

# Doelgroepen asbestactie rapport

M230652

Cecilia Keuchenius  
Christy Braam

29-8-2023

[C.Keuchenius@motivaction.nl](mailto:C.Keuchenius@motivaction.nl)  
[C.Braam@motivaction.nl](mailto:C.Braam@motivaction.nl)

# Inhoud

<b>Achtergrond</b>	<b>p. 3</b>
<b>Methode en opzet</b>	<b>p. 4</b>
<b>Doelgroepindeling en –definities</b>	<b>p. 5</b>
<b>Leeswijzer</b>	<b>p. 7</b>
<b>Conclusies, samenvatting &amp; aanbevelingen</b>	<b>p. 8</b>

<b>Resultaten</b>	<b>p. 14</b>
-------------------	--------------

<i>Doelgroepen</i>	p. 14
--------------------	-------

- Koplopers p. 15
- Welwillenden p. 17
- Onjuist zekeren p. 20
- Onbewusten p. 23

<i>Totaal</i>	
---------------	--

- Totaal: kennis p. 26
- Totaal: actiebereidheid p. 29
- Totaal: motivaties p. 33
- Totaal: drempels p. 39
- Totaal: gedragbepalers p. 43
- Totaal: informatiebehoefte p. 49
- Totaal: reactie op interventies p. 53

<b>Bijlagen</b>	<b>p. 55</b>
-----------------	--------------

# Achtergrond



In opdracht van Milieu Centraal heeft Motivaction International B.V. een onderzoek uitgevoerd naar hoe woningeigenaren (met een woning gebouwd voor 1994) gestimuleerd kunnen worden uit te zoeken of zij een asbestdak hebben en hier actie op te ondernemen.

Er is nog steeds veel asbest in Nederland, op daken (van schuurtjes) en in woningen. Dit vormt een risico voor de volksgezondheid en het milieu, vooral door verwerking waarbij deeltjes in de omgeving terecht komen. Milieu Centraal ontwikkelt een (communicatie)strategie gericht op woningeigenaren met een woning gebouwd voor 1994, om hun asbestdaken of ander asbest in huis te vervangen. Als input voor deze strategie wenst Milieu Centraal inzicht in hoe woningeigenaren effectief te motiveren zijn om...

1. ...uit te zoeken of zij een asbestdak hebben
2. ...verder uit te zoeken wat ze hiermee moeten doen en
3. ...deze daken indien nodig te (laten) verwijderen.

Daartoe wil Milieu Centraal inzicht in de motivaties en drempels van woningeigenaren om tot actie over te gaan en inzicht in verschillende *doelgroepen* om communicatie naar deze groepen zo effectief mogelijk in te richten.



## De doelstellingen van het onderzoek

- Inzicht krijgen in de **motivaties** en **drempels** van huiseigenaren om uit te zoeken of zij een asbestdak hebben, hoe zij daarmee om moeten gaan, en hierop te acteren (asbest verwijderen).
- Inzicht krijgen in verschillende **doelgroepen** die door andere informatie en motivatietechnieken tot actie te stimuleren zijn.

# Leeswijzer



## Indeling

We starten dit rapport met een beschrijving van de methode en opzet, gevolgd door een toelichting op de gekozen doelgroepindeling en -definities.

Hierna volgt een korte conclusie met een beschrijving van de belangrijkste resultaten met aanbevelingen voor communicatie.

In de daaropvolgende resultatenhoofdstukken zijn de onderzoeksuitkomsten in detail te vinden.

We beginnen deze met een beschrijving van de **doelgroepenprofielen**. Dit zijn profielen waarbij de doelgroep getypeerd wordt ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het totaalbeeld.

Na de doelgroeprofielen volgen de **totaalresultaten**. Hierbij zijn de resultaten van de gehele groep woningeigenaren per vraag visueel weergegeven in grafieken met een concluderende kop. Naast de grafieken staat telkens benoemd welke doelgroepen van dit algemene beeld verschillen. Verschillen staan benoemd als deze relevant, significant en voldoende groot zijn (>5 procentpunt).

## Grafiektitels

Bij elke grafiek staat een 'n': het aantal respondenten waarvan de grafiek de resultaten toont. Daarnaast staat bij elke grafiek een 'basis'. Hier staat welke subset respondenten de vraag heeft beantwoord. Staat er 'Basis - woningeigenaren', dan toont de grafiek de resultaten van de totale groep woningeigenaren (met een woning

gebouwd voor 1994).

## Grafiekpercentages

Bij sommige grafieken telt het totaal niet op tot 100%. Dit kan komen door afrondingsverschillen of doordat er sprake is van een vraag waarbij men meerdere antwoorden mocht aanvinken.

Voor de leesbaarheid worden in enkele grafieken percentages < 4% niet getoond.

## Doelgroepbenaming

Voor de leesbaarheid van het rapport verwijzen we naar de doelgroep als 'woningeigenaren'. Meer specifiek gaat het om eigenaren **van 25 tot 80 jaar** van een **woning gebouwd voor 1994**.

# Methode en opzet



## Methode

Kwantitatief,  
online vragenlijst



## Doelgroep

Woningeigenaren  
met een woning  
gebouwd voor  
1994 (25 - 80 jaar)



## Steekproef

Uit StemPunt-  
panel van  
Motivaction,  
n = 2171



## Weging

Op geslacht, leeftijd,  
opleiding, regio,  
waardenoriëntatie en  
interacties daartussen



## Vragenlijst

26 vragen



## Veldwerkperiode

18 juli t/m 10 augustus  
2023

## Doelgroep, steekproef en representativiteit

Het kwantitatieve onderzoek is online uitgevoerd onder het StemPunt-panel van Motivaction. Er is een bruto steekproef getrokken van Nederlandse huiseigenaren van 25 t/m 80 jaar. Het aantal respondenten dat is gestart met het invullen van de vragenlijst is n = 5616. Door middel van een selectievraag zijn woningeigenaren met een woning gebouwd voor 1994 geselecteerd voor verdere deelname aan dit onderzoek (n = 2245).

Om te corrigeren voor scheefheid in de verdeling van de steekproef ten opzichte van de Nederlandse populatie, heeft er een statistische weging van de data plaatsgevonden. De steekproef is na weging (n = 2171) representatief voor geslacht, leeftijd, opleiding, regio, waardenoriëntatie (Mentality) en interacties tussen deze variabelen. Als ijkbestand voor de weging is gebruikgemaakt van de Gouden Standaard van het CBS en voor de verdeling van de sociale milieus de tweejaarlijkse schriftelijke Mentality-metingen van Motivaction.

## Vragenlijst en veldwerkperiode

Het onderzoek is uitgevoerd door middel van een online vragenlijst bestaande uit 26 vragen. Het veldwerk liep van 18 juli t/m 10 augustus 2023.

# Doelgroepindeling



## Doelgroepen indeling

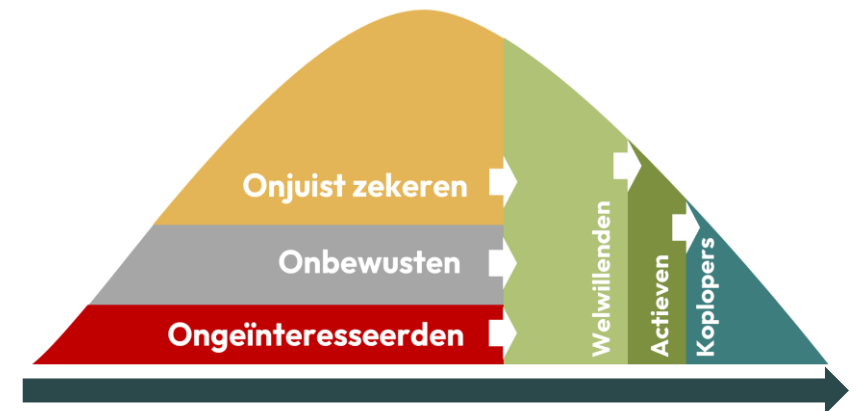
Voor de indeling van de woningeigenaren in verschillende doelgroepen is Motivaction uitgegaan van de **gedragsadoptiecurve**. Hierbij worden respondenten ingedeeld in een doelgroep op basis van hun fase in het proces om tot het gewenste gedrag te komen. Dergelijke indelingen gaan uit van een groep *koplopers* die het gewenste gedrag al vertoond of heeft vertoond, een groep *welwillenden* die er wel voor openstaat maar nog niet tot actie overgaat, een groep *twijfelaars*, *sceptici* en een groep *onbewusten* die nog helemaal niet over het onderwerp heeft nagedacht.

Om te komen tot de meest relevante doelgroepindeling voor communicatie zijn in beginsel diverse opties open gehouden. En zijn er in de vragenlijst verscheidene vragen opgenomen met betrekking tot **typering** en **communicatiemogelijkheden**, zoals over de fase van het proces, kennis, motivaties en drempels en informatiebehoefte.

Om tot de meest optimale indeling te komen, zijn de resultaten van diverse doelgroepindelingen geanalyseerd en besproken met Milieu Centraal. Hierbij is gekeken of de potentiële

doelgroepen voldoende van elkaar verschillen op de bovenstaande variabelen, of de doelgroepen voldoende groot waren om betrouwbare uitspraken over te kunnen doen, of ze coherente profielen vormden en of ze daarmee bruikbaar zijn voor gerichte (communicatie)campagnes en interventies.

Na overleg met Milieu Centraal en een aantal aanpassingen aan de gangbare adoptiecurve is Motivaction tot de volgende doelgroepindeling gekomen:



Op de volgende sheets staan de definities van de doelgroepen weergegeven.

# Doelgroepdefinities



## **Koplopers (11%):** hebben alles gedaan wat zij konden

Er is door een specialist vastgesteld dat er geen asbest is / er is vastgesteld dat er wel asbest is en dit is verwijderd of er is vastgesteld dat dit niet hoefde



## **Actieven (5%):** zijn van plan komend jaar actie te ondernemen

Zijn momenteel bezig met uitzoeken of er asbest is of wat ze hiermee moeten / van plan komend jaar uit te zoeken óf er asbest aanwezig is, hier verdere informatie over te zoeken, of willen het gaan verwijderen, maar zij hebben deze acties nog niet gedaan.



## **Welwillenden (14%):** staan open om actie te ondernemen maar er zijn nog geen concrete plannen

Staan ervoor open om uit te zoeken óf er asbest aanwezig is, hier verdere informatie over te zoeken, of het te verwijderen, maar zij hebben hier nog geen concrete plannen voor of stappen ondernomen.



## **Onbewusten (16%):** staan niet open voor actie en hebben nog nooit over asbest in dak nagedacht

Hebben geen concrete plannen en staan er niet voor open om uit te zoeken óf er asbest aanwezig is, hier verdere informatie over te zoeken, of het te verwijderen. Maar geven aan dat zij nog nooit hebben nagedacht over of zij een asbestdak zouden kunnen hebben.



## **Onjuiste zekerheid (33%):** geen behoefte aan het ondernemen van actie want *denken* zeker te zijn

Hebben geen behoefte om actie te ondernemen. Zij zijn echter geen onbewusten (ze geven niet aan dat ze nooit over hebben nagedacht over of ze een asbestdak hebben). Deze groep denkt zeker te zijn dat ze geen asbest hebben, maar dit is niet objectief vastgesteld (maar wel vaak door keurder of bij verkoop mondeling vermeld).



## **Ongeïnteresseerden (12%):** geen behoefte aan het ondernemen van actie vanuit desinteresse

Hebben geen behoefte om actie te ondernemen terwijl zij (misschien) wel asbest zeggen te hebben en er ook weleens over hebben nagedacht.

# Conclusies, samenvatting en aanbevelingen

Een belangrijk resultaat van dit onderzoek is dat veel woningeigenaren (*zeker*) denken te weten dat zij *geen* asbestdak hebben. In dit licht moet ook naar de communicatiestrategie worden gekeken.

Ondanks dat er relatief veel kennis is van de *mogelijk schadelijke gevolgen van asbest*, is er relatief weinig *bereidheid tot actie*. Een waarschijnlijke verklaring hiervoor is dat woningeigenaren het risico op een asbestdak laag inschatten, zeker denken te weten dat zij geen asbestdak hebben (zonder dat dit door een specialist is vastgesteld) en er urgentie of triggers ontbreken om écht aan de slag te gaan.

De drie doelgroepen met de meeste potentie om hen te stimuleren tot actie, zijn de **welwillenden** (zij zijn wel bereid tot actie maar missen nog triggers), de **onjuist zekereren** (zij denken zeker te zijn dat ze geen asbestdak hebben maar dit is

niet door een specialist vastgesteld) en de **onbewusten** (zij hebben nog niet over het onderwerp nagedacht). Daarnaast is er een groep **ongeïnteresseerden** die erg lastig in beweging is te krijgen.

Voor deze drie groepen kunnen aparte communicatiestrategieën worden ontwikkeld of er kan naar één strategie worden gezocht die componenten in zich heeft die de drie verschillende groepen stimuleren.

Belangrijke componenten voor de communicatiestrategie zijn in ieder geval:

- Zorg voor **triggers of urgentie** om nú aan de slag te gaan. Dit kan een verplichting zijn, een (tijdelijke) tegemoetkoming in de kosten of (tijdelijke) begeleiding vanuit de gemeente.
- Maak woningeigenaren **bewust** dat zij een asbestdak kunnen hebben (verhoog

de risicoinschatting), ook als hen bijvoorbeeld bij aankoop, door klussers of door een bouwkundig keurder anders is verteld.

- Biedt **handelingsperspectief** over wat zij moeten doen om dit te checken en dit indien nodig te (laten) verwijderen. Denk aan een eens simpel stappenplan, een informatief overheidsloket en eventueel een mogelijkheid tot begeleiding vanuit de gemeente
- **Faciliteer** dit door gratis inleverpunten en, indien mogelijk, subsidies.

Denk qua vorm aan een **proactieve campagne die naar woning eigenaren toekomt** en hen persoonlijk aanspreekt of emotioneel raakt waardoor zij over hun eigen (asbest)situatie gaan nadenken. Het volstaat niet om alleen informatie aan te bieden op plekken waar woningeigenaren zelf naar moeten zoeken. De kans dat zij dat op eigen initiatief gaan doen lijkt klein.



# Samenvatting | Kennis en actiebereidheid

## Kennis: meerderheid denkt (zeker) geen asbest te hebben

59% van de woningeigenaren denkt *zeker* geen asbestdak(en) te hebben. 19% denkt dat dit *waarschijnlijk* niet zo is. Een klein deel geeft aan dit zeker wel (7%) of waarschijnlijk wel (5%) te hebben.

- Van de woningeigenaren die zeggen zeker wel een asbestdak te hebben heeft 9% dit zelf door een specialist laten vaststellen. Vaker is dit bij de verkoop mondeling aangegeven (29%), is dit een eigen inschatting (30%) of heeft een bouwkundig keurder dit gemeld (19%).
- Van de woningeigenaren die zeggen zeker niet een asbestdak te hebben heeft 4% dit zelf door een specialist laten vaststellen. Vaker heeft een bouwkundig keurder dit gemeld (24%), is dit bij de verkoop mondeling aangegeven (22%) of is dit een eigen inschatting (19%).

*\*bij wie dit nog niet objectief is vastgesteld door een specialist of die deze zekerheid hebben omdat hun dak van hout is.*

## Actiebereidheid: bereidheid om dak te checken op asbest is laag, maar zodra mensen verwachten (misschien) asbest te hebben staan zij vaker op voor verdere actie

Op dit moment staat 17% van de woningeigenaren\* ervoor open om vast te (laten) stellen of hun dak van asbest is, 2% heeft al een concreet plan hiervoor en 1% is hier naar eigen zeggen al mee bezig.

29% van de woningeigenaren die misschien of zeker asbest hebben, staat ervoor open om verdere informatie over asbestdaken op te zoeken. 12% heeft al een concreet plan hiervoor en 4% is hier mee bezig en 12% heeft dit al gedaan.

38% van de woningeigenaren die misschien of zeker asbest hebben, staat ervoor open om dit te (laten) verwijderen. 14% heeft al een concreet plan hiervoor.

Daarnaast geeft 4% van de woningeigenaren aan dat zij al geen asbestdak meer hebben omdat zij dit al hebben **verwijderd**.

## Welke acties: vooral zelf op onderzoek uit gaan, kwart zou specialist inschakelen

Woningeigenaren die willen uitzoeken of er asbest aanwezig is, noemen verschillende manieren waarop zij dit willen uitzoeken, vaak zijn dit simpele, gratis acties zoals: zelf kijken of iets op asbest kan duiden (23%), de burens of kennissen om informatie vragen (20%), contact met de gemeente zoeken (19%) of Googlen (18%). Een kwart (23%) zou een specialist willen inschakelen.

Woningeigenaren bij wie misschien of zeker asbest aanwezig is, en die hier verdere informatie over willen zoeken (of dit al hebben gedaan), noemen vooral dat zij zelf zouden Googlen (37%), ook noemen zij relatief vaak contact zoeken met de gemeente (30%) en een klus- of aannemersbedrijf (26%). Een kwart (22%) noemt het inschakelen van een specialist.

# Samenvatting | Motivaties en drempels

## Motivaties: schadelijke gevolgen, werkzaamheden aan het dak en externe factoren zoals gratis inleveren en verplichting

De meest genoemde motivatie om te **checken** of het dak van asbest is, zijn de schadelijke gevolgen (28%). Op afstand volgen praktische motivaties zoals dakrenovaties (12%) of zonnepanelen plaatsen (12%).

De meest genoemde motivaties om een asbestdak te **verwijderen** is een renovatie of vervanging van het dak (29%). Daarnaast noemt men ook vaak de schadelijke gevolgen (21%), en externe factoren zoals het gratis kunnen inleveren bij de gemeente (20%) en de verplichting (16%).

Als woningeigenaren de **schadelijke gevolgen** van asbest als motivatie noemen, denken zij daarbij vooral aan de gevolgen voor henzelf (84%), gevolg door de gevolgen voor anderen in de omgeving (59%), het milieu (53%) en hun kinderen (48%). Woningeigenaren met kinderen noemen de schadelijke gevolgen voor hun kinderen veel vaker als motivatie (>80%).

Als woningeigenaren aan het einde van de vragenlijst

zelf mogen opschrijven wat hen vooral zou motiveren om in actie te komen, geven zij wederom uiteenlopende antwoorden. Relatief vaak geven zij aan gestimuleerd te worden als het gratis/gesubsidieerd is (17%), als het verplicht wordt (10%) of door de gezondheidsrisico's (8%). Er zijn echter ook veel antwoorden die tonen dat zij moeilijk te overtuigen zijn: 18% geeft (nogmaals) aan dat zij geen asbest hebben, 8% dat zij niet overtuigd hoeven worden en 6% dat niets hen zou overtuigen.

