

Verduurzaming: een heilig huisje in aanbouw?

Obstakels van huiseigenaren in beeld

Door:
Corinne van Gaalen
Marcel Warnaar
Sanne Lamers

Mei 2019

The NIBUD logo is a white text 'NIBUD' centered within an orange square border. The background of the entire slide is a blue-tinted close-up of an abacus.

NIBUD



Inhoudsopgave

Belangrijkste conclusie en aanbevelingen

Resultaten

1. De energiezuinigheid van de eigen woning van de respondenten en hun kortetermijnplannen
2. Vignetonderzoek: het in samenhang onderzoeken van de redenen om wel of niet te investeren in energiezuinige maatregelen
3. Potentiële redenen om de eigen woning van de respondenten niet te verduurzamen

Bijlagen:

- Achtergrondkenmerken
- Factoren
- Onderzoeksverantwoording

Belangrijkste conclusie

43 procent van de Nederlandse huiseigenaren is niet van plan om binnen nu en vijf jaar de woning te verduurzamen. Belangrijkste reden hiervoor is dat zij niet weten welke financiële regelingen zij vanuit de overheid kunnen verwachten.

Daarnaast denken huiseigenaren dat het verduurzamen van huizen in de toekomst goedkoper wordt. Door te wachten met verduurzaming, hebben eigenaren nu mogelijk onnodig hoge energierekeningen en lopen zij het risico dat hun huis minder waard wordt.

Belangrijkste aanbevelingen

1. Doorbreek het wachten
2. Financiering is relevant
3. Help bij investering
4. Differentieer voorlichting
5. Betrek psychologie bij individuele advisering

Doel Nibud

Het afgelopen jaar heeft het energiezuiniger maken van de woning veel aandacht gehad. De noodzaak om dit te doen wordt steeds belangrijker. Dat wil echter nog niet zeggen dat huiseigenaren hun woningen op korte termijn massaal gaan verbeteren. Huishoudens staan voor een aantal keuzes met financiële consequenties.

- Aan de ene kant is er de keuze om wel of niet geld te besteden aan het energiezuinig maken van de woning en zo ja, hoe?
- Aan de andere kant is er de keuze hoe deze investering te betalen. In één keer door spaargeld aan te spreken? Of in een gespreide vorm, via bijvoorbeeld een lening?

Om huishoudens bij deze keuzes te helpen, wil het Nibud inzicht hebben in de redenen die huiseigenaren hebben om wel of niet te investeren in energiezuinige maatregelen. Ook als dat niet-financiële redenen betreft.

De opzet van het onderzoek

Het kwantitatieve onderzoek bestaat uit drie delen:

1. De energiezuinigheid van de eigen woning van de respondenten en hun kortetermijnplannen
2. Vignetonderzoek: het in samenhang onderzoeken van de redenen om wel of niet te investeren in energiezuinige maatregelen
3. Het onderzoeken van potentiële redenen om de eigen woning van de respondenten niet te verduurzamen

Vragenlijst afgenomen bij 1.500 woningeigenaren.

Representatief op: geslacht, leeftijd, educatie en inkomen van eigenwoningbezitters.

Mede mogelijk gemaakt door

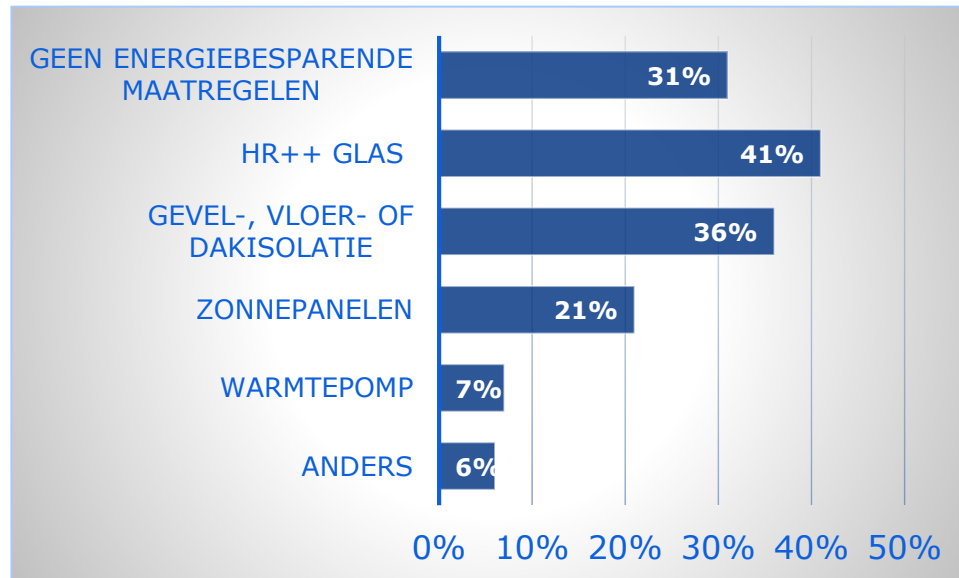
- Ministerie van BZK
- ABN Amro Bank
- Florius
- ING
- BNP Paribas
- ASR
- Syntrus Achmea Vastgoed
- Alfam

Resultaten

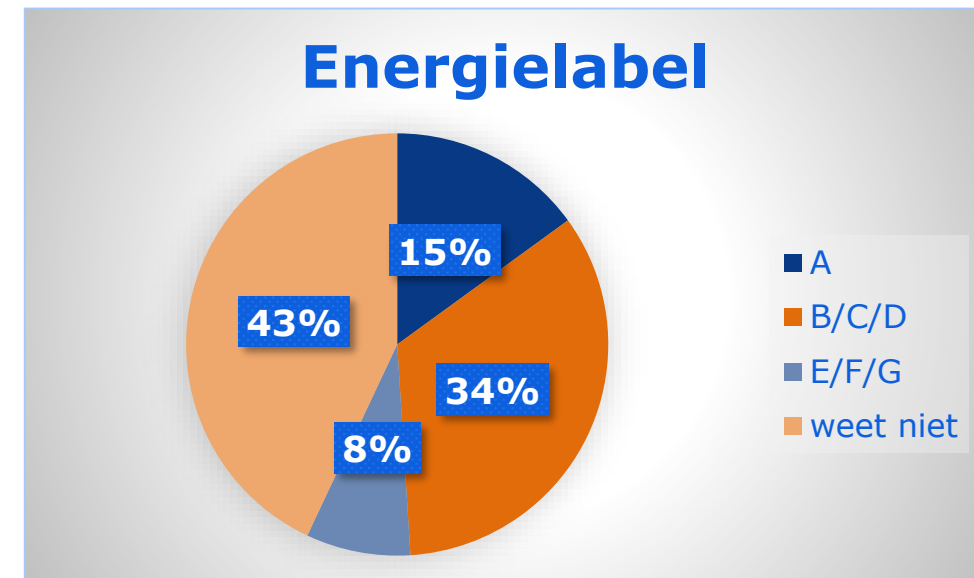


1. Energiezuinigheid eigen woning

Wat heeft men al gedaan?



Huidige energielabel



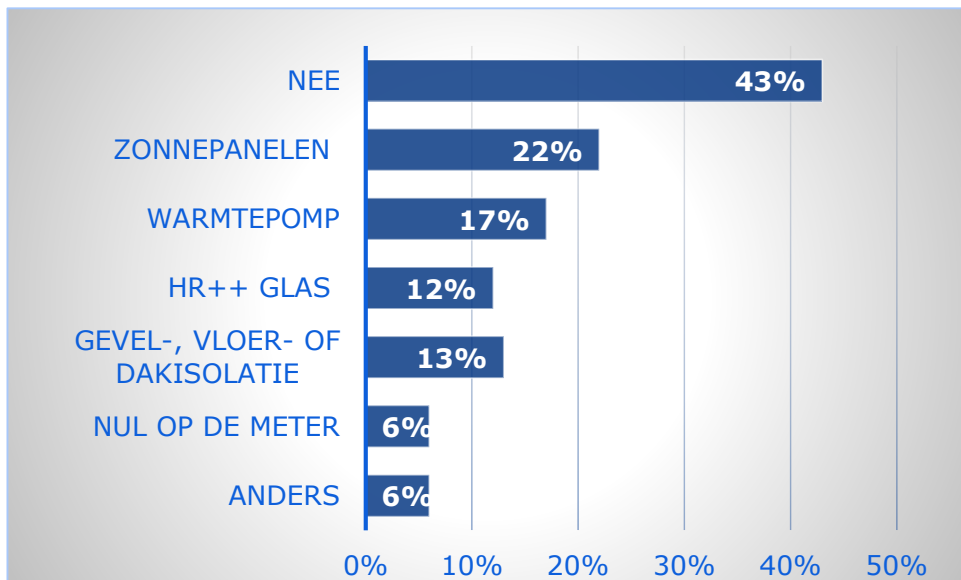
Wie heeft al iets gedaan?

- Huishoudens in appartementen hebben minder vaak zelf energiezuinige maatregelen getroffen. Beslissing moet vaak via Vereniging van Eigenaren.
- Huishoudens die geen schaarste* ervaren, hebben vaker maatregelen getroffen (beglazing/zonnepanelen).

* Met financiële schaarste bedoelen we de subjectieve ervaring van geldgebrek (www.nibud.nl/wp-content/uploads/Nibud-artikel-Omgaan-met-schaarste.pdf).

