

# Te koop!

Redenen om een woning te koop  
te zetten en verhuisbewegingen  
van verkopers in het Groningse  
aardbevingsgebied

---

Francine Burema  
John van Enckevort  
Marten Middeldorp

2021

---

***Atlas voor gemeenten*** is een onafhankelijk onderzoeksbureau dat zich bezighoudt met het beantwoorden van stedelijke, sociale en economische vraagstukken. We richten ons vooral op vraagstukken die complex en datagerelateerd zijn. Met ons onderzoek ondersteunen we het Rijk, provincies, gemeenten en bedrijven bij onderbouwde beleids- en strategievorming. We combineren creatieve en scherpe analyses met diepgaande kennis en hoge kwaliteitseisen. Waar nodig zetten we de door ons ontwikkelde database in met unieke gegevens over de Nederlandse economie en alle Nederlandse buurten, wijken, gemeenten en regio's. Dit levert prikkelende en goed onderbouwde conclusies op die we helder geschreven vastleggen in prettig leesbare rapportages.

Eindredactie: Nadine van den Berg

Atlas voor gemeenten  
Weesperplein 4C  
1018 XA AMSTERDAM  
T 020 2371400  
E [info@atlasvoorgemeenten.nl](mailto:info@atlasvoorgemeenten.nl)  
I [www.atlasvoorgemeenten.nl](http://www.atlasvoorgemeenten.nl)

© Atlas voor gemeenten, Amsterdam, 2021

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Te koop!

Redenen om een woning te koop te zetten en verhuisbewegingen van verkopers in het Groningse aardbevingsgebied



---

## Inhoud

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| Samenvatting en conclusies                        | 6  |
| 1 Inleiding                                       | 8  |
| 2 Database                                        | 10 |
| 3 Verkoopmotieven                                 | 14 |
| 4 Verhuizingen                                    | 22 |
| Bijlage 1: Aantal aanvragen per postcode/woonkern | 28 |
| Bijlage 2: Verkoopmotieven per postcode/woonkern  | 33 |

---

## Samenvatting en conclusies

Wat zijn de motieven van verkopers in het Groningse aardbevingsgebied<sup>1</sup> om te willen verhuizen en hun woning te koop te zetten? En waar verhuizen deze mensen naartoe? Deze vragen worden beantwoord in dit onderzoek. Daarvoor is gebruikgemaakt van een database met informatie over en interviews met de 6421 personen die hun woning in het Groningse aardbevingsgebied verkocht hebben én een aanvraag hebben gedaan voor compensatie van waardeverlies in het kader van de Regeling Waardedaling. De interviews met verkopers zijn gecodeerd zodat ze voor kwantitatieve analyse geschikt zijn.

Uit dit onderzoek blijkt dat aan de levensfase gerelateerde redenen zoals groter of juist kleiner willen wonen, leeftijd en/of gezondheid en nalatenschap de belangrijkste redenen voor mensen in het Groningse aardbevingsgebied zijn om een huis te koop te zetten. Bovengenoemde redenen beslaan opgeteld meer dan de helft van de genoemde motieven die voor dit onderzoek geanalyseerd zijn. Overige herhaaldelijk genoemde redenen zijn (op volgorde van voorkomen): werk, nieuwe relatie en/of scheiding, terug willen naar roots en/of familie, aardbevingen en overlijden van de partner.

Ruim vijf procent van de ondervraagden heeft zijn woning (mede) te koop gezet vanwege aardbevingen en het toekomstige aardbevingsrisico. Dat kan een onderschatting zijn van het volledige effect van aardbevingen op het aanbod aan woningen omdat in dit onderzoek alleen gekeken is naar de verkochte woningen. Mensen die weg willen en hun woning niet verkocht krijgen, zijn dus niet meegeteld. Daarvoor zijn in andere onderzoeken echter geen aanwijzingen gevonden. Daarnaast kan er sprake zijn van een onderschatting omdat aardbevingen een indirecte rol kunnen hebben gespeeld in de overwegingen van de verkoper om de woning te koop te zetten. Het kan ook een overschatting zijn van het volledige effect omdat in het onderzoek alleen woningen zijn meegenomen waarvoor een aanvraag voor compensatie als gevolg van aardbevingen is gedaan. Er zijn relatief meer aanvragen gedaan in de kern van het aardbevingsgebied. Daarnaast kan de aard van de regeling een prikkel zijn om bevingen als reden voor verkoop op te geven.

---

<sup>1</sup> Er zijn verschillende definities van het Groningse aardbevingsgebied. In dit rapport worden de gemeenten waarvoor de Waarderegeling gold tot het Groningse aardbevingsgebied gerekend. Het gaat om de (voormalige) gemeenten Delfzijl, Eemsum, Appingedam, Loppersum, Slochteren, Ten Boer, Winsum, Bedum, De Marne, Hoogezand-Sappemeer en Menterwolde.

Ongeveer de helft van alle verkopers is verhuisd binnen de eigen woonplaats of gemeente. Ongeveer dertig procent van hen verlaat het risicogebied. De ontwikkeling van dit aandeel ligt in lijn met de ontwikkeling van het aandeel dat krimpregio's verlaat en er is geen sprake van een trendbreuk vanaf 2012. Het aandeel dat het risicogebied verlaat, is onder verkopers die aardbevingen als reden voor verkoop opgeven substantieel groter: ruim zeventig procent. Zij vestigen zich vaak in de stad Groningen of elders in Noord-Nederland. Dit laatste betekent ook dat ongeveer dertig procent van hen na verkoop van hun woning juist in het aardbevingsgebied blijft wonen.

De onderzoeksresultaten geven dus aan dat de meeste ondervraagden hun woning om aan de levensloop gerelateerde redenen te koop hebben gezet. Aardbevingen zijn voor een klein deel van de ondervraagde eigenaren (mede) reden geweest om de woning te koop te zetten. Van deze groep zou naar verwachting ongeveer zeventig procent (oftewel 3,8 procent van het totaal) hun woning niet te koop hebben gezet én het gebied niet hebben verlaten als er geen bevingsproblematiek was geweest. In de praktijk is dit mogelijk minder, omdat tweederde aangeeft dat er nog andere redenen waren om de woning te koop te zetten. Het is dus mogelijk dat een deel ook had verkocht en uit het gebied was vertrokken als er geen bevingen waren geweest.

---

## 1 Inleiding<sup>2</sup>

Sinds de aardbeving bij het Groningse dorp Huizinge op 16 augustus 2012 is er veel onderzoek gedaan naar het effect van aardbevingen en aardbevingsrisico op de woningmarkt in dat gebied.<sup>3</sup> Uit dat onderzoek blijkt dat het effect van aardbevingen en aardbevingsrisico op de prijs van woningen in het Groningse aardbevingsgebied gemiddeld tussen de twee en vier procent ligt.<sup>4</sup>

Om voor negatieve effecten van aardbevingen te compenseren is op 17 januari 2014 een pakket aan maatregelen aangekondigd, waaronder de zogenoemde Regeling Waardedaling. Met die regeling worden verkopers van woningen gecompenseerd voor waardedaling als gevolg van aardbevingen (zie kadertekst). De uitvoering van de regeling heeft een indrukwekkende database opgeleverd met informatie over de 6421 verkochte woningen waarvoor een aanvraag is gedaan (meer dan de helft van de woningen in het gebied waarvoor de Regeling Waardedaling gold). In deze database is informatie terug te vinden over het schadedossier en het verkoopproces zoals de vraag- en uiteindelijke verkoopprijs, maar ook meer ‘kwalitatieve’ informatie.

---

<sup>2</sup> Dit onderzoek bouwt voort op een eerder onderzoek met dezelfde titel uit 2017. Dat onderzoek had een bredere scope dan het voorliggende onderzoek. In het voorliggende onderzoek is de gebruikte database (zie hoofdstuk 2) uitgebreid van 1573 naar 6421 aanvragen.

<sup>3</sup> M. Francke, K. Lee, 2013: De waardeontwikkeling op de woningmarkt in aardbevingsgevoelige gebieden rond het Groningenveld (Ortec Finance, Rotterdam). En meest recent: M. Francke, B. Broekmeulen, 2016: De ontwikkelingen op de woningmarkt rond het Groningenveld: actualisatie 2e kwartaal 2016 (Ortec Finance, Rotterdam); CBS, 2015: Woningmarktontwikkelingen rondom het Groningenveld. 1e kwartaal van 1995 tot en met 2e kwartaal 2015 (CBS, Den Haag). En meest recent: CBS, 2017: Woningmarktontwikkelingen rondom het Groningenveld - 1e kwartaal 1995 tot en met 4e kwartaal 2016 (CBS, Den Haag); H. Koster, J. van Ommeren, 2015: A Shaky Business: Natural Gas Extraction, Earthquakes and House Prices, *European Economic Review*, 80, pp. 120–139 en meer recent: H. Koster, 2016: Gaswinning, aardbevingen en huizenprijzen. Rapport in opdracht van OTB, Universiteit Delft (VU, Amsterdam); M. Bosker, H. Garretsen, G. Marlet, R. Ponds, J. Poort, C. van Woerkens, 2015: Schokken de prijzen? Relatieve huizenprijsontwikkeling in het aardbevingsgebied in Groningen en de invloed van aardbevingen en aardbevingsrisico (Rijksuniversiteit Groningen / Atlas voor gemeenten); M. Bosker, et al., 2016: Met angst en beven. Verklaringen voor de dalende huizenprijzen in het Groningse aardbevingsgebied (Atlas voor gemeenten, Utrecht); M. Bosker, et al., 2017: Vijf jaar na Huizinge. Het effect van aardbevingen en aardbevingsrisico op de woningmarkt in Groningen (Atlas voor gemeenten, Utrecht). En meest recent: J. Poort, et al., 2019: Zeven bewogen jaren. Het effect van aardbevingen op de huizenprijzen in Groningen per 1-1-2019 (Atlas voor gemeenten, Amsterdam).

<sup>4</sup> J. Poort, et al., 2019: Zeven bewogen jaren. Het effect van aardbevingen op de huizenprijzen in Groningen per 1-1-2019 (Atlas voor gemeenten, Amsterdam). De gemiddelde waardedaling is afhankelijk van de afbakening van het risicogebied. Voor de gehele woningvoorraad komt de gemiddelde waardedaling per 1 januari 2019 op 2,5 tot 3,8%.



#### De Regeling Waardedaling

Om voor negatieve effecten van aardbevingen te compenseren is op 17 januari 2014 een pakket aan maatregelen aangekondigd. Dat was het resultaat van afspraken tussen de NAM en de verschillende overheden. De maatregelen zijn gericht op schadeherstel, versterking van woningen en verbetering van de leefbaarheid en economie in het gebied. De Regeling Waardedaling – die sinds 29 april 2014 van kracht is – maakte deel uit van dat pakket. De Regeling Waardedaling (kortweg: Waarderegeling) geldt voor woningeigenaren die hun woning aan een particuliere koper hebben verkocht, en die bij de verkoop van hun woning mogelijk een lagere verkoopprijs voor hun woning konden realiseren als gevolg van aardbevingen en/of aardbevingsrisico. De Waarderegeling is van toepassing op geheel afgeronde particuliere verkopen van woningen die tot stand zijn gekomen vanaf 25 januari 2013. Hiermee sluit zij aan bij het moment waarop de Minister van Economische Zaken, op basis van rapportages over de toekomstige risico's in het gebied van onder andere het KNMI, namens de regering nieuwe inzichten kenbaar maakte. Om voor compensatie in aanmerking te komen, moet de verkochte woning zich bevinden binnen de grenzen van de elf gemeenten die tot het Groningse aardbevingsgebied worden gerekend: Delfzijl, Eemsum, Appingedam, Loppersum, Slochteren, Ten Boer, Winsum, Bedum, De Marne, Hoogezand-Sappemeer en Menterwolde. Per 1 juli 2020 is de Waarderegeling beëindigd. Ondertussen is er een publieke regeling voor compensatie van waardedaling geïntroduceerd, die wordt uitgevoerd door het Instituut Mijnbouwschade Groningen (IMG).

