

# Key Findings

## Kwalitatief vooronderzoek

### Acceptatie energiebesparingsprojecten

In opdracht van **Agentschap NL**



# Inhoudsopgave

<b>1. <u>Management Summary</u></b>	<b>3</b>
1.1 Samenvatting & conclusies	4
<b>2. <u>Onderzoeksopzet</u></b>	<b>7</b>
2.1 Woningeigenaren	8
2.2 VvE-leden	9
<b>3. <u>Uitgebreide Resultaten</u></b>	<b>10</b>
3.1 Woonfase	11
3.2 Energie & energieverbruik	12
3.2 Huidige gedrag en aanwezige maatregelen	13
3.2 Sociale component	14
3.2 Barrières voor het overgaan tot maatregelen	15
3.2 Omgang met informatie over energiebesparing	16
<b><u>Uitkomsten VvE groep</u></b>	<b>17</b>
3.1 Huidige situatie respondent & VvE	18
3.2 Houding t.a.v. energiebesparende maatregelen	19
3.2 Barrières voor overgaan tot maatregelen	20



# 01

## ● Management Summary

## Samenvatting & conclusies

Energiebesparende maatregelen die comfort en gemak met zich meebrengen zijn veelal al gemeengoed en niet omdat men energie wil besparen



Ter voorbereiding op de kwantitatieve vragenlijst op basis waarvan de segmentatie plaats gaat vinden, zijn 4 kwalitatieve interviews met VvE-leden en 12 interviews met overige woningeigenaren afgenomen. De belangrijkste en opvallendste uitkomsten worden hieronder beschreven.

De meeste grootschalige en kleinschalige energiebesparende maatregelen worden doorgevoerd bij renovatie en verbouwing na aankoop van een huis. Deze energiebesparende maatregelen zijn veelal de standaardzaken die het huis weer aan de eisen van de huidige tijd laten voldoen (dubbelglas, isolatie, HR(e) ketel, slimme thermostaat, spoelonderbreking toilet, thermostatische mengkraan etc.). Dat met deze maatregelen energie bespaard wordt, is niet de belangrijkste reden om ze door te voeren. Ze worden lang niet altijd op eigen initiatief doorgevoerd, maar veelal geadviseerd door aannemers en/of installateurs.

Hoewel nagenoeg iedereen op zijn of haar energieverbruik zegt te letten, blijkt dit in de meeste gevallen neer te komen op het wachten op de jaarrekening. Op basis hiervan wordt bekeken of het 'goed' of 'niet goed' is gegaan. Bij de meeste woningeigenaren is er sprake van een wisselwerking tussen **comfort en gemak** aan de ene kant en **kostenbesparing** aan de andere kant. Er wordt op verbruik gelet, maar men levert niet (teveel) in op comfort om een lage(re) rekening te krijgen.

Het energiebewuste gedrag van woningeigenaren vormt geen voorspeller voor de mate waarin deze persoon bereid is energiebesparende maatregelen te treffen.

Gedragingen als thermostaat lager zetten, licht uitdoen enzovoort, zijn veelal 'gewoonte' en doet men niet bewust om energie te besparen.

Kleine energiebesparende maatregelen zoals tochtstrips, spoelonderbreking toilet, energiezuinige schakelaars enzovoort, brengen vaak een bepaalde mate van gemak en comfort met zich mee, waardoor veel mensen dit niet in eerste plaats vanuit energiebesparing toepassen. Dit geldt ook voor grotere maatregelen zoals zuinige ketel, dubbelglas, slimme thermostaat en isolatie. Deze maatregelen zijn eveneens zo ingeburgerd en 'standaard' dat het geen maatstaaf vormt voor energiebewustzijn. Anders is het met de minder bekende en minder vaak toegepaste maatregelen als zonnepanelen/-boiler, waterpomp of windmolens. In zonnepanelen hebben de woningbezitters de meeste interesse, maar ook worden veel barrières genoemd.

De kosten worden als voornaamste barrière genoemd voor het doorvoeren van grootschalige energiebesparende maatregelen, gevolgd door de verbouwing die nodig is. In de stad zien woningeigenaren geen mogelijkheden voor zonnepanelen en windmolens.

## Samenvatting & conclusies

Grootste uitdaging ligt in opheffen van informatietekort over grote, relatief onbekende, energiebesparende maatregelen

Ook de omgeving is belemmerend omdat vaak gedacht wordt dat de burens bezwaar hebben ('anderen worden gebruikt als excuus').