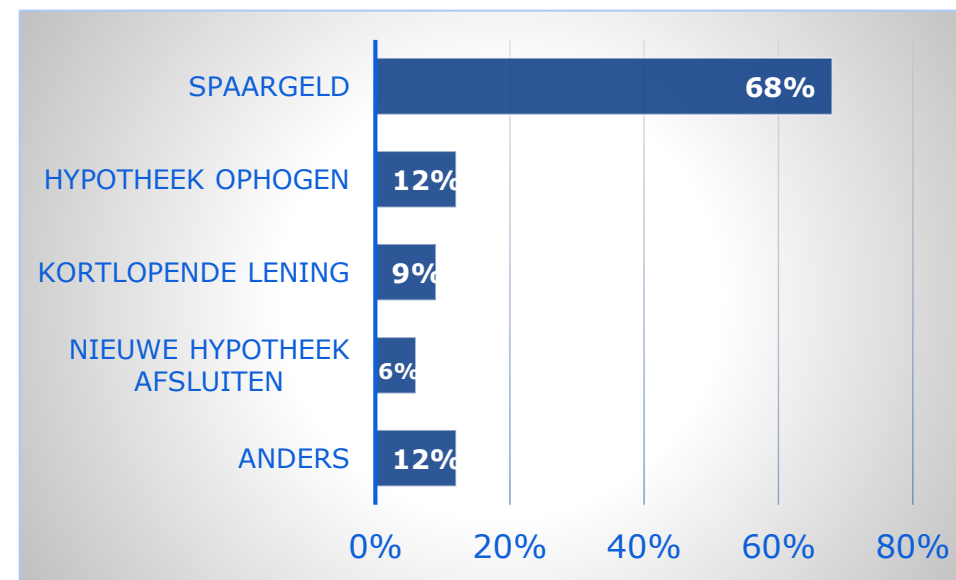
Korte termijnplannen

Maatregelen binnen 5 jaar



Meer antwoorden mogelijk

Financiering maatregelen



Meer antwoorden mogelijk

Er is gevraagd of men binnen 5 jaar de woning (verder) wil verduurzamen en hoe men dat gaat financieren.

- 57% staat hiervoor open binnen 5 jaar.
- Bij voorkeur met spaargeld. Lenen, op welke manier dan ook, is duidelijk minder populair.

Wie hebben korte termijnplannen?

- Degenen die hun energielabel niet weten, zeggen significant vaker geen plannen te hebben.
 - 50% tegen 43% gemiddeld.
- Huishoudens met labels C, D en E hebben vaker plannen.
 - C: 33% heeft geen plannen
 - D: 24% heeft geen plannen
 - E: 26% heeft geen plannen

2. Vignetonderzoek



Wat is vignetonderzoek ?

- Een vignetonderzoek is gebaseerd op de theorie dat beslissen een complex proces is van simultaan afwegen van verschillende aspecten, waarbij het ene aspect voor persoon A zwaarder weegt dan voor persoon B. Belangrijk daarbij is dat de aspecten niet op zichzelf staan. Het is dan ook niet eenvoudig ze los van elkaar te bevragen.
- Door het vignetonderzoek te doen op een representatieve groep woningeigenaren, kunnen we tevens achterhalen welke groepen eigenaren gevoelig zijn voor welke kenmerken.
- Voordelen van vignetonderzoek:
 - De verschillende aspecten werken op elkaar in
 - Voorkomen van sociaal wenselijke antwoorden

Uitwerking in dit onderzoek

- Er is eerst voor iedereen een gelijke uitgangssituatie geschetst. Vervolgens hebben we iedere respondent 10 keer een aanbod voorgelegd en ieder aanbod laten waarderen met een cijfer van 1 tot 10.
- De aanbiedingen bestaan uit een aantal onderdelen waarbij verschillende aspecten per aanbod variëren (attributen):
 - *Afzender* (de gemeente, de financier of de aannemer)
 - *Financiering* (spaargeld, lening, gebouwgebonden financiering)
 - *Garantie* (de besparing is zeker/ gebaseerd op een schatting)
 - *Ontzorgen* (één centraal aanspreekpunt of zelf meerdere deskundigen inschakelen)
 - *Sociale druk* (percentage deelnemers in de wijk noemen of weglaten)

De voorgelegde uitgangssituatie

Stel: u woont in een woning die nog niet goed geïsoleerd is en die voor 15.000 euro energiezuiniger kan worden gemaakt.

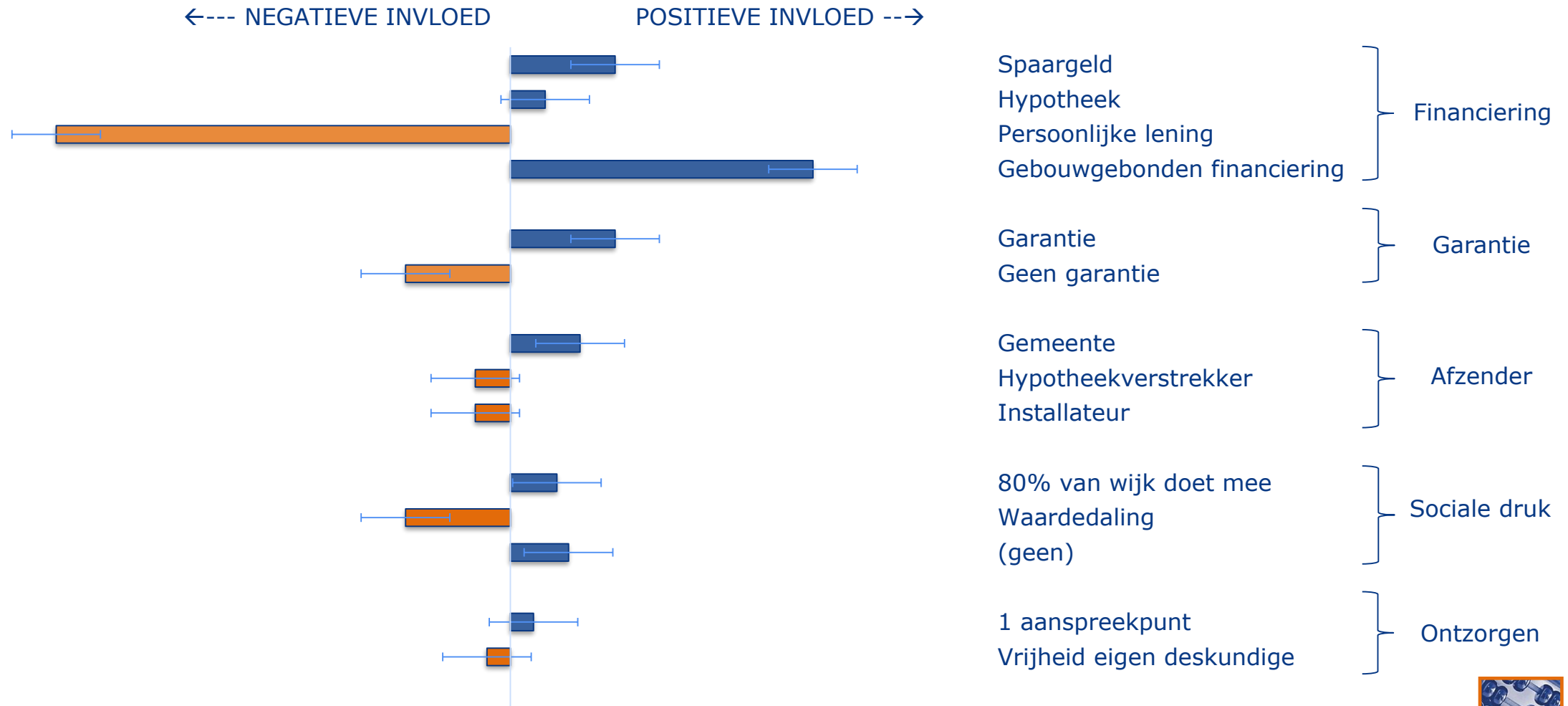
U kunt hierbij denken aan de volgende maatregelen: gevelisolatie, dakisolatie, vloerisolatie, leidingisolatie, energiezuinige kozijnen en deuren, hoogrendementsglas (HR++), installatie voor warmteterugwinning, energiezuinige ventilatie, zonnepanelen, etc.

Dit kan een maandelijkse besparing opleveren van 100 euro. In ongeveer 12 jaar tijd zijn de kosten terugverdiend. Uw woning zal meer waard worden en het energielabel gunstiger.

Waardering aanbod

- Het aanbod om te verduurzamen wordt überhaupt niet hoog gewaardeerd:
 - Relatief laag cijfer: gemiddelde rapportcijfer ligt tussen 5,5 en 6.
 - Mannen en jongeren (tot 35 jaar) geven gemiddeld een iets hoger cijfer.

Invloed attributen



Wat heeft invloed?

Attribuut financiering heeft meeste invloed op de waardering

Negatieve invloed:

- “Uw energierekening daalt met ongeveer 100 euro per maand. De kosten van de energiebesparende maatregelen kunt u financieren via een persoonlijke lening. De lasten hiervan bedragen netto 95 euro per maand, bij een looptijd van 15 jaar.”

