



Slagen in de sociale huursector; snel tevreden of lang op zoek naar het ideaal?

Een gedrag economische benadering toegepast op het complete zoekproces van woningzoekenden



Hugo Megens, s1036670
Thesis supervisor: Huub Ploegmakers

Bachelor Thesis Geografie Planologie en Milieu (GPM)
Management faculteit
Radboud University Nijmegen

2 juni 2023

Inhoudsopgave

1. Abstract	4
2. Inleiding	5
2.1 Aanleiding	5
2.2 Probleemstelling en deelvragen	6
2.3 Maatschappelijke relevantie	6
2.4 Wetenschappelijke relevantie	8
3. Theoretisch kader	10
3.1 Benaderingen	10
Economische benaderingen	10
Neoklassiek economische theorie	10
Originele gedragseconomie	11
Nieuwe gedragseconomie	12
Niet expliciet economische benaderingen	12
3.2 Toepassing op woningmarkt	14
Toepassing van benadering op het zoekproces	14
Verhuis beslissing	15
Voorkeuren (vorming)	15
Zoekstrategie	16
Beslissing (acceptatie)	16
3.3 Tabel: Beslissing fases en procedures	18
4. Onderzoeksmethode	21
4.1 Methode	21
4.2 Selectie respondenten	22
4.3 Analyse	23
4.4 Operationalisering van de kernbegrippen	23
5. Resultatenhoofdstuk	25
5.1 Verhuis beslissing	25
5.1.1 Korte termijn geslaagd	25
5.1.2 Lange termijn geslaagd	26
5.1.3 Vergelijking	26
5.2 Voorkeuren (vorming)	27
5.2.1 Korte termijn geslaagd	27
5.2.2 Lange termijn geslaagd	29
5.2.3 Vergelijking	30
5.3 Zoekstrategie	31

5.3.1	Kort zoekende groep	31
5.3.2	Lang zoekende groep.....	33
5.3.3	Vergelijking van de groepen.....	35
5.4	De beslissing (acceptatie):.....	36
5.4.1	Kort woningzoekend.....	36
5.4.2	Lang woningzoekend	39
5.4.3	Vergelijking van de groepen.....	40
6.	Conclusie	42
6.1	Welke motivatie hebben kort en lang woningzoekenden bij de beslissing om te verhuizen? ...	42
6.2	Welke voorkeuren hebben kort en lang woningzoekenden bij hun zoekproces en hoe worden deze gevormd?	42
6.3	Welke zoekstrategieën gebruiken kort en lang woningzoekenden nodig bij hun zoekproces? .	43
6.4	Om welke redenen accepteren kort en lang woningzoekenden de woning en wat is het doel bij de acceptatie?	44
6.5	Onderzoeksvraag.....	44
6.6	Vervolgonderzoek	45
6.7	Reflectie.....	46
7.	Discussie	48
8.	Literatuurlijst	49
9.	Bijlage A:.....	52

1. Abstract

Er is een toenemende krapte op de Nederlandse huizenmarkt, dit wordt ook steeds meer merkbaar in de sociale huursector. Door het toepassen van gedrag economische benaderingen worden de woningzoekenden die binnen een jaar geslaagd zijn en de woningzoekenden die na een jaar geslaagd zijn met elkaar vergeleken. Door middel van kwalitatief onderzoek met semigestructureerde interviews worden de verschillende beslissingen in het zoekproces van beide groepen achterhaald. De hypothese was dat de groep die beslissingen maakt die tot een zo optimaal mogelijke uitkomst leiden snel zou slagen en een efficiënt zoekproces zouden hebben. Het resultaat komt echter niet overeen met de hypothese, het is in tegenstelling juist de lang zoekende groep die beslissingen maakt voor een zo optimaal mogelijke uitkomst. Hierdoor zijn ze over het algemeen veel selectiever en vallen veel woningen buiten de voorkeuren, dit leidt uiteindelijk tot een laag aantal reacties en lange actieve zoektijd. De kort zoekende groep maakt hierin gebruik van een benadering waarbij men voor de tevredenstellende opties gaat, dit kan ook als procedureel rationeel gezien worden omdat de individuele beslissingen los van elkaar op dat moment rationeel zijn. Dit leidt ertoe dat deze kort zoekende groep in veel gevallen het slagen op korte termijn belangrijker vindt dan het slagen voor de optimale woning. Zij reageren op een hoger aantal woningen en slagen daardoor op een kortere termijn. De lang zoekende groep vindt het slagen voor de optimale woning in veel gevallen belangrijker dan op hele korte termijn te slagen. Dit heeft er deels mee te maken dat woningzoekenden in deze groep op zoek zijn naar een permanente woning terwijl er bij de kort zoekende groep meer woningzoekenden slechts een tijdelijke woning zoeken. Daarnaast heeft de kort zoekende groep over het algemeen meer urgentie bij de verhuisbeslissing dan de lang zoekende groep. Dit wordt mede veroorzaakt door de reden waarom de verhuisbeslissing in eerste instantie wordt gemaakt. De bevindingen van dit onderzoek zijn relevant voor onderzoekers in de toekomst om dieper op in te gaan. Daarnaast zijn de bevindingen ook relevant voor beleidsmakers omdat dit een beter inzicht geeft in de keuzes en processen die woningzoekenden doorlopen. Het onderzoek geeft ook duidelijk de verschillen weer tussen de twee groepen en het verschil qua zoekproces en benaderingen die hierin worden gebruikt.

2. Inleiding

2.1 Aanleiding

Er is sprake van krapte op de woningmarkt waardoor de mogelijkheden om een huis te huren of te kopen afnemen. In combinatie met een gebrek aan financiële middelen worden wachttijden in de sociale huursector daardoor langer. Met een hoger inkomen heeft een woningzoekende meer mogelijkheden op de woningmarkt en vergroot daarmee de kans op slagen (Mulder & Hooimeijer, 1999). Lage inkomens zijn veelal uitgesloten van de koopmarkt en zijn daarmee aangewezen op het zoeken op de (sociale) huurmarkt. Deze woningzoekenden met een laag inkomen hebben het dus extra moeilijk omdat zij minder opties hebben. Daarbij komt ook nog de lange wachttijd in de sociale huursector waardoor verhuizen op de korte termijn lastig is voor deze groep (Fang, 2006). Met name in de huidige economische situatie zijn er meer woningzoekenden die in aanmerking komen voor een sociale huurwoning. Tegelijkertijd neemt het aanbod van deze woningen juist af. Dit resulteert in spanning op de woningmarkt en ook in de sociale huursector. Hogere wachttijden en gemiddelde inschrijftijd leiden uiteindelijk tot minder actief woningzoekenden die binnen 12 maanden weten te slagen (Boelhouwer & Hoekstra, 2009). Zelfs urgent woningzoekenden die een passende woning willen accepteren en op korte termijn willen verhuizen, hebben moeite het realiseren van een verhuizing binnen 12 maanden. Afhankelijk per gemeente is dit een jaar tot meerdere jaren, maar het geldt voor Nederland als geheel dat de actieve zoektijd is toegenomen in de afgelopen jaren (Kromhout & Wittkämper, 2019). Zo is de actieve zoektijd in de regio Utrecht bijna een jaar toegenomen, in de periode 2014-2018, van 3,6 naar 4,4. Bij vrijwel iedere gemeente in Nederland is de gemiddelde actieve zoektijd meer dan een jaar (Wittkämper & Kromhout, 2020). Een goed voorbeeld hiervan zijn de gemeentes in Noord-Holland waar de woningnood hoog is. Hier loopt de gemiddelde zoekduur zelfs op tot 2-4 jaar voor de meeste gemeentes. Urgent woningzoekenden zullen over het algemeen in grotere mate hun verhuiscriteria bijstellen om sneller te slagen en zullen minder vaak een woning weigeren omdat de urgentie hoog is. Verder is er voor woningzoekenden een wezenlijk verschil tussen verhuiscriteria en daadwerkelijk verhuizen. Een groot gedeelte van de groep die aangeeft te willen verhuizen binnen twee jaar doet dat niet. Slechts een derde van de Nederlanders lukt dit wel (Groot, Vogt & van der Wiel & van Dijk, 2018). De urgentie van deze woonwens bepaalt uiteindelijk de mate waarin de woningzoekenden slagen. Urgent zoekenden slagen ongeveer twee keer zo vaak binnen een termijn van twee jaar. In een ander onderzoek door PBL komt ook duidelijk naar voren dat urgent woningzoekenden ongeveer 25% vaker hun woonwens in vervulling laten komen binnen een termijn van 3 jaar (Groot, Manting & Beets, 2010).

Onderzoeken zoals die van het Research Instituut voor de Gebouwde Omgeving (RIGO) zijn voornamelijk gebaseerd op kwantitatieve data. De data van woningzoekenden is hierbij dus bekend zoals wachttijd, inschrijftijd en slaagkans maar de diepgang mist hierin nog. De groepen woningzoekenden met veel moeite om te slagen zijn bekend, echter zijn er veel verschillen in deze groepen onderling en is niet duidelijk wat de zoekstrategie van de individuen hierin is. Op welke manier benaderen zij de zoektocht naar een woning? Wat zijn daarbij hun strategieën, hoe ervaren zij dit proces? Het is hierbij van belang om tot de kern van het probleem door te dringen, de zoekstrategie en het zoekproces dat woningzoekenden doorlopen. Wanneer er een duidelijker beeld is van de zoekwijze van woningzoekenden kan hier ook beter op afgestemd worden door corporaties en beleidsmakers.

Wat betreft het zoeken van een woning gebeurt dit op verschillende manieren bij corporaties. Elke corporatie heeft een samenstelling van verschillende modellen. De meest gebruikte manier is het aanbodmodel. Beschikbare woningen worden aangeboden via advertenties en woningzoekenden

kunnen hierop reageren op basis van een aantal factoren. Afhankelijk van het model van de corporatie wordt de woning vervolgens toegewezen. Daarnaast is er ook het lotingmodel. Hierbij wordt een woning aangeboden waarna er een loting wordt gehouden onder alle woningzoekenden die hebben gereageerd (Wittkämper & Kromhout, 2020). Deze methode geeft woningzoekenden gelijke kansen, ongeacht de zoektijd. Woningzoekenden die recent zijn ingeschreven hebben hier dus baat bij omdat de inschrijfduur niet van belang is. Als derde is er ook nog de optie van directe bemiddeling waarbij de corporatie het verhuren van woningen organiseert buiten het verdeelsysteem om. Elke woningcorporatie maakt gebruik van een eigen verdeling op basis van (een combinatie van) deze modellen. Directe bemiddeling kan op basis van meerdere oorzaken zijn maar deze woningzoekenden worden in dit onderzoek niet meegenomen, dit is namelijk niet relevant wat betreft de zoekstrategie. Daarnaast worden ook de geslaagden die toebehoren tot de voorrangsgroepen, zowel gebaseerd op leeftijd als op urgentie, niet meegenomen in dit onderzoek. Hier geldt namelijk hetzelfde als voor de directe bemiddeling, het is niet relevant voor de zoekstrategie van de woningzoekende.

2.2 Probleemstelling en deelvragen

Er is dus al veel kennis wat betreft de cijfers zoals actieve zoektijd maar de verklaring achter de cijfers ontbreekt hierin nog wel. Vandaar dat de motieven en zoekstrategieën die ten grondslag liggen aan het zoekgedrag van woningzoekenden in dit onderzoek centraal staan. Dit onderzoek biedt hiermee handvatten aan corporaties om tot een beter beeld van het zoekgedrag van woningzoekenden te komen. Zij kunnen vervolgens met deze inzichten adequaat hun beleid aanpassen om de groep lang woningzoekenden te helpen om op korte termijn te slagen en zo het proces steeds verder te optimaliseren. Hierin bestaat motivatie vooral uit de redenen waarom een woningzoekende graag wil verhuizen, wat zijn de motieven erachter? Voorkeuren spelen een andere rol waarbij vooral de preferenties van woningzoekenden naar voren komen. Het gaat hier minder om de mate waarin men zoekt, maar juist om naar wat men op zoek is in een woning. Verder wordt het proces van de woningzoekenden ingedeeld naar een gedragseconomische benadering. Zijn de woningzoekenden op zoek naar de (sub) optimale woning of zijn ze meer op zoek naar tevredenheid in het zoekproces op zich?

Zijn er verschillen zichtbaar in het zoekproces van de groep kort woningzoekenden en de groep lang woningzoekenden?

1. Welke motivatie hebben kort en lang woningzoekenden bij de beslissing om te verhuizen?
2. Welke voorkeuren hebben kort en lang woningzoekenden bij hun zoekproces en hoe worden deze gevormd?
3. Welke zoekstrategieën gebruiken kort en lang woningzoekenden nodig bij hun zoekproces?
4. Om welke redenen accepteren kort en lang woningzoekenden de woning en wat is het doel bij de acceptatie?

2.3 Maatschappelijke relevantie

De groep woningzoekenden die geen koopwoning kan krijgen is de afgelopen jaren toegenomen. Deze groep die niet slaagt in het kopen van een woning gaat zich focussen op de huursector

waardoor deze extra belast wordt (Kraniotis & De Jong, 2021). Op dit moment zijn de wachttijden door de grote woningnood namelijk opgelopen tot een extreme lengte. Bij de 5 gemeenten in Nederland met de langste wachttijd is dit zo'n 17 jaar gemiddeld (Woonbond, 2021). Wachttijd geeft tot op zekere hoogte een indicatie voor de druk op de sociale huurmarkt. Hogere wachttijd staat in veel gevallen ook gelijk aan een langer zoekproces om te slagen als woningzoekende. Echter kan de wachttijd een vertekend beeld geven in sommige gevallen. Woningzoekenden schrijven zich uit voorzorg al in terwijl ze nog geen interesse hebben in een woning. Dit leidt tot een hoog aantal woningzoekenden op de wachtlijsten die niet actief op zoek zijn naar een woning, vandaar dat wachttijd een minder belangrijke meetgraad is dan de actieve zoektijd.

In het onderzoeksgebied voor deze thesis is bij de ACo (Achterhoekse Corporaties) sprake van een lange wachttijd en nog belangrijker is er daarbij ook een toegenomen actieve zoektijd. Van 2016 tot 2020 steeg de actieve zoektijd van woningzoekenden van zo'n 5-6 maanden (afhankelijk van de methode) tot 10 maanden (Bijmold et al., 2021). Dit lijkt misschien nog steeds relatief laag vergeleken met andere gebieden in Nederland zoals voorheen werd aangehaald, zoals Noord-Holland met een gemiddelde actieve zoektijd tussen de 2-4 jaar (Wittkämper & Kromhout, 2020). Desalniettemin is het aantal actief woningzoekenden in het gebied van de ACo in deze periode verdrievoudigd en nam het aantal aangeboden woningen zelfs licht af. Dit zorgde voor een forse reductie van de slagingskansen. In 2016 nog zo'n 1 op de 3 woningzoekenden en dit is in 2020 nog maar 1 op de 8 à 9.

Daarnaast leidt deze druk op de huizenmarkt met name in de Randstad tot het steeds moeilijker slagen van woningzoekenden. Dit zorgt onder andere voor een grotere trek vanuit de randstad naar andere gebieden, in dit geval het oosten, namelijk de Achterhoek (De Groot & Vrijaldenhoven, 2020). Voor woningcorporaties in het Oosten is het aantal woningzoekenden buiten de regio erg toegenomen de afgelopen jaren. Hierdoor worden wachtlijsten langer en als gevolg daarvan worden ook de wachttijden langer (Bijmold et al., 2021).

Uiteindelijk is het dus van belang dat de bevindingen in dit onderzoek een bijdrage leveren voor beleidsmakers in de sociale huurmarkt, zoals beleidsmakers van de ACo, om inzicht te krijgen in de motieven en strategieën van woningzoekenden. Met name de 'probleem' groep die langer dan een jaar zoekt is ook voor deze corporaties van belang aangezien hier de grootste winst te behalen is. Uit onderzoek in de Achterhoek is gebleken dat zowel de jongeren (tot 23 jaar) als de ouderen (55+ jaar) op relatief korte termijn slagen ten opzichte van de probleemgroep die hiertussen in valt 23-55 jaar (Bijmold et al., 2021). Dit heeft te maken met bepaalde voorrangsregels die in dit gebied gelden waardoor jongeren en ouderen een betere kans hebben om te slagen, beide groepen slagen gemiddeld onder de 10 maanden. De grootste groep, die in de leeftijd van 23-55, heeft daarentegen een gemiddelde actieve zoektijd van meer dan 1 jaar. Verder komt uit de data in de Achterhoek duidelijk naar voren dat grotere huishoudens meer moeite hebben op korte termijn te slagen. Ook uit onderzoeken van RIGO naar woningzoekenden en verhuisgedrag komt vrijwel dezelfde conclusie wat betreft de leeftijdscategorieën in relatie tot actieve zoektijd. Jongeren en ouderen slagen op kortere termijn dan de grote middengroep (Steven Kromhout, 2014; Kromhout, Van Kessel, Van der Wilt & Zeelenberg, 2016). Tevens komt de oplopende druk in de sociale huurmarkt hier ook duidelijk naar voren door zowel oplopende wachttijden als sterk oplopende zoektijden. Voorgaande genoemde onderzoeken zijn praktische onderzoeken en maken voornamelijk gebruik van data. Ze zijn niet zozeer gefocust op het zoekproces maar vooral op de resultaten. Het is echter wel van belang voor beleidsmakers om zo goed mogelijk in te spelen op de woningvraag van woningzoekenden.

Alleen weten welke groepen woningzoekenden moeite hebben met slagen is niet genoeg. Dit zegt namelijk nog niets over waarom zij moeite hebben met slagen. Door middel van dit onderzoek met verdiepende informatie is er de mogelijkheid de huidige toewijzing modellen en het beleid beter aan te passen op deze woningzoekenden die moeilijk aan een woning komen.

2.4 Wetenschappelijke relevantie

Binnen het kader van verhuisgedrag van woningzoekenden is al veel onderzoek verricht, zowel nationaal als internationaal. Zo is er onderzoek gedaan naar de discrepantie tussen verhuishwensen en verhuisgedrag in Nederland (De Groot, Mulder & Manting, 2008). Hierin wordt geconcludeerd dat het verhuisgedrag van de meerderheid van woningzoekenden niet overeenkomt met de verhuishwens. Daarbij komt dat het in de meerderheid van de gevallen ook niet in het beoogde tijdsbestek lukt. Andere woningmarktonderzoeken richten zich voornamelijk op verschillende toewijzing modellen en efficiëntie in de woonruimteverdeling (Boelhouwer & Hoekstra, 2009; Dol & Kleinhaus, 2012). Hierbij ligt de nadruk op kwantitatieve data en hoe woon-verdeelmodellen daar vervolgens op aangepast kunnen worden. Andere kwantitatieve onderzoeken focussen op beslissingen in het verhuisproces zoals de location choice theory uit de jaren '60 die, zoals de naam suggereert, focust op de locatiekeuze. Deze theorie neemt aan dat rationele actoren de utiliteit maximaliseren door toegankelijkheid tot centrale voorzieningen voor de kosten van een huis. Echter is dit vanzelfsprekend niet van toepassing op sociale huurwoningen aangezien de kosten niet veranderen. Andere institutionele theorieën nemen verschillende methodes om de ruimtelijke verplaatsing te verklaren. Factoren zoals sociale verbanden en verbondenheid met de regio samen met laksheid, belemmeren de optimale locatiekeuze (Jones, Leishman & Watkins, 2004). De keuze wat betreft onderkomen is een andere belangrijke beslissing in het zoekproces. Hierbij is voornamelijk het type huis van belang maar ook de kwaliteit ervan. Bij het kopen van een huis wordt door kwantitatief onderzoek gebruikelijk een hedonic framework toegepast. Hierbij wordt het huis gesplitst in verschillende onderdelen die allemaal een waarde vertegenwoordigen. Met behulp van het discrete choice framework kunnen voorkeuren van individuen worden vastgesteld door ze te laten kiezen uit een set van heterogene opties, het gekozen onderkomen is dan de beste optie (Quigley, 1985). Conjoint analyse bouwt hierop verder door gebruik te maken van combinaties van verschillende onderdelen van een onderkomen om tot een realistischer proces te komen (Timmermans & van Noordwijk, 1995). Een andere vorm van een kwantitatieve benadering is het sequential discrete choice model dat gebruikt kan worden om dit proces in beeld te brengen (Boehm, 1982). Dit proces lijkt op een soort beslisboom waarbij de primaire beslissingen het huistype (grootte) bepalen, waarna vervolgens de kwalitatieve aspecten volgen. Met behulp van Decision Plan Nets (DPN's) kunnen complexe beslissingen beter in kaart worden gebracht, hierin worden verschillende beslisbomen gebruikt met meerdere assen.

Ook zijn er verschillende niet-economische theorieën die de keuze en motieven van woningzoekenden proberen te achterhalen. Met behulp van factoren als opleiding, arbeidscarrière, huishoudens carrière en een wooncarrière wordt het keuzeprocess beter in beeld gebracht (Mulder & Hooimeijer, 1999). Een andere prominente benadering hierin is de levenscyclus benadering waarin een bepaalde levensfase gebaseerd op leeftijd van een individu gekoppeld wordt aan een (typerend) onderkomen (Rossi, 1955). Naast de keuze om te verhuizen zijn er meerdere economische benaderingen om de zoekstrategieën van woningzoekenden te verklaren. De neoklassieke economische benadering gaat uit van rationele beslissingen van individuen die altijd utiliteit zullen maximaliseren (Colander et al., 2004; Bruni & Sugden, 2007).

Om beter inzicht te krijgen op de woningmarkt en ontwikkelingen in de toekomst wordt er vaak gebruikgemaakt van een woningmarktonderzoek om met nieuwe plannen op de vraag in te spelen.

Vandaar dat tegenwoordig met meer aandacht voor kenmerken zoals levensstijl, woon preferentie en zoekstrategie gekeken wordt (Doff, Adriaanse & Ouwehand, 2011). Deze 'zachte' indicatoren die eigenlijk de achterliggende waarden zijn van het zoekgedrag, zijn dus essentieel om beter in kaart te brengen. Echter focust deze scriptie zich op kwalitatief onderzoek met behulp van interviews om het gehele proces van een woningzoekende in kaart te kunnen brengen. Hierin staan twee gedragseconomische benaderingen centraal. Nieuwe gedragseconomie gaat uit van het streven naar maximaliseren van utiliteit door individuen, ze kiezen dus voor de rationele keuze voor hun individuele belang (Colander et al., 2004). De originele gedragseconomie gaat uit van een andere vorm van rationaliteit, namelijk tevredenheid van individuen is belangrijker dan maximalisatie van utiliteit (Simon, 1976). Dit concept wordt procedurele rationaliteit genoemd en om dit te onderzoeken is het houden van diepte-interviews noodzakelijk om de procedurele rationaliteit te achterhalen en te begrijpen. Er zijn wel onderzoeken die gebruik maken van gedrag-economische benaderingen, echter passen ze dit vervolgens toe op een kwantitatieve manier door middel van een dynamic stochastic general equilibrium (DSGE) model (He & Xia, 2020). Ook zijn er kwalitatieve onderzoeken naar de huizenmarkt gedaan zoals een studie in Edinburgh, waar vanuit een meer gedragseconomische benadering werd gekeken naar woningzoekenden en hun emoties bij de zoektocht naar een woning (Christie, Smith & Munro, 2008). Hierin wordt beargumenteerd dat woningzoekenden zowel emotionele als financiële belangen meenemen waardoor beslissingen als irrationeel gezien kunnen worden. Niet enkel en alleen financiële doelen worden nagestreefd maar ook emotionele en persoonlijke aspecten worden meegenomen. Echter wordt in dit onderzoek gekeken naar deze factoren op de woningmarkt met betrekking tot koophuizen en wordt de sociale huurmarkt hierin niet meegenomen.

