerd over de maatregelen om het woningtekort op te lossen, zoals het versnellen van de woningbouw en het vergroten van de bouwopgave. De gemeente Zoetermeer zet bijvoorbeeld in op een schaa sprong, waarbij de komende jaren 10.000 tot 16.000 woningen aan het bestaande woningbestand worden toegevoegd (Gemeente Zoetermeer, 2017). Het kost echter onvermijdelijk tijd voordat kan worden voorzien in de vraag naar eengezinswoningen. Bovendien is het noodzakelijk om de vraag te stellen hoe kan worden voorkomen dat over twintig of dertig jaar weer een vergelijkbare situatie ontstaat doordat er geen doorstroom plaatsvindt.

Een andere mogelijkheid – naast bijbouwen – om de woningmarkt in beweging te krijgen, is om mensen te bewegen om te verhuizen, zodat een eventueel latente verhuiswens wordt omgezet in een feitelijke verhuizing. De gemeente Den Haag heeft er in dit kader voor gekozen om een specifieke functie in het leven te roepen, die van de doorstroommakelaar. Deze ambtenaar gaat met een beperkt instrumentarium in gesprek met huurders om te bezien wat nodig is om te verhuizen (Hemmes, 2017).

## 1.3 Afbakening

Het doel van dit onderzoek is om in kaart te brengen wat mensen kan motiveren om te verhuizen, en welke instrumenten gemeenten hiertoe in kunnen zetten. Het onderzoek spitst zich toe op de zogeheten empty-nesters: mensen van wie de kinderen de deur uit zijn, vaak zijn dit mensen van 55 jaar of ouder. Een huis dat eigenlijk bestemd is voor een gezin met kinderen,

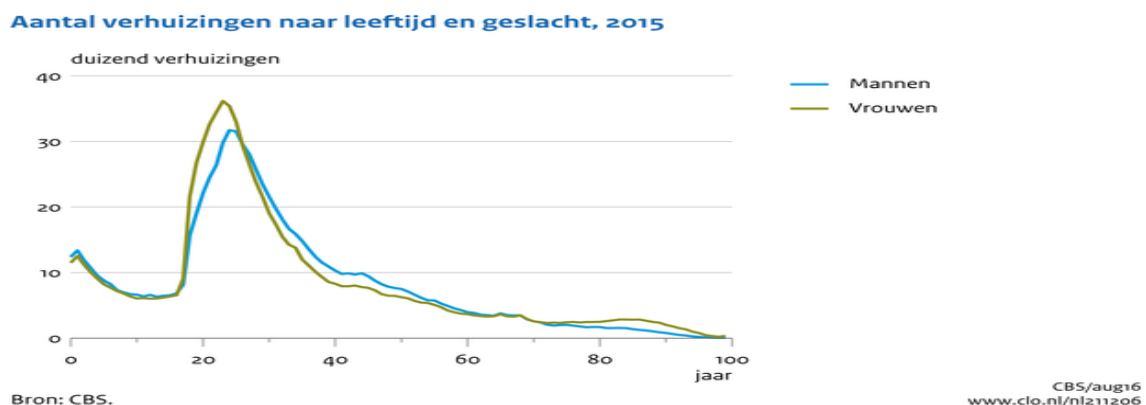


wordt zodoende bewoond door één of twee senioren. Voor dit onderzoek is ook een bovengrens qua leeftijd gesteld. Het onderzoek richt zich op mensen die niet of beperkt verhuizen als de kinderen zelfstandig gaan wonen. Door empty-nesters ouder dan 66 jaar mee te nemen, wordt ook de factor pensioen een mogelijke verhuisreden. Dit onderzoek richt zich enkel op de verandering in de samenstelling van het huishouden als reden om te verhuizen, waardoor empty-nesters ouder dan 66 jaar niet worden meegenomen.

Het feit dat deze groep niet tot nauwelijks verhuist, is een van de voornaamste redenen dat de rest van de woningmarkt vastzit (Planbureau voor de leefomgeving, 2013).

Bij elke fase van het leven past namelijk een bepaalde huisvesting. Bij starters is een één- of tweekamerwoning goed. Bij een gezin met kinderen past een gezinswoning met drie of vier slaapkamers. Bij senioren zal een gelijkvloerse woning beter passen dan een split-level woning. Het uitzonderlijke van de empty-nester is dus dat deze groep geen woning bewoont die past bij de (veranderde) gezinssamenstelling en weinig inspeelt op de toekomstige behoefte aan een goed toegankelijke woning. Ruim 90% van de empty-nesters woont vijf jaar nadat het laatste kind uit huis is gegaan nog in dezelfde gezinswoning. Van de empty-nesters die wél verhuizen, kiest de helft opnieuw voor een gezinswoning (Bouwfonds Property Development, 2018).

In figuur 2 wordt getoond hoe het aantal verhuisbewegingen verdeeld is, geïnclassificeerd naar leeftijd en geslacht. Uit de figuur blijkt dat geslacht, in tegenstelling tot leeftijd, geen noemenswaardige rol speelt. De figuur laat duidelijk de enorme daling zien in verhuisbewegingen na 25 jaar. Dit is de leeftijd waarin over het algemeen een gezinswoning wordt betrokken, waarna mensen minder verhuizen.



*Figuur 2. Verhuizing naar leeftijd en geslacht, 2016 (Bron: CBS)*

Het onderzoek vindt plaats in de gemeente Zoetermeer. Deze gemeente heeft veel last van de beperkte verhuiscbewegingen op de woningmarkt. De druk op de reguliere woningmarkt is groot, en het gemeentebestuur heeft ervoor gekozen om de komende termijn actief in te zetten op het verlichten van de woningdruk. De gemeente Zoetermeer is van plan om flink bij te gaan bouwen. Het beoogde aantal nieuwe woningen is zo groot dat de plannen worden gezien als een schaalvergroting van de gemeente. Het project heeft daarom de passende naam “De Schaalsprong” gekregen (Gemeente Zoetermeer, 2017). De plannen voor de Schaalsprong zijn redelijk uitgewerkt, maar er is nog wel ruimte voor aanpassing. De aanbevelingen of conclusies die uit dit onderzoek volgen, kunnen daarom nog opgenomen worden in de plannen van een van de volgende fases van de Schaalsprong of in het leeftijdsbestendig maken van de woonwijken. Zowel de gemeente als de woningcorporaties die in Zoetermeer actief zijn, hebben hun medewerking aan het onderzoek toegezegd.

Een bijkomende reden waarom de gemeente Zoetermeer zich uitstekend leent voor een onderzoek naar de verhuiscbereidheid van de empty-nester ligt in de oorsprong van Zoetermeer. De gemeente was een relatief klein dorp, ontstaan in 1100. Tot in de jaren zestig werd op kleine schaal nieuwbouw gepleegd voor de eigen bevolking. Na de oorlog had Den Haag ruimteproblemen. Om die op te lossen werd in 1962 Zoetermeer aangewezen als groeikern. Het dorp van 10.000 inwoners moest groeien naar een stad van 100.000 inwoners, waardoor het kleine dorp is uitgegroeid tot de derde grootste stad van Zuid-Holland. Alleen Rotterdam en Den Haag zijn groter qua inwoneraantal (Zoetermeer, geschiedenis in een notendop, 2017). De mensen die eind jaren zestig, begin zeventig naar Zoetermeer zijn gekomen, zijn grotendeels nog steeds woonachtig in Zoetermeer. Dit zorgt voor een specifieke samenstelling van de bewoners. In 2018 is er een onderzoek gedaan naar de demografische gegevens van Zoetermeer. De grijze druk, gedefinieerd als het aantal personen van 65 jaar en ouder als percentage van het aantal personen vanaf 20 jaar, was 28% in 2017. De verwachting is echter dat dit percentage zal toenemen tot 47 % in 2037 (Van Dam, 2018).

Als een bevolkingsgroep zo in omvang toeneemt, verdient deze speciale aandacht. In dit geval betekent dit dat de gemeente een plan dient te maken om deze senioren zo passend mogelijk te huisvesten.

## 1.4 Probleemstelling

Dit onderzoek is gericht op de groep empty-nesters die in de gezinswoning blijven wonen nadat de kinderen het huis hebben verlaten. Om de doorstroom op de woningmarkt te bevorderen, is het noodzakelijk dat een groter percentage van de empty-nesters verhuist naar een andere woning. Dit leidt tot de doelstelling en de centrale vraag van dit onderzoek.

### **Doelstelling**

Het doel van dit onderzoek is vast te stellen welke instrumenten de gemeente Zoetermeer kan inzetten om de doorstroom op de woningmarkt te bevorderen, door de factoren die de keuze van de empty-nesters om wel of niet te verhuizen beïnvloeden in kaart te brengen. Aansluitend kan de methodiek, techniek of het beleidsinstrument worden gekozen die ingezet kan worden om beweging op de woningmarkt te realiseren.

### **Centrale vraag**

De centrale vraag van dit onderzoek luidt:

*Welke factoren beïnvloeden de keuze van empty-nesters om te verhuizen en welke instrumenten kan de gemeente Zoetermeer inzetten om de verhuisbereidheid te vergroten?*

Om deze centrale vraag te kunnen beantwoorden is een aantal onderzoeksvragen geformuleerd. Het onderzoek bestaat uit twee delen, het eerste deel is gericht op literatuurstudie en daarin worden de volgende vragen behandeld:

- Wat staat er in de literatuur over hoe mensen keuzes maken en hoe beïnvloedt dit de verhuisbehoefte?
- Wat zijn factoren die normaliter leiden tot een verhuizing?
- Wat is bekend over de motivatie van empty-nesters om te verhuizen?
- Wat is bekend over stimulerend beleid?
- Welke oorzaken zijn er bekend over stagnatie op de woningmarkt?

Het tweede deel van het onderzoek bestaat uit interviews met bewoners, seniorenmakelaars, makelaars, beleidsadviseurs en de wethouder. Hierbij wordt er ingegaan op de kennis en ervaring van de deskundigen over deze doelgroep. Aangezien het onderzoek zich richt op de instrumenten die ingezet kunnen worden om doorstroom op de woningmarkt te bevorderen, wordt ook nagegaan of er al instrumenten worden ingezet en wat hier het effect van is. Daartoe worden onderstaande vragen gesteld:

- Wat geven empty-nesters en professionals aan als factoren die doorstroming belemmeren?
- Welke instrumenten hebben de gemeente Zoetermeer en de woningbouwverenigingen om keuzes te kunnen beïnvloeden?
- Welke beschikbare instrumenten, of combinatie van instrumenten, hebben het meeste effect?

### **Onderzoeksdesign**

Om gerichte aanbevelingen te kunnen doen over in te zetten instrumenten vindt een casestudy plaats (Verschuren en Doorenwaard, pp 179, 2015). De bovenstaande drie vragen worden beantwoord aan de hand van informatie die wordt verkregen uit interviews met deskundigen, zoals makelaars (koopwoningen) en seniorenmakelaars (huurwoningen), individuen die tot de doelgroep (empty-nesters) behoren en met personen binnen de gemeente. Op basis van de resultaten wordt uiteindelijk een aantal aanbevelingen gedaan. Een verdere toelichting op het onderzoek en de methodiek wordt in hoofdstuk drie gegeven.

### **1.5 Relevantie van het onderzoek**

De maatschappelijke relevantie van het onderzoek is al geduid in het voorgaande stuk. Zowel in de huur- als de koopsector is de stagnatie op de huizenmarkt goed merkbaar. Dit heeft negatieve gevolgen. Indien een gemeente deze stagnatie kan verminderen en de doorstroming kan bevorderen door bijvoorbeeld een start te maken met een verhuisbeweging, zal dit op langere termijn positieve effecten hebben op de beschikbaarheid van woningen. Dit zal het voor veel mensen makkelijker maken passende huisvesting te vinden.

Daarnaast kunnen de bevindingen van dit onderzoek van nut zijn voor de planvorming ten aanzien van de schaa sprong en gebiedsontwikkeling die momenteel plaatsvindt in Zoetermeer. Om te voorkomen dat over twintig a dertig jaar dezelfde problemen ontstaan in de wijken die nu nog gebouwd moeten worden, is het zinvol om met de bouwplannen in te spelen op de behoeftes van empty-nesters.

Ook de politieke keuze vanuit de centrale overheid om verzorgingstehuizen af te bouwen en mensen zo lang mogelijk zelfstandig te laten wonen, speelt op de achtergrond mee. Er wordt steeds meer verwacht van de doelgroep 55+, zoals langer door werken en participeren in de maatschappij. Waar vroeger sprake was van senioren bij mensen boven de 55 jaar, is die leeftijdsgrens verschoven naar minstens tien jaar later. Voor de empty-nesters is een seniorenwoning niet iets wat past bij hun zelfbeeld. Wanneer echter sprake is van verminderde validiteit en de persoon in kwestie woont nog in een gezinswoning, brengt dit de nodige problemen met zich mee. Hier is nu nog geen passend antwoord voor beschikbaar. Door middel van trapliften, bad opstapjes en aangepaste toiletzittingen wordt geprobeerd een niet-passend huis zo passend mogelijk te maken. De zorgkosten zijn relatief hoog, aangezien iedereen (verspreid over de gemeente) in zijn eigen woning verzorgd dient te worden. Om in te kunnen spelen op een woningmarkt waarin mensen passend gehuisvest zijn, is het van belang om te weten hoe mensen tijdig kunnen worden bewogen om te verhuizen. Tijdig betekent in dit geval: voordat de noodzaak ontstaat.

Vanuit bestuurskundige oogpunt is het onderzoek van waarde, omdat het gericht is op het verhelderen welke beleidsinstrumenten een gemeente kan inzetten om een groep mensen in beweging te krijgen, in dit geval een verhuizing.

Het gaat niet alleen om het laten verhuizen van de groep empty-nesters, het gaat ook om de gevolgen die hier aan verbonden zijn. Door de sturingsmiddelen te verduidelijken kan een gemeente actief inzetten op de doorstroming op de woningmarkt, waardoor de woningvoorraad beter of zelfs optimaal benut kan worden. Als een gemeente mensen kan sturen om passend te wonen, worden de toekomstige zorgkosten beheersbaar. De rol van gemeenten in de doorstroming lijkt nu zeer beperkt. Het kiezen voor een actief beleid verhoogt het welzijn van de mensen die nu niet passend wonen en het verlaagt de zorgkosten op termijn.

Wetenschappelijk gezien is het relevant om te onderzoeken hoe mensen met of zonder latente wens om te verhuizen kunnen worden gemotiveerd om te verhuizen. De verhuisbereidheid van

de empty-nester kan worden vergroot door in te spelen op de factoren die een rol spelen in het maken van een keuze om te verhuizen. Kennis over hoe mensen een keuze maken, is nuttig om het beleid te bepalen dat kan leiden tot een betere doorstroming op de woningmarkt. Door bestaand wetenschappelijk onderzoek te combineren met de informatie uit de interviews met deskundigen en de doelgroep ontstaat een beter beeld van de problematiek. Deze theoretische kennis kan worden gebruikt voor het schrijven van beleid voor gebiedsontwikkeling of het kiezen van de juiste instrumenten om doorstroming te genereren waar dit nodig is. Aangezien het onderzoek zich richt op zowel de kopers als de huurders zijn de gegevens te generaliseren naar de gehele woningmarkt.

Het specifieke van dit onderzoek is dat het zich richt op één doelgroep. Het onderzoek naar de empty-nesters is in de gemeente Zoetermeer nog zeer beperkt. Het onderzoek zal informatie genereren die toegepast kan worden op de planning van de gebiedsontwikkeling, maar zal ook bijdragen aan het opvangen van de grote groep senioren die er de komende twintig jaar bij komt. Veel marktonderzoeken die al zijn verricht bestaan uit een kwantitatieve analyse van harde gegevens zoals inkomen en leeftijd. Dit onderzoek levert een bijdrage met betrekking tot andere aspecten, zoals de beweegredenen van mensen en hoe deze gestuurd kunnen worden. Deze kwalitatieve analyse zal een breder en beter beeld van verhuiscriteria opleveren en zo bijdragen aan de wetenschap omtrent verhuiscriteria en daarmee samenhangend het huisvestingsbeleid van gemeenten en corporaties.

## 2. Theoretisch kader

In de inleiding zijn de probleem- en doelstelling van dit onderzoek beschreven en zijn de onderzoeksvragen geformuleerd die tot een antwoord op de centrale vraag moeten leiden. In dit hoofdstuk worden de eerste vijf deelvragen door middel van een literatuurstudie beantwoord.

- Wat is er in de literatuur bekend over hoe mensen keuzes maken en hoe beïnvloedt dit de verhuisbehoefte?
- Wat zijn factoren die normaliter leiden tot een verhuizing?
- Wat is er bekend over de motivatie van empty-nesters om te verhuizen?
- Wat is er bekend over stimulerend beleid?
- Welke oorzaken zijn er bekend over stagnatie op de woningmarkt?

### 2.1 Hoe maken mensen keuzes

Een keuze maken klinkt als een weloverwogen beslissing. Beleid wordt meestal opgesteld vanuit de aanname dat mensen zullen kiezen voor het optimale resultaat zolang zij goed geïnformeerd zijn. Deze aanname is terug te vinden in de rationele keuze theorie, een theorie die al eeuwenlang dient als basis voor het voorspellen van gedrag van mensen. Er wordt bij deze theorie uitgegaan van een lineair proces die bestaat uit drie stappen die worden genomen bij het maken van een keuze. De stappen zijn het erkennen van een probleem, het onderzoeken welke oplossingen er zijn en wat het beste alternatief is van deze oplossingen. Deze stappen, uitgewerkt door de nobelprijs winnaar Herbert A. Simon (1957) zijn de basis bij het opstellen van beleid. Er wordt erkend dat er meerdere invloeden mogelijk zijn op deze stappen, maar zij vormen wel de hoofdlijnen (Klijn & Koppenjan, 2016 pp. 69)

Zeker als het gaat om iets essentieels, zoals de woonsituatie, lijkt het aannemelijk dat mensen afgewogen beslissingen maken op rationale gronden.

Toch blijkt uit de literatuur dat meestal hele andere aspecten een rol spelen in het maken van een keuze. Niet de afweging van de beste oplossing lijkt te bepalen wat mensen doen, maar omgevingsfactoren en onbewuste processen hebben een grote invloed op de keuzes die gemaakt worden.

Het maken van keuzes vindt plaats op diverse niveaus van het bewustzijn (WRR & Tiemeijer, 2010). Er zijn grofweg vier verschillende soorten niveaus, te weten:

- Het irrationele brein;
- Het automatische brein;
- Het willoze brein;
- Het sociale brein.

Deze vier bewustzijnsniveaus worden hieronder toegelicht in de verschillende subparagrafen.