## Stimulerende invloed van verbouwing: voor 16% moment voor asbestcheck of -verwijdering

Voor vier op de tien woningeigenaren (die in de afgelopen 5 jaar een verbouwing/verduurzaming hebben gedaan of hier plannen voor hebben) is een verbouwing of verduurzaming een moment om na te denken over een asbestcheck of asbestverwijdering: 16% heeft dit daadwerkelijk gedaan, 23% nagedacht en toen bewust besloten dit niet te doen. Voor 61% geldt dat zij dit moment niet hebben aangegrepen om hierover na te denken.

## Drempels: vooral gevoel van zekerheid en kosten

Woningeigenaren die misschien asbest hebben, maar dit nog niet met zekerheid hebben uitgezocht, geven hiervoor vooral als reden dat zij het *zeker genoeg* weten (32%). Relatief vaak noemen zij ook dat zij hier nog niet over hebben nagedacht (18%), verwachten dat het teveel kost (17%), ze niets zouden doen met de kennis (13%) of het teveel gedoe vinden (11%).

Woningeigenaren die misschien asbest hebben maar niet openstaan voor verwijdering geven vooral als reden dat dit te veel geld kost (28%). Op afstand volgen redenen zoals dat zij het later willen doen (17%), ze nog moeten uitzoeken of het dak echt van asbest is (14%), teveel gedoe verwachten (13%), ze het niet willen beschadigen (13%) en dat het niet verboden is (12%).

Woningeigenaren die asbestdaken **hebben verwijderd**, geven aan dat het over het algemeen goed verliep/zij nergens tegenaan liepen (32%). Sommigen vonden de kosten hoog (10%), het omslachtig (7%), veel werk (7%) en het afvoeren lastig (4%).

# Samenvatting | Gedragsbepalers, informatiebehoefte en interventies

## Gedragsbepaler, kennis schadelijke gevolgen meerderheid bekend met schadelijke gevolgen

Een meerderheid is bekend met de mogelijk schadelijke gevolgen van asbest als er vezels vrijkomen (92%), bij brand in het gebouw (87%) en als er schadelijke deeltjes vrijkomen (voor mensen 75% en voor natuur 73%). Ruim de helft (55%) denkt dat sowieso een gevaarlijke stof is voor de gezondheid waar je bij uit de buurt moet blijven.

## Gedragsbepaler, risicoinschatting meerderheid weet niet goed hoe vaak het voorkomt

Een meerderheid geeft aan niet te weten hoe vaak asbestdaken nog voorkomen (64%), een derde denkt (31%) bij *minder dan 5%* van de huizen, en een kleine groep (5%) denkt dat dit niet waar is.

## Gedragsbepaler, belang en ongerustheid Zes tiende wil weten of zij asbest hebben, drie tiende zou zich zorgen maken

Zes op de tien (58%) vinden het belangrijk om te weten of zij een asbestdak hebben. 14% geeft aan van niet.

Drie tiende zou ongerust worden als zij zouden weten als zij een asbestdak hadden op hun woning (36%) of schuur/garage/berging (34%). Respectievelijk 36% en 38% zou hier niet ongerust door worden.

## Gedragsbepaler, self-efficacy en kennis meerderheid weet niet goed hoe vaak het voorkomt

De meeste woningeigenaren (71%) denken zelf niet te kunnen herkennen of zij een asbestdak hebben. Zij denken wel vaak dat zij weten wat ze ermee zouden moeten doen of dat ze dit goed kunnen uitzoeken (63%).

Een grote meerderheid (90%) weet dat er gespecialiseerde bedrijven zijn voor het opsporen en verwijderen van asbest. Een kleinere groep (33%) geeft aan te weten dat zij daken van >35m<sup>2</sup> zelf mogen verwijderen. En 40% denkt onterecht dat het verplicht is asbestdaken te verwijderen ook als deze onbeschadigd zijn.

## Informatiebehoefte

### Derde heeft behoefte aan informatie, vooral financieel

Een derde (36%) van de woningeigenaren heeft interesse in informatie over asbest(daken). De interesse gaat vooral uit naar financiële informatie (over kosten en subsidies), maar ook naar informatie over hoe je erachter kan komen of je asbestdak hebt, hoe je het kan herkennen en of je verplicht bent om het te verwijderen.

Woningeigenaren die interesse hebben in informatie, ontvangen deze het liefst via de (Rijks)overheid of wil dit zelf zoeken als dit deze informatie graag per brief of folder krijgt opgestuurd.

### Interventies

Alle voorgelegde interventies zijn volgens 17% -35% van de woningeigenaren een stimulans tot verder onderzoek of het verwijderen van asbest. Een *verbod* en *begeleiding* van de gemeenten scoren het hoogst (respectievelijk een stimulans voor 34% en 31% van de woningeigenaren).

# Samenvatting doelgroepen

## 33% onjuiste zekerheid

Onjuist zekeren geven aan dat zij *zeker* geen asbestdak hebben. Zij baseren dit vaak op informatie van een bouwkundig keurder of bij aankoop, maar dit is niet vastgesteld door een specialist. Ze zijn zich vaker bewust van de gevaren van asbestdaken, vinden het belangrijker te weten of zij asbestdaken hebben en zouden vaker ongerust worden als dit wel zo was. Ook weten zij vaker dat er gespecialiseerde bedrijven zijn voor opsporing en verwijdering, en denken te weten wat zij moeten doen bij asbest. Hun kennis van de regelgeving is echter relatief laag en zij hebben informatiebehoefte.

## 16% onbewust

Onbewusten hebben nog nooit nagedacht over asbestdaken. Zij hebben vaker wat nieuwere huizen (1975-1994). Bij het invullen van de vragenlijst schat een grote meerderheid in dat zij (waarschijnlijk) *geen* asbestdak hebben. Zij vinden het van alle groepen het minst belangrijk om te weten of zij een asbestdak hebben en hebben geen behoefte om dit verder uit te zoeken. Zij zouden namelijk ook het minst goed weten wat zij met deze kennis zouden moeten doen. Opvallend bij deze groep is dat zij het vaakst denken dat asbestdaken niet vaak meer voorkomen (lage risicoschatting) en minder weten over de schadelijke effecten.

## 12% ongeïnteresseerd

Ongeïnteresseerden zijn vaak nog onzeker over of zij een asbestdak hebben, maar zij hebben geen behoefte om dit uit te zoeken. Ondanks dat zij weleens over asbestdaken hebben nagedacht, zijn zij oké met deze relatieve onzekerheid over hun eigen dak, en hebben geen behoefte het écht zeker te weten. Zij zouden zich bovendien minder snel ongerust maken als ze wel een asbestdak zouden hebben, en hebben minder interesse in alle typen informatie over asbest(daken).

Hebben nog een zetje of trigger nodig!

(urgentie)!

## 14% welwillend

Welwillenden sluiten minder vaak uit dat ze asbest hebben. Ze baseren dit relatief vaak op een eigen vermoeden. Welwillenden staan ervoor open om actie te ondernemen maar er zijn nog geen concrete plannen. Ze weten vaak nog niet wat te doen om uit te zoeken of ze asbest hebben. En als ze op zoek zouden gaan naar informatie over verwijderen zouden ze relatief vaak bekenden benaderen. Welwillenden zijn vooral gemotiveerd om op onderzoek uit te gaan vanwege de schadelijke gevolgen van asbest.

Een belangrijke drempel voor welwillenden zijn de kosten. Tegemoetelingen als subsidie of het gratis inleveren spreken hen dan ook vooral aan. Ook staan zij het meest open voor proactieve informatie, vanuit overheid in brieven en flyers. Bovendien reageren zij relatief positief op de voorgelegde interventies.

Directe aanleiding (renovatie/isolatie)

## 5% actieven

De kleine groep actieven onderscheidt zich doordat zij veruit het vaakst denken dat zij een asbestdak hebben. Dit is relatief vaak vastgesteld door een specialist, of zij hebben het gehoord van burens met eenzelfde type huis. Actieven hebben ook al vaker plannen voor een verbouwing/ verduurzaming.

Zij menen hun weg al beter te vinden dan de welwillenden: ze zouden vaker naar bouwmarkten gaan, en contact zoeken met de gemeente, of VvE. Opvallend is dat actieven ook vaker denken dat zij *zelf* kunnen herkennen of zij asbest hebben, en het zelf mogen verwijderen en minder vaak weten dat er gespecialiseerde bedrijven voor zijn.

Actieven hebben meer behoefte aan informatie en ook persoonlijke coaching spreekt vaker aan. Zij zeggen tevens het vaakst dat de voorgelegde interventies hen zouden stimuleren.

## 11% koploper

Koplopers hebben vaak oudere huizen (voor 1974) en wonen vaker in een appartement. Zij hebben relatief vaak al een verbouwing of verduurzaming gehad waarvoor het dak open moest. Dit (of dakrenovatie/-vervanging) was ook de vaak reden om asbest te verwijderen. Koplopers hebben een hogere self-efficacy: het gevoel te weten wat zij moeten doen als ze een asbestdak hebben. Dit is niet verwonderlijk omdat zij dit vaak ook al meegemaakt hebben. Ze weten vaker dat er gespecialiseerde bedrijven zijn, en dat je een dak van <35m<sup>2</sup> zelf mag verwijderen. Zij denken onterecht vaker dat het verplicht is om asbestdaken te verwijderen, ook als ze niet beschadigd zijn.

# Aanbevelingen | Per doelgroep

## Welwillenden

1. Zorg voor **triggers** om welwillenden over te streep te trekken/ **urgentie** te creëren
  - Denk vooral aan tegemoetkomingen in financiën en begeleiding vanuit gemeenten.
  - Overweeg een verplichting, of het communiceren over een aankomende verplichting, tijdelijke subsidie of andere begeleiding.
  - Attendeer hen op de schadelijke gevolgen.
2. Vergroot **kennis** door informatieaanbod
3. Verhoog hun **self-efficacy**  
Voor 2. en 3. -> Benader hen *proactief* met informatie vanuit de Rijksoverheid of gemeenten. Denk aan het sturen van geadresseerde flyers of brieven maar ook aan algemene campagnes. Geef daarin informatie over de schadelijke effecten, wet en regelgeving en informeer hen over de stappen die ze kunnen ondernemen. Denk daarnaast aan samenwerking met bedrijven die verbouwen/verduurzamen, zodat zij woningeigenaren hierover kunnen informeren.
4. Laat een **positieve sociale norm** zien
  - Laat zien dat burens/mensen uit de wijk hun asbest succesvol hebben verwijderd/laten verwijderen.

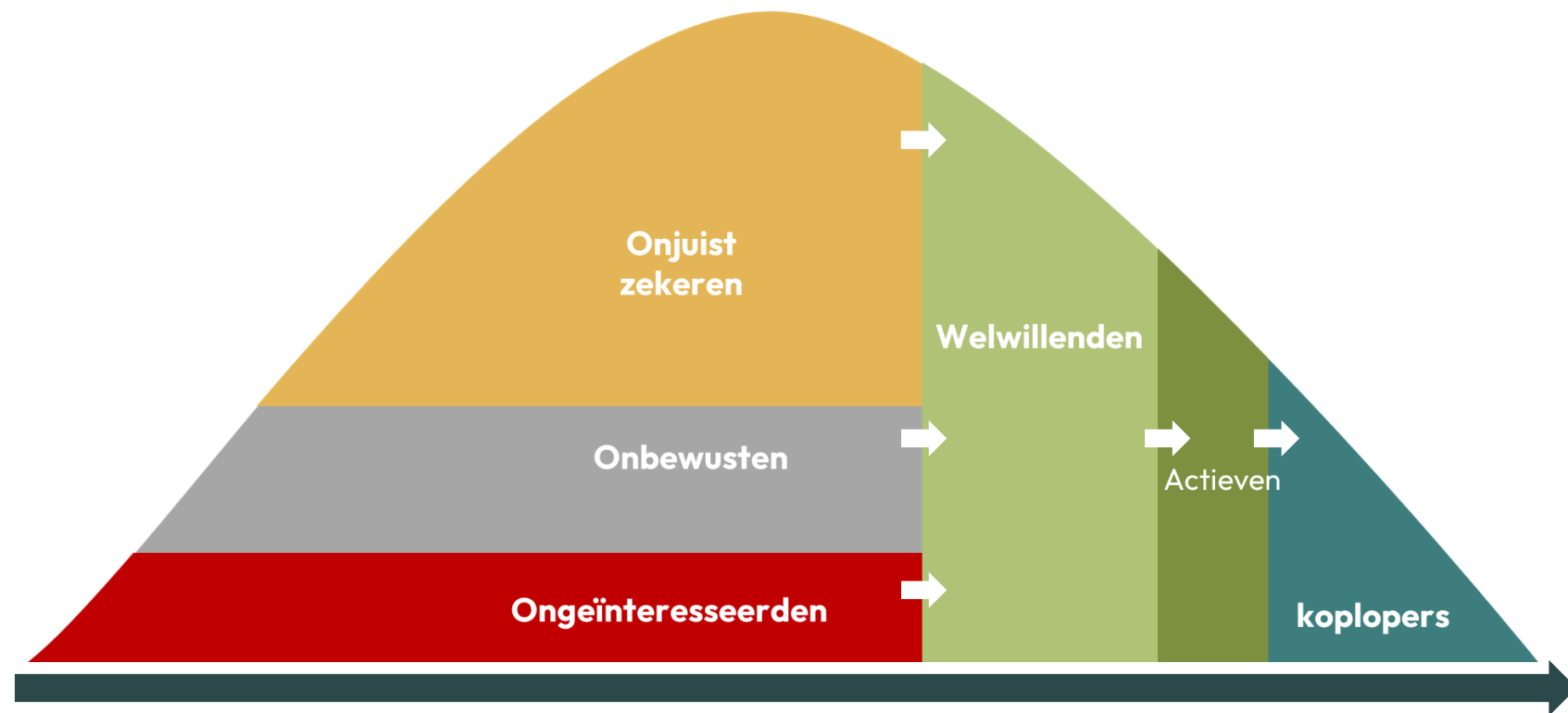
## Onjuist zekeren

1. Maak onjuist zekeren **bewust van de onzekerheid** van de aanwezigheid van asbest als dit niet door een gespecialiseerd bedrijf is vastgesteld.
  - Communiceer dat alleen gespecialiseerde bedrijven zekerheid kunnen bieden, en dat een check nodig is naast een eventueel bouwkundige keuring of (mondellinge) informatie bij verkoop.
2. Hou er rekening mee dat onjuist zekeren vanuit hun gevoel van zekerheid **nu niet ontstaan** voor informatie.
  - Zorg er dus voor dat de informatie opvalt/**opschudt**/hun idee over hun eigen zekerheid verandert.
  - Maak gebruik van een 'disruptieve' techniek die het frame verandert: speel in op verbazing, geef aan wat ze denken niet klopt.
3. Speel in op hun **ongerustheid**.
  - Aangezien deze groep relatief vaak aangeeft ongerust te worden als zij wel asbest zouden hebben, zullen zij gevoeliger zijn voor deze informatie.

## Onbewusten

1. Maak onbewusten **bewust van het risico** dat zij zelf wellicht een asbestdak kunnen hebben. Zij denken nu vaak dat dit niet zo is.
  - Geef bijvoorbeeld cijfers van hoe vaak dit nog voorkomt en informatie via een persoonlijk verhaal van een paar mensen bij wie dit ontdekt werd.
2. Geef inzicht in de **gevaren** van asbestdaken, en toon daarmee het **belang** aan om te weten of je zelf een asbestdak hebt.
3. Geef **direct handelingsperspectief** over wat zij moeten doen als zij asbest ontdekken. Dit vergroot hun gevoel dat zij hier zelf mee aan de slag kunnen (self-efficacy). Dit kan door het bieden van een stappenplan, informatiewebsite, of zelfs (persoonlijke) ondersteuning van de gemeente. *Zonder handelingsperspectief wordt bewustwording van gevaren vaak teniet gedaan, omdat mensen dan andere copingmechanismen gaan inzetten, zoals het afzien van eigen verantwoordelijkheid, of het negeren /ontkennen van de informatie.*

**Let op!** Voor alle groepen geldt dat informatie *proactief* naar hen toe moet komen omdat zij zelf minder snel naar informatie op zoek zullen gaan. En dat verplichting naar alle waarschijnlijkheid het meest stimulerend is, in combinatie met een informatiecampagne rondom deze verplichting én handelingsperspectief



## Resultaten: doelgroepen



## Koplopers (11%)

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.



Iets vaker jong: tot 44 jaar (40%)



Niet afwijkend qua geslacht



Minder vaak laag opgeleid



37% heeft thuiswonende kinderen



Vaker ouder huis: van voor 1974 (68%)



Vaker flat, appartement (23%)

Koplopers hebben vaak oudere huizen (van voor 1974) en wonen vaker in een appartement, flat of galerijwoning. Zij hebben relatief vaak al een verbouwing of verduurzaming gehad waarvoor het dak open moest. Dit (of een dakrenovatie/-vervanging) was dan ook de vaak reden om asbest te verwijderen. Koplopers hebben een wat hogere self-efficacy: het gevoel dat zij zelf weten wat zij moeten doen als ze een asbestdak hebben. Dit is niet verwonderlijk omdat zij dit vaak ook al zelf gedaan hebben. Ze weten ook vaker dat er gespecialiseerde bedrijven zijn, en dat je een dak van <35m2 zelf mag verwijderen. Zij denken juist onterecht vaker dat het verplicht is om asbestdaken te verwijderen, ook als ze niet beschadigd zijn.

### Hechten het meest belang aan kennis

Koplopers vinden het van alle groepen het vaakst belangrijk om te weten of zij een asbestdak hebben (75%).

### Hoog risicobesef

De inschatting van de frequentie dat asbestdaken nog voorkomen is bij koplopers relatief hoog.

### Gemiddeld kennisniveau

De kennis van koplopers over de schadelijkheid van asbestdaken is niet opvallend beter dan gemiddeld. Koplopers geven vaker aan dat je daken van <35 meter zelf mag verwijderen én weten vaker dat er gespecialiseerde bedrijven voor zijn. Zij denken echter ook (onterecht) vaker dat het verplicht is deze daken te verwijderen, ook als deze niet beschadigd zijn.

### Hoog gevoel van self efficacy

Koplopers geven vaker aan dat zij goed weten wat zij moeten doen als zij een asbestdak hebben, of weten hoe zij dit uit moeten zoeken. Dit is niet verwonderlijk omdat zij dit vaak ook al zelf gedaan hebben.

### Informatiezoekgedrag

De helft van de koplopers die asbest hebben verwijderd, hebben hiervoor zelf informatie opgezocht. Vaker dan actieven en welwillenden noemen zij als bron websites of contact met de gemeente.

