

Databasemarketing, Impuls voor Energiebesparingsprojecten

Deel 1:

Kwantitatief woonconsumentenonderzoek

Samenstelling:

Tangram Advies & Onderzoek
B.P.M. de Kleijn
W. van Leerdam
Energie Netwerk EN
J.K.J. Burghouts

Datum: maart 2013

Bestemd voor:
Agentschap.nl

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	1
2.	Samenvatting	3
2.1	Bruikbaarheid gemodelleerde geodata als 'voorspeller'	3
2.2	Bruikbare geodata voor fase 2	3
2.3	Relaties die bouwstenen vormen voor PMC's in fase 2.....	4
2.4	Conclusie	8
3.	Responsverantwoording	9
4.	Bruikbaarheid gemodelleerde geodata als 'voorspeller'	11
5.	Analyse relaties tussen gemodelleerde geodata en woonconsumentenonderzoek	14
5.1	Aanwezigheid en openstaan voor energiebesparende maatregelen	14
5.2	Welke belemmeringen men ervaart m.b.t. energiebesparende maatregelen	16
5.3	Welke energiebesparende maatregelen zou u nu als 1 ^e toepassen?.....	17
5.4	Hoe zou u buurtgenoten overhalen om op zonnepanelen over te stappen?.....	21
5.5	Hoe zou u buurtgenoten overhalen om de woning te isoleren?	23
5.6	Samen met burens	24
5.7	Voorkeur voor direct besparen of rendement.....	24
5.8	Behoeftte aan advies van onafhankelijk adviseur	24
5.9	Voor een EPA € 250,- overhebben?.....	25
5.10	Financieringsvoorkeur.....	25
5.11	Behoeftte aan 'slimme' diensten	26
6.	Opzet fase 2: Veldproef ter toetsing PMC's.....	28
6.1	Overwegingen en uitgangspunten:	28
6.2	Inhoud vragenlijst.....	29
Bijlage 1:	Vragenlijst woonconsumentenonderzoek	30
Bijlage 2:	Resultaten woonconsumentenonderzoek	44
Bijlage 3:	Omschrijving WIN leefstijlen	71
Bijlage 4:	Omschrijving Mosaic leefstijlen	72
Bijlage 5:	Geraadpleegde bronnen.....	73

1. Inleiding

In deze rapportage vindt u de resultaten van de eerste fase van het onderzoek *Databasemarketing, Impuls voor Energiebesparingsprojecten*.

Onderzoeksdoel

Het onderzoek *Databasemarketing, Impuls voor Energiebesparingsprojecten* heeft als doel na te gaan of er door middel van databasemarketing op basis van bestaande externe gegevens (geodata), voorspellingen gedaan kunnen worden over de toepasbaarheid van productmarktcombinaties (PMC's) op het gebied van energiebesparende maatregelen. Met andere woorden: of databasemarketing kan bijdragen aan het bereiken van een hogere conversiegraad met minder (verkoop)inspanningen door zeer gericht consumenten te benaderen met voor die specifieke consument interessante PMC's.

Uit eerder onderzoek van Tangram¹ in opdracht van SEV en van The Choice² in opdracht van het Ministerie van Binnenlandse Zaken werd al aangetoond dat het mogelijk is kansrijke doelgroepen voor energiebesparingsprojecten te identificeren op basis van de wensen, behoeften, mogelijkheden en belemmeringen van de woonconsument op het gebied van energiebesparing. Met dit gegeven als uitgangspunt wordt in het onderzoek *Databasemarketing, Impuls voor Energiebesparingsprojecten* een volgende stap gezet en onderzocht of het mogelijk is tot een segmentatie van de woonconsument te komen op basis beschikbare externe gegevens (geodata).

Onderzoekopzet: Praktijkonderzoek in 2 fases

Om na te gaan of en op welke wijze databasemarketing een positieve rol kan vervullen bij 'het aan de man' brengen en de uitrol van grootschalige energiebesparingsprojecten wordt een praktijkonderzoek uitgevoerd in 2 fases:

I. Kwantitatief woonconsumentenonderzoek

Kwantitatief onderzoek onder woonconsumenten waarmee relaties tussen landelijk beschikbare geodata (specifieke huishouden/woningprofielen) en interesse in energiebesparende maatregelen vastgesteld kunnen worden.

II. Ontwikkelen en toetsen concrete Productmarktcombinaties

De resultaten uit het kwantitatieve woonconsumentenonderzoek worden vertaald naar concrete Productmarktcombinaties die vervolgens in de markt (in een BvB-achtige omgeving) op hun waarde getoetst kunnen worden.

Fase 1 van dit onderzoek is inmiddels afgerond. De bruikbaarheid van externe variabelen is onderzocht en duidelijk is geworden welke externe variabelen voorspellers lijken te zijn als het gaat om consumentengedrag met betrekking tot energiebesparende maatregelen.

Resultaat fase 1: Kwantitatief woonconsumentenonderzoek

In deze rapportage laten we zien welke relaties we hebben aangetroffen. Deze relaties vormen de bouwstenen waarmee in de tweede fase van het onderzoek concrete productmarktcombinaties worden opgesteld die aan eigenaarsbewoners worden voorgelegd en waarin duidelijk wordt of we in staat blijken m.b.v. databasemarketing de woonconsument effectiever te benaderen.

¹ Het onderzoek *Wensen en behoeften van eigenaarsbewoners op het gebied van energiebesparende* van Tangram Advies & Onderzoek, juni 2011

² Het onderzoek *Doelgroepsegmentatie energiebesparingsprojecten* van The Choice, april 2012

Leeswijzer

In hoofdstuk 2 worden de belangrijkste onderdelen en resultaten van dit deel van het onderzoek samengevat. Aangeven wordt welke externe geodata bruikbaar zijn als 'voorspeller' in fase 2 van dit onderzoek en welke relaties er bestaan tussen deze 'voorspellers' en de wensen, behoeften, mogelijkheden en belemmeringen van de woonconsument op het gebied van energiebesparing.

Deelnemers aan het kwantitatief woonconsumentenonderzoek zijn benaderd via een gerenommeerd accespanel. Door middel van selectievragen zijn eigenaren geselecteerd die een afspiegeling vormen van de Blok voor Blok-doelgroep. In hoofdstuk 3 wordt de respons beschreven inclusief de demografische en woningkenmerken van respondenten.

Hoofdstuk 4 beschrijft de mate van samenhang tussen aangekochte en gemodelleerde data van Experian en de veldwerkdata. Hieruit blijkt welke variabelen mogelijk bruikbare voorspellers zijn en welke niet.

Hoofdstuk 5 bevat de feitelijke analyse van de koppeling van de externe data aan het woonconsumentenonderzoek. Hier wordt beschreven welke relaties er bestaan tussen deze 'voorspellers' en wat de woonconsument wil op het gebied van energiebesparing

In hoofdstuk 6 wordt uiteengezet wat de resultaten van het kwantitatieve woonconsumentenonderzoek betekenen voor fase 2.

De koppeling van de externe data aan het woonconsumentenonderzoek, en het analyseren van de relaties die tussen beide bestanden bestaan, is het primaire doel van dit onderzoek. Het woonconsumentenonderzoek op zich, levert echter ook interessante inzichten op over houding, gedrag en behoeften van woonconsumenten op het gebied van energiebesparing. Hoewel dit niet tot het primaire doel van dit onderzoek behoort, is ook hierop een analyse uitgevoerd. De uitwerking van deze analyse vindt u in bijlage 2 van deze rapportage.

In de overige bijlagen vindt u de in het woonconsumentenonderzoek ingezette vragenlijst en de beschrijvingen van de verschillende leefstijlen.

2. Samenvatting

In het eerste deel van het Onderzoek Databasemarketing, Impuls voor Energiebesparingprojecten is onderzoek gedaan naar de relatie tussen aangekochte geodata (gemodelleerde data van Experian) en de wensen, behoeften, mogelijkheden en belemmeringen van de woonconsument op het gebied van energiebesparing.

Hiertoe is een online woonconsumentenonderzoek uitgevoerd onder ruim 800 woningeigenaren van woningen die qua eigenschappen overeenkomen met de Blok voor Blok populatie. Vastgesteld is welke behoefte aan energiebesparende maatregelen men heeft, welke drempels men ervaart, voor welke argumenten men gevoelig is, et cetera. Deze data is op adresniveau verrijkt met extern aangekochte variabelen (geodata) als leefstijlgegevens, inkomensgegevens, interesses et cetera. Vervolgens is een analyse uitgevoerd om na te gaan in welke mate de aangekochte gegevens samenhang vertonen met de gegevens uit het consumentenonderzoek. In deze samenvatting beschrijven we beknopt de gesignaleerde samenhangen tussen de aangekochte en de in het consumentenonderzoek verzamelende data.

2.1 Bruikbaarheid gemodelleerde geodata als 'voorspeller'

De geodata die betrekking hebben op de fysieke kenmerken van woningen, blijken de werkelijkheid goed te beschrijven. De geodata die demografische kenmerken van huishoudens beschrijven als opleiding, inkomen, koopkracht en sociale klasse, vertonen een veel zwakkere correlatie met de werkelijkheid.

De geodata die leefstijl en gedrag beschrijft, is subjectiever van aard en kan niet zomaar 1-op-1 geverifieerd worden. Een correlatieanalyse met vragen uit het onderzoek die vergelijkbaar gedrag beschrijven, doet echter vermoeden dat ook hier de aangekochte data een relatief zwakke correlatie met de werkelijkheid vertoont.

Desondanks zien we in de analyse dat - ondanks deze soms zwakke correlaties - afgezet tegen aangekochte geodata, een aantal interessante significante verschillen in de keuzes die mensen maken op het gebied van energiebesparing, de voorkeuren die men heeft, belemmeringen die men ervaart.

2.2 Bruikbare geodata voor fase 2

Na het eerste deel van dit onderzoek definiëren we de volgende data als bruikbaar:

Geodata m.b.t.:	Gemodelleerde variabele:
fysieke kenmerken woning	<ul style="list-style-type: none">• Woningtype• Bouwjaar• Huidige woningwaarde• Aantal verhuizingen op adres

demografische kenmerken huishouden	<ul style="list-style-type: none">• Bruto gezinsinkomen• Opleidingsniveau• Sociale klasse• Leeftijd hoofd huishouden• Kinderen in huishouden• Leeftijd jongste kind in huishouden• Huishoudgrootte• Levensfase
leefstijl en gedrag	<ul style="list-style-type: none">• Mosaic Leefstijlindeling• WIN Leefstijlindeling van TNS-Nipo• Mate interesse: Klussen/doe het zelf: Sterk geïnteresseerd• Interesse: Milieubescherming/energievraagstukken: Ja• Aanschafplan komende 12 maanden: Cv-ketel: Ja• Aspect keuze financieel product: Te verwachten rendement: Ja• Plan huishouden verhuizen binnen jaar: Ja• Plan huishouden verbouwing komende 12 maanden: Ja• Plan energiebesparende maatregelen komende 12 maanden: Ja• Opinie: Producten die ik koop moeten het milieu niet belasten: Helemaal mee eens

2.3 Relaties die bouwstenen vormen voor PMC's in fase 2

De in dit onderzoek aangetroffen inhoudelijke relaties tussen deze geodata en de wensen, behoeften, mogelijkheden en belemmeringen van de woonconsument op het gebied van energiebesparing worden in beschreven in hoofdstuk 5. In deze paragraaf vatten we deze relaties per onderwerp samen. Deze relaties vormen het startpunt voor fase 2 van het onderzoek. In dit deel van het onderzoek worden deze relaties vertaald naar concrete en kansrijke Productmarktcombinaties en wordt aangegeven voor welk profiel van woningen en woonconsumenten, deze PMC's waarschijnlijk kansrijk zullen zijn.

Algemeen

- Bij woningen van voor 1960 lijkt isoleren in eerste instantie de voorkeur te hebben. Bij woningen van na 1960 komen zonnepanelen meer in beeld.
- Werken met buurtintermediair vooral geschikt voor hoger opgeleiden.
- Buurtbewoners die een open dag organiseren om hun 'modelwoning' te laten zien en uitleg te geven over energiebesparende maatregelen, spreekt vooral hoger opgeleiden aan. Hetzelfde geldt voor een uitnodiging voor presentatie van gemeente.
- Lager opgeleiden m.b.t. energiebesparende maatregelen in het algemeen onwetend.
- Een adviseur die spontaan aan de deur komt met informatie en advies spreekt bijna niemand aan.
- Mixed beeld over mogelijkheid dat gemeente een klacht ombuigt naar een mogelijkheid om tot besparing te komen.

Belangrijkste redenen om energiebesparende maatregelen toe te passen

- Iedereen vindt besparen op energie uitgaven het belangrijkste. Voor >2x modaal is het milieu en comfort ook relatief belangrijk.
- Beter energielabel voor de woning is relatief belangrijk voor lagere inkomensgroepen.

- Mensen die financieel product kiezen op basis van rendement staan vaker echt open (ja zeker) voor een goed aanbod van spouwmuurisolatie (26% t.o.v. 10% die niet kiest o.b.v. rendement).
- Rendementsdenkers en hoger opgeleiden meer voorlichten over terugverdientijd en rendement.
- Niet Rendementsdenkers en lager opgeleiden meer oplossing geven hoe het betaald moet worden.
- Rendementsdenkers kiezen bij spouwmuurisolatie eerder voor zelf financieren.
- Niet Rendementsdenkers kiezen bij spouwmuurisolatie eerder voor leasen.
- Groep die interesse heeft in beleggen denkt vaker dat toegezegde financiële rendementen niet worden gehaald.
- Bij verhuisplannen overweegt men geen zonnepanelen.
- Bij verbouwplannen is reden energiebesparende maatregelen inderdaad vaker verbouwing (sig). Deze groep overweegt eerder spouwmuurisolatie.
- Bij verbouwplannen overweegt men ook eerder diensten als online woningdossier, EPA, warmtefoto en offerteservice.
- Woningen van mensen met plannen om binnen jaar energiebesparende maatregelen aan te brengen zijn veel minder vaak voorzien van gevel- spouwmuurisolatie.
- Mensen met plannen om binnen jaar energiebesparende maatregelen aan te brengen, staan vaker open voor een goed aanbod van gevel- spouwmuurisolatie en dakisolatie.

Belemmeringen bij energiebesparingsmaatregelen

- Groep die interesse heeft in beleggen, wantrouwt uitvoerende partijen energiebesparende maatregelen partijen minder.
- Groep die interesse heeft in beleggen zet bij investering van 10k vaker eigen geld in.
- Voor Gouden rand (leefstijl) is terugverdientijd belangrijkste belemmering, voor de overige leefstijlen is geld op zich de belemmering.
- Voor Ruimdenkers is terugverdientijd belangrijkste belemmering, voor de rest is dat geld.
- Voor middelbaar opgeleiden is geld de belangrijkste belemmering. Voor hoog opgeleiden is dat onzekerheid over terugverdientijd relatief belangrijk. Groot verschil sociale klasse A is geld slechts voor 29% een belemmering, voor B en lager is dat 63%. 26% van sociale klasse A noemt te weinig info een belemmering. Bij B of lager is dat 16%.
- Bij adressen gelabeld als '2 of meer verhuizingen' iets vaker aanstaande verhuizing een belemmering: 7% tegenover 3% indien 'geen verhuizing bekend'. Geldt ook voor modellendatabank *van plan om binnen een jaar te verhuizen*.
- In geval van dakisolatie huishoudens vooral voorlichten over kosten. Dit is voor 70% van de huishoudens een belemmering.

Gewenste energiebesparende maatregelen

- *Goed stadsleven* en *Vrijheid en ruimte* kiest vaker in eerste instantie voor gevel- en spouwmuurisolatie. De overige leefstijlen kiezen in 1^e instantie voor zonnepanelen.
- Huishoudens > 2x modaal kiezen vaker voor zonnepanelen.
- Bewoner appartement kiest relatief vaker voor WTW-ventilatie en minder vaak voor vloer isolatie en zonnepanelen.
- Woningwaarde < 105k kiest veel minder vaak voor zonnepanelen.
- Dak- en gevelisolatie duidelijk vaker 1^e keuze bij oudere woningen. Zonnepanelen 1^e keuze bij naoorlogse woningen.
- Leefstijl Genieters kiest minder snel voor zonnepanelen (19% tov gemiddeld 27%).
- 2x modaal kiest minder snel voor leidingisolatie.

- Gevel en spouwmuurisolatie komt het eerste in beeld bij bewoners van vrijstaande, 2^e-kap en hoekwoningen.
- Gouden Rand en Kind en Carrière zijn leefstijlen die het vaakst als 1^e zonnepanel overwegen (resp. 40% en 39%).
- Appartementbewoners kiezen minst vaak voor zonnepanelen. Voor zonnepanelen wordt ook eerder gekozen bij 'nieuwere' en grotere woningen.

Belangrijkste argumenten voor zonnepanelen

- Als het gaat om zonnepanelen: Vrijheid en ruimte en Modale koopgezinnen vooral gevoelig voor argument van bestedingsruimte. Gouden rand vooral gevoelig voor argument uiting geven aan betrokkenheid bij milieu. Overige leefstijlen vooral voor waardevermeerdering. De groep Welverdiend Genieten gaat vooral voor waardevermeerdering.
- Als het gaat om zonnepanelen: Genieters, Zakelijken vooral gevoelig voor argument van bestedingsruimte. Ruimdenkers en Geëngageerden vooral voor uiting geven aan betrokkenheid bij milieu. Overige leefstijlen vooral voor waardevermeerdering. Vooral Behoudenden gaat voor waardevermeerdering.
- Als het gaat om zonnepanelen: Laag tot midden opgeleid iets gevoeliger voor argument bestedingsruimte, hoog opgeleiden iets vaker gevoeliger voor milieu argument.
- Als het gaat om zonnepanelen: Tot en met modaal inkomen is gevoeliger voor argument waardevermeerdering dan voor bestedingsruimte. Vanaf 1,5 maal modaal bestedingsruimte belangrijker.
- Voor sociale klasse A is, als het gaat om zonnepanelen, tonen van betrokkenheid bij milieu is belangrijkste, daarna pas waardevermeerdering en bestedingsruimte.
- Mensen die bovenmatig geïnteresseerd zijn in beleggen zijn als het gaat om zonnepanelen relatief wat gevoeliger voor het milieuargument.
- Mensen met een hoge score op 'producten die ik koop mogen het milieu niet belasten' zijn als het gaat om zonnepanelen relatief wat gevoeliger voor het milieuargument.
- Niet geïnteresseerd in milieuvraagstukken kiest voor bestedingsruimte om zonnepanelen aan te bevelen. Wel geïnteresseerd kiest voor waardevermeerdering en geeft uiting aan betrokkenheid bij milieu.

Belangrijkste argumenten voor woningisolatie

- Als het gaat om isoleren van de woning is comfort uit het belangrijkste argument, gevolgd door waardevermeerdering en bestedingsruimte. In tegenstelling tot zonnepanelen speelt milieuargument nauwelijks een rol.
- Als het gaat om isoleren van de woning dan blijkt argument comfort relatief belangrijk voor leefstijl Gouden Rand.
- Als het gaat om isoleren van de woning dan blijkt argument waardevermeerdering relatief belangrijk voor leefstijl Goed Stadsleven.
- Als het gaat om isoleren van de woning dan blijkt argument bestedingsruimte relatief belangrijk voor leefstijl Modale Koopgezinnen.
- Als het gaat om isoleren van de woning dan blijkt het comfortargument steeds belangrijker te worden naarmate inkomen en/of woningwaarde stijgt.

Voorkeur voor samen of individueel isoleren

- Hoger opgeleiden reageren meer uitgesproken op isolatie samen met de burens aanpakken. Bijna de helft lijkt daar geen voorkeur voor te hebben, bijna 1 op de 3 juist wel. Bijna helft van de lager opgeleiden heeft hier geen uitgesproken mening over (antwoorden weet niet of, neutraal).

- Welvarende Genieters en WIN leefstijl Luxezoekers, geven relatief vaak aan isoleren te willen overwegen als dat samen met de burens kan.
- Ook eigenaren appartementen geven relatief vaak aan isoleren te willen overwegen als dat samen met de burens kan.
- Eenpersoonshuishoudens lijken als het gaat om muur- en dakisolatie een voorkeur te hebben dit samen met de burens aan te pakken. Oudere gezinnen hebben hier het minst behoefte aan.

Voorkeur voor direct besparen of rendement

- Direct besparen heeft duidelijk de voorkeur.
- Naarmate inkomen en opleiding stijgen, heeft men relatief vaker een voorkeur voor rendement.
- Ook sociale klasse A heeft relatief vaker een voorkeur voor rendement.
- Leefstijl Gouden Rand en WIN leefstijl Zakelijken heeft relatief vaak een voorkeur voor rendement.
- Leefstijl Behoudenden heeft relatief minst vaak een voorkeur voor rendement.
- Groep met hoge score 'op kiest financiële producten o.b.v. rendement' heeft relatief vaak een voorkeur voor rendement.

Behoeftte aan advies van onafhankelijk adviseur

- 65% heeft behoefte aan onafhankelijk advies, 20% niet en geeft aan het zelf wel uit te zoeken.
- Gouden rand heeft minste behoefte aan onafhankelijk adviseur.
- Naarmate meer opleiding en hoger inkomen wil men minder vaak advies van gemeente.
- Lager opgeleiden, lage inkomens en lagere sociale klasse vindt inspectie door adviseur/gemeente relatief vaker aantrekkelijk.

Bereidheid om voor energieprestatie-advies te betalen

- Meerderheid is niet bereid om voor energieprestatie-advies te betalen, 27% is misschien bereid.
- Modale koopgezinnen zijn relatief minder vaak bereid voor advies te betalen.
- Genieters en Evenwichtigen zijn relatief minder vaak bereid voor advies te betalen.
- Zorgzamen zijn relatief vaak bereid voor advies te betalen.
- Geen relatie met opleiding, inkomen of interesse in beleggen.
- Bij jonger dan 50 jaar geen betaald maatwerkadvies aanbieden. Weinig kans.

Voorkeur voor eigendom of leasen zonnepanelen

- Rijpe middenklassers hebben een voorkeur voor het leasen van zonnepanelen. Overige Mosaic leefstijlen hebben voorkeur voor zelf eigenaar zijn. Met name Vrijheid en ruimte wil zelf eigenaar zijn.
- Meerderheid hoog opgeleiden, hogere inkomens en sociale klasse A kiest voor eigenaarschap. Lager opgeleiden leasen liever.
- Tot woningwaarde (Experian) 200.000,- least men liever. Boven 2 ton is meerderheid bij voorkeur eigenaar.
- Mensen die financiële producten kiezen op rendement kiezen relatief vaak voor zelf eigenaar zijn.

Behoeftte aan 'slimme' diensten

- Tweederde wil misschien of zeker gebruik maken van zogenaamde 'slimme' diensten.
- Geen/nauwelijks verschillen op basis van opleiding, inkomen, sociale klasse en Mosaic leefstijlen.
- Tussen- hoek- en vrijstaande woningen relatief veel behoefte aan 'slimme' diensten.
- Appartementen relatief weinig behoefte aan 'slimme' diensten.
- Goed Stadsleven, Modale koopgezinnen en WIN-leefstijlen Luxezoekers en Zakelijken relatief veel interesse in mobiele app's.
- Welverdiend genieten, geëngageerden en huishoudens met inkomen tot modaal hebben minste behoefte aan mobiele app's.
- Slimme thermostaat vooral interessant voor 2x modaal of meer (54%).
- Groep met grote kans om komend jaar een nieuwe CV-ketel aan te schaffen, vindt mobile app om op afstand verwarming aan en uit te kunnen zetten, relatief veel vaker interessant.
- Groep met grote kans om komend jaar energiebesparende maatregelen te nemen, wil vaker slimme online diensten en vindt mobile app om op afstand verwarming aan en uit te kunnen zetten, relatief veel vaker interessant.

2.4 Conclusie

We concluderen dat veel gemodelleerde variabelen geen grote voorspellers zijn, maar dat zij ons wel in de goede richting wijzen. Wij achten de kans redelijk tot groot dat het gebruik van deze gemodelleerde variabelen ons in fase 2 van dit onderzoek in staat zal blijken te stellen, te voorspellen bij welke combinatie woning/bewoner er relatief veel en relatief weinig animo zal zijn voor een bepaalde product-marktcombinatie.

