

SPECIALE
UITGAVE
VAN PSYCHOLOGIE MAGAZINE
I.S.M.



VIND JE NIEUWE THUIS

Psychologische tips en valkuilen
bij een van de grootste beslissingen
in je leven

EEN HUIS KOPEN

is een vrolijke beslissing

vol vooruitgang, hoop en blijde verwachting. Maar ook spannend, op het doodenge af: de grootste financiële keuze die we maken in ons leven, hooguit een keer of drie. Is het wel echt 'een huis met mogelijkheden' of staan we straks iedere herfst de kelder leeg te hozen en bleek de licht-inval alleen zo mooi op die ene zomerse kijkdag?

In elk geval durven we weer, zoeken we weer, kopen we weer: in 2014 steeg de huizenverkoop met 40 procent in vergelijking met het jaar daarvoor. Ben je je ook aan het oriënteren op een nieuwe woning of wil je dat binnen afzienbare tijd gaan doen? Dit boekje helpt je als kritische vriend en metgezel tijdens het huizen kijken en de uiteindelijke beslissing. Met psychologische inzichten waarmee je alle aankoopvalkuilen kunt omzeilen. Een overzicht van kenmerken die een huis tot een prettige plek maken om te wonen. En een stappenplan om een weloverwogen keuze te maken die écht goed voelt.

Zodat je een huis koopt dat – zodra de handtekeningen zijn gezet, de financiering rond is en de akte is gepasseerd – een thuis wordt. Waar je kunt dromen, leven en lachen. Waar je je veilig voelt en vertrouwd. Veel succes met het vinden van die plek.

De redactie van Psychologie Magazine

© 2015 Psychologie Magazine/Weekbladders Media, Postbus 2988, 1000 CZ Amsterdam

Redactie: Marijke de Wit, vormgeving: Rob Mollthoff, correctie: Jan van der Bijl

De inhoud van dit boekje is gebaseerd op psychologische inzichten uit Psychologie Magazine. Het boekje is redactioneel onafhankelijk gemaakt door Psychologie Magazine, mogelijk gemaakt door de NVM.

WEET JE WAT JE ZOEKT?

Heb je al precies voor ogen aan welke harde eisen je nieuwe huis moet voldoen? Het is belangrijk om onderscheid te maken tussen die eisen en je wensen – de 'leuke extra's'. In je wensenlijstje kun je eventueel schrappen; in je eisenlijst in principe niet.

Maak deze lijstjes vóór je begint met huizen kijken. Denk bij het formuleren van je eisen en wensen niet alleen aan het aantal kamers en 'wel of geen tuin', maar ook aan zaken als: in welke wijken voel ik me prettig, moeten er scholen in de buurt zijn? Is verbouwen een optie?

TIPS

- **Formuleer je eisen en wensen als je je ontspannen en zelfverzekerd voelt.** Dan kom je makkelijker dicht bij jezelf en laat je je minder snel beïnvloeden door externe factoren.
- **Een extra hulpmiddel is terugdenken aan huizen waar je eerder woonde.** Wat was prettig aan die plekken, waar stoorde je je aan, wat miste je er?
- **Ga dan eerst drie maanden vrijblijvend kijken,** ook naar huizen waar je niet in eerste instantie aan dacht. Zo kun je checken of je wensen en eisen reëel zijn in combinatie met je budget én of je vooronderstellingen kloppen. Is die wijk echt zo leuk, zijn nieuwbouwhuizen per definitie sfeerloos? Pas je lijstje daarna eventueel aan.



WAAR VOELEN WE ONS THUIS?

In sommige huizen voelen we ons verloren en ongemakkelijk, andere maken ons nieuwsgierig, weer andere geven ons direct een behaaglijk thuisgevoel. Waar ligt dat aan?