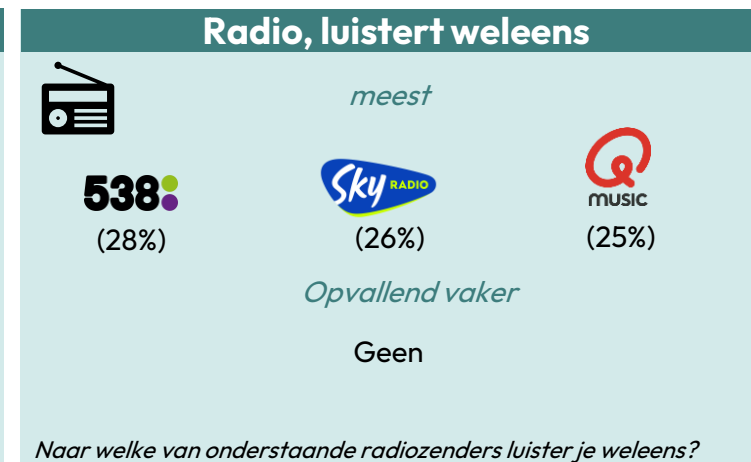
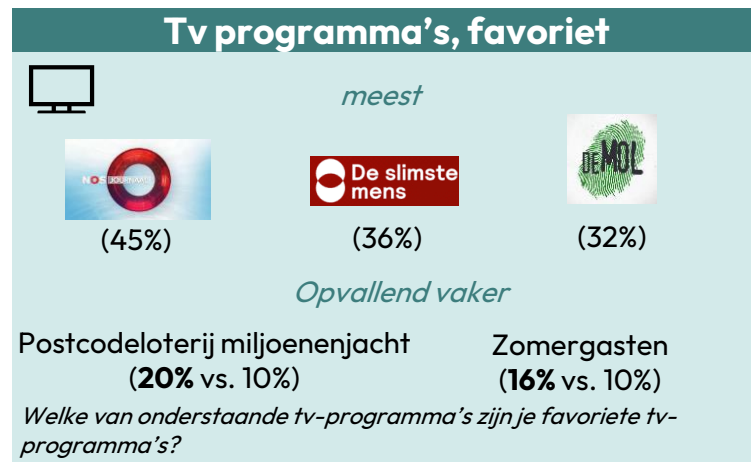
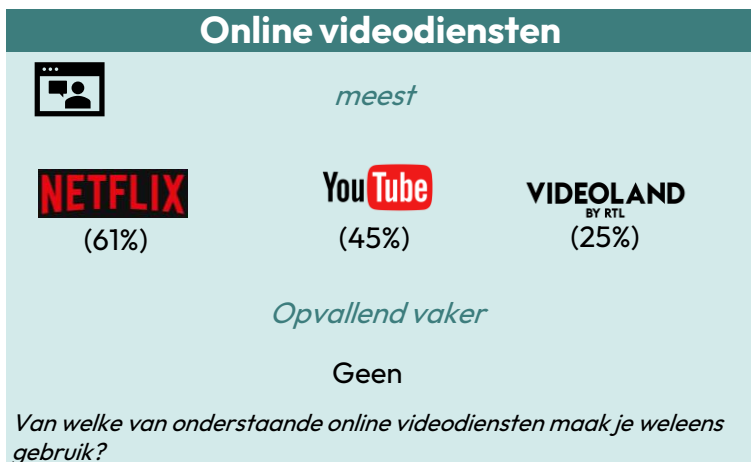
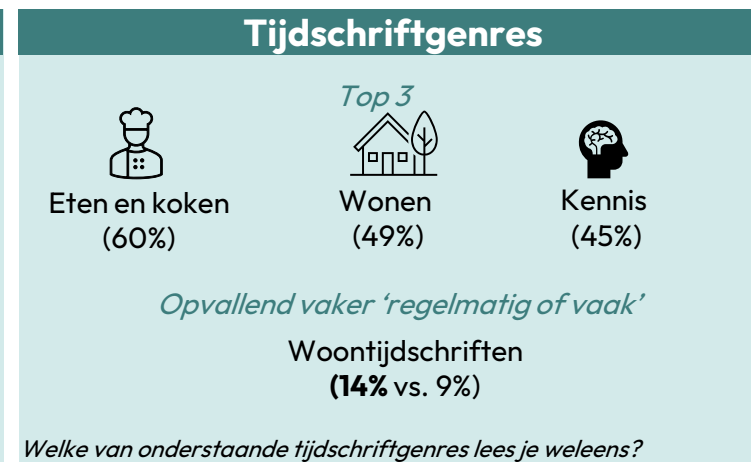
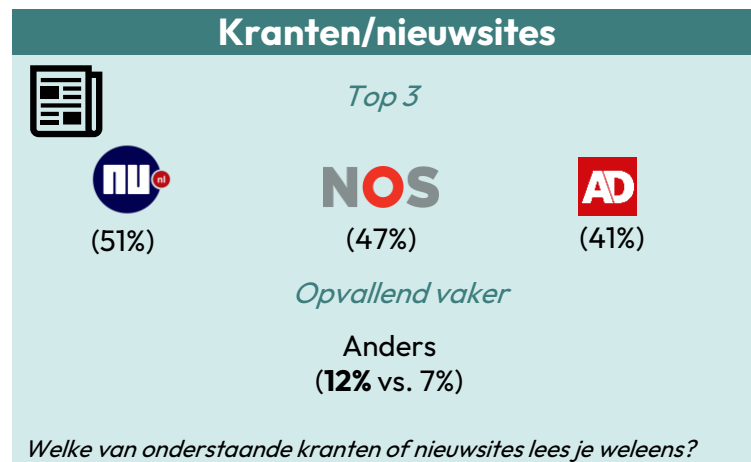
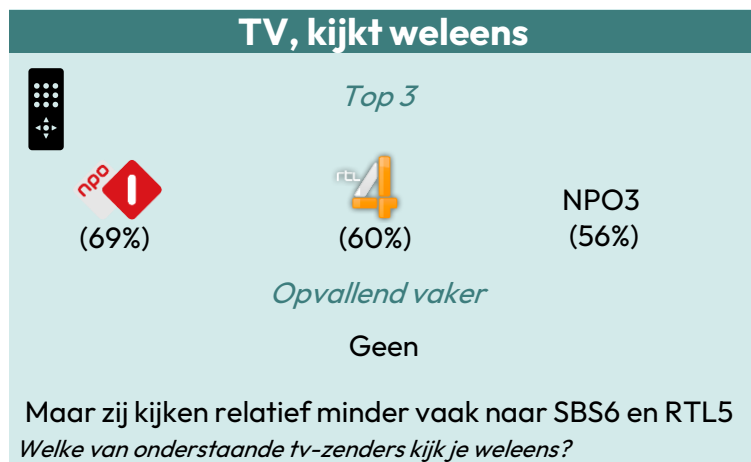
### Vinden interventies vaker een stimulans

Van alle voorgelegde mogelijke interventies geven koplopers vaker dan gemiddeld aan dat deze hen zouden stimuleren om te onderzoeken of zij een asbestdak hebben, of deze te verwijderen. Echter, zij geven dit wel minder vaak aan de actieven en welwillenden



# Koplopers, mediagebruik

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.







## Welwillenden (14%)

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.



Vaker jong:  
tot 44 jaar  
(47%)



Vaker vrouw  
(55%)



Geen afwijking  
in opleidings-  
niveau



43% heeft  
thuiswonende  
kinderen



Vaker huis van  
tussen 1945 en  
1974 (42%)



Iets vaker flat,  
appartement  
(15%)

Welwillenden sluiten minder vaak uit dat ze asbest hebben. Ze baseren dit relatief vaak op een eigen vermoeden. Zij staan ervoor open om actie te ondernemen maar hebben hier nog geen concrete plannen voor. Ze weten vaak nog niet wat te doen om uit te zoeken of ze asbest hebben. En als ze op zoek zouden gaan naar informatie over verwijderen zouden ze relatief vaak bekenden benaderen. Welwillenden zijn vooral gemotiveerd om op onderzoek uit te gaan vanwege de schadelijke gevolgen van asbest. Een belangrijke drempel voor welwillenden zijn de kosten. Tegemoetkomingen als subsidie of het gratis inleveren spreken hen dan ook vooral aan. Ook staan zij het meest open voor proactieve informatie, vanuit overheid in brieven en flyers. Bovendien reageren zij relatief positief op de voorgelegde interventies.

### Vaker onzeker over aanwezigheid

Er bestaat onder welwillenden relatief vaak onzekerheid over of zij asbest in hun dak hebben, of zij denken vaker dat ze dit (zeker) wel hebben. Van alle woningeigenaren die zeggen *zeker* te zijn over de aan-/afwezigheid van een asbestdak, is dit bij welwillenden relatief vaak een eigen inschatting (in plaats van vastgesteld door een professionele bedrijf).

### Staan ervoor open actie te ondernemen, geen concrete plannen

Welwillenden worden gekenmerkt door hun hoge bereidheid tot actie, maar gebrek aan concrete plannen hiervoor. Van de woningeigenaren die nog **onzeker** zijn over of ze een asbestdak hebben, staat 83% van de welwillenden ervoor open om het *uit te zoeken* of er een asbestdak aanwezig is. Van de woningeigenaren die **misschien of zeker** asbest hebben staat 64% van de welwillenden ervoor open om (verdere) informatie op te zoeken en 74% om het te *verwijderen*.

### Weten minder goed hoe ze het moeten checken

Welwillenden die verder willen uitzoeken of zij een asbestdak hebben, weten vaker niet op welke manier zij dit kunnen doen dan actieven.

### Zouden voor informatie over verwijderen bekenden benaderen

Welwillenden die misschien of zeker asbest hebben en die hier verdere informatie over willen zoeken, zouden hiervoor vaker naar bekenden gaan. Het vaakst noemen zij websites/google.

### Schadelijke gevolgen en tegemoetkomingen grootste motivaties

De mogelijk schadelijke gevolgen van asbest worden door welwillenden het vaakst genoemd als reden om uit te willen zoeken of zij een asbestdak hebben. Zij noemen dit vaker dan actieven. Tegemoetkomingen als een subsidie, gratis veiligheidspakket van de gemeente of het gratis inleveren worden vaker genoemd als redenen voor het willen verwijderen van een asbestdak dan door andere groepen.



## Welwillenden

### Bij tegemoetkoming pas echt over op actie (open vraag)

Welwillenden noemen vooral (en vaker) dat het hen zou overtuigen om echt in actie te komen als het verwijderen gratis kan of gesubsidieerd wordt. Ook noemen zij relatief vaak als het verplicht wordt of als zij hulp krijgen van experts of de gemeente.

### Verbouwing geen moment om na te denken over asbestdaken

Welwillenden grijpen een verbouwing of verduurzaming minder vaak aan als moment om over een (potentieel) asbestdak na te denken, dan dat koplopers en actieven dit hebben gedaan.

### Kosten grootste drempel voor checken en voor verwijderen

Als reden om nog niet uit te zoeken of er asbest aanwezig is noemen welwillenden vaker dat zij er nog niet over hebben nagedacht, het teveel geld kost en ze dit op een later moment gaan doen. Ook als drempel voor het verwijderen noemen zij vaker de kosten, ze dit later gaan doen en willen uitzoeken of het dak echt van asbest is.

### Minder kennis over schadelijke gevolgen

De kennis van de schadelijke gevolgen van asbest is onder welwillenden relatief laag. Ze zijn er iets *minder* vaak *zeker* van dat het gevaarlijk is voor de gezondheid als er vezels vrijkomen. Ze geven daarnaast relatief vaak aan niet te weten of asbest sowieso een gevaarlijke stof is voor de gezondheid en of vrijgekomen asbestdeeltjes schadelijk zijn voor de natuur.

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.

### Grotere ongerustheid over (potentiële) aanwezigheid asbest

Welwillenden geven vaker aan dat zij ongerust worden als zij zouden weten dat zij een asbestdak hadden op hun woning.

### Lagere self-efficacy

Over het algemeen hebben welwillenden minder vertrouwen in hun eigen kunnen. Ze voelen zich minder in staat zelf een asbestdak te herkennen, en denken minder goed te weten wat zij hiermee moeten doen of hoe zij dit goed uit kunnen zoeken.

### Lager kennisniveau van wet- en regelgeving

Ook de kennis van welwillenden over wet- en regelgeving rondom asbest is relatief laag. Ze geven vaker aan dat zij niet weten of het verplicht is om asbest te laten verwijderen als het niet beschadigd is, of je daken van <35 meter zelf mag verwijderen en of er gespecialiseerde bedrijven voor zijn.

### Grotere informatiebehoefte en positieve reactie op interventies

Welwillenden hebben in vrijwel alle type informatie meer interesse, vooral in kennis over de kosten en subsidies. Ze ontvangen dit het liefst vanuit de Rijksoverheid per brief of folder. Ook op alle voorgelegde interventies reageren welwillenden positiever. Vooral de verplichting en begeleiding vanuit de gemeente zijn stimulerend.



## Welwillenden, mediagebruik

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.

### TV, kijkt weleens



Top 3



(67%)



(67%)

NPO3  
(58%)

Opvallend vaker

NPO3  
(58% vs. 52%)

Ziggo Sport  
(24% vs. 18%)

RTL Z  
(21% vs. 15%)

Welke van onderstaande tv-zenders kijk je weleens?

### Kranten/nieuwsites



Top 3



(60%)



(49%)

Regionaal  
dagblad  
(41%)

Opvallend vaker

Nu.nl  
(60% vs. 52%)

RTLnieuws.nl  
(27% vs. 21%)

Financieele dagblad  
(27% vs. 21%)

Welke van onderstaande kranten of nieuwsites lees je weleens?

### Tijdschriftgenres



Eten en koken  
(68%)



Kennis  
(59%)



Vrouwenbladen  
(48%)

Top 3

Opvallend vaker

Vrouwenbladen  
(48% vs. 39%)

Gossipbladen  
(30% vs. 22%)

Eten/koken  
(68% vs. 60%)

Welke van onderstaande tijdschriftgenres lees je weleens?

### Online videodiensten



meest



(73%)



(55%)



(31%)

Opvallend vaker

Netflix  
(73% vs. 60%)

Disney+  
(28% vs. 19%)

Videoland  
(31% vs. 23%)

Van welke van onderstaande online videodiensten maak je weleens gebruik?

### Tv programma's, favoriet



meest



(47%)



(39%)



(35%)

Opvallend vaker

Wie is de Mol  
(35% vs. 28%)

Expeditie Robinson  
(25% vs. 19%)

Welke van onderstaande tv-programma's zijn je favoriete tv-programma's?

### Radio, luistert weleens



meest



(43%)



(36%)



(33%)

Opvallend vaker

Qmusic  
(43% vs. 30%)

Radio 10  
(28% vs. 22%)

Sky Radio  
(36% vs. 31%)

Naar welke van onderstaande radiozenders luister je weleens?



## Onjuist zekeren (33%)

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.



Vaker ouder:  
55 tot 80 jaar  
(53%)



Niet afwijkend  
qua geslacht



Geen afwijking  
in opleidings-  
niveau



Vaker  
samenwonend  
zonder  
thuiswonende  
kinderen  
(48%)



Vaker nieuwer  
huis: van voor  
1974 (47%)



-

Onjuist zekeren geven allemaal aan dat zij *zeker* geen asbestdak hebben. Zij baseren dit vaak op uitspraak van een bouwkundig keurder of informatie bij aankoop van de woning, maar hebben dit niet laten vaststellen door een specialist. Ze zijn zich vaker bewust van de gevaren van asbestdaken, vinden het belangrijker te weten of zij asbestdaken hebben en zouden vaker ongerust worden als zij dit zouden hebben. Ook weten zij vaker dat er gespecialiseerde bedrijven zijn in het verwijderen en opsporen van asbest, en geven zij aan te weten wat zij moeten doen bij asbest. Hun kennis van wet- en regelgeving is echter relatief laag en zij hebben ook weinig behoefte aan informatie. Dit komt naar alle waarschijnlijkheid voort vanuit hun overtuiging zelf geen asbestdak te hebben.

### Denken onterecht zeker te weten dat ze geen asbestdak hebben

Onjuist zekeren worden gekenmerkt door hun sterke overtuiging dat ze zeker *geen* asbest hebben en dat deze overtuiging voornamelijk (en vaker dan andere groepen) is gebaseerd op het oordeel van een bouwkundig keurder of informatie bij de aankoop van de woning. Geen van de onjuist zekeren heeft dit door een gespecialiseerd bedrijf laten vaststellen.

### Geen behoefte actie te ondernemen

Onjuist zekeren hebben *geen* behoefte om uit te zoeken of zij asbestdaken hebben.

### Bewuste keuze om niets te doen met asbestdak bij verbouwing

Een verbouwing/verduurzaming wordt vaker aangegrepen door onjuist zekeren als moment om over het asbestdak na te denken.

Echter, ze besluiten er dan ook vaker bewust niets mee te doen (waarschijnlijk door hun overtuiging dat ze geen asbest hebben).

### Hoger kennisniveau van schadelijke gevolgen

Onjuist zekeren zijn zich over het algemeen bewuster van de schadelijke gevolgen van asbest. Ze zijn iets vaker bekend met de schadelijke effecten voor mensen na brand en de schadelijkheid van verweerde asbestdeeltjes voor mensen en natuur.

### Hechten belang aan kennis en zouden vaker ongerust worden

Onjuist zekeren vinden het belangrijker om te weten of zij een asbestdak hebben op hun woning of schuur/garage/berging (zij vinden het zelfs belangrijker dan de actieven en welwillenden), en zouden zelfs het meest ongerust worden als zij dit zouden weten.



## Onjuist zekeren

### Hogere self-efficacy

Net als de koplopers, hebben onjuist zekeren juist meer vertrouwen in hun eigen kunnen. Zij geven vaker aan dat zij goed weten wat zij moeten doen als zij een asbestdak hebben, of weten hoe zij dit uit moeten zoeken. Ook geven zij vaker aan te weten dat er gespecialiseerde bedrijven zijn voor het opsporen en verwijderen van asbest.

### Lager kennisniveau van wet- en regelgeving

De kennis van onjuist zekeren over de wet- en regelgeving rondom asbestdaken is iets minder goed dan gemiddeld. Zij denken (onterecht) iets vaker dat het verplicht is asbestdaken te verwijderen (ook als deze niet beschadigd zijn) en dat je daken van <35 meter niet zelf mag verwijderen. Wel weten ze vaker dat er gespecialiseerde bedrijven voor zijn.

### Minder behoefte aan informatie

Onjuist zekeren hebben het minst vaak interesse in informatie (78% in *geen enkel* voorgelegd onderwerp). De onjuist zekeren die wel informatie willen ontvangen, hebben de meeste interesse in kosten en subsidies.

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.

Zij zoeken deze informatie het liefst zelf, op een door de Rijksoverheid beschikbaar gesteld algemeen online asbest informatie loket. Ze noemen daarnaast vaker hun vaste klus-/aannemersbedrijf vaker dan andere woningeigenaren die informatie willen.

