

Ervaringen bij verkoop woningen in aardbevingsgebied

Eerste rapportage

Prof.dr.ir. G.R.W. de Kam
Erik Mey

7 september 2016

www.rug.nl/staff/g.r.w.de.kam

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
1 Inleiding: eerste uitkomsten	4
1.1 Kenmerken van de respons.	4
1.2 Samenvatting van de uitkomsten	4
2 Respons	6
3 Respons naar fase in het verkoopproces	8
DEEL A: Respondenten met directe verkoopervaring	9
4 Verdeling van de respons naar woningtype en prijsklasse	10
5 De aardbevingen zijn bij een kwart van de respondenten een belangrijke reden om hun woning te koop te zetten	10
6 Ruim de helft heeft de vraagprijs verlaagd	13
7 Aardbevingen belangrijker reden om de vraagprijs te verlagen dan algemene marktonwikkelingen of krimp	13
8 Bijna een kwart van de woningen een of meerdere keren van de markt genomen	14
9 Verwachtingen over de toekomstige ontwikkeling van de vraagprijs	14
10 Houden makelaars en taxateurs rekening met aardbevingsrisico?	15
11 Driekwart van de woningen heeft schade	15
12 Vier van de vijf potentiële kopers houden rekening met aardbevingen	15
13 Meerderheid verkopers voelt zich onzeker	16
14 Verkopers soms terughoudend met informatie	16
15 90% van de schades is geheel of gedeeltelijk erkend door NAM	16

16	Toegekende schadebedragen substantieel lager dan eigen inschatting van schade	16
17	Ruim de helft van de respondenten heeft de waardevermeerderingsregeling gebruikt.	17
18	Bijna de helft doet aanvullende investeringen bij schadeherstel en/of waardevermeerdering	17
19	Meer dan de helft wil beroep doen op de waardeverminderingregeling bij toekomstige verkoop	17
20	Ruime belangstelling voor vervolg op uitkoopregeling	17
	DEEL B: Respondenten zonder directe verkoop ervaring	18
21	Waar op letten als koper?	19
22	Schade leidt tot lagere bieding	19
	DEEL C: Vragen aan alle respondenten	21
23	Woongenot onder druk: meer dan de helft wil wegens het risico niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied kopen	22
24	In de beleving van respondenten is het aardbevingsgebied groter dan het gebied dat beleidsmakers hanteren	22
	Referenties	23

1 Inleiding: eerste uitkomsten

De Rijksuniversiteit Groningen heeft het initiatief genomen om (nader) te onderzoeken wat de invloed van aardbevingen is op de ervaringen van Groningers die hun huis willen verkopen. Het onderzoek bestaat uit drie onderdelen, te weten een enquête, interviews en analyse van dagboeken. De enquête is in augustus gehouden, evenals een eerste viertal interviews. De overige interviews en het bijhouden van de dagboeken moeten nog worden gedaan, naast een uitgebreide analyse van alle uitkomsten. In dit document staan alleen de eerste uitkomsten van de enquête. Deze informatie wordt nu reeds gepubliceerd, omdat de uitkomsten van belang kunnen zijn voor de opinie- en besluitvorming rond het Gaswinningsbesluit.

Met de enquête is informatie verzameld over het verloop van het verkoopproces en de ervaringen van mensen die hun huis te koop hebben staan, dan wel dit in het recente verleden hebben gedaan. Het perspectief is dus dat van de verkoper, en wat we aanduiden als een 'verkoopervaring' zal in een aantal gevallen ook een ervaring zijn die nog niet met een daadwerkelijk verkoop is afgerond. In de publiciteit is daarnaast steeds aangegeven dat ook mensen die geen directe ervaring hebben met verkoop aan (een deel van) de enquête kunnen deelnemen. De reden is dat ook zij voor dit onderzoek relevante opvattingen hebben over het wonen en de woningmarkt in dit gebied. Hun opvattingen zeggen iets over de potentiële toekomstige kopers en verkopers in het gebied, zeker omdat verreweg de meeste transacties plaats vinden tussen mensen die al in het gebied wonen.

Gestreefd is naar een brede respons. In eerste instantie zijn de in Groningen woonachtige leden van de Vereniging Eigen Huis, en de deelnemers van de stichting WAG benaderd, door tussenkomst van genoemde organisaties. De enquête is eind juli onder de aandacht gebracht via nieuwsbrieven onder andere van het Groninger Gasberaad. Begin augustus is een brief gestuurd naar alle 4.200 adressen van woningen die in juli op Funda te koop stonden in postcode gebieden waar sprake is van schade door aardbevingen. Bovendien is in het laatste weekend van augustus nog een rappel gestuurd naar deelnemers van de stichting WAG, en een oproep gedaan om mee te doen via de algemene regionale media, het Dagblad voor het Noorden en RTV-Noord.

1.1 Kenmerken van de respons.

In totaal 1.200 woningeigenaren hebben de enquête ingevuld, daarvan hadden 640 hun woning nu of in het recente verleden te koop staan. Van deze 640 eigenaren hebben 137 hun woning recent verkocht.

Een klein deel is positief gestemd over het verloop van de verkoop, maar een grote meerderheid heeft problemen bij de verkoop, waarbij de aard, ernst en achtergrond van die problemen per individu sterk verschilt.

Het onderwerp blijkt bij een aanzienlijk aantal respondenten (veel) emotie op te roepen.

Veel respondenten hebben aanvullende informatie verstrekt door toelichtende tekst in de enquête, het toesturen van bijlagen, telefonische of mailberichten.

De belangstelling om deel te nemen aan vervolgonderzoek is bijzonder groot: 377 respondenten willen meewerken aan een interview, en 176 willen een dagboek gaan bijhouden. (Ook) dit duidt op grote betrokkenheid van de respondenten bij het vraagstuk van de verkoop van hun woning.

1.2 Samenvatting van de uitkomsten

Naast de items uit de vragenlijst gaven enkele respondenten aan dat ook de situatie van mensen met (woningen in combinatie met) bedrijfspanden meer aandacht moet krijgen, en dat geldt ook voor de situatie van eigenaren die te maken hebben met aardbevingsimpact buiten de door overheid en NAM bepaalde contouren en gebieden.