Volgens de Amerikaanse omgevingspsychologe Judith Heerwagen voelen we ons het prettigst in ruimtes die aansluiten bij de natuurlijke behoeftes en primitieve instincten die we hebben overgehouden aan de tijd dat we nog jagers en verzamelaars waren. Zo hebben we behoefte ons te kunnen terugtrekken zodat anderen ons niet kunnen zien of horen (en andersom). Zonder die mogelijkheid zouden we ons chronisch gestrest voelen. Volgens sommige onderzoekers is auditieve privacy nóg belangrijker dan visuele privacy: vooral als anderen onze gesprekken kunnen opvangen.

We bakenen ons territorium af door onze woonruimte persoonlijk te maken. Dus schilderen we de muren in onze lievelingskleuren, passen we de keuken en de badkamer aan onze wensen aan en stallen we bezittingen uit. Dit alles draagt bij aan het gevoel van privacy.

Ook contact met de natuur is belangrijk voor ons welbevinden. Uitzicht op groen heeft een positieve invloed op de stemming, zelfs een poster met een natuurlandschap kan stress verminderen. Verder maken daglicht en frisse lucht, variatie in kleur, patronen en lichtintensiteit dat we ons prettig voelen.

Uitgaande van de gedachte dat huizen moeten aansluiten bij onze natuur, ging de Amerikaanse architect en onderzoeker Grant Hildebrand samen met een aantal collega's – onder wie omgevingspsychologe Heerwagen en een zoöloog – op zoek naar de kenmerken die bepalen hoe prettig we een huis vinden. Ze ontdekten er vijf.

1 OVERZICHT EN 2 TOEVLUCHT

We worden aangetrokken door huizen die geborgenheid en veiligheid geven en tegelijkertijd een goed uitzicht bieden op de omgeving. Dit zou voortkomen uit onze natuurlijke behoefte om gevaar van veraf te zien aankomen vanuit een veilige schuilplaats waar we zelf niet makkelijk te zien zijn.

Zo voelen we ons het meest in ons element in een woonkamer met een weids uitzicht op de omgeving, waarin we ons tegelijkertijd geborgen voelen – bijvoorbeeld door een knusse hoek bij de haard of een gedeelte met een verlaagd plafond.

Vanuit dit principe is te verklaren waarom hoger gelegen appartementen meestal populairder (en duurder) zijn dan die op de begane grond: daar hebben we immers meer uitzicht en minder nieuwsgierige blikken van voorbijgangers. Hetzelfde geldt voor een voortuin. Hoewel we er bijna nooit zitten hebben we er graag een, zodat we ons minder bekeken voelen.

Hoewel we bijna nooit in de voortuin zitten hebben we er graag een, zodat we ons minder bekeken voelen



Overzicht en toevlucht zijn twee uitersten. Het eerste is welds en licht, de tweede is klein en donker. Hoe meer ze met elkaar contrasteren in een ruimte, hoe aantrekkelijker we die vinden, zegt Hildebrand. Maar welke verhouding we mooi vinden, verschilt. Onder zijn studenten verwerken vrouwen bijvoorbeeld meer toevlucht-elementen in hun ontwerpen, terwijl mannen meer overzicht-elementen hadden.

Felt is wel dat moderne huizen vaak een slechte balans tussen deze kenmerken hebben. Om kosten te besparen hebben nieuwbouwhuizen meestal open, rechthoekige kamers, constante plafondhoogten en monotone belichting: een overdaad aan overzicht zonder compensatie van toevlucht. Sommige kamers en hoekjes mogen dus best wat donkerder, zegt Hildebrand. Bijvoorbeeld de plaatsen waar we slapen, mediteren of de liefde bedrijven.

3 BELOFTE

Bij belofte is er iets wat we niet kunnen zien en wat ons nieuwsgierig maakt – een huis met verrassende hoekjes en niveaoverschillen, een bochtig tuinpad dat verdwijnt in het groen. Aan de buitenkant kan een gouden regen die een deel van de woning bedekt onze nieuwsgierigheid opwekken, of een groepje bomen om het huis. Japanse onderzoekers ontdekten bijvoorbeeld dat we huizen mooier vinden wanneer de voorgevel verstoppt is achter twee bomen dan wanneer die open en bloot is.

