

Rapportage kwalitatief onderzoek monumenteigenaren 65+

Restauratiefonds.

Right Marktonderzoek en Advies B.V.

Telefoon : 038 - 4212185
Projectleider : de heer G. Hamstra
Projectnummer : 3370-34
Opdrachtgever : Nationaal Restauratiefonds
Contactpersoon : de heer S. Slagter
Datum : 22 mei 2018
Status : definitief

Voor u ligt het rapport met de uitkomsten van het kwalitatief onderzoek voor Nationaal Restauratiefonds onder monumenteigenaren met een leeftijd van 65 jaar en ouder.

Geert Hamstra | ghamstra@rightmarktonderzoek.nl
projectleider Right Marktonderzoek



Copyright Right Marktonderzoek 2018

Right Marktonderzoek en Advies B.V.
Emmawijk 55
8011CN Zwolle
T: 038 421 21 85
www.rightmarktonderzoek.nl

Inhoudsopgave

1. Onderzoeksopzet	3
2. Resultaat diepte-interviews	5
2.1 Nationaal Restauratiefonds	6
2.2 Wonen in een monument	7
2.3 Onderhoud, restauratie en verduurzaming	9
2.4 Verkoop of blijven wonen	11
2.5 Levensloopbestendigheid	14
2.6 Informatie en hulp	16
3. Conclusies	18

1.

Onderzoeksopzet

Aanleiding / doelstelling

Het Nationaal Restauratiefonds maakt uit diverse onderzoeksgegevens op dat de groep particuliere monumenteigenaren in Nederland aan het vergrijzen is. De indruk bestaat dat het lastig is om van een monumentale woning een levensbestendige woning te maken. Om meer inzicht te krijgen in hoe senioren met een monument hier tegenaan kijken en hoe zij hier in de praktijk mee omgaan, heeft Right Marktonderzoek kwalitatief onderzoek onder deze doelgroep uitgevoerd.

Doelgroep

De doelgroep wordt gevormd door monumenteigenaren van 65 jaar en ouder in Nederland.

Methode

Het onderzoek is uitgevoerd door middel van kwalitatief onderzoek in de vorm van groepsdiscussies.

Veldwerk

Er zijn 2 groepsdiscussies georganiseerd; deze hebben op 3 en 9 april jl. plaatsgevonden in de Observant in Amersfoort. Het Restauratiefonds is de mogelijkheid geboden om tijdens de groepsdiscussies mee te kijken.

Werving

Voor de werving is gebruikgemaakt van het databestand van het profielonderzoek (2017). Deelnemers aan dit onderzoek uit de doelgroep (65 jaar en ouder) zijn per e-mail uitgenodigd om deel te nemen. In totaal hebben 23 monumenteigenaren aan de groepsdiscussies deelgenomen.

Gesprekspuntenlijst

Voor de groepsdiscussies is in overleg een gesprekspuntenlijst opgesteld met daarop de onderwerpen die voor het Restauratiefonds van belang zijn.

Respondenten

- n=23, 15 zonder partner, 4 met partner
- leeftijd: 65 t/m 85 jaar
- woonhuis: rijksmonument 9, gemeentelijk monument 3
- boerderij: rijksmonument 3, gemeentelijk monument 2
- kasteel, landhuis: rijksmonument 1
- kerkgebouw: gemeentelijk monument: 1

Geografische spreiding

- Noord-Holland 6, Gelderland 5, Utrecht 3, Overijssel 2, Noord-Brabant 2 en Zuid-Holland 1.

2.

Resultaat groepsdiscussies



Met name bezitters rijksmonument zijn bekend met Nationaal Restauratiefonds

Hoewel niet iedereen inhoudelijk bekend is met wat het Restauratiefonds doet, heeft een meerderheid van de ondervraagden wel van de organisatie gehoord. Vooral eigenaren van een rijksmonument zijn vaak wel (redelijk) bekend met het Restauratiefonds. Deze groep is met name bekend doordat men een laagrentende lening heeft afgesloten of hier wel eens een aanvraag voor heeft gedaan.

"Ik ken ze door de 1% rente hypotheek die ik er heb afgesloten."

"Nee, ik ken ze niet. Geen idee. Ik heb vooral contact met de gemeente, bijvoorbeeld voor subsidies."

