



De effecten van aardbevingen bij particulieren in het Groningse aardbevingsgebied die hun woning te koop aanbieden.

Verslag van een onderzoek uitgevoerd door de Stichting Waardevermindering door Aardbevingen Groningen (Stichting WAG), alsmede een drietal woningbouwcorporaties uit Noord Oost-Groningen.

Auteur: Juul Raemaekers M Sc

Groningen, 27 november 2013



De effecten van aardbevingen bij particulieren in het Groningse aardbevingsgebied die hun woning te koop aanbieden.

Verslag van een onderzoek uitgevoerd door de Stichting Waardevermindering door Aardbevingen Groningen (Stichting WAG), alsmede een drietal woningbouwcorporaties uit Noord Oost-Groningen (hierna: de corporaties).

Auteur: Juul Raemaekers M Sc

Wetenschappelijk adviseur: prof dr. Ir George de Kam, honorair hoogleraar Volkshuisvesting en grondmarkt aan de Rijksuniversiteit Groningen

Groningen, 27 november 2013

Colofon:

Auteur: Juul Raemaekers

Aan de inhoud van deze publicatie kunnen geen rechten worden ontleend. Gebruik voor wetenschappelijke doeleinden of gerechtelijke procedures is slechts toegestaan met toestemming van De Haan Advocaten & Notarissen.

Het rapport is digitaal beschikbaar op www.dehaanlaw.nl/WAG/informatie

Verantwoording

De Stichting WAG¹ is opgericht op 24 april 2013 met het doel om schade bestaande uit waardevermindering van onroerend goed van de deelnemers als gevolg van de gaswinning door de NAM vergoed te krijgen. Daarnaast wensen de corporaties eveneens deze schade vergoed te krijgen.

De Stichting WAG en de corporaties laten meerdere onderzoeken verrichten. Een van de eerste onderzoeken was het versturen van een schriftelijke enquête onder de eigenaren in het aardbevingsgebied die hun woningen op Funda te koop hebben staan. Op die manier willen de stichting en de corporaties meer te weten komen over de mogelijke effecten van de aardbevingen op het gedrag van eigenaren, kopers en makelaars in het gebied, alsook op het woongenot. Deze informatie zal door de Stichting WAG en de corporaties gebruikt worden om de belangen van eigenaren van woningen in het gebied te behartigen.

De antwoorden op de enquête zijn in opdracht van de Stichting WAG en de corporaties geanalyseerd en verwerkt in deze rapportage door Juul Raemaekers, zelfstandig onderzoeker. De Stichting heeft graag gebruik gemaakt van het aanbod van prof. dr.ir. George de Kam, honorair hoogleraar aan de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen om mee te kijken naar de uitkomsten van het onderzoek.

¹ KVK 57803846 Groningen

Samenvatting

Dit rapport geeft de resultaten van een onderzoek dat door de Stichting Waardevermindering door Aardbevingen Groningen (Stichting WAG) en een drietal woningbouwcorporaties uit Noord Oost Groningen is gedaan onder 723 personen die op 23 juli 2013 hun huis op Funda te koop hadden staan, en wonen binnen een straal van 10 kilometer rond Uithuizen, aangeduid als het aardbevingsgebied. In totaal hebben 114 verkopers (15%) hebben aan het onderzoek meegewerkt. Daarmee is een redelijk betrouwbaar beeld ontstaan van de opvattingen van deze particuliere woningbezitters in het aardbevingsgebied, hoewel het niet uitgesloten is dat er een zekere oververtegenwoordiging is van verkopers die in welk opzicht dan ook meer dan gemiddeld last hebben van het voorkomen van aardbevingen.

Het merendeel van de respondenten (ongeveer 75%) biedt een vrijstaande woning te koop aan, en de datum van start verkoop ligt tussen 2007 en zomer 2013. Bij 70% van de respondenten is een of meerdere keren sprake geweest van schade door aardbevingen. Voor zover relevant, is bij de analyse van de uitkomsten steeds gekeken of deze beïnvloed worden door de afstand van de woning tot het epicentrum van de aardbeving in Huizinge op 16 augustus 2012, en of er een verschil is tussen woningen die voor dan wel na 1 juli 2012 in verkoop zijn gebracht.

De uitkomsten van het onderzoek zijn:

- Bijna een kwart van de woningen werd al in 2010 of eerder aangeboden, en is nog steeds niet verkocht
- In de meerderheid van de gevallen hebben de makelaars/taxateurs geen rekening gehouden met waardedaling door aardbevingen.
- Wel blijkt dat makelaars vaker rekening houden met aardbevingen naarmate woningen dichterbij het epicentrum van Huizinge liggen. Daarnaast duidt de inhoud van de antwoorden erop dat het voortschrijden van de tijd (met meer aardbevingen, en meer (media)aandacht voor dit verschijnsel) er toe leidt dat makelaars vaker rekening gaan houden met aardbevingen bij hun waardebeoordeling
- Waar wel rekening is gehouden met aardbevingen noemen respondenten incidenteel prijsverlagingen in de orde van enkele duizenden euro's tot 50.000 euro. Een ander schat de prijsverlaging van zijn woning op 10%.
- Voor een op de tien verkopers waren de aardbevingen een reden om de woning in de verkoop te zetten
- De respondenten geven niet vaker aardbevingen als verkoopredenen op naarmate zij dichterbij het epicentrum in Huizinge wonen, en er is in dit opzicht ook geen significant verschil tussen de eigenaren die hun woning voor of na 1 juli 2012 in de verkoop hebben gezet
- Aardbevingen leiden volgens een grote meerderheid van de respondenten tot minder bezichtigingen. Een kleine 10% heeft nog geen bezichtigingen gehad, rond een kwart denkt dat bezichtigingen minder zijn omdat het risico van aardbevingen te groot wordt gevonden. Van belang is ook dat een op de tien wijst op het ontbreken van interesse van buiten de regio, en men ziet dat ook de media-aandacht kopers weerhoudt van bezichtigingen, terwijl een op de zeven wijst op een afname van bezichtigingen sinds de aardbeving in Huizinge.

- Bij een ruime 10% van de respondenten hebben door aardbevingen veroorzaakte scheuren geleid tot een lagere vraagprijs. Bij ongeveer een op de 5 respondenten waren er nog geen scheuren op het moment dat de vraagprijs werd bepaald, en bij een kleine 30% is de vraag niet van toepassing omdat er geen scheuren zijn, of – in enkele gevallen – omdat scheuren hersteld zijn.
- Het antwoord op de vraag of scheuren geleid hebben tot een lagere vraagprijs vertoont geen verband met de afstand tot het epicentrum in Huizinge; dat is plausibel als we er van uitgaan dat de taxateur de effecten van een scheur meeneemt ongeacht de locatie van de woning binnen het aardbevingsgebied. Opvallend is echter wel het effect van het tijdstip waarop de woning in verkoop is gezet: respondenten die hun woning na 1 juli 2012 in verkoop hebben gezet melden significant vaker dat de makelaar/taxateur bij het bepalen van de vraagprijs rekening heeft gehouden met scheuren dan respondenten (die eveneens scheuren hadden) die hun woning voor die datum in verkoop hebben gezet. De kans dat de makelaar/taxateur dit gedaan heeft is na 1 juli 2012 3,5 keer groter dan bij woningen die voor die datum in verkoop zijn genomen. Dit kan er op duiden dat zij sterker dan voorheen – en zeker in woningen met zichtbare (al dan niet herstelde) schade rekening houden met een prijsdrukkend effect van de aardbevingen in Groningen.
- Rond vier van de tien respondenten hebben de vraagprijs verlaagd wegens de aardbevingen, ongeveer 30 procent deed dat niet. Ruim 10 procent verlaagde de prijs nog niet, en een even groot percentage verlaagde de prijs om andere redenen dan de aardbevingen.
- Verkopers moesten vaker de vraagprijs verlagen naarmate zij dichterbij het epicentrum van Huizinge wonen.
- Bij het overgrote merendeel van de respondenten heeft het feit dat hun woning in aardbevingsgebied ligt tot nu toe geen rol heeft gespeeld in hun onderhandelingen met een geïnteresseerde koper. Dat komt echter overwegend omdat er nog geen onderhandelingen hebben plaats gevonden, nog geen bod is uitgebracht, of eenvoudigweg nog geen kopers zijn. In ongeveer 10 procent van de gevallen waar het wel tot onderhandelingen kwam heeft de koper afgezien van koop wegens het risico, sommige kopers uiten vragen of twijfels over de impact van de aardbevingen, en bij enkelen leidde het voorkomen van aardbevingen tot een lager bod.
- De negatieve invloed van aardbevingen op de onderhandelingen is sterker als de woning dichterbij het epicentrum in Huizinge ligt.
- De grote meerderheid van de respondenten is van mening dat (de dreiging van) aardbevingen een negatieve invloed heeft op de verkoop van hun woning. Een enkeling denkt dat er geen nadeel zal zijn omdat toch in de lokale markt verkocht wordt. Voor zover de verwachte nadelige effecten worden gespecificeerd gaat het de mogelijke schade en risico's, de voorkeur van kopers voor woningen buiten het aardbevingsgebied en de zorg dat niemand van buiten nog een woning in het aardbevingsgebied wil kopen. Het nadelig effect van negatieve aandacht in de media wordt door een enkeling genoemd.

- Bijna 50 % van de respondenten ziet bewijs of aanwijzing voor waardedaling als gevolg van de aardbevingen. Bij de inhoudelijke reacties op de vraag of de respondenten aanwijzingen of bewijs zien voor waardedaling noemt men als min of meer directe bewijzen de verlaging van de vraagprijs (of in enkele gevallen de WOZ waarde), de visie van makelaars, verricht onderzoek of aanwezige schade. Naast deze min of meer directe bewijzen ziet een (groter aantal) anderen bewijs voor waardedaling in negatieve mediaaandacht of meningen onder potentiële kopers, en in het feit dat er weinig kijkers zijn. Ongeveer 1 op de zes respondenten ziet (nog) geen bewijs.
- Verkopers zien vaker bewijs of aanwijzingen voor waardedaling naarmate hun woning dichterbij het epicentrum van Huizinge ligt.
- Het blijkt dat een (bijna tweederde) meerderheid van de respondenten niet opnieuw een huis in Noordoost Groningen zou kopen. Uiteraard is het voorkomen van aardbevingen in (een deel van) het gebied niet de enige reden waarom respondenten hier niet opnieuw willen kopen, maar het is wel de belangrijkste van de expliciet genoemde redenen.
- De verkopers die deze reden expliciet noemen wonen iets dichterbij het epicentrum, maar het verschil is statistisch niet significant.
- De respondenten die aardbevingen/risico noemen als reden om niet opnieuw in Oost Groningen te kopen hebben duidelijk vaker te maken gehad met schade aan de woning dan de overige respondenten. Geen enkele respondent in een onbeschadigde woning noemt het aardbevingsrisico als reden om te vertrekken, terwijl het bij respondenten die een keer schade hadden in bijna een op de vijf gevallen als argument wordt genoemd, bij mensen die meermalen schade hadden nog iets vaker. De eerste keer dat schade optreedt heeft dus kennelijk een grote impact.
- Omgekeerd is er geen aantoonbaar verband tussen de wil om in het gebied te blijven en de mate waarin respondenten ervaring hebben met schade aan hun woning.
- Een grote meerderheid van de respondenten vindt dat hun woongenot door de aardbevingen is aangetast. Uit de antwoorden blijkt dat slechts een op de vijf vindt dat die aantasting niet van toepassing of (nog) niet aan de orde is.
- Bij de anderen worden de emotionele componenten van de aantasting van het woongenot het vaakst genoemd: een onveilig gevoel, angst, onzekerheid over wat er nog gaat komen; deze factoren worden door ongeveer de helft van alle respondenten genoemd. De materiele aantasting van het woongenot bestaat uit fysieke schade en waardeverlies van de eigen woning.
- Bij nadere analyse blijkt dat er geen verband is tussen het noemen van aantasting van het woongenot door gevoelens van onveiligheid/angst en de afstand tot het epicentrum in Huizinge. Ook is er geen aantoonbaar verband met het wel of niet hebben van schade. Wel zien we een lichte trend dat gevoelens van onveiligheid/angst relatief vaker genoemd worden naarmate de woning vaker schade heeft gehad, maar deze is (dus) niet significant.

- Er blijkt bij eigenaren die hun woning voor dan wel na 1 juli 2012 in verkoop zetten geen significant verschil te zijn in de mate waarin men gevoelens van onveiligheid of angst noemt. Een aannemelijke verklaring voor deze uitkomsten is dat bij het ontwikkelen van gevoelens van onveiligheid en angst naast de meer objectieve factoren ook meer persoonsgebonden kenmerken en omstandigheden een belangrijke rol zullen spelen.

Conclusies en aanbevelingen

Het algemene beeld is dat de aardbevingen voor veel respondenten in het gebied tot een permanente aantasting van het woongenot leiden. Die aantasting heeft een emotionele component, maar ook materiële gevolgen in de vorm van schade aan de woning en waardeverlies. Opvallend is in dit verband de grote impact van de eerste keer dat een woning schade oploopt. Opvallend is ook het grote aandeel respondenten dat niet opnieuw een woning in het gebied wil kopen, en daarbij de aardbevingen als reden noemt.