4 RISICO

Risico klinkt niet prettig, maar kan een ruimte extra boeiend maken. Een appartement op de vijftiende verdieping of een huis op een steile berg geeft bij de eerste aanblik een wowl-gevoel, terwijl we ons wel veilig voelen als we vanuit de woonkamer naar buiten kijken. Binnen kunnen hoge plafonds, open trappenhuisen en hoge balustrades een ruimte extra spannend maken.

5 COMPLEXE ORDE

Het laatste kenmerk is complexe orde: de balans tussen voorspelbaar en ordelijk enerzijds en onvoorspelbaar en gewaaiterd anderzijds. Een nette, minimalistisch ingerichte ruimte vinden we al snel saai, maar in een wanorde van kleuren, meubels en spullen raken we overprikkeld. Het is dus de kunst evenwicht te vinden tussen orde en variatie, zoals een opgeruimde kamer waar een paar boeken en alledaagse voorwerpen liggen.

DE INVLOED VAN HERINNERINGEN

Als we huizen met alle bovengenoemde kenmerken het mooist vinden, zouden we dan niet massaal voor dezelfde soort huizen vallen en ze allemaal hetzelfde inrichten? Bepaalde typen huizen zijn inderdaad populairder dan andere: liever een jaarendertighuis dan een kale flat. Maar er is ook iets heel persoonlijk dat uiteindelijk ons gevoel bij een huis bepaalt, zegt de Amerikaanse omgevingspsycholoog en binnenhuisarchitect Constance Forrest: de herinneringen die we hebben aan eerdere woningen. Onze associaties tussen plaatsen en emoties blijken bijzonder sterk: onbewust maken we allerlei herinneringen aan als we in een ruimte zijn. Ga in gedachten eens terug naar alle plekken waar je hebt gewoond in je leven. Welke levensgebeurtenissen vonden daar plaats en hoe voelde je je daarbij? En op welke plek voelde je je het allerbest – is dat bijvoorbeeld het huis waar je je kindertijden doorbracht, het vakantiehuisje in Frankrijk? Hoe rook het daar, hoe vielen de schaduwen, welke geluiden waren er te horen? Deze herinneringen bepalen nu voor een belangrijk deel in welk soort huis je je écht thuis voelt.

MINICURSUS HUIZEN KIJKEN

Zo vermijd je de psychologische valkuilen

Pas op dat je brein je niet voor de gek houdt bij de keuze voor een nieuw woonhuis. Lees welke 6 mechanismen de beslissing kunnen vertroebelen en bekijk de tips en controlevragen na iedere kanrijke bezichtiging.



IK DACHT METEEN: JAI

↓ **DE PRIMACY BIAS** Net als bij daten krijgen mensen zodra ze een huis binnenstappen een ja- of nee-gevoel, vaak gebaseerd op oppervlakkige details die weinig met de woning zelf te maken hebben. Het ruikt lekker, de meubels zijn stijlvol, de zon schijnt vrolijk naar binnen. Het effect van de eerste indruk (*primacy bias*) is heel krachtig. 80 procent van de huizenkopers weet zodra ze over de drempel stappen of een huis iets voor ze is, blijkt uit Canadees onderzoek uit 2013. Mensen overdrijven die indruk in hun hoofd automatisch ook nog. Bij een volgende bezichtiging valt een huis daarom altijd tegen, wat dus een prima reden is om een tweede keer te gaan kijken. En andersom werkt het al net zo: mensen die hun potentiële droomhuis afservieren vanwege een negatieve eerste indruk. De sombere kleur van de muren, het onsympathieke gezin op de familiefoto's – moeilijk om daar doorheen te prikken.

