



Centraal Bureau
voor de Statistiek

Bevolkingstrends 2013

Het vertrouwen in de woningmarkt

Moniek Coumans
november 2013

In 2012 verwacht slechts 4 procent van de huizenbezitters dat zij hun woning binnen drie maanden zullen verkopen. Ongeveer 45 procent verwacht een verkooptijd van minstens een jaar, een vijfde zelfs van twee jaar of langer. Ook over het vinden van een passende en betaalbare koopwoning zijn de meesten niet zo positief. Ruim de helft van de mensen gaat ervan uit dat het (heel) moeilijk zal zijn om een passende en betaalbare koopwoning te vinden. Vrouwen, niet-westerse allochtonen en lager opgeleiden zijn het minst positief over zowel de verkooptijd als het vinden van een nieuwe koopwoning.

1. Inleiding

De woningmarkt is al enkele jaren van streek: dalende huizenprijzen, een tekort aan nieuwe woningen, starterproblematiek, onzekerheid over het verkrijgen en aflossen van hypotheek, een slechte doorstroming, scheefwonen, bepalen onder andere het beeld.

Zowel mensen die in huurwoningen als in koopwoningen wonen worden door bovenstaande kwesties geraakt. Verwacht kan worden dat dit invloed heeft op het vertrouwen in (aspecten van) de woningmarkt.

Woningen staan steeds langer te koop. Uit gegevens van de NVM blijkt dat van de woningen die via de NVM-website in het derde kwartaal van 2011 te koop stonden, 21 procent binnen drie maanden verkocht was (NVM, 2011). Dit was in de twee jaren daarvoor nog ongeveer 30 procent. Bij 38 procent van de te koop staande woningen duurde het langer dan één jaar voordat zij verkocht waren. In 2010 ging het om 34 procent en in 2009 om 23 procent.

Om na te gaan hoe Nederlanders aankijken tegen de woningmarkt, heeft het CBS in het Belevingsonderzoek van 2012 woningbezitters geënquêteerd. Men is gevraagd hoe lang zij denken dat het zal duren voordat zij hun huis tegen een aanvaardbare prijs hebben verkocht, mochten zij hun huis nu te koop zetten. Daarnaast is nagegaan hoe moeilijk of makkelijk zij denken dat het is om een geschikte en betaalbare koopwoning te vinden. Beide vragen zijn indicatief voor het vertrouwen dat mensen hebben in de woningmarkt.

Ook komt de vraag op of de inschattingen gelijk zijn voor verschillende bevolkingsgroepen. Zijn bepaalde groepen somberder over de woningmarkt? En om welke groepen gaat het dan? In deze bijdrage zullen de gegevens worden geanalyseerd voor mannen en vrouwen, hoger en lager opgeleiden, allochtonen en autochtonen en mensen met een hoog, een gemiddeld en een laag inkomen.

Naast persoonlijke kenmerken kunnen voor de perceptie van de verkooptijd ook de stedelijkheidsgraad, kenmerken van de buurt en kenmerken van de woning een rol spelen. Ook de tijd dat mensen al in hun huidige woning wonen, kan van belang zijn bij de perceptie van de verkooptijd. Mensen die pas actief zijn geweest op de woningmarkt kijken daar wellicht anders tegenaan dan degenen die al jaren in hetzelfde huis wonen.

2. Methode

Het onderzoek naar Belevingen is in 2010 gestart om de perceptie van de Nederlandse bevolking over een scala aan onderwerpen in kaart te brengen. Hiertoe wordt in het onderzoek behalve naar feitelijk gedrag ook gevraagd naar opvattingen, belevingen en meningen van mensen.

De editie 2012 richtte zich op verantwoordelijkheid van overheid en burgers. Binnen dit onderzoek zijn ook vragen gesteld over de buurt en de woningmarkt. De antwoorden op deze vragen zijn voor dit artikel gebruikt.

Het Belevingenonderzoek kent een *mixed mode design* en levert gegevens op die verzameld zijn in een combinatie van interviews met behulp van internet, telefoon en *face to face*. De respons van Belevingen 2012 was 62 procent. Dit kwam overeen met 3 616 respondenten.

Voor dit artikel zijn de antwoorden op de volgende twee vragen geanalyseerd:

1. hoe lang zal het volgens bewoners van koopwoningen duren voordat zij hun huis tegen een voor hen aanvaardbare prijs hebben verkocht, mochten zij hun huis nu te koop zetten? De antwoordmogelijkheden waren: 1 tot 3 maanden, 3 tot 6 maanden, 1 tot 2 jaar of 2 jaar of langer.
2. Hoe lang denken zij dat het duurt om een andere geschikte en betaalbare koopwoning te vinden? De antwoordmogelijkheden waren: heel moeilijk, moeilijk, niet moeilijk, maar ook niet makkelijk, heel makkelijk, en 'weet niet hoe moeilijk of makkelijk dat zal zijn'.

Zowel voor het vinden van een woning als voor de ingeschatte verkooptijd is een vergelijking gemaakt tussen bevolkingsgroepen. Hierbij is gekeken naar geslacht, leeftijd, herkomst (niet-westerse en westerse allochtonen en autochtonen), opleidingsniveau (laag, middelbaar, hoog), burgerlijke staat en het gestandaardiseerd besteedbaar inkomen in clusters van percentielgroepen (laag, midden, en hoog). of iemand op zoek is naar een woning en de tijd dat mensen in de huidige woning wonen.