Het voorkomen van aardbevingen heeft een aantal negatieve gevolgen voor de mensen die hun woning te koop zetten. Voor sommigen zijn de aardbevingen als zodanig een (negatieve) aanleiding om het verkoop proces te starten. Vervolgens moet een aantal verkopers – al dan niet op advies van de makelaar / taxateur - de vraagprijs lager vast stellen of tussentijds verlagen; een aantal respondenten geeft aan dat het daarbij om substantiële bedragen kan gaan. Het onderzoek geeft aan dat het gedrag van makelaars sinds midden 2012 sterk veranderd is, in die zin dat zij nu vaker dan voor die tijd adviseren om een lagere vraagprijs vast te stellen in verband met het voorkomen van aardbevingen en schade aan de woning. Vervolgens merken de verkopers dat er minder (dan zij verwachten) of zelfs in het geheel geen bezichtigingen plaats vinden, onder andere doordat de belangstelling van kopers van buiten de regio terug loopt. Komt het toch tot onderhandelingen, dan vragen kopers extra zekerheden, bieden onder de vraagprijs of zien uiteindelijk toch van de koop af.

Sommige van deze verschijnselen hebben een aantoonbare relatie met de afstand tot het epicentrum van de aardbevingen, in concreto is daarvoor in dit onderzoek de afstand tot het epicentrum in Huizinge als maat gekozen. Dat betreft (uiteraard) het voorkomen van schade aan de woning, maar daarnaast ook de mate waarin makelaars rekening houden met aardbevingen bij de waardebeoordeling, een sterkere noodzaak om de vraagprijs te verlagen, de negatieve invloed op (mogelijk) het aantal bezichtigingen en in ieder geval op onderhandelingen met potentiële kopers, verkopers zien vaker bewijs of aanwijzingen voor waardedaling, omdat er vaker schade aan de woning is zal men ook eerder geneigd zijn uit de regio te vertrekken (hoewel respondenten nabij het epicentrum niet vaker de aardbevingen noemen als expliciete reden om tot verkoop te willen overgaan).

Andere verschijnselen spelen over het hele gebied in min of meer gelijke mate. Dat geldt voor het noemen van aardbevingen als verkoopreden, het teruglopen van het aantal bezichtigingen en de belangstelling van buiten de regio, de effecten van media-aandacht en het (groeierend) besef dat er een aardbevingsrisico is en de gevolgen daarvan voor het verkoopklimaat van woningen, het niet opnieuw willen kopen in Noord Oost Groningen, de aantasting van het woongenot, onder andere door gevoelens van onzekerheid en angst. Het onderzoek wijst uit dat een aantal van deze gebiedsbrede effecten na juli 2012 meer invloed heeft gekregen.

Dit maakt het aannemelijk dat een effect van de aardbevingen op de verkoopbaarheid en waarde van woningen twee componenten zou kunnen hebben: een component die verband houdt met de nabijheid van epicentra en de ervaring met (herhaalde) aardbevingen, en een algemene component op grond van beleving en beeldvorming in het gehele gebied dat als aardbevingsgevoelig wordt ervaren.

Inhoudsopgave

1.	Doel en opzet van het onderzoek	p. 8
2.	Algemene kenmerken van de respondenten	p. 10
3.	Houden makelaars/taxateurs bij waardebeoordeling rekening met ligging in aardbevingsgebied?	p. 12
4.	Invloed van aardbevingen op beslissing om woning in de verkoop te zetten	p. 15
5.	Invloed van aardbevingen op aantal bezichtigingen door potentiële kopers	p. 17
6.	Aantal keren fysieke schade aan de woning	p. 20
7.	Invloed van aardbevingssscheuren op getaxeerde waarde	p. 21
8.	Aardbevingen en het verlagen van de vraagprijs	p. 23
9.	Invloed van aardbevingen op het verloop van de onderhandelingen met kopers	p. 24
10.	Aardbevingen nadelig voor verkoop van de woning?	P. 26
11.	Aanwijzingen of bewijs dat waardedaling optreedt	p. 28
12.	Keuze om in het gebied te blijven	p. 30
13.	Aantasting van het woongenot	p. 32

1. Doel en opzet van het onderzoek

Het doel van het onderzoek is om inzicht te krijgen in de mogelijke effecten van de aardbevingen op het gedrag van eigenaren, kopers en makelaars in het gebied, en op het woongenot. En naar de gevolgen die dit volgens de respondenten heeft voor de waarde en verkoopbaarheid van hun woningen. Deze informatie zal door de stichting gebruikt worden om de belangen van particuliere eigenaren in het gebied te behartigen, in het bijzonder gericht op de volledige vergoeding van materiële en immateriële schade.

De enquête is gestuurd naar particuliere eigenaren in het aardbevingsgebied die hun woning op Funda te koop hadden of hebben staan. De brieven² zijn verstuurd op 27 juli 2013. Deze keus is gemaakt omdat deze eigenaren rechtstreeks geconfronteerd worden met de mogelijke effecten van aardbevingen. De analyse in dit rapport is gemaakt op basis van de reacties die tot 1 november 2013 zijn ontvangen.

Als aardbevingsgebied is gekozen voor het gebied met een straal van 10 kilometer rond het dorp Uithuizen (zie grafiek 1 in hoofdstuk 2 voor de respons per woonplaats, en de tabel in bijlage 2 voor het percentage van de respons per woonplaats).

De vragen in de enquête waren deels gesloten (met voorgeprogrammeerde antwoorden zoals ja of nee), en deels open (bijvoorbeeld een vraag om aan te geven op welke manier in voorkomende gevallen met aardbevings schade is rekening gehouden). Het volledige overzicht van de antwoorden is in bijlage 4 opgenomen; voor de analyse zijn de antwoorden op open vragen meestal in enkele categorieën ingedeeld; bijlage 3 laat zien hoe dit gedaan is.

Respons en representativiteit

In totaal zijn 737 vragenlijsten verstuurd en 114 terug ontvangen, dit betekent een respons van 15%. Bij een aselechte steekproef zou dit voldoende zijn om betrouwbare uitspraken te doen over alle verkopers in het aardbevingsgebied die op Funda staan. We weten echter niet of de groep die niet heeft gereageerd dezelfde kenmerken heeft als de groep die wel reageerde. Het is mogelijk dat eigenaren die om welke reden dan ook minder last hebben gehad van aardbevingen het niet de moeite gevonden hebben om de enquête in te zenden. Er zijn echter wel degelijk ook respondenten uit deze categorie die de enquête wel hebben ingestuurd. De enige indicatie die we voor deze mogelijke bron van vertekening in de uitkomsten hebben is de verdeling van de respons over de gemeenten en postcodegebieden, afgemeten aan de ligging ten opzichte van de plaatsen waar de meeste aardbevingen voorkomen. (zie tabel in de bijlage.) Hieruit blijkt dat bovengemiddelde respons percentages voorkomen in Huizinge (100%), Rottum (50%), Garrelsweer (42%), Oosternieland (40%), Godlinze (38%) en Loppersum (36%), en een minder dan gemiddelde respons (allen 0%) in Stitswerd, Eppenhuisen, Oldenzijl, Oudeschip, Westernieland, en Saaxumhuisen. Anderzijds is er een behoorlijk gelijkmatige spreiding over de verschillende afstanden tot het epicentrum in Huizinge augustus 2012.

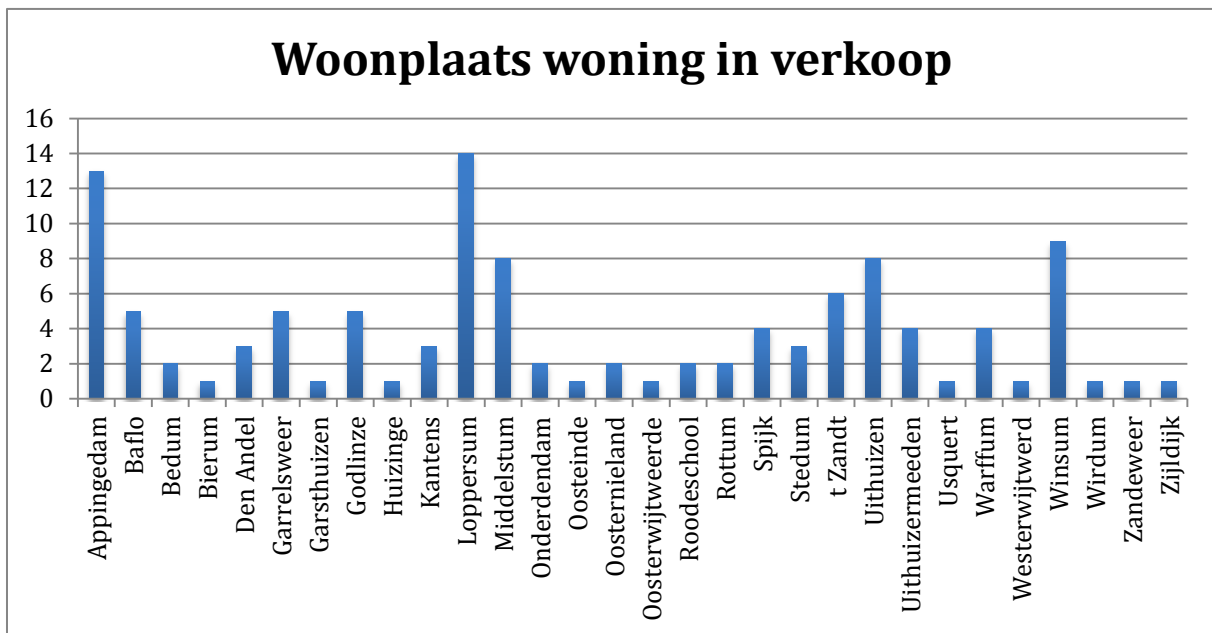
² Zie bijlage 1 voor de tekst van de brief en de vragen van de enquête

Uitkomsten en analyses per vraag

In de volgende hoofdstukken staan per vraag de uitkomsten van het onderzoek, deze zijn geïllustreerd aan de hand van een 2 à 3-tal reacties van de respondenten op deze vraag, gevolgd door een analyse en (deel)conclusie. Bij alle vragen hebben we gekeken of de antwoorden verschillen naar plaats of tijd. De plaats is van belang om een indruk te krijgen van de invloed van de afstand tot het epicentrum van aardbevingen in Groningen op de uitkomsten. Er is zoals bekend niet sprake van één epicentrum, zeker ook niet omdat het onderzoek een groter gebied en een relatief lange periode bestrijkt. Om praktische redenen is gekozen om te kijken of er een verband is met de hemelsbreed gemeten afstand van het 4-cijferig postcodegebied waarin een woning ligt en het epicentrum van de aardbeving in Huizinge op 16 augustus 2012.

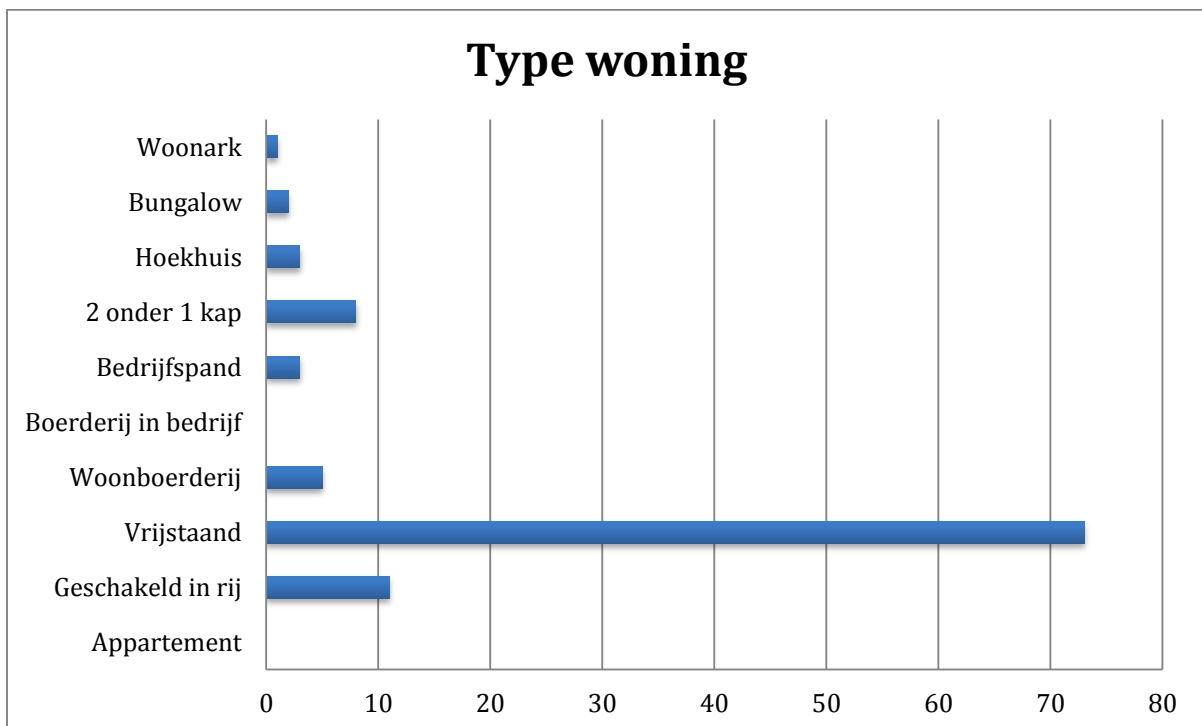
Voor wat betreft een mogelijk effect van het tijdstip waarop een woning in de verkoop is gezet op de uitkomsten is gekeken of de uitkomsten verschillend zijn voor de groep die voor dan wel na 1 juli 2012 zijn of haar woning in de verkoop heeft gezet. De veronderstelling daarbij is dat de relatief zware aardbeving in Huizinge effect kan hebben gehad op beleving en gedrag van verkopers, (aspirant) kopers en makelaars.