Er is dus weinig kwalitatief onderzoek verricht dat is toegespitst op de motieven en zoekstrategieën die ten grondslag liggen aan het zoekgedrag van woningzoekenden. Dit onderzoek focust zich exclusief op de sociale huurmarkt. Daarnaast onderscheidt dit onderzoek zich door de differentiatie tussen de groep korte en lange woningzoekenden om tot de belangrijkste inzichten te komen. Ten slotte is het onderzoek toegespitst op een specifiek gebied, namelijk de Achterhoek.

3. Theoretisch kader

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de zoekstrategie en het gedrag van woningzoekenden. Dit wordt verder uitgesplitst in verschillende economische benaderingen en niet expliciet economische benaderingen. Als laatste wordt er gekeken naar de best passende benadering en wordt deze op het zoekproces toegepast.

3.1 Benaderingen

Economische benaderingen

Door de jaren heen zijn er verschillende theoretische benaderingen ontwikkeld om gedrag van woningzoekenden beter te begrijpen en vervolgens ook het beleid hierop aan te passen. Hieronder zullen verschillende standaard economische theorieën over huis keuzes worden vergeleken met een gedragseconomische invalshoek. Met behulp van een benadering vanuit de gedragseconomie kan de gedachtegang en het beslissingsproces van woningzoekenden beter worden begrepen. Via de originele gedragseconomie wordt het zoekproces vanuit een holistische blik benaderd. Hierin staat het proces centraal en is niet slechts een simpele 'rationele' keuze.

Neoklassieke economische theorie

De neoklassieke economische theorie is van oudsher de meest gebruikte benadering om keuzes, in dit geval voor een woning, te verklaren. Deze theorie maakt gebruik van een aantal standaard aannames in het proces om te slagen als woningzoekende, met als doel de optimalisatie van utiliteit (Colander et al., 2004). Hierbij wordt ervan uitgegaan dat actoren rationale beslissingen maken om hun utiliteit te maximaliseren (Bruni & Sugden, 2007). De drie belangrijke aannames hierbij zijn:

- Rationaliteit waarbij optimale keuzes worden gemaakt.
- Eigenbelang waarbij de individuele voordelen worden nagejaagd.
- Evenwicht waarbij de ideale situatie is gevormd waarin alles in balans is.

Wanneer een individu zijn beslissing baseert op deze drie uitgangspunten wordt deze ook wel de homo economicus genoemd. Kritiek hierop is dat er sprake is van informatieasymmetrie en dat actoren zonder alle informatie ook niet tot de beste keuzes en maximale utiliteit kunnen komen. De homo economicus werd om deze redenen ook al snel als onrealistisch beschouwd en getypeerd als een individu "dat de complexe en irrationele kenmerken van de menselijke figuur ontbeert" (Tugwell, 1922). Daarnaast zijn er andere mainstream benaderingen zoals de speltheorie en andere stromingen die de assumptie van rationaliteit in twijfel trekken, met name de wederkerigheid en redelijkheid ervan (Fehr & Gächter, 2002).

Volgens de neoklassieke economische theorie representeert het huidige onderkomen van een huishouden dus het evenwicht met de optimale samenhang van voorkeuren, huis kenmerken en financiële limieten voor desbetreffend gezin. Het zoekproces is daardoor voor neoklassieke economen gelimiteerd omdat de resultaten eigenlijk de voorkeuren van huishoudens al weergeven en in balans zijn met de markt waarbij het huidige onderkomen voor hen de maximale utiliteit geeft. Het zoekproces zou moeten stoppen wanneer de verwachte utiliteit van zoeken lager is dan de kosten. Perfect geïnformeerd en financieel rationeel benaderd zou de beslissing om te verhuizen dus een verbetering ten opzichte van de oorspronkelijke situatie zijn, een nieuw equilibrium is gevestigd. De focus van deze benadering ligt dus heel duidelijk op de uitkomst, welke keuzes zijn er voor de woningzoekende en wat is de keuze met maximale utiliteit?

Originele gedragseconomie

Echter is er naast de neoklassieke economische benadering ook een meer psychologische invalshoek vanuit economische theorieën genaamd gedragseconomie. Herbert Simon kwam met zijn idee van de 'homo gedragseconomicus' op in de jaren zestig (Simon, 1959). Deze stroming benadrukt dat beslissingen maken op basis van utiliteit maximalisatie goed werkt bij eenvoudige beslissingen. De keuze van een woning is in tegendeel juist complex en ingewikkeld om als individu tot de rationele en optimale beslissing te komen. De focus ligt hierbij daarom ook op het begrijpen en analyseren van het proces, de redenering die tot bepaalde keuzes leidt en niet zozeer om de keuze met de maximale utiliteit. Gedragseconomie gaat ervan uit dat individuen niet constant de nieuwe situatie herevalueren maar beslissingen nemen op basis van geloven, voorkeuren, emoties en gewoontes. Hierbij heeft een tweedeling van benaderingen in gedragseconomie plaatsgevonden. De originele gedragseconomie die wordt geassocieerd met economen zoals Simon (1976; 1986). Later is er de nieuwe gedragseconomie verbonden aan studies van Kahneman en Tversky (1979).

Vaak wordt naar de term "rationeel" gerefereerd in een vorm van substantive rationality, ook wel inhoudelijke rationaliteit, zoals beschreven bij Weber (1976). Hij beschrijft dat gedrag inhoudelijk rationeel is wanneer het bijdraagt aan het behalen/maximaliseren van doelen binnen de gegeven voorwaarden en beperkingen. De mate van rationaliteit hangt bij deze definitie dus af van één aspect namelijk doelen maximaliseren. Met deze gegeven doelen is het dus rationeel om dit te maximaliseren binnen de limieten van dit proces.

De originele gedragseconomie gebruikt het maximaliseren van doelen/utiliteit niet als definitie voor rationeel gedrag of beslissingen. Bounded rationality, oftewel beperkte rationaliteit, stelde voor Simon (1976) een limiet aan de cognitieve capaciteiten van de mens maar het stelde geen limiet voor de rationele keuze. Dit is juist een andere vorm van rationaliteit, deze vorm noemde Simon procedurele rationaliteit. Hij beargumenteert dat gedrag rationeel is wanneer het proces dat hiertoe heeft geleid correct is en bestaat uit zorgvuldige afwegingen en argumentatie.

De focus ligt hierbij dus op het cognitieve proces wat de mens doorloopt. Procedural rationality wordt normaal gesproken toegepast op studies met een probleemsituatie. Dit kan dan ook alleen toegepast worden op een probleemsituatie die geen overduidelijke oplossing heeft zoals het oplossen van een rekensom. Hierbij is er geen sprake van een probleemsituatie maar eerder van een simpel probleem met enkel één juist antwoord (Mak et al., 2016). Er is sprake van een probleemsituatie wanneer een individu informatie op meerdere manieren moet verzamelen om dit te verwerken en uiteindelijk tot een rationele/onderbouwde beslissing te komen. Zoals het geval is bij het kiezen/zoeken naar een woning.

Dit wil in de praktijk dus zeggen dat een uitkomst wellicht niet rationeel lijkt op basis van de maximalisatie van utiliteit maar gelet op het beslissingsproces toch als rationeel gezien kan worden vanuit het standpunt van procedural rationality. De benadering legt in het beslissingsproces de nadruk op soevereiniteit van de consument en erkent hierbij dat zij suboptimale beslissingen nemen, met name in situaties met veel volatiliteit is er beperkte rationaliteit. Consumenten komen wellicht niet tot de optimale beslissing, veroorzaakt door een combinatie van factoren, wat betreft utiliteit maar wel wat betreft tevredenheid. Zijn redenering hiervoor was dat mensen tevredenheid belangrijker vinden dan optimalisatie van hun strategie. In het beslissingsproces vertonen huishoudens gedrag waarbij ze beslissingen nemen met informatieve en cognitieve beperkingen. Ook wordt hierin benadrukt dat beslissingen in dit proces voornamelijk worden gevormd door ervaringskennis die sterk is gevormd door de sociale en culturele constructie. Al deze verschillende factoren zorgen ervoor dat het een ingewikkelde beslissing is. Het is dus ook aannemelijk dat er in dit proces fouten worden gemaakt omdat woningzoekenden niet alle (nieuwe) informatie verwerken in

hun beslissingen. Dit impliceert tevens voor beleid dat er een limiet is aan het verbeteren van informatiestromen en keuzes. Meer informatie en keuzes is dus niet per se de oplossing.

Nieuwe gedragseconomie

De nieuwe gedragseconomie is geen alternatief voor de neoklassieke economie, en dus de rationele keuze, maar kijkt juist naar de psychologische aspecten in de economie en de invloed hiervan op het maken van beslissingen. Deze psychologische kant is hierin vaak in conflict met de rationele keuze, dit is dus een afweging voor individuen (Camerer, et al., 2004). Het cognitieve vermogen van individuen blijft hierbij wel voorop staan en mensen beslissen dus primair met het analytische vermogen van hun hersenen en rationaliteit. Echter zit hier wel een limiet aan en geldt dus dat rationaliteit maar tot op zekere hoogte boven de emoties staat. Nieuwe gedragseconomie is tot nieuwe ontdekkingen gekomen wat betreft menselijk gedrag onder onzekere omstandigheden: framing effects, heuristics and biases en prospect theory (Kahneman & Tversky, 1979). Framing effect is het framen van een probleem; het subjectief presenteren van een probleem in een bepaald denkraam. Dit heeft een significante invloed op de manier waarop individuen besluiten nemen. Heuristics and biases geeft aan dat individuen niet alle informatie meenemen in hun beslissingen want ze nemen liever een makkelijke snelle beslissing. Dit is dus niet in lijn met de neoklassieke economische benadering. Prospect theory beschrijft dat individuen beslissingen nemen op basis van referenties van zowel eigen voorkeuren en keuzes als eigen herkomst. Hierin is belangrijk dat mensen in de echte wereld niet tot de optimale uitkomst komen. In plaats daarvan baseren mensen hun beslissingen dus voornamelijk op heuristics, vuistregels in onzekere tijden, waarop voorkeuren vervolgens naar boven komen in het beslissingsproces (Sent, 2004). Deze bevindingen zijn tot de dag van vandaag relevant en worden veel gebruikt door huidige gedragseconomen.

Bounded rationality, oftewel beperkte rationaliteit, is het beperkt cognitieve vermogen van de mens waardoor er een limiet is gesteld aan de utiliteit maximalisatie (Camerer et al., 2004). Dit is tevens het uitgangspunt van de nieuwe gedragseconomie, de eerdergenoemde drie aannames van de homo economicus zijn allemaal begrensd. De rationaliteit van de mens is gelimiteerd door de beperkte cognitieve capaciteiten. Het is niet mogelijk voor hen om in alle omstandigheden tot de optimale uitkomst te komen (Tversky & Kahneman, 1974). Begrensd wilskracht houdt in dat mensen niet altijd de beslissing nemen die op de lange termijn juist is. Korte termijn wordt hierin vaak boven de lange termijn gesteld (Camerer et al., 1997). Als laatste is er sprake van begrensd eigenbelang, hierbij streven mensen niet alleen hun eigen voordeel aan maar nemen ze ook de welvaart en geluk mee van andere mensen (Mullainathan & Thaler, 2000). In het nemen van beslissingen zijn individuen wel bewust van het feit dat er sprake is van een limiet aan cognitief vermogen waardoor utiliteit maximaliseren niet mogelijk is. De cognitief limiet is de limiet aan de functie van mensen om informatie te verwerken. Ondanks deze cognitieve limieten in combinatie met de strijd tussen emotionele en rationele argumenten proberen individuen door middel van analyses zoals het afwegen van kosten en baten om tot een suboptimale uitkomst te komen.

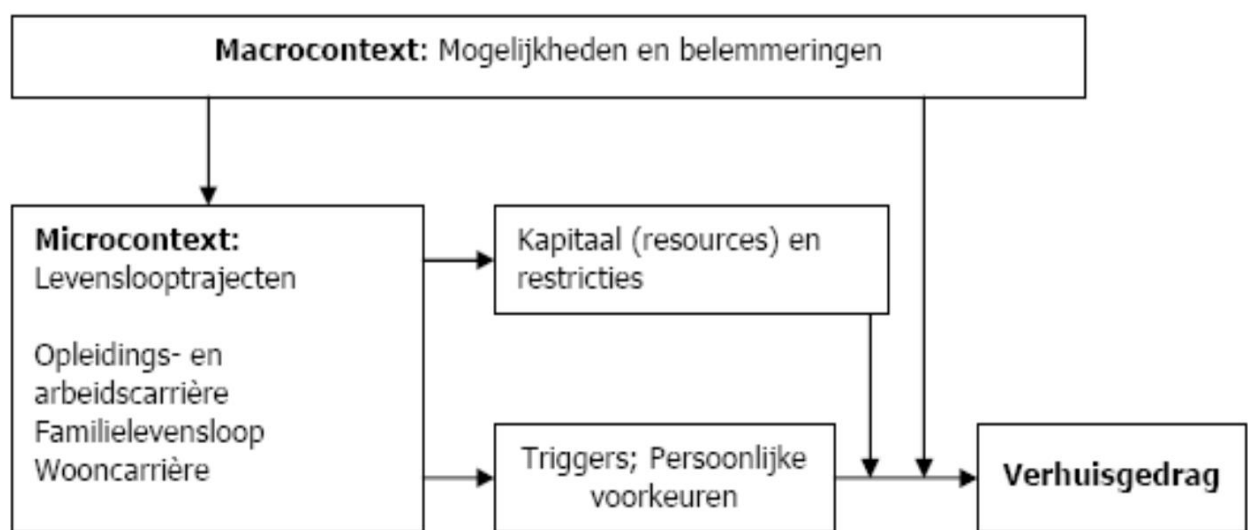
Niet expliciet economische benaderingen

De levensloopbenadering biedt een mogelijke verklaring voor het verhuisgedrag, verhuizingen worden verklaard door gebeurtenissen in het huishouden en arbeidscarrière (Clark & Dieleman, 1996). Figuur 1 visualiseert dat de individuele context wordt onderscheiden van macro context, zogenoemde 'life events' bepalen hierin een groot deel waarom individuen verhuizen (Mulder & Hooimeijer, 1999). Een bepaalde trigger of motief zorgt ervoor dat het huidige onderkomen niet meer voldoet aan de behoeften waardoor het verhuisproces in gang wordt gezet. Opleiding, arbeidscarrière, huishouden en wooncarrière worden allemaal als afzonderlijke motieven

gezien. Een verandering van één of meerdere van deze factoren kan uiteindelijk leiden tot verhuizen. Het krijgen van een kind of meerdere kinderen kan bijvoorbeeld tot de behoefte aan een grotere woning leiden. Dit is dan de ‘trigger’ om te gaan verhuizen. Echter leidt de verhuiscens van het huishouden niet altijd tot het daadwerkelijk kunnen verhuizen door restricties als bijvoorbeeld inkomen. Beperkt inkomen is een restrictie in de micro-context maar ook op de macro-context is er sprake van restricties zoals de krappe huizenmarkt en beleid in de sociale huurmarkt. Wanneer één of meerdere van deze restricties een woningzoekende zodanig belemmert dat er geen passende woning gevonden kan worden, wordt de verhuiscens uitgesteld (De Groot, Mulder & Manting, 2011).

Figuur 1

Levensloopbenadering gevisualiseerd



Noot. Overgenomen uit Residential relocations in the life course. Door Mulder & Hooimeijer, 1999.

Een andere veelgebruikte theorie om verhuisgedrag te verklaren is de levenscyclusbenadering. Hierin wordt de woonbehoefte van individuen (of huishoudens als geheel) gekoppeld aan een levensfase waar ze zich in bevinden (Rossi, 1955). Deze levensfasen brengen specifieke veranderingen mee waardoor woonwensen continu veranderen. Hierin begint men in de pre-child stage waarbij een goedkope en relatief klein appartement/woning typerend is. Vervolgens is er de child fase waardoor een grotere woonruimte nodig is, vaak een eengezinswoning. Wanneer de kinderen uit huis gaan breekt de post-child fase aan, hierbij is meer ruimte voor een comfortabelere (oudere) woning. Als laatste belandt men in de later-life fase waar begeleiding nodig is bij een verzorgingstehuis of eventueel bij kinderen gewoond kan worden. Kritiek hierop is dat verhuisgedrag grotendeels wordt bepaald door beperkingen op de woningmarkt en de economische situatie van het huishouden (Kendig, 1984). Met name huishoudens in de sociale huur hebben minder financiële vrijheid om te kiezen en überhaupt minder keuze op de woningmarkt als geheel omdat ze tot sociale huur zijn gelimiteerd.

Een andere benadering kijkt naar de ‘real choices’. Een huis is een composiet goed en is dus samengesteld uit verschillende factoren, men kan niet voor slechts één factor kiezen zonder alle andere er ook bij te krijgen (Clark & Dieleman, 1996). Om het zoekgedrag van woningzoekenden te verklaren wordt er naar het proces als geheel gekeken. Echter is de keuze wat betreft het zoeken naar een huis vaak erg beperkt. Woningzoekenden hebben gelimiteerde middelen en zijn daardoor

beperkt in hun keuze. Dit geldt met name voor woningzoekenden in de sociale huur, er zijn weinig of geen alternatieven waardoor er een beperkte keuze is. Zogenaamde 'real choices' met echt onderscheidende alternatieven zijn er voor woningzoekenden in de sociale huur vaak niet omdat ze enkel in de sociale huurmarkt kunnen kiezen (Brown & King, 2005). Desondanks is er altijd een keuze, alhoewel gelimiteerd, voor huishoudens om aan hun basisbehoeften te voldoen.

3.2 Toepassing op woningmarkt

De neoklassieke benadering kijkt dus in tegenstelling tot de originele gedragstheorie niet naar processen maar enkel naar de mogelijke keuzes en de maximale utiliteit ervan. Wanneer zoekgedrag en het beslissingsproces nader verklaard dient te worden is deze benadering dus niet relevant. Er kan verklaard worden wat de rationele keuze is, maar onderliggende processen en structuren kunnen hiermee niet verklaard worden. Hetzelfde geldt grotendeels voor de niet expliciet economische benaderingen. Zij zijn ook voornamelijk gefocust op de keuzes en uiteindelijke beslissingen maar daarbij weinig op het proces wat ertoe leidt.

De gedrag economische benaderingen blijven dus nog over, waarbij de nieuwe gedragseconomie gefocust is op de uitkomst maar het proces dat er toe leidt grotendeels achterwegen laat. Het proces en de verschillende fases met alle beslissingen op zich staan in dit onderzoek juist centraal en daarom sluit de originele gedragseconomie hier goed op aan. Vandaar dat in de toepassing op de woningmarkt alleen gebruik gemaakt wordt van de originele gedragseconomie om de procedurele rationaliteit van woningzoekenden in het proces te achterhalen. In de originele gedragseconomie en de procedurele rationaliteit is er echter wel een verschil tussen het doel wat men nastreeft, een groep streeft naar maximale tevredenheid in het proces terwijl de andere groep streeft naar de optimale uitkomst.

Op basis van de gedragseconomie kunnen er twee categorieën worden gedefinieerd waaronder de woningzoekenden verdeeld kunnen worden (Ferrari et al., 2011):

- Suboptimale uitkomst. Procedureel rationeel met het streven naar de zo optimaal mogelijke uitkomst. Alhoewel deze groep streeft naar maximale utiliteit en de rationele keuze weten zij dat ze gelimiteerd worden door cognitieve limieten en emoties.
- Tevreden uitkomst. Procedureel rationeel niet naar maximalisatie van utiliteit maar juist naar maximalisatie van tevredenheid. Dit is een ander doel maar de individuele beslissingen in het zoekproces worden wel rationeel benaderd.

De hypothese is dat de groep met de suboptimale uitkomst sneller slaagt dan de groep met de tevreden uitkomst. Alhoewel de tevreden uitkomst wellicht procedureel ook als rationeel gezien kan worden, is dit op basis van de maximalisatie van tevredenheid en niet van utiliteit. Dit zorgt voor een beslissing die voor een hoge tevredenheid zorgt maar eigenlijk niet de juiste keuze is wanneer gekeken wordt naar de utiliteit ervan. De groep die voor de suboptimale uitkomst kiest hierin dus wel voor de 'rationele' keuze wat betreft utiliteit en zou daardoor ook sneller/efficiënter moeten zijn in het zoekproces. Ook deze groep heeft last van gelimiteerde rationaliteit maar dit stopt hen niet om te streven naar de meest optimale beslissingen.

Toepassing van benadering op het zoekproces

Het gehele proces om uiteindelijk te slagen als woningzoekende bestaat uit een combinatie van verschillende elementen. Deze elementen zijn allemaal aparte beslissingen en factoren die samen een zoekstrategie vormen en uiteindelijk leiden tot het vinden van een bepaalde woning (Ferrari et al., 2011). De eerste beslissing in het gehele proces is natuurlijk de keuze om te gaan verhuizen.

Daarnaast zijn zowel de locatie als het onderkomen twee van de belangrijkste elementen in het zoekproces. Dan zijn er ook nog de voorkeuren en als laatste is er de zoekstrategie. Voorkeuren komen eigenlijk in de onderlinge beslissingen steeds terug in meer of mindere mate en kunnen gaandeweg aangepast worden. De zoekstrategie is de manier waarop woningzoekenden alle voorkeuren en aparte beslissingen hebben gecombineerd in een 'strategie' waarmee ze een passende woning hopen te vinden.

Verhuis beslissing

Hierin staat centraal waarom een woningzoekende besluit om te gaan verhuizen. Was er sprake van een proces van verschillende aspecten die in de tijd tot de beslissing om te verhuizen hebben geleid of was het een abrupte beslissing? De procedurele rationaliteit gaat er hiervan uit dat huishoudens niet constant hun huidige woonsituatie aan het herevalueren zijn maar zoals eerder vermeld in de life courses approach; reageren huishoudens op een 'trigger' of 'stress'. Dit is de motivatie of urgentie van de woningzoekende die uiteindelijk bijdraagt aan het vormen van een zoekstrategie. Met hoge urgentie/motivatie zal een woningzoekende geneigd zijn intensiever te gaan zoeken en wellicht voorkeuren bij te stellen.