### 2.1.1 Het irrationele brein

Bij het irrationele brein is sprake van keuze gebaseerd op *framing*, oftewel hoe een situatie wordt gepresenteerd. Een voorbeeld hiervan is het onderzoek van Tversky en Kahneman (1981), waarbij aan de deelnemers één situatie op twee manieren werd voorgelegd. Bij de eerste manier werd een situatie geschetst waarbij sprake was van een ernstige ziekte, waarvoor twee behandelingen mogelijk zijn. De eerste behandeling zou van de 600 zieke mensen er 200 gegarandeerd redden. De tweede behandeling zou met een zekerheid van 33% iedereen redden, maar er was dus ook 66% kans dat alle 600 mensen zouden overlijden. Met deze schets van de situatie kozen de meeste mensen voor de eerste behandeling waarbij 200 mensen gegarandeerd zouden worden gered.

Dezelfde situatie werd vervolgens anders geframed. Bij de eerste behandeling zouden gegarandeerd 400 mensen overlijden aan de ziekte en bij de tweede bestond 33% kans dat iedereen het zou overleven. Bij deze schets, objectief gezien exact dezelfde situatie als de eerste, koos het grootste deel van de mensen voor de tweede optie. De toelichting van Tversky en Kahneman (1981) op deze verandering in houding van de mensen, is dat de deelnemers aan het onderzoek eerder bereid waren om een risico te nemen bij het vooruitzicht van negatieve uitkomsten dan bij het vooruitzicht van positieve uitkomsten.

Het onderzoek toont aan dat mensen keuzes maken die niet volledig gebaseerd zijn op rationeel denken. Een kleine wijziging in het presenteren van dezelfde situatie zorgt voor een compleet andere keuze.

In het rapport van WRR en Tiemeijer (2011) wordt nog een aantal aspecten genoemd die meewegen in het maken van een keuze die niet gebaseerd is op logica. Zo lijken mensen veel waarde te hechten aan het behouden van wat zij hebben. Er is sprake van een verliesaversie, waardoor het verliezen van €100,00 meer pijn doet, dan het winnen van €100,00 aan plezier



oplevert. Een onderzoek van Samuelson en Zeckhauser (1988) toont aan dat mensen geneigd zijn de voorkeur te geven aan het behouden van hun huidige situatie, omdat de nadelen van het afwijken van de status-quo zwaarder lijkt te wegen dan de voordelen hiervan. Deze bevindingen zijn ook te vertalen naar de verhuisbewegingen van mensen en verklaart waarom veel mensen ervoor kiezen om niet te verhuizen: zo behouden zij namelijk de woonsituatie die zij al hebben. Dit mechanisme wordt omschreven als de *status quo bias*. Hieraan verwant is de *omission bias*, een situatie waarbij mensen meer spijt hebben van de nadelen die het gevolg zijn van een actieve en bewuste keuze, dan de nadelen die het gevolg zijn van een passieve keuze. Als voorbeeld wordt het vaccinatieprogramma aangehaald, waarbij de risico's van wel vaccineren zwaarder worden gewogen dan de risico's van niet vaccineren.

Een ander aspect dat meeweegt bij het maken van een keuze is wat de keuze direct kan opleveren. Als een persoon de keuze krijgt tussen een beloning nu of een grotere beloning na een paar maanden, kiest deze doorgaans voor de directe bevrediging (WRR & Tiemeijer, pp 17). Dit wordt benoemd als de *present bias* of het *immediacy effect*.

Uit andere onderzoeken van Weinstein (1980) en Tversky en Kahneman (1979) komt naar voren dat mensen de neiging hebben om een situatie verkeerd in te schatten. De angst voor een vliegtuigongeluk is veel groter dan verklaarbaar is vanuit de kansberekening. De andere kant op hebben mensen de neiging om hun eigen risico's op scheiding, gezondheidsproblemen, werkloosheid of sterven veel positiever in te schatten dan realistisch is.

In alle keuzeafwegingen die hierboven worden beschreven, wordt niet gekozen voor een maximalisatie van het effect of voor een keuze gebaseerd op feiten, maar is vooral gevoel leidend. Het is dus van belang dat gevoelens die spelen bij iemand die geconfronteerd wordt met een keuze, worden erkend. Niet alleen zullen gevoelens een direct effect hebben op de uitkomst, ook alle stappen die hierna volgen in het proces worden door de eerste gevoelens bepaald. Dit is niet per definitie een nadeel, maar wel een feit waarmee rekening moet worden gehouden wanneer via beleid wordt aangestuurd op een bepaalde keuze of bepaald gedrag. Tot slot blijkt uit het rapport van WRR en Tiemeijer (2011, pp 29) dat een verstandige keuze, gebaseerd op informatie en buiten het gevoel om genomen, niet altijd leidt tot een betere keuze. Bij gevoelsmatige keuzes is de uitkomst soms beter voor de persoon dan een gerationaliseerde beslissing.

### 2.1.2 Het automatische brein

Het automatische brein gaat over de onbewuste processen die zich afspelen en meewegen bij de keuzes die een persoon maakt. Onbewuste processen bepalen ongemerkt wat iemand doet. De geur van vers brood kan zorgen voor eetlust, rommel op straat zorgt ervoor dat een persoon zich minder gaat aantrekken van sociale normen. Aangezien dit onderzoek zich richt op het motiveren van mensen, is het van belang om de rol van het automatische brein hierin mee te nemen (WRR en Tiemeijer, pp 32, 2011). Het sturen van het onbewuste, manipulatie, wordt ook wel *priming* genoemd. Bekende voorbeelden van *subliminal priming* is het beeld van een flesje cola die langs flitst tijdens een bioscoopfilm. Uit dit experiment bleek echter dat mensen er alleen vatbaar voor zijn als zij al dorst hadden op het moment dat het beeld voorbijflitste (Karremans et al., 2006). Daarnaast is subliminal priming in Nederland wettelijk verboden en wordt daarom niet mee genomen in dit onderzoek. Reguliere priming is niet verboden en heeft wel degelijk invloed op het maken van keuzes, ook als er in eerste aanleg nog geen (bewuste) behoefte is.

Het primen met woorden is een eerste optie. Mensen die tijdens een test op een indirecte wijze geconfronteerd worden met termen die te maken hebben met ouderdom (oud, grijs, vergeetachtig) liepen vervolgens langzamer naar de lift dan de groep mensen die deze woorden niet in hun test hadden (Bargh, Chen & Burrows, 1996).

Primen kan ook met middelen. Zoals al beschreven stimuleert de geur van vers brood een behoefte aan eten. Het zien van een verpleegster zorgt voor een grotere behoefte om hulpvaardig te zijn (Aarts, Chartand et al. 2005) en het zien van een afbeelding van een bibliotheek kan ertoe leiden dat mensen zachter gaan praten (Aarts en Dijksterhuis, 2003).

Het effect van priming op het gedrag van mensen is van belang om mee te nemen als het doel is om mensen te stimuleren om in beweging te komen, of, in het geval van dit onderzoek, een verhuisbeweging te realiseren.

### 2.1.3 Het willoze brein

Het willoze brein is onderwerp van discussie die op wetenschappelijk niveau gevoerd wordt, of er wel zoiets bestaat als vrije wil (Lamme, 2011). Het hebben van een vrije wil is relevant voor politiek en beleid, deze zijn namelijk gebaseerd op het idee dat mensen een bewuste vrije keuze kunnen maken (Tiemeijer, 2011). Als menselijk gedrag niet het gevolg is van bewuste keuzes, maar enkel het resultaat van onbewuste processen, is er geen gegronde reden waarom de

overheid nog pogingen zou doen om mensen met argumenten of beleid tot andere keuzes te bewegen.

Een onderzoek van Benjamin Libet (1985) richtte zich op het testen van de vrije wil. In het onderzoek werden proefpersonen gevraagd hun rechtervinger op te heffen. Ondertussen registreerde een apparaat de hersenactiviteiten. Een halve seconde voor het optillen van de vinger was er een piek in de hersenactiviteit waarneembaar. Dit zou betekenen dat de beslissing om de vinger op te tillen al in het onderbewuste was geregistreerd voordat de actie werd ondernomen. Dit zou aantonen dat de bewuste beslissing slechts een schijnbeweging was. Nog voordat de actie er was, was op een ander niveau al besloten deze actie te ondernemen. Dit onderzoek lijkt aan te tonen dat het niet onze bewuste gedachten zijn die ons gedrag veroorzaken. Libet geeft daarentegen aan dat de vrije wil niet kan worden uitgesloten. Ook al worden wij gestuurd door onbewuste gedachten, wij kunnen er toch voor kiezen om een actie tegen te houden. Dit zou betekenen dat iemand in staat is om behoeftes of acties die voortkomen uit het onbewuste om te zetten naar bewuste acties die meer wenselijk zijn.

Na het onderzoek van Libet zijn er verschillende onderzoeken geweest om zijn conclusies te ontkrachten. Baumeister, Mele en Vohs (2010) hebben in hun onderzoeken aangetoond dat gedrag gestuurd kan worden door bewuste gedachten. Het ging hierbij om experimenten met gedrag dat verder gaat dan het heffen van een vinger, over het beïnvloeden van gedrag over een paar uur, een aantal dagen en zelfs over een aantal maanden. Kortgezegd stellen zij dat het meten van lichamelijke bewegingen niet relevant is voor het beoordelen van het bestaan van een vrije wil. Dit zou betekenen dat politiek beleid gericht op het sturen van gedrag zinvol kan zijn.

#### 2.1.4 Het sociale brein

Het idee van het sociale brein geeft een toelichting op hoe mensen gemotiveerd worden om vanuit sociale overwegingen keuzes te maken. Dit kan positief uitpakken: als iedereen hard werkt hard, zal één individu niet achter willen blijven. Het kan ook negatief werken: als niemand zich aan de afspraken houdt, hoeft dat ene individu dat ook niet (Nolan et al. 2008). Het sociale brein is gebaseerd op normen. De meest bekende normen zijn de expliciete voorschriften, zoals groeten als je iemand tegenkomt of het respecteren (niet stelen) van andermans eigendommen. Deze normen worden nageleefd om aardig gevonden te worden of straffen te voorkomen en worden ‘injunctieve normen’ genoemd.

Een andere vorm van normen is door Nolan et al. (2008) omschreven als ‘descriptieve normen’. Deze zijn gebaseerd op het gedrag van anderen, op wat als normaal wordt ervaren binnen een bepaalde groep of in een bepaalde situatie. Mensen passen deze normen vooral toe in nieuwe situaties, zoals bijvoorbeeld het klappen in een vliegtuig bij een geslaagde landing: indien de burens klappen, klappen mensen mee. Is iedereen stil, dan bepaalt dit eveneens het gedrag van het individu. Injunctieve en descriptieve normen zijn regelmatig in strijd met elkaar. Als in een park een bord staat dat het verboden is om het gras te betreden, maar op het grasveld liggen en spelen allemaal mensen, wordt het lastiger om te kiezen welke normen te volgen.

Een theorie die aantoont dat norm-overschrijdend gedrag leidt tot meer norm-overschrijdend gedrag is de *broken window theory* van Wilson en Kelling (1982). Deze theorie is gebaseerd op de gedachte dat een gebroken raam uiteindelijk leidt tot criminaliteit in een wijk, doordat de algemene norm steeds verder vervaagt naarmate de wijk verloedert. Onderzoek van Wilson en Kelling heeft aangetoond dat mensen steeds minder eisen stellen aan hun eigen sociale gedrag als de omgeving waarin zij leven dit ook zichtbaar doet. Een simpel voorbeeld hiervan is het weggooien van afval in een prullenbak. In een schone straat zonder zwerfafval zal iemand eerder geneigd zijn om zijn afval bij zich te houden tot er een prullenbak beschikbaar is dan in een straat waar overal afval op straat ligt.

Het gedrag van mensen wordt dus deels gestuurd door de geldende normen. Ook dit is relevant voor dit onderzoek.

Bovenstaande punten samenvattend, zijn de volgende irrationele aspecten van belang voor het individuen bij het maken van keuzes:

- Het gevoel is leidend, niet de feiten;
- Behoeftte aan directe winst spreekt meer aan dan winst op langere termijn;
- Maximalisatie van resultaat of winst is niet leidend voor een keuze;
- Framing, nudging en priming kunnen gedrag sturen;
- Onbewuste processen zijn niet allesbepalend, mensen kunnen bewust keuzes sturen/gedrag bijsturen;
- De omgeving heeft een grote invloed op het gedrag.

## 2.2 Factoren die leiden tot een verhuizing

Voordat ingezoomd kan worden op de verhuisbereidheid onder de doelgroep, moet eerst worden ingegaan op de factoren die bij een reguliere verhuizing een rol spelen.

Huisvesting sluit idealiter aan op de leefsituatie. Dit betekent dat een grote verandering in de leefsituatie vaak leidt tot een verhuizing. Veranderingen die de aanleiding kunnen vormen tot een verhuizing zijn bijvoorbeeld een huwelijk, geboorte van een kind, een nieuwe baan of studie, een ontslag, een overlijden van een partner of pensioen. Deze lijst is niet limitatief en het verschilt per situatie of een gebeurtenis daadwerkelijk leidt tot een verhuizing. Een nieuwe baan zal niet snel tot een verhuizing leiden, indien deze in de buurt van de huidige woning is en het inkomen ongeveer gelijk blijft.

De hier benoemde veranderingen zijn in omschreven als life-events (Rossi, 1955) en gekoppeld aan de bewegingen op de huizenmarkt. Rossi stelt dat bij een wijziging in de persoonlijke omstandigheden, een verhuizing te voorspellen is. Hierbij wordt uitgegaan van een huishouden met één kostwinner die bepalend is voor de woonsituatie van het gezin. Ook gaat hij er vanuit dat werk bepalend is voor de keuze qua woonplaats. Zijn theorie is lange tijd bepalend geweest voor het verklaren en voorspellen van verhuisbewegingen. Zijn theorie is echter niet langer leidend, vanwege de kritiek op zijn versimpelde model. Sinds de ontwikkeling van zijn life-events-theorie is de maatschappij enorm veranderd. Huishoudens bestaan niet meer standaard uit een gehuwd stel met kinderen, waarbij de man kostwinner is. De emancipatie van de vrouw op de arbeidsmarkt en in het gezinsleven heeft een grote invloed gehad op het beeld van passende huisvesting en tegelijkertijd hebben andere manieren van werken en bereikbaarheid voor grote veranderingen gezorgd op de arbeidsmarkt en op de maatschappij.

Rossi's model moest dus moderniseren. Dit is gedaan in het model 'de levensloopbenadering'. In de levensloopbenadering wordt rekening gehouden met de bovengenoemde bezwaren op de live-events benadering. De levensloop bestaat uit verschillende carrières, die met elkaar gelinkt zijn en elkaar beïnvloeden. Denk hierbij aan de wooncarrière, de opleidings- en arbeidscarrière en de huishoudenscarrière. Een verhuishwens komt vaak naar voren om een doel in één van deze carrières te verwezenlijken. Dit doel wordt ook wel de verhuustrigger genoemd. Logischerwijs beïnvloeden de verschillende carrières elkaar. Veranderingen in de huishoudenscarrière zoals het krijgen van kinderen of de arbeidscarrière kunnen van invloed zijn op de woonwensen, verhuishwensen en daarmee de wooncarrière van huishoudens. Stellen die een gezin worden

krijgen bijvoorbeeld over het algemeen een sterkere voorkeur voor een minder stedelijk woonmilieu met ruimere woningen (Clark, 2013).

In de levensloopbenadering wordt benadrukt dat mensen verschillende voorkeuren hebben op het gebied van hun wooncarrière. Er is geen algemene hiërarchie van woningen. De vraag op de woningmarkt is divers en hangt niet alleen af van huishoudenskenmerken, maar ook van persoonlijke preferenties. Subjectieve waarden van huishoudens in bepaalde aspecten van het leven spelen ook een rol. (Munro & Madigan, 1998).

Daarnaast zijn er verschillende verhuisbewegingen te onderscheiden. Verhuizingen over een lange afstand zijn meestal het gevolg van het starten van onderwijs of een nieuwe baan. Verhuizingen in de regio volgen meestal op een wens voor een verbetering van woning of wijk (Niedomysl, 2011). Er zijn diverse onderzoeken verricht naar de motivaties om te verhuizen, maar het is lastig om een goed inzicht te krijgen in de motivatie die meespeelt. Zo geven mensen niet-economische redenen op voor een lange afstandsverhuizing, terwijl er wel sprake is van een nieuwe baan.

Coulter en Scott hebben in 2014 een onderzoek verricht naar verhuisredenen. De conclusie van dit onderzoek is dat het inzicht krijgen in de redenen waarom mensen willen en soms ook gaan verhuizen, niet alleen gebaseerd kan worden op wat mensen zelf aangeven als verhuisreden. Het onderzoek van Coulter en Scott heeft wel duidelijk kunnen maken dat er een verschil is in wat mensen zeggen en wat hun echte beweegredenen zijn. Het blootleggen van deze complexe beweegredenen, waarbij gevoelens, leeftijd, families en relaties een grote rol spelen, is relevant voor het kunnen voorspellen van verhuisbewegingen. Het lastige van deze factoren is dat mensen zich niet altijd bewust zijn van de invloed hiervan op hun keuzes. Ook niet alle gronden om te willen verhuizen leiden tot een verhuizing. Factoren die een verhuishens veroorzaken, zoals verpaupering van een wijk, leiden veel minder vaak tot een feitelijke verhuizing dan een verhuishens ontstaan door het veranderen van werk.

Lundholm, Garvill, Malmberg en Westin hebben in 2004 een vergelijkbaar onderzoek verricht, dit was gericht op de Scandinavische landen. De vragen in het onderzoek waren gericht op aanvullende motieven om te verhuizen als er sprake was van een werkgerelateerde verhuizing. Ook is onderzocht in hoeverre mensen hun verhuizing als vrijwillig ervaren en of dit als belemmerend of bevorderend werd ervaren voor de realisatie van hun levensdoelen.

Uit dit onderzoek komt naar voren dat mensen een verhuizing voor hun werk als vrijwillig ervaren en dat dit meestal om jonge en nog ongebonden personen gaat. Zij zagen de verhuizing als bevorderend voor de carrière en een eerste stap in het realiseren van hun levensdoelen. Volgende stappen zijn gericht op het vormen van een gezin, waarbij een passende woning wordt

gezocht in de gemeente waar zij al wonen. Dit onderzoek onderschrijft dat langeafstandsverhuizingen volgen bij een nieuwe baan en plaatselijke verhuizingen bij een verandering in de gezinssamenstelling. Ook bevestigt dit onderzoek dat leeftijd een groot verschil maakt in de verhuisbereidheid van personen. In dit onderzoek verhuizen voornamelijk de jonge, ongebonden mensen voor hun werk. In het onderzoek van Coulter en Scott is de factor leeftijd naar voren gekomen als relevant voor een verhuisbeweging en zoals bleek uit figuur 2 in hoofdstuk 1 vinden verhuisbewegingen vooral plaats rond de 25 jaar.