Over het algemeen hebben de 65+ monumenteigenaren beperkte kennis over wat het Restauratiefonds voor hen betekenen kan. Nationaal Restauratiefonds wordt met name geassocieerd met lage rente hypotheek en gezien als een geldverstrekker. Hiermee heeft zoals gezegd een deel van de monumenteigenaren ervaring, zij hebben een aanvraag voor financiering bij het Restauratiefonds gedaan. Andere zaken die het Restauratiefonds voor de monumentbezitter kan betekenen zijn veelal onbekend. Men heeft dan ook nauwelijks een beeld van wat het Restauratiefonds meer kan betekenen. Bij eigenaren van gemeentelijke monumenten is dit beeld sterker.

"Nationaal Restauratiefonds? Ik denk alleen aan goedkope hypotheek, meer niet."

"Ze regelen snel geld. Maar verder geen idee."

Daar waar men ervaring met het Restauratiefonds heeft, verschilt het sterk hoe men met de organisatie in contact is gekomen. Er zijn monumenteigenaren die bijvoorbeeld door andere monumenteigenaren of een medewerker van een gemeente op het bestaan van Nationaal Restauratiefonds zijn gewezen, maar soms wordt het Restauratiefonds ook gevonden door op internet te zoeken naar onderwerpen die gerelateerd zijn aan monumenten of restauraties.

"Ik ken ze omdat de ambtenaar monumentenzorg mij erop wees."

"Gewoon gezocht op Google, toen kwam ik ze tegen."

Wat verwacht men van het Restauratiefonds?

- Een rol als 'wegwijzer' en / of schakel tussen verschillende partijen die zich bezighouden met het in standhouden van monumenten.
- Geldverstrekker voor restauraties (en misschien ook wel verduurzaming).
- Lijsten met betrouwbare aannemers / gecertificeerde bedrijven op het gebied van monumenten.
- Belangenbehartiger voor de individuele en collectieve monumenteigenaar, een soort rol als Vereniging Eigen Huis.

"Kennis van alles wat met monumenten te maken heeft."

Het wonen in een monument is een lust die last(en) met zich meebrengt

Het wonen in een monument is volgens de monumenteigenaren iets geheel anders dan wonen in een 'gewoon' huis. Enerzijds wordt het wonen in een monument als een 'lust' ervaren, men noemt het monument 'uniek', 'bijzonder', 'sfeervol' en 'historisch'. Veelal zijn de bewoners trots op het monument en genieten van de bijzondere eigenschappen van de woning. Anderzijds ziet men het als een 'lust die ook last(en) met zich meebrengt'. Een monument biedt vaak minder wooncomfort en brengt meer kosten met zich mee dan wonen in een 'gewoon' huis. De hogere kosten worden met name door hoge onderhouds- en stookkosten veroorzaakt, maar ook restauraties brengen kosten met zich mee. Daarnaast is opgemerkt dat bijvoorbeeld verzekeringen duurder zijn dan bij een gewone woning. De hoge kosten van het wonen in een monument en de benodigde hoeveelheid tijd en aandacht, zorgen ervoor dat het niet voor iedereen geschikt is om in een monument te wonen en deze te restaureren, aldus de monumenteigenaren.

"Je moet er liefde voor hebben, want het kost alles bij elkaar een hoop geld. Niet iedereen wil het."

"Het is een last, maar je krijgt er veel lust van. Tijdens open dagen krijgen we bijvoorbeeld ook hele leuke reacties."

"Het is uniek, je draagt iets bij aan historie. Het leeft. Maar het is duur wonen, alleen al de brandverzekering is 30% duurder dan voor een gemiddelde woning."

Omdat het wonen in een monument relatief duur is, zijn monumenteigenaren blij met alle financiële steun die zij kunnen krijgen. Verschillende monumenteigenaren noemen in dit kader subsidies die ze ontvangen of in het verleden hebben ontvangen. Sommige eigenaren maken zich wel zorgen over dat (subsidie)regelingen veranderen en versoerd worden. Zij zien dit als een mogelijke bedreiging voor het toekomstige behoud van monumenten.

"Ik kreeg vanuit de gemeente ooit 50% subsidie. Dat is helaas veranderd in 35%."

"De provinciale subsidie is een stuk soberder geworden. Maar goed, het is in ieder geval iets dat je krijgt. Van het Restauratiefonds krijg je niets, zij verstrekken leningen."

Eigenaren van rijksmonumenten benoemen de fiscale aftrek meerdere malen expliciet. Zij maken zich zorgen over het verdwijnen van deze regeling en de betaalbaarheid van de instandhoudingsopgave. Ook over het effect dat dit kan hebben op de marktpositie en overdraagbaarheid van het monument maakt men zich zorgen. Men vindt dat er tegenover de regels en beperkingen ook een bijdrage moet staan die helpt bij de instandhouding.