Positieve invloed:

- “De kosten van deze maatregelen kunt u financieren met een zogenaamde gebouwgebonden lening. De lasten hiervan bedragen 55 euro per maand. Omdat de lening gekoppeld is aan de woning gaan de betalingsverplichting en de resterende lening over op de volgende bewoner, als u verhuist.”

Iets minder invloed

Garantie

Positieve invloed:

- “Wij garanderen een maandelijkse besparing van minimaal 100 euro op uw energierekening.”

Negatieve invloed:

- “De maatregelen zullen tot een besparing op uw energienota leiden. Over het bedrag dat u bespaart, kunnen we vooraf geen inschatting geven.”

Sociale druk

Negatief gewaardeerd:

- “Als u niet meedoet en de rest van uw wijk wel, zal uw huis er negatief uitspringen en zal uw huis waarschijnlijk in waarde dalen.”

3. Onderzoek naar redenen



Redenen om niet te verduurzamen

Mensen kunnen redenen hebben om geen energiezuinige maatregelen te treffen aan hun woning.

We hebben gevraagd in hoeverre bepaalde redenen bij de respondenten een rol spelen.

Op de volgende sheet staan ze genoemd in volgorde van de grootte van de rol.

Belangrijkste redenen

Ik vind dat de overheid hierbij financieel moet ondersteunen (in de vorm van subsidie)

Ik vind de terugverdientijd te lang

Ik wacht nog af, omdat ik verwacht dat het in de toekomst goedkoper wordt

Ik wacht af wat straks vanuit de overheid geregeld wordt

Ik denk dat de investering niet terugkomt in de waarde van mijn huis

Ik kan dat niet betalen

Ik woon al in een energiezuinige woning

Ik weet niet welke maatregelen voor mijn woning het meest effectief zijn

Ik wil hier geen geld aan uitgeven

Dat kost mij te veel tijd (uitzoeken, regelen, etc)

Wat ik doe maakt toch niet uit voor het klimaat

Ik ga binnenkort verhuizen

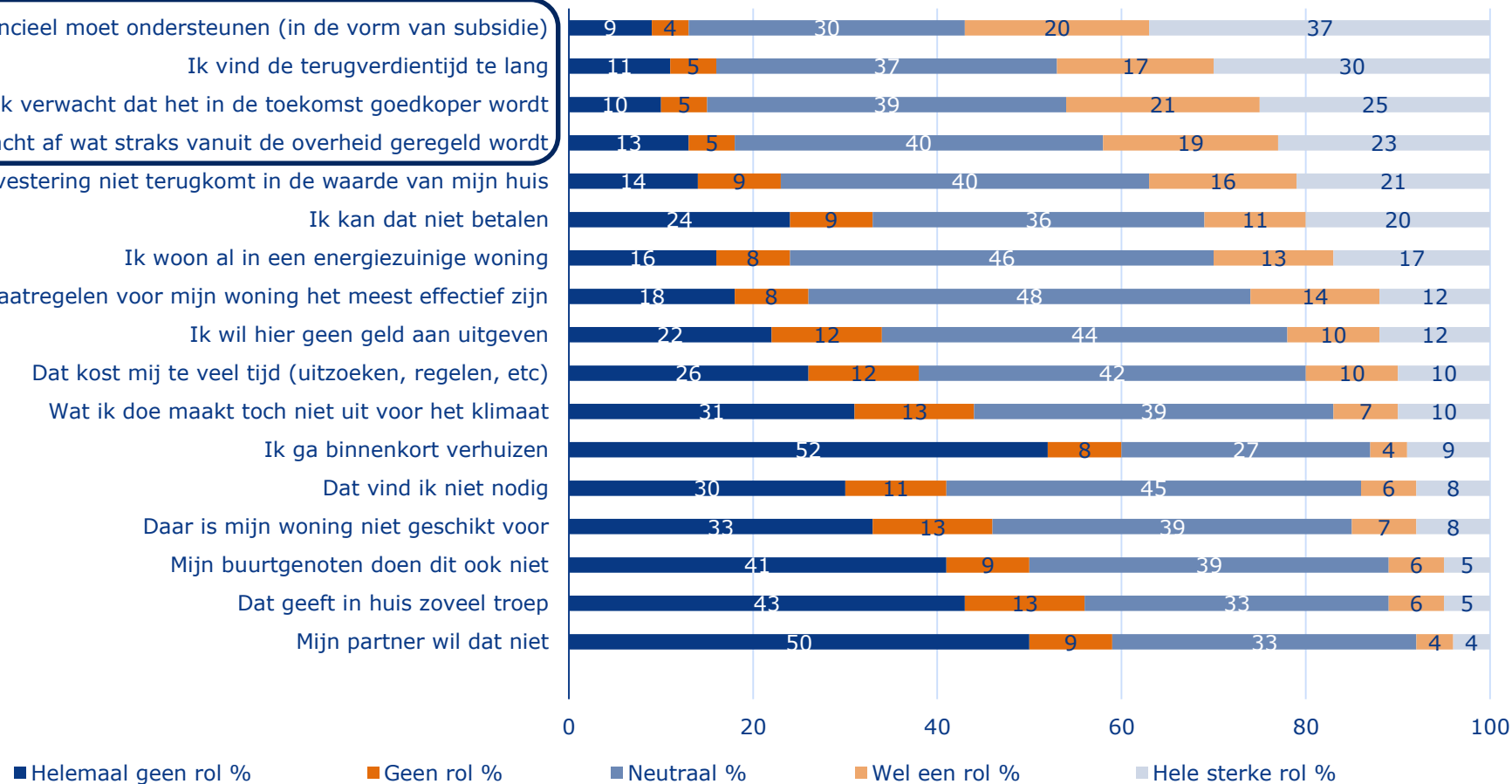
Dat vind ik niet nodig

Daar is mijn woning niet geschikt voor

Mijn buurtgenoten doen dit ook niet

Dat geeft in huis zoveel troep

Mijn partner wil dat niet



De redenen clusteren

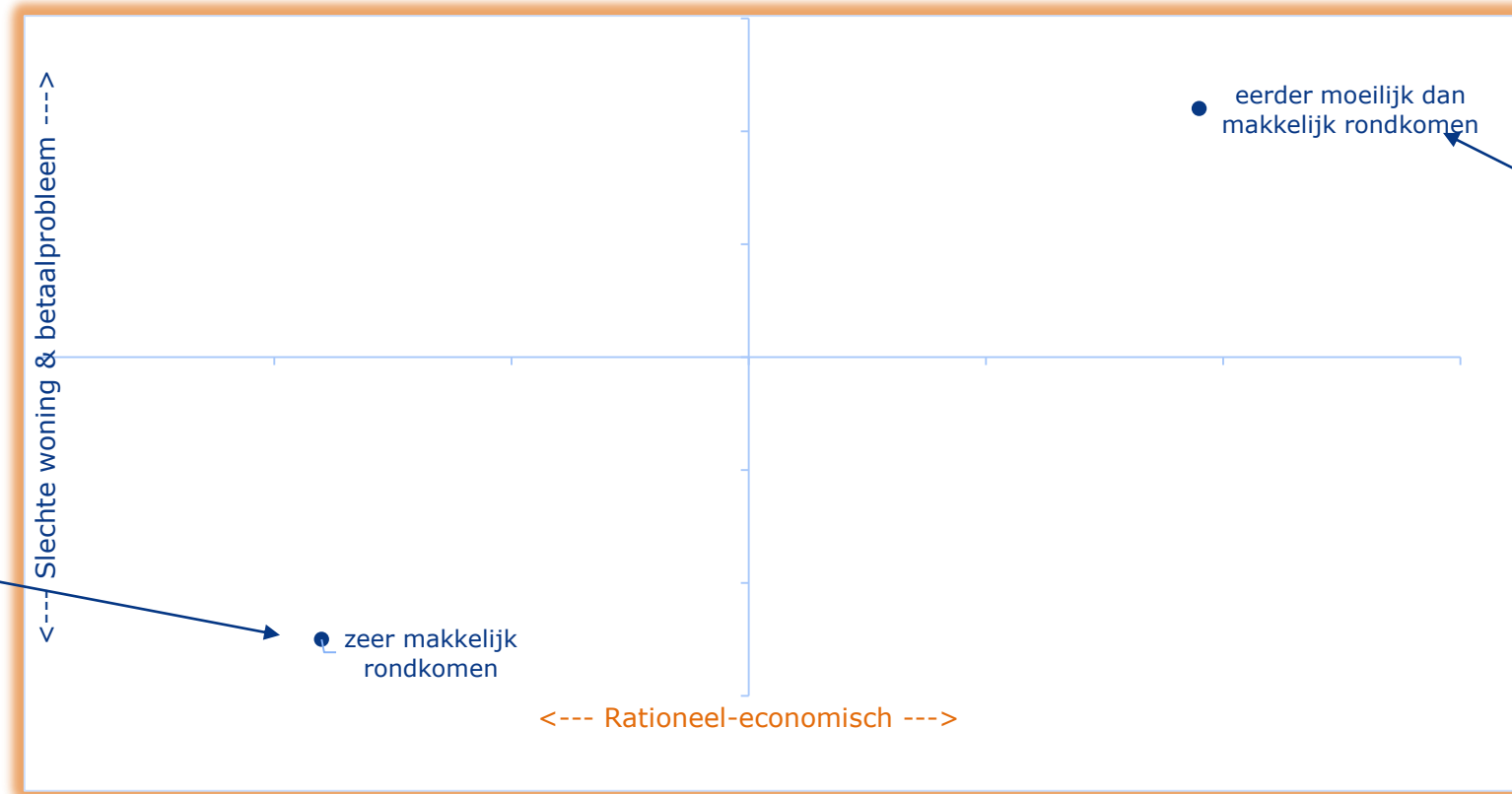
Op de antwoorden is een factoranalyse uitgevoerd om te beoordelen welke redenen geclusterd kunnen worden. De analyse kwam (na rotatie) tot vier dimensies:

1. 'Betaalproblemen' in combinatie met 'energetisch slechte woning'.
2. Rationeel-economische overwegingen (niet nodig, maakt toch niet uit voor het klimaat, terugverdientijd, wil geen geld uitgeven, waarde woning).
3. Wachten (op overheid, tot goedkoper wordt).
4. Andere reden (niet nodig, kost te veel tijd, te veel troep etc.).