Voor de totale groep respondenten:

- Woongenot staat onder druk: meer dan de helft zal vanwege het risico niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied kopen. In de beleving van de respondenten is het aardbevingsgebied aanzienlijk groter dan het gebied (veelal elf gemeenten) dat door beleidsmakers wordt aangehouden.

Voor de groep respondenten met directe ervaring met het verkopen van hun woning:

- De aardbevingen zijn bij een kwart van de respondenten een belangrijke reden om hun woning te koop te zetten

- Ruim de helft heeft de vraagprijs tussentijds verlaagd
- Aardbevingen zijn als reden om de vraagprijs te verlagen belangrijker dan de algemene situatie op de woningmarkt (zoals de crisis die achter ons ligt) of krimp
- Bijna een kwart van de woningen is in de loop van het verkoopproces een of meerdere keren kort van de markt genomen
- Een meerderheid denkt het komende jaar de vraagprijs te moeten verlagen
- Driekwart van de woningen heeft schade, voor het merendeel is deze (gedeeltelijk) erkend door de NAM/CVW
- Vier van de vijf geïnteresseerde kopers houden rekening met aardbevingen
- De meerderheid van de verkopers voelt zich onzeker
- Bijna de helft van de respondenten doet voor eigen rekening aanvullende investeringen bij schadeherstel en/of toepassing van de waardevermeerderingsregeling
- Er is ruime belangstelling voor een vervolg op de uitkoopregeling

Voor de groep zonder directe ervaring met verkoop:

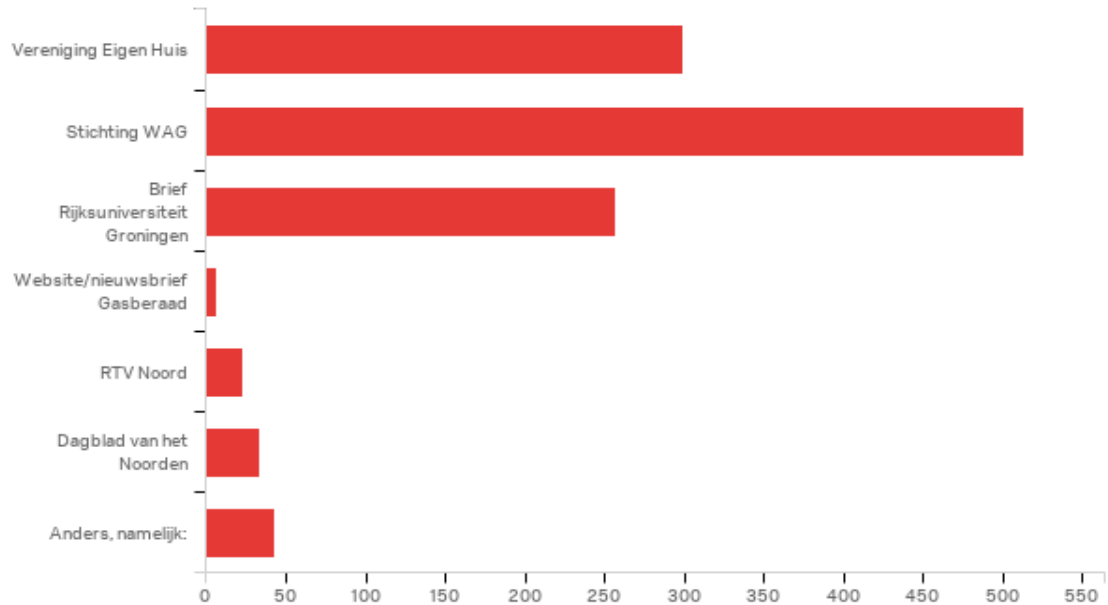
- Als zij een woning in het aardbevingsgebied zouden kopen letten zij vooral op bouwtechnische aspecten en schade(rapporten).
- Voor een woning met goed en netjes gerepareerde schade zouden zij (toch) minder bieden dan voor een identieke woning zonder schade.

2 Respons

De respons (stand van zaken per 5 september) is iets meer dan 1200.

In onderstaande grafiek en tabel een overzicht van de manier waarop mensen van het onderzoek gehoord hebben.

Grafiek 2.1 Op welke manier heeft u gehoord over dit onderzoek?



Tabel 2.1: Op welke manier heeft u gehoord over dit onderzoek?

Antwoord	%	Aantal
Vereniging Eigen Huis	25.45%	299
Stichting WAG	43.66%	513
Brief Rijksuniversiteit Groningen	21.87%	257
Website/nieuwsbrief Gasberaad	0.51%	6
RTV Noord	1.96%	23
Dagblad van het Noorden	2.89%	34
Anders, namelijk:	3.66%	43
Totaal	100%	1175

Opmerkingen naar aanleiding van de respons:

- Door de gekozen methode zijn een aantal woningeigenaren meermalen benaderd; de kans daarop was van te voren ingeschat door voor een klein gebied te onderzoeken hoeveel eigenaren die hun huis op Funda hebben staan tevens lid zijn van VEH en/of deelnemer van Stichting WAG. Die overlap bleek beperkt te zijn.
- De maatschappelijke en politiek actualiteit van de onderzoeksvragen heeft geleid tot de keuze om de enquête in de zomer(vakantie) te houden, maar dit kan de respons beperkt hebben.
- Ook als we er rekening mee houden dat leden van VEH of deelnemers van stichting WAG met hun huis op Funda de enquête al hadden ingevuld toen zij werden aangeschreven met de uitnodiging om deel te nemen, laat de verhouding tussen de respons via verschillende wervingskanalen zien dat de belangstelling voor de enquête hoger is naarmate mensen lid of deelnemer zijn van een organisatie die zich meer expliciet met belangenbehartiging van woningeigenaren in het aardbevingsdossier bezig houdt.

- **Vooruitlopend op een nadere analyse verwachten we ook een hoger responspercentage uit gebieden met een hogere aardbevingsimpact.**

3 Respons naar fase in het verkoopproces

Onderstaande tabel laat zien hoe de verdeling van de respons is naar fasen in het verkoopproces.