Als het om energiebesparende maatregelen gaat, valt op dat de een belangrijke rol is weggelegd voor de sociale component. Milieuvriendelijk gedrag van anderen wordt soms als excuus gebruikt om er zelf ook niet al te veel op te letten. Daarnaast spelen nog de volgende sociale componenten:

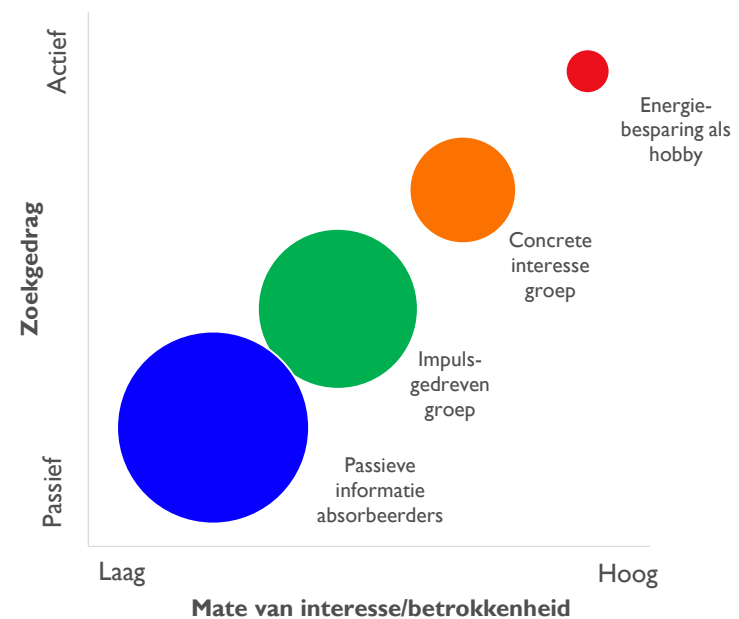
- Nabijheidseffect: Iemand kent iemand in zijn/haar omgeving die een (onbekende/minder gangbare) energiebesparende maatregel heeft toegepast. Positieve uitwerking op houding.
- Overtuigingsbehoefte: Ouders motiveren hun kinderen graag tot energiebewust handelen. Sommigen enthousiasmeren graag een nog grotere groep.
- Onbekendheidseffect: "Ik heb nog niemand in ons rijtje gezien met een zonneboiler op zijn dak." Dit houdt sommigen tegen.
- Behoefte gezamenlijk te investeren: Kosten delen, risico's spreiden en gevoel samen iets te doen. Dit ziet een grote groep wel zitten.
- Vergelijkingseffect: Sommige woningeigenaren krijgen graag bevestiging van het 'goede gedrag' door vergelijking met anderen.

De belangrijkste voorwaarde om grootschalige energiebesparende maatregelen te overwegen is voldoende kennis over de mogelijkheden, haalbaarheid, financiering en rendement. Daar ontbreekt het in de meeste gevallen aan. Maar ook is het lastig om in deze voorwaarde te voorzien. Niet iedereen is even ontvankelijk.



Er moet een aanwezige interesse (**'Energiebesparing als hobby'**) of een directe aanleiding zijn (**'Concrete interesse groep'**, bijvoorbeeld bij de aanschaf van een huis) wil men actief naar deze informatie op zoek gaan.

De impuls om op zoek te gaan naar informatie over energiebesparing kan ook van buitenaf komen: **'Impuls-gedreven groep'**. De grootste groep woningbezitters is echter tevreden met hoe het nu is en gaat niet uit zichzelf op zoek naar informatie over energiebesparing (**'Passieve informatie-absorbeers'**).



## Samenvatting & conclusies

### VvE's energiebesparende maatregelen laten nemen vormt een nog grotere uitdaging

Voor VvE's is het nog ingewikkelder om energiebesparende maatregelen door te voeren. Niet alleen heeft een VvE te maken met meerdere individuen die elk hun eigen ideeën hebben, de VvE als organisatorische structuur heeft ook zijn eigen cultuur en regels.

Binnen veel VvE's heerst niet het juiste klimaat om energiebesparende investeringen op de agenda te zetten (onvoldoende financiële middelen, ieder voor zich mentaliteit, geen open houding jegens energiebesparing).

Individuele leden die zich wel over dit onderwerp willen buigen om dit in vergaderingen in te brengen, hebben veelal te weinig tijd en te weinig kennis over bij wie ze moeten aankloppen om de juiste informatie boven tafel te krijgen. En met de informatie die ze wel kunnen vergaren denken ze niet de andere leden te kunnen overtuigen omdat er dan toch vaak gevraagd wordt 'de portemonnee te trekken'.

Financieringsmogelijkheden zijn veelal beperkt. Er is onvoldoende geld in onderhoudspot, subsidies zijn niet toereikend en men weet niet welke financieringsmogelijkheden er nog meer zijn.

Om VvE's 'warm' te maken voor (grootschalige) energiebesparingsmaatregelen dienen de mensen die bereid zijn zich te verdiepen in energiebesparende maatregelen gelokaliseerd en vervolgens voldoende geïnformeerd te worden om hen zo te helpen 'de weg te vinden' naar de juiste partijen.