Bij de geschatte verkooptijd wordt ook een aantal woonkenmerken meegenomen. Op persoonsniveau zijn dit de WOZ-waarde op peildatum 1 januari 2011, de stedelijkheidsgraad van de gemeente en het landsdeel. Op buurtniveau gaat het om het percentage werkenden en het percentage mensen dat in een huurwoning woont. De buurtkenmerken komen uit registers. Bij de perceptie van de verkooptijd naar woonkenmerken is door Multiple Classification Analysis (MCA) gecorrigeerd voor de andere woonkenmerken en voor geslacht, inkomen, herkomst en leeftijd. Bij de inschatting van de verkooptijd naar persoonskenmerken is gecorrigeerd voor geslacht, leeftijd, inkomen, herkomst, opleiding en burgerlijke staat. Bij de perceptie van het vinden van een nieuwe koopwoning naar achtergrondkenmerken is gecorrigeerd voor geslacht, inkomen, leeftijd en herkomst. Bij opleiding en inkomen is gelet op de onderlinge samenhang. Hierover wordt gerapporteerd als de resultaten noemenswaardig beïnvloed worden door de correctie.

Met logistische regressieanalyses is nagegaan of de resultaten, gecorrigeerd voor bovenstaande variabelen, overeind blijven. De bevindingen van deze analyses komen overeen met die van de MCA's: de patronen waren voor alle variabelen gelijk en de significanties, op enkele uitzonderingen na, ook.

3. Resultaten

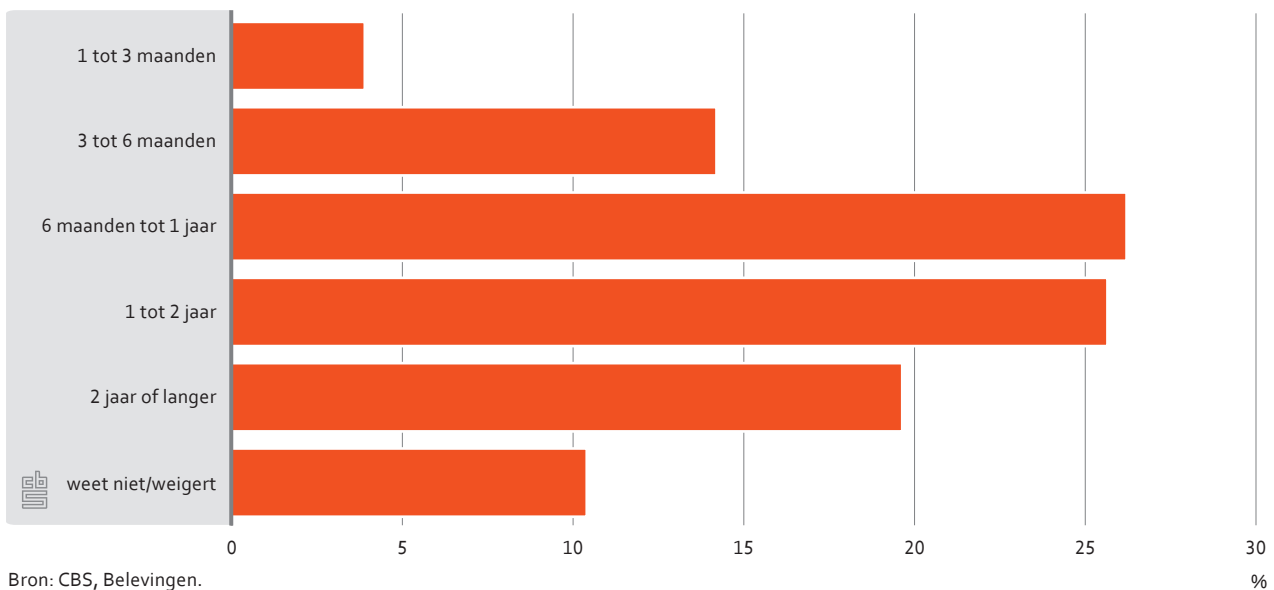
3.1 Inschatting verkooptijd

3.1.1 Inschatting verkooptijd Nederlandse huizenbezitters

Van de mensen die in een koopwoning wonen, verwacht het merendeel niet dat ze hun woning snel zullen verkopen. Slechts 4 procent denkt dat de woning al binnen drie maanden verkocht zal worden. Ongeveer 45 procent verwacht een verkooptijd van minstens een jaar en een vijfde zelfs van twee jaar of langer.

Een tiende van de huizenbezitters kan of wil niet zeggen hoe lang het zal duren voordat hun woning verkocht is. Jongeren (18 tot 25 jaar), 75-plussers en degenen die al achttien jaar of langer in hun huis wonen, vinden het moeilijk om hier een inschatting van te maken. De groep die geen inschatting kan of wil maken, wordt bij de analyses buiten beschouwing gelaten.