Zie voor meer informatie over de Waarderegeling: S. Harmsma, G. Marlet, D. Op 't Veld, 2017: Methodologische verantwoording Regeling Waardedaling. Voor meer informatie over de huidige publieke regeling, zie [www.schadedoormijnbouw.nl](http://www.schadedoormijnbouw.nl).

Met dit onderzoek is geprobeerd meer inzicht te krijgen in de 'kwalitatieve aspecten' van de woningmarkt in het Groningse aardbevingsgebied.<sup>5</sup> Dit onderzoek richt zich primair op twee vragen:

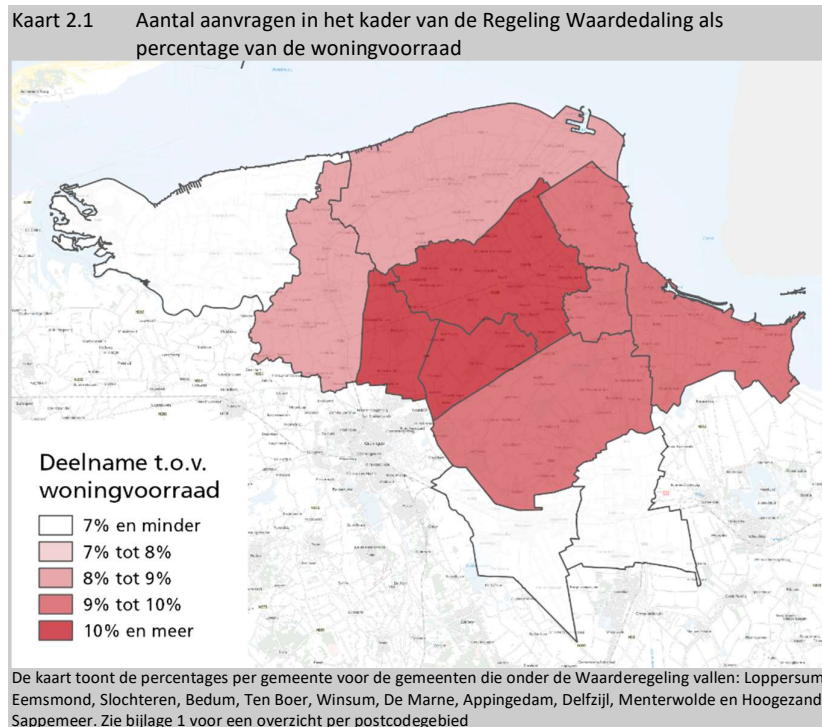
- Wat zijn de redenen van verkopers om hun huis te koop te zetten en te willen verhuizen (hoofdstuk 3)?
- En waar gaan ze naartoe (hoofdstuk 4)?

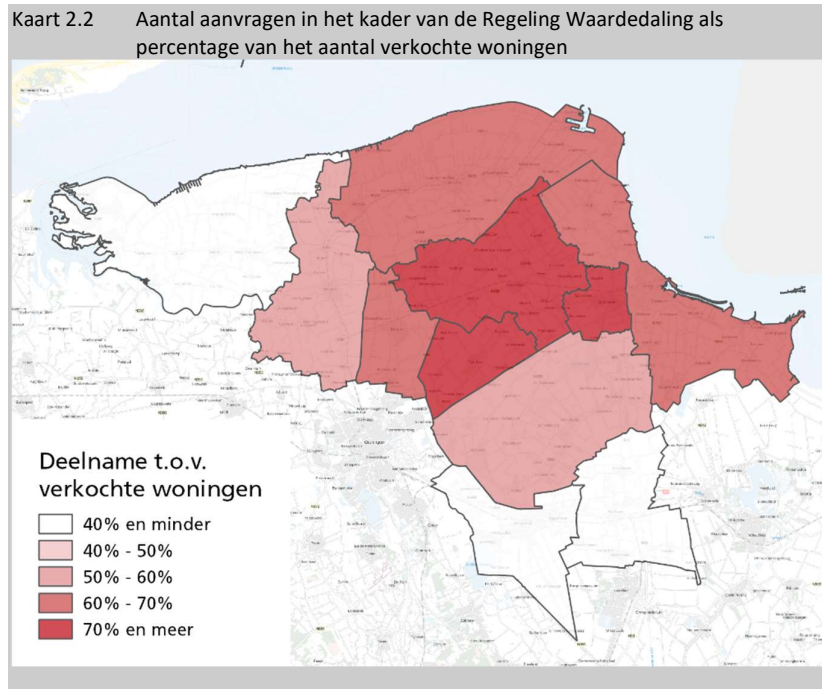
---

<sup>5</sup> Een ander onderzoek op basis van een enquête met vragen over onder andere de verkoopbaarheid van woningen en de redenen waarom mensen hun woning te koop hebben gezet is: G. de Kam, E. Mey, 2017: Ervaringen bij verkoop woningen in aardbevingsgebied: eindrapport (URSI Research Report 361).

## 2 Database

Voor dit onderzoek kon worden gebruikgemaakt van een grote database met informatie over de 6421 personen die sinds 25 januari 2013 hun woning hebben verkocht in het Groningse aardbevingsgebied, en die een aanvraag hebben gedaan in het kader van de zogenoemde Regeling Waardedaling. Bijlage 1 geeft een overzicht van het aantal aanvragen in het kader van die regeling per postcodegebied. Kaart 2.1 geeft die informatie weer op gemeenteniveau. Kaart 2.2 zet het aantal aanvragen af tegen het totaal aantal verkochte woningen tussen 1 januari 2013 en 30 juni 2020 – ruwweg de periode waarin de Regeling Waarderegeling van kracht was. Uit beide kaarten blijkt dat aanvragen in het kader van de Regeling Waardedaling zich vooral in de kern van het gebied concentreren. In de sample die voor dit onderzoek is gebruikt, zit dus per definitie een bias: de kern van het bevingsgebied is oververtegenwoordigd. Daar moet bij de interpretatie van de resultaten rekening mee worden gehouden. De mogelijke bias in de resultaten wordt later in het rapport in meer detail besproken.





De database die wordt gebruikt bevat informatie over de woningen waarvoor een aanvraag voor de Waarderegeling is gedaan, inclusief informatie over het schadedossier en het verkoopproces zoals vraag- en verkoopprijs en factoren die een rol hebben gespeeld bij het verkoopproces – zoals bijvoorbeeld persoonlijke omstandigheden, ziekte, scheiding etc. Een deel van de informatie in de database komt in de vorm van verslagen van gesprekken die taxateurs met de verkoper (en vaak ook de koper) voerden. Deze gespreksverslagen vormen de basis voor dit onderzoek.

Om te beoordelen of de verkoopprijs van de betreffende woning marktconform was, nemen de taxateurs in het kader van de Waarderegeling met zowel de verkoper als de koper het verkoopproces door. Aan de hand van deze gesprekken proberen de taxateurs vast te stellen of de woning via een ‘normaal’ verkoopproces is verkocht. Zij doen dit aan de hand van een checklist waarin alle zaken staan die relevant zijn in relatie tot de elementen van de marktwaardedefinitie IVS.<sup>6</sup> Hierbij worden vragen gesteld over de

<sup>6</sup> IVS = International Valuation Standards.

gevoerde marketingstrategie, de ontwikkeling van de vraagprijs, het aantal bezichtigingen, de inzet van makelaars en het verloop van de onderhandelingen:

1. Was er sprake van een bereidwillige verkoper?
2. Was er sprake van een bereidwillige koper?
3. Is de woning verkocht na behoorlijke marketing?
4. Was het een zakelijke transactie?
5. Is bij de verkoop kennis van zaken ingezet (zijn er adviseurs bij het verkoopproces betrokken)?
6. Is er prudent (bedachtzaam/verstandig) gehandeld?
7. Heeft de verkoop onder dwang plaatsgevonden?

In de database staan de gespreksverslagen van die gesprekken van de taxateur met de verkopers van de woningen. Die vormen de belangrijkste bron voor dit onderzoek. In totaliteit bevat de database die voor dit onderzoek kon worden gebruikt gespreksverslagen van 6350 verschillende aanvragen. Dat zijn er dus minder dan de 6421 records in de database. De reden daarvoor is dat niet met alle aanvragers een gesprek plaats heeft kunnen vinden of dat het gesprek geen voor dit onderzoek bruikbare informatie bevatte. Ook komt het voor dat voor aanvragen waarbij het gesprek wel heeft plaatsgevonden niet alle informatie beschikbaar is. In de verslagen van de gesprekken met de 6350 verkopers (en vaak ook de kopers) uit de sample die voor dit onderzoek is gebruikt, staat informatie over het verkoopproces en over de persoonlijke omstandigheden die hebben geleid tot de beslissing om de woning te verkopen. Al die verslagen zijn in het kader van dit onderzoek gecodeerd.

Op basis van een beperkte subsample uit de gespreksverslagen zijn allereerst (1) alle voorkomende categorieën van redenen om een huis te koop te zetten, (2) redenen om een huis te kopen en (3) factoren die van invloed zijn op het verkoopproces bepaald. Vervolgens zijn alle verslagen integraal gelezen en is per verslag bepaald welke factoren er worden genoemd. In een spreadsheet is dat per aanvrager aangegeven met een 1. Soms worden meerdere redenen

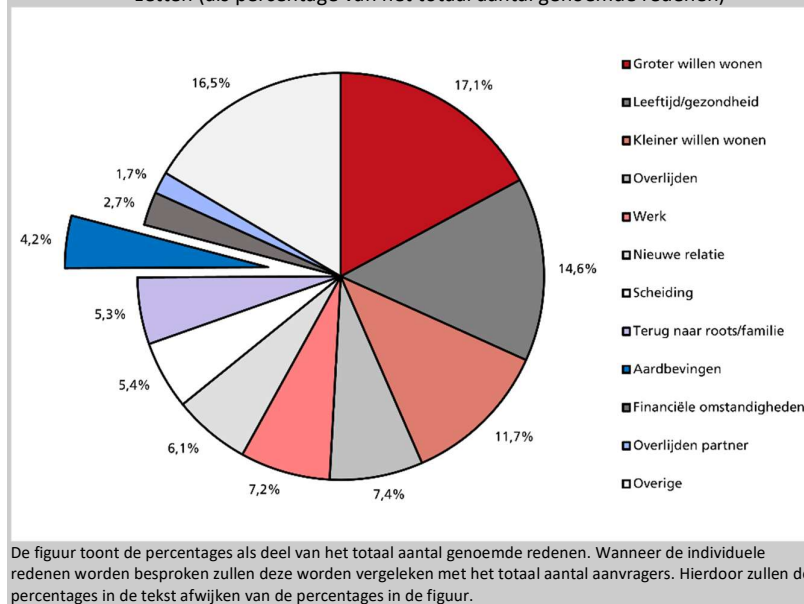
genoemd en bevat de betreffende rij dus meer 1-en; 1313 verkopers hebben twee redenen opgegeven waarom ze hun huis te koop hebben gezet, 153 verkopers drie redenen, elf verkopers vier redenen en één verkoper vijf redenen. Die redenen hebben overigens wel vaak met elkaar te maken, zoals 'leef tijd' en 'kleiner willen wonen', of 'chtscheiding' en 'financiën'. Vervolgens zijn de 1-en per factor opgeteld om te kunnen bepalen hoe vaak een bepaalde reden in de gespreksverslagen wordt genoemd. Alle redenen tellen daarbij dus even zwaar mee – ook als die reden onderdeel uitmaakt van een palet aan redenen.