Bij een tweede bezichtiging valt een huis altijd tegen, wat een prima reden is om nog eens te gaan kijken

TIPS

- Besef dat factoren die helemaal niets met het huis zelf te maken hebben van invloed kunnen zijn op je eerste indruk: je stemming, het weer. Weeg ze mee en laat een huis niet te snel afvallen als je ging kijken op een grijze dag waarop je jezelf ook niet al te best voelde.
- Was je eerste indruk negatief, maar voldoende het huis feitelijk wel aan je eisen (en enkele van je wensen)? Bedenk welke elementen die negatieve eerste indruk veroorzaakten en of ze makkelijk te veranderen zijn, bijvoorbeeld met andere meubels of een andere kleur op de muren. Het kan helpen om thuis met een plattegrond van de woning je eigen meubels erin te 'denken'.
- Plan een tweede bezichtiging, liefst onder andere omstandigheden (ander weer, in een andere stemming).

WAT EEN PRACHTIGE PORTUGESE TEGELS

2 DE CONFIRMATION BIAS Geweldig, die oude eik in de tuin, die openslaande deuren, die glas-in-loodramen... Wie vertield wordt op een huis heeft vooral oog voor argumenten die dit beeld bevestigen, en negeert de nadelen of laat ze niet zwaar genoeg meewegen (*confirmation bias*).

Bijvoorbeeld meer reistijd naar het werk – ach, wat is nu een halfuurtje op een mensenvlees? Aan extra reistijd kunnen mensen lastig wennen, blijkt uit onderzoek: het komt elke dag terug en er zijn geen manieren om het te verzachten of makkelijker te maken. Mensen die een uur onderweg zijn naar kantoor zouden 40 procent meer salaris moeten verdienen om net zo tevreden te zijn als collega's die vlak bij hun werk wonen, blijkt bijvoorbeeld uit Duits onderzoek uit 2014.

Bij een stevige vertelbaarheid kunnen kopers ook allerlei technisch leed negeren. Dat effect kan zo sterk zijn dat mensen het bouwkundig onderzoek maar helemaal achterwege laten; ze willen gewoon niet teleurgesteld worden. En die schimmelige lucht in huis? Die verdwijnt vast als de boel een keer goed is doorgelucht.

TIP

- Verliefd geworden op een huis? Dan nu even van die roze wolk af: de reality-check. Welke grote en (schijnbaar kleine) nadelen zag je? Bijvoorbeeld: er moet flink geklust worden, de school voor de kinderen is ver weg, etc. Leg deze nadelen naast je eisen- en wensenlijst. En?

DIT IS ECHT 'THE PLACE TO BE'

3 HET STATUS-EFFECT Iemand die jong en hip wil zijn zoekt bijvoorbeeld een huis in het drukke stadscentrum terwijl een rustige, groene Vinex-wijk met grote huizen en dito tuinen veel beter bij zijn persoonlijkheid zou passen. In buurten waar veel bekende mensen wonen krijgen oude, gehorige huizen ineens een aantrekkelijk aura.

Dat kan overigens best een reden zijn om daar een woning te zoeken, want uiteindelijk bepaal je natuurlijk zelf wat je wel en niet belangrijk vindt. Als je een Vinex-wijk fijner wonen vindt maar je heel ongemakkelijk voelt als je hippe vrienden daar op bezoek komen, is dat ook een argument. Probeer er in elk geval volstrekt eerlijk tegen jezelf over te zijn.

TIP

Leg je niet te snel vast op een buurt en kijk in eerste instantie zo 'breed' mogelijk. Je denkt dat je oudbouw wilt in wijk x? Bezoek dan zeker ook nieuwbouwhuizen in wijk y. Ervaar de sfeer in de omgeving, loop er rond, probeer je voor te stellen hoe het is om er daadwerkelijk te wonen.