3. Responsverantwoording

Voor dit onderzoek is de volgende doelgroep benaderd: eigenaarbewoners van 18 jaar of ouder woonachtig in één van de 31 steden die onder Grotestedenbeleid vallen: Amsterdam, Den Haag, Rotterdam, Utrecht, Alkmaar, Almelo, Amersfoort, Arnhem, Breda, Deventer, Dordrecht, Eindhoven, Emmen, Enschede, Groningen, Haarlem, Heerlen, Helmond, Hengelo, 's-Hertogenbosch, Leeuwarden, Leiden, Lelystad, Maastricht, Nijmegen, Schiedam, Sittard-Geleen, Tilburg, Venlo, Zaanstad en Zwolle.

Onder deze doelgroep in een online vragenlijst uitgezet via een gerenommeerd accespaneel. Door middel van selectievragen hebben we eigenaren geselecteerd van woningen met bouwjaar tussen 1930 en 1985 en die geen deel uitmaken van een VVE van meer dan 4 leden (in de praktijk vallen alle verticale VVE's zo binnen doelgroep).

De doelgroep die in dit onderzoek is onderzocht vormt daarmee een afspiegeling van de doelgroep van de Blok voor Blok projecten.

Het veldwerk heeft plaatsgevonden van 17 januari 2013 tot en met 24 januari 2013. Aan dit onderzoek hebben 827 eigenaarbewoners meegedaan. Van deze 827 respondenten konden er 646 'verrijkt' worden met extern aangekochte geodata.

In onderstaande tabellen vindt u demografische en woningkenmerken van de mensen die aan dit onderzoek hebben meegedaan.

Tabel 1. Leeftijd

	n	%
39 jaar of jonger	240	29%
40 - 49 jaar	212	26%
50 - 59 jaar	211	26%
60 jaar of ouder	164	20%
Totaal	827	100%

Tabel 2. Geslacht

	n	%
Man	465	56%
Vrouw	362	44%
Totaal	827	100%

Tabel 3. Huishoudensamenstelling

	n	%
1phh	127	15%
Jong meerpersoonshuishoudens zonder kind	82	10%
Oud meerpersoonshuishoudens zonder kind	231	28%
Jong gezin	219	26%
Oud gezin	168	20%
Totaal	827	100%

Tabel 4. Hoogst voltooide opleiding

	n	%
Lager onderwijs	120	15%
Middelbaar onderwijs	349	42%
Hoger onderwijs	358	43%
Totaal	827	100%

Tabel 5. Woningtype in klassen

	n	%
Vrijstaand & 2 [^] 1 kapwoning	157	19%
Hoekwoning	202	24%
Tussenwoning, rijtjeshuis	405	49%
Gestapelde woning	63	8%
Totaal	827	100%

Tabel 6. Bouwjaar woning

	n	%
1930 t/m 1944	168	20%
1945 t/m 1959	110	13%
1960 t/m 1974	228	28%
1975 t/m 1979	139	17%
1980 t/m 1984	182	22%
Totaal	827	100%

Tabel 7. WOZ waarde woning

	n	%
Tot € 150.000	213	26%
€150.000 tot €200.000	249	30%
€200.000 tot €250.000	211	26%
Meer dan €250.000	154	19%
Totaal	827	100%

4. Bruikbaarheid gemodelleerde geodata als 'voorspeller'

Sommige van de aangekochte variabelen komen in meer of minder mate overeen met vragen beschrijven die woonconsumenten in dit onderzoek hebben beantwoord.

Veel variabelen zijn niet 1-op-1 te vergelijken. Zo beschrijft bijvoorbeeld de aangekochte variabele 'Kiest financieel product op rendement' niet hetzelfde als de vraag 'Schaft u zonnepanelen liefst zelf aan, of least u liever?'. Toch mag verwacht worden dat tussen beide variabelen een samenhang bestaat.

Om na te gaan in hoeverre de gemodelleerde data van Experian overeenkomt met de werkelijkheid – het antwoord dat deelnemers aan dit onderzoek hebben gegeven – is de mate van samenhang tussen aangekochte data en veldwerkdata berekend.

Aangekochte Experian data	Vraag uit enquête	Spearman Corr.	p.
Woningtype	Woningtype		0
Bouwjaar	Bouwjaar	0,830	0,000
Waarde woning	Waarde woning	0,820	0,000
Aantal verhuizingen	Woontijd	0,664	0,000
Interesse klussen	Leidingen zelf isoleren of uitbesteden?	0,222	0,045
Opleiding 2-deling	Opleiding 2-deling	0,197	0,000
Opleiding 3-deling	Opleiding 3-deling	0,195	0,000
Inkomen	Spaargeld	0,172	0,001
Koopkracht	Spaargeld	0,127	0,012
Sociale klasse	Opleiding	0,120	0,002
Interesse milieu energievraagstukken	Nadenken over EBM	0,097	0,013
Interesse klussen	Dak zelf isoleren of uitbesteden?	0,096	0,397
Kiest financieel product op rendement	Zonnepanelen aanschaffen, meest aantrekkelijke optie	0,089	0,057
Aanschafplan CV-ketel	Openstaan voor goed aanbod isoleren leidingen	0,081	0,321
Beleggen? ³	Zonnepanelen aanschaffen, meest aantrekkelijke optie	0,079	0,092
Interesse klussen	Zonnepanelen zelf plaatsen of uitbesteden?	0,078	0,176
Interesse klussen	Zonneboiler zelf installeren of uitbesteden?	0,073	0,221
Beleggen?	EBM alternatief voor beleggen?	0,070	0,123
Beleggen?	Meest aansprekende argument voor EBM	0,066	0,156
Interesse klussen	Vloer en bodemisolatie zelf aanbrengen of uitbesteden?	0,057	0,412
Kiest financieel product op rendement	EBM alternatief voor beleggen?	0,052	0,255
Kiest financieel product op rendement	Meest aansprekende argument voor EBM	0,045	0,329
Kiest financieel product op rendement	Isolatie zelf betalen, direct profiteren van besparing	0,037	0,370
Plan om binnen jaar te verbouwen	Nadenken over EBM	0,034	0,389
Plan om binnen jaar EBM te nemen	Nadenken over EBM	0,033	0,401
Plan om binnen jaar te verbouwen	Nadenken over aanbrengen (nieuwe) EBM	0,033	0,410
Beleggen?	Isolatie zelf betalen, direct profiteren van besparing	0,030	0,465
Producten die ik koop mogen het milieu niet belasten	Met welk argument mensen overhalen zonnepanelen te nemen?		0,088
Producten die ik koop mogen het milieu niet belasten	Met welk argument mensen overhalen om hun woning te isoleren?		0,890

³ Interesse in beleggen is gebaseerd op gemiddelde score op Experian-variabelen Beleggen in effecten e.d.(ja), Opties(ja), Aandelen(ja), Obligaties(ja), Beleggingsfondsen(ja) en Groene/duurzame fondsen(ja)

Er blijkt bij veel gemodelleerde data slechts een zwakke correlatie te bestaan met de gegevens waar je een relatie zou verwachten. In de tabel hierboven zijn deze in het rood weergegeven. De Spearman Rangcorrelaties van minder dan 0,1 die een zeer zwak verband aangeven.

Ondanks deze soms zwakke correlaties zagen we in het voorgaande dat bij veel Experian variabelen zo nu en dan significante verschillen te zien waren in de keuzes die mensen maken op het gebied van energie besparing, de voorkeuren die men heeft, belemmering die men ervaart. et cetera.

We kunnen concluderen dat veel gemodelleerde variabelen geen grote voorspellers zijn, maar ons wel in de goede richting wijzen.

Mate waarin gemodelleerde variabelen voorspellers zijn m.b.t. energiebesparende maatregelen:

Variabelen gebruikt in analyse		Waarde	Overlapt met:
MOSHH2012_GP	Mosaic Huishouden Groep	++	
TRUETOUCH_GP	Mosaic TrueTouch Groep	-	
WIN	WIN Segment	++	
Income	Bruto gezinsinkomen	++	
Educat	Opleiding (3 klassen)	++	
SocKlasse	Sociale klasse	++	
KKR_Klasse	Koopkrachtindex klasse	+	inkomen
Housetype	Woningtype	++	
Bouwjaar_exp	Bouwjaar	+	
Huidigewaarde_Klasse	Huidige waarde	++	
inhoud_cat	Inhoud	--	
opp_cat	Oppervlakte	--	
Nr_moves	Aantal verhuizingen op adres	+	
B004	Mate interesse: Klussen/doe het zelf: Sterk geïnteresseerd	++	
B043	Mate interesse: Maatschap. verantw., duurzaamheid: Sterk geïnteresseerd	+	B046
B046	Interesse: Milieubescherming/energievraagstukken: Ja	+	
D067	Stelling: Folders leuk: Mee eens	-	
I039tmI044	Beleggen Ja	++	L047
K087	Aanschafplan komende 12 maanden: Cv-ketel: Ja	++	
L047	Aspect keuze financieel product: Te verwachten rendement: Ja	++	
Q029	Plan huishouden verhuizen binnen jaar: Ja	+	
Q035	Plan huishouden verbouwing komende 12 maanden: Ja	+	
Q047	Plan energiebesparende maatregelen komende 12 maanden: Ja	++	
T161	Opinie: Producten die ik koop moeten het milieu niet belasten: Helemaal mee eens	+	

Waarmee we verder gaan in fase 2:

Variabelen gebruikt in analyse		Waarde	
MOSHH2012_GP	Mosaic Huishouden Groep	++	
WIN	WIN Segment	++	
Income	Bruto gezinsinkomen	++	
Educat	Opleiding (3 klassen)	++	
SocKlasse	Sociale klasse	++	
Housetype	Woningtype	++	
Bouwjaar_exp	Bouwjaar	+	
Huidigewaarde_Klasse	Huidige waarde	++	
Nr_moves	Aantal verhuizingen op adres	+	
B004	Mate interesse: Klussen/doe het zelf: Sterk geïnteresseerd	++	
B046	Interesse: Milieubescherming/energievraagstukken: Ja	+	
K087	Aanschafplan komende 12 maanden: Cv-ketel: Ja	++	
L047	Aspect keuze financieel product: Te verwachten rendement: Ja	++	
Q029	Plan huishouden verhuizen binnen jaar: Ja	+	
Q035	Plan huishouden verbouwing komende 12 maanden: Ja	+	
Q047	Plan energiebesparende maatregelen komende 12 maanden: Ja	++	
T161	Opinie: Producten die ik koop moeten het milieu niet belasten: Helemaal mee eens	+	
Plus onderstaande variabelen *			
Leeft hfd huishouden	Leeftijd hoofd huishouden (6 of 11 klassen)		
Aant. Kinderen	Kinderen in huishouden		
Leeftijd jongste kind in huishouden	Leeftijd jongste kind in huishouden		
Huishoudgrootte	Huishoudgrootte		
Levensfase	Levensfase		

* Deze variabelen zijn in kwantitatieve woonconsumentenonderzoek bevraagd. In de praktijk worden deze aangekocht.

5. Analyse relaties tussen gemodelleerde geodata en woonconsumentenonderzoek

De data van het woonconsumentenonderzoek onder ruim 800 woningeigenaren is gekoppeld (verrijkt) met aangekochte gemodelleerde geodata. Dit heeft 646 'matches' opgeleverd. In dit hoofdstuk wordt beschreven of, en op welke wijze, de externe variabelen een correlatie vertonen met houding en gedrag van de woningeigenaren op het gebied van energiebesparende maatregelen.

5.1 Aanwezigheid en openstaan voor energiebesparende maatregelen

Niet geïnteresseerden in milieu scoren lager totaal score aan energiebesparende maatregelen dan geïnteresseerden (4,4 to.v. 4,9).

Woningen van mensen die plannen hebben om binnen jaar energiebesparende maatregelen aan te brengen zijn veel minder vaak voorzien van gevel- spouwmuurisolatie (31% t.o.v. 55% zonder EBM plannen).

Mensen met interesse in beleggen⁴ hebben vaker isolatie cv- waterleiding (45% t.o.v. 35%), dubbelglas (68% t.o.v. 46%), dakisolatie (41% t.o.v. 24%), gevel- spouwmuurisolatie (23% t.o.v. 7%) en HR-ketel (77% t.o.v. 50%) op eigen initiatief aangebracht.

Mensen die financieel product kiezen op basis van rendement staan vaker echt open (ja zeker) voor een goed aanbod van spouwmuurisolatie (26% t.o.v. 10% die niet kiest o.b.v. rendement). Bij twijfel zien we dat rendementsdenkers vaker als reden aangeven dat investering zich langzaam terugbetaalt (27% t.o.v. 16%).

Tabel 8. Wat was de aanleiding voor het nemen van deze maatregel(en)? BY Plan om binnen jaar te verbouwen

	Nee	Neutraal	Ja	Totaal
Besparen op energie-uitgaven	77%	71%	64%	71%
Verhogen wooncomfort	63%	55%	49%	57%
Vervanging	49%	53%	51%	51%
Verbouwing	29%	27%	41%	32%
Milieuoverweging	26%	25%	25%	26%
Waarde vermeerdering	22%	18%	19%	20%
Anders, namelijk ...	2%	3%	2%	2%
Weet ik niet	1%	1%		1%
Totaal	%	268%	253%	251%
	n	248	119	174
				541

Mensen die geen plannen hebben om binnen een jaar te verbouwen geven vaker aan dat besparen op energie (77% t.o.v. 64%) en verhogen wooncomfort (63% t.o.v. 49%) de aanleiding waren voor het nemen van de maatregelen. Mensen die wel plannen hebben om binnen een jaar te verbouwen geven vaker aan dat een verbouwing (41% t.o.v. 29%) de aanleiding was voor het nemen van de maatregel.

⁴ Interesse in beleggen is gebaseerd op gemiddelde score op Experian-variabelen Beleggen in effecten e.d.(ja), Opties(ja), Aandelen(ja), Obligaties(ja), Beleggingsfondsen(ja) en Groene/duurzame fondsen(ja)

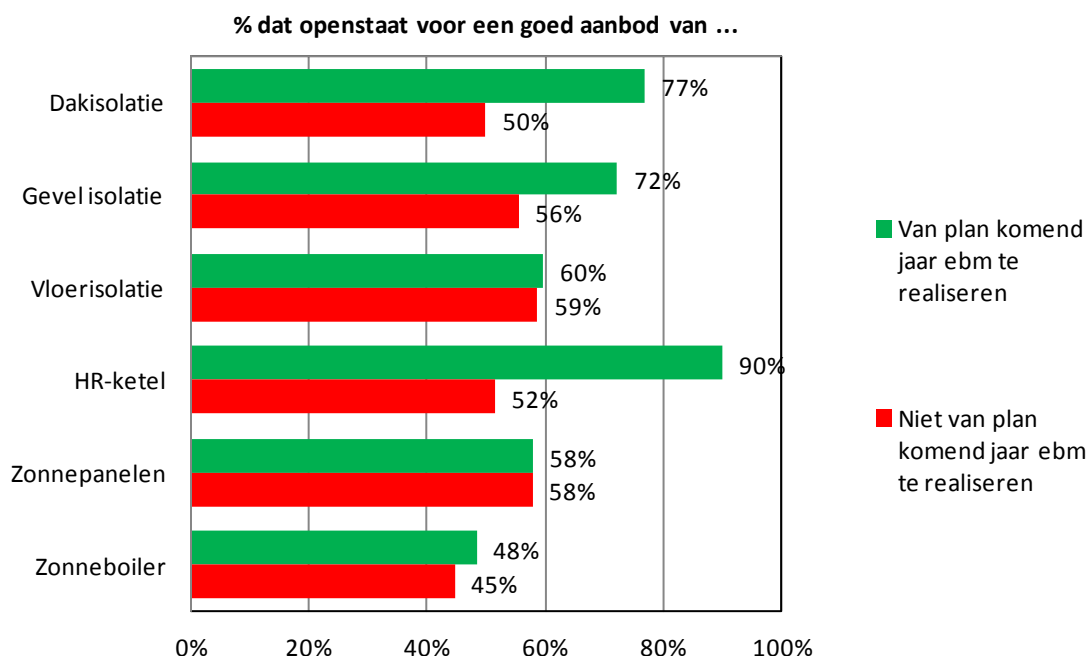
Mensen met interesse in beleggen geven gemiddeld vaker aan dat zij 'is duurzaam, goed voor milieu' belangrijk vinden (4,2 t.o.v. 3,8) en mensen die niet beleggen geven vaker aan verkoopwaarde v/h huis vergroten (4,0 to.v. 3,6).

Tabel 9. Wat was de aanleiding voor het nemen van deze maatregel(en)?

	Modaal of lager	1,5x modaal	2x modaal	>2x modaal	Totaal
Besparen op energie-uitgaven	70%	71%	73%	71%	71%
Verhogen wooncomfort	51%	52%	55%	61%	57%
Vervanging	47%	49%	45%	56%	51%
Verbouwing	33%	40%	30%	31%	32%
Milieuoverweging	18%	23%	25%	29%	26%
Waarde vermeerdering	25%	19%	19%	20%	20%
Anders, namelijk ...	1%	1%	3%	2%	2%
Weet ik niet	3%	1%	1%		1%
Totaal	% 247%	258%	249%	270%	259%
	n 73	77	150	241	541

Hoe hoger het inkomen des te meer gaat milieu een issue spelen → milieuoverweging 18% tot 29%.

Een beter energielabel krijgen lijkt belangrijker te worden als het inkomen daalt.



Mensen die plannen hebben om binnen jaar energiebesparende maatregelen aan te brengen staan vaker open voor een goed aanbod van gevel- spouwmuurisolatie (72% t.o.v. 56%), dakisolatie (77% t.o.v. 50%) en HR ketel (52% t.o.v. 90% (gebaseerd op n=10)).

Tabel 10. Denkt u wel eens na over EBM? BY Plan om binnen jaar energiebesparende maatregelen te nemen

		Nee	Neutraal	Ja	Totaal
Ja en concrete plannen		15%	16%	25%	17%
Ja geen concrete plannen		64%	59%	56%	60%
Nee, maar ga dat misschien wel doen		12%	18%	8%	14%
Nee, en ga dat ook niet doen		9%	7%	11%	9%
	%	100%	100%	100%	100%
Totaal	n	233	302	108	643

Mensen die plannen hebben om binnen jaar energiebesparende maatregelen aan te brengen, geven significant vaker aan daar concrete plannen over te hebben (25% t.o.v. 15%). Mensen die geen plannen hebben om binnen jaar energiebesparende maatregelen aan te brengen geven vaker aan daar wel eens over na te denken, maar geen concrete plannen te hebben (64% t.o.v. 56%).

Mensen die plannen hebben om binnen jaar energiebesparende maatregelen aan te brengen geven vaker aan dat de volgende slimme diensten hen handig lijken: Slimme energiemeter die inzicht geeft in uw energieverbruik (60% t.o.v. 48%), mobile app om op afstand uw verwarming / apparaten aan en uit te kunnen zetten (49% t.o.v. 20%), online energiecoaching (29% t.o.v. 14%).

Mensen die plannen hebben om binnen jaar energiebesparende maatregelen aan te brengen hebben een lagere score op totaal aantal aanwezige energiebesparende maatregelen (4,2 t.o.v. 5,0).

Milieubewuste mensen (producten die ik koop mogen het milieu niet belasten) denken niet vaker na over energiebesparende maatregelen dan niet milieubewustenen. Wel lijken zij iets gevoeliger voor het milieuarargument wanneer ze ergens toe overgehaald moeten worden.

Mensen met interesse in beleggen hebben een hoger gemiddeld cijfer op de score energiebesparende maatregelen (5,0 t.o.v. 4,5).

5.2 Welke belemmeringen men ervaart m.b.t. energiebesparende maatregelen

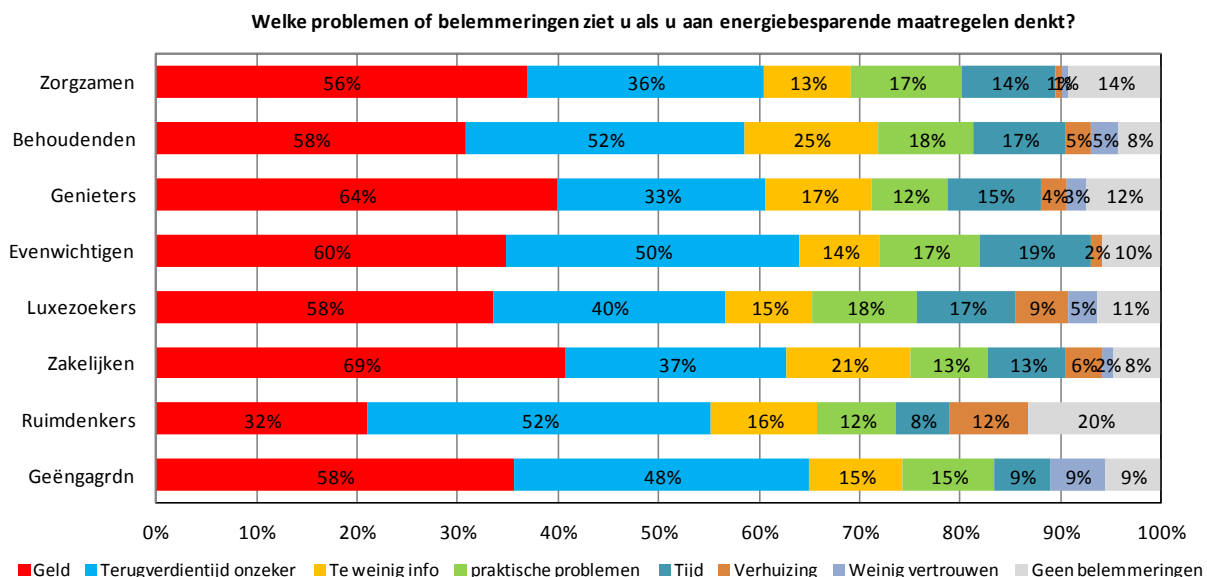
Voor bijna alle leefstijlen is 'geld' de belangrijkste belemmering (gem 65%). Uitzondering is Gouden Rand: die maakt zich in 1^e instantie druk om terugverdientijd (66%, gem.45%). Voor deze groep is *te weinig informatie* ook relatief belangrijk (31%).

Voor 67% van de middelbaar opgeleiden is geld een belemmering, voor hoog opgeleiden is dat 'maar' voor 48% een probleem. Voor hoog opgeleiden is onzekerheid over terugverdientijd relatief vaak een probleem (48% to 41%). ook zien zij vaker geen belemmeringen (15% to 8%).

Naarmate inkomen stijgt wordt onzekerheid over terugverdientijd steeds vaker als belemmering ervaren (van 38% modaal of lager tot 48% bij meer dan 2x modaal). Zelfde relatie zien we bij woningwaarde .

Groot verschil tussen sociale klasse A (12% van onderzochte groep) en B1 of lager (88% van de onderzochte groep). Bij sociale klasse A is geld slechts voor 29% een belemmering, voor B en lager is dat 63%. 26% van sociale klasse A noemt te weinig info een belemmering. Bij B of lager is dat 16%. A ziet ook veel vaker geen belemmeringen (22% to 9%).

Bij adressen gelabeld als '2 of meer verhuizingen' is aanstaande verhuizing vaker een belemmering: 7% to 3 indien 'geen verhuizing bekend'. Hetzelfde zien we bij modellendatabank van plan om binnen een jaar te verhuizen.



Geld is voor alle WIN leefstijlen de grootste belemmering, behalve voor Ruimdenkers. Voor hen is de terugverdientijd juist het belangrijkste opstakel.

Mensen bovengemiddeld geïnteresseerd in MVO en milieu en energievraagstukken geven veel aan geen problemen te zien (14%) dan degenen die daar niet geïnteresseerd zijn (7%).

Indien geïnteresseerd in beleggen: 54% terugverdientijd is belemmering; niet geïnteresseerd: 39% terugverdientijd is belemmering.