2. Algemene kenmerken van de respondenten



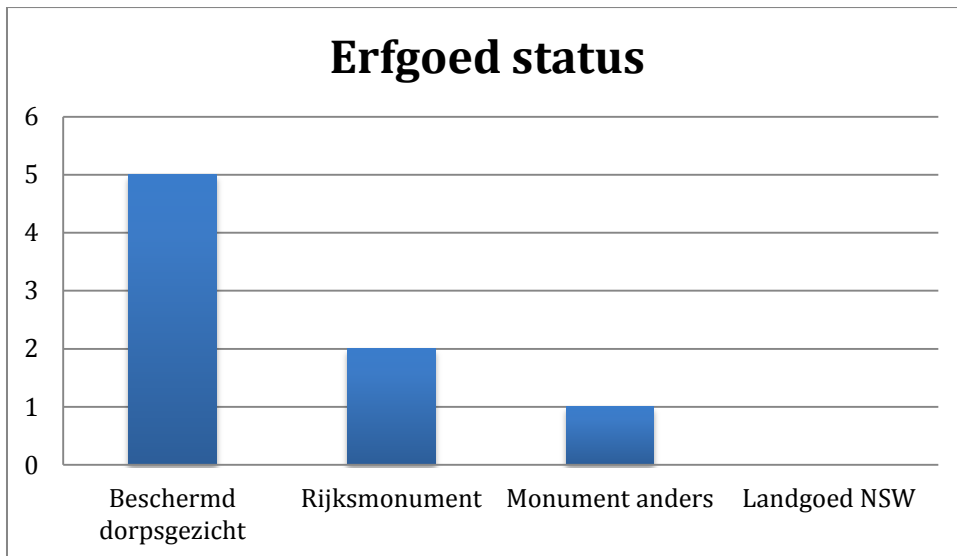
Grafiek 1

Bij nadere analyse van de locatie van woningen die voor en na 1 juli 2012 in verkoop zijn gezet, blijkt dat de woningen die na 1 juli 2012 in de verkoop zijn gezet gemiddeld niet op een grotere afstand van het epicentrum in Huizinge liggen, dan de woningen die voor 1 juli 2012 in verkoop zijn gezet. Er is dus geen aanleiding om te veronderstellen dat de nabijheid van het epicentrum van de aardbeving in augustus 2012 in Huizinge een rol speelt bij de beslissing om een woning te koop te zetten.

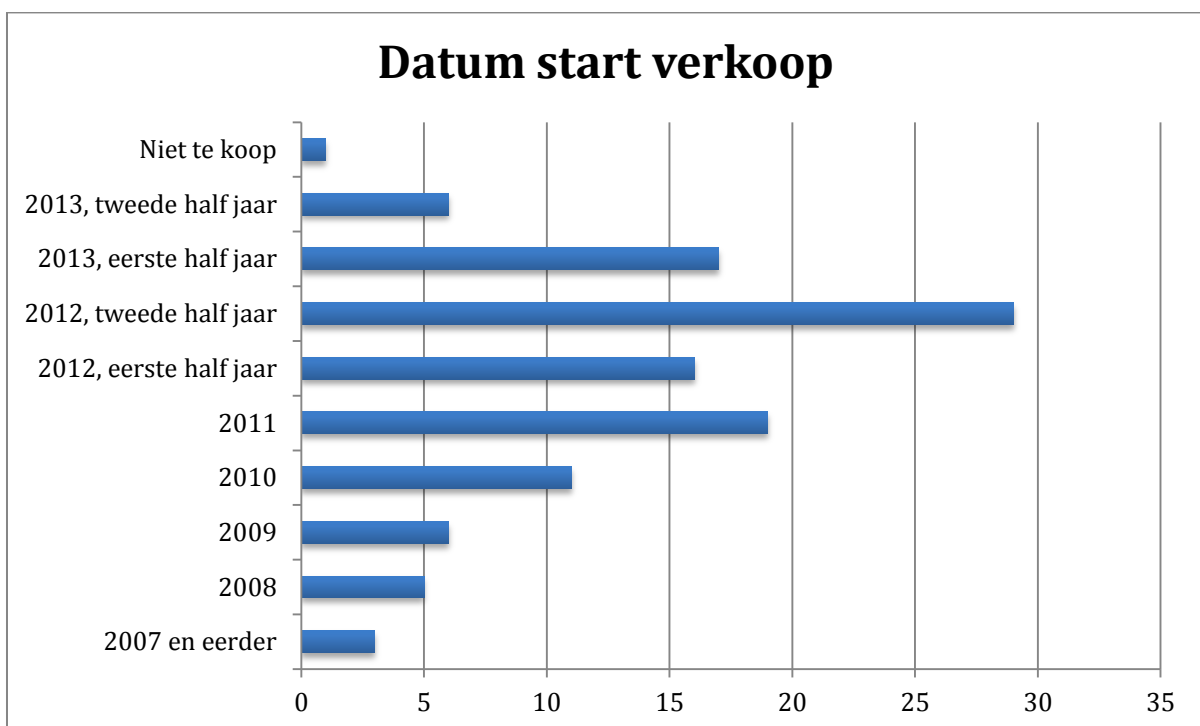


Grafiek 2

Uit grafiek 3 blijkt dat ongeveer drie kwart van de woningen in het onderzoek een vrijstaande woning is.



Grafiek 3

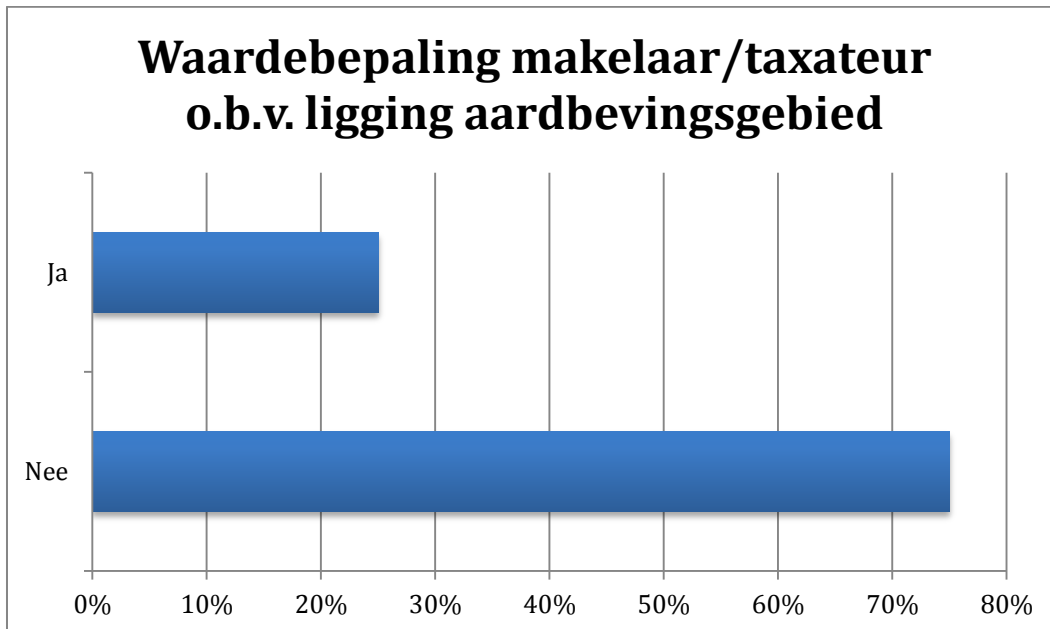


Grafiek 4

Uit grafiek 4 blijkt dat het aantal woningen dat nog te koop staat groeit naarmate het tijdstip van in verkoop zetten recenter is, dat ligt ook voor de hand: de kans dat een recent aangeboden woning al verkocht is, is immers kleiner. Verder valt op dat bijna een kwart van de woningen al in 2010 of eerder werd aangeboden, en nog steeds niet verkocht is.

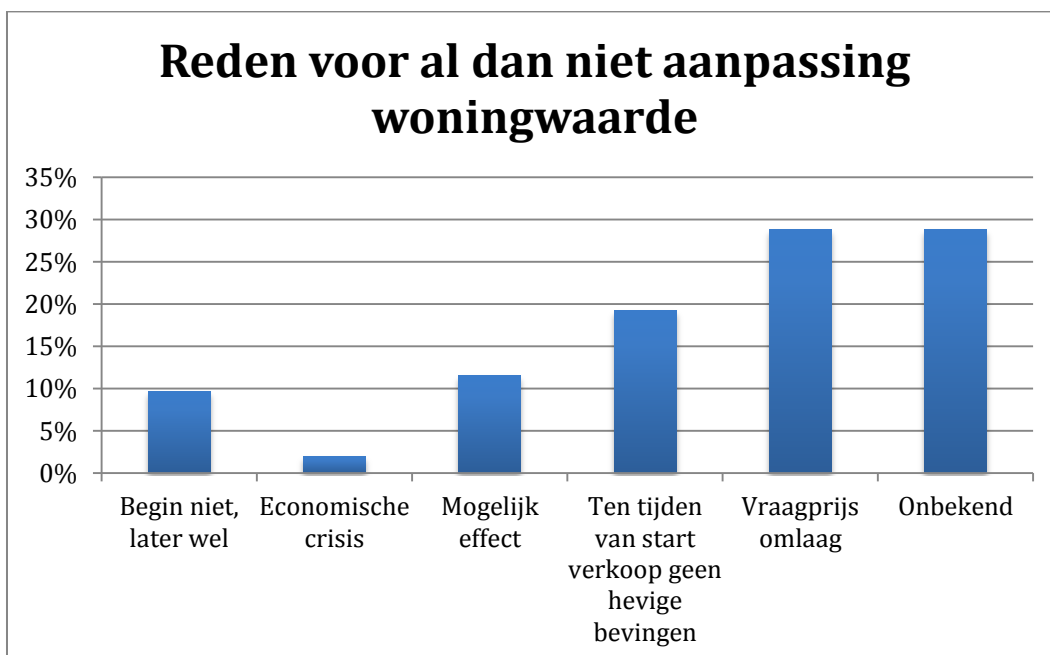
3. Houden makelaars/taxateurs bij waardebeoordeling rekening met ligging in aardbevingsgebied?

In de enquête is de vraag (vraag 3) gesteld: *Heeft uw makelaar/taxateur bij het bepalen van de waarde van uw woning rekening gehouden met het feit dat u in een aardbevingsgebied woont? Hoe en in welke mate?*



Grafiek 5

Op deze vraag zijn 100 reacties gegeven, daarbij werd in 14 gevallen de vraag door de respondenten niet met ja/nee beantwoord, maar met een korte inhoudelijke reactie. Die reacties zijn samengenomen met de toelichting die verkopers gaven bij hun ja/nee antwoorden, en ingedeeld in de categorieën volgens onderstaande grafiek 6.



Grafiek 6

We registreerden op deze manier 52 reacties waarin uitleg wordt gegeven over het type reactie op de vraag. In ruim één op de vier gevallen, waar de makelaar rekening hield met aardbevingen, resulteerde dit in verlaging van de vraagprijs;

Respondent op ongeveer 5 kilometer van het epicentrum, woning meerdere keren schade: *“Ja, aangegeven dat de woning in de verkoop zetten geen zin heeft, want er wordt (bijna) geen woning verkocht in Loppersum; in het jaar 2013 t/m juli welgeteld 4 huizen verkocht (en ook allemaal aan kopers die uit de gemeente afkomstig zijn).”*

Onderstaand is een overzicht weergegeven van de verschillende uitspraken over de mate waarin en de manier waarop de taxateur bij de waardebeoordeling rekening heeft gehouden met aardbevingen:

Vanwege eventuele schade
Lagere vraagprijs
Lagere prijs vragen
Prijs in juni 2013 verlaagd met 30.000 euro
15.000 euro omlaag
De vraagprijs is daardoor lager
Enkele duizenden euro's
Vraagprijs door makelaar omlaag
Waarde is verminderd met 50.000 euro
Scherpe prijs, ver onder marktwaarde
Vraagprijs hierop enigszins verminderd
Met 10%
Prijs is wel scherp i.v.m. snelle verkoop
Daar is de prijs op gebaseerd
waardevermindering

Voor een nadere analyse zijn alle antwoorden verdeeld in direct of indirect ja (samen 25%), en vergeleken met direct en indirect nee (samen 75%). Ook uit deze indeling blijkt dus dat in de meerderheid van de gevallen de makelaars geen rekening hebben gehouden met waardedaling door aardbevingen.