"We hebben nog nooit 1 euro gehad, we mogen wel voordelig lenen, maar moeten het wel allemaal zelf betalen. Met de fiscale aftrek zie je daar nog een gedeelte van terug."

"Het is een goed werkende, gemakkelijke regeling, ik snap niet waarom ze die veranderen."

"Wij geven iets door aan de volgende generatie. Ons monument is een soort algemeen bezit geworden, waar wij de kosten bijna volledig van dragen."

Genoemd is dat Nederlanders onterecht het beeld hebben dat monumenteigenaren altijd zeer vermogend zijn. De waarde van monumenten is over het algemeen relatief hoog en het bezit van een monument is wat dat betreft een waardevol bezit, maar het geld zit, volgens de monumenteigenaren vooral, in de stenen. De gemiddelde Nederlander lijkt geen idee te hebben van de hoge kosten die het wonen in een monument met zich meebrengt.

“Ik kan het allemaal wel betalen, maar de kosten zijn enorm. Kijk alleen al naar de stookkosten. Die zijn gemiddeld €400,- per maand.”

Isolatie van het monument is een belangrijk thema

Veruit de meeste monumenteigenaren hebben, in welke vorm en omvang dan ook, iets vernieuwd of gerestaureerd aan het monument. Veelal is het dak (inclusief goten) vernieuwd of gerestaureerd, zijn ramen vernieuwd en is er schilderwerk uitgevoerd. Ook waren er deelnemers aan de discussies die verspreid over een aantal jaren het monument geheel hebben gerestaureerd. Verschillende malen is opgemerkt dat men hierbij geconfronteerd werd met aanpassingen door vorige bewoners, die niet bij het pand passen. Een meermaals genoemd voorbeeld hiervan is het verlagen van plafonds. Het verschil tussen onderhoud en restauratie vindt men niet altijd even duidelijk. De ene monumenteigenaar noemt het vernieuwen van het dak een restauratie, de ander noemt het onderhoud.

“De vraag is wat is eigenlijk ‘restauratie’ en wat is ‘onderhoud’? Dat is mij niet geheel duidelijk. Maar het dak is in het geheel vernieuwd.”

Een onderwerp dat vrijwel alle monumenteigenaren bezighoudt op het gebied van onderhoud en restauratie is het thema verduurzaming, en dan specifiek isolatie. De monumenteigenaren brachten dit onderwerp tijdens de groepsdiscussies vaak spontaan aan de orde. Veel van de monumenteigenaren zijn zoekende naar de mogelijkheden en onmogelijkheden op dit gebied en vinden het lastig om hier betrouwbare informatie over te vinden.

“We zijn begonnen met restauratie van het dak. Daarna is er schilderwerk uitgevoerd en zijn ramen geïsoleerd.”

“Waar kan ik specialisten vinden met ervaring en die weten wat er kan en mag in mijn monument? Ik weet het niet.”

De monumenten zijn oud en veelal slecht geïsoleerd; kou, tocht en vocht zijn problemen en stookkosten zijn hoog. Als er nog geen isolerende maatregelen zijn genomen wordt de isolatie van bijvoorbeeld het dak, de muren, de kelder of ramen overwogen. In het kader van verduurzaming worden ook alternatieve / effectievere vormen van verwarming onderzocht, maar vaak loopt men aan tegen het feit dat verduurzaming moeilijk te realiseren is. Enerzijds wordt dit veroorzaakt door regelgeving, maar ook door de specifieke karakteristieken van het pand. Genoemd is bijvoorbeeld dat een warmtewisselaar niet geplaatst kon worden doordat er geen ruimte voor is of dat een pand zodanig scheef is dat raamisolatie niet mogelijk is. Het wonen in een monument brengt hierdoor soms onverwachte problemen met zich mee.

“Het waait er gewoon helemaal doorheen. Isolatie is voor mij het belangrijkste item. Maar het is bijna onmogelijk om mijn monument te isoleren.”

“Het gaat vooral om isolatie. Bijvoorbeeld alle ramen en de kelder. De nul-op-de-meter discussie en het afstappen van aardgas zijn uitdagingen als je in een monument woont. Het vraagt om aanpassingen waar deze panden niet op voorbereid zijn.”

“Het huis is zo scheef, er is bijna niets mogelijk qua isolatie en dan heeft het vervangen van de cv door een warmtewisselaar geen enkele zin.”