EINDELIJK EEN HUIS ZONDER VOCHTPLEKKEN

4 DE ANCHORING BIAS Na vijftien gammele huizen gezien te hebben steekt het zesstende, iets betere huis, daar gunstig bij af en lijkt daardoor veel beter dan het eigenlijk is. Hier is de *anchoring bias* oftewel het referentie-effect aan het werk. Mensen hebben de neiging huizen met elkaar te vergelijken in plaats van ze op zichzelf te beoordelen. Die eerder bekeken woningen gaan dan hun referentiekader vormen; daardoor verliezen ze hun eigen harde eisen als 'geen jarenlang geklus meer in oude huizen' uit het oog.

TIP

Veel slechte huizen gezien? Let dan extra op het referentie-effect. Beantwoord na het bekijken van een acceptabel huis de volgende vragen:

- Zou ik hier willen wonen?
- Is deze woning wel zoveel beter dan waar ik nu woon?
- Voldoet dit huis aan mijn eisen (en wensen)?



GEEN ENKEL HUIS VOLDOET

5 HET BOERDERIJ-OP-DE-DAM-EFFECT Het boerderij-op-de-Dam-effect is een term uit de Amsterdamse makelaarswereld voor mensen die maar geen huis kunnen vinden omdat ze niets goed genoeg vinden. Dit is een typisch probleem van een groep die in de psychologie *maximizers* wordt genoemd. Zij streven perfectie na en zijn altijd op zoek naar de 'beste optie'. In tegenstelling tot *satisficers*, die tevreden zijn met iets wat 'goed genoeg' is.

Maximizers vinden niet alleen moeilijker een huis; als ze uiteindelijk toch de knoop doorhakken zijn ze ook minder tevreden met hun keuze dan satisficers. Na het nemen van een beslissing maken mensen onbewust altijd de afweging: hoeverveel tijd heeft dit me gekost en wat levert het me op? De maximizer heeft misschien jarenlang gezocht en nog blijkt zijn huis niet perfect. Deze mensen vinden het lastig om hun eisenlijstje in te korten. Wat ze wél kunnen doen, is bekijken of sommige eisen niet op een andere manier zijn in te willigen.

TIPS

Ben je al lang aan het zoeken en voldoet geen enkel huis? Loop je eisen en wensenlijst nog eens door met bijvoorbeeld de makelaar of een kritische vriend of vriendin die eerlijk tegen je durft te zijn. Wil je toch niet te veel in verhouding tot je budget?

Herformuleer een of meerdere eisen. 'Midden in het centrum met een grote tuin' kan bijvoorbeeld worden: 'Midden in het centrum, met een balkon en een groot park in de buurt.' Of: 'In het centrum of de wijken daaromheen met een tuin die groot genoeg is om een flinke tuintafel in kwijt te kunnen.'

Je wensen zijn 'de leuke extras'. Een huis dat aan al je eisen en wensen voldoet is waarschijnlijk een utopie. Welke wensen kun je laten vallen? Bedenk er minstens drie.

Maximizers zijn altijd op zoek naar de 'beste optie'

IK MOET NU BESLISSEN

6 **NEED FOR CLOSURE** Het creëren van schaarste is een van de zes beïnvloedingsprincipes van de beroemde overtuigingsexpert Robert Cialdini: schaarste geeft mensen het gevoel dat het om

iets waardevols gaat en dat ze snel moeten toehappen voor het 'op' is. Dat effect ontstaat bijvoorbeeld als de makelaar een aantal bezichtigingen achter elkaar heeft gepland of aankondigt dat een andere gegadigde op het punt staat te bieden.

Maar haast om te kopen kan ook in mensen zelf zitten: zij hebben last van wat in de psychologie *need for closure* wordt genoemd, een behoefte aan afrondding zodat ze verder kunnen. Deze mensen kunnen niet tegen onzekerheid, ze hebben pas rust als hun hele *to do*-lijst is afgewerkt of als ze een knoop hebben doorgehakt. Tot die tijd voelen ze een enorme spanning.