Wel blijkt dat makelaars vaker rekening houden met aardbevingen naarmate woningen dichterbij het epicentrum van Huizinge liggen³. Daarnaast duidt de inhoud van de antwoorden erop dat het voortschrijden van de tijd (met meer aardbevingen, en meer (media)aandacht voor dit verschijnsel) er toe leidt dat makelaars vaker rekening gaan houden met aardbevingen bij hun waardebeoordeling⁴. De kans dat dit het geval is was bij woningen die na 1 juli 2012 in de verkoop gingen bijna 8 keer groter dan bij de woningen die voor 1 juli in de verkoop gingen en nu nog te koop staan⁵;

Respondent op ongeveer 7 kilometer van het epicentrum, woning al zeer lang te koop, en twee keer schade gehad: *“Nee, maar makelaar heeft wel regelmatig contact met mij en zegt dat de aardbevingen geen goed doen. Huizen lijken onverkoopbaar in [...]. Er is geen animo voor dit gebied in deze prijsklasse.”*

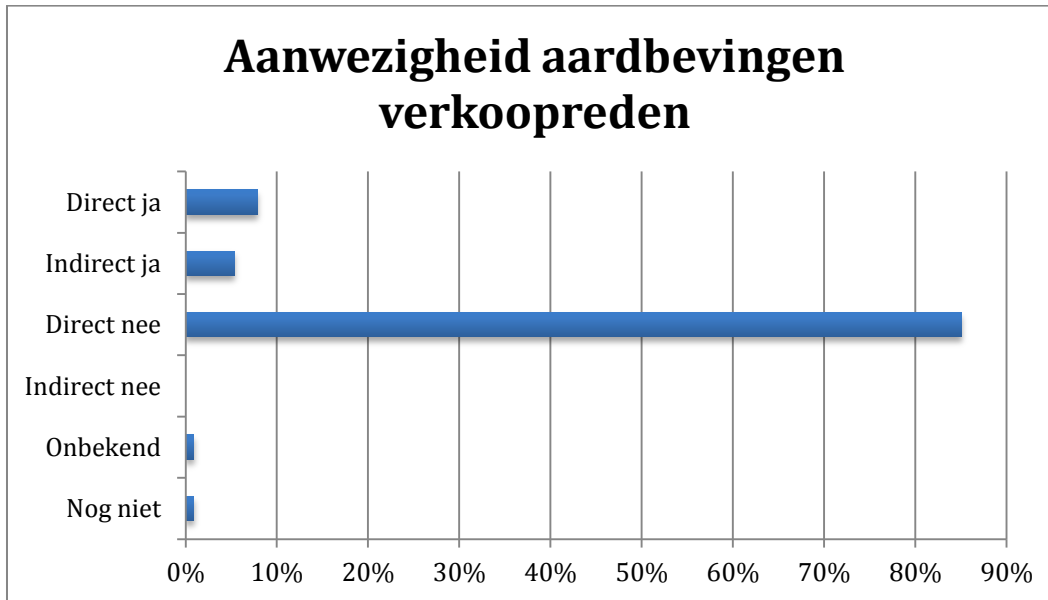
³ Voor een nadere analyse zijn alle antwoorden die direct of indirect een ja inhouden vergeleken met de directe en indirecte antwoorden die aangeven dat makelaars geen rekening hebben gehouden met waardedaling door aardbevingen; zie de tabellen in bijlage 3

⁴ Deze uitkomst is gecontroleerd voor ligging ten opzichte van het epicentrum: in dit opzicht verschillen de woningen die voor en na 1 juli 2012 in verkoop werden genomen niet significant van elkaar; zie de test in de bijlage

⁵ Zie de toelichting en analyse in de bijlage 5

4. Invloed van aardbevingen op beslissing om woning in de verkoop te zetten

In dit hoofdstuk staan de uitkomsten op de vraag (4): *Hebben de aardbevingen bij uw overweging tot verkoop een rol gespeeld?*

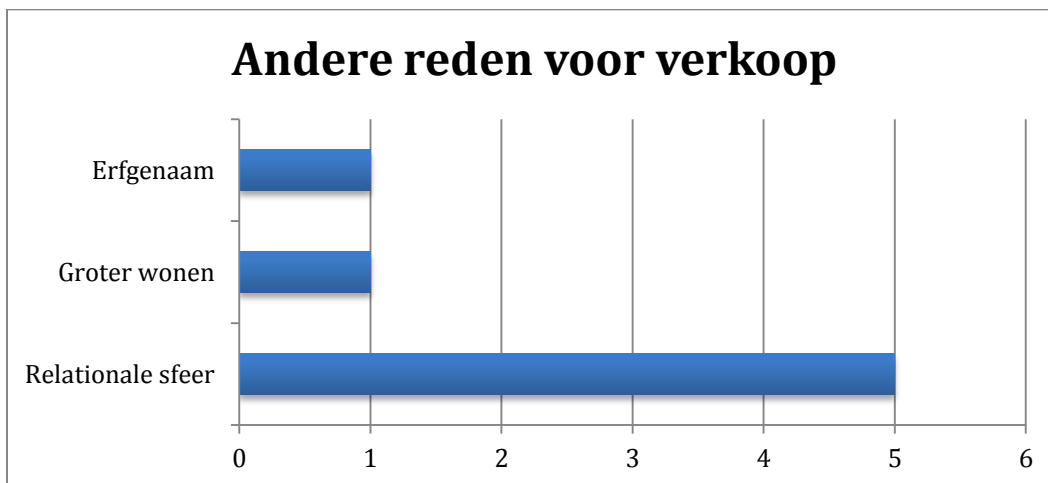


Grafiek 7

Voor ongeveer één op de twaalf verkopers onder de 114 respondenten in het onderzoek waren de aardbevingen een reden om de woning in de verkoop te zetten; voor enkele anderen zijn de aardbevingen op indirecte wijze een reden tot verkoop;

Respondent op 9 km van het epicentrum, , woning te koop na juli 2012, geen schade:
"Destijds niet, nu wel na aardbeving augustus 2012 stond huis te schudden!"

Respondent op 7 km van het epicentrum, woning al een aantal jaren te koop, één keer schade: *"De bevingen waren in 2007 nog niet in zo'n hevige mate aanwezig als heden ten dagen."*



Grafiek 8

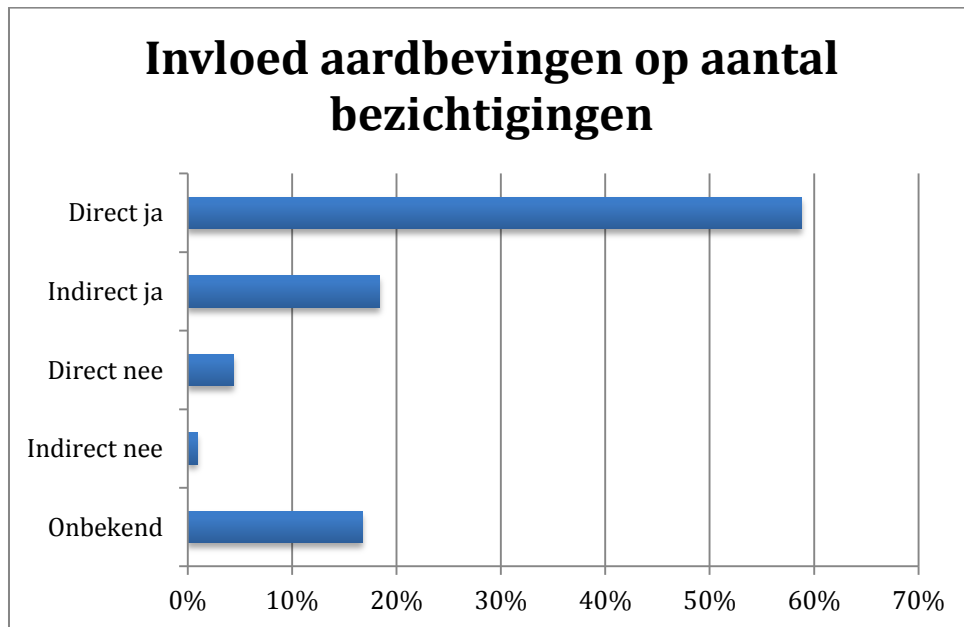
Enkele respondenten gaven aan wat voor hen de werkelijke reden voor verkoop van de woning was: woning was geërfd (1), groter wonen (1) en 5 respondenten noemden redenen in de relationele sfeer (zie grafiek 8).

Bij nadere analyse blijkt dat de respondenten niet aantoonbaar vaker aardbevingen als verkoopreden opgeven naarmate zij dichterbij het epicentrum in Huizinge wonen, en er is in dit opzicht ook geen significant verschil tussen de eigenaren die hun woning voor of na 1 juli 2012 in de verkoop hebben gezet. Dat geldt ook wanneer we alle woningen met startverkoop in 2013 vergelijken met de woningen met startverkoop in 2012, of alle woningen met startverkoop in 2013 met de woningen die in eerdere jaren in verkoop werden gezet: in beide situaties is het percentage gevallen met aardbevingen als verkoopreden wel iets hoger bij de meest recent in verkoop gezette woningen, maar het verschil is statistisch niet significant⁶

⁶ Zie de kruistabellen en analyses in de bijlage 5

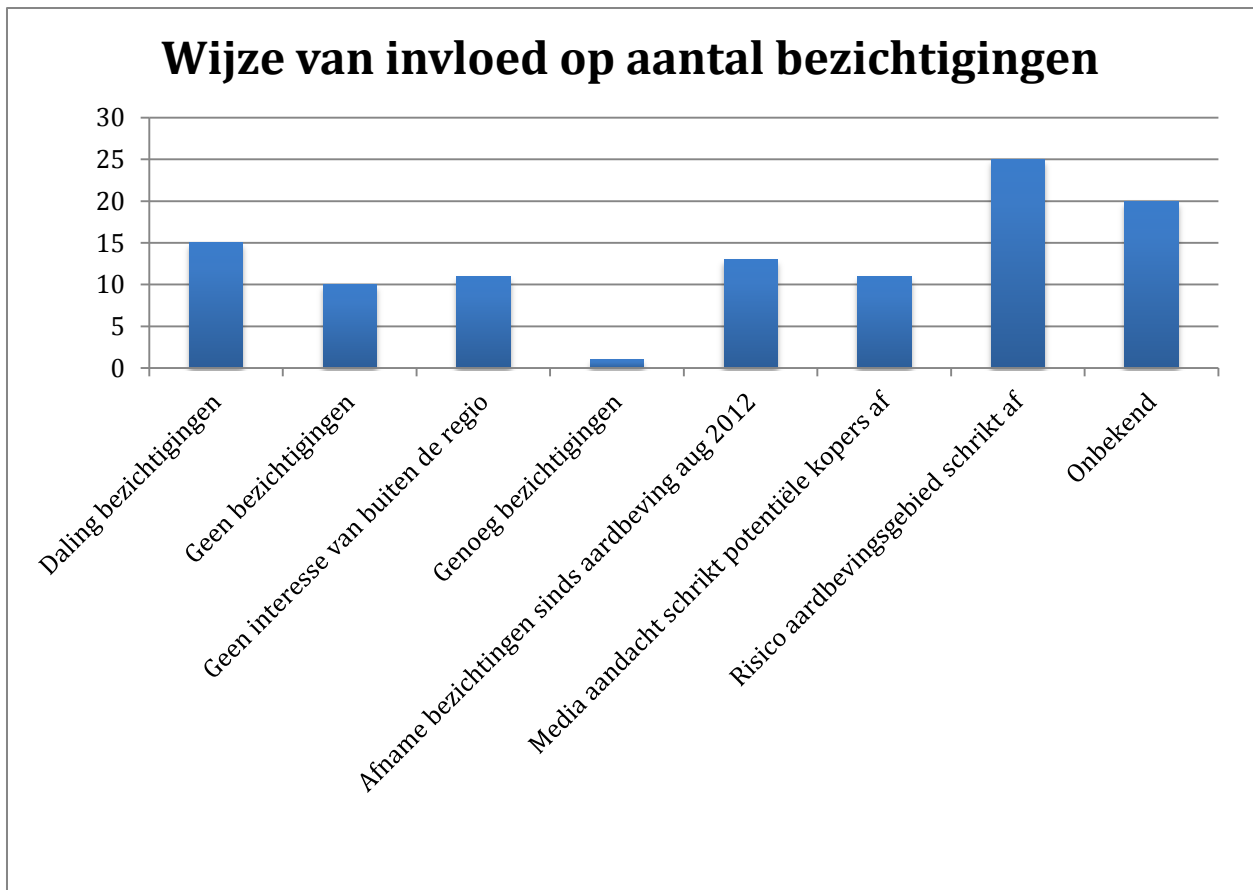
5. Invloed van aardbevingen op aantal bezichtigingen door potentiële kopers

In dit hoofdstuk staan de antwoorden op de vraag (5): *Bent u van mening dat de aardbevingen van invloed zijn op het aantal bezichtigingen van uw woning? Op welke wijze?*



Grafiek 9

Op deze vraag hebben 94 verkopers geantwoord; 20 respondenten hebben de vraag niet beantwoord of aangegeven niet te weten of er sprake is van een relatie tussen de aardbevingen en het aantal bezichtigingen. Alle inhoudelijke antwoorden (in totaal 106 antwoorden) zijn verdeeld in onderstaande categorieën met uitspraken over de aard van de invloed op het aantal bezichtigingen (zie grafiek 10).



Grafiek 10

Uit het overzicht blijkt dat slechts een enkeling meldt dat er genoeg bezichtigingen zijn. Een kleine 10% heeft nog geen bezichtigingen gehad, rond een kwart denkt dat bezichtigingen minder zijn omdat het risico van aardbevingen te groot wordt gevonden;

Respondent op 11 km van het epicentrum,, woning te koop sinds eerste halfjaar 2012, geen schade: *“Ja, het is slecht voor het imago van de regio. Mensen willen er niet wonen Dit resulteert in 1 bezichtiging in 17 maanden.”*

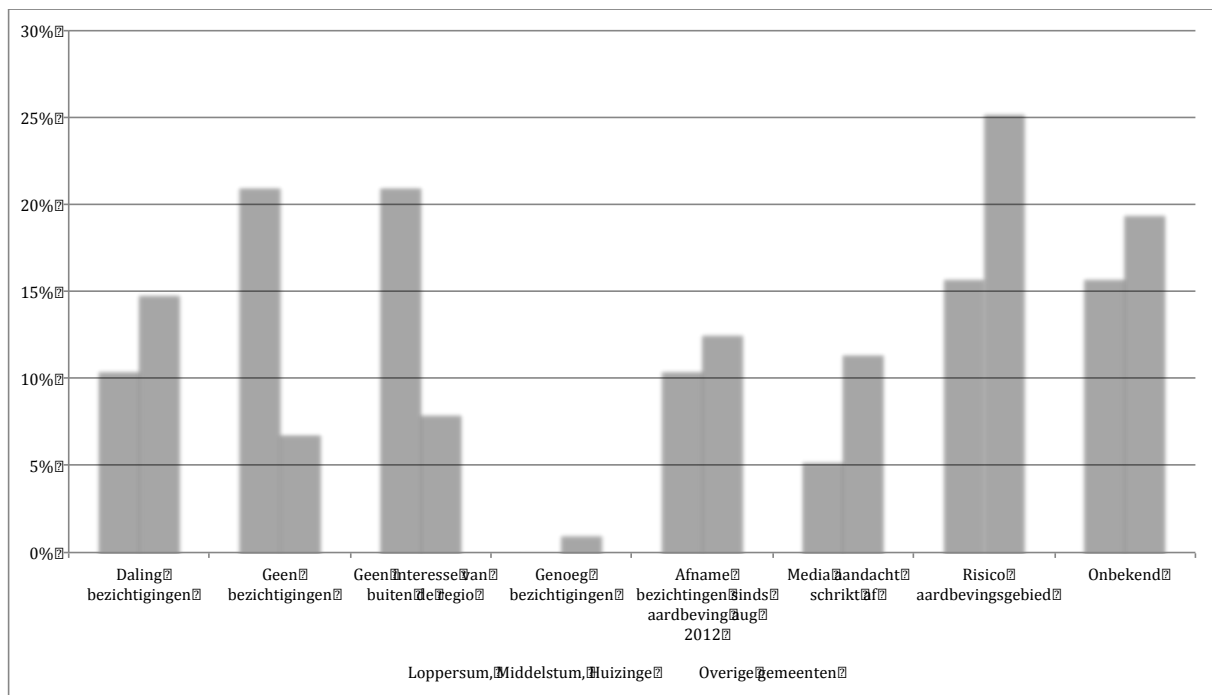
Van belang is ook dat één op de tien wijst op het ontbreken van interesse van buiten de regio, en men ziet dat ook de media-aandacht kopers weerhoudt van bezichtigingen, terwijl één op de zeven wijst op een afname van bezichtigingen sinds de aardbeving in Huizinge;