Andere facetten die een rol spelen is of er sprake is van huur of koop, alsmede het aanbod van woningen en de bijbehorende prijzen. Een huurder heeft in de regel minder binding met zijn huis en zal eerder verhuizen dan een koper (Ministerie van Algemene zaken, 2016). Als iemand die woonachtig is in Rotterdam een nieuwe baan aangeboden krijgt in Amsterdam, dan kan een verhuizing uitblijven op grond van de hoge prijzen voor woningen in Amsterdam. Ondanks deze individuele overwegingen zijn er algemene patronen te ontdekken hoe het verhuisgedrag van mensen gekoppeld is aan veranderingen in hun leven.

## 2.3 Bijzonderheden verhuishbereidheid empty-nesters

Volgens verschillende onderzoeken is de verhuishbereidheid van de 55-plussers zeer laag (Hooimeijer, 2007 en PBL, 2013). Eerder is aangegeven dat vijf jaar nadat de kinderen het huis uit zijn gegaan 90% nog in dezelfde woning verblijft. Dit toont aan dat deze groep als honkvast gezien kan worden. Hiermee onttrekt deze groep zich aan de logica van de levensloopbenadering: een verandering in de gezinssamenstelling leidt in dit geval slechts bij een zeer kleine groep tot een verhuishbeweging.

Daarom is het interessant om te achterhalen wat deze kleine groep die wel verhuist hiertoe beweegt, welke redenen deze groep heeft. Een aantal factoren blijkt zwaar te wegen bij het overwegen van een verhuizing bij een empty-nester. Deze factoren worden ook wel push- en pullfactoren genoemd. Deze spelen ook bij een verhuizing in het algemeen, maar lijken zwaarder te wegen voor empty-nesters.

*Pushfactoren* zijn redenen waarom mensen wegtrekken uit hun huidige woning. De pushfactoren bestaan uit eerdergenoemde life-changing-events, de wens tot een verandering van leefstijl, een verminderde gezondheid en een veranderende buurt.

*Pullfactoren* zijn factoren die een aantrekkingskracht hebben op mensen en juist zorgen voor een verhuishbeweging ergens naar toe. Deze factoren zijn voorzieningen, locatie, prijs/kwaliteit, sociale omgeving en het type woning. Van een aantrekkende werking is uiteraard pas sprake als deze factoren in hogere mate aanwezig zijn bij de nieuwe woning.

Een kanttekening hierbij is dat pullfactoren pas interessant worden als er sprake is van een latente verhuishbehoefte bij de empty-nesters. Als mensen tevreden zijn over de huidige situatie zullen zij niet snel zoeken naar verandering of verbetering. Oftewel, zonder de pushfactoren hebben de pullfactoren geen effect (Bakema, 2015).

Behalve de hierboven genoemde redenen die ervoor zorgen dat mensen willen verhuizen, zijn er ook zogenaamde *keepfactoren*: redenen waarom mensen willen blijven wonen waar ze wonen. Volgens Voogd (2005) en van der Molen (1991) zijn de volgende aspecten redenen voor empty-nesters om niet te verhuizen:

- Ze zijn gehecht aan het sociale netwerk in hun omgeving;
- Ze zijn bekend met hun huidige woonsituatie;
- Het beschikbare aanbod op de woningmarkt is niet altijd bekend;



- Eventueel verval van de eigen woning is voor hen in mindere mate belangrijk dan voor jongere mensen;
- Ze staan aan het eind van hun wooncarrière, wat ze kritisch maakt ten opzichte van een volgende woning;

Empty-nesters die niet willen verhuizen hebben een significant hogere waardering van hun eigen woning en woonomgeving dan mensen uit dezelfde groep met een latente verhuisgeneigdheid.

Daarnaast zijn er factoren van financiële aard die ervoor zorgen dat mensen niet willen verhuizen. Uit een rapport van het ministerie van Algemene Zaken (2016) blijkt dat het aantal huizenbezitters de laatste jaren is toegenomen. Over een periode van 30 jaar is het aantal huiseigenaren van 55 jaar en ouder toegenomen van 51% naar 69%. Uit ditzelfde rapport blijkt dat een huurder van 55-plus eerder zal verhuizen dan iemand die een woning bezit. Met een koopwoning is het financieel gezien een grotere stap om te verhuizen; de woning is vaak in betere staat dan een huurwoning en de lasten zijn relatief laag. Ook zijn woningeigenaren meer gehecht aan hun eigen woning. Meestal wonen zij al langere tijd in de woning, is deze woning aangepast aan de persoonlijke wensen van de bewoner en zien zij verhuizen als het inleveren van een deel van de eigen identiteit.

Een onderzoek van Hansen en Gottschalk uit 2006 geeft aan dat de eerdere genoemde live-events van Rossi zoals ontslag, een andere baan of een nieuwe relatie niet vaak voorkomt bij de groep empty-nesters. De enige twee momenten dat er sprake is van een verandering die een verhuisbeweging kan triggeren zijn als de kinderen het huis uit gaan of als men met pensioen gaat. Deze twee momenten zijn minder dwingend om te verhuizen. Als de kinderen de deur uit gaan is het huis misschien te groot, maar dit is geen urgente reden. Een huis dat als te klein wordt ervaren zal eerder zorgen voor actie als het gaat om het zoeken van een passende woning. Hetzelfde gaat op voor mensen die niet meer dagelijks naar hun werk hoeven ten gevolge van pensioen. Er is dan ruimte om te verhuizen, het werk is niet langer een bindende factor, maar er is geen noodzaak om te verhuizen. Samengevat wordt een verhuiswens op deze gronden in de regel als minder noodzakelijk ervaren, waardoor een verhuizing uitblijft. Uit het onderzoek van Hansen en Gottschalk blijkt dat een verhuizing pas plaatsvindt als men ouder is, minimaal 75 jaar, en dan gaat het om een verhuizing naar een kleiner huis op grond van lichamelijke beperkingen.

Sergeant en Ekerdt (2008) bevestigen dat verhuizen naar kleinere woningen pas op latere leeftijd plaatsvindt. Zij noemen ook de 75-plussers als groep die een andere woning zoeken in verband met lichamelijke beperkingen. Hun onderzoek richt zich daarbij vooral op de invloed die de familie heeft op deze beslissing. Deze invloed is nog niet eerder meegenomen als reden om te verhuizen, al is het effect van familie op een dergelijke beslissing wel benoemd door Coulter en Scott. Naast de invloed van familie nemen Sergeant en Ekerdt gezondheid, geloof en levensinstelling, de fysieke omgeving en de sociale druk mee om te zien wat een verhuizing bewerkstelligd bij een oudere.

De bevindingen van dit onderzoek zijn beperkt relevant aangezien er wordt gekeken naar een doelgroep die veel ouder is, dan de doelgroep empty-nester die nog niet gepensioneerd is.

Het onderzoek wordt wel meegenomen, aangezien de beweegredenen voor een verhuizing bij een ouder iemand wel relevant zijn. De invloed van familie op een verhuizing wordt groter naarmate een senior minder actief deelneemt aan de maatschappij. Ook wordt genoemd dat de nieuwe woning gezocht wordt in de omgeving van de familie, waardoor de band hechter wordt en de contacten een andere vorm krijgen. De invloed van de familie is niet los te zien van de andere factoren. Geloof en levensinstelling hebben geen noemenswaardige rol in het realiseren van een verhuiswens. De fysieke omgeving, lichamelijke fitheid en sociale druk echter wel. Bij veranderingen in de fysieke omgeving, denk aan nieuwe burens of huis waar hard onderhoud nodig is, voelen mensen eerder de neiging om weg te willen. Dit sluit aan bij de eerder genoemde pushfactoren. De sociale druk komt voort uit mensen die in gelijke situaties wel verhuisd zijn naar kleinere en leeftijdsbestendige woningen, ook een pushfactor. Het zoeken van een huis dat past bij de lichamelijke fitheid van de bewoner is zowel een pushfactor, het huis is niet meer passend als een pullfactor, een gelijkvloerse woning biedt meer zelfstandigheid.

De invloed van de familie heeft dus (meer) effect als er al pushfactoren zijn.

Een laatste stuk om mee te nemen voor de verhuisbereidheid van empty-nesters, is het onderzoek van Hillcoat-Nallermaby en Ogg uit 2013 en is verricht omdat de verzorging van hulpafhankelijke senioren steeds meer werd verplaatst van verzorgingstehuizen naar eigen huis. Hierbij worden de voordelen, nadelen en persoonlijke motivaties onderzocht waarom mensen een voorkeur hebben voor het zo lang als mogelijk zelfstandig wonen in hun eigen huis.

Een eerste aandachtspunt in dit onderzoek is dat ouderen er van uitgaan dat zij in hun huidige woning blijven wonen en er een weerstand is om te verhuizen naar een woning die leeftijdsbestendig is. Pas als het huis noodzakelijk onderhoud gaat vragen, het fysiek nodig is en de familie aandringt op een verhuizing naar een passende woning, vindt er een verhuizing

plaats. Ook blijkt uit dit onderzoek dat het gesprek met de familie pas op dat moment wordt gevoerd, zelden wordt er gesproken over verhuizen voor er problemen zijn.

Andere aandachtspunt uit dit onderzoek is dat mensen zich minder gaan ergeren aan problemen in de omgeving. Waar dit eerst in toenemende mate een ergernis vormt, neemt dit na een jaar of 75 weer af. Wel wordt de directe omgeving belangrijker, zoals lokale winkeltjes of de bereikbaarheid van de zorg. Als conclusie wordt aangegeven dat het thuis ouder worden zeer persoonlijk is. De wens om te verhuizen is afhankelijk van de persoonlijke gezondheid, de band met de wijk of juist het ontbreken hiervan en de band met familie of vrienden.

## 2.4 Stimulerend beleid

In de tweede paragraaf is ingezoomd op de aspecten die meespelen in de verhuisbereidheid van mensen in het algemeen en aansluitend de verhuisgeneigdheid van de empty-nesters in het bijzonder. In de onderstaande paragraaf wordt de vertaalslag gemaakt van deze aspecten naar beleidsadviezen die verband houden met op de woningmarkt.

Dit onderzoek heeft betrekking op beleid dat kan worden ingezet om mensen te stimuleren te verhuizen. Stimulerend beleid is gericht op het prikkelen of verleiden van mensen of organisaties om bepaald gewenst gedrag aan de dag te leggen, waardoor bepaalde waarden die de politiek belangrijk acht, kunnen worden gerealiseerd. Door middel van dit beleid wordt getracht de individuele afwegingen die mensen of organisaties maken gericht te beïnvloeden (Bekkers, pp 24, 2012). Bij stimulatie wordt vaak een beroep gedaan op financiële prikkels zoals subsidies of belastingaftrek. Twee bekende regelingen van de overheid op de woningmarkt zijn de huurtoeslag, een subsidie voor mensen met een inkomen ontoereikend om zelf de huur volledig te kunnen betalen, en de hypotheekaftrek, een belastingvoordeel voor mensen met een hypotheekschuld.

Deze regelingen zijn ingebed in het verhuurbeleid van de corporaties, die hierop in spelen met de sociale woningbouw. Ook wegen deze regelingen mee in het beleid van banken met betrekking tot het verstrekken van hypothecaire leningen voor koopwoningen.

Naast de inzet van subsidies of fiscale voordelen kan een beleid ook stimulerend werken door middel van *nudging*, wat uitgelegd kan worden als ‘een duwtje in de goede richting’. Dit duwtje kan gegeven worden door campagne te voeren, of mensen te prikkelen door een uitdaging te bieden, of door een bepaald voordeel te verbinden aan een actie. Een bekend voorbeeld van nudging is de vlieg in de wc-pot op Schiphol. De mannentoiletten op Schiphol waren erg vies, de kosten van de schoonmaak was buitenproportioneel. Er is toen in de urinoirs een stickertje van een vlieg geplakt en sindsdien plasten de meeste mannen keurig in de pot op de vlieg. De vlieg werd gebruikt om op te mikken bij het plassen, waardoor er nauwelijks nog urine naast de pot kwam (Van der Linden, 1991).

Een andere vorm van sturing is *priming*, waarbij op subtiele manier het automatische brein (zie paragraaf 2.1.2) wordt beïnvloed. Uit een onderzoek waarbij aan 40.000 mensen enkel de vraag

werd gesteld of zij van plan waren een nieuwe auto te kopen, bleek dat de verkoopcijfers van auto's met 35 procent toe nam (Thaler & Sunstein, 2018).

Zowel nudging als priming zouden, vertaald naar het onderwerp van dit onderzoek, een rol kunnen spelen in het 'mobiliseren' van de empty-nesters.

#### 2.4.1 Oorzaken van stagnatie

Voor het opstellen van beleid gericht op de doorstroming, is een onderzoek van de Nederlandse School voor Openbaar Bestuur (NSOB) relevant. De NSOB heeft op verzoek van twee ministeries onderzoek verricht naar de oorzaken van de stagnatie op de huizenmarkt. De focus van het onderzoek lag op de mogelijkheden van irrationele interventies op de huizenmarkt (Van Oorschot, et al, pp 60-66, 2016).

Uit het genoemde onderzoek blijkt dat een aantal specifieke kenmerken stagnatie op de woningmarkt in de hand werken. Het belangrijkste hiervan is het belastingsysteem. De belastingteruggave over de rente van een hypotheek werkt in de hand dat mensen een hoge hypotheek afsluiten, omdat mensen met een hoge lening ook meer geld terugkrijgen. Hierdoor betalen mensen met een gemiddeld of hoog inkomen feitelijk niet de volledige rente over de hoge lening die noodzakelijk was voor de financiering van hun huis, omdat de rente grotendeels gecompenseerd wordt door de teruggave. Dit heeft als effect dat mensen goedkoop veel geld konden lenen, waardoor de prijzen van huizen omhoog zijn gegaan zonder dat kopers dit in de portemonnee voelden.

Wanneer de prijzen van de huizen dalen, zoals in de crisis die in 2008 begon gebeurde, kunnen mensen niet verkopen, omdat ze de hypotheek niet kunnen afbetalen. Het huis staat zogezegd onder water, waardoor verhuizen niet mogelijk is. De markt stagneert dus ofwel omdat de prijzen te hoog zijn voor veel mensen om op te kunnen brengen, of omdat de huizen onvoldoende opleveren om de leningen te kunnen dekken.

In hetzelfde onderzoek is een aantal workshops en reflectiebijeenkomsten georganiseerd om duidelijkheid te krijgen over waar de pijnpunten op de huizenmarkt lagen. Hierbij is gebruikgemaakt van theoretische kennis, diverse nudge-opties gericht op irrationeel gedrag en ontwikkeling en reflectie op voorlopige inzichten, overtuigingen en analyses. Bij deze workshops en reflectiebijeenkomsten waren officials van het ministerie uitgenodigd die betrokken zijn bij huisvesting. Daarnaast heeft een analyse plaatsgevonden van relevante

beleidsdocumenten en is er regelmatig contact geweest met uitvoerende ambtenaren van beide ministeries.

In de analyse van de verslagen van de bijeenkomsten en de beleidsdocumenten komen vier punten naar voren:

*1. Beperkt referentiekader*

Mensen kijken voor het bepalen van de waarde van hun huis alleen naar de waarde van de woning. Dit is echter een beperkt kader. Om een goede bepaling van de waarde van het huis te kunnen maken moeten aspecten zoals inflatie, andere aangeboden woningen, rente op de hypotheek en de actuele financiële markt ook meegenomen worden.

*2. Optimisme en overmoedigheid*

Mensen gaan ervanuit dat de waarde van hun huis zal toenemen. Daardoor is er geen enkele reden om te verkopen met verlies. In het verleden was een woning een solide investering, met een altijd toenemende waarde. Hierdoor zijn mensen nog steeds onrealistisch positief over de huizenmarkt en de waarde van hun eigen woning.

*3. Framing*

Lange tijd heeft de overheid het kopen van een eigen woning gestimuleerd. Huur betalen was geld weggooien, een woning kopen was verstandig investeren, aldus de boodschap van de overheid. Het gevolg was dat mensen een hypotheek namen die zij nauwelijks konden betalen, om maar te voldoen aan de ambitie om een eigen woning te bezitten. Deze ambitie werd echter voor velen een last toen de waarde van de woning afnam.

*4. Meegaan met de kudde*

Ook de media en de eigen omgeving hebben invloed op de mobiliteit van de huizenmarkt. Als de berichtgeving is dat de huizenprijzen enorm stijgen, zullen mensen eerder een hoge prijs durven vragen voor hun woning. Zeker wanneer andere mensen in de straat net hun woning ruim boven de vraagprijs hebben verkocht, zal iemand eerder zijn woning te koop zetten.

Indien de media koppen dat het een slecht moment is om woningen te verkopen, zullen mensen eerder geneigd zijn om de verkoop van hun woning nog even uit te stellen. Deze gedragingen zorgen voor een versterking van een al aanwezig effect.

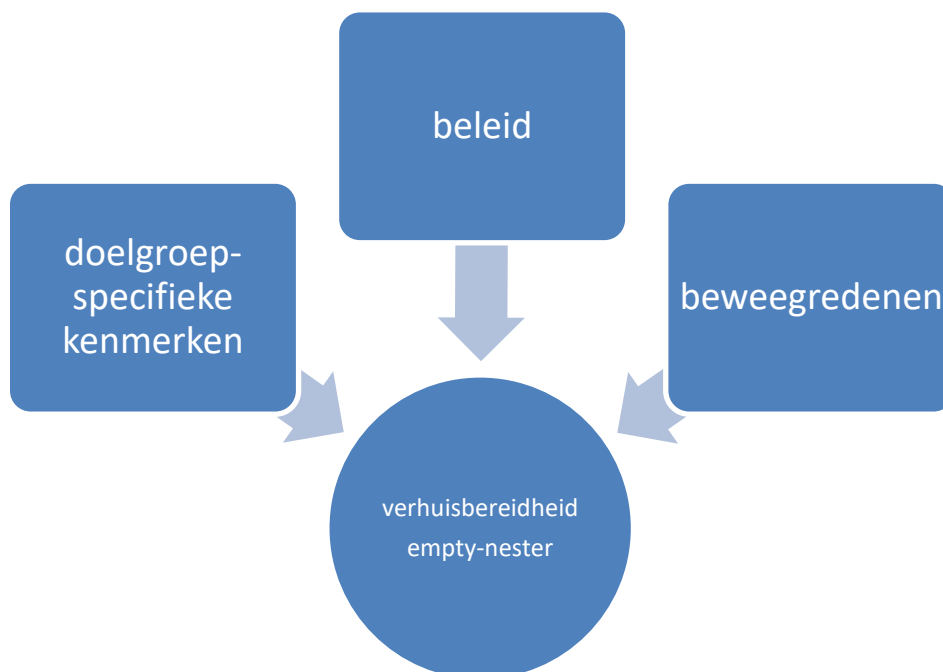
## 2.5 Samenvatting theorie en conceptueel model

Het theoretisch kader heeft vanuit drie verschillende perspectieven inzicht gegeven op de woningmarkt en de wens en mogelijkheden om te verhuizen. Het eerste deel toont aan dat individuele keuzes niet gebaseerd zijn op rationele gronden, maar dat er veel emotionele, sociale en primaire aspecten zijn die meewegen als mensen een beslissing moeten nemen. Dit zijn de beweegredenen die een rol spelen in het maken van een keuze.