De variabelen die de factoren vormen staan in de bijlage. Op de volgende pagina's laten we zien welke factoren bij welke groepen belangrijk zijn.

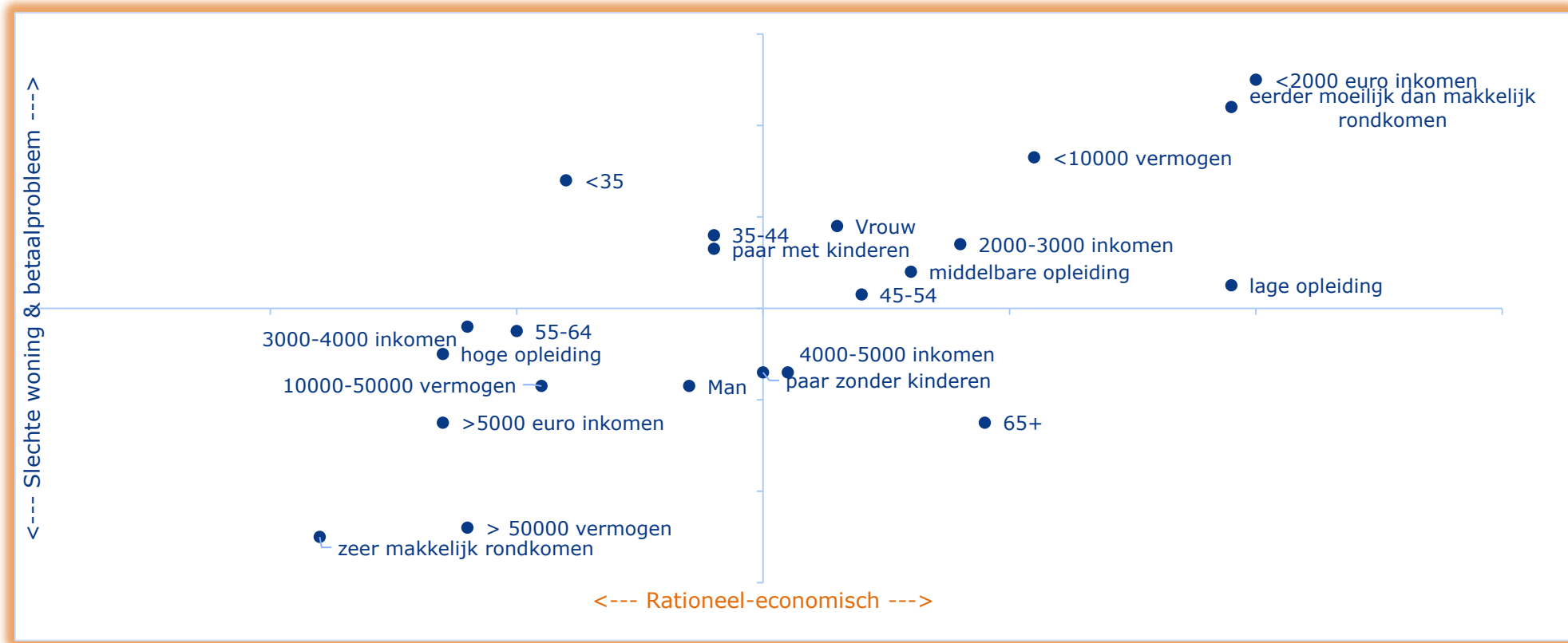
Leeswijzer grafieken

Huishoudens die makkelijk rondkomen vinden zowel betaalproblemen als financieel-rationele aspecten minder een reden om niet te verduurzamen.

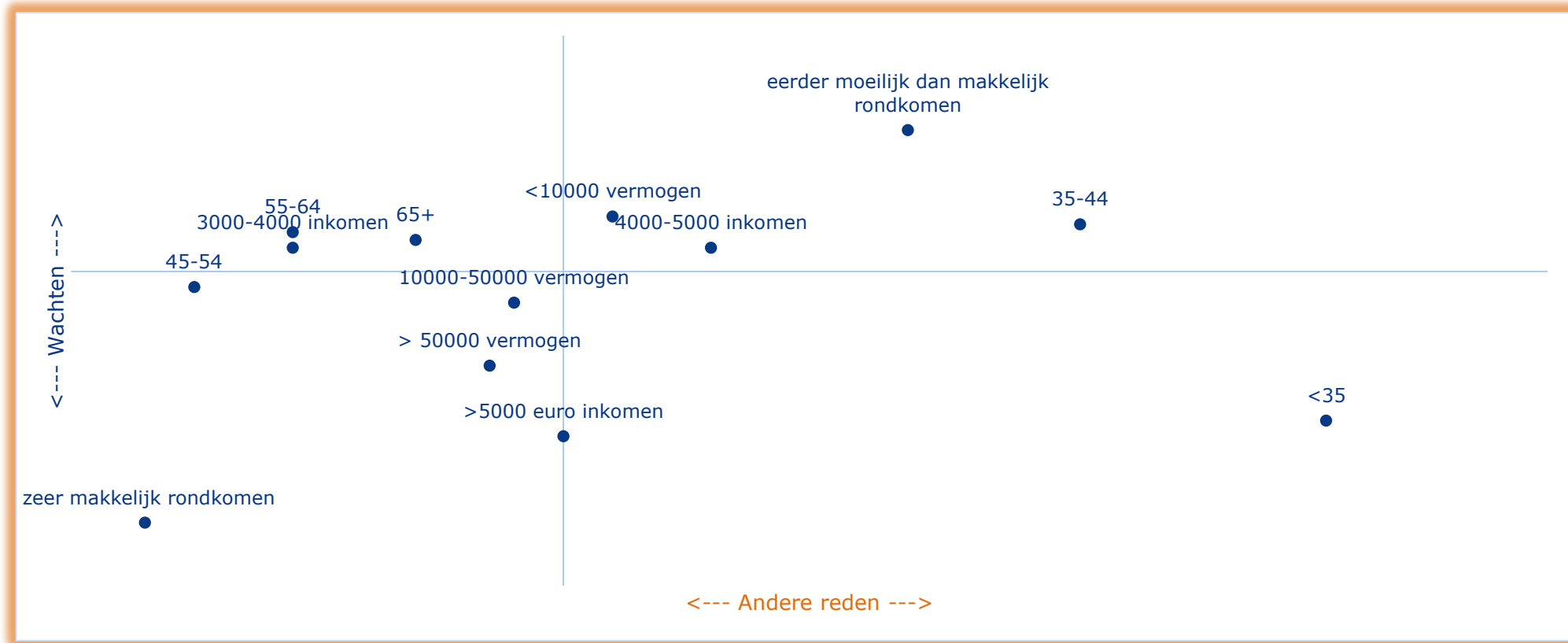


Huishoudens die moeite hebben met rondkomen, vinden zowel betaalproblemen als financieel-rationele aspecten vaker een reden om niet te verduurzamen.