Een studie die aansluit bij de theorie van Simon (1979) is het 'utility satisficing model' van huis keuze door Wong (2002). Centraal staat hierin de sociale inbedding en integratie met betrekking tot de sociale kring van vrienden en familie. Deze sociale inbedding is een grote factor waardoor mensen beslissingen nemen op basis van het maximaliseren van tevredenheid en minder kijken naar de utiliteit van een locatie. Dit is een duidelijk onderscheid omdat deze groep een beslissing neemt zonder dat er gestreefd wordt om een optimale beslissing te nemen met een vorm van analyse. Nieuwe informatie zal voor deze groep ook in mindere mate leiden tot het bijstellen van een beslissing omdat er niet gestreefd wordt om met alle informatie tot een optimale uitkomst te komen. Een woningzoekende die besluit te verhuizen maar wel probeert tot de optimale beslissing te komen maakt gebruik van een vorm van een vergelijking of een kosten-batenanalyse, erkend hierin wel dat er een limiet is aan zijn cognitieve limiet vanwege zijn emoties.

Voorkeuren (vorming)

Hierbij zijn de voorkeuren verder verdeeld onder locatievoorkeur en woningvoorkeur. Deze voorkeuren hebben invloed op de beslissingen die in latere fases worden gemaakt. Belangrijk hierbij is de hoeveelheid voorkeuren van de woningzoekenden maar ook de specifieke voorkeuren. Er zijn verschillende theorieën over het ontstaan van voorkeuren voor een woning (Marsh & Gibb, 2011). Er wordt in veel mainstream economiestudies uitgegaan van aangeboren voorkeuren. Voorkeuren zijn tot op zekere hoogte al vastgesteld door eisen en limieten. Bepaalde eisen in het zoeken van een woning staan voor consumenten in nauw verband met de demografie van het gezin/woningzoekende. Voor een gezin kan bijvoorbeeld een minimaal aantal slaapkamers een eis/voorkeur zijn voor de woning. Wat betreft limieten kan het inkomen een financiële limiet vormen die de keuze wat betreft het kiezen van een woning beperkt. Daarnaast is er steeds meer onderzoek dat beargumenteerd dat sociale constructie effect heeft op voorkeuren van woningzoekenden (Mason 1998). Een klassiek voorbeeld hiervan is het "keeping up with the Joneses" syndroom waarbij woningzoekenden de woningkeuze laten beïnvloeden door de woning consumptie van anderen in hun sociale kring (Frank, 2008). Vooral referentiegroepen hebben hier dus ook invloed op, met wie vergelijken woningzoekenden zichzelf? Er wordt gebruikgemaakt van concepten uit de nieuwe economische gedragseconomie om voorkeuren te verklaren (Dellavigna 2009, Rabin 1998). De volgende factoren worden hierin benoemd; het referentiekader (voorgaande woningen), status quo bias, anchoring, adjustment bias en de voorkeur voor verbetering i.p.v. achteruitgang.

Centraal in dit onderzoek staat echter tot welke procedures deze (vormingen van) voorkeuren behoren. De procedures die leiden tot een zo optimaal mogelijke uitkomst gaat ervan uit dat de voorkeur wordt gevormd op basis van afweging van alle beschikbare informatie. Deze groep zal ook sneller geneigd zijn voorkeuren bij te stellen wanneer er nieuwe informatie beschikbaar wordt gesteld om een zo optimaal mogelijke keuze te kunnen maken. De procedures die leiden tot een tevreden uitkomst gaan daarentegen juist uit van een meer sociaal geconstrueerde vorming van voorkeuren waarbij de sociale kring en referentiegroepen veel invloed hebben. Ook zal deze groep nieuwe informatie in mindere mate gebruiken om de voorkeur aan te passen en vaker (mede) door advies van anderen, dit zijn de zogeheten “shortcuts” en wordt later verder op ingegaan.

Zoekstrategie

De zoekstrategie bestaat uit de combinatie van informatiekkanalen en zoekintensiteit (Marsh & Gibb, 2011). Naar deze combinatie wordt de zoekstrategie ook onderverdeeld in 2 fases. Als eerste de informatieverzameling (informatiekkanalen) en vervolgens het reageren (zoekintensiteit). Deze factoren staan in verhouding met de voorgaande fases en beïnvloeden elkaar constant. Zo wordt de zoekintensiteit bepaald door de urgentie waarmee een woningzoekende wil verhuizen. Wanneer de beslissing om te verhuizen heel urgent is zal logischerwijs de zoekintensiteit verhogen. De informatiekkanalen die woningzoekenden gebruiken om tot een zoekstrategie te komen staan hierin in nauw verband met de voorkeur en beslissing van zowel het huistype als de locatiekeuze. Op welke manier men zoekt naar een woning is hierbij van belang, de verschillende bronnen die hierbij geraadpleegd worden en de betrouwbaarheid hiervan.

Voor de indeling van groepen, tot suboptimaal of streven naar maximale tevredenheid, zijn vooral de verschillende informatiekkanalen van belang. De suboptimale groep zal hierbij gebruik maken van grondig onderzoek en de juiste informatie waarmee ze tot een analyse komen waarin ze de kosten en baten tegen elkaar afwegen. Hierin wordt dus gestreefd naar de maximale utiliteit, ook al zal de uitkomst hierin weer suboptimaal zijn vanwege de bounded rationality. Deze groep zal dus ook eerder geneigd zijn voorkeuren bij te stellen wanneer er nieuwe/meer informatie verzameld is omdat de kosten-batenanalyse hierop duidt. De groep die naar maximale tevredenheid streeft zal hierin op emoties gebaseerde beslissingen maken zonder een onderbouwing gebaseerd op een analyse met de juiste informatie. Onzekerheid, weinig ervaring en kennis leiden tot een impressionistische keuze waarbij gebruik wordt gemaakt van agents voor informatie. Deze agents worden eigenlijk gebruikt door woningzoekenden omdat ze zelf niet de kennis hebben of willen opdoen om tot de juiste keuze te komen. Deze laksheid proberen woningzoekenden dus te compenseren door middel van ‘shortcuts’; ze leggen vertrouwen in de mening en suggesties van anderen. Het gebruiken van deze shortcuts is echter niet altijd irrationeel. Wanneer de juiste agents worden benaderd, zoals in dit geval een werknemer van de woningcorporatie, kan het juist een rationele beslissing zijn. Door deze ‘shortcuts’ kan er op korte termijn veel correcte en hulpvolle informatie verzameld worden. Deze groep neigt ook minder naar het bijstellen van voorkeuren omdat ze juist zoeken naar maximale tevredenheid. Het bijstellen van voorkeuren en wensen draagt daar waarschijnlijk niet aan bij.

Beslissing (acceptatie)

De beslissing voor de acceptatie bestaat uit het doel bij de acceptatie en het proces dat leidt tot de acceptatie, dit laatste proces wordt onderverdeeld in woningkeuze en de locatiekeuze.

Het doel bij de acceptatie is een aspect dat bij het afnemen van de interviews vaak terugkomt. Voor veel woningzoekenden is het belangrijk wat het doel is wanneer ze besluiten de woning te accepteren. Het doel is vooral verdeeld onder enerzijds de woning accepteren om er voor de korte termijn te blijven wonen en anderzijds de woning accepteren door de lange termijn. Het doel bij de acceptatie kan dus een tijdelijke woning zijn wat over het algemeen leidt tot minder voorkeuren

en/of minder specifieke voorkeuren omdat het toch maar voor een korte periode is. Wanneer het doel bij de acceptatie een permanente woning is, zijn er over het algemeen meer eisen en/of specifieke eisen omdat men op zoek is naar een meer optimale woning voor de toekomst. Dit wordt verder verdeeld onder het doel bij de beslissing, was dit voor respondenten de permanente woning of gewoon een tijdelijke woning voor een bepaalde periode. Dit hangt enigszins samen met de vorming van voorkeuren maar hierbij gaat het specifiek om de beslissing om de woning te accepteren en niet waar men naar zoekt. Hierbij is de verwachting dat woningzoekenden die een permanente woning zoeken meer eisen en voorkeuren stellen en daardoor ook minder snel een woning zullen accepteren, ze willen hier tenslotte nog lang blijven wonen. De kort zoekende groep daarentegen wordt verwacht sneller of makkelijker een woning te accepteren ook al zijn er een aantal aspecten die niet voldoen kan men dit makkelijker accepteren omdat het maar tijdelijk is.

De keuze van een woning is wat betreft het type maar ook de kwaliteit wordt vaak kwantitatief benaderd. Bij het kiezen van een huis wordt door kwantitatief onderzoek gebruikelijk een hedonic framework toegepast, hierbij wordt het huis gesplitst in verschillende onderdelen die allemaal een waarde vertegenwoordigen. Het discrete choice framework wordt vervolgens gebruikt om de keuzes in kaart te brengen, hiermee kunnen voorkeuren van individuen worden vastgesteld door ze te laten kiezen uit een set van heterogene opties. Het gekozen onderkomen is dan de beste optie, wanneer wordt gekeken naar maximale utiliteit (Quigley, 1985). Conjoint analyse bouwt hierop verder vanuit de gedragseconomische lens door gebruik te maken van combinaties van verschillende onderdelen van een onderkomen om tot een realistischer beslissingsproces te komen (Timmermans & van Noordwijk, 1995). Individuen kunnen hierin hun voorkeuren specifiek benoemen (stated preferences) in plaats van het beoordelen van voorkeuren nadat beslissingen zijn gemaakt (revealed preferences). Het benoemen van voorkeuren en uiteindelijk vertoond gedrag zullen niet altijd overeenkomen, de verschillen hierin en het bijstellen van voorkeuren is daarom ook interessant om hierin te onderzoeken.

De suboptimale groep beslist hierin op basis van een strategie waarin ze de voor en nadelen van de woningen tegen elkaar wegzetten. Zij proberen tot een optimale uitkomst te komen maar worden hierin gehinderd door bounded rationality en emoties. De groep woningzoekenden die naar maximalisatie van tevredenheid neigt zal hierin een minder analytische benadering nemen en moeite hebben de verschillende voorkeuren en onderdelen tegen elkaar af te wegen, cognitieve limieten en emotionele reacties spelen een grotere rol in het nemen van beslissingen.

Voor de locatiekeuze zijn er veel kwantitatieve onderzoeken die focussen op beslissingen in het verhuisproces zoals de location choice theory uit de jaren '60 die zoals de naam suggereert focust op de locatiekeuze. Deze theorie neemt aan dat rationele actoren de utiliteit maximaliseren door toegankelijkheid tot centrale voorzieningen voor de kosten van een huis. Gedragseconomische benaderingen nemen hierin echter nog andere actoren mee, namelijk de sociale inbedding met bijbehorende sociale verbanden en ook de verbondenheid met de regio (Jones, Leishman & Watkins, 2004). Deze factoren zijn van groot belang voor individuen maar leiden niet tot de optimale uitkomst wat betreft locatiekeuze in relatie tot afstand tot bijvoorbeeld werk en centrale voorzieningen Grigsby (1978).

De suboptimale groep probeert door middel van een kosten-batenanalyse de beste keuze te maken wat betreft utiliteit. Hierin is ook sprake van bounded rationality omdat het lastig is om deze emotionele connecties een waarde te geven in vergelijking met de aspecten wat betreft locatie en afstanden. Het is lastig om de sociale verbondenheid met een stad/gebied een waarde te geven, ook de verbondenheid met de sociale kring van vrienden en familie in een gebied speelt hierin een rol. Ondanks dat deze factoren lastig zijn te waarderen proberen zij dit wel af te wegen tegen de andere

aspecten om tot de beslissing met maximale utiliteit te komen. Bij de groep die naar maximale tevredenheid streeft is er sprake van een hele complexe situatie met interacties van individuen in het huishouden zelf, verbondenheid met de regio/buurt en sociale verbanden. Het is hierin dus erg subjectief welke waarde men toekent aan al deze factoren en wat zwaarder wordt gewogen. Wanneer een individu deze emotionele aspecten erg waardeert zal de woningkeuze dus ook voornamelijk gebaseerd worden op deze aspecten. Dit leidt tot het maximaliseren van tevredenheid maar niet tot een optimale keuze wat betreft utiliteit.

3.3 Tabel: Beslissing fasen en procedures

Onderstaand zijn de verschillende fasen in het zoekproces in tabel 1 terug te zien in de linkerkolom. In de bovenste rij zijn eerst de twee benaderingen en procedures terug te zien, als eerste de procedures die tot een zo optimaal mogelijke uitkomst leiden en daarna de procedures die tot een tevreden uitkomst leiden. Ten slotte zijn in de laatste rij een aantal interviewvragen te zien die bij de bijbehorende fase zijn gesteld. De complete lijst met interviewvragen is terug te vinden in Bijlage A.

Tabel 1

Fasen in het zoekproces ingedeeld naar toegepaste procedures en bijbehorende vragen

Stappen in het zoekproces	Procedures die leiden tot zo optimaal mogelijke uitkomsten (sub optimaal)	Procedures die leiden tot een tevreden uitkomst (satisficing, goed genoeg)	Interview vragen
Verhuis beslissing	<ul style="list-style-type: none"> - Een proces met afwegingen en evalueren van huidige woonsituatie. - Minder vaak door stress of triggers aangewakkerd. - Meer analytische visie op de beslissing waarbij voor- en nadelen tegen elkaar worden afgewogen. - Bewust van bounded rationality; emotionele invloed en cognitieve limieten. 	<ul style="list-style-type: none"> - Beslissing komt voort uit stress of een andere trigger die grote veranderingen meebrengt, oftewel 'life events'. - Sociale inbedding wordt hoog gewaardeerd in beslissingen, emoties en gevoel ook meegenomen. - Niet alle informatie die beschikbaar is wordt meegenomen, niet alle opties geanalyseerd. 	<ul style="list-style-type: none"> - Voorgaande woonsituatie? (referentiekader) - Waarom besloten ze te verhuizen? Stress, triggers of zorgvuldige afweging en analyse? - Hoe belangrijk was het om te verhuizen? Veel urgentie bij deze beslissing of juist niet?
Voorkeuren (vorming)	<ul style="list-style-type: none"> - Meer voorkeuren en redelijk specifieke voorkeuren. - Streeft naar de optimale woning, waar ze vaak permanent willen blijven. - Op basis van afwegingen en alle beschikbare informatie tot een voorkeur komen. - Sneller geneigd voorkeuren aan te passen bij veranderingen of nieuwe informatie. 	<ul style="list-style-type: none"> - Minder voorkeuren, sneller tevredengesteld en minder specifiek op zoek. - Kiest voor tevredenstellende beslissingen in het zoekproces, vaker op zoek naar tijdelijke woning. - Sociaal geconstrueerd; sociale kring en referentiegroepen hebben invloed op de voorkeuren. - Meenemen van advies van agents/bekenden in plaats van het zelf analyseren. 	<ul style="list-style-type: none"> - Wat voor type woning? - Welke voorkeuren? Waarom? - Afgewogen voorkeuren opgesteld op basis van informatie en behoeftes? - Veel vergeleken en gepraat met anderen? - Wat was de voorkeur qua locatie? Waarom?

		- Niet geneigd snel voorkeuren bij te stellen.	
Zoekstrategie	<ul style="list-style-type: none"> - Ondanks gelimiteerde rationaliteit toch streven naar maximale utiliteit door middel van uitgebreid onderzoek en een complete afweging/analyse. - Bewust van cognitieve limieten en toch zo veel mogelijk informatie meenemen in de afweging. - Bewust van emoties en invloed op de beslissing en deze proberen te waarderen om zo een rationele afweging te maken. - Kan ook gebruikmaken van advies van anderen maar wel van experts in dat gebied. 	<ul style="list-style-type: none"> - Streven naar maximale tevredenheid in beslissingen in het proces. - Niet uitgebreid gezocht naar informatie en opties afgewogen. - Weinig gebruikgemaakt van analyse van alle informatie en afwegen van voor- en nadelen. - Gevoelsmatige beslissing gebaseerd op emotie en gevoel, mede door weinig ervaring, onzekerheid en kennis. - Wordt meer vertrouwen en invloed gelegd in de mening van agents of andere vertrouwelingen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Op welke manier wordt er naar informatie gezocht? - Welke opties waren er? - Waar keek u naar tijdens het zoeken? - Hoe heeft u naar de locatie gezocht en informatie gevonden? - Wat was in de praktijk uw strategie m.b.t. reageren? - Zelfstandig of veel hulp/advies en van wie? - (Sub) Optimale woning en locatie of meer voor de tevredenheid in het proces?
Beslissing (acceptatie)	<ul style="list-style-type: none"> - Voor- en nadelen van woningen tegen elkaar wegzetten, de woning met de meeste utiliteit kiezen. - Niet volledig rationeel door de invloed van emoties en cognitieve limieten. - Eerder in staat te weigeren omdat het doel een permanente en optimale woning is, meer eisen om aan te voldoen. - Vaak vooraf al besloten te accepteren door voorafgaand uitgebreid onderzoek te doen en afwegingen te maken. - Analyse van kosten en baten wordt verhinderd door emotionele verbandingen met de regio en de sociale kring. - Subjectief hoe hoog deze factoren worden ingeschat en belemmeren het kiezen voor maximale utiliteit. 	<ul style="list-style-type: none"> - Beslissingen worden op basis van tevredenheid gemaakt, vaak geen sprake van veel onderzoek of afweging van alle opties. - Wordt niet gestreefd naar utiliteit maar keuzes worden alleen gebaseerd op urgentie of emoties, niet op basis van informatie. - Nooit of alleen in extreme gevallen weigeren omdat het doel vaak een tijdelijke woning is. - Vooraf al aangegeven (bijna) nooit te weigeren vanwege hoge urgentie en/of lage eisen - Verbondenheid met de sociale kring en het gebied is subjectief en wordt in grote mate meegenomen. - Wordt vaak geen uitgebreide analyse of afweging gemaakt maar een simpel besluit op basis van urgentie en gevoel/emotie. 	<ul style="list-style-type: none"> - Woningkeuze gaandeweg bijgesteld? - Hoe heeft u deze afweging gemaakt? - Welke informatie heeft u hierbij gebruikt? - Heeft de urgentie invloed op de woningkeuze? - Locatiekeuze verandert gaandeweg? Gebied verbreed? - Hoe bent u tot deze keuze gekomen? - Waarop heeft u dit gebaseerd? - Suboptimaal of gewoon tevreden? - Waar let u nog op bij de bezichtiging? - Zelf besloten of door middel van overleg? - Had u altijd geaccepteerd of zou u ook kunnen weigeren?

Ondanks de volgorde van de stappen zoals hierboven beschreven kan het er in de praktijk heel anders uitzien. Verschillende beslissingen, voorkeuren en strategie lopen door elkaar heen waardoor er wellicht geen sprake is van een duidelijke volgorde bij woningzoekenden en bij de interviews.

4. Onderzoeksmethode

Het onderzoek is gebaseerd op de vraag of er verschillen in het zoekproces zichtbaar zijn tussen kort en lang woningzoekenden, met name wat betreft de gedragseconomische procedures. Dit zoekproces wordt vervolgens verdeeld in vier verschillende fases waar voornamelijk door middel van gedrag economische benaderingen een analyse wordt gemaakt. Hierin wordt gekeken tot welke benadering de groep geschaald kan worden, ze neigen meer naar het maximaliseren van utiliteit of juist naar tevredenheid. In dit hoofdstuk wordt beschreven hoe deze vraagstelling in de praktijk met de theorie is gekoppeld en onderzocht door middel van het afnemen van interviews. Als eerste wordt de methode voor het onderzoek beschreven en de redenering hierachter. Vervolgens wordt de selectie van de respondenten beschreven. Daarna wordt het proces van het analyseren beschreven en als laatste worden nog een aantal kernbegrippen geoperationaliseerd.

4.1 Methode

Het kwalitatieve onderzoek is hierin het primaire deel van het onderzoek en vertelt het verhaal achter de data van woningzoekenden. Er is hier gekozen voor kwalitatief onderzoek om dieper in te gaan op het proces van woningzoekenden bij het vinden van een gepaste woning. De beste manier om meer inzicht te krijgen in dit proces is door middel van een kwalitatief onderzoek met diepgaande interviews. Hiermee kunnen de concepten, ervaringen en processen beter begrepen worden in tegenstelling tot een kwantitatief onderzoek dat hierin tekortschiet. De neoklassieke economische benadering schiet hierin tekort door alleen te kijken naar de maximale utiliteit per beslissing. Er wordt niet gekeken naar het proces als geheel maar enkel naar de verschillende opties waarbij de beste wordt gekozen, beredeneerd vanuit maximalisatie van utiliteit. Gedragseconomie daarentegen, specifiek de originele benadering, bekijkt dit vanuit een meer proces-georiënteerde benadering. De zo optimaal mogelijke procedures benaderen dit vanuit het streven naar zo optimaal mogelijke uitkomsten waarbij een constante afweging plaatsvindt tussen nieuwe informatie, cognitieve limieten en emoties. De groep die streeft naar maximale tevredenheid benadert dit juist vanuit het streven naar een bevredigende uitkomst en tevredenheid. Dit zal op basis van utiliteit niet de optimale uitkomst zijn maar in het proces en de afwegingen hierin kan dit toch tot een 'rationele' uitkomst leiden voor deze specifieke groep.

Centraal in dit onderzoek staat het achterhalen en begrijpen van ervaringen en processen van woningzoekenden, een interview in een semigestructureerde vorm is hiervoor uitermate geschikt (Hay, 2010). Specifiek om tot de kern van deze procedurele rationaliteit te komen is het noodzakelijk om interviews af te nemen zodat het denkproces, gedachtes en afwegingen van woningzoekenden begrepen kunnen worden. Het onderzoek is dus voornamelijk gebaseerd op diepte-interviews met woningzoekenden. Deze groep wordt later gesplitst in korte woningzoekenden en lange woningzoekenden. Deze interviews zijn op een semigestructureerde manier afgenomen waarbij er sprake is van een vragenlijst maar er wel mogelijkheid is om hiervan af te wijken en verdiepende vragen te stellen. Echter is het wel belangrijk dat het interview niet te veel afwijkt van het onderwerp en zijn er dus specifieke vragen opgesteld (Bryman 2008). Daarnaast is het van belang dat er in de interviews geen sprake is van sturende vragen door de onderzoeker. Om dit te voorkomen is er in de interviews wel doorgevraagd op bepaalde vragen maar met een open vraag en werd het geven van een voorbeeld of een keuze geven aan de geïnterviewde vermeden (Bryman, 2012). Er zijn twee verschillende groepen geïnterviewd. Enerzijds de woningzoekenden die binnen een jaar zijn geslaagd en anderzijds woningzoekenden die langer dan een jaar over het slagen hebben gedaan. Er is voor een periode van een jaar gekozen omdat dit op basis van voorgaand onderzoek een mooie grens bleek voor de verdeling van de totale groep woningzoekenden. De gemiddelde wachttijd in het gebied van de ACo is vele malen hoger maar de gemiddelde actieve zoektijd waarin men

daadwerkelijk actief reageert is echter een stuk lager. Door deze groepen te vergelijken kan er pas een verschil worden gedefinieerd tussen het zoekgedrag van beide groepen. Welke factoren komen voor in beide groepen en welke factoren zijn duidelijk terug te zien in slechts één van de twee groepen?