Het tweede deel richt zich op de empty-nesters zelf. Een doelgroep die grotendeels uit huiseigenaren bestaat, tevreden is met de huidige woonsituatie en de woonomgeving. Er zijn weinig pushfactoren, waardoor deze groep niet snel geneigd is te verhuizen. Het laatste deel is gericht op de beleidsadviseurs. Er is een duidelijk beeld van de redenen die empty-nesters hebben om niet te willen of kunnen verhuizen. Beleid om deze groep te bewegen te verhuizen zal dan ook op deze factoren gericht moeten zijn.

De informatie die in dit hoofdstuk besproken is, is de basis voor de rest van het onderzoek om te bezien welke factoren feitelijk belemmerend werken, en te bepalen wat gedaan kan worden op het gebied van beleid om deze belemmeringen weg te nemen.

De theoretische bevindingen leiden tot onderstaande figuur. Deze figuur vormt het conceptueel model dat ten grondslag ligt aan dit onderzoek.



*Figuur 3. Conceptueel model van de variabelen die de verhuysbereidheid van de empty-nester beïnvloeden*

### 3. Onderzoeksopzet

Het theoretisch kader heeft inzicht gegeven in de eerste vijf onderzoeksvragen. De theorie die de basis vormt voor de volgende stappen in het onderzoek is breed uiteengezet. Vanuit diverse invalshoeken is gekeken naar het maken van keuzes, mogelijke actoren die zorgen voor een (latente) verhuiscens en de inzet van beleid hierbij. De brede opzet zorgt voor een inductief onderzoek, waarbij de interviews leiden tot de aanbevelingen. De theorie geeft zoveel aspecten weer, dat hier geen eenduidig beeld uit te vormen is. Door de verkregen theorie zoveel mogelijk te toetsen in de interviews met de empty-nesters en de deskundigen op herkenbaarheid en invloed in de eigen situatie, wordt een algemene conclusie gevormd.

Het onderzoek zal plaatsvinden op grond van een casestudy.

#### 3.1 Methodiek

Een casestudy is een onderzoek “waarbij de onderzoeker probeert om een diepgaand en integraal inzicht te krijgen in een of enkele tijdruimtelijk begrensde objecten of processen” (Verschuren & Doorewaard, 2015, pp. 179). Bij een casestudy gaat het om onderzoek waarbij aandacht is voor een klein domein, een onderzoek met een arbeidsintensieve benadering, gericht op diepgang en op het leveren van kwalitatieve gegevens. Het betreft dus een kwalitatief onderzoek waarbij interviews worden afgenomen.

Voor het onderzoek is een aantal mensen geselecteerd die zijn geïnterviewd. Deze zijn onder te verdelen in twee groepen: de empty-nesters en de professionals. De professionals zijn makelaars, seniorenmakelaars, beleidsadviseurs en de betrokken wethouder. De interviews met de empty-nesters geven inzicht in de motivatie van de empty-nesters en hun beweegredenen om al dan niet te willen verhuizen. De interviews met de professionals geven inzicht in hun ervaringen met de woningmarkt, de groep empty-nesters en hun beeld van de motivaties die meespelen bij een verhuizing. Ook geven zij vanuit een ander perspectief, namelijk hun vakkundigheid, de problemen met de doorstroming weer. Zowel welke dit inhoudelijk zijn, als de gevolgen indien de doorstroming niet gestimuleerd wordt.

De empty-nesters die hebben meegewerkt aan dit onderzoek hebben zich aangemeld na een oproep op intranet bij de gemeente Zoetermeer. Het zijn zowel vaste als tijdelijke krachten die voldeden aan de criteria. Ook de relatie, gehuwd of alleenstaand, was geen voorwaarde bij het reageren. De geïnterviewden waren minimaal 55 jaar oud, woonachtig in Zoetermeer en hun



kinderen wonen zelfstandig. Sommige zijn eigenaar van de woning waarin zij wonen, anderen zijn huurder. Aangezien er in eerste instantie acht aanmeldingen waren (bij de eerste oproep) is later een aantal mensen persoonlijk benaderd die voldeden aan de criteria. Dit heeft nog drie extra respondenten opgeleverd. Met deze elf aanmeldingen is er sprake van een kleine groep bewoners. Gezien de verschillen in hun woonsituatie (koop/huur), persoonlijke situatie (relatie/alleenstaand) en verschil in arbeidspositie (vast/tijdelijk) is er sprake van een gedifferentieerde groep, zoals ook de groep empty-nesters heterogeen is. De groep empty-nesters is qua omvang en variatie voldoende representatief voor het verrichten van een casestudy, waarbij niet de aantallen maar de diepgang relevant is.

Voor de groep professionals zijn de twee seniorenmakelaars die actief zijn in Zoetermeer gevraagd. Deze makelaars werken voor de 55+ huurders in Zoetermeer. Aangezien bij de woningcorporaties geen specifieke beleidsmedewerker voor de doelgroep actief is - contact loopt via de seniorenmakelaars - zijn zij niet alleen de meest relevante maar ook de enige professionals tot wie huurders zich kunnen wenden. Voor de kopers zijn twee makelaars benaderd die actief zijn geweest in projecten gericht op seniorenwoningen. Beide makelaars hebben vele jaren ervaring als makelaar en hebben een goed inzicht in de huidige woonwensen van de empty-nesters.

De sturing van de woonmarkt in Zoetermeer door de gemeente gebeurt deels door de afdeling Wonen en deels door de afdeling Zorg. Van beide afdelingen is de beleidsadviseur geïnterviewd die betrokken is bij de empty-nesters. Daarnaast is een interview afgenomen met de strategisch adviseur wonen, die specifiek betrokken is bij de doelgroep.

De laatste persoon die medewerking heeft verleend aan dit onderzoek is de wethouder Zorg geweest. De doelgroep valt nu nog niet in de categorie 'zorg', maar het beleid van rijksoverheid om mensen langer thuis te huisvesten maakt dat deze doelgroep in de toekomst veel zorg en aandacht zal vereisen. De te verwachten zorgkosten om deze groep passend op te vangen in de gemeente zijn dusdanig hoog dat er tijdig gezorgd moet worden voor een zo passend mogelijke huisvesting. Door mensen centraler te huisvesten in een woning die past bij hun mogelijkheden, zijn de zorgkosten beheersbaar(der).

### 3.2 Operationalisering

Voor het onderzoek is gebruikgemaakt van containerbegrippen om de onafhankelijke variabelen die invloed hebben op de verhuisbereidheid van de empty-nester te duiden. Voor het onderzoek moeten deze containerbegrippen geconcretiseerd worden. Door heldere indicatoren te formuleren kan betekenis worden gegeven aan de termen in het conceptueel model. De termen hebben een inductief karakter, gebaseerd op de brede kennis vanuit het theoretische onderzoek. De indicatoren zijn gericht op het uitvragen van informatie bij de respondenten om op grond van hun kennis, ervaring en de herkenbaarheid tot specifieke bevindingen te komen.

Variabele	Betekenis	Indicatoren
<b>Beleid</b>	Alle instrumenten die ter beschikking zijn voor het beïnvloeden van de keuze om te verhuizen bij empty-nesters.	Welke beleidsinstrumenten bestaan er? Welke beleidsinstrumenten ontbreken? Wat is bekend over de effectiviteit van deze instrumenten? Is een combinatie van instrumenten mogelijk?
<b>Beweegredenen</b>	De beweegredenen die meespelen bij het maken van een beslissing.	Welke afwegingen spelen mee om te verhuizen of te blijven? Wat levert verhuizen op? Wat levert blijven op? Wat voor beeld leeft bij empty-nesters over een volgende woning? Wat voor voordelen zou een nieuwe locatie kunnen hebben? Welke voordelen levert verhuizen financieel of qua woonsituatie op? Kijken empty-nesters kritisch naar de eigen situatie en toekomstperspectieven? Wat doen mensen in een gelijke situatie?
<b>Doelgroep specifieke kenmerken</b>	De factoren die bepalend zijn voor de empty-nester om te willen verhuizen.	Welke pull-, push- en keepfactoren zijn herkenbaar vanuit de eigen situatie? Wat is de afgelopen jaren veranderd in de directe woonomgeving? Welke verandering wordt het meest als een probleem ervaren?

Tabel 1. Operationalisering variabelen

Deze vragen dienen om informatie te vergaren over een aantal factoren, die een invloed uitoefenen op of onderdeel zijn van de drie variabelen. Deze factoren vormen de lijn van uitwerking van de interviews. Deze factoren zijn uitgewerkt in tabel 2.

## Coderingschema factoren

Variabele	Factoren	Indicatoren
<b>Beleid</b>	Sturing	Alle vormen van sturing vanuit de gemeente, overheid of woningcorporaties. Dit kan zijn door middel van beleidsregels, bouwplannen of financiële regelingen.
	<b>Beweegredenen</b>	
	Rationaliteit	Feitelijke, praktische of financiële beweegredenen om wel/niet te kijken naar een nieuwe woning. Keuze welke woning dit wordt kan een gevoelsmatige keuze zijn.
	Emotie	De onbewuste processen die meespelen in het maken van een keuze om wel/ niet te verhuizen.
	Maximalisatie van situatie	Indien er bewust gekozen wordt voor de beste oplossing, dit kan zijn financieel, locatie, woonvorm, of een combinatie hiervan.
	Effect van de sociale omgeving	Wat doen mensen in een gelijke positie? Verhuizen zij wel/niet? (zien verhuizen=verhuizen?)
<b>Doelgroep-specifieke kenmerken</b>	Profilering	Betreft omschrijving maatschappelijke positie; actieve deelnemer, sociaal, ondernemend, rustig, huismus, globetrotter, enz.
	Bewustwording	Erkenning of realisatie van de eigen (woon) situatie.
	Push-, pull-, keepfactoren	De factoren die mensen motiveren naar een andere woning te kijken (push), als een andere woning aanspreekt (pull) of als mensen tevreden zijn over de huidige situatie (keep)

Tabel 2. Toelichting factoren

De reacties in de interviews worden ingedeeld naar één van deze factoren.

Sommige reacties geven toelichting of informatie over meerdere factoren, dan is het antwoord meervoudig gecodeerd. In hoofdstuk vier wordt elke factor apart beschreven en wordt afgesloten met een schematische weergave van de eventuele relaties tussen de factoren.

De uitgewerkte en geanonimiseerde interviews zijn op verzoek verkrijgbaar voor verificatie van de resultaten.

### 3.3 Betrouwbaarheid en validiteit

De opzet van het onderzoek vereist specifieke aandacht voor het waarborgen van de betrouwbaarheid. Het betreft een onderzoek gebaseerd op interviews; er zijn geen meetbare resultaten die geverifieerd kunnen worden. De antwoorden in het interview zijn vatbaar voor meerdere interpretaties. Om zoveel mogelijk willekeur en persoonlijke kleuring te voorkomen, zijn de interviewvragen gebaseerd op de factoren zoals benoemd in tabel 2. Deze factoren worden verder toegelicht in hoofdstuk vier. Hier is na te lezen wat de respondenten hebben gezegd en hoe deze resultaten geïnterpreteerd moeten worden. De interviews zijn letterlijk getranscribeerd en op verzoek verkrijgbaar.

De validiteit is te verdelen in een interne en externe variant. De interne validiteit heeft betrekking op de geloofwaardigheid van het onderzoek. De letterlijke uitwerking van de interviews is hiervoor het meest relevant, er is immers terug te lezen wat er letterlijk is gezegd.

De externe validiteit heeft betrekking op de bruikbaarheid van dit onderzoek door anderen. De kaders waarbinnen dit onderzoek is verricht zijn duidelijk aangegeven. Het gaat om zowel kopers als huurders, tussen de 55 en 66 jaar, woonachtig in Zoetermeer van wie de kinderen zelfstandig zijn gaan wonen. De meeste van deze mensen blijven in hun huidige woning wonen, terwijl sprake is van een zeer beperkte doorstroom op de woningmarkt. Indien de gegevens uit dit onderzoek gebruikt worden door een derde, dan zijn deze kaders relevant om te toetsen of de informatie overgenomen kan worden. De aanbevelingen die volgen uit het onderzoek zijn onderbouwd en kunnen worden gebruikt in een bredere opzet dan de eerdergenoemde kaders.

## 4. Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten uit de interviews besproken. De verdeling is gebaseerd op het conceptueel model, met hierbij de drie variabelen als aparte paragraaf. De paragrafen zijn uitgesplitst naar de factoren die per variabele te onderscheiden zijn. Bij elke factor is aangegeven hoeveel procent heeft aangegeven dat deze herkenbaar of relevant is geweest gerelateerd aan een eventuele (latente) verhuiscens. Voor een compleet overzicht van de resultaten is in paragraaf 4.4 een schematisch weergave en een toelichting op het belang van de diverse factoren.

### 4.1 Beweegredenen

Dit eerste deel van de resultaten heeft betrekking op de beweegredenen die meespelen als het gaat om verhuizen. Zowel de antwoorden van de professionals als de bewoners zijn weergegeven.

#### 4.1.1 Rationaliteit

Rationaliteit	Ja	Nee	Nvt
Herkenbaar voor Empty-nester	27%	73%	0%
Herkenbaar voor Professionals	25%	75%	0%

Tabel 3. Herkenbaarheid factor rationaliteit

Deze factor gaat over de beslissingen die worden genomen op grond van feitelijke, praktische of financiële gegevens. Het nadenken over de eigen woonsituatie op één van eerdergenoemde gronden leidt tot een keuze voor een nieuwe situatie of handhaving van de huidige situatie.

Van de elf geïnterviewde mensen zijn er twee verhuisd nadat de kinderen zelfstandig zijn gaan wonen. De twee die verhuisd zijn, hebben nagedacht over de toekomst en rationaliteit heeft een grote rol gespeeld in het nemen van het besluit om te verhuizen. Met een volgende levensfase in het vizier hebben zij er bewust voor gekozen te verhuizen naar een bungalow en een appartement. De bungalow beschikt over een flink stuk grond waarvan het onderhoud voor rekening komt van de bewoners, maar het inkomen is en blijft ruim voldoende om een tuinman te kunnen financieren. Het appartement is gekozen op grond van de lagere maandlasten en de toekomstbestendigheid van de woning. Beide empty-nesters hebben kritisch gekeken naar de eigen situatie en de woonsituatie is aangepast op grond van de verwachtingen in de toekomst.

Bij de negen empty-nesters die niet zijn verhuisd, komt de factor rationaliteit veel minder naar voren. Eén geïnterviewde heeft te kennen gegeven wel te willen verhuizen naar een appartement, maar haar man staat hier nog niet voor open.

Bij de anderen is vooral sprake van een tevredenheid met de situatie. Op de vraag of zij kritisch hebben gekeken naar de eigen situatie en toekomstperspectieven, volgden veelal ontwijkende antwoorden. De antwoorden variëren van het hebben van ouders van 85 jaar die nu pas zorgbehoevend zijn, iemand die aangeeft écht niet weg te willen uit zijn huis, tot iemand die aangeeft niet te hebben gekeken naar de eigen toekomstperspectieven omdat er toch geen verhuizing gaat volgen. De uitzondering bij deze negen empty-nesters was de persoon die zelf wel wil verhuizen, maar wier partner hier nog niet aan toe is. Uit haar antwoorden blijkt dat zij rationeel heeft gekeken naar haar woonsituatie, maar doordat haar partner er nog niet aan toe is, leidt het gesprek over een eventuele vervolgwoning nog niet tot actie. Haar afwegingen gaan over de locatie, de toegankelijkheid van een toekomstige woning als zij mindervalide zou zijn en minder onderhoud aan het huis als er wordt gekozen voor een kleinere woning zonder tuin of met een kleinere tuin dan nu. Zij ervaart het onderhoud als zwaar, maar nu nog te doen. Haar partner heeft aangegeven voor zijn pensioen hier nog niet naar te willen kijken.

Een andere empty-nester geeft aan de tuin te willen laten betegelen zodat deze minder onderhoud vergt. Ook heeft deze persoon sinds kort een schoonmaakster om te helpen met het huishouden. Met deze aanpassingen verwacht deze empty-nester het huis toekomstbestendig te hebben gemaakt. Er is dus wel nagedacht over de woontoeekomst, maar dit heeft niet geleid tot een verhuizing, maar een aanpassing van de omstandigheden. Weer een andere empty-nester geeft aan dat aanpassingen aan het huis, de inzet van een tuinman en een schoonmaakster te verwachten zijn als er sprake zou zijn van fysieke beperkingen. Zij zijn tweeverdieners en hebben de middelen om op deze manier de onderhoudswerkzaamheden te beperken als hier noodzaak toe zou zijn. Een andere woning overwegen zij niet.

De seniorenmakelaren hebben aangegeven dat bij de sociale huurders vooral wordt gekeken naar een verbetering van de woonsituatie; financiële aspecten spelen niet of minder mee. Zij bouwen geen vermogen op door te blijven waar zij zitten. Het enige financiële aspect dat meespeelt is de opgebouwde huurprijs. Als een huurder langere tijd in een woning zit, betaalt deze een relatief lage huur. De prijs is afgesproken op het moment dat het contract is aangegaan en wordt vervolgens geïndexeerd. Deze indexering ligt lager dan de stijging van de huurprijzen. Als iemand twintig jaar ergens woont dan is deze huur lager dan die van een gemiddelde kleinere vervolgwoning. Toch komt de seniorenmakelaar deze huurstijging bij bewoners niet tegen als argument om niet te verhuizen.

De makelaars merken bij de kopers dat verhuizen een serieuze optie wordt wanneer er onderhoud aan de woning aan zit te komen. Dit is een moment waarop een rationele keuze gemaakt moet worden om geld te investeren in de woning. Deze afweging leidt of tot een verhuizing of tot een verbouwing.

#### 4.1.2 Emotie

Emotie	Ja	Nee	Nvt
Herkenbaar voor Empty-nester	82%	18%	0%
Herkenbaar voor Professionals	63%	37%	0%

Tabel 4. Herkenbaarheid factor emotie

Uit het literatuuronderzoek kwam naar voren dat het gevoel en niet de feiten leidend zijn bij het maken van keuzes. Dit is ook in de interviews duidelijk naar voren gekomen. Op twee empty-nesters na die heel rationeel hebben besloten om leeftijdsbestendig te gaan wonen voordat er een concrete noodzaak was, geeft de doelgroep aan hier nog niet mee bezig te zijn. Mensen zijn tevreden met hun woonsituatie, voelen zich nog geen onderdeel van de doelgroep, beschrijven hun huidige huis als een droomhuis, ervaren geen behoefte om iets te veranderen, geven letterlijk aan er nog niet over te willen denken of te willen genieten van het grote huis. Dit zijn allemaal gevoelsmatige redenen om de huidige woning niet te willen verlaten of de huidige woonsituatie niet kritisch te willen bekijken.