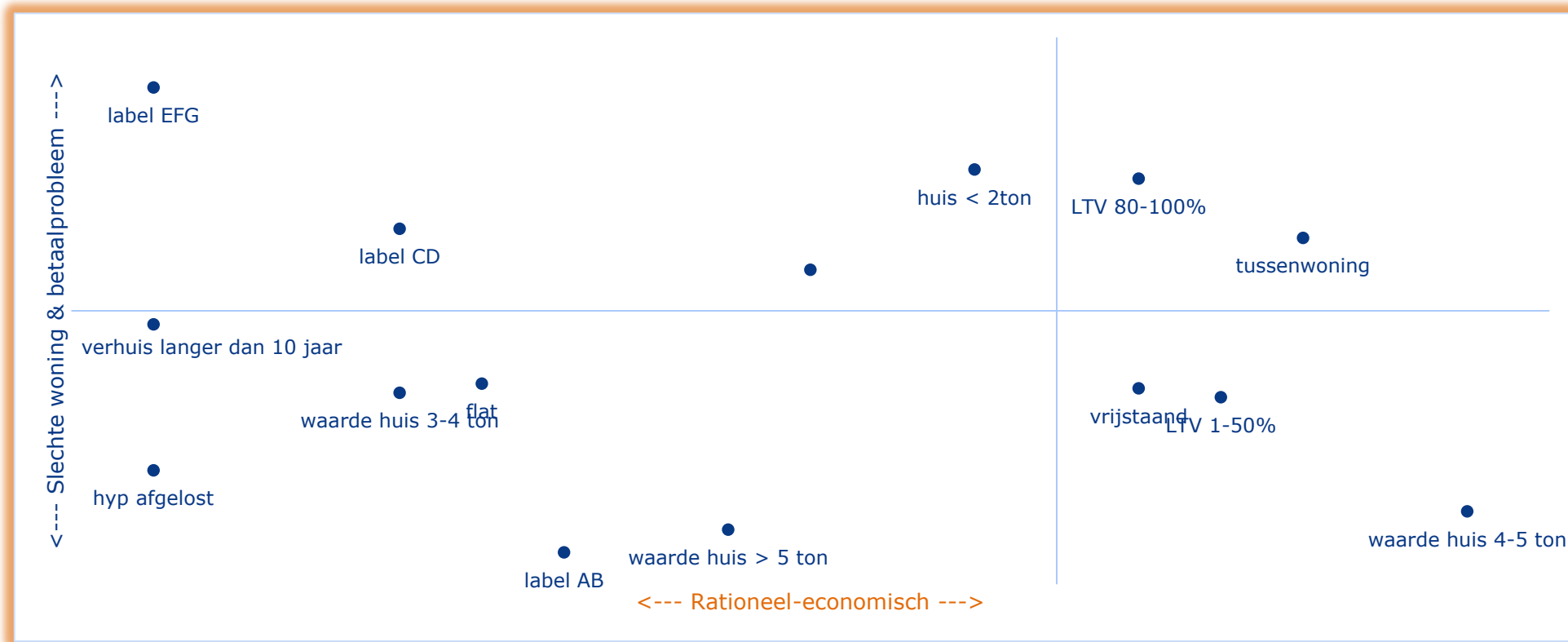
1 & 2: persoonlijke kenmerken



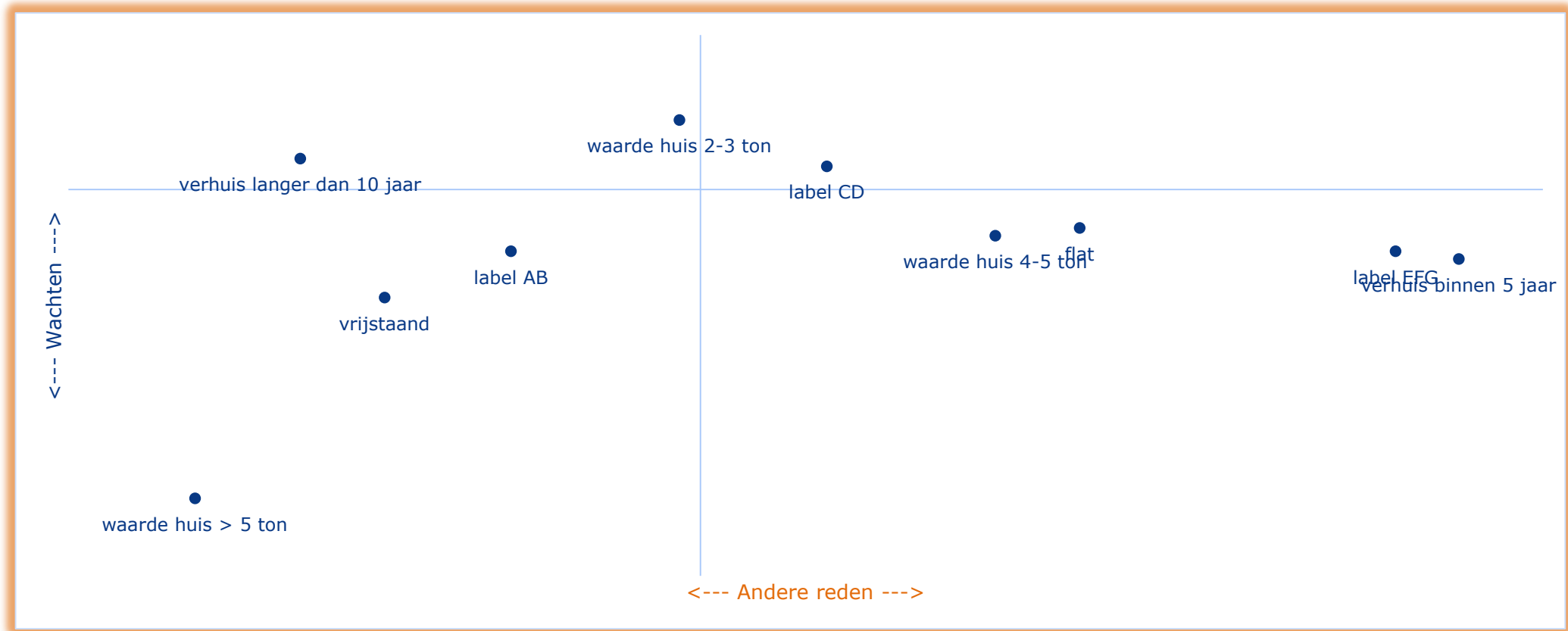
3 & 4: persoonlijke kenmerken



1 & 2: woningkenmerken



3 & 4: woningkenmerken



Psychologische invloeden

- *Schaarste*: zorgt ervoor dat op langere termijn denken (lees: investeren) moeilijk is.
- *Externe locus of control**: treffen van energiebesparende maatregelen heeft toch geen invloed (op milieu, waarde woning, etc.) in tegenstelling tot externe factoren die een veel grotere rol spelen.
- Deze psychologische kenmerken spelen bij alle factoren een rol:
 - Huishoudens die schaarste ervaren zien in vrijwel alles een reden om niet te verduurzamen.
 - Huishoudens met een externe locus-of-control vinden meer redenen een rol spelen om niet te verduurzamen.

* **Locus of control** is de mate waarin iemand de oorzaken van wat hem of haar overkomt bij zichzelf (intern) of juist buiten zichzelf (extern) zoekt.

4. Aanbevelingen Nibud



1. Doorbreek wachten

Het Nibud roept de overheid op om plannen zowel inhoudelijk als financieel concreter uit te werken en te communiceren, zodat woningeigenaren zich kunnen voorbereiden op het maken van keuzes voor (verdere) verduurzaming.

- Er is geen groot enthousiasme om op korte termijn te investeren in verduurzaming woning: verreweg de meeste huishoudens wachten om nu energiezuinige maatregelen te treffen.
- Ze wachten op:
 - De overheid: welke regelingen komen er nog?
 - Subsidies: komen die er wel of niet?
 - Uitsluitel: welke maatregelen om te verduurzamen zijn echt effectief?
 - Prijzen: worden de benodigde producten in de toekomst goedkoper?

2. Financiering is relevant

Aandacht voor financieringsaspecten van de verduurzaming is wel degelijk relevant. Het Nibud wil daarom huishoudens helpen bij het maken van financiële keuzes over het verduurzamen van het eigen huis en gaat hier de komende tijd hulpmiddelen voor ontwikkelen.

- Het belangrijkste aspect in de waardering van het verduurzamingsaanbod blijkt de methode van de financiering.
- Gebouwgebonden financiering kwam er positief uit, persoonlijke lening (korte looptijd, hoge maandlasten) kwam er negatief uit.
- Mensen waarderen een garantie op de lagere energierekening positief.

3. Help bij investering

Het Nibud vraagt aandacht voor de groep woningeigenaren, die zelf niet de mogelijkheden heeft om de benodigde investeringen te doen.

- Het Nibud constateert een samenhang tussen eigenaren van een woning met een slecht energielabel en een zwakkere financiële situatie.
- Voor deze woningen zal de investering om te komen tot een energiezuinige woning waarschijnlijk het hoogst zijn, terwijl de financiële spankracht van deze huishoudens klein is.
- De energierekening van deze groep bewoners is nu onnodig hoog.

4. Differentieer voorlichting

Het Nibud vindt het belangrijk advies en voorlichting te differentiëren naar leeftijd en opleiding omdat de redenen om niet te verduurzamen verschillen. Door te differentiëren sluit de communicatie beter aan bij de wensen en de financiële positie van deze groepen en kunnen zij daardoor betere keuzes maken.

- We constateren verschillen in redenen om niet te verduurzamen naar leeftijd en opleiding.
- Jongeren zijn meer bereid om investeringen te doen; jongeren missen echter vaker de middelen om dat te doen.
- Ouderen hebben vaker wel de middelen, maar willen meer dat de investering daadwerkelijk rendabel is.
- Hoger opgeleiden hechten minder waarde aan het rendement van de investering. Lager opgeleiden hechten daar juist meer waarde aan.

5. Betrek psychologie bij individuele advisering

Het Nibud roept financieel adviseurs op om de concepten van schaarste en locus-of-control te gebruiken zodat het advies beter aansluit op de situatie en de opvattingen van de klant. Deze gevoelens spelen een belangrijke rol bij het oordeel over het treffen van energiezuinige maatregelen.

