



ONVOLTOOID VERLEDENTIJD

*Een onderzoek naar extra diensten van de
erfgoedmakelaar voor de monumenteigenaar*

2015



Kenniscentrum NoorderRuimte

Nienke Geres

Onvoltooid verledentijd

Erfgoedmakelaars: een ondersteuning voor monumenteigenaren

Afstudeeronderzoek naar een vernieuwende rol voor erfgoedmakelaars

Hbo bachelor thesis

Design

Nienke Geres

Tekst & Onderzoek

Nienke Geres

Fotografie & Illustratie bewerking

Nienke Geres

Nienke Geres, naw-nr./student-nr.:	292759/365952
Opdrachtgever:	MSc. ing. Dhr. M. Vieveen (Kenniscentrum NoorderRuimte)
1^e beoordelaar:	Mw. P. Slagmolen (Vastgoed & Makelaardij)
2^e beoordelaar:	Mw. M. Sommer (Vastgoed & Makelaardij)

Groningen, juli 2015

Hanzehogeschool Groningen

Vastgoed & Makelaardij (Instituut voor Bedrijfskunde) & Kenniscentrum NoorderRuimte



©2015 Copyright & Disclaimer

Alle rechten voorbehouden. Kenniscentrum NoorderRuimte Hanzehogeschool Groningen heeft toestemming van de auteur tot Open Access opname/publicatie en beschikbaarstelling van de afstudeerscriptie/thesis in de digitale kennisbank van de Hanzehogeschool Groningen en is daardoor toegankelijk voor derden die toegang hebben tot deze kennisbank. Op deze thesis is een wettelijke auteursrechtelijke bescherming van toepassing, met de Creative Commons licentievoorwaarden zijn alle rechten voorbehouden waarbij de inhoud van deze thesis niet mag worden vermenigvuldigd, opgeslagen in een (geautomatiseerd) gegevensbestand of openbaar gemaakt worden op wat voor wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur. Wijzigingen en bewerkingen aanbrengen is niet toegestaan. Bij het overnemen en/of verspreiden (met of zonder toestemming van de auteur) van informatie is de gebruiker zelf, en niet de auteur, verantwoordelijk voor de interpretatie van de informatie en beslissingen en gevolgen die daar eventueel uit voort kunnen vloeien.

Voorwoord

Hier voor u ligt de bachelor thesis “Onvoltooid Verledentijd”, die door mij is geschreven ter afsluiting van de hbo bachelor studie Vastgoed & Makelaardij (Hanzehogeschool Groningen). Niet alleen makelaars hebben nog een toekomst zolang zij met de tijd meegaan, ook monumenten zijn onvoltooid verledentijd als mensen in ze blijven investeren en de toekomst een verleden geven. In de bachelor opleiding is mijn interesse ontstaan voor de combinatie van makelaardij en erfgoed, tijdens de lessen over makelaardijleer en vanuit mijn eigen interesse voor al het vastgoed wat dateert van voor de twintigste eeuw. Bij het kiezen van een onderwerp voor mijn bachelor thesis, wist ik al vrij snel wat het onderwerp moest worden.

In deze bachelor thesis komen de veranderingen van de rol van erfgoedmakelaars aan de orde. Een belangrijke plaats in deze bachelor thesis wordt ingenomen door het door mij uitgevoerde onderzoek naar deze veranderende rol van erfgoedmakelaars gezien vanuit de oogpunten van erfgoedmakelaars, monumenteigenaren en de monumentenzorg. Ik heb het als een uitdaging gezien om een eigen onderzoek uit te voeren en op die manier iets toe te voegen aan het onderzoek Herontwikkeling van Monumenten in Franeker, een onderzoek van de heer Vieveen en mevrouw Van der Schoor (researchers) Kenniscentrum NoorderRuimte). Tezamen met de theorie van deze bachelor thesis heeft dit afstudeeronderzoek

geresulteerd in een conclusie en aanbevelingen over en voor erfgoedmakelaars.

Op deze plek wil ik graag van de gelegenheid gebruik maken om een aantal mensen te bedanken. Allereerst dank ik mijn opdrachtgever, Maarten Vieveen, voor zijn vertrouwen, inspiratie en enthousiasme. Zijn adviezen hebben mij geholpen bij het onderzoeken en schrijven en ik ben hem dankbaar voor de tijd die hij heeft gestoken in het ondersteunen van het onderzoek, het lezen van mijn bachelor thesis en de goede ideeën. Ook dank ik mijn begeleider, Pien Slagmolen en mijn tweede beoordelaar, Margreet Sommer, voor het lezen van mijn bachelor thesis en de goede en bruikbare feedback. Als laatste wil ik de respondenten van de interviews bedanken voor het delen van hun kennis en ervaring.

Ik heb het afgelopen jaar met veel plezier gewerkt aan deze bachelor thesis en zie hier het eindresultaat. Ik hoop dat u deze bachelor thesis met evenveel plezier leest als dat ik heb ervaren tijdens het schrijven ervan.

Nienke Geres

Samenvatting

Dit afstudeeronderzoek, dat onderdeel is van het Onderzoek Herontwikkeling van Monumenten in Franeker (Kenniscentrum NoorderRuimte), brengt inzicht in de rol van erfgoedmakelaars en hun aangeboden diensten aan monumenteigenaren. Het gaat hierbij om de vraag of erfgoedmakelaars daadwerkelijk inspelen op de wensen en behoeften van hun klanten, de monumenteigenaren. Dit wordt belicht vanuit de oogpunten van erfgoedmakelaars en monumenteigenaren, maar ook vanuit het oogpunt van de monumentenzorg omdat deze laatste partij de zorg van eigenaren voor hun monument behelst.

Veel mensen die op het punt staan een monument te kopen weten vaak niet wat wel en niet mag, denk aan bijvoorbeeld verbouwingen. Juist omdat veel monumenteigenaren met het probleem zitten dat ze niet goed weten wat ze wel en niet mogen doen met hun monument, is het inschakelen van een expert handig die monumenteigenaren niet alleen voor en tijdens de koop van een monument helpt maar ook daarna. In dit onderzoek wordt daarom gekeken naar het 'daarna', dus wat kan een erfgoedmakelaar anders of beter doen? De doelstelling van dit onderzoek is als volgt: inzicht krijgen in de motivatie van monumenteigenaren om een monument te kopen en welke problemen zij ervaren voor, tijdens en na dit proces en hoe de erfgoedmakelaar op deze problemen kan inspelen. De vraagstelling die hier bij hoort is als volgt: Wat kan een erfgoedmakelaar

veranderen/verbeteren aan zijn rol (volgens monumenteigenaren en de monumentenzorg) waardoor de erfgoedmakelaar meer betekent voor potentiële monumenteigenaren voor, tijdens en na het aankoopproces?

Het onderzoek naar een eventueel vernieuwende rol voor erfgoedmakelaars bestaat uit verschillende onderdelen. Het doen van deskresearch heeft een belangrijke rol in het doen van onderzoek en is daarom als eerst uitgevoerd. Bijzonder aan dit onderzoek is dat het is afgebakend tot het stad Franeker (Friesland), waar veel monumenten en bijzondere oude panden staan. De monumenteigenaren die hebben meegewerkt aan dit onderzoek, bezitten een monument in Franeker.

Op basis van het deskresearch zijn drie erfgoedmakelaars gekozen. Ditzelfde geldt voor de monumentenzorg, doordat in dit onderzoek de mening van de gemeentelijke monumentenzorg (Steunpunt Monumentenzorg Fryslân) is vergeleken met de mening van het Restauratiefonds (Hoevelaken), worden de verschillen tussen die twee goed duidelijk en blijkt zelfs dat er door het hiërarchische niveauverschil anders over bepaalde dingen wordt gedacht.

Nadat gesproken is met de verschillende partijen, is een conclusie getrokken over de diensten van de erfgoedmakelaar en of deze iets kan veranderen, verbeteren en/of toevoegen aan zijn dienstenpakket. Het is gebleken dat de meningen hierover verschillen. Monumenteigenaren denken dat er zeker nog wat te halen valt voor makelaars en hadden extra hulp en meer informatie prettig gevonden in het proces van aankopen

en verbouwen. Ook de monumentenzorg denkt dat makelaars iets kunnen verbeteren. Het vernieuwen van hun rol misschien niet omdat de markt daar te klein voor is, maar wel het geven van de juiste. Makelaars denken er anders over en zijn hier wat conservatiever in. Klanten mogen altijd langskomen met hun vragen, maar een vernieuwende of verbindende rol is volgens hen niet nodig. Na de notaris is er niets meer te doen.

Vanuit die conclusie is een makkelijk toepasbare aanbeveling gegeven aan erfgoedmakelaars, maar ook aan monumenteigenaren en de monumentenzorg. Erfgoedmakelaars moeten zich nog meer richten op de behoeften van de klant en de klant hier ook om vragen. De monumenteigenaar kan altijd met vragen terecht bij de makelaar, dus aanbevolen wordt om dat ook gewoon te doen. De makelaar kijkt dan in hoeverre hij kan ondersteunen. De monumentenzorg wordt aanbevolen om goed naar voren te brengen dat ze willen meedenken en dat dus het vooroordeel dat er 'niets mag' onjuist is. Communicatie is daarin belangrijk.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	6
2. Probleemanalyse	9
2.1 De veranderingen voor de rol van de makelaar	9
2.2 Monumenten.....	10
2.3 De monumentenzorg	11
2.4 Monumenteigenaren	12
3. Afbakening.....	14
3.1 Het stad Franeker in Friesland.....	14
3.2 Erfgoedmakelaars in Nederland	15
3.3 Monumenten met de functie wonen.....	15
4. Probleemomschrijving.....	16
4.1 Praktijkdoel.....	16
4.2 Onderzoeksdoel.....	16
4.3 Probleemstelling.....	16
4.4 Deelvragen.....	17
4.4.1 Deelvraag 1.....	17
4.4.2 Deelvraag 2.....	17
4.4.3 Deelvraag 3.....	18
4.5 De hypothese.....	18
5. Onderzoeksonderwerp.....	19

5.1 Onderzoeksmethoden	19
5.2 Populatie: monumentenzorg, monumenteigenaren en erfgoedmakelaars	19
5.3 Meetinstrument: het houden van interviews	20
5.4 Praktische uitvoering.....	21
5.5 Data-analyse	22
5.6 Betrouwbaarheid en validiteit.....	22
6. Resultaten.....	24
6.1 Een nieuwe faciliterende rol voor erfgoedmakelaars	24
6.1.1 Het werk van de monumentenzorg.....	25
6.1.2 De vooroordelen van monumenteigenaren volgens de monumentenzorg	25
6.2 De behoeften van monumenteigenaren	26
6.2.1 Procedures zijn ingewikkeld	26
6.2.2 Er valt nog wat te halen.....	27
6.2.3 Burgerinitiatieven	28
6.3 Dienstverlening van erfgoedmakelaars: veranderingen en ontwikkelingen	29
6.3.1 De huidige rol van de erfgoedmakelaar	29
6.3.2 Erfgoedmakelaars over een vernieuwende rol	30
7. Conclusie	31
7.1 Conclusie	31
7.2. Aanbevelingen	32
7.3 Bruikbaarheid van de resultaten voor de opdrachtgever	32
8. Discussie	34

8.1 Het verloop van het onderzoek.....	34
8.2 Een valide en betrouwbaar onderzoek	35
8.3 De werking van de gebruikte methode	35
8.4 Het vernieuwende aspect.....	36
8.5 Inbreng van creativiteit	37
Bronnenlijst	38

BIJLAGEN

Bijlage 1: Interview protocol

Bijlage 2: Vragenlijst interviews erfgoedmakelaars

Bijlage 3: Vragenlijst interviews monumenteigenaren

Bijlage 4: Vragenlijst interviews monumentenzorg

Bijlage 5: Transcriptie interview erfgoedmakelaar A

Bijlage 6: Transcriptie interview erfgoedmakelaar B

Bijlage 7: Transcriptie interview erfgoedmakelaar C

Bijlage 8: Transcriptie interview monumenteigenaar D

Bijlage 9: Transcriptie interview monumenteigenaar E

Bijlage 10: Transcriptie interview monumenteigenaar F

Bijlage 11: Transcriptie interview met monumenteigenaar G

Bijlage 12: Transcriptie interview met monumenteigenaar H

Bijlage 13: Transcriptie interview monumentenzorg Restauratiefonds (I)

Bijlage 14: Transcriptie interview Steunpunt Monumentenzorg Fryslân (J)

1. Inleiding

Er hangt een romantisch aura rond wonen in een monument, een eenzijdig beeld dat wordt gecreëerd door tijdschriften als *Herenhuis* en *Monumentaal* en programma's als *Max Monumentaal*. Maar wat er nu echt bij komt kijken bij het bezitten van en wonen in een monument, is vaak niet duidelijk. Monumenten zijn vaak de pareltjes in een stad of dorp en in Nederland zijn veel van die pareltjes te vinden. In monumentale steden hebben monumenten zelfs een positieve invloed op de bevolkingsgroei en op de ontwikkeling van de prijs van woningen. In niet monumentale steden dalen de woningprijzen terwijl ze in monumentale steden juist stijgen (Vastgoedmarkt, 2015). Nederland telt op het moment meer dan 62.000 rijksmonumenten en 40.000 gemeentelijke monumenten. Hiervan kan met zekerheid worden gezegd dat ze zijn beschreven en dat er informatie over bekend is. Echter zijn er nóg zo'n 200.000 objecten in Nederland met een cultuurhistorische waarde, deze zijn bekend uit andere inventarisaties (Erfgoedbalans, 2009).

Eind 2013 waren er in totaal 61.730 rijksmonumenten waarvan 36.211 onder de categorie 'functie wonen' vielen (Erfgoedmonitor, 2013). In september 2014 telde Nederland 61.772 rijksmonumenten (Erfgoedmonitor, 2014). Kijkend naar de cijfers van 2013 is te zien dat meer dan de helft van alle rijksmonumenten de functie wonen had. In Nederland zijn echter meer dan 7,5 miljoen woningen (Statline Centraal Bureau voor de Statistiek, 2014). Het percentage monumenten dat onder de categorie woning valt is dus zeer klein in vergelijking met de totale voorraad woningen in Nederland. Dit zijn alleen nog maar cijfers van alle rijksmonumenten die onder de categorie wonen vallen. Deze cijfers voor monumenten die geen rijksmonument zijn, zijn onbekend.

De zorg voor het erfgoed is een publiek belang, waarvoor ook de rijksoverheid borg staat. De Rijksdienst, ook wel RCE en onderdeel van het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, is de uitvoerende instantie voor erfgoedzorg. Zorg voor cultureel erfgoed betreft niet alleen behoud of bescherming. Tegenwoordig wordt steeds vaker de vraag gesteld hoe cultuurhistorische waarden een plaats kunnen krijgen in ruimtelijke plannen. Het Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed is het Nederlands expertisecentrum voor erfgoed (Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed, 2014).

Maar wie wil wonen in een monument moet er wel een hart voor hebben, zeggen onder andere monumenteigenaren van de werkgroep *WERF* uit Franeker. Ingrepen tijdens renovatie of verbouw, zijn maatwerk om de waarde van een pand te behouden en daarom zijn oplossingen voor energie en onderhoud vaak kostbaar. In een monument wonen is niet zomaar iets. Monumenten staan er al voor een lange tijd. Als eigenaar van een monument mag je deel uitmaken van een lange historie, om daarna het monument over te dragen aan de volgende generatie, vaak ook nog gerestaureerd.

Bij een pand wat een monumentale status heeft is niet altijd alles toegestaan. Sterker nog, zonder vergunning mag er vaak niets worden gewijzigd aan een monument. (Artikel 11, Monumentenwet 1988). Wat je als eigenaar wel of niet mag doen aan een monumentaal pand staat niet zwart op wit maar wordt per situatie bepaald door de desbetreffende gemeente.

De overheid ziet toe op het behoud van de waarden van monumenten en bekijkt per aanvraag voor een vergunning wat wel en niet is toegestaan. Voor veel eigenaren is het vaak niet duidelijk genoeg wat wel en niet mag of ze vinden al die regels betuttelend, een expert in de hand nemen is een

***A generalist knows less
and less about more and
more until eventually he
knows nothing about
everything***

optie die velen overwegen omdat het niet altijd duidelijk is welke partij, bijvoorbeeld een architect, voor hen de juiste is.

En hier komt de makelaar in beeld. De makelaar die meestal als expert in het huizen verkopen en aankopen wordt gezien. Maar is dit wel zo? Kan er rondit worden gesteld dat de makelaar de expert is om een huis te

verkopen of aan te kopen? Makelaars zijn generalisten. Tenminste de meesten, want er zijn wel makelaars die ervoor hebben gekozen om een bepaald segment van de huizen te willen verkopen. Huizen waar ze alles vanaf weten. Maar dan ook echt alles. Een voorbeeld van zo'n erfgoedmakelaar is *De Monumentenmakelaar* uit Middelburg. Erfgoedmakelaars richten hun aandacht specifiek op historische objecten. De Monumentenmakelaar uit Middelburg heeft een breed netwerk van instanties die met monumenten te maken hebben. Daarnaast heeft de Monumentenmakelaar kennis van onder andere de fiscaliteiten rondom monumenten en restauratiemogelijkheden. Deze dragen bij aan de waarde van de werkzaamheden van de Monumentenmakelaar (Monumentenmakelaar, 2014).

Juist omdat veel monumenteigenaren met het probleem zitten dat ze niet goed weten wat ze wel en niet mogen doen met hun monument, is het inschakelen van een expert handig die monumenteigenaren niet alleen voor en tijdens de koop van een monument helpt maar ook daarna. Want juist in de fase daarna lopen monumenteigenaren tegen problemen aan. Die expert zou de makelaar kunnen zijn, alleen de makelaar is op dit moment nog niet de expert die hij zou moeten zijn voor, tijdens en na aankoop van een monument. Daarom is in dit onderzoek onderzocht wat

een erfgoedmakelaar voor extra toegevoegde waarde zou kunnen bieden aan monumenteigenaren. Dit is gedaan aan de hand van de meningen van monumenteigenaren, erfgoedmakelaars en de monumentenzorg.

De probleemstelling, dus de vraag die in dit onderzoek centraal staat, is als volgt: *wat kan een erfgoedmakelaar veranderen/verbeteren aan zijn rol (volgens monumenteigenaren en de monumentenzorg) waardoor de erfgoedmakelaar meer betekent voor potentiële monumenteigenaren voor, tijdens en na het aankoopproces?*

Het doel van de opdrachtgever (de heer Vieveen van het Kenniscentrum NoorderRuimte Hanzehogeschool Groningen) is inzicht krijgen in de problemen waar gegadigden en bestaande monumenteigenaren tegenaan lopen en hoe de makelaar daar zijn diensten op af kan stemmen in de vorm van een plan. Dit kunnen makelaars als extra dienst aan hun klanten aanbieden met betrekking tot aankoop en verkoop van monumenten, restauratie, fiscale zaken, juridische zaken en de juiste partijen met elkaar in contact brengen. Het belang voor de opdrachtgevers is dat hij met de resultaten uit dit onderzoek een beter inzicht krijgt in de wensen en behoeften van monumenteigenaren, dit zou bruikbare informatie kunnen zijn voor het onderzoek van de opdrachtgever zelf, een onderzoek dat gaat over herontwikkeling en energiezuinig maken van monumenten in Franeker.

Dit onderzoeksrapport is niet alleen bestemd voor de opdrachtgever maar ook voor erfgoedmakelaars, hun diensten staan namelijk centraal in dit onderzoek. De aanbevelingen die aan het eind van dit rapport worden gegeven zijn dan ook bedoeld voor erfgoedmakelaars.

In het volgende hoofdstuk, hoofdstuk 2 de *Probleemanalyse*, wordt ingegaan op het probleem dat centraal staat in dit onderzoek. Er wordt gekeken naar de veranderende rol van de makelaar in het algemeen en in relatie tot monumenten maar ook naar de visies van monumenteigenaren en monumentenzorgers op regels. Ook worden in dit hoofdstuk belangrijke definities beschreven. In het daarop volgende hoofdstuk,

hoofdstuk 3 de *Afbakening*, wordt het onderzoek verder afgebakend; dit onderzoek zal zich richten op monumenten en monumenteigenaren in Franeker, erfgoedmakelaars en de monumentenzorg. Het toelichten van bepaalde termen is in dit onderzoek belangrijk zodat er geen verwarring ontstaat wat wordt bedoeld met een bepaalde term. In het daarop volgende hoofdstuk, hoofdstuk 4 de *Probleemomschrijving*, worden de doelstellingen en de probleemstelling geformuleerd met de daarbij behorende deelvragen en de hypothese. Daarna volgt hoofdstuk 5, het *Onderzoeksontwerp*, waarin onder andere wordt ingegaan op de verschillende onderzoeksmethoden, populatie en de uitvoering van het onderzoek. Na deze hoofdstukken is het duidelijk hoe het onderzoek in elkaar zit. Hierna worden de resultaten van het onderzoek besproken in hoofdstuk 6, de *Resultaten*. Hier wordt ingegaan op een nieuwe faciliterende rol van erfgoedmakelaars, behoeften van monumenteigenaren en veranderingen en ontwikkelingen in de dienstverlening van erfgoedmakelaars. In hoofdstuk 7, de *Conclusie en aanbevelingen*, wordt een conclusie getrokken en antwoord gegeven op de hoofdvraag uit hoofdstuk 4 (de *Probleemomschrijving*) en worden aanbevelingen gedaan. Het laatste hoofdstuk, hoofdstuk 8 de *Discussie*, wordt beschreven hoe het onderzoek is verlopen, wat goed ging en wat beter en/of anders had gekund. Daarna volgen, na de literatuurlijst, de bijlagen met daarin de transcripten van de gebruikte interviews voor dit onderzoek en de daarbij behorende vragenlijsten en interviewprotocol.

2. Probleemanalyse

In dit hoofdstuk wordt ingezoomd op het probleem dat centraal staat in dit onderzoek. Om een goed antwoord te geven op de probleemstelling (hoofdstuk 3, *Probleemomschrijving*) is het noodzakelijk om op verschillende manieren naar dit probleem te kijken, waardoor meer inzicht wordt verkregen in het probleem. In dit hoofdstuk, de *Probleemanalyse*, wordt in paragraaf 2.1 gekeken naar de veranderende rol van de makelaar en waardoor dit komt. In paragraaf 2.2 wordt ingegaan op de monumentenzorg. Daarna wordt in paragraaf 2.3 gekeken naar monumenteigenaren en hoe er wordt omgegaan met regels. Daarnaast wordt in dit hoofdstuk relevante termen gedefinieerd om ervoor te zorgen dat het duidelijk is wat wordt bedoeld met deze termen in dit onderzoek. Hiermee wordt duidelijk gemaakt wat wel en niet onderzocht wordt in dit onderzoek. In elke paragraaf worden één of meerdere termen verduidelijkt.

2.1 De veranderingen voor de rol van de makelaar

Voordat gekeken kan worden naar de rol van de makelaar en de veranderingen van die rol, is het belangrijk om duidelijk te hebben wat de definitie van een makelaar is. Waar in dit onderzoek over makelaars wordt gesproken, wordt bedoeld erfgoedmakelaars die hun diensten richten op erfgoed met een woonfunctie. Alle andere makelaars die hun diensten niet richten op erfgoed, zijn niet relevant voor dit onderzoek omdat dit onderzoek zich specifiek richt op monumenten met de functie wonen. De definitie van een makelaar is als volgt (Makelaaropleidingen.nl, 2015).

Een makelaar is een bemiddelaar of tussenpersoon die partijen bijeenbrengt bij de verkoop of aankoop van een monument, zonder tussenbeide partijen te komen bij de overeenkomst. Een makelaar kan nooit voor beide partijen werken.

Vroeger betekende het woord makelaar niets anders dan bemiddelaar. Bemiddelen kan in principe in alles wat zich laat verhandelen maar in de jaren zestig kreeg het brede begrip makelaar de betekenis die het nu heeft, namelijk die van vastgoedmakelaar. De verbinder van vraag en aanbod in het vastgoed. Tot het jaar 2001 was de titel makelaar een beschermde titel en na het veranderen van de wetgeving mag nu iedereen zich makelaar noemen. De NVM heeft de normen aangescherpt voor leden. Lid zijn van de NVM is dan ook een keurmerk voor kwaliteit. Ook het internet heeft veel veranderd voor de makelaar. Tachtig tot negentig procent van het huizenaanbod wordt nu gevonden via Funda of vergelijkbare websites. Pas als de consument iets interessants ziet kan de makelaar zijn toegevoegde waarde als belangenbehartiger en onderhandelaar, laten zien (Guijt Makelaardij, 2014).

Maar het vak van de makelaar staat onder druk. Door toenemende transparantie kunnen koper en verkoper meer zelf doen. Dit verandert de rol van de makelaar naar een meer adviserende rol met om zich heen een groep specialisten. De rol van 'matchmaker' wordt overgenomen door websites. Waar de makelaar vroeger het centrum vormde van vraag en aanbod is dit nu gedigitaliseerd en wordt deze rol van de makelaar overbodig. Makelaars hebben alleen een rol als ze echte meerwaarde kunnen geven. De traditionele invulling van het makelaars vak is achterhaald. "Makelaars die de stap niet weten te zetten naar niche markten of specifieke trajecten waar ze wel toegevoegde waarde voor hun klant kunnen bieden, merken gauw genoeg dat ze niet meer nodig

zijn. Voor makelaars ligt er dus een uitdaging met veel werk aan de winkel want het alternatief is uitsterven.” aldus Roger Lips (De Scherpe Pen, 2010). Daarom wordt in dit onderzoek gekeken naar de veranderende rol van de erfgoedmakelaar en hoe zij monumenteigenaren vooral na de aankoop van een monument beter kunnen ondersteunen (paragraaf 4.3).

Er bestaan een aantal makelaars die zich specifiek op monumenten of oude panden richten en dus veel afweten van monumenten, de monumentenwet en wat wel en niet mag. Een voorbeeld van zo’n makelaar is *Bijzonder Wonen* (Bijzonder Wonen, 2014), zij doen alleen maar de aan- en verkoop van unieke en bijzondere woningen. Bijzonder Wonen komt met een specialistische aanpak dat bestaat uit veel ervaring en een grote passie voor bewonersgeschiedenis en cultureel erfgoed. Zij geven aan het negatieve imago van de monumentale status een positieve draai. Ook zijn zij vertrouwd met instanties die met monumenten te maken hebben.

2.2 Monumenten

In dit onderzoek is specifiek gekeken naar de categorie *monumenten* met de functie *wonen*. Voor deze categorie is gekozen omdat dit onderzoek gaat over de rol die erfgoedmakelaars kunnen gaan/moeten spelen voor monumenteigenaren. Andere categorieën waar monumenten niet de functie wonen hebben, zijn dan niet relevant voor dit onderzoek. Er is deels ook gekeken naar beschermde stads- of dorpsgezichten, deze zijn alleen straatbeeld bepalend, maar omdat het in Franeker nog steeds om een bijzonder pand gaat is het daarom interessant voor de erfgoedmakelaar. Er is niet gekeken naar mobiel erfgoed, deze categorie is niet relevant voor dit onderzoek omdat het niet gaat om de functie wonen. De definitie van een monument volgens de Monumentenwet 1988 luidt als volgt (artikel 1 onder b, Monumentenwet 1988).

Monumenten zijn vervaardigde zaken welke van algemeen belang zijn wegens hun schoonheid, hun betekenis voor de wetenschap of hun cultuurhistorische waarde. Dit kunnen ook terreinen zijn welke van algemeen belang zijn wegens daar aanwezige zaken als hiervoor genoemd.

Er kunnen verschillende ‘voorraden’ van gebouwd en aangelegd erfgoed worden onderscheiden:

- ❖ Objecten in register van monumenten bij rijk, provincie en gemeente;
- ❖ Objecten die onder de noemer van monument of erfgoed zijn gepubliceerd in algemene overzichtswerken en op kaarten (bijvoorbeeld stads- en dorpsgezichten);
- ❖ Objecten en complexen die zijn opgenomen in databanken.

Een monument is een object met een cultuurhistorische of wetenschappelijke waarde (Rijksoverheid.nl, 2014). In Nederland zijn er verschillende ‘soorten’ monumenten. De monumenten zijn onderverdeeld in rijksmonumenten, provinciale monumenten en gemeentelijke monumenten. Hieronder een kort overzicht.

<i>Rijksmonumenten</i>	<i>Objecten met cultuurhistorische waarde en schoonheid van nationaal belang en die vallen onder de Monumentenwet.</i>
<i>Provinciaal monument</i>	<i>Object beschermd vanuit de provincie (alleen Drenthe en Noord-Holland. Limburg heeft een onafhankelijk provinciaal erfgoedbeleid).</i>
<i>Gemeentelijk monument</i>	<i>Objecten van plaatselijk of regionaal belang</i>

Tabel 1. Soorten monumenten

2.3 De monumentenzorg

Waar in dit onderzoek over *monumentenzorg* wordt gesproken, wordt bedoeld de zorg voor de instandhouding van monumenten. De definitie van monumentenzorg is als volgt (Encyclo.nl 2014):

Monumentenzorg zijn activiteiten die ondernomen worden om de bescherming en het blijvende gebruik van de bebouwde omgeving te waarborgen, vanuit culturele, esthetische en historische overwegingen. Monumentenzorg valt in Nederland onder de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed.

De definitie van *monumentenzorger* is een persoon die toeziet op behoud van de kernwaarden van een monument en die werkzaam is bij de overheid. De Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed heeft ruim driehonderd medewerkers verdeeld over de vestigingen in Amersfoort, Rijswijk, Amsterdam en Lelystad. Dit zijn specialisten op allerlei gebieden, bijvoorbeeld restauratoren, historisch onderzoekers, chemici, juristen, kunsthistorici, archeologen, stedenbouwkundigen en archiefmedewerkers (Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed, 2014). De makelaars speelt hier geen rol.

De Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed vergaart en verspreidt kennis, voert beleid en wetten uit, verstrekt subsidies en garanties en geeft praktische adviezen. Deze adviezen worden gebaseerd op wetenschappelijke kennis, ervaring en beleid. Andersom levert kennis uit de praktijk en de wetenschap een bijdrage aan de ontwikkeling van beleid. De zorg voor erfgoed komt tot stand in een samenwerking van eigenaren, uitvoerende partijen, onderwijs- en kennisinstellingen, overheden en de Rijksdienst. In die samenwerking worden politiek en bestuur, kennis en praktijk en de verschillende erfgoeddomeinen (monumenten, musea, archeologie en

landschap) met elkaar verbonden (Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed, 2014).

De Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed wil niet alleen het erfgoed behouden, maar ook duurzaam ontwikkelen en toegankelijk maken voor publiek. Belangrijke activiteiten van de Rijksdienst zijn opgenomen in een portfolio van programma's en projecten. Deze zijn zowel kennisintensief als op de praktijk gericht. Een voorbeeld van een programma is Visie Erfgoed en Ruimte dat cultuur-historie een plaats geeft in de ruimtelijke ontwikkelingen (Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed, 2014).

De Rijksdienst heeft als missie de erfgoedzorg in Nederland beter te laten functioneren

De Erfgoedinspectie houdt toezicht op de zorg voor rijksmonumenten, maar ook voor beschermde stads- en dorpsgezichten. Gelet wordt op de naleving van de Monumentenwet (1988) en de regelgeving die daarbij hoort. In deze wet staat vast wat een monument is en hoe rijksmonumenten aangewezen en onderhouden moeten worden. Sinds 2009 zijn gemeenten verantwoordelijk voor het maken van een passend beleid voor het erfgoed in die desbetreffende gemeente en houden zij toezicht op niet alleen de gemeentelijke maar ook de provinciale monumenten (Rijksoverheid, 2014).

In tegenstelling tot 10 jaar geleden is de monumentenzorg meer gericht op meedenken met monumenteigenaren. Het programma *Belvédère* (Belvédère, 1999-2009) en de *Modernisering van de Monumentenzorg* (MoMo, 2011) zijn hier voorbeelden van. De opvatting dat niets mag met een monument ligt in de praktijk genuanceerder. Als de cultuurhistorische waarde van een monument gerespecteerd wordt, is meer mogelijk dan de

meeste mensen denken. Adviseurs van de gemeente denken graag in een vroeg stadium met monumenteigenaren mee. Zij kijken naar hoe een monument nú is. Wat zijn de huidige kwaliteiten van een monument? Wat is de structuur van het gebouw, waar zitten de bijzondere details? (Monumenten.nl, 2014).

2.4 Monumenteigenaren

Waar in dit onderzoek over *monumenteigenaren* wordt gesproken, wordt bedoeld de eigenaar van een monument (of beschermd stads- en/of dorpsgezicht) met de functie wonen. Dit kan zowel om een pand gaan dat door het rijk, door de provincie of door de gemeente is aangewezen. Het gaat om de functie wonen en niet om het soort monument. De definitie van eigendom is als volgt (artikel 5:1 BW):

Eigendom is het meest omvattende recht dat een persoon op een zaak kan hebben. Het staat de eigenaar met uitsluiting van een ieder vrij van de zaak gebruik te maken, mits dit gebruik niet strijdt met rechten van anderen en de op wettelijke voorschriften en regels van ongeschreven recht gegronde beperkingen daarbij in acht worden genomen. De eigenaar van de zaak wordt, behoudens rechten van anderen, eigenaar van de afgescheiden vruchten.

Waar in dit onderzoek wordt gesproken van *gegadigde* of *potentiële monumenteigenaren* wordt bedoeld mensen die een monument willen kopen of die al in dit traject zitten.

Veel mensen hebben het beeld dat er weinig mag met monumenten en dat er met veel regels rekening moet worden gehouden. Het Restauratiefonds en de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed signaleren een grote behoefte aan informatie bij monumenteigenaren en hebben

daar een speciale gids voor ontwikkeld, die is te vinden op hun website (Restauratiefonds.nl, 2014).

Er bestaan niet alleen gidsen maar ook organisaties die monumenteigenaren bijstaan. Een voorbeeld hiervan is de *Stichting Nationaal Contact Monumenten*, een koepelorganisatie voor particuliere monumentenorganisaties die zich sterk maakt voor het vergroten van de maatschappelijke positie van monumenten en de kwaliteit van monumentenzorgen (Stichting NCM, 2014).

Een ander voorbeeld is de *vereniging Bewoond Bewaard*. De vereniging Bewoond Bewaard ondersteunt eigenaren van bewoonde monumenten en komt op voor hun belangen (Vereniging Bewoond Bewaard, 2014). Ook organisaties als de *vereniging Hendrick de Keyser* (Hendrik de Keyser, 2014) en het *Monumenten Advies Bureau* (Monumentenadviesbureau.nl, 2014) geven monumenteigenaren veel informatie met betrekking tot restauratie, verbouw en de regels waar monumenteigenaren problemen mee ervaren.

Wat er nu echt bij in een monument wonen komt kijken is vaak niet duidelijk omdat er geen lijstje is met wat er wel en niet mag met een monument. Wie wil wonen in een monument moet er wel een hart voor hebben zeggen experts van bijvoorbeeld Redres (Residence, 2012).

De meeste monumenten blinken niet uit in comfort, wat ook niet heel gek is gezien het feit dat bouwjaren soms wel tot een paar honderd jaar teruggaan. Monument eigenaren moeten hier bepaalde concessies doen. En hoe romantisch het wonen in een monument ook is, er komen toch best veel regels kijken bij een restauratie of verbouwing. Dat die regels er zijn is juist goed want anders zouden deze gebouwen hun identiteit verliezen door rigoureuze verbouwingen of zelfs verdwijnen door sloop. Door grote veranderingen aan monumenten zou de identiteit van een dorp of stad verdwijnen want juist monumenten (maar ook dorps- en stadsgezichten, die ook in dit onderzoek worden meegenomen, keuzeverantwoording is te vinden in paragraaf 2.2 en 3.3 en hoofdstuk 8)

geven een dorp of stad karakter en brengen sfeer. Het is belangrijk dat die ongekennde schoonheid of cultuurhistorische betekenis blijft bestaan (Residence, 2012).

Echter vinden veel mensen die regels maar betuttelend. De experts vinden juist dat die regels gezien moeten worden als gratis advies bij restauratie of verbouw. “Voor restauratie wordt subsidie verstrekt en onderhoudskosten zijn fiscaal aftrekbaar. Restauratie moet goed gebeuren want anders verdwijnt de ziel van het pand.” (Residence, 2012).

Ook op de markt doen monumenten het redelijk goed. Goede objecten op de juiste locatie gaan snel weg. “Juist monumenten hebben die potentie.” zegt erfgoedmakelaar Redres (Residence, 2012). Monumenten zijn in verkoopprijs ook minder gedaald dan niet-monumenten. Waar de gewone markt in de periode 1978 tot 1985 met 40 procent in prijs daalde, was dat bij monumenten slechts 28 procent. Monumenten waren binnen vier jaar op hun vroegere waarde, terwijl de gewone markt er zeven jaar over deed. Monumenten zullen hun waarde behouden want ze zijn uniek en daarbij; er komen ook steeds minder monumenten bij. Door de schaarste zal de waarde van goed onderhouden monumenten toenemen. Het beste behoud is het te bewonen (Residence, 2012).

3. Afbakening

In dit hoofdstuk, *de afbakening*, wordt het onderzoek verder geconcretiseerd. In voorgaand hoofdstuk werden al de meest belangrijke termen voor dit onderzoek gedefinieerd zodat precies duidelijk is waar het onderzoek zich op richt.

In dit onderzoek zal worden gekeken naar een vernieuwende rol van erfgoedmakelaars op het gebied van ondersteuning voor monumenteigenaren in het proces van aankoop van een monument maar ook in de periode na aankoop van een monument.

3.1 Het stad Franeker in Friesland

Het onderzoek richt zich op monumenteigenaren in Franeker. Vanuit het Kenniscentrum NoorderRuimte wordt in Franeker onderzoek gedaan naar herontwikkeling van monumenten door de heer Vieveen, (onderzoeker Hanzehogeschool) en Drs. mevrouw van der Schoor (onderzoeker Hanzehogeschool), waarbij zij een burgerinitiatief genaamd wERF ondersteunen voor energiebesparing in monumenten. Voordat zij echter informatie gericht kunnen aanbieden over energieneutraal zijn, moeten zij iets weten over de eigenaren; waarom ze in Franeker komen wonen, waar ze tegenaan lopen en wat voor wensen ze hebben met betrekking tot herontwikkeling en energiebesparing.

Dit onderzoek, naar de rol van de erfgoedmakelaars en waar monumenteigenaren tegenaan lopen, is een kleiner deel van het onderzoek naar herontwikkeling van monumenten in Franeker. Omdat het grotere onderzoek van het Kenniscentrum NoorderRuimte zich richt op Franeker, zal dit onderzoek daarom ook gericht zijn op de

monumenten en monumenteigenaren in Franeker. Daarnaast hebben monumenteigenaren (van gemeentelijke monumenten) in Franeker alleen te maken met de gemeente Franeker en hun beleid, hierdoor is de verkregen data (antwoorden van interviews) voor het onderzoek beter met elkaar te vergelijken omdat het op hetzelfde is gebaseerd.



Afbeelding 1. Het stad Franeker kent vele monumenten, waarvan sommigen zelfs afkomstig uit de zestiende eeuw (franekeradeel.nl, 2015).

Foto: Nienke Geres, 2015.

3.2 Erfgoedmakelaars in Nederland

In dit onderzoek is alleen gekeken naar erfgoedmakelaars, makelaars die zich specifiek richten op erfgoed. Dit zijn niet alleen makelaars uit Franeker, in Nederland zijn namelijk maar weinig makelaars die zich alleen maar bezig houden met erfgoed. Omdat in Franeker dus niet genoeg makelaars zijn die benaderd konden worden, zijn ook erfgoedmakelaars uit de rest van Nederland benaderd voor dit onderzoek zodat niet alleen de validiteit en betrouwbaarheid van dit onderzoek gewaarborgd blijft, maar ook de uitkomsten in grote lijnen toepasbaar zijn voor de rest van Nederland. Voor erfgoedmakelaars is een vernieuwende rol interessant omdat zij zich op deze manier nog meer kunnen gaan onderscheiden met hun diensten ten opzichte van hun concurrent.

3.3 Monumenten met de functie wonen

Er is specifiek gekeken naar monumenten die de functie wonen hebben. Hiervoor is gekozen omdat dit onderzoek gaat over de vernieuwende rol die makelaars kunnen gaan spelen voor monumenteigenaren tijdens en na de aankoop van een monument met woonfunctie. Andere monumenten die niet de functie wonen hebben vallen buiten dit onderzoek, deze zijn niet relevant omdat alleen gekeken is naar de ervaringen en problemen die monumenteigenaren van een monument met woonfunctie hebben. Zou er ook gekeken zijn naar monumenten met bijvoorbeeld een bedrijfsfunctie, dan zou ten eerste het onderzoek te groot zijn geworden en ten tweede gelden voor bedrijven in een monument net wat andere regels. In dit onderzoek zijn ook twee eigenaren van een beschermd stads- en/of dorpsgezicht meegenomen, omdat dit soort panden net even anders zijn dan monumenten maar nog steeds interessant kunnen zijn voor erfgoedmakelaars, het gaat immers nog steeds om een bijzonder pand en de binnenstad van Franeker is in geheel een beschermd stadsgezicht waardoor monumenteigenaren in Franeker met dezelfde regels te maken hebben. Deze keuze wordt ook

nader besproken in hoofdstuk 8 waarbij ook een koppeling wordt gemaakt naar de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek.

4. Probleemomschrijving

In voorgaande hoofdstukken is het probleem geanalyseerd, van alle kanten belicht en afgebakend. De volgende stap is de formulering van de probleemstelling, wat wordt gedaan in dit hoofdstuk: de *Probleemomschrijving*.

De probleemomschrijving is de beschrijving van de doelstelling en de probleemstelling. Onderscheid wordt gemaakt tussen het praktijkdoel en het onderzoeksdoel. Hierbij geldt dat het praktijkdoel meer omvat dan het onderzoeksdoel. Het praktijkdoel komt vanuit de opdrachtgever en deze wordt gespecificeerd in het onderzoeksdoel.

De focus van dit onderzoek lag bij het onderzoeksdoel. Hieruit is een centrale vraag geformuleerd. De doelstellingen worden behandeld in paragraaf 4.1 en paragraaf 4.2. De probleemstelling wordt behandeld in paragraaf 4.3. Om de probleemstelling, ook wel centrale vraag genoemd, te kunnen beantwoorden wordt deze vraag opgedeeld in deelvragen, in paragraaf 4.4 wordt hierop ingegaan. In paragraaf 4.5 wordt de hypothese met verwachtingen gegeven met betrekking tot de onderzoeksresultaten.

4.1 Praktijkdoel

Het doel van de opdrachtgever, de heer Vieveen van het Kenniscentrum NoorderRuimte, is als volgt.

Het doel is inzicht krijgen in de problemen waar gegadigden en bestaande monumenteigenaren tegenaan lopen en hoe de makelaar daar zijn diensten op af kan stemmen in de vorm van een plan. Dit kunnen makelaars als extra dienst aan hun klanten aanbieden met betrekking tot aankoop en verkoop van monumenten, restauratie, fiscale zaken, juridische zaken en de juiste partijen met elkaar in contact brengen.

4.2 Onderzoeksdoel

Het onderzoeksdoel bestaat uit twee delen.

- ❖ *Inzicht krijgen in de motivatie van monumenteigenaren om een monument te kopen en welke problemen zij ervaren voor, tijdens en na dit proces.*
- ❖ *Hoe de erfgoedmakelaar op deze problemen kan inspelen.*

4.3 Probleemstelling

De probleemstelling, oftewel de centrale vraag, van dit onderzoek is als volgt. Deze probleemstelling volgt uit de hypothese in paragraaf 4.5.

Wat kan een erfgoedmakelaar veranderen/verbeteren aan zijn rol (volgens monumenteigenaren en de monumentenzorg) waardoor de erfgoedmakelaar meer betekent voor potentiële monumenteigenaren voor, tijdens en na het aankoopproces?

4.4 Deelvragen

De probleemstelling is een vraag die aan het onderzoek ten grondslag ligt en deze kan dus niet zomaar beantwoord worden. De centrale vraag wordt dus opgesplitst in deelvragen. Door de deelvragen te beantwoorden kan de centrale vraag makkelijker beantwoord worden. De deelvragen zijn zo gesteld dat de kwaliteit naar voren komt en met behulp van de sub-vragen is het eenvoudiger om antwoorden te geven op de deelvragen, op die manier is er genoeg diepgang en zijn de antwoorden op de deelvragen van kwaliteit.

4.4.1 Deelvraag 1

Welke voor- en nadelen verwacht de monumentenzorg van een faciliterende rol/vernieuwde dienstverlening van erfgoedmakelaars?

Deze deelvraag kent een aantal sub-vragen:

- ❖ *Wat doet de monumentenzorg om monumenteigenaren te helpen/ondersteunen met hun problemen?*
- ❖ *Wat zou een erfgoedmakelaar van hen kunnen overnemen wat betreft die hulp/ondersteuning?*
- ❖ *Weet de monumentenzorg dat er vooroordelen bestaan onder monumenteigenaren?/ Welke horen ze het vaakst?*
- ❖ *Waarom zijn de vooroordelen die (potentiele) monumenteigenaren hebben over restricties terecht of onterecht volgens de monumentenzorg?*

Deze eerste deelvraag is gesteld om erachter te komen of de monumentenzorg weet van de vooroordelen die potentiële monumenteigenaren hebben over de monumentenzorg en of de monumentenzorg deze terecht vindt. Ook is deze vraag gesteld om erachter te komen wat de monumentenzorg vindt van de problemen

waar monumenteigenaren tegenaan lopen en hoe de monumentenzorg de monumenteigenaren helpt met deze problemen.

Deze vraag is ook gesteld om erachter te komen wat de monumentenzorg er van vindt dat een erfgoedmakelaar meer die hulp aan monumenteigenaren moet gaan geven en hoe zij vinden hoe dit het beste kan. De monumentenzorg heeft natuurlijk ervaring in ondersteunen/helpen van monumenteigenaren en de visie van de monumentenzorg op het helpen van monumenteigenaren is daarom belangrijk voor het bepalen van de nieuwe rol van de erfgoedmakelaar.

4.4.2 Deelvraag 2

Op welke behoeften van monumenteigenaren kan de erfgoedmakelaar inspelen?

Deze deelvraag bestaat eigenlijk uit twee vragen en kan daarom worden opgesplitst in twee sub-deelvragen, namelijk:

- ❖ *Wat zijn de behoeften van monumenteigenaren?*
- ❖ *Wat zijn de al ervaren belemmeringen van monumenteigenaren?*

Deze tweede deelvraag is gesteld om in kaart te brengen waar monumenteigenaren nu precies tegenaan lopen voor, tijdens en na de aankoop van hun monument en wat hun visies zijn op de monumentenzorg en regels. Deze vraag is gesteld om, aan de hand van de problemen die monumenteigenaren ervaren, helder te krijgen op welk gebied een erfgoedmakelaar kan veranderen of verbeteren zodat zijn diensten (nog) beter zullen aansluiten op de behoeften van monumenteigenaren.

4.4.3 Deelvraag 3

Op welke ontwikkelingen en veranderingen in zijn dienstverlening zou de erfgoedmakelaar moeten inspelen?

Ook deze deelvraag kent een aantal sub-vragen:

- ❖ *Wat is nu precies de huidige rol van de erfgoedmakelaar?*
- ❖ *Wat doet de erfgoedmakelaar nu om monumenteigenaren beter te ondersteunen?*
- ❖ *Op welke manier kunnen deze problemen, die ontstaan bij monumenteigenaren, een kans zijn voor erfgoedmakelaars om de meerwaarde van hun diensten te vergroten?*
- ❖ *Hoe kijken erfgoedmakelaars zelf tegen een vernieuwende rol aan?*

De derde deelvraag is gesteld omdat het belangrijk is eerst duidelijk te hebben wat de huidige rol van de erfgoedmakelaar is voordat kon worden gezegd wat de nieuwe rol van deze makelaar kan zijn. Door duidelijk te hebben wat de erfgoedmakelaar aan diensten wel en niet aanbiedt, kon in combinatie met de behoeften en wensen van monumenteigenaren bepaald worden wat eventueel ontbreekt in de diensten van de erfgoedmakelaar. Hierop kan een eventueel vernieuwende rol worden bepaald.

4.5 De hypothese

De hypothese, ook wel de verwachting die vooraf opgesteld is, is dat de erfgoedmakelaar zijn grenzen moet gaan afbakenen en zich nog meer moet richten op de behoefte van de klant. De verwachting was dat monumenteigenaren zullen zeggen dat ze meer professioneel advies

hadden kunnen gebruiken, niet alleen tijdens maar ook juist na de aankoop van hun monument, wat ook bleek na discussies tijdens het Nationaal Monumentencongres 2014 tussen verschillende partijen die met erfgoed te maken hebben (waaronder monumenteigenaren) (Nationaal Monumentencongres, 2014).

Verwacht werd dat inderdaad de behoefte bestaat naar een verbindende rol van de erfgoedmakelaar, die monumenteigenaar en monumentenzorg maar bijvoorbeeld ook partijen met elkaar kan verbinden. Ook werd verwacht dat makelaars inzien dat een (nog) grotere expertise in een bepaald stukje makelaardij belangrijker wordt om onderscheidend te blijven van de concurrent, zoals door verschillende partijen (waaronder gemeenten, monumenteigenaren, ondernemers en erfgoedmakelaars) werd gezegd tijdens het Nationaal Monumentencongres 2014 (Nationaal Monumentencongres, 2014). Deze gehele verwachting/hypothese is gebaseerd op deskresearch en lezingen/uitspraken tijdens het Nationaal Monumentencongres 2014.

Of deze hypothese klopt wordt verder besproken en toegelicht in de conclusie van hoofdstuk 7.

5. Onderzoeksontwerp

Om tot een helder antwoord en bruikbaar onderzoek te kunnen komen was het belangrijk dat er vooraf goed is omschreven hoe het onderzoek zou worden ingericht. Hierbij was het voornamelijk van belang een duidelijke methode van onderzoek te hanteren. Met andere woorden; het moet een helder en een begrijpelijk onderzoek zijn.

Om dit te bewerkstelligen is het onderzoek opgedeeld in een drietal belangrijke vraagstukken die zijn beschreven in het hoofdstuk *Probleemomschrijving*, waar uiteindelijk een gedetailleerd antwoord op gegeven zal worden in hoofdstuk 7.

In dit hoofdstuk zijn de onderzoeksmethoden beschreven. Hierbij wordt gekeken naar populatie, verschillende meetinstrumenten en hoe de uitvoering in de praktijk is gegaan. Daarnaast wordt een vooruitblik op de data-analyse gegeven en wordt gekeken naar de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek. Bij alle keuzes die worden gemaakt is steeds verantwoord waarom deze keuzes zijn gemaakt.

5.1 Onderzoeksmethoden

Hieronder wordt omschreven hoe, wat en waarom bepaalde vraagstukken zijn behandeld. Door de methoden voor het onderzoek en de manieren waarop dit is uitgevoerd kenbaar te maken, wordt het uiteindelijk duidelijk hoe bepaalde bevindingen tot stand zijn gekomen.

In de probleemstelling gaat het om het vraagtype *voorschrijven*, omdat gekeken wordt naar wat een erfgoedmakelaar kan betekenen voor monumenteigenaren. Aan het einde in hoofdstuk 8 worden aanbevelingen gedaan.

Het onderzoek is van kwalitatieve aard. Dit houdt in dat er niet met cijfermatige gegevens worden gewerkt. Het onderzoek is uitgevoerd in 'het veld'. Van belang is de betekenis die de onderzochte personen zelf aan situaties gaven. Kwantitatief onderzoek of cijfermatige gegevens waren niet van toepassing op dit onderzoek omdat deze geen diepgang bieden.

Bij dit kwalitatieve onderzoek was het verzamelen van gegevens open en flexibel, er kon worden ingesprongen op onverwachte situaties. Het belangrijkste bij dit onderzoek is dat er waarde wordt gehecht aan de betekenis die de onderzochte personen (de respondenten) aan zaken geven.

5.2 Populatie: monumentenzorg, monumenteigenaren en erfgoedmakelaars

De populatie in dit onderzoek bestaat uit erfgoedmakelaars, monumenteigenaren en de monumentenzorg. Deze zijn benaderd voor een interview. Potentiële monumenteigenaren behoren niet bij de populatie omdat deze groep onbekend is, vandaar dat ze potentiële monumenteigenaren en niet al eigenaar van een monument zijn. Door bestaande monumenteigenaren te vragen naar hun ervaring met het kopen van een monument kan de erfgoedmakelaar hierop inspelen zodat zij hun diensten voor potentiële monumenteigenaren/gegadigden kunnen verbeteren.

Er zijn drie erfgoedmakelaars benaderd. De keuze voor dit aantal is omdat er weinig erfgoedmakelaars in Nederland zijn. Van te voren werd verwacht dat de antwoorden van de erfgoedmakelaars op elkaar zouden lijken waardoor het interviewen van meer makelaars overbodig zou worden omdat dit tot dezelfde antwoorden zal leiden. Van te voren was besloten dat als, mocht de situatie zich voordoen, elke erfgoedmakelaar volledig van elkaar zou afwijken qua antwoorden, er gekeken zou worden

welke erfgoedmakelaars nog meer geïnterviewd zouden kunnen worden. Echter de hierboven genoemde verwachting bleek juist en daardoor was het niet nodig extra erfgoedmakelaars te interviewen.

Daarnaast is de monumentenzorg geïnterviewd. Interviews zijn gehouden met monumentenzorgers op het niveau van het Rijk (Restauratiefonds) en op gemeentelijk niveau (Steunpunt Monumentenzorg Fryslân) omdat op gemeentelijk niveau en op het niveau van het Rijk monumentenlijsten worden samengesteld, met andere woorden niet alleen het Rijk kan monumenten aanwijzen (Rijksmonumenten), maar ook de gemeente kan monumentenaanwijzen (gemeentelijke monumenten).

De provincie kan ook monumenten aanwijzen, er zijn echter maar twee provincies in Nederland (Drenthe en Noord-Holland) die een provinciale monumentenlijst hebben (Rijksoverheid.nl, 2014). Friesland dus niet en daarom zal de monumentenzorg op provinciaal niveau in Friesland niet worden geïnterviewd.

Via de werkgroep wERF uit Franeker zijn vijf monumenteigenaren uit Franeker benaderd en geïnterviewd. Belangrijk is hierbij dat als er in het onderzoek wordt gesproken van monumenteigenaar ook beschermde stadsgezichten worden meegenomen omdat Franeker in zijn geheel een beschermd stadsgezicht is. Gekozen voor dit aantal monumenteigenaren is omdat de verwachting bestond dat antwoorden op elkaar zouden lijken (gebaseerd op overeenkomende uitspraken van monumenteigenaren tijdens het Nationaal Monumentencongres 2014), waardoor het interviewen van een grotere groep dan vijf monumenteigenaren niet nodig zou zijn. Deze verwachting klopte ook. Het gaat om de waarde en de diepgang van de antwoorden en niet om de kwantiteit van antwoorden, met andere woorden na het interviewen van meer dan vijf monumenteigenaren werd verwacht dat als er nog eens vijf monumenteigenaren zouden worden geïnterviewd, de antwoorden zouden lijken op de antwoorden van de eerste vijf monumenteigenaren en dus geen hele nieuwe inzichten voor dit onderzoek zouden leveren.

Echter, ook hierbij gold dat als antwoorden zo erg van elkaar verschillen, er gekeken zou worden of er meer monumenteigenaren uit Franeker bereidt waren mee te werken aan dit onderzoek, dit was puur afhankelijk van het verloop van de interviews. Ook deze verwachting klopte en daarom was dit laatste niet nodig. In hoofdstuk 8, de discussie, wordt hier nog verder op ingegaan.

Door het grote aantal interviews dat is gehouden werd de betrouwbaarheid ook gewaarborgd. Dit wordt verder besproken in paragraaf 5.6 in dit hoofdstuk.

5.3 Meetinstrument: het houden van interviews

Om de deelvragen en uiteindelijk de centrale vraag te kunnen beantwoorden zijn interviews gehouden. De keuze voor interviews is gemaakt omdat op deze manier zoveel mogelijk de juiste informatie kon worden verkregen. Bij interviewen kan namelijk makkelijk worden ingegaan op de antwoorden van de respondent. Dit is belangrijk omdat de meningen en motieven van monumenteigenaren, erfgoedmakelaars en monumentenzorgers duidelijk moeten worden zodat de deelvragen beantwoord konden worden. Elke deelvraag is kwalitatief van aard en elke deelvraag is beantwoord op basis van de informatie verkregen uit de interviews.

De interviews zijn semigestructureerd zodat in ieder geval antwoorden op de vragen verkregen kon worden omdat dit informatie nodig was voor het onderzoek. Als er gekozen zou zijn voor een open interview, bestond de kans dat er te veel zou worden afgeweken van de vooraf opgestelde topics en sub topics waardoor de benodigde informatie wellicht niet in zijn geheel verkregen kon worden.

Met een semigestructureerd interview bleef echter wel de ruimte bestaan om in te gaan op bepaalde genoemde punten in een antwoord waardoor

eventueel meer informatie verkregen kon worden dat wellicht ook bruikbaar zou zijn voor het onderzoek. De interviews zijn opgesteld aan de hand van topiclijsten met verschillende onderwerpen en sub-topics, dit is nader toegelicht in bijlage 2, ook wordt in bijlage 2 nader uitgelegd hoe de interviews precies zijn opgesteld. Een verdere specificatie van de interviews staat in bijlage 1, het interviewprotocol.

De kans op non-respons was niet aanwezig omdat eerst is gevraagd of iemand wil meewerken aan het onderzoek, als er mee ingestemd is werd het interview afgenomen en werden de interviewvragen beantwoord, daarom is er geen sprake geweest van non-respons. Dat is ook een belangrijk voordeel van kwalitatief onderzoek en is het bijvoorbeeld anders bij enquêtes (kwantitatief) waar de kans op non-respons altijd aanwezig is. De kans dat de respondent een interviewvraag niet zou willen beantwoorden tijdens het interview bestond wel, maar dit werd opgevangen door de semigestructureerde opzet van de interviews waarbij makkelijk omgegaan kon worden met een onverwacht verloop van het desbetreffende interview.

De informatie die voort is gekomen uit de interviews is geanalyseerd en de verschillende antwoorden op de interviewvragen zijn vergeleken. Hiervoor is elk interview getranscribeerd. Door het analyseren en coderen van het interviewtranscript kon betekenis worden gegeven aan de woorden van de respondent om op basis daarvan uiteindelijk de probleemstelling te beantwoorden. Per deelvraag is een conclusie getrokken (zie hoofdstuk 7).

Op basis van deze conclusies is antwoord gegeven op de probleemstelling door de conclusies te vergelijken, concreet gezegd: wat zeggen erfgoedmakelaars over bepaalde onderwerpen en wat zeggen monumenteigenaren en de monumentenzorg over die onderwerpen en welke verschillen zijn daarin te zien. Op basis van alle antwoorden uit de

interviews is een antwoord op de deelvragen en de probleemstelling uit hoofdstuk 4, gevormd (zie hoofdstuk 7).

5.4 Praktische uitvoering

Voordat er interviews konden worden afgenomen moest eerst worden gekeken naar wie de juiste partijen zijn om te interviewen, dit zijn monumentenzorgers (Restauratiefonds en Steunpunt Monumentenzorg Fryslân), monumenteigenaren en erfgoedmakelaars. Eerst is deskresearch gedaan naar deze partijen.

De monumenteigenaren die zijn geïnterviewd zijn woonachtig in Franeker. Deze zijn benaderd via de werkgroep wERF omdat deze mensen al bij de werkgroep bekend waren.

De erfgoedmakelaars die zijn geïnterviewd komen niet alleen uit Franeker maar ook uit andere delen van Nederland. Omdat er weinig erfgoedmakelaars in Nederland zijn, komen deze uit andere delen van Nederland en dus niet alleen Franeker, zoals beschreven in paragraaf 3.2.