Voor kleine VvE's zijn samenwerkingsverbanden tussen VvE's zeer belangrijk als het gaat om het treffen van gezamenlijke energiebesparende maatregelen.

Dit kan daarom meer gestimuleerd worden vanuit de overheid.



# 02. ● Onderzoeksopzet

# Opzet onderzoek

## Profiel woningeigenaren



Ten behoeve van een onderbouwd kwantitatief instrument dat resulteert in kansrijke doelgroepsegmenten zijn eerst inventariserende diepte-interviews gehouden met een gemêleerde groep van eigenaren van woningen met een bouwjaar voor 1980.

In totaal zijn 12 single interviews afgenomen: 6 in Amsterdam op 10 november en 6 in Den Bosch op 15 november. Een overzicht van de belangrijkste achtergrondkenmerken van de woningeigenaren is weergegeven in onderstaand schema.

Geslacht	Leeftijd	Werkzaamheid	Inkomen	Woonplaats	Samenstelling huishouden	Huis uit:	Type woning
m	41	Ondernemer	hoog	Uithoorn	Gezin	1975	Voormalige huurwoning, rijtjeswoning, 4 slaapkamers en tuin.
v	38	Mental coach	laag	Amsterdam	Gezin, 2 kinderen (13 en 14 jaar)	1928	Rijthuis.
m	34	Projectleider installatietechniek	laag	Diemen	Samenwonend, geen kinderen	Eind jaren 50	150 m2, hoekhuis.
v	53	Docent	modaal	Amsterdam-West	Gezin, zoon woont nog thuis	1957	Eengezinswoning, 3 slaapkamers, tuin voor en achter. Het was eerst een huurwoning, die ze later zelf hebben gekocht.
m	25	Webhoster	laag	Amsterdam	Woont samen met zijn vriendin	Tussen 1960-1970	Appartement van 80m2, 2 hoog.
m	54	Consultant	hoog	Amsterdam-Noord	Woont samen met zijn vriendin	1925	Ex-huurwoning. Appartementje begane grond, 2 slaapkamers. Energielabel E.
m	55	Ambtenaar	hoog	Den Bosch	Samenwonend met 1 thuiswonend kind	Jaren '60	Vrijstaande eengezinswoning, 6 kamers.
v	29	P&O medewerker	hoog	Den Bosch	Samenwonend, met 1 klein kindje	Jaren '30	Eengezinswoning, 125m2. Bewust van energieonzuinig huis.
m	56	Automonteur	laag	St. Michielsgestel	Samenwonend met nog thuiswonend kind	1938	Vrijstaande woning waarin hij ook geboren is.
v	34	P&O medewerker	hoog	Den Bosch	Samenwonend, geen kinderen	< 1980	Eengezinswoning.
v	44	Adm. medewerker	laag	Vught	Gezin, 2 kinderen.	Jaren '70	Tussenwoning met 5 kamers.
m	41	Fin. manager	hoog	Den Bosch	Gezin, 2 kinderen (7 en 5 jaar)	1973	2-onder-1-kapwoning van 200m2 met garage. Energielabel D.



## Opzet onderzoek

### Profiel VvE-leden



Aanvullend op de 12 interviews met woningeigenaren zijn nog 4 interviews gehouden met VvE-leden waarbij meer is ingezoomd op de houding en het gedrag van de VvE. De groep VvE-leden is geworven op de voorlichtingsbijeenkomst van VvE Belang in Haarlem op 31 oktober 2011.

De interviews zijn verspreid over week 46 afgenomen in Amsterdam. Een overzicht van de belangrijkste achtergrondkenmerken van de deelnemende VvE-leden wordt weergegeven in onderstaand schema.

Geslacht	Reden bezoek voorlichtingsbijeenkomst	Leeftijd	Werkzaam	Grootte VvE	Gemeenschappelijke ruimtes	Activiteit VvE
M	Workshop energiebesparing	50+	Gepensioneerd	48	Ja	Structureel terugkerende jaarlijkse ledenvergadering.
M	Hoofdprogramma plansessie (erfrecht)	50-	Freelance vertaler, lid milieudefensie	4	Nagenoeg geen	Niet actief, eens per jaar vergadering, ongestructureerd.
V	Workshop juridische zaken	59	Ja, gedeeltelijk in ziekte geweest.	74	Nagenoeg geen	Jaarvergadering, geen vast punt in het jaar.
V	Infomarkt	50+	Nee, in VUT	3	Bijna geen	Na jarenlang slapend te zijn geweest onlangs wakker geschud (3 jaar terug). Eens per jaar vergadering.