Respondent op 10 km van het epicentrum, woning te koop sinds tweede halfjaar 2012, 2 maal schade: *“Ja, eerst wel interesse, daarna na alle berichten in de media niet. Brief van potentiële kopers die afhaken i.v.m. bevingen als bewijs.”*

Respondent dicht bij epicentrum, woning al een aantal jaren te koop, , meerdere keren schade: *“Ja, sinds de beving (augustus 2012) feitelijk geen bezichtigingen meer gehad.”* (direct ja)

Bij nadere analyse blijkt er geen aantoonbaar verband te zijn tussen het aantal meldingen van afname van bezichtigingen en de afstand tot het epicentrum in Huizinge. Dat de afstand kennelijk geen invloed heeft op de gemelde afname van het aantal bezichtigingen kan er op wijzen dat voor potentiële kopers de negatieve associatie met aardbevingen op een vrij groot gebied betrekking

heeft, min of meer los van de exacte locatie van recente aardbevingen. Maar het is ook denkbaar dat bij de woningen dichterbij het epicentrum het aantal bezichtigingen al veel lager ligt. We verkennen deze veronderstelling door meer in detail te kijken naar verschillen tussen de uitkomsten voor respondenten in Loppersum, Middelstum en Huizinge tezamen ten opzichte van alle andere respondenten, ook omdat deze gemeenten in de media vaak in combinatie met aardbevingen worden genoemd. In onderstaande grafiek staan de procentuele aandelen van de verschillende wijzen van invloed van aardbevingen op bezichtigingen weergegeven voor genoemde drie woonplaatsen tezamen naast het totaal voor de overige woonplaatsen.



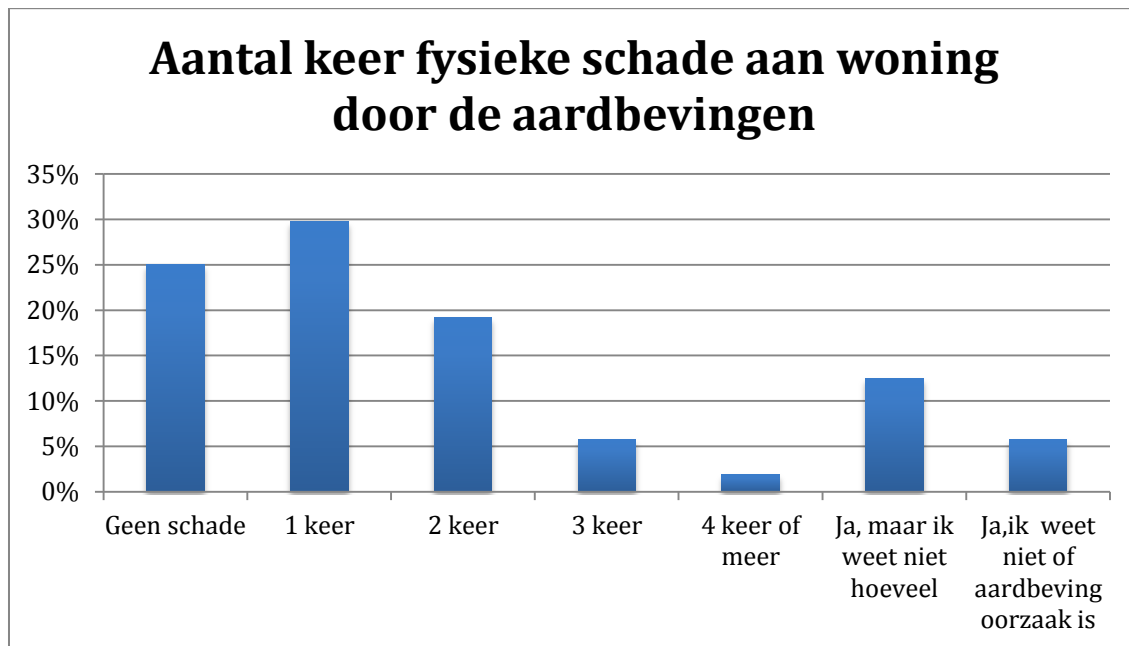
Grafiek 11: *Wijze van invloed van aardbevingen op het aantal bezichtigingen*

Een interpretatie van dit beeld – die gezien de kleine aantallen waarnemingen bij deze gedetailleerde weergave niet statistisch kan worden onderbouwd - kan zijn, dat deze drie woonplaatsen het punt al voorbij zijn dat media aandacht en het besef dat aardbevingen een risico zijn nog invloed hebben op het aantal bezichtigingen. Hierdoor kan er een min of meer permanente situatie zijn ontstaan waarin sprake is van geen of veel minder bezichtigingen, ook door het wegvallen van interesse van buiten de regio.

Ook bij deze vraag keken we naar een mogelijk verschil tussen de woningen die voor en na 1 juli 2012 in de verkoop zijn gezet. In absolute aantallen is er een verschil: bij de woningen die eerder in de verkoop gezet werden zagen 5 van de 51 respondenten geen afname van bezichtigingen, bij de woningen die na 1 juli in de verkoop waren gezet was er nog maar 1 van de 42 respondenten die geen afname zag. Door de kleine aantallen waarnemingen is het echter moeilijk te zeggen of dit verschil significant is. Bovendien is het goed denkbaar dat de afname van bezichtigingen niet afhankelijk is van het tijdstip waarop de woning te koop is gezet.

6. Aantal keren fysieke schade aan de woning

Dit hoofdstuk geeft de antwoorden op de vraag (6): *Hoe vaak heeft u fysieke schade (scheuren etc.) aan uw woning gehad door de aardbevingen?* Deze vraag is door 112 respondenten beantwoord.



Grafiek 12

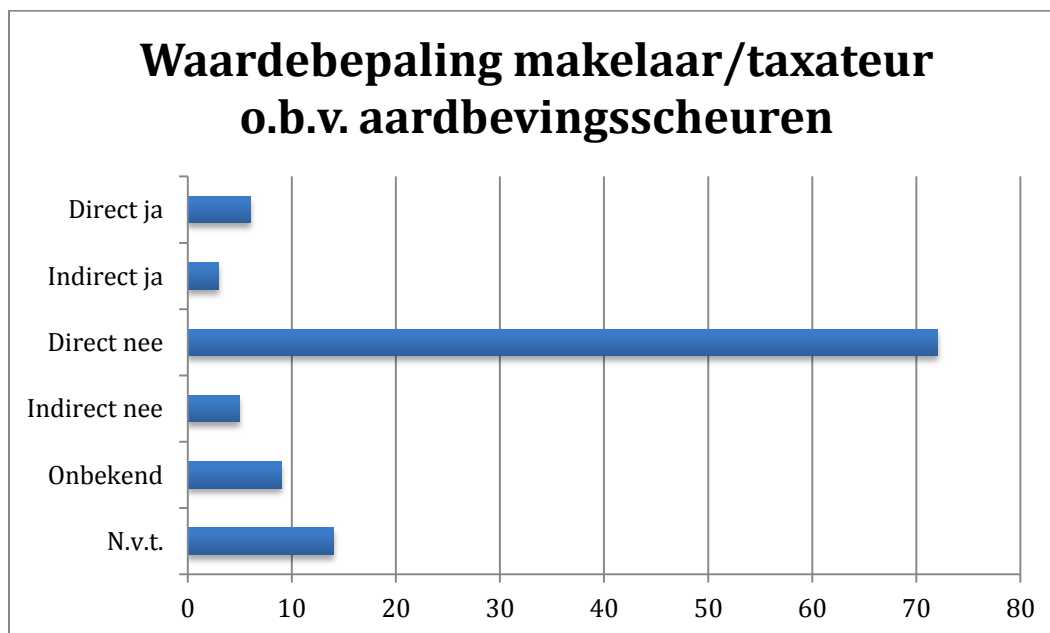
Het algemene beeld schetst dat bij slechts een kwart van de respondenten de woning geen enkele keer schade heeft ondervonden van aardbevingen. Daarnaast blijkt dat ruim één op de tien respondenten niet heeft bijgehouden hoe vaak de woning fysieke schade heeft geleden.

Bij nadere analyse blijkt dat er een aantoonbaar verband is tussen het niet hebben van schade en een grotere afstand tot het epicentrum in Huizinge. Dit is een plausibele uitkomst, aangezien een woning verder weg van het epicentrum minder zware trillingen hoeft op te vangen.

7. Invloed van aardbevingscheuren op getaxeerde waarde

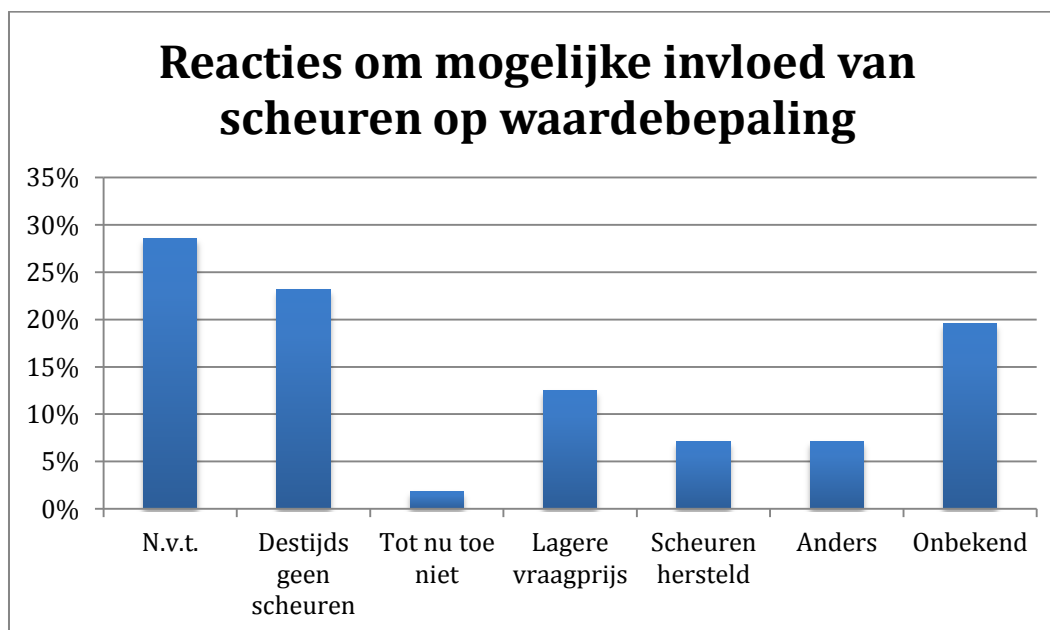
In dit hoofdstuk tonen we de antwoorden op de vraag (7): *Heeft de makelaar/taxateur bij het bepalen van de waarde/vraagprijs rekening gehouden met de aardbevingscheuren in uw woning? Hoe en in welke mate?*

Deze vraag is door 109 respondenten beantwoord, 5 van hen heeft de vraag overgeslagen. In onderstaande grafiek (13) geeft de categorie onbekend aan dat de betreffende respondent geen antwoord op de vraag wist te geven.



Grafiek 13

De inhoudelijke reacties zijn in onderstaande categorieën ingedeeld.