Tabel 3.1: Verdeling van de respondenten naar fase in het verkoopproces

Totaal respons	1201
Nu te koop	425
Eerder te koop (vanaf 2010)	215
Daarvan verkocht	137
Geen directe verkoopervaring	560

Ruim de helft (640) van de respondenten heeft de woning te koop staan of in het recente verleden te koop gezet. Van die tweede groep heeft iets meer dan 60% de woning daadwerkelijk kunnen verkopen. De eerste vier interviews zijn gehouden met respondenten die hun woning te koop hebben staan of recent hebben verkocht.

De overige 560 respondenten hebben geen directe ervaring met het verkopen van hun woning.

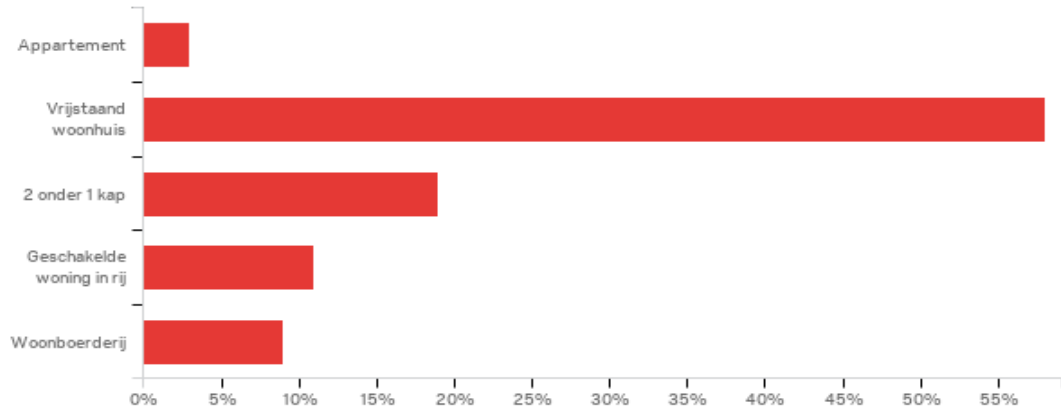
In het vervolg van deze rapportage gaat deel A over de groep met directe verkoopervaringen, deel B over de groep zonder directe verkoopervaringen en deel C over de totale groep respondenten.

DEEL A: Respondenten met directe verkoopervaring

4 Verdeling van de respons naar woningtype en prijsklasse

Het merendeel van de respondenten bezit een vrijstaande woning:

Grafiek 4.1 Verdeling van de respons naar woningtype

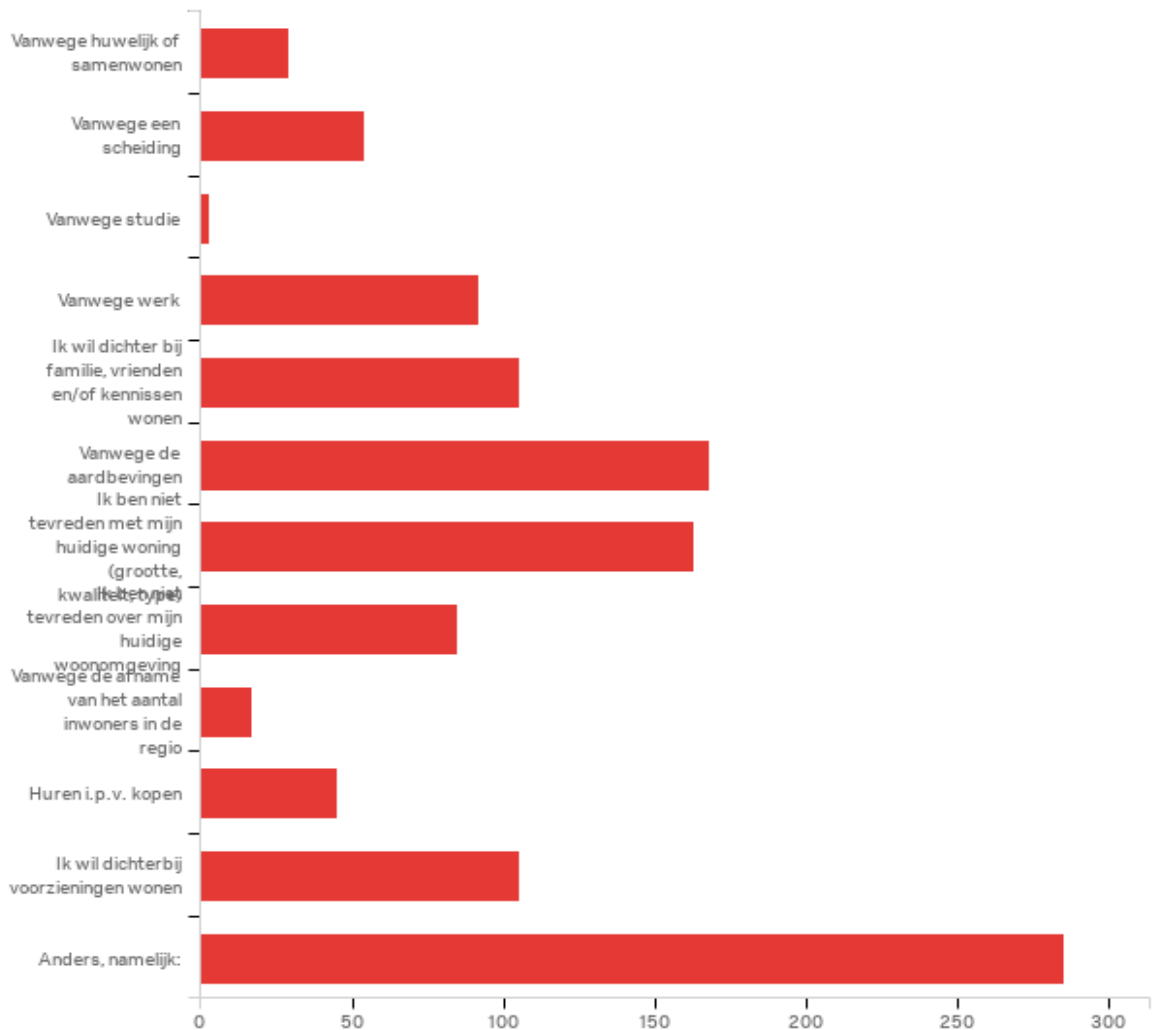


De gemiddelde WOZ waarde (vooralsnog indicatief) ligt rond 140.000 euro.