Het uiteindelijke coderen van de gespreksverslagen is in twee fases gebeurd. In de eerste fase is ongeveer een kwart van de gespreksverslagen door twee personen onafhankelijk van elkaar gecodeerd, om te voorkomen dat de resultaten worden beïnvloed door een bias in het oordeel van één bepaalde onderzoeker. Het eindoordeel van de twee lezers bleek goed vergelijkbaar te zijn; er was nagenoeg geen verschil in het aantal als gevolg van aardbevingen te koop gezette woning tussen de beide lezers. In de tweede fase is de rest van de verslagen door één onderzoeker gecodeerd.

### 3 Verkoopmotieven

Van de 6350 aanvragers uit de sample van dit onderzoek geven er 186 geen reden om hun huis te verkopen. Andere aanvragers zijn vaak niet expliciet in de reden waarom ze hun huis te koop hebben gezet. Zo is voor 256 gevallen de enige reden die is gegeven om het huis te verkopen dat ze al een ander huis hebben, of dat ze op zoek zijn naar een ander (soort) huis. De echte reden blijft dan vaak achterwege. In totaal 442 verkopers blijven het echte antwoord schuldig. Van 5908 verkopers weten we een of meerdere redenen waarom het huis te koop is gezet. In totaal hebben die 5908 verkopers 7564 redenen genoemd. Figuur 3.1 geeft de verdeling van die antwoorden weer.

**Figuur 3.1** Redenen om een woning in het Groningse aardbevingsgebied te koop te zetten (als percentage van het totaal aantal genoemde redenen)



Van de genoemde redenen zijn 'iets anders willen' (498 keer genoemd) en mensen die hun woning te koop zetten omdat ze een andere woning hebben meegeteld onder de categorie 'overig', samen met een grote diversiteit aan incidenteel genoemde redenen. Onder de incidenteel genoemde redenen vallen bijvoorbeeld veranderingen in de privésituatie, algemene achteruitgang van de buurt, dichterbij voorzieningen willen wonen (in het bijzonder worden sportvoorzieningen voor kinderen genoemd). Ook wordt het zoeken naar een

huis in een specifieke stad (bijvoorbeeld Groningen of Assen) of een ander land genoemd.

Groter of juist kleiner willen wonen, een (hogere) leeftijd en/of (afnemende) gezondheid – vaak in combinatie met de wens om kleiner te wonen – zijn de belangrijkste redenen voor mensen in het Groningse aardbevingsgebied om hun huis te koop te zetten, gevolgd door werk en het overlijden van de bewoners (zie figuur 3.1). Aardbevingen worden in 4,2 procent van de gevallen (315 van 7564 genoemde redenen) genoemd; gedeeld door het aantal verkopers dat een of meerdere redenen opgeeft (5908 verkopers) is dat 5,3 procent. Uit de gespreksverslagen blijkt dus dat 5,3 procent van de verkopers die een aanvraag hebben ingediend in het kader van de Waarderegeling aardbevingen noemt als reden (dé reden of één van de redenen) om de woning te koop te zetten.

#### **Groter wonen**

Een belangrijke reden voor een Groningse huiseigenaar uit het risicogebied om zijn woning te willen verkopen, is groter willen wonen. Het wordt 1297 keer als reden genoemd. Vaak is er gezinsuitbreiding op komst waardoor de woning te klein wordt. Bewoners willen ook upgraden, een stapje omhoog, nadat ze bijvoorbeeld eerst lange tijd in een starterswoning hebben gewoond. Ze zoeken dan naar meer ruimte, bijvoorbeeld in de vorm van een vrijstaand huis met meer eigen grond om het huis.

Naast gezinsuitbreiding zijn de wens naar een garage, grotere tuin, opslagruimte en de mogelijkheid voor kantoorruimte aan huis vaker genoemde redenen om het huis te verkopen om groter te gaan wonen. De wens naar een grotere tuin hangt hierbij vaak samen met de wens naar een vrijstaand huis.

#### **Kleiner wonen**

Kleiner wonen wordt in totaal 886 keer als verkoopreden genoemd. In de meeste gevallen speelt daarbij de leeftijd en de tanende gezondheid een belangrijke rol. Uit de gespreksverslagen lijkt hierbij voornamelijk het onderhoud van een groot huis en specifiek een grote tuin een rol te spelen in het besluit om kleiner te willen wonen. Zo geven veel verkopers aan dat wegens de gezondheid het huidige onderhoud niet meer vol te houden is. In geval van hogere leeftijd wordt ook vaker gezocht naar een levensloopbestendige woning.

Velen geven een directe aanleiding om kleiner te willen wonen. Van de 886 keer dat kleiner willen wonen als reden wordt genoemd voor de verkoop is dit 296 keer in combinatie met de leeftijd en/of gezondheid van de verkoper(s). Voor 57 verkopers heeft het verlangen om kleiner te gaan wonen direct te maken met het overlijden van hun partner. Ook wordt in een aantal gevallen een scheiding genoemd als reden om kleiner te willen wonen. Tot slot is een paar respondenten van plan om in de toekomst vaker langer weg te gaan, bijvoorbeeld met een camper, waardoor ze liever een kleinere woning met minder onderhoud willen. Uiteindelijk blijven vrijwel alle verkopers die vanwege een stap in de wooncarrière verhuizen binnen het gebied wonen, of ze nu groter of kleiner gaan wonen.

### **Werk**

Werk wordt 542 keer genoemd als reden om de woning te koop te zetten. Vaak gaat het hier om nieuw verkregen werk op grotere afstand, of overplaatsing binnen het huidige werk, waardoor de verkoper wel genoodzaakt is te verhuizen. Eventueel is verhuizen naar een woning op reisafstand van het werk ook een optie. Vanuit sommige plekken in het gebied is werk minder goed te bereiken voor hen die op het openbaar vervoer zijn aangewezen; zij verhuizen om die reden naar plekken die beter per OV te bereiken zijn. Andere werkgerelateerde redenen die genoemd worden zijn: niet meer boven of naast het eigen bedrijf willen wonen, overdragen van het boerderijbedrijf (en de boerderij zelf) aan kinderen, geen opvolger kunnen vinden voor de agrarische onderneming aan huis en werkloos zijn en verwachten dat verhuizen naar een andere regio meer kans op werk biedt. Ook de onmogelijkheid om bij de bestaande woning een kantoorruimte of een andere werkgerelateerde ruimte te creëren, kan een reden zijn om naar iets anders uit te kijken.

### **Privéomstandigheden**

Het persoonlijke leven van de verkoper speelt een grote rol bij beslissingen over de woon- en leefplek. Een relatiebreuk zorgt in vrijwel alle gevallen voor een directe noodzaak voor een van de twee partners om ergens anders te gaan wonen, waarbij de woning te koop zetten vaak de tweede stap is. Vaak, niet altijd, is het financieel niet haalbaar voor een van de twee partners om de woning met één inkomen te kunnen behouden. In 411 gevallen is een relatiebreuk de oorzaak van het te koop zetten van de woning. Een nieuwe relatie wordt 464 keer als verhuisreden genoemd en het overlijden van de partner 132 keer. Ook hier zit overlap in; 21 maal wordt zowel scheiding als



nieuwe relatie als reden genoemd. Ook het overlijden van de partner en een nieuwe relatie worden elf maal in combinatie als reden opgegeven. Daar kan, wat de twee laatste overlappings betreft, overigens een flinke tijd tussen zitten. Een woning staat soms tot wel vijf jaar te koop.

#### **Financiële omstandigheden**

In totaal geven 201 bewoners aan dat ze vanwege financiële omstandigheden hun woning te koop hebben aangeboden. Veranderingen in iemands persoonlijke omstandigheden hebben vaak financiële gevolgen; het kan iemand verplichten om daardoor zijn of haar huis te koop te zetten. In veertig van die gevallen heeft een echtscheiding daar direct mee te maken. Uit de gespreksverslagen blijkt dat voornamelijk hoge maandelijkse kosten de reden zijn om te verkopen voor verkopers die om financiële redenen hun huis hebben verkocht. Het gaat in sommige gevallen om verkopers die de huidige maandelijkse lasten niet meer kunnen betalen wegens verlies van werk of wegens een ongeval. Verder komt ook voor dat de verkoper gedwongen of op (dringend) advies van de bank of financieel adviseur verkoopt.

Andere verkopers noemen financiële omstandigheden juist als kans. Zo wordt vierentwintig keer zowel financiële omstandigheden als groter willen wonen als reden genoemd voor de verkoop. Verschillende verkopers noemen de huidige lage rentestand, waardoor voor dezelfde kosten naar een grotere woning kan worden verhuisd. Ook zijn er verkopers die aangeven vanwege de gunstige rentestand een gelijksoortig huis te kopen tegen een lagere rente, om zo de maandlasten te verlagen.

#### **Nalatenschap**

Woningen komen verder vaak in de verkoop, omdat de (laatste) bewoner ervan overlijdt – in totaal wordt nalatenschap 561 keer als reden genoemd. De kinderen van deze bewoners verkrijgen de woning door vererving, willen of kunnen er zelf niet in gaan wonen, en zetten de woning te koop. De erven geven daarbij duidelijk de voorkeur aan een snelle verkoop; deze woningen worden meestal scherp geprijsd op de markt gezet. Omdat ze zelf op het moment van verkoop niet in het huis woonden, kunnen ze potentiële kopers ook minder op de hoogte stellen van (verborgen) gebreken en gunnen ze de koper een lagere prijs in ruil voor minder zekerheid over de staat van het huis. Daarnaast heeft een langdurige verkooptijd nog het nadeel dat het de erven ‘dwingt’ om de woning en de tuin te blijven onderhouden. Een flinke prijsverlaging om daar vanaf te zijn, komt vaker voor.