TIPS

▶ Als een huis vinden te lang duurt, is het vaak een veel betere optie om een tijdje te stoppen met zoeken dan om halsoverkop maar iets te kopen omdat je het niet meer uithoudt.

▶ Ga ook weer even terug naar de kernvraag: waarom zoek je eigenlijk een ander huis? Heb je behoefte aan meer licht, of meer ruimte voor de kinderen? Bedenk op welke andere manieren dit doel eventueel ook bereikt kan worden als kopen niet lukt. Is huren een optie? Een verbouwing van het huidige huis?

Met dank aan: Wende Keijstra, directeur van Consumaticsi; psycholoog Joliet Plomp, auteur van het boek *Beslissen doe je zo* en Madelijn Strick, universitair docent sociale psychologie aan de Universiteit Utrecht.

En dit zijn de cijfers...

'Hier wil ik wonen!' dacht maar liefst **69%** van de huizenbezitters direct toen ze over de drempel van hun huidige woning stapten. De rest werd enthousiast tijdens de rondleiding, of was in eerste instantie niet bijzonder enthousiast maar zag wel 'mogelijkheden'.

40% van de huizenbezitters bewoont zijn droomhuis; **27%** creëerde dat zelf na een fikse verbouwing.

We kunnen de sfeer in een huis beter inschatten dan de buurt: **7%** vond zijn huis na aankoop toch minder sfeerol dan gedacht; bijna het dubbele, **13%**, had van tevoren hogere verwachtingen van de buurt.

Toch is **78%** van de huizenbezitters, 'ondanks enkele tegenvallers' blij met zijn woning.

Slechts een kleine minderheid – **6%** – heeft spijt dat hij zijn huidige huis ooit heeft gekocht...

Resultaten van een peiling op psychologiemagazine.nl over de aanschaf van een woning, ingevuld door 1100 huizenbezitters.

DE KNOOP DOORHAKKEN

Het laatste deel van dit boekje helpt je beslissen: kopen of niet kopen. Beantwoord de vragen op de volgende pagina's.

BESLISSEN

GEVOEL OF VERSTAND?

A Is een keuze heel belangrijk is, zijn mensen soms geneigd hun emoties niet mee te laten tellen. Ze willen verstandig zijn en vrezen dat hun gevoel tot impulsiviteit leidt waar ze later spijt van krijgen.

Er zijn ook mensen die juist te veel waarde hechten aan emoties. Ze menen dat emoties trefzekerder en 'zuiverder' zijn dan rationele overwegingen. **Uit besiskundig onderzoek blijkt dat emotie en verstand even belangrijk zijn bij het nemen van een beslissing.**

Als emoties niet mee mogen doen ontbreekt vaak een gevoel van trefzekerheid – 'dit wil ik gewoon' – waardoor geen enkel besluit bevreemdt. Iemand die alleen op zijn verstand koerst, kan lelijk verstrikt raken in zijn argumenten. Er zijn altijd eindheloos veel argumenten voor en tegen te bedenken. Als je niet oppast, lig je 's nachts piekerend wakker zonder enige vooruitgang te boeken. Emotie en verstand dienen dus beide serieus te worden genomen.

Praten met een kritische vriend of bijvoorbeeld de makelaar kan helpen om je argumenten helder te krijgen: van de bijna 1100 huizenbezitters die op psychologiemagazine.nl een poll invulden over de aanschaf van hun woning zei 42 procent bij het nemen van de beslissing baat te hebben gehad bij adviezen van anderen.

STAP 1: DIT VOEL IK

Het kopen van een huis is een complexe, ingrijpende beslissing die vrijwel per definitie gepaard gaat met veel emoties. Ongetwijfeld ook gevoelens die je misschien ongepast of kinderachtig vindt. Laat ze gewoon toe en bedenk: geen enkel gevoel is slecht.