5 De aardbevingen zijn bij een kwart van de respondenten een belangrijke reden om hun woning te koop te zetten

De respondenten hebben de volgende redenen om hun huis te koop te zetten:

Grafiek 5.1: Wat waren/zijn voor u de drie belangrijkste redenen om de woning te willen verkopen?



Tabel 5.1: Wat waren/zijn voor u de drie belangrijkste redenen om de woning te willen verkopen?

Antwoord	%	Aantal
Vanwege huwelijk of samenwonen	4.51%	29
Vanwege een scheiding	8.40%	54
Vanwege studie	0.47%	3
Vanwege werk	14.31%	92
Ik wil dichterbij familie, vrienden en/of kennissen wonen	16.33%	105
Vanwege de aardbevingen	26.13%	168
Ik ben niet tevreden met mijn huidige woning (grootte, kwaliteit, type)	25.35%	163
Ik ben niet tevreden over mijn huidige woonomgeving	13.22%	85
Vanwege de afname van het aantal inwoners in de regio	2.64%	17
Huren i.p.v. kopen	7.00%	45
Ik wil dichterbij voorzieningen wonen	16.33%	105
Anders, namelijk:	44.32%	285
Totaal	100%	643

Bij de 26 procent van de respondenten bij wie aardbevingen een rol spelen in hun beslissing om de woning te koop te zetten spelen de volgende aspecten van de aardbevingsproblematiek een rol (tabel 5.2):

Tabel 5.2: Welke aspecten van de aardbevingsproblematiek spelen een rol bij uw beslissing om de woning te koop te zetten?

Question	Helemaal niet van toepassing	Niet van toepassing	Neutraal	Van toepassing	Helemaal van toepassing	Totaal
Ik voel me niet meer veilig in de woning door het risico op aardbevingen	25.83%	163 21.87%	138 27.42%	173 17.43%	110 7.45%	47 631
Ik voel me onzeker over aardbevingen in de toekomst	14.62%	93 14.94%	95 16.04%	102 34.59%	220 19.81%	126 636
Door schade aan de woning voel ik me niet meer prettig in de woning	21.96%	139 22.75%	144 24.01%	152 19.91%	126 11.37%	72 633
De schadeprocedures zijn lang en vervelend	12.38%	79 13.95%	89 14.89%	95 21.00%	134 37.77%	241 638
Het woongenot is aangetast door aardbevingen	13.48%	86 16.30%	104 14.89%	95 29.15%	186 26.18%	167 638
Anders namelijk:	17.86%	25 11.43%	16 16.43%	23 10.71%	15 43.57%	61 140

Bij een eerste analyse zien we aanwijzingen dat de aantasting van het woongenot bij de groep respondenten die hun woning te koop heeft of heeft gehad wat groter is dan bij de groep respondenten voor wie dat niet het geval is (vergelijk de uitkomsten bij punt 22). Bij de vier geïnterviewden zijn de aardbevingen wel een versturende factor, maar voor slechts één van hen de belangrijkste reden om te (willen) verkopen.

6 Ruim de helft heeft de vraagprijs verlaagd

Van de respondenten die een woning te koop hebben staan of gehad, heeft .57% de vraagprijs een of meerdere keren moeten verlagen.

De twee geïnterviewden die hun huis hebben verkocht hebben dit kunnen doen omdat zij de mogelijkheid hadden om de vraagprijs substantieel te verlagen. Anderen kunnen dit niet, of hebben in hun omgeving gezien dat ook een grote verlaging geen succes oplevert.

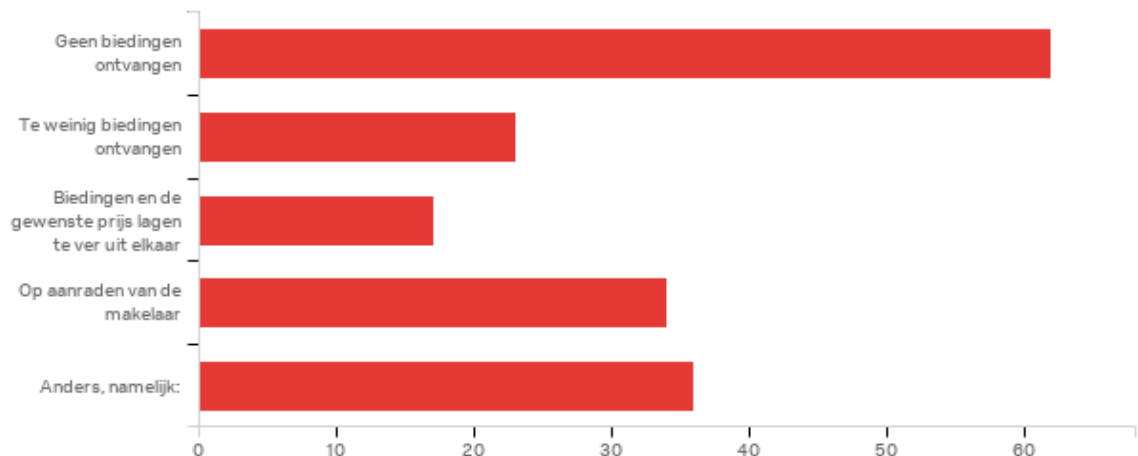
7 Aardbevingen belangrijker reden om de vraagprijs te verlagen dan algemene marktonwikkelingen of krimp

De respondenten konden een rangorde van belangrijkheid aangeven bij drie soorten redenen om de vraagprijs te verlagen, te weten algemene marktontwikkelingen (los van krimp of aardbevingen), krimp en aardbevingen. De uitkomst is herrekend naar de hypothetische situatie dat zij 100 eenheden aan belang konden verdelen over deze drie redenen (zie bijlage voor toelichting). Als alle respondenten alleen krimp belangrijk zouden vinden zou deze 100 scoren, de overige twee nul, etc. De uitkomst is: 29 eenheden voor algemene marktontwikkelingen, 44 voor aardbevingen en 27 eenheden voor krimp. Dit laat zien dat in de perceptie van de respondenten aan aardbevingen een groter prijsdrukkend effect zou moeten worden toegeschreven dan aan krimp.