Grafiek 14

Uit het overzicht blijkt dat bij een ruime 10% van de respondenten scheuren hebben geleid tot een lagere vraagprijs;

Respondent op 7 km van het epicentrum, woning te koop sinds tweede halfjaar 2012, twee keer schade: *“Ja, door de schade is de vraagprijs lager, omdat een eventuele koper herstellkosten kan verwachten.”*

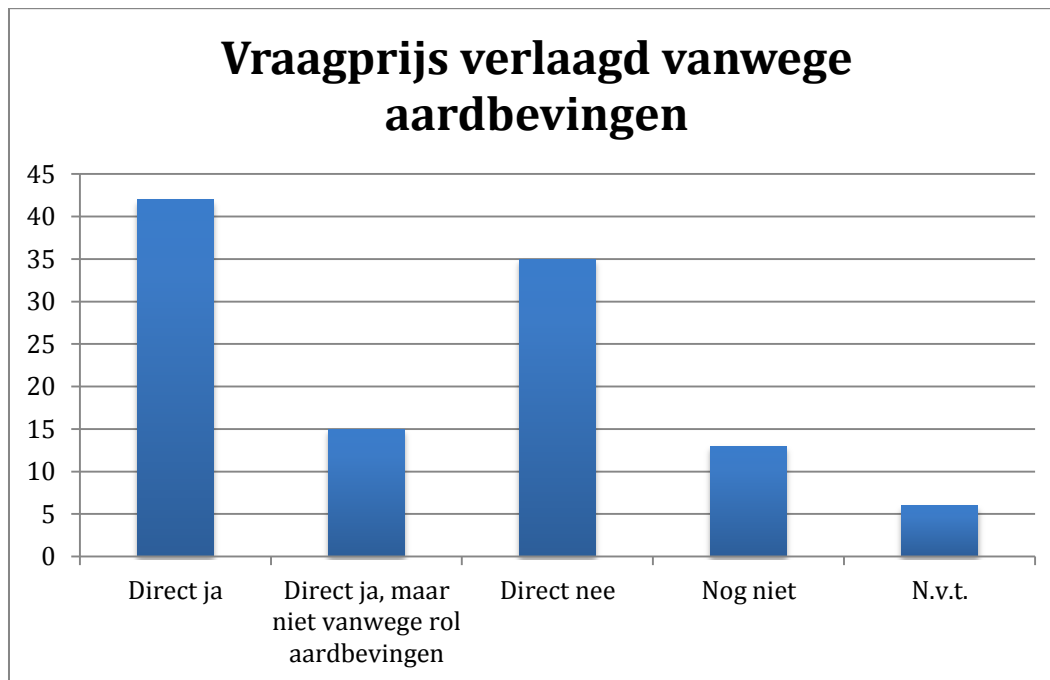
Bij één op de 5 respondenten waren er nog geen scheuren op het moment dat de vraagprijs werd bepaald, en bij een kleine 30% is de vraag niet van toepassing omdat er geen scheuren zijn, of – in enkele gevallen – omdat scheuren hersteld zijn;

Respondent op 8 km van het epicentrum, woning te koop sinds eerste halfjaar 2013, meerder malen schade : *“Nee, het wachten is echter op het herstellen door de NAM. Ik wacht al sinds december 2011....”* (direct nee)

Het antwoord op de vraag of scheuren geleid hebben tot een lagere vraagprijs vertoont geen verband met de afstand tot het epicentrum in Huizinge; dat is plausibel als we er van uitgaan dat de taxateur de effecten van een scheur meeneemt ongeacht de locatie van de woning binnen het aardbevingsgebied. Opvallend is echter wel het effect van het tijdstip waarop de woning in verkoop is gezet: respondenten die hun woning na 1 juli 2012 in verkoop hebben gezet melden significant vaker dat de makelaar/taxateur bij het bepalen van de vraagprijs rekening heeft gehouden met scheuren dan respondenten (die eveneens scheuren hadden) die hun woning voor die datum in verkoop hebben gezet. De kans dat de makelaar/taxateur dit gedaan heeft is na 1 juli 2012 3,5 keer groter dan bij woningen die voor die datum in verkoop zijn genomen. Dit kan er op duiden dat zij sterker dan voorheen – en zeker in woningen met zichtbare (al dan niet herstelde) schade rekening houden met een prijsdrukkend effect van de aardbevingen in Groningen.

8. Aardbevingen en het verlagen van de vraagprijs

In dit hoofdstuk tonen we de antwoorden op de vraag (8): *Heeft u de vraagprijs al eens moeten verlagen en hebben de aardbevingen daar een rol bij gespeeld?*



Grafiek 15

Op deze vraag hebben 111 respondenten gereageerd, 3 respondenten hebben de vraag niet beantwoord. Rond vier van de tien respondenten hebben de vraagprijs verlaagd wegens de aardbevingen, ongeveer 30 procent deed dat niet;

Respondent op 7 km van het epicentrum, woning te koop sinds eerste halfjaar 2011: *“Ja, al 3 keer. De bevingen spelen zeker een rol hierin. Je probeert het telkens opnieuw weer aantrekkelijk te maken.”*

Ruim 10 procent verlaagde de prijs nog niet, en een even groot percentage verlaagde de prijs om andere redenen dan de aardbevingen.:

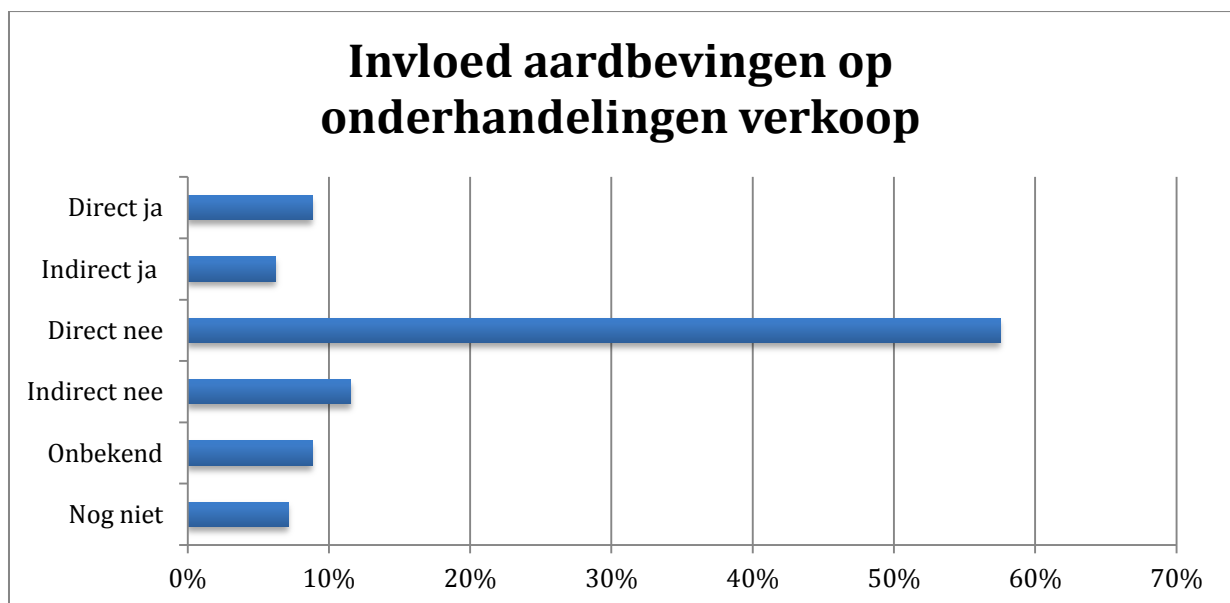
Respondent op 11 km van het epicentrum, woning te koop sinds eerste halfjaar 2012, geen schade: *“Nee, heb ik niet gedaan omdat ik de woning op dit moment verhuur. Als de huurperiode over is zal dit wel moeten. Met de huidige vraagprijs (die 17 maanden geleden marktconform was) is er geen interesse in de woning.”*

Bij nadere analyse blijkt dat verkopers vaker de vraagprijs moesten verlagen naarmate zij dichter bij het epicentrum van Huizinge wonen. Ook is er een aantoonbaar verband met het moment waarop de woning in verkoop is gebracht: bij woningen die voor 1 juli in verkoop zijn gebracht hebben verkopers vaker de vraagprijs verlaagd dan bij woningen die vanaf 1 juli te koop worden aangeboden. Dit is plausibel omdat we mogen aannemen dat woningen die meer recent in verkoop worden gebracht ook al een vraagprijs hebben die meer bij de actuele marktomstandigheden past, inclusief de effecten van het (vaker) voorkomen van aardbevingen en de grotere aandacht voor dit verschijnsel.

9. Invloed van aardbevingen op het verloop van de onderhandelingen met kopers

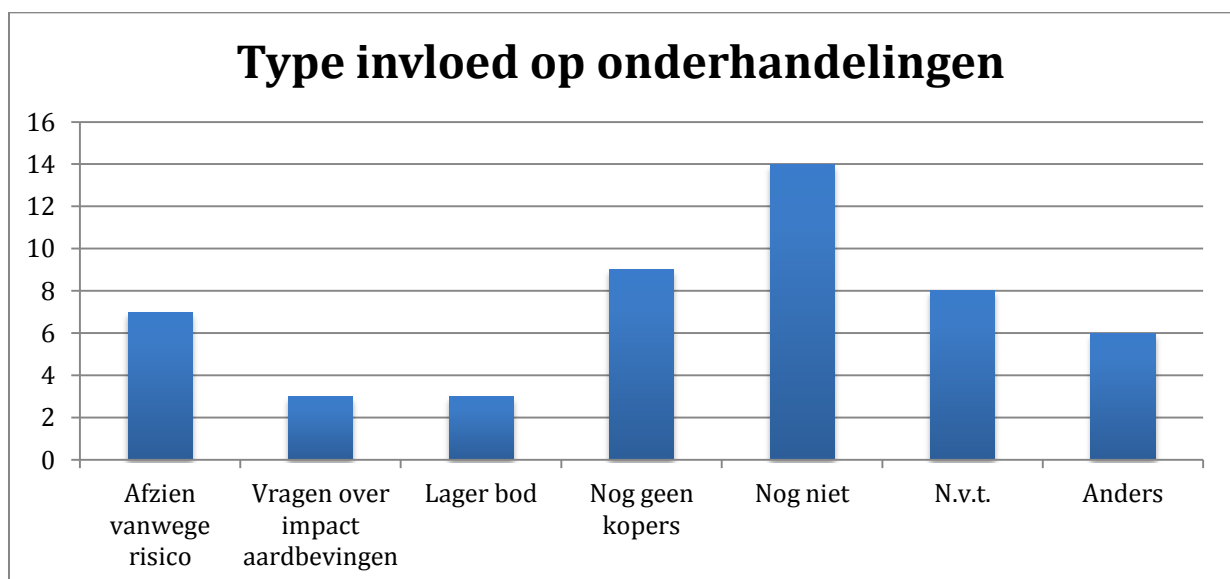
In dit hoofdstuk tonen we de antwoorden op de vraag (9): *Heeft het feit dat uw woning is gelegen in een gebied waar aardbevingen voorkomen al eens een rol gespeeld in de onderhandelingen met een geïnteresseerde koper? Zo ja, hoe?*

Uit het onderstaande overzicht blijkt dat bij het overgrote merendeel van de respondenten het feit dat hun woning in aardbevingsgebied ligt tot nu toe geen rol heeft gespeeld in hun onderhandelingen met een geïnteresseerde koper.



Grafiek 16

Op deze vraag hebben 113 respondenten gereageerd, waarvan 10 aangaven niet op de hoogte te zijn van de mogelijke invloed van aardbevingen op onderhandelingen. De reacties hebben we in onderstaande categorieën ingedeeld; in totaal gaat het om 61 inhoudelijke reacties.



Grafiek 17

In ongeveer 10 procent van deze 61 gevallen heeft de koper afgezien van koop wegens het risico, sommige kopers uiten vragen of twijfels over de impact, en bij enkelen leidde het voorkomen van aardbevingen tot een lager bod;

Respondent op 7 km van het epicentrum, woning al een aantal jaren te koop, drie keer schade: *“Ja, ik heb eind juli een mail ontvangen van een zeer geïnteresseerde. Ze zijn 3 keer langs geweest om te kijken en te praten. Zij zagen onder andere af vanwege renovatiekosten, leegstand omgeving en bodemverzakking.”*

Respondent op 5 km van het epicentrum, woning te koop sinds eerste halfjaar 2012, twee maal schade: *“Er zijn alleen geïnteresseerden geweest voor woningruil voor een goedkopere woning in de directe omgeving. Dit heeft geleid tot 3 bezichtigingen van gezinnen/mensen uit [...]. Hieruit lijkt dat mensen nog wel een doorstart willen maken, maar vastzitten aan hun onverkoopbare woningen.”*

Dat de aardbevingen in de meerderheid van de gevallen geen rol spelen komt overwegend omdat er nog geen onderhandelingen hebben plaats gevonden, nog geen bod is uitgebracht, of eenvoudigweg nog geen kopers zijn;

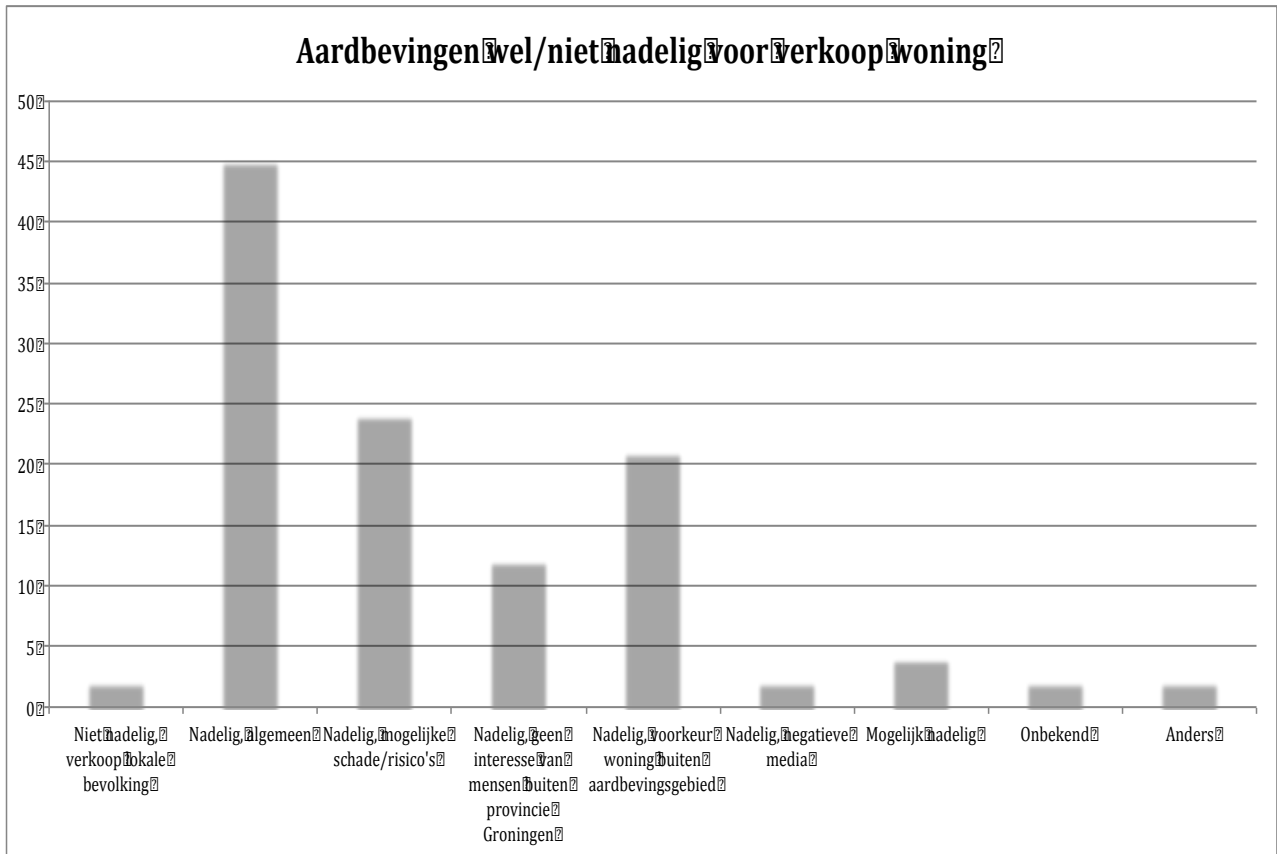
Respondent op 7 km van het epicentrum, , woning al een groot aantal jaren te koop, één keer schade: *“Sinds de bevingen en de daarbij behorende publiciteit geen enkele bezichtiging meer gehad.”*

Bij nadere analyse blijkt dat de negatieve invloed van aardbevingen op de onderhandelingen sterker is als de woning dichterbij het epicentrum in Huizinge ligt. Voor wat betreft dit effect is er geen verband met het tijdstip waarop de woningen in verkoop zijn aangeboden.