4.2 Selectie respondenten

Woningzoekenden voor de interviews worden verdeeld onder korte woningzoekenden (< 1 jaar) en lang woningzoekenden (>1 jaar). Zowel de groep geslaagden door middel van directe bemiddeling als de voorrangsgroepen zijn hierin niet meegenomen. Er is sprake van directe bemiddeling wanneer een huurwoning direct aan een woningzoekende wordt aangeboden wegens bijzondere omstandigheden (Bijmold et al., 2021). Onder deze groep direct bemiddelde woningzoekenden zitten dus de woningzoekenden die een urgentieverklaring hebben gekregen, dit is echter alleen mogelijk in specifieke gevallen. De woningzoekenden die een urgentieverklaring hebben gekregen zijn dus niet meegenomen in dit onderzoek. Wanneer er over “urgentie” wordt gesproken in dit onderzoek wordt er dus nooit gerefereerd aan een urgentieverklaring of iets dergelijks maar puur naar de dringende noodzaak om te verhuizen op korte termijn. Daarnaast zijn er nog de voorrangsgroepen op basis van leeftijd die niet meegenomen worden bij de korte termijn geslaagden, namelijk de jongeren onder de 23 jaar en de senioren boven de 55 jaar. Wanneer woningzoekenden via deze voorrangregeling zijn geslaagd zijn ze niet meegenomen in dit onderzoek. Er zijn echter woningzoekenden die qua leeftijd in deze voorrangsgroep vallen maar via regulier reageren zijn geslaagd en dus wel meegenomen worden dit onderzoek. Er is nog een andere vorm van voorrangsgroepen die op basis van dringende redenen op korte termijn moeten verhuizen: sloop, renovatie of medische problemen. Nadat deze woningzoekenden dit hebben aangevraagd, kunnen de corporaties de urgentie groepen zelf opstellen in hun huisvestingsverordening om deze groepen op korte termijn te laten slagen. Deze groepen zijn niet relevant wat betreft de zoekstrategie en het behaalde succes ervan omdat deze woningzoekende op een andere manier de woning toegewezen gekregen hebben.

Via de verschillende corporaties die onder de ACo vallen, zijn de geslaagde woningzoekenden benaderd. Via Embrace, het woonruimteverdeelsysteem van de ACo, zijn de mailadressen van recent geslaagde huurders bekend zodat deze benaderd zijn. Alle geïnterviewden hebben een woning gevonden in 2022 of 2023. Door middel van E-mails is contact gemaakt met de geslaagde woningzoekenden en is vervolgens een afspraak ingepland om een interview af te nemen. In totaal zijn er ruim 600 mails verstuurd naar email adressen van recent geslaagde woningzoekenden. Hieruit zijn vervolgens reacties gekomen vanuit geïnteresseerde woningzoekenden en is er via de mail of telefonisch een afspraak gemaakt voor een interview. Deze afspraken zijn zowel fysiek, veelal bij geslaagd woningzoekenden in huis, als online via voornamelijk videobellen afgenomen. Er is een evenredige verdeling tussen de twee manieren waarop de interviews zijn afgenomen. De woningzoekenden zijn verdeeld in twee verschillende groepen namelijk de groep geslaagd op korte termijn en de groep geslaagd op lange termijn. Er is hierbij gebruik gemaakt van ‘doelmatige sampling’, de respondenten zijn geselecteerd die relevant zijn voor het beantwoorden van de gestelde onderzoeksvragen (Bryman, 2012).

In totaal zijn er 23 interviews afgenomen waarvan er 3 helaas onbruikbaar waren omwille van verschillende redenen; woningzoekende was geslaagd via voorrang voor een zorgtehuis, woningzoekende was geslaagd via particuliere huurwoning en bij een interview heeft de dictafoon gefaald om het interview op te nemen. In totaal zijn er 11 interviews met woningzoekenden die tot de groep actieve zoektijd < 1 jaar behoren en 9 interviews met woningzoekenden die tot de groep actieve zoektijd >1 jaar behoren. Bij elk interview dat is afgenomen zijn vooraf wat algemene vragen gesteld om de persoonskenmerken van de woningzoekenden te categoriseren. Zo is bijvoorbeeld de

gemiddelde leeftijd 50,1 bij de groep die in minder dan 1 jaar actief zoeken is geslaagd en de gemiddelde leeftijd 56,8 bij de groep die langer dan 1 jaar heeft gezocht. Verder was de huishoudsamenstelling bij de groep die op korte termijn was geslaagd ongeveer gelijk verdeeld tussen alleenstaande en woningzoekenden die samen met een partner op zoek waren naar een woning. Wat betreft de groep die op lange termijn is geslaagd, waren dit allemaal alleenstaande woningzoekenden, zonder partner. Voor beide groepen geldt trouwens dat er geen gezin tussen zat in de respondenten. Er waren enkel alleenstaanden, waarvan enkele met één kind dat nog thuis woonde, of koppels die zonder kinderen woonden.

Wat betreft de interviews zit er ook een verschil tussen de lengte van de interviews tussen de twee groepen. De groep die op korte termijn slaagde heeft duidelijk een kortere gemiddelde duur dan de groep die op de lange termijn slaagde. De kort zoekende groep heeft een gemiddeld interview duur van 22,6 minuten met het kortste interview dat slechts zo'n 13 minuten duurde en het langste interview duurde 37 minuten. De lang zoekende groep had dus een langer gemiddeld interview duur van 30,4 minuten, hierbij was het kortste interview 21 minuten en het langste interview duurde zo'n 48 minuten.

Het onderzoeksgebied is het gehele gebied waar de ACo actief is, de Achterhoekse corporaties bestaat uit vier aparte woningcorporaties: Wonion, Prowonen, Sité en De Woonplaats. Het gebied had in 2020 ruim 9.700 actieve woningzoekenden.

4.3 Analyse

De interviews zijn opgenomen en volledig getranscribeerd. De interviews zijn gericht op het zoekproces en het beslissingsproces van de woningzoekende. Verschillende fases in het proces werden hierin besproken: de verhuis beslissing, voorkeuren en de vorming daarvan, zoekstrategie en de beslissing onderverdeeld in zowel locatiekeuze als woningkeuze. De bijbehorende vragen in de interviews werden ook via deze chronologische volgorde gesteld.

De getranscribeerde interviews zijn vervolgens door middel van Atlas geanalyseerd. In dit proces zijn eerst belangrijke stukken tekst geselecteerd, dit is gedaan op basis van de voorheen genoemde fases, hier zijn vervolgens een of meerdere codes aan toegevoegd. Door gebruik te maken van open coderen waarbij specifieke codes worden toegekend aan de tekst om deze accuraat te beschrijven. De laatste fase is het axiaal coderen waarbij de eerder gemaakte codes worden vergeleken en samen worden gevoegd om een beter overzicht te creëren. De losse codes worden ook tot overkoepelende groep codes gevoegd per fase in het zoekproces om een beter inzicht te geven bij de analyse. Tot slot zijn de korte termijn geslaagde woningzoekenden en op lange termijn geslaagde woningzoekenden verdeeld in een aparte documentgroep om de resultaten van beide groepen te kunnen analyseren en vergelijken.

4.4 Operationalisering van de kernbegrippen

Onderstaand worden verschillende kernbegrippen in dit onderzoek genoemd met een korte beschrijving van de inhoud.

Twee termen die vaak terugkomen om de verschillende groepen te onderscheiden zijn de lang zoekende groep en de kort zoekende groep. De kort zoekende groep is binnen de termijn van één jaar actieve zoektijd geslaagd. De lang zoekende groep is buiten de termijn van één jaar actieve zoektijd geslaagd. Actief woningzoekend betekent tenminste één keer op een woning heeft gereageerd in een jaar tijd. De totale actieve zoektijd is de tijd die het kost voor een actief woningzoekende om een woning te vinden, gemeten vanaf de eerste reactie tot de datum van de acceptatie en bij minimaal 1 reactie per jaar.

Een begrip dat vaak gebruikt wordt voor de locatiekeuze is de sociale inbedding, dit is de mate waarop een woningzoekende/huishouden geïntegreerd is in de sociale sferen. Dit is in nauwe correlatie met de verbondenheid met sociale kring waarmee vrienden, kennissen en familie bedoeld worden.

Met sociale constructie wordt bedoeld de sociale omgeving die invloed heeft op de beslissingen in het zoekproces van woningzoekenden. Met name de beslissingen en keuzes van groepen of individuen waar de woningzoekenden zich mee vergelijken hebben effect op keuzes. Niet alleen de sociale constructie heeft invloed op de locatiekeuze maar ook de verbondenheid met de regio, dit is de mate waarin iemand waarde hecht en zich verbonden voelt aan een regio, stad of wijk. Dit kan bijvoorbeeld ontwikkeld worden doordat een woningzoekende hier is opgegroeid en/of zijn leven lang hier heeft gewoond. De sociale constructie vormt eigenlijk het sociale referentiekader voor woningzoekenden.

Een "shortcut" is ook wel het afsnijden vanzelf de informatie opzoeken en in plaats daarvan advies van anderen te vragen. Voor dit advies kan men naar een agent (expert) gaan, dit is een goed geïnformeerd individu die beslissingen neemt of beslissingen beïnvloedt en adviseert aan een ander. Dit zijn experts zoals in dit geval werknemers bij een corporatie of makelaars of iets dergelijks.

In de theorie en interviews wordt ook de term emoties of emotionele beslissing vaak gebruikt. Emoties zijn ook wel gevoelens en kunnen op veel manieren worden uitgedrukt. Emoties beïnvloeden gedrag en beslissingen, zo kunnen emoties een bepaald beeld vormen in je gedachten waardoor je andere beslissingen maakt op basis van gevoel. Het is lastig te beschrijven wat het gevoel precies inhoudt bij een woning of omgeving. Vaak benoemen respondenten hierin aspecten zoals de sfeer, staat van woning, gezelligheid, netheid, onderhoud en de mensen in de omgeving.

5. Resultatenhoofdstuk

Voor de resultaten zijn alle gecodeerde interviews gebruikt en verdeeld onder de twee verschillende groepen op basis van actieve zoektijd. Deze groepen zullen eerst individueel worden geanalyseerd en hierin zullen alleen observaties gemaakt worden per verschillende groep zonder onderlinge vergelijkingen. Als laatste nadat de twee groepen apart van elkaar zijn geanalyseerd en beschreven is er een vergelijking tussen beide groepen en worden de grootste verschillen toegelicht.

In dit hoofdstuk worden de verschillende fases zoals eerder beschreven in de interviews behandeld. De fases worden op chronologische volgorde behandeld en de toegepaste codes worden hier geanalyseerd op beide groepen woningzoekenden, eerst apart van elkaar en vervolgens worden de groepen vergeleken en de grootste afwijkingen uitgelicht. Verder wordt er in de tekst gerefereerd naar quotes die uit de interviews komen, deze quotes zijn dus letterlijk overgenomen uit de transcripties en tussen aanhalingstekens geplaatst met de intentie meer context te geven en/of een duidelijk voorbeeld te geven.

5.1 Verhuis beslissing

5.1.1 Korte termijn geslaagd

In het maken van de initiële beslissing om te verhuizen is de motivatie, de reden om te verhuizen, van groot belang omdat deze sterk samenhangt met de urgentie van de verhuismens. Vandaar dat in deze fase van het verhuisproces wordt gekeken naar de reden en de urgentie achter de verhuis beslissing omdat dit invloed kan hebben op het zoekproces in de volgende fases.

De meerderheid van de respondenten gaf aan dat de motivatie om te verhuizen een direct gevolg was van een gebeurtenis in hun leven. Vanwege deze (ingrijpende) gebeurtenissen was er dus een directe en urgente reden om een nieuwe woning te gaan zoeken. Hierbij was geen sprake van een afweging om te verhuizen, dit was direct duidelijk door de aard van de gebeurtenis.

De meest genoemde reden hiervoor is dat de verhuis beslissing urgent is i.v.m. niet meer samenwonen met partner. Een genoemde reden hiervoor is een scheiding waardoor een koppel niet meer samen wil wonen en daardoor op zoek is naar een nieuwe woning. Een andere reden is het overlijden van de partner waardoor verhuizen ook noodzakelijk was "Hij is in juni overleden en heb gelijk daarna aangemeld voor een seniorenwoning".

Een andere reden voor de urgente verhuis beslissing is i.v.m. uithuiszetting, dit was ook een veelvoorkomende reden. Vaak was dit vanwege een aflopend contract bij een particuliere huur of een sloopwoning bij een corporatie. In een geval was het zelfs vanwege de verkoop van een camping waar het koppel voorheen woonde "Ik was nooit vertrokken als die camping niet was verkocht".

Echter zijn er ook twee respondenten die aangeven niet door een enkele gebeurtenis besloten hebben te verhuizen. Voor sommige woningzoekenden was het meer een proces waarin men de voor- en nadelen van blijven in de huidige woning tegen verhuizen afzette. De reden die woningzoekenden over de beslissing om toch te verhuizen verschilt. Bij al deze redeneringen is het echter geen plotselinge beslissing waardoor men besluit te verhuizen maar juist een optelsom van een aantal factoren over een functie van tijd. Een aantal redenen hiervoor was dat de voorgaande woning te duur geworden was, stijgende prijzen maakten het onhaalbaar om in dezelfde woning te blijven. Een andere reden is dat de voorgaande woning te groot geworden was, voornamelijk door de afname in de fysieke gezondheid van de bewoners. Een enkeling vertelde ook dat de voorgaande woning te slecht geïsoleerd was waardoor ze hier niet meer konden wonen:

“Nou omdat we een voor de oorlog appartement hadden en wij beiden met artrose zitten was het echt tochtig en koud, dat werd ons funest ... De bloempotten die in de winter gewoon kapotgevroren in de woonkamer voor het raam. Dan kom je van een hele slechte situatie af, dus eigenlijk is dan alles veel beter.”

Ten slotte is er nog de wil om zelfstandig te gaan wonen. Voorgaande woning was bij ouderlijk huis en er was niet een verplichting of tijdsbestek waarin ze moesten verhuizen maar meer een gevoel vanuit de woningzoekende om op zichzelf te gaan wonen “Het wordt natuurlijk een keer tijd dat je op jezelf gaat wonen”.

5.1.2 Lange termijn geslaagd

Voor het merendeel van de woningzoekenden die meer dan 1 jaar actief hebben gezocht was het de verhuis beslissing een proces waarin men de voor- en nadelen van blijven in de huidige woning tegen verhuizen afzette. De redenen die woningzoekenden noemen over de beslissing om toch te verhuizen verschilt. Bij al deze redeneringen is het echter geen plotselinge beslissing waardoor men besluit te verhuizen maar juist een optelsom van een aantal factoren over een functie van tijd. Een van deze factoren was dat de voorgaande woning te duur geworden was en zij het gewoon niet konden of wilden betalen. Vanwege verschillende redenen was de voorgaande woning te klein/groot geworden voor sommige respondenten, door de uitbreiding of inkrimping van het huishouden veranderde de behoefte qua woning ook. Meerdere respondenten vertelden ook dat de voorgaande woning te slecht geïsoleerd was en de energiekosten te hoog werden:

“Toen kregen we ook nog de energiecrisis erbij en toen heb ik dus in één jaar tijd in die woning 6000 euro in een jaar en drie maanden betaald aan energielasten”.

Vaak was hierbij ook sprake van een gevoel van urgentie bij de woningzoekenden ondanks dat er geen deadline of tijdsbestek was waarop men moest verhuizen. Het is een intrinsieke wil of drang om te verhuizen op korte termijn zonder dat het wordt geforceerd door andere omstandigheden. Sommige geven aan dat ze voor het eerst zelfstandig willen gaan wonen “Op een gegeven moment ben je volwassen en ik bedoel ja, dan wil je wel op jezelf gaan wonen, het was wel tijd”. Andere respondenten geven aan nog in de oude woning te kunnen blijven maar dit niet meer te willen vanwege hun eigen gevoel erbij: “Ik had wel heel de tijd dwars kunnen blijven liggen, op een gegeven moment was het vooral vanuit mijzelf. Ja, je wilt door”.

Ook gaven twee woningzoekenden aan dat de voorgaande woning geen fijne omgeving was om te wonen. Zo vertelt één woningzoekende gepest te worden door jongeren in de buurt. Andere respondenten ervaren geluidsoverlast in de buurt. Beide respondenten gaven hieraan erg gevoelig te zijn voor geluiden en vandaar weg uit voorgaande woning nadat ze erachter kwamen dat deze in een omgeving lag met te veel geluidsoverlast en dat dit de belangrijkste reden was. “Ja, dat is wel de belangrijkste reden, het was best gehorig en ik ben overgevoelig voor geluiden”. Het verkeersgeluid werd hierin ook aangehaald als het grootste probleem, respondenten hadden “veel last” van dit verkeer en konden ook “geen rust” vinden.

5.1.3 Vergelijking

Over het algemeen is de kort zoekende groep vaak urgent en de verhuis beslissing komt direct voort uit een gebeurtenis in het leven. In veel gevallen is er sprake van een deadline of een andere urgentie zoals een scheiding of overlijden. Bij de lang zoekende groep is er vaker een afweging in het proces waarbij de voor- en nadelen worden afgewogen, geen plotselinge gebeurtenis waardoor de verhuis beslissing abrupt gemaakt wordt. Er is wel sprake van urgentie maar vaak vanuit het gevoel van woningzoekenden en een proces dat ertoe leidt dat zij weg willen, vaak geen deadline of

verplichting. Alhoewel deze groep, met woningzoekenden die pas na een jaar actief zoeken geslaagd zijn, aangeeft urgent te zoeken naar een woning lijkt dit toch een andere mate van urgentie te zijn dan bij de kort zoekende groep. Hieruit blijkt dus wel dat de kort zoekende groep voor het merendeel uit woningzoekenden met een (erg) hoge urgentie bestaat.

Er is dus een verschil te zien in de aard van de verhuis beslissing op de mate van urgentie die een woningzoekende ervaart. Bij een abrupte beslissing vanwege een gebeurtenis in het leven van een woningzoekende, uit huis zetting of einde contract, overlijden en scheiding is er een hogere (ervaren) urgentie dan bij de groep lang woningzoekenden die vooral op basis van een afweging van een aantal factoren de huidige woning met de toekomstige woning vergelijken. Dit zou verklaard kunnen worden omdat er bij het maken van een afweging dus een mogelijkheid bestaat voor de woningzoekenden om in de oorspronkelijke woning te blijven, anders was er überhaupt geen afweging geweest. Voor de groep kort zoekenden zijn er woningzoekenden die een urgentie hebben die vele malen hoger was omdat er geen afweging bestond, zij moesten wel verhuizen en konden niet in de huidige woning blijven voor een langere periode, waardoor er dus wel een nieuwe woning gevonden moest worden.

Natuurlijk zijn er ook uitzonderingen, bijvoorbeeld niet urgente zoekers in de groep die toch binnen een jaar geslaagd zijn. Maar ook vice versa waar woningzoekenden vanwege het aflopen van het huurcontract een hoge urgentie hebben maar toch langer dan een jaar hebben gezocht. Vanwege het lotingmodel is er altijd een element van geluk in het zoekproces van woningzoekenden. Wanneer een woningzoekende heel specifieke eisen heeft en toevallig de eerste keer direct de kans krijgt op een woning, kan deze toch op korte termijn slagen. Vandaar dat in het algemeen dus wel blijkt dat de extreme/hogere urgentie sneller lijkt te slagen maar er ook uitzonderingen op de regel zijn.

5.2 Voorkeuren (vorming)

De volgende fase in het zoekproces is het vormen van voorkeuren. Er wordt gekeken naar wat de voorkeur is en hoe deze voorkeur tot stand is gekomen. Hierin worden de voorkeuren verder toegespitst op locatievoorkeur en woningvoorkeur.

Een belangrijke factor die het aantal voorkeuren en de mate van kieskeurigheid in de voorkeuren bepaalt is het beoogde doel voor de woning, hier wordt in de laatste fase waar de beslissing/acceptatie wordt beschreven nog dieper op ingegaan als "doel bij de acceptatie". Deze factor heeft echter alleen invloed op het aantal voorkeuren en de specificiteit ervan maar niet op de daadwerkelijke vorming van de voorkeur. Een woningzoekende kan op zoek zijn naar een permanente woning waardoor men meer eisen stelt, alleen zegt dit niks over de vorming ervan. Zo kan een senioren koppel een permanente woning zoeken met de volgende eisen: Ouderenwoning, gelijkvloers, balkon, lift aanwezig en dicht bij de supermarkt. Het feit dat dit koppel een permanente woning zoekt heeft invloed op het totaal aantal voorkeuren maar heeft geen invloed op de specifieke eisen zoals bijvoorbeeld een balkon.

5.2.1 Korte termijn geslaagd

Locatievoorkeur

Alle woningzoekenden die op korte termijn zijn geslaagd hebben als locatievoorkeur ofwel één stad/dorp waarin ze willen wonen ofwel een heel gebied waarin ze willen wonen met meerdere dorpen of steden. Zij hebben geen specifieke wijken, straten of complexen waar hun voorkeur ligt. Er is dus wel een locatievoorkeur maar dit gebied is redelijk groot van omvang en niet heel specifiek

zoals het hele gebied in de achterhoek "Ja, in de Achterhoek in het algemeen het liefste dan in agrarisch gebied maar in het algemeen de Achterhoek". Andere woningzoekenden geven hierbij dus één specifieke stad of dorp aan als voorkeur, maar niet specifiek dan dat "Nou in Wehl, maar hier zitten geen wijken waarvan je zegt: daar wil ik niet wonen".

De vorming voor deze locatievoorkeur kan op verschillende manieren tot stand zijn gekomen. Meest voorkomend onder de respondenten was de reden dat ze in de Achterhoek, of nog specifiek in een dorp/stad, zijn opgegroeid en hier willen blijven wonen "Omdat ik ben opgegroeid in Doetinchem zelf altijd, ik ben er zelfs geboren. Ja, dat is gewoon een soort "thuis komen". Het opgroeien in de locatievoorkeur staat ook nauw in verband met familie, kennissen en vrienden in de buurt van dit gebied. Het opgroeien in deze locatie leidt dus tot het hebben van familie en vrienden in en rondom deze locatie waardoor dit de voorkeur wordt "Ja daar komen we allebei vandaan. Dus het is als het ware bij mijn man in de achtertuin van het ouderlijk huis. Dus die buurt ken je nog allemaal mensen en de familie".

Een veelvoorkomende voorkeur was ook de bereikbaarheid met betrekking tot voorzieningen en/of werk. De voorkeur waarbij respondenten op zoek waren naar meer bereikbaarheid qua voorzieningen werd vaak gevormd doordat respondenten fysiek achteruitgingen en daardoor minder mobiel zijn. Door deze vorming van voorkeuren komen woningzoekenden uiteindelijk tot een locatievoorkeur. "In Winterswijk heb je alle winkels bij de hand, dan kun je alles lopend of fietsend af. Vanaf Groenlo moest je echt wel naar Lichtenvoorde".