3.1.1.1 Inschatting verkooptijd van de woning door huizenbezitters, 2012



3.1.2 Inschatting verkooptijd naar persoonskenmerken

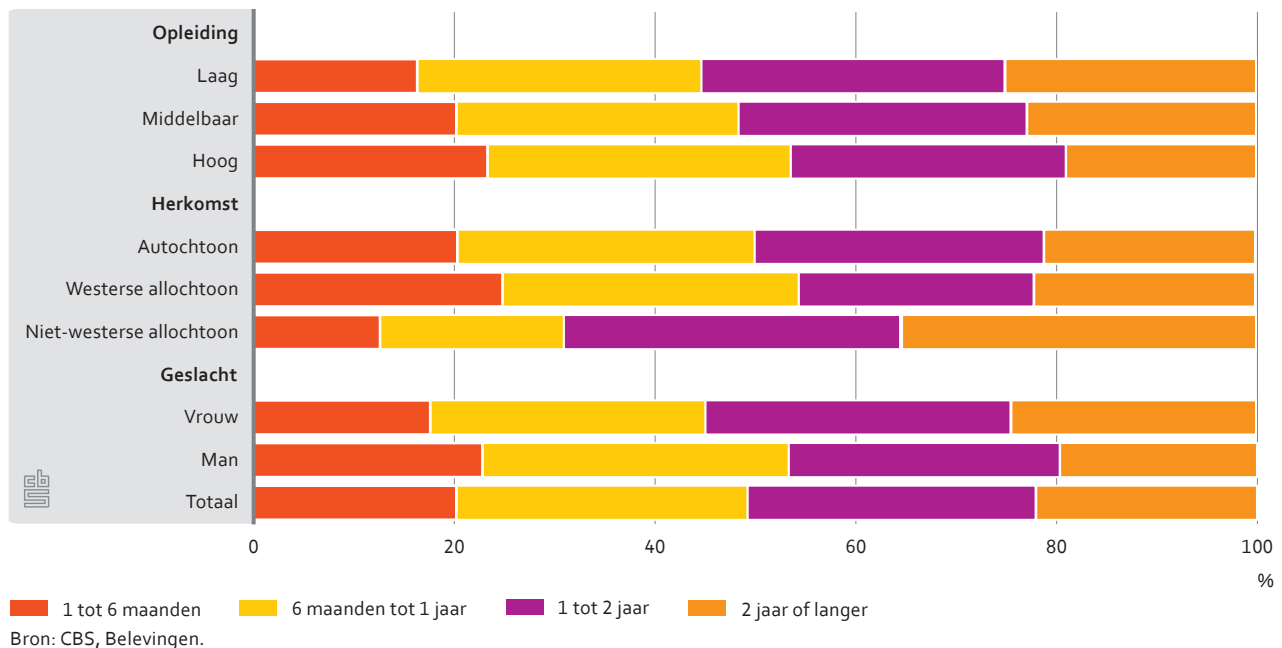
Vrouwen schatten de verkooptijd van hun woning langer dan mannen. Een kwart van hen denkt dat het twee jaar of langer gaat duren voordat hun woning verkocht is. Van de mannen is dat een vijfde.

Ook opleiding speelt een rol. Hoe lager iemand is opgeleid, hoe langer de verkooptijd. Van de laagopgeleiden schat een kwart de verkooptijd langer dan twee jaar, van de hoogopgeleiden doet bijna een vijfde dat. Van de niet-westerse allochtonen denkt 36 procent dat hun woning langer dan twee jaar te koop zal staan, van de westerse allochtonen en autochtonen denkt ongeveer 20 procent dat.

Tussen de leeftijdsgroepen, inkomensgroepen of mensen met een andere burgerlijke staat waren er geen noemenswaardige verschillen.

Van degenen die op zoek zijn naar een woning en zich actief op de woningmarkt bewegen, schat 36 procent de verkooptijd op twee jaar of langer, van degenen die niet op zoek zijn naar een andere woning denkt 21 procent dat de verkooptijd meer dan twee jaar zal zijn.

3.1.2.1 Inschatting verkooptijd woning naar achtergrondkenmerken, 2012



3.1.3 Inschatting verkooptijd naar kenmerken van de woning en woonomgeving

Ervan uitgaande dat de daadwerkelijke prijs van een woning hoog gecorreleerd is met de WOZ-waarde, was de hypothese dat beter betaalbare woningen sneller zullen verkopen dan hele dure woningen. Ten eerste zijn de regels voor het krijgen van een hypotheek aangescherpt, waardoor het minder gemakkelijk is geworden een hypotheek te krijgen voor een duur huis. Ten tweede hebben meer mensen de mogelijkheid om een huis met een lagere WOZ-waarde te kopen, waardoor de potentiële markt voor verkopers groter wordt. De hypothese was dan ook dat bezitters van huizen met een lage WOZ-waarde de verkooptijd korter inschatten dan eigenaren van huizen met een hoge WOZ-waarde. Ook de woontijd zou de verwachte verkooptijd kunnen beïnvloeden. Mogelijk kunnen mensen die langer in een huis wonen minder goed inschatten hoe lang hun huis te koop zal staan, terwijl mensen die onlangs nog actief waren op de woningmarkt daar wellicht niet alleen een beter, maar ook een realistischer beeld van hebben.

Tegengesteld aan de hypothese denken vooral degenen die in een huis wonen met een WOZ-waarde lager dan 150 duizend euro dat de verkoop van hun woning lang zal duren. Ruim een kwart van hen schat in dat het minstens twee jaar zal duren voor hun woning verkocht is. Degenen met een huis waarvan de WOZ-waarde tussen 250 duizend en 350 duizend euro ligt, verwachten het minst vaak dat het langer dan twee jaar gaat duren voordat hun huis verkocht is. Zij denken met 55 procent het vaakst dat hun woning binnen het jaar verkocht zal zijn.