### Roots en familie

Vaak voelen mensen zich het fijnst in de buurt van hun familie. Omstandigheden kunnen hen tijdelijk voor andere opties laten kiezen. Zoals bijvoorbeeld werk of een partner die ergens anders vandaan komt. In totaal zeggen 402 respondenten dat ze vanwege de familie hun huis in de verkoop hebben gezet. Het komt bijvoorbeeld twaalf keer voor dat een relatiebreuk voorafgaat aan deze wens, of het overlijden van de partner (negentien keer). De combinatie leeftijd/gezondheid en een terugkeer naar de roots en familie komt 66 keer voor. Dit zijn vaak echtparen die na hun pensionering weer in de gelegenheid zijn om naar hun geboortegrond terug te keren of juist meer in de buurt van hun kinderen willen gaan wonen. De wens om terug te keren kan ook worden ingegeven door (de verwachting van) een tanende gezondheid van familieleden, met name van de ouders. Door dichterbij hen te gaan wonen, kunnen ze eenvoudiger zorgtaken op zich nemen, nu al of in de nabije toekomst. Een laatste beweegreden heeft met de kinderen van het gezin te maken. Wanneer hun leefwereld groter wordt, bijvoorbeeld doordat ze naar het middelbaar onderwijs gaan of gaan studeren, kiezen ouders er vaker voor om met ze mee te bewegen.

### Aardbevingen

De groep verkopers die vanwege aardbevingen, aardbevingrisico of aardbevingsschade de woning te koop heeft gezet, bestaat uit 315 gezinnen, stellen of personen; 5,3 procent van de aanvragers die een of meerdere redenen voor verkoop opgeven.<sup>7</sup> Uit de gespreksverslagen blijkt dat dit in de eerdere jaren voornamelijk verkopers zijn die vanwege het gevoel van onveiligheid weg willen uit het gebied (soms zelf uit het land) of naar een veiliger huis in de omgeving vertrekken. In de latere jaren is voornamelijk de problematiek rondom aardbevingen de reden om te vertrekken. Zo geeft een verkoper aan dat hij 'klaar was met alle rompslomp en het risico op nieuwe bevingen' en een ander dat 'zowel de bevingen zelf als mede de procedure inzake schadeherstel als zeer belastend werden ervaren'. Ook de sloop van omringende woningen en verandering van bevolkingssamenstelling van de buurt (als gevolg van de verhuur van nieuw verkochte woningen) worden in de latere jaren meer genoemd als redenen om te verhuizen.

Het percentage dat aangeeft vanwege aardbevingen te vertrekken verschilt per jaar (zie Tabel 3.1). Tot en met 2014 is het aantal aanvragen van de Waarderegeling laag (350 aanvragen) en is ook het percentage van de

---

<sup>7</sup> Dit komt overeen met 4,2 procent van het totaal aantal genoemde redenen.

verkopers dat aardbevingen als reden noemt om het huis te verkopen relatief klein (4,1%). Het jaarlijks aantal aanvragen loopt tot en met 2018 op, waarna het in 2019 weer daalt (1191 aanvragen) en in 2020 sterk terugloopt (68 aanvragen). Dit zal samenhangen met het einde van de Waarderegeling als gevolg van de start van de publieke regeling voor compensatie van waardedaling in 2020. In verband met het lage aantal aanvragen in 2020 zijn deze aanvragen in de tabel samen met die van 2019 genomen.

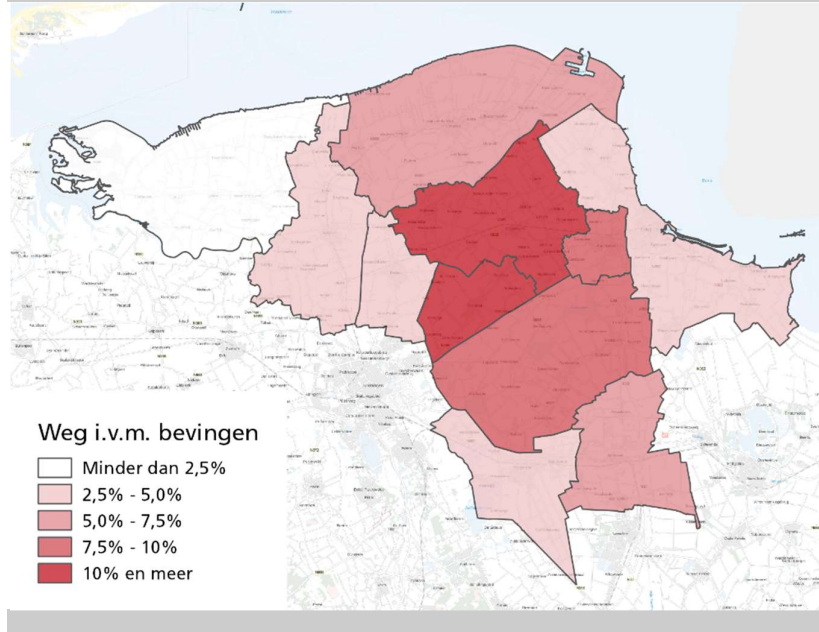
Het percentage verkopers dat aardbevingen noemt ten opzichte van het aantal verkopers dat minimaal één reden noemt om te verkopen, bereikt met zes procent in 2015 en 5,9 procent in 2016 en 2017 het hoogste punt, waarna het in de volgende jaren terugloopt: via 5,3 procent in 2018 naar 4,2 procent in 2019 en 2020.

Tabel 3.1 Aandeel verkopen om aardbevingen per jaar

| Jaar            | Totaal aantal aanvragen | Aantal verkopers dat minimaal 1 reden heeft gegeven voor verkoop | Aantal keer dat bevingen worden genoemd als reden | Percentage aardbevingen als reden |
|-----------------|-------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------|
| Tot en met 2014 | 350                     | 296                                                              | 12                                                | 4,1%                              |
| 2015            | 697                     | 654                                                              | 39                                                | 6,0%                              |
| 2016            | 1052                    | 976                                                              | 58                                                | 5,9%                              |
| 2017            | 1372                    | 1282                                                             | 75                                                | 5,9%                              |
| 2018            | 1487                    | 1400                                                             | 74                                                | 5,3%                              |
| 2019 en later   | 1259                    | 1197                                                             | 50                                                | 4,2%                              |

De meeste verkoopmotieven komen min of meer evenredig verspreid over het gebied voor (zie bijlage 2). Verkopers die aardbevingen opgeven als reden om de woning te koop te zetten, wonen echter vaker in het centrum van het gebied (figuur 3.2). In de gemeenten Loppersum en Ten Boer worden aardbevingen door respectievelijk 11,5 en 10,5 procent van de verkopers genoemd als reden om te willen verkopen. Aan de andere kant worden aardbevingen door slechts twee van de verkopers uit de gemeente De Marne (minder dan één procent van de deelnemers aan de Waarderegeling) als reden voor verkoop genoemd.

**Figuur 3.2** Aanvragers die aangeven de woning (mede) vanwege aardbevingen te koop te hebben gezet (als percentage van het totaal aantal aanvragers)



Van de 315 verkopers die aardbevingen als reden noemden om de woning te koop te zetten was dat voor 103 verkopers de enige reden om de woning te willen verkopen. In 212 van de 315 gesprekken met verkopers worden meerdere redenen genoemd, waarvan aardbevingen er één was. En in 33 gevallen wilde de verkoper zijn of haar woning al langere tijd – om andere redenen – kwijt en kwamen de aardbevingen daar later nog bij als extra reden om dat uiteindelijk ook echt te gaan proberen.

De vraag is dus hoeveel van de 315 verkopers hun woning niet te koop hadden gezet als er geen aardbevingen waren geweest. Van 103 verkopers ligt het voor de hand dat ze dat dan niet hadden gedaan. Van 33 lijkt duidelijk te zijn dat die dat uiteindelijk toch zouden hebben gedaan. Maar voor 179 verkopers is dat onduidelijk. Wat in elk geval duidelijk naar voren komt, is dat niet alle 315 verkopers die aardbevingen als reden voor verkoop noemen hun woning niet zouden hebben verkocht als er geen bevingen zouden zijn. Wat dat betreft is het genoemde percentage van 5,3 procent van de verkopers waarbij aardbevingen de reden van verkoop was mogelijk een overschatting. Zo blijkt uit de gespreksverslagen dat in een aantal gevallen werk, teveel onderhoud aan de woning of dicht bij familie wonen de reden is om te

verhuizen, maar dat aardbevingen de reden is om de nieuwe woning buiten het bevingingsgebied te zoeken.

Anderzijds kan dat percentage ook een onderschatting zijn. Zonder dat aardbevingen expliciet zijn genoemd in de gespreksverslagen, kunnen die namelijk wel degelijk een rol hebben gespeeld in de overwegingen van de verkoper. Bijvoorbeeld indirect, als aardbevingen van invloed zijn geweest op de gezondheid of de relatie, en die vervolgens weer een reden zijn geweest om de woning te verkopen. Of omdat er verkopers zijn die hun woning in de verhuur hadden maar besluiten om daar mee te stoppen.

Daarnaast zou het gevonden percentage een onderschatting kunnen zijn, omdat in dit onderzoek alleen is gekeken naar de verkochte woningen. Mensen die weg willen en hun woning niet verkocht krijgen, zijn dus niet meegeteld. Daarvoor zijn echter geen aanwijzingen. Uit verschillende onderzoeken blijkt dat er geen systematische aanwijzingen zijn dat alleen de beste woningen nog verkocht worden, of dat woningen langer te koop staan of onverkoopbaar zijn geworden.<sup>8</sup>

Op basis van de analyse in dit hoofdstuk is duidelijk dat de verkopers die een aanvraag hebben ingediend in het kader van de Waarderegeling in een kleine minderheid van de gevallen aardbevingen als de overheersende reden noemen om hun woning in het aardbevingsgebied te koop te zetten. Daarvoor werden vaker de gebruikelijke redenen in de levensloop van een woonconsument genoemd; groter of elders willen wonen door een (nieuwe) relatie of gezinsuitbreiding, of juist kleiner of elders willen wonen vanwege scheiding, ouderdom of gezondheidsproblemen.

---

<sup>8</sup> CBS, 2016: Woningmarktontwikkelingen rondom het Groningenveld: 1<sup>o</sup> kwartaal 1995 tot en met 2<sup>o</sup> kwartaal 2016 (CBS, Den Haag). M. Bosker, H. Garretsen, G. Marlet, R. Ponds, J. Poort, R. van Dooren, C. van Woerkens, 2016: Met angst en beven. Verklaringen voor dalende huizenprijzen in het Groningse aardbevingsgebied (Atlas voor gemeenten/Rijksuniversiteit Groningen). Zie voor een meer uitgebreide toelichting op dit punt: J. Poort, et al., 2019: Zeven bewogen jaren. Het effect van aardbevingen op de huizenprijzen in Groningen per 1-1-2019 (Atlas voor gemeenten, Amsterdam), p. 20.

---

## 4 Verhuizingen

Van de mensen die sinds 23 januari 2013 hun woning hebben verkocht in het Groningse aardbevingsgebied én een aanvraag hebben gedaan in het kader van de Waarderegeling heeft iets meer dan vijf procent de woning te koop heeft gezet vanwege (onder andere) de aardbevingen. De vraag is of dat ook heeft geleid tot significant meer verhuizingen uit het gebied. Om die vraag te kunnen beantwoorden is allereerst van alle aanvragers in de database bepaald waar ze naartoe zijn verhuisd. Dat is in de meeste gevallen bekend omdat zowel het adres van de verkochte woning als het (nieuwe) adres van de aanvrager bekend is. Als die aanvrager de verkochte woning zelf heeft bewoond wordt aangenomen dat hij of zij is verhuisd van het adres van de verkochte woning naar het opgegeven adres in het kader van de aanvraag.