8 Bijna een kwart van de woningen een of meerdere keren van de markt genomen

Bijna een kwart van de respondenten heeft de woningen een (18%) of meerdere (5%) van de markt genomen en kort daarna weer te koop gezet, in de hoop daarmee nieuwe belangstelling te genereren. Grafiek en tabel 8.1. laten zien dat ruim de helft van deze respondenten dat deed omdat er helemaal geen biedingen waren ontvangen, en bij een op de drie respondenten was dat (ook) op advies van de makelaar.

Grafiek 8.1: Wat zijn de belangrijkste reden(en) dat u deze woning een of meerdere keren van de markt heeft gehaald? (meerdere antwoorden mogelijk)

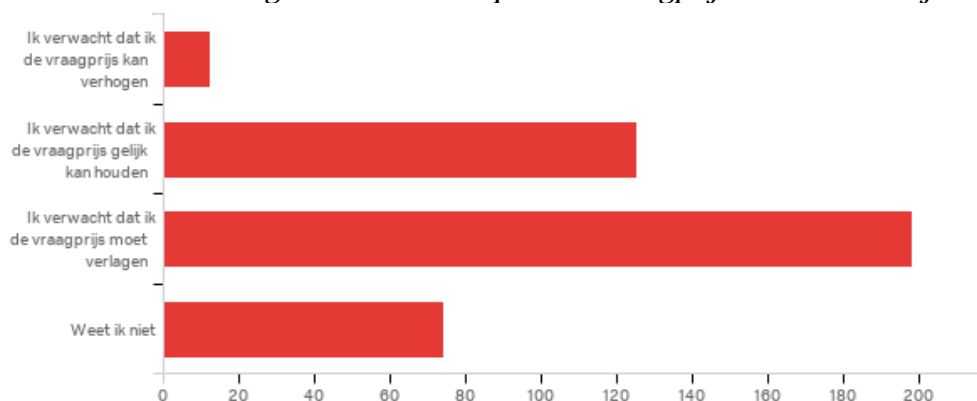


Tabel 8.1: Wat zijn de belangrijkste reden(en) dat u deze woning een of meerdere keren van de markt heeft gehaald? (meerdere antwoorden mogelijk)

Antwoord	%	Aantal
Geen biedingen ontvangen	54.87%	62
Te weinig biedingen ontvangen	20.35%	23
Biedingen en de gewenste prijs lagen te ver uit elkaar	15.04%	17
Op aanraden van de makelaar	30.09%	34
Anders, namelijk:	31.86%	36
Totaal	100%	113

9 Verwachtingen over de toekomstige ontwikkeling van de vraagprijs

Grafiek 9.1: Verwachtingen over het verloop van de vraagprijs in het komende jaar



Slechts een klein deel van de respondenten verwacht dat men de vraagprijs het komende jaar kan verhogen, en dat lijkt in strijd met de actuele trend in grote delen van de woningmarkt.

10 Houden makelaars en taxateurs rekening met aardbevingsrisico?

In bijna de helft van de gevallen houden makelaars en taxateurs rekening met aardbevingsrisico, in ongeveer een kwart van de gevallen niet, de overige respondenten weten niet of dat het geval was.

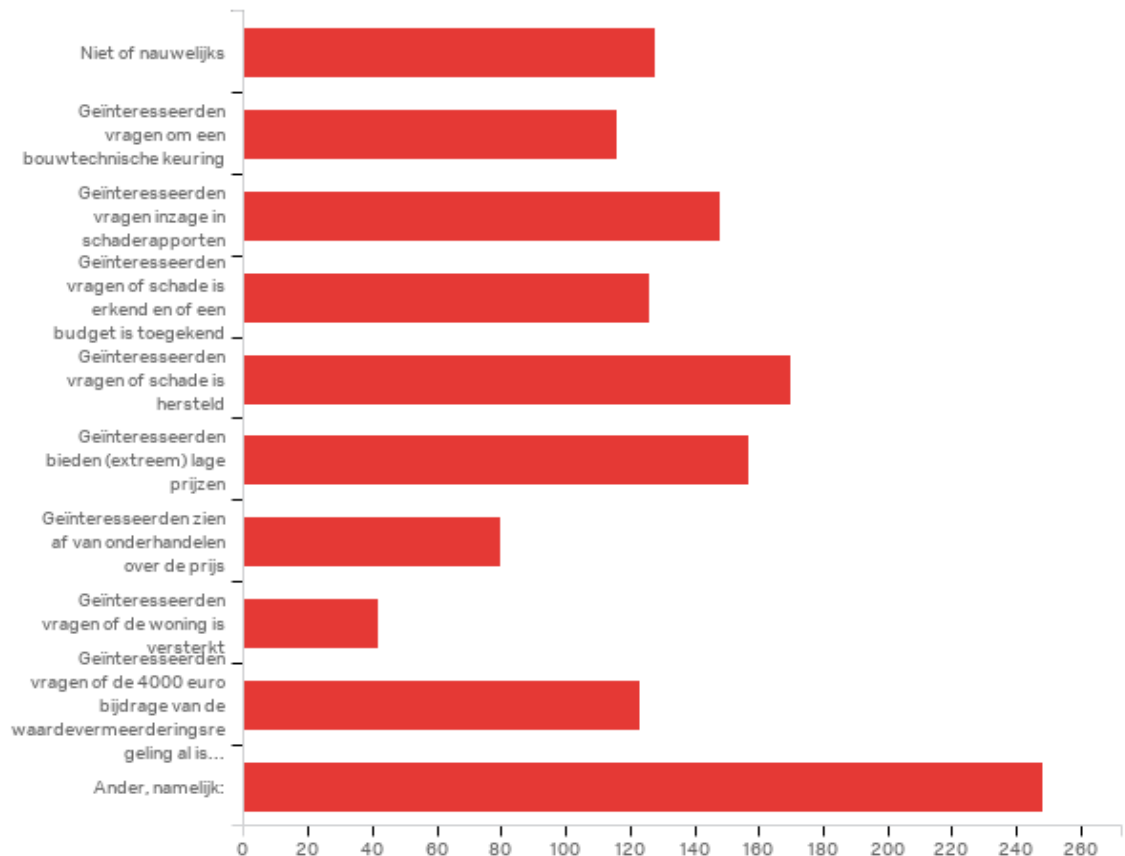
11 Driekwart van de woningen heeft schade