Een andere manier van de vorming van voorkeuren voor de locatie is vanwege de bereikbaarheid wat betreft werk. In een aantal gevallen was dit zo omdat de woningzoekenden geen auto of geen rijbewijs hadden "Nee eigenlijk, het enige qua eisen is dat het in de buurt van het werk moet zitten omdat ik geen auto heb".

Woningvoorkeur

Wat betreft de woningvoorkeuren is er een grote verscheidenheid, er zijn weinig voorkeuren die echt veel voorkomend zijn. Veel specifieke voorkeuren worden hier dan ook maar één of een klein aantal keer benoemd. Er zijn echter een aantal voorkeuren die wat vaker door verschillende respondenten worden aangehaald.

De voorkeur voor een woning met 2 slaapkamers wordt door verschillende woningzoekenden benoemd. Deze voorkeur werd veelal gevormd door het gescheiden slapen van een stel of het gebruiken van de extra slaapkamer als (opslag) kamer.

Ook de voorkeur voor een gelijkvloerse woning werd door meerdere woningzoekenden aangehaald: "We hadden er een kelder en een zolder in, daar kon ik zelf niet meer naar toe dus dat kon niet meer". Vaak was dit in combinatie met een voorkeur voor een kleine woning qua oppervlakte. In de meeste gevallen is dit ook onder senioren die deze voorkeuren hebben gevormd omdat ze fysiek achteruit zijn gegaan en door deze voorkeuren een betere levenskwaliteit kunnen krijgen "We waren dus echt op zoek naar iets kleiner, 55+ en dan niet te groot en makkelijk te onderhouden".

Voor de jongere woningzoekenden waren de voorkeuren erg verschillend ten opzichte van de oudere woningzoekenden. Deze zochten duidelijk vaker een eengezinswoning, gevormd door het feit dat ze uit een kleinere woning of ouderlijk huis komen en nu een huis voor de (nabije) toekomst zoeken. "Ja, mijn voorkeur ging wel uit naar een huis. Met het oog op de toekomst dan". Een paar keer werd

een betaalbare of goedkope woning door respondenten aangehaald en ook de voorkeur voor een energiezuinige woning werd verschillende keren benoemd.

Enkele woningzoekenden geven ook aan dat ze in de vorming van bepaalde voorkeuren de woning vergelijken met anderen zoals familie en vrienden. Op basis van deze vergelijkingen wordt er een voorkeur gevormd voor hun eigen woning: "Mijn dochter woont in een flat met een klein balkon erbij en toen hadden wij zoiets van: Nou dat willen we ook wel, een flat en een balkon erbij". Anderen geven aan het wel vergeleken te hebben maar niet per se hun keuze daarop hebben aangepast. "Nou, dit is wel kleiner als we al onze familieleden en waar hun wonen gaan vergelijken. Ja, het is gewoon zo'n jaren '50, wel een stapje terug".

Ook zijn er een aantal woningzoekenden die aangeven dat er geen sprake is van geen woningvoorkeur. De locatievoorkeur is de enige voorkeur die ze hebben. Zolang de woning in het gebied ligt van de locatievoorkeur ligt maakt de woning zelf in dat geval niet meer uit voor deze woningzoekenden. "Ik had eigenlijk heel weinig eisen of voorkeuren behalve dat het in Lichtenvoorde moest zitten".

5.2.2 Lange termijn geslaagd

Locatievoorkeur

De locatievoorkeur onder deze groep is voor de meerderheid specifiek naar een bepaalde locatie, niet alleen een bepaalde stad of dorp. Ze zijn specifiek op zoek naar een wijk of buurt: "Ik heb dus uitsluitend alleen het Rode Kruisplein gedaan want je hebt hier ook nog Bramhof maar dat is zo klein, daar passen wij niet in". Daarnaast zijn er woningzoekenden die nog specifiek zoeken naar het bepaalde appartementencomplex waar ze in willen wonen: "Ja, ik wilde eigenlijk een appartement in Dichteren, dat dicht bij mijn broer of zus stond. Of Hof van Cambridge of Hof van Oxford".

De locatievoorkeur is bij de meeste respondenten gebaseerd op de bereikbaarheid van de locatie in het algemeen. Zowel de bereikbaarheid tot familie, kennissen en vrienden "Ja, gewoon niet te ver weg want mijn kinderen en vrienden wonen hier in de buurt en die afstand moet voor mij te behappen zijn". Ook bij deze groep is deze bereikbaarheid tot familie en vrienden nauw samenhangend met het feit dat ze in de Achterhoek, of nog specifiek in een dorp/stad, zijn opgegroeid er willen blijven wonen "Ja, Ulft is waar ik zelf oorspronkelijk vandaan kom. Ik heb ook in Gameren gewoond, maar eigenlijk wel echt daar wel opgegroeid".

Maar ook was de bereikbaarheid met betrekking tot voorzieningen in combinatie met de vorming van de voorkeur waarbij respondenten fysiek achteruitgaan en daardoor minder mobiel zijn. Door deze vorming van voorkeuren komen woningzoekenden uiteindelijk tot definitieve voorkeuren en een locatievoorkeur. Daarbij is ook het ontbreken van een vervoermiddel als een auto, of überhaupt geen rijbewijs hebben, een struikelpunt: "Ik heb geen auto, ik heb geen rijbewijs dat ik kan halen omdat ik niet meer in mijn spiegels kan kijken. Dus nadat mijn man is overleden moet ik wel fietsen of lopen".

Opvallend is dat de respondenten aangeven de vorming van de locatievoorkeuren te baseren op het gevoel bij de omgeving. Bij het gevoel voor de omgeving wordt vaak de uitstraling en netheid van de buurt of appartementencomplex aangehaald: "Ik heb wel echt gekeken naar de rijtjeswoningen, hoe ziet het eruit is het netjes onderhouden? Ja, de netheid, of de uitstraling een beetje oké is". Wat betreft de netheid worden vaak aspecten als onderhoud, schone straten en weinig afval benoemd: "Spreekt de straat mij aan? Geen rotzooi buurt laat ik het zo zeggen, of een minder sociale buurt".

Woningvoorkeur

Ook bij deze groep woningzoekenden is de voorkeur wat betreft woningen redelijk verdeeld, er zijn echter wel een aantal aspecten wat betreft voorkeuren en de vorming ervan die vaker genoemd worden dan anderen.

Een opvallende voorkeur is de voorkeur voor een kleine woning die vaak terugkomt onder deze groep. Deze voorkeur wordt vaak gevormd doordat men niet te veel ruimte nodig heeft, vaak alleenstaand of met partner, en op deze manier de woning makkelijk kan onderhouden. “Een eengezinswoning hoeft van mij niet hoor. Ik heb zoiets van: hoe kleiner hoe beter hè? Niet zo veel schoon te maken”. Ook heeft een aantal oudere respondenten in deze groep naast een kleine woning ook de voorkeur voor een seniorenwoning, appartement en/of een gelijkvloerse woning benoemd.

Daarnaast heeft ook het achteruitgaan van de fysieke staat en mobiliteit van woningzoekenden invloed op het vormen van voorkeuren. Woningzoekenden kijken hierdoor vooruit in de toekomst en kijken hoe de woning er voor hen uit moet zien om toch een hoge levenskwaliteit te behouden “Wat voor mij heel belangrijk was dat ik dadelijk de trap niet meer opkwam, kan ik in de kleine slaapkamer beneden liggen”.

Er zijn ook een aantal specifieke voorkeuren die door verschillende woningzoekenden zijn benoemd in deze groep. Als eerste de voorkeur voor veel lichtinval in de woning. Meerdere respondenten vonden de lichtinval in de woning van groot belang, waar de zon op kwam, waar enkele ramen zitten en op welke tijd van de dag er zon schijnt in huis.

“Ik kijk wel hoe de woningen gesitueerd zijn, dan probeer ik te zien hoe de zon naar binnen komt”.

Enkele andere specifieke voorkeuren die een aantal keer zijn benoemd waren bijvoorbeeld de voorkeur voor een goed geïsoleerde woning wat betreft geluid. Deze voorkeur werd gevormd doordat deze respondenten (over) gevoelig zijn voor geluid. Ook de voorkeur voor een achtertuin is een terugkerende voorkeur onder deze groep. De vorming voor deze voorkeur was ofwel door een liefde voor tuinieren, ofwel voor opslag/ruimte.

Ook zijn er een aantal woningzoekenden die aangeven dat de locatievoorkeur belangrijker is dan de woning op zich. Zolang de locatie aan de wensen voldoet is de woning in mindere mate van belang “iets kleiner maar voor mij wel een fijne buurt of een hele praktische plek zeg maar. Dat was wel belangrijker dan dat er nu een extra slaapkamer was”. Dit was vaak de eerste voorkeur die men had: “De locatie in eerste instantie, welke wijk en of dat me aantrok”.

5.2.3 Vergelijking

Er is qua locatievoorkeur een verschil tussen de kort en lang zoekende groep. De op korte termijn geslaagde groep is vaak in een bepaald gebied van meerdere dorpen of steden, of één bepaalde stad op zoek naar een woning. Bijna alle respondenten waren minder specifiek op een wijk of straat gefocust. Echter was de op lange termijn geslaagde groep juist wel in meerdere mate op zoek naar een specifiek complex, straat, wijk of buurt in de plek waar ze wilden wonen. Zij zochten specifiek naar een wijk of straat waar ze wilden wonen en het gevoel bij deze wijk of straat speelde hierin ook een rol.

Opvallend is dat er dus een groot verschil is tussen de twee groepen wat betreft de locatie waar ze op zoek zijn en dus de grootte van het zoekgebied. Ondanks dit verschil is de vorming van de voorkeuren wel erg vergelijkbaar tussen deze twee groepen. Beide groepen benoemen hierbij vaak

het opgroeien in de Achterhoek (of specifiek dorp/stad in de Achterhoek). Niet alleen het opgroeien qua locatie was een terugkerend aspect maar ook de bereikbaarheid en het dichtbij hebben van familie, kennissen en vrienden was hierin belangrijk. Verder was voor beide groepen, met name voor de ouderen, de bereikbaarheid van voorzieningen in grote mate van belang voor de vorming van de locatievoorkeur. Daarnaast spelen ook gevoelens zoals eerder genoemd bij de omgeving voor de lang zoekende groep een grotere rol en deze groep nam hierin vooral de 'netheid' en 'uitstraling' van de buurt mee.

Wat betreft de woningvoorkeur is er ook een duidelijk verschil zichtbaar bij de twee groepen. De kort zoekende groep heeft over het algemeen een stuk minder specifieke voorkeuren dan de lang zoekende groep. De hoeveelheid voorkeuren tussen de twee groepen verschilt dus erg, waarbij de lang zoekende groep over het algemeen meer voorkeuren heeft. Over het geheel zijn de voorkeuren gevarieerd tussen beide groepen en zijn er niet direct voorkeuren die opvallen omdat ze vaak terugkomen. Niet alleen heeft de lang zoekende groep meer voorkeuren maar ook zijn deze voorkeuren specifiek zoals de lichtinval bij de woning en de plaatsing van ramen maar ook een geluidsstille woning. Bij de kort zoekende groep zijn deze voorkeuren vaak wat algemener.

De verschillen qua vorming van deze woningvoorkeuren is echter lastig te onderscheiden omdat de vorming redelijk afhankelijk van de leeftijd en de (nabije) toekomst van de respondenten lijkt te zijn. Bij beide groepen is de voorkeur voor een kleine woning, gelijkvloerse woning en seniorenwoning vaak benoemd omdat deze respondenten ouder worden en een woning willen hebben die aansluit bij de toekomst waarin zij minder mobiel zijn en fysiek achteruitgaan. Dit geldt in dezelfde mate voor jongere woningzoekenden die juist op zoek zijn naar een grotere woning, vooruitkijkend naar de toekomst en een eventuele partner en kinderen. Deze jongere groep is dus juist op zoek naar meer ruimte. De vorming voor meerdere of specifieke voorkeuren bij voornamelijk de lang zoekende groep is in een aantal gevallen veroorzaakt door een medische aandoening zoals extreme gehorigheid waardoor woningzoekenden heel veel eisen moeten stellen aan een nieuwe woning.

5.3 Zoekstrategie

Bij de zoekstrategie wordt gekeken naar de manieren van informatie verwerven en daarnaast het daadwerkelijk zoeken en reageren van de woningzoekenden. Hierin staan bepaalde aspecten centraal zoals de verschillende manieren waarop men informatie heeft verzameld en gezocht, zelfstandig of met hulp van anderen en wat de strategie was om te slagen voor een huurwoning.

5.3.1 Kort zoekende groep

Verzameling van informatie

De ruime meerderheid van de respondenten heeft zelfstandig alle informatie verzameld zonder hulp van anderen. Dit was omwille van verschillende redenen maar vaak gaven woningzoekenden aan dat ze dit niet nodig hadden door hun eigen ervaring. "Ik heb daar heel mijn leven gewoond. Ik wist van de hoed en de rand, hè". Sommige anderen gaven aan niemand te kennen die ze beter op weg zou kunnen helpen en hebben het daarom zelfstandig gedaan. Als laatste zijn er ook woningzoekenden die het simpelweg gewoon zelf willen doen en geen hulp willen vragen "Oh nee, daar heb ik niet veel mee gedaan. Gewoon zelf kijken".

Een redelijk aantal respondenten geeft dus aan dat zij vanuit eigen ervaring de informatie al hebben verzameld. Hierdoor hoeven ze verder niet te zoeken naar aanvullende informatie omdat de respondenten naar eigen mening voldoende geïnformeerd zijn. Deze respondenten kennen de stad,

buurt, straat of zelfs woning al en weten dus wat ze hier kunnen verwachten “Ik kende de appartementen al, mijn stiefvader heeft vroeger in dezelfde flat gewoond dus ik kende het al”.

Een minderheid van de woningzoekenden heeft hierbij gebruikgemaakt van buitenstaanders om informatie en advies te verkrijgen. Zowel vrienden en familie als experts (zoals corporatiemedewerkers) zijn hierin weinig benaderd door de woningzoekenden.

Een duidelijke meerderheid van de woningzoekenden geeft hierbij ook aan de informatie verzameld te hebben via de site Thuis in de Achterhoek (TIDA). Via deze site kunnen woningzoekenden ook reageren op alle beschikbare woningen in de Achterhoek. Naast alleen het reageren via deze site kwamen de meeste respondenten eerst naar deze site om informatie te verzamelen over de woningen.

De locatie was een van de meest genoemde aspecten waar men naar keek via deze site. Hierin werd “locatie” of “ligging” vaak genoemd. Hiervoor gebruikten woningzoekenden niet alleen de site van TIDA maar ook sites zoals Google Maps. Op deze manier probeerden ze een beter beeld te krijgen van de woning en de omgeving zonder er daadwerkelijk naar toe te gaan. Een foto van de woning was een ander aspect dat hierin vaak werd genoemd, echter was er vaak slechts een foto van de buitenkant beschikbaar. Toch keken veel respondenten ernaar om een beeld te krijgen bij de woning. Hierin werd het kijken naar de foto van de buitenkant van de woning vaak benoemd om een “beeld” of een “idee” bij het huis te krijgen. Als laatste werd de plattegrond/indeling van de woning vaak genoemd in de zoektocht naar informatie. De site biedt bij elke tekening een plattegrond aan voor de woningzoekenden om een beter beeld te krijgen bij de oppervlakte en indeling ervan “Ja, dan pas kun je zien hoeveel slaapkamers erin zitten en waar”.

Daarnaast geven vier respondenten ook aan dat ze door middel van fysiek gaan kijken bij een woning pas echt de informatie verzamelen die ze zochten. Vaak omdat deze woningzoekenden een beter beeld en gevoel wilden krijgen bij de woning en omgeving ervan: “Ja, voor die tijd al dan gingen we er al gelijk kijken van: goh, wat voor appartement is het? Waar staat het, wat is het gevoel erbij?”

Als laatste zijn er ook woningzoekenden geweest die via connecties, bekenden of via de particuliere huurmarkt hebben gezocht maar hierin niet succesvol zijn geweest. Vaak hebben ze het in eerste instantie geprobeerd en zijn er gaandeweg achter gekomen dat het financieel niet haalbaar is. Niet alleen de financiële limiet was hierbij van belang maar ook de prijs-kwaliteit verhouding van particuliere woningen die niet voldoende was “Ja, ik heb zeker wel aan bekenden gevraagd van: als je iets hoort, zeg het voort en laat het in ieder geval weten. Als ze nu een redelijke prijs vragen, ben ik wel bereid meer te betalen maar dat was niet zo”. Andere woningzoekenden kenmerken deze particuliere verhuurders als “huisjesmelkers” en geven aan dat er naar hun mening te veel mankementen aan zitten voor de prijs die ervoor werd gevraagd.

Reageer strategie

Een meerderheid van de respondenten geeft aan op (bijna) alles in het zoekgebied te reageren “Ja wat dat betreft was mijn strategie eigenlijk gewoon op alles reageren in de buurt van Lichtenvoorde”. Hierin werd vaak “alles” en “elke woning” goedgekeurd zolang het in het zoekgebied lag van de woningzoekenden. Deze meerderheid geeft ook aan lagere eisen te stellen zodat ze meer kunnen reageren op woningen en daardoor dus meer kans hebben om te slagen. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door een hoge urgentie waardoor men slagen op zich belangrijker vindt dan de perfecte woning vinden “Het moet wel heel gek zijn moet ik een woning niet goed vinden, het was vooral dat ik binnen een bepaalde tijd ergens in moet”.

Voor sommige was het niet per se de urgentie die tot lage eisen leidt maar over het algemeen snel tevreden zijn met een woning en niet te veel nodig hebben om gelukkig te zijn met een woning.

“Wij zijn niet van al die luxe en groot. We hadden zoiets van 70 vierkante meter is groot genoeg, slaapkamer, woonkamer en keuken”.

Merendeel van deze groep respondenten geven ook aan op consistente basis te zoeken en te reageren over de gehele zoekperiode. Vaak is dit dus elke dag reageren voor deze groep, of vaste dagen in de week. De site van de corporaties waarop woningzoekenden kunnen reageren wordt elke dag om 12 uur geüpdatet, er zijn dan nieuwe woningen beschikbaar om op te reageren. Sommige woningzoekenden gaven aan om elke dag stipt om 12 uur op de site te kijken om zo snel mogelijk te reageren.

“Ik ging elke dag precies om 12 uur reageren”.

“Gewoon kijken wat er elke dag opkomt en dan om half één gelijk kijken, reageren, aanklikken”.

Ondanks dat deze groep woningzoekenden binnen één jaar is geslaagd, zijn er een aantal respondenten die aangeven weinig of zelfs geen urgentie te hebben en daardoor weinig te reageren “Ik heb via Thuis in de Achterhoek een paar keer gekeken maar niet actief op zoek”. Een andere respondent geeft aan juist aan specifieke eisen te hebben waardoor ze weinig gereageerd hebben “Nee, dat was een keer in de maand denk ik dat ik reageerde want het was best specifiek. Ik heb maar 3 of 4 keer gereageerd en toen had ik hem”.

Het aantal specifieke eisen/voorkeuren van deze groep is overduidelijk heel laag, zoals eerder aangehaald stelt het merendeel van deze woningzoekenden lage eisen zodat ze veel kunnen reageren. Een enkeling had wel specifieke eisen aan de woning zoals een twee onder een kap in een “agrarische omgeving” of een eengezinswoning met een grote tuin. Wanneer men veel (specifieke) eisen stelt aan een woning blijven er vaak maar weinig geschikte woningen over wat leidt tot weinig kansen om te reageren en dus een lagere kans om te slagen, via het lotingmodel.

Opvallend is ook dat een aantal woningzoekenden aangeeft gebruik te maken van een voorkeurs wijk. Dit is een voorkeur die je via sommige corporaties kan opgeven waardoor je meer kans maakt, in verband met extra lootjes, op een woning in de gekozen voorkeur wijk. Enkele woningzoekenden maakten niet alleen het gebruik van de voorkeurs wijk maar ook het tactisch inspelen op de voorkeur wijk door deze op een locatie te zetten waar veel woningen vrij komen in plaats van de locatie waar ze het liefste wilde wonen “Dit was een perfecte strategie, kijken waar de meeste woningen worden aangeboden, Je voorkeursregio daarop inzetten zodat je 100 lootjes extra krijgt”.

5.3.2 Lang zoekende groep

Verzameling van informatie

Opvallend hier is dat de woningzoekenden die wel gebruikgemaakt hebben van advies even groot is als de groep die zelfstandig heeft gezocht. Er zijn dus min of meer evenveel respondenten die aangeven wel gebruikgemaakt te hebben van informatie en advies van anderen als respondenten die aangeven alles zelf gedaan te hebben. De meeste respondenten die advies hebben gevraagd, hebben hierbij gebruikgemaakt van familie of vrienden die meer ervaring hebben bij een bepaald gebied of bepaalde woningen. “Ja, vrienden en kennissen die hier uit de omgeving komen heb ik wel gevraagd. Want ik ken wel wat plaatsen maar zeker niet alles”. Het is niet enkel het advies maar het advies wordt ook meegenomen in het zoekproces “Dus ik wilde daar echt niet wonen, toen zei mijn broer: Ja, ga nou maar eens kijken, het is helemaal platgegooid en verbouwd”.

Een aantal respondenten heeft hierin juist gebruik gemaakt van experts van de woningcorporaties voor advies “Ik heb ook Sité best wel vaak gebeld en gezegd van: hè, ik loop hier tegenaan en ik krijg maar geen woning, wat adviseer je mij?”. Maar ook experts die men al kent via een andere manier

zoals kennissen of vrienden “Ik was op een gegeven moment op een punt op een huis te reageren en toen zei een kennis die bij de woningcorporatie werkt van: Daar wil je echt niet wonen, dat moet je niet doen”.

De andere helft van deze groep geeft dus aan zonder hulp van anderen informatie verzameld te hebben. Dit was vanwege verschillende redenen maar grotendeels doordat woningzoekenden vertelden dat ze dit door hun eigen ervaring niet nodig hadden “Nee dat was puur uit eigen ervaring, ik weet wel waar ik wel of niet wil wonen”. Andere respondenten geven aan een leven lang ervaring te hebben en dus echt geen hulp nodig te hebben. “Ja, ik woon al in Doetinchem vanaf 1987 hè”.

De meeste respondenten geven aan dat ze informatie voornamelijk via de TIDA-site hebben gezocht. De meeste respondenten kwamen in eerste instantie naar deze site om informatie te verzamelen over de woningen en gebruikte de site later pas om te reageren. De TIDA-site was dus de primaire bron van de informatie-inwinning voor woningzoekenden. De belangrijkste factoren waar men meer informatie over zoekt komt grotendeels overeen met de voorkeuren van deze groep omdat dit voor hen de belangrijkste aspecten zijn. Deze respondenten hadden dus al een voorkeur gevormd en waren nu op zoek naar informatie over woningen die hierbij aansloten.