In geval van twijfel bij goed aanbod van zonnepanelen geven niet-rendementsdenkers vaker als reden aan 'kost te veel geld' (65% t.o.v. 49% van wel-rendementsdenkers). En kiest financieel product op rendement geeft vaker aan ik heb nu geen tijd (14% t.o.v. 4%).

Mensen met interesse in beleggen zijn vaker dan gemiddeld wantrouwend naar partijen om energiebesparende maatregelen te realiseren.

Mensen met interesse in beleggen zijn het vaker eens met de stelling 'de toegezegde financiële rendementen van energiebesparende maatregelen worden bijna nooit gehaald' (42% t.o.v. 30%).

Mensen met interesse in beleggen die beleggen geven vaker aan dat zij twifelen over vloerisolatie omdat 'investering betaalt zich te langzaam terug' (36% t.o.v. 14%) en mensen die niet beleggen twifelen vanwege 'kost te veel geld' (61% t.o.v. 44%). Datzelfde patroon zien als het gaat om zonnepanelen en zonneboiler.

5.3 Welke energiebesparende maatregelen zou u nu als 1^e toepassen?

Meeste genoemd bij *Goed stadsleven* en *Vrijheid en ruimte* is gevel- en spouwmuurisolatie. De overige leefstijlen kiezen in 1^e instantie voor zonnepanel.

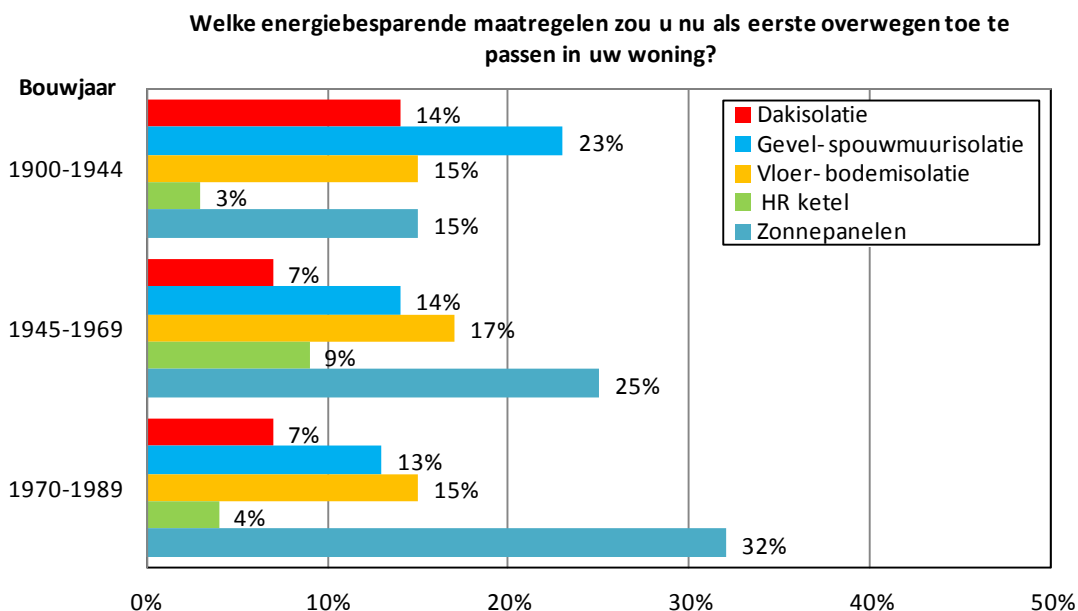
Hoogopgeleiden kiezen in 1^e instantie iets vaker voor zonnepanelen (29%) dan midden tot laag opgeleiden (25%). Verschil is echter klein. Huishoudens met meer dan 2 keer modaal kiezen wel vaker in 1^e instantie voor zonnepanelen.

Appartement bezitters kiezen minder snel voor vloerisolatie (5%) en zonnepanelen (10%) dan gemiddeld (resp. 15% en 27%) maar juist vaker voor WTW-ventilatie (18% tov 6% gemiddeld).

Bij woningwaarde van minder dan 150.000,- kiest men veel vaker voor dakisolatie (13%) dan gemiddeld (8%) en juist minder vaak voor zonnepanelen (16% tov 32% bij >150.000,-).

Mensen die wel plannen hebben om binnen een jaar te verbouwen geven vaker aan dat zij als eerste maatregel 'gevel- spouwmuurisolatie' zouden overwegen (21% t.o.v. 13%).

Mensen die wel plannen hebben om binnen een jaar te verbouwen geven vaker aan interesse te hebben in een warmtepomp (19% t.o.v 2%).



Dak- en gevelisolatie duidelijk vaker 1^e keuze bij oudere woningen. Zonnepanelen 1^e keuze bij naoorlogse woningen.

Leefstijl Genieters kiest minder snel voor zonnepanelen (19% tov gemiddeld 27%).

Opvallend is dat leefstijl geëngageerden maar ook bovengemiddeld geïnteresseerden in MVO en milieu vraagstukken, veel vaker dan gemiddeld 'geen van deze' antwoorden bij op de vraag welke energiebesparende maatregelen zou u als eerste toepassen?

Mensen met een bovengemiddelde kans om CV ketel aan te schaffen lijken ook in werkelijkheid iets vaker geneigd dit te doen. Ook rendementdenkers lijken eerder geneigd aan een nieuwe CV ketel te denken dan niet-rendementdenkers.

Hoogrendementsketel / HR-ketel BY Komend jaar aanschafplan CV ketel?

	Komend jaar aanschafplan CV ketel?							
	Nee		Neutraal		Ja		Totaal	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Als 1e toepassen	7	23%	16	31%	5	29%	28	28%
Als 2e toepassen	2	6%	13	25%	4	24%	19	19%
Als 3e toepassen	7	23%	2	4%	1	6%	10	10%
Niet aanwezig; niet gekozen	15	48%	20	39%	7	41%	42	42%
Totaal	31	100%	51	100%	17	100%	99	100%

Tabel 11. Kiest financieel product op rendement

	Nee	Neutraal	Ja	Totaal
Als 1e toepassen	20%	28%	53%	28%
Als 2e toepassen	16%	26%	13%	19%
Als 3e toepassen	18%	5%		10%
Niet aanwezig; niet gekozen	47%	41%	33%	42%
Totaal	%	100%	100%	100%
	n	45	39	15
				99

Isoleren CV leidingen lijkt eerder een optie voor modaal of lager. De rijkere woonconsument vindt dit niet zo interessant.

Tabel 12. Isolatie CV-/waterleidingen BY Bruto gezinsinkomen

	Modaal of lager	1,5x modaal	2x modaal	>2x modaal	Totaal
Als 1e toepassen	13%	21%	20%	11%	15%
Als 2e toepassen	6%	7%	20%	11%	12%
Als 3e toepassen	50%	14%	15%	19%	20%
Niet aanwezig; niet gekozen	31%	57%	46%	59%	52%
Totaal	%	100%	100%	100%	100%
	n	16	28	46	74
					164

Tabel 13. Isolatie CV-/waterleidingen BY Koopkracht ind.

	<100	100-120	120-140	140-160	>160	Totaal
Als 1e toepassen	11%	26%	14%	18%	8%	15%
Als 2e toepassen	28%	7%	14%	8%	11%	12%
Als 3e toepassen	22%	15%	28%	18%	16%	20%
Niet aanwezig; niet gekozen	39%	52%	44%	56%	65%	52%
Totaal	%	100%	100%	100%	100%	100%
	n	18	27	43	39	164

Tabel 14. Isolatie CV-/waterleidingen BY Woningtype

	Vrijst. 2[^]1	Hoekwon.	Tussenwon.	Appartem.	Totaal
Als 1e toepassen	17%	7%	15%	38%	15%
Als 2e toepassen		20%	13%		12%
Als 3e toepassen	17%	15%	22%	25%	20%
Niet aanwezig; niet gekozen	67%	59%	49%	38%	52%
	%	100%	100%	100%	100%
Totaal	n	18	41	89	164

Gevel en spouwmuurisolatie komt het eerste in beeld bij bewoners van vrijstaande, 2[^]1-kap en hoekwoningen.

Tabel 15. Gevel en spouwmuurisolatie BY Woningtype

	Vrijst. 2[^]1	Hoekwon.	Tussenwon.	Appartem.	Totaal
Als 1e toepassen	38%	38%	18%	25%	25%
Als 2e toepassen	29%	25%	25%	22%	25%
Als 3e toepassen	7%	13%	10%	16%	11%
Niet aanwezig; niet gekozen	27%	25%	47%	38%	39%
	%	100%	100%	100%	100%
Totaal	n	45	69	212	358

Gouden Rand en Kind en Carrière zijn leefstijlen die het vaakst als 1^e zonnepanelen overwegen (resp. 40% en 39%). Appartementbewoners kiezen minst vaak voor zonnepanelen. Voor zonnepanelen wordt ook eerder gekozen bij 'nieuwere' en grotere woningen.

Tabel 16. Bouwjaar

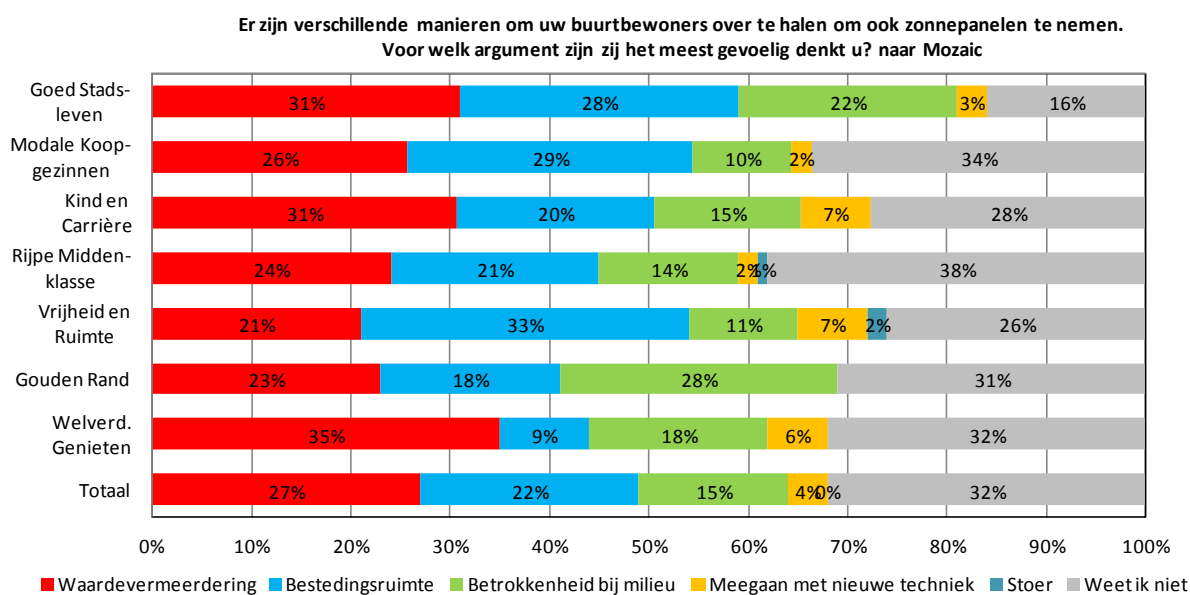
	1900-1944	1945-1969	1970-1989	Totaal
Als 1e toepassen	15%	27%	35%	28%
Als 2e toepassen	14%	18%	17%	17%
Als 3e toepassen	17%	13%	16%	15%
Niet aanwezig; niet gekozen	53%	42%	32%	40%
	%	100%	100%	100%
Totaal	n	118	149	270

Tabel 17. Inhoud

	< 300 m3	300-399 m3	>= 400 m3	Totaal
Als 1e toepassen	21%	32%	34%	29%
Als 2e toepassen	15%	16%	20%	17%
Als 3e toepassen	17%	13%	15%	15%
Niet aanwezig; niet gekozen	47%	39%	31%	40%
	%	100%	100%	100%
Totaal	n	201	214	137

Mensen die geen plannen hebben om binnen een jaar te verhuizen geven vaker aan dat ze nu als eerste zonnepanelen overwegen dan mensen die wel plannen hebben om binnen een jaar te verhuizen (29% t.o.v. 19%).

5.4 Hoe zou u buurtgenoten overhalen om op zonnepanelen over te stappen?

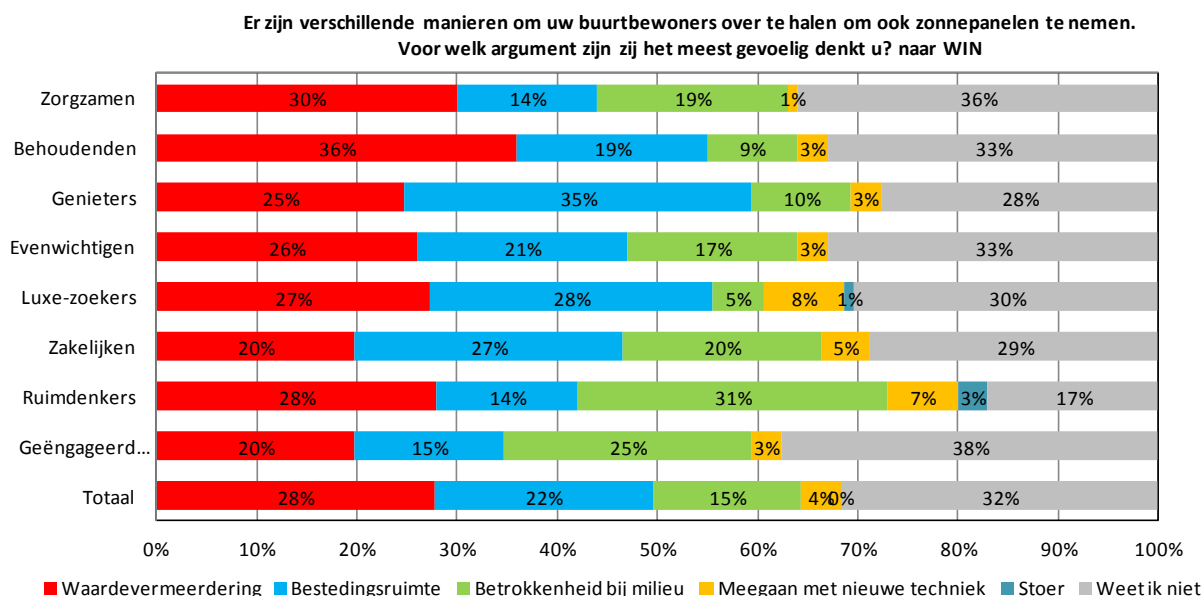


Zonnepanelen: Vrijheid en ruimte, Modale koopgezinnen vooral gevoelig voor argument van bestedingsruimte. Gouden rand voor uiting geven aan betrokkenheid bij milieu. Overige leefstijlen vooral voor waardevermeerdering. Vooral Welverdiend Genieten gaat voor waardevermeerdering.

Laag tot midden opgeleid iest gevoeliger voor bestedingsruimte argument, hoog opgeleiden iets vaker voor milieu argument.

Huishoudens tot en met modaal zijn gevoeliger voor argument waardevermeerdering dan voor bestedingsruimte. Vanaf 1,5 maal modaal bestedingsruimte belangrijker.

Tonen van betrokkenheid bij milieu is met 25% voor sociale klasse A het belangrijkste argument, waardevermeerdering en bestedingsruimte volgen met 22% en 20%.



Zonnepanelen: Genieters, Zakelijk vooral gevoelig voor argument van bestedingsruimte. Ruimdenkers en geëngageerden vooral voor uiting geven aan betrokkenheid bij milieu. Overige leefstijlen vooral voor waardevermeerdering. Vooral Behoudenden gaat voor waardevermeerdering.

Geïnteresseerden in MVO en milieu- en energievraagstukken kiezen duidelijk vaker voor argument tonen van betrokkenheid bij milieu (respectievelijk 20% en 19%). Ook mensen die bovenmatig geïnteresseerd zijn in beleggen, kiezen vaker voor het milieuargument (23% tov mensen niet geïnteresseerd in beleggen).

Ook een bovengemiddelde score op 'producten die ik koop mogen het milieu niet belasten' betekent dat men vaker kiest voor het milieuargument (21% tov mensen die daar laag op scoren: 13%).

Tabel 18. Stel u heeft zelf zonnepanelen en u bent daar erg enthousiast over. Er zijn verschillende manieren om uw buurtbewoners over te halen om ook zonnepanelen te nemen. Voor welk argument zijn zij het meest gevoelig denkt u? BY Geïnteresseerd in milieu energievraagstukken

	Niet	Neutraal	Wel	Totaal
Bestedingsruimte voor andere leuke dingen	29%	25%	13%	22%
Staat wel stoer	0%	0%		0%
Waardevermeerdering	26%	26%	31%	28%
Geeft uiting aan betrokkenheid bij milieu	14%	11%	19%	15%
Het laat zien dat je mee wilt met de nieuwe techniek	4%	3%	4%	4%
Weet ik niet	28%	33%	34%	32%
Totaal	%	100%	100%	100%
	n	207	210	226
				643

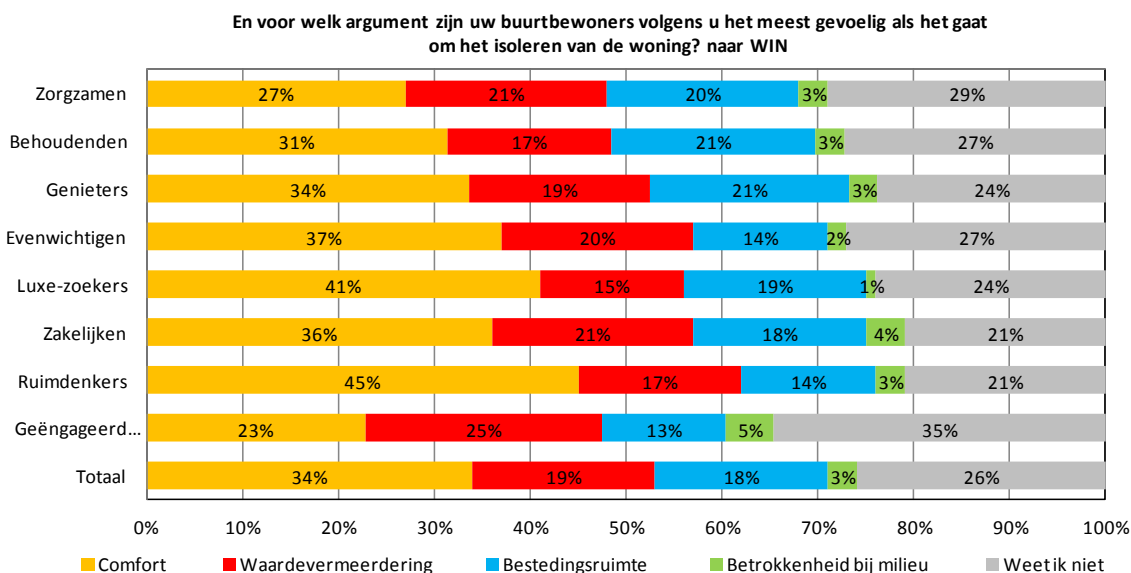
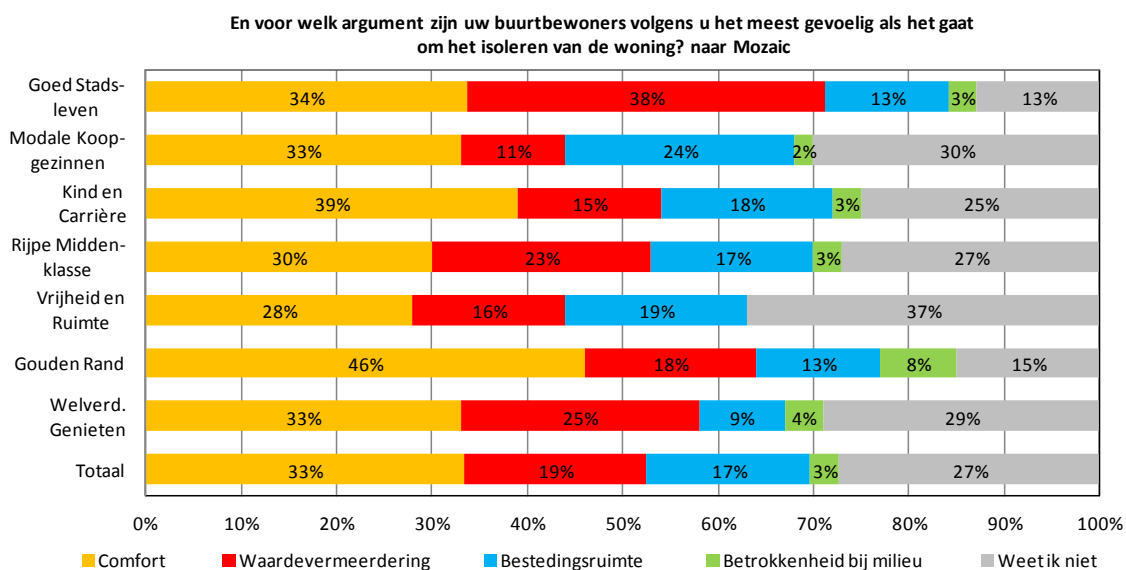
Voor mensen geïnteresseerd in milieu en energievraagstukken is in het geval van zonnepanelen, het argument 'bestedingsruimte voor andere leuke dingen' veel minder belangrijk dan gemiddeld. Voor deze groep is waardevermeerdering en milieu wat belangrijker. Deze groep scoort geeft bestedingsruimte ook minder vaak als reden als het gaat om isolatie.

Mensen met interesse in beleggen geven vaker aan dat buurtbewoners waarschijnlijk gevoelig zijn voor 'geeft uiting aan betrokkenheid milieu (23% t.o.v. 12%) om zonnepanelen te nemen en

mensen die niet beleggen geven vaker aan 'bestedingsruimte voor andere dingen (27% t.o.v. 14%).

5.5 Hoe zou u buurtgenoten overhalen om de woning te isoleren?

Comfort is het belangrijkste argument om mensen aan te zetten tot het isoleren van de woning. Alleen voor het Goede Stadsleven is waardevermeerdering van het grootste belang. In tegenstelling tot de zonnepanelen spelen milieuoverwegingen bij woningisolatie slechts in de marge een rol. Voor Modale koopgezinnen neemt ook bestedingsruimte ook relatief belangrijk plek in (ten koste van waardevermeerderingsargument).



Naarmate huishoudeninkomen stijgt wordt comfortargument steeds belangrijker: vanaf 2 maal modaal kiest 40% voor comfort. Bij modaal of lager is dat 25%. Hetzelfde verband zien we op woningwaarde.

In tegenstelling tot wat we zagen bij argumenten voor zonnepanelen, kiezen geïnteresseerden in MVO en milieu- en energievraagstukken nauwelijks vaker voor argument tonen van betrokkenheid bij milieu. Mensen die bovenmatig geïnteresseerd zijn in beleggen, kiezen wel vaker voor het milieuarargument (7% tov 0% bij mensen niet geïnteresseerd in beleggen).

5.6 Samen met burens

Van alle respondenten is 23% het eens met de stelling: Ik zou niet snel alleen aan muur- en dakisolatie beginnen, maar samen met burens zou ik het overwegen. 38% is niet eens met de stelling.

Leefstijlen die relatief vaak 'samen met de burens' willen zijn Welvarende Genieters en Luxe zoekers. Bij Welvarende Genieters is 40% het met de stelling eens en 27% oneens. Bij de WIN leefstijl Luxezoekers is 41% het met de stelling eens en 28% oneens.

Eigenaren van appartementen willen relatief vaak 'samen met de burens'.

Mensen die plannen hebben om binnen jaar energiebesparende maatregelen aan te brengen lijken eerder geneigd te zijn aan haken te haken bij zonnepanelen project als meerdere burens gezamenlijk zouden starten met de aanleg (68% t.o.v. 56%).

5.7 Voorkeur voor direct besparen of rendement

Bij de keuze tussen direct € 25,- per maand besparen op uw energierekening, of investeren in energiebesparingen met een rendement van 6% per jaar, kiest de helft van de doelgroep voor de directe besparing. Ongeveer een kwart voor investeren met een rendement van 6% per jaar. Een relatief grote groep van 28% weet hiertussen geen keuze te maken.