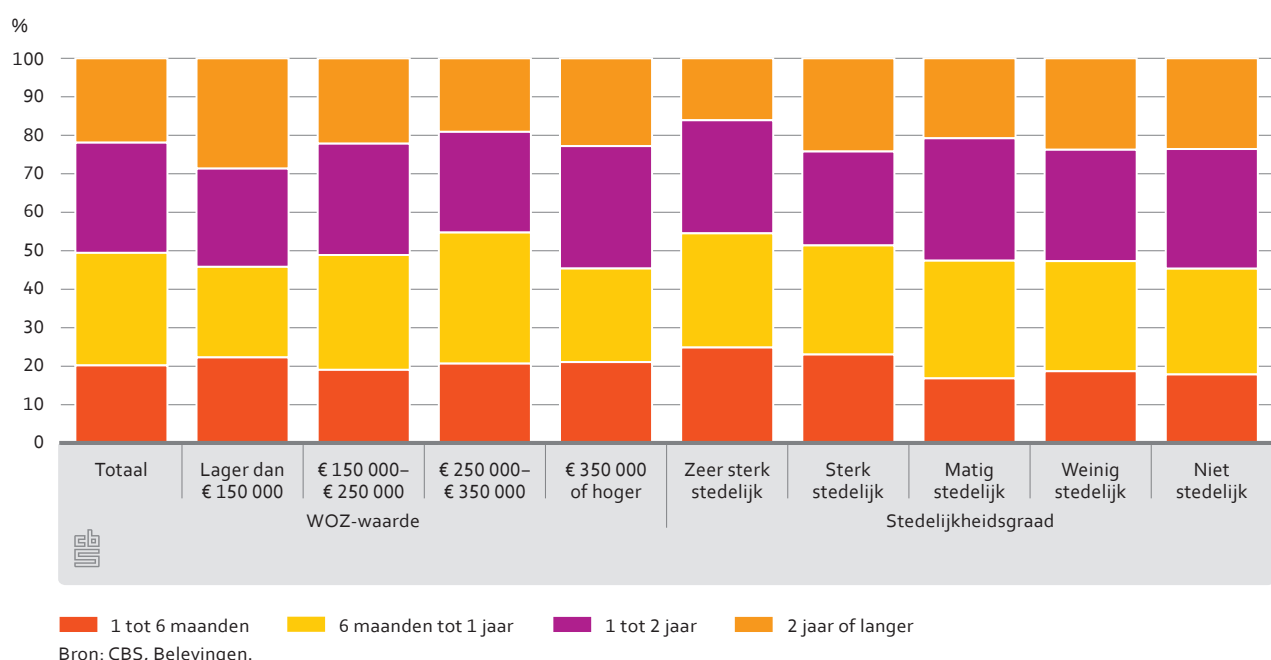
Huizen met een lage WOZ-waarde komen relatief vaak voor in zeer sterk verstedelijkte gebieden. Dit biedt echter geen verklaring voor de meer pessimistische houding van mensen tegenover een snelle verkoop van de woning. Juist de inwoners van zeer sterk verstedelijkte gebieden zijn relatief positief over de verkooptijd. Als voor verstedelijking gecorrigeerd wordt, blijkt dat er nagenoeg niets verandert in de percentages.

Ook opleidingsniveau blijkt geen verklaring te bieden voor de gevonden verschillen. Lager opgeleiden zijn negatiever over de woningmarkt en bewonen vaker huizen met een lage WOZ-waarde. Toch blijft, ook na correctie voor opleidingsniveau, het verschil tussen de inschatting van mensen met woningen met een lage en een hogere WOZ-waarde grotendeels intact. Behalve WOZ-waarde, is ook de woontijd, de tijd dat iemand in een huis woont, van belang voor de inschatting van de verkooptijd. Conform de hypothese blijkt dat mensen die al lang in hun huidige woning wonen, het moeilijker vonden om een inschatting te maken van de verkooptijd of zich daar niet aan wilden wagen. Bij degenen die al achttien jaar of langer in hun woning wonen, gaat het om 14 procent, tegenover 7 procent van degenen die minder dan drie jaar in hun woning wonen. Voor de inschatting van de verkooptijd bleek het uiteindelijk niet veel uit te maken hoe lang mensen in hun woning wonen.

Ook kenmerken van de woonomgeving kunnen van invloed zijn op de inschatting van de verkooptijd. De hypothese is dat in een verstedelijkt gebied mogelijk nog wel vraag is naar koopwoningen en dat de verwachte verkooptijd wellicht minder lang zal zijn dan op het platteland. Ook kenmerken van een buurt, zoals het percentage huurwoningen of het percentage uitkeringsgerechtigden kunnen een woning meer of minder populair maken en zo de inschatting van de verkooptijd beïnvloeden.

Inwoners van de zeer sterk verstedelijkte gebieden schatten de tijd waarbinnen hun woning zou worden verkocht inderdaad positiever in dan inwoners van minder sterk of niet verstedelijkte gebieden. Van hen denkt ongeveer 55 procent dat hun woning binnen het jaar verkocht zal zijn. Inwoners van West-Nederland zijn relatief positief over de verkooptijd. Dat blijkt grotendeels samen te hangen met de ligging van de zeer sterk verstedelijkte gebieden in dit landsdeel.