Driekwart van de woningen die te koop staan of gestaan hebben heeft een of meer keren schade gehad. Een op de drie had schade in de periode dat de woning te koop stond, en bij iets meer dan 70% van deze respondenten was de schade ook zichtbaar voor kopers.

12 Vier van de vijf potentiële kopers houden rekening met aardbevingen

Naar de ervaring van de respondenten houdt 80% van de geïnteresseerde kopers rekening met aardbevingen, op een of meer van de volgende manieren:

Grafiek 12.1: Op welke manier houden geïnteresseerde kopers rekening met aardbevingen?



Tabel 12.1: Op welke manier houden geïnteresseerde kopers rekening met aardbevingen?

Antwoord	%	Aantal
Niet of nauwelijks	20.19%	128
Geïnteresseerden vragen om een bouwtechnische keuring	18.30%	116
Geïnteresseerden vragen inzage in schaderapporten	23.34%	148
Geïnteresseerden vragen of schade is erkend en of een budget is toegekend	19.87%	126
Geïnteresseerden vragen of schade is hersteld	26.81%	170
Geïnteresseerden bieden (extreem) lage prijzen	24.76%	157
Geïnteresseerden zien af van onderhandelen over de prijs	12.62%	80
Geïnteresseerden vragen of de woning is versterkt	6.62%	42
Geïnteresseerden vragen of de 4000 euro bijdrage van de waardevermeerderingsregeling al is toegekend	19.40%	123
Ander, namelijk:	39.12%	248
Totaal	100%	634

Geïnteresseerden willen veel weten over schade, -herstel en -regelingen. Een kwart biedt zeer lage prijzen en een op de acht ziet geheel af van een bod. Een geïnterviewde geeft aan dat na "Huizinge" de belangstelling van kopers geheel verdween.

13 Meerderheid verkopers voelt zich onzeker

Ruim 60 procent is het eens of helemaal eens met de stelling dat zij zich onzeker voelen in het verkoopproces omdat hun woning in een regio staat waar het risico op aardbevingen bestaat.

14 Verkopers soms terughoudend met informatie

Een kwart van de respondenten voelt terughoudendheid om aan mogelijk geïnteresseerde kopers informatie te verstrekken over zaken als schade, recente aardbevingen etc.

15 90% van de schades is geheel of gedeeltelijk erkend door NAM

Van de schades is 50% geheel en 40% gedeeltelijk erkend door de NAM. 6% is nog in behandeling.

16 Toegekende schadebedragen substantieel lager dan eigen inschatting van schade

Onderstaande tabel laat zien welke schadebedragen zijn toegekend en wat de eigen inschatting van de schade door eigenaren is.

Tabel 16.1: Toegekende schadebedragen vergeleken met eigen inschatting schade

Toegekend schadebedrag (euro)	klasse-gemiddelde		Eigen inschatting schadebedrag (euro)		klasse-gemiddelde	
	aantal	totaal	aantal	totaal	aantal	totaal
Minder dan 1.000	800	35 28.000	Minder dan 1.000	800	14	11.200
1.000 tot 5.000	3.000	133 399.000	1.000 tot 5.000	3.000	78	234.000
5.000 tot 10.000	7.500	117 877.500	5.000 tot 10.000	7.500	115	862.500
10.000 tot 20.000	15.000	83 1.245.000	10.000 tot 20.000	15.000	100	1.500.000
20.000 tot 50.000	35.000	52 1.820.000	20.000 tot 50.000	35.000	73	2.555.000

50.000 tot 100.000	75.000	11	825.000	50.000 tot 100.000	75.000	21	1.575.000
Meer dan 100.000	150.000	1	150.000	Meer dan 100.000	150.000	19	2.850.000
Dat weet ik niet		29		Dat weet ik niet		53	
Dat wil ik niet zeggen		7		Dat wil ik niet zeggen		3	
Totaal		468	5.344.500			476	9.587.700
Gemiddeld (euro per woning)			11.420	Gemiddeld (euro per woning)			20.142

Hoewel een exacte berekening niet gemaakt kan worden omdat de gegevens alleen per klasse bekend zijn, is het evident dat de eigen inschattingen van de schade substantieel hoger liggen dan de toegekende bedragen. De (berekende) toegekende bedragen liggen ook hoger dan het gemiddelde dat genoemd wordt in het dit voorjaar verschenen onderzoek van Bosker et al. (2016) (7.600 euro), maar dat kan mogelijk deels verklaard worden doordat in deze tabel alle schadebedragen per woning zijn opgeteld, wellicht dat Bosker bedragen per melding aangeeft.

17 Ruim de helft van de respondenten heeft de waardevermeerderingsregeling gebruikt.

Ruim de helft (57%) van de respondenten heeft de waardevermeerderingsregeling van de NAM gebruikt.

18 Bijna de helft doet aanvullende investeringen bij schadeherstel en/of waardevermeerdering

Bijna de helft van de respondenten doet uit eigen middelen aanvullende investeringen bij schadeherstel of gebruik van de waardevermeerderingsregeling. De meest genoemde investeringen (50%) zijn extra investeringen in energiebesparing, 18% noemt (ook) nieuwe keuken en/of badkamer en 6% (ook) het groter maken van de woning. Dat betekent dat de genoemde regelingen voor een aantal eigenaren kennelijk een incentive zijn om ook zelf te investeren. Dat kan een positief effect hebben op de verkoopbaarheid en prijs van woningen, maar dat effect kan (dus) niet uitsluitend aan de regelingen worden toegeschreven.