Sociale A (33%) kiest vaker voor rendement dan B2 (21%). Naarmate meer opleiding en hoger inkomen kiest men iets vaker voor rendement.

Gouden Rand relatief vaak geïnteresseerd in rendement van 6% (36%). Leefstijl Zakelijken kiezen het vaakst voor rendement (30%), Behoudenden het minst vaak (19%).

De groep met een bovengemiddelde interesse voor beleggen en ook mensen met een hoge score op *kiest financiële producten op rendement* kiezen wat vaker voor 6% rendement (31% en 32%). Het is niet zo dat deze mensen directe besparing minder aantrekkelijk vinden maar men geeft minder vaak het weet niet (24% en 17%).

5.8 Behoeftte aan advies van onafhankelijk adviseur

20% zegt geen behoeftte aan onafhankelijk advies te hebben en het zelf wel uit te zoeken. 15% twijfelt en de overige 65% zegt 'Ja'.

Gouden rand is het meest geneigd om het zelf uit te zoeken (28%).

Naarmate meer opleiding en hoger inkomen wil men minder vaak advies van gemeente.

Inspectie aannemer wordt door lager opgeleiden, lage inkomens en lagere sociale status vaker aantrekkelijker gevonden.

Tabel 19. Stel u vraagt een offerte aan voor een nieuwe CV-ketel. U wordt vervolgens door een ander bedrijf benaderd met een aanbod van spouwmuurisolatie, zodat u met een goedkopere CV-ketel af kunt. Wat vindt u daarvan?

	Modaal of lager	1,5x modaal	2x modaal	>2x modaal	Totaal
Ik vind het ergerlijk dat men mij ongevraagd benadert	59%	74%	71%	74%	71%
Ik vind het fijn dat ik een goed idee krijg aangereikt	41%	26%	29%	26%	29%
Totaal	%	100%	100%	100%	100%
	n	95	93	175	280
					643

Modaal of lager vindt het minder erg dan hogere inkomens als zij ongevraagd benaderd worden met een aanbod van spouwmuurisolatie, zodat u met een goedkopere CV-ketel af kunt (maar nog steeds 59% vindt het wel erg).

5.9 Voor een EPA € 250,- overhebben?

Op de vraag Zou u voor een Maatwerkadvies of Energieprestatie-advies €250,- over hebben? antwoord 27% met misschien (en een enkeling met Ja).

Modale koopgezinnen zijn het minst vaak bereid hier voor te betalen (13% zegt misschien). Hetzelfde geldt voor Genieters en Evenwichtigen (18% en 19%). Zorgzamen zijn hier juist wel misschien vaker toe bereid (42%).

Bereidheid om hiervoor te betalen hangt niet af van opleiding en inkomen.

Eigenaren woningen van voor 1970 lijken wat vaker bereid te betalen dan eigenaren van woningen van na 1970 (geen groot verschil).

Ook geïnteresseerden in duurzaamheid zijn wat vaker bereid hiervoor te betalen 30% dan niet-geïnteresseerden 22%.

Interesse in beleggen zegt niets over bereidheid tot betalen.

5.10 Financieringsvoorkeur

Mensen die financieel product kiezen op basis van rendement kiezen vaker voor het zelf financieren van spouwmuurisolatie (ipv deal met energieleverancier) (45% tegen 35%) en kiezen in geval van aanschaf zonnepanelen ook vaker voor zelf eigenaar zijn ipv leasen financieren (47% tegen 34% bij niet-rendementsdenkers).

Mensen met verhuisplannen vinden constructie om spouwmuurisolatie te laten financieren door energieleverancier en verrekenen met energienota, vaker een (zeer) aantrekkelijke aanbieding.

Rijpe middenklassers hebben een voorkeur voor het leasen van zonnepanelen. De overige Mosaic leefstijlen neigen eerder naar zelf eigenaar zijn. Met name Vrijheid en ruimte wil zelf eigenaar zijn.

Ook Genieters en Geëngageerden hebben een voorkeur voor leasen (niet sig).

Tabel 20. Stel u besluit zonnepanelen aan te schaffen. Welke optie lijkt u het meest aantrekkelijk?

	Mosaic Huishouden Groep								
	Goed Stadsleven	Modale Koopgezinnen	Kind en Carrière	Rijpe Middenklasse	Vrijheid en Ruimte	Gouden Rand	Welverd. Genieten	Totaal	
Zelf eigenaar zijn	59%	56%	57%	36%	64%	59%	61%	53%	
Leasen	41%	44%	43%	64%	36%	41%	39%	47%	
	%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Totaal	n	22	98	44	108	42	29	59	402

Meerderheid hoog opgeleiden, hogere inkomens en sociale klasse A kiest voor eigenaarschap. Lager opgeleiden leasen liever.

Tot woningwaarde (experian) 200.000,- leasen men liever. Boven 2 ton is meerderheid bij voorkeur eigenaar.

Tabel 21. Stel u besluit zonnepanelen aan te schaffen. Welke optie lijkt u het meest aantrekkelijk?

	Huidige waarde					
	<150k	150k-200k	200k-350k	>350k	Totaal	
Zelf eigenaar zijn	44%	47%	60%	73%	54%	
Leasen	56%	53%	40%	27%	46%	
	%	100%	100%	100%	100%	
Totaal	n	112	111	175	37	435

Mensen die financiële producten kiezen op rendement kiezen relatief vaak voor zelf eigenaar zijn.

Mensen met interesse in beleggen geven vaker aan liever eigen geld/spaargeld in te zetten voor de maatregelen a € 10.000,- (73% t.o.v. 60%).

5.11 Behoefte aan 'slimme' diensten

Gemiddeld zegt 65% misschien of zeker gebruik te willen maken van zogenaamde 'slimme' diensten. geen verschillen op basis van opleiding, inkomen, sociale klasse. Ook nauwelijks verschillen tussen de verschillende Mosaic leefstijlen. Bij de WIN leefstijl zien we wel een verschil. Geëngageerden zijn minder enthousiast over slimme diensten dan de rest.

Bij inwoners van appartementen maken zogenaamde 'slimme' diensten de minste kans. Van deze groep zegt 41% waarschijnlijk tot zeker niet gebruik te zullen maken van dergelijk diensten. Bij tussen- hoek- en vrijstaande woningen is dit gemiddeld 26%.

Mobiele app's vooral in beeld bij Goed Stadsleven (47%) en Modale koopgezinnen (49%). En bij de WIN-leefstijlen Luxezoekers (47%) en Zakelijken (46%).

Welverdiend genieten (21%), geëngageerden (13%) en huishoudens met inkomen tot modaal hebben minste behoefte aan mobiele app (18%).

Slimme thermostaat vooral interessant voor 2x modaal of meer (54%). Inwoners kiezen minder voor slimme thermostaat (32%).

De groep die komend jaar waarschijnlijk een nieuwe CV-ketel gaat aanschaffen, vindt mobile app om op afstand verwarming aan en uit te kunnen zetten, veel vaker interessant (50%) dan de groep die wsl geen nieuwe ketel gaat aanschaffen (20%).

De groep die komend jaar waarschijnlijk energiebesparende maatregelen gaat nemen, vindt mobile app om op afstand verwarming aan en uit te kunnen zetten, veel vaker interessant (49%) dan de groep die wsl geen energiebesparende maatregelen gaat nemen (20%).

Mensen die financieel product kiezen op basis van rendement vinden diensten als online energiecheck, woningdossier, EPA en warmtefoto vaker aantrekkelijk dan de niet niet-rendementsdenkers.

Mensen die wel plannen hebben om binnen een jaar te verbouwen vinden diensten online woningdossier, EPA, warmtefoto en offerteservice vaker aantrekkelijk dan mensen die geen plannen hebben om te verhuizen.

6. Opzet fase 2: Veldproef ter toetsing PMC's

In de tweede en laatste fase van het onderzoek databasemarketing voor energiebesparing worden de resultaten van het kwantitatieve onderzoek vertaald naar concrete Productmarktcombinaties. Daarbij wordt aangegeven op basis van welke variabelen (gemodelleerde geodata) we verwachten te kunnen voorspellen welke huishoudens bepaalde PMC's aantrekkelijk zullen vinden en welke niet. Door dit vervolgens in de markt (in een BvB-achtige omgeving) te toetsen, zal blijken welke variabelen goede 'voorspellers' zijn om in doelgerichte databasemarketing te gebruiken.

Het oorspronkelijk idee was deze PMC's te testen in Blok-voor-Blok-achtige wijken in Den Haag. Inhoudelijk is er echter geen reden om ons te beperken tot Den Haag. En omdat het bij deze 'praktijktoets' juist van belang is dat de steekproef verschillende type woningen en bewoners bevat, kiezen we ervoor om dit deel van het onderzoek ook landelijk uit te zetten. In Blok-voor-Blok-achtige wijken in grotere steden uiteraard.

6.1 Overwegingen en uitgangspunten:

Omdat we op zoek gaan naar de grootste gemene deler (geen maatwerk) focussen we ons op de hoofdlijnen. Daarmee voorkomen we dat de analyse van de resultaten een te gedetailleerd beeld oplevert. Dus we richten ons in deze laatste fase van het onderzoek op:

- De belangrijkste energiebesparende maatregelen (geen dubbelglas bijvoorbeeld want dat heeft iedereen al, geen warmtepomp omdat dat nog een niche markt is, geen zonneboiler omdat slechts weinig mensen hier voor kiezen).
- De belangrijkste woningkenmerken: woningtype, bouwjaar en de waarde van de woning (dit zijn zaken die in de Blok-voor-Blok-praktijk bekend zijn. Daarom wordt de analyse gebaseerd op werkelijke gegevens bevraagd in vragenlijst, en niet op gemodelleerde data).
- De belangrijkste voorspellers (aangekochte data die in de vorige analyse het meest differentieerde als het ging om wat eigenaar/bewoners op het gebied van energiebesparende maatregelen willen).

In het kort komt het er op neer dat we eigenaar/bewoners van verschillende type woningen een aantal verschillende product-marktcombinaties gaan voorleggen. Vervolgens vragen we welk van deze PMC's men aantrekkelijk en reëel vindt en hoe groot men de kans acht dat men daadwerkelijk voor deze PMC's zou kiezen.

Bij de keuze voor een PMC is de energiebesparende maatregel, bijvoorbeeld spouwmuurisolatie, voor de meeste mensen leidend. Men kiest in eerste instantie voor de maatregel en pas daarna voor de wijze waarop die uitgevoerd en gefinancierd moet worden, hoe men het liefst benaderd wil worden, et cetera.

Dit betekent dus dat er per energiebesparende maatregel, verschillende PMC's uitgewerkt moeten worden die van elkaar verschillen in aanpak, financiering, kosten-baten, terugverdientijd etc. Nu is het niet mogelijk om alle PMC's die dit oplevert, tegelijkertijd aan respondenten voor te leggen, en hen te vragen hieruit op inhoud een keuze te maken. Bekend is dat respondenten in een dergelijke situatie maximaal 4 à 5 verschillende proposities inhoudelijk afweging kunnen vergelijken.

We passen daarom in de vragenlijst eerst een voorsortering toe, op basis van de energiebesparende maatregel die men als eerste zou overwegen. Vervolgens laten we respondenten dan een keuze maken tussen maximaal 5 PMC's die van die maatregel zijn uitgewerkt.

6.2 Inhoud vragenlijst

In de praktijk van de Blok-voor-Blok aanpak zijn de belangrijkste woningkenmerken, bouwjaar, woningtype, en woningwaarde, in een wijk bekend. Dit betekent dat we deze kenmerken in dit deel van het onderzoek ook feitelijk moeten vastleggen en daar in analyse van moeten uit gaan, en dus niet van wat aangekochte geodata aangeeft.

Dit leidt dan tot volgende vragenlijst opzet:

- 1) Wat zijn de vier cijfers van uw postcode? (uitsluiten niet stedelijk)
- 2) Wat is uw woonsituatie? (uitsluiten huurders, inwonenden)
- 3) Maakt uw woning deel uit van een VVE, en zo ja hoeveel? (uitsluiten >4)
- 4) In wat voor type woning woont u?
- 5) Heeft uw woning een eigen dak (geen bovenburen)?
- 6) Wat is het bouwjaar van uw woning? (uitsluiten <1920 en >1992)
- 7) Wat is de waarde van uw woning?
- 8) Stel u besluit tot het toepassen van energiebesparende maatregelen. Wat is het eerste dat u zou overwegen toe te passen in uw woning?
 - Dakisolatie
 - Gevel- spouwmuurisolatie
 - Vloer- bodemisolatie
 - HR ketel
 - Zonnepanelen
 - Meerdere maatregelen tegelijk, namelijk
 - Geen van deze
- In geval van 'geen deze' de nogmaals stellen, waarbij men de keuze heeft 'Ik wil echt niet'
- 9) Beoordeel de volgende voorstellen op een schaal van 1 tot 10 waarbij 1= helemaal niet aantrekkelijk en 10 is zeer aantrekkelijk.
- 10) We tonen nu de 3 opties die u het meest aantrekkelijk vindt. Welke opties zou u serieus overwegen?

Bijlage 1: Vragenlijst woonconsumentenonderzoek

		In opdracht van het Ministerie van Binnenlandse Zaken doen wij onderzoek naar energiebesparende maatregelen. Dit onderzoek heeft geen commerciële bijbedoelingen.
1		Wat zijn de vier cijfers van uw postcode <...>
2		Wat is uw leeftijd? <...>

INVENTARISATIE HUIDIGE SITUATIE

3.1		Wat is uw woonsituatie? <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">1. Ik ben huurder</td> <td style="width: 50%;">buiten doelgroep</td> </tr> <tr> <td>2. Ik ben eigenaar</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. Ik ben inwonend</td> <td>buiten doelgroep</td> </tr> <tr> <td>4. Anders</td> <td>buiten doelgroep</td> </tr> </table>	1. Ik ben huurder	buiten doelgroep	2. Ik ben eigenaar		3. Ik ben inwonend	buiten doelgroep	4. Anders	buiten doelgroep										
1. Ik ben huurder	buiten doelgroep																			
2. Ik ben eigenaar																				
3. Ik ben inwonend	buiten doelgroep																			
4. Anders	buiten doelgroep																			
3.2		In wat voor type woning woont u? <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">1. Vrijstaand</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td>2. 2-onder-1-kap</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. Hoekwoning</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Tussenwoning, rijtjeshuis</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5. Benedenwoning</td> <td></td> </tr> <tr> <td>6. Bovenwoning</td> <td></td> </tr> <tr> <td>7. Flat, appartement, maisonnette woning</td> <td></td> </tr> <tr> <td>8. Woonboot</td> <td>buiten doelgroep</td> </tr> <tr> <td>9. Anders</td> <td>buiten doelgroep</td> </tr> </table> <p>* Uitleg beschikbaar indien u met muis over antwoordcategorie beweegt Appartement: woning met boven- en benedenburen Bovenwoning: woning niet gelegen op begane grond zonder bovenburen (eigen dak) Maisonnette woning: flatwoning waarbij de woning zelf twee of meer bouwlagen heeft</p>	1. Vrijstaand		2. 2-onder-1-kap		3. Hoekwoning		4. Tussenwoning, rijtjeshuis		5. Benedenwoning		6. Bovenwoning		7. Flat, appartement, maisonnette woning		8. Woonboot	buiten doelgroep	9. Anders	buiten doelgroep
1. Vrijstaand																				
2. 2-onder-1-kap																				
3. Hoekwoning																				
4. Tussenwoning, rijtjeshuis																				
5. Benedenwoning																				
6. Bovenwoning																				
7. Flat, appartement, maisonnette woning																				
8. Woonboot	buiten doelgroep																			
9. Anders	buiten doelgroep																			
4		Wat is het bouwjaar van uw woning? <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">1. voor 1920</td> <td style="width: 50%;">buiten doelgroep</td> </tr> <tr> <td>2. 1920 – 1945</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. 1945 – 1960</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. 1960 – 1980</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5. 1980 – 1992</td> <td></td> </tr> <tr> <td>6. 1992 – 2003</td> <td>buiten doelgroep</td> </tr> <tr> <td>7. 2003 tot nu</td> <td>buiten doelgroep</td> </tr> </table>	1. voor 1920	buiten doelgroep	2. 1920 – 1945		3. 1945 – 1960		4. 1960 – 1980		5. 1980 – 1992		6. 1992 – 2003	buiten doelgroep	7. 2003 tot nu	buiten doelgroep				
1. voor 1920	buiten doelgroep																			
2. 1920 – 1945																				
3. 1945 – 1960																				
4. 1960 – 1980																				
5. 1980 – 1992																				
6. 1992 – 2003	buiten doelgroep																			
7. 2003 tot nu	buiten doelgroep																			
5.1		Maakt uw woning deel uit van een VVE (Vereniging van Eigenaren)? <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">1. Ja</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td>2. Nee</td> <td></td> </tr> </table>	1. Ja		2. Nee															
1. Ja																				
2. Nee																				

5.2	als v5.1=Ja Hoeveel eigenaren telt deze VVE? 1. 1 2. 2 3. 3 4. 4 5. Meer dan 4 buiten doelgroep																																																												
6	In welke klasse valt de WOZ waarde van uw woning (bij benadering)?ⁱ 1. tot € 150.000 maximeren op n=300 2. €150.000 tot €200.000 maximeren op n=300 3. €200.000 tot €250.000 maximeren op n=300 4. meer dan €250.000 maximeren op n=300																																																												
7	als v3=7 Heeft uw woning een eigen dak (geen bovenburen)? 1. Ja 2. Nee																																																												
8	In welk jaar bent u in deze woning komen wonen? Schat het jaartal indien u dit niet zeker weet. <....>																																																												
9	<p><i>Als V3=5 (benedenwoning) OF V7=2 (geen eigen dak): fill 9.3, 9.7 en 9.8 = 'nvt', deze antwoordcategorieën vervolgens niet voorleggen</i></p> <p>Is uw woning voorzien van de volgende energiebesparende maatregelen?</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>niet aanwezig</th> <th>gedeeltelijk aanwezig</th> <th>(vrijwel) geheel</th> <th>n.v.t./ niet mogelijk</th> <th>weet ik niet</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Isolatie CV-/waterleidingen</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>2. Dubbelglas</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>3. Dakisolatie</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>4. Gevel- spouwmuurisolatie*</td> <td>0</td> <td></td> <td>0</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>5. Vloer- bodemisolatie</td> <td>0</td> <td></td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>6. Hoogrendementsketel /HR ketel</td> <td>0</td> <td></td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>7. Zonnepanelen</td> <td>0</td> <td></td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>8. Zonneboiler*</td> <td>0</td> <td></td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>9. Warmteterugwinning ventilatie</td> <td>0</td> <td></td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table> <p>* Uitleg beschikbaar indien u met muis over antwoordcategorie beweegt <i>Gevelisolatie bevindt zich aan de binnenzijde of buitenzijde van muur. Spouwisolatie zit tussen de muren (in de spouw)</i> <i>In een zonneboiler wordt water verwarmd door de zon. Deze warmte wordt vervolgens opgeslagen in een boiler</i></p>		niet aanwezig	gedeeltelijk aanwezig	(vrijwel) geheel	n.v.t./ niet mogelijk	weet ik niet	1. Isolatie CV-/waterleidingen	0	0	0		0	2. Dubbelglas	0	0	0		0	3. Dakisolatie	0	0	0	0	0	4. Gevel- spouwmuurisolatie*	0		0		0	5. Vloer- bodemisolatie	0		0	0	0	6. Hoogrendementsketel /HR ketel	0		0	0	0	7. Zonnepanelen	0		0	0	0	8. Zonneboiler*	0		0	0	0	9. Warmteterugwinning ventilatie	0		0	0	0
	niet aanwezig	gedeeltelijk aanwezig	(vrijwel) geheel	n.v.t./ niet mogelijk	weet ik niet																																																								
1. Isolatie CV-/waterleidingen	0	0	0		0																																																								
2. Dubbelglas	0	0	0		0																																																								
3. Dakisolatie	0	0	0	0	0																																																								
4. Gevel- spouwmuurisolatie*	0		0		0																																																								
5. Vloer- bodemisolatie	0		0	0	0																																																								
6. Hoogrendementsketel /HR ketel	0		0	0	0																																																								
7. Zonnepanelen	0		0	0	0																																																								
8. Zonneboiler*	0		0	0	0																																																								
9. Warmteterugwinning ventilatie	0		0	0	0																																																								

10.1	<p>Uw woning heeft de volgende energiebesparende maatregelen:</p> <p>Welk van deze maatregelen zijn op uw initiatief aangebracht? <i>alleen maatregelen tonen die geheel of gedeeltelijk aanwezig zijn</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Isolatie CV-/waterleidingen 2. Dubbelglas 3. Dakisolatie 4. Gevel- spouwmuurisolatie* 5. Vloer- bodemisolatie 6. Hoogrendementsketel / HR ketel 7. Zonnepanelen 8. Zonneboiler 9. Warmteterugwinning ventilatie 10. Geen van deze maatregelen
10.2	<p>Wat was de aanleiding voor het nemen van deze maatregel(en)? Meerdere antwoorden mogelijk <i>alleen maatregelen tonen die op eigen initiatief zijn aangebracht</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Milieuoverweging 2. Verhogen wooncomfort 3. Waarde vermeerdering 4. Verbouwing 5. Besparen op energie-uitgaven 6. Vervanging 7. Anders namelijk <...> 8. Weet ik niet

HOUDING TOV ENERGIEBESPARENDE MAATREGELN

11.1	<p><i>als v10.1=10</i></p> <p>Denkt u wel eens na over het aanbrengen van energiebesparende maatregelen? <i>else</i></p> <p>Denkt u wel eens na over het aanbrengen van nieuwe energiebesparende maatregelen?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja, en ik heb ook concrete plannen om die dit jaar te realiseren, namelijk <...> 2. Ja, en ik heb ook concrete plannen maar niet voor dit jaar, namelijk <...> 3. Ja, maar ik heb geen concrete plannen 4. Nee
11.2	<p><i>als v11.1=4</i></p> <p>Denkt u dat in de nabije toekomst te gaan doen?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja, waarschijnlijk wel 2. Ja, misschien 3. Nee, ik ga sowieso geen energiebesparende maatregelen overwegen
11.3	<p><i>als v11.2=3</i></p> <p>Kunt u aangeven waarom u geen energiebesparende maatregelen wilt? <open></p> <p><i>deze respondenten slaan vervolgens vraag v12 t/m v20 over</i></p>

12	<p>Stel dat u in uw huis energiebesparende maatregelen zou aanbrengen. Wat zouden voor u de belangrijkste redenen hier voor zijn?</p> <p>Zet de redenen op volgorde van belang <i>antwoordcategorieën random aanbieden</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Verkoopwaarde van het huis vergroten 2. Beter energielabel krijgen 3. Besparen op energiekosten. Minder afhankelijk zijn van energieleveranciers 4. Ik houd van nieuwe technieken en vind het leuk om daarin voorop te lopen 5. Is duurzaam, goed voor het milieu en vermindert CO2 uitstoot 6. Verhogen comfort woning 7. Noodzakelijk onderhoud (Bijvoorbeeld bij vervangen ketel, kiezen voor HR++) 8. Weet ik niet
13	<p>Welke problemen of belemmeringen ziet u als u aan energiebesparende maatregelen denkt? <i>(meerdere antwoorden mogelijk)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen 2. Ik heb weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen (ik zie er geen heil in) 3. Problemen van praktische aard (ik weet niet hoe of met wie ik zoiets zou moeten doen) 4. Ik heb het geld niet 5. Ik heb nu geen tijd / ben te druk 6. Zonde van de investering want ik ga verhuizen 7. Ik zie geen problemen of belemmeringen 8. Terugverdientijd is te lang / te onzeker <p>Als u wilt kunt u hier een toelichting geven bij uw antwoord <...></p>