Je kunt onderscheid maken tussen emoties die de korte termijn betreffen en de emotionele bevrediging die je op lange termijn verwacht van het huis dat je overweegt te kopen. Iets wat op korte termijn heel fijn kan zijn (bijvoorbeeld, bij een verhuizing naar het platteland: de ruimte, lange zomeravonden in de enorme tuin) kan op lange termijn ook benauwend aanvoelen (ver weg van de stad en al je vrienden).

Deze gevoelens spelen op de korte termijn (een half jaar):

Bijvoorbeeld: een groter huis kan je een gevoel van vrijheid geven omdat je straks veel meer leefruimte hebt. Als er veel aan het huis moet gebeuren, roept dat misschien spanning, stress of tegenzin op, omdat je opziet tegen de verbouwing en de kosten daarvan.

Deze gevoelens spelen op de langere termijn (na een jaar):

Bijvoorbeeld: de druk die een groot, duur huis op je financiële belastbaarheid legt – de angst dat je je baan verliest en de hypotheek niet meer kunt betalen. Of: blij met een huis dat je helemaal naar je eigen smaak hebt kunnen verbouwen.

JE EMOTIES PEILEN, ZO DOE JE DAT

Wees je bewust van het verschil tussen gevoele-lens en gedachten: 'Ik kan het niet' is een gedachte; 'ik ben bang' is een gevoel.

Bedenk ook dat emoties in diverse gradaties kunnen voorkomen, bijvoorbeeld onrust – zorg – angst – paniek. Kies het woord dat het beste past bij je gevoel.

Er zijn zes basale emoties: verdriet, woede, angst, afschuw, vreugde en verbazing. Maar aar-

zel niet om andere woorden te gebruiken (zoals 'stress' of 'opluchting').

Het is normaal om tegenstrijdige gevoelens te hebben. Neem ze allemaal mee in je overzicht.

Voelen wat er te voelen valt, lukt het beste als je ontspannen bent. Vaak gaan emoties ook gepaard met lichamelijke ervaringen (warm worden, een gevoel in de maag). Het helpt om daarop te letten.



STAP 2: WAT ZEGT JE VERSTAND?

Welke feitelijke argumenten heb je om dit huis wel of niet te kopen? Check het rationele gehalte van een argument door je af te vragen: 'Weet ik dit zeker?' en 'Deelt iedereen deze mening?'

Eerst de financiële overwegingen. Maak een schatting van de maandlasten met deze koopsom. En: hoeveel ben je kwijt aan verbouwen/klussen? Kun je die kosten meefinancieren of zet je andere middelen in? Denk ook aan bijkomende kosten, zoals onderhoud en verzekeringen.

Kun je de financiële lasten van dit huis makkelijk dragen?

- Ja, zelfs als ik (of mijn partner) minder zou verdienen
- Ja, mits ik/we hetzelfde blijft/blijven verdienen als nu
- Nee, niet makkelijk maar het gaat net
- Nee, eigenlijk is het te duur, we hebben extra middelen nodig

Volledige rationaliteit is vrijwel onmogelijk. We weten namelijk zelden precies hoe ons besluit gaat uitpakken. Zo kunnen die leuke, rustige bovenburen na een jaar gaan verhuizen en plaatsmaken voor een groep rumoerige studenten; de verbouwing kan onverwachts enorm tegenvallen omdat de (niet zichtbare) vloerbalken verrot blijken. Maar ook: de – zeer betaalbare – wijk raakt door wat welgemikte investeringen van de gemeente, plaatselijke initiatieven en een positief verhaal in een landelijke krant ineens enorm in opkomst, waardoor je huis in korte tijd veel meer waard wordt.



Welke andere positieve en negatieve argumenten vind je belangrijk?

