**Wijzigingen in bestaande drukken lesbrieven havo 2025-2026**

Bij kleine wijzigingen, die niet groot of talrijk genoeg zijn om een nieuwe druk te rechtvaardigen, plaatsen wij een v1, v2 of een v3 (etc.) achter de titel. Wat er exact veranderd is in deze versies vindt u in dit wijzigingenoverzicht. Het loont zich meestal niet om alleen hiervoor een nieuw exemplaar van een lesbrief of de uitwerkingen aan te schaffen.

**Lesbrief Vragers en Aanbieders 1e druk v3**

Op pagina 76 is de tekst onder hoofdstuk 5.5 iets aangepast:

In de praktijk is het niet altijd makkelijk goederen in te delen. Wat voor jou een primair goed is, kan voor iemand met een lager inkomen een luxe goed zijn.

Bij inferieure goederen is de inkomenselasticiteit negatief en dus altijd kleiner dan 0.

Bij normale goederen is er een positief verband tussen inkomen en vraag. Dat geldt zowel voor primaire goederen als voor luxe goederen. Toch zijn er verschillen.

Primaire goederen reageren niet sterk op een inkomensverandering. De verandering van de vraag is kleiner dan de verandering van het inkomen. Als het inkomen stijgt met 20% neemt de vraag naar een primair goed toe met bijvoorbeeld 5%. De relatie tussen inkomen en vraag is dus inelastisch en positief en ligt dus tussen de 0 en 1.

Bij primaire goederen is er vanaf een bepaald inkomen sprake van verzadiging. Een verzadigingsinkomen is het inkomen waarboven een inkomensstijging niet meer leidt tot een toename van de vraag naar het product. Je gaat immers niet steeds meer brood kopen als je inkomen toeneemt.

Luxe goederen zullen, in tegenstelling tot primaire goederen, pas vanaf een bepaald inkomen gekocht worden. Dit inkomen wordt drempelinkomen genoemd. Vanaf het drempelinkomen nemen de uitgaven aan luxe goederen relatief sterk toe: de vraag is inkomenselastisch, dat wil zeggen dat de verandering van de vraag groter is dan de verandering van het inkomen. Een inkomensstijging van 10% zal bijvoorbeeld leiden tot een stijging van de vraag naar luxegoederen met 20%, dus de elasticiteit ligt boven de 1.

**Uitwerkingen Keuzegedrag 1e druk v2**

Op pagina 6 bij de uitwerkingen van opdracht 3.8 stond E ook als voorbeeld van nudging, dit wordt:

D en F zijn voorbeelden van nudging.