Het was de bedoeling om de erfgoedmakelaars als laatste te interviewen om deze interviews te baseren op eerder verkregen informatie uit de interviews met de monumentenzorg en monumenteigenaren. Door de invulling van tijd was het niet mogelijk om deze vooraf bedachte volgorde van interviews aan te houden. Dit was een onverwachte ontwikkeling. De invulling van tijd is anders gegaan omdat het vinden van contactgegevens, benaderen en afspraken maken met respondenten lastiger bleek te zijn dan in eerste instantie werd gedacht door de onderzoeker. Deze onverwachte ontwikkeling wordt uitgebreider besproken in hoofdstuk 8.

Iedere respondent is telefonisch of per e-mail benaderd waarbij uitgelegd is wat er precies van hun zou worden gevraagd en waarom en of zij mee willen werken aan dit onderzoek. De interviews zijn opgenomen, zodat de validiteit en betrouwbaarheid (zie paragraaf 5.6) gewaarborgd is

gebleven. Uiteraard is met de respondent overlegd of deze akkoord gaat met de opname, dit is vooraf bij het maken van een afspraak aangegeven. Geen enkele respondent had hier bezwaar tegen. Iedere respondent reageerde tijdens het interview enthousiast op de onderwerpen.

5.5 Data-analyse

Na het afnemen van de interviews zijn deze getranscribeerd, oftewel woord voor woord uitgetypt. Na het transcriberen zijn de antwoorden ingedeeld onder de topics (dit is gedaan met kleurtjes zoals te zien is in de tabel hiernaast en in de bijlagen 2 tot en met 14). Met behulp van het indelen kon worden geanalyseerd wat de respondent per topic heeft gezegd en konden de antwoorden van de respondenten goed met elkaar worden vergeleken, dat is de reden waarom gekozen is voor het transcriberen van de interviews. Het is hierbij belangrijk om te onthouden dat elk topic vragen bevat die bij meerdere deelvragen passen. Uit elk topic kan dus informatie voor elke deelvraag worden gehaald, de sub-topics vergemakkelijken dit nog extra (bijlagen 2 tot en met 4).

De antwoorden van het Restauratiefonds en de antwoorden van het Steunpunt Monumentenzorg Fryslân zijn naast elkaar gelegd en zo is gekeken wat het verschil was of welke overeenkomsten er waren tussen de antwoorden van deze twee partijen. Hiermee is de eerste deelvraag beantwoord.

Hetzelfde geldt voor de interviews met de monumenteigenaren. Na het transcriberen zijn deze antwoorden per topic met elkaar vergeleken. Op basis hiervan is antwoord gegeven op de tweede deelvraag, samen met behulp van een aantal antwoorden (die onder de relevante topics vallen) van de monumentenzorgers en de erfgoedmakelaars. De derde deelvraag is beantwoord door de interviews van de erfgoedmakelaars te transcriberen en te vergelijken. Samen met een aantal antwoorden (op de relevante topics) van monumenteigenaren en de monumentenzorg is dit antwoord onderbouwd. Het patroon dat hierin opvalt is dat bij de eerste deelvraag de monumentenzorg centraal staat maar wel is gekeken naar

hetgeen monumenteigenaren en erfgoedmakelaars te vertellen hadden. Bij de tweede deelvraag staan de monumenteigenaren centraal, maar ook hier is gekeken naar de antwoorden van de monumentenzorg en de erfgoedmakelaars. Bij de derde deelvraag staan de erfgoedmakelaars centraal, echter is hier ook gekeken naar hetgeen monumenteigenaren en de monumentenzorg te vertellen hadden.

De topics, sub-topics en interviewvragen zijn uitgebreid te vinden in bijlagen 2, 3, en 4. De hoofdtokens zijn te vinden in het overzicht hieronder. In bijlagen 1 en 2 wordt nader uitgelegd hoe de interviews zijn verlopen volgens een vooraf opgesteld plan.

A) Erfgoedmakelaars
B) Monumenteigenaren
C) Monumentenzorg en regels
D) Extra diensten van de erfgoedmakelaar
E) Toekomst
F) Huizenmarkt en monumenten

Tabel 2. Hoofdtokens voor de interviews.

5.6 Betrouwbaarheid en validiteit

Validiteit hangt samen met de geldigheid en de zuiverheid van onderzoeksresultaten. Om de validiteit te waarborgen moet de volgende vraag worden gesteld: 'wordt gemeten wat moet worden gemeten?' (Verhoeven, 2011).

Bij de interviews werd de validiteit gewaarborgd door vragen te stellen totdat de gegevens waren verkregen die nodig waren om de deelvragen te beantwoorden. De interviews zijn hierbij opgenomen zodat het goed transcriberen van de interviews mogelijk werd. Ook zijn er aantekeningen gemaakt tijdens het interview als extra ondersteuning van de opname.

Door het gebruik van goed gedefinieerde termen wordt ook de begripsvaliditeit gewaarborgd. Meten wat gemeten moet worden kan door het formuleren van de juiste vragen die juiste begrippen bevatten. Hieruit kunnen logische conclusies worden gesteld, dit is de interne validiteit.

Er is gemeten wat gemeten moest worden en dat is op een objectieve manier gebeurd. Omdat die ervaringsdeskundigen op een objectieve manier zijn ondervraagd naar hun meningen, zijn de resultaten zuiver gebleven. Deze zuiverheid is ook gebleven door de data op een objectieve manier te verwerken en te vergelijken waardoor data niet ongeldig werd. Ook is de validiteit gewaarborgd gebleven door tijdens de interviews voldoende vast te houden aan de opgestelde topics maar wel voldoende ruimte open te laten voor inbreng van de respondent

Betrouwbaarheid heeft te maken met de stabiliteit van het onderzoeksresultaat. Wanneer het onderzoek zou worden herhaald, komen dan dezelfde resultaten naar voren? Bij dit onderzoek is de betrouwbaarheid gewaarborgd doordat het resultaat gebaseerd zal zijn op antwoorden uit interviews waarbij vrij nauwkeurig kan worden achterhaald wat er bij de respondent speelt. Door het grote aantal interviews dat is afgenomen stabiliseert het resultaat en is de grote lijn zichtbaar. De resultaten zullen in ieder geval generaliseerbaar zijn voor Franeker en erfgoedmakelaars in het algemeen. Omdat het om onderwerpen gaat zoals ervaringen van de respondent en meningen over die ervaringen wordt verwacht dat bij herhaling van de interviews de antwoorden niet of nauwelijks anders zullen zijn, dit wordt verwacht omdat het om onderwerpen gaat waarbij men niet zo snel van mening kan veranderen.

Het onderzoek is betrouwbaar omdat het resultaat ook daadwerkelijk stabiliteit laat zien. Bij vervolg onderzoek zullen naar verwachting resultaten vrijwel hetzelfde zijn mits Franeker weer als uitgangspunt

wordt gebruikt wat betreft het gebruik van de meningen van monumenteigenaren. Wordt voor een ander dorp of stad gekozen, dan kan het zijn dat de meningen van monumenteigenaren voor een deel anders klinken omdat die met andere makelaars en andere regels en gemeentelijke procedures te maken hebben, dit zal zo zijn omdat het onderzoek dan te maken heeft met een andere gemeente en dus ook een ander beleid, regels, ambtenaren et cetera.

6. Resultaten

Nu duidelijk is hoe het onderzoek in elkaar zit, kan worden overgegaan naar de resultaten. In dit hoofdstuk, *de resultaten*, worden de uitkomsten beschreven per categorie per deelvraag. De volgende paragraaf geeft antwoord op de eerste deelvraag. De tweede paragraaf geeft antwoord op de tweede deelvraag en de derde, en tevens laatste paragraaf van dit hoofdstuk, geeft antwoord op de derde deelvraag.

Aan het begin van elke paragraaf wordt de deelvraag nog een keer herhaald. Bij elke deelvraag worden de resultaten beschreven. Aan het eind kan op basis van deze drie onderdelen een antwoord worden gegeven op de desbetreffende deelvraag. Zo ontstaan er drie conclusies (per deelvraag) die in hoofdstuk 7, *de conclusie*, verder worden beschreven en waar ook een algemenere conclusie wordt getrokken zodat het antwoord op de probleemstelling kan worden geformuleerd.

6.1 Een nieuwe faciliterende rol voor erfgoedmakelaars

In deze paragraaf staat de eerste deelvraag centraal:

Welke voor- en nadelen verwacht de monumentenzorg aan een faciliterende rol/vernieuwde dienstverlening van erfgoedmakelaars?

Deze deelvraag kent een aantal sub-deelvragen die in de volgende paragrafen worden besproken.

- ❖ *Wat doet de monumentenzorg om monumenteigenaren te helpen/ondersteunen met hun problemen?*

- ❖ *Weet de monumentenzorg dat er vooroordelen bestaan onder monumenteigenaren?/ Welke horen ze het vaakst?*
- ❖ *Waarom zijn de vooroordelen die (potentiele) monumenteigenaren hebben over restricties terecht of onterecht volgens de monumentenzorg?*
- ❖ *Wat zou een erfgoedmakelaar van hen kunnen overnemen wat betreft die hulp/ondersteuning?*



Afbeelding 2. Dat oude binnensteden bewaard moeten blijven is een mening die velen delen, het Steunpunt Monumentenzorg Fryslân helpt monumenteigenaren in Friesland met adviseren en aanvragen van subsidies.

Foto: Nienke Geres, 2015.

6.1.1 Het werk van de monumentenzorg

Bij het Steunpunt Monumentenzorg Fryslân proberen ze monumenteigenaren zo goed mogelijk op te vangen en te adviseren over renovatie en verbouw, maar ook over het aanvragen van bijvoorbeeld subsidies. Het Steunpunt is betrokken bij verschillende gemeentes.

Het Steunpunt Monumentenzorg Fryslân is een onafhankelijke stichting en werkt aan betaalde opdrachten voor een aantal gemeenten in Friesland, waaronder de gemeente Franekeradeel (waar Franeker deel vanuit maakt). Het Steunpunt ondersteunt overheden, stichtingen en eventueel ook particulieren bij hun monumentenzaken. De geïnterviewde van het Steunpunt wordt veel ingehuurd door gemeentes voor monumententaken. Dus subsidieaanvragen, afhandelen, vergunningen aanvragen en afhandelen en burgers die langskomen adviseren over monumentenzaken. Maar bij gemeenten en overheden gaat vaak veel mis, een goed voorbeeld daarvan is de controle op illegale bouwsels. Het Steunpunt noemde in het interview dat monumenteigenaren kiezen voor een monument uit liefde voor een pand en dat de meeste mensen wel ter goede trouw zijn, echter worden er ook veel illegale bouwswel ontdekt. Doordat er bezuinigd wordt op controle van illegale bouwswel loopt de gemeente geld mis, juist bij controle worden er vergunningen aangevraagd. De geïnterviewde vond dit geen goede bezuiniging omdat er uiteindelijk niet bezuinigd wordt en het alleen maar geld kost.

Het Steunpunt Monumentenzorg Fryslân ziet zowel voordelen als nadelen aan een vernieuwende rol voor erfgoedmakelaars. Dat monumenteigenaren een expert hebben om op terug te vallen wordt gezien als voordeel, deze zou monumenteigenaren wat meer transparantie kunnen bieden met het oog op de vooroordelen die (potentiele) monumenteigenaren vaak hebben. Het nadeel dat ze verwachten is dat erfgoedmakelaars dit niet willen of toch niet gaan doen. Het Steunpunt heeft ook wel contact met makelaars. Vaak bellen deze omdat ze willen weten wat er wel en niet met een pand mag gebeuren en vaak verwijzen makelaars uit Franeker en omgeving ook wel door naar het

Steunpunt. Die verbindende rol kunnen ze dus wel spelen volgens het Steunpunt.

Het Restauratiefonds leent geld voor restauraties, ze verkopen hypotheek maar dan voor restauraties. Dit gebeurt vanuit de overheid en daarnaast lenen ze ook commercieel geld uit. Het Restauratiefonds maakt voor de klant een berekening zodat deze precies weet hoeveel hij kan lenen en waar hij aan toe is. Adviseren doet het Restauratiefonds niet, maar ze leggen alleen een financiering voor. Monumenteigenaren en potentiële monumenteigenaren komen bij het Restauratiefonds via een gemeente die hen doorverwijst of ze vinden meer informatie via Google. Heel af en toe verwijzen ook makelaars mensen door naar het Restauratiefonds, ze zijn niet geheel onbekend want in het verleden konden NVM makelaars deelnemen aan cursussen van het Restauratiefonds.

Het Restauratiefonds heeft speciaal voor de potentiële monumenteigenaar een wijzer opgesteld waarin het proces precies wordt uitgelegd. Denk aan onderwerpen als wanneer een omgevingsvergunning moet worden aangevraagd, hoelang dat duurt en natuurlijk ook over de financiering want dat is de core business van het Restauratiefonds. Makelaars moeten de klant doorverwijzen naar het Restauratiefonds en dus deze wijzer. Met behulp van deze wijzer blijkt dan voor de potentiële monumenteigenaar dat het vaak soepeler kan dan wat men in eerste instantie dacht.

6.1.2 De vooroordelen van monumenteigenaren volgens de monumentenzorg

Uit het interview met het Steunpunt Monumentenzorg Fryslân en uit het interview met het Restauratiefonds bleek dat monumenteigenaren inderdaad vooroordelen hebben over wat ze wel en niet mogen doen met hun monument, maar vaak klopt dit niet helemaal. Dit vooroordeel hoort de monumentenzorg het vaakst en ook een aantal monumenteigenaren

gaven in de interviews aan dat ze meer mochten dan dat ze in eerste instantie hadden gedacht. Het is een kwestie van geven en nemen.

Zowel het Steunpunt Monumentenzorg Fryslân als het Restauratiefonds geven aan dat gemeenten vaak best willen meedenken met de mogelijkheden bij een monument. “Bij gemeenten mag steeds meer zodat bijvoorbeeld leegstand kan worden voorkomen want daar zit een gemeente ook niet op te wachten, maar het blijft natuurlijk wel maatwerk” zegt het Restauratiefonds en ook het Steunpunt Monumentenzorg Fryslân is het hier mee eens, “Als er niets zou mogen, dan zouden er ook geen vergunningen verleend kunnen worden.” Er mag dus genoeg, alleen moet er rekening mee worden gehouden, dat is de kunst volgens het Steunpunt.

De monumentenzorg weet niet of een vernieuwende rol iets voor makelaars zou zijn, echter denken ze wel dat een makelaar een koper van een monument beter kan en moet inlichten over de mogelijkheden en restricties van het desbetreffende pand. Het hebben van de juiste kennis over het pand is van belang, vindt het Restauratiefonds. “Makelaars hebben er een beetje een handje van om te denken dat ze alles weten en willen alles verkopen, zo kan het voorkomen dat ze bij een gemeentelijk monument dingen vertellen over een Rijksmonument terwijl het om een gemeentelijk monument gaat in plaats van een Rijksmonument. Dat zijn fouten die wel eens gemaakt worden.”

Of zulke fouten bevorderend zijn voor de verkoop betwijfelt het Restauratiefonds. Een nieuwe dienst van makelaars gericht op monumenten zal geen markt voor zijn omdat de markt te klein is, echter denkt het Restauratiefonds wel dat specialiseren in taxaties van monumenten wel iets kan zijn, bijvoorbeeld in Amsterdam waar

‘Makelaars hebben er een beetje een handje van om te denken dat ze alles weten’

veel monumenten staan, kan een makelaar zich specialiseren.

Kortom, de makelaar moet er dus voor zorgen voldoende kennis in huis te hebben over het monument dat zijn klant wil verkopen of kopen. Daar valt wat te halen. Een gehele vernieuwende dienstverlening met daarbij zelfs het overnemen van taken van de monumentenzorg op het gebied van adviseren, is volgens de monumentenzorg niet de taak van de makelaar. Maar het doorverwijzen naar de monumentenzorg en de juiste informatie over het pand vertellen aan hun klant, is een eerste stap in de richting van die faciliterende rol. Makelaars moeten voor klanten zorgen en gewoon iets aanbieden wat ook past.

6.2 De behoeften van monumenteigenaren

In deze paragraaf staat de tweede deelvraag centraal:

Op welke behoeften van monumenteigenaren kan de erfgoedmakelaar inspelen?

Deze deelvraag bestaat eigenlijk uit twee vragen en kan daarom worden opgesplitst in twee sub-deelvragen, namelijk:

- ❖ *Wat zijn de behoeften van monumenteigenaren?*
- ❖ *Wat zijn de al ervaren belemmeringen van monumenteigenaren?*

Antwoord op beide vragen wordt gegeven in de volgende paragrafen aan de hand van de verschillende behoeften en ervaren belemmeringen.

6.2.1 Procedures zijn ingewikkeld

Uit de interviews blijkt dat monumenteigenaren vaak moeite hebben met het aanvragen van subsidies en dat dit een ingewikkelde en vervelende

procedure is. Monumenteigenaren geven aan dat het geen gek idee is als iemand hen hiermee zou kunnen helpen. Volgens hen kan een erfgoedmakelaar zijn diensten hier best op richten. Uit de interviews bleek dat een aantal monumenteigenaren doormiddel van hun eigen contacten, bijvoorbeeld bij de gemeente, al veel dingen voor elkaar konden krijgen. Echter voor monumenteigenaren die helemaal niets weten van monumenten, of dit nu op bouwkundig of financieel gebied is, zou iemand die hen wegwijs kan maken in moeilijke procedures, een uitkomst zijn. Dat een erfgoedmakelaar dit voor hen zou kunnen doen is volgens monumenteigenaren een redelijk logische stap. Het contact met de makelaar bestaat immers al. Monumenteigenaren denken dat de makelaar hen doormiddel van zijn eigen contacten, kan verbinden met de juiste partijen en hen kan vertellen welke procedures wanneer gestart moeten worden, hoelang die gemiddeld duren en welke problemen vaak voorkomen.

Ook bij de monumentenzorg zien ze dat veel monumenteigenaren weinig begrijpen van de gemeentelijke procedures. Volgens de monumenteigenaren mag het bij de monumentenzorg allemaal wel wat transparanter, maar bij de monumentenzorg vinden ze dat best meevallen. Ze geven toe dat niet alles altijd even duidelijk is, maar daar is juist de monumentenzorg voor, vinden ze. Ze zijn er om te helpen en te adviseren, niet om dwars te zitten.

Erfgoedmakelaars begrijpen ook dat procedures ingewikkeld lijken voor (potentiele) monumenteigenaren. Toch betwijfelen ze of zij daar een nieuwe dienst van kunnen maken. Ook het doorverwijzen naar andere partijen, zoals een aannemer of architect, kan niet zomaar, denken de geïnterviewde makelaars. Van belangenverstrengeling is dan al gauw sprake. Monumenteigenaren denken dit ook, toch zou een expert handig zijn want nu moeten ze veel zelf uitzoeken en ondervinden, iets wat veel tijd, energie en vaak ook frustraties kost.

6.2.2 Er valt nog wat te halen

Volgens monumenteigenaren valt er echter zeker nog wat te halen voor makelaars die erfgoed aan- en verkopen. Uit de interviews met monumenteigenaren is gebleken dat over het algemeen de makelaar wordt gezien als iemand die helpt met verkopen of aankopen en dat daarna het contact ophoudt te bestaan. Meer dan aan- of verkopen kunnen ze niet, makelaars (in het algemeen) kunnen bij verkoop ook niet zoveel doen, niet meer dan hun best doen in ieder geval. Eén van de geïnterviewde monumenteigenaren (bijlage 8), heeft toevallig zijn huis in de verkoop en is zelfs van mening dat wanneer de prijs en de woning goed zijn er vanzelf een koper komt.

***‘Er valt zeker nog
wat te halen voor
erfgoedmakelaars’***

Er wordt niet zo snel gedacht aan het onderhouden van dat contact. Kopers, maar ook verkopers, denken er niet aan om na aan- of verkoop nog een keer terug te gaan naar hun makelaar met specifieke vragen, behalve als zij hun huis weer willen verkopen en een makelaar zoeken. Alleen als de eigenaar zelf weer wil verkopen overwegen ze de stap om hun oude makelaar weer in te schakelen, maar dit is alleen als de makelaar hen eerder al goed heeft geholpen.

Juist in dat contact onderhouden en het informatie verstrekken over ingewikkelde gemeentelijke procedures, is volgens monumenteigenaren iets waar een (erfgoed)makelaar nog wat kan halen omdat aan die dingen behoefte is onder veel monumenteigenaren en dus vaak ook onder potentiële monumenteigenaren. Een erfgoedmakelaar zou wel voorlichtingen kunnen geven over welke organen informatie kunnen geven over monumenten omdat veel mensen dat niet weten. Daarnaast kan een makelaar ervoor zorgen dat monumenteigenaren met elkaar in contact kunnen komen en blijven, door bijvoorbeeld een platform te

bieden of een voorlichting te organiseren over een bepaald onderwerp. Dat zou de meerwaarde van een makelaar kunnen zijn en zo zou een verbindende rol eruit kunnen zien volgens monumenteigenaren.

6.2.3 Burgerinitiatieven

De meningen van monumenteigenaren over burgerinitiatieven, zoals wERF, verschillen, zo blijkt uit de interviews. Dat overkoepelende burgerinitiatieven om de binnenstad van Franeker te behouden goed kunnen werken, zijn ze met elkaar eens. Echter in de manier waarop verschillen de meningen. Bij bijvoorbeeld wERF blijkt de communicatie naar buiten toe niet goed te zijn. Het is voor monumenteigenaren in en om Franeker niet duidelijk wat nou de bedoeling is van dit initiatief. Ze zien het als een goed idee, maar begrijpen niet wat de doelstelling, visie en/of missie van wERF is. Uit de interviews bleek dat sommige monumenteigenaren daar een verbeterpunt in zien. Verbetering in communicatie naar buiten toe zal helpen het platform dat wERF voor ogen heeft, goed te laten werken. Tijdens de interviews werden voorbeelden genoemd waarop betere communicatie tot stand zou kunnen komen. Adverteren voor bijeenkomsten moet bijvoorbeeld niet via een krantenartikel in een krant die bijna niemand leest, maar bijvoorbeeld via websites over Franeker, dan is het ook meteen duidelijk hoeveel mensen de advertentie hebben gelezen.



Afbeelding 3. Ook burgers van Franeker willen hun bijzondere binnenstad behouden en willen daar wat voor doen, burgerinitiatief wERF is daar een voorbeeld van.

Foto: Nienke Geres, 2015.

6.3 Dienstverlening van erfgoedmakelaars: veranderingen en ontwikkelingen

In deze paragraaf staat de derde deelvraag centraal:

Op welke ontwikkelingen en veranderingen in zijn dienstverlening zou de erfgoedmakelaar moeten inspelen?

Ook deze deelvraag kent een aantal sub-vragen:

- ❖ *Wat is nu precies de huidige rol van de erfgoedmakelaar?*
- ❖ *Wat doet de erfgoedmakelaar nu om monumenteigenaren beter te ondersteunen?*
- ❖ *Op welke manier kunnen deze problemen, die ontstaan bij monumenteigenaren, een kans zijn voor erfgoedmakelaars om de meerwaarde van hun diensten te vergroten?*
- ❖ *Hoe kijken erfgoedmakelaars zelf tegen een vernieuwende rol aan?*

De eerste twee sub-vragen worden besproken in 6.3.1 en de laatste twee sub-vragen in 6.3.2.

6.3.1 De huidige rol van de erfgoedmakelaar

De huidige rol van de erfgoedmakelaar is niet heel anders dan die van de 'gewone' makelaar, het enige verschil is dat zij meer kennis hebben over monumenten en een netwerk hebben met contacten bij bijvoorbeeld de monumentenzorg en andere instanties.

Ook erfgoedmakelaars merken dat monumenteigenaren en kopers vaak denken dat niets mag, maar volgens de makelaars valt dit wel mee. "Het zit in het hoofd, dus het is moeilijk dat eruit te krijgen." Volgens de Franeker Makelaardij. Mensen moeten denken vanuit het monument en niet vanuit zichzelf. Het monument gaat niet meebewegen, zeggen de geïnterviewde erfgoedmakelaars. Maar ze merken wel een lichte verschuiving in het 'niets mogen' en dat heeft te maken met het voorkomen van leegstand want leegstand is niet goed voor een pand. Wat al wel wordt gedaan bij verkoop van een monument, is het extra informatie en kennis geven in de aanbiedingstekst en extra documentatie in de brochure toe te voegen. Echter vallen monumenten vaak in een hoger segment en die kopers en eigenaren weten vaak de wegen wel te vinden.

Ook merken de geïnterviewde makelaars dat de huizenmarkt nog steeds niet is wat het ooit was, en dat geldt ook voor monumenten. In het noorden is de doorstroom in het segment rond de anderhalve ton wel te merken, maar in hogere segmenten nog niet. De krimp in het noorden heeft daar ook mee te maken, zegt de Franeker Makelaardij.

Ook het internet brengt ontwikkelingen en veranderingen met zich mee. Natuurlijk is er Funda, waar de geïnterviewde makelaars gebruik van maken en ook social media wordt wel ingezet, echter wordt het niet als een bedreiging gezien. Ook de komst van internetmakelaars en Makelaarsland wordt niet gezien als bedreiging. De angst bestond dat die een groot deel van de aandacht zouden pakken, maar dat is helemaal niet gebeurd. Veel mensen hebben geen tijd voor bezichtigingen en zijn natuurlijk persoonlijk betrokken bij een pand. Met een makelaar zit daar wel zakelijke afstand in.

***'Het zit in het hoofd
en dat krijg je er
moeilijk uit'***

6.3.2 Erfgoedmakelaars over een vernieuwende rol

De geïnterviewde makelaars betwijfelen of een hele nieuwe faciliterende rol iets voor erfgoedmakelaars kan zijn. De markt is hier te klein voor en mensen in het hogere segment zijn vaak zelfstandig om dingen uit te zoeken.

Het verbinden van partijen hoort bij het werk van de makelaar. “Dat is iets wat we gewoon doen” zegt erfgoedmakelaar Redres daar over. Dit is niet na de aankoop, op het moment dat de makelaar met de klant bij de notaris zit, zit zijn werk erop. Makelaars denken dat het in de toekomst ook zo blijft, want alles wat je als makelaar had moeten doen, doe je niet na transport maar juist er voor. Maar makelaars zien daar wel een kleine verschuiving in. Wat een aantal jaren geleden echt een extra was, dat zien ze dat nu gewoon tot de standaard werkzaamheden behoort. Dus de extra diensten zijn gewoon al ingebouwd, of dat een aantal zaken gewoon voor de toekomstige koper die de makelaar niet kent, regelt om de verkoop mogelijk te maken. Die extra diensten doet een makelaar als Redres niet als mensen daar om vragen, maar alleen als het object erom vraagt want anders kan het niet verkocht worden. “Je kan het alleen maar weer verkopen als je een duidelijk verhaal hebt. En als je dan een heleboel duidelijke verhalen hebt met heel veel open eindjes, dan zet je het te koop en dan ga je niet verkopen” zegt Redres. “Als je wilt gaan verkopen dan moet je daar wat aan doen en dat betekent dat je onderzoek moet doen om dat voor elkaar te krijgen.” In deze markt moet de makelaar wat meer doen dan dat hij in het verleden deed. Het is heel simpel volgens de erfgoedmakelaars.

Het overnemen van taken van de monumentenzorg zien erfgoedmakelaars niet zitten. Ze zijn echter wel van mening dat het bij de monumentenzorg wat beter kan. Bij de rijksdiensten communiceren ze niet goed, blijkt uit de interviews. Volgens makelaars moeten ze het veel meer gaan verkopen als dat iemand in een rijksmonument gaat wonen, dat dat dan een cadeautje is, dat het leuk is om daarin te mogen wonen

en dat de monumenteigenaar daar dus ook iets mee kan doen. “Als je dat niet weet te waarderen, ben je ook niet geschikt voor zo’n ding.” zegt Redres.

De makelaars denken dat hun rol in de toekomst over het algemeen veel hetzelfde zal blijven. Makelaars moeten na de verkoop gewoon hun courtage ophalen. “Er valt niets meer te doen.” Is een mening die ze delen. Als mensen bellen en als ze vragen hebben, staan de makelaars er wel voor open om die te beantwoorden of te helpen, maar dat is niet iets wat standaard wordt gedaan omdat mensen daar niet heel vaak om vragen. Na de verkoop diensten toevoegen kan, maar dan zijn de makelaars feitelijk geen makelaar meer. Extra diensten kan wel worden gedaan door een adviesbureau die na de verkoop of aankoop een aantal zaken in gang zet. Alleen neemt de koper dan een heel groot risico. “Je wilt zoveel mogelijk risico’s uitsluiten.” zeggen erfgoedmakelaars.

‘Er valt niets meer te doen’

7. Conclusie

In het vorige hoofdstuk, hoofdstuk 6 de *Resultaten*, zijn de resultaten van het onderzoek bekend gemaakt. Nu duidelijk is hoe de monumentenzorg, monumenteigenaren en erfgoedmakelaars denken over eventuele vernieuwende diensten van erfgoedmakelaars, kan een conclusie (paragraaf 7.1) worden getrokken. Op basis van de conclusie worden aanbevelingen gedaan in paragraaf 7.2.

7.1 Conclusie

Door het naast elkaar leggen van de meningen van de verschillende respondenten van de interviews en op basis van de resultaten in het vorige hoofdstuk, kan een aantal dingen worden geconcludeerd.

Ten eerste kan worden geconcludeerd dat de meningen van de monumenteigenaren en monumentenzorg anders klinken dan de meningen van de (erfgoed)makelaars, wat betreft een vernieuwende dienstverlening voor deze makelaars. Monumenteigenaren denken dat op dit vlak nog wel wat valt te halen voor makelaars en ook de monumentenzorg denkt dat makelaars wel wat kunnen verbeteren, zoals het verstrekken van de juiste informatie over een pand en het tijdig doorverwijzen naar de monumentenzorg en de speciale wijzer van het Restauratiefonds. De verbindende rol kan de makelaar wel spelen, volgens de monumentenzorg, maar een vernieuwende faciliterende rol zien ze niet zitten want daar is de markt te klein voor en ze verwachten niet dat makelaars ook daadwerkelijk taken van de monumentenzorg willen en gaat overnemen. Dit wordt inderdaad bevestigd door de erfgoedmakelaars, na het transport van een pand is er niets anders meer te doen dan de courtage op te halen, vinden zij. Wat betreft de toekomst

denken makelaars dat ze wel met hun tijd mee moeten gaan, denk aan het optimaal gebruiken van het internet. Het internet zien ze dan ook niet als bedreiging maar als een extra hulpmiddel. Over het algemeen zal de vorm van hun diensten niet veel of nauwelijks veranderen, denken makelaars.

Monumenteigenaren laten juist horen dat het prettig zou zijn als iemand hen wegwijs had gemaakt in het gehele proces van aankoop en verbouw/restauratie van hun monument. Het klopt inderdaad dat het vooroordeel dat niets mag, bestaat. Gaandeweg komen monumenteigenaren er achter dat dit vooroordeel niet altijd juist is. Ook makelaars en vooral de monumentenzorg laat weten dat gemeenten best voor veel open staan en vaak bereid zijn om mee te denken, maar dat het altijd maatwerk blijft. De makelaars merken hier een lichte verschuiving in omdat het beter is dat er iemand in een monument zit in plaats van dat het pand leegstaat, want leegstand is nooit goed.

Ook kan worden geconcludeerd dat zowel makelaars als monumenteigenaren vinden dat de communicatie bij de monumentenzorg beter kan. Het wordt nu nog te veel gebracht dat er niets mag met een pand terwijl dat dus helemaal niet klopt. Erfgoedmakelaars vinden dat de monumentenzorg het anders moet brengen: het is juist leuk om een monument te bezitten, de monumentenzorg wil juist wel meedenken, maar een monument beweegt niet met de koper/eigenaar mee. Betere communicatie zou dus al veel ergernissen bij monumenteigenaren wegnemen.

Dus wat is nu de algehele conclusie? De probleemstelling luidde als volgt: *wat kan een erfgoedmakelaar veranderen/verbeteren aan zijn rol (volgens monumenteigenaren en de monumentenzorg) waardoor de erfgoedmakelaar meer betekent voor potentiële monumenteigenaren voor, tijdens en na het aankoopproces?* Het antwoord op de probleemstelling luidt dus als volgt: de erfgoedmakelaar kan zeker nog

wat verbeteren aan zijn rol volgens monumenteigenaren en de monumentenzorg, namelijk het verstrekken van de juiste informatie van een pand en het tijdig doorverwijzen naar de juiste partijen, de monumentenzorg en naar de wijzer van het Restauratiefonds waarin processen duidelijk worden gemaakt voor monumenteigenaren, maar dit is tijdens het aankoopproces. Makelaars zelf vinden echter dat hun dienstverlening ophoudt na het aankoopproces en eventuele vragen na dat proces mogen altijd gesteld worden, dat is al onderdeel van hun dienstverlening. De monumentenzorg en vooral de monumenteigenaren denken dus dat op dit vlak nog wel wat valt te halen voor erfgoedmakelaars.

Dit klopt met de hypothese die vooraf aan het onderzoek is opgesteld en dit klopt ook met de inhoudelijke oriëntatie, want de verwachting was namelijk dat de erfgoedmakelaar zich nog meer moet richten op de behoeften van de klant omdat de vraag naar professioneel advies over hun monument en gemeentelijke procedures wel degelijk bestaat onder monumenteigenaren en dus nog meer een verbindende rol moet gaan spelen.

De onderzoek uitvoering is in grote lijnen verlopen zoals vooraf was uitgestippeld, dit had echter geen invloeden op de resultaten van het onderzoek. Waarom dat zo is en hoe het onderzoek precies is verlopen wordt uitgebreid besproken in hoofdstuk 8 de *Discussie*.

7.2. Aanbevelingen

De vraag is nu hoe deze verschillen tussen de conclusies verbonden kunnen worden. Wat kunnen erfgoedmakelaars doen? Wat kunnen monumenteigenaren doen? En wat kan de monumentenzorg doen? Dat niet alleen erfgoedmakelaars iets moeten doen is uit de conclusie op te maken. De aanbeveling die wordt gedaan naar alle drie de partijen, is:

communiceren. In de conclusie is het duidelijk dat het daar nog wel eens stroef loopt. De aanbevelingen die worden gedaan kunnen op korte termijn worden toegepast en zullen een doelgericht resultaat leveren.

Voor de erfgoedmakelaars wordt aanbevolen om nog meer te gaan kijken wat de klant wil, dit met de klant te bespreken en te kijken hoe de makelaar kan helpen bij de problemen waar de klant tegenaan loopt. Dit verschilt natuurlijk per makelaar, per klant en vooral per monument want geen enkel monument is hetzelfde.

Voor de monumenteigenaren wordt aanbevolen om gewoon naar de makelaar toe te stappen met een vraag, dan kan deze kijken in hoeverre hij kan helpen en nog belangrijker, naar welke juiste partij hij de monumenteigenaar kan doorverwijzen.

Voor de monumentenzorg wordt aanbevolen om nog meer duidelijk te maken dat er wel degelijk iets mag met een monument en dit vooroordeel bij veel mensen weg te nemen. Dit kan de monumentenzorg doen door transparanter te zijn wat betreft het verloop van processen in bijvoorbeeld het aanvragen van een vergunning en te laten weten dat ze bereid zijn om mee te denken. Pas dan zal dat vooroordeel verdwijnen.

Om echt concreet te maken hoe de drie verschillende partijen dit kunnen toepassen, kan door dit voor de drie partijen afzonderlijk te onderzoeken in drie kleinere vervolgonderzoeken. Hierover meer in paragraaf 8.4.

7.3 Bruikbaarheid van de resultaten voor de opdrachtgever

De resultaten uit dit onderzoek kunnen deel worden gebruikt voor het onderzoek van de opdrachtgever, een onderzoek over

energiebesparingen bij monumenten. De behoeften van monumenteigenaren, dat in dit onderzoek naar voren is gekomen, kan bruikbaar zijn. Een vraag die hier eventueel bij gesteld kan worden is: hoe kunnen makelaars bij aan- of verkoop de potentiële eigenaar informeren over energiebesparing bij het desbetreffende pand. Dit zou zelfs een vervolgonderzoek kunnen worden op basis van de aanbeveling aan makelaars uit de vorige paragraaf. Hoe dit verder tot stand moet komen hangt uiteraard ook af van het onderzoek van de opdrachtgever en welke richting dat onderzoek op moet gaan.



Afbeelding 4. Om dit unieke beeld te kunnen behouden zullen monumenteigenaren, erfgoedmakelaars en de monumentenzorg nog beter moeten samenwerken.

Foto: Nienke Geres, 2015.

8. Discussie

In dit laatste hoofdstuk wordt een terugblik gegeven op het onderzoek dat in voorgaande hoofdstukken is behandeld. Hier wordt besproken hoe het onderzoek voor deze bachelor thesis is gegaan. Er wordt gekeken naar wat wel en niet goed is gegaan en wat voor invloed dat heeft gehad op de uitkomsten. Ook wordt, met het oog op de betrouwbaarheid en validiteit, gekeken naar wat anders had gekund om bij een eventuele herhaling of verdere verdieping van het onderzoek een nog beter resultaat te kunnen behalen.

8.1 Het verloop van het onderzoek

Het onderzoek is over het algemeen goed verlopen. Achteraf kan gezegd worden dat het doen van deskresearch een goede en sterke basis is geweest voor het verdere verloop van het opzetten van het onderzoek. Het formuleren van een doelstelling ging goed, echter ging het formuleren van een goede probleemstelling, en dus ook de deelvragen, wat stroever. Dit kwam omdat het om een breed onderwerp gaat en daardoor ook vele kanten op gegaan kon worden. Het afbakenen van het onderzoek is daarom dus ook erg belangrijk bleek achteraf. Het afbakenen kostte tijd, maar is goed gebeurd en daardoor zijn de resultaten ook helder, de focus is gelegd op Franeker, de diensten van erfgoedmakelaars en natuurlijk de behoeften van de monumenteigenaren.

Het onderzoek is deels niet verlopen volgens de onderzoeksopzet. Hetgeen dat anders is gegaan is de volgorde van interviews, dus de planning. Het was de bedoeling, zoals vooraf was opgesteld, om eerst de monumentenzorg op gemeentelijkniveau en op Rijksniveau te interviewen. De informatie die uit die interviews naar voren zou komen moest een basis gaan vormen voor de interviews met de

monumenteigenaren en erfgoedmakelaars. De interviews met de monumenteigenaren zou ook een basis moeten gaan vormen voor de interviews met de erfgoedmakelaars. Dit was zo bedacht zodat de punten die de monumentenzorg en met name de monumenteigenaren zouden aangeven (dus tegen welke problemen monumenteigenaren aan lopen bij het bezitten van een monument) in hun interviews, voorgelegd konden worden aan de geïnterviewde erfgoedmakelaars en dat deze makelaars hier hun mening en/of en verklaring voor konden geven.

Dit is echter anders gegaan. De interviews zijn door elkaar verlopen, de reden hiervoor was gebrek aan tijd en het lastig vinden van en contact krijgen met een aantal partijen. Heeft deze verandering in de planning negatief effect gehad op de uitkomsten? Nee, het enige dat nadelig was aan deze verandering, was het vergelijken van het verkregen materiaal. Sommige interviews zouden, zoals hierboven als is gezegd, een basis gaan vormen voor andere interviews. Dit is dus deels niet zo gegaan. Het had geen negatieve invloed op de uitkomsten en de reden daarvoor is omdat er is gevraagd naar de persoonlijke meningen van personen en die meningen zullen niet zo snel veranderen want de monumenteigenaren wonen al jaren in hun monument, de erfgoedmakelaars en de monumentenzorgers zijn al jaren werkzaam in respectievelijk het vastgoed en de monumentenzorg. Alle drie de categorieën hebben zoveel ervaring met monumenten (elk op hun eigen manier) dat ze voldoende van monumenten weten om een gefundeerde mening te geven die niet zo snel zal veranderen. Dat de interviews niet op de vooraf bedachte volgorde zijn afgenomen heeft daarom geen invloed gehad op de uitkomsten. Ook het opstellen van interviewvragen ondervond hier geen nadeel van want door het doen van voldoende deskresearch kon goed bepaald worden over welke topcis/onderwerpen vragen gesteld moesten worden. Dat naar bepaalde interviews werd gekeken om een basis te vormen voor het opstellen van andere interviews diende meer als bevestiging dat de vooraf bedachte topcis/onderwerpen ook inderdaad de juiste waren om te stellen. Het had bijvoorbeeld gekund dat in één van

de eerste interviews hele andere onderwerpen naar voren zouden komen, maar dit was niet het geval bleek achteraf, alleen het onderwerp 'burgerinitiatieven' (wERF) kwam in een aantal interviews iets meer naar voren, maar dat is alleen een positieve toevoeging op de uitkomsten geweest. Dat de interviews semigestructureerd zijn opgezet heeft hier ook aan bijgedragen.

Uiteindelijk bleek dat de hypothese/verwachting juist was, zoals in hoofdstuk 7 al nader is beschreven.

8.2 Een valide en betrouwbaar onderzoek

Doordat alleen gesproken is met ervaringsdeskundigen is het onderzoek betrouwbaar en valide. Er is gemeten wat gemeten moest worden en dat is op een objectieve manier gebeurd. Omdat die ervaringsdeskundigen op een objectieve manier zijn ondervraagd naar hun meningen, zijn de resultaten zuiver gebleven. Deze zuiverheid is ook gebleven door de data op een objectieve manier te verwerken en te vergelijken waardoor data niet ongeldig werd. Ook is de validiteit gewaarborgd gebleven door tijdens de interviews voldoende vast te houden aan de opgestelde topics maar wel voldoende ruimte open te laten voor inbreng van de respondent en door goed gedefinieerde en steeds dezelfde termen te gebruiken tijdens het onderzoek om verwarring te voorkomen. De interne validiteit is gewaarborgd gebleven omdat logische conclusies getrokken konden worden doordat door het formuleren van de juiste vragen precies gemeten is wat gemeten moest worden.

Het onderzoek is betrouwbaar omdat het resultaat stabiliteit laat zien. Zoals van te voren al werd vermoed (paragraaf 5.2), was het niet nodig om meer partijen te interviewen dan dat uiteindelijk is gedaan. Omdat Franeker als gehele binnenstad beschermd is, is elk pand in feite bijzonder en heeft elke eigenaar van een monument en/of beschermd stads- of dorpsgezicht te maken met dezelfde gemeentelijke regels, waardoor de data eenvoudiger met elkaar vergeleken kon worden. Dit is een reden dat

de antwoorden op de interviews in grote lijnen overeenkomen. Ook het grote aantal interviews dat is afgenomen speelt hierbij mee omdat een groot aantal interviews zorgt voor een stabiel resultaat, er was simpelweg meer data waarnaar gekeken kon worden.

Als het onderzoek zou worden herhaald, waarbij Franeker ook weer centraal zou staan, zullen zeer waarschijnlijk dezelfde resultaten naar voren komen. Omdat het om onderwerpen gaat zoals ervaringen van de respondent en meningen over die ervaringen, wordt verwacht dat bij herhaling van de interviews de antwoorden niet of nauwelijks anders zullen zijn. Dit wordt verwacht omdat het om onderwerpen (zoals onder andere ervaringen bij het kopen van een pand en gemeentelijke regels en procedures) gaat waarbij men niet zo snel van mening kan veranderen.

8.3 De werking van de gebruikte methode

Dit onderzoek is van kwalitatieve aard waarbij gekeken werd naar ervaringen en kennis van de respondent, het gaat dus niet om statistische cijfertjes maar om het betekenis geven aan bepaalde dingen. De methode, ook wel meetinstrument, die hier voor is gebruikt, is het houden van interviews in combinatie met deskresearch en vergelijken van de uiteindelijk verkregen data.

Heeft deze methode gewerkt voor dit onderzoek? Door monumenteigenaren, erfgoedmakelaars en de monumentenzorg te vragen naar hun meningen over het bezitten van een monument en de diensten van erfgoedmakelaars, kon er een goed beeld geschetst worden van de verschillende meningen en hoe erfgoedmakelaars monumenteigenaren beter zouden kunnen ondersteunen. Het houden van interviews is een goede methode geweest om inzicht te krijgen in die meningen van de verschillende partijen. Door te interviewen kon goed ingegaan worden op persoonlijke ervaringen van de respondenten. Hierdoor kon extra data verkregen worden, een goed voorbeeld hiervan is de informatie die is verkregen over wERF. Hier bleek de communicatie naar buiten niet optimaal te zijn. Van te voren, tijdens het opzetten van

het onderzoek en het doen van deskresearch, werd hier niet aan gedacht. Ten eerste omdat het in eerste instantie direct niets te maken heeft met de diensten van een erfgoedmakelaar (hetgeen waar naar gekeken zou worden en waar naar gekeken is), maar indirect spelen burgerinitiatieven wel een rol want dit laat goed zien dat monumenteigenaren daar behoefte aan hebben. Dat is een goed voorbeeld van de extra en onverwachte data die verkregen werd uit een aantal interviews.

De interviews waren semigestructureerd en ook dat was een goede keuze wat betreft de opbouw van de interviews. Door vooraf wel duidelijke topics en sub-topics vast te stellen werden de interviews wel in een bepaalde richting gestuurd maar kon er nog genoeg van afgeweken worden als de respondent iets anders te vertellen had waarvan de respondent dacht dat het belangrijk of interessant kon zijn voor het onderzoek. Dat heeft uiteindelijk bijgedragen aan een beter resultaat.

Wat is er dan niet goed gegaan in het doen van het onderzoek? Het inplannen van de interviews ging wat moeizaam en dat had als reden dat sommige respondenten moeilijk bereikbaar waren, ook met betrekking tot het vinden van respondenten en het achterhalen van contactgegevens. Hier ging meer tijd inzitten dan van te voren was bedacht, wat er mede voor heeft gezorgd dat het onderzoek langer duurde dan dat van te voren de bedoeling was.

Verder zijn er in het opstellen van de interviews, het afnemen van de interviews en het verwerken van de interviews tot een duidelijk verhaal, geen problemen voorgekomen. Dit komt voornamelijk omdat van te voren goed is vastgesteld hoe het onderzoek eruit moest komen te zien. Door goed en veel deskresearch te doen is er veel inzicht verkregen in het onderwerp en daardoor was het mogelijk om direct een helder en haalbaar doel op te stellen. Het opstellen van de deelvragen ging iets minder makkelijk omdat de onderwerpen 'erfgoedmakelaars' en 'monumenten' erg breed zijn en er dus keuzes gemaakt moesten worden

in hetgeen onderzocht ging worden, het is namelijk niet mogelijk om alles te onderzoeken in verband met tijd. Het afbakenen van het onderzoek is uiteindelijk goed gebeurd en daardoor was het eenvoudiger om naar het vooraf opgestelde doel toe te werken, de weg er naar toe was duidelijk maar moest alleen nog afgelegd worden.

Wat anders had gekund is het zoeken van respondenten en het achterhalen van hun contactgegevens. Dit kostte veel tijd en voor een vervolgonderzoek of een ander onderzoek is het belangrijk dat hier rekening mee gehouden wordt want dit is een cruciaal onderdeel in het onderzoek. Nadat het doel duidelijk was, was eigenlijk ook al duidelijk van welk soort partijen (de latere respondenten) informatie nodig zou zijn, zelfs al was nog niet vastgesteld dat dit zou gebeuren aan de hand van interviews. Door het benaderen van respondenten nog vroeger in het proces te plaatsen, kan veel tijd gewonnen worden en dat geeft weer meer tijd van de andere onderdelen in het doen van onderzoek. Uiteindelijk is dit toch goed gekomen, maar het is zeker een punt waar bij een vervolgonderzoek rekening mee moet worden gehouden.

8.4 Het vernieuwende aspect

Makelaars in het algemeen zullen met hun tijd mee moeten gaan willen zij, of dit vak, net als monumenten een lange tijd kunnen 'overleven'. Echter wordt er door makelaars vaak op een bepaalde en dezelfde manier over gedacht en is dat 'vernieuwen' en meegaan met de tijd nog best lastig, laat staan dat ze helemaal inzien dat het nodig is. Zoals de monumenteigenaren al aangaven, valt daar juist wat te halen en dat is op zich een interessant vraagstuk, de vraag is dus hoe het met de tijd meegaan het beste kan. In het vorige hoofdstuk is natuurlijk een conclusie getrokken hoe dit voor erfgoedmakelaars zou kunnen werken en op basis daarvan zijn er aanbevelingen gedaan in datzelfde hoofdstuk. Dit onderzoek is daarom een eerste stap in het inzichtelijk krijgen van vernieuwende rollen voor een makelaar. Dat veel mensen die een huis kopen geen makelaar inschakelen, is geen nieuws meer. Echter is dit ook

te zien bij erfgoed, zelfs bij het kopen van een monument doen mensen het zelf en dat terwijl hier vaak ingewikkelde problemen kunnen spelen (denk aan gemeentelijke procedures e.d.). Bij verkoop net zo, er zijn mensen die denken het zelf te kunnen, zeker met de ontwikkeling van internet en social media. En dat is waar de makelaar op moet inspelen willen ze blijven bestaan want de makelaar heeft meer kennis in huis, maar de waarde daarvan wordt niet meer altijd door iedereen gezien. Specialiseren in een bepaald aspect, bijvoorbeeld erfgoed of taxaties, is een manier om te laten zien dat het inschakelen van een makelaar nog steeds een toegevoegde waarde heeft, zowel bij aankoop als bij verkoop. Dit is natuurlijk naar een groter geheel getrokken en zou in principe voor alle makelaars kunnen gelden, maar het kijken naar de niche erfgoed is een eerste stap in de richting van het inzichtelijk krijgen en/of bedenken van nieuwe strategieën voor niet alleen erfgoedmakelaars maar makelaars in het algemeen en dat is het vernieuwende aspect van dit onderzoek.

Het verdiepen in nichemarkten en/of specialismes voor erfgoedmakelaars zou een interessant onderwerp kunnen zijn voor een vervolgonderzoek. Gekeken zou kunnen worden of het voor erfgoedmakelaars mogelijk zou zijn om zich te specialiseren in het taxeren van monumenten, zoals werd aangegeven in één van de interviews met de monumentenzorg uit dit onderzoek. Ook zou onderzoek gedaan kunnen worden naar een andere stad of dorp, in plaats van Franeker, waar veel monumenten staan, waarbij die resultaten vergeleken zouden kunnen worden met de resultaten uit dit onderzoek. In plaats van een stad of dorp met veel monumenten zou ook gekeken kunnen worden naar (particuliere) eigenaren van een bepaald type monument, bijvoorbeeld borgen in de provincie Groningen of havezaten en kastelen in provincies als Drenthe, Overijssel, Gelderland of Limburg. Hierbij zou zelfs nog een onderscheid gemaakt kunnen worden in woonfunctie en bedrijfsfunctie. Voor vervolgonderzoek naar de diensten van erfgoedmakelaars en de

behoeften van eigenaren van verschillende soorten monumenten zijn dus veel mogelijkheden.

8.5 Inbreng van creativiteit

Ook in het onderzoek was ruimte voor creativiteit. Niet alleen in het inhoudelijke aspect zoals de ideeën voor de onderzoeksopzet die tot stand zijn gekomen in overleg met de opdrachtgever, maar bijvoorbeeld ook tijdens het ontwerpen en maken van een passende lay-out dat is vormgegeven in een stijl dat past bij monumenten, door gebruik van een bepaald kleurenpalet en een klassieke sfeer uitstraalt, maar natuurlijk ook bij het fotograferen en bewerken van passende beelden voor in de thesis was ruimte voor creativiteit. Ook bij het vinden en benaderen van respondenten was hier en daar creativiteit nodig. Dat creativiteit op allerlei vlakken ingezet kon worden maakte het interessant om het onderzoek te doen. Ook op inhoudelijk gebied was ruimte voor creativiteit, al bij het opzetten van het onderzoek in overleg met de opdrachtgever was ruimte voor eigen inbreng vanuit de persoonlijke interesse van de onderzoeker voor cultureel erfgoed, oude panden en natuurlijk voor de makelaardij en de veranderingen en ontwikkelingen in die branche. Een koppeling tussen die twee onderwerpen was al snel gemaakt.

Bronnenlijst

Websites

Belvédère. 1999-2009. *Modernisering Monumenten*. Gevonden op 24 oktober 2014 via <http://www.belvedere.nu/page.php?section=03&pID=1> en via <http://www.handreikingerfgoedenruimte.nl/handreikingerfgoedenruimte/wettelijk-en-bestuurlijk-kader/rijk-erfgoed/modernisering-monumente-0>

Bewoond Bewaard. 2014. *Vereniging Bewoond Bewaard*. Gevonden op 15 september 2014 via <http://www.bewoondbewaard.nl/>

Bijzonder Wonen. 2014. *Monument kopen*. Gevonden op 30 september 2014 via <http://www.bijzonderwonen.com/>

Burgerlijk Wetboek 5. *Artikel 5:1, definitie eigendom*. Gevonden op 9 oktober 2014 via http://wetten.overheid.nl/BWBR0004471/geldigheidsdatum_22-10-2014#HoofdstukII.

De Scherpe Pen. 2010. *De makelaar sterft uit*. Gevonden op 24 september 2014 via <http://descherpepen.nl/2010/de-makelaar-sterft-uit/>

Erfgoedbalans. 2009. *Actualisering Monumenten Register*. Gevonden op 14 oktober 2014 via <http://erfgoedbalans.cultureelerfgoed.nl/voorraad-erfgoed/gebouwd-erfgoed/bekende-voorraad/actualisering-monumenten-register-%28amr%29->

Erfgoedmonitor. 2013. *Gebouwde rijksmonumenten*. Gevonden op 23 oktober 2014 via

<http://www.erfgoedmonitor.nl/onderwerpen/gebouwde-rijksmonumenten>

Erfgoedmonitor. 2014. *Gebouwde rijksmonumenten actuele stand*.

Gevonden op 23 oktober 2014 via

<http://www.erfgoedmonitor.nl/indicatoren/gebouwde-rijksmonumenten-actuele-stand>

Encyclo.nl 2014. *Begrip Monumentenzorg*. Gevonden op 10 oktober 2014 via

<http://www.encyclo.nl/begrip/monumentenzorg>

Encyclo.nl. 2014. *Begrip makelaar*. Gevonden op 10 oktober 2014 via

<http://www.encyclo.nl/begrip/makelaar>

Franekeradeel.nl. 2015. *Ontdek Franeker*. Gevonden op 23 juni 2015 via

<https://www.franekeradeel.nl/ontdek-franekeradeel/publicatie/geschiedenis>

Guijt Makelaardij. 2014. *De makelaar van nu*. Gevonden op 23 september 2014 via

http://www.guijt.nl/web/makelaardij/nl/95,0,16,78/column/De_makelaar_van_nu

Hendrik de Keyser. 2014. *Vereniging Hendrik de Keyser*. Gevonden op 18 september 2014 via

<http://www.hendrickdekeyser.nl/>

Makelaaropleidingen.nl. 2015. *Definitie makelaar*. Gevonden op 29-06-2015 via
<http://www.makelaaropleidingen.nl/makelaar/makelaar-onroerende-zaken.html>

Modernisering van de Monumentenzorg. 2011. *Modernisering Monumenten*. Gevonden op 24 oktober 2014 via
<http://www.handreiking erfgoedenruimte.nl/handreiking erfgoedenruimte/wettelijk-en-bestuurlijk-kader/rijk-erfgoed/modernisering-monumenten>

Monumenten.nl. 2014. *Kennisbank, gids monumentaal wonen*. Gevonden op 16 september 2014 via
<http://www.monumenten.nl/kennisbank/het-restauratieproces/een-monument-kopen/gids-monumentaal-wonen>

Monumentenadviesbureau.nl. 2014. *Monumentenadviesbureau.nl*. Gevonden op 25 september 2014 via
<http://www.monumentenadviesbureau.nl/>

Monumentenmakelaar. 2014. *De Monumentenmakelaar*. Gevonden op 23 september 2014 via
<http://www.monumentenmakelaar.nl/>

Monumentenwet 1988. *Artikel 1, definitie monument*. Gevonden op 9 oktober via
http://wetten.overheid.nl/BWBR0004471/geldigheidsdatum_22-10-2014#HoofdstukII.

Monumentenwet 1988. *Artikel 11 Vergunningen tot wijziging, sloop of verwijdering*. Gevonden op 20 oktober 2014 via
http://wetten.overheid.nl/BWBR0004471/geldigheidsdatum_22-10-2014#HoofdstukII.

Residence. 2012. *Wonen in een monument*. Gevonden op 25 september 2014 via
<http://www.residence.nl/woonexperts/makelaars/37958-wonen-in-een-monument/>

Restauratiefonds. 2014. *Draagvlak voor monumenten is groot*. Gevonden op 2 oktober 2014 via
<http://www.restauratiefonds.nl/restauratiefonds/onderzoek/Paginas/default.aspx>

Rijksoverheid.nl. 2014. *Wat is een monument en welke typen monumenten zijn er*. Gevonden op 9 oktober 2014 via
<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/monumenten-en-erfgoed-archeologie/vraag-en-antwoord/wat-is-een-monument-en-welke-typen-monumenten-zijn-er.html>

Rijksoverheid.nl. 2014. *Monumenten*. Gevonden op 10 oktober 2014 via
http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/monumenten-en-erfgoed-archeologie/monumenten?utm_campaign=sea-t-cultuur-a-monumenten&utm_term=%2Bgemeentelijke%20Bmonumenten&gclid=Cj0KEQjw8aeiBRCKnPXk-u_V_4gBEiQAD2-mgdKpHa2SPk-NTIhuS-BxsgsddujHWkl7MeSgQ3Ugr0aAiRc8P8HAQ

Statline Centraal Bureau voor de Statistiek. 2014. *Voorraad woningen en niet-woningen*. Gevonden op 21 oktober 2014 via
<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=81955NED&D1=a&D2=a&D3=0&D4=l&HD=130620-1120&HDR=G3,G1&STB=G2,T>

Stichting NCM. 2014. *Stichting Nationaal Contact Monumenten*. Gevonden op 16 september 2014 via
<http://www.stichtingncm.nl/>

The Telegraph, M. Davidson. 2013. *How to get the best from your listed building*. Gevonden op 30 september 2014 via <http://www.telegraph.co.uk/property/periodproperty/9823338/How-to-get-the-best-from-your-listed-building.html>

Vastgoedmarkt. 2015. *Daling woningprijs in stad zonder monumenten*. Gevonden op 27 mei 2015 via <http://www.vastgoedmarkt.nl/nieuws/2015/05/27/daling-woningprijs-en-beroepsbevolking-in-stad-zonder-monumenten>

Literatuur

Verhoeven, N.. 2011. *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom Lemma uitgevers

Congressen

Nationaal Monumentencongres 2014. Plaatsgevonden op 13 november 2014 te Haarlem.

Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed. 2014. *Zorg voor erfgoed, Nationaal Monumentencongres 2014*. Nationaal Monumentencongres 2014 te Haarlem. Haarlem: Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed, Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap

Interviews

Erfgoedmakelaar A

Redres Erfgoedmakelaars, de heer Andriessen

Plaatsgevonden op 7 januari 2015 te Hilversum

Erfgoedmakelaar B

Franeker Makelaardij

Plaatsgevonden op 9 januari 2015 te Franeker

Erfgoedmakelaar C
Alfred Bakker makelaardij, de heer Woldhuis
Plaatsgevonden op 6 mei te Groningen

Monumenteigenaar D
De heer Wapstra
Zuiderkade 34 Franeker
Plaatsgevonden op 22 mei 2015 te Franeker

Monumenteigenaar E
Mevrouw Van Doornmalen
Eise Eisingastraat 10 Franeker
Plaatsgevonden op 28 januari 2015 te Franeker

Monumenteigenaar F
Mevrouw Haveman
Noord 9 Franeker
Plaatsgevonden op 13 februari 2015 te Franeker

Monumenteigenaar G
Mevrouw Stadhouders
Eise Eisingastraat 14 Franeker
Plaatsgevonden op 13 februari 2015 te Franeker

Monumenteigenaar H
De heer Lodewijks
Eise Eisingastraat 13 Franeker
Plaatsgevonden op 3 juni 2015 te Franeker

Monumentenzorg I
Restauratiefonds
De heer Esselmann
Plaatsgevonden op 16 juni te Hoevelaken

Monumentenzorg J
Steunpunt Monumentenzorg Fryslân
De heer Haitzma
Plaatsgevonden op 15 juni 2015 te IJlst

Afbeeldingen/Foto's/Illustraties

Nienke Geres

Bijlagen

De volgende bijlagen behoren tot deze bachelor thesis en zijn hierna op onderstaande volgorde opgenomen:

- Bijlage 1: Interview protocol
- Bijlage 2: Vragenlijst interviews erfgoedmakelaars
- Bijlage 3: Vragenlijst interviews monumenteigenaren
- Bijlage 4: Vragenlijst interviews monumentenzorg
- Bijlage 5: Transcriptie interview erfgoedmakelaar A: Redres Erfgoedmakelaars, Dhr. Andriessen, Hilversum
- Bijlage 6: Transcriptie interview erfgoedmakelaar B: Franeker Makelaardij, Franeker
- Bijlage 7: Transcriptie interview erfgoedmakelaar C: Alfred Bakker makelaardij, Dhr. Woldhuis, Groningen/Haren
- Bijlage 8: Transcriptie interview monumenteigenaar D: Dhr. Wapstra, Zuiderkade 34, Franeker
- Bijlage 9: Transcriptie interview monumenteigenaar E: Mevr. Van Doornmalen, Eise Eisingastraat 10, Franeker
- Bijlage 10: Transcriptie interview monumenteigenaar F: Mevr. Haveman, Noord 9, Franeker
- Bijlage 11: Transcriptie interview met monumenteigenaar G: Mevr. Stadhouders, Eise Eisingastraat 14, Franeker
- Bijlage 12: Transcriptie interview met monumenteigenaar H: Dhr. Lodewijks, Eise Eisingastraat 13, Franeker
- Bijlage 13: Transcriptie interview monumentenzorg I: Restauratiefonds, Dhr. Esselmann
- Bijlage 14: Transcriptie interview monumentenzorg J: Steunpunt Monumentenzorg Fryslân, Dhr. Haitsma

Bijlage 1 Interview protocol

1. Inhoud en doel protocol

Dit protocol heeft specifiek betrekking op interviews. Dit protocol is bedoeld om aan alle betrokkenen/respondenten duidelijkheid te verschaffen over hun rechten en plichten ten aanzien van interviews tijdens het onderzoek.

2. Doel interviews

Interviews hebben tot doel om feiten en standpunten te verzamelen. Daarnaast hebben interviews als doel om de verkregen data te verkennen en te analyseren of deze relevant genoeg zijn voor het onderzoek.

3. Status interviews

Interviews vinden plaats op basis van vrijwilligheid. Daarnaast worden deze op een veilige en rustige plaats gehouden, bij voorkeur en met instemming van de geïnterviewde, bij de geïnterviewde thuis of op kantoor. De interviews worden met toestemming van de geïnterviewde opgenomen en deze opnames worden niet verspreid aan derden. De geïnterviewde heeft het recht om te allen tijde het interview te stoppen zonder daar een goede reden voor op te geven; de interviews vinden namelijk niet plaats onder dwang.

4. Uitnodiging interview

De geïnterviewde wordt ruim van te voren benaderd met de vraag mee te willen werken aan het onderzoek. In overleg met de geïnterviewde wordt een geschikte datum vastgesteld die voor beide partijen goed uitkomt. Uitnodigingen worden telefonisch en/of per e-mail gedaan, dit is afhankelijk van de aanwezige gegevens. In de uitnodiging wordt precies aangegeven waar het interview over zal gaan. Daarnaast wordt ook een indicatie gegeven van de duur van het interview. Van deze indicatie kan tijdens het interview worden afgeweken, de geïnterviewde weet voorafgaand aan het interview dat deze mogelijkheid bestaat.

5. Locatie interviews

Interviews vinden plaats bij de geïnterviewde thuis of op kantoor. De geïnterviewde heeft het recht om ten alle tijden voorafgaand aan het gesprek aan te geven deze plaats te willen veranderen. Met wederzijdse instemming kunnen interviews op een andere locatie worden gehouden.

6. Aanwezigheid en verslaglegging interviews

Tijdens het interview zullen alleen de geïnterviewde en interviewer aanwezig zijn en geen derden. Van de interviews worden aantekeningen en opnames gemaakt, deze worden later uitgewerkt tot een duidelijk verslag van het interview.

7. Copyright, openbaarheid en vertrouwelijkheid

Het gehele onderzoek wordt openbaar gemaakt; Kenniscentrum NoorderRuimte Hanzehogeschool Groningen heeft toestemming van de auteur tot Open Access opname/publicatie en beschikbaarstelling van de afstudeerscriptie/thesis in de digitale kennisbank van de Hanzehogeschool Groningen en is daardoor toegankelijk voor derden die toegang hebben tot deze kennisbank. Op deze thesis is een wettelijke auteursrechtelijke bescherming van toepassing, met de Creative Commons licentievoorwaarden zijn alle rechten voorbehouden waarbij de inhoud van deze thesis niet mag worden vermenigvuldigd, opgeslagen in een (geautomatiseerd) gegevensbestand of openbaar gemaakt worden op wat voor wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur. Wijzigingen en bewerkingen aanbrengen is niet toegestaan. Bij het overnemen en/of verspreiden (met of zonder toestemming van auteur) van informatie is de gebruiker zelf, en niet de auteur, verantwoordelijk voor de interpretatie van de informatie en beslissingen en gevolgen die daar eventueel uit voort kunnen vloeien.

Voor openbaarmaking in de eerder genoemde kennisbank zijn, uit respect voor de privacy van de respondenten, de namen van respondenten eruit gehaald door de auteur/onderzoeker zodat niet achterhaald kan worden wie welke uitspraken heeft gedaan. Namen worden dan veranderd in bijvoorbeeld 'erfgoedmakelaar A', 'monumenteigenaar B' etc. Verdere gegevens van de respondenten, zoals adressen, worden ook anoniem gemaakt. Dit betekent nog wel dat de opdrachtgever en de beoordelaars van deze scriptie een versie zullen krijgen met daarin de namen van respondenten (namen en adressen worden alleen genoemd in de bronnenlijst en bijlagen van deze thesis).

Meer informatie over de Creative Commons licentievoorwaarden en Open Access publicatie is te vinden op de website van de Hanzehogeschool Groningen:

<https://www.hanze.nl/nld/voorzieningen/voorzieningen/hanzemediatheek/auteursrechten-informatiepunt/auteursrecht-voor-onderzoekers/onderzoekers-auteur>

Bijlage 2 Vragenlijst interviews erfgoedmakelaars

De interviews zijn semigestructureerd. Dit houdt in dat de gespreksonderwerpen voor een groot deel vastliggen. De geïnterviewde beantwoordt de vragen en de interviewer vraagt door op de gegeven antwoorden. De volgorde van de vragen wordt tijdens het desbetreffende interview zoveel mogelijk aangehouden, echter kan de volgorde enigszins veranderen door het verloop van het gesprek en de onderwerpen die de geïnterviewde zelf ter sprake brengt.

De interviews beginnen met een inleiding over het onderzoek en wat de bedoeling is van het interview. Hierbij wordt nog kort toegelicht welke rechten de geïnterviewde heeft zoals beschreven in het interviewprotocol zoals te vinden in bijlage 1.

De interviews worden afgesloten door de geïnterviewde de kans te geven nog dingen toe te voegen of te vragen. Daarna wordt kort samengevat wat besproken is. Uiteraard wordt aan het einde van het interview de geïnterviewde vriendelijk bedankt voor de medewerking.

Dit geldt voor alle interviews en daarom zal dit bovenstaande niet nog eens worden herhaald in bijlage 3 en bijlage 4.

Interviews erfgoedmakelaars:

In de onderstaande twee tabellen worden in de eerste tabel de topics met sub topics aangegeven en in de daarop volgende tabel de interviewvragen die zijn gesteld en onderverdeeld in de sub topics. Een aantal vragen hebben vragen die dienen om door te vragen, deze worden in hetzelfde vak weergegeven.

De topics (met sub topics) zijn:

Topic	Sub topic
A) Over de erfgoedmakelaar en de huidige rol van de erfgoedmakelaar	1) over de makelaar 2) aankoopproces 3) rol van de makelaar in aankoopproces
B) Monumenteigenaren	1) motivatie van de klanten van de makelaar 2) problemen van de klanten van de makelaar
C) Monumentenzorg en regels	1) vooroordelen over regels bij monumenteigenaren 2) hoe gaat de makelaar om met die vooroordelen van zijn klanten 3) wat de monumentenzorg kan verbeteren/veranderen
D) Extra diensten van de erfgoedmakelaar	1) extra service 2) werving klanten 3) bij elkaar brengen van partijen

	4) einde van dienst 5) aangeboden hulp
E) Toekomst erfgoedmakelaar	1) gerichtere hulp bieden aan klanten 2) taken monumentenzorg 3) vergroten meerwaarde diensten van makelaar
F) Huizenmarkt en monumenten	1) effect economische crisis op monumentenmarkt

Vraagnr.	Vraag	Topic
1	Hoe groot is uw kantoor?	A1
2	In wat voor objecten handelt u? Alleen maar monumenten of ook oude panden zonder die status?	A1
3	Hoe gaat die verkoop van monumenten? Alleen website? Of benaderd u uw netwerk?	A1
4, 5	Bied u extra diensten aan en zo ja wat dan precies? Helpt u klanten met het vinden van de juiste adviseurs, architecten en andere partijen?	A1, A2
6	Hoe verloopt het proces van aankoop van een monument?	A3
7,8,9	Wat is uw rol in dit proces? Is het hetzelfde als bij gewone woningmakelaars? Wat is nu de huidige rol van de erfgoedmakelaar?	A3
10, 11	Wat is over het algemeen de motivatie van uw klanten om een monument te kopen? Waarom wordt u door potentiële monumenteigenaren benaderd?	B1
12	Wat is over het algemeen de motivatie van uw klanten om <i>bij u een monument te kopen</i> ?	B1
13	Tegen welke problemen lopen uw klanten aan <i>voor</i> het aankoopproces?	B2
14	Tegen welke problemen lopen uw klanten aan <i>tijdens</i> het aankoopproces?	B2
15, 16, 17, 18, 19	Tegen welke problemen lopen uw klanten aan <i>na</i> het aankoopproces? Zijn dit veelal problemen m.b.t. renovatie e.d.? Soort probleem dat kan voorkomen:	B2

	Problemen met wie ze nodig hebben? Problemen om iets financieel rond te krijgen? Problemen met juridische zaken?	
20, 21	Krijgt u van klanten wel eens de vraag of u hen kunt helpen met iets wat niet bij uw dienstenpakket hoort? Helpt u ze bijvoorbeeld aan de juiste architect als ze u hierom vragen?	D1
22, 23, 24, 25	Waar lopen mensen tegenaan? En ten aanzien van wet en regelgeving en welke mogelijkheden ze allemaal hebben? Zijn er dingen die kopers niet weten maar wel baat bij hebben? Het is vaak bekend dat mensen/nieuwe monumenteigenaren vooroordelen hebben over restricties en regels. Wat vindt u van die vooroordelen?	B2, C1
26, 27	Merkt u iets van die vooroordelen over restricties/dat niets mag, die mensen hebben tijdens uw werkzaamheden? Hoe gaat u hier mee om?	C2
28	Wat zou u ervan vinden als de monumentenzorg meer duidelijkheid zou geven zodat vooroordelen uitblijven?	C3
29	Wat doet u om aan klanten te laten zien wat uw extra diensten zijn, dus waarom moeten ze voor u kiezen en niet voor andere makelaars?	D1, D2
30	Wanneer heeft de klant niets meer met u "te maken"?	D4, D5
31, 32	Wat vindt u ervan als erfgoedmakelaars meer diensten overnemen van de monumentenzorg? Hoe hebben makelaars contact met de monumentenzorg?	C3, D5, E1, E2
33	Hoe probeert u uw klanten die problemen, zoals het vinden van de juiste architect of met de gemeente, hebben zo goed mogelijk te helpen?	B2, D5
34	Hoe ziet u de problemen, die ontstaan bij monumenteigenaren, als een kans voor erfgoedmakelaars om de meerwaarde van hun diensten nog meer te vergroten?	E3
35, 36	Welke dienst zou een erfgoedmakelaar kunnen bieden om de (nieuwe) monumenteigenaar nog meer te ondersteunen? Wat zouden voor- en nadelen zijn?	E1, E3

37, 38	Wat voor taken zou u dan willen overnemen en welke juist niet en waarom? Zo niet? Waarom niet?	E1, E3
39	Hoe kijkt u aan tegen nieuwe diensten van een makelaar voor nieuwe monumenteigenaren?	E
40	Denkt u dat de rol die de makelaar vervult in de toekomst zal veranderen en hoe dan?	E
41, 42	Wat je nu veel ziet is geen tussenkomst van de makelaar door bijvoorbeeld media als Facebook. Ziet u die toenemende transparantie tussen koper en verkoper als een (lichte) bedreiging, dus staat er druk op uw vak? Merkt u dat ook, zo ja hoe?	A3, E, F1
43, 44, 45, 46, 47	Met de huizenmarkt gaat het al een tijd niet geweldig, ziet u daar al verbetering in en hoe komt dit? Is de markt voor monumenten verschillend ten aanzien van de markt voor niet-monumenten? Op wat voor manier heeft dit verschil en de economische crisis effect op de markt van monumenten? En wat voor effect?	F1
48	Heeft u nog vragen of toevoegingen?	-

Bijlage 3 Vragenlijst interviews monumenteneigenaren

In bijlage 1 en 2 wordt aangegeven hoe de interviews zijn verlopen.

Interviews monumenteigenaren:

In de onderstaande twee tabellen worden in de eerste tabel de topics met sub topics aangegeven en in de daarop volgende tabel de interviewvragen die zijn gesteld en onderverdeeld in de sub topics.

De topics (met sub topics) zijn:

Topic		Sub topic
A) Erfgoedmakelaars		1) rol van de erfgoedmakelaar
B) Monumenteigenaren		1) Problemen die monumenteigenaren ervaren
C) Monumentenzorg en regels (en burgerinitiatieven)		1) vooroordelen over regels bij monumenteigenaren 2) wat de monumentenzorg kan verbeteren/veranderen
D) Extra diensten van de erfgoedmakelaar		1) extra service 2) werving klanten 3) bij elkaar brengen van partijen 4) einde van dienst 5) aangeboden hulp
E) Toekomst erfgoedmakelaars		1) gerichtere hulp bieden aan klanten 2) taken monumentenzorg 3) vergroten meerwaarde diensten van makelaar
Vraagnr.	Vraag	Topic
1	Hoelang woont u hier al?	B1
2, 3	Waarom heeft u gekozen voor dit pand?	B1
	Waarom gekozen voor een monument?	
4	Hoe heeft u dit pand gevonden?	B1
5	Hoe is de aankoop gegaan?	B1

6	Waren er problemen tijdens de aankoop? Zo ja, wat voor problemen en waarom?	B1
7	Had u een makelaar ingeschakeld? Zo ja, waarom?	A1
8	Was dit een makelaars gespecialiseerd in erfgoed of een 'gewone' makelaar?	A1
9	Waarom had u gekozen voor deze makelaar? Bijvoorbeeld: bood de makelaar extra diensten aan?	A1
10, 11	Had u problemen na de aankoop? Wat waren dit voor problemen en waarom?	B1
12	Hoe was het contact na de aankoop met de makelaar? En als er geen contact was, had u dat dan graag gewild en waarom?	A1, B1, D4
13	Ziet u hier een rol of kans voor een erfgoedmakelaar? Waarom?	D1, D4, D5
14, 15	Dacht u van te voren dat u niets mocht verbouwen of renoveren en waarom dacht u dat? Had u dit goed gedacht? Of viel het allemaal mee? En waarom?	B1, C1
16	Met welke partijen had u allemaal te maken tijdens verbouw/renovatie? Bijvoorbeeld het Restauratiefond, een aannemer, een architect of een juridisch of financieel adviseur?	C1
17, 18, 19	Hoe bent u bij die partijen gekomen? Wie bracht u in contact met die partijen? Had een makelaar dat kunnen doen?	D3
20	Hoe verliep dat contact met die partijen? Had een erfgoedmakelaar daar meer mee kunnen helpen?	D, E
21	Heeft u nog vragen of toevoegingen?	-

Bijlage 4 Vragenlijst interviews monumentenzorg (Restauratiefonds en Steunpunt Monumentenzorg Fryslân)

In bijlage 1 en 2 wordt aangegeven hoe de interviews zijn verlopen.

Interviews monumentenzorg:

In de onderstaande twee tabellen worden in de eerste tabel de topics met sub topics aangegeven en in de daarop volgende tabel de interviewvragen die zijn gesteld en onderverdeeld in de sub topics. Een aantal vragen hebben vragen die dienen om door te vragen, deze worden in hetzelfde vak weergegeven.

De topics (met sub topics) zijn:

Topic	Sub topic	
A) Erfgoedmakelaars	1) de huidige erfgoedmakelaar	
B) Monumenteigenaren	1) Problemen die monumenteigenaren ervaren: wensen en behoeften	
C) Monumentenzorg en regels (en burgerinitiatieven)	1) diensten monumentenzorg 2) vooroordelen over regels bij monumenteigenaren 3) wat de monumentenzorg kan verbeteren/veranderen	
D) Extra diensten van de erfgoedmakelaar	1) extra service 2) werving klanten 3) bij elkaar brengen van partijen 4) einde van dienst 5) aangeboden hulp	
E) Toekomst erfgoedmakelaars	1) gerichtere hulp bieden aan klanten 2) taken monumentenzorg 3) vergroten meerwaarde diensten van makelaar	
F) Huizenmarkt en monumenten	1) effect economische crisis op monumentenmarkt	
Vraagnr.	Vraag	Topic

1	Wat doet uw organisatie precies?	C1
2	Wat doet u bij de monumentenzorg?	C1
3	Is het Steunpunt Monumentenzorg Fryslân vanuit een gemeente of vanuit de provincie Friesland? (deze vraag is alleen voor het Steunpunt Monumentenzorg Fryslân)	C1
4	Hoe verloopt het aankoopproces van een monument, dus wat is uw rol hierbij?	C1
5	Wat is over het algemeen de motivatie van mensen om een monument te kopen?	B1
6, 7	Het is vaak bekend dat mensen/potentiele nieuwe monumenteigenaren vooroordelen hebben over restricties en regels. Wat vind u van die vooroordelen?	C2
8	Merkt u iets van die vooroordelen die mensen hebben over restricties en dat niets mag met een monument, tijdens uw werkzaamheden?	C2
9, 10	Hoe gaat u hier mee om? Hoe gaat de gemeente daar mee om?	C2, C3
11	Wat zou u ervan vinden als de monumentenzorg meer duidelijkheid zou geven zodat vooroordelen uitblijven?	C3
12, 13	Tijdens welke problemen lopen monumenteigenaren aan voor, tijdens en na het aankoopproces? En wat doet u daar dan mee?	B1
14	En problemen ten aanzien van wet- en regelgeving en welke mogelijkheden ze allemaal hebben?	B1
15	Zijn er dingen die kopers niet weten maar wel baat bij hebben?	B1
16	Hoe heeft de monumentenzorg contact met (erfgoed)makelaars?	
17	Merkt u dat makelaars hun klanten helpen als het gaat om een monument, of verwijzen ze alleen maar door naar andere partijen en de monumentenzorg?	A1, D3
18, 19	Hoe ziet u de problemen, die monumenteigenaren hebben, als een kans voor erfgoedmakelaars om de meerwaarde van hun diensten nog meer te vergroten? Of juist niet?	A1
20	Welke dienst zou een erfgoedmakelaar kunnen bieden om de (nieuwe) monumenteigenaar nog meer te ondersteunen?	D1, D3
21	Op welke behoeften van monumenteigenaren kan de erfgoedmakelaar inspelen?	D2
22	Op welke ontwikkelingen en veranderingen in zijn dienstverlening zou de erfgoedmakelaar moeten inspelen?	D1, D5, E2
23	Wat vind u ervan als erfgoedmakelaars meer diensten overnemen van de monumentenzorg?	E2

24	Wat kunnen daarbij voor- en nadelen zijn?	E2
25	Wat voor taken zouden ze dan moeten overnemen en welke juist niet? En waarom?	E2
26	Zo niet, waarom dan niet?	E2
27, 28	Hoe kijkt u aan tegen nieuwe diensten van een makelaar voor nieuwe monumenteigenaren? Heeft u suggesties op basis van wat u heeft gehoord van monumenteigenaren?	E
29	Is de markt voor monumenten verschillend ten aanzien van de markt voor niet monumenten? Op wat voor manier?	F
30	En wat voor effect heeft dit op de markt van monumenten?	F
31, 32	Heeft de monumentenzorg op een of andere manier ook met de economische crisis te maken gehad? Zo ja, hoe dan?	F
33	Heeft u nog vragen of toevoegingen?	-

Bijlage 5 Transcriptie interview erfgoedmakelaar A: Redres de Erfgoedexpert, Dhr. Andriessen

Dit interview vond plaats op 7 januari 2015, op de locatie: bij de respondent op kantoor, De Koepel, Loosdrechtse bos 11 te Hilversum. Duur interview: ± 60 minuten.

RESPONDENT: Het is het derde project van Rietveld in Utrecht. Het is uit ongeveer 1932, het was een volkshuisvesting projectje, met arbeiderswoningen. Het zijn vier woningen, en daarvan is nu één te koop. En wat ze daar hebben gedaan, het is dus een rijksmonument, dat is natuurlijk wel bijzonder voor een rijksmonument, is dat we, nou ja, je begint natuurlijk altijd gewoon met een bouwkundig onderzoek, dat doen we eigenlijk standaard. Dus gewoon eigenlijk een ...(00:00:31) van wat is er goed aan, en wat is er slecht aan. En wat moet je er aan doen? Want je kan het dan toch denk ik beter keuren door zeg maar ook een partij die er gewoon verstand van hebben omdat je weer een of andere vereniging eigen huis om maar eens iets ergs te noemen, die dan roept van ja, het voldoet niet aan de normen. Ja, dat klopt, want in 1932 hadden we die normen nog niet. Maar dat doe je als eerste. Vaak zit er dan ook wel een beetje een bouwhistorisch onderzoek bij. Van wat maakt het object bijzonder? Of kijk naar de ...(00:01:09) omschrijving hè, die dus ook overal bij zit. Van staan daar nog zaken in? Ja, het kan zijn dat je nog weer contact opneemt met de gemeente om te kijken van goh, wat is jullie belang in deze, of kennen jullie het project? Nou als je dat hebt, dan maken we daar een mooie brochure van. Daarmee gaan we de boer op. En wat we dan ook nu in dit geval bij het Rietveldhuis hebben gedaan, is dat we ook een restauratieaannemer hebben benaderd, Jurriëns in dit geval. Die heeft gewoon helemaal een restauratie begroting gemaakt. En daarnaast hebben we contact met het restauratiefonds om te kijken van joh, wat is er mogelijk? Dat hangt natuurlijk weer heel erg af van zeg maar de inkomsten van de koper, of die het kan betalen. Maar we hebben nu eigenlijk al zoveel voorwerk gedaan, dat het restauratiefonds eigenlijk ook heel snel kan zeggen, oh, die kunnen we zoveel financieren. En dus dat doe je niet na de koop, dat doe je eigenlijk allemaal vóór de koop.

INTERVIEWER: Oké, en dan ...(00:02:07)-

RESPONDENT: En dan heb je na de koop, heb je het traject dat je als je gaat restaureren, ga je dan nadenken, heb ik nog een architect nodig? Of heb ik nog een aannemer nodig? Maar die heb ik eigenlijk ook allemaal. Of heb je nog iemand nodig die kleuronderzoek doet? Of heb je iemand nodig die, nou ja, allerlei specifieke onderzoeken doet? Maar dat is zeg maar-

INTERVIEWER: Dat zou in het proces-

RESPONDENT: Dat zit eigenlijk allemaal gewoon, dat doen wij allemaal, anders kan je niet verkopen. Dus dat is een beetje mosterd na de maaltijd. En daarom zei ik tegen je van ja, volgens mij is je onderzoek niet goed.

INTERVIEWER: Oké, ja dat is-

RESPONDENT: Omdat je eigenlijk gewoon moet kijken, ...(00:02:43) makelaar nou extra doen in vergelijking met gewoon een reguliere makelaar?
INTERVIEWER: En kun je daar wat voorbeelden van noemen?
RESPONDENT: Nou ja, dit soort dingen. Dus dat je gewoon kijkt naar, soms moet je een haalbaarheidsonderzoek doen hè, dus dat doen we ook. En waar je dus ook kijkt naar, ook dat linkshandigen ook goed zijn. Nou ja, zeg maar het alternatieve aanwendbaarheid van zeker grote monumentale complexen. Dus je kan er een hotel van maken, of je kan er een woonvilla van maken. Of we zijn met een object bezig, daar wil iemand een particulier museum van maken. Woningzorg is in principe ook ...(00:03:22). Of je gaat onderzoek doen naar hele grote landgoederen om daar kleine landgoederen van te maken. Zijn we nu ook mee bezig. Het zijn vaak redelijk complexere opgaven. Het is niet zo dat je even een bord in de tuin timmert en zegt zo, we gaan eens even verkopen. Je bent vaak ...(00:03:41) met een klooster bezig, en dan mogen ook weer delen gesloten worden. En daar hebben ze weer gesprekken met de gemeente over. Van wat mag nou, wat kan er nou, als het nou gesloten wordt, wat mag dan weer teruggebouwd worden? Dus nou ja, dat ...(00:03:56).
INTERVIEWER: En wijst u dan een monumenteigenaar dan ook door naar dat restauratiefonds? Of ...(00:04:04) vanaf het begin ...
RESPONDENT: Ja, ...(00:04:04) eigenaar heeft er niet meer zoveel belangen bij, want hij wil het verkopen, dus die is niet zo geïnteresseerd in een financiering, hè want ...(00:04:14)-
INTERVIEWER: Nee, maar van de nieuwe eigenaar zeg maar?
RESPONDENT: Maar dus van de mogelijke koper, die brengen we wel in contact met het restauratiefonds. Maar wat je wel ziet, is, maar dat heeft ook weer met het hoog segment te maken, dus dat we zeg maar dat restauratie fonds en grote banken met elkaar in contact brengen, voor financieringen. Zeker als je gewoon naar objecten kijkt van drie of vier miljoen.
INTERVIEWER: Ja, en dat doet u dus ook, dat in contact brengen?
RESPONDENT: Ja. Dus dan doe ik nog een heel stuk financiering.
INTERVIEWER: Oké, en ik zag op uw website ook dat u vintage gebouwen-
RESPONDENT: Ja, die hebben we ook, zo'n beetje jaren 70 gebouwen zijn dat, of wederopbouw objecten. Ja, maar dat is voor mij een jeugd ding, met zitkuilen en de schootjesplafonds, en paars, oranje en bruin, die tijd. Dus dat is vintage vastgoed noemen we dat. En die verkopen we ook.

INTERVIEWER: Ja, dat is wel interessant.
RESPONDENT: Ja, en dat is natuurlijk wel iets wat gewoon de komende jaren steeds meer gaat komen, waar je dus ook wel een verschuiving ziet gewoon naar objecten uit die periode. Dat wordt denk ik de komende jaren een hele interessante opgave.
INTERVIEWER: En waarom?
RESPONDENT: Omdat, net zoals de wederopbouw architectuur, heel veel mensen roepen dan van ja, maar dat vind ik lelijk. Totdat je gaat verdiepen, en je ontdekt dat er ook gewoon ook echt hele mooie pareltjes gebouwd zijn, alleen moet je er wel met een andere bril naar kijken. Geldt eigenlijk ook voor objecten uit de jaren 70. Het zijn gewoon hele mooie dingen, maar ik bedoel het kantoor van 'Even Apeldoorn bellen' in Apeldoorn, van ...(00:06:01), is gewoon een heel beroemd voorbeeld. Dat zal je ongetwijfeld kennen.
INTERVIEWER: Nee.
RESPONDENT: Nou in ieder geval, dat is gewoon een heel bekend gebouw. En vroeger ook, ik heb in Delft ook gestudeerd, als je gewoon kijkt naar de oude bouwkunde, wat er is afgebrand, of de aula die daar staat. Dat is allemaal gewoon wederopbouw architectuur, ook brutalisme, ook een specifieke stroming. Ja, dat zijn wel gewoon bijzondere objecten. Maar ook bijvoorbeeld het hoofdkantoor van de ING hè, waar ze nu weer uit aan het gaan zijn. Langs de A10 Amsterdam, die schaats, dat vind ik ook gewoon een toekomstig rijksmonument. dat gaat het ook wel worden. ...(00:06:40) 50 jaar op moet wachten, maar dat vind ik wel een heel bijzonder gebouw.
INTERVIEWER: En waarom komen uw klanten nou bij u? Want u bent de enige erfgoedmakelaar in Nederland in principe. Maar er zijn ook makelaars die wel monumenten-
RESPONDENT: Ja het verschil tussen zeg maar reguliere makelaar en ons, is dat wij ons echt focussen op bijzondere objecten. Het hoeft voor mij lang niet altijd echt een monument te zijn, maar het moet bijzonder zijn, het moet mooi zijn, of het moet een verhaal hebben. We doen nu ook het huis van Piet Hein Eek, maar dat is echt geen monument, maar dat is wel heel bijzonder. Dat is natuurlijk gewoon een hele bekende kunstenaar, vormgever van nu, die toch spraakmakend is. Dus eigenlijk zijn wij echt heel gefocust op spraakmakende objecten. Wat ons onderscheidt van zeg maar een reguliere makelaar, is dat we gewoon één, veel meer ervaring hebben, want ja, ik loop gewoon vaker in dit soort objecten rond, terwijl de plaatselijke held, die ziet het dan voor het eerst. En die weet eigenlijk niet zo goed wat hij ermee wil. En we weten gewoon veel beter hoe we het faciliteren voor de koper, dus van restauratiefondsen, haalbaarheidsstudie, bouwkundig onderzoek, onderzoek naar boktor. Ik heb namelijk een onderzoek net laten doen naar houtworm, naar asbest en bodem, dat is allemaal wel bekend. Dus dat soort zaken. En voor opdrachtgevers is het interessant omdat wij gewoon een heel specifiek aanbod hebben, en dat we landelijk werken. Heel veel eigenaren zeggen van ja, ik heb zo'n bijzonder object, en dat gaat waarschijnlijk niet iemand uit Vleuten kopen. Die komt toch uit een grotere straal. En dan heb ik er niks aan om gewoon zo bij de plaatselijke held, hè, Funda die zeg maar mij dwingt

omdat ik er een moet zoeken uit Vleuten. Maar ik moet gewoon misschien wel in de provincie Utrecht, Noord-Holland, Zuid-Holland en Gelderland erbij.
INTERVIEWER: Ja, dus u haalt die kopers ook echt uit uw-
RESPONDENT: Ja omdat wij landelijk werken. We zijn gewoon in Nederland. Eigenlijk vergelijk ik zeg maar dit bedrijf het meeste met een soort kunstgalerie, met allemaal bijzondere kunstobjecten. Alleen de kunstobjecten staan niet bij ons hier in het kantoor, maar eigenlijk is Nederland en de rest van de wereld soms onze galerie. En daar heb je dus ook gewoon een ander publiek, ook andere soorten opdrachtgevers, en heb je gewoon eigenlijk de mooiste objecten daardoor, die we mogen verkopen. De meest bijzondere dingen.
INTERVIEWER: Ja dat zegt u wel mooi, een kunstgalerie.
RESPONDENT: Ja, en ik denk zeg maar, er zijn nog wel wat andere makelaars die ook, maar die zijn dus wel regio gebonden. Je hebt in het noorden heb je er wel eentje die dat probeert, je hebt in Bommelerwaard er ook wel twee of drie zitten. Twee, die dat doen, maar die zijn heel erg regio gebonden. En ja, ik denk dat onze kracht eigenlijk gewoon is, dat we gewoon eigenlijk als een helikopter boven Nederland hangen. En ja, ik weet heel goed wat er speelt in Groningen, maar ook in Maastricht, maar ook in Vlisningen, Middelburg, Alkmaar. Ik bedoel daar ken ik gewoon alle grote en bijzondere gebouwen, die kennen we. Want we zijn er geweest, want die hebben we getaxeerd. Daar kan je iets over vertellen.
INTERVIEWER: Maar werkt u dan ook bijvoorbeeld samen nog met nou ja, gewone makelaars uit een bepaalde regio?
RESPONDENT: Ja, we werken wel met reguliere makelaars ook samen. Dan zijn het vaak collegiale opdrachten die je dan doet. Maar dat is dan wel duidelijk vanuit de wens vaak van een opdrachtgever die zegt van ja, ik wil gewoon de plaatselijke held inschakelen, omdat ik daarmee in ieder geval gewoon de plaatselijke markt heb afgedekt. En ik wil een landelijke speler hebben die zeg maar zorgt voor in ieder geval de landelijke aandacht, maar ook voor gewoon veel media aandacht, of dat soort zaken. Dat doen wij. Dus eigenlijk kan je ook wel zeggen dat het op het raakvlak zit van media en vastgoed. Het zoeken altijd naar aandacht, zonder dat je daarvoor gaat betalen.
INTERVIEWER: Oké, maar je zet hem dus niet of wel op Funda, en hoe bied je dat dan aan?
RESPONDENT: Wij ...(00:10:45) dus wij hebben een eigen website. Onze eigen website heeft 50.000 unieke bezoekers per maand. En dat is zeg maar voor Funda heel klein, maar wij hebben ook objecten die ook op Funda staan met een collegiale samenwerking. Dus in één weekend zijn er 10.000 mensen die ernaar hebben gekeken, en niemand heeft aangeklikt. Terwijl bij ons zijn er misschien 500 mensen die hebben ernaar gekeken, maar we hebben twee aanvragen. Dus het is echt segmentering, en dat is echt zorgen dat je gewoon je doelgroep zo goed mogelijk bedient. Net toen jij binnenkwam had ik iemand aan de telefoon, die had het net ontdekt. Die zegt wauw, wat gaaf, wat een mooie spullen staan hierop. Dankjewel voor het kijken. Dus dat is denk ik ook het verschil, we zoeken wel echt gewoon liefhebbers. En dan ja, heb je gewoon al het publiek. Ik heb ook nu net, daar ben ik vandaag mee bezig

geweest, een landgoed bij het knooppunt Valburg. Dus de A15, A50 is dat geloof ik ergens. En daar staat zo'n groot landhuis, en in dat landhuis kan je een appartement huren. Dat stond al drie jaar te huur bij allerlei makelaars. Nou, daar zijn wij nou gebeld, ik ben er in december geweest. Ik heb het net voor de kerst erop gezet, ik denk dat het volgende week verhuurd is. En waar dat aan ligt, ik heb niet eens foto's gemaakt, daar had ik geen tijd voor. ... (00:12:16). Dus het gaat om het publiek wat je vindt.

INTERVIEWER: Oké, maar ... uit uw netwerk.

RESPONDENT: Ja, omdat we gewoon bekend staan dat we mooie spullen hebben. En ik denk dat we toch ook bekend staan dat we weten waar we het over hebben. Ik bedoel, het verschil tussen buitenplaatsen en een landgoed, en kastelen of rivieren, of een herenhuis. Nou, wat kan je ermee, wat mag je ermee? En dat komt ook omdat wij allebei ook vanuit het vastgoed denken. Ik ben projectontwikkelaar geweest in ... (00:12:50). En ik heb ook een bouwkundige opleiding, ik heb architectuur gestudeerd, een paar mensen met vastgoedbeheer, dus dan kijk je op een hele andere manier naar vastgoed, en mooie spullen. En niet alleen als dozenschuiver, ja dat is wel uiteindelijk wat je doet, maar dat is dan een doel op zich. En nou, we kijken veel meer naar dat grote geheel dan als dat je probeert om gewoon bijzondere objecten te verkopen, en hoe ga je dat dan vermarkten? En hoe ga je nou een haakje vinden wat ervoor zorgt dat je het kan gaan verkopen?

INTERVIEWER: En waarom bent u dan met Redres, ja begonnen uit voorliefde voor monumenten en oude gebouwen?

RESPONDENT: ... (00:13:27) half jaar geleden mee begonnen, ik werkte toen bij ARN, ... ontwikkeling was het toen nog, En nog een hele grote ontwikkelaar, was de wedstrijd tussen Bouwfonds en de ARN. En dat deed ik ... (00:13:44) meteen 116 eengezinswoningen, en die gingen dan hop, in één keer in de verkoop. En dat werd dan allemaal verkocht in drie maanden, en dan ... (00:13:54) bouwen, dat soort trajecten deed ik. En daar was ik eigenlijk een beetje klaar mee, dat had ik een aantal jaren gedaan. En al die woningen waren 5,40 breed, 9,60 diep en dan een verdiepingshoogte van twee meter 40.

INTERVIEWER: Allemaal gelijk.

RESPONDENT: En als je weet waar de meterkast zit, kan je de hele tent gewoon zo uitrekenen. Dan weet je ook waar de badkamer zit, en waar de keuken. Ja, dat was echt ... (00:14:15) toen had ik eigenlijk het idee om iets te gaan doen met monumenten, dat vond ik leuk, of oude gebouwen. Maar er was eigenlijk nergens een ontwikkelaar die oude gebouwen herontwikkelde. En toen ben ik in contact gekomen met BOEi, die ken je natuurlijk ook wel. En nou ja, Arno Boon die was toen eigenlijk net ook een jaartje werkte hij daar, en hij had een secretaresse. En hij had daar eigenlijk iemand nodig die ook handen en voeten kon geven aan zeg maar monumenten. Dus een aantal gebouwen hadden ze voor een euro gekocht, en daar moesten plannen voor worden gemaakt. En daar had hij iemand voor nodig, en er waren natuurlijk heel veel mensen uit de monumentenwereld die hij wel kon bellen, maar hij wilde juist iemand hebben die commercieel naar dit soort vastgoed kon kijken. En ik heb in mijn studententijd ook al een eigen bedrijf gehad en ook al een monumentaal pand in Amsterdam gerestaureerd. Dat vond ik heel erg leuk. Dus toen kreeg ik dus de gelegenheid om voor BOEi als ontwikkelaar te gaan

werken, een zzp verband. Toen ben ik voor mezelf begonnen. Maar ja, toen ontdekte ik eigenlijk ook weer, ik heb een oude leerlooierij herbestemd, een paar appartementen, een oude ...**(00:15:40)**, een kantoor in horeca, een oude locomotief loods is gerestaureerd, en dat is nu nog steeds zeg maar een locomotief loods ... treinen worden gerepareerd. Een oude steenfabriek, ook weer appartementen. En toen ontdekte ik eigenlijk dat zeg maar bij verkoop, of verhuur, dat eigenlijk de plaatselijke makelaar, die kon er niks meer. Want een oude leerlooierij verkopen terwijl het nog gewoon een ruïne is, is echt gewoon letterlijk, stinkt naar dooie koe. En hoe ga je dat verkopen? En zo ben ik er eigenlijk in gerold, dat ik dacht van ja, maar dat moet je anders doen. Als je dat doet dan moet je gewoon heel landelijk werken, anders kan dat niet. Nou ja, dat is een beetje uit de hand gelopen. Inmiddels doen we nog wel allerlei projecten voor BOEi, maar weer op een hele andere manier dan dat ze dat in het verleden deden, en ben ik geen projectontwikkelaar meer. Ik geloof dat inmiddels iets van twintig mensen in zzp verband daar werken. Ik was de eerste.

INTERVIEWER: En wat voor contact heeft u nu dan nog met BOEi?

RESPONDENT: Nou, wij hebben een gedeelte van het aanbod van BOEi. We zijn eigenlijk ook een soort vangnet op internet voor kopers voor ze. Ook projecten. ...**(00:16:59)** of adviseren over bepaalde trajecten. Dus maar daar ben ik niet meer van afhankelijk. Dat is nog maar een klein deel van wat we doen.

INTERVIEWER: En heeft u ook zeg maar mensen, monumentenzorg? Heeft u daar zeg maar contact mee en op wat voor manieren?

RESPONDENT: Nou ja, er zijn gewoon mensen van de Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed waar ik ook contact mee heb. ...**(00:17:23)** mensen bellen die dan iets zien bij ons op de website, die zeggen van ja maar die foto wil ik hebben, want daar ben ik nog niet geweest. Of ik moet een lezing geven over historische keukens, en heb jij nog wat foto's voor me? Dat gebeurt veel. Maar ook dat je wel merkt dat als wij erbij betrokken zijn, dat gaat dan vaak wat makkelijker. Ik heb daar ook gewoon een aantal goede contacten die ik kan bellen als er ergens iets speelt. Of dat je zegt van ja, kunnen we dat niet anders doen?

INTERVIEWER: En heeft u ook zeg maar mensen, monumentenzorg? Heeft u daar zeg maar contact mee en op wat voor manieren?

RESPONDENT: Nou ja, er zijn gewoon mensen van de Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed waar ik ook contact mee heb. ...**(00:17:23)** mensen bellen die dan iets zien bij ons op de website, die zeggen van ja maar die foto wil ik hebben, want daar ben ik nog niet geweest. Of ik moet een lezing geven over historische keukens, en heb jij nog wat foto's voor me? Dat gebeurt veel. Maar ook dat je wel merkt dat als wij erbij betrokken zijn, dat gaat dan vaak wat makkelijker. Ik heb daar ook gewoon een aantal goede contacten die ik kan bellen als er ergens iets speelt. Of dat je zegt van ja, kunnen we dat niet anders doen?

INTERVIEWER: Oké, maar u verbindt daar ook zeg maar in, als er echt iets speelt.

RESPONDENT: Ja, ...(00:17:56) als er iets speelt. En we hebben de monumentale staatspot in het geding, of ja, dan Maar dat zijn allemaal gewoon, dat is niet een dienst die wij aanbieden, maar dat is dus wel iets wat gewoon zeg maar, wat we wel doen. Dat hoort ook gewoon bij ons werk.
INTERVIEWER: Oké, en doet u dat ook zeg maar na aankoop?
RESPONDENT: Nee, na de aankoop, eigenlijk zie je dat mensen na de aankoop, dan heb je dus gefaciliteerd met alle informatie, ja de financiering, wij doen geen financieringen verder. En ja, we zijn ook geen architectenbureau, alleen je kan dan wel zeg maar gewoon mensen voor...(00:18:36) van nou ik zou die bellen of ik zou die bellen. En dan ben je er ook niet meer bij betrokken. Vaak krijg je nog gewoon bij opleveringen een uitnodiging, of ze zeggen van nou kom maar eens even kijken als het klaar is. En dat doen we dan ook. Op het moment dat je dus bij de notaris bent geweest, zit mijn werk erop.
INTERVIEWER: Oké, en dat denkt u dat het in de toekomst-
RESPONDENT: Ja, ik denk dat het ook zo blijft.
INTERVIEWER: Ja?
RESPONDENT: Ja, want eigenlijk hebben we alles wat we hadden moeten doen, dat doe je niet na de transport, dat doe je voor transport. En ik zie wel dat daar gewoon zeg maar verschuiving in zit. Wat een aantal jaar geleden echt een extra was, dat zie ik dat dat nu gewoon bijna tot de standaard werkzaamheden behoort. Dus dat ...(00:19:23) extra diensten gewoon al inbouwt, of gewoon een aantal zaken gewoon voor de toekomstige koper die je niet kent, regelt om de verkoop mogelijk te maken.
INTERVIEWER: Maar doet u dat zeg maar, die extra diensten, gewoon als mensen daar om vragen?
RESPONDENT: Nee, als het object erom vraagt. Anders kan je namelijk niet verkopen. Je kan het alleen maar weer verkopen als je een duidelijk verhaal hebt. En als je dan een heleboel duidelijke verhalen hebt met heel veel open eindjes, ja dan zet je het te koop, dan ga je niet verkopen. Als je wil gaan verkopen, moet je gewoon er wat aan doen, en dat betekent gewoon dat je gewoon wat onderzoek moet doen om dat voor elkaar te krijgen. Het is heel simpel, dat is gewoon een keuze van ja, in deze markt moet je gewoon wat meer doen dan dat je in het verleden deed.
INTERVIEWER: En uw klanten, geven die ook wel aan waarom zij graag in een monument willen wonen, werken?
RESPONDENT: Ja mensen vinden het vaak mooi, of die zijn dan op zoek naar sfeer. De monumentale objecten zijn naar verhouding wat groter dan zeg maar alles wat ze tegenwoordig nieuw bouwen. Want vroeger, de grond was niet duur, en de ...(00:20:37) die ik maakte was niet duur. En eigenlijk kon je alleen bezuinigen op het materiaal, maar als je geld genoeg had dan maakte dat ook niet zoveel uit. En tegenwoordig, de grond is duur, de ...(00:20:44) is duur die

het maakt, en het materiaal is eigenlijk waardeloos. Dus dan heb je gewoon eigenlijk drie keer niks, blijft niks. En bij monumentale objecten zie je vaak al hele mooie maten zitten erin. Er wordt niet bezuinigd op volume, en tegenwoordig doen we dat wel hè. Met de min 25, 80. Dat is natuurlijk kansloos voor de vormgeving.

INTERVIEWER: Oké, dus het gaat echt om sfeer-

RESPONDENT: Om sfeer, om de uitstraling, en dat is ook heel gek, maar 100 jaar geleden bouwden ze vaak nog mooiere plekken dan dat ze nu doen. Dus dat zijn vaak ook, het is de locatie, het is de sfeer, het is de uitstraling, het volume. Maar wat dacht je van alternatieve aanwendbaarheid hè? Als je veel volume hebt, dan heb je ook veel meer mogelijkheden om er zeg maar gewoon nieuwe functies aan toe te kennen.

INTERVIEWER: En hoort u ook wel van uw klanten dat ze ergens tegen aan lopen als ze bijvoorbeeld willen restaureren? Of-

RESPONDENT: Nou, dat is zeg maar wel een heel onbekend gebied voor heel veel kopers. Wat mag je nou met een rijksmonument? Ik beperk maar even tot rijksmonumenten, want anders roepen heel veel mensen, ja maar daar mag je toch niks mee? Of ja dan is toch alleen de buitenkant beschermd? Maar ja, er is wel een documentje, dat kan je ook vinden op internet, dat kan ik je ook wel even mailen. Dat gaat over rijksmonumenten in de omgevingsvergunning. Nou, nu is het feitelijk zo dat als jij rijksmonumenten koopt, en je wil deze gele muur wil ik wit maken, moet ik daar een omgevingsvergunning voor aanvragen, of dat streepje, ...(00:22:33). Zover gaat het. En dan zeggen mensen, ja je mag er niks mee. Ja, maar je moet je voorstellen dat het de bedoeling is dat dit gebouw er over 100 jaar nog is. Dan zijn wij er allebei niet meer. Dus dan is het heel belangrijk dat je dan zeg maar bepaalde waarden, dat je die dus probeert vast te houden. Nou, dat kan je alleen maar doen door het te beschermen. En dat kan je dus alleen maar doen, dus zeg maar ook de monumentenambtenaar mee te laten kijken. Alleen wat het lastige is, als je op een gegeven moment zeg van, ja maar ik wil die wand eruit hebben, want het zijn allemaal, ik zal het je zo wel laten zien, kamertjes van zeven vierkante meter, de rest geloof ik negen. Het zijn hele kleine rothokjes, daar kan je eigenlijk niks mee, en toch moet dat zo blijven. Dus je kan niet zeggen van nou, we gaan alles eruit meppen, dat gaat niet. Het gaat erom dat je het verhaal ook op lange termijn weer kan vertellen.

INTERVIEWER: Maar omdat mensen over het algemeen het idee hebben van goh, ik mag er niks mee.

RESPONDENT: Nee, je mag er heel veel mee, alleen je moet wel proberen te denken vanuit het monument, en niet vanuit jezelf. Dat is het verschil.

INTERVIEWER: Hoe brengt u dat dan over op de klanten?

RESPONDENT: Nou ja, dat je dus dat mensen gewoon uitlegt. Van ja ...(00:23:37), het is geweldig, want je hebt er dan wel gewoon een adviseur bij die je ook kan vertellen wat wel kan en niet kan. En je hebt het dan ook niet over mooi of lelijk. En als je zoiets wil, dan moet je wel meebewegen met het monument. Het monument gaat niet meebewegen met jou. Als je dus in dat document kijkt, waar ik het net over heb, dan zie je dat soort zaken. Er staan

allerlei vragen wat er wel mee kan en wat er niet mee kan. En dat er niets mee mag, dat is gewoon echt de grootste lariekoek. Alleen, je mag er heel veel mee, maar wel onder voorwaarden.
INTERVIEWER: En dat niets mag, dat dat lariekoek is, denkt u dat dat bijvoorbeeld door de monumentenzorg komt ...(00:24:21)-
RESPONDENT: Nou ik vind eigenlijk dat ze dat bij de rijksdiensten niet zo goed communiceren. Je moet eigenlijk veel meer gaan verkopen dat als jij in een rijksmonument gaat wonen, dat dat een cadeautje is. Dat dat ongelofelijk leuk is als je daarin mag wonen. En dat je daar dus ook iets mee kan doen. En als je dat niet weet te waarderen, ben je ook niet geschikt voor zo'n ding.
INTERVIEWER: Maar zou de monumentenzorg dat dan niet transparant genoeg hebben? Dat ze dat niet-
RESPONDENT: Nou ja kijk, er is natuurlijk een hele lange tijd geweest dat vanuit de monumentenzorg werd geroepen, zoals wij het willen, dat is de enige manier, en dat is onze manier. Je ziet daar nu toch ook wel een verschuiving, dat het beste behoud van monumenten is altijd in gebruik. En je kan beter zorgen dat een gebouw gewoon goed gebruikt wordt of blijft, dan dat je een gebouw leeg laat staan. Want dat is echt veel erger. Alleen gaat het er ook om dat natuurlijk elk gebruik is feitelijk weer tijdelijk. Ik bedoel, ik kan natuurlijk de meest prachtige herbeschermingen verzinnen. Denk maar aan die kerk in Maastricht met een boekhandel die vervolgens failliet gaat. Ja, ik weet niet of die alweer is doorgestart, maar er is dan natuurlijk wel de vraag van, wat gaat er dan mee gebeuren? Dus vanuit de monumentenzorg heeft men ook altijd wel een langetermijnvisie, dat ze zeggen van ja, maar wij willen wel een ...(00:25:47) die zit op 50 jaar, ik noem maar wat. En niet zeg maar omdat het nu toevallig een of andere hippe internet dingetje losgaat op zo'n gebouw, en over vijf jaar is het uitgehold en kunnen we er niks mee.
INTERVIEWER: Nee dus het moet wel echt iets zijn wat-
RESPONDENT: Ja, maar dat is zeg maar voor de woningbouw, ja. Ik denk wel, maar goed dan heb je dus een heel ander verhaal, dat je eens moet nadenken over alle rijksmonumenten in Nederland. Er staan volgens mij veel te veel boerderijen op dat ik denk ja. Ja, boerderijen waar dan de ...(00:26:21) in het glas zit, dat je denkt van ja, dat is echt zo spuuglelijk. Maar dat het wel een rijksmonument is, dat kan helemaal niet.
INTERVIEWER: Nee, en dat kunnen mensen die-
RESPONDENT: Nee dat ligt bij de overheid, dat die gewoon die ...(00:26:33) moeten opschonen.
INTERVIEWER: Ja, maar dat mensen die in een bijzonder gebouw wonen dat ook zelf kunnen aanvragen.
RESPONDENT: Nee, dat kan niet meer. Dus als je daarover gaat lezen, dan zie je zeg maar, als je nu in een rijksmonument zit, je woont in een bijzonder

object en je wilt er een rijksmonument van maken, of die status ...(00:26:52) krijgen, dat dat eigenlijk niet meer kan. Bijna niet meer kan. Op dit moment ligt de focus vooral op de periode, ik geloof 1940, 1965. En eigenlijk is dat al lastig. Ik ben met een huis bezig van Louis Kalff, nou dat zal je niks zeggen, maar het Evoluon zegt je wel wat denk ik?
INTERVIEWER: Nee, ook niet.
RESPONDENT: Evoluon in Eindhoven, dat is van die ufo. Dat ufo-achtige gebouw?
INTERVIEWER: Ja, misschien als ik het zie, maar-
RESPONDENT: Het Evoluon, het Philips beeldmerk, dat ding. Die ken je, het Philips ...(00:27:27). Nou dat is zeg maar, die man heeft dat ontworpen. Die heeft bijvoorbeeld ook in het verleden die ouderwetse radio's, die waarschijnlijk jouw oma misschien nog wel heeft gehad, die heeft hij ook allemaal ontworpen. Dus dat is zeg maar voor Philips een hele belangrijke vormgever geweest, ook in de reclame uitingen. Nou, in 1960 ging hij met pensioen. Toen was hij 60 of 62, en toen heeft hij in Waalre nog een huis voor zichzelf gebouwd. Hij was gescheiden. En dat was een huis, en die was helemaal ...(00:28:01) op Japanse architectuur. En dat was zeg maar een hoofdhuis met twee vleugels eraan. En de ene vleugel was zeg maar waar zijn huishoudster woonde, en in de andere vleugel daar had hij nog een werkkamer. Nou, daar heeft hij gewoond. En op een gegeven moment is er ook een romance ontstaan tussen de huishoudster en Louis Kalff. En in 1970 zijn ze verhuisd, want toen ze gingen samenwonen, toen zei die huishoudster van ja, ik vind je wel hartstikke leuk, maar dit huis is echt veel te groot. Ik moet het allemaal schoonmaken. En toen heeft hij een paar meter verderop ook weer een huisje neergezet, en toen is hij daar gaan wonen. En in 1976 is die goede man overleden. Nou dat eerste huis hebben wij nu ook in verkoop. En dat is dan zo bijzonder omdat het eigenlijk gewoon nog helemaal authentiek is. Want hij verkocht het aan mensen in 1970, en die mensen zijn dus ook inmiddels overleden, en die kinderen die willen dat nou verkopen. Nou die kinderen zijn allemaal tussen de 60 en de 70 jaar oud, 75, dus ook allemaal op leeftijd al. En die willen dat dus verkopen. En dan kom je daar binnen, en dan kom je in een soort tijds capsule dat je denkt van ja, maar dit is zo bijzonder, dan ben ik al bezig om te kijken of ik er een rijksmonument van kan maken. Maar of het mij gaat lukken, dat weet ik niet.
INTERVIEWER: Dat vraagt u dan aan neem ik aan?
RESPONDENT: Ja, dan ga ik daarover bellen.
INTERVIEWER: Bijzonder wel.
RESPONDENT: Ja, maar goed zo is het de hele dag, ik hoor alleen maar van dit soort bijzondere verhalen. Dus het is ook heel leuk werk.
INTERVIEWER: Oh ja, dat geloof ik graag. Ja, dat is wel leuk, dat het elke keer weer wat anders is.

RESPONDENT: Maar met jouw hele hypothese, wat moet een erfgoedmakelaar doen na de verkoop? Ja, gewoon zijn courtage ophalen, gewoon weer met piek en wal weggrijden. Er valt niks meer te doen. Ja, als ze me bellen natuurlijk wel. Kijk, het enige wat wel ook veel gebeurt, is als we objecten hebben verkocht, en mensen die gaan dan vijf, vier, vijf, of zes, of zeven jaar later, komen ze weer terug.
INTERVIEWER: Ja, ze komen echt ook wel weer terug van als wij u niet hadden gekocht of verkocht-
RESPONDENT: ...(00:30:12) ding drie keer verkocht.
INTERVIEWER: Oké, ja, daar doe je het natuurlijk voor.
RESPONDENT: Ja, en je moet niet op een jaartje meer of minder kijken bij dit werk.
INTERVIEWER: Even kijken. En wat vindt u ervan als makelaars, of ...(00:30:42) erfgoedmakelaars, meer dingen van de monumentenzorg zouden overnemen, om meer transparantie zeg maar naar mensen toe-
RESPONDENT: Maar wat moeten ze overnemen dan?
INTERVIEWER: Nou ja, bepaalde taken die ze-
RESPONDENT: Ja, maar de makelaar snapt er helemaal niks van, van monumenten. Die is alleen maar bezig van zit er een mooie keuken en een mooie badkamer in, als je het over woonhuizen hebt. En de spanningsboog is gewoon echt compleet anders. Ze zien wel dat iets mooi is of bijzonder, maar ze zeggen van ja, dat is een rijksmonument. Dat is allemaal moeilijk en dat kan allemaal niet. Waar moet je nou beginnen, oh gedoe. Dus die zijn eigenlijk niet echt een goede ambassadeur voor monumenten. Dus ik geloof niet dat je die moet vragen om zomaar meer werk uit handen te nemen. Daar geloof ik ook niet zo in. Er gebeurt natuurlijk nu wel dat het restauratiefonds ook wel opleidingen verzorgt voor makelaars. Ja, maar ja, weet je, ...(00:31:40) dat je dan iets moet gaan vertellen van is iets nou eclectisch? Of is het zeg maar uit de renaissance periode, dat kom je bijna nooit tegen. Of is het wederopbouw periode? Of is het negentiende-eeuws? Of is het de art nouveau? Er zijn natuurlijk allerlei verschillende stijlen te vinden. Ja, op basis daarvan, ik kan vaak al, als ik gewoon ergens langs, denk ik oh, dat is 1850. ...(00:32:09) dan weet je vaak wel van oh, dat komt uit die periode, of dat komt uit die periode. Of ik loop in een huis en dan zie ik een tegeltje, ja, dat moet ongeveer 1934 zijn. Ja! Hoe weet je dat? Maar dat heeft gewoon te maken met dat je dan gewoon zoveel gezien hebt, en dat vind ik ook leuk. Dus dan ga je ook dingen, kan je in ...(00:32:26) tijd plaatsen. En dat kan je ook met bomen. Die kan je natuurlijk ook lezen, dat je zegt van nou, die boom moet ongeveer uit die periode zijn hè. Want je weet gewoon wat de omvang van een boom, hoe oud die is, soms is het moeilijk. Maar je kan heel veel dingen zien. Je kan ook aan landschapsstructuur zien dat het een Engelse tuin of een Franse tuin, uit welke stroming die komt, en uit welke periode die werd toegepast. Dus dat is ook heel erg leuk om monumenten te zien en dat af te lezen.

INTERVIEWER: En kijkt u ook naar de regio? Van als je de regio kent, dat je dan-

RESPONDENT: Ja, daar zitten soms wel regionale verschillen, maar je ziet ook wel heel veel overeenkomsten, en dat maakt het gewoon leuk. Want uit welke periode komt dit gebouw denk je?

INTERVIEWER: Nou 1900, maar ik zou het niet weten, nee. Maar ik vind het wel heel bijzonder, hoe ...(00:33:17).

RESPONDENT: Ja, en dat witte gebouw dat in de verte staat. Ik weet niet of je...(00:33:21). Dit is in 1931 gebouwd, door Duiker. Dat is ook een bekende architect van het nieuwe bouwen. Dus dit is het nieuwe bouwen is dit. En dat ging erom dat zeg maar ze toen eigenlijk heel erg met licht en ruimtelijkheid wilden werken. En ook de ...(00:33:40) less is more is toen uitgevonden. Dat je dus zeg maar dit is een portaalconstructie, en ze konden toen met beton bouwen. Daardoor kon je dus hele slanke gebouwtjes maken, en hier zitten dus ook allemaal stalen kozijnen in van de firma Braat. Dat hoef je niet op te schrijven. Maar dat was toen ook eigenlijk heel bijzonder. Het idee was zeg maar, want deels was dan het landgoed was een TBC ziekenhuis hè, tuberculose. Mensen die konden alleen maar weer beter worden door veel in de open lucht te zijn. Dus het was ook eigenlijk een soort van openluchtschool, misschien ook wel eens van gehoord. Niet? Dan zit je zeg maar in de open lucht, ...(00:34:17) maar wel met heel veel buitenlucht les kregen. En dit was eigenlijk dat mensen ook echt met hun bed echt naar buiten werden gereden. Bij zo'n zorginstelling had je dus ook zusters. Dit was dus een zusterwoning. Hier woonden dus achttien zusters. Dit was het grootste kamertje. En dan hebben we hier nog een muurtje wat daar staat, en daartussen stond een bed. En dan had je daar nog een wastafel, en had je hier zeg maar de kast voor kleding. En dat was het, ik zal je zo even een museumkamertje laten zien.