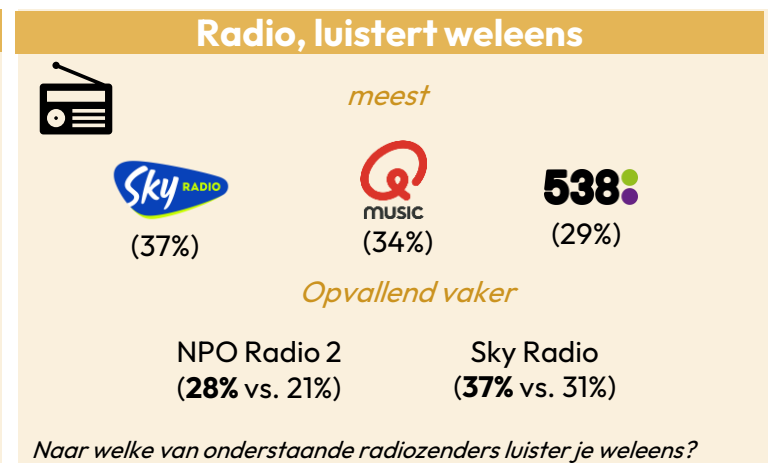
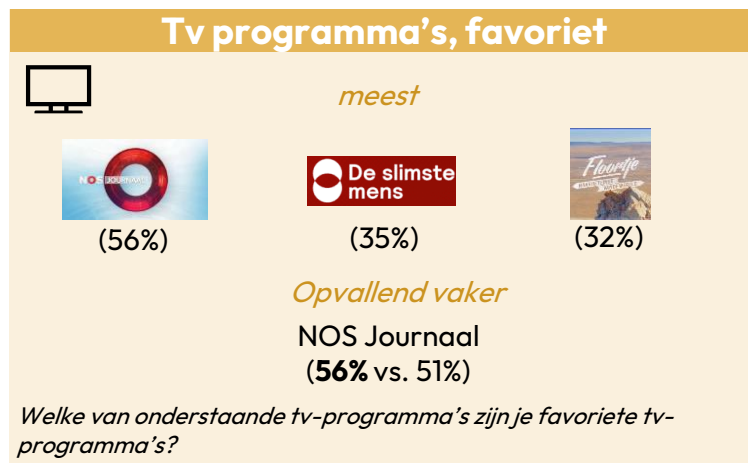
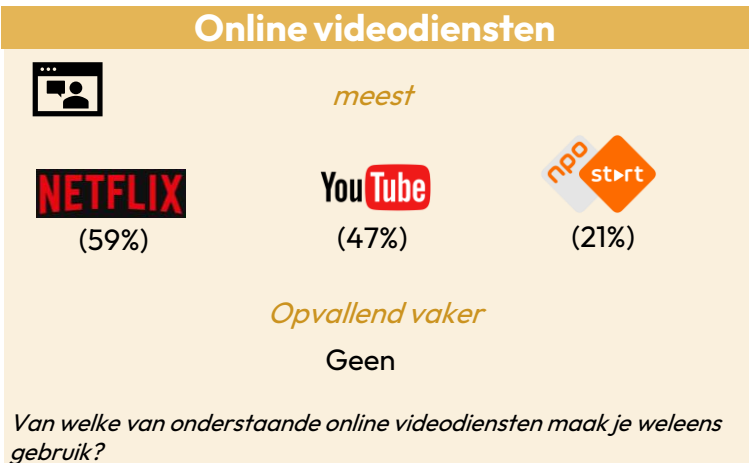
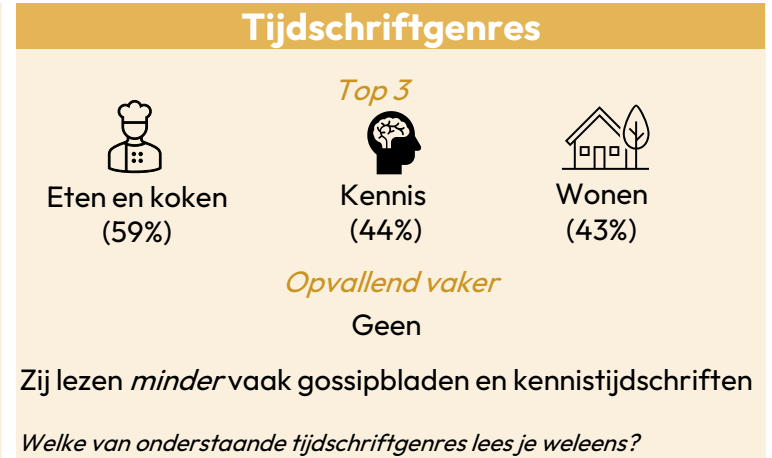
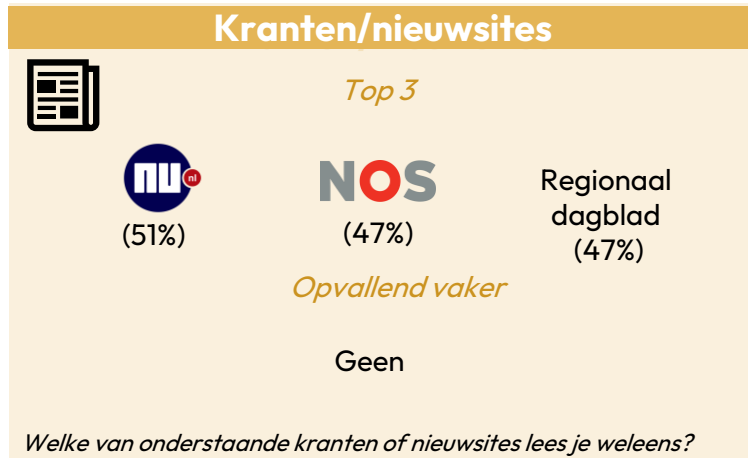
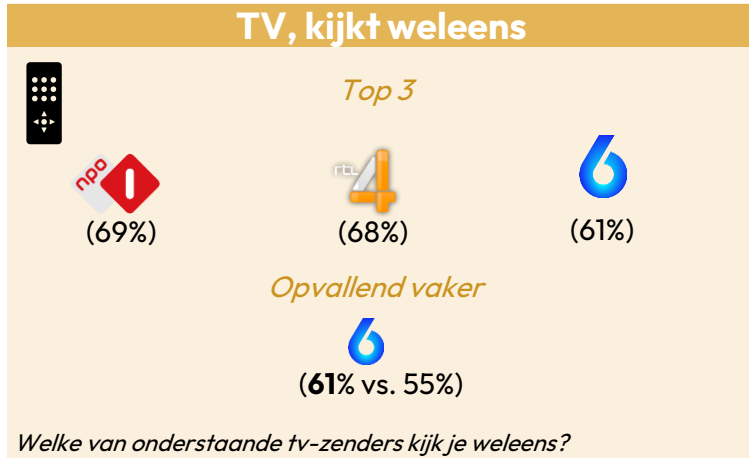
### Vinden interventies minder vaak een stimulans

Van alle voorgelegde mogelijke interventies geven onjuist zekeren minder vaker dan gemiddeld aan dat deze hen zouden stimuleren om te onderzoeken of zij een asbestdak hebben, of deze te verwijderen. Ook zij vinden verplichting en begeleiding vanuit de gemeente het meest stimulerend.



# Onjuist zekeren, mediagebruik

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.





## Onbewusten (16%)

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.



Niet afwijkend qua leeftijdsverdeling



Niet afwijkend qua geslacht



Geen afwijking in opleidingsniveau



41% heeft thuiswonende kinderen



Vaker nieuwer huis: van voor 1974 (50%)



Iets vaker rijwoning

Onbewusten hebben nog nooit nagedacht over asbestdaken. Zij hebben vaker wat nieuwere huizen (1975-1994). Bij het invullen van de vragenlijst schat een grote meerderheid in dat zij (waarschijnlijk) *geen* asbestdak hebben. Zij vinden het van alle groepen het *minst* belangrijk om te weten of zij een asbestdak hebben en hebben geen behoefte om dit verder uit te zoeken. Zij zouden namelijk ook het minst goed weten wat zij met deze kennis zouden moeten doen. Opvallend bij deze groep is dat zij het vaakst denken dat asbestdaken niet vaak meer voorkomen (lage risicoinschatting) en minder weten over de schadelijke effecten.

### Nog nooit over asbestdak nagedacht, denken vaker niet aanwezig

Onbewusten hebben nog nooit nagedacht over of zij een asbestdak op hun woning of schuur/garage hebben. Bijna alle onbewusten denken dat zij (waarschijnlijk) *geen* asbestdak hebben. Zij denken dit veel vaker dan andere woningeigenaren. Van de woningeigenaren die denken zeker te weten wel of geen asbestdak te hebben, is dit bij onbewusten vaker een eigen inschatting. Minder vaak is dit aangegeven door een bouwkundig keurder.

### Geen behoefte om actie te ondernemen

Onbewusten hebben geen behoefte om uit te zoeken of zij asbestdaken hebben.

### Verbouwing geen moment om na te denken over asbestdak

Onbewusten hebben het minst vaak plannen voor een verbouwing (of dit al gedaan). Als zij dit wel willen doen of al hebben gedaan grijpen zij dit bovendien minder aan als moment om over asbestdaken na te denken.

### Zouden vaker niet weten wat ze met deze kennis moeten doen

Van de woningeigenaren die misschien asbest hebben, maar dit nog niet met zekerheid hebben uitgezocht, noemen onbewusten vaker als dat ze niets zouden doen met de kennis en niet weten wat het nut ervan is.



# Onbewusten

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.

## Lager kennisniveau van risico's en schadelijke gevolgen

Onbewusten zijn zich over het algemeen minder vaak bewust van de frequentie waarin asbestdaken nog voorkomen en de gevaren van asbestdaken. Vergelijken met andere groepen denken ze het vaakst (en onterecht) dat in minder dan 5% van de huizen asbest voorkomt. Daarnaast weten ze iets minder vaak zeker dat losgekomen asbestdeeltjes (door verweering) schadelijk zijn voor mensen, en geven zij relatief vaak aan niet te weten of dit ook schadelijk is voor natuur.

## Hechten minst belang aan kennis aanwezigheid asbest

Onbewusten vinden het het minst belangrijk om te weten of zij een asbestdak hebben.

## Lagere self-efficacy

Net als de welwillenden hebben onbewusten minder vertrouwen in hun eigen kunnen. Ze denken minder goed te weten hoe zij een asbestdak zelf kunnen herkennen en wat zij hiermee moeten doen of dit goed te kunnen uitzoeken.

## Lager kennisniveau van wet- en regelgeving

De kennis van onbewusten over de wet- en regelgeving rondom asbestdaken is minder dan gemiddeld. Onbewusten zeggen vaker niet te weten of je asbestdaken van <35m<sup>2</sup> zelf mag verwijderen. Ook geven ze vaker aan niet te weten of het verplicht is asbestdaken te verwijderen, ook als deze onbeschadigd zijn.

## Vinden interventies minder vaak een stimulans

Van (vrijwel) alle voorgelegde mogelijke interventies geven onbewusten minder vaak aan dat deze hen zouden stimuleren om te onderzoeken of zij een asbestdak hebben, of deze te verwijderen.

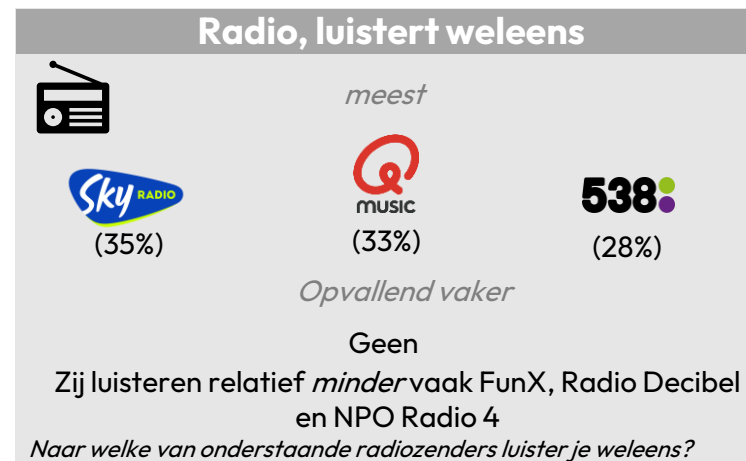
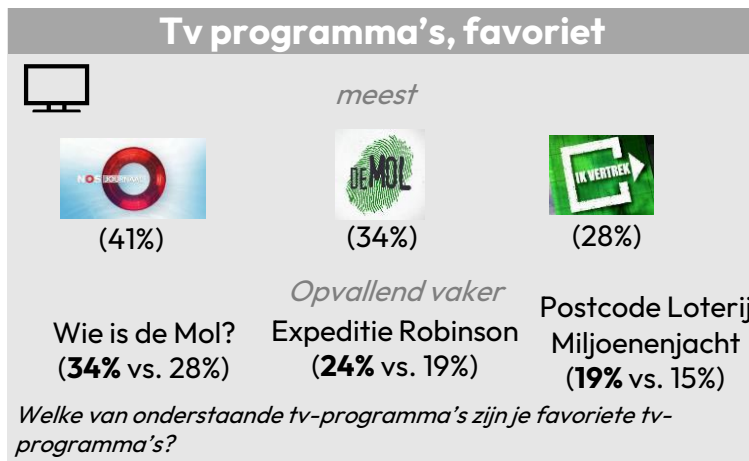
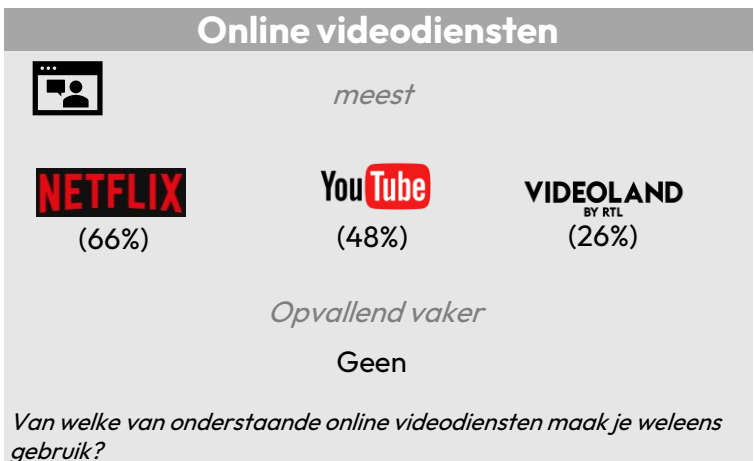
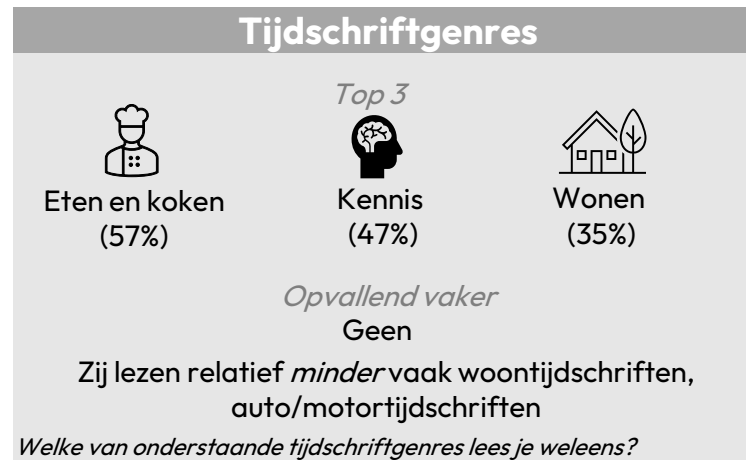
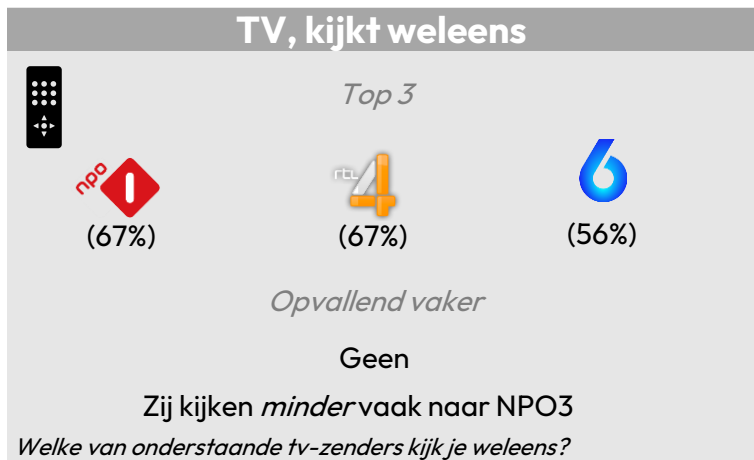
Net als de andere doelgroepen vinden zij verplichting en begeleiding vanuit de gemeente het meest stimulerend.





# Onbewusten, mediagebruik

Op deze sheets typeren we de doelgroep ten opzichte van de andere woningeigenaren. We focussen daarin vooral op de resultaten die hen onderscheiden van het gemiddelde/totaalbeeld.