Regelgeving is een belangrijk onderwerp waar de monumenteigenaar bij het onderhouden, restaureren en verduurzamen van een monument mee te maken krijgt. De eigenaren hebben veelal contact hierover met overheidsorganen zoals de gemeente of de provincie. De manier waarop het contact verloopt verschilt sterk per gemeente. In sommige gevallen wordt het als traag en stroperig ervaren, waarbij regels als belemmeringen worden gevoeld. Niet alle monumenteigenaren laten zich door regels beperken. Enkele monumenteigenaren vermijden eventuele belemmerende regels door bij het verduurzamen en onderhouden van het monument zo min mogelijk met de gemeente te overleggen.

“Het kost veel tijd en geld. Monumentenzorg stelt veel eisen en de afhandeling door de betrokken ambtenaren gaat niet snel.”

“Ik meld niets. Als ik een muur wil verwijderen bel ik de aannemer en laat ik het uitvoeren.”

Voor het uitvoeren van onderhoud, verduurzaming en restauraties wordt veelal met aannemers gewerkt. Monumenteigenaren geven aan dat het lastig is om een goede aannemer te vinden, iemand met kennis en ervaring met betrekking tot monumenten. Men werkt bij voorkeur met een aannemer samen die door andere monumenteigenaren is geadviseerd. Verschillende monumenteigenaren melden dat bij het vergelijken van offertes opvalt dat de kosten enorm kunnen variëren tussen aannemers.

De financiering van onderhoud, restauratie en verduurzaming van het monument lijkt voor bijna alle van de gesproken monumenteigenaren nauwelijks een belemmering te zijn. Wel ervaart men kosten als hoog en daarom zijn subsidies en fiscale aftrek meer dan welkom. Een meerderheid van de monumenteigenaren heeft aangegeven onderhoud en restauraties zelf te betalen of geen problemen te hebben om de financiering bij de bank rond te krijgen. Een enkele monumenteigenaar geeft aan dat de hoge kosten van noodzakelijk onderhoud een reden is of zou kunnen worden om het monument te verkopen. Deze personen ervaren dat het met een pensioen als enig inkomen lastig is om bij een bank een hypotheek te krijgen. Zij ervaren dat er te veel gekeken wordt naar de verhouding inkomen en schuld, terwijl het pand nagenoeg hypotheekvrij is (verhouding onderpand en schuld).

“Op basis van een AOW kun je niets lenen, ondanks dat de woning bijna hypotheekvrij is, dat begrijp ik niet.”

“Ik kreeg geen subsidie voor het onderhoud, het ging in totaal om €30.000,-. Ik heb het uiteindelijk maar zelf betaald.”

“Ik heb contact gehad met het Restauratiefonds over financiering, maar het was jammer genoeg geen subsidie. Zij konden alleen een lening met een lage rente bieden.”

“Wij zijn op zoek naar mogelijkheden voor financiering. We hopen hier meer informatie over te krijgen. Het dak is aan vervanging toe, dat kunnen we niet uit eigen zak betalen.”

Men wil graag in het monument blijven wonen, maar het merendeel overweegt verkoop

Aan de monumenteigenaren is gevraagd of en hoe lang zij bij voorkeur in het monument willen blijven wonen. Bijna de helft van de monumenteigenaren wil erg graag in het huidige monument blijven wonen. De meest genoemde argumenten hiervoor zijn dat het zo bijzonder is om bewoner van een monument te zijn en omdat de buurt als sfeervol en prettig wordt ervaren. Men heeft veelal een lange geschiedenis en een sterke emotionele binding met het monument. Het pand is soms al verschillende generaties in de familie en dat wil men graag zo houden. Als men er dan niet zelf in kan blijven wonen, hoopt men dat de kinderen geïnteresseerd zijn om er te wonen.

"Ik wil er niet weg. Ik zie wel ouderen verhuizen naar moderne appartementen, maar dat zie ik niet zitten. Dat heeft geen sfeer, geen historie."

"Al mijn sociale contacten heb ik in deze buurt. En ik woon er prachtig, zo aan de gracht. Ik ga er echt niet weg."

"Bij voorkeur verlaat ik mijn monument tussen zes plankjes, dat zou ik het allerliefste willen."