# 03 ● Uitgebreide Resultaten

# Woonfase

## Wat is er in het verleden aan de woning gebeurd en wat zijn de plannen?

De groep woningeigenaren bevindt zich in uiteenlopende woonfasen in hun leven. Toch hebben ze overeenkomstig dat ze bij de aankoop veelal grootschalige verbouwingen en/of renovaties hebben laten uitvoeren in hun huis, vaak om het huis weer up-to-date te maken.

- Grote renovaties en verbouwingen worden doorgevoerd bij de aankoop van het huis. Dit is bij deze groep tussen de 11 en 2 jaar geleden gebeurd. Men heeft om uiteenlopende redenen het huis te laten verbouwen (van meest naar minst genoemd):
  - Huis aan de huidige eisen laten voldoen (up-to-date maken);
  - Naar eigen smaak verbouwen/inrichten;
  - Luxer maken;
  - Enkel vervangen wat nodig is.

Enkele woningeigenaren blijven bezig en spreiden renovaties over langere tijd om zo ook de kosten te spreiden. Veelal zijn dit mensen die naar eigen zeggen, zelf redelijk 'handig' zijn.

***"Elk half jaar heb ik wel een klusje"***

***"We wonen nu heel fijn, binnen ons vermogen doen we wat we kunnen."***

- Weinig woningeigenaren hebben concrete plannen voor aanstaande renovaties. Alleen de mensen die de renovaties spreiden hebben hier een idee over.
- Soms betreft het een voormalige huurwoning die voor de koop door de woningcorporatie is opgeknapt.
- Bij starters speelt vaak mee dat men bij investeringen mee laat wegen hoe lang men nog in de woning verwacht te blijven.

### Investeringen in energiebesparing

- Wanneer het huis grootschalig is gerenoveerd bij de aankoop zijn in veel gevallen belangrijke kleine en grote energiebesparende oplossingen al doorgevoerd:
  - Spoelonderbreking op toilet;
  - Tochtstrips;
  - Thermostatische mengkraan voor douche of bad;
  - Waterbesparende douchekop;
  - Isolatie van leidingen in onverwarmde ruimtes;
  - Klok of slimme-thermostaat;
  - HRe-ketel of andere energiezuinige CV-ketel;
  - Isolatie van dak, gevel en/of vloer;
  - Dubbelglas.
- Deze oplossingen zijn lang niet altijd op eigen initiatief geplaatst maar veelal geadviseerd door aannemer/installateur.
- In geen van de gevallen wordt spontaan opgemerkt dat er plannen zijn om grootschalige energiebesparende investeringen te doen zoals kleine windturbines of zonnepanelen/zonneboiler.
- Een investering in grote energiebesparingsmogelijkheden wordt in deze tijden waarin de huizenmarkt onder druk staat, niet gezien als een toegevoegde waarde voor de woning.

# Energie & energieverbruik

Iedereen zegt op zijn of haar energieverbruik te letten, maar kostenbesparing heeft veelal niet de prioriteit

- Energie wordt gemakkelijker met *functionele* kenmerken als warmte en elektriciteit geassocieerd dan met *emotionele* kenmerken. Emotioneel gezien staat energie bij veel woningeigenaren voor *gemak* en *comfort*. Enkeligen geven in deze context aan hierbij aan het milieu te denken (*zuinig omgaan, groen, duurzaamheid*).
- Bij een meerderheid van de woningeigenaren is er sprake van een wisselwerking tussen **comfort en gemak** aan de ene kant en **kostenbesparing** aan de andere kant. Er wordt op verbruik gelet, maar men levert niet (teveel) in op comfort om een lage rekening te krijgen.
- Iedere woningeigenaar let op zijn of haar energieverbruik:
  - De grootste groep wacht op de jaarafrekening en kijkt of men geld terug krijgt of moet bijbetalen. Het vaste maandbedrag is het uitgangspunt of men het 'goed' of 'niet goed' heeft gedaan. Veel bijbetalen leidt vaak tot 'een poging' meer energie te besparen.
  - Een kleine groep houdt de meterstand regelmatig bij. Sommigen (in Den Bosch) maken gebruik van 'de Verbruiksmanager' van Essent (maar dit wordt niet altijd even goed bijgehouden, geeft men toe). Ook Green Choice biedt de mogelijkheid het verbruik te controleren en te vergelijken met anderen. Dit wordt ook als prettig ervaren door de groep die graag statistieken ziet en graag een bevestiging ziet van zijn/haar goede eigen gedrag.
- Het bijhouden van verbruik is niet inkomensafhankelijk. Er is een groep die het verbruik bijhoudt omdat zij tegen verspilling (van energie) is en niet zozeer om kosten te besparen.