19 Meer dan de helft wil beroep doen op de waardeverminderingregeling bij toekomstige verkoop

Iets meer dan de helft (56%) is van plan een beroep te doen op de waardeverminderingregeling van de NAM als de woning in de toekomst verkocht zou worden. Redenen om het niet te doen zijn onbekendheid, het beperkte gebied waar de regeling geldt en gebrek aan vertrouwen dat de regeling iets op zal leveren.

20 Ruime belangstelling voor vervolg op uitkoopregeling

Als er een vervolg komt op de pilot voor een uitkoopregeling zou rond 40% van de respondenten daar gebruik van willen maken. Een kwart zal dat daarentegen beslist niet doen.

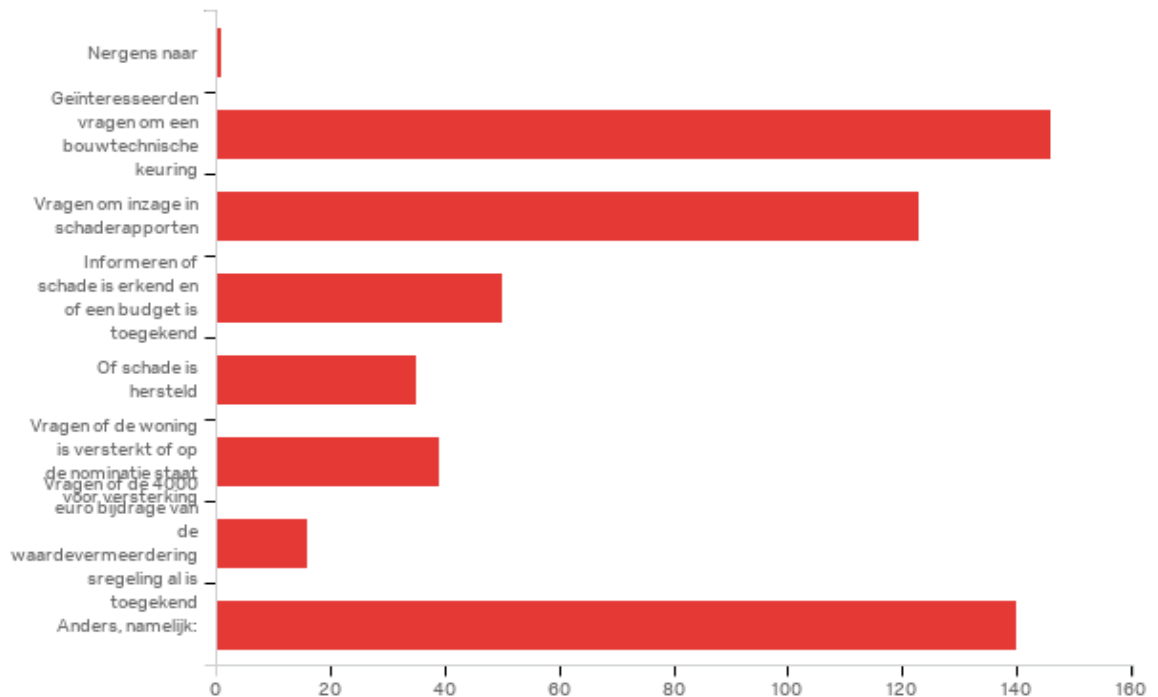
DEEL B: Respondenten zonder directe verkoop ervaring

Aan de mensen die op dit moment of in het recente verleden geen woning te koop hebben gezet is gevraagd zich in te leven in de positie van iemand die een woning in het aardbevingsgebied wil kopen. Gezien het grote aandeel transacties tussen mensen binnen de regio draagt dit bij aan inzicht welke aspecten kopers in het aankoopproces van belang vinden.

21 Waar op letten als koper?

De vraag luidt: Stel dat u zelf een woning in het aardbevingsgebied bezichtigt die u wilt kopen, of dat een goede kennis uw advies hierover vraagt, waar zou u dan op letten / waar zou u de verkoper naar vragen?

Grafiek 20.1: Waarop zou u letten als u zelf een woning in het aardbevingsgebied zou willen kopen?



Tabel 20.1: Waarop zou u letten als u zelf een woning in het aardbevingsgebied zou willen kopen?

Antwoord	%	Aantal
Nergens naar	0.18%	1
Geïnteresseerden vragen om een bouwtechnische keuring	26.55%	146
Vragen om inzage in schaderapporten	22.36%	123
Informeren of schade is erkend en of een budget is toegekend	9.09%	50
Of schade is hersteld	6.36%	35
Vragen of de woning is versterkt of op de nominatie staat voor versterking	7.09%	39
Vragen of de 4000 euro bijdrage van de waardevermeerderingsregeling al is toegekend	2.91%	16
Anders, namelijk:	25.45%	140
Totaal	100%	550

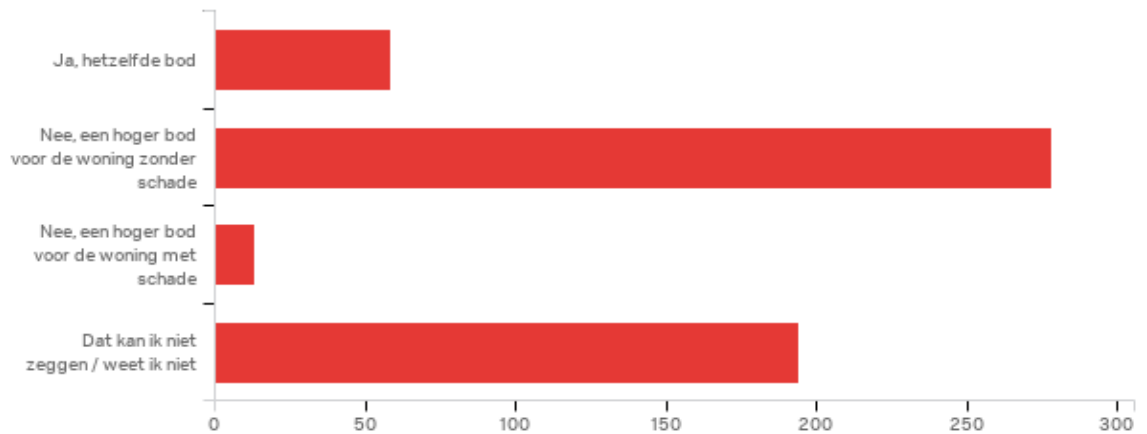
De manier waarop de vraag was geformuleerd maakte slechts één antwoord mogelijk, zodat het overzicht een beeld geeft van wat mensen het belangrijkste vinden bij een (hypothetische) woningaankoop. Inzicht in bouwtechnische en schade-aspecten krijgt veel aandacht, erkenning van schade, herstel en budgetten lijkt op de tweede plaats te komen. Opvallend is dat het aspect versterking weinig aandacht krijgt. De categorie anders moet nog nader geanalyseerd worden, wel kan al gezegd dat veel respondenten deze hebben gebruikt om aan te geven dat zij naar (vrijwel) alle opgesomde aspecten zouden vragen.