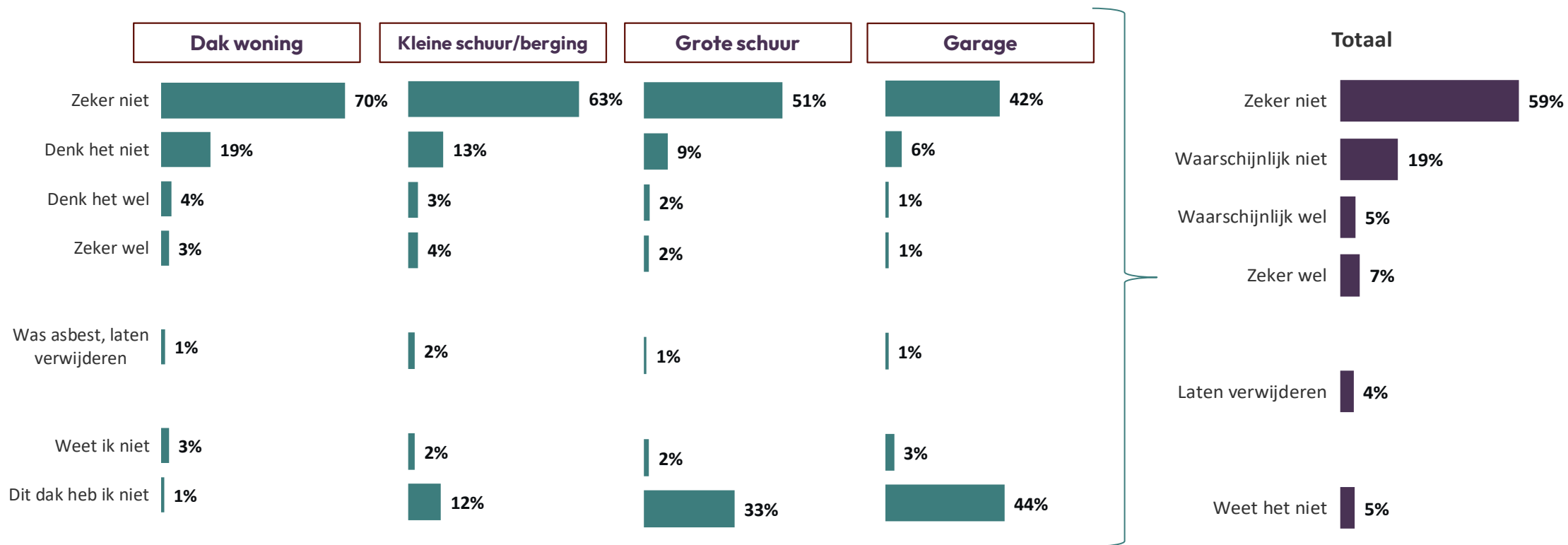


## Resultaten totaal: kennis

# Kennis asbest op eigen dak(en) | Meerderheid (59%) zegt zeker te weten geen asbestdak te hebben, 12% denkt waarschijnlijk of zeker wel

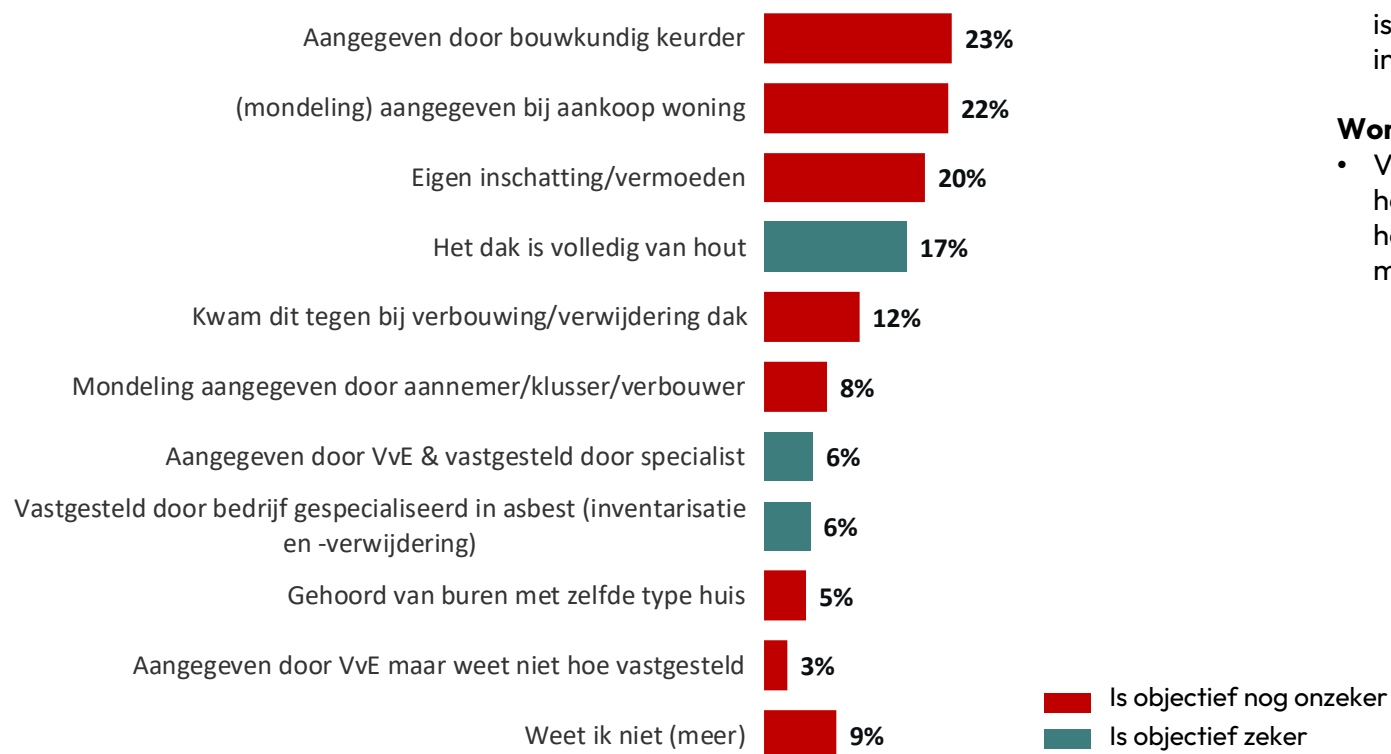
Weet je of op jouw woning, kleine schuur, grote schuur, of garage een asbestdak ligt?

Basis: woningeigenaren (n=2.171)



## Bron van kennis | Slechts bij minderheid van mensen die *zeker* denken te zijn, is dit daadwerkelijk vastgesteld door specialist

Hoe weet je zeker dat er wel of geen asbest aanwezig is/was?  
Basis – zegt zeker te zijn over aan-/afwezigheid asbestdak (n=1.533)



### Woning eigenaren die zeggen zeker wel een asbestdak te hebben

- Van de woningeigenaren die zeggen zeker wel een asbestdak te hebben heeft 9% dit zelf door een specialist laten vaststellen. Vaker is dit bij de verkoop mondeling aangegeven (29%), is dit een eigen inschatting (30%) of heeft een bouwkundig keurder dit gemeld (19%).

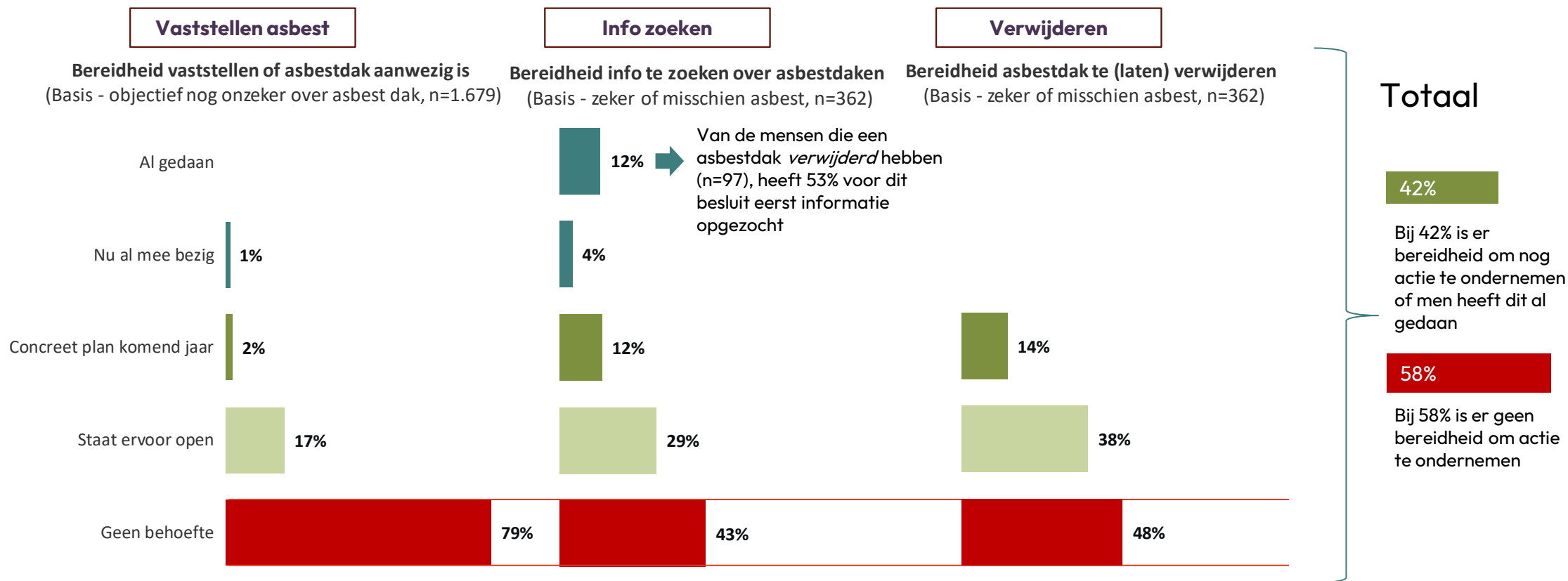
### Woning eigenaren die zeggen zeker niet een asbestdak te hebben

- Van de woningeigenaren die zeggen zeker niet een asbestdak te hebben heeft 4% dit zelf door een specialist laten vaststellen. Vaker heeft een bouwkundig keurder dit gemeld (24%), is dit bij de verkoop mondeling aangegeven (22%) of is dit een eigen inschatting (19%).



## Resultaten totaal: actiebereidheid

# Actiebereidheid | Zes tiende staat niet open voor het ondernemen van actie (asbestcheck, info opzoeken of asbest verwijderen), vier tiende wil dit wel of heeft dit al gedaan

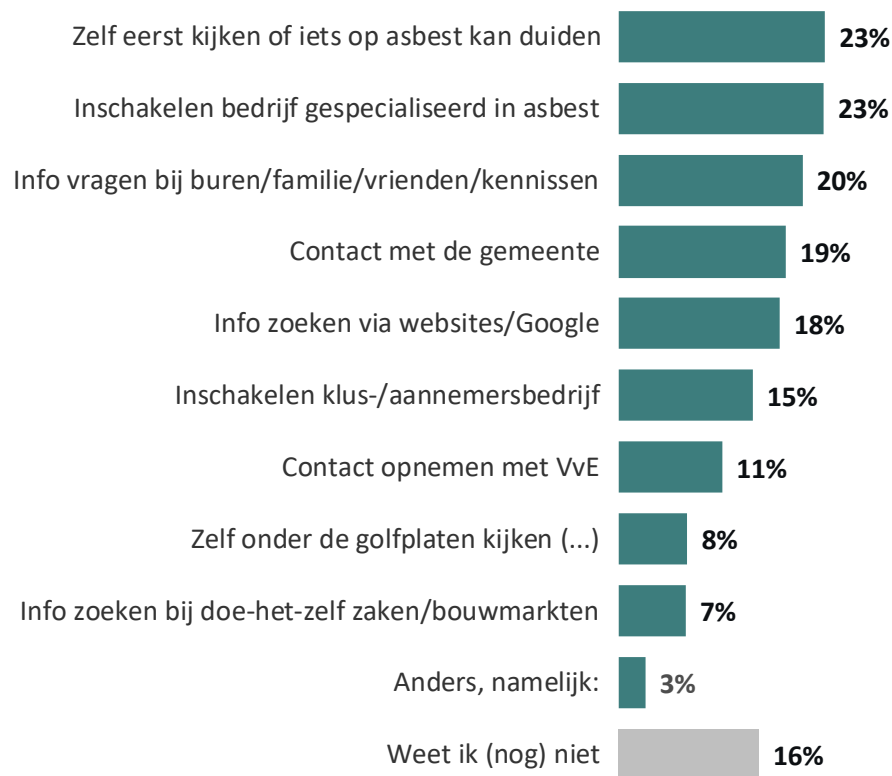


# Verwachte of al ondernomen checks | lopen sterk uiteen, kwart wil zelf kijken, kwart schakelt gespecialiseerd bedrijf in, en vaak vraagt men bekenden, gemeente of zoekt online

Je geeft aan dat je wil uitzoeken of hebt uitgezocht of er asbest aanwezig is.

Op wat voor manier?

Basis – aanwezigheid asbest onzeker, wil dit verder uitzoeken (n=345)



## Verschillen tussen doelgroepen



**Actieven** noemen vaker contact met de gemeente (26%) en bouwmarkten (18%).



**Welwillenden** noemen juist *minder* vaak contact met de gemeente (16%) en bouwmarkten (4%). Zij geven vaker aan het niet te weten (18%).



Deze vraag is **niet voorgelegd** aan **onbewusten**, **onjuist zekeren** en **ongeïnteresseerden** (want zij hebben dit nog niet uitgezocht of staan hier ook niet voor open).

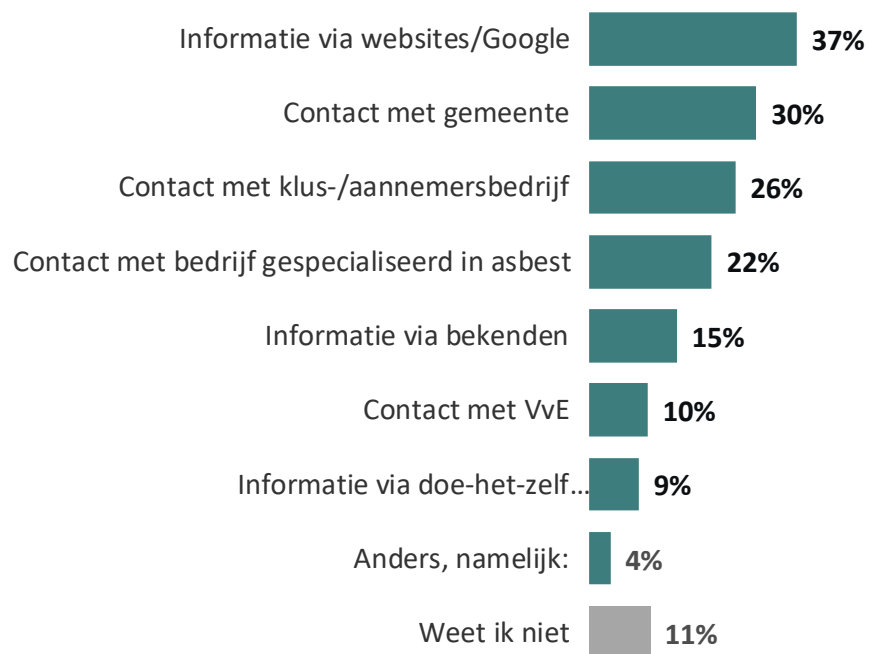


Er zijn maar 7 **koplopers** die deze vraag kregen voorgelegd, omdat veel koplopers al zeker zijn of asbest verwijderd hebben

## Verwachte of al ondernomen informatiezoektocht: vooral online (37%), maar ook via gemeenten (30%), klus-/aannemersbedrijven (26%) en in asbest gespecialiseerd bedrijf (22%)

Je geeft aan dat je informatie wil opzoeken/hebt opgezocht over het verwijderen van asbestdaken. Op wat voor manier?

Basis – heeft/wil informatie opgezocht/opzoeken (n=257)



### Verschillen tussen doelgroepen



**Koplopers** noemen vaker dat zij contact hebben gehad met de gemeente (40%) en zelf online hebben gezocht (50%).



**Actieven** noemen vaker contact met de VvE (19%) en bouwmarkten (18%).



**Welwillenden** noemen vaker informatie via bekenden (27%).



Deze vraag is (vrijwel) **niet voorgelegd** aan **onbewusten**, **onjuist zekeren** en **ongeïnteresseerden** (want zij hebben dit meestal nog niet uitgezocht of staan hier ook niet voor open).



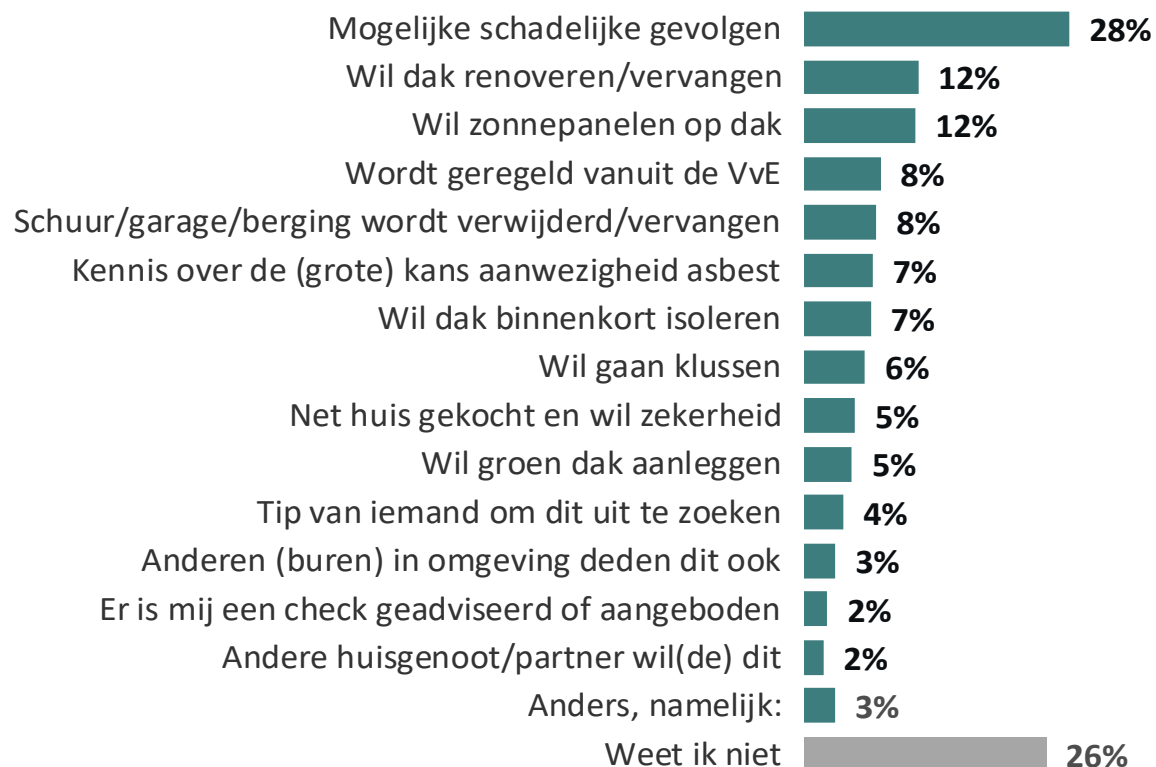




## Resultaten totaal: motivaties

# Motivaties checken aanwezigheid asbest: vooral vanwege schadelijke gevolgen (28%), maar ook dakrenovatie (12%) en plaatsing zonnepanelen (12%)

## Motivaties voor checken op aanwezigheid asbestdaken Basis – Wil verder uitzoeken of er asbest aanwezig is (n=345)



## Verschillen tussen doelgroepen



**Actieven** noemen iets vaker de grote kans op asbest (12%) en dat zij een check aangeboden kregen (8%). Zij noemen de schadelijke gevolgen veel *minder* als reden (12%).



**Welwillenden** noemen juist vaker de mogelijk schadelijke gevolgen (32%).



Deze vraag is **niet voorgelegd** aan **onbewusten**, **onjuist zekeren** en **ongeïnteresseerden** (want zij hebben aangegeven hier geen motivatie voor te hebben).