INTERVIEWER: Dat is bijzonder.

RESPONDENT: Ja, en dat is het leuke van dit soort gebouwen. Als je het dus in een context kan zetten, kan je het ook meer begrijpen waarom het dan. Want alles wat je ziet zeg maar aan gebouwen, alles is altijd weer gebouwd vanwege zeg maar de maatschappelijke opvattingen of technologische hoogstandjes die je op dat moment gewoon kan. Ik bedoel een auto van tien jaar geleden is niet de auto van nu. ...(00:35:31) jaar verder. En zo is het bij de gebouwde omgeving ook zo. Dus in 1932 was dit gewoon echt state of the art. Dat was ook gewoon eigenlijk een hele revolutiebouw, want het idee was ook dat die gebouwen die hier allemaal stonden, dat die rond 1965 weer afgebroken zouden worden. Want toen was het idee dat er een vaccin zou zijn uitgevonden voor tbc, en dat is dus ook inderdaad zo geweest.

INTERVIEWER: Maar had u niet het idee dat dit gebouw ook-

RESPONDENT: Dit zou afgebroken worden, dus daarom is het ook allemaal zo gebouwd. Dus het was ook allemaal niet de bedoeling dat het voor de eeuwigheid bewaard zou worden. ...(00:36:08) zo mooi dat we het met zijn allen willen bewaren.

INTERVIEWER: En hoe bent u hier dan zo aan gekomen?

RESPONDENT: Nou ja, ik had eerst kantoren op het Media Park, dus bij televisiegebeuren. En die zocht een ander kantoor, en die kwam in contact met het landgoed, en die zei op een gegeven moment van joh, wij willen dit gebouwtje gaan verhuren, wil je dat niet gaan verhuren? En toen zei ik nou, ik wil het wel huren. En toen ...(00:36:35).

INTERVIEWER: En waarom, echt voor de locatie dat u hier wilt zitten?

RESPONDENT: Ja, je hoeft er niet zoveel over uit te leggen, over zo'n gebouwtje. Als je dat al ziet, dan word je verliefd of niet. Ik vond het leuk.

INTERVIEWER: Ja het is zeker heel leuk.

RESPONDENT: Het is wel koud, want het is toch wel buiten. Dus het is koud, maar in de zomer is het ook lekker koel, en we hebben wel wat kacheltjes hier staan. Ja, ik vind het leuk, ik vind het een geweldig gebouw.

INTERVIEWER: Ja, ik vind het wel heel bijzonder, ook omdat het, nou rond en zo. En het verhaal erachter-

RESPONDENT: Maar het is vaak, de diepere betekenis erachter vind ik gewoon leuk, van oude gebouwen. En ik denk wel dat je gewoon, je moet wel van oude rommel houden wil je als erfgoed makelaar uit de voeten kunnen. Maar waarom ben jij dit onderzoek gestart?

INTERVIEWER: Nou ja, uit mijn interesse voor monumenten, oude gebouwen. En ik doe bij het Kenniscentrum van de Hanzehogeschool-

RESPONDENT: Deventer is het toch? Nee Groningen.

INTERVIEWER: Groningen, ja. Daar zijn studenten en docenten en onderzoekers die daar onderzoek doen, samen. Mijn opdrachtgever die doet onderzoek naar herontwikkeling van monumenten in Franeker. Dus ja, omdat mijn onderzoek daar een kleiner deel van is zeg maar, richt ik mij ook op Franeker. Maar omdat u landelijk opereert, wilde ik u natuurlijk ook wel vragen. En nou ja, mijn opleiding, vastgoedmakelaardij. Vanuit mijn interesse voor de makelaardij ben ik dit onderzoek gestart.

RESPONDENT: Ja, maar de diensten zitten dus vooral gewoon tijdens de verkoop, en niet erna.

INTERVIEWER: Nee, maar dat is ook wel. Dat wou ik dus onderzoeken, van kijken of daarna nog iets mogelijk is, of juist niet. Nee, goed, dat is duidelijk.

RESPONDENT: Ja, dat zit er echt voor. Maar dat is wat we eigenlijk doen. En dat doen we met heel veel plezier, het is gewoon ontzettend leuk om in die wereld rond te lopen. Dadelijk word je ook weer heel veel gebeld. Ja, dan zie je de mooiste dingen. Of dan loop je weer over een zolder van een kerk waar bijna nooit iemand komt, of in een kerktoeren, of zit je in een watertoren. Ik ga volgende week, hebben we nog twee grote bunkers in de provincie Groningen, gaan we taxeren. Ook heel bijzonder.

INTERVIEWER: Maar je gaat die dus taxeren, maar hoe gaat dat dan? Bij een gewone makelaar is het vrij standaard, maar.

RESPONDENT: Het is vrij standaard, een standaard formulier wat hij invult, en hier moet je veel meer referenties gaan zoeken. Je bent veel langer bezig met, ja ook gewoon een stukje waardestelling, zeker als het monumenten zijn. Wat is nou belangrijk, wat is niet? Je bent vaak ook ...**(00:39:54)** stukje herbestemmingsonderzoek, of alternatieve aanwendbaarheid. Er zitten vaak wel adviezen over verkoop in. Dus dat is echt veel breder. Dat zijn bij ons echt hele uitgebreide-

INTERVIEWER: Maar is dat dan niet lastig om, nou ja een goede referentiepanen te vinden?

RESPONDENT: Ja, maar daarom worden we ook gebeld, omdat ze die referentiepanen hebben. We hebben een hele databank met alleen maar bijzondere objecten ...**(00:40:19)** verkocht zijn. En als ik ergens weer loop, dan denk ik oh, maar die ... heb ik eerder gezien. En dan ga ik weer zoeken, en dan oh ja, ...**(00:40:27)**. Dat is het leuke eraan.

INTERVIEWER: En als u dan een referentiepand zoekt, zoekt u dan zeg maar uit heel Nederland, of echt regio-

RESPONDENT: Nee, je begint gewoon in heel Nederland, en dan proberen we nog in te zoomen op de regio. Maar dan zijn we allebei een soort lopende encyclopedie, van heb je iets ergens gezien? Of hebben we ooit iets verkocht. Natuurlijk honderden panden voorbij gekomen, afgelopen jaar. Kijk, van bunkers, ja daar zijn er ook weer niet zoveel van. Van kerken natuurlijk wel, maar van watertorens, ja ik denk dat ik de meeste watertorens van Nederland verkocht heb. Dus ik weet echt wel wat die dingen doen. Ik ...**(00:41:04)** week geleden nog een getransporteerd, dus ja. Dat maakt het ook gewoon heel leuk.

INTERVIEWER: Oké, ja dat is wel bijzonder. Maar het lijkt me ook wel lastig om zo'n bunker dan te taxeren of zo.

RESPONDENT: Ja, nou ja, het kan wel. Dus dat soort dingen doen we.

INTERVIEWER: Oké. Dan denk ik dat ik wel alles-

RESPONDENT: En jouw vraag? Want hoe moet ik die dan plaatsen? Of jouw onderzoeksvraag?

RESPONDENT: Dan snap ik ook waarom ze zeggen van, na verkoop, wat kan je dan nog zeg maar aan diensten toevoegen. Maar feitelijk is het dan niet een makelaar, maar dan kan dat zeg maar wel gewoon een adviesbureau zijn. Dus dan na verkoop gewoon een aantal zaken gewoon ook echt in gang zet. Alleen neemt de koper dan een heel groot risico, want je wilt toch de risico's zoveel mogelijk uitsluiten.

INTERVIEWER: Ja, want ik doe voor mijn onderzoek dan ook een aantal interviews met monumenteigenaren in Franeker, om het in ieder geval te beperken.

INTERVIEWER: En merkt u dan ook, de markt van monumenten is natuurlijk wel anders dan gewone huizenmarkt. Omdat het op de gewone huizenmarkt, nou ja, niet zo goed ging om het zacht uit te drukken. Had u dat ook op de markt van de monumenten? Of was dat anders? Qua prijzen?

RESPONDENT: Ja, ik heb ook wel zo'n weerslag gehad. Dat was eigenlijk voor de crisis al een hele rustige markt, dat was absoluut niet een wilde markt.

INTERVIEWER: Maar dat is wel stabiel gebleven.

RESPONDENT: Nee, dat is ook wel minder geworden, maar we hebben niet zo'n harde klap gehad als de normale makelaar.

INTERVIEWER: Oké.

RESPONDENT: Ja, ik zal je nog even een boekje van ons meegeven.

[einde opname]

Korte samenvatting van het interview:

Het verbinden van partijen hoort bij het werk van de makelaar. Dat is iets wat ze gewoon doen volgens de respondent. Dit is niet na de aankoop, op het moment dat de makelaar met de klant bij de notaris zit, zit zijn werk erop. De respondent denkt dat het in de toekomst ook zo blijft, want alles wat je als makelaar had moeten doen, doe je niet na transport maar juist er voor. De respondent ziet daar wel een verschuiving in. Wat een aantal jaren geleden echt een extra was, dat hoort nu gewoon tot de standaard werkzaamheden. Dus de extra diensten zijn gewoon al ingebouwd, of dat een aantal zaken gewoon voor de toekomstige koper die de makelaar niet kent, regelt om de verkoop mogelijk te maken. Die extra diensten doet de respondent niet als mensen daar om vragen, maar alleen als het object erom vraagt want anders kan het niet verkocht worden. In deze markt moet de makelaar wat meer doen dan dat hij in het verleden deed. Het overnemen van taken van de monumentenzorg ziet de respondent niet zitten. De respondent is echter wel van mening dat het bij de monumentenzorg wat beter kan. Bij de rijksdiensten communiceren ze niet goed vind de respondent. Volgens de respondent moeten ze het veel meer gaan

verkopen als dat iemand in een rijksmonument gaat wonen, dat dat dan een cadeautje is. De respondent denkt dat zijn rol in de toekomst over het algemeen veel hetzelfde zal blijven. Makelaars moeten na de verkoop gewoon hun courtage ophalen. Er valt niets meer te doen.

Bijlage 6 Transcriptie interview erfgoedmakelaar B: Franeker Makelaardij

Dit interview vond plaats op 9 januari 2015, op de locatie: bij de respondent op kantoor, Voorstraat 45 te Franeker. Duur interview: ± 45 minuten.

RESPONDENT: Nou, steek maar van wal.
INTERVIEWER: Nou, bedankt dat ik mocht komen.
RESPONDENT: Ja, kleine moeite.
INTERVIEWER: Ik ben van de Hanzehogeschool Groningen. Ik ben op dit moment bezig met mijn afstudeeronderzoek. En ik kijk, wat ik onderzoek is of, nou ja, voornamelijk erfgoedmakelaars, of zij, na aankoop van een monument, of zij die mensen nog kunnen ondersteunen in bepaalde dingen. En ik heb een opdrachtgever vanuit de Hanze, en die doet hier zelf ook onderzoek in Franeker naar herbestemming en energieverbruik en zo, van monumenten-
RESPONDENT: Ja, ik weet nog de, ...(00:00:43), ja. Mijn voorganger die heeft daar ook een blauwe maandag bij gezeten. Het ging over voorzieningen, en ...(00:00:53) konden worden om monumenten een beetje ...(00:00:58) en dat soort dingen. Dus ik weet dat dat verhaal loopt. Zelfs de Woningstichting doen ook mee, volgens mij.
INTERVIEWER: De?
RESPONDENT: De Woningstichting.
INTERVIEWER: Dat weet ik zo niet.
RESPONDENT: Nou goed, ik weet waar je aan refereert, welk project. Maar goed, ja, erfgoedmakelaars, zeg je. Dat, ja.
RESPONDENT: Ja, we slaan niks af in die zin, ik heb natuurlijk ook een aantal rijksmonumenten nog te koop. Nou ja, hetgeen wat daar natuurlijk van belang is, en dat je, ...(00:01:34) hypotheek, verwijzen naar het Nationaal Restauratiefonds en dat soort dingen. Dus ja, dat is eigenlijk hetgeen wat wij specifiek doen dan voor monumenten. Ja, dat speelt bij normale panden natuurlijk eigenlijk niet. Dat, maar.
INTERVIEWER: En dat is ook echt het verschil in gewone woningen en monumenten, dat-
RESPONDENT: Ja, eigenlijk wel. Nou ja, meestal is de leeftijd natuurlijk wel flink ouder dan de gemiddelde woning.

INTERVIEWER: En is die markt dan ook heel anders? Hier in Franeke? ...(00:02:12)-
RESPONDENT: Nou kijk, eigenlijk, die zitten niet altijd in de binnenstad, want dat is natuurlijk, daar begint het vaak al. Dus ja, in die zin heb je vaak iets andere objecten, als je hier de buitenwijk kijkt, in de ...(00:02:26) kijkt, ja, ...(00:02:28) in buitenwijken met een leuke kabel en een garage, daar mooi vrijstaande woning. Leuk is natuurlijk dat je midden in de stad woont, alleen ja, daar zit vaak ook weer wat onhebbelijke kanten aan. Geen garage vaak, niet altijd een achterom, zijn toch vaak de wat duurdere panden wat hier in de binnenstad staat. Dus ja, het is wel een, ja, het moet wel een hele bewuste keus zijn om heel graag in die binnenstad te willen wonen, want ja, daar horen vaak alweer wat ...(00:03:01) bij.
INTERVIEWER: Ja. En dat is dan ook de motivatie van uw klanten, dat ze nog-
RESPONDENT: Nou, van hetgeen wat vaker was het besluit om zoiets te kopen, dat is dan toch vaak de sfeer en de historie en de leeftijd. En ja, energielabel komt daar niet tersprake, bij dat soort panden. Nee, dat, dus dat zijn mensen die kopen dat vanwege de historie en de sfeer die zo'n pand met een persoon mee brengt, eigenlijk. Ja, dat heb je natuurlijk niet in de nieuwbouwwoningen bij het ...(00:03:29).
INTERVIEWER: Nee, inderdaad.
RESPONDENT: Dus dat zijn vaak toch even wel de argumenten.
INTERVIEWER: Oké. En willen die mensen dan vaak ook renoveren en verbouwen, of zijn de monumenten over het algemeen hier al-
RESPONDENT: Ja,...(00:03:44) ziet, inmiddels verkocht, ...(00:03:47), met die mosterdkleurige voorplein, dat is ook een rijksmonument. Deplorabele staat, echt slecht. Dus daar moet voor pak 'm beet 130.000 euro verbouwd worden. Dus daar, en ik weet dat ze met een monumentenhypothek wat ging doen, maar doordat het een vrij langdurig project was, had ze besloten om eerst gewoon bij de ...(00:04:10) een ...(00:04:11) te nemen, en uiteindelijk die om te gaan zetten in een monumentenhypothek. En dat had eigenlijk te maken met die looptijd. En, even kijken. O ja, de tweede van linksboven. ...(00:04:27). Dat is ook een rijksmonument, maar goed, die zijn gewoon opgeknapt. Dus dat, want, qua prijsverschil niet ertussen hoor.
INTERVIEWER: En komen dan eigenaren van monumenten als ze willen verkopen dan, speciaal bij u? Of-
RESPONDENT: Nou, ik merk ook wel dat...(00:04:44) zelf een rijksmonument, en als je een aantal hebt, en je kijkt bij de makelaar van nou, god, wie heeft wat voor aanbod, en je hebt dan een aantal van die panden in je portefeuille zitten, dan zie ik wel dat daar de zuigkracht eigenlijk steeds groter wordt. En, dat heeft natuurlijk ook een beetje te maken met die regelgeving die daar achter schuil gaat. Ja, als je daar wat van weet, is dat natuurlijk wel belangrijk naar je verkopers toe.

INTERVIEWER: Dus die extra kennis die dient u aan als extra dienst?
RESPONDENT: Nou ja, ik weet waar het over gaat, hè, rijksmonumenten hebben wel wat inhoud, kijk, en uiteindelijk blijft het een woning net als andere. Alleen ja, zitten een aantal leuke kanten aan, en bijvoorbeeld dat fiscaal ...(00:05:30).
INTERVIEWER: Oké. En wat mensen ook vaak hebben is van ja, ik mag niks met zo'n monument, als ik wil verbouwen-
RESPONDENT: Ja, die categorie is er ook-
INTERVIEWER: Hoort u dat ook wel eens en wat doet u daar mee?
RESPONDENT: Ja, dat hoor ik ook wel eens. Nou ja, kijk, uiteindelijk is dat aan hun. Ze hoeven van mij niet specifiek een monumenten hypotheek te nemen. Of ...(00:05:52) bij gemeentes. Dus ja, dat is eigenlijk hun eigen keus. Ik kan wel zeggen, ja, valt allemaal wel mee, maar dat zit vaak in het hoofd. En dat krijg je er dan ook niet uit.
INTERVIEWER: Maar wat voor advies geeft u hen dan?
RESPONDENT: Nou kijk, als je, het is maar wat je wil doen, natuurlijk. Kijk, je kunt best gaan timmeren in een rijksmonument, controle is er bijna niet. Dus de gemeente heeft niet een heel actief beleid om die rijksmonumenten allemaal in de gaten te houden. Ja, dat is vaak, zien ze dat dat probleem dan bij de gemeente ligt. De beperkingen van zo'n pand. Alleen aan de andere kant, de mensen die zo'n pand kopen, over het algemeen gaat men wel respectvol om met de dingen die erin zitten, hè, want ja, het feit dat je zo'n pand koopt geeft in feite aan dat je er wat mee hebt. En het graag ook conserveren wil. Maar het is wel een gehoorde klacht, hoor.
INTERVIEWER: Oké, en dat komt dus voornamelijk uit de monumentenzorg, dat ze daar-
RESPONDENT: Ja, ik heb laatst toevallig-
INTERVIEWER: Niet duidelijk genoeg zijn, of-
RESPONDENT: Nou ja, kijk, die hebben natuurlijk ook een bepaald idee omtrent de rijksmonument. Als ik dan die ...(00:07:06) neem als voorbeeld, dan is die koopster, die is daar toen geweest, die is natuurlijk van de gemeente. Volgens mij hoorde die bij het ...(00:07:15) monument of zo, of ...(00:07:17). Bekende club?

INTERVIEWER: Het zegt me zo één, twee, drie niks. Maar ik zou het wel even opzoeken-
RESPONDENT: Nou, volgens mij ...(00:07:25) kennis aan de gemeente. Dus die zitten er dan een aantal daar. Maar ja, die man kon niet zo gek veel vertellen, want ze had natuurlijk ...(00:07:33) bij zo'n pand. Van, wat ...(00:07:35), dat moet ik doen. Nou ja, wat vinden jullie ervan, wat is daar de kans dat ik dat voor elkaar krijg. Nou, die kon weinig vertellen, en toen kwam er ook een man bij die, volgens mij was dat een Monumentenadvies Noord, is dat wat? ...(00:07:51) Friesland?
INTERVIEWER: Ja.
RESPONDENT: Dat bestrijdt hij. En nou, die kwam daar langs en ja, hij weet net zoveel ...(00:07:58). Was vrij lelijk allemaal, wat er nu is dat alleen voor een bepaalde leeftijd, ja, dan, op een gegeven moment...(00:08:07). Dus ja, ik zeg, hoever gaan we, ik zeg ja, 1970 was ook een bijzondere periode met ...(00:08:13) en die ...(00:08:15) paneeldeuren. Maar ja, waar trek je de grens? Ja, dat ...(00:08:20) om het even te chargeren natuurlijk, maar ja, dat zijn wel punten. Kijk, die ...(00:08:25) glas in, isolatie-technisch. Ja, die man, die zei hé, doe dat met een ...(00:08:31) doe je isolatie maar mee bouwen. Dus ja, nou is het uiteindelijk allemaal doorgegaan, maar, ja, daar zit dan een restrictie. En ja, echt vrij vond ik het niet, maar ja, waar ligt de grens van, wat is bijzonder? Ja, ik kan me voorstellen dat je zegt van nou, begin 1900, dat is tegenwoordig dan enige periode lang. Ja, daarna, ja, wat moet je daar nou mee. Nou ja, dat hangt dan toch een beetje af van zo'n man. Want die associeert het bij de gemeente. Als je daar je bouw aanvraag doet, die vraagt die man wie er mee gaat, nou ja, wat is jullie visie daaromtrent, en als hij zegt van nou, dat zien wij eigenlijk niet zitten, nou ja, dan kun je het wel vergeten. Dus dat maakt het altijd ...(00:09:17). Zit een lang voortraject aan.
INTERVIEWER: En dat voortraject, wanneer vindt dat plaats? In het proces van aankoop, of daarna?
RESPONDENT: Nou ja, allemaal daarvoor eigenlijk. Dus ja, die dingen ...(00:09:32) gemeente wel twee keer, dus dat zit er eigenlijk allemaal in dat voortraject, en-
INTERVIEWER: En als het dus gekocht is, dus daarna, dan gebeurt dat niet meer, zeg maar.
RESPONDENT: Nee, ja, misschien door haar wel. Kijk, zij wilde natuurlijk op voorhand weten, ja, wat mag ik daar wel of niet. Volgens mij met andere kamers en dergelijke, daar wil je een dakraam kwijt. Ja, dan kan ik me voorstellen dat dat toch wel, dat je dat van tevoren wilt kunnen inschatten, van nou, maak ik daar kans op of niet. Dus dat was in die zin, ja, wel een redelijk lang natuurlijk verhaal.
INTERVIEWER: En heeft u dan ook wel eens, als het bijvoorbeeld niet mag, zo'n dakraam, dat mensen zeggen, ik koop het niet?

RESPONDENT: Nee, zo erg gaat dat meestal niet in detail. Ik moet ook zeggen, dit is wel een redelijk extreem voorbeeld hoor, van die ...(00:10:23). Ik denk daar 40 of 50 jaar geen onderhoud gepleegd was. Dus ja, dan moet je ook weer alles, van de begane grond-vloer tot en met de nok voorstellen, ...(00:10:34) moest eigenlijk aangepakt worden. Maar dat, ja, ik kan me dan voorstellen dat mensen zeggen van nou ja, ik kan ook wat kiezen wat er ook best leuk uitziet, ...(00:10:48), ja, die is in 1980 helemaal opnieuw opgebouwd. Dan bouw je er ook nog vervolgens een leuk ...(00:10:56) om. Ja, ik kan me voorstellen dat mensen zeggen van nou, al die sores, hè, uiteindelijk kom je wel op dezelfde bedragen uit, maar het is wat een overzichtelijker proces. Als je een kant-en-klare woning koopt die niet dat rijksmonument ...(00:11:12) heeft.
INTERVIEWER: En hoeveel rijksmonumenten heeft Franeker precies?
INTERVIEWER: Een schatting.
RESPONDENT: Nou. Toch wel gauw een stuk of 50.
INTERVIEWER: En dat zijn echt dan rijksmonumenten, zijn er ook beschermde dorpsgezichten-
RESPONDENT: ...(00:11:34) hebben we in die wijk niet. Beschermde stadsgezichten en dorpsgezichten, nou dat heeft meer te maken met de plek binnen Franeker. Eigenlijk alles binnen de oude stadsgracht, dat heeft eigenlijk automatisch het stempel beschermd stadsgezicht. Dus daar valt ook hele lelijke bebouwingen 1985.
INTERVIEWER: Ja, ik ben er heengelopen, staan wel mooie pandjes.
RESPONDENT: We hebben best een leuke binnenstad. Ja, dat zijn toch eigenlijk allemaal panden uit de glorie tijd.
INTERVIEWER: Ja, ik zag net bij die ...(00:12:08) zo'n bordje hing om de-
RESPONDENT: Oh ja!
INTERVIEWER: Daar ben ik even geweest.
RESPONDENT: In een museum, zit er in.
INTERVIEWER: Ja.

RESPONDENT: Ja dan, je bent ook langs het park gekomen denk ik, ...(00:12:16). Nou ja, voor de rest, hè, om de grachten hebben we eigenlijk de meeste rijksmonumenten dan staan.
INTERVIEWER: En dat zijn allemaal woonhuizen? Ja, behalve het museum, maar-
RESPONDENT: Ja, meeste wel. Nou ja, zoals dit is ook een rijksmonument. Maar de meeste zijn eigenlijk gewoon wel.
INTERVIEWER: Oké. En uw klanten, als die een monument willen kopen. Tegen wat voor problemen lopen ze dan aan? Behalve dat dakraam, de renovatie. Zijn er nog meer-
RESPONDENT: Ja, de leeftijd is natuurlijk vaak ...(00:13:00) kwaliteit is dan ...(00:13:02) bouwkundige rapporten bij. Dat soort panden, ...(00:13:08) bijvoorbeeld. Dus daar, dat is vaak een ...(00:13:14). Voor de rest eigenlijk niet echt heel veel specifieke problemen.
INTERVIEWER: Ook niet op juridisch of fiscaal vlak?
RESPONDENT: Nee. Nou kijk, fiscaal, dat, ja, je hebt fiscale ...(00:13:27), nou, daar vallen een aantal zaken onder. En uiteindelijk beoordeelt dan de belasting, de belasting natuurlijk beoordeelt dat. Wat er wel of niet voor in aanmerking komt. Nou ja, monumentenhypothek dat is Nationaal Restauratiefonds die dat verzorgt. Nou ja, dat zijn iets andere trajecten. Daar kan het gemiddelde hypotheekadviseur waarschijnlijk niet veel over vertellen. Dat zit vaak niet in hun systeem. Nou ja, dat is wat anders als anders, maar op zich zijn het natuurlijk allemaal ...(00:13:57) dingen naar mijn idee.
INTERVIEWER: En verbindt u die kopers dan ook met zulke partijen, of?
RESPONDENT: Ja, ik heb dan in de brochure vaak wel documentatie van ...(00:14:08) erin zitten. En wat verwijzing naar pagina's waar je meer kan vinden over dat soort dingen. ...(00:14:13). Dus dat je ze wel op een spoor zet. Ik heb bijna altijd ook wel in mijn aanbiedingstekst dat er fiscaal voordelen zijn, want ja, op een rijksmonument zal je geen plastic ...(00:14:30). Dus dat dwingt je ook om duurdere materiaal ...(00:14:35) te gebruiken. Om dat dan te compenseren heeft de overheid in feite die subsidieregeling in het leven geroepen.
INTERVIEWER: Dus dat geeft u van tevoren al aan?
RESPONDENT: Ja, meestal is dat, heb ik dat ook voldoende al staan bij de plannen, dat daar nou ja, dat daar voordelen aan zitten. En hetzelfde met die monumentenhypothek, je kunt natuurlijk voor vrij weinig geld, kun je voor een laag rentepercentage kun je over het algemeen krijgen. Ik weet ...(00:15:02). Dat was, dat scheelde soms wel drie, vier procent met de lopende rente, nou is de rente nu natuurlijk heel laag, dus wordt dat verschil weer kleiner, maar, ja, dat scheelt ook wel eens ...(00:15:15). En het is natuurlijk ook altijd leuker om bij dat soort panden ...(00:15:25).

INTERVIEWER: En zijn er ook wel, als mensen het dus hebben gekocht, dat u zeg maar niet meer in beeld bent, dat ze later nog bij u aankloppen van goh, ik zit hier en daar mee, kunt u mij helpen?
RESPONDENT: Nee, eigenlijk weinig. Ja, tenzij er iets is dat de verkoper niet gemeld heeft, of iets in die geest. Nee, voor de rest is men daar redelijk zelfstandig, moet ik zeggen. Ja, vaak is er ook een bouwer bij betrokken om contacten met de gemeente ...(00:16:02) te houden. Dan is er voor de rest als makelaar niet zo gek veel meer bij te dragen.
INTERVIEWER: En u verwijst ook niet door naar de juiste architect, bijvoorbeeld? Als ze het zelf niet doen-
RESPONDENT: Ja, als ik die vraag krijg wel, maar die krijg ik ook bijna niet ...(00:16:23). Men heeft toch wel een redelijke mate van zelfstandigheid. Zolang zij zich daar ...(00:16:29) drie en een halve ton, dan krijg je er vaak ook nog klanten bij die redelijk zelfstandig zijn. Als je voor een ton iets verkoopt heb je vaak een andere doelgroep dan wat in het hogere segment, die weten de wegen wel te vinden. Dus dat, dat zou ook met die nazorg zal daar ook mee te maken hebben. Maar als ik kijk naar de panden die je verkoopt, dan heb je daarna eigenlijk zelden contact met de kopers.
INTERVIEWER: En komen die kopers als ze weer willen verkopen ook weer bij u terug?
RESPONDENT: Over het algemeen wel. Ja, dat hangt er een beetje vanaf hoe het gegaan is, natuurlijk.
INTERVIEWER: En dat komt gewoon door jullie goede-
RESPONDENT: Dat is in feite de ...(00:17:15) waarin het gaat, en of je een beetje connecties hebt met die mensen. Of je daar wat mee hebt. Ik zal niet zeggen dat ik alles weer terugkrijg wat ik ooit verkocht heb, maar als je dat goed gedaan hebt bij de mensen, dan komen ze vaak wel weer terug.
INTERVIEWER: Heeft u ook wel contact met de monumentenzorg, en op wat voor manier?
RESPONDENT: Nee, eigenlijk niet. Ja, laatst met de ...(00:17:44) die man, omdat die in dat voortraject zat. Maar goed, ...(00:17:50), daar hoorde dit in feite dan ook bij. Dus zo ben ik het met die man ...(00:17:57) geweest, want normaal gesproken zie ik die eigenlijk nooit. Ja, ik zie wel eens rapporten van de Monumentenwacht, en dat soort dingen. Ja, dat is vaak de mensen onderling, die dat onder elkaar. Dus ik heb daar niet veel, in Franeker hebben we niet echt meer een monumentenmakelaar, of een monumentenambtenaar. Er zit volgens mij iemand ...(00:18:18) van dat, van zo'n monumentenclub. Maar dat is niet een fulltime ambtenaar die hier de hele week door de stad fietst en de vinger aan de pols houdt. Wat misschien wel zou moeten.
INTERVIEWER: En u zet al uw aanbod ook op Funda?

RESPONDENT: Ja, natuurlijk.
INTERVIEWER: Werkt u ook met bijvoorbeeld Facebook of andere social media sites?
RESPONDENT: Nee, daar heb ik ...(00:18:47) mee. Ik heb wel eens-
INTERVIEWER: Is dat een bewuste keuze?
RESPONDENT: Nou, ik doe er privé ook niks mee. Dus ten eerste heb ik geen zin om me erin te verdiepen, eigenlijk. Maar ja, ten tweede, je kunt dat dan delen bij panden bij Funda, je kunt ...(00:19:07) Facebook. Dus die knoppen zijn er in die zin wel, en die doe ik alleen met ...(00:19:13) secretaresse. Dus ja, dan ga je al heel weinig tijd aan besteden. Kijk, het is extra, maar ja, ik heb wel het idee dat 85 procent nog steeds gewoon Funda bekijkt.
INTERVIEWER: Oké. Ja, want wat je ook wel vaak ziet, is dat mensen zelf, nou ja, dan staat hun woning op Funda, en dat ze het delen-
RESPONDENT: Ja, ik zie er wel wat door, ...(00:19:38) heeft het dan wel, maar, ik word er altijd een beetje gammel van. Al die info die ik helemaal niet wil weten.
INTERVIEWER: Maar krijgt u ook niet het idee dat de koper en verkoper zo meer contact krijgen waardoor u als makelaar er wellicht, nou ja, niet ertussen staat-
RESPONDENT: Nou kijk, ik ben best, nou ja, dat speelt natuurlijk ook wel een beetje. Ik had laatst een voorbeeld, dat ging over een bieding, nou, dat was in de eindfase, eigenlijk. En ik was eruit gekomen met die, dus die persoon, die koper zeg maar, die had dat meteen op Facebook geslagen. ...(00:20:18). Ja, vijf minuten daarna heb ik met die jongen gebeld, had hij het al op Facebook staan. Nou ja, die verkoper heeft hem in de vriendengroep zitten. Nou ja, vrienden, Facebookvrienden, zeg maar. Maar ik had daarna een zitting, dus ik heb eerst die zitting gedaan, en daarna heb ik die jongen gebeld. En ja, dat wist ik al. Ja, zo werkt Facebook dus ook. En ja, ik zie niet eens een bedreiging, maar, ik heb er gewoon niks mee. Ik ben best overtuigd dat het vast zal werken. Ja, als je het hebt kun je ook weer reageren op mensen die weer reageren op jou, en voordat je het weet zit je de hele dag achter die telefoon, dan reageer je op reacties op jouw reacties, enzovoorts, enzovoorts. Dus dat, nee, dat lokt mij nog niet echt, moet ik zeggen.
INTERVIEWER: Oké. Zit het dan in de toekomst?
RESPONDENT: Ja, op een gegeven moment ontkom je er misschien niet meer aan. Maar ik hoop een beetje dat ...(00:21:18).

INTERVIEWER: Ja. En hoe vindt u het vak van de makelaar over het algemeen, in de toekomst? Denkt u dat het zou blijven hoe het nu is, of?

RESPONDENT: Ja, de komende paar jaar in ieder geval wel. Kijk, ik doe dit nu een jaar of veertien. En dat is eigenlijk net de tijd dat de website een beetje opkomt. En Funda een beetje begon te komen, dus in feite hebben we natuurlijk al een hele transitie gemaakt van het analoge fotorolletje met, naar de copyshop om dingen te maken voor je raam hebt opgeplakt, fotootje. En ja, als ik deze dagen foto's moest maken, nou ja, zag het er natuurlijk niet heel fraai uit, dus als je ziet wat voor ...(00:22:06) ik gemaakt heb met digitale fotografie of van plattegronden, of 360 graden foto's, en filmpjes. Dan denk ik dat we in die zin al een hele vooruitgang gemaakt hebben. En ja, was natuurlijk op een gegeven moment een beetje angstig, de internetmakelaars, Makelaarsland en dat soort clubs, en dat die een groot aandacht zouden afsnoepen, maar eigenlijk is dat helemaal niet gebeurd. Een heleboel mensen hebben geen tijd voor die bezichtigingen, kijk, het lijkt allemaal leuk, je betaalt één keer 1000 euro, maar als je die voor alle bezichtigingen nodig hebt, ja, dat houdt wel tien, twaalf keer in dat je thuis moet zijn. ...(00:22:47), het is natuurlijk je werk niet, dus je bent natuurlijk persoonlijk betrokken bij zo'n pand, er zit geen zakelijke afstand in. Dus ja, uiteindelijk is dat maar voor een hele kleine categorie mensen die dat uiteindelijk blijkt te doen. Maar voor de rest zie ik daar nou niet direct grote bedreigingen, zeg maar voor het makelaarsvak.

INTERVIEWER: Maar dat is ook gewoon, persoonlijk contact met de makelaar, ja, die kennis, dat ze dat fijn vinden-

RESPONDENT: Ja, het is gesneden koek natuurlijk. De dingen die je tegenkomt, die kom je al veertien jaar tegen. En als iemand dan blanco met zo'n Makelaarsland-potje gaat beginnen, ja, dan moet je het wiel opnieuw moet uitvinden, ja. En uiteindelijk, onder andere is dat natuurlijk ook een vak, ik was misschien ...(00:23:39), maar als het goed is breng je dat ook op. Het is hetzelfde met een aankoopmakelaar erbij, dat kost geld. Vaak is het wel meerdere afkrijgen dan die klant. Dat heb je in feite terugverdiend. Maar dus ja, ik zie daar niet echt een grote bedreiging in voor de toekomst, kijk, het is natuurlijk meer dat je ook gelijk bent aan de markt. Ik kan wel heel hard gaan lopen, maar als er geen markt is, dan gebeurt er niks. Dus ja, dat heb je natuurlijk de afgelopen jaren ook gezien. Dat er, ik moet zeggen, het laatste anderhalf jaar trekt het ook ...(00:24:14). Ja, het is nog niet zoals in 2008. We hadden natuurlijk veel grotere aantallen.

INTERVIEWER: Dat merkt u ook echt in Franeker?

RESPONDENT: Ja, dat merk je eigenlijk overal. Alleen, ja goed, alleen Amsterdam heeft natuurlijk zo'n micromarkt, Groningen heeft dat, allerlei studentensteden. Als je gewoon naar de hele linie kijkt, dan speelt dat overal. Dat is niet alleen in Franeker of in het noorden het geval.

INTERVIEWER: Dus hier trekt het ook wel weer aan, merkte u, dat het met de huizenmarkt niet goed ging, merkt u dat ook bij de monumenten? Want het is toch wel een ander-

RESPONDENT: Ja-

INTERVIEWER: Een andere markt-
RESPONDENT: Ja, maar kijk, die mensen die zitten ook gewoon op die markt. Dus, je hebt weliswaar een rijksmonument, maar je maakt wel onderdeel uit van een normale woningmarkt. Waar je ook afhankelijk bent van toestroming. Ja, dat er tegen jouw potentiële kopers van de rijksmonumenten ook een hele ... (00:25:15) kwijtraakt. Dus in die zin kan niemand zich onttrekken aan de woningmarkt. Ja, wat voor speciaals je ook hebt, of.
INTERVIEWER: Maar zat er een verschil in, of zit er een verschil in tussen een gewone woningmarkt?
RESPONDENT: Nou kijk, het gemiddelde rijksmonument is over het algemeen wat duurder. Wat je ziet is dat de toestroming op dit moment nog niet erg groot is. Er gebeurt het meeste rond de 150.000 euro, en daarboven zie ik toch dat de doorstroming, zeg maar, de ... (00:25:50) promotie, die gaat van 150 naar twee ton, en naar twee en een halve ton. Dus dan maak je eigenlijk ... (00:25:55) een ton of vier, vijf. Ja, dat zeg maar boven die twee ton gebeurt. En daar zitten dus ook een aantal rijksmonumenten. Zijn over het algemeen geen starterswoningen, die rijksmonumenten.
INTERVIEWER: Nee, dat, die indruk had ik al.
RESPONDENT: Uitzonderingen daargelaten, maar over het algemeen hebben ze wel een aardig volume en, ja.
INTERVIEWER: Ziet u in de toekomst ook dat de makelaar nieuwe diensten zou moeten aanbieden?
RESPONDENT: Ja goed, dat probeert mijn vakorganisatie natuurlijk altijd wel. We hebben een tijdje met die energielabels, ... (00:26:37) verplicht gesteld heeft. Nou ja, dat werd hem uiteindelijk niet. Nou ja, dat vaak wel, dat die dienstverlening van energieleveranciers van klanten en dat soort dingen, maar, eigenlijk zie je dat dat toch steeds weer, nou ja. Leuk bedacht is, maar-
INTERVIEWER: Het werkt niet echt, nee.
RESPONDENT: Nee, en dat is natuurlijk ook een beetje, van ja, blijf maar gewoon bij ... (00:27:02) . Nee, wat je wel ziet met bijvoorbeeld taken ook de makelaar hoeft eigenlijk niet zo veel uit te breiden, ja, ... (00:27:10) . Ja, dat kun je ook niet afdwingen, je kunt natuurlijk wel heel veel adverteren, maar mensen die het niet van plan waren die gaan het niet doen, en mensen die het toch al van plan waren, die trek je niet over de streep ... (00:27:23) , dus dat.
INTERVIEWER: Dus u doet ook meer verkoop dan aankoop?
RESPONDENT: Ja, dat staat in verhouding 95, vijf procent ongeveer. Ik zou het graag meer doen, maar ja, iedereen heeft al wel een oom die dan toevallig timmerman is, of, daar word je toch niet echt voor betaald. Jammer genoeg, want ja, er ligt ... (00:22:47) . Als men daar geen boodschap aan heeft, en geen

behoefte, dan raak ik het ook niet kwijt, en dat.
INTERVIEWER: Nee, inderdaad. Dat is ook wel, ik heb een tijdje stage gelopen op een makelaardij, en dat heb ik ook wel inderdaad gemerkt, dat aankoop gewoon eigenlijk bijna niet voorkomt.
RESPONDENT: Nee, ik denk dat meer iets is dat je ook meer ziet in het noorden, heb ik het idee, dat men zelf ook een ...(00:28:12) wat in de grotere steden. Dat is een veronderstelling hoor, ik kan het niet onderbouwen. Nou ja, dat is eigenlijk, ik weet bijvoorbeeld dat het in Haarlem gebeurt, als je daar belt met een makelaar vragen ze je meteen aan welke makelaar bent u. Nou, die heb ik nog niet, nou, misschien is het dan verstandig om ...(00:28:33) te nemen. Als je dat met z'n allen doet. Ja, en ...(00:28:37). Maar hier is dat niet echt, nee.
INTERVIEWER: Oké.
RESPONDENT: Jammer genoeg.
INTERVIEWER: En heeft u ook contact met Redres, erfgoedmakelaar?
RESPONDENT: Ja, toevallig heb ik nou wat liggen. Ik heb een ...(00:28:55) samen met hem. Twee panden ...(00:29:01). Rijksmonument.
INTERVIEWER: Ja, daar was ik woensdag.
RESPONDENT: O, bij Jan-Willem?
INTERVIEWER: Ja.
RESPONDENT: Oké!
INTERVIEWER: Dus hij zei dat hij u wel kende.
RESPONDENT: Dus die, ja kijk, daarvan is het natuurlijk dat die landelijk natuurlijk wat meer, ja, ...(00:29:20) boven zich heeft. Ja, je moet het pand ook vinden. Als je in de randstad zit, en je zegt nou, ik wil een mooi rijksmonument hebben, ja, ga je dan Sneek intikken, en Wommels, Franeker en Harlingen, Leeuwarden. Dus ja, dat is zijn toegevoegde waarde. Dat hij natuurlijk toch heel specifiek bijzondere dingen neerzet. Ja, en daarmee ook een bepaalde klantenkring natuurlijk bij hem over de vloer krijgt. En dat is eigenlijk de reden dat hij daar mede ook staat, nou ja, ik ben dan meer van ...(00:29:56) en dat soort dingen.

INTERVIEWER: Maar u verwijst ook wel mensen door naar hem, of andersom?
RESPONDENT: Nou ja, het liefst zo min mogelijk natuurlijk. Het gaat uiteindelijk ten koste van iemands ...(00:30:05). Nou kijk, in sommige gevallen, toevallig heb ik met de buurman ook gesprek gehad, met jouw buurman. Hoe kun je iets meer landelijke exposure krijgen, want ja, bepaalde objecten ...(00:30:20). Dus dan weet je eigenlijk dat je toch iets breder moet inzetten. Ja, dan is Redres is ook wel de club denk ik. Met bijbehorende ...(00:30:31). Zij willen wat van hem. Dat is vaak de situatie een beetje. Ja, dan zit ik hier met nog drie makelaars wat vaker, ja, dan zit je gewoon in de concurrentie. Dat heeft hij denk ik heel zelden. En hij kan natuurlijk zijn ...(00:30:53) onderbouwen met ...(00:30:57). Dus ja, dat is een beetje ...(00:31:02), als ondernemer. Dat spreekt voor zich.
INTERVIEWER: En in Franeker zijn drie makelaars?
RESPONDENT: Even kijken. Vier. ...(00:31:18) en één vastgoedbureau. Ik geloof dat die andere ...(00:31:26), wijzigingen, diegene die daar de papieren haalden gingen weer weg. Kijken hoe dat komt. Dat past mij natuurlijk niet.
INTERVIEWER: Ja. En dan bent u dus echt diegene die makelaar met monumenten, of krijgen die andere ook wel eens wat in aanbod?
RESPONDENT: Ja, nou, ik heb het momenteel wel aardig ...(00:31:52), dus ik heb maar eigenlijk één echte concurrent die ik dan ook wel regelmatig tegenkom. Maar ja, die oude baas daarvan zeg maar, ja, die zat ook in de kerksfeer. Nou, daar zat ik niet in. Dus ja, een beetje dat soort verbandjes, ja, die willen natuurlijk ...(00:32:12) niet hele grote gemeenschappen liggen die er natuurlijk nog gewoon. Dus ja, we hebben een gereformeerde kerk zitten, daar zit die man toevallig ook, dan begint het over het algemeen toch wel bij zo'n man. Tenzij hij wat geflikt heeft in het verleden, maar over het algemeen zijn dat toch wel wat van die klasverbandjes. Dus die kiezen dan misschien iets minder bewust. Maar goed, ik heb twee jaar geleden, of goed een anderhalf jaar terug overgenomen, dus ja, ook steeds in de krant, ...(00:32:38). En dan zie je dat dat toch ook wel weer wat, ja, die man zit er al veertig jaar, nou, laten we maar eens naar die nieuwe gaan. Ja, soms is het gunnen, soms is het ...(00:32:53), soms heel bewust kiezen. Nou, die heeft meer van dit jaar. Dus ja, je hebt zoveel klanten, je hebt zoveel verschillende ...(00:33:04) zijn er om bij iemand te gaan doen, zeg maar. Ja, daar is niet echt een lijn in te bespeuren. Maar ik had laatst gekeken naar ...(00:33:14) op basis van ...(00:33:16). Van ja, ik zie dat u ...(00:33:19) ongeveer 75.000 euro ...(00:33:22). Dus dat hoort er met name ook in, natuurlijk. Maar dat, nou ja, die spreekt dat dan uit, dus dat kun je ook meten.
INTERVIEWER: En wordt dat dan vaak uitgesproken, dat, of, van goh, u heeft dit, dus ik kom bij u?
RESPONDENT: Nee, niet heel vaak. Ik denk dat dat nu ook wel is vanwege het nieuwe aspect ...(00:33:47). Nieuw maakt weer meer natuurlijk. ...(00:33:52). Ja, dat is populair, als je er al zes, zeven maanden opstaat, dan hoor je op een gegeven moment hoor je bij het meubilair. Ja, zo werkt dit natuurlijk ook wel een beetje. Maar ja, ik ben een Franeker, dus dat maakt het ook wel makkelijker. Mijn vader komt uit Franeker, mijn vriendin komt uit Franeker, dus je, dan

heb je natuurlijk daar behoorlijke achterbanden, creëer je dat om je heen. Zonder dat ik die mensen soms ken, maar dan kennen ze mijn zwager weer, of dan zie je allemaal van dat soort verbanden-
INTERVIEWER: Via-via, ja.
RESPONDENT: Nou ja, dat is natuurlijk in eerste instantie gewoon gunnen. Kijk, ik kan wel beweren dat ik veel meer kan ...(00:34:26). Eigenlijk is dat natuurlijk, in essentie doe je hetzelfde.
INTERVIEWER: En verkoopt u ook veel buiten Franeker, meer op het platteland, of?
RESPONDENT: Nou, sinds die dorpen om Franeker heen, dus dat ligt eigenlijk voornamelijk aan de noordkant. Nou ja, je merkt dat die dorpen toch wel wat minder hard lopen. Als ik naar een dorp moet dan ga ik iets minder enthousiaster daar heen dan dat ik leuke stad, Groningen, Franeker te koop ga zetten. De omloop is daardoor klaar.
INTERVIEWER: Dus zijn dat vooral, nou ja, nieuwere woningen, of zijn het ook wel oude boerderijen bijvoorbeeld?
RESPONDENT: Nou, daar zit eigenlijk van alles wel tussen. Wat je merkt is dat de oude garde die trekt sowieso wat meer naar de stad toe, vanwege de voorzieningen. Levensloop sneller kunnen wonen. Maar wat je nu ook wel weer ziet, is dat de jeugd ook op de trek maakt. ...(00:35:23) verdwijnen, voorzieningen verdwijnen. Dus ja, als die categorie dan ook al naar het centrum gaat, en die oudere generatie, ja, dan hou je eigenlijk alleen dat tussenstuk, hou je dan over dat daar blijft. En vaak moet je je koper vinden uit dat dorp, gewoon uit een buurtdorp. Nou, als er dan net niemand is die een fatsoenlijk inkomen heeft, of, ja, is het eigenlijk waard, totdat er weer een dorpse jongen zich aandient die, ja, het kan betalen en ook lekker in het dorp wil bouwen.
INTERVIEWER: Dus u merkt ook wel krimp?
RESPONDENT: Ja. En de lijn ten noorden van, nou ja, zeg maar globaal Harlingen, Franeker, Leeuwarden, alles wat daar ...(00:36:07) van ligt. Dus zeg maar, die wad-kant, ja, daar is ook allemaal krimp.
INTERVIEWER: Oké. Dus net als in Groningen dus.
RESPONDENT: Ja, in feite kun je de lijn gewoon doortrekken hoor, naar die noordkant, zeg maar. Dus ja, dat is ook een probleem. Ik bedoel, dat is natuurlijk ook iets dat je, ja, dat gaat niet echt veranderen denk ik. Kijk, want je Groningen, daar heb je dan de aardbeving-problematiek, komt daar nog eventjes bij.
INTERVIEWER: Ook nog, ja.

RESPONDENT: Maar wat je waarschijnlijk ook gaat zien, dat makelaars(00:36:40) op een gegeven moment zeggen van, wij financieren nog maar 80 procent. ...(00:36:43). Totaal niet coulant. Dus je hebt best kans dat, nou ja, als dat gebeurt, nou ja, dan kun je natuurlijk helemaal wel ophouden met z'n allen in dat soort gebieden. En wat je hier dan nog wel eens ziet is dat het echt uit een soort idealisme van de stad naar het dorp, moestuin, de dorpsschool voor de kinderen. En hier een hoekwoning voor het geld ...(00:37:06). En vaak ook maar vijf, zes kilometer van Franeker. Maar, dat zijn er weinig. Dat zijn er echt niet veel.
INTERVIEWER: Dat is wel weer zonde, dat dat dan inderdaad van Groningen, dat dat noorden ook, ja.
RESPONDENT: Nou ja, in essentie zijn die gebieden dan ook wel wat ...(00:37:30), denk ik. Agrarisch, over het algemeen. Ja, ...(00:37:37) machine en dat soort dingen, daarmee verdwijnt natuurlijk ook wel een beetje de werkgelegenheid in dat soort gebieden. Dus eigenlijk altijd forenzen. ...(00:37:48) heeft al bijna niks meer. Dus ja, nee, je ziet natuurlijk wel een trek naar de steden. Als je nu naar China kijkt, of naar Londen, Parijs, Spanje. Het platteland loopt leeg en de steden worden steeds groter. En dan zit men op acht vierkante meter, dan heb ik het even over China, dan kom je van het platteland, ja, dan ga je naar die stad in een bezemkast wonen. Die stad heeft dan toch die aantrekkingskracht. Maar ik moet zeggen trouwens dat je nou in Spanje met die crisis weer een trek zagen naar het platteland, wat heel weinig ...(00:38:29). Ja, men ging wat meer zelfvoorzienend worden, groente verbouwen, beetje ruilhandel. Want, als het op een gegeven niet meer te betalen is, dan is er geen werk meer in de stad, ja, dan heb je daar niks meer. Dus daar zag je weer zo'n voorbeeld van nou, op een gegeven moment dat dwong die mensen, en dat ging dan voornamelijk om de jeugd, ...(00:38:53) waarschijnlijk. Ja, die gingen daar weer heen. Maar ja, huizen bij de vleet. Kosten niks. Mensen blij in die dorpen, dat er weer leven kwam. Dus dat zie je dan toch eigenlijk wel weer van die trends. Maar ja, dat zal hier niet gebeuren. Ontvolkte deellanden. Ja, ik kom dan wel eens in Normandië met vakantie, en ja, dat is eigenlijk net als ...(00:39:20), zitten er nog wat in de dorpsschool, en voor de rest vergrijst de boel. Nou ja, daar kunnen we toch ook niet echt wat aan doen. We kunnen niet ...(00:39:33). Je kunt het alleen maar ...(00:39:35). Hopen dat het overwaait, maar, ik ben bang voor de mensen die daar koopwoningen hebben dat dat niet het geval is. En nou, wat anders. ...(00:39:48) weg kunnen thuis.
INTERVIEWER: Ja, inderdaad. Oké. Dan heb ik geen vragen meer voor u. Ik had ook een half uurtje, dus-
RESPONDENT: Nou, dat is prima, dat past mij ook wel. Nou, ik hoop dat je wat wijzer bent geworden.
RESPONDENT: En wat deed je besluiten om in Franeker?
INTERVIEWER: Nou, voornamelijk ook omdat mijn opdrachtgever die doet hier zelf dus onderzoek-
RESPONDENT: Oh, vanwege die-

INTERVIEWER: Vanuit de Hanzehogeschool. Daar is mijn onderzoek als afstudeeronderzoek een onderdeel van, zeg maar.
RESPONDENT: Ja, oké. ...(00:40:28) grote geheel.
INTERVIEWER: Ja, dus er zijn bijvoorbeeld ook Bouwkunde studenten die dan wat meer het energieverbruik en zo, die daar dan een onderzoek over doen.
RESPONDENT: Nou, ik kan je ook wel meegeven dat energie nooit een item is eigenlijk, in kopen.
INTERVIEWER: Oké. Dat is goed, ja.
RESPONDENT: En met name bij rijksmonumenten. Als je een leuke jaren 30 woning hebt, dan weet je gewoon dat die niet het nieuwe ...(00:40:52) was in 2000.
INTERVIEWER: Dus het gaat eigenlijk om de sfeer.
RESPONDENT: Ja. Kijk, als je twee homogene producten hebt, en de één heeft A++ en de andere heeft F, en dat scheelt 10.000 euro, ja, ...(00:41:08) van die AA-
INTERVIEWER: Ja, inderdaad.
RESPONDENT: Maar ja, huizen zijn natuurlijk niet homogeen. Dus in die zin is het eigenlijk alleen maar de ...(00:41:18) te zien dat ik er woningen in heb, in een rijtje. Dus dat is ondanks de pogingen die ...(00:41:26) opnieuw probeert, denk ik dat dat niet echt, écht een vloed gaat nemen. En het systeem is weer een compleet ...(00:41:36). Heb je daar al, heb je daar wel eens naar gekeken hoe dat-
INTERVIEWER: Naar?
RESPONDENT: ...(00:41:42), het energielabel?
INTERVIEWER: Nee.
RESPONDENT: Nou, iedereen krijgt in feite gewoon een voorlopige label op basis van bouwjaar. Dus als je uit 1980 ...(00:41:51) bouwinstallatie, een aantal van die veronderstellingen. En dan moet je daarna moet je het zelf gaan invullen. ...(00:42:02). Nou ja, kun je voor vijftien kun je een definitief label laten maken. Nou, dan zit er ergens iemand ...(00:42:11) en die gaat dat dan worden. En dat worden dan onze energielabels.

INTERVIEWER: Ja, want het is nu verplicht ook-
RESPONDENT: Ja, je moet er één hebben. Nou ja, goed, het is natuurlijk weer een systeem. Kijk, als je kijkt naar wasmachines, dan heb je een soort ploegopstelling in één of ander lab ga je ermee bezig, maar ja, het hangt aan elkaar van veronderstellingen en van de goede wil van een huiseigenaar. Die zal het niet nalaten om het een labeltje te stijgen, natuurlijk. Nou ja, dat is ook precies het ...(00:42:50) van het verhaal. Maar goed, ...(00:42:53) .
INTERVIEWER: Oké, goed.
[einde opname]

Korte samenvatting van het interview:

De respondent merkt dat kopers van een monument zo'n pand kopen voor de sfeer en de uitstraling. Ook merkt de respondent wel dat er vaak mensen zijn die denken dat niets mag, de respondent zegt dat dit wel meevalt maar dat dit moeilijk is om het eruit te krijgen. De respondent weet niet of er een gehele vernieuwende dienst voor makelaars moet komen, maar de respondent probeert dit zelf al wel. Bij verkoop van een monument probeert de respondent de extra informatie en kennis aan te geven in de aanbiedingstekst en extra documentatie in de brochure toe te voegen. Ook het verbinden van partijen probeert de respondent wel, zeker als klanten hierom vragen. Echter vallen monumenten vaak in een hoger segment en die kopers en eigenaren weten vaak de wegen wel te vinden. Ook op de huizenmarkt is het goed te merken dat het nog niet helemaal goed gaat, in het segment van de anderhalve ton is weer doorstroom maar in de hogere segmenten is het nog niet wat het ooit was. Dit heeft volgens de respondent ook te maken met krimp in het noorden.

Bijlage 7 Transcriptie interview erfgoedmakelaar C: Alfred Bakker Makelaars, Dhr. Woldhuis

Dit interview vond plaats op 6 mei 2015, op de locatie: in de stad Groningen Hanzehogeschool Groningen, Duur interview: ± 40 minuten.

De opname van dit interview bestond voornamelijk uit ruis van de achtergrond waardoor het onderscheiden van hetgeen wat er gezegd werd lastig werd, dit kwam door het niet goed functioneren van de opnameapparatuur. Tijdens het interview zijn aantekeningen gemaakt en op basis daarvan wordt hieronder een samenvatting gegeven van wat de respondent heeft gezegd tijdens het interview.

Korte samenvatting van het interview:

De respondent merkt dat monumenteigenaren of kopers geregeld tegen problemen aanlopen als het gaat om het aanvragen van vergunningen en andere procedures. De respondent denkt dat makelaars hier op zich wel op kunnen inspelen maar dat het toch meer een taak van de monumentenzorg zal zijn en zal blijven. Echt een toekomst in extra diensten ziet de respondent daarom niet. De respondent geeft aan dat klanten altijd terug mogen komen met vragen en dat klanten ook weer terug komen als ze weer willen verkopen. De respondent vindt dat de monumentenzorg onduidelijk kan zijn en dat transparantie nodig is want vaak mag er best wel wat met een monument. De respondent merkt bij klanten dat ze vaak denken dat niets mag met een monument maar dat dit niet altijd hoeft te kloppen, daar moet de monumentenzorg wat aan doen vind de respondent. De respondent merkt ook dat het weer beter gaat met de huizenmarkt, niet alleen wat betreft monumenten maar ook andere bijzondere en unieke panden. De respondent heeft voornamelijk te maken met het wat hogere segment en denkt dat de vorm van zijn diensten in de toekomst zo zal blijven.

Bijlage 8 Transcriptie interview monumenteigenaar D: Dhr. Wapstra

Dit interview vond plaats op 22 mei 2015, op de locatie: bij de respondent thuis te Franeker (Zuiderkade 34). Duur interview: ± 45 minuten.

Deze respondent is eigenaar van een beschermd stadgezicht, voor de duidelijkheid wordt deze in de tekst van de bachelor thesis, monumenteigenaar genoemd, zodat duidelijk blijft dat deze respondent in dit onderzoek bij de respondentengroep van monumenteigenaren hoort.

Interviewer: Ik zal het even kort toelichten. Ik ben van de Hanzehogeschool uit Groningen. Ik ben nu met mijn afstudeeronderzoek bezig en ik studeer Vastgoed en makelaardij. En in mijn onderzoek kijk ik naar hoe erfgoedmakelaars monumenteigenaren beter kunnen ondersteunen.
Respondent: Ja.
Interviewer: En ik had begrepen dat dit een beschermd stad- of dorpsgezicht is.
Respondent: Klopt ja het is een beschermd stadsgezicht.
Interviewer: Ok. Is dat al lang zo, wanneer is dat zo aangesteld.
Respondent: Nouja, toen ik het kocht toen was het al zo.
Interviewer: Ok. En hoelang woont u hier al?
Respondent: Sinds 2000, 15 jaar dus.
Interviewer: En toen u het kocht wist u ook dat dit een beschermd stadgezicht is?
Respondent: Ja ja. Maarja, ik weet niet wat de consequenties verder zijn. Ja het dak he dat moet je dan zo laten en de dakpannen en voor de rest de kleuren denk ik.
Interviewer: Ok. Maar dat is puur alleen van de voorgevel, of de hele buitenkant?
Respondent: Van binnen niet. dat weet ik eigenlijk niet. ik heb er ook nooit problemen mee gehad hoor, van ja we kunnen dat of dat doen, dat is nooit ter sprake gekomen.
Interviewer: Heeft u wel verbouwd ook?
Respondent: Ja een heleboel, vanbinnen, maar niet aangebouwd. Maar gewoon binnen dus well veranderd. Het souterrain bijvoorbeeld. Dat was één grote ruimte. Daar heb ik een verdeling ingemaakt ook, want dat hoeft je niet aan te vragen binnen.
Interviewer: Nee. Dat wordt nooit op wat voor manier gecontroleerd?
Respondent: Nee ze zijn nooit geweest.
Interviewer: En hoe kwam u erachter dat het een beschermd stadsgezicht was?
Respondent: Dat stond in de akte.
Interviewer: En wie heeft u daarop gewezen? De makelaar of zag u dat zelf?
Respondent: Nee de notaris.
Interviewer: Had u een aankoopmakelaar bij u toen u het kocht?