## Spontane associaties bij 'energie'

Van meest genoemd naar minst genoemd

Functioneel	Emotioneel
Warm water	Gemak
Elektriciteit	Comfort
Apparatuur	Woongenot
Kachel	Luxe
Wonen	Warmte
Kosten	Knus gevoel
Verwarmen	Groen
Koken	Duurzaamheid
Werk	Positief
Verwarming	
Milieu	
Hoort erbij	
Zuinig mee omgaan	

**"Ik let er wel een beetje op, maar ga ook niet in de kou zitten."**

**"Zo min mogelijk betalen voor zo groot mogelijk genot."**

**"Ik wil niet meer betalen om er alleen maar een goed gevoel aan over te houden."**

**"Als je je niet gelukkig voelt is dat niet goed, dat is het belangrijkste, daarom geld op 2de plaats en milieu daarna."**

**"We wonen in een energievretend huis, maar daar tegenover staat dat we niet heel onzorgvuldig omgaan met energie. We hebben geen zonnepanelen, dat compenseert het dan een beetje."**

**We betalen niet te veel denk ik."**

# Huidige gedrag en aanwezige maatregelen

Gedrag en aanwezige maatregelen geen indicatoren voor mate van energiebewustheid

Gedrag	Voert handeling uit	Genoemd als belangrijkste handeling
Thermostaat lager zetten (en warme trui aan)	11x	4x
Kraan uit tijdens het tandenpoetsen	11x	1x
Lichten uitdoen	11x	
Gordijnen sluiten	10x	
Scheiden van oud papier en/of glas	9x	2x
Korter douchen	9x	1x
Apparaten uit i.p.v. stand-by	9x	
Wassen op een lagere temperatuur	9x	1x
Gebruik van groene stroom	7x	3x
Wasdroger minder vaak gebruiken	5x	

- De mate waarin men bovenstaande gedragingen uitvoert, is niet bepalend voor de mate waarin hij/zij 'energiebewust' is.
- De gedragingen worden vaak als een 'gewoonte' gezien en niet als iets dat men bewust doet om energie te besparen. Uiteraard is er wel een kleine groep die het hierom doet, maar de groep die comfort, gemak en gewoonte als argument noemen, is de grootste.
- Het al dan niet hebben van groene stroom geeft veelal wel aan of men energiebewust leeft (of probeert te leven) of niet.

'Kleine' maatregelen	Aanwezig	In-teresse	Geen interesse
Gloeilampen vervangen	12		
Tochtstrips	11		1
Spoelonderbreking op toilet	8	3	1
Leidingen in onverwarmde ruimtes isoleren	6	1	5
Energiezuinige schakelaars	5	5	2
Radiatorfolie	2	6	4
Stand-by-killer		8	4

- Ook bij de kleine maatregelen/investeringen is er nauwelijks sprake van verband tussen gedrag en mate van energiebewustzijn.
  - Gemak en comfort staan voorop. Bij gloeilampen geldt uiteraard dat men er bijna niet meer onderuit kan, maar er is een groep met designlampen thuis waarvoor nog geen geschikte spaarlampen zijn.
  - De rood vermelde maatregelen zijn relatief onbekend en voor een substantiële groep interessant.
- "Er is blijkbaar meer mogelijk dan ik weet."**
- De meningen zijn verdeeld over de 'gemak-producten' die je helpen energiezuinig te zijn (zoals schakelaars, stand-by killers en slimme thermostaat). Een groep is er van overtuigd is dat je dit zelf moet doen!

'Grote' maatregelen	Aanwezig	In-teresse	Geen interesse
Energiezuinige CV-ketel	12		
Dubbelglas	11		1
Isolatie dak, gevel en/of vloer	9	2	1
Thermostatische mengkraan	8	2	2
Waterbesparende douchekop	6	5	1
Klok of slimme thermostaat	5	3	4
Energie onzuinige apparaten vervangen	4	4	4
Waterbesparend toilet	2	7	3
Zonnepanelen		9	3
Zonneboiler		8	4
Warmtepomp		6	6
Regenwater opvangen/hergebruiken	2	4	6
Kleinschalige windmolen		2	10

Bij de grote(re) maatregelen is er een 2-deling te maken:

1. De reeds ingeburgerde maatregelen die standaard zijn wanneer je huis grootschalig wordt gerenoveerd en aangepast aan deze tijd of wanneer een oud product aan vervanging toe is (zwart).
2. De relatief onbekende investeringen waarbij veel barrières genoemd worden: Zonnepanelen zijn het bekendst en worden meest frequent als interessant genoemd (groen).

# Sociale component

De 'rol van anderen' is groot wat betreft doorvoeren van 'grote' energiebesparingsmaatregelen



## 1. Nabijheidseffect:

In het geval dat de ondervraagde in de nabije omgeving iemand kent die in grote energiebesparende maatregelen (bv. zonnepanelen/boilers/windmolens) heeft geïnvesteerd, wekt dit in alle gevallen een bovenmatige interesse, ongeacht of de maatregel effect heeft of niet.