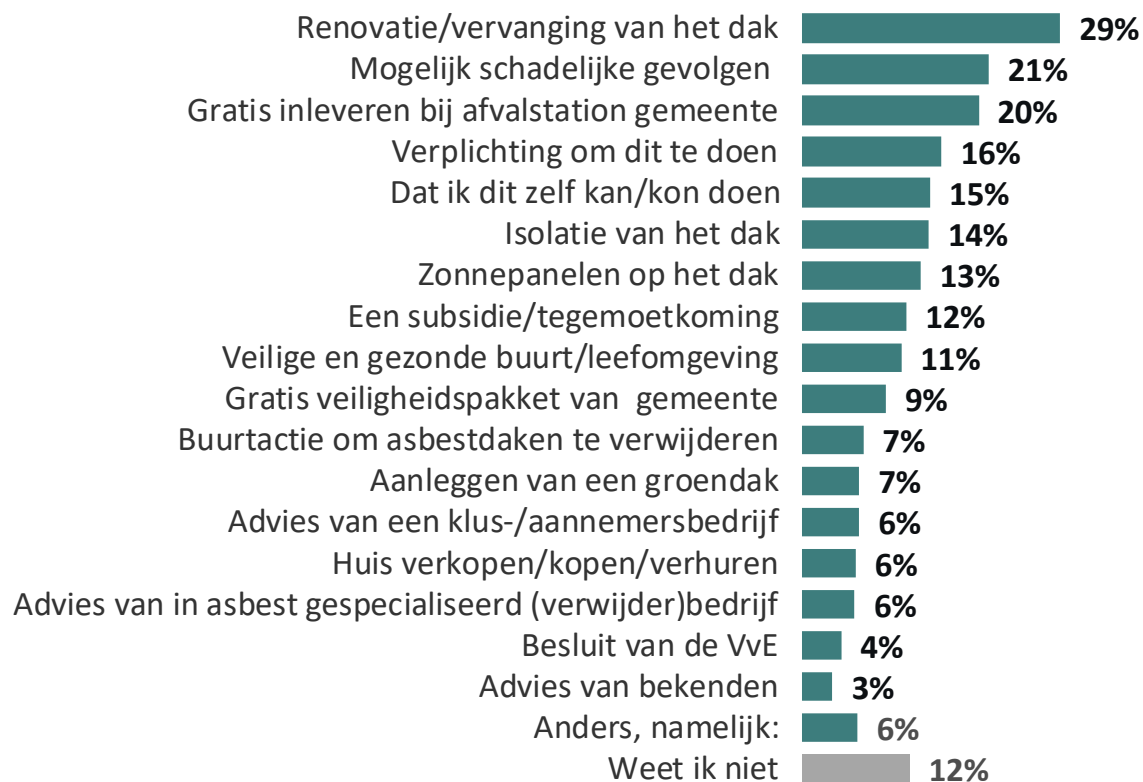


Er zijn maar 7 **koplopers** die deze vraag kregen voorgelegd.

# Motivaties verwijderen asbest: vooral dakrenovatie (29%), maar ook schadelijke gevolgen (21%), en het gratis kunnen inleveren (20%)

## Motivaties voor verwijderen asbest

Basis – heeft asbest verwijderd of staat hiervoor open (n=284)



## Verschillen tussen doelgroepen



**Koplopers** noemen vaker een dakrenovatie of vervanging (40%) en een antwoord in de categorie 'anders' (12%) zoals: '*schuur afgebroken*', '*we bouwden een nieuw schuur*' en '*het dak is niet goed meer*'.



**Actieven** noemen vaker dat zij zonnepanelen op het dak willen (25%).



**Welwillenden** noemen veel vaker financiële motivatie: de mogelijkheid tot gratis inleveren (27%), subsidie of tegemoetkoming (24%), en een gratis veiligheidspakket van de gemeente (19%).



Deze vraag is **niet voorgelegd** aan **onbewusten**, **onjuist zekeren** en **ongeïnteresseerden**.



# Motivaties verwijderen asbest: bij schadelijke gevolgen denkt men vooral aan gevolgen voor zichzelf (84%), maar ook anderen in omgeving (59%), milieu (53%) en kinderen (48%).

**Aan welke schadelijke gevolgen denk/dacht je dan vooral**  
Basis – schadelijke gevolgen asbest is reden voor actie (n=90)



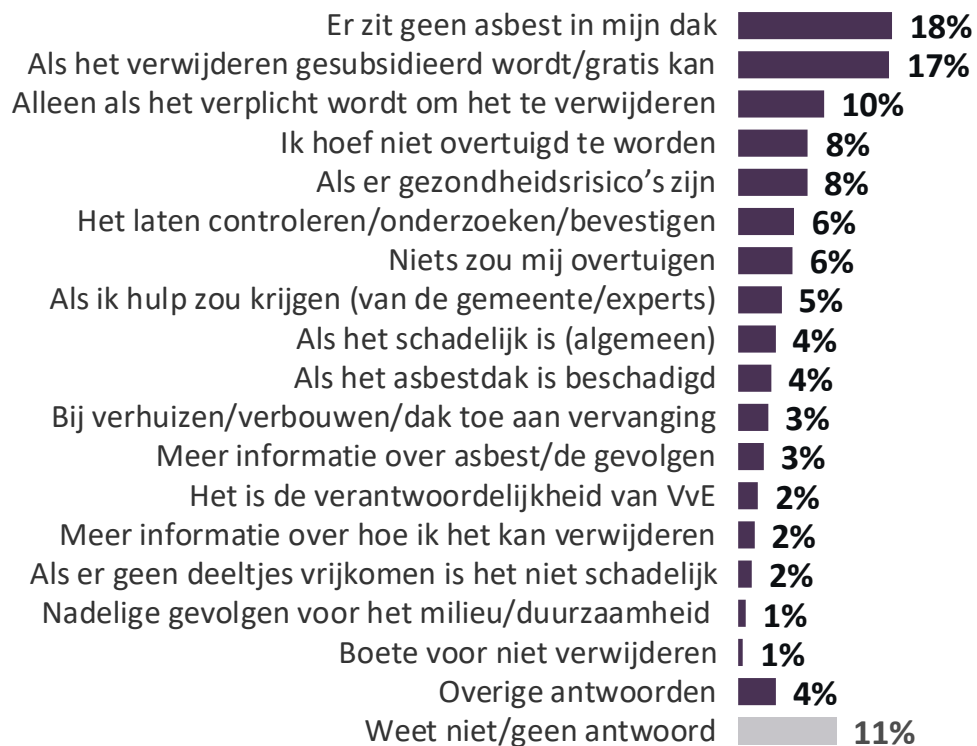
## Verschillen tussen doelgroepen

Er zijn geen significante verschillen tussen de doelgroepen

# Motivaties: zelf zegt men vooral overtuigd te worden als het gratis is of gesubsidieerd wordt (17%), als het verplicht wordt (10%) of er gezondheidsrisico's zijn (8%)

Wat zou jou overtuigen om echt in actie te komen omtrent het mogelijke asbest in het dak van jouw woning/schuur/garage? \*

Basis - woningeigenaren die nog geen asbest verwijderd hebben (n=2.074)



**Open vraag**  
 Respondenten konden hier zelf een antwoord intypen. Deze antwoorden zijn later gecodeerd in een aantal categorieën.

## Verschillen tussen doelgroepen



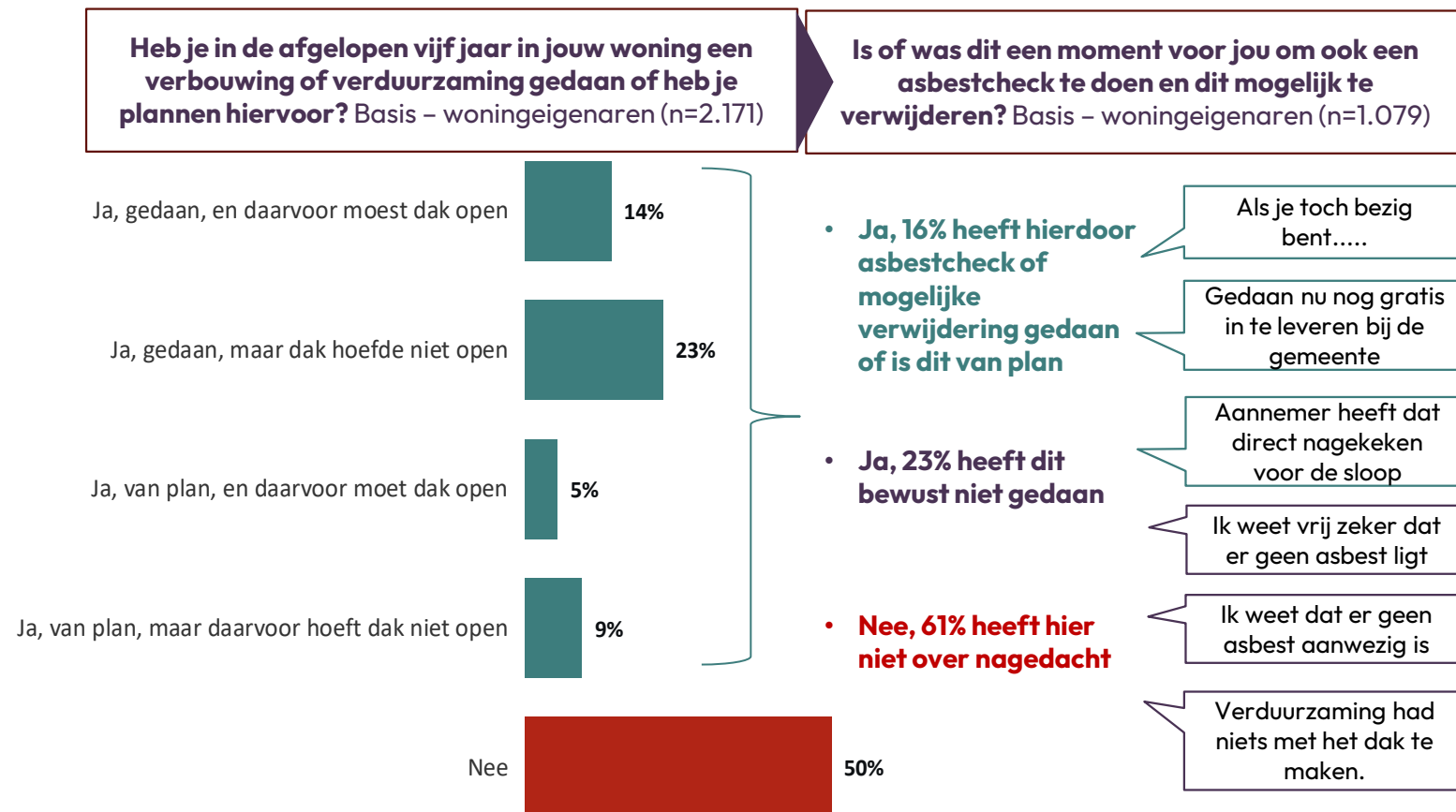
**Actieven** en **Welwillenden** zeggen vaker in actie te komen als het verwijderen gratis kan of gesubsidieerd wordt (26% en 27%).



**Welwillenden** noemen ook vaker als het verplicht wordt (17%) of als zij hulp krijgen van experts of de gemeente (9%).

\*Als je zeker weet dat je geen asbest ak hebt: Stel je de situatie voor dat je (misschien) wel een asbestdak hebt: wat zou jou dan overtuigen om in actie te komen?

# Motivaties: verbouwing/verduurzaming voor 39% moment om na te denken of asbestcheck nodig is



## Verschillen tussen doelgroepen



**Koplopers** hebben al vaker verbouwd of plannen hiervoor. Zij grijpen dit dan ook vaker aan als moment om over het asbestdak na te denken.



**Actieven** hebben hier ook al vaker plannen voor, maar grijpen dit *minder* vaak aan als moment om over het asbestdak na te denken.



**Welwillenden** grijpen een verbouwing of verduurzaming *minder* vaak aan als moment om over het asbestdak na te denken.



**Onbewusten**, hebben minder vaak plannen voor een verbouwing (of dit al gedaan), en grijpen dit minder aan als moment om over het asbestdak na te denken.



**Onjuist zekeren**, grijpen dit dan ook vaker aan als moment om over het asbestdak na te denken, maar besluiten dan bewust niets te doen.



**Ongeïnteresseerden** hebben minder vaak plannen voor een verbouwing (of dit al gedaan).



## Resultaten totaal: drempels

# Drempels asbestcheck: denken dat men het al zeker genoeg weet (32%), kosten (17%), te veel gedoe (11%) en vermoeden dat men toch niet zou doen met de kennis (13%)

Wat zijn voor jou redenen dat je (nog) niet zeker weet of hebt uitgezocht of je een asbestdak hebt?

Basis – heeft misschien asbest en heeft dit nog niet verder uitgezocht (n=624)



## Verschillen tussen doelgroepen



**Welwillenden** noemen vaker dat zij er nog niet over hebben nagedacht (27%), het teveel geld kost (26%) en ze dit op een later moment gaan doen (17%).



**Onbewusten** noemen dat ze toch niets zouden doen met deze kennis (22%) en niet weten wat het nut is (10%).



**Ongeïnteresseerden** denken vaker dat zij het al zeker genoeg weten (48%).



Deze vraag is (vrijwel) **niet voorgelegd** aan, **koplopers, actieven** en **onjuist zekeren**.





# Drempels asbest verwijderen: veel diverse redenen waarom men asbestdak (nog) niet verwijderd, kosten meest genoemde drempel (28%)

## Wat zijn voor jou redenen om een asbestdak (nog) niet te verwijderen?

Basis – heeft misschien asbest maar heeft dit (nog) niet verwijderd of staat er niet voor open (n=312)



## Verschillen tussen doelgroepen



**Welwillenden** noemen vaker dat dit teveel geld kost (35%), ze dit op een later moment gaan doen (27%) en nog willen uitzoeken of het dak echt van asbest is (20%).



**Ongeïnteresseerden** noemen vaker dat het niet verboden is (22%) en dat zij het nut niet zien (14%).



Deze vraag is (vrijwel) **niet voorgelegd** aan, **koplopers, actieven, onbewusten** en **onjuist zekeren**.



# Ervaring asbest verwijderen: een derde (32%) ervoer geen problemen, 10% noemt hoge kosten, 7% omslachtig, 7% veel werk en 4% dat het afvoeren lastig is

Je hebt aangegeven dat je een asbestdak hebt verwijderd of laten verwijderen. Wat was je ervaring/waar liep je tegen aan?

Basis – heeft verwijderd/laten verwijderen (n=97)



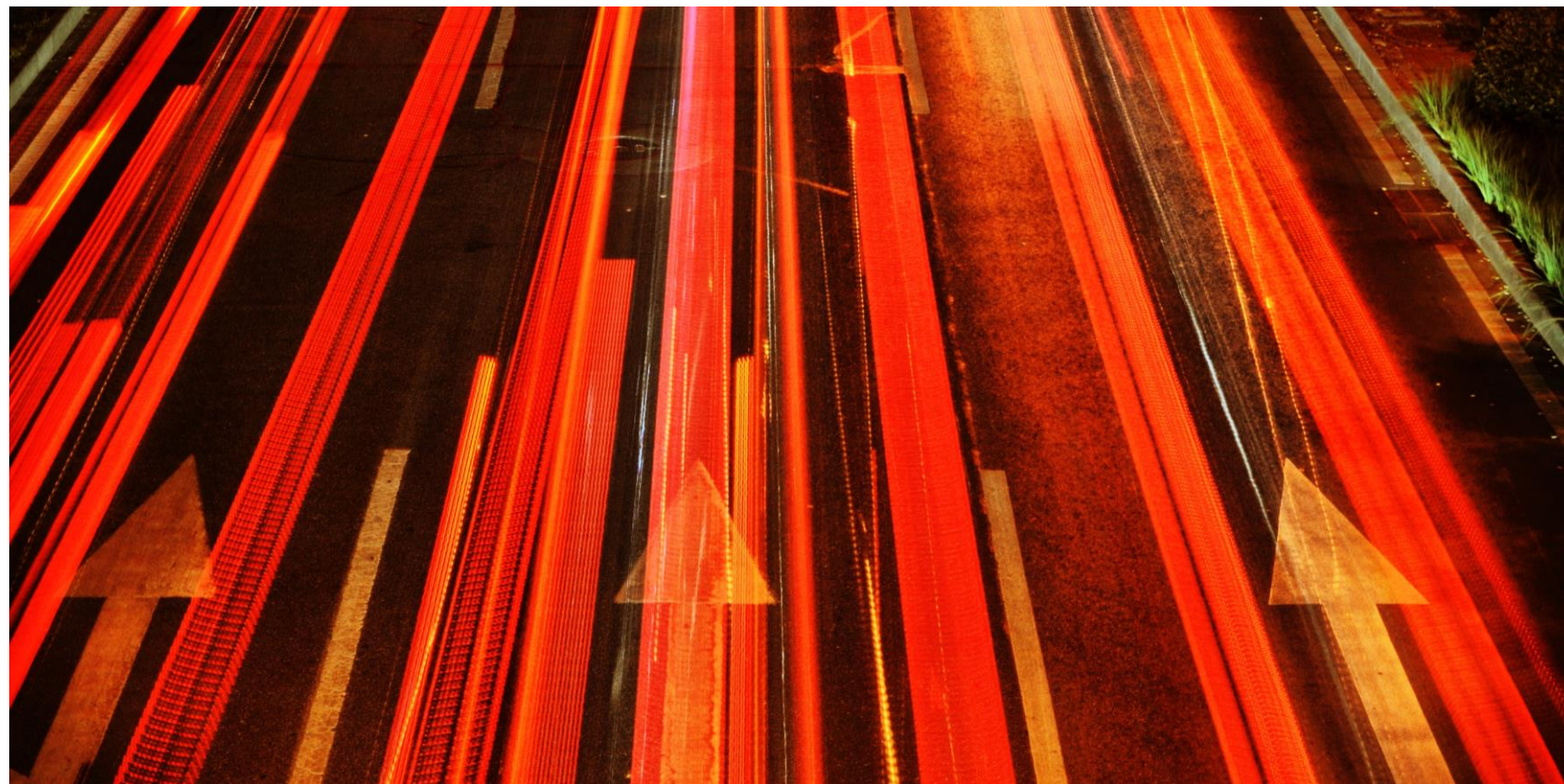
32% zegt dat het goed ging of dat zij nergens tegenaan liepen

Open vraag

Respondenten konden hier zelf een antwoord intypen. Deze antwoorden zijn later gecodeerd in een aantal categorieën.

## Verschillen tussen doelgroepen

Deze vraag is alleen voorgelegd aan koplopers die asbest al verwijderd hebben.



**Resultaten totaal: gedragsbepalers –  
kennis, risicoinschatting, houding, self efficacy**

# Kennis schadelijke gevolgen: meerderheid bekend met schadelijke gevolgen als deeltjes vrijkomen, maar helft denkt (onterecht) dat je sowieso bij asbest uit de buurt moet blijven

Zijn de volgende uitspraken over asbest volgens jou waar of niet waar?