*“Ik word een beetje droevig van mensen die met 55 jaar al drie fases vooruitplannen”*

Onder de noemer ‘emotie’ is ook de vraag gesteld welk beeld iemand heeft van zijn volgende woning. Bovenstaande quote was een reactie op deze vraag. Weinig respondenten hebben een antwoord gegeven op deze vraag. Wel is een aantal keer genoemd dat het een leuke woning moet zijn, met een klein tuintje of een groot balkon en dichtbij de kinderen of kleinkinderen. Andere aspecten waren: een logeerkamer, flinke buitenruimte en zeker geen blokkendoos of appartement met een rollator-imago; niet te duur, centraal gelegen, bij een winkelcentrum, maar ook midden in het groen.

Deze ‘droombeelden’ van een volgende woning zijn ook bij de seniorenmakelaars bekend. Die horen vaak surrealistische, romantische of hele gedetailleerde toekomstschetsen die het zoeken van een huis dat daadwerkelijk bestaat belemmeren. Veel werk gaat dan ook zitten in het

vergroten van het realiteitsbesef: wat is het aanbod op de woningmarkt en wat binnen dat aanbod spreekt de empty-nester aan?

De empty-nesters die deze antwoorden hebben gegeven, gaven ook aan nog niet echt te hebben gekeken welk aanbod er feitelijk is. De makelaars bevestigen het beeld van de droomwoning en geven aan dat er veel vraag is naar conceptwonen. Mensen willen een combinatie van faciliteiten in één complex hebben, met aansluiting op het openbaar vervoer en in de buurt van een groenzone. De faciliteiten zijn winkels, een sportschool, horeca, maar ook gezondheidsdiensten zoals de huisarts en apotheek in het complex.

#### 4.1.3 Maximalisatie van de situatie

Maximalisatie situatie	Ja	Nee	Nvt
Herkenbaar voor Empty-nester	18%	82%	0%
Herkenbaar voor Professionals	50%	50%	0%

Tabel 5. Herkenbaarheid factor maximalisatie van de situatie

Het nastreven van een maximalisatie van een situatie was wel terug te vinden bij de twee empty-nesters die verhuisd zijn, niet bij de mensen die nog niet verhuisd zijn. De laatste groep was vooral content met het huis en had niet nagedacht over de toekomst en hoe zij dan willen wonen. Bij de twee empty-nesters die verhuisd zijn, speelden zowel hun woning als de financiën een rol. Zij hebben gezocht naar een woning die op alle facetten een verbetering was ten opzichte van de vorige woning. De leeftijdsbestendigheid van de woning was belangrijk in de keuze om te verhuizen, maar ook de ligging, de faciliteiten in de buurt en de financiële consequenties. Er is door beide empty-nesters zeer feitelijk gekeken naar de voordelen en nadelen en deze kritische afweging heeft gezorgd voor een maximalisatie van hun eigen situatie. Waar emotie bij de meeste mensen leidend lijkt te zijn, is dat bij de twee verhuisden niet het geval. Feiten en een goed beeld van de risico's in de toekomst op het gebied van de eigen gezondheid en financiën zijn bepalend geweest voor hun acties.

De wethouder heeft aangegeven dat een passende woning zorgt voor meer energie op andere gebieden. Dit zou betekenen dat een passende woning zorgt voor een maximalisatie van meer aspecten in het leven dan alleen de woonsituatie. Dit wordt ook onderschreven door een seniorenmakelaar. Zij geeft aan dat mensen een toename van comfort ervaren door een woning te vinden die bij ze past. Zij geeft aan dat het idee om te verhuizen meestal langere tijd leeft en dat de opluchting na het verhuizen groot is. De tweede seniorenmakelaar geeft aan dat het



verhuizen vooral gericht is op het verbeteren van de algehele situatie. De makelaar geeft aan dat de meeste mensen zoeken naar woningen die goedkoper zijn dan het huidige huis, zodat er geld overblijft om leuke dingen te doen. Ook dit past in het plaatje van verhuizen om ook andere levensgebieden te verbeteren. Meer besteedbaar geld betekent onder andere de ruimte om eerder te stoppen met werken of om vaker op vakantie te gaan.

#### 4.1.4 Effect van de sociale omgeving

Effect van de omgeving	Ja	Nee	Nvt
Herkenbaar voor Empty-nester	91%	9%	0%
Herkenbaar voor Professionals	25%	0%	75%

Tabel 6. Herkenbaarheid factor effect van de sociale omgeving

Het effect van de sociale omgeving gaat over de descriptieve normen, oftewel wat andere mensen doen in een vergelijkbare situatie. Deze factor is bevraagd bij de empty-nesters met de vraag of zij mensen in een vergelijkbare situatie kennen en of die mensen zijn verhuisd of niet. De antwoorden onderschrijven de theorie. De twee empty-nesters die verhuisd zijn kenden behoorlijk wat voorbeelden van mensen waarbij de kinderen de deur uit zijn gegaan en die daarna verhuisd zijn, zowel in hun directe kring als mensen uit de straat.

De empty-nesters die niet verhuisd waren, wisten niemand te noemen in een vergelijkbare situatie die verhuisd was. Eén geïnterviewde gaf aan wel te hebben gehoord van mensen die verhuizen na het vertrek van de kinderen, maar dit sprak hem niet aan. Dit was de enige die wist van mensen in de omgeving die anders handelden dan hijzelf deed.

De seniorenmakelaars geven aan dat een verhuizing gevolgd wordt door meer verhuizingen. Andere huurders worden dan ook gestimuleerd en nemen vervolgens contact op met de seniorenmakelaar om de mogelijkheden tot een verhuizing te bekijken. De andere professionals hebben zich hier niet over uit gelaten.

## 4.2 Doelgroepspecifieke kenmerken

De doelgroepspecifieke kenmerken zijn kenmerken die meespelen bij de overwegingen van de groep empty-nesters wat betreft invloed op een eventuele verhuiscens.

### 4.2.1 Profilerings

Profilerings	Ja	Nee	Nvt
Herkenbaar voor Empty-nester	18%	82%	0%
Herkenbaar voor Professionals	100%	0%	0%

Tabel 7. Herkenbaarheid factor profilerings

Profilerings heeft betrekking op het zelfbeeld van de doelgroep. Zoals aangegeven in de inleiding zijn er meerdere beeldvormingen omtrent deze groep. De 55-plusser wordt op de arbeidsmarkt gezien als iemand die nog moet werken aan zijn eigen ontwikkeling, nog minimaal 10 jaar te gaan heeft en van wie verwacht wordt dat hij actief meedraait. Als het gaat om maatschappelijke beeldvorming dan is de 55-plusser iemand die reist, hobby's heeft, sport en actief deelneemt aan de maatschappij.

Op de woningmarkt is de 55-plus woning een drempelloze woning, waar de maaltijden bezorgd worden en de fysiotherapeut aan de deur komt. Dit duidt op een heel andere 55-plusser dan die op de arbeidsmarkt of in de maatschappij, terwijl het om dezelfde persoon zou moeten gaan. Voor dit onderzoek zijn twee vragen opgenomen over profilerings om helder te krijgen hoe de mensen zichzelf omschrijven. De eerste is letterlijk de vraag om zichzelf te profileren. De tweede vraag gaat om een folder van alle drie de woningcorporaties in Zoetermeer, met hierin het aanbod van de 55-plus woningen voor huurders. Op de voorpagina is een aantal afbeeldingen die de doelgroep zouden moeten weergeven. In het groot een vrouw en meneer die samen naar een computerscherm kijken, daaronder (kleiner) een plaatje van twee senioren op een tandem, een vrouw met een verpleegstersjasje die koffie schenkt op een terras en een foto van het winkelcentrum zonder opvallende details (De Goede Woning, Vestia en Vidomes, 2020). Deze folder is aan de empty-nesters getoond met de vraag wat hun eerste indruk is.

Met betrekking tot de eigen profilerings gaf iemand aan zich nog een onderdeel van het gezin te voelen, zo vaak als zijn kinderen langs komen. Een andere persoon gaf aan het gevoel te hebben midden in het leven te staan, langer door te willen werken, maar wel meer tijd voor zichzelf en dus meer vrijheid te willen. Enkele andere omschrijvingen waren: een zoonaanbidder, actieve deelnemer, sportief, een sociaal groot netwerk, vaak bij vrienden langs, regelmatig naar het theater, yoga, mantelzorger, golf, wandelvereniging, vakanties, levenslustig, veel

belangstelling, veel dromen en te weinig tijd om alles in te kunnen doen. Drie mensen omschreven zichzelf als een rustzoeker, maar gaven tegelijkertijd wel aan nog allemaal dingen te ondernemen, zoals reizen of bezoek aan vrienden.

Over de folder merkte een persoon op dat deze plaatjes hem niet aanspraken, omdat ze meer betrekking hebben op de doelgroep 75-plus dan op 55-plus. Een andere respondent vergeleek de mensen op de voorpagina met zijn ouders. Een derde vond het een achterhaald beeld van 55-plussers. Niemand voelde zich uitgenodigd om in de folder te kijken; de eerste reactie op grond van de voorpagina was zo negatief dat de inhoud niet meer aan bod kwam. Kreten die werden gebruikt waren rollator-imago, bejaarden en allergisch voor de tandem. De doelgroep die wel genoemd wordt op de voorpagina kan zich niet vinden in de gebruikte plaatjes. Aangezien de empty-nesters eerst zijn geïnterviewd, is dit ook doorgegeven aan de seniorenmakelaar. Die gaf aan dat de lay-out al aangepast zou worden, maar dat dit ook zeker meegenomen zou worden in toekomstige veranderingen.

*“Empty-nest, wat een naar woord, alsof je geamputeerd bent”*

Een van de respondenten gaf bovendien aan de term empty-nest als een naar woord te ervaren. Het gaf haar het gevoel geamputeerd te zijn. Op de vraag of er een betere of neutralere term is om deze groep te beschrijven, gaf zij aan van niet. Bij het tabel met de profilering zijn de twee verhuisde empty-nesters aangegeven als mensen die zich bewust zijn van deze factor, de andere empty-nesters zien zich zelf niet als iemand die zou moeten verhuizen op grond van zijn persoonlijke situatie. De professionals hebben allemaal aangegeven dat zij de empty-nesters vanaf 55 jaar zien als mensen om een vervolgstap te maken naar een kleinere of leeftijdsbestendige woning. Wel erkennen zij dat de meeste mensen zichzelf nog niet zo zien of eerst nog een tussenstap maken qua wooncarrière, meestal opnieuw een gezinswoning.

#### 4.2.2 Bewustwording

Bewustwording	Ja	Nee	Nvt
Herkenbaar voor Empty-nester	27%	73%	0%
Herkenbaar voor Professionals	62%	38%	0%

Tabel 8. Herkenbaarheid factor bewustwording

Bij bewustwording gaat het om de vraag of de doelgroep empty-nesters erkent dat er een reden is om naar de woonsituatie te kijken. In dit onderzoek wordt de aanname gedaan dat er sprake is van een verandering in huishouden, namelijk de kinderen die zelfstandig gaan wonen, waardoor het logisch is om een andere en beter passende woning te zoeken. De vraag is echter of een huishouden dat van een gezin naar een koppel of alleenstaande gaat voor de betrokkenen zelf als een goede reden of een goed moment wordt ervaren om de huisvesting opnieuw te bekijken. Deze factor is geverifieerd door te vragen naar de afwegingen die meespelen om te verhuizen of te blijven en of de respondenten nadenken over de eigen situatie en hun toekomstperspectieven.

*“Ik voel mij geen empty-nester, maar nog steeds een gezin!”*

De eerste reactie van één van de respondenten was dat deze zich geen empty-nester voelt; zijn kinderen komen nog elk weekend thuis en hij ziet ze praktisch meer dan toen ze nog thuis woonden. Meerdere respondenten gaven aan een verhuizing te zullen overwegen wanneer zij met pensioen gaan. Dan zijn zij niet meer gebonden aan hun werk en dit zou een goed moment zijn om een verhuizing te overwegen.

Bij het optreden van lichamelijke beperkingen zou één van de empty-nesters een verhuizing overwegen. Een ander gaf aan dat het overlijden van zijn broer hem aan het denken heeft gezet. Weer een ander gaf aan bang te zijn voor eenzaamheid, iets wat hij ziet bij zijn moeder. Deze angst zorgt ervoor dat hij heeft nagedacht over een woongroep met zijn vrienden. Nog een andere persoon gaf ronduit aan er niet over na te willen denken. Weer twee anderen zeggen dat zij hun oude huurhuis hebben kunnen kopen en dat zij daar niet meer weg willen.

De redenen waarom respondenten niet kritisch naar de woonsituatie kijken of geen gevolg geven aan hun overwegingen, verschilt per persoon. De vraag of iemand wel eens iets heeft gekregen over eventuele vervolghuisvesting, zoals een foldertje, een doelgroepgericht krantenartikel of informatie op een andere manier, beantwoordde iedereen negatief.

De ene respondent die aangaf wel te willen verhuizen, maar haar man hier niet toe te bewegen is, geeft blijk van het feit dat bewustwording bij haar wel degelijk speelt. De twee empty-nesters die wel verhuisd zijn waren zich niet alleen bewust van de verandering van de gezinssituatie, maar hebben ook gekozen voor een feitelijke verhuizing.

De seniorenmakelaar geeft aan dat mensen misschien wel nadenken over verhuizen, maar door alle spreekwoordelijke beren op de weg niet doorzetten. De bewustwording is er volgens haar dus wel degelijk. Dit beeld is ook verklaarbaar vanuit het feit dat de seniorenmakelaar alleen mensen spreekt die willen verhuizen, maar niet weten hoe. De wil om te verhuizen vindt volgens de seniorenmakelaar vaak zijn oorsprong in lichamelijke klachten, een tekort aan voorzieningen of burens die verhuizen. Op de koopmarkt zien de makelaars hetzelfde: mensen willen verhuizen, maar ervaren veel obstakels. Daarnaast zijn het vaker de mensen die met pensioen gaan die een andere woning zoeken, dan de mensen waar de kinderen zelfstandig zijn gaan wonen. Dit doet vermoeden dat er pas bewustwording over de huisvesting plaatsvindt als er iets verandert op het gebied van werk. Een andere makelaar geeft aan dat er wel een oriëntatiefase plaats zou kunnen vinden als de kinderen de deur uitgaan, maar dat dit meestal niet tot een verhuizing leidt. Dit is echter niet in lijn met de informatie van de empty-nesters. Uit de gesprekken met deze doelgroep wordt het vertrek van de kinderen niet genoemd als reden om zich te oriënteren. De uitzonderingen hierop zijn de twee empty-nesters die wel zijn verhuisd, en de empty-nester die aangeeft dat haar man nog niet klaar is voor een verhuizing. Vanuit de gemeente is er geen beleid dat inzet op bewustwording. Er zijn wel wat ideeën geopperd, maar er wordt nog niets in de praktijk gebracht. De wethouder geeft aan dat nadenken over de toekomst en het tijdig vinden van een passende woning meer aandacht zou moeten krijgen.

#### 4.2.3 Pull-, push-, en keepfactoren

Pull-, push-, en keepfactoren	Ja	Nee	Nvt
Herkenbaar voor Empty-nester	45%	55%	0%
Herkenbaar voor Professionals	25%	62%	13%

Tabel 9. Herkenbaarheid push-, pull-, en keepfactoren

De samenhang tussen deze drie factoren is zo groot, dat deze als één factor worden behandeld, ook al zijn zij verschillend. De pullfactor is de aantrekkingskracht van een andere locatie of woning, de pushfactor is de factor waardoor iemand weg zou willen uit zijn huidige woning of wijk en de keepfactor is waarom iemand zou willen blijven.

De drie factoren zijn uitgevraagd, zowel bij de empty-nesters als de professionals.

Als eerste is gevraagd naar de pullfactoren. Zes van de elf empty-nesters hebben aangegeven dat er geen trekkingskracht is van een andere situatie, twee gaven aan dat zij graag terug zouden

willen naar de steden waar zij zijn opgegroeid en waar hun sociaal leven grotendeels nog afspeelt. Eén respondent heeft aangegeven kleiner te willen gaan wonen in Zoetermeer. Eén iemand heeft aangegeven dat er een grote aantrekkingskracht uitging van een gelijkvloerse woning, dichtbij een winkelcentrum in Zoetermeer en dat zij daarom ook is hiernaartoe is verhuisd. Eén iemand heeft geen antwoord gegeven op de vraag.

Volgens de theorie heeft de pullfactor geen kans als er niet ook tegelijk sprake is van ontevredenheid over de huidige situatie, oftewel een pushfactor.

Zes van de elf empty-nesters ervaren geen pushfactor ervaren, maar dit zijn niet dezelfde zes als de zes die aangaven geen pullfactor te ervaren. Er zit wel overlap in: maar twee mensen hebben wel een pullfactor en geen pushfactor, en andersom. Zo meldt de persoon die naar het Oosten wil gaan, dat hij het leven in de Randstad te gehaast vindt. Hij heeft beide factoren. Iemand die geen pullfactor had, gaf niettemin wel aan bang te zijn voor eenzaamheid als hij hier niet tijdig wat voor regelt. Dit is een pushfactor om zijn huidige situatie aan te pakken, zonder dat sprake is van een pullfactor. Een ander zonder pullfactor gaf aan de omgeving bij het huis te druk te vinden en geen binding te hebben met de nieuwe burens. De persoon die graag wil verhuizen naar een stad waar zij veel vrienden heeft, heeft geen drive om weg te gaan waar ze nu zit. De persoon die graag kleiner wil gaan wonen, geeft anderzijds aan dat er geen factoren te verbeteren zijn in haar huidige woonsituatie. Bij een respondent hebben de woonlasten een grote rol gespeeld om feitelijk te gaan verhuizen, zij ging van huur naar koop en was daardoor een stuk goedkoper uit per maand. De laatste persoon heeft bij de pullfactor aangegeven graag kleiner te willen gaan wonen en als pushfactor dat de huidige tuin te groot is en de omgeving verpaupert. Beide zaken zijn voor haar een reden om verder te willen kijken naar een volgende woning. Dit betreft de persoon van wie de partner nog niet klaar is om te verhuizen, wat gelijk haar keepfactor is. Zij blijft omdat het nog geen gezamenlijke wens is om te verhuizen.

De keepfactor is bij de anderen voornamelijk tevredenheid over de huidige situatie. Hoe hoger de tevredenheid, hoe minder relevant de andere twee factoren zijn. In de theorie werd aangegeven dat een koper meer binding heeft met zijn huis en daardoor minder snel geneigd zal zijn om te verhuizen. Van de negen empty-nesters die tevreden zijn met de huidige situatie zijn er zeven kopers. Twee van deze zeven hebben hun huurhuis gekocht.