3.1.3.1 Inschatting verkooptijd woning door huizenbezitters naar woonkenmerken, 2012



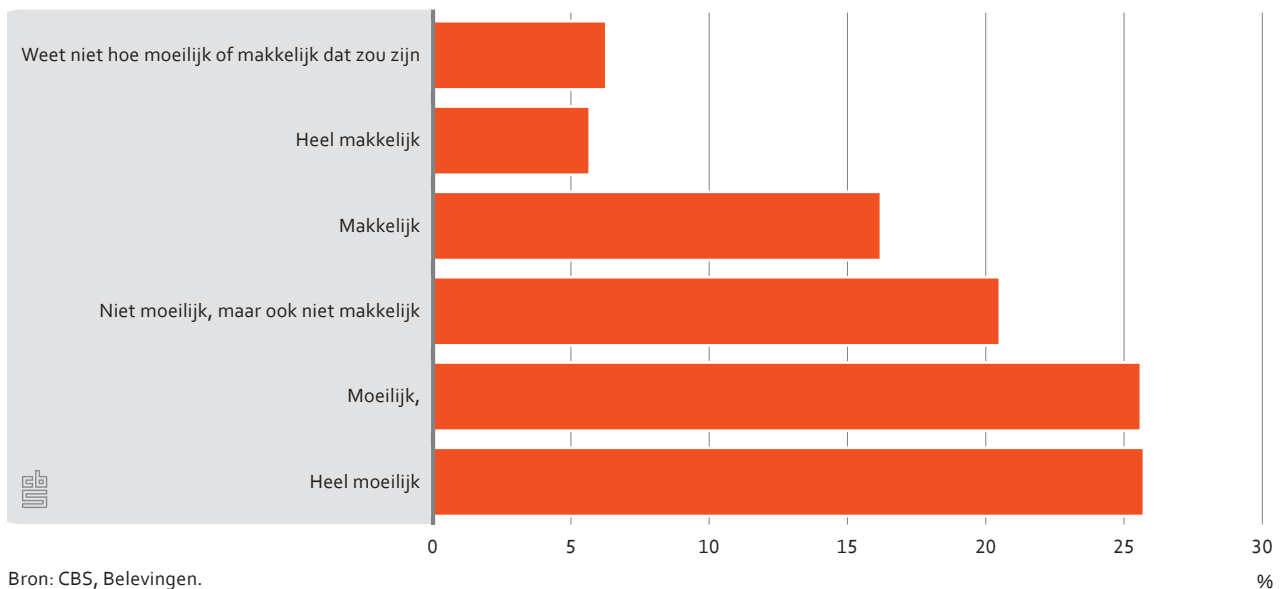
Andere kenmerken zoals het percentage werkenden en het percentage huurwoningen in de buurt bleken nauwelijks gerelateerd te zijn aan de inschatting van de verkooptijd.

3.2 Inschatting vinden geschikte koopwoning

3.2.1 Inschatting vinden geschikte koopwoning

Een andere indicator van het vertrouwen in de woningmarkt is de mate waarin mensen denken dat het makkelijk of moeilijk is om een nieuwe koopwoning te vinden. Ook op dit punt zijn de meeste mensen niet zo positief over het functioneren van de woningmarkt. Ruim een kwart van de mensen verwacht dat het heel moeilijk zal zijn om een passende en betaalbare koopwoning te vinden. Even zoveel mensen denken dat dit moeilijk zal zijn. Zestien procent denkt dat het vinden van een passende koopwoning makkelijk is, en nog geen 6 procent gaat ervan uit dat dit heel makkelijk zal zijn.

3.2.1.1 Inschatting vinden geschikte koopwoning, 2012



3.2.2 Inschatting vinden geschikte koopwoning naar achtergrondkenmerken

Wederom blijken vrouwen de situatie wat minder positief in te schatten dan mannen:

28 procent van de vrouwen denkt dat het heel moeilijk zal zijn om een passende koopwoning te vinden, en ruim 23 procent van de mannen. Het verschil tussen mannen en vrouwen blijft gehandhaafd na correctie voor leeftijd, inkomen en opleiding.

Ook leeftijd speelt een rol. Vooral de allerjongsten (18 tot 24 jaar) denken dat het zeer moeilijk zal zijn om een geschikte koopwoning te vinden. Zo'n 36 procent van de jongeren denkt dit, bij de andere leeftijdsgroepen is dit 22 tot 27 procent. Na correctie voor opleiding, inkomen en burgerlijke staat verdwijnen de verschillen tussen de leeftijdscategorieën. Dit komt doordat jongeren van deze leeftijd doorgaans ongehuwd zijn en relatief vaak een laag inkomen hebben. Juist deze categorieën verwachten relatief vaak dat het heel moeilijk zal worden om een koopwoning te vinden.

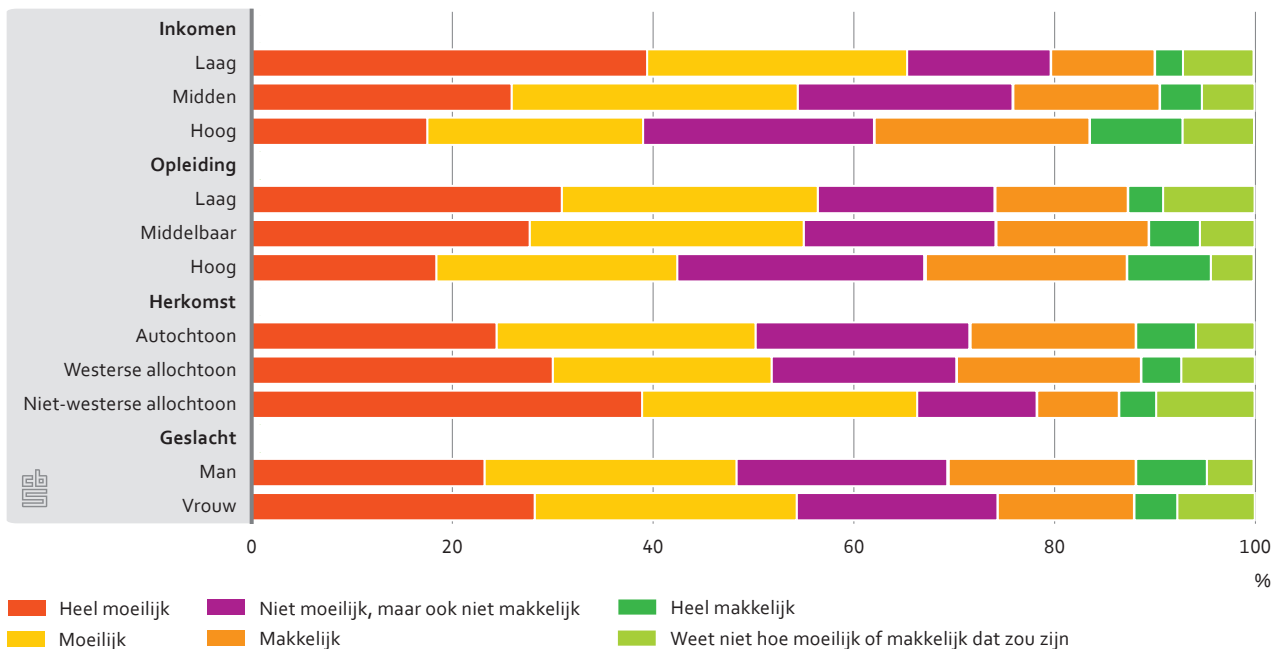
Lager opgeleiden denken vaker dan hoger opgeleiden dat het vinden van een woning lang zal duren. Van degenen met alleen lager onderwijs denkt 40 procent dat het heel moeilijk zal worden om een geschikte woning te vinden tegenover 18 procent van degenen met een hbo- of universitaire opleiding. Deze samenhang met opleiding is na correctie voor herkomst, leeftijd en vooral inkomen weliswaar nog aanwezig, maar het verschil tussen de laagst en hoogst opgeleiden is aanmerkelijk kleiner. Kennelijk wordt het effect van het opleidingsniveau op de inschatting deels verklaard door het inkomen.