ANIMO VOOR ENERGIEBESPARENDE MAATREGELEN

14	<p>Nu leggen we u een aantal energiebesparende maatregelen voor. Per maatregel stellen we u een aantal vragen. <i>als v13=6</i></p> <p>Stelt u zich daarbij voor dat u geen plannen had om te verhuizen</p> <p>Voor de goede orde wijzen wij u er nogmaals op dat dit onderzoek uitsluitend is bedoeld om informatie te verzamelen en op geen enkele wijze commercieel wordt ingezet. In geen geval wordt u op basis van uw antwoorden iets aangeboden.</p> <p><i>In dit blok worden vraag 15 t/m 19 steeds opnieuw gesteld voor de EBM's die men nog kan aanbrengen, m.u.v. warmteterugwinning ventilatie.</i> <i>Alleen EBM's bevragen die van toepassing zijn</i> <i>- relevant voor woning: Als V4=5 (benedenwoning) OF V9=2 (geen eigen dak) geen vragen stellen over dakisolatie, zonnepanelen en zonneboiler</i> <i>- geen vragen stellen over EBM's die al zijn toegepast of die niet mogelijk zijn (zie vraag 9)</i></p>
----	---

15	<p>Zou u in principe openstaan voor een goed aanbod* om de CV-leidingen in uw woning te laten isoleren?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja zeker 2. Ja misschien 3. Nee, waarschijnlijk niet 4. Nee, zeker niet <p>* Uitleg beschikbaar indien u met muis over antwoordcategorie beweegt Onder <i>goed aanbod</i> verstaan we een aanbieding die qua uitvoering / financiering past bij uw wensen en mogelijkheden (<i>toelichting in popup schermje</i>)</p>
16	<p>Als v15 = 2 of 3</p> <p>Wat is de belangrijkste reden dat u daarover twijfelt? Welke belemmeringen ziet u?</p> <p>Als v15 = 4</p> <p>Welke belemmeringen ziet u? (meerdere antwoorden mogelijk)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Investering betaalt zich te langzaam terug 2. Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen 3. Ik heb weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen (ik zie er geen heil in) 4. Problemen van praktische aard (ik weet niet hoe of met wie ik zoiets zou moeten doen) 5. Ik heb het geld niet / kost te veel geld 6. Ik heb nu geen tijd / ben te druk 7. Ligt er aan wie dat gaat uitvoeren 8. Vergt een grote verbouwing (<i>niet tonen bij isolatie CV/waterleidingen</i>) 9. Past niet in de buurt / burens hebben bezwaar (<i>enkel bij zonnepanelen/ zonneboiler</i>) 10. Ziet er niet mooi uit (<i>enkel bij zonnepanelen/ zonneboiler</i>) 11. Informatie is vaak tegenstrijdig (<i>enkel bij spouwisolatie en dakisolatie</i>) 12. Kan niet in mijn woning
17	<p><i>deze vraag alleen stellen i.g.v.:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Isolatie CV-/waterleidingen</i> 3. <i>Dakisolatie</i> 5. <i>Vloer- bodemisolatie</i> 7. <i>Zonnepanelen</i> 8. <i>Zonneboiler</i> <p>Stel u besluit om Wat is het 1^e wat in u opkomt: <i>als v15=4</i></p> <p>Stel u besluit toch om Wat is het 1^e wat in u opkomt:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ik ga het zelf uitzoeken en ook zelf aanbrengen 2. Ik ga het helemaal uitbesteden 3. Combinatie van bovenstaande 4. Weet ik niet
18	<p><i>deze vraag alleen stellen i.g.v.:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 7. <i>Zonnepanelen</i> 8. <i>Zonneboiler</i> <p>Weet u of uw woning / dak geschikt is voor zonnepanelen?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Ja is geschikt (heb ik uitgezocht)</i> 2. <i>Ja volgens mij wel (niet uitgezocht)</i> 3. <i>Nee volgens mij niet (niet uitgezocht)</i> 4. <i>Nee is niet geschikt (heb ik uitgezocht)</i> 5. <i>Weet ik niet</i>

19		<p>deze vraag alleen stellen i.g.v.:</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Zonnepanelen 8. Zonneboiler <p>Stel dat meerdere burens van u gezamenlijk zouden starten met de aanleg van ... om zo kosten te delen en risico's te spreiden. Zou u dan eerder geneigd zijn aan te haken?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja 2. Nee 3. Weet ik niet
20		<p>Welke energiebesparende maatregelen zou u nu als eerste overwegen toe te passen in uw woning?</p> <p>Als eerste: Als tweede: Als derde:</p> <p><i>tweede en derde antwoord niet verplicht antwoordcategorieën random aanbieden Alleen tonen wat nog niet in woning aanwezig is</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Isolatie CV-/waterleidingen 2. Dubbelglas 3. Dakisolatie 4. Gevel- spouwmuurisolatie* 5. Vloer- bodemisolatie 6. Hoogrendementsketel HR ketel 7. Zonnepanelen 8. Zonneboiler* 9. Warmteterugwinning ventilatie 10. Geen van deze maatregelen <p>Als u wilt kunt u hier een toelichting geven bij uw antwoord <...></p> <p>* Uitleg beschikbaar indien u met muis over antwoordcategorie beweegt</p>
20.2		<p>Bent u bekend met het fenomeen warmtepomp?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja 2. Nee
20.3		<p><i>als v20.2=1</i></p> <p>Bent u geïnteresseerd in de mogelijkheden van een warmtepomp voor uw woning?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja 2. Misschien 3. Nee

EMOTIE

21		<p>Stel u heeft zelf zonnepanelen en u bent daar erg enthousiast over. Er zijn verschillende manieren om uw buurtbewoners over te halen om ook zonnepanelen te nemen. Voor welk argument zijn zij het meest gevoelig denkt u?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bestedingsruimte voor andere leuke dingen 2. Staat wel stoer 3. Waardevermeerdering 4. Geeft uiting aan betrokkenheid bij milieu 5. Het laat zien dat je mee wilt met de nieuwe techniek 6. Weet ik niet
----	--	---

22		<p>En voor welk argument zijn uw buurtbewoners volgens u het meest gevoelig als het gaat om het isoleren van de woning?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comfort / behaaglijkheid 2. Bestedingsruimte voor andere leuke dingen 3. Waardevermeerdering 4. Geeft uiting aan betrokkenheid bij milieu 5. Weet ik niet
23		<p>In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen?</p> <p>De toegezegde financiële rendementen van energiebesparende maatregelen worden bijna nooit gehaald</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Helemaal mee eens 2. Mee eens 3. Neutraal 4. Niet mee eens 5. Helemaal niet mee eens 6. Weet ik niet
24		<p>Ik zou op zich wel zonnepanelen/collectoren willen, maar ik denk dat de burens dat niet zien zitten</p> <p>idem</p>
26		<p><i>als muur- en dakisolatie nog niet aanwezig</i></p> <p>Ik zou niet snel alleen aan muur- en dakisolatie beginnen, maar samen met burens zou ik het overwegen</p> <p>idem</p>

ROL VAN INFORMATIE

27		<p>Welk argument voor energiebesparende maatregelen spreekt u in eerste instantie het meest aan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Direct € 25,- per maand besparen op uw energierekening 2. Investeren in energiebesparingen met een rendement van 6% per jaar 3. Weet ik niet
28		<p>In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?</p> <p>Ik vertrouw informatie over energiebesparende maatregelen als het gaat om wat de kosten zijn en wat het oplevert</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Helemaal mee eens 2. Mee eens 3. Neutraal 4. Niet mee eens 5. Helemaal niet mee eens 6. Weet ik niet

29		<p>Stel u overweegt om energiebesparende maatregelen te nemen en u gaat zich <u>voor het eerst oriënteren</u>.</p> <p>Hoe groot is de kans dat u dit op internet doet?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zeer groot 2. Groot 3. Neutraal 4. Klein 5. Zeer klein 6. Weet ik niet
30.1		<p>Zou u voor u begint met energiebesparende maatregelen eerst advies aanvragen bij een onafhankelijk adviseur?</p> <p>Meerdere antwoorden mogelijk</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja, bij voorkeur bij een infobalie van de gemeente 2. Ja, bij voorkeur via internet 3. Ja, bij voorkeur via een onafhankelijk tussenpersoon 4. Ja, maar bij voorkeur ergens anders, namelijk <...> 5. Nee, niet nodig / zoek ik zelf uit 6. Weet ik niet
30.2		<p><i>als v30.1=1,2,3 of 4</i></p> <p>Zou u ook om onafhankelijk advies vragen als u daarvoor €150,- moet betalen?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja 2. Misschien 3. Nee 4. Weet ik niet
31		<p>Stel u heeft besloten om een energiebesparende maatregel te nemen en nu gaat u op zoek naar een bedrijf dat dit het beste voor u kan realiseren.</p> <p>Hoe groot is de kans dat u in 1^e instantie op internet op zoek gaat naar bedrijven?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zeer groot 2. Groot 3. Neutraal 4. Klein 5. Zeer klein 6. Weet ik niet
32		<p>Op basis van uw zoekgedrag op internet, gaan aanbieders van energiebesparende maatregelen u gericht advertenties tonen.</p> <p>Wat vindt u daar van?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dat vind ik ergerlijk 2. Dat maakt me niet uit 3. Dat kan handig zijn
33		<p>Hoe groot is de kans dat u op zo'n online advertentie zou klikken?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Als deze er goed uitziet en mij past, dan klik ik daar op 2. Die kans is klein 3. Dat zou ik nooit doen 4. Weet ik niet

BENADERING

34		<p>Stel u wordt ongevraagd benaderd met een voorstel om energiebesparende maatregelen te nemen.</p> <p>Wat vindt u daarvan?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Geen bezwaar 2. Dat hangt af van wie mij benadert 3. Liever niet 4. Dat wil ik pertinent niet
35		<p>Door wie zou u in ieder geval <u>niet</u> benaderd willen worden?</p> <p>Meerdere antwoorden mogelijk</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gemeente 2. Eigen energieleverancier 3. Aannemer/installateur 4. Doe-het-zelfketen (bv. Ikea, Gamma) 5. Enthousiaste buurtbewoner 6. Vereniging Eigen Huis 7. Milieuorganisatie 8. Weet ik niet
36		<p>In hoeverre spreekt het volgende u aan?</p> <p>U wordt uitgenodigd voor een buurtbijeenkomst waar gemeente en milieuorganisaties presentaties geven over mogelijke energiebesparende maatregelen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Spreekt mij zeer aan 2. Spreekt mij aan 3. Neutraal 4. Spreekt mij niet aan 5. Spreekt mij helemaal niet aan 6. Weet ik niet
37		<p>Een aantal enthousiaste buurtbewoners organiseert een open dag om hun 'modelwoning' te bekijken en uitleg te geven over energiebesparende maatregelen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Spreekt mij zeer aan 2. Spreekt mij aan 3. Neutraal 4. Spreekt mij niet aan 5. Spreekt mij helemaal niet aan 6. Weet ik niet
38		<p>Een adviseur komt spontaan aan de deur met informatie en advies over energiebesparende maatregelen die geschikt zijn voor uw type woning</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Spreekt mij zeer aan 2. Spreekt mij aan 3. Neutraal 4. Spreekt mij niet aan 5. Spreekt mij helemaal niet aan 6. Weet ik niet

39		<p>Stel u zoekt een partij om voor u energiebesparende maatregelen te realiseren.</p> <p>In welke instanties/partijen heeft u het <u>minste</u> vertrouwen? <i>meerdere antwoorden mogelijk</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Een speciaal loket van de gemeente 2. Mijn energieleverancier 3. Een bekende landelijke aannemer/installateur 4. Een bekende lokale aannemer/installateur 5. Een doe-het-zelfketen als Ikea of Gamma 6. Een bekende die het eerder met succes heeft gedaan. Zijn advies/werkwijze volg ik 7. Een onafhankelijke partij als Vereniging eigen huis 8. Weet ik niet
40		<p>En in welk van deze instanties/partijen heeft u absoluut het <u>minste</u> vertrouwen? <i>alleen tonen wat hiervoor genoemd is</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Een speciaal loket van de gemeente 2. Mijn energieleverancier 3. Een bekende landelijke aannemer/installateur 4. Een bekende lokale aannemer/installateur 5. Een doe-het-zelfketen als Ikea of Gamma 6. Een bekende die het eerder met succes heeft gedaan. Zijn advies/werkwijze volg ik 7. Een onafhankelijke partij als Vereniging eigen huis 8. Weet ik niet
41		<p>Stel u dient bij de gemeente een klacht in over geluidsoverlast.</p> <p>Een andere dienst van de gemeente pakt deze klacht op en doet u een aanbod voor isolatie wat deels gesubsidieerd wordt.</p> <p>Wat vindt u daarvan?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ik vind het ergerlijk dat men mij ongevraagd benadert 2. Ik vind het fijn dat ik een goed idee krijg aangereikt
42		<p>Stel u vraagt een offerte aan voor een nieuwe Cv-ketel.</p> <p>U wordt vervolgens door een ander bedrijf benaderd met een aanbod voor spouwmuurisolatie, zodat u met een goedkopere Cv-ketel af kunt.</p> <p>Wat vindt u daarvan?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ik vind het ergerlijk dat men mij ongevraagd benadert 2. Ik vind het fijn dat ik een goed idee krijg aangereikt

43	<p>Welk van de volgende (gratis) diensten lijken jou aantrekkelijk?</p> <p style="text-align: right;">Ja Nee Weet ik niet</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Korte inspectie bij u thuis door aannemer om te zien welke maatregelen geschikt zijn voor uw woning 2. Eenvoudige online-check van bijv. <i>Milieu Centraal</i> om te zien welke maatregelen geschikt zijn voor uw woning 3. Online Woningdossier 4. Maatwerkadvies, Energieprestatie-advies 5. Warmtefoto 6. Offerteservice (op 1 plek meerdere offertes op kunnen vragen) <p>* Uitleg beschikbaar indien u met muis over antwoordcategorie beweegt</p> <p>3: <i>Met uw woningdossier kunt u aan de slag met energiebesparende maatregelen aan uw woning. U vindt hier het energielabel van uw woning, u kunt er maatwerkadviezen en offertes aanvragen en opdrachten geven.</i></p> <p>4: <i>Een adviseur komt bij u langs en zet mogelijkheden voor energie besparen op een rij, inclusief kosten, opbrengsten en terugverdientijden.</i></p> <p>5: <i>Geeft aan waar in uw woning de meeste warmte verloren gaat en de isolatie dus het slechts is.</i></p> <p>6: <i>Op 1 plek meerdere offertes op kunnen vragen.</i></p>
44	<p><i>als V43=4</i></p> <p>Zou u voor een Maatwerkadvies of Energieprestatie-advies €250,- over hebben?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja 2. Misschien 3. Nee 4. Weet ik niet

FINANCIERINGSVOORKEUR

46	<p>Welk antwoord is het meest op u van toepassing als het gaat om energiebesparende maatregelen?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Als ik die eenmaal besluit te nemen, dan laat ik het ook meteen uitvoeren 2. Ik wacht af tot ik een lucratieve aanbieding tegenkom 3. Ik groei er naar toe en start wanneer ik er klaar voor ben 4. Ik wacht tot een moment waarop ik met meerdere mensen in kan stappen 5. Ik wacht tot een verbouwing / renovatie 6. Weet ik niet
48	<p>Hoe aantrekkelijk vindt u deze aanbieding:</p> <p>Uw woning wordt voorzien van spouwmuur- en vloerisolatie volledig op kosten van uw energieleverancier. Hierdoor stijgt het comfort van uw woning en verbruikt u minder gas. Uw energierekening blijft echter op het huidige niveau. Met dit verschil betaalt uw energieleverancier de kosten. Na 4 tot 6 jaar, zo gauw de investering is afbetaald, gaat u weer voor het gas betalen dat u daadwerkelijk gebruikt.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zeer aantrekkelijk 2. Aantrekkelijk 3. Neutraal 4. Niet aantrekkelijk 5. Helemaal niet aantrekkelijk 6. Weet ik niet

49		<p>In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?</p> <p>Ik betaal de spouwmuur- en vloerisolatie liever zelf, dan profiteer ik direct en volledig van de besparing die dat oplevert.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Helemaal mee eens 2. Mee eens 3. Neutraal 4. Niet mee eens 5. Helemaal niet mee eens 6. Weet ik niet
47.1		<p>De maatregelen die u besluit te nemen kosten €10.000,-.</p> <p>Wat heeft in eerste instantie uw voorkeur?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Liever eigen geld/spaargeld inzetten 2. Liever lenen/financiereren 3. Weet ik niet
47.2		<p><i>als V47.1=2of3</i></p> <p>Zou u het wel uit eigen middelen kunnen betalen?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja 2. Nee
50		<p>Stel u besluit zonnepanelen aan te schaffen.</p> <p>Welke optie lijkt u het meest aantrekkelijk?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zelf eigenaar zijn: grotere financiële besparing, mankementen zijn voor eigen risico 2. Leasen: kleinere financiële besparing, geen risico bij mankementen 3. Weet ik niet
51		<p>Ziet u investeren in energiebesparende maatregelen als reëel alternatief voor beleggen?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja 2. Nee 3. Weet ik niet
52		<p>Er zijn verschillende 'slimme' diensten beschikbaar die u kunnen helpen om zuiniger met energie om te gaan. Denk aan een 'slimme' energiemeter/ thermostaat, mobiele app's etc.</p> <p>Zou u daarvan gebruik willen maken?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja, zeker 2. Ja, misschien 3. Nee, waarschijnlijk niet 4. Nee, zeker niet 5. Weet ik niet <p style="text-align: right;">--> Kunt u aangeven waarom niet?</p>

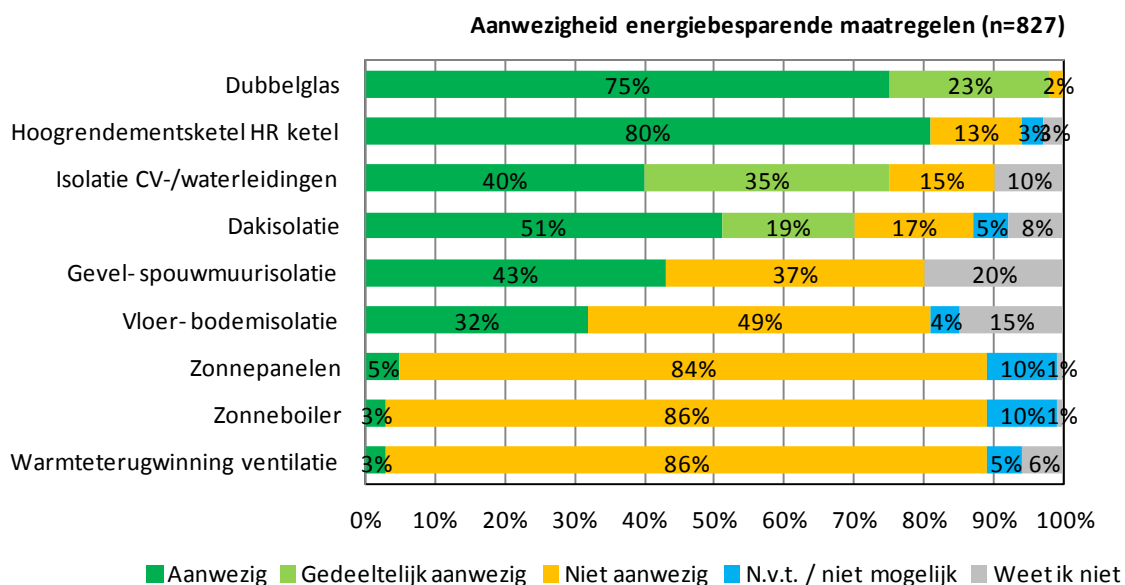
53	<p>als v52=4: fill antwoord 6, v53 overslaan</p> <p>Welke 'slimme' diensten lijken u handig?</p> <p>Meerdere antwoorden mogelijk</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Slimme energiemeter die inzicht geeft in uw energieverbruik 2. Slimme thermostaat met o.a. klokfunctie, aanwezigheidsdetectie 3. Online energiecoach (suggesties om te besparen o.b.v. uw werkelijke energiegedrag) 4. Mobile app om op afstand uw verwarming / apparaten aan en uit te kunnen zetten 5. Anders, namelijk <...> 6. Geen van deze 7. Weet ik niet 																																																																		
54	<p>Tot nu toe hebben <...> huiseigenaren deze vragenlijst ingevuld.</p> <p>Gemiddelde score wat betreft energiebesparende maatregelen op schaal van 0 tot 10:</p> <p>Gemiddelde alle huiseigenaren: <.,.></p> <p>Uw score: <.,.></p> <p>Vindt u het interessant om te weten hoe uw woning op dit gebied scoort ten opzichte van het gemiddelde?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja 2. Nee <table border="1" data-bbox="331 1070 1393 1503"> <thead> <tr> <th>Score berekening</th> <th>niet aanwezig</th> <th>gedeeltelijk</th> <th>(vrijwel) geheel</th> <th>n.v.t./ niet mogelijk</th> <th>weet ik niet</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Isolatie CV-/waterleidingen</td> <td>–</td> <td>–</td> <td>0,5</td> <td></td> <td>–</td> </tr> <tr> <td>2. Dubbelglas</td> <td>–</td> <td>0,5</td> <td>1,5</td> <td></td> <td>–</td> </tr> <tr> <td>3. Dakisolatie</td> <td>–</td> <td>0,5</td> <td>1,5</td> <td>1,5</td> <td>–</td> </tr> <tr> <td>4. Gevel- spouwmuurisolatie*</td> <td>–</td> <td></td> <td>1,5</td> <td></td> <td>–</td> </tr> <tr> <td>5. Vloer- bodemisolatie</td> <td>–</td> <td></td> <td>1,5</td> <td>1,5</td> <td>–</td> </tr> <tr> <td>6. HR ketel</td> <td>–</td> <td></td> <td>1</td> <td>1</td> <td>–</td> </tr> <tr> <td>7. Zonnepanelen</td> <td>–</td> <td></td> <td>1</td> <td>1</td> <td>–</td> </tr> <tr> <td>8. Zonneboiler</td> <td>–</td> <td></td> <td>1</td> <td>1</td> <td>–</td> </tr> <tr> <td>9. WTW ventilatie</td> <td>–</td> <td></td> <td>0,5</td> <td>–</td> <td>–</td> </tr> <tr> <td>Maximale score</td> <td></td> <td></td> <td>10</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Score berekening	niet aanwezig	gedeeltelijk	(vrijwel) geheel	n.v.t./ niet mogelijk	weet ik niet	1. Isolatie CV-/waterleidingen	–	–	0,5		–	2. Dubbelglas	–	0,5	1,5		–	3. Dakisolatie	–	0,5	1,5	1,5	–	4. Gevel- spouwmuurisolatie*	–		1,5		–	5. Vloer- bodemisolatie	–		1,5	1,5	–	6. HR ketel	–		1	1	–	7. Zonnepanelen	–		1	1	–	8. Zonneboiler	–		1	1	–	9. WTW ventilatie	–		0,5	–	–	Maximale score			10		
Score berekening	niet aanwezig	gedeeltelijk	(vrijwel) geheel	n.v.t./ niet mogelijk	weet ik niet																																																														
1. Isolatie CV-/waterleidingen	–	–	0,5		–																																																														
2. Dubbelglas	–	0,5	1,5		–																																																														
3. Dakisolatie	–	0,5	1,5	1,5	–																																																														
4. Gevel- spouwmuurisolatie*	–		1,5		–																																																														
5. Vloer- bodemisolatie	–		1,5	1,5	–																																																														
6. HR ketel	–		1	1	–																																																														
7. Zonnepanelen	–		1	1	–																																																														
8. Zonneboiler	–		1	1	–																																																														
9. WTW ventilatie	–		0,5	–	–																																																														
Maximale score			10																																																																

Achtergrondvariabelen

55		Bent u een man of een vrouw? <ol style="list-style-type: none"> 1. Man 2. Vrouw <p><i>Dit resultaat niet quoteren maar monitoren</i></p>
56		Wat is uw huishoudensamenstelling? <ol style="list-style-type: none"> 1. Eenpersoonshuishouden 2. Meerpersoonshuishouden zonder kinderen 3. Meerpersoonshuishouden 1 kinderen 4. Meerpersoonshuishouden 2 kinderen 5. Meerpersoonshuishouden 3 kinderen 6. Meerpersoonshuishouden 4 kinderen 7. Meerpersoonshuishouden 5 of meer kinderen
57		Wat is de leeftijd van uw jongste kind? <...>
58		Wat is uw hoogst voltooide opleiding? <ol style="list-style-type: none"> 1. Lager onderwijs (basisschool, MAVO, MULO, LBO, VMBO) 2. Middelbaar onderwijs (MBO, HAVO, VWO, HBS, MTS, MMS) 3. Hoger onderwijs (HTS, HBO, WO)
59		Beslist u binnen uw huishoudens (mee) over zaken als onderhoud en woningverbeteringen? <ol style="list-style-type: none"> 1. Ja 2. Nee
60		Hoeveel eigen geld / spaargeld heeft u vrij ter beschikking? <ol style="list-style-type: none"> 1. Minder dan €5.000,- 2. €5.000,- tot €10.000,- 3. €10.000,- tot €20.000,- 4. €20.000,- tot €40.000,- 5. Meer dan €40.000,- 6. Geen antwoord

Bijlage 2: Resultaten woonconsumentenonderzoek

Onderstaande figuur laat goed zien wat binnen de huidige woningvoorraad nog gedaan kan worden.