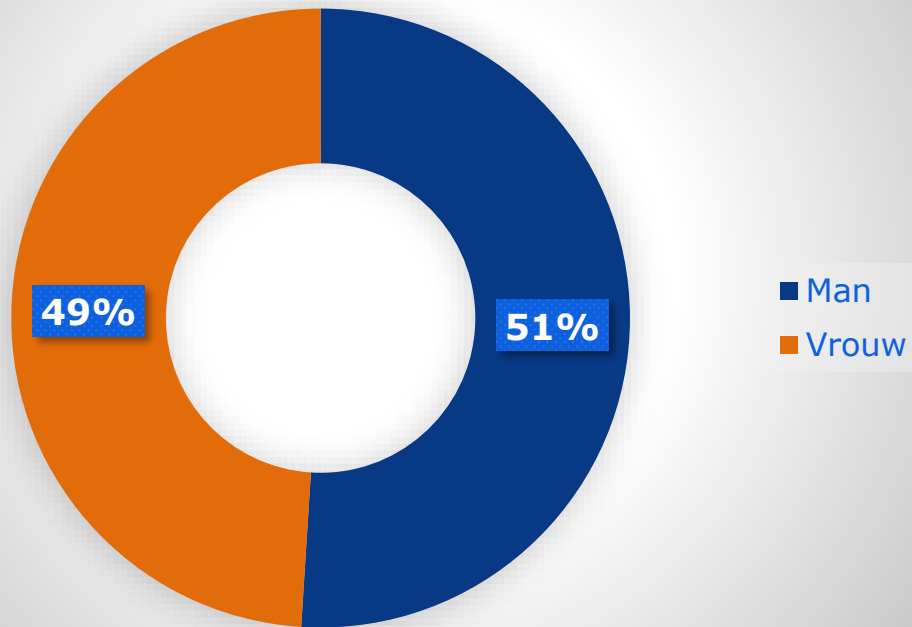
- Huishoudens die schaarste ervaren zien in vrijwel alles een reden om niet te verduurzamen.
- Huishoudens met een externe locus-of-control vinden meer redenen een rol spelen om niet te verduurzamen.

Bijlage achtergrondkenmerken

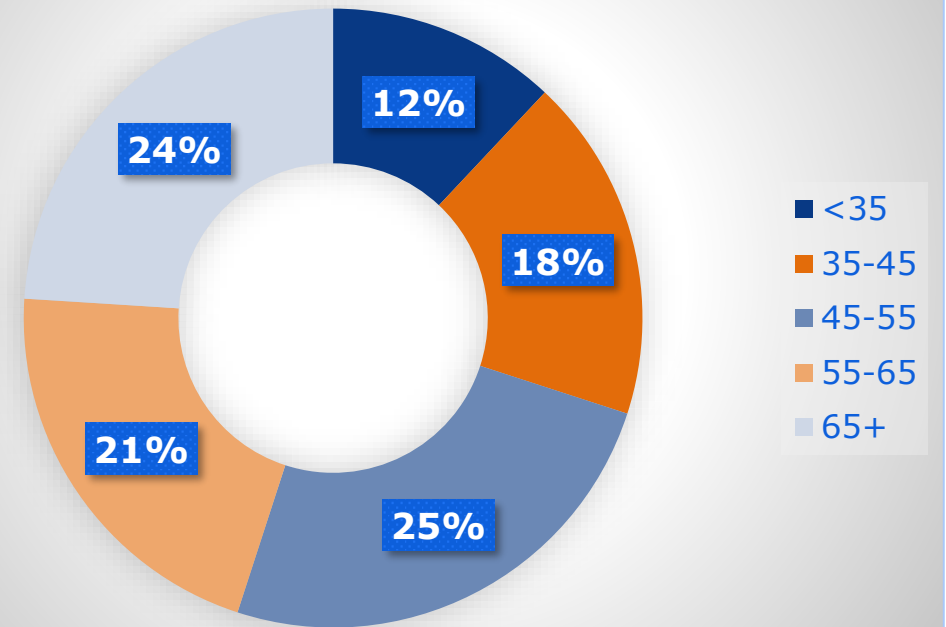
- De volgende pagina's bevatten de beschrijving van de respondentengroep als het gaat om hun financiën (vermogen) en om de kenmerken van hun eigen woning.