Inkomen blijkt belangrijk te zijn voor de perceptie van het vinden van een woning. Maar liefst 39 procent van degenen met een laag inkomen denkt dat het heel moeilijk zal zijn om een geschikte koopwoning te vinden. Van de hoogste inkomens is dit ruim 17 procent. Na correctie voor opleiding, leeftijd en herkomst zijn de verschillen tussen de hoogste en de laagste inkomens iets minder groot.

Niet-westerse allochtonen schatten met 39 procent het vinden van een geschikte koopwoning veel vaker als heel moeilijk in dan westerse allochtonen (30 procent) en autochtonen (24 procent). Dit heeft deels te maken met hun relatief lage inkomen en opleidingsniveau.

De samenhang tussen burgerlijke staat en de inschatting een geschikte koopwoning te kunnen vinden bleek gering. De hypothese was dat ook de grootte van een huishouden of de samenstelling daarvan van invloed was op de inschatting van het vinden van een woning. Eenpersoonshuishoudens zouden het vinden van een woning wellicht makkelijker vinden dan huishoudens met meerdere personen. Dit bleek echter niet zo te zijn. Na correctie voor achtergrondkenmerken blijkt dat eenpersoonshuishoudens het vinden van een nieuwe woning minder vaak als zeer moeilijk inschatten.

3.2.2.1 Inschatting vinden geschikte koopwoning naar persoonlijke achtergrondkenmerken, 2012



Bron: CBS, Belevingen.

Ten slotte blijkt het al dan niet op zoek zijn naar een andere woning te differentiëren naar de inschatting van het vinden van een nieuwe woning. Van degenen die op zoek zijn naar een andere woning denkt maar liefst 43 procent dat dit heel moeilijk zal zijn, tegenover 24 procent van degenen die geen andere woning zoeken.

4. Conclusies

Het lijkt erop dat het vertrouwen in de huizenmarkt in 2012 niet groot is. De meeste huizenbezitters denken dat het wel enige tijd zal duren voordat ze hun woning aan de man kunnen brengen voor een acceptabele prijs. Vijfenvoertig procent schat dat de verkoop van hun woning langer dan een jaar zal duren. Een vijfde denkt zelfs dat dit minstens twee jaar zal duren. Ruim de helft van de Nederlandse huizenbezitters denkt bovendien dat het moeilijk of zeer moeilijk zal zijn om een geschikte woning te vinden. Hoe dit moet worden geïnterpreteerd kunnen we niet nagaan, omdat vergelijkbaar onderzoek ontbreekt. Wel blijkt op huishoudenniveau dat tussen 2007 en 2011 het aantal verhuizingen naar een (andere) koopwoning onder alle huishoudens is afgenomen, het sterkst onder huishoudens die reeds een eigen woning bezitten. (Kaashoek, 2013)

Vrouwen zijn minder positief over de verkooptijd en het vinden van een nieuwe koopwoning dan mannen. Ook bij andere uitingen van vertrouwen zijn vrouwen wat negatiever. Zo blijkt uit de cijfers over het consumentenvertrouwen dat vrouwen lagere scores geven dan mannen. Bij de deelindicator over het doen van grote inkopen is het verschil nog groter. (CBS, 2013)

Ook niet-westerse allochtonen en lager opgeleiden zijn minder positief over zowel de verkooptijd als het vinden van een woning. Hiervoor is geen eenduidige verklaring te geven. Wel blijkt vaak uit onderzoek dat zowel laagopgeleiden en niet-westerse allochtonen op veel terreinen een achtergestelde (sociaal-maatschappelijke) positie hebben. Zo is bekend dat een laag opleidingsniveau en een niet-westerse herkomst relatief vaak samengaan met een lagere arbeidsparticipatie, een lager inkomen, minder sociale participatie en een hogere mate van sociale uitsluiting (CBS, 2009; CBS, 2010; Coumans en Te Riele, 2010; Coumans, 2012). De negatievere inschatting hangt wellicht samen met deze positie.