Van de twee empty-nesters die zijn verhuisd heeft één persoon de overstap van een huurhuis naar een koopwoning gemaakt en is hier zeer content mee. De andere persoon is overgestapt van koop naar koop omdat zij een gelijkvloerse woning wilde hebben.

*“Mijn huurhuis voelt als een eigen huis, een tweede huid.”*

Vier eigenaren van een koopwoning geven aan het huis naar wens te hebben verbouwd. Eén van de huurders geeft echter aan dat haar woning aanvoelt als een tweede huid. Zij heeft duidelijk binding met haar huurwoning.

De seniorenmakelaars, die pas mensen spreken als er een verhuiswens is, geven aan dat veel mensen blijven wonen waar ze wonen omdat een verhuizing te veel mogelijke problemen met zich meebrengt. Ook merken zij dat veel mensen binding voelen met het huis: de kinderen zijn hier opgegroeid en voor het gezin betekent dit een woning vol herinneringen. Ook de band met de burens speelt een rol. Als er veel mensen verhuizen in de buurt, werkt dit een verhuiswens in de hand, andersom is het moeilijk om de eerste te zijn die verhuist en een straat vol bekenden achter te laten.

Ook makelaars onderschrijven het effect van de beren op de weg. Mensen zien op tegen een verhuizing en alle onduidelikheden die dit met zich meeneemt. Anderzijds spreken zij een bewoner pas als die de beslissing heeft genomen te willen verhuizen.

Ook bij de beleidsadviseurs wordt erkend dat veel mensen tevreden zijn met hun woonsituatie, waardoor zij niet op zoek zijn naar een andere woning. Mensen gaan pas zoeken als hun huidige woning niet meer passend is. Vaak stellen zij een verhuizing uit, omdat verandering moeilijk is en dus wachten tot zij echt een noodzaak voelen.

Daarnaast wordt het ontbreken van passende vervolghuisvesting ook genoemd als reden dat mensen in het gezinshuis blijven wonen. Dit blijkt niet direct uit de reacties van de empty-nesters. Vervolghuisvesting is niet genoemd als reden om niet te verhuizen. De twee mensen die wel wilden verhuizen, hebben een woning gevonden die aansloot bij hun wensen.

### 4.3 Beleid

Beleid gaat om alle vormen van sturing op de woningmarkt, zowel vanuit de woningcorporaties als de gemeente. Bij alle interviews is gevraagd naar wat de gemeente of de overheid zou kunnen doen om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen. De informatie over het gevoerde beleid en de resultaten hiervan komt van de professionals. De factor sturing is ondergebracht in drie groepen; gevoerd beleid, resultaat gevoerd beleid en het gewenste beleid. Hier is voor gekozen omdat deze factor veel facetten heeft en er in de interviews zo veel informatie is gegeven, dat dit niet onder één paragraaf samen te vatten valt. In het tabel hieronder is alleen de factor sturing benoemt, om zo de factoren uit tabel 2 te kunnen vergelijken.

Sturing	Ja	Nee	Nvt
Herkenbaar voor Empty-nester	0%	100%	0%
Herkenbaar voor Professionals	38%	62%	0%

Tabel 10. Herkenbaarheid factor sturing

#### 4.3.1 Gevoerd beleid

Het gevoerde beleid is in te delen in twee categorieën. De eerste categorie is het beleid van de woningcorporaties, de tweede dat van de gemeente.

Als eerste wordt ingegaan op de beleidsmaatregelen die corporaties hebben genomen voor de huurders. Acht jaar geleden hebben zij de functie van de seniorenmakelaar gecreëerd. Er is gestart met een project, waarbij een target van 75 verhuizingen is afgesproken, waarbij de doelgroep empty-nesters was, die moesten verhuizen van een ruime woning naar een passende leeftijdsbestendige woning. Dit target is ruimschoots gehaald. Het succes van dit project heeft geleid tot de functie van seniorenmakelaar. De seniorenmakelaar laat zich het best omschrijven als een persoon die helpt door informatie te verschaffen, mee te denken bij obstakels en beleidsinstrumenten kan gebruiken om iemand met de wens om te verhuizen ook feitelijk te laten verhuizen. Instrumenten die worden gebruikt door de seniorenmakelaar zijn het aftoppen van de huurprijs, overnemen van dubbele huur en helpen met het opleveren van de woning die wordt achtergelaten. Het is een functie waarbij maatwerk het toverwoord is. Veel tijd gaat zitten in het luisteren naar een persoon met een verhuishwens, meedenken over de mogelijkheden en begeleiding bieden in het hele verhuistrject. Een verhuistrject vanaf het eerste contact tot en met de feitelijke verhuizing duurt gemiddeld twee jaar. Aan het begin van het traject is vaak



sprake van surrealistische en heel specifieke woonwensen; door mee te denken in wat echt belangrijk is en rekening te houden met het beschikbare vervolgaanbod, wordt toegewerkt naar een feitelijke vervolgwoning. Ook kan de seniorenmakelaar een verhuisvergoeding aanbieden, maar deze vergoeding werkt volgens beide seniorenmakelaars niet.

De seniorenmakelaar is alleen beschikbaar voor huurders, een enkele uitzondering daargelaten. Het belang van de corporatie is immers het vrijspelen van de grote woning die vervolgens weer verhuurd kan worden. Voor mensen die een te hoog inkomen hebben, geen lege woning van de corporatie achterlaten of willen kopen is geen begeleiding mogelijk.

De doelgroep begint officieel bij 55 jaar en ouder, maar in de praktijk zijn de mensen die een beroep doen op de seniorenmakelaar minimaal 65 jaar oud.

De benadering van de doelgroep is passief. Bij de start van het project is een interview geplaatst in het woonmagazine van de corporaties en daarna is het balletje gaan rollen. De mensen die nu een beroep doen op de seniorenmakelaar hebben meestal via-via gehoord van de mogelijkheid of zijn doorverwezen door een verhuurconsulent van de corporatie. Aangezien er ten tijde van dit onderzoek maar twee seniorenmakelaars waren, hadden zij weinig tijd om actief te gaan werven. Het aantal mensen dat zich meldde met een verhuiswens was zo hoog, dat daarmee de agenda overvol was. De gemeente heeft het succes van de seniorenmakelaar ook opgemerkt en heeft een vacature opgesteld voor een derde makelaar, die zowel met de corporaties als met de gemeente samenwerkt. De gedachte is dat hiermee meer tijd beschikbaar komt om ook actief empty-nesters te gaan benaderen, maar of dit effect zal worden bereikt is nog niet bekend.

De beleidsmaatregelen van de gemeente gericht op de doelgroep zijn zeer beperkt. In de bouwplannen wordt rekening gehouden met een toenemende groep senioren die gebaat zouden zijn bij leeftijdsbestendige woningen. Er komt voornamelijk gestapelde bouw bij, waarbij toegankelijkheid en ligging de aandacht hebben. De input voor de nieuwbouw komt voort uit de ervaringen van bouwbedrijven en is gebaseerd op eerdere bouwprojecten waar de woningen snel verkocht waren. Verdere beleidsmaatregelen gericht op ouderen die niet passend wonen zijn terug te vinden bij de WMO, maar deze zijn in dit onderzoek niet meegenomen. Deze maatregelen worden pas ingezet wanneer iemand niet langer passend woont op grond van lichamelijke beperkingen en met hulpmiddelen zoveel mogelijk wordt geholpen in het zelfstandig wonen.

Nog een voorziening van de gemeente is de omgevingsbalie en de website van de gemeente. Bij de balie zijn bestemmingsplannen en bouwinitiatieven op te vragen en op de website is te

zien welke bouwplannen er zijn per wijk. Dit is voor empty-nesters die zelf goed weten wat ze zoeken en hoe ze moeten zoeken een goede informatievorm. In het geval dat iemand niet actief op zoek is of überhaupt bezig is met het willen verhuizen, is het een zeer passieve en weinig doeltreffende vorm van ondersteuning.

#### 4.3.2 Resultaat gevoerd beleid

De impact van sturing van de gemeente is niet meetbaar. Er wordt niet bijgehouden hoeveel mensen de omgevingsbalie gebruiken en het is ook niet meetbaar hoeveel mensen verhuizen door het vervolgaanbod. Uit de interviews met makelaars en empty-nesters is naar voren gekomen dat de behoefte aan conceptwoningen (met alle faciliteiten op een steenworp afstand) en aan grondgebonden woningen groot is. Maar het is wederom niet meetbaar hoeveel meer mensen zouden verhuizen bij een aangepast vervolgaanbod of hoeveel er sowieso zouden zijn verhuisd.

Het effect van de seniorenmakelaar is daarentegen wel goed meetbaar. Harde cijfers om te onderbouwen hoeveel mensen verhuizen met behulp van de seniorenmakelaar zijn weliswaar niet aanwezig, maar gezien de voortdurende vraag om ondersteuning is het duidelijk dat de behoefte hieraan groot is. Waar acht jaar geleden één persoon begon met een project, zijn nu drie seniorenmakelaars actief.

De individuele begeleiding, het meedenken in een persoonlijke situatie en het aanbieden van maatwerk met behulp van een aantal beleidsmaatregelen sluit aan bij de vraag op de huurdersmarkt. Hier zit ook gelijk het grootste probleem: de seniorenmakelaars zijn slechts voor een selectieve groep inzetbaar. Alleen de doelgroep huurders die een woning achterlaten van de woningbouwcorporaties kunnen een beroep doen op de seniorenmakelaar. Bemiddeling van of naar de vrije markt of naar koopwoningen behoort niet tot de mogelijkheden.

Waar het positieve stimulerings-effect van de seniorenmakelaar duidelijk is, is dit effect tegelijk begrensd gezien de beperkte doelgroep en het beperkte segment van de woningmarkt die onder de seniorenmakelaars valt.

#### 4.3.3 Gewenst beleid

Iedere professional met wie in het kader van dit onderzoek is gesproken, geeft aan dat het van belang is dat doorstroming gestimuleerd wordt. In de gesprekken is gevraagd naar het in dit kader gewenste beleid. De seniorenmakelaars hebben aangegeven dat er veel regelgeving is op

het gebied van de huurwoningen, zowel voor de huurders als voor de woningcorporaties. De regelgeving zorgt enerzijds voor verwarring en laat anderzijds te weinig ruimte voor eigen invulling. De regels voor bewoners gaan over inschrijftermijnen, hoogte van het inkomen, beschikbare woningen en welke regelingen beschikbaar zijn in welke situatie. De regels voor de corporaties gaan over invulling van het bouwprogramma, het aantal sociale huurwoningen dat opgeleverd moet worden en beschikbaar stellen van een bepaald aantal woningen aan de kwetsbare doelgroepen. De weinige vrije ruimte die beschikbaar is buiten de convenanten met de gemeente om, wordt nu ingezet om mensen een terugkeergarantie te bieden bij renovatieprojecten en niet om mensen te huisvesten die buiten de regels vallen.

De seniorenmakelaars geven aan dat passend wonen juist moet worden neergelegd bij de woningcorporaties en niet door de rijksoverheid moet worden geregeld. Als corporaties meer ruimte zouden hebben om in verschillende situaties te bieden wat nodig is, zou dit de doorstroming bevorderen. Ook geven de seniorenmakelaars aan dat scheefhuurders harder aangepakt zouden moeten worden. Nu woont iemand met een relatief hoog inkomen in een huis dat bedoeld is voor een persoon met een minimum inkomen. De woningcorporaties kunnen in die situatie de huur verhogen, maar niet zodanig dat het effect heeft als het doorverhuizen naar middenhuur of een koopwoning. Ook hier zou het wenselijk zijn om minder vast te houden aan het beleid, de regels meer leidend dan beperkend op te stellen en te handhaven.

Ook merken de seniorenmakelaars op dat mensen het “langer thuis wonen”-programma van de overheid vertalen naar “ik moet langer in DIT huis blijven wonen”. Meer informatie over de inhoud van het langer thuis wonen en de mogelijkheden om te verhuizen zou wenselijk zijn. Tot slot vragen de seniorenmakelaars om meer mankracht. Waar nu net voldoende ruimte is om de mensen die zelf contact opnemen te helpen, zou een groter team van seniorenmakelaars de gelegenheid bieden om de doelgroep actief te gaan benaderen, bijvoorbeeld in wijken waar de vergrijzing toeneemt. Dit zou voor meer verhuisbewegingen zorgen.

*“In zo’n blokkendoos voel ik mij een legkip.”*

De makelaars die actief zijn op de koopmarkt hebben vanuit hun vakdeskundigheid zicht op de woningmarkt en weten wat wenselijk is aan beleidsmaatregelen. Ten eerste is er onvoldoende variatie en onvoldoende volume als het gaat om vervolghuisvesting. Wanneer een empty-nester door wil verhuizen, wordt gezocht naar een grondgebonden gelijkvloerse woning of naar conceptwonen, waarbij alle faciliteiten binnen een steenworp afstand te vinden zijn en er sprake

is van een goede aansluiting op het openbaar vervoer. Voor beide vormen van wonen geldt dat er onvoldoende woningen beschikbaar zijn, wat zorgt voor een prijsstijging bij de paar woningen die hier wel onder vallen. Zoals uit de quote blijkt, spreekt een flatje niet tot ieders verbeelding.

Ook heeft de gemeente volgens de makelaars nog een slag te winnen als het gaat om daadkrachtig optreden. Nu gaat veel tijd verloren tussen de tekentafel en de realisatie van een woning of complex. Een hoger tempo als het gaat om inspringen op de behoeftes en een snellere realisatie van de bouwplannen zijn in het voordeel van de bewoners en doorstroom.

*“Veel beren op de weg. Coaching, begeleiding, turn-key woningen zijn antwoorden op deze beren op de weg.”*

Een derde punt is dat veel mensen bij de makelaars komen met vragen over zogenaamde beren op de weg. Bij het voornemen om te gaan verhuizen hebben veel mensen vragen over de verhuizing, financiering, de verkoop van de eigen woning of bouwprojecten die passen bij de wensen van de persoon die wil verhuizen. Nu kan een persoon die wil verhuizen, maar geen huurwoning van de corporatie achterlaat, nergens terecht met zijn vragen, alleen bij commerciële partijen. Daarnaast speelt het concept van een woning die volledig klaar is, de zogenaamde turn-key woning, in op de behoefte aan ontzorgen bij het verhuizen.

De laatste groep deskundigen die een mening hebben over gewenst beleid bij de gemeente, zijn de beleidsadviseurs en de wethouder zelf. Ook zij hebben meerdere punten benoemd die nu nog ontbreken in het beleid, maar wel gewenst zijn.

Het eerste dat zij noemen is de noodzaak in te zetten op bewustwording. Nu wordt hier niets gedaan ten aanzien van de groep empty-nesters, terwijl het veel zou kunnen opleveren voor zowel het individu (passend wonen) als de gemeente (besparing op de zorgkosten) als er meer doorstroom gegenereerd wordt doordat meer empty-nesters verhuizen naar een woning die past bij één of twee personen en leeftijdsbestendig is.

Eén optie is om bewonersavonden te organiseren, waarbij het gesprek wordt aangegaan met de doelgroep zelf. Zo kan informatie worden verkregen over wat deze doelgroep zoekt, maar ook informatie worden overgebracht door het gesprek over een volgende woning te voeren.

Medewerkers van de gemeente doen de variatie in de vervolghuisvesting af als onvoldoende. De doelgroep is erg uiteenlopend, maar dit is niet terug te zien in aanbod. Ook moet de woningmarkt meer aansluiten bij empty-nesters die er een actieve levensstijl op nahouden.

*“Nu wordt er te vaak gedacht dat het huis na de gezinswoning het eindstation is, maar een tussenstap is meer op zijn plaats.”*

Zoals bleek bij profilering is de 55-plussers nog geen bedaarde senior, maar een actieve participant met nog aardig wat jaartjes in het verschiet waarin werken en vrije tijd met elkaar gecombineerd kunnen worden. Huisvesting voor deze groep is er nog niet, wel de groep die hierna komt, namelijk senioren met lichamelijke beperkingen. In de bouwplannen zou meer gebouwd moeten worden op basis van concepten, zoals ook benoemd werd door de seniorenmakelaars en de makelaars. Deze concepten moeten zowel passen bij de doelgroep empty-nester als de daaropvolgende groep van de senior.

Ook bij de gemeente wordt de behoefte voor een begeleider van mensen met een latente verhuishwens opgemerkt, een functie zoals de seniorenmakelaar maar dan voor kopers of misschien wel breder en voor alle inwoners zou gewenst zijn. Wel zou de naam van de functie anders moeten zijn, aangezien seniorenmakelaar zou verwijzen naar een doelgroep veel ouder dan de empty-nesters.

Maatwerk is een veel gehoorde term. Maatwerk bij het bieden van ondersteuning bij een verhuishwens, maatwerk qua vervolgaanbod, maar ook maatwerk als het gaat om de samenwerking tussen koop en huur. Een overstap van de ene woonvorm naar de ander zou veel soepeler moeten kunnen dan nu het geval is. Het inzicht in het beschikbare aanbod van de huurwoningen is beperkt en versnipperd over allerlei particuliere verhuurders en de woningcorporaties. Ook wordt opgemerkt dat beleid nu verspreid is over diverse afdelingen bij de gemeente. Dit zou gebundeld moeten worden onder één persoon.

De laatste opmerking in gewenst beleid is dat huurcontracten op maat meer moeten worden gegeven. Door een huurcontract aan te bieden voor een gezinswoning, op voorwaarde dat je hier met een gezin verblijft, kan doorstroming verplicht worden als de kinderen worden uitgeschreven. Als die contracten vanaf heden gegeven kunnen worden, zorgt dit voor een automatische doorstroom van de huurders over een jaar of twintig.

#### 4.4 Samenvatting resultaten

Om de resultaten goed te kunnen weergeven is, zijn alle factoren en de mate waarin zij een invloed hebben weergegeven in één overzicht. Dit overzicht geeft aan welke factoren herkenbaar zijn voor de twee groepen. De empty-nesters zijn de mensen die geïnterviewd zijn en de professionals zijn de seniorenmakelaars, de makelaars, de beleidsadviseurs, de strategisch adviseur en de betrokken wethouder van de gemeente Zoetermeer.