Dat men in het monument wil blijven wonen, sluit niet uit dat eventueel vertrek wordt overwogen. Een meerderheid van de monumenteigenaren staat, ondanks de emotionele binding en grote tevredenheid over het monument en de buurt, open voor verkoop en verhuizing. Hiervoor zijn de volgende argumenten genoemd:

- het monument is te groot om er alleen of met z'n tweeën te blijven wonen
- de kosten van en / of hoeveelheid werk m.b.t. onderhoud aan het monument en de tuin zijn (te) hoog
- subsidieregelingen worden versoberd en de aftrek van de hypotheekrente staat ter discussie
- er moet veel worden aangepast om er te kunnen blijven wonen.

"Afscheid zal heel moeilijk zijn, maar het pand is echt te groot om er alleen of met z'n tweeën in te wonen."

"We staan open voor verhuizing. Het heeft al te koop gestaan. Dat is met name wegens de voortdurende kosten voor de tuin en het onderhoud aan de woning."

"Het kan best aangepast worden, maar het zijn een hoop trappen, er moet veel worden verbouwd. Ik twijfel of we dat gaan doen."

"Tja, als het niet anders meer kan, dan verhuizen we wel. Je weet niet wat morgen brengt."

Een andere genoemde reden om niet zelf in het monument te blijven wonen is dat men het pand wil doorgeven aan een volgende (jongere) generatie. Vooral als een monument al lang familiebezit is, wil men het graag aan de volgende generatie doorgeven.

"Als mijn kinderen er in willen wonen dan zal dat de zevende generatie zijn. Dat is wel mooi."

"Ik wil het graag in de familie houden. We gaan er dan zelf uit, of we gaan in een deel van het monument wonen. Dat weten we nog niet."

Monumenteigenaren denken zeer verschillend over slagingskans verkoop

De monumenteigenaren denken zeer verschillend over hoe gemakkelijk het wordt om het monument te verkopen. De kans op een makkelijke en snelle verkoop is sterk afhankelijk van de locatie van het monument. Eigenaren met een monument in het centrum van populaire steden ervaren regelmatig dat er interesse is in het monument. Genoemd is dat geïnteresseerden aanbellen of briefjes, voorzien van contactgegevens, in de brievenbus stoppen. Eigenaren van bijvoorbeeld een boerderij of woonhuis in een minder populaire omgeving (dorpjes, platteland) ervaren in veel mindere mate interesse. Bewoners met een pand in Amsterdam en Utrecht worden actief door vastgoedhandelaren of makelaars benaderd om hun monument te verkopen. De gesproken monumenteigenaren staan hier eigenlijk nauwelijks open voor en vinden het juist vervelend om te zien dat deze partijen steeds meer monumenten in bezit krijgen. De voorkeur gaat uit naar particuliere kopers met (hopelijk) liefde voor het monument. Overdracht naar Hendrik de Keyser wordt expliciet genoemd als optie.

“Ik twijfel er niet aan dat ik het zo kwijt ben. Het is in de binnenstad, en ook nog eens aan de gracht.”

“Ik ben gebeld door zo’n vastgoedinvesteerder in Amsterdam, heel brutaal. Die maken er een bed and breakfast van of bouwen er appartementen in. Dat wil ik absoluut niet.”

“Nee, het gaat niet naar zo’n huisjesmelker. Die verwaarlozen het monument en stoppen er toeristen in.”

Men is bang dat met name jongere huizenkopers nauwelijks geïnteresseerd zijn in de aankoop van een monument. Dit omdat:

- de aankoopprijs veel hoger is dan bij een gewoon woonhuis. Het maakt het voor een starter nagenoeg onmogelijk om een monument te kopen
- het onderhouden en verbouwen van een monument veel tijd en geld kost, jongeren hebben hier veelal geen tijd of zin in denkt men
- het wonen in een monument minder comfortabel is dan een nieuwbouwwoning
- het wonen in een monument gepaard gaat met regels vanuit de overheid.

“Jongeren willen graag in Amsterdam wonen, maar monumenten zijn er onbetaalbaar. En daar komen de kosten van het onderhoud nog eens bij.”

“Voor starters is het financieel onmogelijk. En het zijn veelal woningen zonder modern comfort. Het opknappen en moderniseren heeft door regels beperkingen en het kost veel geld.”

“Jongere kopers hebben andere prioriteiten. Sommigen hebben het geld wel, maar kopen liever een nieuwe moderne woning.”

Enkele monumenteigenaren maken zich zorgen over de toekomst van monumenten en vragen zich af of het voortbestaan van monumenten in het geding komt. Het Restauratiefonds zou hierin van meerwaarde kunnen zijn door het wonen in monumenten onder de aandacht te brengen en actief bij te dragen aan de overdracht van monumentaal bezit naar de volgende (jongere) generatie.