10. Aardbevingen nadelig voor verkoop van de woning?

In dit hoofdstuk staan de antwoorden op de vraag (10): *Bent u van mening dat (de dreiging van) aardbevingen wel of niet nadelig is voor verkoop van uw woning? Waarom wel/niet?*

Deze vraag is door 114 respondenten beantwoord met een korte inhoudelijke reactie. We hebben deze reacties onderverdeeld in onderstaande categorieën:



Grafiek 18

De grote meerderheid van de respondenten is van mening dat (de dreiging van) aardbevingen een negatieve invloed heeft op de verkoop van hun woning;

Respondent op 7 km van het epicentrum, woning te koop sinds eerste halfjaari 2012, meerdere keren schade: *“Wel nadelig. Als de mensen zien hoeveel schade wij nu al hebben (50.000 euro), denk ik niet dat mensen hier zouden willen wonen. In 2012 was het helemaal klaar voor de verkoop. Nu moet eerst alles gerepareerd worden en wie weet hoe lang dat nog duurt.”.*

Een enkeling denkt dat er geen nadeel zal zijn omdat toch in de lokale markt verkocht wordt. Voor zover de verwachte nadelige effecten worden gespecificeerd gaat het ten eerste om de mogelijke schade/risico's:

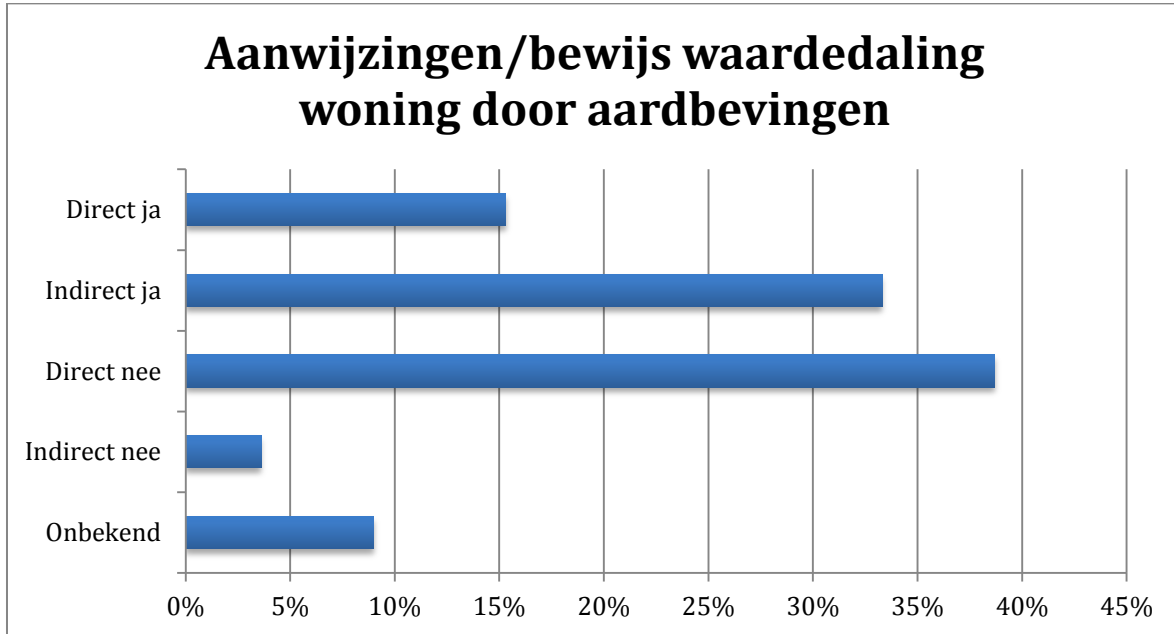
Respondent op 10 km van het epicentrum, woning te koop sinds eerste halfjaar 2013, drie keer schade: *“Wel. Mensen zijn bang voor schade en ongelukken. Het feit dat reparaties veel rompslomp geven en men gem. 4-7 dagen werkluï om het huis heeft lopen.”*

Daarnaast gaat het om de voorkeur van kopers voor woningen buiten het aardbevingsgebied en de zorg dat niemand van buiten nog een woning in het aardbevingsgebied wil kopen. Het nadelig effect van negatieve aandacht in de media wordt door een enkeling genoemd.

Omdat de respondenten vrijwel unaniem van mening zijn dat aardbevingen nadelig zijn voor de verkoop, kunnen we niet vaststellen of die meningen significant verschillen naarmate respondenten dichterbij het epicentrum in Huizinge wonen, en evenmin of dit samenhangt met het tijdstip waarop de woning in de verkoop is gezet.

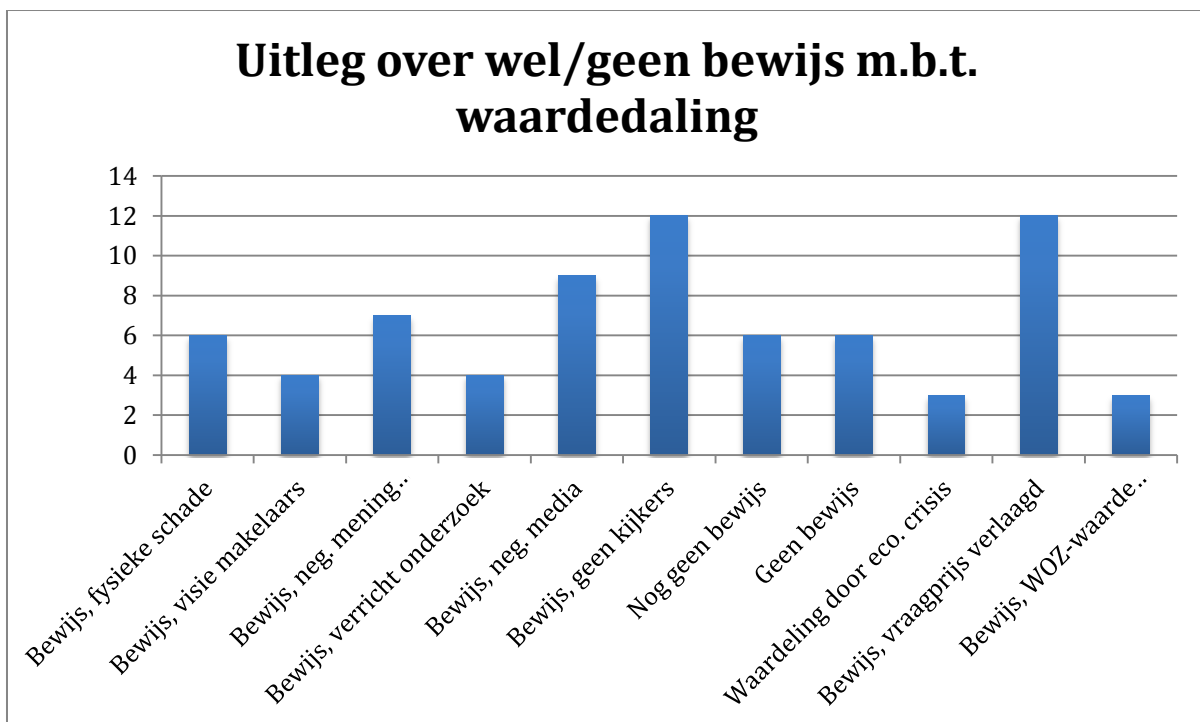
11. Aanwijzingen of bewijs dat waardedaling optreedt

In dit hoofdstuk staan de antwoorden op de vraag (11): *Heeft u aanwijzingen of bewijs op grond waarvan volgens u de waarde van uw woning in waarde is gedaald door de aardbevingen in Noordoost Groningen en zo ja, welke?*



Grafiek 19

In totaal hebben 111 respondenten deze vraag beantwoord, waarvan bijna de helft niet met 'een directe' ja/nee. Uit het overzicht blijkt dat ongeveer 45 % van de respondenten een bewijs of aanwijzing voor waardedaling ziet.



Grafiek 20

Grafiek 20 geeft een overzicht van de in totaal 72 inhoudelijke reacties op de vraag of de respondenten aanwijzingen of bewijs zien voor waardedaling. Het meest genoemd wordt bewijs op basis van verlaging van de vraagprijs en het uitblijven van potentiële kopers. Daarnaast werd drie maal aangegeven dat de WOZ-waarde is verlaagd, het is niet bekend of gemeenten in het onderzoeksgebied bij hun WOZ taxaties daadwerkelijk rekening houden met de invloed van aardbevingen. Ongeveer één op de zes respondenten ziet (nog) geen bewijs. Een deel van de overigen zien bewijs in verricht onderzoek, de visie van makelaars of de aanwezige schade. Naast deze min of meer directe bewijzen ziet een (groter aantal) anderen bewijs voor waardedaling in negatieve media-aandacht of meningen onder potentiële kopers, en in het feit dat er weinig kijkers zijn;

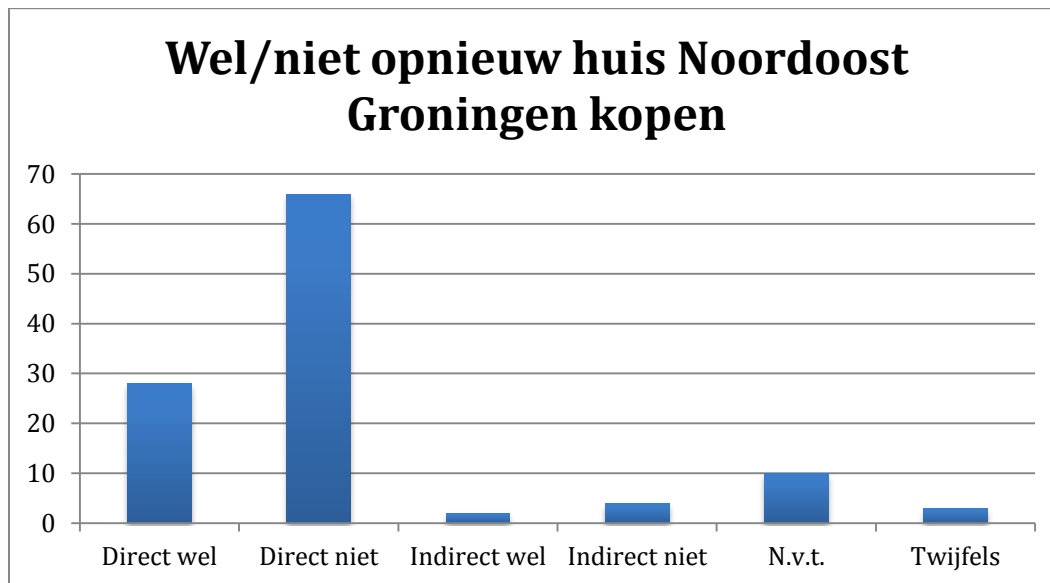
Respondent op 13 km van het epicentrum, woning al een aantal jaren te koop, mogelijke schade: *“Nu zeer frequent is de regio in het nieuws met deze problematiek, dat is alles behalve reclame.”*

Respondent op 5 km van het epicentrum, woning te koop sinds tweede halfjaar 2012, één keer schade: *“Ja, er wordt na bevingen HEEL VEEL gekeken op Funda, maar verder nooit actie. Plus de gesprekken met mensen van buitenaf die zeggen er nooit heen te willen vanwege de onzekerheid door de bevingen.”*

Bij nadere analyse blijkt dat verkopers vaker bewijs of aanwijzingen voor waardedaling zien naarmate hun woning dichterbij het epicentrum van Huizinge ligt, dat is een plausibele uitkomst. Het tijdstip waarop de woning voor het eerst in verkoop werd aangeboden maakt geen verschil.