Basis – woningeigenaren (n=2.171)



## Verschillen tussen doelgroepen



**Koplopers** wijk in hun kennis over de schadelijke gevolgen niet af van het algemene beeld.



**Actieven** lijken zich iets *minder* bewust van de genoemde gevaren van asbest bij brand en vrijkomen vezels.



**Welwillenden** weten iets *minder* vaak zeker dat het gevaarlijk is als er vezels vrijkomen.



**Onbewusten** zijn zich over het algemeen *minder* bewust van de gevaren van asbest.



**Onjuist zekeren** zijn zich over het algemeen bewuster van de gevaren van asbest.

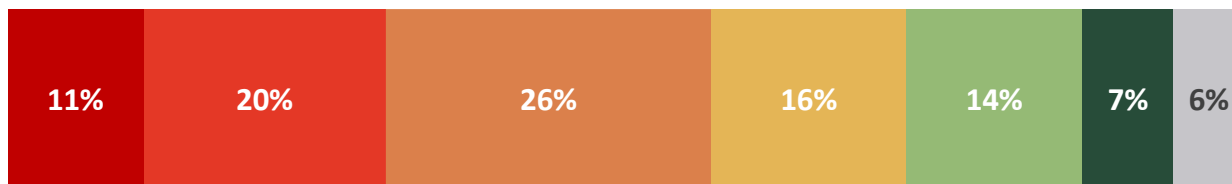


**Ongeïnteresseerden** weten minder zeker vaak dat het gevaarlijk is als er vezels vrijkomen.

# Risicoinschatting: 21% heeft nog *nooit* nagedacht over of ze asbestdak hebben en 31% denkt dat het bij minder dan 5% van de huizen nog voorkomt

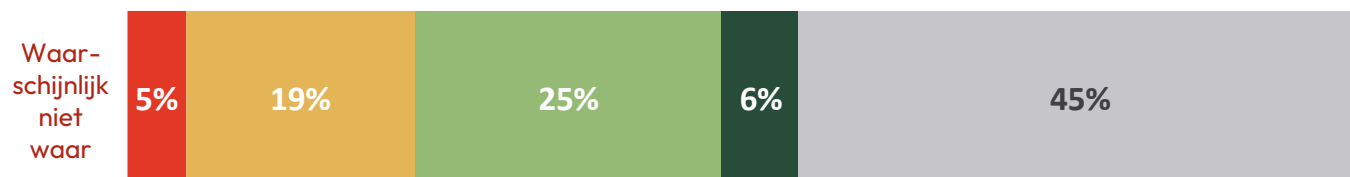
Is de volgende uitspraak over asbest volgens jou waar of niet waar? /  
 In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraak?  
 Basis – woningeigenaren (n=2.171)

Ik heb nog nooit nagedacht over of ik een asbestdak op mijn woning/schuur/garage zou kunnen hebben



- Wel (verwijderd of hebben zeker asbest)
- Oneens
- Eens
- Weet ik niet
- Zeer oneens
- Niet eens, niet oneens
- Zeer eens

Minder dan 5% van de huizen heeft nog een asbestdak op het huis, garage of schuur



- Zeker niet waar
- Waarschijnlijk niet waar
- Waarschijnlijk wel waar
- Zeker wel waar
- Weet ik niet

## Verschillen tussen doelgroepen



**Koplopers** hebben een hogere risicoschatting (denken minder vaak dat het bij minder dan 5% van de huizen voorkomt).



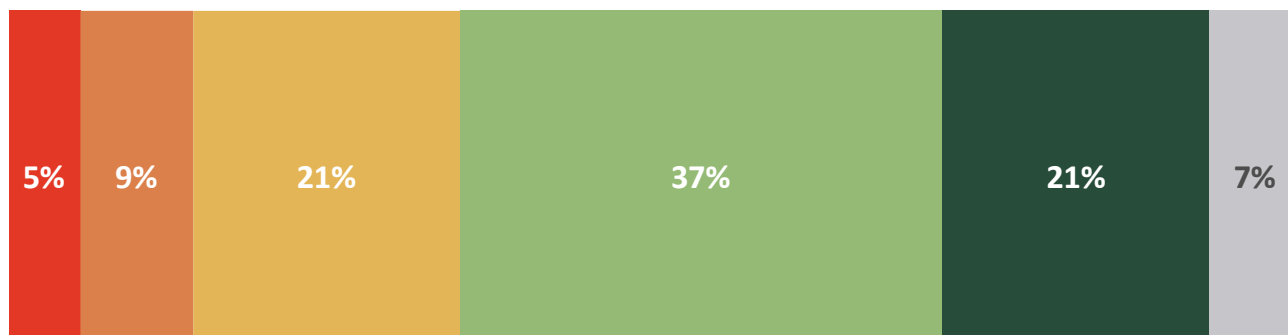
**Onbewusten** hebben een lagere risicoschatting (denken vaker dat het bij minder dan 5% van de huizen voorkomt).

## Belang: 58% vindt het belangrijk om te weten of zij een asbestdak hebben

In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

Basis – woningeigenaren (n=2.171)

Ik vind het belangrijk om te weten of ik een asbestdak heb op mijn woning/garage/  
schuur/berging



■ Zeer oneens ■ Oneens ■ Niet eens, niet oneens ■ Eens ■ Zeer eens ■ Weet ik niet

### Verschillen tussen doelgroepen



**Koplopers, actieven** en **onjuist zekeren** vinden het belangrijker om te weten of zij een asbestdak hebben.



**Onbewusten** en **ongeïnteresseerden** vinden het *minder* belangrijk om te weten of zij een asbestdak hebben.

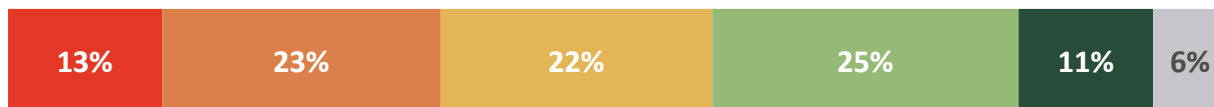


# Ongerustheid: drie tiende zou ongerust worden als hun woning, schuur, berging of garage een asbestdak had

In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

Basis – woningeigenaren (n=2.171)

Ik zou ongerust worden als ik weet dat ik een asbestdak heb op mijn woning



Ik zou ongerust worden als ik weet dat ik een asbestdak heb op mijn schuur/garage/berging



■ Zeer oneens ■ Oneens ■ Niet eens, niet oneens ■ Eens ■ Zeer eens ■ Weet ik niet

## Verschillen tussen doelgroepen



**Onjuist zekeren** zouden vaker ongerust worden als zij zouden weten dat zij een asbestdak op hun woning of schuur/garage/berging hadden.



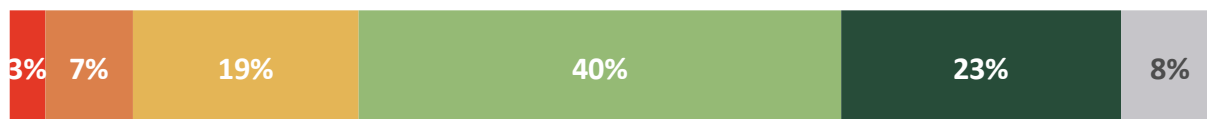
**Welwillenden** zouden ook iets ongerust worden als zij zouden weten dat zij een asbestdak op hun woning hadden.

# Self-efficacy: drie tiende (29%) denkt asbestdak zelf te kunnen herkennen en tweederde (63%) denkt wel te weten wat ze ermee zouden moeten doen of dit goed uit te kunnen zoeken.

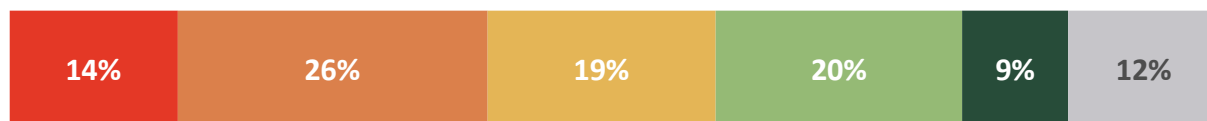
Zijn de volgende uitspraken over asbest volgens jou waar of niet waar?

Basis – woningeigenaren (n=2.171)

Als ik een asbestdak heb op mijn woning/garage/schuur/berging, zou ik goed weten wat ik hiermee moet doen of kan ik dit goed uitzoeken



Ik kan zelf herkennen of ik een asbestdak heb of niet



■ Zeer oneens ■ Oneens ■ Niet eens, niet oneens ■ Eens ■ Zeer eens ■ Weet ik niet

## Verschillen tussen doelgroepen



Over het algemeen is de self-efficacy hoger bij **koplopers** en **onjuist zekeren**: zij hebben meer vertrouwen in hun eigen kunnen.



Over het algemeen is de self-efficacy lager bij **welwillenden**, **onbewusten** en **ongeïnteresseerden**: zij hebben minder vertrouwen in hun eigen kunnen.



**Actieven** denken vaker dat zij zelf kunnen herkennen of zij een asbestdak hebben.

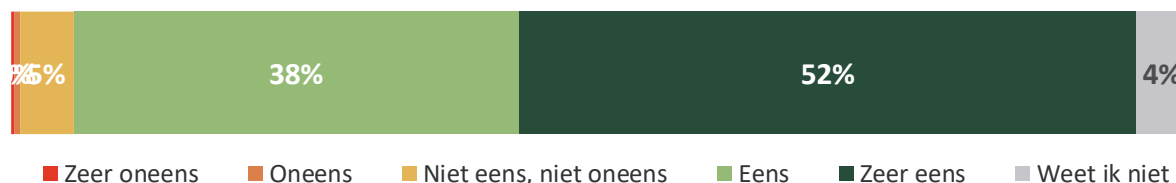
**Koplopers** en **actieven** denk vaker dat het een asbestdak van <35m2 zelf mag verwijderen. **Onbewusten** en **onjuist zekeren** denken dit juist minder vaak



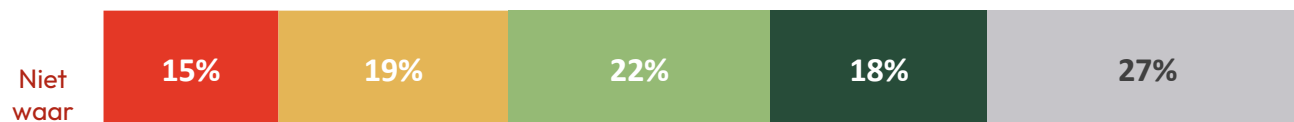
# Wet- en regelgeving: 40% denkt onterecht dat het verplicht is asbestdaken te verwijderen, meerderheid weet wel dat er bedrijven zijn gespecialiseerd in opsporing en verwijdering

Is de volgende uitspraak over asbest volgens jou waar of niet waar? /  
In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraak?  
Basis – woningeigenaren (n=2.171)

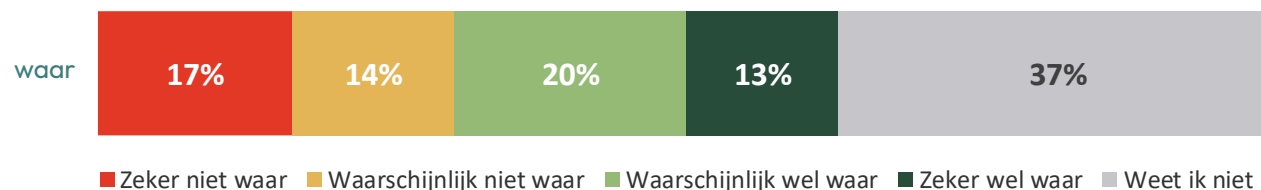
Ik weet dat er speciale bedrijven zijn, gespecialiseerd in het verwijderen en opsporen van asbest



Het is verplicht asbestdaken te verwijderen, ook als ze niet beschadigd zijn



Als het asbestdak minder dan 35m2 asbestdak is, dan mag je het asbestdak zelf verwijderen en naar de milieustraat brengen



## Verschillen tussen doelgroepen



**Koplopers** en **onjuist zekeren** geven vaker aan dat zij weten dat er speciale bedrijven zijn voor het opsporen en verwijderen van asbest. Zij denken echter (onterecht) ook vaker dat het verplicht is om asbestdaken te verwijderen.



**Ongeïnteresseerden**, **actieven** en **welwillenden** weten *minder* vaak dat er gespecialiseerde bedrijven zijn en **ongeïnteresseerden** denken minder vaak dat verwijdering verplicht is.



Dat je asbestdaken van <35m2 zelf mag verwijderen is vaker bekend bij **koplopers** en **actieven**.



**Welwillenden**, **onjuist zekeren** en **onbewusten** zijn hier minder vaak van op de hoogte.

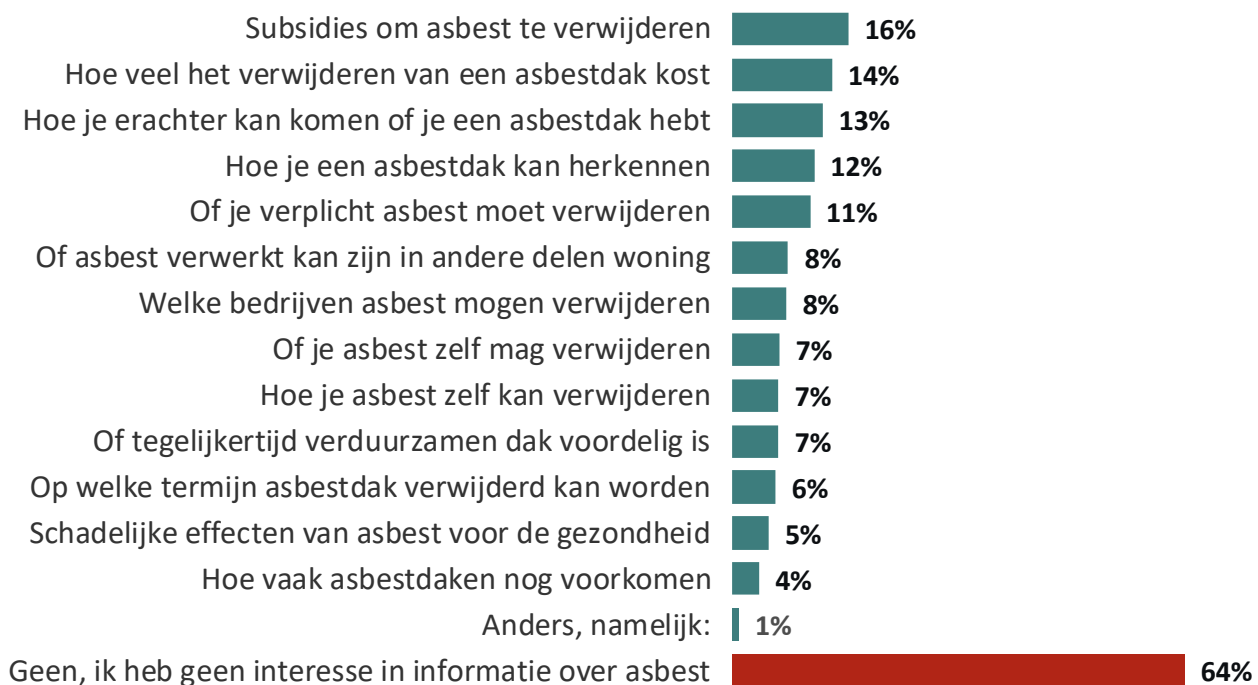


## Resultaten totaal: informatie- en hulpbehoefte

# Informatiebehoefte: 36% heeft interesse in informatie, vooral in financiële aspect: subsidies (16%) en kosten (14%), maar ook in detectiemogelijkheden en verplichting

## In wat voor informatie over asbest(daken) zou jij interesse hebben?

Basis – woningeigenaren (n=2.171)



## Verschillen tussen doelgroepen



**Actieven** en vooral **welwillenden** hebben in vrijwel alle type informatie meer interesse, vooral in kennis over de kosten en subsidies.

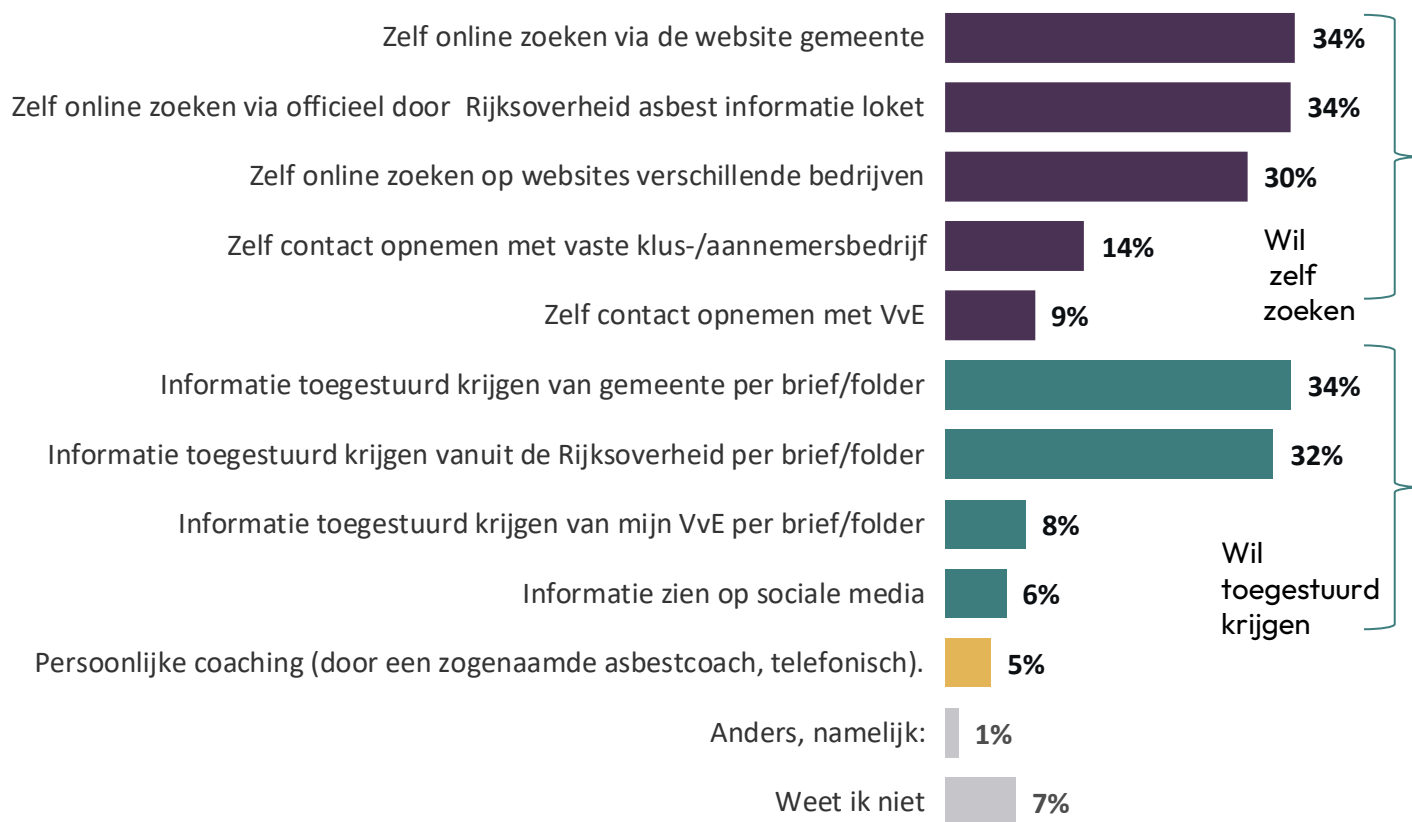


**Onjuist zekeren** en **ongeïnteresseerden** hebben minder vaak interesse in informatie. Maar ook voor hen zijn de kosten en subsidies het onderwerp waar de meeste interesse naar uitgaat.