De voorkeur gaat uit naar een makelaar met specifieke kennis over monumenten

Als men overweegt om het monument te verkopen, dan gaat de voorkeur uit naar een makelaar die ervaring met monumenten heeft, naar een makelaar met 'verstand van zaken' omtrent monumenten. Enkele monumenteigenaren hebben contact gehad met makelaars zonder specifieke ervaring met de aankoop of verkoop van monumenten. Deze groep is van mening dat enige kennis van monumenten wel een vereiste is. Het hoeft niet per definitie een 'monumentenmakelaar' te zijn, maar wel iemand die de wet- en regelgeving omtrent monumenten kent en bekend is met instanties en organisaties waar een nieuwe monumenteigenaar terecht kan voor informatie en hulp. Het wordt als belangrijk ervaren dat de makelaar de kopende partij objectief kan informeren over de mogelijkheden die het monument biedt. Als mensen goed worden voorgelicht over het bezitten van een monument, draagt dat bij aan het behoud van het monument.

"Een makelaar die onbekend is met monumenten snapt niets van regels en wetten waar je als monumenteigenaar mee in aanraking komt."

"Sommige makelaars hebben geen idee hoe het zit met monumentenwacht of wat het verschil is tussen een gemeente- en rijksmonument, dat moet je niet willen."

Een meerderheid van de monumenteigenaren is niet bekend met gespecialiseerde makelaars, zij zijn zelfs verbaasd als door andere monumenteigenaren wordt aangegeven dat er gespecialiseerde makelaars bestaan. Monumenteigenaren die ervaring hebben met gespecialiseerde makelaars zijn tevreden over de samenwerking. Eén van de monumenteigenaren heeft een monument gekocht via een gespecialiseerde makelaar en was onder de indruk van de kennis en betrokkenheid.

"Die man had echt liefde voor het monument. Hij had gevoel voor historie en nalatenschap. Dat was heel prettig."

De ideale makelaar gespecialiseerd in monumenten:

- is op de hoogte van alle actuele wetten en regels omtrent monumenten
- kent de verschillen tussen gemeente-, rijks- en provinciale monumenten
- is bekend met alle instanties die iets kunnen betekenen voor monumenteigenaren
- is objectief en informeert over alle voor- en nadelen van het wonen in een monument
- is op de hoogte van de mogelijkheden qua verduurzaming in en aan een monument.

"Eigenlijk moet elke makelaar zich afvragen 'passen deze mensen bij dit huis?' Bij een monument geldt dat eigenlijk nog meer."

Het levensloopbestendig maken van het monument is nauwelijks een thema

Het levensloopbestendig maken van het monument is voor het merendeel van de monumenteigenaren nauwelijks een thema. Zowel niet voor monumenteigenaren die in het monument willen blijven wonen als zij die verkoop en verhuizing in enige mate overwegen. De redenen hiervoor zijn heel divers. Veelal heeft men een afwachtende houding, de monumenteigenaren zien op dit moment nog geen reden om iets aan te passen of men wil nog niets aanpassen omdat er nog getwijfeld wordt over een eventuele verhuizing. Daarnaast is de kennis over wat wel of niet aan het monument mag worden aangepast minimaal of denkt men dat aanpassingen kostbaar zijn en veel tijd kosten. Een enkeling heeft bij de restauratie van de woning voorbereidingen getroffen om het huis levensloopbestendig te maken, maar geeft aan dat wanneer dat aan de orde zou komen ze waarschijnlijk toch gaan verhuizen.

Samenvattend, het levensloopbestendig maken van het monument wordt nauwelijks overwogen omdat monumenteigenaren:

- niet weten wat er op hun pad komt en wanneer aanpassingen nodig zullen zijn
- verhuizing naar een meer levensloopbestendige woning overwegen
- denken dat er geen aanpassingen mogen worden uitgevoerd vanwege geldende regels
- geen aanpassingen willen uitvoeren, omdat dat niet bij een monument hoort / past
- denken dat het levensloopbestendig maken veel werk, tijd en geld gaat kosten
- oplossingen zoals trapliften in hun ogen afbreuk doen aan het pand
- aangeven dat het monument in de basis al levensloopbestendig is (wonen op 1 verdieping, woning kan gesplitst worden).

“We zijn nog prima ter been. We zien wel hoe het gaat.”

“Misschien gaan we wel verhuizen als het nodig is.”