22 Schade leidt tot lagere bieding

De tweede vraag aan mensen die geen directe verkoopervaring hebben ging over het effect van herstelde aardbevingschade op de hoogte van het bod dat zij voor een woning zouden doen.

Deze vraag luidt: Stel u vindt binnen het aardbevingsgebied vlak bij elkaar twee identieke woningen waarvan de een aardbevings schade heeft die vakkundig en netjes is hersteld, en de andere woning heeft geen schade, zou u dan voor deze woningen hetzelfde bedrag bieden?

Grafiek 21.1: Een zelfde bod voor een identieke woning met en zonder gerepareerde schade?



Tabel 21.1: Een zelfde bod voor een identieke woning met en zonder gerepareerde schade?

Antwoord	%	Aantal
Ja, hetzelfde bod	10.68%	58
Nee, een hoger bod voor de woning zonder schade	51.20%	278
Nee, een hoger bod voor de woning met schade	2.39%	13
Dat kan ik niet zeggen / weet ik niet	35.73%	194
Totaal	100%	543

Deze uitkomsten staan op gespannen voet met de veel aangehaalde uitkomst van een onderzoek van ORTEC (Francke and Lee 2014) dat het voor de prijs van verkochte woningen niet uit maakt of deze schade hebben of niet. Ook het positieve prijseffect van toekenning van een schadebudget dat in het onderzoek van Bosker et al (2016) wordt gevonden strookt niet met de teneur van bovenstaande uitspraken. Dat pleit voor gedetailleerd nader onderzoek naar de wisselwerking van schade(herstel), onderhoudstoestand en waardering door kopers, en de resulterende effecten op prijsvorming.

DEEL C: Vragen aan alle respondenten

23 Woongenot onder druk: meer dan de helft wil wegens het risico niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied kopen

Aan alle respondenten is een vraag voorgelegd over de invloed van aardbevingen op hun woongenot. Deze vraag is ook in enkele andere onderzoeken gebruikt en maakt het mogelijk in een vervolgrapportage wat meer te zeggen over de representativiteit van het onderzoek.

Vooreerst de uitkomsten in grafiek en tabel 22.1:

Grafiek 22.1 In welke mate heeft het risico op aardbevingen invloed op het wonen? Hieronder staan enkele uitspraken over mogelijke gevolgen van de aardbevingen op het wonen.

Question	1	Mee oneens		Niet mee eens/ niet mee oneens		Mee eens		Helemaal mee eens		Totaal	
Ik voel mij veilig in mijn huis	5.58%	65	13.99%	163	23.95%	279	43.61%	508	12.88%	150	1165
Ik heb een gevoel van onzekerheid	10.84%	125	25.07%	289	19.95%	230	34.35%	396	9.80%	113	1153
Ik voel een toegenomen verhuisneiging	12.15%	139	22.55%	258	18.88%	216	28.23%	323	18.18%	208	1144
Melden en afhandeling van schade kost tijd en energie	3.07%	35	4.04%	46	8.60%	98	32.57%	371	51.71%	589	1139
Ik heb geen zin en energie meer om onderhoud aan de woning te plegen	14.35%	165	32.17%	370	22.26%	256	19.30%	222	11.91%	137	1150
De waarde van mijn huis is gedaald	5.09%	59	3.54%	41	5.78%	67	23.90%	277	61.69%	715	1159
Het risico op aardbevingen is voor mij een reden om niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied te kopen	7.24%	83	16.49%	189	21.38%	245	19.63%	225	35.25%	404	1146
Anders, namelijk:	5.03%	8	5.03%	8	16.35%	26	12.58%	20	61.01%	97	159

Aan de laatste vraag is een vervolgvraag verbonden over de omvang van het gebied dat de respondenten als aardbevingsgebied beschouwen (en waar zij dus niet zouden willen kopen).

24 In de beleving van respondenten is het aardbevingsgebied groter dan het gebied dat beleidsmakers hanteren

Deze vraag is beantwoord door respondenten die vanwege het risico niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied willen kopen. Natuurlijk worden de 'erkende' aardbevingsgemeenten veel genoemd, maar het is opvallend dat de respondenten het aardbevingsgebied ruim definiëren, inclusief (delen van) gemeenten als Bellingwedde, Grootegast, Groningen, Haren, Leek, Marum, Pekela, Stadskanaal, Vlagtwedde en Zuidhorn die in veel ander onderzoek worden uitgezonderd (Groningen en Haren) of als risicolooos referentiegebied worden beschouwd (de overige genoemde gemeenten). Het is dus zeer de vraag of deze onderzoeken de aardbevingsimpact op de woningmarkt op een realistische manier meenemen.

Referenties

Bosker, M., et al. (2016). Met angst en beven - Verklaringen voor dalende huizenprijzen in het Groningse aardbevingsgebied. Utrecht, Atlas voor gemeenten.

Francke, M. and K. Lee (2014). De Invloed van Fysieke Schade op Verkopen van Woningen rond het Groningenveld. Rotterdam, Ortec Finance Research Center.