Een verkooptijd van twee jaar of langer blijkt, tegen de verwachting in, vooral samen te hangen met het bezit van een woning met een lage WOZ-waarde. Wellicht gaan mensen met een duurdere woning (en hogere WOZ-waarde) er toch vaker vanuit dat hun woning gewild is. Een kortere ingeschatte verkooptijd (korter dan een jaar) hangt samen met het wonen in zeer sterk verstedelijkte gebieden. Kenmerken van de buurt blijken nauwelijks een rol te spelen. Het vinden van een passende woning, ten slotte, wordt vooral door gescheiden personen als heel moeilijk ingeschat. De verschillen in inkomen bieden hier geen verklaring voor. Een hoog inkomen en een groot huishouden zijn factoren waardoor iemand het vinden van een passende woning gemakkelijk vindt.

Bijlagen

B1 Ingeschatte verkooptijd naar achtergrondkenmerken, 2012

	1 tot 6 maanden	6 maanden tot 1 jaar	1 tot 2 jaar	2 jaar of langer
	%			
Totaal	20,2	29,0	28,7	22,2
Geslacht				
Man	22,8	30,5	27,0	19,8
Vrouw	17,6	27,4	30,4	24,6
Leeftijd				
18 tot 25 jaar	15,4	26,8	27,8	30,1
25 tot 35 jaar	21,8	28,9	27,3	22,1
35 tot 45 jaar	20,3	27,9	30,3	21,6
45 tot 55 jaar	21,1	30,5	28,6	19,8
55 tot 65 jaar	20,5	28,5	27,0	24,0
65 tot 75 jaar	18,8	30,4	30,3	20,5
75 jaar of ouder	18,1	28,0	31,7	22,1
Herkomst				
Autochtoon	20,3	29,6	28,8	21,2
Westerse allochtoon	24,8	29,5	23,4	22,2
Niet-westerse allochtoon	12,6	18,3	33,5	35,6
Opleiding				
Laag	16,3	28,3	30,2	25,2
Middelbaar	20,2	28,1	28,7	23,0
Hoog	23,3	30,2	27,4	19,1
Inkomen				
Laag	19,8	26,7	27,1	26,4
Midden	19,2	29,9	30,4	20,5
Hoog	22,0	28,6	27,0	22,3
Samenstelling huishouden				
Eenpersoonshuishouden	22,1	29,7	30,0	18,2
Paar zonder kinderen	22,3	28,2	26,7	22,8
Paar met kinderen	18,4	29,5	29,8	22,3
Eenoudergezin	17,7	25,7	30,2	26,4
Overige huishoudens	12,1	37,8	25,9	24,1
Burgerlijke staat				
Gehuwd	20,2	29,3	28,8	21,8
Voor de wet gescheiden	16,1	26,5	29,5	27,8
Weduwe/weduwenaar	16,5	26,4	33,0	24,0
Nooit gehuwd geweest	21,6	29,1	27,8	21,5
Op zoek naar andere woning				
Ja	12,0	26,8	25,4	35,8
Nee	21,1	29,1	28,9	20,9
Geen antwoord	11,5	37,7	32,9	18,0

B1 Ingeschatte verkooptijd naar achtergrondkenmerken, 2012 (slot)

	1 tot 6 maanden	6 maanden tot 1 jaar	1 tot 2 jaar	2 jaar of langer
	%			
Woongedurende				
Minder dan 3 jaar	21,2	23,6	30,7	24,4
Tussen 3 jaar en 10 jaar	18,1	28,8	29,6	23,5
Tussen 10 jaar en 18 jaar	20,2	32,3	25,7	21,9
18 jaar of langer	22,0	29,0	29,0	20,0

Bron: CBS, Belevingen, 2012.

B2 Ingeschatte verkooptijd naar woonkenmerken en kenmerken buurt, 2012

	1 tot 6 maanden	6 maanden tot 1 jaar	1 tot 2 jaar	2 jaar of langer
	%			
WOZ-waarde				
Totaal	20,2	29,2	28,6	21,9
Lager dan € 150 000	22,3	23,5	25,5	28,7
€ 150 000–€ 250 000	19,1	29,8	28,9	22,2
€ 250 000–€ 350 000	20,7	34,0	26,2	19,1
€ 350 000 of hoger	21,1	24,3	31,8	22,8
Stedelijkheidsgraad				
Zeer sterk stedelijk	24,9	29,7	29,4	16,1
Sterk stedelijk	23,0	28,3	24,4	24,2
Matig stedelijk	16,8	30,6	31,8	20,8
Weinig stedelijk	18,7	28,6	28,9	23,8
Niet stedelijk	17,9	27,5	31,1	23,6
% werkzaam in buurt				
0–64 procent	21,4	23,8	29,1	25,7
65–74 procent	22,6	28,0	27,2	22,2
75–84 procent	19,0	29,5	29,6	21,9
85 procent of meer	15,2	36,3	27,6	20,9
% huurwoningen in buurt				
0– 9 procent	17,0	28,8	27,7	26,5
10–19 procent	18,7	29,6	28,9	22,8
20–29 procent	23,1	28,7	29,0	19,1
30 procent of meer	26,7	26,3	27,3	19,7