Achtergrondkenmerken

Geslacht

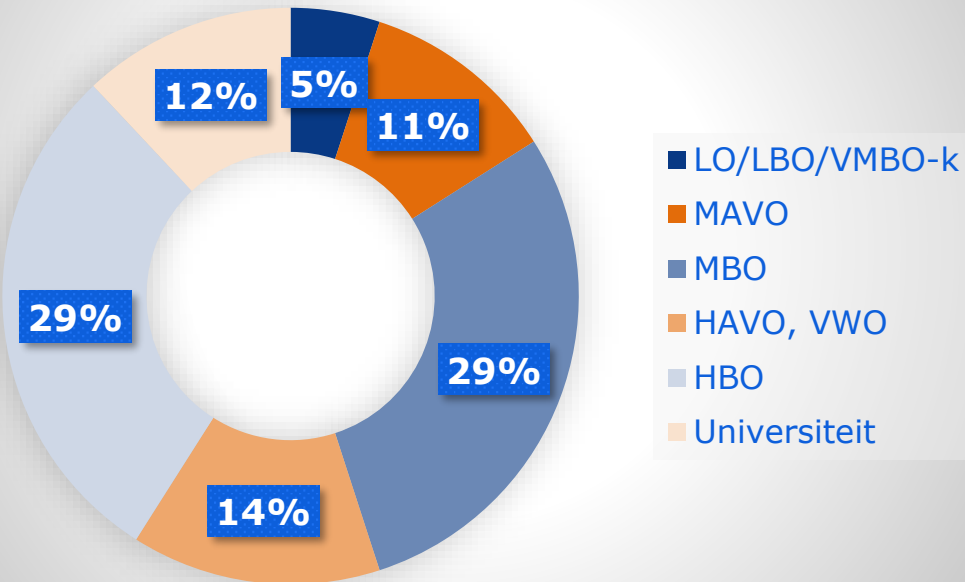


Leeftijd

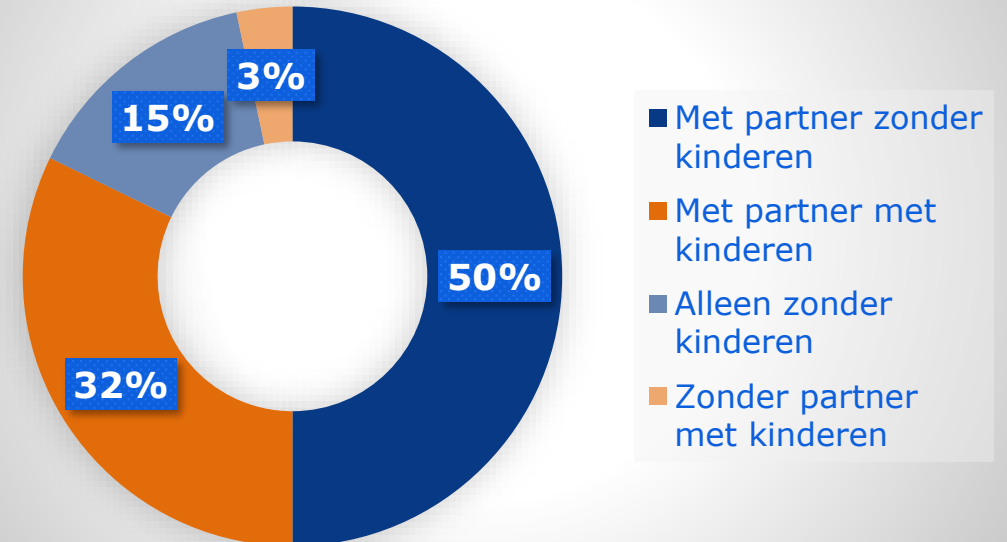


Achtergrondkenmerken

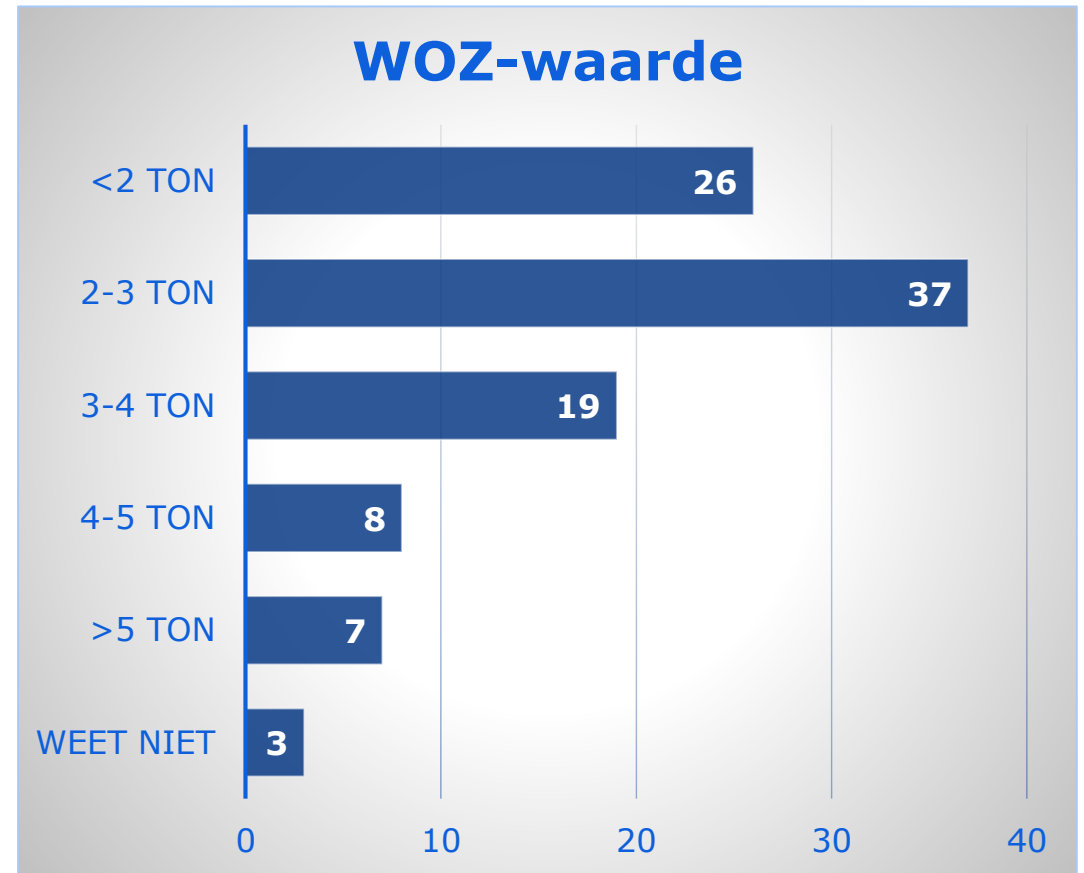
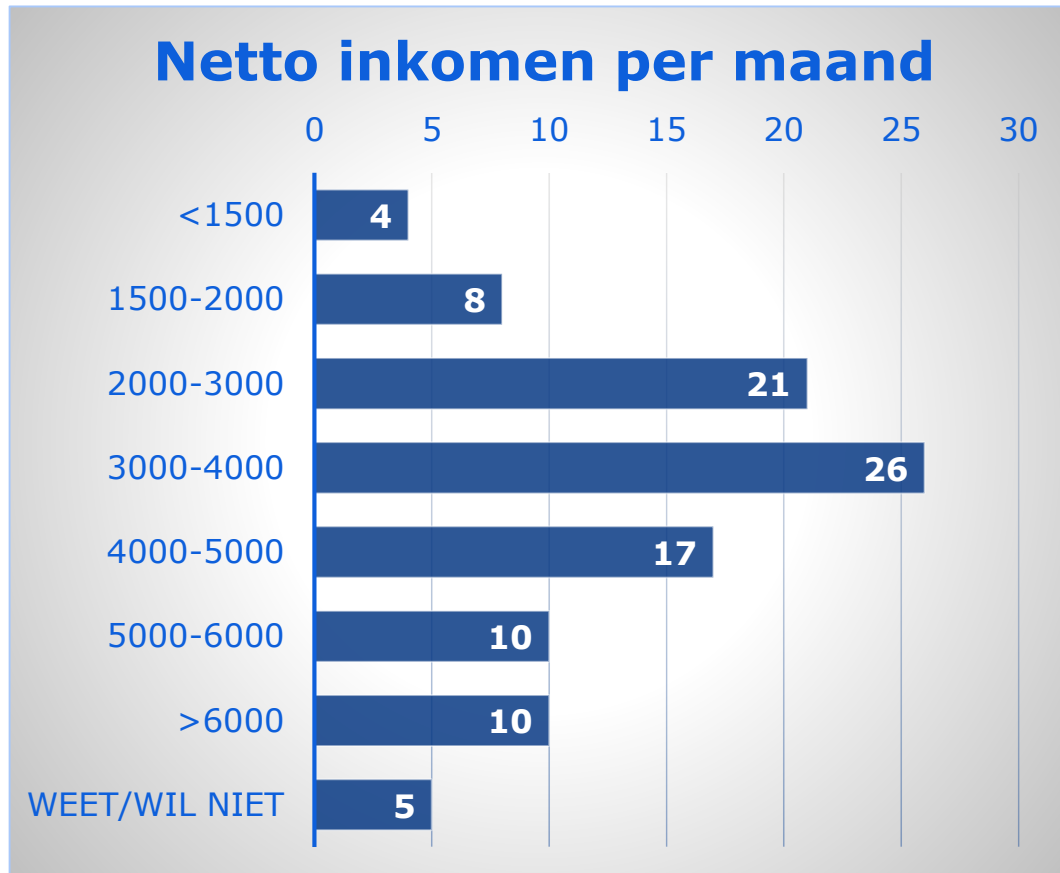
Opleiding