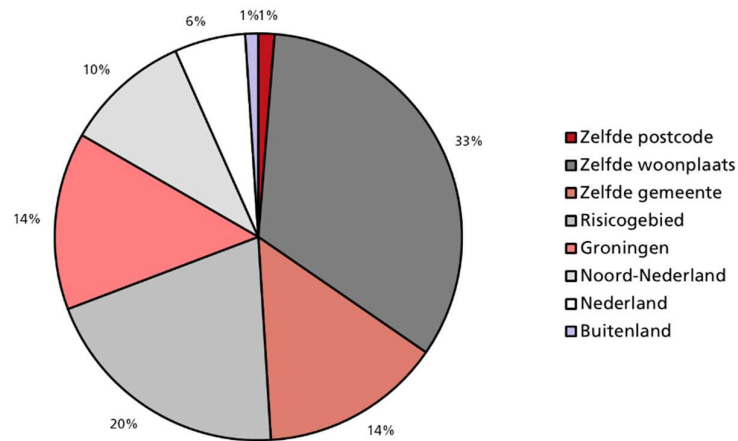
Van de in totaal 6421 aanvragen in de database (zie hoofdstuk 1) hebben er 884 aangegeven dat ze niet zelf in de verkochte woning hebben gewoond (vanwege een erfenis of verhuur). Van 203 aanvragen is niet bekend of ze zelf in de woning hebben gewoond. Ten slotte waren er 268 aanvragen waarvan het huidige adres van de aanvrager onbekend of niet bruikbaar was.<sup>9</sup> Van de overgebleven 5065 aanvragers is dus bekend dat ze zelf in de woning hebben gewoond en van die aanvragers is ook het nieuwe adres bekend.

Figuur 4.1 laat zien dat ongeveer de helft van die aanvragers is verhuisd binnen de eigen woonplaats of gemeente. Twintig procent is verhuisd naar een andere gemeente binnen het aardbevingsgebied (de elf gemeenten waarvoor de Waarderegeling geldt). De overige 31 procent heeft het gebied verlaten. Veel aanvragers die het gebied verlaten, blijven in de provincie Groningen wonen. Slechts een klein deel verlaat Noord-Nederland of vertrekt naar het buitenland. Met name Duitsland en Zweden zijn populaire emigratielanden.

---

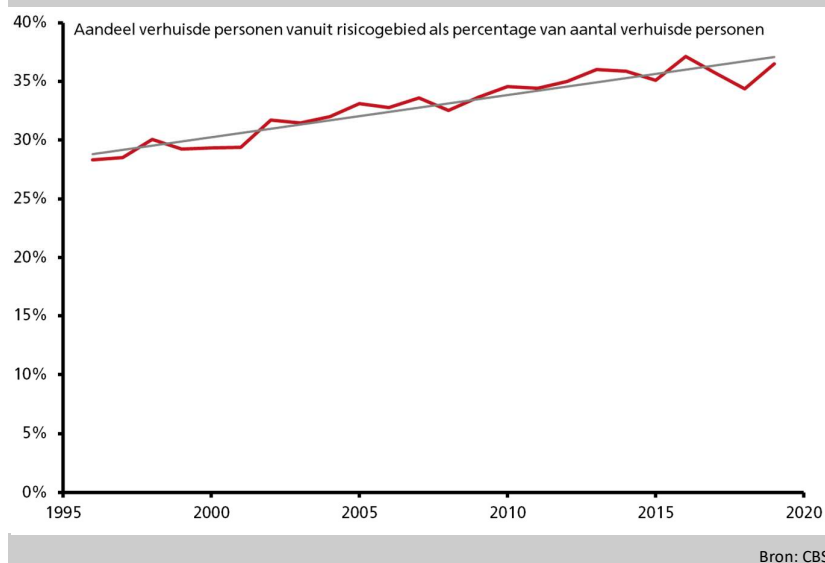
<sup>9</sup> Voor het bepalen van de nieuwe adresgegevens van de aanvragers moest uit een tweede database worden geput. Van 247 aanvragen was in die database alleen het adres van een zaakwaarnemer bekend, twintig aanvragen hadden postcodes die niet horen bij een woonadres en één aanvraag was niet in die database terug te vinden.

**Figuur 4.1** Waar verhuizen de mensen die hun woning in het aardbevingsgebied hebben verkocht naartoe?

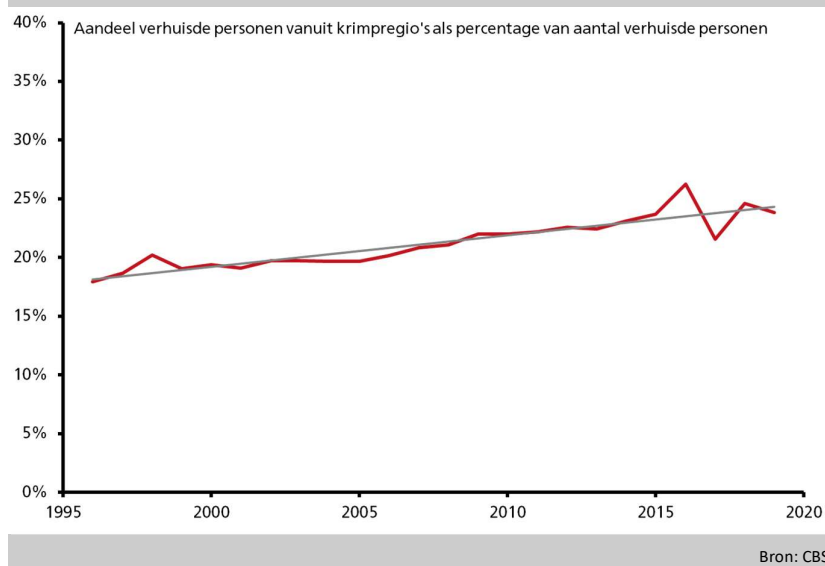


Het aandeel verkopers en aanvragers in het kader van de Waarderegeling dat het gebied verlaat, wijkt nauwelijks af van het aandeel van alle verhuizers in het gebied (de elf gemeenten) en waarvan volgens het CBS in 2019 36,5 procent naar een plek buiten het gebied verhuisde (zie figuur 4.2). De verhuisstatistieken van het CBS in figuur 4.2 laten, ook vóór 'Huizinge', een stijgende lijn zien in het aantal verhuizingen uit het aardbevingsgebied. En die langetermijntoename ligt in lijn met de ontwikkeling van de gemiddelde toename van het aantal verhuizingen uit de andere krimpregio's in Nederland (zie figuur 4.3). Er is ook geen sprake van een trendbreuk: het aandeel dat het aardbevingsgebied verlaat, volgt de trendlijn zowel voor als na 2012.

**Figuur 4.2** Ontwikkeling van het aandeel verhuizingen uit het aardbevingsgebied<sup>10</sup>



**Figuur 4.3** Ontwikkeling van het aantal verhuizingen uit de krimpregio's



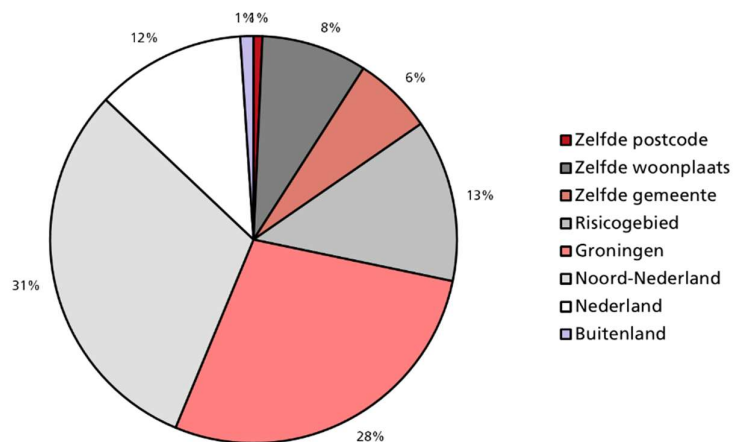
<sup>10</sup> In deze grafiek zijn tien van de elf gemeenten die tot het Groningse aardbevingsgebied worden gerekend meegenomen. Verhuizingen van en naar gemeente Ten Boer zijn in deze grafiek niet meegenomen, omdat de fusie met gemeente Groningen in 2019 de resultaten voor deze gemeente niet goed in de tijd volgbaar maakt.



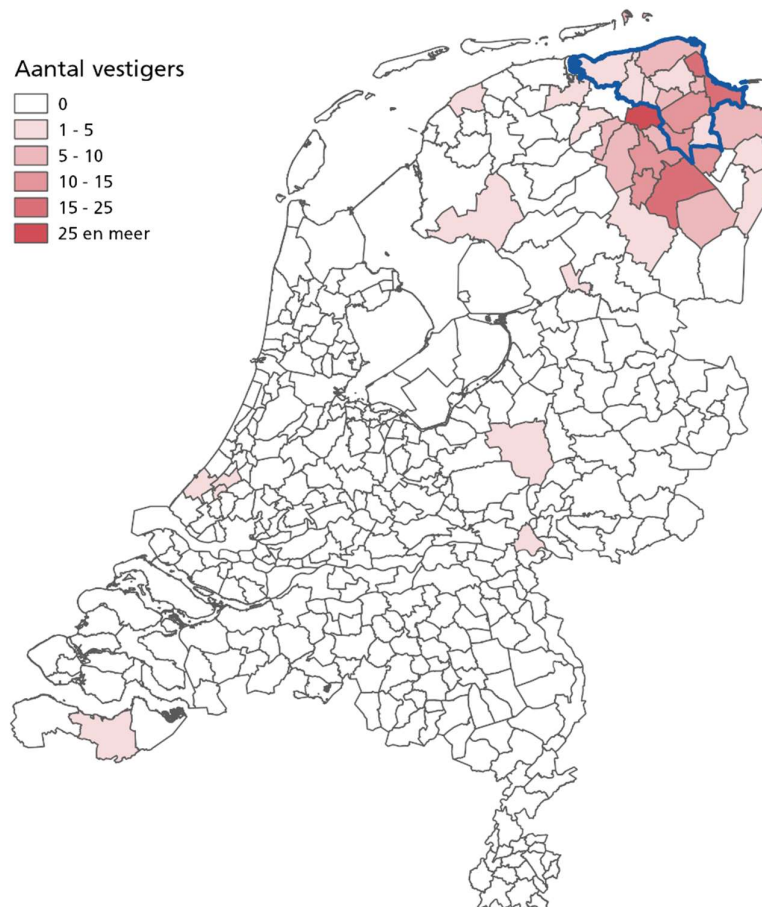
Het verhuisgedrag van de 286 verkopers die hebben aangegeven hun huis te koop te hebben gezet als gevolg van aardbevingen (en waarvan het nieuwe adres bekend is) wijkt wel duidelijk af. Van die 286 verkopers zijn er 205 verhuisd naar een plek buiten het risicogebied (zie figuur 4.4). Dat is 72 procent en dus substantieel hoger dan het hierboven genoemde gemiddelde van 31 procent van alle verkopers (zie figuur 4.1). Figuur 4.6 laat zien dat de gemiddelde verhuisafstanden van deze groep ook relatief groot zijn ten opzichte van personen die niet vanwege aardbevingen verhuisd zijn. Verkopers die aangeven hun woning (mede) vanwege de aardbevingen te koop te hebben gezet, verlaten niet alleen vaker het aardbevingsgebied maar zijn ook circa twee keer zo geneigd om ver (meer dan 60 kilometer) te verhuizen. Dit geldt voor alle onderscheiden afstandscategorieën; er wordt dus niet alleen naar net buiten het bevingsgebied verhuisd.