# Informatiebehoefte: Rijksoverheid of gemeente zijn meest gewenste afzenders van informatie

**Hoe zou jij aan deze informatie willen komen?**  
Basis – woningeigenaren met informatiebehoefte (n=788)



## Verschillen tussen doelgroepen



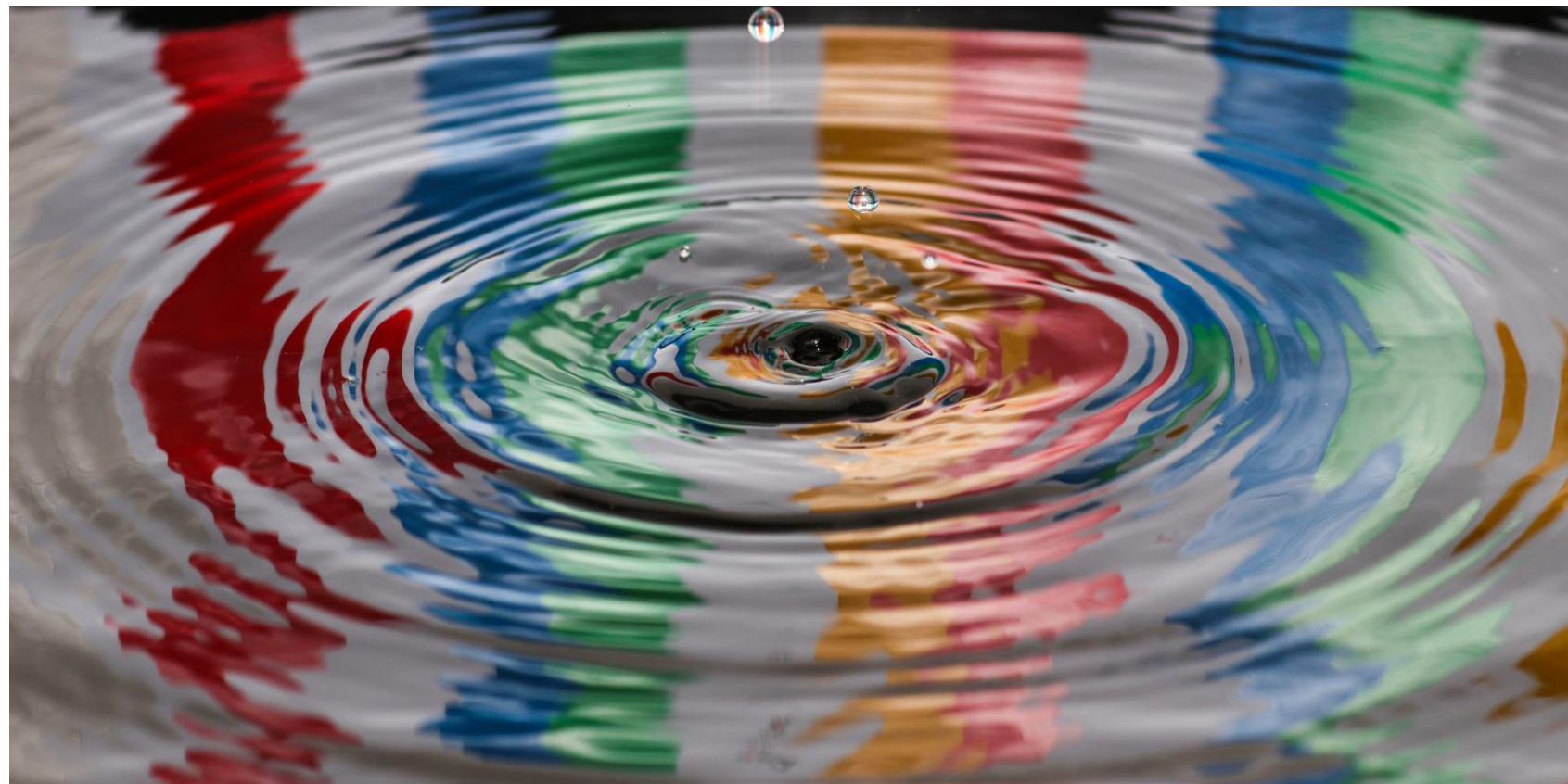
**Koplopers** noemen vaker het zelf contact opnemen met de VvE (22%).



**Actieven** noemen vaker zelf contact opnemen met klusbedrijf (21%) en persoonlijke coaching (18%).



**Welwillenden** noemen vooral informatie toegestuurd krijgen van de overheid per brief.



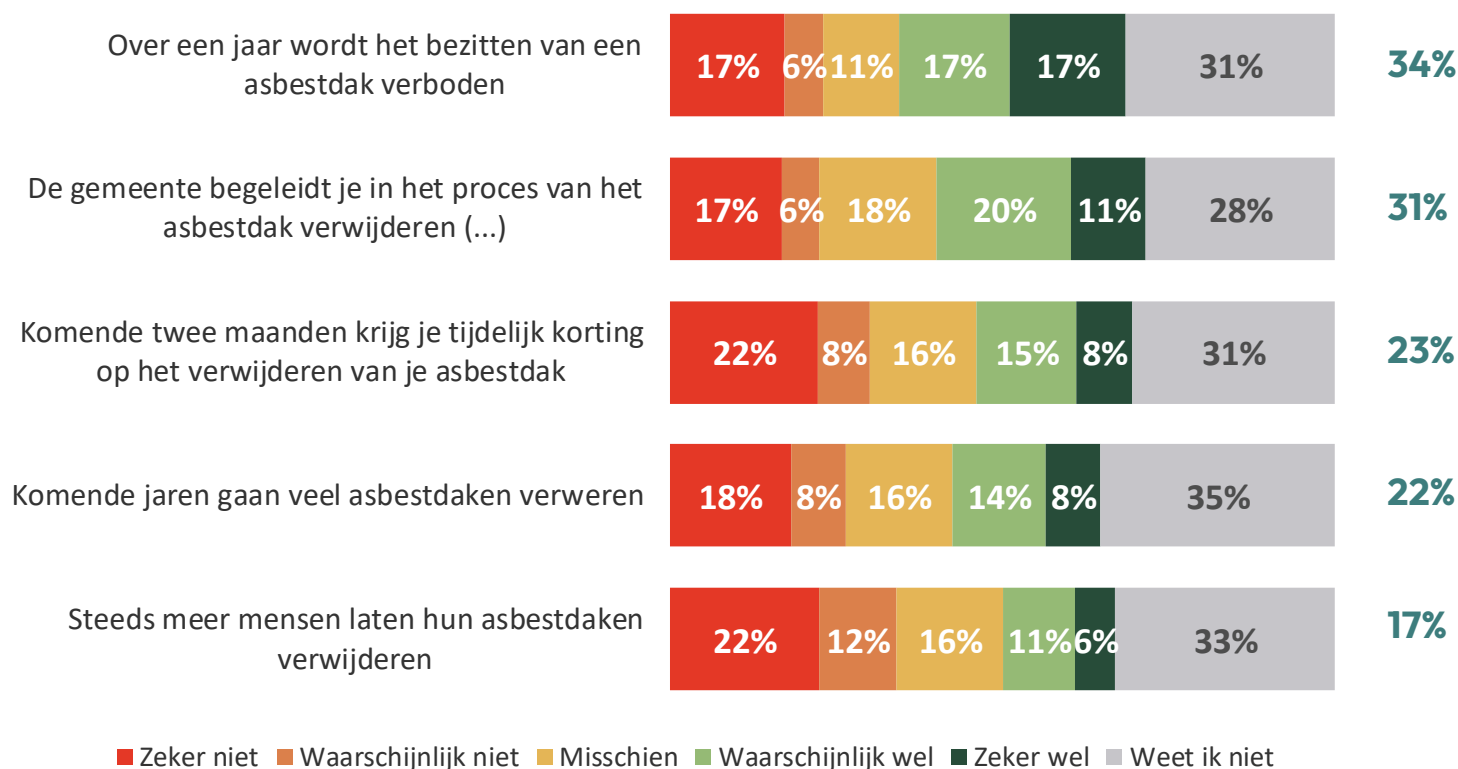
## Resultaten totaal: reactie op interventies

# Reactie op interventies: interventies zijn allemaal volgens circa 20-30% van de woningeigenaren een stimulans tot verder onderzoek of verwijderen van asbest

In hoeverre zouden de volgende berichten jou aanzetten tot het (verder) onderzoeken of je een asbestdak hebt, en deze indien nodig te verwijderen?

Basis – woningeigenaren (n=2.171)

Zeker + waarschijnlijk wel



## Verschillen tussen doelgroepen



**Koplopers, actieven** en **welwillenden** geven bij alle interventies vaker aan dat deze hen zouden aanzetten om in actie te komen: en vooral de verplichting en begeleiding vanuit de gemeente.



**Onbewusten, onjuist zekeren** en **ongeïnteresseerden** geven minder vaak aan dat de interventies hen hiertoe aanzetten. Maar ook voor hen zijn de verplichting en begeleiding vanuit de gemeente het meest stimulerend.



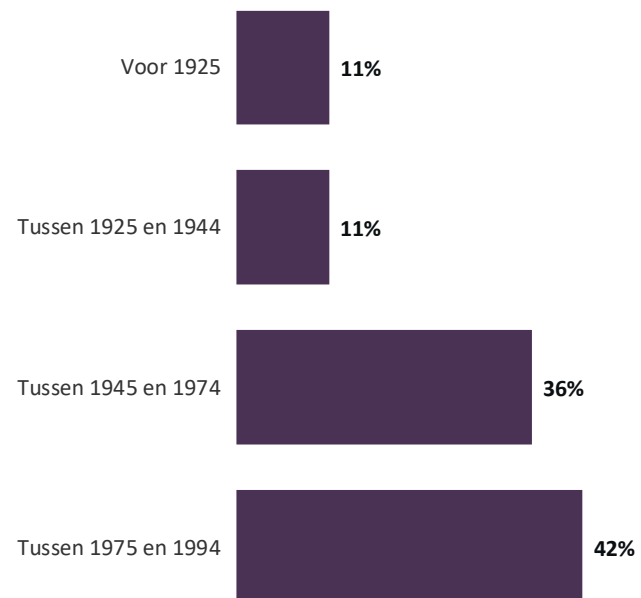


## Bijlagen

## Achtergrond doelgroep

### Wanneer is jouw woning gebouwd?

Basis - woningeigenaren, n=2.171



### Wat voor type woning heb je?

Basis - woningeigenaren, n=2.171





# Bijlage - Onderzoekstechnische informatie

## **Veldwerkperiode**

Het veldwerk is uitgevoerd in de periode 18 juli t/m 10 augustus 2023.

## **Methode respondentenselectie**

Uit het StemPunt-panel van Motivaction.

## **Incentives**

De respondenten hebben als dank voor deelname aan het onderzoek punten voor het StemPunt spaarprogramma ontvangen.

## **Weging**

Als ijkbestand voor de weging is gebruikgemaakt van de Gouden Standaard van het CBS en voor de verdeling van de sociale milieus de tweejaarlijkse schriftelijke Mentality-metingen van Motivaction.

## **Responsverantwoording online onderzoek**

Op de slotdatum van het veldwerk (zie bij Veldwerkperiode) was het gewenste aantal vragenlijsten ingevuld en is de toegang tot de vragenlijst op internet afgesloten.

## **Bewaartermijn primaire onderzoeksbestanden**

Digitaal beschikbare primaire onderzoeksbestanden worden tot tenminste 12 maanden na afronden van het onderzoek bewaard. Hetzelfde geldt voor schriftelijke primaire bestanden zoals ingevulde vragenlijsten. Een uitzondering vormen beeld- en geluidsopnames van respondenten, deze worden ten hoogste 6 maanden bewaard.

## **Overige onderzoekstechnische informatie**

Overige onderzoekstechnische informatie en een exemplaar van de bij dit onderzoek gehanteerde vragenlijst is op aanvraag beschikbaar voor de opdrachtgever.

## Bijlage - Ongewogen en gewogen data

Leeftijd	Ongewogen %	Gewogen %
25 t/m 34 jaar	12,2	19,1
35 t/m 44 jaar	19,7	17,4
45 t/m 54 jaar	19,3	20,1
55 t/m 64 jaar	18,9	19,6
65 t/m 80 jaar	30	23,8

Opleidingsniveau	Ongewogen %	Gewogen %
Hoog (wo/hbo)	37,7	35,3
Middel (havo/vwo/mbo/mavo)	44,7	45,3
Laag (ibo/basisschool/ geen opleiding)	17,6	19,5

Geslacht	Ongewogen %	Gewogen %
Mannen	43,4	48
Vrouwen	56,6	52

Regio	Ongewogen %	Gewogen %
3 grote gemeenten	9,5	12,1
West	29,8	29,1
Noord	10,3	10,2
Oost	21,2	20,5
Zuid	25,3	24
Randgemeenten	3,8	4

Mentality	Ongewogen %	Gewogen %
Moderne burgerij	22,9	21,8
Opwaarts mobielen	9,5	10,1
Postmaterialisten	10,8	13
Nieuwe conservatieven	8,4	8,1
Traditionele burgerij	8,2	9,4
Kosmopolieten	17,8	17,2
Postmoderne hedonisten	9	8,7
Gemaksgeoriënteerden	13,5	11,8



# Wij verminderen onze footprint

Motivaction  
is ISO 14001-gecertificeerd

Motivaction gebruikt  
energiezuinige auto's

Motivaction gebruikt  
groene stroom

Motivaction gebruikt uitsluitend  
papier met een FSC-label

## Auteursrecht

Het auteursrecht op dit rapport ligt bij de opdrachtgever. Voor het vermelden van de naam Motivaction in publicaties op basis van deze rapportage - anders dan integrale publicatie - is echter schriftelijke toestemming vereist van Motivaction International bv

### **Beeldmateriaal**

Motivaction heeft datgene gedaan wat redelijkerwijs van ons verwacht kan worden om de rechthebbenden op beeldmateriaal te achterhalen. Mocht u desondanks menen recht te kunnen doen gelden op gebruikt beeldmateriaal, neem dan contact op met Motivaction.

### **Pers- en publicatiebeleid**

Het vermelden van de naam van Motivaction in persberichten en/of andere publicaties over door Motivaction uitgevoerd onderzoek is gebonden aan een aantal voorwaarden, zoals vastgelegd in ons [Pers- en publicatiebeleid](#).

# Algemene voorwaarden

## Artikel 1 – Algemeen

Deze Algemene voorwaarden zijn van toepassing op alle overeenkomsten tussen Motivaction International bv (hierna: de ‘**Opdrachtnemer**’) en een (potentiële) opdrachtgever (hierna: de ‘**Opdrachtgever**’) met betrekking tot door Opdrachtnemer te verrichten marktonderzoek (hierna: de ‘**Opdracht**’).

Afwijkingen van deze Algemene voorwaarden kunnen uitsluitend schriftelijk worden overeengekomen en gelden alleen voor de Opdracht waarop zij van toepassing zijn verklaard.

De wijze waarop Opdrachtnemer onderzoek uitvoert is gecertificeerd conform de ISO-20252:2019 norm voor markt-, opinie- en sociaal wetenschappelijk onderzoek. Het managementsysteem voor informatiebeveiliging van Opdrachtnemer is gecertificeerd conform ISO 27001:2015. Het milieumanagementsysteem van Opdrachtnemer is ISO14001:2015 gecertificeerd.

## Artikel 2 – MOA-voorwaarden

Voor zover in de onderhavige Algemene voorwaarden daar niet expliciet van wordt afgeweken, zijn op alle Opdrachten de Algemene voorwaarden van de MarktOnderzoekAssociatie Nederland (hierna te noemen: de ‘**MOA-voorwaarden**’) van toepassing. De MOA-voorwaarden zijn te downloaden op [www.moaweb.nl](http://www.moaweb.nl) onder 'Over de MOA'. Op verzoek worden de voorwaarden toegezonden.

## Artikel 3 – Offertes

Met inachtneming van het bepaalde in Artikel 3 van de MOA-voorwaarden gelden door Opdrachtnemer aan Opdrachtgever verstrekte offertes voor een termijn van 30 dagen na dagtekening van de offerte, terwijl Opdrachtnemer zich het recht voorbehoudt om na het verstrijken van deze termijn de planning en/of de kosten, in overleg met Opdrachtgever, aan te passen.

## Artikel 4 – Intellectuele eigendomsrechten

Indien bij de uitvoering van de Opdracht door Opdrachtnemer gebruik wordt gemaakt van de door Opdrachtnemer ontwikkelde segmentatiemodellen 'Mentality' en/of 'BusinessLocus', dan wel van daarop gebaseerde nieuw ontwikkelde segmentatiemodellen, geldt dat alle (intellectuele eigendoms)rechten, zowel met betrekking tot die modellen als met betrekking tot de daarmee verzamelde data, aan Opdrachtnemer zullen (blijven) toebehoren. Het voorgaande betekent, onder meer, dat ingeval Opdrachtgever de met de genoemde segmentatiemodellen verzamelde data van Opdrachtnemer ter beschikking heeft gekregen, Opdrachtgever deze niet zonder schriftelijke toestemming van Opdrachtnemer als basis voor ander onderzoek of doel (dan dat waarop de Opdracht betrekking had) mag gebruiken, of om welke reden dan ook aan derden ter beschikking mag stellen of door derden mag doen gebruiken, bij gebreke waarvan Opdrachtgever schadeplichtig jegens Opdrachtnemer.

## Artikel 5 – Facturering

Met inachtneming van het bepaalde in Artikel 8 van de MOA-voorwaarden geschiedt de facturering in twee termijnen: twee derde bij de opdrachtbevestiging en een derde na afronding van de Opdracht. Opdrachtnemer behoudt zich echter het recht voor van deze bepaling af te wijken en in één termijn te factureren bij opdrachtbevestiging; bedragen tot € 10.000,- zullen altijd in één keer gefactureerd worden.

Deze Algemene voorwaarden van Motivaction International bv zijn gedeponeerd bij de Griffie van de Arrondissementsrechtbank te Amsterdam onder nummer 58/2012, versie juni 2012.

Indien in deze offerte sprake is van het aanbieden van door Motivaction International bv ontwikkelde of te ontwikkelen softwareproducten, dan zijn naast de Algemene voorwaarden Motivaction International bv de Algemene voorwaarden IT-Development Motivaction International bv van toepassing. Deze voorwaarden zijn te vinden op de website [www.motivaction.nl](http://www.motivaction.nl) in de footer.



**meer zien**  
**meer weten**  
**meer betekenen**

**motivaction**  
insights and strategy

**Motivaction International bv**

Marnixkade 109F  
1015ZL Amsterdam

Postbus 15262  
1001MG Amsterdam

020 589 83 83

[info@motivaction.nl](mailto:info@motivaction.nl)  
[www.motivaction.nl](http://www.motivaction.nl)