“Het is een prachtig pand, dat ga ik niet veranderen. Ik heb liever dat er een nieuwe generatie in gaat wonen.”

“Dat wordt een enorme verbouwing. Veel werk en hoge kosten.”

Enkele monumenteigenaren hebben al wel nagedacht over het levensloopbestendig maken van het monument. Zij hebben mogelijkheden onderzocht, bijvoorbeeld door hierover met een aannemer in gesprek te gaan of middels contact met een traplift specialist of het verplaatsen van bad- en slaapkamer naar de begane grond. Het feit dat men hierna heeft geïnformeerd, wil niet zeggen dat deze monumenteigenaren er van overtuigd zijn dat zij eventuele aanpassingen gaan doorvoeren.

“Het is geschikt om te verbouwen, ik heb het nagevraagd. Het is groot genoeg om beneden een douche en slaapkamers te creëren. We kunnen er blijven wonen, maar we weten niet wat er op ons pad komt.”

“Ik heb het met een specialist besproken. Er kan een lift in.”

“We kunnen prima op de begane grond wonen, maar dan ga ik drie verdiepingen niet meer gebruiken. Ik weet nog niet of we dat gaan doen.”

Er is een grote behoefte aan informatie en hulp

Monumenteigenaren hebben veel vragen over verschillende onderwerpen rondom monumenten. Er is een grote behoefte aan informatie over onderhoud, restauratie, isolatie en het energiezuiniger maken van de woning. Daarnaast is er behoefte aan informatie over subsidieregelingen en over organisaties die specifieke kennis hebben met betrekking tot monumenten. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om bedrijven die gespecialiseerd zijn in onderhouden, isoleren of verbouwen van monumenten. Men mist één centraal punt waar men terecht kan met alle vragen omtrent monumenten.

“Hoe kan ik het pand isoleren? En kan ik daar wel of geen subsidie voor krijgen?”

“Bij wie moet ik zijn als ik de ramen wil laten isoleren? Zijn er aannemers met specifieke kennis?”

“Wie heeft het overzicht? Wie is betrouwbaar?”

“Ik zou één plek willen, bijvoorbeeld één website, waar alle kennis voorhanden is. Een plek waar alles is gebundeld.”

Een specifiek onderwerp waar monumenteigenaren informatie over zoeken, is het beleid van de overheid om het gebruik van gas af te bouwen. Men denkt dat dit vergaande gevolgen voor monumenteigenaren kan hebben, omdat alternatieve vormen van verwarming niet altijd mogelijk zijn in een monument. Een enkele monumenteigenaar gaf aan hier al stappen in te hebben ondernomen, iets waarin de andere monumenteigenaren zeer in geïnteresseerd bleken. Iedereen lijkt een beetje te worstelen met dezelfde soort onderwerpen en iedereen probeert hier op zijn eigen wijze informatie over te krijgen. Het vinden van een betrouwbare bron vindt de meerderheid lastig.

“Ons monument wordt in het geheel met gas verwarmd. Als dat niet meer mag hebben wij een probleem.”

“Volgens mij mag ik geen zonnepanelen op het dak van mijn monument plaatsen. Maar wat moet ik dan?”

“Ik heb de meeste radiatoren al vervangen door elektrische radiatoren met stenen. Dat werkt fantastisch.”

De monumenteigenaren gebruiken diverse kanalen en bronnen om informatie te zoeken. Men gaat in gesprek met andere monumenteigenaren, men zoekt contact met de provinciale monumentenwacht of de gemeente en er wordt bijvoorbeeld via internet gezocht naar gespecialiseerde aannemers of klusbedrijven die ervaring hebben met het werken in / aan monumenten. Er is een grote behoefte aan instanties en organisaties die kennis en ervaring hebben als het gaat om monumenten.

“Ik deel veel informatie met de bureaus, dat zijn ook monumenteigenaren. We zoeken elkaar op en overleggen over mogelijkheden en kosten.”

“Ik ken een aannemer die vaker werkt aan monumenten. Als er iets is, neem ik met hem contact op.”

“Ik heb bijvoorbeeld contact met een stukadoor die veelal in monumenten werkt.”

In de zoektocht naar specifieke informatie, lopen monumenteigenaren er tegen aan dat het bij instanties en bedrijven vaak ontbreekt aan specifieke kennis. Hierdoor blijven vragen onbeantwoord en vraagt men zich af waar men moet zijn om de vragen alsnog beantwoord te krijgen. In dit kader zoekt men naar een onafhankelijk overzicht van gecertificeerde of gespecialiseerde bedrijven die kunnen helpen bij de instandhouding, verduurzaming of het aanpassen van het monument.