Respondent: Nee niet voor de aankoop nee. Ik heb in die tijd zoveel huizen gekocht, dat je ondertussen wel weet van hoe en wat met aankoop tenminste. Verkoop is wat anders want dan hebben ze meer contacten, maar voor de rest je bekijkt het zelf.
Interviewer: En komt u hier ook uit Franeker?
Respondent: Nee het midden van het land.
Interviewer: En waarom heeft u voor dit pand gekozen?
Respondent: Nou ik woonde in een plaatsje hier verderop maar daar was helemaal niks dus wilden we toch een beetje in de stad wonen en Franeker was het dichtstbij, het is hier redelijk compleet en niet te groot en dat was de reden.
Interviewer: En nu staan er hier wel veel beschermde panden, had u daar bewust voor gekozen?
Respondent: Maakte mij niet uit.
Interviewer: Zocht u iets om op te knappen?
Respondent: Nee niet echt, ik heb altijd wel bijzondere huizen gehad en dit is ook wel een bijzonder huis.
Interviewer: En u zei dat u geen aankoopmakelaar had. Als u het nu weer zou aankopen, zou u dat dan wel doen?
Respondent: Nee ook niet, het voegt eigenlijk weinig toe. Ik heb nooit ontdekt wat het voordeel is van een aankoopmakelaar, ja de courtage.. voor hem.
Interviewer: Makelaars kunnen natuurlijk wel op veel dingen wijzen.
Respondent: Ja maar veel staat ook wel in de akte, wat er wel mag en wat niet. de notaris weet ook een heleboel.
Interviewer: En u zat in de bouw?
Respondent: Nee.
Interviewer: Dan had ik dat verkeerd begrepen.
Respondent: Ik heb de spouwmuren laten isoleren, door iemand die ik via via kende. Met tempex, die persoon rade dat af. Als je geïnteresseerd bent kom je veel te weten. Ik denk altijd een beetje anders, anders dan voorschriften.
Interviewer: Door ervaring leer je natuurlijk veel.
Respondent: Precies. Soms kom je tot andere resultaten. Toen ik hier kwam was er lekkage beneden, soms stond er wel een liter of tien twintig beneden in het souterrain. Ik had bij een paar bedrijven geïnformeerd. Ik moest een soort cement erop smeren, na een paar keer was er geen druppel meer. Dat soort dingen, ik probeer zelf oplossingen te vinden en dan zeggen ze later je had wel gelijk.
Interviewer: U heeft het nu te koop staan. Bij welke makelaar als ik vragen mag?
Respondent: Bij Van der Wal.
Interviewer: Komt die uit Franeker?
Respondent: Ja die komt uit Franeker.
Interviewer: En is die gespecialiseerd in oude panden?
Respondent: Nee hoor hij verkoopt alles als hij kan.
Interviewer: Hij biedt dus geen specifieke diensten aan? Dat u daarvoor heeft gekozen.
Respondent: Nee.. nou... nee. We hebben maar een makelaar genomen van die heeft nog al wat huizen.

Interviewer: Heeft u nog meer makelaars laten langskomen?
Respondent: Nee ik weet uit ervaring dat makelaars heel weinig kunnen doen wat verkopen betreft. Als het pand aantrekkelijk is en er is een koper die het bedrag wil betalen dan lukt dat wel is mijn idee. Maar misschien ben ik daar fout in.
Interviewer: Dat is afhankelijk van verschillende factoren denk ik.
Respondent: En goeie makelaars, even kijken toen ik dit huis kocht had ik mijn andere huis ook nog te koop. De makelaar vroeg staat dat huis ook nog te koop. Ik zeg ja. Mag ik het verkopen? Ik zeg nou je mag wel vrijblijvend kijken en zeggen wat het kan opbrengen. Hij schatte het op 425000 gulden. Toen kwam er een makelaar uit Sneek en die verkocht het voor 550000.
Interviewer: Dat is nogal een verschil.
Respondent: Ja dat is nogal een verschil en dan zeg ik van ja wat hij kan kan ik ook. En door dat je veel op die sites kijkt weet je ongeveer de waarde en prijzen van die huizen en waar je op moet letten en op die manier kun je een beetje inschatten wat je ervoor wilt hebben.
Interviewer: Ja dat hou je toch wel altijd een beetje, dat zelf kijken, ook gezien wat je ervoor hebt betaald. En het contact met de verkoopmakelaar is dat goed? Hoe gaat dat?
Respondent: Ja goed, ieder half jaar hebben we een evaluatie gesprek. Toevallig vorige week gehad en is het twintig duizend omlaag gegaan.
Interviewer: Is dat de eerste prijszakking?
Respondent: Nee de tweede. Het staat al heel lang te koop.
Interviewer: Wilde u dat zelf of adviseerde de makelaar dat?
Respondent: Dat was in overleg. We hebben twee huizen, mijn vrouw woont in het andere huis en ik woon hier maar dat andere huis willen we niet verkopen want mijn vrouw wil daar blijven wonen. Dus die moet niet naar beneden want anders wordt het verkocht. Hij staat dus met een huis dat te hoog staat voor de waarde, maar dat is zijn probleem. En nu is het in de stille verkoop. En twintig duizend is eraf gegaan.
Interviewer: En stel u had dit nu gekocht en zou iets willen verbouwen. Denkt u dat een makelaar u dan bijvoorbeeld had kunnen doorverwijzen naar een juiste aannemer, of dat soort diensten?
Respondent: Nee die zoek ik zelf altijd. Als een makelaar iets aanbiedt zit er voor hem ook wat in. Ik ben altijd een beetje achterdochtig misschien.
Interviewer: Dat is niet erg niet.
Respondent: Ik bekijk het kritisch. Je ziet een bepaalde aannemer werken en die doet het netjes en dan ga je daar mee in zee.
Interviewer: Denkt u dat, als u wel een aankoopmakelaar had gehad, dat u na het dienstverband weer terug zou gaan met bepaalde vragen? Of dat u het zelf zou uitzoeken.
Respondent: Ik denk dat als iemand een aankoopmakelaar neemt, dat die dan sneller een tweede stap doet bij zo'n makelaar. Ik ben nooit zo van dingen koppelen ik ben meer van dingen apart bekijken. Ik denk niet dat een makelaar bij mij uhm, ze bieden dus ook aan dat ze het huis zo inrichten dat het huis makkelijk te verkopen is. Er zijn wel bepaalde dingen die anders moeten, de vloer was geel bijvoorbeeld, die is nu grijs iets neutralen net als de wanden die zijn wit. Dat soort dingen kan je zelf ook wel bedenken.
Interviewer: Ja neutraal houden werkt altijd inderdaad.
Respondent: Ja en voor dingen waar een mooie naam onderstaat willen mensen wel betalen, zoals dat schilderij daar (wijst naar schilderij van Ikea).

Interviewer: Ok, en u heeft hier dus geen grote verbouwingen gedaan.
Respondent: Nou het souterrain heb ik een klus en sportruimte gemaakt. Ik heb altijd wel grote ruimtes gehad, maar nu moet ik kleiner wonen.
Interviewer: Blijft u wel hier in Franeker?
Respondent: Ja hoor, ik heb alles hier. En Franeker is rustig.
Interviewer: Ja het is een mooie binnenstad.
Respondent: Verder heb je hier de vrienden van Franeker voor het behoud van oude panden en die proberen wel dingen in stand te houden. Maar ik ga niet naar lezingen enz.
Interviewer: U bent geen actief lid dus.
Respondent: Nee, ik was wel van wERF enz., maar daar ben ik mee gestopt. Ze vroegen mensen om te helpen maar ik hoefde niets te doen.
Interviewer: Ja mijn opdrachtgever heeft ook contact met mevrouw Van Doornmalen. Maar u bent dus niet meer actief voor wERF.
Respondent: Nee er was weinig structuur en de kant die ze opgingen vond ik niets en ik hoefde dus niets te doen.
Interviewer: En welke kant gingen ze dan op?
Respondent: Nou uhm, in het milieugebeuren heb je natuurlijk dat je energie moet besparen. Daar ben ik sowieso mee bezig, toen speelde die gastoestand nog niet. Je moet rendement halen uit de dingen die je hebt en daar behagelijkheid uitscheppen. Maar de opwarming van de aarde is voor mij een vraagteken, klinkt misschien raar. Wat er nu plaats vindt is een hype, de aarde is geen graad warmer geworden, het veranderd wel maar is in de eeuwen altijd zo geweest. De subsidieclubs die dan dingen doen die tegendraads zijn met wat we willen.
Interviewer: En terug naar wERF. Die deden meer met milieu?
Respondent: Ja die geloofden heilig in die strategie van dat, die verkondigd worden. Weinig kritisch wat dat betreft.
Interviewer: Maar als ik het goed begrijp staan zij er dus voor om de bijzondere panden energiezuinig te maken?
Respondent: Nou die moet je dus wel, daar ben ik ook op ingestapt, die panden moet je dus zo maken dat ze toekomst bestendig zijn, wat bouwen betreft maar ook wat isolatie betreft. Daar is niets mis mee, de gedachte erachter kreeg een beetje de overhand.
Interviewer: En wat voor gedachte was dat?
Respondent: Ik vond het een beetje een GroenLinks gedachte zo. Vanalles, niet dat ik dat ben hoor. Het was vaak een beetje naïef. Dat is niet erg maar het moet niet de overhand krijgen.
Interviewer: Nee dat snap ik. Maar wERF is nu nog actief. Hoort u er nog weleens wat van?
Respondent: Ik hoor er niets meer van. De laatste keer ben ik dus afgehaakt, was er een zaal besproken en een stukje in de krant en de opgaven waren nog niet binnen. Ze wilden een coöperatie oprichten om dan samen energie in te kopen en dat kon dat weer via Energie Noord of zoiets. Dan moet je zelf ook het goeie voorbeeld geven en je aanmelden maar dat zag ik nog niet zitten. Ik zit gewoon bij een energiemaatschappij, misschien dat overstappen best gunstig is, maar dat weet ik niet.
Interviewer: Ik ben hier een keer in die oude school geweest toen, bij zo'n bijeenkomst maar ik vond dat er wat weinig mensen waren. En het was de bedoeling om mensen meer informatie te geven via een platform?
Respondent: Ja, dat er weinig mensen waren komt door de zwakke communicatie. Ze hadden een stukje gezet in een blad dat niemand leest, bijna niemand.

Op internet zie je precies hoe vaak het is gelezen en in de krant zie je dat niet. heb ik ook aangekaart maar daar is niets mee gebeurd. Je moet meerdere dingen hebben om het bekend te maken, dan lukt dat wel.
Interviewer: Ok, dus er werd niet actief genoeg naar buiten gebracht.
Respondent: Nee de communicatie naar buiten was slecht.
Interviewer: En waren er vaak van die bijeenkomsten?
Respondent: Nou verder niet veel besprekingen, er kwam weinig uit vond ik. Ik heb zelf veel in die overleggingen gezeten, dan heb je een idee hoe je iets aan kan pakken en dat lukt wel hier. Je moet de goede kanalen vinden.
Interviewer: Maar denkt u dan niet dat het onduidelijk is naar mensen van buiten, wat wERF dan is? En wat ze willen?
Respondent: Het is voor mij ook niet helemaal duidelijk.
Interviewer: Nee voor mij ook niet, maar ik kan me er wel wat bij voorstellen omdat ik erbij ben geweest toen.
Respondent: Als je iets hebt dan moet je een doelstelling neerzetten die kort en duidelijk is, en die kun je steeds wel veranderen, dat maakt niet uit, die doelstelling moet je kenbaar maken bij mensen. En als je er dan meteen bijzet over zo'n avond dan heb je meteen een klankbord waar je aan kan refereren. Maarja niet iedereen doet dat zo, dus voor mij was de keus dan makkelijk.
Interviewer: Was u voor wERf gevraagd of kwam u daar zelf bij?
Respondent: Ja ze vroegen op die avond, nee dat had ik toen gelezen en toen ben ik er heen gegaan. Ik heb er weinig aan gehad als pand bezitter, aan die avond. Maar ik vind het wel goed om een overkoepelend iets te hebben dat wat voor die binnenstad doet. Maar dan moet je wel je doelstellingen breed en duidelijk hebben en de elementen eruit kan halen die je zoekt. Het isoleren van huizen of iets wat er dan bijgeplakt kan worden zodat het duidelijk is.
Interviewer: Is er dan in Franeker nog zoiets overkoepelends?
Respondent: Niet dat ik weet.
Interviewer: Is daar behoefte aan denkt u?
Respondent: De mensen zijn individualistisch vaak, maar als je iets hebt lopen mensen wel warm voor iets. Maar hoe het zit, ik weet het niet.
Interviewer: U weet dus niet of er een behoefte is onder de pandbezitters in Franeker die en bijzonder pand hebben.
Respondent: Dat zou je moeten inventariseren. Misschien is dat er wel. Maar dat is een klus en je moet iemand hebben die de kar trekt.
Interviewer: Stel dat die behoefte er wel is, denkt u dat een erfgoedmakelaar daar wat mee kan doen?
Respondent: Ik denk niet dat makelaars daar brood inzien. Wat ik zo van een makelaar begrijp is het aankopen verkopen en als het leuk loopt dan hebben ze daar genoeg aan. En nu zoeken ze er weleens andere dingen bij om die winkel draaiende te houden, maar of het lukt. Ik weet het niet. je hebt goede slechte makelaars.
Interviewer: Dat klopt ja.
Respondent: We hebben dit huis al bijna een keer verkocht gehad, papieren waren al bij de notaris, maar ze konden de financiering niet rond krijgen. Hij was financieel adviseur en zijn was makelaar, dus welke deskundigheid hebben sommigen. Een andere keer hebben we maandenlang touwgetrokken met een makelaar, iemand had belangstelling. En het ging om de prijs, met vijftig euro omlaag. Toen zeiden we dat is de prijs, en dat wilden ze ook wel betalen maar toen haakten ze af. Zijn gedrag was niet erg handig. Heeft ons maanden lang bezig gehouden. We hebben hier wel meer aankoopmakelaars gehad, maar de

financiering blijft toch altijd een punt.
Interviewer: Ja dat houdt je altijd, ook met gewone huizen.
Interviewer: Staat het al lang te koop?
Respondent: Tien jaar. Het is ook een tijd verhuurd geweest. Dan is het onverkoopbaar zei de makelaar.
Interviewer: Klopt ja.
Respondent: Als er een bezichtiging was moesten ze over de rommel heen stappen, nou dat is ook niks. Er zijn, volgens dat gesprek van vorige week, vijftig bezichtigingen geweest.
Interviewer: Verspreid over die tien jaar?
Respondent: Ja over die tien jaar, ja. Hele serieuze maar ook niet serieuze.
Interviewer: En u heeft het altijd bij deze makelaar in de verkoop gehad?
Respondent: Ja.
Interviewer: En u overweegt niet om bij een andere makelaar te gaan?
Respondent: Nee, mijn zoon heeft wel eens gezegd moet je naar die gaan. Als de prijs goed is en als het huis goed is dan kopen de mensen het wel, is mijn redenering. Hij doet zijn best de makelaar.
Interviewer: Ok.
Respondent: Ik heb er geen moeite mee.
Interviewer: Heeft u ook niet overwogen om het een tijdje uit de verkoop te halen?
Respondent: Nou nee, ik weet ook niet wat het effect dan is. Ik heb het nooit overwogen. Ik weet te weinig van die technieken.
Interviewer: Ok. Soms kan het helpen, maar dat ligt ook aan bepaalde factoren.
Respondent: Ja.
Interviewer: Heeft u zelf nog dingen waarvan nu denk dat dat interessant is om te weten? Iets over Franeker misschien?
Respondent: Nou niet direct. Hoeveel interviews doe je?
Interviewer: Nou vijf monumenteigenaren, drie makelaars, het Steunpunt Monumentenzorg Friesland en de monumentenzorg op Rijksniveau. Dan heb ik drie verschillende invallen.
Respondent: Wel een leuk onderwerp. Dan krijg je de verhalen van de makelaars afgezet tegen die van bewoners.
Respondent: Ja, vaak heb je ook belangen verstrengeling dan, met aannemers enz.
Interviewer: Nee dat klopt inderdaad. Goed dan wil ik u heel erg bedanken voor het delen van uw ervaringen en kennis.
Respondent: Ja geen dank hoor.
[einde opname: gesprek werd vriendelijk afgesloten door de geïnterviewde nogmaals te bedanken en aan te geven dat de geïnterviewde altijd contact mag opnemen voor vragen e.d.]

Korte samenvatting van het interview:

De respondent denkt dat erfgoedmakelaars niets aan extra diensten wil toevoegen omdat ze daar niets in zien zolang de aan- en/of verkoop nog goed loopt. Makelaars kunnen niet meer dan hun best doen, vindt de respondent, ze kunnen sowieso weinig doen bij de verkoop; als de prijs en het huis goed zijn komt er vanzelf wel een koper. Daarnaast denkt de respondent dat overkoepelende burgerinitiatieven zeker kunnen werken als dit goed georganiseerd wordt, bij bestaande burgerinitiatieven, zoals wERF, wordt niet duidelijk naar buiten gecommuniceerd wat een doelstelling en visie zijn, daarom komt het platform wat wERF voor ogen had niet goed van de grond.

Bijlage 9 Transcriptie interview monumenteigenaar E: Mevr. Van Doornmalen

Dit interview vond plaats op 28 januari 2015, op de locatie: bij de respondent thuis te Franeker (Eise Eisingastraat 10). Duur interview: ± 45 minuten.

RESPONDENT: Wat was jouw onderzoeksvraag nou precies, makelaardij (00:00:18)?
INTERVIEWER: Waar ik achter wil komen is of erfgoedmakelaars, zeg maar na aankoop nog extra diensten kunnen leveren voor monumenteigenaren. Dus wat ik eigenlijk wil weten is of monumenteigenaren voor, tijdens en na aankoop tegen problemen aan lopen. En dat ik dan kijk van goh, weet die makelaar dat ook en kan hij eventueel daar een extra dienst in vinden. Heeft u het gekocht via een makelaar?
RESPONDENT: Ja, via Franeker Makelaardij. Nee, we hebben niet via Franeker. Die was onze makelaar. We hebben het gekocht van een makelaar in Leeuwarden. Nou ben ik de naam kwijt. Dat weet ik even niet meer. Maar goed, we hebben wel een eigen makelaar en er was ook een makelaar hier voor de verkoop.
INTERVIEWER: Maar dat was niet specifiek een erfgoedmakelaar, maar die dus ook gewoon-
RESPONDENT: Nee, gewoon een makelaar. Er zijn hier in Franeker en Leeuwarden, daar staan aardig wat monumentale panden. Maar ze waren niet daar specifiek in gespecialiseerd.
INTERVIEWER: Maar dat doen ze wel veel, dat ze daar veel-
RESPONDENT: Het verkopen bedoel je of zich daarin specialiseren?
INTERVIEWER: Nou, dat ze er zeg maar wel veel verstand van hebben.
RESPONDENT: Nou, dat weet ik niet. We hebben niet extra voorlichting gekregen omdat dit nou een monument is. Nee, het is gewoon een huis dat verkocht werd. Het enige wat misschien gezegd is van dat je hier niet van alles aan mag doen zonder vergunningen. Dat-
INTERVIEWER: Maar had u dan extra informatie willen krijgen ook? Dat iemand-
RESPONDENT: Nou, het is soms- Wij vielen voor dit pand, niet zozeer omdat het nou een Rijksmonument is, dat was leuk meegenomen, maar we waren niet echt op zoek naar een monument. En ja, je gaat daarna natuurlijk wel dingen lezen. Want mijn zus die woont al jaren in een monument, dus ik had er wel eens van gehoord. Ja, je moet goed weten wat is monumentaal en daar zul je altijd vergunningen voor moeten hebben. Waar wij wel achter gekomen zijn, is dat ook als- Eigenlijk is alleen de voorgevel en de zolder hier monumentaal. Maar in principe als je hier achter iets doet of zo, moeten we ook een vergunning vragen. En nou ja, goed, dat is ook een stuk beleid, wetgeving, waar ik zelf wel vraagtekens bij heb: waarom is dat allemaal zo strikt. Daarenboven hebben veel mensen, of veel eigenaren van monumenten het beste met hun pand voor en ga ik hier echt geen kunststof kozijnen inbouwen of zo. Dan haal je gewoon het hele mooie van het huis weg. Ik bedoel, je bent natuurlijk wel voor het huis gevallen en- Dus voorlichting daarover, zeker als je- Want elke gemeente heeft weer zijn eigen beleid op het gebied van monumenten. Nou ja, er is natuurlijk wel een algemeen vergunningenbeleid, landelijk, maar elke gemeente geeft daar toch zijn eigen invulling aan. Het is niet zo dat het heel duidelijk, dat er een heel duidelijk document is van nou, als

je hier een vergunning voor aanvraagt, dan mag dit en dit en dit en daar kun je een vergunning voor krijgen en voor de rest niet. Dat is gewoon niet echt duidelijk per gemeente. Dus ja, misschien is dat iets waar, zeker als je praat over specifieke erfgoedmakelaars, dan zouden ze daar wat meer voorlichting over kunnen geven. Misschien in samenspraak met de gemeente kijken van kunnen we een document formuleren speciaal voor deze verkopers van monumenten.

INTERVIEWER: Ja, dat hoor je wel vaak, van goh, ik mag niks en dat die vooroordelen bestaan.

RESPONDENT: Nee, maar het is niet zo dat er niks mag, alleen het is gewoon een heel nieuw gebied. Het kost met name veel tijd. Dus je moet gewoon soms al een halfjaar of langer van tevoren met een vergunningaanvraag beginnen, terwijl je meestal eerst denkt van oh, dit ga ik doen. Je begint al met een aannemer, met bouwplannen en zo en ja dat komt dan pas daarna. Terwijl in die vergunningverleningsaanvraag moet je eigenlijk wel weer zeggen van hoeveel het gaat kosten en zo en een offerte indienen. Dus het is een beetje een proces wat niet in goede volgorde staat. Het moet alles tegelijk, maar het mag niet tegelijk. Snap je wat ik bedoel? Dus dat is gewoon vervelend.

INTERVIEWER: Maar heeft u dat dan zelf moeten ondervinden, van goh nu moet ik dit aanvragen en nu dat?

RESPONDENT: Ja. Wij zijn wel, we waren op een gegeven moment wel begonnen met een aanvraag. En nou, daar hebben we ook behoorlijk van geleerd. We krabben nu wel eens even op ons achterhoofd of we een aanvraag doen. Ik heb hier in het rijtje, nu zijn dit niet allemaal monumenten, maar er wonen meer mensen in een monument hier, gehoord dat- Er is ook geen pijn op te trekken. Het is gewoon toch redelijk willekeurig in deze gemeente hoe vergunningen afgegeven worden en waarvoor.

INTERVIEWER: Het verschilt natuurlijk ook per pand, omdat het niet allemaal gelijk is.

RESPONDENT: Ja, elk pand is natuurlijk uniek, daar ben ik het mee eens, dus het is natuurlijk wel een stukje maatwerk. Maar het is natuurlijk heel vreemd als- Een stukje verderop staat een pand en daar mag bijvoorbeeld iets wel. Dus je denkt van oké dat mag, dus dat is hier misschien ook van toepassing en je gaat daar een vergunningaanvraag voor indienen. En dat mag gewoon niet, zonder duidelijke reden. En alleen maar omdat ze bang zijn dat er iets verprutst wordt. Dan denk ik ja, maar ja, goed, dat is dan gewoon een beetje een beleid vanuit paniek of vanuit angst. En dan denk ik van ja, maar dan kun je als eigenaar ook niks. En zeker nu, hoe heet het, de energiekosten- Nou ja goed, nu zijn ze weer een beetje aan het zakken. Als je praat over energiebesparing, het aantal kubs gas dat in het huis erdoorheen gaat- Wij zijn hier komen wonen in 2012. 2012-2013 was een heel strenge winter en toen hebben we 4500 kub gas verstoekt. Omdat we ook het systeem hier nog niet goed kenden. Dus ja, je komt binnen, ja je gaat het allemaal verwarmen. En nu is het zo, die voorkamer die gebruiken we in de winter niet, alleen met kerst en oud en nieuw, maar dan doen we de open haard aan. Dan kun je het wel redelijk behaaglijk krijgen. Maar nu staat de kachel daar gewoon uit. En hier zitten we dan- Hier leven we eigenlijk doordeweeks. Doordeweeks ben ik hier alleen met mijn dochtertje. Dus hier verwarm je het en op haar kamer als ze huiswerk moet maken en daar houdt het eigenlijk mee op. En de badkamer een beetje en hiernaast, ik zal het dadelijk laten zien, dat is een kamer waar de tv staat, dat is maar een kleine kamer. Nou, dat is ook heel goed warm te krijgen

en de rest van het huis is gewoon koud. Nou ja, goed, dat valt prima zo te doen hoor. Het is een groot huis, dus je zit toch niet overal tegelijk. Ik denk dat heel veel mensen in hun huis ook, ook al zijn het kleinere huizen, boven niet hoeven te stoken als er nooit iemand zit. Daar ben ik ook geen voorstander van. Maar ja, je moet het huis wel leren kennen. Je zou toch wat maatregelen willen nemen om te kijken of je ook de, hoe heet het, als de warmte gewoon rechtstreeks door je gevel en door je ruiten naar buiten gaat, dat je dat kunt voorkomen.

INTERVIEWER: Had u dan ook nog extra bij de verbouwing of zo isolatie, dubbel glas en dergelijke-

RESPONDENT: Ja, we hebben dus die aanvraag voor dubbel glas die is niet gehonoreerd. Mocht niet. En toen kregen we te horen: doe maar achterzetramen. Nou, ik vond dat een beetje vreemd dat we een vergunning voor achterzetramen nodig hadden, want die zaten er al. Dat konden ze ook op de foto zien, dus dat is een beetje een raar verhaal geweest. Dus ze hebben die vergunning ook verder ingetrokken. Maar goed, en nou is het raam- Nou ja, we hebben wel veel raamoppervlakte en het is allemaal enkel glas, dus het is wel een behoorlijk iets, maar er gaat natuurlijk ook veel warmte door de gevel naar buiten. We hebben enkele muren en hier zit allemaal plaatwerk voor. Dat kun je ook wel horen. Dat is gewoon [klopt]. Dus dat- Maar de binnenmuren niet. Daar trekt ook alle vocht zo omhoog, dus het stucwerk en alles komt ervan af. Nou, dat heeft ook te maken dat hier volgens mij het peil omhoog gekomen is, of dat de woning gedaald is, één van beide. Nou ja en daar moet je ook weer voor stoken om dat vocht uit je huis te krijgen. Dus ja, dan is het toch weer een verspilling, maar die wel weer noodzakelijk is voor je vochthuishouding. Ja goed, het is heel lastig in zo'n huis zonder daar een deskundige bij te hebben om dat zelf allemaal te kunnen bepalen en inzicht in te krijgen.

INTERVIEWER: U heeft er geen architect of iets dergelijks bij gehad, of een bouwkundige?

RESPONDENT: Nee, want we hebben het zelf hier ook niet verbouwd. Het huis qua ruimtes en hoe het ingedeeld is, ziet allemaal prima eruit. Nou ja, de keuken die erin staat is ook prima. Dus we hebben ook geen grote verbouwingen nodig, maar een stukje onderhoud moet je natuurlijk altijd doen. Dus we zijn nu ook aan de voorkant- De schoorsteen lekte, dus de schoorsteen is opnieuw opgemetseld. Het is al twee keer geverfd aan de buitenkant. We zijn nu bezig om het voegwerk van de gevel om dat, waar grote scheuren zitten, om dat bij te werken. Dus op die manier probeer je natuurlijk wel je huis zo goed mogelijk in stand te houden. Maar dat is gewoon normaal onderhoud, dat staat los van isolatie en besparing van energie.

INTERVIEWER: Ja, onderhoud heb je natuurlijk altijd.

RESPONDENT: Dus nou ja, in een groot huis zijn dat natuurlijk behoorlijke kosten omdat het ook grote oppervlakten zijn. Maar goed, op het gebied van energie worden deze huizen natuurlijk ook wat minder aantrekkelijk omdat er toch- Ja, als je hoort dat je niks mag. En het is ook niet meer van deze tijd dat je niet isoleert eigenlijk. Maar goed, en met energielabel, nou ik geloof dat wij- Wij hebben geen energielabel gekregen. Ik geloof dat monumenten daar ook vrijgesteld van zijn, maar dat weet ik niet zeker. Volgens mij heb ik daar ooit iets van gelezen. Maar goed, je zit gewoon in energielabel G of zo, of F. Dus je zit aan de verkeerde kant, in ieder geval voor de verkoop. Er zijn mensen die zeggen van nou, het interesseert me niet, maar goed het is-

INTERVIEWER: Dat is nu wel verplicht inderdaad, dat je moet-
RESPONDENT: Ja, alleen voor monumenten is het volgens mij niet verplicht.
INTERVIEWER: Dat weet ik niet.
RESPONDENT: Ik heb, want anders had ik waarschijnlijk al een brief moeten ontvangen, maar ik heb nog niks gekregen, dus.
INTERVIEWER: Ja, dan zal het wel-
RESPONDENT: Maar ik dacht ook ergens gelezen te hebben dat monumenten daar vrijgesteld van zijn, omdat het bij monumenten ook maatwerk is en niet allemaal met label A kunnen.
INTERVIEWER: Dat zou heel goed kunnen, ja.
RESPONDENT: Nou ja, wat we gedaan hebben is maar weer gewoon de velours gordijnen met voering hè en ik moet zeggen, dat helpt op zich wel, dus dat- Dat zijn gewoon van die oude dingen en daar doen we het dan maar mee.
INTERVIEWER: Het is wel heel mooi. Hoge ramen ja.
RESPONDENT: Nou ja, het is wel gezellig 's avonds, de gordijnen dicht. Ze zeggen dat het ook best wel goed isoleert, dus ik denk: laten we het maar doen.
INTERVIEWER: Dat denk ik ook wel.
RESPONDENT: Alleen ja, overdag is dat natuurlijk niet, want overdag ga je niet met je gordijnen dicht zitten. Dus dat, dan zou het eigenlijk- Want soms is het hier, ook door de vloer- Maar ja, we hebben hier ook geen kruipruimte, dus we kunnen ook de vloer niet isoleren of niks. Ik neem aan dat dat nog wel zou mogen, want dat zie je niet en dat komt ook niet aan de monumentale waarde. Waarbij je altijd wel weer met je vochthuishouding rekening moet houden, want in deze panden is dat wel heel belangrijk. En dat merken we ook wel bij aannemers en zo, dat er toch heel weinig aannemers zijn die daar verstand van hebben.
INTERVIEWER: Van monumenten?
RESPONDENT: Ja, van monumenten en vochthuishouding. Je hebt met oude materialen te maken en vaak is het zo dat een aannemer of een leverancier

van iets, die heeft gewoon zijn eigen dingetje wat hij wil verkopen en dat gooit hij gewoon in alle huizen en niemand kijkt naar het totaalplaatje. Dus iemand die het totaalplaatje weet of daar advies in zou kunnen geven, dat zou gewoon handig zijn.
INTERVIEWER: Dus daar had u wel- Want er zijn waarschijnlijk wel aannemers die –
RESPONDENT: Ja, ik weet niet of dat aan de makelaar moet liggen, maar dat- Ja, je kunt ook een adviesbureau die zich richt op monumenten of zo- Kijk en nu heb je wel Monumentenzorg en daar kun je natuurlijk wel informatie van opvragen. Maar goed, zij komen niet hier bij je thuis om hier een integraal plan te maken of zo. Dat doen ze niet. Dus je moet toch in al die informatie die zij hebben, die is openbaar, maar ja, daar moet je het mee doen. Dus dan moet je het als particulier zelf dan maar weer bepalen van wat is er bij mijn huis van toepassing. Moet ik het allemaal doen? Of, als ik één maatregel doe, heeft dat dan nadelige consequenties of niet? Dus ja, je moet bijna een bouwkundige zijn om iets te doen.
INTERVIEWER: Had u daar ook meer hulp in willen hebben, of iemand die partijen dan verbindt, u met zo'n aannemer bijvoorbeeld?
RESPONDENT: Ja, dat zou zo'n makelaar kunnen doen. Kijk, als hij- Hij hoeft het natuurlijk niet allemaal zelf te weten, maar als hij partijen kent of zo, dat zou misschien wel een handig iets zijn. Ik heb onlangs ook mensen ontmoet uit Harlingen, die zijn ook in een monumentaal pand terechtgekomen. Hebben helemaal geen verstand van bouwkundige zaken, vonden dat pand mooi, lopen nu inderdaad tegen allerlei dingen aan en die zeggen ook van ja, we hebben behoefte aan informatie en ondersteuning hierin, want wij weten het ook niet.
INTERVIEWER: Vandaar ook wERF en-
RESPONDENT: Ja.
INTERVIEWER: Het moest een platform worden, had ik begrepen?
RESPONDENT: Ja, klopt.
INTERVIEWER: En dat eigenaren dan elkaar-
RESPONDENT: Nou ja, dat je in ieder geval informatie uitwisselt. Kijk, eigenaren die al iets gedaan hebben, die hebben er al een stukje ervaring mee en daar kun je natuurlijk wel weer van leren. Maar goed, ja, iedereen is een beetje- Ik ken hier wel mensen in de buurt en zo en dan vraag ik wel eens van hoe heb jij dat gedaan. Maar ja, elk huis is ook weer anders. Wij hebben hier een vochtprobleem, nou de burens hiernaast helemaal niet. Ja, nou hebben zij verwarming in hun wanden zitten, dus het kan zijn dat het niet- Bij ons trekt het op vanuit, door de wand zeg maar. Het kan zijn dat dat voldoende is om dat juist tegen te gaan of tegen te houden, ik weet het niet. Of misschien is de bodem hier net iets meer gedaald dan daar en is die grondwaterstand daar

laag genoeg, zodat het niet de muren in trekt. Ja, je kunt niet onder je huis kijken hè, dus dat is- Dat soort informatie is ook gewoon heel lastig. Ik heb ook wel eens gevraagd- Want we hebben hier een gracht voor. Vroeger stroomde het grondwater gewoon af naar die gracht. Dat is nu een betonnen bak met metselwerk erop. Dus dat metselwerk zie je boven het water uit steken, maar daaronder zit gewoon een betonnen bak. Dus het water kan nu niet meer de gracht in. Ja, en op een gegeven moment bolt het dan op en dan komt het onder je huis omhoog. Of dat waar is, weet ik niet. Ik kan niet in de bodem kijken. En ja goed, dat soort zaken is ook heel specifiek voor hier in de binnenstad. Of de makelaar daar informatie over zou kunnen verzamelen om dat al mee te geven aan mensen en dan hoeft het nog niet zozeer mensen die in een monument wonen, maar eigenlijk hier iedereen heeft daar natuurlijk wel interesse bij. Ik weet niet, misschien is dat wel een optie. Gewoon, überhaupt los van erfgoed, maar om mensen ook meer over hun omgeving te vertellen, meer over de grondwaterstanden, wat gebeurt er in de omgeving die mogelijk bodemdaling veroorzaakt, nou ja noem maar op. En soms is dat niet altijd positief om een pand te verkopen natuurlijk, maar van de andere kant denk ik van mensen weten dan wel waar ze aan beginnen. En als je dan toch die stap neemt, dan heb je in ieder geval ook wel een positieve koper.

INTERVIEWER: Ja, daar ben ik het wel mee eens inderdaad. Maar ja, voor de verkoop is het misschien niet- Dat is toch je doel en zeker als makelaar-

RESPONDENT: Ja, dat weet ik niet. Kijk, als verkoper- Ik vind niet, als verkoper dat je dingen achter moet houden of wat dan ook om de koop minder aantrekkelijk te maken. Ik denk dat mensen best wel realistisch zijn en als ze voor een pand gaan, dan doen ze het toch wel. Ik bedoel, ook al hadden we het allemaal geweten en we hadden natuurlijk ook wel bepaalde dingen verwacht. We hadden zoiets van nou oké, we beginnen hieraan. Dit is best een klus, of er komt gewoon meer op ons af dan als je gewoon een rijtjeswoning koopt. En daar hebben we niet van gezegd: nou, dat doen we maar niet. Dus je gaat dan toch voor het pand en de charmes van het pand, en dan zie je wel wat er op je af komt.

INTERVIEWER: Maar dat is ook echt de motivatie voor monumenteigenaren, van de charme en de sfeer?

RESPONDENT: Ja. Gewoon de ruimte die je hebt, de uitstraling van het pand, toch het unieke ervan. Hè, niet in een rijtjeswoning, van honderd op een rij bij wijze van spreken. Dus dat ja- En ik moet zeggen wij wonen hier hartstikke lekker.

INTERVIEWER: Ja, het is wel een mooie plek inderdaad, zo midden in de stad.

RESPONDENT: Ja en goed, Franeker is dan misschien maar een gat, maar je hebt hier nog alle voorzieningen. En de binnenstad, nou ik heb een fiets maar ik heb volgens mij al een paar jaar niet op die fiets gezeten, want naar mijn werk doe ik met de auto, ik werk in Leeuwarden, en als ik hier in de stad ergens naartoe moet, ja dan doe ik het te voet. Ik zit overal op loopafstand vandaan, dus dat is ideaal.

INTERVIEWER: Ja, dat heb ik wel gemerkt. Ik kom van het station hier, dus dat is maar een eindje lopen.

RESPONDENT: Mijn kinderen vinden het niks, die willen naar Amsterdam, naar de stad. Dat kan ik me ook wel voorstellen. Ik bedoel, ik denk als je jong

bent dat je daar anders in staat. Maar nou, wij hebben zoiets van nou een lekker rustige omgeving en er gebeurt voldoende, want zo gauw het voorjaar is, zijn er hier ook allerlei markten en activiteiten en weet ik wat. En het mooie is, dat vindt allemaal daar plaats, dus net niet hier bij dit stukje gracht. Dus het is hier nog relatief rustig. Maar goed, als je in die kamer zit daar, dan hoor je het wel, maar als je achter in de tuin zit, dan hoor je gewoon helemaal niks. Dus het is ideaal.
INTERVIEWER: Het is wel ideaal ja.
RESPONDENT: Dus van beide dingen heb je wat. Dus het huis is zodanig groot dat het wel het geluid en alles isoleert van de binnenstad.
INTERVIEWER: Dat is wel mooi. Heeft u ook nog, tijdens de aankoop, dat u tegen echt problemen aanliep?
RESPONDENT: Bij de aankoop zelf?
INTERVIEWER: Ja.
RESPONDENT: Nou, eigenlijk niet. Het is voor ons ook al het derde huis wat we kopen. Dus we zijn ook wel een beetje, we weten wel wat er een beetje bij komt kijken allemaal. En op zich ziet het huis er goed uit, het is goed onderhouden, we hebben goed contact gehad met de verkopende partij. Die hebben ook, alles was netjes toen we erin kwamen. Ook gebruiksaanwijzingen en alles van apparatuur wat erin stond hadden ze allemaal netjes bij elkaar en zo. Dus nou ja, er waren niet echt problemen.
INTERVIEWER: En in het proces van dingen aanvragen, waren daar nog echt dingen die eruit-
RESPONDENT: Vergunningen of?
INTERVIEWER: Ja, dat er dingen uit sprongen van goh, daar liepen we echt in vast?
RESPONDENT: Nou, gewoon onduidelijkheid over de vergunningsprocedure, want je kunt niet- Het gaat om een omgevingsvergunning, maar als monumenteigenaar moet je ook een monumentvergunning aanvragen. En wij kregen dus een rekening voor een monumentvergunning en voor een bouwvergunning. En dan denk je van ja, je heb een monumentvergunning, daar betaal je voor. Waarom dan nog een bouwvergunning? Of waarom is het dan niet gewoon een monumentenbouwvergunning, hè. Dus dat was een beetje onduidelijk. Het schijnt ook zo te zijn bij monumenten, tenminste in deze gemeente, dat men meteen naar een commissie stapt die dan advies moet geven. In die commissie zitten dan architecten en bouwkundigen. Nou ja, daar zijn we verder niet bij betrokken geweest. Dan denk ik van nou, daar hadden ze ons wel voor kunnen uitnodigen. Ja, het is openbaar, het staat op de site en daar staat de datum aangegeven en dat kun je op de agenda zien, maar ja, als je dat allemaal zelf moet bijhouden, ik vind dat niet echt klantvriendelijk. Dan

zeggen ze: u had op de formulieren aangegeven dat u geen behoefte had om nadere toelichting te geven. Dan denk ik: dat is iets anders. Als ik dat zeg, dan denk ik ook niet dat er een groep bij elkaar komt. Als er dan toch een groep bij elkaar komt om erover te praten, dan wil ik wel degelijk natuurlijk daarbij zijn. Kijk, dan had je natuurlijk ook het uiteindelijke advies wat ze hebben gegeven, natuurlijk ook wel kunnen beïnvloeden, want je had meer kunnen vertellen. Maar wat ik ook vreemd vond is: ze zijn hier nooit wezen kijken. Dus ze doen wel uitspraken over zaken die ook gewoon niet kloppen. Nou, daar zijn we behoorlijk op afgeknapt.
INTERVIEWER: En dat was dan de gemeenteambtenaar?
RESPONDENT: Ja.
INTERVIEWER: Dat is wel vaak zo met ambtenaren.
RESPONDENT: Ik heb een zusje en die woont in Tiel in een monument. Die heb ik er eigenlijk nooit over gehoord. Nou weet ik niet of zij heel veel met vergunningen te maken hebben gehad. Dat ligt er ook maar net aan wat je doet in die huizen hè, of je een vergunning nodig hebt. Maar ik heb er nog nooit over gehoord dat het zo- Nou werkt mijn zusje zelf bij de gemeente dus ze is een insider, dus misschien maakt het dat allemaal wel makkelijker hoor, dat weet ik niet.
INTERVIEWER: En heeft u na de aankoop ook nog wel eens contact met de makelaar?
RESPONDENT: Nee, onze makelaar is toen vrij snel- Die stapt dus in wERF hè, in die werkgroep, want dat was eigenlijk zijn initiatief geweest. Maar hij is toen na een maand of drie plotseling overleden, dus ja.
INTERVIEWER: Maar met die makelaardij-
RESPONDENT: We hebben daarna wel contact gehad. Want het is hier klein natuurlijk. Toen we hier woonden was er op een gegeven moment een monumentendag, in september. En daar vroegen ze aan mensen om tuinen achter monumenten open te stellen, omdat de mensen- Je ziet die voorgevel. Je ziet hier heel veel voorgevels en je denkt soms dat een huisje heel klein is, maar je weet bij god niet wat er allemaal achter zit hoor. Elke huisje is weer helemaal apart, het is echt een wereld die voor je opengaat dan. Dat is altijd heel leuk als je bij iemand op bezoek gaat hier. Dus wij hebben gezegd oh ja, we willen de tuin wel openstellen. Dus we hebben de tuin opengesteld, nou toen kwam hij ook langs en zo en we zijn bij hem toen- Want hij woonde daar boven die makelaardij. Hij had zijn tuin ook opengesteld dus daar zijn we toen ook maar even langs geweest en zo. Dus ja, we hadden wel contact met hem.
INTERVIEWER: Maar ook contact in de zin van goh, ik moet dit en dit nog weten, of ik loop hiertegenaan?

RESPONDENT: Nee, want wij- Kijk, de vorige bewoners hebben ook wel veel materiaal over het huis zelf, wat zij al een keer uit een archief hadden, hebben ze ook allemaal netjes in een pakketje achtergelaten, dus daar kon ik al veel uit lezen. Maar ja, ik had ook niet het vermoeden van ik moet bij de makelaar zijn als het om vergunningen gaat of om iets wat we willen verbouwen of zo. Nou, waarschijnlijk ook met de gedachte: daar is hij niet voor, dat is zijn taak niet. Dus dat hebben we inderdaad nooit gedaan.
INTERVIEWER: Ook niet op juridisch of fiscaal gebied?
RESPONDENT: Nee. maar fiscaal valt er niet zoveel te halen meer hè. Dat is allemaal-
INTERVIEWER: Nee, maar iets met subsidies of zo.
RESPONDENT: Maar ook subsidies, want daar heb ik wel naar gekeken, ook via- We zijn lid van Monumentenwacht, dus als ik ergens advies over wil, dan bel ik altijd Monumentenwacht. Maar de meeste subsidies zijn pas interessant als je een groot deel van je huis gaat restaureren. Ja, het is hier allemaal eigenlijk klaar en eigenlijk gaat het alleen over groot onderhoud. Dus dan kom je niet in aanmerking voor die subsidies. Nou, dan heb je fiscaal gewoon maar één aftrekpost en dat is, als het echt om onderhoud gaat, dan kun je gewoon 80% van, hoe heet het, de uitgaven die je gedaan hebt, aftrekken. Dat is natuurlijk redelijk simpel. Gewoon optellen: wat heb je uitgegeven, 80% en dan klaar.
INTERVIEWER: Dus het hangt echt af van of je grote verbouwingen doet of niet?
RESPONDENT: Ja, die subsidies zijn echt voor grote verbouwingen. Dan valt het ook in de categorie restauratie en niet in de categorie groot onderhoud of onderhoud. Dus schilderen of als je eens een keer deuren vervangt of weet ik veel. Kijk, als we deze, bijvoorbeeld als we hier een serre achter zouden willen, ik noem maar iets, ja dan, en we zouden daar een vergunning voor krijgen, dan zou je inderdaad- Alhoewel dan is het ook geen restauratie, maar dan is het weer nieuwbouw, dus dan kom je er ook niet voor in aanmerking. Dus volgens mij zijn er niet zoveel subsidies waar je voor in aanmerking komt.
INTERVIEWER: En u noemde Monumentenwacht. Hoe bent u daar zo bij gekomen?
INTERVIEWER: De vorige bewoner had al- Die geven, ik geloof vier keer per jaar een blaadje uit met informatie. En zij doen inspecties. De vorige bewoner had alle rapporten nog verzameld. En die hebben we ook allemaal gekregen. Ze komen elk jaar langs en dan gaan ze even het dak op om te kijken of je pannen allemaal nog goed liggen, ze maken de goten schoon als het nodig is, ze lopen alles na, of er hoe heet het, geen houtworm, maar dat andere, jawel, houtworm, of botok, nee niet botok, die kever die in hout kan zitten en die dan, dat zie je niet en op een gegeven moment gaat je hout gewoon helemaal- Nou, dat is op deze zolder wel belangrijk, dus dat inspecteren ze dan allemaal. Wij doen dat nou één keer per jaar. Dat is goedkoper als je een abonnement hebt, maar dan heb je ook gewoon toegang tot alle informatie en zo, dus dat leek ons wel handig omdat je toch leek bent op dit gebied, om daar lid van te worden.

INTERVIEWER: En dat is een landelijk iets?
RESPONDENT: Het is eigenlijk omdat de vorige bewoner dat ook al deed, hebben we dat gewoon voortgezet. Het is landelijk. Je hebt dan wel Monumentenwacht Friesland, die zit dan in Leeuwarden, hebben ze kantoor, maar het is in principe een landelijk orgaan, ja.
INTERVIEWER: Heeft u daar ook met- Nou ja, u heeft niet veel verbouwd, praktisch niet- Een restauratiefonds en dat soort organisaties-
RESPONDENT: Nou, dat kun je ook via Monumentenwacht kun je daar- Maar daar klopt je alleen bij aan als je inderdaad een restauratie gaat doen. En dat is hier niet ter sprake nog. Nou, ik denk niet dat het gaat komen, dus daar hebben we eigenlijk geen gebruik van gemaakt.
INTERVIEWER: Dan heb ik alle vragen gehad.
RESPONDENT: Maar misschien zou een makelaar ook voorlichting kunnen geven inderdaad van als je een monument hebt, wat organen zijn waar je een hoop informatie vandaan kunt halen. Ik kan me ook voorstellen dat er ook mensen zijn die dat niet weten.
INTERVIEWER: Er zijn inderdaad verschillende organisaties. Als je dat niet weet-
RESPONDENT: En ik weet hier ook mensen die zijn geen lid van Monumentenwacht, want die zeggen van nou eigenlijk komen ze en dan elke keer krijg je hetzelfde rapportje dat daar wat houtrot zit en daar dat en zo. Daar hebben ze wel gelijk in, dus elk jaar hoeft van mij niet, maar één keer in de twee jaar. Volgens mij laten we ze dit jaar weer komen. Dan heb ik zoiets van dan wil ik gewoon dat ze heel goed die zolder eens een keer nakijken, al het hout en zo, of daar iets van beestjes in zitten of wat dan ook. Want dat is natuurlijk- Ja, je komt niet zo vaak op die zolder want het is bij ons geen gebruiksruimte, het is gewoon een opslag. Ja, je weet ook niet of daar eens een keer iets binnenvliegt of weet ik veel hoe dat ontstaat. Maar dat, ja, en het is natuurlijk wel zo, als je ineens het dak ziet, dat lijkt me niet zo prettig.
INTERVIEWER: Nee, dat moet niet gebeuren.
RESPONDENT: En het is gewoon, ja, het is een heel hoog pand, dus je komt zelf nooit aan de buitenkant natuurlijk. Dus het is ook wel eens handig om de pannen te laten checken en dat soort dingen. En in dat opzicht- Ik vind het altijd aardige mannen die er komen en ze klimmen als een, het zijn echt van die bergbeklimmers, ze gaan gewoon dat dak op en- Ja goed, ik heb er wel een prettig gevoel bij als ze daar, als ze weer een keertje hun rondje hebben gedaan. En je krijgt een mooie rapportage met aanbevelingen, wat je op de korte of lange termijn moet aanpakken. Maar dat zit voor dit huis allemaal in de sfeer van onderhoud. Dus dat is een beetje onze houvast zeg maar om controle te houden op hoe de status van het huis is. En we denken wel dat het zinvol is om die rapporten inderdaad te bewaren. Mochten wij ooit dit pand willen verkopen, dat mensen ook inzage krijgen van oké dat is er toen geconstateerd,

heb je daar actie op ondernomen of niet. Bijvoorbeeld de schoorsteen, die plek, daar zit zo'n houten rand op, die was rot. Nou, dat heeft ertoe geleid dat we afgelopen jaar heel die schoorsteen hebben laten afbreken. Nieuw laten metselen, nieuwe houten rand erop, nieuw dingetje erop en, dus dat is nou weer helemaal goed. Nou, dan kun je dat, dan moet dat dit jaar niet nog een keer in het rapport komen te staan, want dan zijn ze inderdaad verkeerd bezig. Want als ze dan niet zien dat dat vernieuwd is, dan denk ik van hé wat voor aap is er op het dak geweest.
INTERVIEWER: Maar dat heeft de verkoper toen aan jullie zeg maar doorgegeven, alle informatie? Want je hebt natuurlijk ook mensen die dat niet-
RESPONDENT: Ja, ze hebben, elke keer als ze Monumentenwacht een inspectie doet, krijg je een rapportage. Per onderdeel: funderingen, daken, goten, alles wordt dan netjes uitgeschreven of er iets mis aan is of niet en of het in goede staat is, redelijke staat of slechte staat. En dan zit er eigenlijk ook een kleine onderhoudsplanning bij. Nou, ze hebben die rapporten van, ik geloof vanaf 2000, nee ik heb ze wel ouder denk ik, jaren negentig zelfs, nou al die rapportages hebben ze overgedragen aan ons. Dus dat was wel heel prettig.
INTERVIEWER: Ja, want je hebt wellicht ook verkopers die dat niet hebben of niet doen.
RESPONDENT: Of niet doorgeven of, ja dat klopt.
INTERVIEWER: Denkt u dat daar wellicht makelaars meer achteraan moeten zitten?
RESPONDENT: Als bewoner ben je natuurlijk niet verplicht om Monumentenwacht binnen te halen en dat te laten opstellen. Ik denk wel- Kijk van zo'n pand, als je het wil kopen, laat je toch een bouwkundig rapport opstellen. Dat hebben we ook gedaan, om een beetje te vergelijken, en ja, daar liggen de accenten ook weer net iets anders dan in de rapporten van Monumentenwacht. Dus dat zie ik dan gewoon als aanvullend. Maar ik denk dat het voor een koper natuurlijk wel leuk is. Het is ook wel leuk om te zien van ja, wat gebeurt er met zo'n huis door de jaren heen. Dus het is ook een stukje, ja historische opbouw of zo of informatie. Dus dat vind ik op zich wel leuk, alleen je kunt de verkoper niet verplichten en de makelaar kan natuurlijk ook niet afdwingen bij een verkoper dat- Hij kan natuurlijk wel zeggen tegen een verkopende partij als die rapporten er niet zijn van laat er nu gewoon eentje, laat Monumentenwacht een keer inspecteren en dan kun je dat aan de kopende partij al laten zien van nou ja hier en hier moet je in ieder geval rekening mee houden. Maar ja goed, het zou een optie kunnen zijn.
INTERVIEWER: Misschien dat die eigenaren die dan verkopen, dat ook niet weten of-
RESPONDENT: Ja, nou, misschien niet meteen, maar ik denk dat bijna geen een eigenaar Monumentenwacht niet kent. Want je praat toch- En mensen met monumenten zoeken elkaar natuurlijk ook wel op en zo hè. Dat heb je eigenlijk omdat je natuurlijk gewoon, ja, je zit met een huis met maatwerk en je ziet ergens iets gebeuren en dan denk je oh, is dat voor mijn huis misschien ook interessant. Dus je raakt toch in gesprek. In zo'n kleine gemeenschap raak je in gesprek met elkaar. Dus ja, dan kom je ook wel in contact met Monumentenwacht en dan hoor je ook wel verschillende geluiden hoe men erover denkt. De

een denkt er negatief over en de ander niet. Dus ja, in dat opzicht ja- Maar goed, misschien net zoals die mensen uit Harlingen die op die bijeenkomst waren, ja voor hun was het zo nieuw had ik het idee. En ik had ook het idee bijna dat ze nog nooit een huis gekocht hadden. Kijk, wij hebben hiervoor wel huizen gehad, dat waren huizen uit de jaren dertig. Daar hebben we ook allerlei verbouwingen aan laten doen en noem maar op, dus je leert natuurlijk wel. Je weet ook wel hoe aannemers werken. Nou, ik kom zelf uit de technische hoek, dus ik kan ook wel bestekken lezen. Dus dat scheelt wel een hoop. Maar als je dat niet hebt en het is je eerste huis wat je koopt en het is meteen een monument, ja, dan kan ik me voorstellen dat je-

INTERVIEWER: Dat is lastig ja.

RESPONDENT: Dat je wel extra voorlichting en informatie kunt gebruiken ja.

INTERVIEWER: Dus monumenteigenaren onderling, dat is dus ook een onderdeel van platform wERF, dat het-

RESPONDENT: Ja, nou ja, dat moet (00:31:46) soorten panden, dus het zijn niet alleen monumenten, maar gewoon, er zijn natuurlijk meer oude panden hier. Alleen niet alle panden hebben een status als monument. Misschien wat wel aardig is voor een makelaar, om, zeker als een makelaar alleen maar monumenten verkoopt, dus echt een erfgoedmakelaar, dat hij gewoon ook zorgt dat die monumenteigenaren in contact blijven met elkaar, of daar in ieder geval een platform toe biedt. Van één keer in de zoveel tijd, want er zijn altijd wel onderwerpen voor zo'n monumenten, dat hij dan gewoon ook in de regio bijvoorbeeld, of in de gemeente als de gemeente groot genoeg is, gewoon een avond organiseert om voorlichting te geven over dat onderwerp. Dat is misschien wel een aardig iets. Dat zou de meerwaarde kunnen zijn van een makelaar.

INTERVIEWER: Maar dat was dus ook dat die makelaar die wERF heeft bedacht, opgericht, dat hij dat aanbood?

RESPONDENT: Nee, voor hem was het echt zo, kijk, in die periode was de markt voor huizenverkoop was natuurlijk heel slecht, dus hij had er ook belang bij om te kijken of deze huizen op het gebied van energie iets verbeterd konden worden. Want als het crisis is en mensen kunnen bijna niet, of minder lenen om een huis te kopen, gaan ze zeker geen groot huis kopen wat ook nog heel veel energie kost. Dus hij had er ook belang bij, omdat hier natuurlijk wel veel historische panden zijn. En dan zijn het niet allemaal monumenten, maar de meeste historische panden hier zijn ook niet goed geïsoleerd, ook al mogen ze geïsoleerd worden. Kijk, en dan had hij er natuurlijk wel belang bij als het op een gegeven moment tot een collectief iets kan leiden en mensen gaan die huizen aanpakken, dan is de verkoop ook weer beter. Maar dat was eigenlijk een beetje zijn belang en hij had ook interesse natuurlijk. Maar hij had er wel degelijk een belang bij.

INTERVIEWER: Maar het was niet zo om die mensen, die eigenaren te verbinden met elkaar?

RESPONDENT: Nee, dat was niet op zich het hoofddoel. Dat heb je natuurlijk wel nodig wil je zoiets bereiken. Maar dat was niet het hoofddoel nee.