De locatie was het meest genoemde aspect waar men naar keek via deze site. De focus lag hierbij op de locatie van de woning zelf in verband met de omgeving en voorzieningen, werk en familie/vrienden. Daaropvolgend werden zowel plattegrond en indeling als de woning in het complex het vaakst genoemd. Bij plattegrond en indeling vonden respondenten vooral belangrijk hoe de kamers zijn en op elkaar aansluiten, of het een “logische” indeling is naar hun idee “Ja, het is toch fijn als ik een logische indeling heb weet je wel. Als je gaat kijken dan is het gewoon fijn dat ik hier slaap bijvoorbeeld”.

Bij de woning en het complex keken respondenten vooral naar de “netheid” en de “staat” van de woning of het complex maar ook van de nabije omgeving. Hoe het ervan buitenaf uitziet was hierbij van belang “Ja, gewoon hoe het complex eruitziet of de woningen zelf. Ik heb gekeken naar de rijtjeswoningen en zo hoe ziet het eruit en is het netjes onderhouden”.

Daarnaast geven een paar woningzoekenden nog aan dat ze naar alle mogelijke informatie kijken en alle informatie van de site doornemen. Niet alleen de locatie, indeling, plattegrond of de woning zelf. Deze respondenten keken echt naar alles wat er te vinden was via de site; foto van de woning, beschrijvingen, energie label, zonnepanelen en zelfs airco. Deze woningzoekenden bekeken gewoon alles wat er te vinden was “Ja, alles eigenlijk, ik ging het altijd wel uitpluizen”.

De meerderheid van de woningzoekenden geeft ook aan in het proces van inwinnen van informatie veel gebruik te maken van het fysiek bezoeken van de woning en omgeving. Respondenten geven aan dat op deze manier pas echt het gevoel bij de omgeving en het idee om hier te wonen ontdekt kan worden “Ja, dus wie wonen er? Wat voor buurt is het, wat voor type mensen?”.

Andere woningzoekenden hadden heel specifieke eisen en waren noodgedwongen zelf onderzoek te doen omdat de informatie die ze zochten op geen enkele andere manier beschikbaar was.

“Ja, de informatie die ik zoek, kan ik anders gewoon niet krijgen. Ik moet er zijn en dan luister ik”.

Enkele respondenten hebben tijdens het verzamelen van informatie gebruikgemaakt van Google Maps. Op deze manier probeerden ze een beter beeld te krijgen van de woning en de omgeving zonder er daadwerkelijk naar toe te gaan.

Reageer strategie

Slechts twee respondenten in deze groep geven aan dat ze op (bijna) elke woning in hun zoekgebied zouden reageren. Er zijn echter wel meerdere respondenten die in de zoekstrategie lagere eisen hebben gesteld dan voorheen de voorkeur was in verband met urgentie en op deze manier meer kans maken om te slagen. Niet alleen lagere eisen qua woning maar ook qua locatie "Nee, op een gegeven moment heb ik zelfs in Neede op huizen gereageerd, ook al was dat niet erg logistiek met het werk". Bijna in elk geval was dit vanwege de oplopende urgentie, dit leidde tot het accepteren van minder optimale woningen of locaties om toch meer kans te maken om te slagen "Nee, je moet op een gegeven moment een beetje schipperen en water bij de wijn doen".

Het was echter maar bij één respondent het geval dat deze vanuit zichzelf eigenlijk al lage eisen of weinig voorkeuren had vanwege het snel tevreden of bevredigd zijn met een woning: "Nee, in het zoeken had ik zeker niet altijd het idee van: dit is nu het optimale huis. Vaak reageerde ik wel omdat ik überhaupt niet zo'n hoge eisen heb".

Een groot aantal respondenten geeft aan heel actief te zoeken en (bijna) elke dag te zoeken en reageren op woningen. Vaak is dit dagelijks via de site of de app kijken welke nieuwe woningen er vrij zijn gekomen, sommige woningzoekenden werken met mails of meldingen waarbij ze gelijk een notificatie krijgen als er iets nieuws op stond. Respondenten geven hierbij aan "fanatiek" en "heel actief" te reageren, wat vaak inhield dat het dagelijks of bijna elke dag is.

Naast deze erg actief zoekende en reagerende groep is er echter ook een groep respondenten die aangeeft een stuk minder te reageren. Niet omdat ze geen urgentie hebben om op korte termijn te verhuizen maar vooral omdat ze specifieke eisen en voorkeuren hebben waardoor er minder woningen beschikbaar zijn om op te reageren. Een seniorenwoning op zich is niet zo specifiek, maar als er nog meerdere additionele eisen bijkomen, blijven er steeds minder woningen over. Een aantal woningzoekenden is bijvoorbeeld op zoek naar een seniorenwoning, gelegen in een specifieke wijk of straat met nog een tuin erbij.

Andere respondenten geven aan dat ze een seniorenwoning zoeken die goed geïsoleerd is qua geluid. Daarbij komen nog specifieke locatie eisen zoals een rustig gebied ligt, dicht bij een dorp of stad met voorzieningen ligt: "Ja wat ik al zei, seniorenwoningen geïsoleerd, winkels vlak bij een beetje natuur, een beetje combinatie van stad of groter dorp. Ja dat er een beetje zorg in de buurt is".

Ondanks dat deze groep pas na een jaar actief zoeken is geslaagd is er maar één respondent die aangeeft niet urgent te zijn en daardoor weinig gezocht en gereageerd te hebben. Deze respondent geeft aan in eerste instantie maar op willekeurige momenten te zoeken en te reageren wanneer het uitkwam: "Ik wilde wel weg, ik zat te denken van twee of drie jaar, dan ga ik pas veel kijken naar een appartement".

Slechts twee woningzoekenden hebben het opgeven van een voorkeurs wijk toegepast in de zoekstrategie. Een van deze woningzoekenden gaf hierbij aan de voorkeurs wijk toe te passen op een gebied waar weinig woningen vrij komen. Met de gedachte dat er tevens weinig woningzoekenden zijn die hier de voorkeurswijk op inzetten, omdat er maar weinig woningen vrij komen.

"Ik denk dat er niet veel vrijkomt bij Oostwal, dus ik weet niet of er veel mensen daar zitten met extra lootjes. Ik denk dat er meer mensen met extra lootjes in Overstegen in Doetinchem zitten bijvoorbeeld. Zodoende ben ik een beetje gaan kijken en dan ga ik daarop inspelen".

5.3.3 Vergelijking van de groepen

Voor het verzamelen van informatie is er een verschil tussen de kort zoekende groep die informatie veelal individueel verzamelt en weinig om hulp/advies vraagt en de lang zoekende groep die bij de

inwinning van informatie gebruikmaakt van zowel hulp en advies als het individueel onderzoek doen. Voor beide groepen is de informatie vooral via de site van TIDA verzameld, de locatie was hierbij het belangrijkste en meest genoemde aspect. Waar de groepen wel verschillen is in de mate waarin informatie wordt verzameld. De kort zoekende groep verzamelt duidelijk minder (specifieke) informatie. Een aantal respondenten in de kort zoekende groep geeft wel aan de woning en omgeving fysiek onderzocht te hebben maar de lang zoekende groep doet dit in meerdere mate, daar geeft een grote meerderheid dit aan. De lang zoekende groep heeft meerdere woningzoekenden die het "gevoel" bij de woning en omgeving willen ervaren maar ook de specifieke informatie die ze niet konden winnen op alternatieve manieren. Verder zijn er ook woningzoekenden in de lang zoekende groep die aangeeft naar alle beschikbare informatie te kijken en zo gedetailleerd mogelijk onderzoek doen. De kort zoekende groep is in de meeste gevallen alleen geïnteresseerd in een of een klein aantal factoren.

Wat betreft het reageren geeft de meerderheid van de kort zoekenden aan op (vrijwel) alles binnen het zoekgebied te reageren, als het binnen de locatievoorkeur ligt is de woning voor veel woningzoekenden minder belangrijk. Daarbij komt ook dat de kort zoekende groep over het algemeen een groter zoekgebied heeft dan de lang zoekende groep. Bij de lang zoekenden is er echter een duidelijk verschil waar de minderheid aangeeft op (vrijwel) elke woning in het zoekgebied te reageren. De verklaring hiervoor is driedelig, ten eerste is de lang zoekende groep vaak niet extreem urgent op zoek zijn naar een woning maar wel vanuit hun eigen gevoel urgent willen verhuizen. Ten tweede heeft de lang zoekende groep in totaliteit een stuk meer eisen aan de woning maar ook specifieke eisen, eisen die veel woningen niet hebben waardoor het aantal mogelijke woningen kleiner wordt. Als laatste zijn er in de kort zoekende groep simpelweg meer woningzoekenden die naar eigen zeggen gewoon snel tevreden zijn en vandaar niet veel nodig hebben, enkele respondenten gaven dit ook bij de lang zoekende groep aan maar dit waren er duidelijk minder. Beide groepen maken gebruik van de voorkeurs wijk, vier respondenten in de kort zoekende groep maakten hier gebruik van terwijl er maar twee respondenten in de lang zoekende groep gebruik van maakten. De tactische toepassing van beide groepen verschilde ook nog, zo gaven twee respondenten in de kort zoekende groep aan de voorkeurs wijk op een gebied toe te passen waar veel woningen vrij komen. Bij de lang zoekende groep gaf een respondent aan juist het tegenovergestelde te doen en de voorkeur wijk in een gebied toe te passen waar weinig woningen vrij komen met de gedachte dat hier ook weinig mensen de voorkeurswijk op toe hebben gepast. Qua zoeken en reageren op de site is er echter weinig verschil, de overgrote meerderheid van beide groepen geeft aan vrijwel dagelijks te kijken en reageren op woningen.

5.4 De beslissing (acceptatie):

Na alle voorgaande fases te hebben doorlopen komt men ten slotte op het punt om de woning ofwel te weigeren ofwel te accepteren. In deze beslissing wordt gekeken naar de afweging en het proces wat de woningzoekenden hebben doorlopen, wat was er belangrijk in deze keuze en hoe zijn ze hiertoe gekomen.

5.4.1 Kort woningzoekend

Doel bij het accepteren van de woning

Met het doel bij het accepteren van de woning wordt voornamelijk een onderscheid gemaakt tussen een tijdelijke woning of een permanente woning. Is het doel bij het accepteren van de woning om hier voor een korte periode te blijven wonen of zien ze dit echt als permanente woning waar ze niet meer weg willen. De groep die aangeeft dat de woning dient als tijdelijke woning en een woning is

waarmee ze voorlopig tevreden kunnen zijn, is net in de meerderheid. Bij het accepteren van de woning is er dus geen sprake van een optimale woning of een woning waar men op de lange termijn wil verblijven. Vaak wordt de tijdelijke woning gekozen in combinatie met een hoge urgentie. Hierdoor wordt er vaak minder specifiek gekeken naar de woning voordat deze wordt geaccepteerd "Nee, want ik heb hem ongezien geaccepteerd, nadat ik heb geaccepteerd heb had ik de woning pas gezien". Wanneer men de woning accepteert met het idee dat het tijdelijk is worden veel nadelen voor lief genomen

"Ja, het komt ook gewoon omdat ik het niet zo erg vind om in een appartement met één of twee slaapkamers te zitten. Omdat het toch allemaal tijdelijke opties zijn, mijn plan is om te kopen dus huren is sowieso een tussenoplossing".

Een vergelijkbaar aantal woningzoekenden geeft aan de woning te accepteren met het doel hier voor de lange termijn te blijven wonen. Deze groep is nog onderverdeeld in twee even grote groepen waarbij een groep aangeeft de optimale woning gevonden te hebben en de andere groep aangeeft een woning gevonden te hebben waarmee ze tevreden kunnen zijn. Deze eerste groep gaf hierbij duidelijk aan de naar hun voorkeuren optimale woning gevonden te hebben waar we willen blijven. Ze wilden hier voor de lange termijn blijven zitten dus moest de woning wel optimaal zijn "Nee, wij gingen echt voor de optimale woning omdat we hier op onze oude dag nog willen zitten". Andere woningzoekenden hadden jaren geleden al een voorkeur ontwikkeld: "Ja dit was de voorkeur voor dertien jaar geleden, dat is het toevallig nog geworden ook dus je kunt wel zeggen dat het optimaal is".

De andere groep daarentegen gaf ook aan dat dit in hun ogen de permanente woning is waar ze blijven wonen maar tegelijkertijd niet optimaal is naar hun voorkeuren, ze zijn er echter wel tevreden mee. Vanwege de financiële limieten en lange wacht- en zoektijden accepteerden ze ook een minder optimale woning zolang ze er tevreden mee konden zijn. "We waren toe aan een woning waar we tevreden mee konden zijn, dat het niet te groot is en dat we het zelf kunnen onderhouden. Ook al krijgen we meer problemen". Sommige aspecten in de woning zijn niet optimaal maar men accepteert dit toch "En de kamer nou die is niet echt riant, maar goed, daar doen we het dan maar mee".

Proces dat leidt tot de beslissing

Ten eerste is er een opvallende meerderheid onder deze groep waarvoor dit de eerste mogelijkheid was om te accepteren. Er was slechts één respondent die eerder een woning heeft geweigerd, de rest van de groep heeft dus de eerste kans tot accepteren genomen. In veel gevallen had dit ermee te maken dat deze woningzoekenden überhaupt nooit, of alleen in extreme gevallen, zouden weigeren "Of het moet echt een grote drama woning zijn. Maar ik denk dat je het van de daken mag schreeuwen als je een kans krijgt". Anderen hadden op voorhand al bedacht de woning te accepteren wanneer ze de kans kregen zonder eisen of verwachtingen te stellen "Nee helemaal niet, echt helemaal niks. We hadden zoiets van: We zien wel wat er komt. En daarom zijn we al blij dat we iets hebben, want je weet er staat een gigantische wachtlijst op".

Vaak bestaat deze groep ook uit woningzoekenden die puur uit noodzaak en urgentie op zoek zijn. Zij accepteren de woning omdat er voor hen weinig andere opties over zijn, vaak vanwege extreem hoge urgentie met een deadline zoals een uit huis zetting of het einde van een huurcontract dat nadert: "Het is gewoon echt noodzaak, ik moest toch uit de woning waar ik hiervoor woonde en ik wilde mijn zoontje opvangen. Het is dus echt urgent en noodzakelijk dat ik hier nu zit".

Alhoewel de woning niet optimaal is en de woningzoekenden er wellicht zelfs niet tevreden mee zijn, zijn er geen andere opties dan te accepteren: "Ik wist vooraf al dat ik in deze woning niet wil blijven. Mijn eerste keer op mezelf heb ik ook zo'n woning gehad. Ik wist hoe ze waren maar goed als je ergens wilt wonen, dan moet je gewoon ja zeggen".

Twee respondenten zeggen hierbij wel duidelijk dat ze geen moeite zouden hebben om een woning te weigeren als deze niet voldoende lijkt. De woning moest hierbij wel "voldoen" aan bepaalde eisen en er was zeker een kans dat deze anders werd geweigerd.

Een behoorlijk aantal respondenten geeft aan dat het accepteren een (gedeeltelijk) emotionele beslissing was op basis van hun gevoel bij de woning of omgeving. Zo zeggen sommige respondenten dat het een "emotionele acceptatie" werd. Deze respondenten baseren hun keuzes dus op hun gevoel, er zijn een aantal aspecten die vaker terugkomen wanneer respondenten over gevoelens praten. Ten eerste het meest genoemde, het gevoel bij de woning en de staat van de woning. Hoe voelde men zich als ze het huis voor het eerst binnenkwamen? Hoe zag het huis of complex eruit bij de eerste aanblik: "Het accepteren was echt op gevoel. Dus het gebouw an sich en de woning an sich was het belangrijkste met de bezichtiging". Ook de staat van de woning, of de woning goed onderhouden en schoon is "Ja, als het maar netjes is voor ons, maar het hoeft echt niet te gek te zijn".

Een ander genoemd aspect bij de emotionele beslissing was het gevoel bij de omgeving, de staat/netheid van de buurt. Hierbij kijkt men vaak naar de buurt rondom de woning en de straten, hoe zien deze eruit, hoe zien de omliggende woningen eruit en is dit een plek waar ik tussen wil wonen: "Ja, even de sfeer proeven van hoe het daar in elkaar zit. We fietsen er wel eens langs maar het is een hofje dus we moesten er echt zelf in fietsen om dat eens te bekijken".

Als laatste is er een kleinere groep die aangeeft te beslissen op basis van zowel een emotionele beslissing als een proces van het vergelijken van voor- en nadelen van de huidige woning tegenover de aangeboden huurwoning "Het was eigenlijk allebei wel, eerst goed afgewogen wat we wilden en daarna ook het gevoel bij de woning dat het goed was". De informatie is al verzameld en de voorkeuren zijn al gevormd, het gaat nu om de beslissing of deze aangeboden woning een betere optie is dan te blijven wonen in de huidige woning. Deze groep let bij de bezichtiging op een aantal specifieke aspecten van de omgeving en/of de woning op zich. Een aspect dat hierin vaak naar voren kwam was de indeling van het huis, wat voor kamers erin zaten en hoe ze op elkaar aansloten.

In dit proces van afwegen van voor- en nadelen is de uitgangssituatie en daarmee het referentiekader van groot belang. Wanneer woningzoekenden de aangeboden woning vergelijken met een slechte uitgangssituatie (voorgaande woning) maakt dit het makkelijker de aangeboden woning te accepteren. Dit zou gedeeltelijk onder vorming van voorkeuren geschaald kunnen worden maar het gaat hier vooral om de redenering van woningzoekenden voor de acceptatie en niet per se de vorming van een voorkeur. Het is niet zo dat de woningzoekenden in dit geval de voorkeur hebben voor een bepaalde woning, het is meer een afweging van het blijven wonen in de oude (wellicht lagere kwaliteit) woning tegenover het accepteren van de aangeboden woning. Voor sommige respondenten was bijna elke woning een stap vooruit in vergelijking met de huidige woning: "Andere mensen vonden het aan de kleine kant. Maar ja, wij waren een chalet gewend dus het was prima zo".

Zo vertelden enkele respondenten letterlijk dat de huidige woning in direct verband staat met de kwaliteit die ze zoeken bij de volgende woning: "Waar ik eerst woonde zaten we in een ouderenwoning en nu zit ik in een mooie eengezinswoning. Dan zal ik niet snel willen verhuizen naar een appartement met een slaapkamer, vanuit deze positie ben ik wel selectief vergeleken met eerst".

Het grootste gedeelte van de woningzoekenden geeft dus aan de woning vrijwel zeker te accepteren in verband met de lage eisen die worden veroorzaakt door de hoge urgentie en noodzaak. Een klein gedeelte geeft echter aan dat ze de woning al vrij zeker wilde accepteren voordat ze een bezichtiging gehad hadden in verband met grondig onderzoek vooraf "Ik had hem geaccepteerd omdat ik, ja ik wist ongeveer hoe die woningen er uitzagen omdat ik dus eerder in zo'n woning ben geweest via familie van mij. Nou ja dus ik had gezegd van: ik neem hem".

5.4.2 Lang woningzoekend

Doel bij het accepteren van woning

Een overgrote meerderheid accepteert de woning met het doel hier als permanente woning te blijven zitten voor de lange termijn. Veel van deze respondenten geeft tevens aan de woning te accepteren die naar hun idee optimaal is “Nee dit wel echt goed en qua locatie is het nog beter eigenlijk”. Vaak omschrijven woningzoekenden het als “ideaal” of “perfect”.

Een enkele respondent zegt de woning als permanente woning te zien waar ze tevreden mee zijn, ook al is het niet optimaal. “Nou ik was er een keer geweest, was oké. De eerste verdieping, ja ik weet het niet of het zal bevallen en bij de bezichtiging had ik m’n zus meegenomen. Toen ik was binnengelopen dacht ik: valt niet tegen”.

Slechts twee woningzoekenden hebben bij het accepteren van de woning aangegeven dat ze deze als tijdelijke woning zien. Voor beide geldt dat ze de woning dus accepteren om er een periode te verblijven vanwege de verwachting om later te gaan samenwonen. De respondenten geven beide aan bij het accepteren van de woning de optimale woning gevonden te hebben alhoewel het maar tijdelijk is: “Want ik zei toen ik begon met de zoektocht hoopte ik eigenlijk hier terecht te komen, ook echt specifiek dit gebouw waar ik nu zit. Maar ik had van tevoren niet verwacht dat ik het zou krijgen”. Het betekent niet dat ze alleen maar op woningen reageerden die optimaal waren, achter is de woning waar ze zijn geslaagd wel optimaal “Ik heb nu wel het optimale huis eigenlijk ook al was dat qua zoeken niet per se bij elke reactie die ik had”.

Proces dat leidt tot de beslissing

De meerderheid van de respondenten heeft de eerste kans om de woning te accepteren genomen. Een groot gedeelte hiervan omwille van dezelfde reden als de kort zoekende groep, zij zouden überhaupt (bijna) nooit weigeren. Meestal vanwege urgentie of in het algemeen lange wachttijd en zoektijd “Dat zou ik niet snel voor me zien dat ik zou weigeren, helemaal met de huidige woningmarkt”.

Er zijn echter ook een aantal respondenten in deze groep die wel eerder een woning hebben geweigerd om verschillende redenen zoals een slecht gevoel bij het complex of een appartement met een indeling die niet voldeed aan de voorkeuren.

“Ja, toen schrok ik me dubbel. Ik kwam binnen en een gang van 50 meter. Alleen maar lampen en anderhalve meter breed, knaloranje, dwars door het complex heen. Heel slecht gevoel”.

Ook geven een aantal respondenten hierin aan dat ze ondanks het accepteren van de eerste mogelijkheid wel geweigerd zouden hebben als de woning niet naar wens was “Ik had hem prima kunnen weigeren hoor als ik iets niet goed vond”.

Een groot aantal van de woningzoekenden zegt het accepteren van de woning voornamelijk gebaseerd te hebben op het vergelijken van de huidige woning met de aangeboden woning. Een van de aspecten waar veel op gelet werd bij de keuze om een woning te accepteren/weigeren was de indeling van de woning, de plattegrond “Dan kreeg je een hal, en een keukenblok daar kon je net een smal kastje zetten. Een kleine kamer waar net een tafel kon staan en de kast, dat was zo donker, die keuken. Daar waren meer minpunten dan pluspunten”. Met name de keuken werd hierin vaker benoemd, specifiek de grootte van de keuken en hoe deze eruit zag.

Een ander aspect dat hierin werd benoemd was de oppervlakte of de ruimte van de woning, dit was vaak benoemd vanwege het opslaan van spullen of kwijt kunnen van meubels uit de vorige woning

“Ja vanwege de praktische indeling van deze flat, dat had ik dus gezien bij die vriendin van mij die op de hoek woont. Toen dacht ik echt van: jongens, hier pas ik gewoon in met mijn zoon en hoef ik niet alles weg te doen”.

Tevens geeft een aantal respondenten aan dat zij bij de acceptatie vooral een emotionele keuze gemaakt hebben, meer gebaseerd op gevoel bij de woning en omgeving “Dit zijn in principe kleiner, gedempte kleuren, wat schilderijtjes aan de muur en dat soort dingen. Een beetje gezellig aangekleed”. Het gevoel van de woning is hierin belangrijk en op zichzelf natuurlijk erg subjectief “Ik vond de sfeer belangrijk. Als je binnenkomt in de woning, ja ik voel dan of het goed is. Nu deze was goed, qua woning was het goed”. Respondenten geven hier vaak aan dat het gevoel goed is op basis van de staat, onderhoud of netheid maar ook de “gezelligheid” of “sfeer” die men voelt bij de woning of het complex.