Bijvoorbeeld: het aantal vierkante meters ruimte en het aantal slaapkamers; reistijd naar je werk, is het huis wel of niet goed bereikbaar met het openbaar vervoer, moet er verbouwd worden?

POSITIEF

NEGATIEF

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

Welke (maximaal vijf) argumenten zijn voor deze beslissing essentieel? Dit kunnen positieve en negatieve argumenten zijn.

1.

2.

3.


4.

5.

Waarom ons onbewuste het beter weet

Uit onderzoek van hoogleraar sociale psychologie Ap Dijksterhuis blijkt dat mensen grote beslissingen zoals het kopen van een huis het beste kunnen overlaten aan hun onbewuste. Maar wel nádat ze alle informatie hebben verzameld en hun kritische verstand zijn werk hebben laten doen. 'Er een nachtje over slapen' dus: het 'slimme onbewuste' weegt dan alle factoren naar waarde mee. Dat blijkt veel beter te werken dan een nacht tobben en er met calculaties uit proberen te komen. Zo'n besluit is daar veel te complex voor; dat kunnen mensen niet goed overzien. Ze hechten dan te veel waarde aan relatief onbelangrijke zaken of weten niet goed hoe zwaar ze niet-meetbare factoren, zoals hun gevoel bij het huis, moeten meewegen. Ons onbewuste brein kan die informatie wel goed ordenen en is daarmee dus een stuk effectiever.

TIP

 **Zorg dat je 24 uur lang niet bezig bent met je besluit.** Het helpt om afleiding te zoeken. Ga bijvoorbeeld klussen opknappen in huis, sporten, routinewerk doen (poetsen, opruimen, tuinieren e.d.) of spelen met de kinderen.



Is het tijd om de knoop door te hakken?

Ga niet weer nadenken, maar dwing jezelf nu om snel en intuïtief een besluit te nemen.

- Ja, ik koop het huis
- Nee, aan dit huis kleven te veel nadelen, ik doe het niet

Hoe voelt je besluit?

- Goede!

Koop je het huis, begin dan met de uitvoering. Bedenk dat je besluit steviger zal voelen zodra je het definitief maakt door stappen te zetten. De eerste stap is een laatste check regelen: het bouwkundig onderzoek.

Koop je het huis niet, geen nood: gewoon verder zoeken. Dit was niet je enige kans. Er is nooit maar één optie, er komt altijd een ander huis.

- Niet goed

Dan heb je drie mogelijkheden:

- 1) Beslis iets anders
- 2) Doe stappen over
- 3) Neem een zoekpauze en laat dit huis even voor wat het is



Beoordeel je huizen

Een snel overzicht van je bezichtigingen. Geef kansrijke huizen sterren op 4 onderdelen:

HUIS 1:

- 1. Sfeer ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 2. Locatie ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 3. Voldoet aan mijn eisen ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 4. Voldoet aan mijn wensen ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆

HUIS 2:

- 1. Sfeer ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 2. Locatie ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 3. Voldoet aan mijn eisen ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 4. Voldoet aan mijn wensen ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆

HUIS 3:

- 1. Sfeer ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 2. Locatie ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 3. Voldoet aan mijn eisen ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 4. Voldoet aan mijn wensen ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆

HUIS 4:

- 1. Sfeer ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 2. Locatie ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 3. Voldoet aan mijn eisen ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 4. Voldoet aan mijn wensen ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆

HUIS 5:

- 1. Sfeer ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 2. Locatie ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 3. Voldoet aan mijn eisen ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
- 4. Voldoet aan mijn wensen ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆

Huis gekocht? Gefeliciteerd!

Een goede keuze want...
...mensen zijn zelden ontevreden met grote beslissingen die ze nemen. Dat komt door het mechanisme van cognitieve dissonantie: zodra we een keuze hebben gemaakt, hebben we er het meeste voordeel bij als we daar ook tevreden mee zijn. Dus redeneert ons brein alles toe naar dat genomen besluit.