Van de 81 verkopers (28%) die hebben aangegeven hun huis vanwege de bevingen te koop te hebben gezet en – desondanks – naar een andere plek in het aardbevingsgebied zijn verhuisd, hebben de meeste wel de randen van dat gebied opgezocht (zie figuur 4.5).

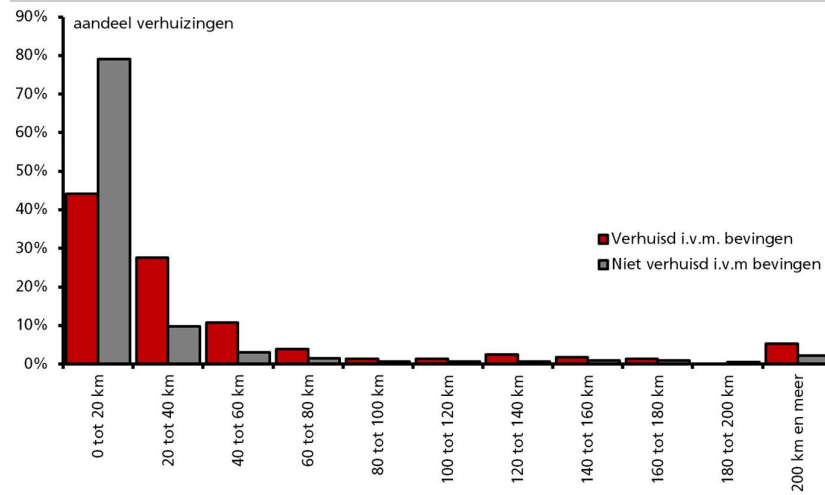
**Figuur 4.4** Waar verhuizen de mensen die hun woning (mede) vanwege aardbevingen hebben verkocht naartoe?



Figuur 4.5 Waar verhuizen de mensen die hun huis vanwege de aardbevingen hebben verkocht naartoe?



Figuur 4.6 Verhuisaftanden vergeleken

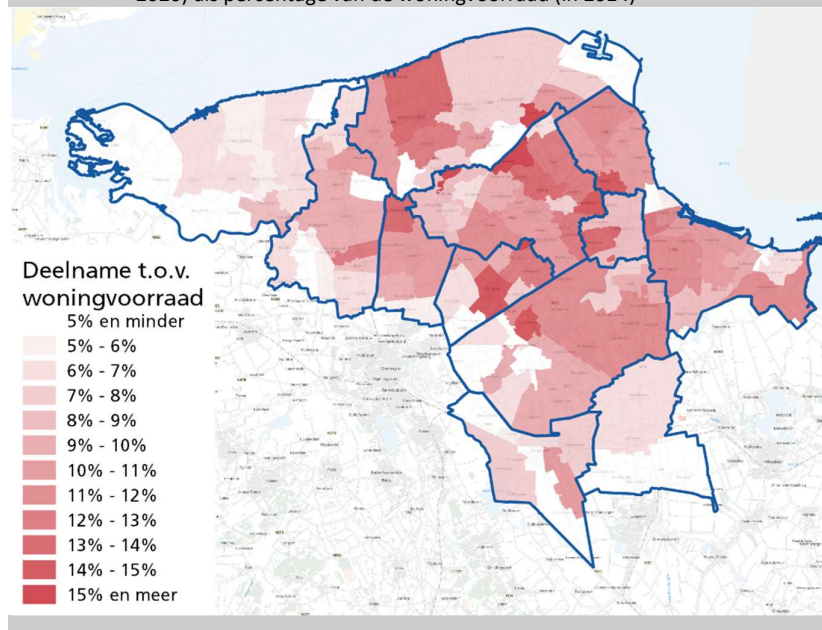


Categorie '200 km en meer' bevat ook verhuizingen naar het buitenland

## Bijlage 1: Aantal aanvragen per postcode/woonkern

Sinds begin 2013 tot en met 8 oktober 2020 zijn in het aardbevingsgebied – de elf gemeenten<sup>11</sup> waarvoor de Waarderegeling geldt – 6421 aanvragen in het kader van de Waarderegeling ingediend. Figuur B1.1 laat zien dat het aantal aanvragen in het kader van de Waarderegeling zich over de elf gemeenten waarvoor de Waarderegeling geldt uitspreidt, maar dat de meeste aanvragen zich in de kern (de gemeenten Loppersum, Ten Boer en Bedum) bevinden. Zie tabel B1.1 voor de lijst met postcodes, woonkernen en het aantal woningen en aanvragen.

**Figuur B1.1** Het aantal aanvragen in het kader van de Waarderegeling (tot 8 oktober 2020) als percentage van de woningvoorraad (in 2014)



<sup>11</sup> Gemeente-indeling 2014. Het gaat om de gemeenten Delfzijl, Eemshaven, Appingedam, Loppersum, Slochteren, Ten Boer, Winsum, Bedum, De Marne, Hogeveen-Sappemeer en Menterwolde.

**Tabel B1.1 Aanvragen in het kader van de Waarderegeling (tot 8 oktober 2020) als percentage van het aantal woningen (in 2014)**

| <b>Postcode</b> | <b>Woonplaats<sup>12</sup></b> | <b>Aantal aanvragen</b> | <b>Aantal woningen</b> | <b>Aandeel aanvragen</b> |
|-----------------|--------------------------------|-------------------------|------------------------|--------------------------|
| 9601            | Hoogezand                      | 241                     | 3685                   | 7%                       |
| 9602            | Hoogezand                      | 218                     | 5499                   | 4%                       |
| 9603            | Hoogezand                      | 133                     | 1288                   | 10%                      |
| 9605            | Kiel-Windeweer                 | 16                      | 355                    | 5%                       |
| 9606            | Kropswolde                     | 48                      | 682                    | 7%                       |
| 9607            | Foxhol                         | 23                      | 445                    | 5%                       |
| 9608            | Westerbroek                    | 18                      | 369                    | 5%                       |
| 9609            | Waterhuizen                    | 0                       | 0                      | 0%                       |
| 9611            | Sappemeer                      | 252                     | 3591                   | 7%                       |
| 9613            | Meerstad                       | 1                       | 100                    | 1%                       |
| 9614            | Harkstede                      | 3                       | 0                      | 4%                       |
| 9615            | Kolham                         | 58                      | 603                    | 10%                      |
| 9616            | Scharmer                       | 20                      | 307                    | 7%                       |
| 9617            | Harkstede                      | 130                     | 1330                   | 10%                      |
| 9618            | Woudbloem                      | 2                       | 50                     | 4%                       |
| 9619            | Froombosch                     | 35                      | 367                    | 10%                      |
| 9621            | Slochteren                     | 93                      | 988                    | 9%                       |
| 9622            | Lageland                       | 2                       | 0                      | 7%                       |
| 9623            | Lageland                       | 2                       | 87                     | 2%                       |
| 9624            | Luddeweer                      | 3                       | 21                     | 14%                      |
| 9625            | Overschild                     | 27                      | 231                    | 12%                      |
| 9626            | Schildwolde                    | 80                      | 705                    | 11%                      |
| 9627            | Hellum                         | 28                      | 235                    | 12%                      |
| 9628            | Siddeburen                     | 159                     | 1435                   | 11%                      |
| 9629            | Steendam                       | 10                      | 137                    | 7%                       |
| 9632            | Borgercompagnie                | 0                       | 0                      | 0%                       |
| 9633            | Tripscompagnie                 | 1                       | 46                     | 2%                       |
| 9635            | Noordbroek                     | 51                      | 832                    | 6%                       |
| 9636            | Zuidbroek                      | 114                     | 1638                   | 7%                       |
| 9649            | Muntendam                      | 80                      | 2131                   | 4%                       |
| 9651            | Meeden                         | 28                      | 762                    | 4%                       |
| 9771            | Sauwerd                        | 41                      | 489                    | 8%                       |
| 9773            | Wetsinge                       | 6                       | 47                     | 13%                      |
| 9774            | Adorp                          | 18                      | 285                    | 6%                       |

<sup>12</sup> Woonplaats waartoe meeste adressen in het postcodegebied behoren. Postcodes 9614 en 9622 komen volgens de BAG niet voor in 2014. De woonplaats van deze postcodes is bepaald a.d.h.v. de BAG met peildatum 1-1-2020.

Te koop I, Atlas voor gemeenten

|      |                |     |      |     |
|------|----------------|-----|------|-----|
| 9781 | Bedum          | 398 | 3713 | 11% |
| 9784 | Noordwolde     | 10  | 105  | 10% |
| 9785 | Zuidwolde      | 26  | 434  | 6%  |
| 9791 | Ten Boer       | 277 | 1858 | 15% |
| 9792 | Ten Post       | 46  | 374  | 12% |
| 9793 | Winneweer      | 11  | 52   | 21% |
| 9794 | Lellens        | 3   | 33   | 9%  |
| 9795 | Woltersum      | 13  | 163  | 8%  |
| 9796 | Sint Annen     | 8   | 78   | 10% |
| 9797 | Thesinge       | 14  | 230  | 6%  |
| 9798 | Garmerwolde    | 5   | 224  | 2%  |
| 9886 | Saaksum        | 0   | 0    | 0%  |
| 9891 | Ezinge         | 26  | 382  | 7%  |
| 9892 | Feerwerd       | 5   | 139  | 4%  |
| 9893 | Garnwerd       | 12  | 203  | 6%  |
| 9901 | Appingedam     | 207 | 2333 | 9%  |
| 9902 | Appingedam     | 234 | 2746 | 9%  |
| 9903 | Appingedam     | 111 | 828  | 13% |
| 9904 | Krewerd        | 8   | 57   | 14% |
| 9905 | Holwierde      | 52  | 490  | 11% |
| 9906 | Bierum         | 36  | 346  | 10% |
| 9907 | Losdorp        | 10  | 85   | 12% |
| 9908 | Godlinze       | 16  | 154  | 10% |
| 9909 | Spijk          | 70  | 621  | 11% |
| 9911 | Oosterwijtwerd | 13  | 91   | 14% |
| 9912 | Leermens       | 15  | 117  | 13% |
| 9913 | Eenum          | 4   | 56   | 7%  |
| 9914 | Zeerijp        | 30  | 220  | 14% |
| 9915 | 't Zandt       | 44  | 364  | 12% |
| 9917 | Wirdum         | 29  | 238  | 12% |
| 9918 | Garrelsweer    | 27  | 267  | 10% |
| 9919 | Loppersum      | 124 | 1207 | 10% |
| 9921 | Stedum         | 54  | 455  | 12% |
| 9922 | Westeremden    | 18  | 183  | 10% |
| 9923 | Garsthuizen    | 18  | 98   | 18% |
| 9924 | Startenhuizen  | 2   | 10   | 20% |
| 9925 | Startenhuizen  | 0   | 0    | 0%  |
| 9931 | Delfzijl       | 38  | 884  | 4%  |
| 9932 | Delfzijl       | 236 | 1832 | 13% |