INTERVIEWER: Maar is dat nu wel een van de doelen, of?
RESPONDENT: Wij hebben nu wel bedacht van dat we een platformfunctie willen invullen, of willen zijn. En dan is het natuurlijk wel handig dat een hoop mensen van dat platform gebruikmaken door informatie te halen of informatie te brengen. En dan praat je inderdaad natuurlijk wel over een soort netwerk van burgers hier in de binnenstad, ja. Maar ik kan me voorstellen als een makelaar, als die veel erfgoed of historische panden verkoopt, dan kent hij de eigenaren ook. En dan kan hij ook meteen middels een folder zeggen van nou, één keer in de zoveel tijd organiseren we een bijeenkomst voor specifiek eigenaren van historische panden of monumenten rond een thema. En nou ja, goed, dan komen die mensen ook wat eerder met elkaar in contact. En dat zou misschien wel iets zijn. Ik weet niet hoeveel makelaars er zijn die echt alleen maar met erfgoed bezig zijn.
INTERVIEWER: Er is één officiële erfgoedmakelaar in Nederland.
RESPONDENT: Eén officiële?
INTERVIEWER: Dat is Redres uit Hilversum.
RESPONDENT: Ja, daar heb ik, die heb ik in mijn favorieten. Als er een nieuw huis is, ik ga altijd kijken. Maar die panden waren meestal of te duur of- Ik heb wel eens kerkjes gezien hier in Friesland, maar ja, dan waren ze toch wel vrij klein en ja. En ik zit altijd naar watertorens te kijken. Ik kom zelf uit de waterwereld. Maar ja, dat is de enige, oké.
INTERVIEWER: Ja, en die noemen zichzelf ook echt zo. Maar ja, er zijn natuurlijk veel meer makelaars die met oude panden te maken hebben, dus dat ja-
RESPONDENT: Ja, ik zie Redres ook niet echt als een makelaar moet ik zeggen. Ja, ze verkopen natuurlijk wel, ze bieden wel panden aan, dat is natuurlijk zo. Maar als je naar hun site kijkt, ik vind het niet overkomen als een makelaardij of zo, op de een of andere manier.
INTERVIEWER: Nee.
RESPONDENT: Dat is wel heel grappig, maar ze zijn het natuurlijk wel, dat is zo.
INTERVIEWER: Ja, ze doen natuurlijk wel veel meer, als taxeren en dergelijke.
RESPONDENT: Ook in het buitenland met panden, België en Duitsland heb ik zelfs gezien.
INTERVIEWER: Ja. Maar voor mijn onderzoek maakt- Het gaat erom dat die makelaar dus met monumenten te maken heeft, niet zozeer of ze de officiële-

RESPONDENT: En ik denk dat wij in Nederland ook best nog wel een hoop steden hebben met een oude binnenstad met monumenten. Wij hebben in Amersfoort gewoond en in de binnenstad hebben ze ook alleen maar- Ik weet niet of het allemaal monumenten zijn, maar het zijn allemaal historische panden. Dus dat- Maar goed, ik weet niet of het een segment is om voor één gemeente als makelaar je daarop te focussen. Kijk, Redres is natuurlijk internationaal zelfs bezig, dus die is op een hele grote markt bezig. Ik weet niet of een regionale makelaar, of dat interessant is voor een makelaar om alleen op historische panden te focussen. Ik denk dat dat een beetje mager is, maar goed.
INTERVIEWER: Ja, dat denk ik ook wel, maar ja, zoals Franeker makelaardij heeft dan ook wel weer contact met Redres, dus dat gaat wel heen en weer.
RESPONDENT: Dat is dan ook nieuw, of tenminste, ik hoor het voor het eerst, maar goed.
INTERVIEWER: Nou, ze kennen elkaar wel dus-
RESPONDENT: Ik denk dat de makelaar die wij hadden ook best wel- Want hij heeft ook dat- Ik weet niet hoe je, ben je bij de Martinikerk uitgekomen?
INTERVIEWER: Ja, over het plein.
RESPONDENT: Over het plein, oké. Dan moet je terug anders lopen. Als je dan gewoon hier de straat uitgaat, met de bocht mee en dan kom je ook weer bij die brug uit waar je overgegaan bent. En dan kom je langs een paars pand, Zilverstraat 26 is dat. En dat is door hem ook opgeknapt. Dat is ook een historisch pand, maar dat is geen monument. En dat is helemaal levensloopbestendig gemaakt van binnen, dus er zit een lift in en het is nu eindelijk verkocht. Toen we bij hem kwamen, want we zochten hier een makelaar omdat we dit huis op het oog hadden, toen zei hij nou, ik wil jullie ook nog een ander pand laten zien. Dus toen heeft hij ons mee naar dat pand genomen, maar ja het is kleiner en binnen was het nog gewoon één ruimte hè, dus je moest dan echt goed kunnen kijken van nou, hoe groot worden de kamers, waar de muren, je had zelf nog wel inbreng hoe je de keuken wilde hebben en al dat soort dingen. Dus dat was weer een voordeel. Maar er zat een heel klein wenteltrapje naar boven. Daar kon je zelfs niet met een doos, omdat het zo smal was. Dus alles zou je dan ook met die lift hebben moeten doen. En de tuin die grenst aan het bolwerk en die is vrij open, dus (00:37:56) achter ook een huis wat dan in jouw tuin keek. En dat vonden wij- Nou ja, wij waren al helemaal verkocht voor dit huis, dus dat was voor hem- Hij probeerde, maar het had geen zin om dat pand te verslijten aan ons.
INTERVIEWER: Maar u komt niet oorspronkelijk uit Franeker, of?
RESPONDENT: Nee, oorspronkelijk kom ik uit Eindhoven, dus dat is helemaal-
INTERVIEWER: En waarom de keuze voor Franeker?

RESPONDENT: Nou, ik heb, ik woon al sinds mijn 19e niet meer in Eindhoven. Ik ben gaan studeren in Wageningen. En toen heb ik overal en nergens gewoond, ook vanwege banen gewoon hè. Ja, je gaat wonen waar je een baan kunt krijgen. En ik werk nu alweer acht jaar in Leeuwarden. En dat deed ik vanuit Amersfoort, maar op een gegeven moment denk ik van ja, dat is bijna niet te doen. En nou ja, mijn man komt oorspronkelijk uit Groningen en daar heeft hij nooit gewoond, maar heel mijn schoonfamilie woont in Groningen. Hij houdt wel van horizon en ik vind Friesland gewoon een hartstikke mooie provincie. Ik heb er al eens eerder, in de jaren negentig heb ik hier ook een baan gehad. Dus toen hebben we besloten, nou, laten we dan de stap nemen en naar Friesland gaan verhuizen. Dus we zijn toen in Zuid-Friesland begonnen, want hij werkt in Utrecht. Dus hij zit nu doordeweeks in Utrecht. Ja, dat is weer een nadeel. Ja, en we wilden wel buiten gaan wonen. Met twee kinderen op de middelbare school is dat ook wel lastig. Die moesten of 20 kilometer fietsen, of er was geen busvervoer, of nou ja, geen goede scholen, wat dan ook. Dus we gingen steeds hoger zoeken en toen zaten we al in Leeuwarden. Ik zeg, dan kunnen we net zo goed in Leeuwarden, daar werk ik en daar gaan ze toch straks naar school toe. Dan kunnen we net zo goed daar gaan wonen. Alleen, daar vonden we geen huizen met een grote tuin en we wilden wel juist buiten wonen om een beetje een moestuintje te kunnen aanleggen en dat soort dingen. En toen kwam mijn zoon met dit pand. En je ziet het, we hebben een vrij grote tuin voor in de stad. Nou ja, ik bedoel dus je hebt hier én de tuin, er is een station dus de kinderen kunnen makkelijk naar Leeuwarden, dus die hebben ook een beetje bewegingsvrijheid. Ja, op die manier is het eigenlijk, zijn we hier eigenlijk terechtgekomen. Dus de combinatie van hé er staat een mooi pand en toch ook de voorzieningen eromheen.
INTERVIEWER: Ja, dat is niet onbelangrijk natuurlijk, voorzieningen.
RESPONDENT: Ja, zeker als je kinderen hebt. De oudste is nu wel het huis uit, maar ja, het is toch- Zelfs met de trein al, dan zeggen ze als ze weer wilden uitgaan met vriendjes en vriendinnetjes: ja, de laatste trein gaat kwart over elf, dat is veel te vroeg. Dus ik taxi heel wat heen en weer, maar goed. Ja, dat is een consequentie van een beetje buiten wonen, maar dat nemen we dan op de koop toe.
INTERVIEWER: Ja, dat is wel zo met de trein. Een uur in Leeuwarden en dan weer terug.
RESPONDENT: Nou, je had wel een goede aansluiting denk ik hè, of niet?
INTERVIEWER: Nee, want mijn trein uit Groningen vertrok tien minuten later dan de bedoeling was, dus ik miste de trein in Leeuwarden. En die had dus ook vertraging weer, de eerstvolgende en die daarna ook weer. Dus ja, zodoende.
RESPONDENT: Ja, dan mis je- Want mijn dochttertje moet bij Camminghaburen eruit, dus die gaat met de trein van Franeker naar Leeuwarden en die zegt nee, want ik heb altijd goede aansluiting met de trein naar Groningen. Maar ja, als een van beide vertraging heeft, dan houdt het natuurlijk snel op. Maar wil je wat zien of?
INTERVIEWER: Ja, als dat mag.

RESPONDENT: Zullen we eerst een binnenrondje doen, dan kun je buiten nog even- Je kunt hier ook echt een rondje lopen. Je bent zo binnengekomen.
[Einde opname]

Korte samenvatting van het interview:

De respondent geeft aan dat het aanvragen van vergunningen en dergelijke en gemeentelijke procedures ingewikkeld waren en dat dat iets is waar meer mensen tegen aan lopen. De respondent denkt dat een erfgoedmakelaar wel voorlichtingen kan geven over welke organen informatie kunnen geven over monumenten omdat veel mensen dat niet weten. Daarnaast denkt de respondent dat makelaars ervoor kan zorgen dat monumenteigenaren met elkaar in contact kunnen komen en blijven, door bijvoorbeeld een platform voor te bieden of een voorlichting organiseren over een bepaald onderwerp. Dat zou de meerwaarde van een makelaar kunnen zijn en zo zou een verbindende rol eruit kunnen zien.

Bijlage 10 Transcriptie interview monumenteigenaar F: Mevr. Haveman

Dit interview vond plaats op 13 februari 2015, op de locatie: bij de respondent thuis te Franeker (Noord 9). Duur interview: ± 45 minuten.

Interviewer: Ik zal eerst even uitleggen wie ik ben en wat ik doe. Ik ben van de Hanzehogeschool Groningen en op dit moment ben ik bezig met mijn afstudeeronderzoek. Het onderzoek gaat over een mogelijke vernieuwende rol voor erfgoedmakelaars. Dus waarbij kunnen erfgoedmakelaars monumenteigenaren nog beter ondersteunen, niet alleen tijdens maar juist ook na de aankoop van een monument. Hiervoor interview ik erfgoedmakelaars, monumenteigenaren en ook de monumentenzorg.
Respondent: Ohja, dat had je ook al in de mail gezet. Maar nu is het me weer duidelijk.
Interviewer: Heeft u er trouwens bezwaar tegen als ik het gesprek opneem?
Respondent: Oh nee hoor natuurlijk heb ik daar geen bezwaar tegen! Handig he, die mobieltjes tegenwoordig, dat je er mee kan opnemen. Kon je het een beetje vinden eigenlijk?
Interviewer: Ik moest wel even zoeken want op google maps werd het niet heel duidelijk aangegeven.
Respondent: Is dat zo?
Interviewer: Ja
Respondent: Waar werd je dan naar verwezen? Naar Tzum (note: is een dorpje naast Franeker) ofzo?
Interviewer: Ja inderdaad
Respondent: Ja precies, oh dat is dan nog een oude. Ja dat is.. heel vaak hebben mensen dat. Dan veranderd die GSM dingetjes. Dan kom je in Tzum uit. Daar heb je ook een Noord iets.
Interviewer: Ja klopt, ik dacht al dat klopt vast niet. En toen zag ik inderdaad van Noord Noordzijde en Noord Zuidzijde. Dus dan moet dit het wezen.
Respondent: Ja precies. Ik had natuurlijk even moeten zeggen naast het oude stadhuis want dat staat overal aangegeven. Ik heb dit trouwens gecombineerd met een huishoudelijke hulp maar die gaat boven aan de slag.
Interviewer: Oh dat is geen probleem hoor. Ik heb een aantal vragen voorbereid over het monument en over het contact met de makelaar die bij de aankoop aanwezig is geweest. Woont u hier al lang?
Respondent: Ja, negentien honderd en... ik weet het niet meer. Ongeveer rond het jaar 2000. Ik weet het niet precies, ga daar maar van uit.
Interviewer: Dus een jaar of veertien ongeveer.
Respondent: Ja.
Interviewer: En welke makelaar had u ingeschakeld. Een uit de stad Franeker?
Respondent: Ja, de grap was, dat hiervoor woonde. Ik heb gewerkt bij de gemeente en een van de bodes zat in dit huis. En ik wilde dit huis graag kopen. En omdat het een van je werknemers is, min of meer, hebben we het beide door een makelaar laten taxeren en toen zijn we in het midden gaan zitten. Hij had toen mijn makelaar dus toen had ik even een andere makelaar om het te laten taxeren. En die ene werkt nog wel maar die andere is al dood ondertussen. Dat was de Franeker

makelaardij maar die functioneert niet meer geloof ik.
Interviewer: Ja, die is er nog wel. Die zit hier aan de winkelstraat.
Respondent: Bestaat die nog? Ohja er is een opvolger, die man die er toen was is ondertussen al overleden. En Van der Wal was van de verkoper toen. En dat was eerder ook wel mijn makelaar.
Interviewer: En waarom heeft u gekozen voor een monument? Had u daar een reden voor?
Respondent: Nou ik heb het me niet eens zo heel erg gerealiseerd dat het een monument was. Ik vond het niet heel erg ter zake doende maar ik weet wel dat het een monument was en dat het een bijzondere voorgeschiedenis heeft omdat het naast het stadhuis zit en er zijn ooit plannen geweest om het stadhuis uit te breiden en dit pand en het pand ernaast er bij te betrekken want dit is een soort vierkant blok. Lang verhaal kort, het is afgesprongen op een vraagprijs van een meubelzaak, deze huizen waren allemaal al aangekocht door de gemeente vanwege dat plan. Een van de bodes is hier toen ingekomen. Dit huis was echt een wrak, alleen het casco stond er nog. En verder was het dus helemaal niks. Maar die moest er toen wel uit want de gemeentelijke huisvesting veranderen en die heeft het toen voor twintigduizend euro, gulden, gekocht. En met heel veel monumentensubsidies en weet ik veel allemaal wat opgeknapt tot het nu is. Ik heb er zelf niets aangedaan verder.
Interviewer: Ok, dus u heeft zelf niet verbouwd?
Respondent: Hij heeft het helemaal opgetrokken en ik woonde verderop en dat was beschermd stadsgezicht. Toen was het niet van belang dat het een monument was. Het voordeel was dat toen ik hier met het dak aan de gang ging ik een heleboel monumentensubsidie heb gehad. Maar dat wel een heleboel gesodemierter.
Interviewer: En dat heeft u van de monumentenzorg gekregen.
Respondent: Ja.
Interviewer: Hoe bent u daar zo bijgekomen?
Respondent: De vorige bewoner heeft het keurig opgeknapt maar heeft niets aan het dak gedaan. De vloer tussen de verdieping en de zolder hadden ze extra geïsoleerd en op zolder waaide het dan, wat op zich helemaal niet erg is voor een monument.
Interviewer: Nee inderdaad.
Respondent: Maar aan het dak hadden ze dus niets gedaan en dat beviel me toch niet helemaal. Dus ik heb mijn spaarcentjes geteld en ik had monumentensubsidie. Maar dat was een verschrikkelijke ingewikkelde procedure, je kreeg alles en iedereen over je heen. Daar heb ik geen goede herinneringen aan. Ik heb wel wat subsidie gekregen, een derde ofzo iets van 60.000 euro ofzo. En er waren aftrekposten voor de rest wat voor mij interessant was.
Interviewer: Oke, maar u zegt dat dat aanvragen lastig was, waarom?
Respondent: Nou, je moest drie offertes aanvragen van drie bedrijven en ik dacht waar gaat dit over?
Interviewer: Om het te vergelijken?
Respondent: Ja om het te vergelijken inderdaad en dat snap ik wel maar ik had er vraagtekens bij en ik had een goede huisaannemer. En de een had hele hoge prijzen en er wordt erg gemanipuleerd, ik heb niet voor niets bij de gemeente gezeten dus ik weet hoe dat gaat. Dus het is een boel gedoe, het is vervolgens wel netjes uitgevoerd. Er zijn asbestmannetjes geweest en het was een hele klus. Ook toen het ging lekken, want voorheen keek je er zo doorheen. Afijn dus dat heb ik wel laten doen, maar als je zegt van wat doet de makelaar daarbij, dus helemaal niets. Die heb ik nooit meer gezien daarna.
Interviewer: Oke, maar had u in dat proces van aanvragen van subsidie e.d. daar extra hulp bij willen krijgen, wellicht van een makelaar?
Respondent: Nou dat zou niet gek geweest zijn. Kijk bij de gemeente zat ik natuurlijk wel bij het vuur. Dus ik kon vragen van hoe moet het nou precies bij collega's. En

ik kon vragen kijk even of het goed gaat of wanneer ik aan de beurt was voor subsidie want er was een wachttijd.
Interviewer: Oke dus door connecties heeft u...
Respondent: Ja inderdaad. Ik zou het niet gek vinden als een makelaar of een bouwadviseur, ja het zou best een makelaarsfunctie kunnen zijn.
Interviewer: En het proces van aankoop. Hoe ging dat en had u daar problemen bij?
Respondent: Nee. Het was te duur. Haha, ja je wilt wat. Goh wat was het? Dat moet ik opzoeken. De WOZ-waarde is 250 ongeveer wat veel te laag is volgens mij maar dat is lastig als je zelf niet actief bent.
Interviewer: Nee inderdaad. Dat is allemaal wel veranderd natuurlijk de markt.
Respondent: Ik maak me er niet druk om want ik sta niet onderwater, ik denk ik ga wel met de markt heen en weer. Zo had ik een keer een hypotheek van 13%! Ooit. Vroeger. Maar dat heb ik overleefd.
Interviewer: Nee inderdaad en als u geen plannen heeft om te verhuizen...
Respondent: Nee precies maar dat is ook wel de reden dat ik hier nog woon. Maar toen ik bij de gemeente wegging had ik wel plannen om te verhuizen.
Interviewer: En dat was puur omdat u bij de gemeente wegging?
Respondent: Nou ja ik was daar burgemeester en dat is soms een beetje een lastige functie omdat als je oud bent om dan nog te blijven. Dat mensen, die identificeer ze en om dan nog te blijven... ik ga gewoon weg omdat ik er niet mee te maken wil hebben, niet negatief maar gewoon uit zich. En mijn gezondheid was niet geweldig en de markt... Toen zette je het gewoon in de krant en het was verkocht, het was weg. Maar nu... is dat niet meer zo.
Interviewer: Nee, dus het is niet omdat het pand als monument is aangewezen? En daardoor te veel lasten met zich meebrengt?
Respondent: Nee helemaal niet, ik vind het geen belasting. En ik heb de neiging, ik zeg steeds en dat zeggen monumentenjongens ook; dat je altijd weer even in een depressie schiet als de monumentenwacht langskomt want die vinden alle roestige spijkers. Ik verzamel een heleboel klusjes en die laat ik in één jaar doen want dan creëer je een fatsoenlijke aftrekpost. Ik heb wat laten stuken.
Interviewer: Ok, dus u spaart de klusjes dus op.
Respondent: Ja en de monumentenjongens zeggen het is in een redelijke staat maar ik wil horen het is een geweldige staat. Het is een monument en dat moet je passen. Alleen het casco is een monument, binnen doe ik niets aan verbouwen, zelfde behang nog. Ik meen het oprecht dat het je moet passen en je moet maar zorgen dat je dat doet, met of zonder anderen. Dus relatief besteed ik er veel geld aan om het casco in orde te houden.
Interviewer: Ok, dus u zegt echt van het is een monument dus je moet er dan ook goed voor zorgen. Daar kiest u bewust voor.
Respondent: Ja, vind ik wel. Ja.
Interviewer: En u had na de aankoop geen contact meer met de makelaar. Had u dat wel graag gewild?
Respondent: Nou, ja heb ik me nooit afgevraagd omdat ik er van uit ging dat je dat gewoon niet hebt.
Interviewer: Maar had u afgezien van de subsidieaanvraag nog andere problemen waar u wellicht hulp bij had willen hebben.
Respondent: Nee, een monument vergt wel wat natuurlijk. Ik kan me voorstellen dat als je een adviseur, kijk aannemers hebben natuurlijk belangen, makelaars ook natuurlijk die moet ook geld verdienen. Het is net als je verzekeringsadviseur, die houdt contact. Het zou niet gek zijn als een makelaar dat ook zou doen.
Interviewer: En hoe moet dat contact er dan uit zien?
Respondent: Nou net als een verzekeringsadviseur, een soort portefeuille. Dat heb je bij een makelaar niet want dat is eenmalig. Dat je weet dat er een mogelijk is. Ik

had een bijzondere positie, ik kon met de monumentenaanvraag zelf bronnen om aan te boren maar het is een hele moeilijke procedure. Ik had veel gesodemieter. Ik kreeg controle door de belasting, ik had gemeentelijke ruzie met iemand, niet persoonlijk. Ik moest alles weer tevoorschijn halen, offertes enzo om te kijken of het allemaal verantwoord was. Ik snap het wel dat het moet maar het is administratief gezien een loodzware procedure. Maar het moet ook goed controleerbaar zijn dat snap ik ook wel.
Interviewer: Ok, dus mensen die er helemaal niets van af weten die...
Respondent: Inderdaad, dan kan ik me voorstellen dat het aardig is dat er iemand is die die functie op zich neemt. Specifiek met dat monumentengedoe. Zou ook een belastingadviseur kunnen zijn.
Interviewer: Nee inderdaad, of iemand die doorverwijst naar partijen?
Respondent: Ja, ik vind het een interessante gedachte, ik zou er niet opgekomen zijn.
Interviewer: Ja ik heb wel een aantal makelaars gesproken en die zeggen over het algemeen van een extra dienst doen we niet.
Respondent: Goh, ja dat het niet een betaalde dienst zou zijn. Ja je betaald toch overal voor. Een verzekeringsadviseur is dat ook, al was dat heel lang verstopt in de verzekeringspremie. Dus als je zo'n aanvraag voor subsidie hebt, dat dat dan betaald wordt. Ik heb een makkelijke belastingaangifte met m'n pensioentje, maar ik heb er een bloedhekel aan dus ik laat dat door iemand doen en ik betaal er graag voor. Gekoppeld aan de omvang van het probleem. Als iemand zo'n ingewikkelde procedure van je afneemt omdat je er zelf geen zin in hebt, geen lol in hebt of het niet kan, dat zou niet zo gek zijn.
Interviewer: Ok, en u had alleen het dak geïsoleerd/verbouwd, wist u dat van te voren toen u het kocht?
Respondent: Nee, dat wist ik niet. De architect die het toen had verbouwd vond dat overbodig om te doen. Ik was van mening van wel.
Interviewer: Schrok u daar van, dat er zoiets tevoorschijn komt?
Respondent: Ja, dat was wel even schrikken.
Interviewer: Ok en u had daar een aannemer bij?
Respondent: Ja.
Interviewer: Hoe kwam u bij die partijen? Had u die zelf gevonden of heeft iemand u daar naar verwezen?
Respondent: Nou ik had twee aannemers hier uit de stad. Eentje zit nu in Leeuwarden want die is groter geworden. En iemand drong zich erg op, maar die is nu failliet, maar dat klopte allemaal niet. En een gespecialiseerde bouwonderneming was de derde, gespecialiseerd echt in monumenten, die was ook twee keer zo duur. Maar die had ik zelf gevonden, beetje rondvragen enzo.
Interviewer: Ook bij andere monumenteigenaren?
Respondent: Nee, kan ik me niet heugen. Nee.
Interviewer: Stel dat nu dat u weer iets zou moeten verbouwen, zou u dan bij andere monumenteigenaren vragen naar bijvoorbeeld een goede aannemer?
Respondent: Zou kunnen. Als het heel specialistisch werk is. Maar mijn bronnen zijn eigenlijk wel de monumentenwacht. Zo had ik een buitenmuur die heel slecht was, vochtig enzo, en dan bel ik de monumentenwacht. Die hebben het daar wel over in hun algemene rapportage. Voor het dak hadden ze een specifieke rapportage gemaakt. En dan vraag ik bij wie moet ik zijn. En dan vertrouw ik daar blind op.
Interviewer: Ok dus zij verbinden u door aan die partijen.
Respondent: Precies. En die vraag ik dan weer om het te komen doen.

Interviewer: En ziet u daar misschien een rol in voor een makelaar, dat verbinden van partijen? Of is dat wat de monumentenwacht doet voldoende?
Respondent: Nouja, voor dit soort klussen. Kijk voor het invullen van subsidie niet. De monumentenwacht heeft alleen verstand van technisch advies e.d.
Interviewer: Echt bouwkundig dus.
Respondent: Ja. Die hebben ook goede relaties met gemeente toezichthouders. Het is altijd dat die elkaar kennen. Het is een kleine wereld. Ik zie voor een makelaar meer in, de procedures en begeleiding maar techniek niet. Ik vind dat elke monumenteigenaar bij de monumentenwacht moet zitten, dat vind ik een prettige gedachte. Je betaalt een paar tientjes per jaar en dan komen ze eens in de twee jaar. En wat zij maken is dan ook meteen mijn werklustje van wat er moet gebeuren.
Interviewer: Ja precies. Nee dat was ook niet mijn gedachte dat een makelaar moet rondlopen en gaat zeggen wat u moet opknappen en verbouwen.
Respondent: Nee precies.
Interviewer: Had u met die verschillende partijen, dus aannemers, monumentenwacht en de makelaar. Had u daar goed contact mee?
Respondent: Ja op zich wel. Maar ik zag hem alleen bij de aan en verkoop. Verder heb ik hem nooit meer gezien.
Interviewer: En stel dat u nu ergens mee zou zitten, zou u dan weer aankloppen bij die makelaar?
Respondent: Nee denk het niet. Nee.
Interviewer: Nee, maar makelaars zeggen vaak wel van als mensen een vraag hebben dan mogen ze altijd contact opnemen en vragen.
Respondent: Ok, ja maar volgens mij doen mensen dat niet. Die komen alleen als ze een huis willen verkopen en vervolgens vervloeken ze die van ja wat doet die makelaar eigenlijk. Dat is lastig. Ik associeer een makelaar alleen met aan en verkoop en verder wegwezen.
Interviewer: En bijvoorbeeld vragen op hypotheek gebied? Zou u er dan heen gaan?
Respondent: Nee.
Interviewer: En dat heeft als reden? Dat makelaars dat gewoon niet doen?
Respondent: Nee, alleen aan en verkoop en verder niet.
Interviewer: Ok dat is wel interessant om te weten.
Respondent: Ik had wel een keer extra geld nodig en moest de hypotheek ophogen en toen ben ik wel bij de financieeladviseur van die makelaar gekomen.
Interviewer: Ja dat bieden makelaars inderdaad soms aan als extra dienst.
Respondent: Precies. Maar ik weet niet meer waarom ik toen bij hem ben terechtgekomen. Dat weet ik niet meer. Maar mijn eerste associatie is aan en verkoop huis.
Interviewer: Ok. Dat vind ik een heel interessante gedachte. Heeft u zelf nog vragen of toevoegingen over het interview of onderzoek?
Respondent: Nee op zich niet. Moet je nog gegevens hebben?
Interviewer: Nee hoor dat hoeft niet.
Respondent: Doe je nog meer interviews?
Interviewer: Ja en dan maak ik een vergelijking tussen wat makelaars zeggen, wat monumenteigenaren zeggen en wat de monumentenzorg zegt.
Respondent: Welke monumentenzorg? Rijks?
Interviewer: Ja Rijks, maar ook op gemeentelijkniveau.
Respondent: Ok. En je onderzoek is gepositioneerd op Franeker?
Interviewer: Ja inderdaad want anders wordt het te groot.

Respondent: Ja ja natuurlijk. Inderdaad.
Interviewer: Maar op zich zouden de uitkomsten ook wel voor andere makelaars kunnen gelden.
Respondent: Nee precies. Goh wat leuk.
Interviewer: Ja en ik vind Franeker ook een mooie stad. Ik ben er nu al een aantal keer geweest.
Respondent: Ja het is wel mooi en er komen ook nog wel veel mensen op af.
Respondent: Bij de winkels wordt het droevig. De ontwikkeling van het winkelen in een monumentaal stad ook.. goh leuk. Nee ik heb geen vragen of toevoegingen maar anders laat ik het weten.
Interviewer: Nee dat is goed.
Respondent: Ja je loopt dan toch nog wel even na te denken. Je benaderd de monumentenwacht ook, of zei je dat niet?
Interviewer: Ja.
Respondent: De monumentenwacht doet echt op techniek. Je kan ze bij verbouw vragen van maak een plan voor bijvoorbeeld de dakbedekkers.
Respondent: En waarom deze studie?
Interviewer: Ik vind vastgoed altijd heel erg interessant. En ik hoop dat de markt weer aantrekt.
Respondent: Ja nou ik wens je heel veel succes ermee.
Interviewer: Ja dank u . Ik wil u heel erg bedanken voor uw tijd en medewerking.
[einde opname: gesprek werd vriendelijk afgesloten door de geïnterviewde nogmaals te bedanken en aan te geven dat de geïnterviewde altijd contact mag opnemen voor vragen e.d.]

Korte samenvatting van het interview:

De respondent geeft aan dat procedures ingewikkeld kunnen zijn, maar door haar connecties bij de gemeente zijn die procedures enigszins makkelijker gegaan. De respondent ziet inderdaad dat monumenteigenaren die problemen met procedures aanvragen hebben en denkt dat hier wat voor makelaar of erfgoedmakelaars valt te halen. De behoefte naar een extra dienst van makelaars bestaat onder monumenteigenaren volgens de respondent, alleen wordt hier nog niet zo aan gedacht.

Bijlage 11 Transcriptie interview monumenteigenaar G: Mevr. Stadhouders

Dit interview vond plaats op 13 februari 2015, op de locatie: bij de respondent thuis te Franeker (Eise Eisingastraat 14). Duur interview: ± 50 minuten.

Deze respondent is eigenaar van een beschermd stadgezicht, voor de duidelijkheid wordt deze in de tekst van de bachelor thesis, monumenteigenaar genoemd, zodat duidelijk blijft dat deze respondent in dit onderzoek bij de respondentengroep van monumenteigenaren hoort.

Interviewer: Ik zal het interview eerst even kort toelichten. Ik ben van de Hanzehogeschool Groningen en van de studie Vastgoed en makelaardij. En ik ben nu dus mijn afstudeeronderzoek aan het doen, en nik onderzoek wat erfgoedmakelaars kunnen verbeteren aan hun diensten zodat zij monumenteigenaren en eigenaren van oude panden beter kunnen ondersteunen met bijvoorbeeld subsidie aanvragen en dergelijke, dat schijnt vaak lastig te zijn. En dat mensen die niet zoveel verstand hebben van vastgoed, dat die makelaars hen niet alleen tijdens de aankoop van een pand maar ook daarna kunnen helpen, dus dat ze met vragen iemand hebben om naar toe te kunnen.
Respondent: Ohja, om een extra dienst te verlenen.
Interviewer: Inderdaad. Ik had begrepen dat dit een bescherm stadsgezicht is.
Respondent: Ja.
Interviewer: Is dat allang zo.
Respondent: We zijn hier elf en een half jaar geleden komen wonen en toen was het al zo. Ja, hele binnenstad is dat.
Interviewer: De hele binnenstad?
Respondent: Ja, ook heel afschuwelijke panden. Ja er zijn hier bepaalde dingen die hier gewoon niet mogen maar het is niet zo dat dit recht geeft op subsidies of wat dan ook.
Interviewer: Nee. Binnenin, alles behalve de voorgevel, kunt u doen wat u wil?
Respondent: Nouja, je moet wel bouwaanvragen hebben van de gemeente.
Interviewer: Ja. En heeft u veel hier verbouwd?
Respondent: Ja veel, [lacht] en we hebben niet alles aangevraagd bij de gemeente. Dus als dat wordt opgenomen...
Interviewer: [lacht] Nee het wordt puur voor het onderzoek gebruikt, verder niet hoor.
Respondent: Ok. Maarja officieel moet dat natuurlijk wel.
Interviewer: Maar het werd niet gecontroleerd door de gemeente?
Respondent: Nee. Er zat zo'n jaren zestig raam is, in de achtergevel, dat vonden we hier niet passen. We hebben de oude gevel zoals die vroeger was, er zaten drie van die raampjes en die hebben we eigenlijk verlengt tot de grond. Zoals het vroeger was. Verlengd tot lange deuren, je mag zo wel even kijken.
Interviewer: Ja leuk, en wanneer is dit pand gebouwd? Ongeveer?
Respondent: Tja... [zoekt in papieren]. Even kijken, mijn bril. Kijk dit was hoe het vroeger was. [vertelt hoe het vroeger was, maar dit is niet relevant]. We hebben hier wel een bouwvergunning voor aangevraagd, voor de voorgevel, daar hebben we weer een fries opgebouwd.

Interviewer: Oh ja.
Respondent: Even kijken wat hier op staat... Vroeger was het een brood en banketzaak.
Interviewer: Dit was alleen de achtergevel?
Respondent: Aan de voorkant hebben we de fries opgebouwd.
Interviewer: En dat aanvragen van die vergunning, hoe ging dat?
Respondent: Nou, mijn man werkt bij een andere gemeente dus die weet wel hoe het werkt, heb ik me verder niet mee bemoeid.
Interviewer: En daar waren verder geen problemen bij, bij dat aanvragen?
Respondent: Jawel. Heel veel. Uhm, dat.. omdat het een verandering was zeiden ze dat het eigenlijk zo moest blijven hoe het was omdat dat aangaf in welke... hoe moet ik dat zeggen, dat gaf de tijden aan van het pand veranderd was. En terug veranderen is blijkbaar heel ingewikkeld. En uhm, de gemeente wilde eerst er niet aan meewerken. En toen heeft de aannemer waar wij bij waren een hele oude foto gevonden waarop bleek dat 'ie wel een fries had gehad vroeger en toen zijn we met Huus en Hiem om tafel gegaan, en uiteindelijk heeft Huus en Hiem besloten dat het toch veranderd mocht worden.
Interviewer: Ja.
Respondent: Maar bij de gemeente die uhh, die had er absoluut geen zin in.
Interviewer: Ok. En Huus en Hiem, wat is dat voor organisatie?
Respondent: Huus en Hiem is een welstandscommissie.
Interviewer: Alleen voor Franeker, of die gemeente?
Respondent: Nee, dat is voor, ik weet niet.
Interviewer: Ik heb er weleens van gehoord, van de naam, inderdaad.
Respondent: Ja het is een welstandscommissie. Maar ik zal eens opzoeken van waar dit pand is. Kijk in de akte staat ook beschermd stadsgezicht.
Interviewer: Toen u het kocht, wist u dat het beschermd stadsgezicht was?
Respondent: Ja.
Interviewer: En hoe kwam u daar achter? Had een makelaar dat verteld?
Respondent: Dat denk ik wel ja. Oh hier lees ik 1832, toen was het er in ieder geval.
Interviewer: Al heel oud dus.
Respondent: Zoals je in de steeg ook wel kunt zien zijn er verschillende materialen, oude kloostermoppen bijvoorbeeld. Waarschijnlijk is het een pand geweest dat uhm, misschien wel in de middel eeuwen er was. Het is ook afgebrand geweest en weer opgebouwd en aangebouwd en veranderd.
Interviewer: Ja het veranderd steeds natuurlijk.
Respondent: Ja, er is nogal wat gebeurd met dit pand.
Interviewer: Dat maakt het wel bijzonder. Daarvoor heeft u ook echt gekozen? Voor dat oude?
Respondent: Ja, nouja eigenlijk zijn we verliefd geworden op de steeg. Dit was een heel vreselijk pand, vol met schrootjes, er was helemaal niks meer van over.
Interviewer: En u komt ook uit Franeker?
Respondent: Nee uit Bosward. Oh kijk [zoekt in papieren], dit is waarschijnlijk het oudste wat we hebben, van 1878 en daarvoor zal wel vanalles geweest zijn. Meer

kan ik niet vertellen over de leeftijd van het pand.
Interviewer: Nouja dat het oud is, is wel duidelijk. Had u toen u het kocht ook een makelaar? Een aankoopmakelaar?
Respondent: Nee.
Interviewer: Niet. Had u daar bewust voor gekozen? Of wel overwogen misschien?
Respondent: Nee, we woonden toen in Nijmegen en uhm.. we hebben wat op Funda gekeken en ja we kwamen wel vaker in Friesland en Franeker voelde goed. Toen zagen we dit pand en hebben we er een tijdje over zitten dubben van, we hebben ook een pand in Tzum gezien, een oud café was dat. Maar we waren wel opzoek naar een oud pand.
Interviewer: Oke, dus het doel was niet Franeker op zich maar echt een oud pand.
Respondent: Wat we eigenlijk altijd wel het belangrijkste vinden als we een pand kopen, is de plek. Van het huis zelf kun je nog het een en ander maken.
Interviewer: Ja inderdaad, het ziet er hier ook erg mooi uit. Had u tijdens de aankoop ook problemen?
Respondent: Nou dit was een pand, die mevrouw wilde het alleen verkopen met de inventaris erin. Ze had een tweedehands kledingwinkel en anders wilde ze het niet verkopen. Maar dat hebben we wel met de verkopende makelaar kunnen regelen dat dat niet zo hoefde. Dat wilden we absoluut niet. Maar in de prijs zijn we niet naar beneden gegaan.
Interviewer: Ok. Maar verder niet met de gemeente.
Respondent: Nee alleen met de verbouwingen. Maar daar had de makelaar wel een functie kunnen hebben, in het uh.. terugbrengen naar zoals het ooit was en dat soort dingen.
Interviewer: Ja, en u man werkt dan wel bij de gemeente maar u moest wel zelf dingen nog uitzoeken.
Respondent: Ja.
Interviewer: Daar had u wel hulp van een expert bij willen hebben?
Respondent: Ja maar ook de hulp die we nu dan van de aannemer gehad hebben, die zou... uhm.. voordat je een huis koopt ben je nog niet met een aannemer bezig. Dat zou nog niet moeten hoeven. En dan zou het fijn zijn als een makelaar veel weet over de gemeente en over Franeker en dat 'ie ook kan adviseren over wat wel en niet mag in een eventuele verbouwing.
Interviewer: En die aannemer, hoe kwam u daarbij?
Respondent: Die stond toevallig op een kaart.
Interviewer: Dus niet via via?
Respondent: Nee we kenden hier niemand.
Interviewer: Denkt u dat een makelaar zou kunnen helpen? Dat hij bijvoorbeeld een paar aannemers aanwijst?
Respondent: Hmm. Wel gevaarlijk denk ik, dat die dan makkelijker aan werk kunnen komen dan anderen.
Interviewer: Nee inderdaad, belangenverstrengeling heb je dan al snel. Maar de keuze blijft natuurlijk wel bij de particulier liggen natuurlijk.
Respondent: Misschien als je de vraag stelt dat ze het dan wel kunnen zeggen maar niet vanuit zichzelf.
Interviewer: Nee maar dat ze met voorbeeld panden komen wat betreft verbouwingen.
Respondent: Maar dan blijft wel de prijs en kwaliteit verhouding spelen. Ik weet niet of een makelaar inzicht heeft daarin. Die kan wel zien dat iets mooi gebeurd is,

maar hoeveel het gekost heeft.
Interviewer: Dat is een lastig punt inderdaad.
Respondent: Ik denk dat een makelaar van het mooie uitgaat.
Interviewer: U had geen aankoopmakelaar, heeft u misschien nog contact gehad met die verkopende makelaar om iets te weten te komen?
Respondent: Kan het me niet meer herinneren. Het was in ieder geval een makelaar waar we nooit voor zouden kiezen want we hebben het gevoel dat 'ie uhm.. met bepaalde aannemers wel contacten heeft. Wij kijken wel vaak naar kleine pandjes en uhh.. we hadden laatst een pandje op het oog en daarvan was de vraagprijs nog niet bekend en we hadden tegen die makelaar gezegd van nou als het bekend is willen we het graag weten en zouden ze ons een mail sturen. En dat duurde maar en dat duurde maar en toen ben ik op gegeven moment gaan vragen en toen bleek het verkocht te zijn. En voor mijn gevoel kan dat niet. En het was verkocht aan een plaatselijke aannemer die daar dan zelf in gaat verbouwen en het huis gaat verkopen.
Interviewer: Ja.
Respondent: Ja dat voelt voor mij niet goed. Dat iemand zegt van als je iets voor me hebt tip me dan.
Interviewer: Nee inderdaad.
Respondent: Ja we horen wel vaker verhalen over die verhalen, die zit overal diep in.
Interviewer: Die verkopende makelaar kwam ook uit Franeker zelf?
Respondent: Ja en die wist ook weinig van het pand af vond ik.
Interviewer: En dat was omdat het een bijzonder pand is?
Respondent: Nou nee, meer de manier waarop hij ons rondleidde, dat ik dacht van die man heeft er weinig verstand van.
Interviewer: Oke, dat is wel jammer. Maar dat heeft u niet doen weerhouden om het te kopen.
Respondent: Nee we vonden het een leuk pand.
Interviewer: En als u nu weer zou verkopen, dan zou u die makelaar niet kiezen lijkt me?
Respondent: Nee.
Interviewer: Waar zou u dan op letten als u een makelaar kiest?
Respondent: Uhm, betrouwbaarheid en zijn bereik, het is wel belangrijk dat hij bij Funda aangesloten is vind ik. En zijn voorkomen en manier van doen, dat is heel persoonlijk natuurlijk. Als ik er een betrouwbaar gevoel bij heb dan doet een koper dat denk ik ook.
Interviewer: U gaat dus op het gevoel af?
Respondent: Ja.
Interviewer: En als u nu een ander pand zou kopen zou u dan wel een aankoopmakelaar inschakelen?
Respondent: Ik denk wel dat we het via een makelaar zouden doen ja.
Interviewer: En waarom?
Respondent: Nou omdat we zelf eigenlijk geen idee hebben van prijzen. Ja je kunt wel een taxatie laten doen. En ook omdat een makelaar afspraken kan maken en ja ik denk dat het rust geeft en zijn informatie, hij kan veel meer mensen informeren dan ik dat zelf zou kunnen doen.
Interviewer: Ok. Er is hier in Franeker ook een werkgroep wERF. Bent u daar bekend mee?

Respondent: Ik weet wel dat er hier in de stad zoiets is, maar of dat het is... iets met energiebesparing ofzo?
Interviewer: Ja klopt.
Respondent: Ja daar ben ik één keer geweest.
Interviewer: Ok, ja dat was in zo'n oude school, ik ben daar toen ook geweest.
Respondent: Oh dat was jij toen.
Interviewer: Heeft u met die mensen van wERF ook nog contact? Hoort u daar nog wel eens iets van?
Respondent: Nee maar ik begrijp wel dat het aan het door gaan is. Mijn buurvrouw doet daar meer mee.
Interviewer: Ja.
Respondent: Ik zou er best vaker aan mee willen doen maar dan moet ik het wel weten.
Interviewer: En wat vond u van het idee achter wERF?
Respondent: Ik vond het een goed idee.
Interviewer: Waarom vond u dat?
Respondent: Wij zijn best wel geïnteresseerd in het verbruik van energieverbruik en dergelijke en dat is hier in de binnenstad toch best moeilijk. Zonnepanelen. Je woont sowieso al bestaand waardoor de mogelijkheden gewoon kleiner zijn. We hebben zelf wel genoeg geïsoleerd maar misschien zijn er ook nog wel hele andere goede ideeën.
Interviewer: Maar u hoort dus niks meer van die werkgroep?
Respondent: Nee niks van gehoord.
Interviewer: Denkt u dat ze daar een steek laten vallen? Enig idee hoe dat zou kunnen komen?
Respondent: Ja eigenlijk wel? Eigenlijk had ik via de mail wel een nieuwe uitnodiging verwacht. Misschien moet ik dat in het krantje van Franeker lezen, maar dan is het maar net dat mijn oog erop valt en ik het krantje niet meteen weggooi.
Interviewer: Nee inderdaad. Er zijn meerderen die dit zeggen en mensen horen het inderdaad liever via internet of de mail.
Respondent: Ik weet eigenlijk niet of we daar toen een e-mailadres hebben achtergelaten. Maar dat is bij veel bijeenkomsten wel zo. Het is dan makkelijker om mensen te bereiken en dan is het voor mij ook weer makkelijker om mensen te bereiken.
Interviewer: Ja. Dat u ook wel willen doen? Er meer betrokken bij raken en andere mensen op de hoogte willen brengen?
Respondent: Ja ja.
Interviewer: Oke.
Respondent: Ik weet niet hoeveel mensen er later waren. Hoe vaak ben je er geweest?
Interviewer: Een keer.
Respondent: Ook een keer. Ja...
Interviewer: Ja dat was in 2014 ergens. Wel een tijd terug.
Respondent: Ik neem aan dat er dan ook wel andere besprekingen zijn geweest.
Interviewer: Ja, maar daar heb ik ook niets van gehoord.

Respondent: Nee maar anders bloed het dus dood en dat is wel jammer.
Interviewer: Ja, mijn begeleider /opdrachtgever die was daar ook bij, en die vertelde ook over energiebesparingen en dergelijke
Respondent: Ja. Maar hij zit daar niet meer in want het is niet zijn belang, maar wel die van ons.
Interviewer: Inderdaad. Is het voor u duidelijk waar WERF voor staat? Wat hun doelstelling is?
Respondent: Nee [lacht]
Interviewer: Nee voor mij ook niet.
Respondent: Het was meer een bijeenkomst van mensen met belangen maar welke richting het opging was mij niet duidelijk, ja er was wel wat input maar.. ja.
Interviewer: Dat heb ik ook meer gehoord. Kunnen ze daar in verbeteren?
Respondent: Ja aan de ene kant is het ook wel belangrijk dat je niet meteen een structuur hebt waardoor meerdere belangen behartigd kunnen worden en bij één richting dan vergeet je misschien ook het een en ander. Dus ja, maar goed vaker bij elkaar komen is in ieder geval wel van belang. Maar wie daar precies de leiding in heeft.
Interviewer: Uw buurvrouw, neem ik aan?
Respondent: Ja.
Interviewer: De opkomst was laag had ik het idee.
Respondent: Ja, ze hadden meer mensen verwacht denk ik. Maar misschien leeft het wel helemaal niet meer hoor. Ik zal het eens vragen.
Interviewer: Nee dat weet ik ook niet.
Respondent: Ze hebben ook opgezet met een makelaar hier uit Franeker maar die is overleden.
Interviewer: Ja dat heb ik gehoord.
Respondent: Dus misschien dat daarom ook de energie eruit is. Volgens mij was hij zelfs de initiatiefnemer.
Interviewer: Weet u ook waarom hij het initiatief nam en dat heeft opgericht?
Respondent: Nee geen idee. Als makelaar, denk ik, dat hij daar behoefte aan had om mensen te informeren, en hij hield denk ik wel van de stad. Ja als je een mooie stad wil hebben.
Interviewer: Ja inderdaad. Heeft u zelf nog toevoegingen of vragen?
Respondent: Nee eigenlijk niet. Ja dit pand is een keer afgebrand geweest en een stuk van de tuin achterin is bij de burens betrokken ooit. Er heeft hier vanalles ingezet, zoals een hoerentent. En iets met gastenverblijven. We hebben nu trouwens ook weer een bed & breakfast erin. Ja het is een pand waar veel in gebeurd is.
Interviewer: U heeft zelf een bed & breakfast? Dat kon gewoon zo?
Respondent: Ja dat hebben we aangevraagd.
Interviewer: Leuk, hoeveel kamers heeft u?
Respondent: Eentje. Ja.
Interviewer: Allang ook?
Respondent: Twee en een half jaar. En mensen zijn wel enthousiast maar we promoten niet heel veel, het moet niet te belastend worden. We hebben één of twee

keer per week gasten, veel fietsers voor de elfstedentocht of die naar het planetarium gaan of naar de eilanden. Die komen overal vandaan. Wil je het even zien?

Interviewer: Ja dat lijkt me erg leuk.

[einde opname: de rest van het interview was een kleine rondleiding. Dit is verder niet relevant.

Korte samenvatting van het interview:

De respondent geeft aan wat ze belangrijk vindt bij het aankopen en verkopen van een bijzonder pand. Het gaat hierbij om een gevoel van vertrouwen. Ook blijkt dat het aanvragen van vergunningen moeizaam kunnen lopen, echter door connecties bij de gemeente gaan deze procedures al beter. De respondent denkt dat een erfgoedmakelaar wel een rol kan hebben in het adviseren over het terugbrengen in oude staat van een pand en het adviseren over bijbehorende gemeentelijke procedures. Wat betreft wERF zou de communicatie en het naar buiten brengen van de doelstelling beter kunnen.

Bijlage 12 Transcriptie interview monumenteigenaar H: Dhr. Lodewijks

Dit interview vond plaats op 3 juni 2015, op de locatie: bij de respondent thuis te Franeker (Eise Eisingastraat 13). Duur interview: ± 45 minuten. Het laatste deel van de opname is weggefallen, door voldoende aantekeningen van het interview heeft dit verder geen invloed op de uitwerking en resultaten.

Interviewer: Ik ben van de opleiding vastgoed en makelaardij van de Hanze hogeschool in Groningen. Ik ben nu bezig met mijn afstudeeronderzoek naar de diensten van erfgoedmakelaars en problemen van monumenteigenaren. Of ze hun diensten zouden kunnen verbeteren. En daarvoor houd ik interviews met monumenteigenaren, erfgoedmakelaars en de monumentenzorg.

Respondent: Ja. Ok, ja toevallig waren er een paar maanden terug ook studenten uit Groningen van de universiteit. Die hebben warmte foto's gemaakt en dat ging over energiebesparing. Dus ik dacht misschien kom je uit die richting, maar het gaat dus over makelaardij.

Interviewer: Ja. Mijn opdrachtgever van het Kenniscentrum NoorderRuimte, ook vanuit de Hanzehogeschool, doet onderzoek naar herontwikkeling van monumenten en ook energiebesparing met die warmte foto's. Die is ook wel eens in Franeker. Dat is het een beetje in het kort, wat ik van u wil weten is hoe het is om in een monument te wonen, wat uw ervaringen zijn, hoe de aankoop is gegaan. Woont u hier allang?

Respondent: Vanaf 2001.

Interviewer: En komt u ook uit Franeker?

Respondent: Ja. We woonden eerst boven de mannenmode zaak. En mijn zoon wilde de zaak opvolgen, en toen zijn wij een ander plekje gaan zoeken.

Interviewer: Heeft u specifiek gekozen voor een monumentaal pand?

Respondent: Nou toen wij trouwden toen hebben we ook wel in de nieuwbouw gewoon dus daar hadden we wel ervaring mee maar we zijn in de loop der jaren toch wel verknocht geraakt aan de binnenstad en ja er moet dan net iets vrij komen wat je bevalt. We hebben hierachter nog heel veel tuin, dus als je achter bent is het net of je ergen buitenuit zit. We hadden nog een ander plekje op het oog maar daar mocht niet gebouwd worden. We hadden aan de gemeente gevraagd van wat is er met dat stukje grond, maar nee dat mocht niet. Dat was aan B&W voorgelegd, en de burgemeester die dacht van nou als hij zo graag in de binnenstad wil wonen, ik wil wel graag weg. Die woonde dus hier. Zij had nog wel een makelaar in de arm genomen, ook naar de gemeente toe, moest wel correct verlopen. En nou zo is dat ook afgerond.

Interviewer: Wat bijzonder

Respondent: Ja.

Interviewer: Had u zelf ook een makelaar in de hand genomen?

Respondent: Nee, ik had wel aan haar gevraagd dat ik een schoon grond verklaring wilde, bodemonderzoek. Ze zegt dat is niet nodig. Ik zeg ja als je je huis wil verkopen wil ik dat erbij hebben anders doe ik het niet. want in de binnenstad weet je sowieso dat het vervuild is. Oude binnenstad dan weet je dat is niet schoon maar wat zit er en waar? En dan heb je ook een nulpunt meting voor als je later weer weg gaat. En ik heb een bouwkundig rapport laten maken, want we hadden wensen voor verbouwen en anders ging het ook niet door. Toen dat kon zijn we in onderhandeling gegaan.

Interviewer: En die verbouwingen dat mocht zo maar?

Respondent: Nou daar moest ik wel aanvragen voor indienen maar er was geen bezwaar.
Interviewer: Heeft u verder helemaal geen problemen gehad op dat gebied gehad?
Respondent: Nee geen problemen.
Interviewer: en die verbouwingen en aanpassingen dat mocht ook zo maar vanuit de gemeente?
Respondent: nou daar moesten we wel aanvragen voor indienen maar dat was verder geen bezwaar.
Interviewer: heeft u verder helemaal geen problemen mee gehad.
Respondent: nee.
Interviewer: ok dat is wel bijzonder.
Respondent: ja.
Interviewer: Maar heeft u dan ook echt grote verbouwingen of alleen maar die glazen wand?
Respondent: ja, kijk, die trap was er een, de badkamer waren drie kleine kamertjes boven en die hebben we, ja dat is anders ingedeeld, en de slaapkamer. maar dat was hun geen probleem om daar niet in meer te gaan
Interviewer: ok
Respondent: en omdat de originele bouw van het pand is blijven bestaan, het waren ook gewoon schotjes. die waren er ooit opgetimmerd. het was niet een probleem om weg te halen.
Interviewer: ok. dus het was niet echt rigoureuze grote verbouwingen.
Respondent: we wilden bijvoorbeeld ook een uh, graag boven een uh, hoe heet zo'n ding, zo'n uitbouw in het dak hebben. maar dat hebben ze niet toegestaan.
Interviewer: nee.
Respondent: Nee. dat zou het pand te veel uit zijn oude verband halen, maar goed, daar was mee te leven.
Interviewer: maar dat was dan ook zichtbaar vanaf de straat kant?
Respondent: ja
Interviewer: mocht het daarom niet. of mocht het sowieso niet?
Respondent: ja. was zichtbaar vanaf de straat, daarom wilden ze het niet.
Interviewer: ok.
Respondent: vonden ze er niet bij passen bij het huis, nouja.
Interviewer: nee, dat is misschien ook wel logisch.
Respondent: kijk, we hebben die herenmode zaak dat zijn drie panden naast elkaar, van 1598, één van 1625 en één van 1629. dat zijn ook allemaal oude panden. we hebben ons hele leven verbouwd in oude monumentale panden en dan weet je wel ongeveer wat uh, waar de grens ligt zeg maar.
Interviewer: had u daar met die verbouwingen met die panden, had u daar ook problemen bij met aanvragen van dingen? waren er dingen onduidelijk?

Respondent: wat we altijd deden, als wij wilden verbouwen, dan ging ik naar onze vaste architect en dan zetten we in een schets plan meteen wat we wilden en dan gingen we direct naar Huus en Hiem toe en dan zeiden we dat en dat zijn we van plan, dat en dat plekje in Franeker, kijk er eens naar en wat is jullie oordeel.
Interviewer: ja. oke.
Respondent: nou dan zeiden ze van moet je eens luisteren dat is niet bespreekbaar, nou waarom niet, nou daarom. oke oke. keken we of we dan aan konden passen. vaak vroegen we van nou als jullie met dit uitgangspunt zitten, we willen dat en dat is ons doel en dat hebben we nu zo vorm gegeven maar hoe zouden jullie dat vormgeven maar wel met dat doel voor ogen houden. nou dan zetten ze ook wel een wat lijntjes op papier.
Interviewer: oke, dat doen ze dus wel.
Respondent: nou als je dat dan uitwerkt, ik heb daar nooit niet zo'n probleem mee gehad.
Interviewer: oke dus ze willen wel helpen met dingen aanpassen zodat het wel zou kunnen.
Respondent: Nou kijk, ze uh.. ik denk dat, dat geldt voor iedereen in een binnenstad met beschermd stadsgezicht en monumenten. aan de ene kant wil je de monumenten zo veel mogelijk in stand houden maar aan de andere kant wil je ook een leefbare stad, waar mensen kunnen wonen en werken. en die twee staan wel eens op gespannen voet met mekaar, want in een anton piek stad daar gebeurd niet zo veel en als je dan probeert tot elkaar te komen op een verantwoorde manier naar beide kanten toe, nou dan denk ik die modus moet je zien te vinden.
Interviewer: Ja, en dat gebeurt ook wel bij die welstandscommissie?
Respondent: ja hoor, ik heb er nooit als.. kijk als je er frontaal ingaat en zegt van zo wil ik het en iedere keer met dingen komen waarvan je eigenlijk zelf wel weet van ja dat lukt niet, ja dan uh..
Interviewer: ja.
Respondent: en natuurlijk zul je zelf ook wel eens een veer moeten laten, dat is met alles gelijk. ja.
Interviewer: heeft u verder geen botsingen mee gehad.
Respondent: nee, niet zo ervaren, ja natuurlijk zit er altijd een stuk spanning tussen die twee dingen maar ja dat hoort bij het ondernemerschap.
Interviewer: ja oke. en u zei dat u geen aankoopmakelaar had ingeschakeld. als u nu weer een monument zou kopen, zou u dat dan wel doen?
Respondent: ja dat weet ik eigenlijk niet. kijk, een makelaar die uhm, die kan je helpen in de zin van stel ik kom niet uit deze plaats en ga ergens heel anders heen en ik zoek een bepaald type woning dan kun je tegen die makelaar zeggen van, moet je eens luisteren, kijk eens om je heen en wat er is te koop. en Funda is ook overal dus je bent zelf ook al eens aan het grasduinen geweest. dus nou dat type, heb je daar in deze omgeving wat voor? dan kan die dat voorwerk voor je doen. maar verder, dan denk ik dan moet je met je gezonde verstand er maar op los en je weet zelf wat je wil betalen en wat het mag kosten en net wat ik zeg van als je zegt van er moet daar verbouwd worden dan moet je er een bouwkundige op los laten. en je moet nog, bijvoorbeeld zit er asbest in en dat soort dingen, daar moet de verkoper aan meewerken. en ja, ik ben daar altijd heel erg makkelijk in geweest, dat hoeft niet per se via een makelaar.
Interviewer: Nee. maar u heeft nu wel ervaring ermee, ook met uw bedrijf. maar mensen die bijvoorbeeld voor het eerst een monument kopen, denkt u dat

een makelaar wat meer informatie kan geven over bijvoorbeeld procedures en hoe dat allemaal gaat.

Respondent: ja dat denk ik wel, dat moet in hun pakket zitten, dat zal er in moeten zitten. we hebben bij een van onze panden hebben we een asbest renovatie gehad en daar hebben verschillende bouwbedrijven op ingeschreven en nou goed dat is er een geworden, maar die moet ook alle vergunningen verzorgen en dat lijkt mij ook bij.. je kunt alles zelf doen maar je kunt ook zeggen van jij wil dat werk doen prima maar dan moet je ook voor vergunningen zorgen.

Interviewer: ja ja.

Respondent: ja zo is het wel. dus ik denk dat, als je naar de toekomst van de detail handel kijkt, dat geldt ook voor makelaars en voor alle beroepen. ook een makelaar kan alleen maar leven van de diensten die hij verleent. dus het is niet meer dat er een bepaalde vaste courtage op en nou klaar huisje verkocht en geld komt wel binnen. maar ja, hij zal gebruik moeten maken van zijn kennis en dat uitpanden als de diensten die aan een consumenten dus koper kan leveren.

Interviewer: ja.

Respondent: het lijkt me ook dat hij daar een deel van zijn kosten uit terug moet halen.

Interviewer: en denkt u dat daaronder monumentbezitters, dat daar ook echt behoefte aan is?

Respondent: ja.

Korte samenvatting van het interview:

De respondent heeft geen grote problemen gehad met aanvragen van vergunningen. De respondent denkt dat beide partijen, dus de gemeente maar ook de eigenaar, niet altijd helemaal hun zin kunnen krijgen en dat beide daar rekening mee moeten houden. Uit de rest van het interview bleek dat de respondent denkt dat er voor makelaars zeker wel toekomst in extra diensten omdat deze toch zijn geld moet verdienen en dat dit heel goed kan met de kennis en connecties die een makelaar heeft.

Bijlage 13 Transcriptie interview monumentenzorg I: Restauratiefonds, Dhr. Esselmann

Dit interview vond plaats op 16 juni 2015, op de locatie: bij de respondent op kantoor, Westerdorpsstraat 68 te Hoevelaken. Duur interview: ± 60 minuten.