<i>Variabelen</i>	<i>Factoren</i>	<i>Invloed volgens Empty-nester</i>	<i>Invloed volgens Professionals</i>
Bewegredenen	Rationaliteit	27%	25%
	Emotie	82%	63%
	Maximalisatie van situatie	18%	50%
	Effect sociale omgeving	91%	25%
Doelgroepspecifieke kenmerken	Profilering	18%	100%
	Bewustwording	27%	62%
	Push-; pull-; keepfactoren	45%	25%
Beleid	Sturing	0%	38%

*Tabel 11. Overzicht resultaten*

Dit overzicht laat goed zien waar de beeldvorming van de groepen gelijk opgaan, maar ook waar de verschillen zitten. De invloed van rationaliteit op het creëren van een (latente) verhuisbehoefte wordt door beide groepen gelijk beoordeeld. Bij de andere factoren is een redelijk tot groot verschil merkbaar. De invloed van emotie is bij de empty-nester goed merkbaar, het gevoel speelt een grote rol in de bereidheid om over een volgende woning te denken. Maximalisatie speelt echter nauwelijks een rol om de woonsituatie opnieuw te bekijken. Het effect van de omgeving heeft een grote invloed. Ruim 90% van de empty-nesters zien vergelijkbare acties van mensen in situaties overeenkomstig met hun eigen situatie. Slechts 25% van de professionals erkent deze grote invloed.

Ook profilering geeft een groot verschil aan. De empty-nesters die nog niet verhuisd zijn, zien zichzelf ook niet als iemand die toe is aan een volgende stap in de wooncarrière, terwijl er

vanuit de professionele kant een duidelijk beeld bestaat over deze groep. Het beeld is niet eenzijdig dat de empty-nester moet verhuizen naar een leeftijdsbestendige woning, maar wel dat dit een doelgroep is waarbij een verhuizing logisch is. Een iets minder groot verschil is er bij bewustwording. Waar een paar empty-nesters zich bewust zijn van hun woontekomst en de risico's die horen bij het ouder worden, speelt dit niet zo'n grote rol als de professionals inschatten. Enige vorm van sturing wordt door de empty-nesters die zijn geïnterviewd niet ervaren, terwijl er aan de kant van de professionals wel zaken benoemd worden om deze groep te faciliteren en te sturen. De hierboven inzichtelijk gemaakte overeenkomsten en verschillen zijn leidend voor de conclusies in hoofdstuk 5.

## 5. Conclusie

In dit onderzoek is gezocht naar de factoren die de keuze van empty-nesters beïnvloeden om te verhuizen en welke instrumenten kunnen worden ingezet binnen de gemeente Zoetermeer om de verhuisbereidheid onder deze groep te vergroten.

Het eerste deel van het onderzoek was gericht op de factoren die invloed hebben op een verhuiscens, op de bijzonderheden bij de empty-nesters als het gaat om verhuizen, hoe verhuizen door beleid gestimuleerd kan worden, welke factoren stagneren en welke andere factoren mensen beïnvloeden bij het maken van bepaalde keuzes.

In de literatuur komt een aantal punten naar voren die voor het opstellen van een succesvol beleid of plan vanuit de gemeente bepalend kunnen zijn. Als vooral het gevoel leidend is, moet het gevoel een grote rol krijgen in het huisvestingsbeleid. Van technieken als framing, nudging en priming is bekend dat dit gedrag en gevoel kan sturen. Door binnen beleidsinstrumenten gebruik te maken van deze technieken, kunnen instanties het automatische brein beïnvloeden, waardoor mensen in beweging worden gebracht.

Ook het gegeven dat de omgeving een grote invloed heeft op het gedrag moet worden meegenomen in het te vormen beleid. Zo kan er actief ingezet worden op een straat of wijk waar veel empty-nesters wonen, zodat in één keer een grotere groep wordt bereikt. Dit is wellicht effectiever dan een individuele benadering. Wat actief ingezet moet worden is duidelijk naar voren gekomen in de interviews.

Directe winst is voor mensen belangrijker dan winst op een langer termijn. Bij directe winst gaat het niet alleen om de financiële kant, maar ook om de verbetering van de woonsituatie. Het gegeven dat een verhuizing winst moet opleveren, zal bepalend zijn voor het soort woning waar mensen naar door zullen verhuizen. Ook de prijzen van deze woningen zijn van belang. De status quo bias, de angst om de huidige situatie bewust te veranderen, lijkt ook een relevant gegeven als het gaat om de verhuisbereidheid. Indien verandering tegengehouden wordt door angst, zal deze angst onderzocht moeten worden.

De theorie leverde inzicht welke aspecten een rol spelen in het maken van een keuze met betrekking tot wonen en hieruit volgde de drie variabelen die de verhuisbereidheid van de



empty-nester beïnvloed. Deze drie variabelen zijn beweegredenen, doelgroepspecifieke kenmerken en het beleid.

Deze variabelen zijn door middel van een aantal factoren uitgevraagd in de interviews. De factoren zijn:

- Rationaliteit
- Emotie
- Maximalisatie van de situatie
- Effect van de sociale omgeving
- Profilering
- Bewustwording
- Pull-, push-, en keepfactoren
- Sturing

De reacties van de bewoners en de professionals hebben de informatie opgeleverd om de laatste drie onderzoeksvragen te kunnen beantwoorden. De onderzoeksvragen die door de interviews beantwoord moesten worden, hadden betrekking op de belemmeringen op het gebied van doorstroom, de beschikbare beleidsinstrumenten om doorstroom te bevorderen en het effect van deze instrumenten.

De grootste belemmering in de doorstroming is het gebrek aan bewustwording. Als de kinderen de deur uitgaan, zijn er maar weinig mensen die een verhuizing ondernemen of zelfs maar overwegen. Er wordt in de maatschappij niet over gesproken of op gestuurd dat deze groep mensen moet verhuizen en deze bewustwording lijkt niet automatisch te ontstaan. De profilering van de doelgroep werkt ook niet mee op het gebied van de doorstroming: een 55-plusser wordt niet aangetrokken door een appartement met een rollatorimago. Het aanbod van de vervolgwoningen is beperkt en onvoldoende variabel. Als iemand een verhuizing overweegt, is er niemand die vrijblijvend kan helpen met deze overweging, behalve bij de sociale huurders. De meeste empty-nesters zijn tevreden met hun woning, vinden de ruimte prettig en ervaren geen interne prikkel om te gaan verhuizen. Ook van een externe prikkel is geen sprake: er is geen nudging, priming of framing om de empty-nester bewust te maken.

Uit de gesprekken met de empty-nesters bleek dat rationaliteit een beperkte rol speelt: slechts twee van de geïnterviewden hebben op basis van rationaliteit de keuze gemaakt om te

verhuizen. Deze twee hebben niet alleen rationeel gekeken naar hun situatie en gekozen om deze te veranderen, zij hebben ook heel bewust gekozen voor een maximalisatie van de situatie. Niet alleen wat betreft geld of het soort woning, maar ook wat betreft de omgeving, de bereikbaarheid van faciliteiten en de leeftijdsbestendigheid van het huis.

Het effect van de sociale omgeving was goed merkbaar in de interviews. De mensen die verhuisd waren wisten voorbeelden te noemen van mensen in eenzelfde situatie die ook verhuisd waren. Andersom wisten de mensen die niet verhuisd waren zulke voorbeelden niet te noemen. De seniorenmakelaars hebben ook aangegeven dat één verhuizing de volgende verhuizing in de hand werkt.

De factor emotie en hoe deze leidend is voor een woonsituatie is ook veelvuldig bevestigd in de gesprekken. De argumenten die werden gebruikt voor het uitleggen van de huidige woonsituatie gingen grotendeels over gevoelens; rationele beweegredenen speelden slechts een beperkte rol. Ook speelt emotie een grote rol bij de keuze om niet te verhuizen, ook als er wel een latente verhuiswens aanwezig is. Alle onzekerheden die komen kijken bij een verhuizing werken verlamdend, waardoor een latente verhuiswens verwatert en er geen verhuizing volgt. De professionals hebben aangegeven dat er een onafhankelijk persoon moet komen die kan ondersteunen met informatie bij een latente verhuiswens. Nog beter zou zijn als iemand actief de doelgroep gaat benaderen en zo een verhuiswens zou kunnen creëren. Dit zou een sturingsmiddel zijn. Tot nu toe zijn slechts weinig middelen ingezet op het activeren van een verhuiswens. Behalve de seniorenmakelaar, een effectief instrument van de woningcorporaties, is er geen beleidsinstrument gericht op de empty-nester.

Het eerste deel van de centrale vraag is voldoende beantwoord, het tweede deel van de vraag leidt tot de aanbevelingen. Het gewenste beleid dat is beschreven bij subparagraaf 4.3.3 geeft aan dat er genoeg gedachten leven over hoe het beleid en de instrumenten er uit zouden moeten zien.

Bewustwording is genoemd door zowel de empty-nesters als de professionals. Bewustwording dat er sprake is van een verandering in het huishouden, maar ook over de toekomst en het ouder worden. De bewustwording lijkt twee kanten op te werken. Niet alleen moet hieraan gewerkt worden bij de empty-nesters, ook bij beleid moet hierop worden ingezet. Als voorbeelden zijn bewonersavonden genoemd, gesprekken met de doelgroep om invulling te kunnen geven aan passende vervolghuisvesting, net als maatwerk, een contactpersoon in de vorm van een

seniorenmakelaar voor alle empty-nesters en één verantwoordelijke binnen de gemeente voor het beleid van deze groep.

Er wordt gepleit voor een versimpeling van de regelgeving omtrent de huurders en een covenant voor de woningcorporaties met meer ruimte voor eigen handelen. De sociale huurhuizen moeten duurder worden voor scheefhuurders en huurcontracten op maat moeten zorgen voor doorstroom in de toekomst. Meer aanbod in de middenhuursector en een versoepeling als mensen een overstap willen maken van huren naar kopen of andersom zouden de doorstroom eveneens bevorderen. Tot slot is beter inzicht in de beschikbare huurwoningen van belang. Hiervoor zouden zowel particuliere woningen als die van de corporaties gebundeld moeten worden in een overzicht; nu is de informatie verdeeld over diverse aanbieders en ondoorzichtig.

## 6. Aanbevelingen

De opzet en uitvoering van dit onderzoek heeft geleid tot een onderbouwd antwoord op de centrale vraag. De informatie die is verkregen wordt gebruikt voor aanbevelingen over hoe de gemeente Zoetermeer de verhuisbereidheid onder de empty-nesters kan vergroten.

Een aantal zaken is steeds opnieuw benoemd. Bewustwording is een factor die de rode draad vormt in het ontbreken van een volgende stap in de wooncarrière. Ook het vervolgaanbod sluit niet goed aan bij de groep empty-nester, een zeer gevarieerde groep die actief deelneemt aan het maatschappelijke leven. Het ontbreken van directe contacten tussen deze groep en de gemeente wordt ook regelmatig genoemd. De meerwaarde van zulk contact zou zijn dat dit maatwerk in de hand werkt, zowel als het gaat om het bouwen van vervolghuisvesting die aansluit bij de doelgroep, als het gericht kunnen verstrekken van informatie en ondersteuning indien sprake is van een latente verhuiscens. Het actief benaderen van de groep empty-nesters heeft een nog groter effect. Hiervoor is extra personele inzet nodig.

Aanbevolen wordt:

### 1. Organiseer activiteiten met en gericht op de empty-nester

Alle professionals onderschrijven het belang van contact met de mensen die zij willen bereiken. Voorbeelden hiervan zijn bewonersavonden, aansluiting bij ouderenverenigingen, enquêtes en andere vormen van communicatie waarbij het doel is dat de organisatie informatie ophaalt bij de doelgroep over hun woonwensen. Deze informatie kan ingezet worden voor bouwplannen. Uit de theorie kwam naar voren dat door enkel de vraag te stellen of iemand de aanschaf van een nieuwe auto overwoog, de verkoop met 35% toenam. Het gesprek voeren over vervolghuisvesting zal niet alleen veel informatie opleveren voor de gemeente, maar ook bij de betrokkenen zorgen voor bewustwording over hun eigen situatie en mogelijk een verhuiscens in gang zetten.

### 2. Creëer de functie informatiemakelaar

Het effect van de seniorenmakelaar van de woningcorporaties is groot. Doordat begeleiding bij verhuizing mogelijk is, durven veel meer mensen deze stap te nemen. Een verhuizing is een grote verandering en een verandering kan veel onzekerheid met zich meebrengen. Door deze onzekerheid met een onafhankelijke specialist te bespreken, die kan helpen met wet- en

regelgeving, informatie over hypothecaire mogelijkheden en inzicht kan geven in het aanbod van vervolghuisvesting, zullen meer mensen de stap aandurven. Indien deze makelaar ook de eerste aanbeveling opvolgt en investeert in contacten met de doelgroep, wordt een grotere groep bereikt.

### **3. Bouw leeftijdsbestendige conceptwoningen**

Eén van de punten van kritiek op het vervolgaanbod is het imago van de vervolgwoningen. Er moet meer vanuit conceptbouwen worden gewerkt, aansluitend bij een actieve levensstijl. Dit kan door bijvoorbeeld pop-up stores te bouwen in de complexen, waar ook kappers, koffiecorners, restaurants, sportscholen en een bloemist aanwezig zijn. De aansluiting op het openbaar vervoer moet goed zijn, zodat mensen ook makkelijk op pad kunnen als autorijden geen optie meer is. Deze woningen moeten ook geschikt zijn als lichamelijke beperkingen gaan opspelen, maar dat moet niet de eerste uitstraling zijn.

Daarnaast moet meer variëteit worden geboden. Meerdere professionals hebben aangegeven dat er onvoldoende woningen in de midden huur beschikbaar zijn. Daarnaast willen mensen kwalitatief erop vooruitgaan als zij verhuizen, maar er is weinig aanbod te vinden dat dit mogelijk maakt. Ook grondgebonden woningen, waar mensen best extra voor willen betalen, zijn nu nauwelijks beschikbaar.

### **4. Zet actief in op bewustwording woonsituatie**

Los van de eerste aanbeveling, die al zal bijdragen aan de bewustwording, is er nog een andere manier om de woonsituatie bespreekbaar te maken. Door wonen los te koppelen van leeftijd, wordt het makkelijker om kritisch te kijken. Dit kan door het invoeren van een soort woon-apk, waarbij een vragenlijst leidend is om te bepalen of iemand nog passend woont. Vragen over de samenstelling van het huishouden, de woonvorm, wijzigingen in de waarde van het huis, mogelijkheden voor aanpassing van de hypotheek of een overstap van huur naar koop kunnen vaste onderdelen vormen van deze vragenlijst. Door de vragen leeftijdsneutraal te stellen, maar puur te koppelen aan het passend wonen, kent een dergelijk instrument een lage gebruiksdrempel. Deze keuring zou periodiek moeten worden aangeboden aan de inwoners van Zoetermeer, bijvoorbeeld elke vijf jaar.

Mochten de aanbevelingen worden opgevolgd, dan zal hierdoor veel informatie worden ingewonnen om ook in de toekomst de groep empty-nesters te kunnen begeleiden in het passend wonen. De veronderstelling is uitdrukkelijk niet dat iedereen meteen zal gaan verhuizen. Wel zullen veel mensen kritisch naar de eigen situatie kijken, en als duidelijk wordt dat verandering wenselijk is, is er een onafhankelijke deskundige die hen kan ondersteunen in de zoektocht naar een andere woning. De veronderstelling is dat dit uiteindelijk de doorstroom zal bevorderen, waardoor de woningmarkt weer in beweging komt.

## 7. Reflectie

Hierbij is het onderzoek afgerond. Bijna een jaar ben ik bezig geweest met het beantwoorden van de vraag welke factoren mensen beïnvloeden om te verhuizen en hoe een gemeente hier op in kan zetten. Het is een leerzaam jaar geweest, waarbij ik een aantal uitdagingen ben tegengekomen. Het onderwerp van mijn onderzoek was voor mij snel duidelijk. Vanuit mijn werk ben ik zijdelings betrokken bij de woningmarkt in Zoetermeer en vanuit mijn persoonlijke situatie zag ik dat veel mensen “scheef” wonen. Mensen in te grote huizen voor hun gezinssituatie die niet verhuizen en mensen in te kleine woningen die niet kunnen doorstromen. Ook de specifieke groep om te onderzoeken was duidelijk, in een straat met eengezinswoningen was ik de enige met kinderen. Alle andere burens waren senioren waar de kinderen al jarenlang zelfstandig wonen.

Toen ik mijn eerste oproep plaatste op intranet, had ik meer reacties verwacht. Door de regels omtrent de privacy van mensen, konden welwillende medewerkers van de woningcorporaties mij niet helpen aan personen die ook onder de doelgroep empty-nester vallen. Dat ik nog drie mensen kon toevoegen aan de empty-nesters om te interviewen, was omdat ik mensen persoonlijk kende, die voldeden aan de criteria.

Ik was in het begin van mijn onderzoek nog niet zeker of ik alleen kwalitatief wilde uitvragen of ook door middel van een enquête. Gezien de kleine groep mensen die mee wilde werken, werd de keuze voor mij gemaakt. Waar ik in eerste instantie korte interviews wilde houden met de empty-nesters, heb ik er voor gekozen om meer de diepte in te gaan. Dit in lijn met de methodiek die hoort bij een casestudy. Over het uiteindelijk resultaat en de informatie die ik met deze selecte groep empty-nesters heb verkregen ben ik tevreden. Het heeft gezorgd voor een goede basis voor de aanbevelingen die ik aan mijn werkgever kan doen.

De theorie die relevant is voor het maken van een keuze was enorm. Ik heb gezocht naar informatie die meer inzicht geeft in het proces dat plaatsvindt als er een keuze moet worden gemaakt. Niet de feiten, maar het gevoel en veel indirecte omstandigheden beïnvloeden mensen. Omstandigheden zoals de omgeving, gelijkgestemden, directe winst en persoonlijke voorkeuren spelen een grote rol. Waar de aanname dat een verandering in de gezinssamenstelling een reden is om op zoek te gaan naar een nieuwe woning veelal niet lijkt op te gaan, blijkt dat er wel veel ruimte is om mensen te kunnen sturen. Door middel van de juiste acties op het goede moment is er veel winst te behalen.