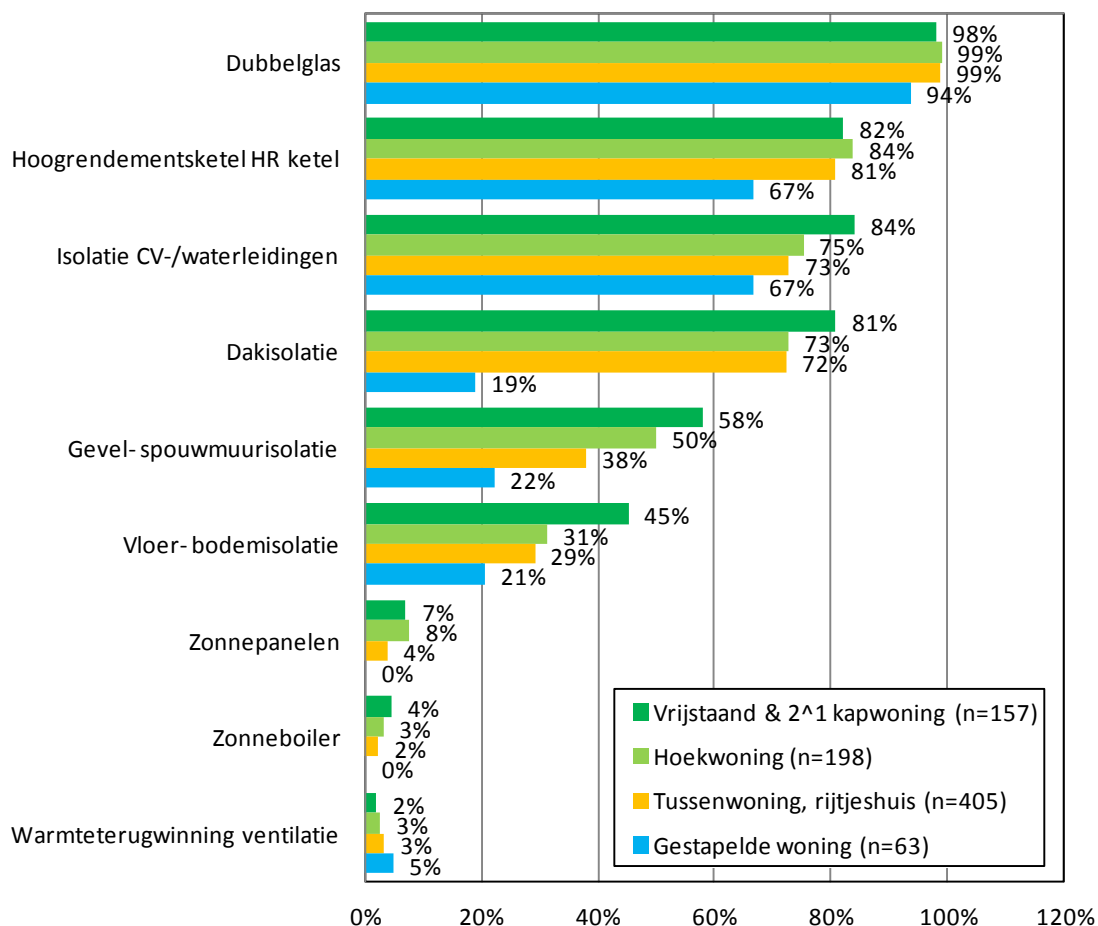


Opvallend is dat 1 op de 5 respondenten niet op de hoogte is van het feit of de woning is voorzien van spouwmuurisolatie. De groep is relatief jong (43% is jonger dan 40 jaar) en woont relatief vaak (75%) in een tussenwoning of appartement.

Tabel 22. Welke energiebesparende maatregelen heeft uw woning?

	n	%
Dubbelglas	809	98%
Hoogrendementsketel HR ketel	664	81%
Isolatie CV-/waterleidingen	618	75%
Dakisolatie	576	70%
Gevel- spouwmuurisolatie	358	43%
Vloer- bodemisolatie	264	32%
Zonnepanelen	41	5%
Warmteterugwinning ventilatie	24	3%
Zonneboiler	22	3%
Totaal	823	410%

Gemiddeld 4 van de 9 energiebesparende maatregelen toegepast.

Aanwezigheid (incl. gedeeltelijk) energiebesparende maatregelen per woningtype


Vrijstaande en 2 onder een kap woningen hebben relatief de meeste energie sparende maatregelen genomen. Bovendien ook vaker op eigen initiatief. De eigenaren van gestapelde woningen hebben minder maatregelen en minder vaak zelf aangebracht.

Tabel 23. Is uw woning voorzien van gevel- spouwmuurisolatie?

	Vrijstaand & 2 ¹ kapwoning	Hoekwoning	Tussenwoning, rijtjeshuis	Gestapelde woning	Totaal
Niet aanwezig	34%	37%	39%	32%	37%
Gedeeltelijk (Vrijwel) geheel	58%	49%	38%	22%	43%
N.v.t. / niet mogelijk	8%	14%	23%	46%	20%
Weet ik niet					
Totaal	% 100%	100%	100%	100%	100%
n	157	202	405	63	827

Vrijstaande woning en hoekhuizen 1/3 geen spouw of muur isolatie. Bij tussen woningen weet een kwart niet of het er is. Bij gestapelde woningen is het zelfs 46%.

Tabel 24. Welk van deze maatregelen zijn op uw initiatief aangebracht?

	Vrijstaand & 2^1 kapwoning	Hoekwoning	Tussenwoning, rijtjeshuis	Gestapelde woning	Totaal	
Isolatie CV-/waterleidingen	43%	37%	35%	29%	37%	
Dubbelglas	62%	58%	55%	41%	56%	
Dakisolatie	38%	34%	27%	10%	30%	
Gevel- spouwmuurisolatie	24%	17%	6%	6%	12%	
Vloer- bodemisolatie	29%	18%	13%	6%	17%	
Hoogrendementsketel / HR ketel	64%	66%	60%	29%	60%	
Zonnepanelen	6%	7%	2%		4%	
Zonneboiler	3%	2%	1%		1%	
Warmteterugwinning ventilatie	1%	1%	1%		1%	
Geen van deze maatregelen	11%	15%	16%	33%	16%	
	%	281%	254%	217%	154%	233%
Totaal	n	157	198	405	63	823

In gestapelde woningen doet men relatief weinig zelf.

Tabel 25. Welk van deze maatregelen zijn op uw initiatief aangebracht?

	voor 1930	1930 t/m 1944	1945 t/m 1959	1960 t/m 1974	1975 t/m 1979	1980 t/m 1984	1985 t/m 2002	2003 tot nu	Totaal
Isolatie CV-/waterleidingen		52%	36%	37%	37%	22%			37%
Dubbelglas		64%	63%	59%	60%	40%			56%
Dakisolatie		47%	31%	33%	24%	13%			30%
Gevel- spouwmuurisolatie		14%	14%	14%	15%	5%			12%
Vloer- bodemisolatie		23%	20%	15%	17%	10%			17%
Hoogrendementsketel / HR ketel		67%	58%	60%	63%	50%			60%
Zonnepanelen		4%	3%	5%	5%	2%			4%
Zonneboiler		2%		1%	2%	1%			1%
Warmteterugwinning ventilatie		1%		0%	2%	2%			1%
Geen van deze maatregelen		8%	15%	14%	17%	26%			16%
	%	281%	239%	238%	242%	173%			233%
Totaal	n	168	107	227	139	182			823

Mensen met meer dan € 10.000 spaargeld hebben gemiddeld genomen de meeste maatregelen toegepast. (ook op eigen initiatief). Vooral zichtbaar bij zonnepanelen en bij dak en gevel isolatie.

Tabel 26. Is de dakisolatie in uw woning op uw eigen initiatief aangebracht?

	Minder dan €5.000,-	€5.000,- tot €10.000,-	€10.000,- tot €20.000,-	€20.000,- tot €40.000,-	Meer dan €40.000,-	Totaal	
Aanwezig op eigen initiatief	22%	23%	34%	40%	39%	27%	
Aanwezig niet op eigen initiatief	42%	40%	44%	29%	39%	40%	
Niet aanwezig	29%	29%	17%	27%	17%	26%	
Niet mogelijk	7%	8%	5%	4%	6%	6%	
	%	100%	100%	100%	100%	100%	
Totaal	n	232	115	64	45	54	510

Tabel 27. Wat was de aanleiding voor het nemen van deze maatregel(en)?

	Vrijstaand & 2^1 kapwoning	Hoekwoning	Tussenwoning, rijtjeshuis	Gestapelde woning	Totaal	
Besparen op energie-uitgaven	73%	69%	70%	60%	69%	
Verhogen wooncomfort	60%	63%	51%	48%	55%	
Vervanging	41%	46%	55%	36%	49%	
Verbouwing	35%	34%	33%	26%	33%	
Milieuoverweging	30%	23%	23%	29%	25%	
Waarde vermeerdering	22%	22%	18%	21%	20%	
Anders, namelijk ...	2%	2%	1%		2%	
Weet ik niet		1%	1%	5%	1%	
	%	263%	259%	252%	224%	254%
Totaal	n	139	169	341	42	691

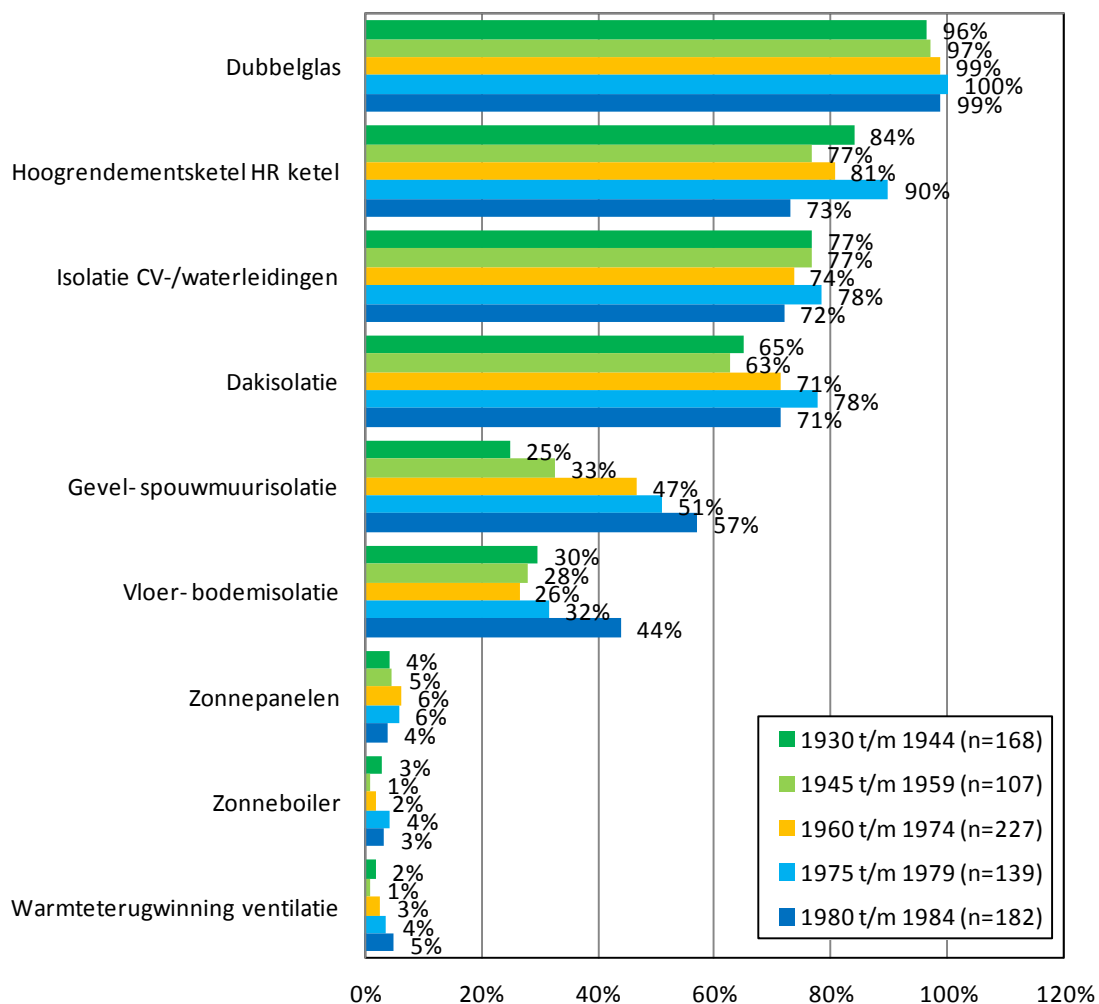
Besparen op energiekosten is bij alle soorten woningen de belangrijkste reden om de maatregelen te treffen. Daarnaast zien we dat het vergroten van het wooncomfort vooral een reden is voor eigenaren van vrijstaand en hoekhuizen. Binnen deze groep is de aandacht voor energiebesparende maatregelen ook relatief groter dan bij tussenwoningen en gestapelde woningen.

Tabel 28. Wat was de aanleiding voor het nemen van deze maatregel(en)?

	Minder dan €5.000,-	€5.000,- tot €10.000,-	€10.000,- tot €20.000,-	€20.000,- tot €40.000,-	Meer dan €40.000,-	Totaal	
Besparen op energie-uitgaven	65%	72%	77%	82%	63%	69%	
Verhogen wooncomfort	52%	54%	54%	55%	56%	54%	
Vervanging	53%	43%	46%	47%	39%	48%	
Verbouwing	37%	32%	32%	34%	29%	34%	
Milieuoverweging	20%	32%	29%	50%	20%	27%	
Waarde vermeerdering	20%	18%	14%	29%	22%	20%	
Anders, namelijk ...	2%	1%			2%	1%	
Weet ik niet	2%	1%				1%	
	%	251%	253%	252%	297%	232%	254%
Totaal	n	182	92	56	38	41	409

Vervanging was voor mensen met weinig spaargeld vaker een reden om een energiebesparende maatregelen te nemen.

Aanwezigheid (incl. gedeeltelijk) energiebesparende maatregelen naar bouwjaar



Hoe ouder het huis des te vaker dakisolatie op eigen initiatief.

70% van de woningen tot 1960 geeft aan dat er geen gevel of spouwmuur isolatie is toegepast.

Tabel 29. Welke energiebesparende maatregelen zou u nu als eerste overwegen toe te passen in uw woning?

	voor 1930	1930 t/m 1944	1945 t/m 1959	1960 t/m 1974	1975 t/m 1979	1980 t/m 1984	1985 t/m 2002	2003 tot nu	Totaal
Isolatie CV-/waterleidingen		1%	5%	6%	5%	3%			4%
Dubbelglas		3%	2%			1%			1%
Dakisolatie		11%	14%	9%	3%	6%			9%
Gevel- spouwmuurisolatie		20%	19%	13%	15%	12%			15%
Vloer- bodemisolatie		21%	9%	14%	22%	13%			16%
Hoogrendementsketel HR ketel		3%	7%	7%	3%	4%			5%
Zonnepanelen		19%	21%	28%	27%	35%			27%
Zonneboiler		4%	3%	3%	4%	1%			3%
Warmteterugwinning ventilatie		4%	5%	7%	6%	9%			7%
Geen van deze maatregelen		13%	16%	14%	14%	17%			15%
	%	100%	100%	100%	100%	100%			100%
Totaal	n	149	101	215	126	160			751

Blijkbaar pakt men bij oudere woningen eerst de basis aan, daarna pas vernieuwende zaken als zonnepanelen.

Tabel 30. Bent u bekend met het fenomeen warmtepomp?

	voor 1930	1930 t/m 1944	1945 t/m 1959	1960 t/m 1974	1975 t/m 1979	1980 t/m 1984	1985 t/m 2002	2003 tot nu	Totaal
Ja		33%	31%	28%	35%	32%			31%
Nee		67%	69%	72%	65%	68%			69%
	%	100%	100%	100%	100%	100%			100%
Totaal	n	168	110	228	139	182			827

Tabel 31. Bent u geïnteresseerd in de mogelijkheden van een warmtepomp voor uw woning?

	voor 1930	1930 t/m 1944	1945 t/m 1959	1960 t/m 1974	1975 t/m 1979	1980 t/m 1984	1985 t/m 2002	2003 tot nu	Totaal
Ja		15%	18%	11%	6%	5%			10%
Misschien		27%	38%	48%	42%	42%			40%
Nee		58%	44%	42%	52%	53%			50%
	%	100%	100%	100%	100%	100%			100%
Totaal	n	55	34	65	48	59			261

Een derde van de respondenten is min of meer bekend met het fenomeen warmtepomp. Gemiddeld 10 % is geïnteresseerd in de mogelijkheden. En gemiddeld een derde heeft latente interesse.

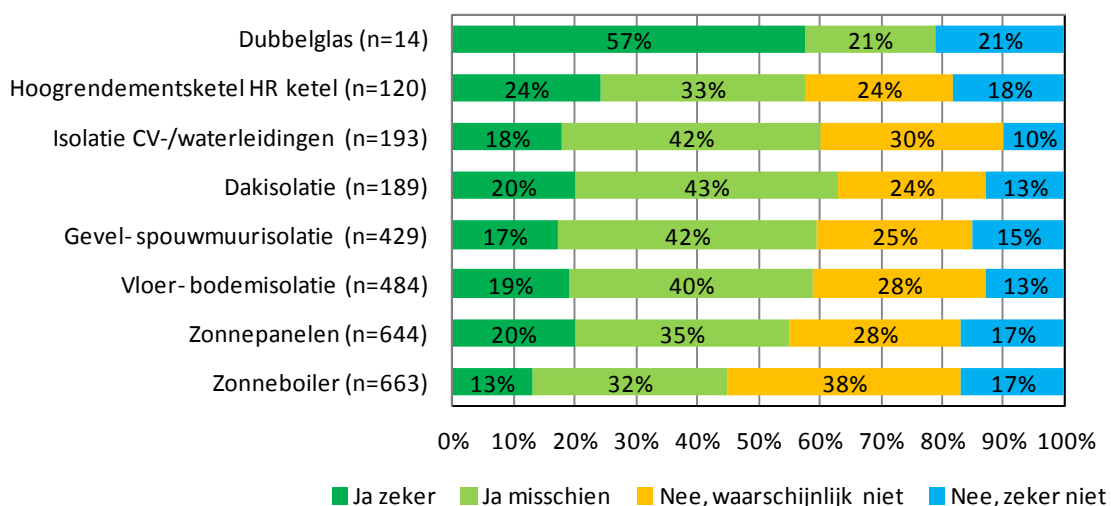
Dak, gevel en vloer vooral aan de orde bij huizen tot 1960. Zonnepanelen meer in de aandacht bij woningen na 1960. Is min of meer logisch omdat die huizen al meer up to date zijn. Opmerkelijk dat de warmtepomp interesse bij de bezitters van oude woningen groter lijkt te zijn dan bij jongere woningen. (de vooroorlogse woningen zijn relatief duur (32% meer dan 250k WOZwaarde. De woningen '45-'59 zijn echter goedkoop 41% tot 150k WOZwaarde).

Tabel 32. Welke problemen of belemmeringen ziet u als u aan energiebesparende maatregelen denkt?

	Minder dan €5.000,-	€5.000,- tot €10.000,-	€10.000,- tot €20.000,-	€20.000,- tot €40.000,-	Meer dan €40.000,-	Totaal
Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen	14%	15%	20%	15%	19%	16%
Weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen	2%	3%	8%	2%		3%
Problemen van praktische aard	11%	19%	23%	24%	28%	17%
Ik heb het geld niet	87%	58%	42%	20%	23%	62%
Ik heb nu geen tijd	18%	14%	13%	17%	13%	16%
Zonde vd investering vanwege verhuizing	4%	2%	3%	12%	13%	5%
Terugverdientijd is te lang / te onzeker	31%	48%	57%	49%	47%	41%
Ik zie geen problemen of belemmeringen	4%	10%	13%	15%	19%	9%
	%	170%	168%	180%	154%	169%
Totaal	n	215	110	60	41	473

Als geld geen probleem is dan zijn het vooral problemen van praktische aard die een belemmering vormen. Daarbij is ook de twijfel over de terugverdientijd van de investering een veel voorkomende belemmering.

Zou u in principe openstaan voor een goed aanbod om...?
Vraag aan bewoners waar maatregel nog toegepast kan worden



Meer dan de helft van de onderzochte huishoudens staat dus open voor een goed aanbod van energiebesparende maatregelen.

Tabel 33. Welke belemmeringen ziet u? Gevraagd aan degenen die twijfelen bij een 'goed aanbod'.