Respondent: Hoe ben je zo terecht gekomen om ons te gaan mailen? Je zit op de hogeschool in Groningen?
Interviewer: Klopt. Ik heb eerst bij de Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed gevraagd en die hebben mij toen doorverwezen naar het Restauratiefonds.
Respondent: Oke.
Interviewer: En ik doe dus een afstudeeronderzoek naar diensten van erfgoedmakelaars en hoe die monumenteigenaren beter zouden kunnen helpen omdat die vaak tegen problemen aanlopen en procedures niet begrijpen.
Respondent: Oke. Wij zijn restauratiefinancier. Bij de rijksmonumenteigenaren zijn we wel aardig bekend en bij de gemeentelijke monumenteigenaren is het wat lastiger en wat minder maar daar wordt wel heel hard aan gewerkt door onze afdeling marketing en communicatie om dat beter te maken. Heb je een bepaalde indeling voor het gesprek?
Interviewer: Ik heb een lijst met vragen maar daar kan ook van afgeweken worden als u zelf denkt van dat onderwerp zou ook interessant zijn dat ze dat weet voor het onderzoek. Wat is uw functie bij het Restauratiefonds?
Respondent: Mijn officiële functie is dat ik senior medewerker restauratiewijzer ben. De restauratiewijzer, ik zal eerst uitleggen wat dat is en dan wat het restauratiefonds doet. Misschien een beetje tegenstrijdig om eerst met het product te beginnen. De restauratiewijzer is een stukje ondersteuning wat we sinds vorig jaar aanbieden, en daarmee proberen we vooral om mensen met een rijksmonument willen kopen, als ze het hebben mag het ook, maar voornamelijk de kopende, om te informeren van waar krijg je allemaal mee te maken want het schrikt mensen ook wel af he, van een monument daar mag je niks en dat zijn allemaal lastige procedures. Ik zal niet zeggen dat het altijd heel makkelijk is maar het is vaak net even soepeler dan de mensen vaak denken. En met die restauratiewijzer proberen wij mensen een beetje door het woud heen te helpen en aan te geven van deze stappen moet u gaan doorlopen zodat mensen een beetje een beter beeld hebben bij wat moet gaan gebeuren en met welk loket ze te maken krijgen. En wij verkopen uiteindelijk gewoon hypotheek, het restauratiefonds hypotheek, waar je wellicht over hebt gelezen, is een hele goedkope lening en dat voeren wij uit eigenlijk vanuit het BRIM eigenlijk vanuit de overheid dus die ons die opdracht gegeven heeft om die hypotheek weg te zetten en daarnaast mogen we ook gewoon commercieel geld uitlenen.
Interviewer: Ja.
Respondent: Er zitten wel wat restricties aan want we mogen een gerestaureerd pand niet gaan financieren en dergelijke maar we doen ook zeker wel wat commercieel geld wegzetten waardoor je een hele restauratie kan financieren en in sommige gevallen zelfs de aankoop en de restauratie. Dus voor veel mensen heel belangrijk van ja stel dat ik een pand ga kopen en ik financier het bij een bank hoe groot is dan de kans dat ik straks dan nog bijvoorbeeld 50.000 euro bij jullie kan lenen tegen een goedkoper tarief. En dat soort vragen kunnen we vanuit die restauratiewijzer ook gaan beantwoorden. We geven mensen gewoon een globaal dossier aan dus niet het hele formele pakket hoeft nog niet. Maar we gaan gewoon eens even rekenen van nou als je bij ons komt is de kans dat we dat kunnen verstrekken heel groot. Er zijn nog een paar uitdagingen maar er is licht aan het eind van de tunnel of van nou als ik u was zou ik dat pand niet eens gaan kopen want ik zou niet weten hoe u dat rond zou moeten krijgen. Dus we proberen mensen echt een beetje het gevoel te geven van oke waar ga ik straks

aan beginnen.
Interviewer: Oke.
Respondent: En dat is allemaal op het financiële gericht want we zijn uiteindelijk restauratiefinancier en bouwkundig, ja je hoort natuurlijk wel eens wat in de jaren dat ik hier werk, zijn er inmiddels dertien, maar bouwkundige vragen ga ik niet beantwoorden.
Interviewer: Nee.
Respondent: We hebben wel een samenwerking met een aantal gemeenten met de monumentenwacht die aan een koper kan aangeven van als u het pand gaat kopen hou er rekening mee dat u die en die activiteiten moet gaan doen om het pand in een goede staat te krijgen en dat minimaal dit gaat kosten. Zodat mensen weten van oeh dat valt tegen, dat is meestal het antwoord want het valt bijna nooit mee. En wil ik het pand dan nog wel kopen als ik zoveel moet investeren of moet ik minder gaan bieden als ik ook nog moet investeren want ik heb een bepaalde prijs na restauratie is die investering dan wel waard oftewel moet ik dan misschien toch wat scherper gaan bieden en als dat niet lukt dan toch zeggen van ik laat het project lopen. Dus van onze klanten valt her en der ook wel wat af maar er gaan gelukkig ook wel een aantal door. En een advies van nee is ook een goed advies.
Interviewer: Maar helpt u daar dan ook mee, van dat ze zeggen van uhm.. er moet zoveel na aankoop aan restauratie en verbouwingen en dergelijke.
Respondent: We adviseren sowieso niet op het bouwkundige.
Interviewer: Nee.
Respondent: We mogen formeel gezien niet adviseren want daar hebben we geen vergunning voor van het AFM, dus ik mag niet gaan kijken van als ik een financiering voorleg zeggen van goh ik zou nog even aan die verzekering denken of denk eraan als je in de ww komt of arbeidsongeschikt raakt dat je niet goed in de financiering zit. Wij zijn zoals dat heet een execution only partij dus je doet een aanvraag voor financiering, wij kijken of dat volgens de wettelijke normen past, wat de normen staan tegenwoordig in de wet sinds een paar jaar en niet meer een gedragscode oid. En als we pas zeggen van hier heb je een offerte en wil je meer advies over die en die onderwerpen ga dan naar een adviseur om de hoek en laat u daar goed over adviseren of er risico's zitten en zo ja hoe die eventueel af te dekken zijn. En ja goed als ik een berekening maak voor een klant en die klant denkt van het pand is na restauratie vijf ton waard en de aankoopprijs is drie ton en ik zie dat er drie ton in moet, ja dan heb je zes ton en ja wil je nog zes ton gaan investeren in iets dat straks vijf ton waard gaat zijn. En uiteindelijk wordt het door een taxateur bepaald, kan elke taxateur zijn.
Interviewer: Oke.
Respondent: En sommige mensen zijn zo verliefd op een pandje en die nemen dat voor lief en die ton zien ze dan maar als woongenot. Moeten ze wel een ton eigen geld inleggen anders kunnen ze niet de financiering rondkrijgen en anderen zeggen van ja dat ga ik niet doen, daar ga ik niet aan beginnen want uh ik wil er graag wonen maar die eigen bijdrage vind ik toch wel even iets te gortig. En dat is de afweging die mensen moeten maken.
Interviewer: Ja. En hoe komen die mensen dan hier bij het Restauratiefonds?
Respondent: Ja uhm het meeste is via google. Er zijn mensen die denken van een monument oeh daar mag ik niks ik ga eens naar de gemeente. Zeker een gemeente als Groningen zal zeker onze naam gaan noemen maar heel veel komt via google. Op google kun je ook adverteren als je bepaalde termen invult dan zul je zien dat wij vrij hoog in de lijst staan. Dus dan zie je ons ook nog als je googled op die termen. Mensen gaan dan heel vaak de website bekijken en dan bellen, en op de afdeling doen ze ook wel info telefoon naast de financiering die we proberen te offren. En er komen heel veel vragen binnen. Of ze mailen. En via de gemeente, heel soms makelaars die verwijzen ook nog wel eens door. In het verleden hebben we ook wel cursussen gegeven voor makelaars dus we zijn niet heel onbekend. Via een cursus instituut wat hier ook in huis zit, dat heet erfgoed academie, die gaven cursussen voor makelaars en volgens mij hebben een

aantal jaar terug daar de helft van alle NVM makelaars aan deel genomen. Dus die worden ook wel eens genoemd. En sinds, ergens in het afgelopen jaar, heeft onze marketing man ook een campagne of Funda gelanceerd want Funda kan tegenwoordig vrij goed aangeven wat een monument is en op je pagina zie je dan gewoon een advertentie staan. En dat heeft ook wel een behoorlijk doorloop van.. komt er binnen bij ons. Dus internet is een heel belangrijk kanaal en verder onze partners, de gemeentes en soms makelaars die goed op de hoogte zijn en om het pand beter verkoopbaar te maken noemen ze ons.
Interviewer: Dus de gemeentes, makelaars en dat mensen zelf gaan googlen.
Respondent: Ja en de naamsbekendheid onder de rijksmonument eigenaren zit boven de tachtig procent dus dat is vrij goed.
Interviewer: En met gemeentelijke monumenten, dan verwijst de gemeente ook door of is het echt alleen voor rijksmonument?
Respondent: De gemeentelijke worden ook doorverwezen want er is in veel provincies een regeling van cultuur fond hypotheek, dat is ook een laag rentende lening. Het enige probleem is dat daar regelmatig geen budget beschikbaar voor is. Gemeentes zeggen heel vaak van oh dit is een gemeentelijk monument helaas hebben wij geen potjes meer, vroeger hadden ze iets meer budget dan tegenwoordig maar door bezuinigingen zijn die potjes helaas ook gesneuveld. En dan worden ze ook wel naar ons doorverwezen. En soms is de boodschap van goh we kunnen wat omdat er provinciaal nog wat geld in het potje zit of omdat de gemeente toevallig zelf een potje heeft. Op onze website kun je dat zien, denk aan Rotterdam, Amsterdam, Schiedam, Deventer, Dordrecht, die hebben allemaal eigen potjes bij ons geparkeerd, dus die gemeentes hebben bij ons geld gestort. En dat beheren wij namens de gemeente en zijn wij zogenaamd de hypotheek verstrekker. De klant is dan ook bij ons klant en niet bij de gemeente, welke gemeente het ook is. Maar het geld komt dan wel van de gemeente af. Noord Holland heeft bij ons ook een pot staan voor de provinciale monumenten en dan kunnen mensen gewoon bij ons geld aanvragen.
Interviewer: Ja. En er zijn geloof ik drie provincies die provinciale monumenten hebben.
Respondent: Uhm ja het zijn er volgens mij drie, Limburg, Drenthe en Noord Holland en Noord Holland en Drenthe hebben bij ons een eigen regeling. Ze hebben bij een X bedrag gestort en daar kunnen wij gewoon leningen uit verstrekken. De klant gaat naar Drenthe toe en zegt van goh ik wil een provinciaal monument restaureren en kunnen jullie bepalen wat de subsidiabele kosten zijn, daar is een grondslag voor en dan gaan ze kijken van wat is het doelmatige sober onderhoud is. En dan komt er een bedrag uit bijvoorbeeld 100.000 euro en dan gaan wij vervolgens kijken of we uit dat potje dat bedrag kunnen verstrekken en of het verantwoord is, hebben ze een vergunning en kunnen ze het gewoon betalen en voldoen ze aan de normale financieringsnormen. De zorg voor een klant is natuurlijk actueel in bankenland al zijn wij formeel geen bank maar je moet wel voor die klanten zorgen en gewoon iets aanbieden wat ook past. Want als dat fout gaat is het niet goed voor je naam, want wij doen ook veel voor overheden als stichting zijnde dus daar moet je ook voor oppassen dat je niet in een slecht daglicht komt en dat je een klant iets moet verkopen wat eigenlijk niet kan.
Interviewer: En omdat jullie geen bank zijn, denken mensen dan niet van is dat wel veilig oid?
Respondent: Lenen is altijd veilig want als wij failliet gaan, ja je hebt hier geen geld staan.
Interviewer: Nee precies.
Respondent: En dan gaat iemand anders bij je incasseren maar dat contract ligt er dus we kunnen nooit op het moment dat we failliet gaan kan een andere partij nooit zeggen van ik neem de boedel over en die anderhalf procent ik maak er twee een half procent van, zo werkt het niet.
Interviewer: Nee.
Respondent: Dus geld lenen bij een partij die failliet zou kunnen gaan is geen enkel probleem, en daarnaast hebben wij, het is officieel geen staatsgarantie, maar het komt er wel mee overeen wij gaan pas failliet als de nederlandse staat failliet gaat, we hebben wel een hele goede zekerheid. Als het bij ons fout gaat dan zou het ministerie van financiën de cheque moeten trekken zoals bij de ABN en de staat zal dan een groot belang krijgen in de stichting. Dus de kans dat wij

failliet gaan is niet zo heel groot. En mensen vinden het vaak wel fijn omdat ze echt te maken krijgen met een partij die alleen maar monumenten financiert en dan zit je dan toch net even anders in dossiers dan een gewone bank.

Interviewer: Er is een ander soort kennis in huis.

Respondent: Ja, het verschilt, sommige banken die zien monument staat, huh restauratie daar gaan we niet aan beginnen dat is te onzeker dan weet ik niet of ik straks mijn geld terug krijg en wat als het duurder wordt. Dat zijn risico's die wij iets eerder nemen. Dus dat proberen we altijd wel een beetje te ondervangen vooraf natuurlijk wanneer je wel en niet verstrekt. We hebben wel eens te maken met dossiers waar een klant geld heeft geleend en dat is geen ton maar anderhalve ton, ja waar gaan we die halve ton vandaan halen. Je bouwt altijd wel wat marges in het fiscale voordeel laten we vaak buiten beschouwing, dan zodat ze daar wat mee op kunnen vangen. Soms kijken of ze toch nog een klein beetje bij kunnen lenen of iemand anders nog aan kunnen kijken. Want dat probeer je wel gewoon te beperken, het moet wel zo zijn dat en het monument over eind blijft staan of mooier wordt, dat is onze doelstelling, en de klant uiteindelijk ook niet kopje onder gaat. En vaak is het zo als je de executieveiling op moet dat iedereen slecht af is. Want het pand is dan net half gerestaureerd of net af en die krijgt dan vaak een eigenaar die wat minder heeft met monumentale status als er een executie komt. De eigenaar heeft een financieel probleem want hij heeft nog een restschuld die hij op een of andere manier ooit nog moet zien in te lossen dus er wordt niemand beter van en bij ons kost het ook een hoop tijd en geld en daar wordt ook niemand beter van. Dus bij verstrekking kijk je wel van zit er voldoende marge in om tegenvaller op te kunnen vangen. Wij weten wel gemiddeld wat een tegenvaller kan zijn. En daar houden we ook wel rekening mee, een post onvoorzien is standaard.

Interviewer: En hoe is of gaat het contact met de rijksdienst in Amersfoort?

Respondent: We voeren een aantal werkzaamheden uit namens en voor de rijksdienst. Wij verstrekken de lage leningen voor de rijksmonumentale panden en de rijksdienst die doen de subsidieverstrekking. Die zijn heel druk bezig met die vijftig miljoen, die mogen ze elk jaar verstrekken. Dus mensen kunnen aanvragen in februari en maart en dan gaan ze na al die aanvragen beoordelen, ze hebben bepaalde categorieën waar een X bedrag voor beschikbaar is en vervolgens gaan ze kijken of ze het allemaal netjes kunnen verstrekken en of de aanvragen aan de voorwaarden voldoen. En dan krijgen ze in oktober reactie of ze geld toegewezen hebben gekregen of dat de aanvraag niet voldeed of uw aanvraag voldeed wel maar we hebben geen geld genoeg beschikbaar. Dus dat kan ook voorkomen en op het moment dat die beschikkingen zijn afgegeven komen ze digitaal bij ons binnen en vervolgens gaan wij uitbetalen. Kleine posten krijgen het bedrag in één keer en bij grote posten moeten ze gaan declareren. En als iemand zijn subsidie moet terugbetalen omdat die een plan heeft ingediend en later en misschien wel een beetje vals gespeeld heeft of maar de helft heeft uitgevoerd en wel alles gedeclareerd heeft dan moeten wij ook proberen om dat geld weer terug te krijgen.

Interviewer: Gebeurt dat vaak?

Respondent: Uhm, wij hebben een vrij nette klanten groep, ze hebben vaak een meer dan gemiddeld inkomen, zijn hoog opgeleid en uiteraard kan het fout gaan maar de risico's zijn wat kleiner dan dat je in wat slechtere wijken financiert. We hebben ze uiteraard wel maar als je met andere banken vergelijkt zijn die promillages lager.

Interviewer: Oke. En als mensen een monument willen kopen denken ze vaak van ik mag niks. Wat vind u daarvan dat mensen dat denken?

Respondent: Niet helemaal terecht in veel gevallen, en is lang niet meer zo, dat was tot 2010 tot de wabo in werking trad toen was het daarvoor dat je voor een schilderbeurt als 26 weken procedure bij de rijksdienst en daarvan heeft de staatssecretaris gezegd van dat vind ik niet zo'n goed idee. We maken een aantal categorieën waar voor mensen echt bij de rijksdienst moeten en dat is nog steeds 26 weken + 6 maar het over grote gedeelte kan nu gewoon bij de gemeente terecht voor de normale procedure voor de omgevingsvergunning dat is 8 + 6 weken en de hele basic werkzaamheden mogen ze zelfs zonder vergunning doen.

En als iets zonder vergunning mag en ze willen bij ons lenen dan moet de gemeente wel even in een kort mailtje zetten dat bepaalde werkzaamheden niet in de vergunningplicht valt en dat ze geen vergunning nodig hebben. Die kleine post die bespreken wij niet eens, voor een lening van minder dan 20.000 euro stappen wij niet in de auto. Dat wikkelen we gewoon achter ons bureau af. En dan kun je niet iedereen vertrouwen dat ie geen vergunning nodig heeft. We moeten of een vergunning zien of een bericht van de gemeente dat ie niet nodig is. Dus ja, als je een rieten kap wil vervangen dat is 8 weken + 6 weken inzage termijn dat mag gewoon en daar gaat niemand moeilijk over doen. En vaak als je wijzigingen wil hebben dan wordt de gemeente wat kritischer. De gemeente kijkt of het wel in het straatbeeld past. Ze gaan kijken of ze het willen en onder welke voorwaarden. Maar voor puur onderhoud valt het mee hoe moeilijk gemeentes doen. Bijvoorbeeld kleurcodes bij het schilderen, maar dat kun je ook verwachten als eigenaar vind ik. De ene gemeente is wat strikter dan de ander. Maar zolang je geen gekke dingen wil valt het wel mee, ja het kost tijd. 32 weken en 14 weken is nogal een verschil. En als je ingewikkelde dingen wilt, bijvoorbeeld als een pand half afgebrand is of herbestemming, dan kom je bij de rijksdienst terecht en is er een grotere kans dat ze nee zeggen. Zij hebben een ander oog voor zo'n pand dan een eigenaar die misschien wel een commercieel oog heeft. En dat kan botsen.

Interviewer: Ja.

Respondent: Wat een hot item is, is milieu toepassing, isolatie, dubbel glas. Dan kunnen ze wel eens strenger zijn.

Interviewer: Dat mag niet zomaar.

Respondent: Nee. De monumentale waarde wordt hoger aangeschreven dan milieu waarde, nu komt het heel soms voor dat iemand dubbel glas mag. Maar ligt bijvoorbeeld ook aan het kozijn. En er zijn andere toepassingen zoals bijvoorbeeld luiken.

Interviewer: Ja.

Respondent: Dat zijn aanpassingen waar je vroeg in overleg moet. Mensen moeten eerst naar de gemeente een babbeltje maken als ze een pand hebben gezien, en dan eigenlijk pas bij ons komen want als je bij de gemeente hoort van dat mag sowieso niet dan ben je misschien helemaal niet meer geïnteresseerd in het pand en ben je misschien ook niet de juiste eigenaar om in zo'n rijksmonument te gaan wonen als snap ik wel dat mensen de energierekening wat willen verlagen want die is soms erg hoog. En soms kan het wel. Er mag wel steeds meer maar het is wel heel erg maatwerk. Dus dat is een hot item en daar zijn ze bij de rijksdienst ook echt wel mee bezig om daar beleid op te ontwikkelen. Maar dat is wel iets wat je echt goed moet afwegen met de gemeente van wat is in dit geval acceptabel en dan ben je ook wel een beetje afhankelijk van flexibiliteit en de meedenkendheid van de gemeente. Bij sommigen heb je een plan en dan zeggen ze mag niet. anderen zeggen van ok je wilt dat bereiken welke opties zijn dan mogelijke opties. Dat zijn niet de goedkoopste opties vaak, maar als eigenaar moet je wel toegeven bij een monument want het is wel iets wat wel graag willen bewaren voor de toekomst en dat het eruit blijft zien zoals het er ooit uitzag.

Interviewer: Ja, dat is ook vaak de reden dat mensen voor een monument kiezen, de sfeer.

Respondent: Ja verliefdheid op een monument komt vaak voor. Ernstig ook wel, soms zijn mensen bereid om heel ver te gaan, om tien jaar lang droog brood te eten om maar in dat monumentje te kunnen wonen.

Interviewer: En zoals dingen terug veranderen, vaak zijn er ook minder goede materialen toegepast in de loop der jaren en dat iemand graag weer de oude materialen wil gebruiken.

Respondent: Veel gemeentes staan daar wel voor open, maar ik denk dat ze ook gaan kijken naar wat je dan precies wilt terug brengen. Ik denk dat dat wel kan in de meeste gevallen maar je moet wel tijdig in overleg gaan. Soms zijn er verschillende tijdsbeelden. In de meeste gevallen zul je je wensen wel vervuld zien. Soms is het ook een beetje geven en nemen spel. Als je wat geeft zal de gemeente op andere vlakken wel weer wat soepeler zijn. Het gaat er om hoe je het

terug wilt brengen en wat voor materialen en goed overleggen is heel belangrijk. En als klant moet je ook niet te star er in zitten maar ook bereid zijn om met negentig procent van je wensen akkoord te gaan. Dan kun je wel een mensen tegen je in het harnas jagen als je heel stug blijft. En dat is in dit proces vaak niet handig. En de gemeente heeft wel een redelijke bevoegdheid en als ze geen vergunning verstrekken en je gaat wel aan de gang kun je vervelende maatregelen verwachten.
Interviewer: Nee ok. Soms zijn er wel mensen die bezig gaan met uitvoeren terwijl dat eigenlijk niet mag, maar zoals ik bij het steunpunt monumentenzorg friesland hoorde, loopt er dan niet echt iemand langs om dat te controleren.
Respondent: Nee. Voor zover ik dat weet zijn gemeentelijke ambtenaren ook wel wat weg bezuinigd en op monumentenvlak schijnt het heel lastig te zijn voor gemeentes om ruimte vrij te maken voor een stukje handhaving. Een vergunning van 26 weken kun je nooit van rechtswege krijgen, die van 8 weken wel dus als de gemeente te traag is zegt zo'n klant van je bent te laat ik heb hem van rechtswege en ik ga er kunststof kozijnen inzetten. Meeste eigenaren zullen dat niet in hun hoofd halen maar in theorie zou dat kunnen. En als gemeente kun je er dan niets meer tegen doen dus die hebben er heel veel baat bij dat die processen op tijd worden afgewikkeld en dat daar geen fouten inzitten. En handhaving komt dan op een tweede plan. Ik heb ze wel eens aan de lijn gehad hoor, dat gemeentes bellen van ik wil de afdeling die de facturen uitvoert want volgens mij klopt er iets niet. Het is wel goed dat die procedures wat minder strak zijn want dat maakt de drempel lager voor iemand om dat proces in te gaan. Want als de drempel hoog is denken mensen misschien wel van zolang niemand kijkt ga ik mijn gang.
Interviewer: Ja dat is misschien ook wel een stukje van geven en nemen. Het lijkt mij dat de gemeente graag ziet dat er iemand in woont of onderhoudt.
Respondent: Ja en de gemeente geeft ook wel eens wat want die weten ook dat leegstand het slechtste is voor een pand. Soms hebben mensen mazzel omdat de gemeente denkt van als we nu niets doen dan kunnen we het afbreken. Maar dat zijn wel uitzonderingen.
Interviewer: En die wijzer die jullie hebben, hoe gaat dat precies? Vinden mensen dat ook handig.
Respondent: Ja die is bedoeld voor mensen die vooraan in het traject staan, daar is die restauratiewijzer voor bedoeld. Nu voor de rijksmonumenten en hopelijk volgend jaar ook voor de gemeentelijke. We zijn de website aan het vervangen en mogelijk te maken voor meerdere doelgroepen. En daar staat dan de stappen in die iemand moet doorlopen, van dit is het proces van een omgevingsvergunning en informeer tijdig bij uw gemeente en of ze tekeningen moeten aanleveren e.d. We beantwoorden ook de financiële dingen want dat is onze core business. We kijken naar de restauratiefinanciering en in sommige gevallen als het pand in zo'n slechte staat is en binnen onze doelstelling past dat we dan ook de aankoop zouden mogen doen. Dan heeft een klant maar 1x de financiële rompslomp bij een bank, in dit geval dan bij ons, en 1x notariskosten in plaats van 2x. En gewoon max. voordeel en kosten voordeel. En onze commerciële rente tarieven zijn ook zeker concurrerend. We zitten vrij goed in de markt. Mensen mogen ons gaan bellen en we gaan voor ze rekenen wat haalbaar is. Sommigen nemen de moeite om hier te komen voor een gesprek. En sommigen zeggen van ik heb de informatie ik kom er wel uit en als ik vragen heb dan hoor je het.
Interviewer: En dat tijdig informeren, geven jullie dan ook aan waar in het proces dat moet?
Respondent: Ja de doorlooptijd kan je berekenen in de wijzer. We leggen wel uit dat je de tijd voor dingen moet nemen, en sommige mensen willen alles heel snel.
Interviewer: En denkt u dat erfgoedmakelaars misschien wat meer inzicht kunnen geven in hoe die dingen gaan en dat aan mensen uitleggen?
Respondent: De meeste makelaars zullen niet zo heel veel monumenten in de verkoop hebben, want wat zijn het zestig duizend rijksmonumenten en vijftig duizend gemeentelijke monumenten nou we hebben zeven miljoen woningen in nederland waarvan vier miljoen in privaat eigendom zijn, dus het is echt een

niche markt. Ik denk dat het heel goed is als makelaars dan zeggen van goh het is een monument bel het restauratiefonds. Makelaars hebben een beetje een handje van dat ze denken dat ze het weten maar dat ze de plank misslaan omdat ze een gemeentelijk monument aan het verkopen zijn maar ze vertellen dingen van een rijksmonument.
Interviewer: Ja.
Respondent: Daar kan het helemaal fout gaan want een gemeentelijk monument die komen veel minder goed weg dan een rijksmonument. Dus bel even naar het restauratiefonds, liever dat dan dat iemand foute informatie gaat geven. En makelaars hebben daar een handje van, alles om te verkopen. Soms bellen mensen ons op en zijn ze een beetje chagrijnig, of je verkoop daar beter van wordt, ik betwijfel het.
Interviewer: Denkt u dat daar wellicht een nieuwe dienst zou kunnen liggen voor makelaars, bijvoorbeeld in een stad waar veel monumenten zijn.
Respondent: Ik denk dat de markt te klein is. Ken je Redres?
Interviewer: Ja.
Respondent: De markt is niet groot en dat is de enige die ik dan ken, en dat is ook niet bepaald de goedkoopste, het hogere segment. Ik denk dat er niet zo veel markt voor is. Dat kan niet echt je core business zijn. Ik denk dat er voor taxateurs, bijvoorbeeld in Amsterdam waar zo'n zesduizend monumenten zijn, ja ik denk dat specialiseren in taxatierapporten wel iets is. Want de kwaliteit daarin verschilt ook nog wel eens wat. Soms zijn er goeie maar bij sommige kan ik als leek ook gewoon zien dat ze zomaar wat hebben opgeschreven. En die markt heeft natuurlijk ook onder vuur gelegen net als de bankensector, ik denk dat al veel gespuis er uit is. Een makelaar voor monumenten zou alleen in grote steden kunnen. In een gewoon huis wonen mensen gemiddeld 7 jaar en in een monument is dat 14 jaar dus de markt wordt dan ook kleiner. De helft van onze doelgroep is vijftig plus, hoger opgeleid en die blijven er het liefst wonen totdat ze er fysiek niet meer kunnen wonen. De doelgroep is dus heel beperkt. Je kan het er leuk bij doen als een sub ding maar niet om je brood mee te verdienen.
Interviewer: Oke. En over die restauratiewijzer. Merkt u dat mensen dan ook minder vooroordelen hebben?
Respondent: Die wijzer wordt sowieso genoemd in de introductiegesprekken waar je de belangrijkste vertelt en bij veel mensen is dat beeld snel bijgesteld van oh ik moet naar de gemeente en het kan best wel meevallen. Het beeld van je mag niets, formeel klopte dat want eerst moest je zelfs voor een spijker in de muur 26 weken in de procedure. Tegenwoordig kun je dat soort kleine dingen gewoon doen. De regeldruk is wel verlicht. Ik denk dat veel mensen nu denken van ik heb wel met regelgeving te maken maar het is minder erg dan dat ik van te voren dacht.
Interviewer: En dat is wat ze denken voordat ze het monument hebben gekocht. Zijn er dan ook problemen tijdens of na de aankoop waar ze dan tegenaan lopen?
Respondent: Ja komt voor. Ja dan hebben ze een plan verder uitgewerkt of wat toegevoegd of er is net een andere ambtenaar die strenger is, maar als een eigenaar het goed speelt dan weet hij al voordat hij gaat kopen, en goed overleg heeft gehad met de gemeente, dan hebben ze vaak wel een idee van dat gaat wel of niet lukken. Een ambtenaar kan niets toezeggen want dat doet de raad, maar kan wel zeggen van dit is kansrijk. Het over grote merendeel denkt van het viel wel mee, en vaak ligt het ook niet aan de gemeente maar aan de mensen zelf.
Interviewer: Zegt u dan ook tegen mensen dat ze te vast in een idee zitten, of doen jullie dat niet?
Respondent: Nou het proces, ik mag me er niet mee bemoeien omdat wij onafhankelijk zijn. Maar ik zeg wel eens tegen mensen van dat ze dingen soms even moeten accepteren en als een eigenaar dat niet doet ja dan hebben ze een boze ambtenaar voor je deur staan. Dus ja het kan voorkomen. Ik raad bijvoorbeeld wel aan om de architect met de ambtenaar te laten praten, veel ambtenaren vinden dat prettig omdat die wellicht ook bouwkundig is. Of dat ze het uitbesteden aan de architect en dan gaat het wel in een keer vlot door de procedure heen, maar dat kost wel geld.

Interviewer: Maar dat vinden mensen niet vervelend dat iemand anders dan bijna alles regelt?
Respondent: Nee. Op dat niveau kom ik meestal niet met klanten, vaak vinden ze het wel fijn om dingen uit te besteden. Het zijn vaak mensen met een hoger inkomen en dus een drukke baan.
Interviewer: Ja.
Respondent: Mensen hebben vaak niet de tijd om alles te doen, maar er zijn wel mensen die het vervelend vinden dat de gemeente bepaalde eisen stelt waardoor ze echt niet aan een architect gaan ontkomen en dat kost geld.
Interviewer: Heeft u ook contact met erfgoedmakelaars als Redres.
Respondent: Er zijn wel mensen in huis die ze kennen maar dat contact is niet extreem ofzo. Soms bellen ze op omdat ze iets willen weten en dan krijgen ze netjes antwoord maar ze hebben geen voorkeurs positie ofzo. Stukje onafhankelijkheid. Meestal kennen ze die mensen van beurzen ofzo en bellen ze die op, maar ik weet niet wat daar besproken wordt.
Nee ok, maar er bestaat dus wel contact.
Respondent: Er is wel contact ja. Maar goed er zijn wel vaker makelaars die bellen en die krijgen ook netjes antwoord. Sommigen die zeggen van bel op en anderen bellen op namens hun klanten en stellen dan vragen. Maar we gaan nooit op inhoudelijke dossiers in vanwege privacy.
Interviewer: Nee dat is logisch. Denkt u dat het beter is als makelaars voor hun klant bellen of als hun klant zelf informeert?
Respondent: Ik denk dat het goed is als een verkoopmakelaar zelf weet hoe het werkt. En ik denk dat het goed is als een koper zelf belt. Sommigen besteden alles uit en dan hebben ze echt een tussenpersoon die het financiële administratieve gedeelte werkt die kunnen gewoon prima alles uitleggen en als het over inhoudelijk het dossier gaat willen we even toestemming zien van de eigenaar. Ik heb ook wel eens restauraties gehad waarbij ik de eigenaar nooit heb gezien of gesproken. Maar sommigen vinden het ook wel leuk, het is want anders van vinexhuisjes, en is er een bepaalde enthousiasme. Dus het komt zeker voor dat makelaars aan de telefoon hebben.
Interviewer: Ja, dat is dan meer vanuit persoonlijke interesse die enthousiasme.
Respondent: Ja maar ook vanuit de opdrachtgever. Zolang het algemeen is mogen ze aan de telefoon hangen en de website bestuderen. Maar makelaars gaan niet de restauratiewijzer in want dat zijn niet de partijen die uiteindelijk de financiering gaan aanvragen en daar is die wijzer wel voor bedoeld. De tussenpersoon laat een formulier invullen door de eigenaar, vraagt de restauratiewijzer aan en geeft in de toelichting aan dat die door die en die persoon wordt ondersteund. Nou prima.
Interviewer: Ja.
Respondent: Het dingetje privacy is wel een hot item, daar kun je geen fouten in maken.
Interviewer: Dat gebeurt ook niet?
Respondent: Nee kan ik me niet herinneren.
Interviewer: Ok, nee dat zou ook niet moeten.
Respondent: Nee zeker niet in een tijd waar alles zo op straat ligt of op internet staat, bijvoorbeeld twitter. Het restauratiefond heeft ook een twitteraccount.
Interviewer: Hoeveel mensen werken hier?
Respondent: Iets meer dan vijftig mensen. Het Groenfonds zit hier ook nog, die doen meer in natuur, wat wij in stenen doen.

Interviewer: Ok. Heeft u zelf nog vragen of toevoegingen?
Respondent: Nee. Ik ben wel benieuwd naar je scriptie.
[de rest van de opname was niet relevant, het interview werd afgesloten. Einde opname]

Korte samenvatting van het interview:

Het Restauratiefonds leent geld voor restauraties, eigenlijk verkopen ze dus hypotheek maar dan voor restauraties. Dit gebeurt vanuit de overheid en daarnaast lenen ze ook commercieel geld uit. Het Restauratiefonds maakt voor de klant een berekening zodat deze precies weet hoeveel hij kan lenen en waar hij aan toe is. Adviseren doet het Restauratiefonds niet, maar ze leggen alleen een financiering voor. Klanten komen bij het Restauratiefonds via een gemeente die hen doorverwijst of via Google. Heel af en toe verwijzen ook makelaars mensen door naar het Restauratiefonds, ze zijn geheel onbekend want in het verleden konden NVM makelaars deelnemen aan cursussen van het Restauratiefonds. Het Restauratiefonds heeft speciaal voor de monumenteigenaar een wijzer opgesteld waarin het proces wordt uitgelegd, zoals wanneer een omgevingsvergunning moet worden aangevraagd, hoelang dat duurt en natuurlijk ook over de financiering want dat is de core business van het Restauratiefonds. Ook bij gemeenten mag wel steeds meer want leegstand willen ze ook niet, het blijft maatwerk maar gemeenten denken vaak wel mee.

Makelaars hebben er een beetje een handje van om te denken dat ze alles weten en willen alles verkopen., zo kan het voorkomen dat ze bij een gemeentelijk monument dingen vertellen over een Rijksmonument, of zulke fouten bevorderend zijn voor de verkoop betwijfelt de respondent. Een nieuwe dienst voor makelaars gericht op monumenten zal geen markt voor zijn omdat de markt te klein is, echter denkt de respondent wel dat specialiseren in taxaties van monumenten wel iets kan zijn.

Bijlage 14 Transcriptie interview monumentenzorg J: Steunpunt Monumentenzorg Fryslân, Dhr. Haitsma

Dit interview vond plaats op 15 juni 2015, op de locatie: bij de respondent op kantoor, gemeentehuis te IJlst (Friesland). Duur interview: ± 60 minuten.

INTERVIEWER: Zoveel mogelijk informatie is natuurlijk het beste. Nou ja, ik ben van de Hanzehogeschool in Groningen en ik doe nu mijn afstudeeronderzoek. Ik had het een beetje uitgelegd in de mail, nou mijn onderzoek gaat over erfgoedmakelaars en wat zij zouden kunnen verbeteren of vernieuwen aan hun rol. En hoe zij monumenteneigenaren zeg maar beter kunnen ondersteunen.

RESPONDENT: Ja, ik wist niet dat erfgoedmakelaars bestonden.

INTERVIEWER: Ik weet niet of u Redres uit Hilversum kent? Die noemen zichzelf de erfgoedmakelaar van Nederland.

RESPONDENT: Oh, nou de meeste monumenten waarvan ik weet staan gewoon bij de plaatselijke makelaars te koop.

INTERVIEWER: Ja, ik doe mijn onderzoek dan ook in ...(0:00:46). Ik weet niet of u de heer Maarten Vieveen kent?

RESPONDENT: Nee, nee.

INTERVIEWER: Van hem had ik uw e-mailadres gekregen.

RESPONDENT: Oh wacht, wacht.

INTERVIEWER: Van het kenniscentrum uit Groningen.

RESPONDENT: Ja dat zou best kunnen. Ik heb met zoveel mensen te maken, dus ik heb wel eens meer mensen gesproken van Hanzehogeschool, maar om eerlijk te zijn weet ik die namen allemaal niet meer. Ook met een Spaanse studente, daar heb ik ook heel veel contact mee gehad.

INTERVIEWER: Oké, die was ook van de Hanze?

RESPONDENT: Dat zit ik me af te vragen. Had die hier zijn afstudeerproject op de Hanzehogeschool volgens mij. Wat mij toen opviel was dat die heel slecht in Engels was, dat viel mij heel erg op, ja.

INTERVIEWER: Ja. Nou ik heb een aantal vragen ook voorbereid. Ik zou eerst graag wat meer willen weten wat het Steunpunt doet en wat u daarbij doet? Dus u werkt niet in Leeuwarden zei u net?
RESPONDENT: Nee, het Steunpunt Monumentenzorg is gevestigd aan de Emmakade in Leeuwarden. En wij ondersteunen overheden, stichtingen en eventueel ook particulieren bij hun monumentenzaken. En ik word veel ingehuurd door gemeentes van monumententaken. Dus subsidieaanvragen, afhandelen. Vergunningen aanvragen en afhandelen, burgers die langskomen adviseren over monumentenzaken. Ik zit hier in IJlst in het gemeentehuis, maar wat ik hier doe, dat is een monumentenstichting runnen. Voor mij heeft hier rijksmonumenten die ze zelf in bezit hadden overgedragen aan een monumentenstichting. En al die werkzaamheden die doe ik. Dus ik werk in dienst hier van de monumentenstichting, ik word ook hier door de stichting ingehuurd van het Steunpunt Monumentenzorg, maar het werk is weer helemaal in belang van de gemeente. Want doordat die monumenten in die stichting ondergebracht zijn, kan de stichting heel veel subsidies binnenhalen. Nou en wat doet het Steunpunt verder allemaal? Nou ik heb nog een collega die doet eigenlijk hetzelfde werk wat ik doe.
INTERVIEWER: Dat is ook hier bij deze gemeente?
RESPONDENT: Nee dat is gewoon, wij opereren in heel Friesland. Dus hij zit weer in andere gemeentes, hij doet ook wat monumentenstichtingen. Stichting ... (0:03:29) doet hij al het werk voor bijvoorbeeld.
INTERVIEWER: Maar is het Steunpunt dan vanuit de provincie komt dat of?
RESPONDENT: Nee, het Steunpunt is bijna elf jaar geleden opgericht door de samenwerking van de Rijksdienst Monumentenzorg en de provincie Friesland. En zo heeft iedere provincie een Steunpunt Monumentenzorg. En het blijkt in de praktijk dat gemeentes die hebben vaak of een tekort aan personeel voor monumentenzaken of helemaal niemand, maar die taken zijn er wel, dan huren ze ons in.
INTERVIEWER: Ja, en u noemde het net al, u doet het met subsidies aanvragen, vergunningen en dergelijke en advies geven. En dat doet u alleen bij deze gemeente?
RESPONDENT: Nee, ik zit momenteel bij de gemeente Leeuwarden, gemeente Harlingen, gemeente Franeker. Ik heb bij diverse gemeentes al gezeten. Het is maar net waar op dat moment de vraag is.
INTERVIEWER: Ja, en dat aanvragen van subsidies en vergunningen en dergelijke, dat doet u voor die monumenteneigenaren of begrijp ik dat niet goed?
RESPONDENT: Nee, die subsidies die ik aanvraag hier doe ik voor die monumentenstichting. Nou ben ik met diverse projecten en restauratieprojecten bezig, maar dat moet betaald worden en daar doe ik veel aan fondswerving. Bij gemeentes, daar krijg ik heel veel vergunningaanvragen binnen die ik dan

afhandel of subsidieverzoeken die ik moet beoordelen. Dus ja, het is een hele brede, brede, maar ik maak ook zelf restauratieplannen, maar bij andere gemeentes zit ik meer, dan krijg ik weer restauratieplannen van bijvoorbeeld architecten die ik moet beoordelen. Dus de ene keer maak ik het zelf en de andere keer beoordeel ik het.
INTERVIEWER: Oké, dus bij elke gemeente doet u eigenlijk wat anders?
RESPONDENT: Ja dat kan, het kan ook hetzelfde zijn, dus. Het is heel breed.
INTERVIEWER: En hoeveel contact heeft u dan echt met de monumenteneigenaren zelf? Want u zei we geven advies en dergelijke.
RESPONDENT: Ja veel, want heel veel mensen die een vergunning nodig hebben, die komen in een voorstadium al van wat moet ik doen, wat mag ik, wat mag ik niet? Hoe moet ik een plan indienen? Dus daar hebben we behoorlijk veel overleg.
INTERVIEWER: Oké, en hoe komen die mensen dan bij u?
RESPONDENT: Die bellen naar de gemeente, want zo zit ik ook in Franeker. Want daar gaat jouw verhaal dan over, daar zit ik één dag in de week bij de gemeente en daar, burgers bellen naar de gemeente, maar inmiddels weten heel veel monumenteneigenaar al dat ik er één dag in de week ben en dan bellen ze mij rechtstreeks. Of ze bellen naar de gemeente en dan zeggen ze daar ja, dan moet je Harm hebben en die is hier op dinsdag. Dus dan bellen ze op dinsdag weer of ik heb in mijn mailbox ook wel verzoek van kun je die of die meneer of mevrouw terugbellen? Zo gaat dat.
INTERVIEWER: Ja, en dan komen ze ook echt met problemen zeg maar bij u?
RESPONDENT: Ja, ja.
INTERVIEWER: En wat voor problemen zijn dat algemeen?
RESPONDENT: Nou ja algemeen, de één die wil dubbelglas, want dat is een veelvoorkomend iets. Mensen willen tegenwoordig wil iedereen isoleren. Nou en dan denken ze altijd al heel snel aan isolatieglas, dus dat is een veel voorkomend iets. Verder, verder isolatieplan, ook wel verbouwplannen, iemand die wil of steun aan zijn monumenten vast bouwen, uitbreiden van de woning. Of een dakkapel erop of de zolders verbouwen, wat slaapkamers. Maar ook dat het pand in slechte staat verkeerd en dan willen ze dat opknappen. Nou hoe doe je dat dan? Die vragen krijg ik ook.
INTERVIEWER: Ja, en dan verwijst u ze bijvoorbeeld door naar een juiste aannemer of architect bijvoorbeeld?

RESPONDENT: Nou zie je, dat is een lastige. Want als je vanuit de gemeente werkt ben je onafhankelijk. Dus als mensen vragen welke aannemer moet ik inschakelen? Dan zeg ik altijd, ik noem er minimaal drie, want anders dan begint het te lijken op belangenverstrengeling, dat mag absoluut niet. En dat geldt voor architecten precies hetzelfde. Dan noem ik er altijd een stuk of drie, vier, bij aannemers ook. Want als je er eentje noemt, dan ben je niet goed bezig. Soms willen mensen ook een pand verbouwen, dan hebben ze daar ideeën over en dan zeg ik dat wil je nou wel zo, maar als je het nou zo en zo doet, dan is dat beter voor het monument en dan leg ik het uit waarom en dan, dan kunnen ze daar hun plannen op aanpassen.
INTERVIEWER: En dat doen ze dan ook of?
RESPONDENT: Meestal wel, maar ik heb het ook wel eens meegemaakt, dat was iemand in Harlingen. Die wilde een monument kopen, ik weet niet of je in Harlingen wat bekend bent?
INTERVIEWER: Nee.
RESPONDENT: Het Noorderhaven en het Zuidsloot uit Harlingen zijn zeer bekende, zeer geliefd. Dat kun je ook op Google Maps wel eens opzoeken, heel veel mensen willen daar wonen. Er was iemand uit de buurt van Utrecht en die wilde daar een pand kopen. Een Rijksmonument, die wilde gewoon binnen alles eruit slaan en er een nieuwbouwwoning van maken. Ik heb hem dus uitgelegd dat dat dus niet kan en dat het vergunningsplichtig is, dat krijg je niet voor elkaar. Hij wilde dat doorzetten, ik zei dan is er maar één oplossing. Je dient een schetsplan in, dan leggen we dat voor aan de adviespartijen die de gemeentes adviseren. Nou, dat heeft die toen gedaan en toen kreeg die een nul op zijn request. Toen heeft die die woning niet gekocht. Maar toen was die ook nog heel boos op mij, terwijl ik hem nog van te voren had gewaarschuwd van dat wordt niets. Maar over het algemeen luisteren de mensen wel, want ja die willen een vergunning en die willen iets, dan zeg ik van doe het nou zo en zo, dan is de kans op een vergunning het grootst.
INTERVIEWER: Ja, en neemt het dan plaats voordat ze een monument kopen of tijdens of daarna of?
RESPONDENT: Beide wel. Er zijn mensen die willen een monument kopen en die komen eerst van wat mag ik en wat mag ik niet? Dat komt vrij, vrij regelmatig wel voor. Ja er zijn natuurlijk ook mensen die wonen daar en die willen eens een keer verbouwen, ze willen een nieuwe badkamer of ze hebben extra slaapkamers nodig. Nou dus dat komt allebei wel voor.
INTERVIEWER: Oké, maar dus mensen die een monument gaan kopen, vaak hoor je wel van ik mag niets verbouwen en ik mag niets en dan regels en dergelijke, maar zijn dat zeg maar vooroordelen?
RESPONDENT: Ja dat zijn vooroordelen, anders zouden we ook niets te doen hebben. Als er niets zou mogen, dan zouden er ook geen vergunningen verleend kunnen worden. Dus er mag genoeg, alleen je moet er rekening mee houden, dat is de kunst.

INTERVIEWER: Ja, maar is het dan niet dat het proces van vergunningen aanvragen en dergelijke, dat het misschien wat transparanter moet op één of andere manier zodat mensen minder die vooroordelen hebben? Dat ze wat meer duidelijkheid?
RESPONDENT: Ik denk niet dat dat gaat werken. De gemeente heeft altijd al een wat negatief imago. Als iemand 25 jaar terug een dakkapel wilde bouwen en geen vergunning kreeg, dan praat die er nu nog over op verjaardagsfeestjes. Het imago verander je niet, maar mensen moeten gewoon eerst even informeren. Het imago, ik zie niet zo snel dat dat verandert.
INTERVIEWER: Nee, want dat is juist wat ik probeer te onderzoeken van hoe kan een makelaar, of een erfgoedmakelaar, daar wat meer die mensen ondersteunen van nou ja, hoe dat zeg maar allemaal in zijn werking gaat?
RESPONDENT: Ik heb makelaars ook wel eens gevraagd van vertel mensen nou dat het een monument is en laat ze eerst ook eens bij de gemeente informeren. Want ik heb al zo vaak meegemaakt dat makelaars helemaal niet eens vertelden dat het een monument was. Dan hadden mensen alles rond en dan pas kwamen ze erachter dat het een monument was.
INTERVIEWER: En denkt u dat die makelaar in kwestie dat dan niet wist of met opzet niet?
RESPONDENT: Dat vraag ik me wel eens af. Makelaars-
INTERVIEWER: Want het is wel gebruikelijk dat ze het even natrekken natuurlijk.
RESPONDENT: Volgens mij is het ook verplicht. Maar het gebeurt altijd niet. Nou je hebt dus ook goede makelaars, maar je hebt ook makelaars die vooral voor zichzelf bezig zijn. Een goede makelaar, bij een goede makelaar is de klant koning om zo maar te zeggen. Die moet je heel goed informeren als makelaar. Maar mijn ervaring is dat het niet altijd gebeurt. Daar is wel winst te behalen hoor.
INTERVIEWER: Ja, want ik heb ook een aantal monumenteneigenaar al gesproken en die zeggen inderdaad van dan liep ik daar tegenaan of daar tegenaan, dat was dan niet duidelijk. En dan gaan ze erover nadenken van oh, wat zou een makelaar daarbij kunnen helpen? Dat vinden ze op zich wel een interessant idee, maar van makelaars hoor ik juist weer van die zijn wat conservatiever daarin van nee, dat hoeven we niet te veranderen. Dus daar verschillen de meningen zeg maar.
RESPONDENT: Nou ja, er zijn ook mensen die, die menen dan dat als een makelaar gezegd heeft van dat is goed, dat is goed, dat het ook allemaal klopt. Dat is persoonlijk betrekkelijk. De meeste makelaars zijn ook geen bouwkundigen, dus het is een lastig fenomeen. Makelaars die hebben uiteindelijk één doel, dat is een pand zo snel mogelijk verkopen. En als je erbij haalt dat het een monument is en dat je misschien vergunningen nodig hebt voor dit of voor dat of misschien zit er geen dubbelglas is maar ja, misschien haakt die koper dan wel af. Dus hoe minder ze vertellen, hoe beter het misschien is voor

zichzelf. Dan geloof ik wel dat de regels wat veranderd zijn, omdat de makelaars zichzelf ook wat regels opgelegd hebben om de klanten goed te informeren. Maar in het verleden was het soms terecht.
INTERVIEWER: Oké, en hoort u dan ook bijvoorbeeld van monumenteigenaren waarom ze dan juist een monument willen kopen of hebben gekocht?
RESPONDENT: Dat is vaak omdat het een mooi pand is met een mooie uitstraling die vaak op een mooie plek staat. Maar er zijn er ook bij die het helemaal niets interesseert. Die willen gewoon dat pand en op die plek, maar dat het een monument is, dat interesseert hun niets. Dat is heel wisselend. De één is helemaal lyrisch over het pand en de ander interesseert het helemaal niets.
INTERVIEWER: Nee, maar wat ik dan vaak hoor, is dat mensen er bewust voor kiezen omdat ze het dan zo mooi vinden inderdaad.
RESPONDENT: Ja, maar dat komt dus ook nog heel veel voor gelukkig, want die mensen die niets met het monument hebben, daar hebben wij het meeste last van.
INTERVIEWER: Ja, en op wat voor manier heeft u daar dan last van?
RESPONDENT: Nou die gaan vaak illegaal dingen veranderen.
INTERVIEWER: Ja, en wat doet het Steunpunt of de gemeente dan met zulke illegale dingen? Hoe komen ze erachter, hoe gaan ze ermee om?
RESPONDENT: Nou als de gemeente erachter komt, dan kan de gemeente dus handhavend optreden. En dat is nooit leuk voor, voor beide partijen niet. Maar goed, het gebeurt wel regelmatig hoor. Ook dat iets stilgelegd wordt, er is een eigenaar die is dan begonnen met iets en dat het stilgelegd wordt door de gemeente.
INTERVIEWER: Oké, komt dat vaak voor dat stilleggen of?
RESPONDENT: Nou, het komt niet heel vaak voor, eigenlijk te weinig.
INTERVIEWER: Oké. Ja te weinig, vindt u dat het meer moet voorkomen?
RESPONDENT: Ja, er is de laatste jaren bij gemeentes behoorlijk bezuinigd hoor op het onderdeel toezicht en handhaving. Gemeentes moesten ook allemaal bezuinigen en wat ook gemerkt heb bij gemeentes dat er helemaal geen, bij toezicht en handhaving, helemaal geen deskundigheid meer zit van monumenten. En iemand die er geen verstand van heeft, die ziet ook niet wat er misgegaan is of misgaat. Dat is een lastige.

INTERVIEWER: Ja, dus de gemeenten zouden weer wat meer moeten doen eigenlijk?
RESPONDENT: Ja, ja. Gemeenten die, maar bijvoorbeeld in Franeker ook, daar is enorm bezuinigd op toezicht en handhaving. Want daar zit ik zelf maar één dag in de week, alleen bevoegdheden op dat gebied zijn heel beperkt. Dat is voor de monumenten heel slecht, maar goed het is een politieke keuze. Waar besteden we ons geld aan? Wat vinden we belangrijk?
INTERVIEWER: Ja, en dat mensen dan zeg maar illegaal dingen gaan doen voordat ze toestemming hebben van de gemeente, komt dat misschien ook door die vooroordelen, dat ze misschien niet snappen hoe het werkt of?
RESPONDENT: Nou ja, dat is een categorie mensen van die weten echt niet wat ze verkeerd doen. Er komt erger voor.
INTERVIEWER: Maar ze hebben niet iets van ik begin maar alvast met verbouwen bijvoorbeeld?
RESPONDENT: Ja, maar ik geloof dat heel veel mensen wel ter goede trouw zijn. Maar je hebt een categorie, vooral aannemers, die daar de hand heel snel mee lichten. Die zoiets hebben van we beginnen gewoon en we zien het wel. ... die aannemers ..., ...(0:18:11). We hebben nu net twee man over, daar hebben we eigenlijk geen werk voor, maar als we daar nu beginnen, dan zijn ze weer bezig. Dat heb ik ook al regelmatig meegemaakt. En dan gokken ze er gewoon op.
INTERVIEWER: Ja, maar dat lijkt me nu niet echt goed eigenlijk.
RESPONDENT: Nee dat is het ook niet. Maar goed, het gebeurt wel.
INTERVIEWER: Maar de gemeente heeft dan ook niet zoiets van goh, we halen daar nu geld uit, uit die controle zeg maar. En dan juist als dat gebeurt, dan zien ze van het gebeurt te veel, dat ze dan weer een politieke keuze maken van we stoppen er meer geld in of?
RESPONDENT: Nou kijk, dat wordt bijvoorbeeld in Franeker wordt er nu weer heel erg over nagedacht van kunnen we dat ook anders doen? Want dat gaat toch niet goed. En dat is dan niet alleen met monumenten, maar dat is gewoon het totale toezicht, dat er te veel illegaal gebeurt. Dus daar komen ze nu achter na een paar jaar van het gaat toch allemaal niet goed, hoe kunnen we het anders doen? En ik heb ook tegen ze gezegd van als je die mensen allemaal hun gang laat gaan, dat wordt een olievlek, dat draait verder. En je mist daardoor ook heel veel inkomsten. Als je aan de voorkant er bovenop zit, dat betekent dat die mensen willen wel wat, dan dienen ze een vergunningaanvraag in. Daar heb je werk van, maar dat levert ook ...(0:19:44) op. Dus het kost niet alleen geld, en ze hebben in mijn ogen hebben ze het verkeerd beredeneerd, gezegd van we bezuinigen daar gewoon op, punt. Maar het blijkt nu wel dat er zo veel meerdere aanvragen zijn binnen gekomen het afgelopen jaar, daardoor hebben ze ook heel veel geld gemist.

INTERVIEWER: En dat komt echt puur daardoor dus?
RESPONDENT: Ja, ja. Ze hebben nu een inventarisatie gemaakt van illegale bouwsels, ik meen dat ze iets van 2500 van die illegale bouwsels ontdekt hebben.
INTERVIEWER: En dat is alleen in de gemeente Franeker?
RESPONDENT: Ja, maar dat is gewoon een kwestie van luchtfoto's. Dan leggen ze luchtfoto's eroverheen met een bepaald programmaatje en dan geeft dat programma aan wat er allemaal bijgekomen is zonder vergunning.
INTERVIEWER: Maar dat is dan best wel veel?
RESPONDENT: Dat is ook veel, ja. En als je dat nou allemaal in de gaten had gehouden, hadden die mensen allemaal vergunningen aangevraagd. Dan had dat zoveel centjes in het laatje gebracht. Dus ik vind het een foute bezuiniging. Want uiteindelijk is het geen bezuiniging geweest.
INTERVIEWER: Nee, nee dat is wel jammer inderdaad. Maar zo gaat dat meestal met politiek.
RESPONDENT: Ja, politiek vliegt dan weer die kant op en een paar jaar later vliegt het weer die kant op, dat zie je aan alles. Dat is soms heel frustrerend.
INTERVIEWER: En heeft u zeg maar als Steunpunt ook contact met makelaars?
RESPONDENT: Ja, er zijn in Leeuwarden een paar makelaars die we regelmatig bellen. En dan niet zozeer naar het Steunpunt, maar meer naar mij als ik daar bij de gemeente werk.
INTERVIEWER: En dan komen ze met vragen?
RESPONDENT: Ja vragen over een pand wat ze in de verkoop hebben gekregen, wat een monument is. En dan willen ze er graag wat meer van weten. Soms van wat mag wel en wat mag niet? Nou, er zijn wel een paar goede makelaars bij en die ook echt de mensen naar ons toesturen.
INTERVIEWER: Ja, ja want dat is hetgeen wat ik probeer te onderzoeken van hoe kan die makelaar een wat meer verbindende rol tussen die partijen spelen?
RESPONDENT: Ja, dat kunnen ze heel goed.

INTERVIEWER: Ja, heeft u daar misschien ideeën over hoe ze dat zouden kunnen doen?

RESPONDENT: Nou als ze maar heel duidelijk naar de mensen aangeven dit is een Rijksmonumenten, dit is een gemeentelijk monument en neem nou eens even contact op met de gemeente vrijblijvend van als ik dat pand koop, wat voor consequenties heeft dat? Wat mag ik wel, wat mag ik niet? Dat ze gewoon mensen er bewust van maken van ik koop een monument, dat heeft grote voordelen, maar er zitten ook wat nadelen aan. Je mag bijvoorbeeld niet vergunning van je bouwmonumenten, je mag niet zonder vergunning een dakkapel erop zetten. Als het geen monument is, dan mag dat vaak wel. Maar op een monument mag dat niet. Maar laat die mensen dat weten, zo moeilijk is dat niet en ja, het zal consequenties hebben dat sommige kopers afvallen. Maar er komt vast wel een goede koper die echt interesse in het monument heeft.

INTERVIEWER: Denkt u dat, want het zijn vaak mensen die echt interesse hebben en echt zo'n pand zoeken of willen. Denkt u dat die monumentenmarkt ook anders is dan de gewone huizenmarkt zeg maar?

RESPONDENT: Ja, nou voor een deel wel denk ik. Want heel veel monumenten staan in de binnenstad, in de binnensteden. Nou daar moet je echt willen wonen. Nou mensen die op zoek zijn naar een mooie vrijstaande woning met een grote tuin, ja die gaan niet in de binnenstad in zo'n monument wonen. Want ik moet heel eerlijk zijn, ik woon zelf niet in een monument. Ik heb ook liever een woning met een grote tuin en veel ruimte. Dus ja, het is toch een bepaalde categorie mensen die echt zoeken naar een woning, in de binnenstad.

INTERVIEWER: En ik weet niet, heeft de gemeente ook het Steunpunt zeg maar ook die economische crisis dat dat effect heeft gehad op de monumentenmarkt. Hoe merkt de gemeente dat zeg maar of juist niet?

RESPONDENT: Nou ja, ik denk zelf als ik dat een beetje terugkijk de afgelopen jaren dat de verbouwingen van monumenten wel gestaag gelopen gegaan is. Ik zag een verhaal in nieuwbouw dat alles stagneerde en nog steeds eigenlijk. Maar dat het bij monumenten toch behoorlijk doorging.

INTERVIEWER: Oké, dus er zit wel verschil in?

RESPONDENT: Ja, ja. We hebben natuurlijk jarenlang een markt gehad van mensen die kochten een woning of ze lieten een woning bouwen en een jaar of zeven of acht later zagen ze een plekje wat nog mooier was en waar het nog mooier wonen was en dan verkasten ze weer. Nou die tijd is voorbij, die komt ook denk ik nooit meer terug. Maar ja, heel vaak als mensen in een monument zitten en het is een mooi plekje, dan blijven ze ook heel lang hangen.

INTERVIEWER: Ja, dan blijven ze gemiddeld langer dan?

RESPONDENT: Ja volgens mij wel. Ik heb dat nooit onderzocht hoor, maar volgens mij blijven ze langer in zo'n pand, vanwege dat mooie plekje.