## 8. Bibliografie

- Aarts, H., Chartrand, T. L., Custers, R., Danner, U., Dik, G., Jefferis, V. E., & Cheng, C. M. (2005). Social Stereotypes and Automatic Goal Pursuit. *Social Cognition*, 23(6), 465–490. <https://doi.org/10.1521/soco.2005.23.6.465>
- Aarts, H., & Dijksterhuis, A. (2003). The silence of the library: Environment, situational norm, and social behavior.. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(1), 18–28. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.1.18>
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action.. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 230–244. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.2.230>
- Bakema, L. (2015). *Wonen op stand: een onderzoek naar de verhuiscapaciteit & woonwensen van de vitale vermogende 55-plusser in Amsterdam*. Universiteit Utrecht.
- Baumeister, R., Mele, A., & Vohs, K. (2010). *Free Will and Consciousness: How Might They Work?*. Oxford, USA: Oxford University Press, USA.
- Bekkers, V. J. J. M. (2012). *Beleid in beweging: achtergronden, benaderingen, fasen en aspecten van beleid in de publieke sector* (Herz. ed.). Den Haag: Boom Lemma uitgevers.
- Bouwfonds property development. (2018). Enorm tekort aan eengezinswoningen dreigt. Geraadpleegd op 20 november 2018, van <https://www.bpd.nl/actueel/blog/integrale-gebiedsontwikkeling/enorm-tekort-aan-eengezinswoningen-dreigt-zowel-bij-jonge-gezinnen-als-ouderen-blijft-het-huis-met-tuin-in-trek>
- Business Insider Nederland. (2017, 29 augustus). Vier redenen waarom scheefwoners blijven zitten in sociale huurwoning, ondanks huurverhogingen. Geraadpleegd op 20 november 2018, van <https://www.businessinsider.nl/4-redenen-waarom-scheefwoners-blijven-zitten-sociale-huurwoning-ondanks-huurverhogingen/>
- Centraal Planbureau. (2020). *Beweging op de woningmarkt: prijzen en volumes*. Geraadpleegd van <https://www.cpb.nl/beweging-op-de-woningmarkt-prijzen-en-volumes>
- Clark, W. A. V. (2013), Life course events and residential change: unpacking age effects on the probability of moving. *Journal of Population Research* 30(4), pp. 319-334.
- Coulter, R., & Scott, J. (2014). What Motivates Residential Mobility? Re-examining Self-Reported Reasons for Desiring and Making Residential Moves. *Population, Space and Place*, 21(4), 354–371. <https://doi.org/10.1002/psp.1863>
- De Goede Woning, Vestia, & Vidomes. (2020). *Huurwoningen voor 55-plussers in Zoetermeer*. Geraadpleegd van file:///C:/Users/ellen\_zw68dve/AppData/Local/Packages/Microsoft.MicrosoftEdge\_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/Senioren%20brochure%202015%20-%202017%20(1).pdf
- Geertsma, P. (2019, 9 juni). *Woningmarkt in 2019 op slot | TechnischWerken*. Geraadpleegd op 29 december 2019, van <http://www.technischwerken.nl/nieuws/woningmarkt-in-2019-op-slot/>
- Gemeente Zoetermeer. (2017, 31 mei). Zoetermeer groeit: een schaa sprong - Zoetermeer. Geraadpleegd op 20 november 2018, van <https://zoetermeer.nieuws.nl/gemeente/9346/zoetermeer-groeit-schaalsprong/>
- Hansen, E. B., & Gottschalk, G. (2006). What Makes Older People Consider Moving House and What Makes Them Move? *Housing, Theory and Society*, 23(1), 34–54. <https://doi.org/10.1080/14036090600587521>
- Hemmes, H. (2017, 10 juli). 'Makelaar' helpt ouderen bij verhuizing. Geraadpleegd op 20 november 2018, van <https://www.ad.nl/den-haag/makelaar-helpt-ouderen-bij-verhuizing~a95e6d9e/>



- Hendriksma, M. (2018, 25 mei). Doorstroming huizenmarkt komt niet op gang. Geraadpleegd op 18 november 2018, van <https://www.binnenlandsbestuur.nl/ruimte-en-milieu/nieuws/ouderen-frustreren-woningmarkt.9588377.lynkx>
- Hillcoat-Nalletamby, S., & Ogg, J. (2013). Moving beyond 'ageing in place': older people's dislikes about their home and neighbourhood environments as a motive for wishing to move. *Ageing and Society*, 34(10), 1771–1796. <https://doi.org/10.1017/s0144686x13000482>
- Hooimeijer, P. (2007). Dynamiek in de derde leeftijd. (De consequenties voor het woonbeleid). Geraadpleegd van [https://www.researchgate.net/publication/46697349\\_Dynamiek\\_in\\_de\\_derde\\_leeftijd\\_de\\_consequenties\\_voor\\_het\\_woonbeleid](https://www.researchgate.net/publication/46697349_Dynamiek_in_de_derde_leeftijd_de_consequenties_voor_het_woonbeleid)
- InfoNu. (2019, 20 maart). *Zonder stimulering blijft een woningmarkt op slot zitten!* Geraadpleegd op 29 december 2019, van <https://financieel.infonu.nl/diversen/106736-zonder-stimulering-blijft-een-woningmarkt-op-slot-zitten.html>
- Karremans, J. C., Stroebe, W., & Claus, J. (2006). Beyond Vicary's fantasies: The impact of subliminal priming and brand choice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42(6), 792–798. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2005.12.002>
- Knab. (2018, 22 mei). Onderzoek huizenmarkt 2018: overbieden wordt steeds normaler. Geraadpleegd op 18 november 2018, van <https://www.vastgoedactueel.nl/nieuws/onderzoek-huizenmarkt-2018-overbieden-wordt-steeeds-normaler>
- Klijn, E. H., & Koppenjan, J. F. M. (2016). *Governance Networks in the Public Sector*. Abingdon, Verenigd Koninkrijk: Routledge.
- Lamme, V. (2011). *De vrije wil bestaat niet: over wie er echt de baas is in het brein* (13e ed.). Amsterdam: Bert Bakker.
- Libet, B. (1985). Theory and evidence relating cerebral processes to conscious will. *Behavioral and Brain Sciences*, 8(04), 558. <https://doi.org/10.1017/s0140525x00045155>
- Lundholm, E., Garvill, J., Malmberg, G., & Westin, K. (2004). Forced or free movers? The motives, voluntariness and selectivity of interregional migration in the Nordic countries. *Population, Space and Place*, 10(1), 59–72. <https://doi.org/10.1002/psp.315>
- Metro nieuws. (2017, 31 augustus). 'Het is voor starter onmogelijk om huis te kopen'. Geraadpleegd op 18 november 2018, van <https://www.metronieuws.nl/nieuws/dossier/2017/07/Het-is-voor-starter-onmogelijk-om-huis-te-kopen>
- Ministerie van Algemene Zaken. (2016, 7 april). Rapport 'Wonen in beweging'. Geraadpleegd op 2 maart 2019, van <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2016/04/01/rapport-wonen-in-beweging>
- Munro, M., & Madigan, R. (1998). Housing Strategies in an Uncertain Market. *The Sociological Review*, 46(4), 714–734. <https://doi.org/10.1111/1467-954x.00137>
- Niedomysl, T., & Malmberg, B. (2009). Do open-ended survey questions on migration motives create coder variability problems? *Population, Space and Place*, 15(1), 79–87. <https://doi.org/10.1002/psp.493>
- Nolan, J. M., Schultz, P. W., Cialdini, R. B., Goldstein, N. J., & Griskevicius, V. (2008). Normative Social Influence is Underdetected. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(7), 913–923. <https://doi.org/10.1177/0146167208316691>
- NRC. (2019, 27 december). *De wilde rit van de woningmarkt*. Geraadpleegd op 29 december 2019, van <https://www.nrc.nl/nieuws/2019/12/27/de-wilde-rit-van-de-woningmarkt-a3984818>
- Planbureau voor de Leefomgeving. (2013). *Vergrijzing en woningmarkt* (Beleidsstudies). Geraadpleegd op 18 november 2018, van [https://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/PBL\\_2013\\_Vergrijzing%20en%20woningmarkt\\_1105.pdf](https://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/PBL_2013_Vergrijzing%20en%20woningmarkt_1105.pdf)

- Platform 31. (2018). *Wat werkt in de wijk, vakgemeenschap*. Geraadpleegd van [https://www.werkenaanleefbarewijken.nl/uploads/media\\_item/media\\_item/103/5/Doorstroming\\_senioren-1519907385.pdf](https://www.werkenaanleefbarewijken.nl/uploads/media_item/media_item/103/5/Doorstroming_senioren-1519907385.pdf)
- Radar. (2018, 24 juli). Wachtijd sociale huurwoning gemiddeld acht jaar. Geraadpleegd op 18 november 2018, van <https://radar.avrotros.nl/nieuws/item/wachtijd-sociale-huurwoning-gemiddeld-acht-jaar/>
- Radar Radio. (2018, 20 januari). *Woningmarkt op slot: "schuif 55-plussers door naar andere woning"*. Geraadpleegd op 29 december 2019, van <https://www.nporadio1.nl/consument/7800-woningmarkt-op-slot-schuif-55-plussers-door-naar-andere-woning>
- Redactie DFT. (2018, 16 mei). *'Woningmarkt op slot door alleenstaande ouderen'* Geraadpleegd op 29 december 2019, van <https://www.telegraaf.nl/financieel/2041783/woningmarkt-op-slot-door-alleenstaande-ouderen>
- Redactie DFT. (2018, 12 maart). Woningtekort voor senioren richting 100.000. Geraadpleegd op 18 november 2018, van <https://www.telegraaf.nl/financieel/1779050/woningtekort-voor-senioren-richting-100-000>
- Redactie InFinance. (2019, 15 augustus). *Woningmarkt op slot door gebrek aan nieuwbouw*. Geraadpleegd op 29 december 2019, van <https://www.infinance.nl/artikel/woningmarkt-op-slot-door-gebrek-aan-nieuwbouw/>
- Redactie Vastgoed. (2019, 8 oktober). *Woningmarkt in grote en middelgrote steden steeds meer op slot*. Geraadpleegd op 29 december 2019, van <https://www.vastgoedactueel.nl/nieuws/woningmarkt-grote-en-middelgrote-steden-steeds-meer-op-slot>
- Rijksoverheid. (2017, 1 januari). Wet doorstroming huurmarkt 2015. Geraadpleegd op 18 november 2018, van <https://wetten.overheid.nl/BWBR0037891/2017-01-01>
- Rijksoverheid. (2019). *De Staat van de Woningmarkt 2019*. Geraadpleegd van <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2019/11/07/staat-van-de-woningmarkt-2019>
- Rossi, P. H. (1955), *Why families move: A study in the social psychology of urban residential mobility*. Free Press.
- RTL nieuws. (2018, 15 november). Jaren wachten op een sociale huurwoning: 'Het is een ramp'. Geraadpleegd op 26 november 2018, van <https://www.rtlnieuws.nl/nieuws/nederland/artikel/4485056/jaren-wachten-op-ee-social-e-huurwoning-het-ee-ramp>
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7–59. <https://doi.org/10.1007/bf00055564>
- Sergeant, J. F., & Ekerdt, D. J. (2008). Motives for Residential Mobility in Later Life: Post-Move Perspectives of Elders and Family Members. *The International Journal of Aging and Human Development*, 66(2), 131–154. <https://doi.org/10.2190/ag.66.2.c>
- Thaler, R., & Sunstein, C. (2018). *Nudge* (8ste editie). Amsterdam/Antwerpen: Business Contact.
- Tiemeijer, W. L. (2011). *Hoe Mensen Keuzes Maken: De Psychologie Van Het Beslissen*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Van Dam, E. (2018). Demografische gegevens inwoners Zoetermeer. Geraadpleegd van [https://cultuurfondszoetermeer.nl/media/fluxfile\\_files/Presentatie\\_Onderzoek\\_Statistiek\\_-\\_demografische\\_gegevens\\_inwoners\\_Zoetermeer.pdf](https://cultuurfondszoetermeer.nl/media/fluxfile_files/Presentatie_Onderzoek_Statistiek_-_demografische_gegevens_inwoners_Zoetermeer.pdf)
- Van der Heijden, H. M. H., & TU Delft. (2018, 1 januari). Wat is er aan de hand met de woningmarkt? Geraadpleegd op 12 mei 2019, van <https://www.narcis.nl/publication/RecordID/oai:tudelft.nl:uuid%3A2292f6e3-2e47-45e5-9f7e-d1a5b32ca43a>

Van der Linden, F. (1991, 15 december). *Vlieg in de pot*. Geraadpleegd op 9 november 2019, van <https://www.nrc.nl/nieuws/1991/12/16/vlieg-in-de-pot-6990663-a969231>

Van der Molen, F. (1991). *Verhuisgedrag van ouderen: een verkenning*. Groningen, Nederland: Geo Pers.

Van Oorschot, K., Fenger, M. & Van Twist, M. (2016) Choice architecture as new governance: the case of the Dutch housing market. In Jupp, E., Pykett, J., & Smith, F. (Eds). *Emotional States: Sites and Spaces of Affective Governance*. London: Taylor & Francis Group.

Verschuren, P. & Doorewaard, H. (2015) *Het ontwerpen van een onderzoek, vijfde druk*, Boom Lemma uitgevers, Amsterdam

Voogd, P. (2005). *Woonwensen van 55-plussers*. Geraadpleegd op 2 maart 2019, van <http://docplayer.nl/41925797-Woonwensen-van-55-plussers-voogd-pipien.html>

Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events.. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5), 806–820. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.39.5.806>

Wilson, J. Q., & Kelling, G. L. (1982, 1 maart). *Broken Windows*. Geraadpleegd op 9 december 2018, van <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/1982/03/broken-windows/304465/>

Woonbond. (2018, 8 juni). *Nieuw plan voor ‘passend wonen’ lost woningtekort niet op*. Geraadpleegd op 18 november 2018, van <https://www.woonbond.nl/nieuws/nieuw-plan-%E2%80%98passend-wonen%E2%80%99-lost-woningtekort-niet>

WRR, & Tiemeijer, W. L. (2010). *Hoe Mensen Keuzes Maken: De Psychologie Van Het Beslissen*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

Zoetermeer, geschiedenis in een notendop. (2017, 19 april). Geraadpleegd op 23 september 2019, van [https://www.zoetermeer.nl/inwoners/geschiedenis\\_46848/item/zoetermeer-geschiedenis-in-een-notendop\\_4736.html](https://www.zoetermeer.nl/inwoners/geschiedenis_46848/item/zoetermeer-geschiedenis-in-een-notendop_4736.html)

## 9. Bijlages

Bijlage 1	Interviewvragen empty-nester
Bijlage 2	Interviewvragen (senioren) makelaar
Bijlage 3	Interviewvragen professionals Zoetermeer

# Bijlage 1

## Interviewvragen empty-nester

Leeftijd: \_\_\_\_\_

Hoelang zijn de kinderen al uit huis (maanden/jaren): \_\_\_\_\_

Ben je sindsdien verhuisd?            ja/nee

### **Profilering:**

Hoe zie je jezelf maatschappelijk gezien? (actieve deelnemer, tweede jeugd of tijd om rustiger aan te doen...)

Welk beeld roept dit bij je op? (blaadje voor de 55 plusser van de woningbouwverenigingen)

### **Keepfactoren:**

Wat bevat je aan de huidige woning/woonsituatie?

Benoem de positieve/negatieve punten van je huidige buurt.

Heb je een goed beeld van de huizenmarkt qua prijs/aanbod/financiën mocht je eventueel gaan verhuizen? Zo ja, wat doe je om de kennis te actualiseren?

### **Pushfactoren:**

Is er een behoefte aan verandering van leefstijl/woonvorm? Ja/nee

Zo ja, wat voor behoefte?

Qua gezondheid, heb je nagedacht over de toekomst en zo ja, wat voor beeld heb je? (ihkv langer-thuis wonen vanuit de overheid)

### **Pull factoren:**

Is er een gemeente/buurt/locatie die je aanspreekt om naar te verhuizen? Ja/nee

(zo ja, welke aspecten spreken je aan?)

Wat zoek je in een volgende woning? (locatie, drempelloos, lage maandlasten, geen tuin of juist wel)

### **Overige vragen:**

Wat doen andere mensen in vergelijkbare situatie? Zijn zij aan het oriënteren, verhuizen of blijven zij in de eigen woning? (peerpressure)

Wat zou de gemeente kunnen doen om een eventuele verhuizing te bewerkstelligen? (aanbod, compensatie, informatie, enz)

Wat zou de overheid kunnen doen om een eventuele verhuizing te bewerkstelligen? (wet- en regelgeving, financiële middelen, publiciteit, enz. )

## Bijlage 2

### Interviewvragen (senioren)makelaar

Functie: \_\_\_\_\_

Jaren werkervaring: \_\_\_\_\_

#### **Bijzonderheden doelgroep:**

Waarom is er een seniorenmakelaar?

Wat zijn bijzondere kenmerken voor de doelgroep empty-nester/55+? Specifieke wensen, eisen, enz.

#### **Beweegredenen die meespelen in verhuisswens**

Waarom nemen mensen contact op met een (senioren)makelaar?

Rationeel: \_\_\_\_\_

Irrationeel: \_\_\_\_\_

#### **Beweegredenen die meespelen waardoor men verhuizing niet doorzet:**

Gebeurt het (vaak) dat er een afspraak gemaakt wordt, gekeken wordt naar een andere woning en er geen verhuizing volgt?

Rationeel: \_\_\_\_\_

Irrationeel: \_\_\_\_\_

#### **Beleid:**

Wat is er vanuit de woningcorporaties ingezet aan beleidsinstrumenten?

Wat zou de gemeente kunnen inzetten voor beleidsinstrumenten om verhuizingen te stimuleren? Denk aan compensatie, bouwplannen, promoten, informatie, enz.

Wat zou de overheid kunnen doen om een eventuele verhuizing te bewerkstelligen? (wet- en regelgeving, financiële middelen, publiciteit, enz. )

#### **Aanbod woningen:**

Is het huidige aanbod toereikend? Zo ja, wat voor aanbod is dit?

Zo niet, wat zou er bij moeten komen?

#### **Overige vragen:**

Indien iemand is verhuisd, heeft dit invloed op andere mensen in vergelijkbare situaties?

Zijn er nog aanvullende bijzonderheden/opmerkingen?

## Bijlage 3

### Interviewvragen beleidsadviseurs Zoetermeer

Functie: \_\_\_\_\_

Jaren werkervaring: \_\_\_\_\_

#### **Bijzonderheden doelgroep:**

Wat zijn bijzondere kenmerken voor de doelgroep empty-nester/55+? Specifieke wensen, eisen, enz.

#### **BBewegredenen die meespelen in verhuiscens**

Wanneer komt iemand tot een verhuizing?

Rationeel: \_\_\_\_\_

Irrationeel: \_\_\_\_\_

#### **Bewegredenen die meespelen waardoor men verhuizing niet doorzet:**

Welke factoren spelen een rol als iemand niet verhuist?

Rationeel: \_\_\_\_\_

Irrationeel: \_\_\_\_\_

#### **Beleid:**

Waarom is actie gewenst om deze groep te mobiliseren op de woningmarkt?

Wat is er vanuit de woningcorporaties ingezet aan beleidsinstrumenten?

Wat zou de gemeente kunnen inzetten voor beleidsinstrumenten om verhuizingen te stimuleren? Denk aan compensatie, bouwplannen, promoten, informatie, enz.

Wat zou de overheid kunnen doen om een eventuele verhuizing te bewerkstelligen? (wet- en regelgeving, financiële middelen, publiciteit, enz. )

#### **Aanbod woningen:**

Is het huidige aanbod toereikend? Zo ja, wat voor aanbod is dit?

Zo niet, wat zou er bij moeten komen?

#### **Overige vragen:**

Indien iemand is verhuisd, heeft dit invloed op andere mensen in vergelijkbare situaties?

Zijn er nog aanvullende bijzonderheden/opmerkingen?