|      |                 |     |      |     |
|------|-----------------|-----|------|-----|
| 9933 | Delfzijl        | 128 | 2152 | 6%  |
| 9934 | Delfzijl        | 317 | 2805 | 11% |
| 9936 | Farmsum         | 92  | 851  | 11% |
| 9937 | Meedhuizen      | 29  | 261  | 11% |
| 9939 | Tjuchem         | 12  | 126  | 10% |
| 9945 | Wagenborgen     | 77  | 861  | 9%  |
| 9946 | Woldendorp      | 50  | 447  | 11% |
| 9947 | Termunten       | 13  | 186  | 7%  |
| 9948 | Termunterzijl   | 6   | 175  | 3%  |
| 9949 | Borgsweer       | 7   | 72   | 10% |
| 9951 | Winsum          | 299 | 3212 | 9%  |
| 9953 | Baflo           | 83  | 878  | 9%  |
| 9954 | Tinallinge      | 2   | 42   | 5%  |
| 9955 | Rasquert        | 10  | 98   | 10% |
| 9956 | Den Anel        | 15  | 232  | 6%  |
| 9957 | Saaxumhuizen    | 2   | 24   | 8%  |
| 9959 | Onderdendam     | 39  | 283  | 14% |
| 9961 | Mensingeweer    | 6   | 91   | 7%  |
| 9962 | Schouwerzijl    | 5   | 51   | 10% |
| 9963 | Warfhuizen      | 12  | 136  | 9%  |
| 9964 | Wehe-den Hoorn  | 22  | 380  | 6%  |
| 9965 | Leens           | 52  | 823  | 6%  |
| 9966 | Zuurdijk        | 4   | 82   | 5%  |
| 9967 | Eenrum          | 46  | 716  | 6%  |
| 9968 | Pieterburen     | 14  | 222  | 6%  |
| 9969 | Westernieland   | 5   | 135  | 4%  |
| 9971 | Ulrum           | 42  | 667  | 6%  |
| 9972 | Niekerk         | 0   | 0    | 0%  |
| 9973 | Houwerzijl      | 2   | 114  | 2%  |
| 9974 | Zoutkamp        | 17  | 589  | 3%  |
| 9975 | Vierhuizen      | 2   | 96   | 2%  |
| 9976 | Lauwersoog      | 0   | 0    | 0%  |
| 9977 | Kloosterburen   | 35  | 645  | 5%  |
| 9978 | Hornhuizen      | 6   | 89   | 7%  |
| 9979 | Eemshaven       | 0   | 0    | 0%  |
| 9981 | Uithuizen       | 200 | 2802 | 7%  |
| 9982 | Uithuizermeeden | 114 | 1455 | 8%  |
| 9983 | Roodeschool     | 56  | 516  | 11% |
| 9984 | Oudeschip       | 9   | 117  | 8%  |

Te koop I, Atlas voor gemeenten

|      |                |     |      |     |
|------|----------------|-----|------|-----|
| 9985 | Oosternieland  | 8   | 51   | 16% |
| 9986 | Oldenzijl      | 0   | 0    | 0%  |
| 9987 | Zijldijk       | 7   | 109  | 6%  |
| 9988 | Usquert        | 91  | 686  | 13% |
| 9989 | Warffum        | 116 | 1072 | 11% |
| 9991 | Middelstum     | 96  | 1102 | 9%  |
| 9992 | Huizinge       | 4   | 65   | 6%  |
| 9993 | Westerwijtwerd | 4   | 53   | 8%  |
| 9994 | Toornwerd      | 6   | 30   | 20% |
| 9995 | Kantens        | 23  | 295  | 8%  |
| 9996 | Eppenhuisen    | 1   | 33   | 3%  |
| 9997 | Zandeweer      | 29  | 264  | 11% |
| 9998 | Rottum         | 9   | 73   | 12% |
| 9999 | Stitswerd      | 2   | 42   | 5%  |

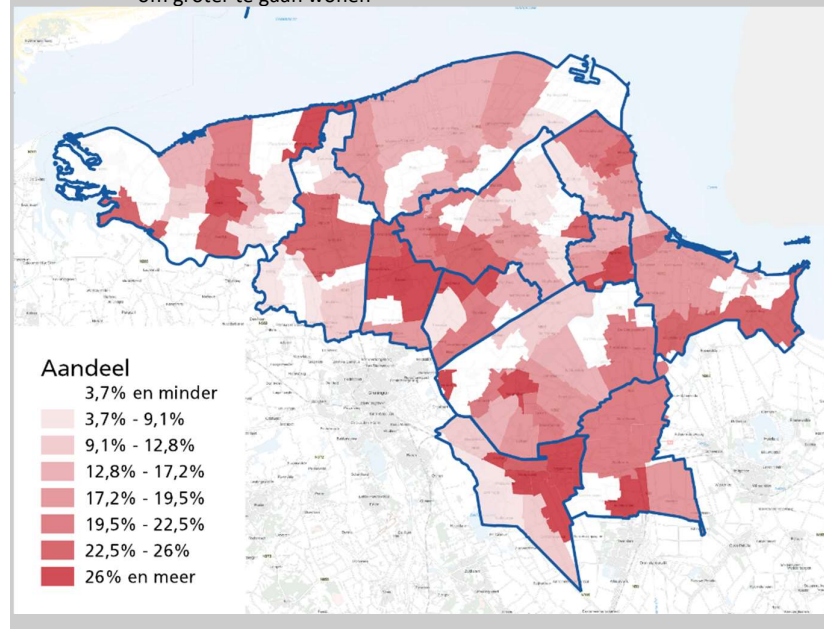
Nb. aantal woningen op basis van BAG met peildatum 01-01-2014. Gebieden met 0 woningen tellen geen verblijfsobjecten met woonfunctie op deze peildatum.



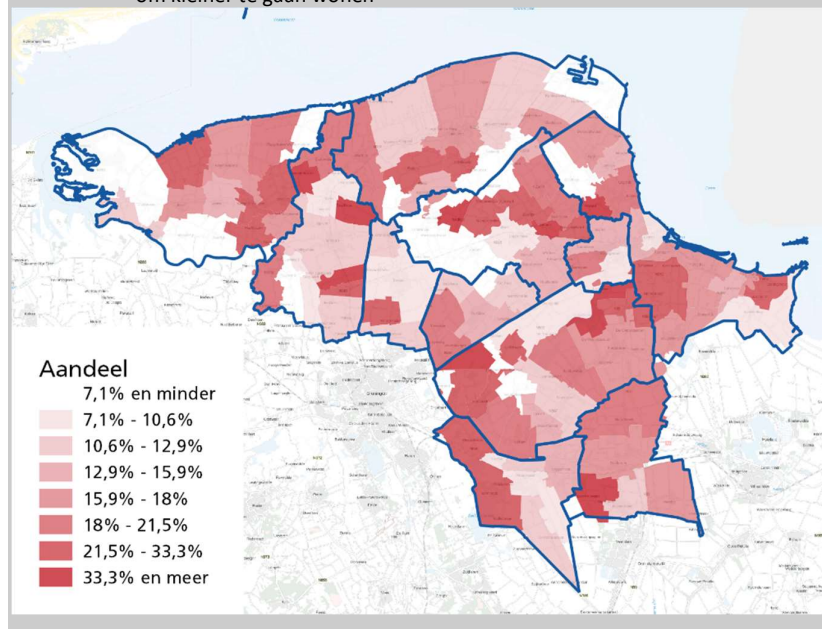
## Bijlage 2: Verkoopmotieven per postcode/woonkern

De kaarten op deze en de volgende pagina's laten per postcodegebied zien welk aandeel van de aanvragers heeft aangegeven de woning (onder andere) te koop te hebben gezet om een bepaalde reden.

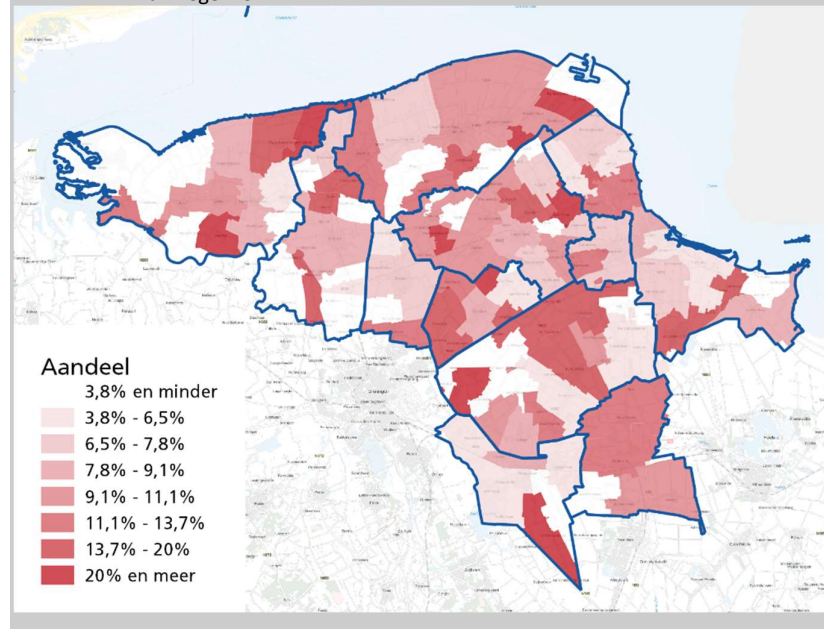
**Figuur B2.1** Aandeel van de aanvragers dat woning (onder andere) te koop heeft gezet om groter te gaan wonen



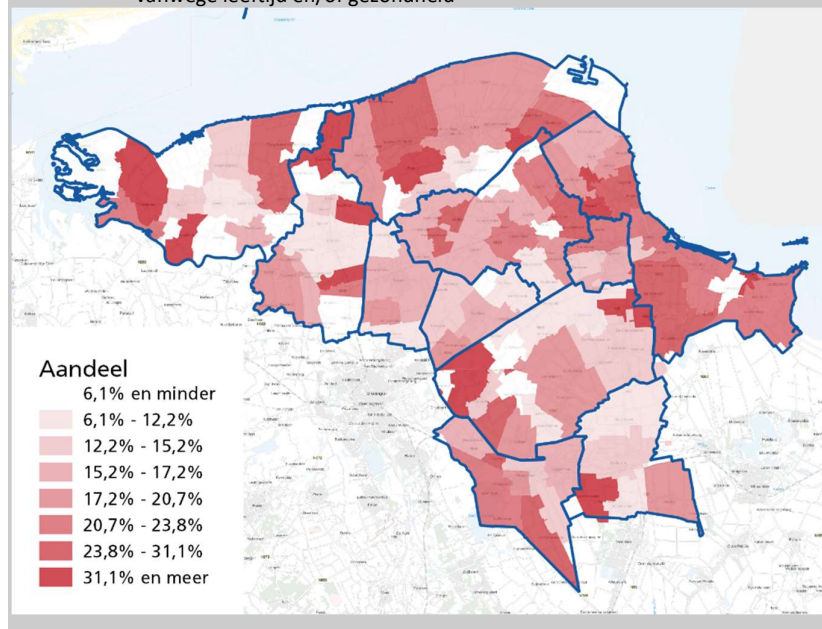
Figuur B2.2 Aandeel van de aanvragers dat woning (onder andere) te koop heeft gezet om kleiner te gaan wonen