“Ik zoek al heel lang naar informatie over het isoleren van buitenmuren. Ik ben bij een aannemer geweest en heb met de gemeente gepraat, maar het ontbreekt veelal aan specifieke kennis.”

“Ik zocht naar oplossingen rondom vocht. Het is moeilijk om daar iets gericht op monumenten over te vinden.”

“Bijvoorbeeld als het gaat om zonnepanelen merk ik dat zowel de gemeente als ook installateurs te weinig kennis hebben over wat wel en wat niet mag bij monumenten.”

“Ik heb zelfs met Tesla gebeld om een oplossing te vinden.”

3.

Conclusies



- Monumenteigenaren zijn, zonder uitzondering, trotse bezitters van hun monument. Het unieke karakter, de historie en de locatie zorgen ervoor dat men met veel plezier in het monument woont en veelal voorlopig wil blijven wonen.
- Ondanks het plezier dat men heeft van het wonen in het monument, geeft men aan dat het wonen in een monument duidelijk ook lasten met zich meebrengt. De kosten zijn vele malen hoger, maar ook de regels waaraan men moet voldoen zorgen ervoor dat het bijvoorbeeld niet altijd mogelijk is om de woning te voorzien van modern wooncomfort. Deze lasten neemt men veelal voor lief voor het genot van het mogen bewonen van een unieke woning.
- Men wil graag in het monument blijven wonen, maar het merendeel overweegt verkoop. Voor een deel komt dat moment op korte termijn of staat het pand al te koop, een ander deel laat het afhangen van de eigen gezondheid en toekomst.
- Het Restauratiefonds is over het algemeen bekend bij de senioren, maar inhoudelijk heeft men veelal niet echt een beeld van wat de organisatie doet en wat het Restauratiefonds voor hen kan betekenen. De bekendheid ligt bij eigenaren van gemeentelijke monumenten duidelijk lager.
- Een belangrijk thema voor de 65+ monumentbezitter is verduurzaming van het monument. Regelgeving en het karakter van het pand zorgen er vaak voor dat zij het lastig vinden om verduurzamingsmaatregelen toe te passen, waardoor het comfort van de woning (relatief) laag is en de lasten (voor bijvoorbeeld energie) hoog.
- Een ander belangrijk thema voor eigenaren van een rijksmonument is de aankondiging dat de fiscale aftrek gaat vervallen. Men weet niet of er een alternatieve regeling komt en wat deze inhoud. Wel geeft men aan dat deze regeling van belang is bij de instandhouding van hun monument en de marktpositie bij overdracht.
- Monumenteigenaren willen bij de huidige gezondheid nog wel (even) in het monument blijven wonen, maar de meerderheid is zich ervan bewust dat zij het monument op termijn moeten verkopen. Hoe gemakkelijk de verkoop tot stand gaat komen, lijkt sterk af te hangen van de locatie van het pand.
- De monumentbezitters vinden het erg lastig om objectieve informatie te vinden over welke regels er in het algemeen voor monumenten gelden. Maar ook meer specifieke informatie ten aanzien van de mogelijkheden en onmogelijkheden van verduurzaming. Men mist eigenlijk een centrale instantie of platform waar dit soort informatie objectief gedeeld wordt. Dit geldt tevens voor het vinden van betrouwbare aannemers met kennis van monumenten. Veelal informeert men nu bij andere monumenteigenaren of gaat men op zoek via internet.
- Over het algemeen is men zich bewust van de beperkte levensloopbestendigheid van het monument. Het aanbrengen van voorzieningen om het monument levensloopbestendig te maken, gebeurt nog maar weinig. Bij het merendeel is dat op dit moment ook nog niet nodig en in sommige gevallen ziet men het aanbrengen van dit soort voorzieningen als beschadiging van het monument. De omvang van het pand en het onderhoud van de tuin zorgen ervoor dat een deel van de doelgroep ervoor kiest om het pand (op termijn) liever te koop te zetten dan aan te passen.

RIGHT

MARKTONDERZOEK

Al 25 jaar een betrouwbaar en professioneel antwoord
op alle onderzoeksvragen.

Right Marktonderzoek en Advies B.V.

Emmawijk 55

8011CN Zwolle

T: 038 421 21 85

E: info@rightmarktonderzoek.nl

www.rightmarktonderzoek.nl