Daarnaast was er ook een significante groep die zegt bij de beslissing van het accepteren een combinatie van een proces van vergelijkingen qua woningen doorlopen te hebben in combinatie met emotionele keuzes, gebaseerd op gevoel bij de woning en omgeving. In eerste instantie wordt er naar de voordelen en nadelen gekeken maar het gevoel bij de woning speelt ook een rol “Ja dus wel een afweging geweest maar de eerste indruk, als je dan binnenkomt zie je die trap en het is groot. Het is licht hiervoor en achter, gewoon verliefd op dit huis en de straat. De netheid en de staat van de woning worden hierin genoemd: “Ik moet ook zeggen dat degene die voor mij in de woning zat heel netjes was en dat het er gewoon heel netjes uitzag allemaal, dat was wel belangrijk voor mij”.

Een kleine groep geeft ook aan de acceptatie voornamelijk op de urgentie of noodzaak van de verhuizing te baseren. Dit was vaak vanwege de urgentie vanuit de woningzoekende zelf omdat ze ontevreden waren bij de oude woning en daardoor op korte termijn weg wilden “Ja want wie weet hoelang ik nog in mijn oude woning moest blijven als ik niet hier ging wonen”.

Een meerderheid van deze groep was voordat de bezichtiging had plaatsgevonden al (vrijwel) zeker dat ze de woning wilde accepteren op basis van kwalitatief goed en compleet onderzoek voorafgaand aan de bezichtiging “Ja, ik wist het al meteen dat ik hem wilde hebben, ja hoor”.

Ten slotte een in het oog springende factor is dat bij de kort zoekende groep maar een enkeling aangeeft met familie/vrienden overlegd te hebben zijn er bij de lang zoekende een stuk meer die hier wel gebruik van hebben gemaakt. De respondenten geven hierin vaak aan een familielid mee te nemen naar de bezichtiging en om advies te vragen, of na de bezichtiging met vrienden te discussiëren over het accepteren van de woning: “Ja weet je, mijn schoonzus ging mee en die zegt: dit is echt een woning voor jou. En dat was voor mij ook een bevestiging hè van: oké”.

Anderen geven hierin aan dat ze iemand meenemen zodat deze iets objectiever en als buitenstaander naar de situatie kan kijken “Ik had mijn zus gevraagd: ga even mee, want ik kijk natuurlijk met emotie en zij kijkt weer net wat anders”. Desalniettemin geeft nog steeds de meerderheid van de woningzoekenden aan geen gebruikgemaakt te hebben van advies van vrienden of familie en de beslissingen individueel gemaakt te hebben.

5.4.3 Vergelijking van de groepen

De verschillen wat betreft het doel bij het accepteren van de woning zijn duidelijk zichtbaar. Bij de kort zoekende groep zijn meer respondenten op zoek naar een tijdelijke woning, waar ze niet voor de lange termijn willen blijven wonen. Een veelgenoemde reden is vanwege hoge urgentie en op korte termijn een woning nodig hebben waardoor snel slagen belangrijker is dan de optimale woning

vinden. Een andere reden die vaak wordt aangehaald is dat woningzoekenden verwachten in de nabije toekomst samen te gaan wonen en/of een gezin te beginnen waardoor ze uiteindelijk toch moeten verhuizen. Omdat deze groep dus duidelijk voor een tijdelijke woning gaat is er meestal geen sprake van de optimale woning bij het accepteren. In de meeste gevallen is het voor de woningzoekenden een woning waar ze wel tevreden mee kunnen zijn omdat het toch maar tijdelijk is.

De lang zoekende groep is duidelijk vaker op zoek naar permanente woning voor de lange termijn. Deze groep is ook vaak op zoek naar een optimale woning die aan alle eisen van de woningzoekenden voldoet. Ze zoeken een woning die aan alle voorkeuren en eisen voldoet en dus perfect of ideaal is voor hun specifieke eisen. Er zijn ook uitzonderingen die niet per se voor de optimale woning gaan, ook al zijn ze op zoek naar een permanente woning.

Bij beide groepen woningzoekenden heeft de meerderheid de eerste kans genomen om de woning te accepteren. Voor de groep kort zoekenden was overduidelijk de meest genoemde reden dat ze (vrijwel) nooit zouden weigeren. Alhoewel deze reden ook bij de lang zoekende groep werd benoemd, was dit in mindere mate of minder overtuigend. Zo geven slechts 2 woningzoekenden bij de kort zoekende groep aan dat ze eenvoudig zouden weigeren terwijl dit er bij de lang zoekenden meer zijn in een relatief kleine groep. Bij de kort zoekende groep was de pure urgentie en noodzaak de grootste drijfveer voor het accepteren van de woning, daaropvolgend kwam de emotie en het gevoel bij de woning/omgeving en pas als laatste was er sprake van een proces waarin de woning werd vergeleken qua voor- en nadelen. Voor de lang zoekende groep daarentegen is het proces waarin de voor- en nadelen van de woning worden vergeleken met voorgaande woning juist het meest benoemd, vervolgens kwam de emotie en gevoel bij de woning en omgeving en als minst genoemd was er nog de hoge urgentie en noodzaak. Er is ook een verschil tussen de groepen die de woning al (vrijwel) zeker wist te accepteren vooraf aan de bezichtiging. Bij de kort zoekende groep wist de meerderheid van de woningzoekenden al dat ze hem gingen accepteren vanwege de lage eisen die ze hadden gesteld door de hoge urgentie en noodzaak. Bij de lang zoekende groep wist ook de meerderheid al voor de bezichtiging dat ze hem wilden accepteren maar dit was niet vanwege de lage eisen en hoge urgentie maar juist vanwege uitgebreid onderzoek vooraf. De resultaten lijken dus hetzelfde maar de redenering erachter is echter wel verschillend. Als laatste is er ook een verschil zichtbaar wat betreft het vragen van advies aan familie/vrienden. Bij de kort zoekenden geven er slechts 2 woningzoekenden aan echt overlegd of advies gevraagd te hebben. De lang zoekende groep heeft wel twee keer zoveel gebruikgemaakt van advies en overleg met familie/vrienden. In beide gevallen is dit echter de minderheid en wordt bij de meerderheid beslist op basis van individuele beslissingen.

6. Conclusie

Onderstaand worden de vier deelvragen, die overeenkomen met de verschillende fases, ingedeeld qua theoretische benadering. Gaat de groep in het zoekproces voor de keuzes die ze tevreden maakt of neigen ze meer naar een proces dat leidt tot een zo optimaal mogelijke uitkomst? Het beantwoorden van de deelvragen leidt tenslotte tot het beantwoorden van de onderzoeksvraag.

6.1 Welke motivatie hebben kort en lang woningzoekenden bij de beslissing om te verhuizen?

Hierbij is duidelijk zichtbaar dat de kort zoekende groep vaak direct en abrupt besluit te verhuizen na een directe en ingrijpende gebeurtenis in hun leven waardoor het huidige huis niet meer gepast is, zoals de 'life events' theorie beschrijft (Mulder & Hooimeijer, 1999). De lang zoekende groep maakt deze verhuis beslissing over het algemeen minder direct. Er is vaak een proces waarbij verschillende factoren uiteindelijk tot de beslissing leiden om te verhuizen, hierin kan de groeiende wil om zelfstandig te gaan wonen of de afnemende fysieke staat van de woningzoekende de leidende factor zijn. Deze groep kan dus tot op zekere hoogte onder de levenscyclusbenadering geschaald worden. Deze benadering gaat ervan uit dat op basis van de leeftijdsfase een verhuis beslissing wordt gevormd (Rossi, 1955).

Deze lang zoekende groep komt in die zin meer overeen met de procedure die leidt tot een zo optimaal mogelijke uitkomst, door middel van een afwegingsproces op basis van verschillende factoren besluit men om te gaan verhuizen. Deze groep probeert dus een rationele keuze te maken op basis van de voor- en nadelen, hierbij is er wel sprake van bounded rationality waardoor men niet altijd de optimale keuze kan maken. Dit betekent dus dat mensen onmogelijk alle informatie ter beschikking hebben en alle opties kunnen overwegen waardoor ze ook niet tot de optimale uitkomst kunnen komen, ze kunnen wel tot een zo optimaal mogelijke uitkomst komen. De kort zoekende groep is dus over het algemeen niet in een afweging of evaluatie om te verhuizen maar reageert op basis van een bepaalde gebeurtenis. Vaak is hierbij ook sprake van urgentie en worden niet alle opties overwogen of geanalyseerd, er is sprake van een directe beslissing als gevolg van een gebeurtenis. Dit leidt ertoe dat deze kort zoekende groep aangeeft een hogere urgentie te hebben bij de verhuis beslissing dan de lang zoekende groep.

6.2 Welke voorkeuren hebben kort en lang woningzoekenden bij hun zoekproces en hoe worden deze gevormd?

Er is duidelijk een verschil tussen de specificiteit van de locatie waar de twee groepen woningzoekenden op zoek zijn. De kort zoekende groep is hierbij op zoek in een minder specifiek gebied, vaak gaat de locatievoorkeur uit naar een of meer dorpen/steden of zelfs een compleet gebied. De lang zoekende groep is duidelijk op zoek naar een specifieke locatie zoals een wijk/buurt of zelfs een bepaalde straat of complex. De vorming van deze voorkeuren was echter niet erg verschillend tussen beide groepen. Voor beide groepen was de locatievoorkeur voornamelijk procedureel rationeel. Vanwege de sociale kring die is opgebouwd door het opgroeien in een bepaald gebied met familie, vrienden en kennissen is de keuze qua locatie vrij beperkt en dus voornamelijk sociaal geconstrueerde beslissing. Beide groepen geven ook aan dat de locatievoorkeur in het proces vrijwel niet wordt bijgesteld.

De voorkeur woning is bij de lang zoekende groep over het algemeen ook specifieker dan bij de kort zoekende groep. De lang zoekende groep heeft zowel meer voorkeuren (per woningzoekende) als meer specifieke voorkeuren die minder vaak voorkomen. De vorming van de voorkeuren wordt voornamelijk gebaseerd op de toekomstverwachting van woningzoekenden. Voor senioren woningzoekenden betekent dit vaak dat ze fysiek achteruitgaan en een woning zoeken die voldoet

aan bepaalde eisen zodat ze hier kunnen blijven wonen. Voor jongere woningzoekenden betekent dit juist vaak dat ze een woning kopen voor de toekomst waarin ze willen samenwonen en/of een gezin willen beginnen.

Deze vorming van voorkeuren hangt ook gedeeltelijk samen met het doel bij de acceptatie, is het doel om een tijdelijke woning of een permanente woning te vinden? Dit komt nog uitgebreider terug bij deelvraag vier. De lang zoekende groep is hierin duidelijk vaker op zoek naar een permanente woning en stelt daarom meer en specifieke voorkeuren aan de woning. De besluitvorming van deze groep heeft meer kenmerken van gedrag dat tot een zo optimaal mogelijke uitkomst leidt. Doordat de meerderheid van deze groep permanent in de woning wil blijven zijn ze vaak kieskeuriger en maken ze een afweging gebaseerd op meer factoren. De kort zoekende groep daarentegen heeft vaak in totaliteit minder voorkeuren en ook minder specifieke voorkeuren omdat ze toch maar tijdelijk in de woning willen verblijven. Deze groep is in merendeel van de gevallen op zoek naar een tijdelijke woning en heeft daardoor minder voorkeuren, stel dat iets niet bevalt is het toch maar tijdelijk. Ze zijn niet op zoek naar een zo optimaal mogelijke woning maar slechts een woning waar ze tevreden kunnen wonen voor een periode.

6.3 Welke zoekstrategieën gebruiken kort en lang woningzoekenden nodig bij hun zoekproces?

De eerste fase in de zoekstrategie is het verzamelen van informatie. De kort zoekende groep zoekt over het algemeen naar minder informatie dan de lang zoekende groep. De lang zoekende groep zoekt naar meer informatie via de TIDA-site en kijkt uitgebreid naar de aspecten en informatiebronnen die beschikbaar zijn, in die zin valt deze groep dus onder de (sub) optimale groep die zo veel mogelijk informatie verzamelt. Echter blijkt deze groep vaker fysiek bij een woning en de omgeving te gaan kijken om informatie te verzamelen en een "gevoel" bij het huis te krijgen. Dit valt juist onder gedrag dat tot maximaliseren van tevredenheid leidt en daarbij meer keuzes op emoties en gevoel maakt. Het zou ook beargumenteerd kunnen worden dat ondanks deze groep op zoek is naar de emotie en het gevoel dat dit onderdeel is van het verzamelen van zo veel mogelijk informatie om tot een zo optimaal mogelijke uitkomst te komen. De kort zoekende groep verzamelt dus over het algemeen minder informatie en neemt ook in mindere mate de moeite om fysiek onderzoek te doen om een woning en de buurt te onderzoeken. Deze groep is duidelijk niet op zoek naar alle beschikbare informatie om de beste keuze te maken, ze zijn meer gefocust op de korte termijn een woning vinden waar ze tevreden mee kunnen zijn.

De volgende fase voor de zoekstrategie is het daadwerkelijk reageren op woningen. Hierbij reageert de meerderheid van de kort zoekende groep in een groter gebied en reageren ze op (vrijwel) alle woningen in dit gebied. Dit wordt verklaard door verschillende factoren of een combinatie hiervan: hoge urgentie, minder/geen voorkeuren of eisen en überhaupt snel tevreden zijn. Deze factoren dragen eraan bij dat de kort zoekende groep over het algemeen meer kan reageren en daardoor bij het lotingmodel meer kans maakt om te slagen. De kort zoekende groep streeft dus klaarblijkelijk meer naar het maximaliseren van tevredenheid en een bevredigende uitkomst op een kortere termijn. Het zoekgebied van de lang zoekende groep is dus kleiner en ze zijn hierin strikter wat betreft de huizen waarop ze reageren. Ze zijn specifiek op zoek naar een zo optimaal mogelijke woning waardoor er veel woningen niet door de selectie van voorkeuren komen, zowel locatie als woning op zich. Samenvattend kun je stellen dat de kort zoekende groep woonwensen en voorkeuren bijstelt om meer te kunnen reageren en op die manier sneller te kunnen slagen. De lang zoekende groep daarentegen levert minder in op de gestelde voorkeuren, wat leidt tot minder reacties en een kleinere kans om snel te slagen. Woonwensen en voorkeuren staan dus in contrast met het tijdsbestek om te slagen.

6.4 Om welke redenen accepteren kort en lang woningzoekenden de woning en wat is het doel bij de acceptatie?

Zoals eerder besproken is het doel bij het accepteren van de woning een belangrijke factor in de afweging om de woning te accepteren. De kort zoekende groep is daarbij vooral op zoek naar een tijdelijke woning waardoor ze slechts een woning zoeken waarmee ze tevreden kunnen zijn. De lang zoekende groep is voornamelijk op zoek naar een permanente woning waardoor ze strengere eisen hebben en vaker op zoek zijn naar een zo optimaal mogelijke woning.

Bij zowel de kort- als lang zoekende groep heeft de meerderheid de eerste kans om een woning te accepteren ook benut. Voor de kort zoekende groep was de duidelijke meerderheid van plan om überhaupt (bijna) nooit te weigeren. Dit komt voornamelijk doordat ze een dermate hoge urgentie en noodzaak hebben om te verhuizen. Vervolgens werd emotie en gevoel bij de woning genoemd en als minst genoemd was het afwegen van de voor- en nadelen van de huidige woning tegenover de aangeboden woning. Er was ook een meerderheid van de respondenten die voor de bezichtiging al wisten dat ze de woning wilden accepteren, mede vanwege de lage eisen die ze stelden of de hoge urgentie waardoor ze geen andere opties hadden. De kort zoekende groep valt dus duidelijk onder de groep die streeft naar een tevreden of bevredigende uitkomst en meer op basis van emoties de afweging maakt dan op basis van utiliteit of alle informatie die beschikbaar is.

De lang zoekende groep werd het proces waarin voor- en nadelen van de woningen worden afgewogen het meest genoemd, daarna kwam de emotie en het gevoel bij de woning en als laatste de urgentie pas. Tevens is er bij deze groep, net zoals bij de kort zoekende groep, een meerderheid die aangeeft dat ze voor de bezichtiging al wisten dat ze de woning wilden accepteren. De lang zoekende groep geeft echter aan dat dit niet aan de lage eisen of hoge urgentie ligt maar juist aan het uitgebreide en goede onderzoek dat ze vooraf hebben gedaan. Deze groep neigt dus duidelijk meer naar een zo optimaal mogelijke woning waarin ze proberen een analyse te maken wat betreft de voor- en nadelen van de verschillende woning en vervolgens de woning met de meeste utiliteit kiezen. Net zoals de voorkeuren fase wordt ook hier relatief vaak genoemd wat wellicht meer naar het streven naar tevredenheid gaat.

Ten slotte is er een uitzondering wat betreft het vragen en meenemen van advies van anderen. De lang zoekende groep maakt namelijk meer gebruik van het inwinnen van advies bij vrienden en familie ten opzichte van de kort zoekende groep. Dit komt niet overeen met voorgaande indeling waar de lang zoekende groep als groep die een zo optimaal mogelijke uitkomst nastreeft wordt bestempeld. Het aannemen van advies van anderen kan namelijk juist als een makkelijke uitweg gezien worden en onder de procedures die leiden tot een tevreden uitkomst worden geschaald.

6.5 Onderzoeksvraag

De onderzoeksvraag die in deze scriptie centraal staat is: Zijn er verschillen zichtbaar in het zoekproces van de groep kort woningzoekenden en de groep lang woningzoekenden? Hiervoor is een kwalitatief onderzoek uitgevoerd door gebruik te maken van semigestructureerde interviews onder woningzoekenden in de sociale huursector.

Uit de resultaten is gebleken dat er wel degelijk verschillen tussen deze twee groepen zichtbaar zijn. Voor elke fase in het zoekproces is er in meer of mindere mate een verschil zichtbaar tussen de kort en lang zoekende groep. Over het algemeen kan de kort zoekende groep gekenmerkt worden door minder voorkeuren te hebben en ook minder specifieke en ongebruikelijke voorkeuren. De lang zoekende groep daarentegen heeft gemiddeld meer voorkeuren per woningzoekende en deze voorkeuren zijn ook minder gebruikelijk waardoor veel woningen niet door de selectie komen.

Er zijn niet alleen verschillen zichtbaar maar deze verschillen komen ook grotendeels overeen met de verschillende economische procedures. Enerzijds de kort zoekende groep die valt onder de procedures die leiden tot een tevreden uitkomst in het zoekproces. En anderzijds de lang zoekende groep waar woningzoekenden op zoek zijn naar een zo optimaal mogelijke uitkomst door middel van uitgebreide informatieverzameling en analyses.

De hypothese in het onderzoek was dat de kort zoekende groep zou bestaan uit woningzoekenden die gebruik maken van procedures die tot een zo optimaal mogelijke uitkomst leiden. Dit bleek niet correct te zijn, de lang zoekende groep maakte hierbij juist gebruik van procedures die tot een zo optimaal mogelijke uitkomst leiden. De redenering hiervoor was dat de groep die streeft naar een optimale uitkomst zo veel mogelijk en correcte informatie verzameld om tot een betere afweging te komen en de 'rationele' keuze te maken. Wat blijkt is dat de groep die naar de optimale uitkomst streeft over het algemeen aan betere informatieverzameling en onderzoek doet, echter leidt dit juist vaak tot een langer zoekproces. Voornamelijk het hebben van meerdere (specifieke) voorkeuren is het grootste knelpunt. Dit leidt ertoe dat veel locaties en woningen niet voldoen aan de eisen waardoor er weinig potentiële woningen overblijven om op te reageren. Logischerwijs leidt een lager gemiddeld aantal reacties over een periode, bij een lotingmodel, op een lagere kans om te slagen en dus vaak een langere wachttijd voordat men uitgeloot wordt. Het hogere aantal eisen en voorkeuren van deze lang zoekende groep wordt door verschillende factoren veroorzaakt zoals benoemd in de verschillende fases. De belangrijkste factoren hiervoor zijn de lagere mate van urgentie bij de verhuizing wat leidt tot de mogelijkheid om selectiever te zijn en minder intensief te reageren. Dit is vaak terug te herleiden naar de verhuisbeslissing en de manier waarop deze tot stand komt. Zoals eerder benoemd is dit voor de kort zoekende groep vaak direct door een ingrijpende gebeurtenis waardoor verhuizen op korte termijn heel belangrijk is, dit is de 'life events' theorie (Mulder & Hooimeijer, 1999). De lang zoekende groep maakt de verhuisbeslissing vaker op basis van een proces oen beter overwogen beslissing op basis van de levensfase waar ze in zitten, ook wel de levenscyclusbenadering genoemd (Rossi, 1955). Daarnaast onderscheidt de lang zoekende groep zich door vooraf beter onderzoek te doen naar de woningen om te ontdekken of deze wel echt optimaal zijn voor de gestelde eisen en voorkeuren. Een andere reden hiervoor is dat de meerderheid van deze groep op zoek is naar een permanente woning waar ze willen blijven wonen, hierdoor stellen ze een zo optimale woning boven het snel slagen. Meer informatie verzamelen en uitgebreid onderzoek doen leidt er eigenlijk vaak toe dat men erachter komt dat ze niet permanent in een bepaalde woning willen wonen, daardoor komen er minder reacties en wordt de kans om binnen een jaar te slagen kleiner. Dit zorgt er ten slotte ook nog voor dat deze groep in meer gevallen bereid is om een woning te weigeren dan de kort zoekende groep. De twee groepen zijn natuurlijk niet volledig tegenstrijdig en er zijn uitzonderingen aanwezig in beide groepen, maar over het algemeen zijn de verschillen qua procedures duidelijk terug te zien.

6.6 Vervolgonderzoek

In dit onderzoek is een antwoord gezocht op de vraag: zijn er verschillen zichtbaar in het zoekproces van de groep kort woningzoekenden en de groep lang woningzoekenden?

Uit de resultaten is gebleken dat er wel degelijk verschillen zijn in elke fase van het zoekproces tussen de twee groepen. Wat betreft de benadering valt de kort zoekende groep duidelijk meer onder de maximalisatie van tevredenheid in het proces waar de lang zoekende groep streeft naar de zo optimaal mogelijke uitkomst.

Het zou interessant zijn om in het vervolg te kijken naar woningzoekenden die gebruik hebben gemaakt van de minder gebruikelijke procedure en toch wisten te slagen. Daarmee wordt dus bedoeld dat er een scheiding wordt gemaakt in de groep kort woningzoekenden met enerzijds de groep die op korte termijn is geslaagd door gebruik te maken van procedurele rationaliteit maar anderzijds de groep die procedures gebruikt die tot de optimale uitkomst leiden en toch op korte termijn weet te slagen. Om dit vervolgens, vice versa, ook te doen bij de lang zoekende groep met beide gedragseconomische procedures. Hierbij is het waarschijnlijk noodzakelijk om een groter aantal interviews af te nemen zodat er een scheiding in de twee groepen gemaakt kan worden en er voldoende respondenten in elke 4 categorieën overblijven.