INTERVIEWER: Maar dat hangt misschien ook wel weer samen omdat ze juist, dat ze hebben gezocht of?
RESPONDENT: Ja, ja. Het is natuurlijk ook een categorie die komt er dan pas achter wat een binnenstad is. De binnenstad is vaak in het weekend 's nachts behoorlijk rumoerig. Dat moet je van te voren ook wel bedenken. Ik denk de makelaar moet dat er ook bij vertellen. De meeste steden hebben heel veel horeca, dat is 's nachts behoorlijk rumoerig. Overdag is het hartstikke gezellig, maar iedereen vindt het niet gezellig dat die 's nachts wakker wordt.
INTERVIEWER: Nee, maar er is natuurlijk wel een verschil in wat voor stad. Ik bedoel Franeker Leeuwarden is natuurlijk wel een verschil.
RESPONDENT: Dat is een groot verschil, ja in Franeker valt het allemaal reuze mee. Maar Harlingen en Leeuwarden hebben heel veel horeca.
INTERVIEWER: Ja ik kom zelf uit Groningen, dus ik ben niet heel erg bekend.
RESPONDENT: Ja het zal in Groningen ook zo zijn.
INTERVIEWER: Ja, in Groningen sowieso. Het verschil tussen Leeuwarden en Franeker kan ik me dan nog enigszins inbeelden.
RESPONDENT: Ja, binnensteden met behoorlijk wat horeca geeft veel herrie. Ja, daar moet je van te voren over nadenken als je zo'n prachtig monumentenpand koopt. Ja er zijn ook mensen die lossen dat heel simpel op, die gaan achter slapen.
INTERVIEWER: Oké, ja en dat zou een makelaar dus ook erbij moeten vertellen van goh, denkt u aan dat soort dingentjes?
RESPONDENT: Ja, dat vind ik wel. Houd daar rekening mee, u gaat wel in een gezellige, gezellige stad met veel uitgaansleven ga je wonen. Houd daar rekening mee, denk erover na van te voren.
INTERVIEWER: Maar ja, dat hangt misschien ook af aan wat voor persoon het wilt komen. Als die al uit de binnenstad komt, dan weet die dat wel en ja, ik denk dat het eigenlijk ook hetzelfde is bij niet monumenten, dat je dan zoiets hebt van het is een binnenstad. Dus dat het eigenlijk in het algemeen wel geldt.
RESPONDENT: Ja, maar goed het is wel iets wat belangrijk is die je mond passeert. Als het overdag hartstikke leuk en gezellig is maar je wordt iedere nacht in het weekend wakker gemaakt in het weekend, dan is de lol er denk ik gauw af.
INTERVIEWER: Ja. En monumenten, het zijn gemeentelijke monumenten maar je hebt natuurlijk provinciale monumenten?

RESPONDENT: In Friesland niet, nee. Er zijn niet zoveel provincies denk ik die dat hebben. Het zijn er wel een paar, maar in Friesland zijn ze er nooit aan begonnen. Het is denk ik ook niet zo nodig. Het Rijk heeft veel monumenten aangewezen, nou wat er overbleef aan belangrijke panden hebben veel gemeentes opgepakt.
INTERVIEWER: Ja, maar is het dan ook zo dat gemeentes meer panden hebben die als woonhuis fungeren en dat het Rijk zeg maar echt bijzondere?
RESPONDENT: Nee, er zijn heel veel woningen die Rijksmonument zijn hoor, ja.
INTERVIEWER: Oké, dus het is niet echt dat ja, een verschil zeg maar?
RESPONDENT: Nee, nee. Er zit niet echt een verschil in. Het Rijk heeft in alle soorten heeft het wel aangewezen, maar de gemeentes ook.
INTERVIEWER: Heeft het Rijk dan ook nog op een manier invloed op wat de gemeente dan aanwijst of staat het echt los van elkaar?
RESPONDENT: Nee, nee, het staat helemaal los van elkaar. Het Rijk heeft ook jarenlang, wanneer zijn ze begonnen? Begin zestiger jaren zijn ze begonnen met het aanwijzen van Rijksmonumenten en daar zijn ze vier, vijf jaar terug mee gestopt. En toen is er echt gezegd van nu stoppen we ermee en we vinden dat nu echt de verantwoordelijkheid van gemeentes. Er zijn nu genoeg Rijksmonumenten aangewezen, alle highlights hebben we nu wel gevonden in Nederland, laten we de rest aan de gemeentes over.
INTERVIEWER: Oké, maar is het dan niet dat er, ja te veel zeg maar dat gemeenten dan te veel aanwijst? Ik bedoel je kan niet zomaar alles gaan aanwijzen als monument lijkt me.
RESPONDENT: Nee, maar daar gaat een gedegen onderzoek aan vooraf.
INTERVIEWER: Oké, wat voor onderzoek is dat?
RESPONDENT: Nou dat is één van de werkzaamheden die het Steunpunt Monumentenzorg ook doet in de opdracht van gemeentes, onderzoek doen in de gemeenten naar alle panden die niet Rijksmonumenten zijn van zitten er meer cultuur historisch waardevolle panden? Nou dan krijg je een hele inventarisatielijst met een puntentelling daarbij. En dan is het aan de gemeentes zelf om te zeggen van nou die score wijzen we ze aan. En je hebt bijvoorbeeld deze gemeente uit Friesland, die is ontstaan uit deze gemeentes. En iedere gemeente had zijn eigen beleid. Dus toen die vijf gemeentes buiten kwamen, dan liepen ze er ook tegenaan van die gemeente heeft aangewezen, die is heel streng geweest. En die gemeente heeft aangewezen en die is heel soepel geweest. Dus en dan komen ze bij elkaar en dan heb je dus gemeentelijke monumenten die eigenlijk niet meer bij elkaar passen. Want de ene gemeente heeft alleen de highlights eruit gepikt en de andere gemeente heeft heel veel aangewezen. Dus daar zijn ze nu hier mee bezig om te kijken van

misschien moeten we het maar van die gemeenten die zoveel aangewezen heeft, maar 50 of 60 procent van de lijsten afgooien, om toch een vergelijkbaar verhaal te krijgen.
INTERVIEWER: En dat is dan, de gemeente, ik ben hier verder niet echt bekend, de gemeente IJlst, dat is een gemeente of is dat groter?
RESPONDENT: Nee IJlst is een onderdeel van de gemeente ...(0:31:23).
INTERVIEWER: Oké, en daar valt Sneek ook onder?
RESPONDENT: Ja, ja, ja. Of de gemeente IJlst was niet de gemeente ... Dat was IJlst als hoofdvesting met allemaal dorpen en buitengebied. Nou en Sneek, dat was gewoon een grote, een grote stad. Ja vergelijkbaar met Groningen ook niet, maar in Friesland een behoorlijk grote stad met twee of drie dorpen geloof ik. En de gemeente Bolsward, nou Bolsward dat is ook, Bolsward zijn ook nog twee of drie dorpen. Maar die zijn vierenhalf jaar terug zijn die samengevoegd in één grote gemeente. Volgens mij is het nu qua overslag de grootste gemeente van Nederland, ja. Maar goed, dan krijg je dus wel dat al die monumenten op één hoop komen en dan moet je wel als gemeente kijken van wat hebben we nu?
INTERVIEWER: Ja, en heeft u of uw collega's van het Steunpunt daar ook invloed op of doet iemand anders dat bij de gemeente?
RESPONDENT: Nee, een collega van mij heeft al meerdere keren, is al meerdere keren hier voor de gemeente aan de slag geweest om daarmee bezig te gaan, ja.
INTERVIEWER: Ja, en dat gaat echt puur om zo'n tabelletje met puntentelling van?
RESPONDENT: Ja.
INTERVIEWER: En berekenen ze dat dan zeg maar nog een keer die punten of kijken ze dan weer in een oud dossier?
RESPONDENT: Nou ja zie je, dat is het punt. Als het door verschillende instanties is beoordeeld, ja dan moet je dat toch eerst in eerste instantie laten beoordelen, om wel een eerlijk vergelijk te krijgen.
INTERVIEWER: Ja, en dat is dan één van die verschillende instanties. Maar hoe wordt die dan gekozen?
RESPONDENT: Ja, dat doet de gemeente. De gemeente die kiest en die kan zeggen van nou, de werkwijze van het Steunpunt Monumentenzorg spreekt ons meer aan of de werkwijze van dat bedrijf spreekt ons meer aan. Of ze kunnen gewoon zeggen van we vragen een offerte bij meerderen. Het Steunpunt

Monumentenzorg doet veel voor gemeentes, maar er zijn ook wel bedrijven in Nederland die dat werk ook doen. Dus ze zijn niet verplicht om het Steunpunt daarvoor te vragen.

INTERVIEWER: Nee, maar dat gebeurt over het algemeen wel?

RESPONDENT: Dat gebeurt wel veel ja.

INTERVIEWER: Gewoon omdat dat het makkelijkste is?

RESPONDENT: Ja, anders krijg je op een gegeven moment met een bedrijf te maken die misschien 150 of 200 kilometer hier vandaan zit. Nou is dat wel zo handig?

INTERVIEWER: Ja, het is natuurlijk beter als de personen die dat beoordelen ook de omgeving kennen.

RESPONDENT: Ja nou de omgeving kennen, gewoon de bouwgeschiedenis van Friesland, dat heeft ook zijn voordelen. Dat je ook bijzonderheden herkent, wat hier in Friesland bijzonder is, dat zijn de ...**(0:34:21)** en boerderijen. Nou je hebt hier ook verschillende regio's waar een bepaald ... voorkomt. Als je dan een bedrijf uit Rotterdam dat allemaal laat inventariseren, die weten dat helemaal niet. Maar goed, het kan natuurlijk allemaal, want je kunt je er zo ook in verdiepen. Dus het is aan de gemeente wat zij doen, wie ze daarvoor uitkiezen.

INTERVIEWER: Oké, dat is wel duidelijk. Even kijken, ja ik heb verder eigenlijk niet zoveel vragen, ik vind het wel een duidelijk verhaal, heel breed. Het is me nu wel wat duidelijker ook wat het Steunpunt doet, want ik kon het er niet echt goed uithalen eerst.

RESPONDENT: Heb je ook op onze website gekeken?

INTERVIEWER: Ja, ook wel ja. Ik weet niet of u zelf nog vragen of aanvulling heeft of iets bijzonders wat misschien bruikbaar is voor mijn onderzoek?

RESPONDENT: Mijn werk is zo breed, ik doe zoveel dingen. Ik kan me voorstellen dat je alles niet gevolgd hebt, maar je hebt het opgenomen, dus wat dat betreft.

INTERVIEWER: Ja, ik luister het sowieso nog even na.

RESPONDENT: Maar ik doe zoveel. Ik moet morgen weer naar de gemeente, die heeft een probleem of iets gek, ach dan kom ik ook weer. Ik heb het zelfs, dat was, dat was toen in dit gemeentehuis een jaar of zes terug, toen moesten ze een nieuwe school bouwen en degene van bouwkunde die dat zou

begeleiden, die was langdurig ziek. Nou ik zei dat is toch geen probleem, dan doe ik het toch? Toen zeiden ze van ja, jij bent toch van monumenten? Ja ik zei dit is gewoon opbouwen, dat zal mij ook wel lukken. Dus toen heb ik een nieuwe school opgebouwd.
INTERVIEWER: Oké, dat was ook voor deze gemeente zei u?
RESPONDENT: Dat was toen dit nog de gemeente ...(0:36:16) was. Harlingen lopen ze nu tegen problemen aan en die problemen schuiven ze heel graag naar mij door.
INTERVIEWER: Ja, wat voor problemen zijn dat?
RESPONDENT: Nou, dat is een, een stichting in Harlingen, die is in '64 of '65 opgericht. Die heeft heel veel krotten opgekocht en weer opgeknapt met subsidies, er is fantastisch werk gedaan daar. Daarom is Harlingen nu ook zo mooi. Maar op een gegeven moment liep dat helemaal spaak tussen die stichting en de gemeente. En dan komt er druk vanuit de politiek van we willen toch wel dat die stichting weer beter gefaciliteerd wordt. En dat loopt maar niet en dat loopt maar niet en nu hebben ze mij gevraagd om ervoor te zorgen dat het weer gaat lopen. Dus daar ben ik nu ook weer mee bezig.
INTERVIEWER: En wat doet u dan precies om het weer te laten lopen?
RESPONDENT: Nou, met die mensen onderhandelen van wat willen ze nu? Wat hebben ze nodig om weer aan de gang te kunnen? Er moeten subsidieregelingen komen, dat moet je bij de gemeente allemaal laten zakken. Zo doodzonde, want op een gegeven moment was er wat wantrouwen, bepaalde ambtenaren wantrouwden die stichting van ze besteden ons geld niet goed en zo. Dus daar ben ik nu mee bezig om dat weer in goede banen te leiden. Van de provincie hebben we een flinke subsidiepot gekregen inmiddels. Nou geld van de provincie, geld van de gemeente, een subsidieregeling maken en een overeenkomst sluiten tussen de stichting en de gemeente en dan kunnen ze weer aan de slag, ja.
INTERVIEWER: Oké, en die gemeente had het ook op basis van bezuinigingen?
RESPONDENT: Ja, dat weet ik eigenlijk niet. Het heeft ook met mensen te maken. Je hebt altijd met mensen te maken, gemeenten of een overheid is, dan denk je de overheid. Maar de overheid zijn mensen die daar werken.
INTERVIEWER: Ja, maar iemand beslist natuurlijk niet op zijn eigen houtje.
RESPONDENT: Nee dat klopt, maar als iemand dat bijvoorbeeld in zijn takenpakket heeft en niets doet, dan gebeurt er ook niets.
INTERVIEWER: Nee, dat is waar.

RESPONDENT: En dat er zoveel mensen achter die overheid zitten, dat is ook de reden dat er zoveel verandert. Alles verandert constant.
INTERVIEWER: Ja, dat klopt ja.
RESPONDENT: Nou dat merk je als je ouder wordt, dan hoor je weer wat voor het journaal. Dan denk je ja, dat hebben we 25 jaar geleden ook meegemaakt. De geschiedenis herhaalt zich ook wel eens.
INTERVIEWER: Ja, dus het is niet zo dat ze er van leren zeg maar?
RESPONDENT: Nee, nee absoluut niet. Dat vind ik het grote problemen van de overheid. Vooral van de Rijksoverheid ook, zoveel gekke dingen.
INTERVIEWER: Ja, en dat ze er dan juist niet van leren, heeft het ook invloed op monumenten?
RESPONDENT: Ja, maar ook bij Monumentenzorg gebeurt precies hetzelfde. In onderwijs is trouwens ook een heel slecht voorbeeld wat dat betreft, maar Monumentenzorg ook. We hadden, nou ja een jaar of zes, zeven terug, een prachtige subsidieregeling van Rijksmonumenten. En dan bedenken ze weer wat anders en dan gooien ze alles aan de kant en dan denken ze weer compleet iets anders.
INTERVIEWER: Ja, om dan later dat oude weer?
RESPONDENT: het is gewoon een golfbeweging. Ik zeg ook wel eens van als je nou iets hebt wat voor 80 procent goed is, borduur er dan op voort. En probeer van die 80 procent 85 te maken en 90. Nee, dat doen ze dan niet. Dan gooien ze dat gewoon in de prullenbak en dan bedenken ze gewoon weer iets compleet nieuws. En we hebben nu een subsidieregeling van Rijksmonumenten, dat is echt een gedrocht. Daar hebben we heel veel last van, dat is zo jammer.
INTERVIEWER: Ja, maar dan wordt er niet gedacht van goh, laten we dat eens aanpakken als we daar last van hebben?
RESPONDENT: Nou dat is een cyclus van zes jaar en dan wordt er weer geëvalueerd. Dat is ook zo'n mooie term in overheidsland, evalueren. En als er dan uitkomt dat het anders moet, nou dan gaat het weer anders. Dan heb je best kans dat alles weer in de prullenbak gaat.
INTERVIEWER: En dat duurt echt zes jaar of?
RESPONDENT: Ja.

INTERVIEWER: Het kan niet dat ze na twee jaar denken het werkt niet, dus?
RESPONDENT: Toevallig niet. Toevallig heb ik er een paar weken terug nog een mailtje gestuurd naar iemand van de Rijksdienst. Ik zei we hebben een probleem, dat zijn de problemen met de subsidieregeling, die hebben we ook besproken met hoge mensen van de Rijksdienst. Dit zijn de problemen, die hebben ze ook erkend. Toen heb ik hun nog gevraagd een paar weken terug van de problemen zijn bekend, kunnen we nu ook verwachten dat jullie er wat mee doen? Het antwoord was nu nee, we moeten die zes jaar afwachten. Dus er verandert de komende jaren niets.
INTERVIEWER: Maar dat geldt natuurlijk niet alleen voor deze gemeente of Friesland, maar-
RESPONDENT: Ja, dat geldt voor heel Nederland.
INTERVIEWER: Dus dat jullie daar dan problemen mee hebben of Friesland, dat betekent niet dat een andere provincie daar ook problemen mee heeft.
RESPONDENT: Ja, want weet je wat het probleem is? De subsidieregeling die er nu is, is gebaseerd op de herbouwwaarde van een monument. Dus als de herbouwwaarde een miljoen is, dan kun je maximaal 15.000 euro subsidie krijgen in zes jaar. Maar hier bij de stichting hebben we veel torens in eigendom. Als je een toren wilt onderhouden, heb je een steiger nodig. Die steiger alleen al voor een toren kost zomaar 25.000 euro. Dan moet ik nog beginnen met onderhoud en dan ben ik mijn subsidie al kwijt en daar sta ik. Daar hebben ze nooit over nagedacht. Ze hebben ook al gezegd tegen ons van we hebben de klacht al veel meer gehoord in het land en toch doen ze er niets mee.
INTERVIEWER: Ja, want er staan natuurlijk veel meer torens.
RESPONDENT: Heel veel, ja. In verhouding staan in Friesland de meeste torens. Friesland heeft heel veel dorpjes en ieder dorpje heeft een kerktoren. Maar dan doen ze gewoon niets. Dat is natuurlijk zeer frustrerend als je daarmee werkt. Het gebeurt op zoveel gebieden, in de gezondheidszorg is het nu ook een drama. Daar hoor je misschien ook wel eens wat van. Onderwijs is al jaren een ramp. Dus ja, dat is de politiek.
INTERVIEWER: Dat houd je in de politiek, dat zal ook altijd zo blijven denk ik.
RESPONDENT: Dat zal altijd zo blijven, ja. Als je jong bent, dan maak je het allemaal mee, maar ik heb het al zo vaak meegemaakt. En dan wordt het helaas wel eens een keer frustrerend. Dan denk ik van kan het nou nooit eens een keer anders? Want voor de subsidieregeling, nou ik had het over evaluatie. Ik ben een paar jaar terug ook betrokken geweest bij de evaluatie van de vorige subsidieregeling. Toen werden allemaal mensen uit het land gevraagd die er veel mee te maken hebben van laten we eens met elkaar om de tafel te gaan. Toen zaten we ergens in de buurt van Utrecht met een man of vijftien, wat is er nou goed aan die regeling en wat is er minder goed aan die regeling? Toen hebben we de hele dag vergaderd. En wat is ermee gedaan? Helemaal niets.

INTERVIEWER: Dat is wel jammer dan.
RESPONDENT: Dat is zo doodzonde.
INTERVIEWER: Maar hebben die andere mensen die daarbij waren dan ook niet zoiets van hé, er is niets gebeurd?
RESPONDENT: Iedereen heeft er last van. En hadden ze er wel wat mee gedaan, dan hadden we het nu nog beter gehad dan toen. Maar kijk, er is ook een onderzoek gedaan, al meerdere keren trouwens. Iedere euro subsidie die in een monument gestoken wordt, levert een schatkist één euro vijftien op. Dus die subsidies van monumenten, die kosten niets. En weet je hoe dat werkt? Ten eerste, er wordt btw betaald over het werk. Maar mensen die subsidie krijgen, die gaan ook andere dingen doen. Als je bijvoorbeeld een woonhuis hebt die subsidie krijgt, die gaat ook zeggen van nou nu krijgen we subsidie, dan gaan we ons pand opknappen. Dan willen we ook een nieuwe badkamer, dan willen we ook een nieuwe keuken. Dus het genereert heel veel nieuwe werkgelegenheid. Zo hebben ze dat berekend in meerdere onderzoeken al, die subsidie levert geld op. Dan zal ik zeggen als ik in de politiek zat van als dat zo is, dan moeten we daar meer geld instoppen.
INTERVIEWER: Ja, maar zit er ook niet nog een risico aan, dat ze het niet doen, dat ze niet genoeg doen eigenlijk?
RESPONDENT: Nou ja, er zijn ook hele grote onderzoeken geweest hoeveel achterstand er was bij monumenten. Nou dat werd dan in geld omgezet, nou dan was er nog zoveel miljard nodig om die monumenten in goede staat te krijgen. Als je dan tegelijk weet dat iedere euro zoveel euro weer oplevert, dan denk ik ja dan moet je dat doen, want die monumenten die trekken heel veel toeristen aan. Een mooie stad, daar komen heel veel toeristen. Het is nu zelfs-
INTERVIEWER: Maar dat is niet zo dan in Friesland neem ik aan?
RESPONDENT: Ja, maar kijk, je hoort niet dat de toeristen naar Lelystad trekken, dat hoor je niet. Maar wat je wel hoort is dat Amsterdam te vol wordt met toeristen. Nou, Groningen trekt volgens mij ook een heleboel toeristen en Harlingen ook. Mooie binnensteden met mooie monumenten. Dus-
INTERVIEWER: Ja Harlingen heeft misschien ook weer de boten, naar Terschelling was het geloof ik?
RESPONDENT: Terschelling, ja. Kijk in Harlingen komen ook een heleboel toeristen die de stad nooit doen. Die planten hun auto ergens neer en die stappen op de boot. Maar er komen ook heel veel mensen in de stad hoor, echt, ja. Dan kun je mooi zien, want ben je wel eens in Franeker geweest?
INTERVIEWER: Ik ben meerdere keren in Franeker geweest.
RESPONDENT: Meerdere keren in Franeker? Als je op zondag in Franeker komt, dan is er niets te beleven. En dan rijdt je even door Harlingen op zondag en

de zon schijnt en er staan allemaal mensen. Nou, dat komt ook omdat Harlingen een havenstad is, dus dat trekt ook altijd mensen aan. Maar Harlingen is gewoon een prachtige stad. Franeker ook wel, maar die havenstad, dat doet ook veel.
INTERVIEWER: Ja, ik vond Franeker wel, dat had wel een leuk centrumpje, maar de winkels ja, maar er was niet echt veel te doen inderdaad. Nee, ook niet terrasjes of zo, dat valt wel wat tegen.
RESPONDENT: Ja, hoeveel terrasjes heb je in Franeker? Dat houdt met drie wel op denk ik. En in Harlingen is heel veel op dat gebied.
INTERVIEWER: Ja, maar is Harlingen ook groter dan Franeker of?
RESPONDENT: Nee, ze zijn even groot. En Leeuwarden is een studentenstad, dus dat is niet te vergelijken. Als het mooi weer is, want ik werk ook regelmatig in Leeuwarden, maar op vrijdagmiddag als ik dan ga wandelen om half één, dan zitten al die terrassen vol met studenten. Nou dat hebben Harlingen en Franeker niet. IJlst is ook een stad trouwens, hier waar we nu zijn. Ach, het is maar een dorp, maar het is officieel een stad.
INTERVIEWER: Ja, het heeft wel stadsrechten?
RESPONDENT: Ja. Het is hartstikke leuk hier, maar er is eigenlijk niets te beleven, het is maar een dorp.
INTERVIEWER: Ja, dat heb je eigenlijk al met de trein, van het is allemaal weiland natuurlijk.
RESPONDENT: Ja, er is een leuk stukje beschermd stadsgezicht hier, daar kun je doorheen wandelen, maar dat heb je echt in twintig minuten bekeken. En vervolgens terras, ja er is één terras. Nou dat zit nou weer niet in het beschermde stadsgezicht, dat zit er net naast. Ach, als je naar Leeuwarden, Harlingen, Groningen, daar heb je het natuurlijk veel leuker. Maar goed, er zijn ook mensen die komen niet voor de terrassen, maar die komen echt plantjes bekijken en beschermde gezichten kijken. Want Sudwest Fryslan heeft heel veel beschermde stads- en dorpsgezichten. Nou dat is meer voor mensen die van rust houden.
INTERVIEWER: Hoeveel monumenten staan er in Friesland ongeveer?
RESPONDENT: Poeh, dat is een goede.
INTERVIEWER: Aardig wat lijkt me?
RESPONDENT: Ja, heel veel. We hebben natuurlijk in Friesland heel veel dorpjes en ieder dorp heeft een kerk met een kerktoeren. De meeste kerken, oude

kerken, zijn allemaal Rijksmonumenten. Er zijn heel veel monumentale boerderijen, nog heel veel woningen in die steden, heel veel pakhuizen. Ja, Harlingen heeft er 600. Deze gemeente heeft er 600, Leeuwarden heeft er 600. Dus tel maar na, monumenten in Friesland staan wel vooral in die gebieden waar de Friese elfsteden ook staan. Dus als je verder, zeg ten oosten van Leeuwarden komt, daar staan ook wel monumenten, maar veel minder. Rond en in de beschermde stadsgezichten zijn de meesten. Nou dat zijn allemaal hele historische steden, dus dat is ook logisch dat daar het meeste staat.
INTERVIEWER: Ja, maar er staan ook echt boerderijen op het platteland, ver van die steden af?
RESPONDENT: Jawel, er staan hele mooie boerderijen. Dat heb je trouwens in Groningen ook, dan heb je in het buitengebied ook prachtige boerderijen. Het verschil tussen Friesland en Groningen is wat de boerderijen betreft, in Groningen waren de boeren zo rijk, dat is nu een groot probleem. Want die woonhuizen die bij die boerderij staan, die zijn gigantisch groot en vaak heel erg vervallen. En hier in Friesland die woonhuizen met boerderijen, die zijn wat normaler qua afmetingen. Dus dat, dat is echt een groot verschil tussen die beide provincies.
INTERVIEWER: Ja in Groningen, vooral in het oosten van Groningen, in ...(0:52:22) en zo, daar staan wel echt hele grote-
RESPONDENT: Ja, schitterende dingen. Maar wie kan dat nog betalen? Dat is het probleem, dat is echt een probleem. Dat is trouwens hier in Friesland ook hoor. Boeren die werken anders tegenwoordig dan vroeger. Even wachten hoor. Dus wat is tegenwoordig voor een boer belangrijk? Allemaal van die loods en erbij bouwen en goede machines hebben. Nou als jij voor een ton bouw je een hele grote stal, maar als je zo'n grote boerderij hebt, zo'n monumentale boerderij.
INTERVIEWER: Ja, dan kun je het er niet echt bijhebben inderdaad.
RESPONDENT: Ja, maar van die ton kun je die prachtige boerderij amper onderhouden. Als er een rieten kap opzit die slecht is, nou dan ben je die ton zo kwijt. Maar, dan heb je nog steeds die oude boerderij waar je met die hele machines straks niet meer in kunt. Dus bouwen die boeren veel liever een nieuwe loods dan dat ze die monumentale boerderij in goede staat houden. Dat is al jaren een probleem, daar heb ik jaren geleden al heel veel aandacht voor gevraagd bij de Rijksdienst en die subsidieregeling weer. Van jullie moeten veel meer rekening houden met boerderijen, dat boeren die boerderijen niet meer gebruiken.
INTERVIEWER: Ja, het is ook wel logisch inderdaad.
RESPONDENT: Ja, het is ontwikkeling. Vroeger waren die boerderijen perfect om te gebruiken, maar dat is niet meer zo. Heel veel boeren waar ik kom, het hele boerenleven speelt zich af in al die nieuwe gebouwen. En dat Rijksmonument staat er verlaten bij.
INTERVIEWER: Ja, maar ja die bedrijven zijn natuurlijk ook veel groter geworden.

RESPONDENT: Ja, en ze hebben tegenwoordig loodsen nodig, voor koeien heb je die hele grote stallen nodig en bouwboeren zeg maar, die aardappelen en al dat soort spul verbouwen, die hebben tegenwoordig loodsen nodig die zo dik geïsoleerd zijn. Maar er staan allemaal koelingen in, dus dat past allemaal niet meer in die oude stallen.
INTERVIEWER: Nee, maar die zijn ook niet zo dik geïsoleerd lijkt me.
RESPONDENT: Nee, het past er gewoon niet meer in. Nou en die boer moet leven van zijn bedrijf en die kan zijn euro maar één keer uitgeven, dus die geeft zijn euro's uit aan het nieuwe spul. En de Rijksmonumenten, daar gebeurt heel weinig aan verder.
INTERVIEWER: Ja, dat is wel jammer ja.
RESPONDENT: Totdat het echt slechter wordt. Want wat bij Rijksmonumentale vaker een groot probleem is, is ouder worden.
INTERVIEWER: Maar daar wordt dan niets aan gedaan of niet veel?
RESPONDENT: Veel te weinig, ja, veel te weinig. Daarom heb ik jaren geleden al gepleit voor een veel betere subsidieregeling voor monumentale boerderijen. Maar dat duurt ook jaren voordat ze dat in Den Haag doorhebben. Jaren moet je daarvoor strijden en zo werkt dat nou.
INTERVIEWER: Ja, maar dan doet de Rijksdienst, die zit in Amersfoort, die heeft er natuurlijk ook wel enigszins invloed op lijkt me?
RESPONDENT: Ja, die heeft er veel invloed op. Maar goed, die mensen moet je dus ook constant bewerken. Die mensen zitten toch allemaal twee niveaus hoger dan wij, wij zitten in de praktijk. En daarom is het ook zo frustrerend, dan vragen ze ons om mee te denken over de nieuwe subsidieregeling en vervolgens doen ze heel iets anders.
INTERVIEWER: Ja, maar dat heeft volgens mij toch weer te maken met geld ook, politiek, geld, ja.
RESPONDENT: Nou ja, dat vraag ik me af. Het heeft ook met mensen te maken, ja je hebt natuurlijk een categorie mensen, daar zul je nog achter komen, die willen we gewoon scoren, die willen zelf scoren. En het belang voor het monument of wat dan ook is minder belangrijk dan hun eigen belang.
INTERVIEWER: Ja, misschien is dat het ook wel inderdaad.
RESPONDENT: Ja, er is maar één visie hoor. Maar wat ik allemaal meegemaakt heb bij gemeentes al, met een nieuw college en nieuwe wethouders. Die wethouder wil natuurlijk als die vier jaar later weggaat, dan wil die wethouder ook iets achterlaten. Kijk dat heb ik gedaan en dat heb ik gedaan en dat heb

ik gedaan. En zo zal het met ministers niet anders gaan.
INTERVIEWER: Ja, misschien nog wel erger denk ik.
RESPONDENT: Ja en zo gaat het bij heel veel. Mensen willen hun stempel ergens op drukken.
INTERVIEWER: Ja, ten koste van iets anders. Dat is jammer, ja.
RESPONDENT: Ja, terwijl ik altijd vind van als iets goed is, probeer het nog beter te doen. Als je weet dat iets goed is, probeer het nog beter te maken. Nou ja kijk maar eens 25 jaar terug het onderwijs, daar hebben ze ook alles tig keer over de kop gegooit. En een onderwijzer is geen onderwijzer meer, maar dat is tegenwoordig een manager. Die heeft het druk met formulieren en dat soort dingen allemaal. In de gezondheidszorg precies hetzelfde, als je in de gezondheidszorg werkt, dan moet je ook allerlei lijstjes bijhouden en dan moet die oude mevrouw die moet maar even nog een halfuurtje wachten voordat ze naar het toilet mag. Zo gaat het tegenwoordig.
INTERVIEWER: Ja, en dat is in de monumentenzorg dus eigenlijk niet anders?
RESPONDENT: Nee, nee. Dus ik vind het heel jammer, het kan zoveel beter. Het kan op zoveel gebieden kan het zoveel beter.
INTERVIEWER: Misschien dat het ooit nog verbeterd.
RESPONDENT: Ja, ik zei ik werk in Franeker ook. Nou daar vinden ze nu computersystemen heel belangrijk. Dat is ook een fenomeen, computersystemen. Vroeger deed ik mijn werk en dan hielden we het bij. Tegenwoordig is het invullen van computersysteem is het werk en het echte werk is bijzaak. En die jonge mensen die erbij komen, jij komt straks ook op een gegeven moment in het bedrijfsleven of bij de overheid. Ik denk toch echt dat het bijhouden van de computersystemen het werk is, dat merk ik heel vaak. En jonge mensen vinden dat heel belangrijk, het systeem. Maar dat is niet belangrijk. Dat monument in mijn geval, het monument in goede staat houden, daar draait het om. Maar dat is al lang niet meer zo. Ingewikkelde systemen. En dan loopt alles weer vast of een virus, ik las nu toevallig vanochtend, er werden vorige week drie gemeentes platgelegd met een virus.
INTERVIEWER: Oké, ja dan kun je niets meer doen?
RESPONDENT: Nee. Maar dat gaat, ik vrees steeds vaker gebeuren. Want we kunnen toch niets meer zonder computers? Nee.
INTERVIEWER: Nee, nee, mijn generatie sowieso, sowieso al niet meer.

RESPONDENT: Nee, het lijkt allemaal prachtig, maar wie betaalt nu nog het geld? Dat doe je al bijna niet meer.
INTERVIEWER: Nee, nee dat klopt.
RESPONDENT: Dat gaat allemaal via internet. Maar ja, het gewone werk, dat zal toch altijd blijven. Want ik heb vroeger ook wel eens gedacht van steeds meer wordt er geautomatiseerd, straks is er geen werk meer. Maar toch is er nog steeds heel veel werk.
INTERVIEWER: Ik denk dat er wel werk blijft.
RESPONDENT: Ja, maar ik zie dus dat heel veel mensen het grootste gedeelte van hun dag bezig zijn met het systeem. Terwijl ik nog meegemaakt heb, en dat is niet eens heel lang geleden, dat er computers kwamen op de werkplek. Even nadenken, wanneer was dat? 1993, ik weet niet hoe oud jij bent?
INTERVIEWER: Van '93.
RESPONDENT: Toen kwam er één computer op een werkplek. Toen zaten wij met een man of tien in een grote ruimte bij de gemeente, toen werkte ik bij de gemeente Franeker, toen kwam er één computer op de afdeling. En dan mocht je daar eens wat mee doen als je daar zin in had en dacht dat je dat kon helpen, '93.
INTERVIEWER: Ja, en nu staan er overal computers.
RESPONDENT: Ja en nu zit iedereen de hele dag achter de computer, ik zelf ook. En dat is ook voor een heleboel hartstikke handig, maar voor andere dingen is het totaal niet handig, maar toch gebeurt het.
INTERVIEWER: Ja, ik weet niet, heel vaak draait het toch om dat monument en een computer helpt natuurlijk wel, versnelt dingen ook, maar ja.
RESPONDENT: Ja, maar het vertraagt ook een heleboel dingen. Een voorbeeldje, in Franeker, daar doe ik advisering voor vergunningen, maar daar doe ik ook het toezicht als iemand een vergunning heeft en die gaat zijn monument verbouwen, dan doe ik ook aan toezicht. Dan heb ik bijvoorbeeld een half uur werk voor dat toezicht bij dat monument. Ik ga er even naartoe, ik kijk even wat die aannemer doet, ik maak even een praatje met hem van denk hier even om, denk daar even om. Oh dat doe je verkeerd, dat wil ik anders hebben. Een halfuurtje werk, dan verwachten ze van mij dat ik terugkom, dat ik dat dan in het computersysteem verwerk. Nou dat red ik nooit in een halfuur, nooit. En drie jaar geleden had ik gewoon nog een formuliertje, een standaard formuliertje, daar schreef ik met een pen even wat dingen op, klaar. Drie minuten werk. En dan kon ik naar de volgende. Maar zo werkt het niet meer. Dus als ik drie controles doe van een halfuur, dat is anderhalf uur controle, dan kan ik de rest van de dag achter de computer zitten.

INTERVIEWER: Ja, maar als je het dan in het systeem zet, dan kunnen andere mensen er ook bij, bij die gegevens.
RESPONDENT: Ja, dat is ook zo. Alleen in de praktijk gebeurt het helemaal niet. Er is helemaal niemand die er wat mee wil.
INTERVIEWER: Nee, dus dan vult u het eigenlijk in voor niemand?
RESPONDENT: Nee, precies. En het is veel te ingewikkeld. Dat heb ik ook al voorgesteld, houd het dan simpel, dat kan ook.
INTERVIEWER: Ja, maar ja dat gebeurt ook niet.
RESPONDENT: Dat gebeurt ook niet, maar dat is wel altijd mijn stijl, keep it simple. Maar ik had vroeger een leraar op school, dat zeg ik ook wel eens tegen mijn kinderen, waarom zou je het makkelijk doen als het ook moeilijk kan? Er was een leraar, die zei dat wel eens. Ik roep het regelmatig, want zo werkt het wel. Heel veel simpele dingen en daar wordt moeilijk over gedaan, terwijl het zo simpel is. Onthoud hem maar, mijn kinderen kennen hem inmiddels en roepen hem ook wel eens. Maar dat is echt zo hoor.
INTERVIEWER: Ja, maar misschien is dat ook gewoon om bij de gemeente al die ambtenaren aan het werk te kunnen houden, dat er gewoon werk blijft?
RESPONDENT: Nou daar roep je wel iets aan. Er zijn natuurlijk heel veel ambtenaren die graag hun baan willen houden. Dus en om je baan te houden, kun je misschien beter iets moeilijks bedenken, dat je aan het werk blijft. Want als je het simpel houdt, dan ben je veel te snel klaar. Maar het is wel een kettingreactie en het wordt steeds erger.
INTERVIEWER: Ja, het is niet anders denk ik.
RESPONDENT: Nee. Managers hebben het niet door, dat is vaak het leuke. Een goede manager, die zou dat door moeten hebben en die zou in moeten grijpen, vind ik hoor.
INTERVIEWER: Ja, dat denk ik ook wel ja.
RESPONDENT: Maar dat gebeurt niet. Die gaan ook mee, ja we moeten wel automatiseren, dat krijg ik dan ook te horen. We moeten wel meedoen. Ja maar van wie moet dat dan? Maar je kunt ook automatiseren door het simpel te houden. Ik heb in Harlingen gewerkt bij vergunningen, daar deed ik ook monumenten. Daar had ik een computerprogramma, dat was geweldig. Dat deed precies wat we wilden, dat werkte als een trein. Toen ging ik daar weg, toen kwam er een jongedame voor mij in de plaats. Zij is twintig jaar jonger dan ik denk ik, zo iets. Nee iets minder. Toen sprak ik haar weer eens en toen zei ze van dat computerprogramma is hier zo, dat is zo simpel. Die vond het vreselijk, het was te simpel. Maar ondertussen, zij doet nog niet een derde van wat

ik deed, en nog kan ze haar werk niet aan.
INTERVIEWER: Oké, ja dat is wel een beetje apart, ja.
RESPONDENT: Ja, maar dat zegt wel wat. Nou ja, jij moet nog beginnen, ik vind die dingen ook hartstikke handig hoor. En die telefoon ook, voor het werk doe ik het ook. Een heel simpel voorbeeld, dat kan ik je wel laten zien. Een foto uit Franeker, zit ik hier en dan zit iemand een architect, die wil even iets van mij. Nou die stuurt mij dan even via de app dit even op. Er moet een stuk bij dat monument gebouwd worden, daar is ook een vergunning voor, maar daar moeten de stenen nog even, voor dat nieuwe deel even. Dan heeft die die stenen uitgezocht, past het hierbij? Nou dan appt die dat even, of dat zo akkoord is. Ja, als het dit voor mij te klein is, dan kan ik het zelf nog even via de mail nog even hier op een beeldscherm toveren, dan werkt het fantastisch. Het is heus niet allemaal negatief hoor die automatisering, absoluut niet.
INTERVIEWER: Nee, die apparaatjes zijn hartstikke handig inderdaad.
RESPONDENT: Ja, en ook ik maak een foto hiermee als ik ergens ben en dan kan ik het gewoon naar mezelf toe mailen en weer groot op een beeldscherm zien, dat is allemaal fantastisch.
INTERVIEWER: Ja, ja dat klopt.
RESPONDENT: Maar die ingewikkelde systemen, dat is vreselijk.
INTERVIEWER: Ja, dat denk ik is overal wel zo.
RESPONDENT: Ja, maar je zal het ook wel eens meemaken, vorig jaar mijn zoon ging een nieuwe opleiding doen, hij is achttien jaar. Moest via één of andere ingewikkeld computersysteem, want hij moest gekeurd worden. Opleiding voor, voor militair. Daar is tegenwoordig een school voor in Leeuwarden. Hij moest gekeurd worden, een heel ingewikkeld systeem. We moesten alles invullen. Nou hij vond het maar moeilijk, want hij is niet zo van de computers. Dus ik hem helpen, nou dan ben je een uur bezig. Verzenden, hij doet niets. Oh, nou daar sta je dan. Maar weer proberen, weer niets. Op een gegeven moment daarheen bellen, ja ze weten het ook niet. Dus hij op een gegeven moment toch maar daar naartoe, en wat bleek nou? Ze hadden het wel gekregen.
INTERVIEWER: Ja, ook twee keer zeker?
RESPONDENT: Ja. Boeken besteld, precies hetzelfde probleem. Helpdesk bellen, die snapten er ook niets van. Die van de helpdesk snapten er ook niets van. We liepen er compleet in vast.

INTERVIEWER: Ja, dat is inderdaad bij mij op school ook hoor, dat soort dingen.
RESPONDENT: Ja, ik heb twee dochters, die zitten beiden op de Pabo, die hoor ik daar ook over mopperen. Dat is natuurlijk de keerzijde van het mooie spul.
INTERVIEWER: Ja, het maakt ook heel veel ingewikkeld, klopt, ja.
RESPONDENT: Ja. Maar goed, de goede dingen zijn er ook genoeg. Maar ik vind dus ook, al die bedrijven maar ook de overheid, als je een website lanceert en mensen moeten er gebruik van maken, dan moet je ervoor zorgen dat het perfect werkt. Vragen ze een vergunning aan bij de gemeente voor het bouwen of voor een monument wijzigen, dan moet je eens kijken hoeveel tijd en energie dat kost.
INTERVIEWER: Oké, ja maar dat is dan ook weer onhandig voor die mensen.
RESPONDENT: Ja, maar hoe vaak ik niet vragen van architecten krijg van ja, nu moet ik dat wel doen van jou, maar hoe moet dat dan? Terwijl dat toch dagelijks werk hoort te zijn. Er is een landelijk systeem voor bedacht voor vergunningaanvragen, iedereen worstelt ermee. En dat is zo doodzonde. Systemen moeten er zijn om je te helpen en niet andersom. Nou ja, ik kan er nog wel over doorgaan, maar?
INTERVIEWER: Nou dat is ook voor monumenteneigenaren natuurlijk als ze het moeten aanvragen, als ze het daar al niet snappen dan ja?
RESPONDENT: Ja. En ja een paar jaar terug, 2010 ja, oktober 2010, toen is de wet veranderd. Voorheen moest je voor een monument en een bouwvergunning en een monumentenvergunning aanvragen. Dat is toen veranderd. Je vraagt nu één vergunning aan, een omgevingsvergunning, misschien wel eens van gehoord. Maar daar zitten die twee onderdelen nu in, dat snappen mensen niet. Mensen snappen dat niet, architecten ook niet. Dan dienen ze een vergunningaanvraag in en dan vragen ze alleen het onderdeel monumenten wijzigen aan of alleen het onderdeel bouwen aan. Of wat in de binnenstad ook voorkomt, of alleen het onderdeel reclame aanbrengen. Ze snappen het niet. Dan moeten ze dat alsnog erbij inzetten, maar het wil niet. Het systeem is zo gemaakt, dat dat niet wil. Nou, dat staat niet best. Mensen snappen er echt niets van, want het is ook niet te snappen. Dus dan moet ik ze dat weer uitleggen hoe ze dat wel kunnen doen. En hoe kan dat? Dan moet je de papieren versie, die bestaat ook, dan moet je de papieren versie uitprinten, met de pen invullen, inscannen en als bijlage erin zetten, dan kan het wel.
INTERVIEWER: ja, maar dat is ook weer zo omslachtig, ja.
RESPONDENT: Ja. En dan draaien ze een papieren versie uit, uit dat systeem. Terwijl als je digitaal iets invult, een vraag invult en je vult ergens bijvoorbeeld ja in, dan komen tien andere vragen komen niet. Maar als je ze uitprint, dan krijg je al die vragen. Dus dan hebben mensen zo'n pak papier en dan moeten ze alles invullen. En dat is op alle gebieden. Dat is onze samenleving tegenwoordig. En jullie groeien er gelukkig mee op, maar ik merk aan mijn kinderen

dat die het ook moeilijk vinden.
INTERVIEWER: Ja, het heeft niet alleen maar voordelen, toch niet.
RESPONDENT: Nee, echt niet. En dat was uiteindelijk wel de bedoeling van automatisering, terwijl het zou je helpen bij je werk.
INTERVIEWER: Ja, misschien komt dat nog, omdat het nog niet volledig, dat het nog verder moet groeien zeg maar.
RESPONDENT: Weet je, sinds '93 maak ik het mee, maar ik maak alleen maar mee dat het ingewikkelder wordt.
INTERVIEWER: Ja, maar ja daar is ook niets aan te doen denk ik. Tenminste als één persoon niet.
RESPONDENT: Nee, daar is ook niets aan te doen. Je ziet dus aan mensen zoals jij, die komen van school, die hebben verschrikkelijk veel verstand van automatisering. En als die dan een systeem moeten bedenken wat ik moet gebruiken, maar ze maken het met hun verstand. Het was veel beter, het was veel beter dat ik dat systeem bedacht, want ik weet wat ik ermee moet doen. En in het begin was dat ook zo, ik heb ook een collega gehad die zat bij mij op de afdeling, die was gewoon automatiseringsfreak. Die maakte toen een computerprogramma voor vergunningen, die wist precies wat wij nodig hadden. Dus dat liep ook als een trein, maar zodra een medestudent van jou dat moet bedenken, die heeft geen idee wat ik ermee wil.
INTERVIEWER: Nee, want die kent die praktijk natuurlijk niet.
RESPONDENT: Nee. En dat is denk ik de grootste oorzaak. Want ze maken mij niet wijs dat je een programma kunt bedenken wat op praktijk gericht is. Het moet kunnen.
INTERVIEWER: Ja, niet iemand die niet weet hoe de praktijk werkt, dat sowieso niet.
RESPONDENT: Nee. Maar daar zijn we wel naartoe gegaan, echt van die nerds die daar alleen maar verstand van hebben. Die kijken niet wat erachter zit, wat die ermee moet.
INTERVIEWER: Nee, of je zou het samen moeten doen.
RESPONDENT: Ja, dat zou ook kunnen, ja.
INTERVIEWER: Maar dat is natuurlijk ook niet zo.

RESPONDENT: Nee, dat gebeurt niet, helaas niet. Maar dat is weer hetzelfde als met die subsidieregeling wat ik zeg, daar gebeurt het ook niet.
INTERVIEWER: Nee, nee nou ja.
RESPONDENT: Je kunt er boeken over schrijven, maar welke studierichting doe jij?
INTERVIEWER: Ik studeer vastgoed en makelaardij. Dus daar hebben we ook wel systemen van de makelaardij. Ik loop nu ook stage en dat is dan ook wel, nou ja ingewikkeld. Dus dan-
RESPONDENT: Oké, dus je wilt bij een makelaar gaan werken of wil je zelf makelaar gaan worden?
INTERVIEWER: Ja, ook.
RESPONDENT: Oké, dat is volgens mij een hartstikke leuk beroep.
INTERVIEWER: Dat is het ook zeker, ja.
RESPONDENT: De tijden zijn wat anders geworden, maar?
INTERVIEWER: Ja hoe bedoelt u?
RESPONDENT: We hebben tijden gehad dat iedereen woningen kon verkopen, maar die gingen als zoete broodjes over de toonbank. Maar dat is niet meer zo.
INTERVIEWER: Ja, maar het gaat wel weer wat beter. Tenminste in Groningen in de stad zelf, dat soms binnen twee of drie maanden, dan is het gewoon verkocht.
RESPONDENT: Maar dan heb je ook gehoord denk ik, misschien weet jij het nog veel beter dan ik, maar mijn dochter en haar vriend kwamen gisteren even. Mijn dochter is 23, dus die is iets ouder dan dat jij bent. Ik zei waar gaan jullie op vakantie naartoe? Ze zei we gaan niet op vakantie, ik zei wat dan? Ze waren bij een adviseur geweest van hypotheek. En die had hun verteld dat er komt een nieuwe regeling, dan moet je beslist tien procent van de waarde van de woning moet je als eigen geld inbrengen. Plus tien procent kosten koper, dat is al twintig procent. En je kunt ook geen lening meer krijgen voor een verbouwing. Maar hoe kunnen jonge mensen dan ooit nog een woning kopen?

INTERVIEWER: Ja, je moet zoveel eigen geld inbrengen, dat wordt heel lastig ja, dat klopt.
RESPONDENT: Daar krijg jij straks ook last van en al jouw leeftijdsgenoten. En zij hebben nu al besloten van wij gaan niet op vakantie. En als die vakantie 2000 euro zou kosten, dan gaan ze weer achteruit, want ze willen graag een huis kopen over een paar jaar. Zodra zij van school afkomt en een baan heeft, hij heeft al een leuke baan, dan willen ze een huis kopen, maar dat kan niet.
INTERVIEWER: Nee dat klopt, je moet inderdaad wel veel eigen geld inbrengen en je kunt ook steeds minder lenen.
RESPONDENT: Ja, maar is het dan niet zo, daar hebben jullie vast al over nagedacht, dat de woningen in prijs kelderen en dat je dus heel lastig woningen gaat verkopen?
INTERVIEWER: Ja, dat verschilt denk ik ook per regio, per gebied.
RESPONDENT: Ja, maar jonge mensen, dat zijn toch de potentiële woningkopers. Over tien jaar, dan heeft jouw leeftijdscategorie hadden in het verleden allemaal een eigen woning gekocht, veel. Tenminste de mensen die gestudeerd hadden. Maar over tien jaar kan dat niet.
INTERVIEWER: Nee, nee op een gegeven moment inderdaad als mensen niet meer kunnen kopen, dan wil jij natuurlijk wel doorstroom, maar dat verdwijnt ook. Maar mensen die overlijden natuurlijk.
RESPONDENT: Er moet altijd een categorie aanvulling komen.
INTERVIEWER: Ja, dus op een gegeven moment zullen die huizen ook wel dalen met die moeten verkopen, dus dat zal inderdaad wel gebeuren. Maar daar gaat natuurlijk ook wel een paar jaar overheen.
RESPONDENT: Maar dan moet je dus straks met de waarde van je woning, als je die verkoopt, die moet je dan verkopen met tien procent onder de WOZ waarde, moet ik dat zo zien?
INTERVIEWER: Nou ja WOZ waarde is natuurlijk niet hetzelfde als de marktwaaarde. Heel veel mensen kijken inderdaad naar de WOZ waarde, maar ja dat is niet voor, dat is niet de waarde waarvoor je hem verkoopt.
RESPONDENT: Maar is het dan tien procent van de marktwaaarde daarstraks dat je zelf moet inbrengen of tien procent van de WOZ waarde?
INTERVIEWER: Dat weet ik niet. Ja sowieso houd je die twee waardes niet heel ver van elkaar af natuurlijk.

RESPONDENT: Nee niet meer, dat hebben we wel gehad natuurlijk dat het verschrikkelijk uit elkaar liep, maar dat is niet meer zo.
INTERVIEWER: Nee, nee maar van welke twee je dan tien procent, dat weet ik dan niet, nee.
RESPONDENT: Nee, maar dit lijkt me wel iets voor jou, dit onderwerp om over na te denken van hoe komt dat straks?
INTERVIEWER: Ja, ja zeker ja.
RESPONDENT: Ik kan me ook voorstellen dat de markt massaal in protest gaat tegen deze nieuwe regeling.
INTERVIEWER: Dat weet ik niet, daar hoor ik zelf niet zoveel van.
RESPONDENT: Ik hoorde het gisteren, dat ik dacht niet best.
INTERVIEWER: Nee, maar je hebt natuurlijk ook makelaars hebben te maken met de NVM natuurlijk, sterk. Er zijn ook wel veel-
RESPONDENT: Ja, maar ik kan me voorstellen dat de NVM hier wel wat wilt doen. Het is nog niet zo lang geleden dat mijn zoon een huis kocht, nou die heeft gewoon een hypotheek voor de waarde van die woning, plus 20.000 erbij. Nou dan hebben we die woning mooi opgeknapt. Dat kan dus nu niet meer.
INTERVIEWER: Nee, nee dat moet ik nog meer zien hoe dat gaat lopen, ja.
RESPONDENT: Ik zou niet weten hoe dat straks moet.
INTERVIEWER: Nee, dat zal zich vanzelf een oplossing komen denk ik.
RESPONDENT: Ik zie hem nog niet. Het was een veel betere oplossing geweest, in het verleden al, maar dat is ook weer achteraf. De hypotheekrenteaftrek was bedoeld zodat iedereen een huis kan kopen. Daar hadden ze gewoon een limiet aan moeten stellen. Een hypotheekrenteaftrek van anderhalve ton, punt. Dan waren die woningen nooit zo belachelijk duur geworden.
INTERVIEWER: Nee dat klopt inderdaad, dat heeft wel veel invloed gehad ja.
RESPONDENT: Wij hebben onze woning in '93 gekocht, nou twintig jaar later was die vijf keer zoveel waard op papier. Dat is toch flauwe kul, dat kan niet.

INTERVIEWER: Nee vijf keer is wel, ja dat is wel veel.
RESPONDENT: Ja, dat kan nooit. Maar was die hypotheekrenteaftrek gebonden gebleven aan tot een bepaald bedrag, dan was het allemaal nooit gebeurd zo.
INTERVIEWER: Nee dat denk ik ook wel inderdaad.
RESPONDENT: Dan was alles veel normaler gebleven.
INTERVIEWER: Ja, ja. Maar ja, er is niets aan te doen natuurlijk.
RESPONDENT: Nee, nu niet meer. Het is gigantisch uit de klauwen gelopen, er zijn heel veel mensen die onder water staan. Ik ken ook iemand die woont in Groningen in een appartementgebouw, die wil nu graag een gezinswoning. Maar hij kan het appartement niet voor een fatsoenlijke prijs verkopen. Veel te duur gekocht.
INTERVIEWER: Ja, dat klopt ja.
RESPONDENT: En als die het nu verkoopt, dan blijft die met een restschuld zitten.
INTERVIEWER: Ja, dat hij wel weer mee kunnen financieren, maar dat is natuurlijk ook een beetje afhankelijk?
RESPONDENT: Ja, maar kan het straks nog wel vraag ik mij af als je voor de woning al tien procent eigen geld moet hebben, hoe kun je dan de restschuld ook nog meefinancieren?
INTERVIEWER: Dat wordt lastig inderdaad. Dat ligt natuurlijk ook helemaal aan de situatie. Wat voor bank en wat voor woning? Financiële middelen die je hebt, ja.
RESPONDENT: Ja, maar ja als je al onder water staat, dan heb je geen financiële middelen.
INTERVIEWER: Nee, dat klopt, nee.
RESPONDENT: Mijn buurvrouw, onze burens gingen scheiden. Of scheiden, ze waren niet getrouwd, maar ze gingen uit elkaar en dan moest het huis verkocht worden. Maar daar konden ze lang niet meer voor krijgen wat ze er voor betaald hadden vier jaar ervoor. Dus ze moesten het met verlies

verkopen. Ze zei ik kan niet het huis huren nu. De enige manier is om weer een huis te kopen om die restschuld mee te financieren. Ze zei als ik een huis ga huren, dan zit ik gewoon met een restschuld en dat geld heb ik niet.
INTERVIEWER: Nee, nee dat klopt. Veel mogelijkheden heb je dan niet, nee.
RESPONDENT: Ja, en dat wordt jouw uitdaging de komende jaren, dit soort problemen.
INTERVIEWER: Ja, ik ben benieuwd, ik zie wel wat ik ermee kan. Ja, we moeten maar kijken hoe we dat kunnen oplossen.
RESPONDENT: Ja, maar ja, ik zie heel veel problemen van nu die allemaal, een normaal logisch denkend mens, ik zag het aankomen. En toch gebeurt het.
INTERVIEWER: Ja, ja problemen die misschien wel ooit, dat ze weer terug zijn gekomen.
RESPONDENT: Ja, maar er zijn zoveel dingen dat als je logisch nadenkt. Maar ja dat is de overheid altijd, die denken niet logisch na. Dan kun je een heleboel dingen kun je voorkomen. Mijn vrouw werkt in de gezondheidszorg, dan komen ze plotseling ja, over twee maanden moeten er 24 uit. Er zijn er nog 23 die moesten weg. Het werkt blijft hetzelfde, de patiënten blijven hetzelfde, alleen ze hebben gewoon 24 personeelsleden minder. Wat is er nu? De patiënten worden de dupe, de collega's die overblijven zijn de dupe, die zijn vaker ziek, gefrustreerd. Ja, en dat noemen ze bezuinigen dan. Per saldo gaat het meer kosten.
INTERVIEWER: Uiteindelijk wel ja.
RESPONDENT: Ja, dat gaat meer kosten. Maar nou, en zo zijn er zoveel dingen.
INTERVIEWER: Ja dat klopt, daar kun je ook niets aan doen denk ik. Tenminste als persoon zijnde niet.
RESPONDENT: Nee, als personen kunnen we er niet zoveel aan doen. Maar ik zie wel heel veel dingen misgaan altijd, zo jammer.
INTERVIEWER: Ja, misschien moet je het ook gewoon voorbij laten gaan, van het zal wel.
RESPONDENT: Ja, maar we hebben er wel mee te maken. En we krijgen er nog meer mee te maken. Jij ook, jij krijgt er ook mee te maken, want jij hebt misschien een oma, een opa die er last van krijgt.
INTERVIEWER: Niet meer.

RESPONDENT: Niet meer, nee. Maar ja, wij dus wel. Mijn kinderen dus wel, die hebben een opa en een oma, die krijgen er ook last van. Die mensen die zijn oud en slecht. Dus, maar goed, je hebt heel wat gekregen denk ik.
INTERVIEWER: Ik heb genoeg informatie over monumenten, over het Steunpunt.
RESPONDENT: Welke, welke makelaarsopleiding zei je en hoe lang moet je nog?
INTERVIEWER: Vastgoed en makelaardij, dat is een hbo opleiding aan de Hanzehogeschool in Groningen dus.
Hierna werd het interview afgesloten. [einde opname]

Korte samenvatting van het interview:

Aan het eind van het interview werd er veel afgeweken van het onderwerp 'monument'. Dit is echter wel in de uitwerking gelaten omdat er toch een goed beeld werd gegeven van hoe het er bij gemeenten (of overheden) aan toe gaat. Op zich is dat wel interessante informatie, maar niet meteen bruikbaar. In het interview werd aangegeven hoe het Steunpunt betrokken is bij verschillende gemeentes en hoe het bij de gemeente er aan toe gaat. De respondent noemde dat monumenteigenaren kiezen voor een monument uit liefde voor zo'n pand en dat de meeste mensen we ter goede trouw zijn, echter worden er ook veel illegale bouwsel ontdekt. Doordat er bezuinigd wordt op controle van illegale bouwsel loop te gemeente geld mis, juist bij controle worden er vergunningen aangevraagd. De respondent vindt dit geen goede bezuiniging. Het Steunpunt heeft ook wel contact met makelaars. Vaak bellen deze omdat ze willen weten wat er wel en niet met een pand mag gebeuren en vaak verwijzen makelaars uit Franeker en omgeving ook wel door naar het Steunpunt. Die verbindende rol kunnen ze dus wel spelen volgens de respondent. Het Steunpunt ondersteunt overheden, stichtingen en eventueel ook particulieren bij hun monumentenzaken. De respondent wordt veel ingehuurd door gemeentes voor monumententaken. Dus subsidieaanvragen, afhandelen, vergunningen aanvragen en afhandelen en burgers die langskomen adviseren over monumentenzaken.