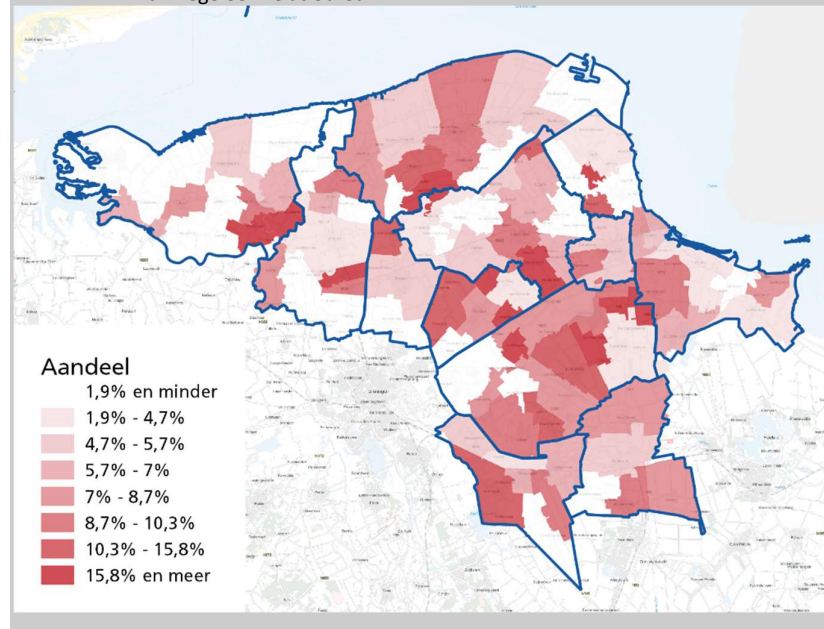
Figuur B2.3 Aandeel van de aanvragers dat woning (onder andere) te koop heeft gezet vanwege werk



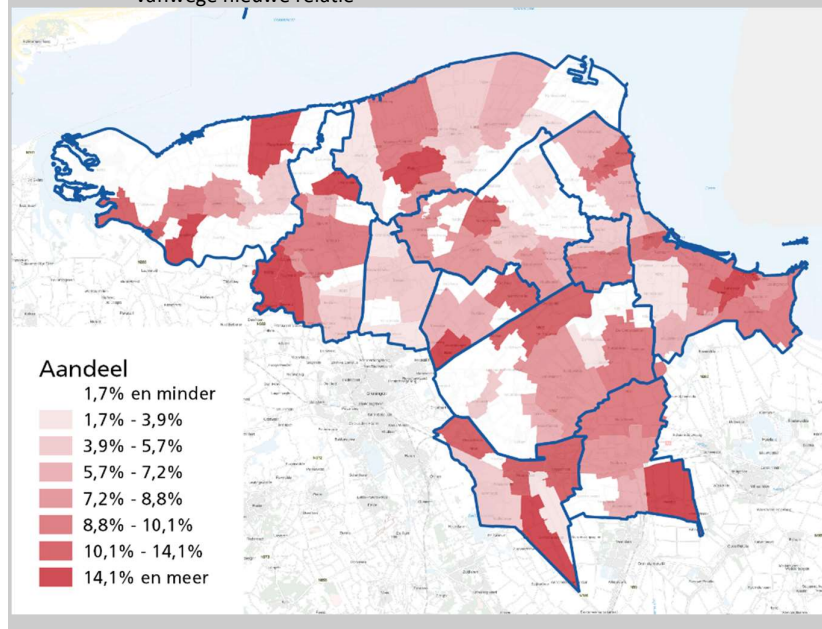
Figuur B2.4 Aandeel van de aanvragers dat woning (onder andere) te koop heeft gezet vanwege leeftijd en/of gezondheid



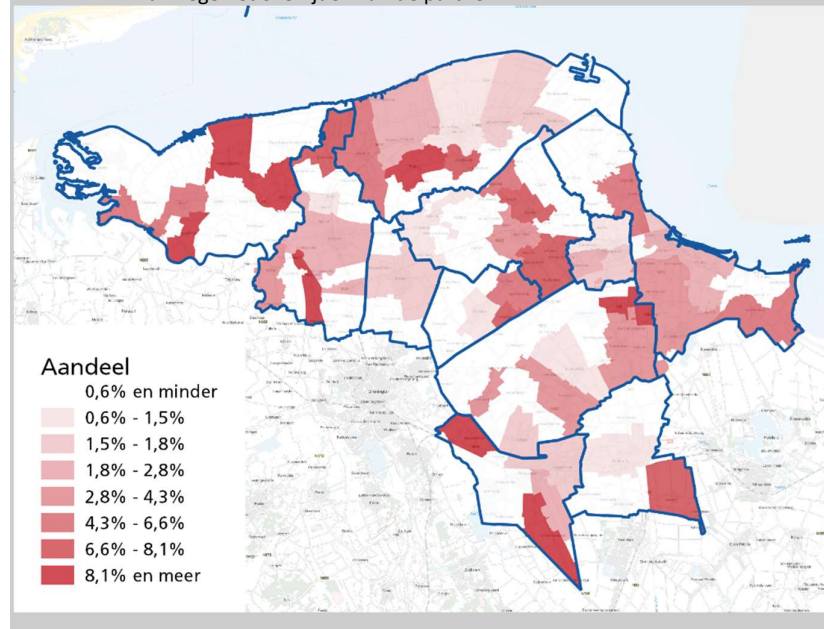
Figuur B2.5 Aandeel van de aanvragers dat woning (onder andere) te koop heeft gezet vanwege een relatiebreuk



Figuur B2.6 Aandeel van de aanvragers dat woning (onder andere) te koop heeft gezet vanwege nieuwe relatie

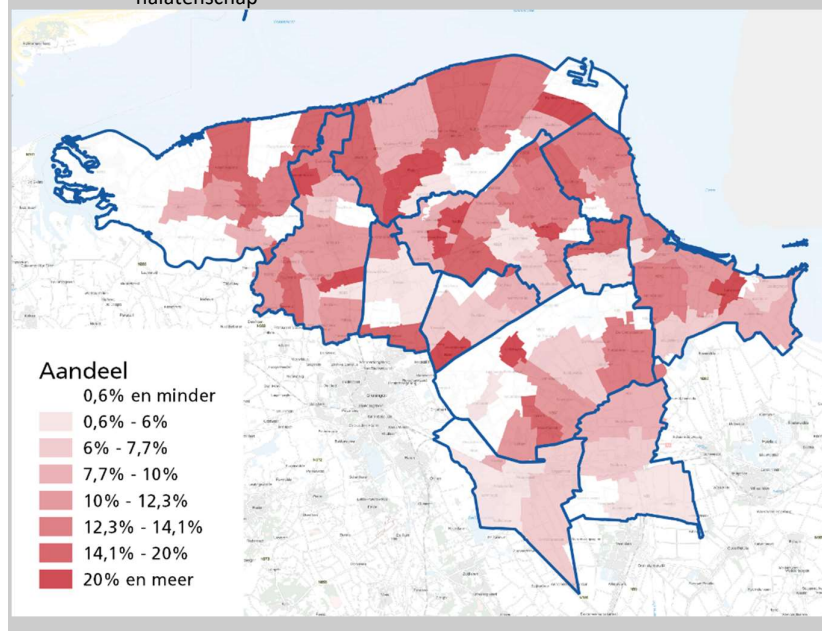


Figuur B2.7 Aandeel van de aanvragers dat woning (onder andere) te koop heeft gezet vanwege het overlijden van de partner



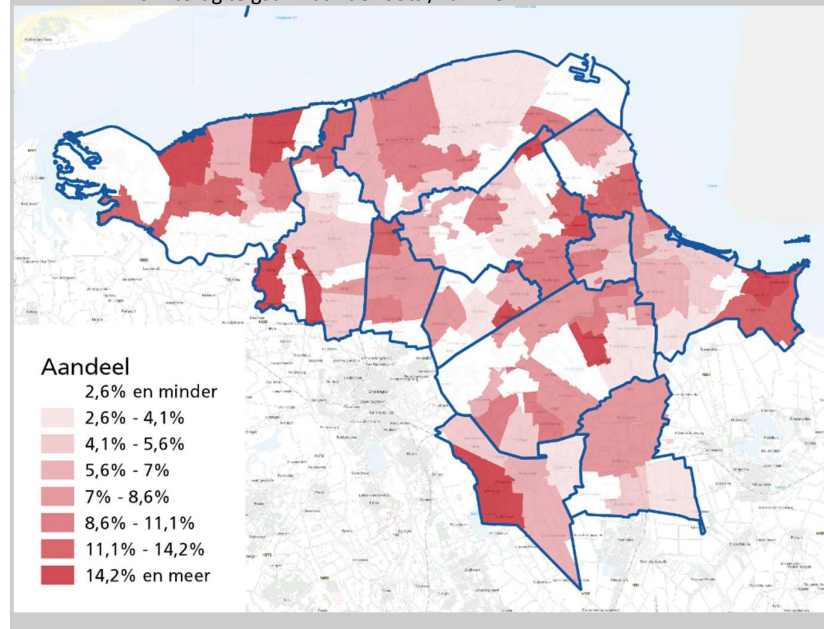


Figuur B2.8 Aandeel van de aanvragers dat woning te koop heeft gezet vanwege een nalatenschap

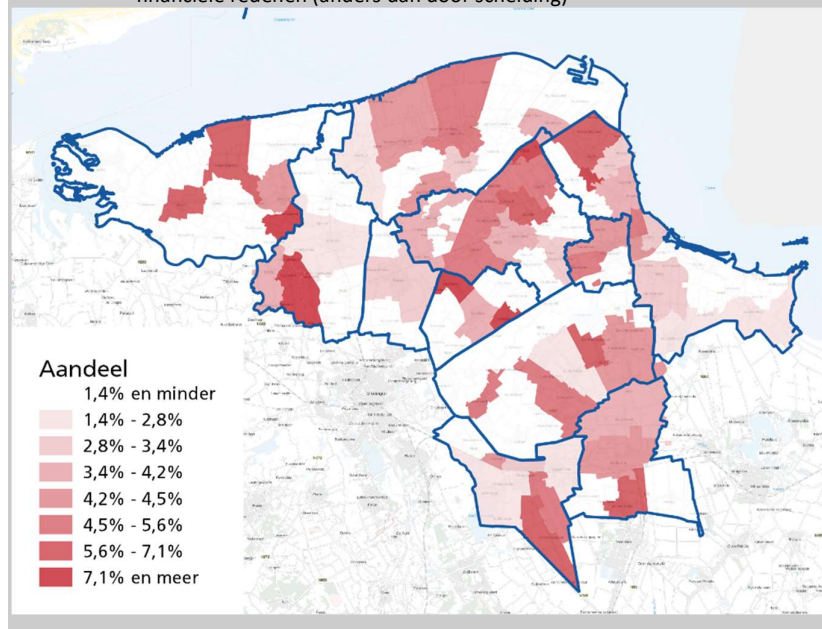




Figuur B2.9 Aandeel van de aanvragers dat woning (onder andere) te koop heeft gezet om terug te gaan naar de roots / familie



Figuur B2.10 Aandeel van de aanvragers dat woning te koop heeft gezet vanwege financiële redenen (anders dan door scheiding)



Figuur B2.11 Aandeel van de aanvragers dat woning (onder andere) te koop heeft gezet vanwege aardbevingen