Huishouden

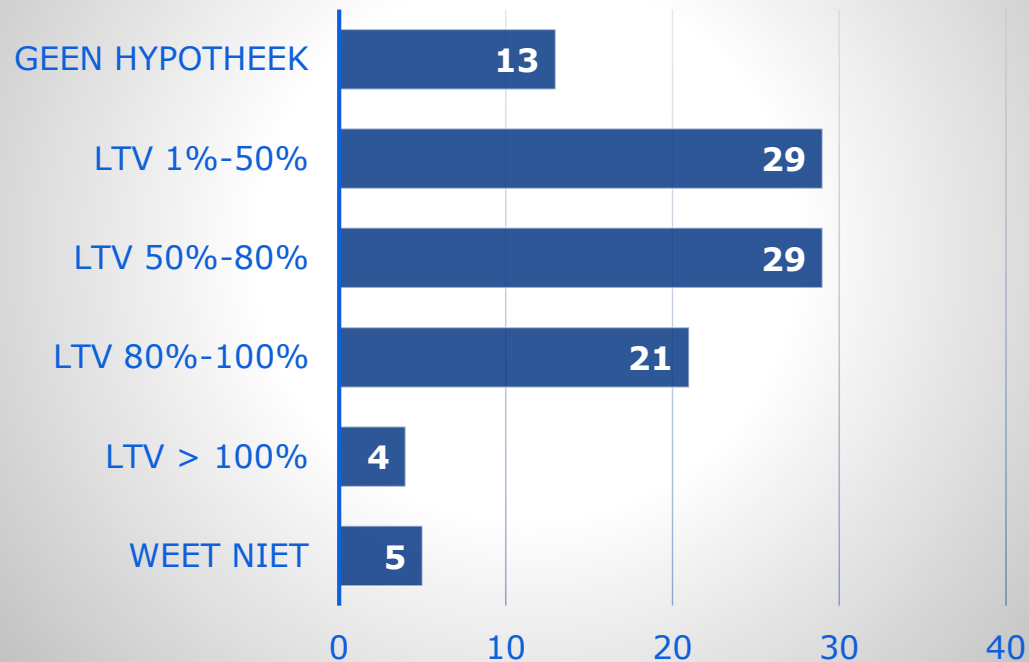


Achtergrondkenmerken

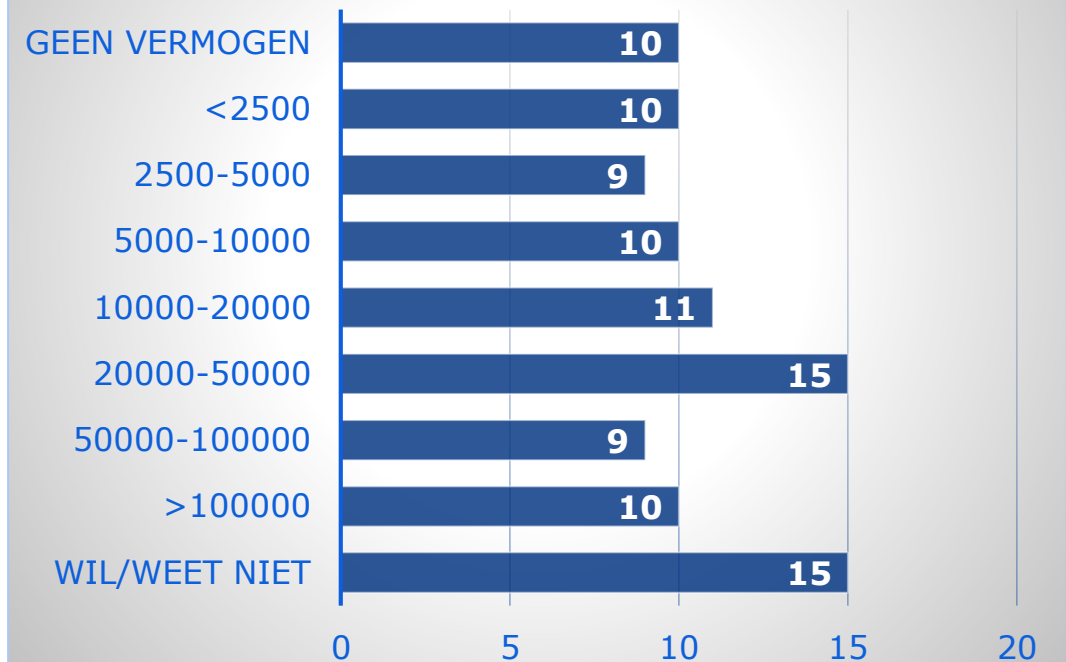


Achtergrondkenmerken

Hypotheek tov waarde woning

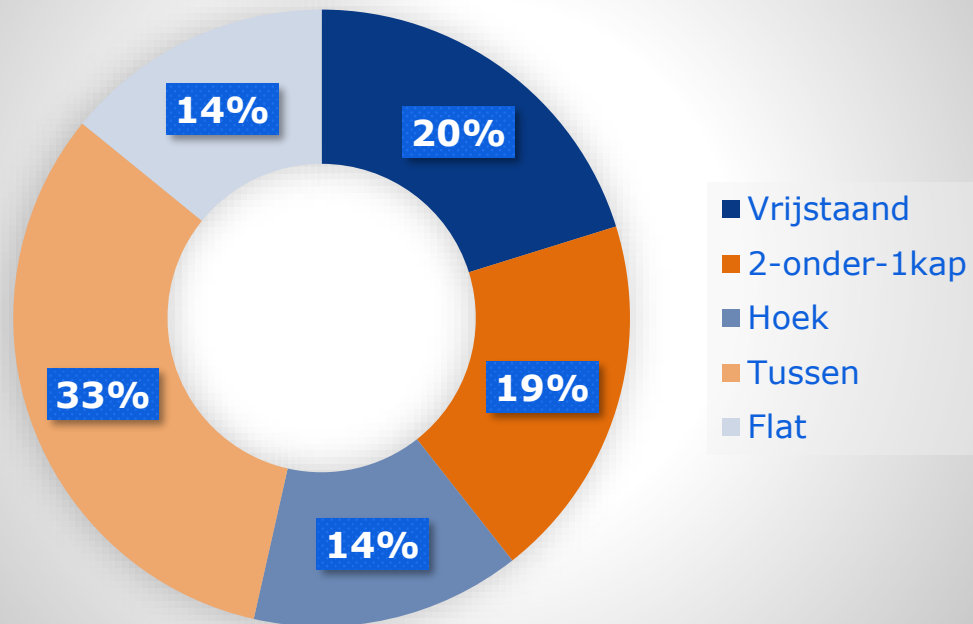


Vrij besteedbaar vermogen

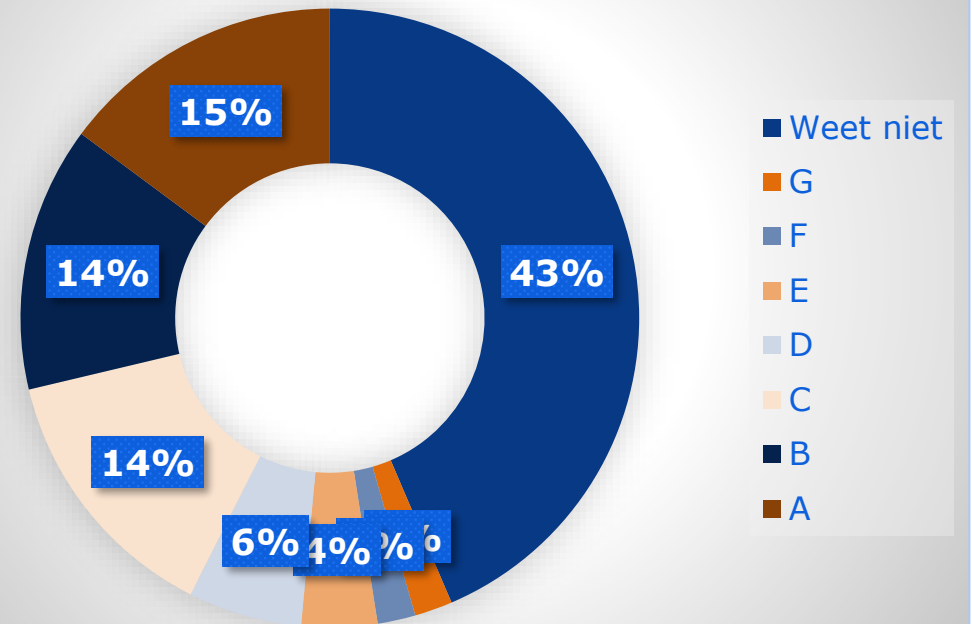


Achtergrondkenmerken

Woningtype

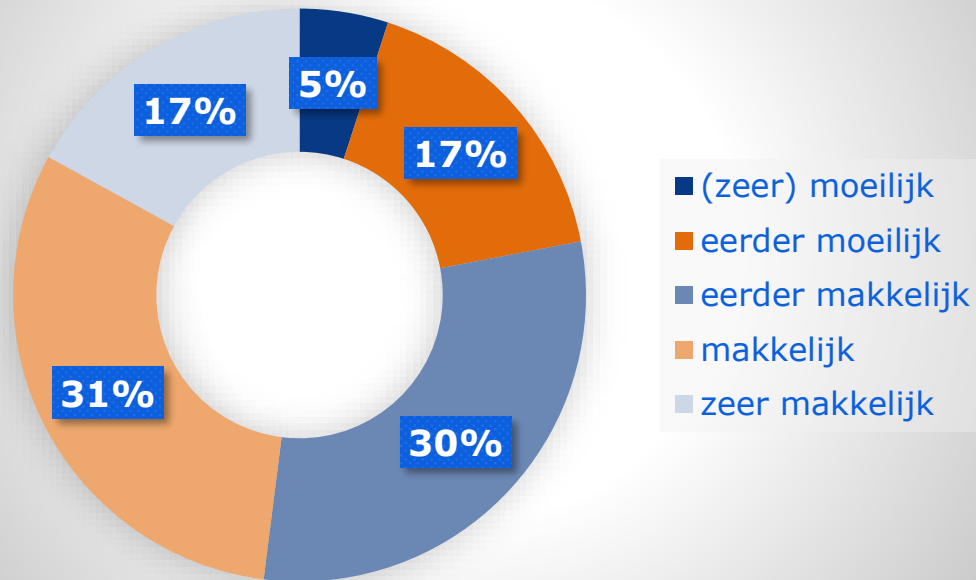


Energielabel

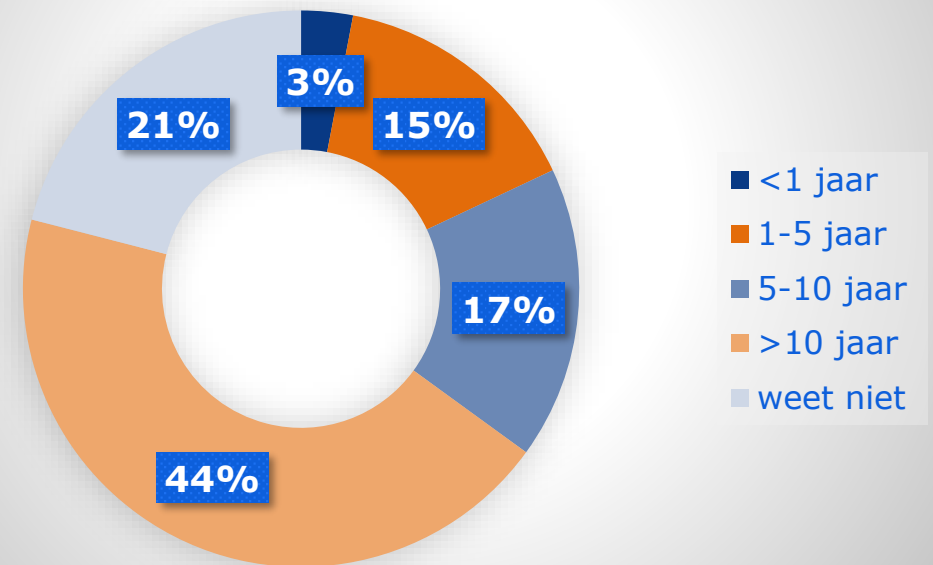


Achtergrondkenmerken

Rondkomen



Hoe lang nog in huidige woning wonen



Bijlage Factoren 1 & 2

1. Factor Betalingsproblemen

- Ik kan het niet betalen
- Ik woon al in een energiezuinige woning (-)

2. Factor Rationeel-economisch

- Ik wil hier geen geld aan uitgeven
- Ik vind de terugverdientijd te lang
- Ik denk dat de investering niet terugkomt in de waarde van mijn huis
- Ik vind het niet nodig

Ook bij dit cluster hoort:

- Wat ik doe maakt toch niet uit voor het klimaat

Bijlage Factor 3

3. Factor Wachten

- Ik denk dat het in de toekomst goedkoper wordt
- Ik wacht af wat straks vanuit de overheid geregeld wordt
- Ik vind dat de overheid mij hierbij financieel moet ondersteunen

Ook bij dit cluster hoort:

- Ik weet niet welke maatregelen voor mijn woning het meest effectief zijn

Bijlage Factor 4

4. Factor Overige redenen

- Dat geeft in huis zoveel troep
- Mijn buurtgenoten doen dit ook niet
- Mijn partner wil dat niet
- Mijn woning is daar niet geschikt voor
- Het kost mij te veel tijd (uitzoeken, regelen, etc.)
- Ik weet niet welke maatregelen voor mijn woning het meest effectief zijn
- Ik ga binnenkort verhuizen
- Dat vind ik niet nodig

Bijlage onderzoekverantwoording

| | |
|----------------------|--|
| Doelgroep | Woningeigenaren (18+) |
| Netto steekproef | 1.500 woningeigenaren. Representatief op: geslacht, leeftijd, educatie en inkomen van eigenwoningbezitters. |
| Werving respondenten | Online vragenlijst via het panel van Dynata. |
| Veldwerkperiode | Februari 2019 |