***"Die windmolen bij mijn vriend werkt als een tierelier. Hij kan zelfs energie teruggeven aan de energiemaatschappij. Dat is toch kicken!"***

## 2. Overtuigingsbehoefte

De behoefte anderen te motiveren of te overtuigen, bewuster om te gaan met energie en misschien wel te overtuigen tot grote investeringen, is bij ongeveer de helft van de eigenaren aanwezig. Vooral eigenaren met oudere kinderen geven vaak aan energiebesparend gedrag te willen stimuleren.

***"Veel kleine dingen die voor de hand liggen, die moet je meegeven. Bewust met natuur en milieu omgaan."***

Er is ook een groep die erg tegen verspilling is en zeer enthousiast is over energiebesparing. Zij hebben vaak de neiging om andere mensen hierover te enthousiasmeren (groep 'ambassadeurs').

## 3. Onbekendheids-effect

Er is een groep heel ontvankelijk voor energiebesparingsmaatregelen die al gemeengoed zijn. Deze groep ('volgers') conformeert zich graag aan een groep maar probeert niet snel zelf iets uit.

***"Ik heb nog niemand in ons rijtje gezien met een zonneboiler op zijn dak."  
"Je hoort er nooit iemand over."***

## 4. Behoefte aan gezamenlijk investeren

De overgrote meerderheid van de eigenaren ziet gezamenlijk investeren in 'grote' energiebesparende mogelijkheden wel zitten. Dit is om uiteenlopende redenen:

- Kosten delen
- Risico's worden gezamenlijk aangeaan. Een groep weet meer dan een individu, dus dit geeft een prettiger gevoel (voorgaande groep 3).
- Gevoel samen iets te doen (saamhorigheid).

***"Als we een windmolen op een veldje plaatsen met z'n allen, dan gaan we daarin mee."***

## 5. Anderen als excuus

Er is tevens een groep die (terecht dan wel onterecht) de 'schuld' legt bij anderen voor het niet vertonen van energiebewust gedrag en/of het uitstellen van 'grote' energiebesparende maatregelen. In het eerste geval betreffen die 'anderen' de mensen en vooral ook bedrijven die zeer milieuvriendelijk zijn.

***"Er zijn zoveel dingen veel schadelijker dan dat kleine licht dat ik laat branden, bijvoorbeeld het licht laten branden in het grote kantoor naast ons."***

In het tweede geval wordt vaak voor burens gedacht. De eigenaar geeft aan dat hij/zij zelf wel interesse heeft gezamenlijk een grote investering te doen, maar de buurt nooit meekrijgt hierin.

## 6. Vergelijkings-effect

Er is een groep woningeigenaren die graag het eigen verbruik vergelijkt met dat van anderen. Dit is vaak de groep die tegen verspilling is en graag bevestiging heeft van zijn/haar goede gedrag.

***"Dan kan ik zien of ik meer of minder gebruik dan anderen, dat is voor mij heel waardevol. Kan ik mooi een lange neus maken."***

# Barrières voor het overgaan tot maatregelen

Onbekendheid meest voorkomende barrière, maar kosten meest belangrijkste



- De meest voorkomende barrière is het **kennistekort** over de betreffende maatregel. Het is natuurlijk niet gezegd dat wanneer men meer kennis heeft, men de maatregel ook interessant vindt, maar het is wel een voorwaarde om het te kunnen overwegen (kwalificatiecriterium). Dit heeft er naar alle waarschijnlijkheid ook mee te maken dat het kennistekort nooit als belangrijkste barrière wordt gezien door de woningeigenaren zelf, maar wel het meest is genoteerd door de moderator als genoemde barrière (zie tabel hiernaast). Gevaar bij onbekendheid is dat er altijd een groep is, die geneigd is zelf al ideeën/verwachtingen hierover te hebben die veelal onjuist zijn.
- De **kosten** worden vaak als de nummer 1 barrière genoemd en de **verbouwing** die nodig is als nummer 2.
- Hoewel sommige maatregelen inhoudelijk goed bekend zijn, missen woning-eigenaren veelal onafhankelijke informatie over het mogelijke **rendement** dat te behalen is in de eigen situatie (informatie op maat).
- De **omgeving** kan op twee manieren belemmerend werken:
  - De omgeving/huis kan niet geschikt worden bevonden voor grote maatregelen als zonnepanelen/boiler en/of windmolens. Dit kan terecht zijn, maar in andere gevallen ook niet, hierin speelt het kennistekort tevens een rol.
  - Ook de burens of de buurt worden vaak gezien als een barrière, omdat die daar volgens de zelf welwillende respondent niet voor open staan. Uiteraard is dit ook enkel op een aanname gebaseerd en kan derhalve terecht dan wel onterecht zijn.
- Opvallend is dat comfort vaak genoemd wordt als argument een maatregel of gedraging uit te voeren, maar dat het inleveren van comfort minder vaak als barrière genoemd wordt.