Een ander resultaat dat interessant is om te onderzoeken is de mate waarin 'gevoel' een rol speelt bij beide groepen in het zoekproces. Het is in dit onderzoek wel meegenomen en wordt bij beide groepen eigenlijk vaak genoemd. Doordat de lang zoekende groep vaak meer en kwalitatief beter onderzoek verricht is hier ook meer sprake van respondenten die aangeven het gevoel bij de woning belangrijk te vinden.

Er is dus wel kans om in de toekomst meer onderzoek te doen naar de invloed van gevoel op beslissingen, met name bij de groep die gebruikmaakt van procedures die leiden tot de optimale uitkomst. Kan gevoel hierbij geschaald worden in een kosten- en batenanalyse en kan dit gekwantificeerd worden, of is er hier sprake van bounded rationality en is het een beperking? Daarnaast is het interessant om in het vervolg meer onderzoek te doen naar aspecten die het gevoel bij een woning en omgeving kunnen verklaren. In dit onderzoek kwam vooral de omgeving, mensen in de omgeving, de staat van de woning, de netheid of de sfeer bij de woning naar boven. Het zou interessant zijn om hier dieper op in te gaan, welke factoren maken het nu echt tot een goed of slecht gevoel bij een bepaalde woning?

6.7 Reflectie

Zoals in de onderzoeksmethode is verteld is er bij dit onderzoek gebruikgemaakt van semigestructureerde interviews bij 20 verschillende woningzoekenden. Deze groep is vervolgens opgesplitst in twee gelijkmatige groepen naar de actieve zoektijd per woningzoekende, vanwege de kleine groepen is de betrouwbaarheid van het onderzoek als gevolg ook lager. Voor het benaderen van de woningzoekenden is er een verzoek tot deelname direct naar het mailadres gestuurd en ook zijn er alleen recent geslaagden (minder dan een jaar geleden geslaagd) benaderd. Verder zijn de interviews op een rustige plek afgenomen, bij woningzoekenden thuis (telefonisch) of in een rustig kantoor. Met de interviews is voldoende informatie verzameld om tot de kern van het beslissingsproces van woningzoekenden te komen. Na het coderen en analyseren van de interviews zijn er ook duidelijk verschillen in de resultaten te zien tussen beide groepen. Wat betreft de resultaten kwam dit echter niet overeen met de opgestelde hypothese wat zoals vermeld dus voornamelijk te maken had met de verschillende doelen bij beide groepen. Bij de korte woningzoekenden was het doel voornamelijk op korte termijn slagen terwijl het doel bij de lange woningzoekenden vaker was om een zo optimaal mogelijke woning te vinden. In eerste instantie was de hypothese gericht op beide groepen die als doel hebben om de optimale woning te vinden maar dit blijkt dus niet te kloppen.

Er is weinig literatuur beschikbaar met betrekking tot kwalitatief onderzoek in de huizenmarkt, specifiek tot de sociale huurmarkt. Dit maakte het in eerste instantie lastig om tot een theoretisch kader met de juiste benadering te komen. Voor het onderzoek op zich is bij het afnemen van de interviews nog verbetering mogelijk in het doorvragen en met name het stellen van open vragen.

Wanneer respondenten kortaf zijn of weinig te vertellen hadden is er soms gebruikgemaakt van voorbeelden of keuzes wanneer het in principe beter is om open vragen te stellen en de respondent zijn eigen antwoord laat formuleren.

Het advies voor vervolgonderzoek is om meer interviews af te nemen zodat het onderzoek betrouwbaarder is. Wanneer er sprake is van een grote sample size kan er wellicht ook een scheiding gemaakt worden in de kort zoekende groep naar het type doel dat ze nastreven, een doel is op de korte termijn slagen en het andere doel is om een zo optimaal mogelijke woning te vinden. Als de groep groot genoeg is kan er namelijk een groep zijn die op de korte termijn geslaagd is maar toch voor een zo optimaal mogelijke woning gaat. Het zou interessant zijn om te kijken aan wat voor factoren, behalve geluk bij een loting, dit zou kunnen liggen.

7. Discussie

De groep die voor tevreden uitkomsten kiest in het proces werd in de hypothese verwacht de lang zoekende groep te zijn. Dit werd verwacht in verband met het maken van de 'makkelijke' keuze oftewel de bevredigende keuze zonder alle informatie of alle opties af te wegen, in plaats van te gaan voor de rationele keuze waarbij utiliteit gemaximaliseerd wordt. Het maken van deze bevredigende keuze werd echter gemaakt met de doelstelling om snel te slagen en niet met het doel om de optimale woning te vinden. Deze groep heeft in het algemeen ook minder voorkeur in het zoekproces. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door de hoge mate van urgentie waardoor er niet de mogelijkheid is om meer eisen te stellen. Tegengesteld aan de lang zoekende groep is een minderheid op zoek naar een permanente woning en is de meerderheid juist op zoek naar een tijdelijke woning waardoor men genoeg neemt met een mindere woning waar ze tevreden mee kunnen zijn voor een periode. Ze hebben minder (specifieke) voorkeuren en eisen en steken daardoor ook minder moeite in het zoeken van informatie, ze zijn eerder geneigd meer te reageren en minder specifiek te kijken op wat ze reageren en ook aangeven alleen nooit of alleen in extreme gevallen een woning te weigeren.

De veronderstelling in de hypothese dat de groep die streeft naar het maximaliseren van utiliteit in het zoekproces en hierin dus 'rationele' keuzes maakt en daardoor sneller/efficiënter zal slagen is dus niet juist. Deze groep maakt wel keuzes die streven naar maximaliseren van utiliteit, de optimale woning, maar dit leidt juist tot een minder snel proces met uiteindelijk wel een 'betere' uitkomst die zo optimaal mogelijk is. De rationele keuzes wat betreft utiliteit zijn namelijk gebaseerd op de eisen en voorkeuren bij de woning, hierdoor vallen veel woningen dus buiten de selectie en wordt de slaagkans kleiner. Het is dus de afweging tussen gaan voor het optimale resultaat qua woning met als gevolg een langere zoektijd of inleveren qua voorkeuren voor de woning met als gevolg een kortere zoektijd. De kort zoekende groep daarentegen maakt de keuze door de beslissingen voornamelijk te baseren op snel slagen in tegenstelling tot het slagen bij de optimale woning. In essentie is er dus een verschil tussen de doelen van beide groepen waarbij de lang zoekende groep voornamelijk focust op de zo optimaal mogelijke woning wat ten koste gaat van de actieve zoektijd en de kort zoekende groep die focust op korte termijn te slagen wat ten koste gaat van de zo optimaal mogelijke woning.

Beide groepen zouden dus als rationeel gezien kunnen worden afhankelijk van het doel dat ze nastreven. Stigler redeneert dat het rationele punt om te stoppen met zoeken van informatie is wanneer de kosten van het zoeken naar extra informatie gelijk zijn aan de marginale opbrengsten (Stigler, 1961). Wanneer men na dat punt toch besluit verder te zoeken zijn de opbrengsten van deze extra informatie of opties niet gelijk aan de kosten die zijn gemaakt om deze informatie te verzamelen. Dit impliceert echter wel dat een woningzoekende constant de afweging en berekening maakt van de marginale kosten en opbrengsten wanneer er verder wordt gezocht. Dit is volgens Simon te complex en zal niet werken, een alternatief wat hij voorstelt is een benadering die hij selection satisficing noemt (Simon, 1979). Volgens deze benadering heeft de beslissingsmaker, in dit geval woningzoekende, een bepaalde aspiratie voor een alternatief dat goed genoeg zou zijn om te accepteren. Wanneer er een alternatief gevonden werd dat voldoende was zou deze woningzoekende dus direct het zoekproces stoppen. De groep kort woningzoekenden kan dus geschaald worden onder de aspiratie om een (tussen) woning te vinden waar ze tevreden mee zijn.

Als daarbij een alternatief wordt gevonden dat ze op de korte termijn kunnen accepteren dan nemen ze deze. Voor de lang zoekende groep is de aspiratie om een (permanente) woning te vinden die optimaal is voor hun voorkeuren. Deze aspiratie is duidelijk hoger en een passend alternatief vinden, een woning die zo optimaal mogelijk is voor de lange termijn, is daardoor ook moeilijker wat in het algemeen leidt tot een langer zoekproces voor men uiteindelijk slaagt.

8. Literatuurlijst

Bijmold, A., Wolsink, C., Vermeulen, C., Binnendijk, H.J., Smeenk, J. & Bennink, N. (2021) Slaagkansen van actief woningzoekenden. ACo-onderzoek, interne rapportage. G

Boehm, T. (1982) A hierarchical model of housing choice, *Urban Studies*, 19, 17- 31.

Boelhouwer, P. J. & J.S.C.M. Hoekstra (2009), Towards a better balance on the Dutch housing market? Analysis and policy propositions, *European Journal of Housing Policy*, 9, pp. 457–475.

Brown, T. & King, p. (2005) The Power to Choose: Effective Choice and Housing Policy, *European Journal of Housing Policy*, 5:1, 59-97, DOI: 10.1080/14616710500055729

Bruni, L., & Sugden, R. (2007). The road not taken: how psychology was removed from economics, and how it might be brought back. *The Economic Journal*, 117(516), 146-173.

Bryman, A (2008), *Social Research Methods*. Oxford University Press: New York. Third edition.

Bryman, A. (2012), *Social Research Methods*, 4th ed. Oxford: Oxford University Press.

Camerer, C., Babcock, L., Loewenstein, G., & Thaler, R. (1997). Labor supply of New York City cabdrivers: One day at a time. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 407-441.v

Camerer, C.F., Loewenstein, G., and Rabin, M. (eds) (2004) *Advances in Behavioral Economics*, Princeton: Princeton University Press.

Christie, H., Smith, S. J., & Munro, M. (2008). The emotional economy of housing. *Environment and Planning A*, 40(10), 2296-2312.

Clark, W. W. A., & Dieleman, F. M. (1996). *Households and housing: Choice and outcomes in the housing market*. Transaction Publishers.

Colander, D., Holt, R., & Rosser Jr, B. (2004). The changing face of mainstream economics. *Review of Political Economy*, 16(4), 485-499.

De Groot, C., Manting, D., & Boschman, S. (2008). Planbureau voor de Leefomgeving, Verhuiscwensen en verhuisgedrag in Nederland - een landsdekkend onderzoek. Geraadpleegd op 21 December 2022, van <https://www.pbl.nl/sites/default/files/downloads/verhuiscwensen-verhuisgedrag.pdf>

De Groot, C., Mulder, C. H., & Manting, D. (2011). Intentions to move and actual moving behaviour in the Netherlands. *Housing Studies*, 26(03), 307–328.

De Groot, S. & Vrijaldenhoven, J. (2020). Starters op de woningmarkt. Een kwantitatief onderzoek onder starters in opdracht van Vereniging Eigen Huis. Geraadpleegd op 20 December 2022, van [https://www.eigenhuis.nl/docs/default-source/downloads/kopen/veh-starters\(2020\)-rapport-def.pdf](https://www.eigenhuis.nl/docs/default-source/downloads/kopen/veh-starters(2020)-rapport-def.pdf)

- Doff, W., Adriaanse, C. C. M., & Ouwehand, A. L. (2011). Towards perfect matching and mixing: housing allocation on the basis of lifestyles. In *Housing Studies Association Conference (York, UK) 2011* (pp. 1-15). University of York.
- Dol, K. & R. Kleinhan (2012), Going too far in the battle against concentration? On the balance between supply and demand of social housing in Dutch cities. *Urban Research & Practice*, 5(2), pp. 273-283.
- Fang, Y. (2006), Residential satisfaction, moving intention and moving behaviours: a study of redeveloped neighbourhoods in inner-city Beijing, *Housing Studies*, 21(5), pp. 671–694.
- Fehr, E. and Gächter, S. (2002) Altruistic punishment in humans, *Nature*, 415: 137- 140.
- Ferrari, E., Henneberry, J., Laughlin, D. L., Tait, M., Watkins, C., & McMaster, R. (2011). Behavioural change approach and the housing sector: Scoping study.
- Hay, I. (2010), *Qualitative Research Methods in Human Geography*, Toronto: Oxford University Press.
- Jones, C., Leishman, C. and Watkins, C. (2004) Intra-urban migration and housing submarkets: theory and evidence, *Housing Studies*, 19, 269-283
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979) Prospect theory: an analysis of decision under risk, *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kendig, H. L. (1984). Housing careers, life cycle and residential mobility: Implications for the housing market. *Urban Studies*, 21(3), 271-283.
- Kraniotis, L. & De Jong, W. (2021, 24 april). Sociale huurwoning? In zeker een kwart van de gemeenten wacht je meer dan 7 jaar. NOS. Geraadpleegd op 21 December 2022, van <https://nos.nl/op3/artikel/2377995-sociale-huurwoning-in-zeker-een-kwart-van-de-gemeenten-wacht-je-meer-dan-7-jaar>
- Kromhout, S. & Wittkämper, L. (2019, 26 maart). Stand van de woonruimteverdeling : Wachttijden en verdeling in de praktijk. In <https://www.rigo.nl> (Nr. P39110). RIGO. Geraadpleegd op 14 oktober 2022, van <https://www.rigo.nl/wp-content/uploads/2019/04/20190326-Stand-van-de-woonruimteverdeling.pdf>
- Kromhout, S. (2014, 20 mei). Hoe zoeken woningzoekenden? In *Zoekstrategieën in drie advertentiesystemen* (Nr. P22780). RIGO. Geraadpleegd op 20 september 2022, van <https://www.rigo.nl/wp-content/uploads/2018/02/20140501-Hoe-zoeken-woningzoekenden-versie-regio-Rijnmond.pdf>
- Kromhout, S., Van Kessel, E., Van der Wilt, G., & Zeelenberg, S. (2016). Wachten, zoeken en vinden. Geraadpleegd op 12 Januari 2022, van <https://flexwonen.nl/wpcms/wp-content/uploads/2018/01/rapport-Rigo-wachten-zoeken-vinden-hoe-lang-duurt-het-zoeken-naar-een-sociale-huurwoning-2016.pdf>
- Mulder, C.H. & P. Hooimeijer (1999), Residential relocations in the life course. *Population issues: An interdisciplinary Focus*. New York: Plenum Press.
- Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2000). *Behavioral economics*.
- Quigley, J.M. (1985) Consumer choice of dwelling, neighbourhood and public services, *Regional Science and Urban Economics*, 15, 41-63.

- Sent, E. M. (2004). Behavioral economics: how psychology made its (limited) way back into economics. *History of political economy*, 36(4), 735-760.
- Simon, H. A. (1959) Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *American Economic Review* 49.3:253–83.
- Simon, H.A. (1976) From substantive to procedural rationality, in *Method and Appraisal in Economics*, Latis, S. (ed) Cambridge: Cambridge University Press.
- Simon, H. A. (1979). Rational decision making in business organizations. *The American economic review*, 69(4), 493-513.
- Simon, H.A. (1986) Rationality in psychology and economics, *Journal of Business*, 59, 209-222.
- Stigler, G. J. (1961). The economics of information. *Journal of political economy*, 69(3), 213-225.
- Timmermans, H. and van Noortwijk, L. (1995) Context dependencies on housing choice behavior, *Environment and Planning A*, 27, 181-192.
- Tugwell, R. G. (1922). Human nature in economic theory. *Journal of Political Economy*, 30(3), 317-345.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. *science*, 185(4157), 1124-1131.
- Wittkämper, L. & Kromhout, S. (2020, 20 oktober). Wachttijden sociale huur woningen Noord Holland. In <https://www.rigo.nl> (Nr. P41880). RIGO. Geraadpleegd op 18 oktober 2022, van <https://www.rigo.nl/wp-content/uploads/2020/12/Rapport-RIGO-wachttijden-sociale-huurwoningen-Noord-Holland-def.pdf>

9. Bijlage A:

Interview guide

De semi gestructureerde interviews worden afgenomen volgens de verschillende fases in het zoekproces zoals eerder benoemd.

Vooraf:

Ten eerste bedankt dat u de tijd heeft genomen voor dit interview.

Het onderzoek gaat dus over de zoekstrategie met bijbehorende motieven en voorkeuren van woningzoekenden. De resultaten van dit interview zijn natuurlijk vertrouwelijk en zullen anoniem verwerkt worden zodat uw privacy gerespecteerd blijft.

Uw deelname is volkomen vrijwillig en u kunt er daarom ook elk moment voor kiezen om te stoppen of een vraag niet te beantwoorden. Zoals eerder vermeld maak ik hierbij gebruik van opnameapparatuur, bent u hier nog steeds mee akkoord?

A. Introductie en algemeen

Wat is uw leeftijd?

Woont u alleen of samen met iemand/gezin?

Verwacht u dat dit binnenkort zal veranderen (partner of kinderen)?

Waar woont u nu?

In wat voor woning woont u nu?

-type

Hoe lang bent u actief op zoek geweest naar een woning?

-reageren op woningen

B. Beslissing om te verhuizen

Wat was de woonsituatie voor de verhuizing?

- Voorgaande woning? Alleenstaand, samenwonend?

Waarom heeft u besloten te verhuizen?

- Stress of triggers -> Scheiding, overlijden (veel emotie in uw zoekproces of rationeel nagedacht?)
- Afweging gemaakt -> wat heb je tegen elkaar afgewogen en wat gaf de doorslag? Zelf besloten of overlegd/advies ingewonnen?

Hoe belangrijk was het voor u om te verhuizen?

- Stress of triggers -> waarschijnlijk hogere urgentie na een stress of trigger.
- Afweging -> wat gaf de doorslag voor de keuze en wat was hierbij de urgentie?

C. Vorming van voorkeuren

Wat voor type woning wilde u?

- Welke voorkeuren had u? en WAAROM? -> Waar kwam dit vandaan
- Had u ook bepaalde harde eisen hierbij?

Heeft u uw voorkeuren gebaseerd op basis van het analyseren van alle informatie t.o.v. uw behoeftes?

- Rangschikking van alle componenten of waarde aan gegeven?
- Waar kwamen deze behoeftes vandaan?

Heeft u veel vergeleken met woningen van vrienden of familie?

- Op basis van vergelijken en praten met vrienden een voorkeur gevormd? (meer emotioneel en sociaal geconstrueerd)

Was er een specifieke locatie waar u een voorkeur had om te wonen?

- Specificeren op gebied, stad, wijk/buurt.

Waarom wilde u hier wonen?

- Sociale inbedding, werk gerelateerd, opgegroeid en bekend hier?

D. Zoekstrategie

Hoe hebt u naar informatie gezocht voor de woning?

- Welke informatiebronnen worden gebruikt? (Thuis in de Achterhoek site vaak als enige)
Was koop of particulier ook een optie?
- Waar keek u naar op de Thuis in de Achterhoek site? *Foto's, beschrijving, locatie?*

Andere manieren gebruikt om te zoeken?

- Internet; websites, artikelen gelezen
- Agents gebruikt; wie heb je om advies gevraagd en waarom
- Fysiek heengegaan? Waar heb je op gelet

Heeft u op dezelfde manier gezocht naar de locatie?

- Hoe bent u naar meer informatie over de locatie op zoek gegaan?
- Stad/dorp, buurt en wijk? Was u al bekend?

Wat was in de praktijk uw strategie om snel te slagen? (concreet)

- Veel reageren op woningen
Wat waren hierin de minimale eisen, zelf besloten of advies bij gevraagd?
- Niet kieskeurig zijn qua woning
- Regelmatig met vast tijdstip nieuwe advertenties bekijken
- Meerdere gebieden ingeschreven staan en zoeken?

Suboptimaal: Zo veel mogelijk informatie verzamelen via zoveel mogelijk kanalen (welke agents?)

Tevredenheid: Neigt naar makkelijkere keuzes en minder afwegingen, meer emotionele beslissingen met veel vertrouwen in anderen (agents met weinig expertise)

E. Afweging (de keuze)

Woning:

Heeft u de woningkeuze bijgesteld? (vergeleken met de voorkeuren)

- Wat heeft u precies bijgesteld, welke factoren? Welke factoren juist niet?

Hoe bent u tot deze bijstelling gekomen?

- Welke redenering zit hier achter? *Snel bijgesteld en wat was hier de reden voor? Nieuwe info of meer ervaring?*
- Voor en nadelen bekeken, veel invloed van anderen of gebaseerd op emoties? Wie heeft er advies gegeven? Experts of juist geen experts maar wel bekenden?

Waar heeft u dit op gebaseerd?

- Fysiek wezen kijken, foto's, gevoel of verhalen van anderen?

Hoe heeft de urgentie/motivatie om te verhuizen de woningkeuze beïnvloed?

- Hoge urgentie > lage eisen en vice versa

Locatie:

Heeft u deze locatiekeuze bijgesteld? (vergeleken met de voorkeuren)

- Wat is er bijgesteld? En wat absoluut niet?

Waarom heeft u dit bijgesteld?

- Wat was de redenatie hiervoor?
- Voor en nadelen bekeken, veel invloed van anderen of gebaseerd op emoties?

Waar heeft u dit op gebaseerd?

- Fysiek wezen kijken, foto's, gevoel of verhalen van anderen?

Accepteren van de woning:

Was het accepteren van de woning meer op basis dat het de optimale woning is of meer omdat u er wel tevreden mee was?

Verwacht u bij het accepteren van uw huidige woning dat u hier voor de lange termijn blijft?

- Ziet u dit als 'eind' woning of is dit een tussenstap en gaat u verder op zoek naar iets beters - > wellicht nu al of later pas.

Heeft u eerder bezichtigingen gehad voor deze woning?

Waar let u op bij de bezichtiging(en)?

- Waar keek u specifiek naar en wat vond u belangrijk hierin? (*omgeving, kamers en afwerking etc.*)
- *Helemaal zelfstandig besloten of advies ingewonnen? En van wie?*

Zou er een mogelijkheid zijn dat u de woning zou weigeren?

- *Wat zou de reden hiervoor zijn of zou u hem altijd geaccepteerd hebben?*

F. Afsluiting

Wat zou u anders doen als u nog een keer naar een woning moet zoeken?

- Wat heeft u geleerd en op welke manier denkt u sneller/efficiënter te slagen?

Wat zijn enkele obstakels waar u in het zoekproces tegenaan bent gelopen?

Wat zou u graag anders zien vanuit het woonruimte verdeelsysteem, of vanuit de corporaties?

Zijn er nog andere opmerkingen die u over dit onderwerp kwijt wilt?

Slot: Bedankt voor het meewerken aan dit interview! Zoals eerder vermeld zal natuurlijk uw privacy gerespecteerd worden en zal alleen de informatie uit de interviews besproken worden.

Nogmaals bedankt, als u nog opmerkingen heeft of contact wil opnemen kunt u me altijd bereiken via de mail.