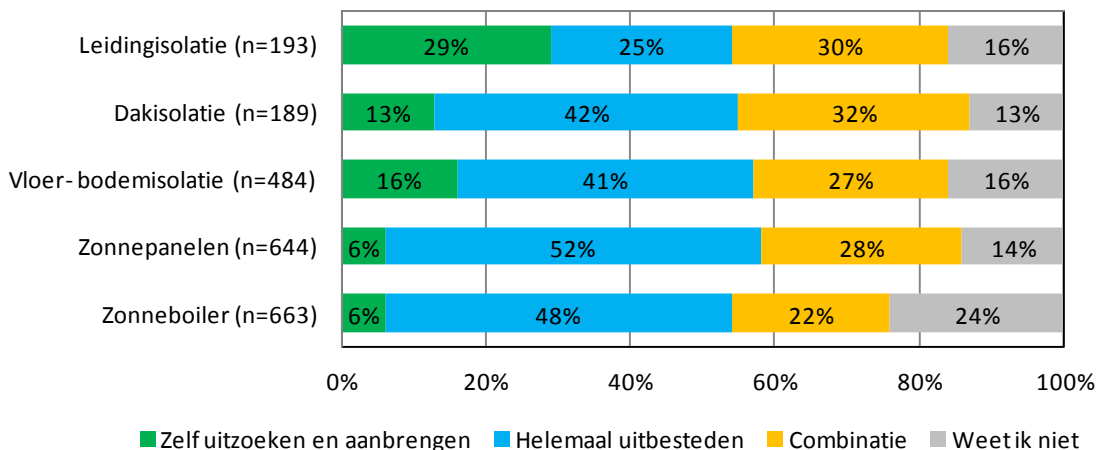
	leiding isolatie	dak isolatie	muur isolatie	vloer isolatie	HR ketel	zonne- panelen	zonne- boiler
Investering betaalt zich te langzaam terug	20%	18%	20%	19%	12%	41%	27%
Te weinig informatie / kennis	21%	16%	17%	16%	10%	13%	27%
Ik heb weinig vertrouwen in maatregel	11%	3%	9%	7%	1%	5%	11%
Problemen van praktische aard	12%	10%	11%	11%	3%	8%	10%
Ik heb het geld niet / kost te veel geld	49%	70%	52%	53%	55%	57%	49%
Ik heb nu geen tijd / ben te druk	11%	11%	10%	8%	11%	7%	7%
Ligt er aan wie dat gaat uitvoeren	8%	9%	6%	8%	11%	6%	5%
Vergt een grote verbouwing		16%	8%	15%	10%	9%	8%
Past niet in de buurt / burens bezwaar						9%	3%
Ziet er niet mooi uit						11%	4%
Informatie is vaak tegenstrijdig		2%	6%				
Kan niet in mijn woning	11%	3%	12%	12%	15%	6%	6%
Totaal	143%	159%	151%	149%	129%	171%	158%
	n=159	n=152	n=357	n=394	n=91	n=515	n=575

Tabel 34. Welke belemmeringen ziet u? Gevraagd aan degenen die twijfelen bij een 'goed aanbod'.

	leiding isolatie	dak isolatie	muur isolatie	vloer isolatie	HR ketel	zonne- panelen	zonne- boiler
Investering betaalt zich te langzaam terug	20%	18%	20%	19%	12%	41%	27%
Te weinig informatie / kennis	21%	16%	17%	16%	10%	13%	27%
Ik heb weinig vertrouwen in maatregel	11%	3%	9%	7%	1%	5%	11%
Praktische probl. /Vergt grote verbouwing	12%	26%	20%	26%	13%	17%	18%
Ik heb het geld niet / kost te veel geld	49%	70%	52%	53%	55%	57%	49%
Ik heb nu geen tijd / ben te druk	11%	11%	10%	8%	11%	7%	7%
Ligt er aan wie dat gaat uitvoeren	8%	9%	6%	8%	11%	6%	5%
Past niet in de buurt / burens bezwaar						9%	3%
Ziet er niet mooi uit						11%	4%
Informatie is vaak tegenstrijdig		2%	6%				
Kan niet in mijn woning	11%	3%	12%	12%	15%	6%	6%
Totaal	143%	159%	151%	149%	129%	171%	158%
	n=159	n=152	n=357	n=394	n=91	n=515	n=575

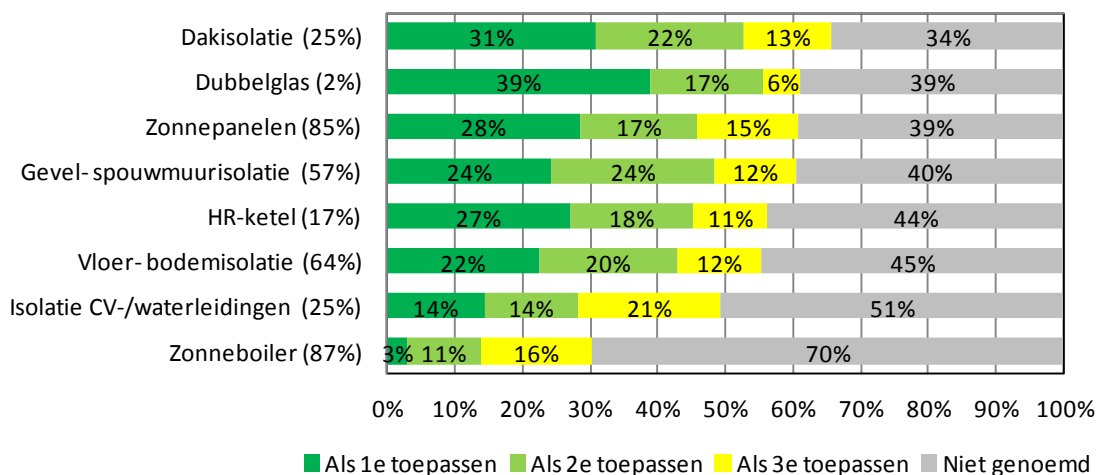
Geld en terugverdientijd blijken belangrijke hinderpalen. Meer informatie, ook m.b.t. praktische problemen is gewenst.

Stel u besluit de volgende maatregelen te nemen. Wat is het 1e wat in u opkomt?
Gevraagd aan bewoners waar maatregel nog toegepast kan worden
 tussen haakjes het % dat maatregel nog *kan* toepassen



Volledig uitbesteden van energiebesparende maatregelen is de meest voorkomende eerste gedachte. Ook veel in combinatie met zelf uitzoeken en regelen. De vraag is wat denkt men zelf te kunnen doen. Dat weten we niet.

Welke maatregelen overweegt men als 1e toe te passn
Gevraagd aan bewoners waar maatregel nog toegepast kan worden
 tussen haakjes het % dat maatregel nog *kan* toepassen



Tabel 35. Denkt u wel eens na over het aanbrengen van (nieuwe) energiebesparende maatregelen?

	n	%
Ja en concrete plannen	148	18%
Ja geen concrete plannen	485	59%
Nee, maar ga dat misschien wel doen	120	15%
Nee, en ga dat ook niet doen	74	9%
Totaal	827	100%

Het is opvallend dat er geen verband is tussen het aantal energiebesparende maatregelen dat men heeft en of men wel eens na over het aanbrengen van (nieuwe) energiebesparende maatregelen.

Tabel 36. Wat zouden voor u de belangrijkste redenen zijn voor het aanbrengen van energiebesparende maatregelen in uw huis? (7 = Meest belangrijk <=> 1 = Minst belangrijk)

	n	gem.
Besparen op energiekosten	737	6,0
Verhogen comfort woning	709	5,2
Noodzakelijk onderhoud	690	4,3
Verkoopwaarde vh huis vergroten	686	3,9
Is duurzaam, goed voor milieu	685	3,9
Beter energielabel krijgen	676	3,1
Ik houd van nieuwe technieken	658	1,8

Tabel 37. Welke problemen of belemmeringen ziet u als u aan energiebesparende maatregelen denkt?

	n	%
Ik heb het geld niet	442	59%
Terugverdientijd is te lang / te onzeker	324	43%
Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen	130	17%
Problemen van praktische aard (ik weet niet hoe of met wie ik zoiets zou moeten doen)	126	17%
Ik heb nu geen tijd / ben te druk	124	16%
Ik zie geen problemen of belemmeringen	79	10%
Zonde van de investering want ik ga verhuizen	32	4%
Ik heb weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen (ik zie er geen heil in)	21	3%
Totaal	753	170%

Tabel 38. Zou u in principe openstaan voor een goed aanbod om...

	Ja zeker	Ja misschien	Nee, waarschijnlijk niet	Nee, zeker niet	Totaal	
					%	n
...de CV-leidingen in uw woning te laten isoleren?	18%	42%	30%	10%	100%	193
... dubbelglas in uw woning te laten aanbrengen?	57%	21%		21%	100%	14
... het dak van uw woning te laten isoleren?	20%	43%	24%	13%	100%	189
... de gevel en/of spouwmuren van uw woning te laten isoleren?	17%	42%	25%	15%	100%	429
... de vloer in uw woning en de bodem in de kruipruimte onder uw woning te laten isoleren?	19%	40%	28%	13%	100%	484
... een hoogrendements / HR ketel te laten installeren?	24%	33%	24%	18%	100%	120
... zonnepanelen op uw woning aan te (laten) brengen?	20%	35%	28%	17%	100%	644
... een zonneboiler te laten installeren?	13%	32%	38%	17%	100%	663

Tabel 39. Wat is de belangrijkste reden dat u over het laten isoleren van de CV-leidingen in uw woning twijfelt? Welke belemmeringen ziet u?

	n	%
Ik heb het geld niet / kost te veel geld	78	49%
Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen	33	21%
Investering betaalt zich te langzaam terug	32	20%
Problemen van praktische aard (ik weet niet hoe of met wie ik zoiets zou moeten doen)	19	12%
Ik heb nu geen tijd / ben te druk	18	11%
Ik heb weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen (ik zie er geen heil in)	17	11%
Kan niet in mijn woning	17	11%
Ligt er aan wie dat gaat uitvoeren	13	8%
Vergt een grote verbouwing		
Past niet in de buurt / burens hebben bezwaar		
Ziet er niet mooi uit		
Informatie is vaak tegenstrijdig		
Totaal	159	143%

Tabel 40. Wat is de belangrijkste reden dat u over het dak van uw woning te laten isoleren twijfelt? Welke belemmeringen ziet u?

	n	%
Ik heb het geld niet / kost te veel geld	107	70%
Investering betaalt zich te langzaam terug	27	18%
Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen	25	16%
Vergt een grote verbouwing	25	16%
Ik heb nu geen tijd / ben te druk	16	11%
Problemen van praktische aard (ik weet niet hoe of met wie ik zoiets zou moeten doen)	15	10%
Ligt er aan wie dat gaat uitvoeren	14	9%
Ik heb weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen (ik zie er geen heil in)	5	3%
Kan niet in mijn woning	5	3%
Informatie is vaak tegenstrijdig	3	2%
Past niet in de buurt / burens hebben bezwaar		
Ziet er niet mooi uit		
Totaal	152	159%

Dakisolatie is een dure energiebesparende maatregelen want arbeidsintensief en relatief veel overlast. Mensen percipiëren dakisolatie blijkbaar ook zo gezien het relatief hoge percentage (70%) dat aangeeft dakisolatie te duur te vinden.

Tabel 41. Wat is de belangrijkste reden dat u over de gevel en/of spouwmuren van uw woning te laten isoleren twijfelt? Welke belemmeringen ziet u?

	n	%
Ik heb het geld niet / kost te veel geld	185	52%
Investering betaalt zich te langzaam terug	72	20%
Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen	59	17%
Kan niet in mijn woning	44	12%
Problemen van praktische aard (ik weet niet hoe of met wie ik zoiets zou moeten doen)	40	11%
Ik heb nu geen tijd / ben te druk	34	10%
Ik heb weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen (ik zie er geen heil in)	32	9%
Vergt een grote verbouwing	30	8%
Informatie is vaak tegenstrijdig	22	6%
Ligt er aan wie dat gaat uitvoeren	20	6%
Past niet in de buurt / burens hebben bezwaar		
Ziet er niet mooi uit		
Totaal	357	151%

Tabel 42. Wat is de belangrijkste reden dat u over de vloer in uw woning en de bodem in de kruipruimte onder uw woning te laten isoleren twijfelt? Welke belemmeringen ziet u?

	n	%
Ik heb het geld niet / kost te veel geld	209	53%
Investering betaalt zich te langzaam terug	73	19%
Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen	63	16%
Vergt een grote verbouwing	61	15%
Kan niet in mijn woning	48	12%
Problemen van praktische aard (ik weet niet hoe of met wie ik zoiets zou moeten doen)	42	11%
Ik heb nu geen tijd / ben te druk	33	8%
Ligt er aan wie dat gaat uitvoeren	31	8%
Ik heb weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen (ik zie er geen heil in)	28	7%
Past niet in de buurt / burens hebben bezwaar		
Ziet er niet mooi uit		
Informatie is vaak tegenstrijdig		
Totaal	394	149%

Tabel 43. Wat is de belangrijkste reden dat u over een hoogrendements / HR ketel te laten installeren twijfelt? Welke belemmeringen ziet u?

	n	%
Ik heb het geld niet / kost te veel geld	50	55%
Kan niet in mijn woning	14	15%
Investing betaalt zich te langzaam terug	11	12%
Ik heb nu geen tijd / ben te druk	10	11%
Ligt er aan wie dat gaat uitvoeren	10	11%
Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen	9	10%
Vergt een grote verbouwing	9	10%
Problemen van praktische aard (ik weet niet hoe of met wie ik zoiets zou moeten doen)	3	3%
Ik heb weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen (ik zie er geen heil in)	1	1%
Past niet in de buurt / burens hebben bezwaar		
Ziet er niet mooi uit		
Informatie is vaak tegenstrijdig		
Totaal	91	129%

Tabel 44. Wat is de belangrijkste reden dat u over zonnepanelen op uw woning aan te (laten) brengen twijfelt? Welke belemmeringen ziet u?

	n	%
Ik heb het geld niet / kost te veel geld	291	57%
Investing betaalt zich te langzaam terug	213	41%
Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen	65	13%
Ziet er niet mooi uit	57	11%
Vergt een grote verbouwing	45	9%
Past niet in de buurt / burens hebben bezwaar	44	9%
Problemen van praktische aard (ik weet niet hoe of met wie ik zoiets zou moeten doen)	41	8%
Ik heb nu geen tijd / ben te druk	35	7%
Kan niet in mijn woning	31	6%
Ligt er aan wie dat gaat uitvoeren	29	6%
Ik heb weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen (ik zie er geen heil in)	28	5%
Informatie is vaak tegenstrijdig		
Totaal	515	171%

Bij zonnepanelen grootste twijfel aan terugverdiëntijd.

Tabel 45. Wat is de belangrijkste reden dat u over een zonneboiler te laten installeren twijfelt? Welke belemmeringen ziet u?

	n	%
Ik heb het geld niet / kost te veel geld	283	49%
Te weinig informatie / kennis van dergelijke maatregelen	157	27%
Investering betaalt zich te langzaam terug	153	27%
Ik heb weinig vertrouwen in dergelijke maatregelen (ik zie er geen heil in)	63	11%
Problemen van praktische aard (ik weet niet hoe of met wie ik zoiets zou moeten doen)	58	10%
Vergt een grote verbouwing	48	8%
Ik heb nu geen tijd / ben te druk	40	7%
Kan niet in mijn woning	34	6%
Ligt er aan wie dat gaat uitvoeren	29	5%
Ziet er niet mooi uit	25	4%
Past niet in de buurt / burens hebben bezwaar	18	3%
Informatie is vaak tegenstrijdig		
Totaal	575	158%

Tabel 46. Stel dat meerdere burens van u gezamenlijk zouden starten met de aanleg van ... om zo kosten te delen en risico's te spreiden. Zou u dan eerder geneigd zijn aan te haken?

	Ja	Nee	Weet ik niet	Totaal	
				%	n
... zonnepanelen op uw woning aan te (laten) brengen?	60%	13%	27%	100%	644
... een zonneboiler te laten installeren?	40%	22%	38%	100%	663

Zonnepanelen zijn bij uitstek de energiebesparende maatregel om in gezamenlijkheid te doen.

Tabel 47. Welke energiebesparende maatregelen zou u nu als eerste overwegen toe te passen in uw woning?

	n	%
Zonnepanelen	200	27%
Vloer- bodemisolatie	119	16%
Gevel- spouwmuurisolatie	114	15%
Geen van deze maatregelen	110	15%
Dakisolatie	64	9%
Warmteterugwinning ventilatie	49	7%
Hoogrendementsketel HR ketel	37	5%
Isolatie CV-/waterleidingen	30	4%
Zonneboiler	21	3%
Dubbelglas	7	1%
Totaal	751	100%

Tabel 48. Energiebesparende maatregelen - aanwezig, niet aanwezig of toepassen

	Aanwezig	Als 1e toepassen	Als 2e toepassen	Als 3e toepassen	Niet		Totaal	
					aanwezig; niet gekozen	mogelijk	%	n
Isolatie CV-/waterleidingen	75%	4%	4%	5%	13%		100%	827
Dubbelglas	98%	1%	0%	0%	1%		100%	827
Dakisolatie	70%	8%	5%	3%	9%	5%	100%	827
Gevel- spouwmuurisolatie	43%	14%	14%	7%	22%		100%	827
Vloer- bodemisolatie	32%	14%	13%	8%	29%	4%	100%	827
Hoogrendementsketel / HR-ketel	80%	4%	3%	2%	7%	3%	100%	827
Zonnepanelen	5%	24%	15%	13%	33%	10%	100%	827
Zonneboiler	3%	3%	10%	14%	61%	10%	100%	827

Tabel 49. Energiebesparende maatregelen - aanwezig op eigen initiatief

	Aanwezig op eigen initiatief	Aanwezig niet op eigen initiatief	Niet aanwezig	Niet mogelijk	Totaal	
					%	n
Isolatie CV-/waterleidingen	37%	38%	25%		100%	827
Dubbelglas	56%	42%	2%		100%	827
Dakisolatie	30%	40%	25%	5%	100%	827
Gevel- spouwmuurisolatie	12%	31%	57%		100%	827
Vloer- bodemisolatie	16%	15%	64%	4%	100%	827
Hoogrendementsketel / HR-ketel	59%	21%	17%	3%	100%	827
Zonnepanelen	4%	1%	85%	10%	100%	827
Zonneboiler	1%	1%	87%	10%	100%	827
Warmteterugwinning ventilatie	1%	2%	92%	5%	100%	827

Tabel 50. Bent u bekend met het fenomeen warmtepomp?

	n	%
Ja	260	31%
Nee	567	69%
Totaal	827	100%

Tabel 51. Bent u geïnteresseerd in de mogelijkheden van een warmtepomp voor uw woning?

	n	%
Ja	27	10%
Misschien	104	40%
Nee	130	50%
Totaal	261	100%

Tabel 52. Stel u heeft zelf zonnepanelen en u bent daar erg enthousiast over. Er zijn verschillende manieren om uw buurtbewoners over te halen om ook zonnepanelen te nemen. Voor welk argument zijn zij het meest gevoelig denkt u?

	n	%
Weet ik niet	244	30%
Waardevermeerdering	230	28%
Bestedingsruimte voor andere leuke dingen	185	22%
Geeft uiting aan betrokkenheid bij milieu	123	15%
Het laat zien dat je mee wilt met de nieuwe techniek	39	5%
Staat wel stoer	6	1%
Totaal	827	100%

Tabel 53. En voor welk argument zijn uw buurtbewoners volgens u het meest gevoelig als het gaat om het isoleren van de woning?

	n	%
Comfort / behaaglijkheid	294	36%
Weet ik niet	203	25%
Waardevermeerdering	155	19%
Bestedingsruimte voor andere leuke dingen	144	17%
Geeft uiting aan betrokkenheid bij milieu	31	4%
Totaal	827	100%

Tabel 54. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen?

	Helemaal mee eens	Mee eens	Neutraal	Niet mee eens	Helemaal niet mee eens	Weet ik niet	Totaal	
							%	n
De toegezegde financiële rendementen van energiebesparende maatregelen worden bijna nooit gehaald	9%	24%	34%	10%	1%	23%	100%	827
Ik zou op zich wel zonnepanelen/collectoren willen, maar ik denk dat de burens dat niet zien zitten	4%	12%	24%	19%	13%	27%	100%	827

Men heeft gering vertrouwen in toegezegde rendementen.

Tabel 55. Ik zou niet snel alleen aan muur- en dakisolatie beginnen, maar samen met burens zou ik het overwegen

	Vrijstaand & 2 ¹ kapwoning	Hoekwoning	Tussenwoning, rijtjeshuis	Gestapelde woning	Totaal	
Helemaal mee eens	3%	4%	4%	2%	4%	
Mee eens	16%	17%	20%	37%	20%	
Neutraal	23%	27%	30%	24%	28%	
Niet mee eens	26%	25%	23%	14%	23%	
Helemaal niet mee eens	26%	14%	10%	12%	14%	
Weet ik niet	6%	12%	13%	10%	12%	
	%	100%	100%	100%	100%	
Totaal	n	77	115	270	49	511

Gezamenlijk aanpakken van een project ligt het meest voor de hand bij gestapelde woningen. Eigenaren van gestapelde woningen zijn ook veel meer voor het geheel uitbesteden van de klus.

Tabel 56. Welk argument voor energiebesparende maatregelen spreekt u in eerste instantie het meest aan?

	Lager onderwijs	Middelbaar onderwijs	Hoger onderwijs	Totaal
Direct € 25,- per maand besparen op uw energierekening	38%	49%	54%	49%
Investeren in energiebesparingen met een rendement van 6% per jaar	16%	24%	27%	24%
Weet ik niet	47%	27%	19%	26%
	%	100%	100%	100%
Totaal	n	120	349	358
				827

Bij de keuze tussen direct voordeel of een investering met 6% rendement wordt overwegend gekozen voor de directe besparing. Opvallend is dat veel lager opgeleiden (47%) moeite hebben hiertussen een keuze te maken. Bij hoger opgeleiden heeft 'slechts' 29% geen mening. Eigenaren van vrijstaande 2/1 woningen en gestapelde woningen zijn het meest uitgesproken over het soort financiële voordeel dat men zou willen behalen. Bezitters van vrijstaande huizen kiezen relatief het meest (31%) voor de optie van 6% rendement op de investering. Andere woontypen 22%.

Tabel 57. Ik vertrouw informatie over energiebesparende maatregelen als het gaat om wat de kosten zijn en wat het oplevert

	Lager onderwijs	Middelbaar onderwijs	Hoger onderwijs	Totaal
Helemaal mee eens	3%	2%	2%	2%
Mee eens	16%	16%	20%	18%
Neutraal	45%	48%	42%	45%
Niet mee eens	15%	19%	26%	22%
Helemaal niet mee eens	3%	7%	5%	6%
Weet ik niet	18%	8%	5%	8%
	%	100%	100%	100%
Totaal	n	120	349	358
				827

28% heeft geen vertrouwen informatie over kosten en energierendement. Hoger opgeleiden hebben het meeste wantrouwen.

Tabel 58. Stel u overweegt om energiebesparende maatregelen te nemen en u gaat zich voor het eerst oriënteren. Hoe groot is de kans dat u dit op internet doet?

	n	%
Zeer groot	344	42%
Groot	318	38%
Neutraal	91	11%
Klein	21	3%
Zeer klein	23	3%
Weet ik niet	30	4%
Totaal	827	100%

Internet is koning. Geen verschil internetgebruik ten behoeve van oriëntatie op mogelijkheden. Geldt ook voor het zoeken van een aannemer.

Tabel 59. Zou u voor u begint met energiebesparende maatregelen eerst advies aanvragen bij een onafhankelijk adviseur?

	n	%
Ja, bij voorkeur via internet	286	35%
Ja, bij voorkeur via een onafhankelijk tussenpersoon	214	26%
Nee, niet nodig / zoek ik zelf uit	169	20%
Weet ik niet	122	15%
Ja, bij voorkeur bij een infobalie van de gemeente	101	12%
Ja, maar bij voorkeur ergens anders, namelijk ...	18	2%
Totaal	827	110%

Bij het starten met energiebesparende maatregelen wint tweederde van de woonconsumenten eerst advies in bij een onafhankelijk adviseur. Internet heeft de voorkeur, gevolgd door een onafhankelijk tussenpersoon.

Als het gaat om advies vragen zien we bij verschillende opleidingsniveaus hetzelfde: 20% heeft geen advies nodig.

Tabel 60. Zou u ook om onafhankelijk advies vragen als u daarvoor €150,- moet betalen?

	n	%
Ja	18	3%
Misschien	163	30%
Nee	338	63%
Weet ik niet	17	3%
Totaal	536	100%

Betalen voor energieadvies lijkt een illusie: 63% wil daar niet voor betalen. Een op de drie wil daar misschien € 150,- voor betalen.

Tabel 61. Stel u heeft besloten om een energiebesparende maatregel te nemen en nu gaat u op zoek naar een bedrijf dat dit het beste voor u kan realiseren. Hoe groot is de kans dat u in 1e instantie op internet op zoek gaat naar bedrijven?

	n	%
Zeer groot	283	34%
Groot	343	41%
Neutraal	98	12%
Klein	36	4%
Zeer klein	29	4%
Weet ik niet	38	5%
Totaal	827	100%

Driekwart van woonconsumenten gaat op internet op zoek naar aanbieders van energiebesparende maatregelen. Hoger opgeleiden doen dit relatief het meest.

Tabel 62. Op basis van uw zoekgedrag op internet, gaan aanbieders van energiebesparende maatregelen u gericht advertenties tonen. Wat vindt u daarvan?

	n	%
Dat vind ik ergerlijk	331	40%
Dat maakt me niet uit	306	37%
Dat kan handig zijn	190	23%
Totaal	827	100%

40% zal zich ergeren in het geval van ongevraagde advertenties die getoond worden naar aanleiding van zoekgedrag. Bijna een derde denkt wel op zo'n advertentie te zullen klikken als die er relevant uit ziet.

Bezitters van een vrijstaande of 2^e1-kap-woning zijn het meest (40%) geneigd om op een goede advertentie te klikken. Het gebruik van dergelijke advertenties lijkt daarmee een verantwoord risico.

Tabel 63. Hoe groot is de kans dat u op zo'n online advertentie zou klikken?

	n	%
Als deze er goed uitziet en mij past, dan klik ik daar op	265	32%
Die kans is klein	364	44%
Dat zou ik nooit doen	122	15%
Weet ik niet	76	9%
Totaal	827	100%

Tabel 64. Stel u wordt ongevraagd benaderd met een voorstel om energiebesparende maatregelen te nemen. Wat vindt u daarvan?

	n	%
Geen bezwaar	44	5%
Dat hangt af van wie mij benadert	236	29%
Liever niet	301	36%
Dat wil ik pertinent niet	246	30%
Totaal	827	100%

Tweederde van de ondervraagden vindt ongevraagde benadering niet wenselijk. Een op de drie vindt ongevraagde benadering geen probleem. Deze bestaat uit relatief veel mannen (64%) en hoogopgeleiden (52%).