## Barrières genoteerd door moderator

Onbekendheid (mogelijkheden, haalbaarheid)	12x
Hoge kosten (financiering)	10x
Verbouwen 'veel gedoe', niet zomaar geïnstalleerd	9x
Rendement onbekend	8x
Omgeving belemmerend	7x
Huidige volstaat nog	6x
Comfort inleveren	5x
Regels/vergunningen/belemmeringen van derden partijen (VvE, overheid, gemeente, energiemaatschappijen)	4x
Rendement te laag	3x
Niet mooi	3x

**"Ik denk niet dat dat met die windmolens in Nederland gaat gebeuren. Met die zonnepanelen is het ook niets geworden."**

**"Bij windmolens moet je maar afwachten of je daar genoeg energie uit haalt, ik geloof er niet in."**

**"Energiebesparing doe ik waar ik dat kan, maar geen grote dingen. Een oud huis blijft een oud huis, die grote dingen daar doe je niets aan. Het zou beter kunnen, maar ik ga niet mijn dak eraf halen."**

**"Tegemoetkomingen zijn nodig om barrières te overbruggen."**

**"Denk dat wc-papier ook niet goed wegspoelt bij zo'n korte spoelbeurt."**

# Omgang met informatie over energiebesparing

## Grote passieve en impuls gedreven groep



Met informatie over energiebesparende mogelijkheden wordt op verschillende manieren omgegaan. Hierbij herkennen we onder de respondenten de volgende groepen:

### **Groep 1. Energiebesparing als hobby:**

Energiebesparing is het interessegebied van de respondent. Zonder aanleiding wordt (algemene en specifieke) informatie opgezocht.

### **Groep 2. Concrete interessegroep:**

Een groep die een concrete aanleiding/interesse heeft voor een bepaalde maatregel. Deze groep zoekt heel gericht informatie (mogelijkheden en kosten) over één of meerdere maatregelen.

### **Groep 3. Impuls-gedreven groep:**

Een groep die getriggerd wordt door folders, berichten in de media om veelal *algemene* informatie te verzamelen over hetgeen men heeft gezien/gelezen.

### **Groep 4. Passieve informatie-absorbeers:**

Deze groep zoekt zelf geen informatie over energiebesparingsprojecten, maar neemt het wel tot zich (wijst het niet af) wanneer het voorbij komt (aan de deur, folder, internet, tv, radio).

Groep 3 en 4 vormen de twee grootste groepen, groep 1 is het kleinst gevolgd door groep 2.

**Groep 1** betreft fanatieke energiebewusten. Zij weten bij wie ze moeten zijn voor welke informatie en hebben voor zichzelf duidelijk wie ze vertrouwen (onafhankelijke partijen, consumentenorganisaties maar geen energiemaatschappijen of andere partijen met een winst oogmerk). Deze groep heeft een bovenmatige interesse in nieuwe ontwikkelingen op energiebesparend gebied.

**Groep 2** gaat op zoek als er iets aan vervanging toe is of als er ergens concrete plannen voor zijn. Dit blijkt vaak bij zonnepanelen het geval te zijn. Echter, men mist de 'op maat gesneden' informatie over de mogelijkheden en kosten. Ook wordt in deze groep meer dan in de andere groepen aangegeven dat men moeite heeft met tegenstrijdige berichtgeving en wie te vertrouwen is of wat nu waarheid is.

**"Het is ook zo'n abracadabra als het gaat om energie."**

**Groep 3** heeft geen concrete aanleiding om zelf op zoek te gaan maar wordt door iets of iemand geprikkeld en neemt de informatie dan tot zich. Veelal blijft hij/zij hangen in algemene informatie, maar zou eigenlijk getriggerd moeten worden met meer 'op maat gesneden' informatie om het voor hen wat 'tastbaarder' te maken.

Voor **groep 3 en 4** doet de bron er minder toe. Informatie over grote investeringen en maatregelen wenst men veelal persoonlijk te krijgen. Groep 3 en 4 zijn het meest sceptisch, maar geven aan wel geïnteresseerd te zijn in bijvoorbeeld een 'open huis': een huis met kleine en grote energiebesparende mogelijkheden als 'demo'.

Ongevraagd (aan de deur) benaderd worden werkt niet bij iedereen in deze groep, vrijblijvendheid is een groot goed. In groep 3 en 4 bevinden zich tevens mensen die zich focussen op negatieve berichtgeving die het eigen gedrag goed praten.