12. Keuze om in het gebied te blijven

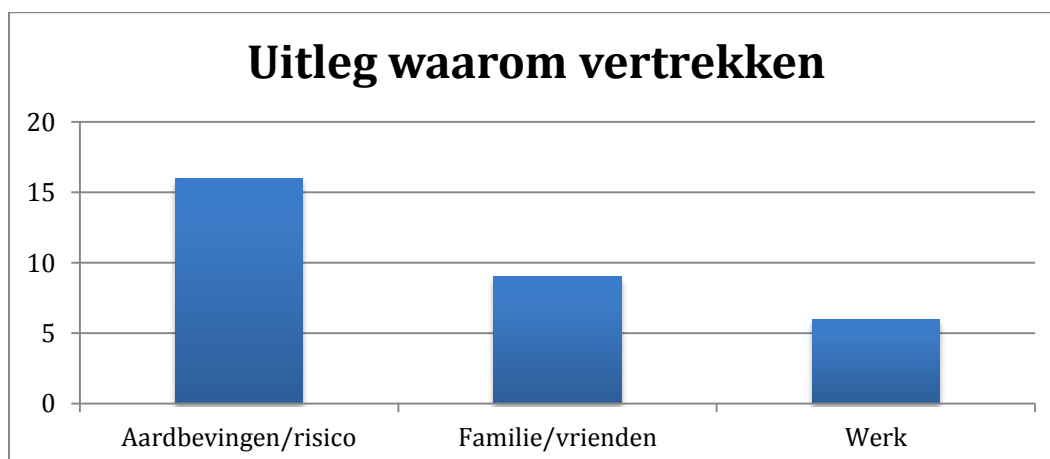
In dit hoofdstuk staan de antwoorden op de vraag (12): *Wenst u na verkoop van de woning wederom een woning te kopen in het gebied Noordoost Groningen?*⁷ *Waarom wel/niet?*



Grafiek 21

Alle 114 respondenten hebben op deze vraag geantwoord, bij deze grafiek is een onderscheid gemaakt tussen respondenten die op 'directe wijze' ja/nee aangaven of dit op indirecte wijze uitlegden. Het blijkt dat een meerderheid (bijna tweederde) van de respondenten niet opnieuw een huis in Noordoost Groningen zou kopen. Uiteraard is het voorkomen van aardbevingen in (een deel van) het gebied niet de enige reden waarom respondenten hier niet opnieuw willen kopen, maar het is wel de belangrijkste van de expliciet genoemde redenen.

De verkopers die deze reden expliciet noemen wonen iets dichterbij het epicentrum, maar het verschil is statistisch niet significant.

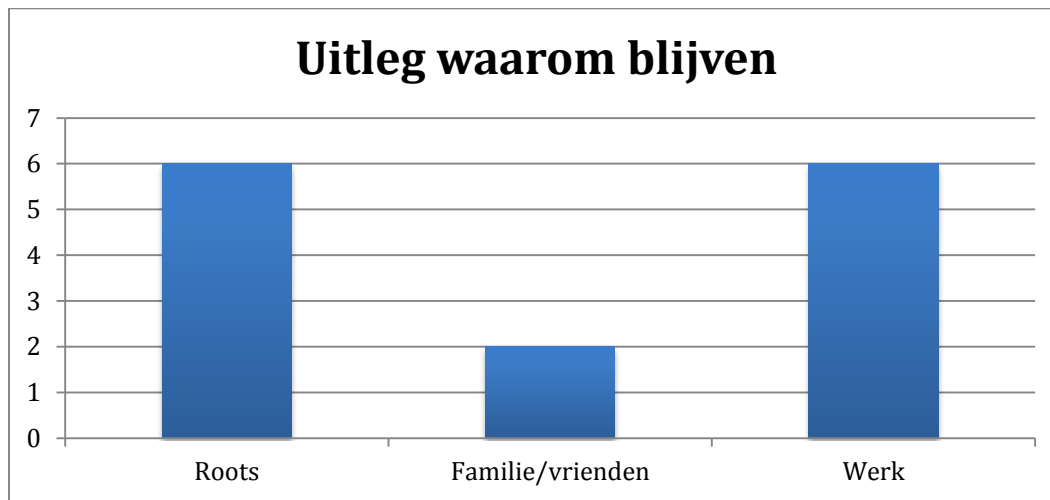


Grafiek 22

⁷ De formulering Noordoost Groningen is niet eenduidig, en het is niet te achterhalen of respondenten Noordoost Groningen één op één associëren met het aardbevingsgebied waarover in de rest van de enquête gesproken wordt.

In totaal gingen 31 reacties in op de voorkeur Noordoost Groningen te verlaten. We hebben geanalyseerd of de respondenten die aardbevingen/risico noemen ook vaker te maken hebben gehad met schade aan de woning dan de overige respondenten. Dat blijkt duidelijk het geval te zijn. Geen enkele respondent in een onbeschadigde woning noemt het aardbevingsrisico als reden om te vertrekken, terwijl het bij respondenten die één keer schade hadden in bijna één op de vijf gevallen als argument wordt genoemd, bij mensen die meermalen schade hadden nog iets vaker. De eerste keer dat schade optreedt heeft dus kennelijk een grote impact;

Respondent op 2 km van het epicentrum, woning te koop sinds eerste halfjaar 2012, één keer schade: *“Nee, in verband met de dreiging op nieuwe aardbevingen en de schade die het meebrengt. Materiële schade en emotionele schade.”*



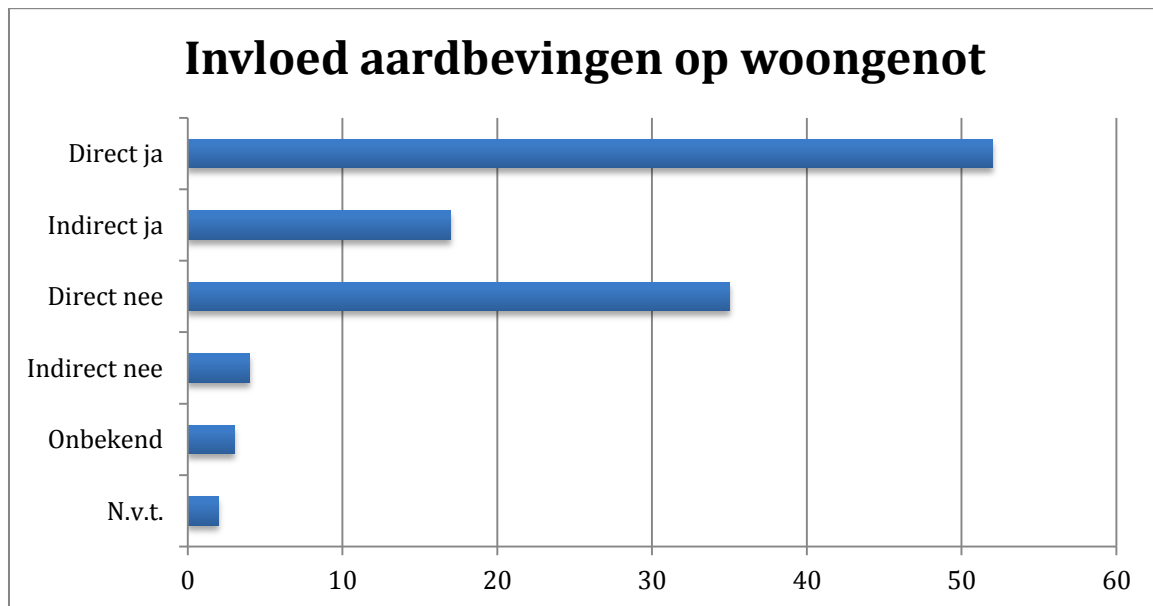
Grafiek 23

Uit 14 reacties wordt duidelijker waarom mensen in het Noordoost Groningen willen blijven (grafiek 23). Er is geen aantoonbaar verband tussen het willen blijven en de mate waarin respondenten ervaring hebben met schade aan hun woning;

Respondent op 13 km van het epicentrum, woning te koop sinds eerste halfjaar. 2013, geen schade: *“Ja, sociaal verbonden, maar als dat er niet was, dan absoluut niet! Indien ik qua hypotheek quitte draai, overweeg ik om te gaan huren.”*

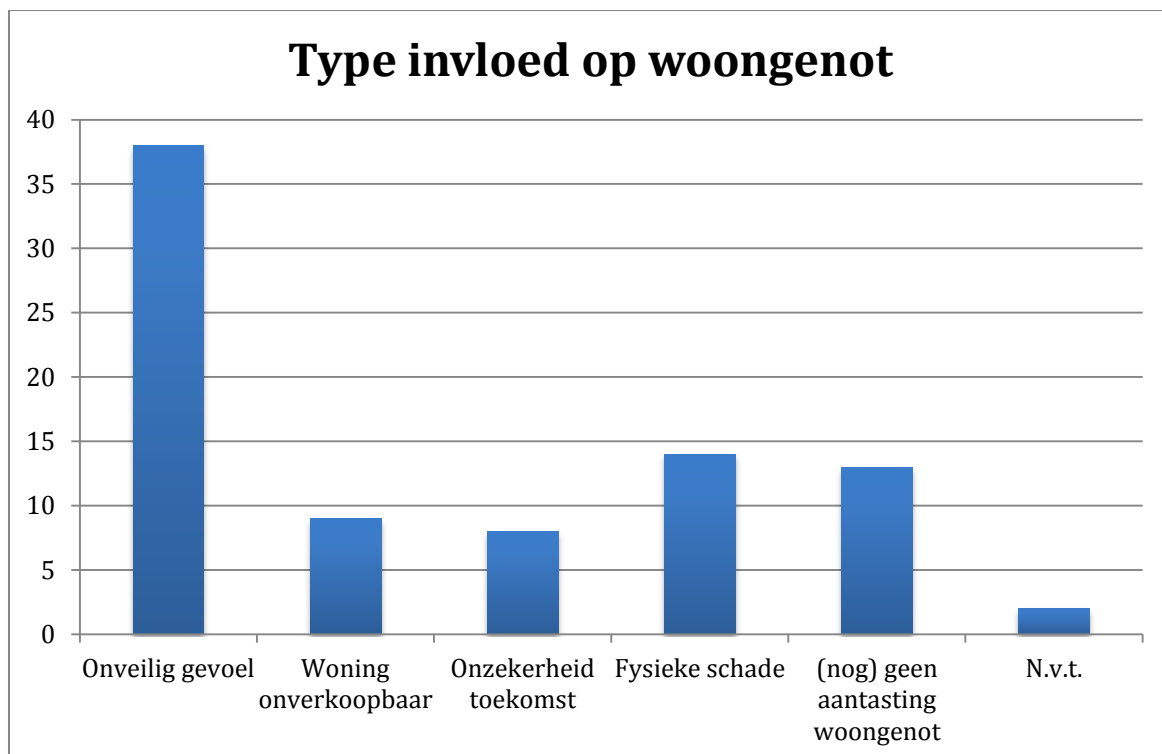
13. Aantasting van het woongenot

In dit hoofdstuk tonen we de antwoorden op de vraag (13): *Hebben de aardbevingen uw woongenot aangetast? Zo ja, op welke wijze?*



Grafiek 24

Op deze vraag hebben 113 respondenten geantwoord, 87 reacties waren een direct ja of nee. Daarnaast heeft het feit dat voor twee respondenten de vraag niet van toepassing was, te maken met het zijn van erfgenaam. Grafiek 24 laat zien dat bijna tweederde van de respondenten vindt dat hun woongenot door de aardbevingen is aangetast.



Grafiek 25

Er zijn in totaal 84 reacties die een beeld geven van de manier waarop het woongenot is aangetast. Voor één op de vijf respondenten is die aantasting niet van toepassing of (nog) niet aan de orde. Bij de anderen worden de emotionele componenten van de aantasting van het woongenot het vaakst genoemd: een onveilig gevoel, angst, onzekerheid over wat er nog gaat komen; deze factoren worden door ongeveer de helft van alle respondenten genoemd;

Respondent op 8 km van het epicentrum, woning te koop sinds eerste halfjaar 2013, meerde keren schade: *“Ja, totaal. Wij voelen ons belazerd (kwamen 'van buiten', wisten het dus niet). Kinderen zijn angstig Wij zijn angstig. Gezondheid lijdt eronder (spanningsklachten) + vocht. Organisatorisch ingewikkeld, omdat we de kinderen niet meer alleen thuis kunnen laten (wij werken beiden). Onderhoud heeft geen zin. Het gaat toch weer kapot. Voortdurend in de troep/verbouwing.... Heel veel tijd/energie kwijt.”* (direct ja)

De materiële aantasting van het woongenot bestaat uit fysieke schade en waardeverlies van de eigen woning;

Respondent op 13 km van het epicentrum, woning te koop sinds eerste halfjaar 2013, geen schade: *“Heb nog geen last gehad, maar besef wel degelijk dat een eigen woning hier geen spaarpotje voor mij oude dag meer is. In de toekomst (als mijn kinderen ouder zijn) ga ik hier zeker weg!”*

Bij nadere analyse blijkt dat er geen verband is tussen het noemen van aantasting van het woongenot door gevoelens van onveiligheid/angst en de afstand tot het epicentrum in Huizinge. Ook is er geen aantoonbaar verband met het wel of niet hebben van schade. Wel zien we een lichte trend dat gevoelens van onveiligheid/angst relatief vaker genoemd worden naarmate de woning vaker schade heeft gehad, maar deze is niet significant.

Er blijkt bij eigenaren die hun woning voor dan wel na 1 juli 2012 in verkoop zetten geen significant verschil te zijn in de mate waarin men gevoelens van onveiligheid/angst noemt. Een aannemelijke verklaring voor deze uitkomsten is dat bij het ontwikkelen van gevoelens van onveiligheid/angst - naast de meer objectieve factoren - ook meer persoonsgebonden kenmerken en omstandigheden een belangrijke rol zullen spelen.