Bezitters van een vrijstaande of 2¹-kap-woning vinden ongevraagde benadering ook minder vaak een probleem (44% 'geen bezwaar' of 'hangt er van af').

DHZ-bedrijven, milieuorganisaties en aannemers zijn partijen door wie men in ieder geval niet ongevraagd benaderd wil worden. De eigen energieleverancier maakt iets meer kans. VEH, Gemeente en buurtbewoners scoren op dit punt het best.

Tabel 65. Door wie zou u in ieder geval niet benaderd willen worden?

	n	%
Doe-het-zelfketen (bv. Ikea, Gamma)	423	51%
Milieuorganisatie	389	47%
Aannemer/installateur	387	47%
Eigen energieleverancier	214	26%
Weet ik niet	198	24%
Vereniging Eigen Huis	182	22%
Gemeente	174	21%
Enthousiaste buurtbewoner	166	20%
Totaal	827	258%

Tabel 66. In hoeverre spreekt het volgende u aan?

	Spreekt mij zeer aan	Spreekt mij aan	Neutraal	Spreekt mij niet aan	Spreekt mij helemaal niet aan	Weet ik niet	Totaal	%	n
U wordt uitgenodigd voor een buurtbijeenkomst waar gemeente en milieuorganisaties presentaties geven over mogelijke energiebesparende maatregelen	6%	33%	34%	14%	9%	4%	100%		827
Een aantal enthousiaste buurtbewoners organiseert een open dag om hun 'modelwoning' te bekijken en uitleg te geven over energiebesparende maatregelen	6%	38%	32%	12%	9%	4%	100%		827

Uitnodigen voor buurtbijeenkomst op initiatief van de gemeente is voor ruim 20% niet aantrekkelijk. 80% heeft geen overwegende bezwaren. Hetzelfde beeld zien we bij een open dag georganiseerd door enthousiaste buur bewoners. Dit slaat wel iets beter aan bij de vrijstaande groep. De ongevraagde adviseur aan de deur kan slechts in 6% van de huishoudens rekenen op een positieve ontvangst. Hij kan dan nog het best aankloppen bij vrijstaande en 2 onder 1kap woningen.

Werken met een 'intermediair' in de buurt is vooral bruikbaar bij middelbaar tot hoger opgeleiden.

Tabel 67. U wordt uitgenodigd voor een buurtbijeenkomst waar gemeente en milieuorganisaties presentaties geven over mogelijke energiebesparende maatregelen

	Lager onderwijs	Middelbaar onderwijs	Hoger onderwijs	Totaal
Spreekt mij zeer aan	5%	5%	6%	6%
Spreekt mij aan	20%	32%	39%	33%
Neutraal	43%	37%	30%	34%
Spreekt mij niet aan	13%	14%	15%	14%
Spreekt mij helemaal niet aan	14%	9%	8%	9%
Weet ik niet	5%	5%	3%	4%
	%	100%	100%	100%
Totaal	n	120	349	358

Tabel 68. Een aantal enthousiaste buurtbewoners organiseert een open dag om hun 'modelwoning' te bekijken en uitleg te geven over energiebesparende maatregelen

	Lager onderwijs	Middelbaar onderwijs	Hoger onderwijs	Totaal
Spreekt mij zeer aan	2%	6%	7%	6%
Spreekt mij aan	29%	35%	44%	38%
Neutraal	41%	34%	27%	32%
Spreekt mij niet aan	10%	12%	12%	12%
Spreekt mij helemaal niet aan	11%	10%	7%	9%
Weet ik niet	8%	4%	2%	4%
	%	100%	100%	100%
Totaal	n	120	349	358

Tabel 69. In welke instanties / partijen om energiebesparende maatregelen te realiseren heeft u het minste vertrouwen?

	n	%
Een doe-het-zelfketen als Ikea of Gamma	353	43%
Weet ik niet	250	30%
Mijn energieleverancier	154	19%
Een bekende landelijke aannemer/installateur	154	19%
Een bekende lokale aannemer/installateur	140	17%
Een speciaal loket van de gemeente	105	13%
Een bekende die het eerder met succes heeft gedaan. Zijn advies/werkwijze volg ik	95	11%
Een onafhankelijke partij als Vereniging eigen huis	76	9%
Totaal	827	160%

Doe het zelfketens zijn op voorhand de minst vertrouwde partijen. Vooral de vrijstaande en hoekhuizen groep gelooft hier niet zo in. Bij de tussenwoningen en gestapelde lijkt iets meer vertrouwen in dit kanaal. Opmerkelijk is dat de mensen in gestapelde woningen (21%) de eigenenergie leverancier als minst vertrouwde partij noemen.

Tabel 70. En in welk van deze instanties/partijen heeft u absoluut het minste vertrouwen?

	Vrijstaand & 2 [^] 1 kapwoning	Hoekwoning	Tussenwoning, rijtjeshuis	Gestapelde woning	Totaal	
Een speciaal loket van de gemeente	6%	6%	4%	10%	5%	
Mijn energieleverancier	7%	7%	7%	21%	8%	
Een bekende landelijke aannemer/installateur	5%	7%	5%	3%	6%	
Een bekende lokale aannemer/installateur	9%	5%	5%	5%	6%	
Een doe-het-zelfketen als Ikea of Gamma	40%	35%	32%	25%	34%	
Een bekende die het eerder met succes heeft gedaan. Zijn advies/werkwijze volg ik	1%	5%	4%		4%	
Een onafhankelijke partij als Vereniging eigen huis	4%	5%	2%	2%	3%	
Weet ik niet	28%	29%	40%	35%	35%	
	%	100%	100%	100%	100%	
Totaal	n	157	202	405	63	827

Tabel 71. Stel u dient bij de gemeente een klacht in over geluidsoverlast. Een andere dienst van de gemeente pakt deze klacht op en doet u een aanbod voor isolatie wat deels gesubsidieerd wordt. Wat vindt u daarvan?

	n	%
Ik vind het ergerlijk dat men mij ongevraagd benadert	440	53%
Ik vind het fijn dat ik een goed idee krijg aangereikt	387	47%
Totaal	827	100%

Tabel 72. Stel u vraagt een offerte aan voor een nieuwe CV-ketel. U wordt vervolgens door een ander bedrijf benadert met een aanbod van spouwmuurisolatie, zodat u met een goedkopere CV-ketel af kunt. Wat vindt u daarvan?

	n	%
Ik vind het ergerlijk dat men mij ongevraagd benadert	573	69%
Ik vind het fijn dat ik een goed idee krijg aangereikt	254	31%
Totaal	827	100%

Cross-selling (ongevraagd) wordt door twee derde niet gewaardeerd. Opmerkelijk is dat juist in de groep gestapelde woningen de weerstand hiertegen het minst is (56%).

Tabel 73. Welk van de volgende (gratis) diensten lijkt u aantrekkelijk?

	Ja	Nee	Weet ik niet	Totaal	
				%	n
Korte inspectie bij u thuis door aannemer om te zien welke maatregelen geschikt zijn voor uw woning	36%	41%	23%	100%	827
Eenvoudige online-check van bijv. Milieu Centraal om te zien welke maatregelen geschikt zijn voor uw woning	55%	28%	17%	100%	827
Online Woningdossier	36%	38%	26%	100%	827
Maatwerkadvies, Energieprestatie-advies	38%	38%	24%	100%	827
Warmtefoto	50%	31%	19%	100%	827
Offerteservice	37%	37%	25%	100%	827

Tabel 74. Zou u voor een Maatwerkadvies of Energieprestatie-advies €250,- over hebben?

	n	%
Ja	6	2%
Misschien	80	25%
Nee	209	67%
Weet ik niet	19	6%
Totaal	314	100%

Vrijstaand en tweedereenkap (37%) en gestapeld (43%) overweegt iets vaker een betaald advies voor € 150,-.

Tabel 75. Welk antwoord is het meest op u van toepassing als het gaat om energiebesparende maatregelen?

	n	%
Ik groei er naar toe en start wanneer ik er klaar voor ben	330	40%
Ik wacht af tot ik een lucratieve aanbieding tegenkom	190	23%
Weet ik niet	114	14%
Als ik die eenmaal besluit te nemen, dan laat ik het ook meteen uitvoeren	85	10%
Ik wacht tot een verbouwing / renovatie	77	9%
Ik wacht tot een moment waarop ik met meerdere mensen in kan stappen	31	4%
Totaal	827	100%

Tabel 76. De maatregelen die u besluit te nemen kosten € 10.000,=. Wat heeft in eerste instantie uw voorkeur?

	n	%
Liever eigen geld/spaargeld inzetten	508	61%
Liever lenen/financierieren	88	11%
Weet ik niet	231	28%
Totaal	827	100%

Tabel 77. Zou u het wel uit eigen middelen kunnen betalen?

	n	%
Ja	81	25%
Nee	242	75%
Totaal	323	100%

40% van de vrijstaande 2/1kap groep kan investering van 10000 uit eigen zak betalen. Bij de gestapelde is dat slechts 12%. (is iets om rekening mee te houden bij aanbod.

Tabel 78. Uw woning wordt voorzien van spouwmuur- en vloerisolatie. Uw energierekening blijft om de kosten te betalen aan de energieleverancier op het huidige niveau. Als de investering is afbetaald, gaat u weer voor uw daadwerkelijke gebruik betalen.

	n	%
Zeer aantrekkelijk	105	13%
Aantrekkelijk	285	34%
Neutraal	239	29%
Niet aantrekkelijk	76	9%
Helemaal niet aantrekkelijk	58	7%
Weet ik niet	64	8%
Totaal	827	100%

Tabel 79. Ik betaal de spouwmuur- en vloerisolatie liever zelf, dan profiteer ik direct en volledig van de besparing die dat oplevert.

	n	%
Helemaal mee eens	74	9%
Mee eens	226	27%
Neutraal	343	41%
Niet mee eens	82	10%
Helemaal niet mee eens	27	3%
Weet ik niet	75	9%
Totaal	827	100%

Tabel 80. Stel u besluit zonnepanelen aan te schaffen. Welke optie lijkt u het meest aantrekkelijk?

	n	%
Zelf eigenaar zijn: grotere financiële besparing, mankementen zijn voor eigen risico	326	39%
Leasen: kleinere financiële besparing, geen risico bij mankementen	263	32%
Weet ik niet	238	29%
Totaal	827	100%

Tabel 81. Ziet u investeren in energiebesparende maatregelen als reëel alternatief voor beleggen?

	n	%
Ja	191	23%
Nee	430	52%
Weet ik niet	206	25%
Totaal	827	100%

Tabel 82. Er zijn verschillende 'slimme' diensten beschikbaar die u kunnen helpen om zuiniger met energie om te gaan. Denk aan een 'slimme' energiemeter / thermostaat, mobiele app's etc. Zou u daarvan gebruik willen maken?

	n	%
Ja, zeker	132	16%
Ja, misschien	402	49%
Nee, waarschijnlijk niet	164	20%
Nee, zeker niet	59	7%
Weet ik niet	70	8%
Totaal	827	100%

Tabel 83. Welke 'slimme' diensten lijken u handig?

	n	%
Slimme energiemeter die inzicht geeft in uw energieverbruik	421	51%
Slimme thermostaat met o.a. klokfunctie, aanwezigheidsdetectie	416	50%
Mobile app om op afstand uw verwarming / apparaten aan en uit te kunnen zetten	265	32%
Online energiecoach (suggesties om te besparen o.b.v. uw werkelijke energiegedrag)	162	20%
Geen van deze	144	17%
Weet ik niet	76	9%
Anders, namelijk ...	2	0%
Totaal	827	180%

De 'rijken' lijken wat minder geporteerd van de slimme diensten, zij zijn echter wel wat eerder bereid om voor een advies te betalen.

Tabel 84. Belangrijkste reden voor aanbrennen energiebesparende maatregelen

Zorgzamen	Behoudenden	Genieters	Evenwichtigen	Luxezoekers	Zakelijken	Ruimdenkers	Geëngageerde n
Energiekosten 6,1	Energiekosten 6,1	Energiekosten 6,1	Energiekosten 6,1	Energiekosten 6	Energiekosten 6,3	Energiekosten 6,1	Energiekosten 6,5
Comfort 5,3	Comfort 5,3	Comfort 5,4	Comfort 5,2	Comfort 5,1	Comfort 5,1	Comfort 5,1	Comfort 5,5
Onderhoud 4,3	Onderhoud 4,3	Onderhoud 4,5	Onderhoud 4,4	Onderhoud 4,4	Onderhoud 4,2	Milieu 4,6	Milieu 4,4
Milieu 4,1	Verkoopwaard e 4,2	Verkoopwaard e 4	Milieu 4	Verkoopwaard e 4,2	Milieu 4,1	Onderhoud 4,5	Verkoopwaard e 3,9
Verkoopwaard e 3,5	Energie-label 3,4	Milieu 3,5	Verkoopwaard e 3,8	Milieu 4,1	Verkoopwaard e 3,8	Verkoopwaard e 3,2	Onderhoud 3,8
Energie-label 3,4	Milieu 3,4	Energie-label 2,9	Energie-label 3,1	Energie-label 2,9	Energie-label 2,9	Energie-label 3,2	Energie-label 2,9
Innovatief 1,5	Innovatief 1,6	Innovatief 1,8	Innovatief 1,7	Innovatief 1,7	Innovatief 1,7	Innovatief 1,9	Innovatief 1,3

Bijlage 3: Omschrijving WIN leefstijlen

Behoudenden: Conformisme. Gericht op eigen leefomgeving, geborgenheid eigen gezin, onderneemt veel in gezinsverband en vriendenkring. Valt niet graag op, vindt het niet prettig als anderen dit wel doen. Leeft zo goed mogelijk naar de normen en regels, mengt liever niet in gevaarlijke situaties en discussies. Impulsief, opgeruimd persoon, houdt van ongedwongen vermaak. Kijkt graag tv (entertainmentprogramma's). Teleurgesteld in maatschappij en politiek. Niet echt materialistisch, maar wel enige luxe en moderne artikelen.

Evenwichtigen: Gemiddeld. Het gemiddelde van de gehele bevolking, qua interesses, opleiding, bestedingspatroon, gedachtegoed en leefsituatie.

Geëngageerden: Veiligheid. Harmonie en stabiliteit, sociaal ingesteld, ondernemen in groepsverband, verenigingsmensen, bedachtzaam, weloverwogen, denkt na over gevolgen beslissingen voor omgeving. Meer ouderen, met redelijk hoog opleidingsniveau. Leest eerder dan tv kijken, interesse voor kunst, natuur en politiek. Niet materialistisch, maar mooie smaakvolle spullen. Niet geïnteresseerd in nieuwe technologische snufjes.

Genieters: Plezier. Gezelligheidsdier, leeft rond eigen plezier en genot, eerder sportief dan creatief, gaat geen uitdagende of risicovolle situaties uit de weg, zoekt opwindend en avontuur, geen piekeraar eerder gemakzuchtig of impulsief, houdt van uitgaan. Niet erg geïnteresseerd in politiek en maatschappelijke issues. Kijken veel tv (commerciële zenders). Hoger bestedingsgedrag dan gemiddeld, impulsieve koopstijl.

Luxezoekers: Prestatie. Hoge ambities, succes en erkenning, hecht waarden aan een comfortabel leven, houdt niet van stilzitten, zoekt uitdagingen, neemt niet te nauw met algemene (gedrags)regels. Minst religieuze mensen. Leven sterk ingericht rond eigen behoefte, oordeelt snel over anderen, maatschappelijk geïnteresseerd, leest kranten en kijkt tv. Dit segment omvat de meeste Veronica en Telegraafabonnees. Bezit veel moderne spullen, technologische ontwikkelingen kunnen niet snel genoeg gaan, gevoelig voor trends.

Ruimdenkers: Betrokken. Vooruitstrevend, goed opleiding, veel idealen, vooral links georiënteerd, maakt zich druk om maatschappelijke problemen, probeert wereld te verbeteren, milieubewust. Erg gesteld op vrijheid, eigen gang kunnen gaan, gevarieerd leven met enige risico's, zelfontplooiing, stelt hoge eisen aan zichzelf en anderen. Staat op voor de wereld om je heen en hecht waarde aan begrip en diepgang. Heeft hekel aan vooroordelen. Leest veel, kijkt vooral naar publieke tv zenders. Zeer geïnteresseerd in politiek en maatschappelijke zaken. Flexibele instelling en moderne kijk op het leven.

Zakelijken: Zelfbepaling. Ambitieuze, onafhankelijk, gericht op eigen ontwikkeling, hoogst geschoolde segmenten, harde werker, snelle en creatieve denker, levensgenieter, wil een uitdagend en stimulerend bestaan. Huishoudens bestaan vooral uit tweeverdieners uit de hoogste inkomenscategorie met bijbehorend uitgavenpatroon. Houdt van luxe, smaakvolle, trendy producten en gevoelig voor technische snufjes. Schenkt aan goede doelen. Kritisch, staat open voor nieuwe dingen en mening. Kijkt meer dan gemiddeld tv, nieuws en achtergronden. Goed op de hoogte van maatschappelijke issues en politiek. Yuppen.

Zorgzamen: Sociaal. Richtten op welzijn van anderen, sociaal ingesteld, put energie uit het helpen van naasten. Sobere levensstijl, gul voor anderen, bescheiden, gezelschapsmensen, hecht waarde aan tradities en traditionele waarden, deze geven rust en zekerheid. Liever geen veranderingen. Maken zich verdienstelijk in (kerk)gemeenschap, niet erg creatief, houdt meer van uitvoerend werk. Leest, voornamelijk regionale krant, kijkt tv, redelijk goed op de hoogte van politiek en maatschappelijke situaties. Geen prioriteit voor luxe en moderne artikelen, liever deugdzaam.

Bijlage 4: Omschrijving Mosaic leefstijlen

Goed Stadsleven: variëren in leeftijd, wonen samen of alleenstaand. Zijn hoogopgeleid, maar inkomen verschilt sterk. Studeren nog, werken parttime of fulltime. Wonen in een koop of particulier huur appartement (90m²) in grote(re) steden in dichtbevolkte wijken in de omgeving van tal van voorzieningen. Besteden weinig tijd aan radio en tv, maar wel aan dagbladen en tijdschriften. Gebruiken internet voor video's kijken, LinkedIn en Funda. Ze binden zich nog niet aan een vaste stek, maar weten dat ze nu moeten genieten en houden graag hun onafhankelijkheid.

Modale Koopgezinnen: Zijn samenwonende/getrouwde ouders tussen de 30 en 50 jaar. Modaal inkomen (+), volgden een middelbare tot hoge opleiding en de kostwinner werkt fulltime. Minimaal 1 auto. Wonen in een rijtjeshuis (90 tot 135m²) in gezinsrijke gemeenten, vlakbij klein winkelcentrum, scholen en speeltuin. Kinderen staan centraal in het dagelijks leven. Lezen weinig dagbladen, maar tijdschriften. Naar de tv kijken vooral de kinderen en internet is redelijk in trek, online aankopen.

Kind en Carrière: Zijn tussen 30 en 55 jaar, getrouwd/wonen samen, hebben meerdere kinderen, middelbaar tot hoog opgeleid, goed inkomen, geen kredietrisico, één of twee auto's. Wonen in een rijtjeshuis (koop), gebouwd na 1990, ruim opgezette wijk met lagere school in de buurt. Schipperen continu tussen werk en thuis, weinig tijd voor andere activiteiten. Ze sparen, maar geven ook geld uit (meer dan gemiddeld geld uit aan luxe goederen). Lezen niet veel dagbladen, maar wel tijdschriften. Radio en internetgebruik is standaard.

Rijpe Middenklasse: 50-plussers, getrouwd/samenwonend of alleenstaand, meestal geen kinderen (anders minimaal 13 jaar oud). Middelbaar opgeleid, werken nog of zijn met pensioen. Hebben minimaal 1 auto. Inkomen is laag tot 1,5 keer modaal. Wonen in ruim opgezette naoorlogse wijk (rijtjeswoning), vooral in kleinschaligere gemeenten. Geen scholen en snelwegen in de buurt. Geen gekke uitspatting qua dure aankopen of verre reizen. Lezen regionale dagbladen en tijdschriften. Luisteren naar de radio en kijken tv, maar internetten niet veel.

Vrijheid en Ruimte: Ze zijn tussen de 40 en 60 jaar, getrouwd, vaak 1 tot 3 kinderen (6+). Opleidingsniveau is hoog, werken fulltime en inkomen varieert van modaal tot zeer goed. Twee auto's. Wonen in gemoedelijke, weids opgezette gemeenten, in (half-)vrijstaand huis van voor de oorlog of zeer recent. Geen grote winkelcentra, scholen of universiteiten in de buurt. Geen bovenmatige interesse in media. Radio staat op regionale zender, tv gebruik verschilt, abonnement op regionaal dagblad en tijdschriften. Het zijn luxezoekers, hoewel een stabiele basis voor het gezin daarbij leidend is.

Gouden Rand: zijn tussen de 45 en 65 jaar, getrouwd, 1 tot 3 kinderen (6+), hoogopgeleid (universitair), werken fulltime en soms bedrijf aanhuis. Hebben meestal 2 auto's. Wonen in jaren 20/30 of recent gebouwde woningen, (half-)vrijstaand (minimaal 136m²), in duurere gemeenten van Nederland, (redelijk) dichtbij winkels en scholen. Ze verdienen goed en behoren tot de hoogste sociale klasse van Nederland. Geven geld uit aan vakantie, uit eten, boodschappen en sporten als tennis, golf, skiën, zeil/motorboot varen. Luisteren af en toe radio (BNR Nieuwsradio, Radio 2), kijken niet veel tv, internetten iets meer.

Wilverdiend Genieten: Zijn 55 jaar en ouder, meestal gepensioneerd, getrouwd, geen thuiswonende kinderen, maar genieten van kleinkinderen. Vaak hoogopgeleid. Prima pensioen en overwaarde in het huis, 1 of meer auto's, soms caravan/camper. Wonen in naoorlogse twee-onder-een-kapwoning of appartement, in de buurt van middelgroot winkelcentrum. Zijn van zorgzame generatie, die hard heeft gewerkt, maar nu tijd hebben om te genieten. Puzzelen, lezen dagbladen en tijdschriften, koffiedrinken, klassiek concert of beurs, vakantie (caravan/vliegtuig). Kijken regelmatig tv maar zijn geen actieve internet gebruikers.

Bijlage 5: Geraadpleegde bronnen

KOW Architectuur en Stedenbouw, I.o.v.: Gemeente Den Haag, DSO afd. Woningzaken, *Duurzaamheidsonderzoek - Den Haag; Rapportage duurzaamheidsonderzoek particuliere woningen gebouwd voor 1985*, September 2009

TNS NIPO, I.o.v.: Milieu Centraal, *Gevelisolatie in Nederland: Kansen en barrières voor gevelisolatie in oudere woningen*, December 2009

Marlou Boerbooms, Henk Diepenmaat, Anke van Hal, I.o.v.: AgentschapNL, *Kansrijke aanpakken in gebouw gebonden energiebesparing: de particuliere eigenaar*, September 2010

TNS NIPO, I.o.v.: Milieu Centraal, *Warme voeten? Onderzoek naar vloer- en bodemisolatie in oudere woningen*, Februari 2011

Tangram Advies & Onderzoek, I.o.v.: SEV, *Wensen en behoeften van eigenaarbewoners op het gebied van energiebesparende maatregelen*, Juni 2011

The Choice, Onderzoek en Advies, I.o.v.: Ministerie ELI, Ministerie BZK, *Doelgroepsegmentatie energiebesparingsprojecten*, April 2012

Ministerie BZK, I.o.v.: Ministerie BZK, *Blok voor Blok; stand van Zaken*, Juni 2012

Flow resulting, I.o.v.: Ministerie BZK, *Inzichten customer journey; Brainstormsessie met stakeholders*, December 2012

PWC, *Nationaal Fonds Energiebesparing Haalbaarheidsstudie*, December 2012