B3 Inschatting van het vinden van een woning naar achtergrondkenmerken, 2012

	Heel moeilijk	Moeilijk	Niet moeilijk, niet makkelijk	Makkelijk	Heel makkelijk	Weet niet
	%					
Totaal	25,7	25,6	20,5	16,2	5,7	6,3
Geslacht						
Man	23,2	25,1	21,0	18,8	7,1	4,7
Vrouw	28,2	26,1	20,0	13,7	4,3	7,8
Leeftijd						
18 tot 25 jaar	36,5	25,5	17,2	9,8	2,5	8,4
25 tot 35 jaar	25,4	30,0	21,0	13,2	8,2	2,3
35 tot 45 jaar	27,0	24,2	19,9	18,0	5,7	5,3
45 tot 55 jaar	22,7	25,6	20,3	18,8	7,3	5,2
55 tot 65 jaar	26,3	22,0	22,5	17,7	4,3	7,3
65 tot 75 jaar	21,6	26,5	23,2	16,4	4,4	7,9
75 jaar of ouder	25,6	32,0	13,9	7,9	4,3	16,4
Opleidingsniveau						
Laag	30,9	25,5	17,6	13,3	3,5	9,2
Middelbaar	27,7	27,3	19,1	15,3	5,1	5,5
Hoog	18,4	24,0	24,6	20,2	8,4	4,3
Herkomst						
Autochtoon	24,4	25,8	21,3	16,6	6,0	5,9
Westerse allochtoon	30,0	21,8	18,4	18,5	4,0	7,4
Niet-westerse allochtoon	38,9	27,4	11,9	8,2	3,7	9,9
Inkomen						
Laag	39,4	25,9	14,3	10,4	2,8	7,1
Midden	25,9	28,5	21,4	14,7	4,2	5,3
Hoog	17,5	21,5	23,0	21,6	9,3	7,2
Samenstelling huishouden						
Eenpersoonshuishouden	25,8	29,1	15,4	16,4	2,7	10,6
Paar zonder kinderen	25,0	25,9	22,7	14,7	5,5	6,2
Paar met kinderen	26,2	24,5	20,1	17,7	6,4	5,0
Eenoudergezin	26,9	26,9	18,9	10,1	7,2	10,0
Overige huishoudens	12,6	32,8	32,7	12,2	0,0	9,7
Burgerlijke staat						
Gehuwd	24,1	24,7	21,3	17,5	6,4	6,1
Voor de wet gescheiden	32,8	24,7	18,4	15,6	3,0	5,4
Weduwe/weduwenaar	24,4	27,6	11,2	14,8	4,4	17,7
Nooit gehuwd geweest	28,0	27,6	20,5	13,7	4,9	5,3
Huishoudgrootte						
Eenpersoonshuishouden	26,2	28,9	15,3	16,3	2,7	10,6
Twee personen in huishouden	24,8	25,8	22,7	14,6	5,7	6,4
Drie personen in huishouden	30,5	25,7	17,6	15,2	5,4	5,5
Vier personen in huishouden	23,6	24,8	20,5	17,8	7,4	5,8
Vijf of meer personen in huishouden	23,9	22,8	23,9	20,8	5,4	3,2

B3 Inschatting van het vinden van een woning naar achtergrondkenmerken, 2012 (slot)

	Heel moeilijk	Moeilijk	Niet moeilijk, niet makkelijk	Makkelijk	Heel makkelijk	Weet niet
	%					
Woongedrag						
Minder dan 3 jaar	25,9	24,1	23,2	13,3	9,8	3,8
Tussen 3 jaar en 10 jaar	27,3	26,6	17,4	17,8	6,3	4,6
Tussen 10 jaar en 18 jaar	27,1	23,3	21,7	17,3	4,9	5,7
18 jaar of langer	23,2	26,8	21,7	15,0	4,0	9,3
Op zoek naar andere woning						
Ja	43,1	20,6	19,1	11,9	4,1	1,2
Nee	23,9	26,0	20,6	16,7	5,9	6,8
Geen antwoord	32,4	33,5	22,5	7,1	0,0	4,5

Bron: CBS, Belevingen.

Toelichting begrippen

Gestandaardiseerd besteedbaar inkomen

Het besteedbaar inkomen gecorrigeerd voor verschillen in grootte en samenstelling van het huishouden.

Deze correctie vindt plaats met behulp van equivalentiefactoren. In de equivalentiefactor komen de schaalvoordelen tot uitdrukking die het gevolg zijn van het voeren van een gemeenschappelijke huishouding. Met behulp van de equivalentiefactoren worden alle inkomens herleid tot het inkomen van een eenpersoonshuishouden. Op deze wijze zijn de welvaartsniveaus van huishoudens onderling vergelijkbaar gemaakt. Het gestandaardiseerd inkomen is dus een maat voor de welvaart van een huishouden.

Opleidingsniveau

Het opleidingsniveau is hier ingedeeld in 3 categorieën, namelijk; Laag, midden en hoog.

Laag: LO, geen opleiding/ Lager Beroepsonderwijs, VMBO basisberoepsgericht of kaderberoeps-gerichte leerweg/MAVO, VMBO-theoretische Leerweg, ULO, MULO;

Middelbaar: 4 HAVO, VWO, HBS, MMS, MBO;

Hoog: HBO, universiteit.

Starters

Onder starters worden hier alle mensen verstaan die zelfstandig gaan wonen in een koopwoning, en dit daarvoor niet deden.

Scheefwonen

De term scheefwonen wordt gebruikt voor het huren van een woning met een huurprijs die relatief laag is in verhouding tot het inkomen.

Verklaring van tekens

.	Gegevens ontbreken
*	Voorlopig cijfer
**	Nader voorlopig cijfer
x	Geheim
–	Nihil
–	(Indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	Het getal is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
Niets (blank)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2012–2013	2012 tot en met 2013
2012/2013	Het gemiddelde over de jaren 2012 tot en met 2013
2012/'13	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2012 en eindigend in 2013
2010/'11–2012/'13	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2010/'11 tot en met 2012/'13

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

Colofon

Uitgever

Centraal Bureau voor de Statistiek
Henri Faasdreef 312, 2492 JP Den Haag
www.cbs.nl

Inlichtingen

Tel. 088 570 70 70, fax 070 337 59 94
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

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