**"Heb ooit ergens gelezen dat de spaarlampen helemaal niet zoveel zuiniger zijn."**





## Uitkomsten VvE groep

# Huidige situatie respondent & VvE

4 leden vertegenwoordigen goede mix qua grootte en mate van activiteit



De vier geïnterviewde VvE-leden vertegenwoordigen vier verschillende VvE's wat betreft grootte en het al dan niet aanwezig zijn van een onderhoudsplan.

	Grote VvE & onderhoudsplan aanwezig	Kleine VvE & onderhoudsplan NIET aanwezig	Grote VvE & onderhoudsplan NIET aanwezig	Kleine VvE & onderhoudsplan aanwezig
<b>Achtergrond respondent</b>				
Leeftijd	50+	50-	59	50+
Geslacht	Man	Man	Vrouw	Vrouw
Dagelijkse bezigheid	Gepensioneerd	Freelance vertaler, lid milieudefensie	Werkzaam, gedeeltelijk in ziekte geweest.	VUT
Rol binnen VvE	Lid van bestuur	Geen actieve rol (voorheen wel)	Algemeen bestuurslid van 2-kopig bestuur	Voorzitter
Overig opvallend	Hij weet waar hij moet zijn. Heeft wel een dagtaak aan zijn rol in het bestuur (vaak moet iemand aanwezig zijn bij werkzaamheden). Door zijn ervaringen als ex-ambtenaar weet hij hoe dingen uit te zoeken en hoe te benaderen.	Vrijwilliger Milieudefensie. Hij heeft in verleden actieve rol in VvE gespeeld, maar is duidelijk 'moe-gestreden'.	Het 2-koppige bestuur is onvoldoende capabel deze VvE te 'runnen'. Er zijn meer actieve leden nodig. Zelf is ze ook niet technisch onderlegd en ontbreekt dus de kennis wat betreft veel aangelegenheden die zij moet regelen (partijen en zoeken om ketels te vervangen enz.). Missers van de VvE in het verleden maken haar onzeker en wantrouwig.	Heeft zelf deze VvE 'wakker geschud' en sinds 2008 weer actief gemaakt. Vind dat ze zelf al veel te veel doet voor de VvE, ze zou dit het liefst uitbesteden als er geld voor zou zijn.
<b>Achtergrond VvE</b>				
Aantal eenheden	48	4	74	3
Gezamenlijke ruimtes	Ja	Nagenoeg geen	Nagenoeg geen	Bijna geen
Vergadering:	Jaarlijks, gestructureerd	Jaarlijks, ongestructureerd	Jaarlijks, ongestructureerd	Jaarlijks, ongestructureerd
Aanwezigheid vergaderingen	Helpt van de leden	Allen	Slechts 15 (te weinig voor een stemming)	Allen, behalve bewoner in Spanje
Financiële middelen	Voldoende	Nauwelijks	Slecht	Geen
Overig opvallend	Geen conflicten en leden luisteren en denken mee.	Ieder voor zich mentaliteit.	Weinig betrokkenheid.	Ieder voor zich mentaliteit, onduidelijkheden over gezamenlijke verantwoordelijkheden.

# Houding ten aanzien van energiebesparende maatregelen

Er zijn ambassadeurs nodig om VvE's te helpen op het gebied van energiebesparende maatregelen

**THE CHOICE**  
marktonderzoek & advies

(Gezamenlijke) energiebesparende maatregelen vormen pas een punt op de agenda van een VvE-vergadering wanneer een lid dit inbrengt. In de meeste gevallen worden de standaard (gezamenlijke) energiebesparende maatregelen die mogelijk zijn (verwarming, dubbelglas) gedaan tijdens het grootschalig onderhoud met als belangrijkste reden de woningwaarde te behouden en de woning aan te passen aan de huidige tijd. Opvallend is dat in beide kleine VvE's dubbelglas niet door de VvE bekostigd is, maar een individuele keuze is van de bewoners.

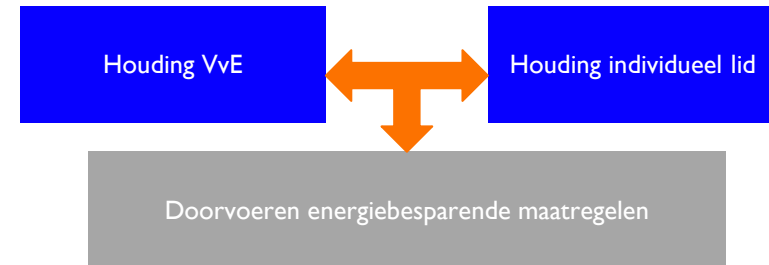
## Ideale situatie

In de meest ideale situatie is er een lid binnen de grote VvE's die zich als taak stelt de mogelijkheden tot (gezamenlijke) energiebesparende maatregelen uit te zoeken. In de vergaderingen wordt hier vervolgens tijd voor ingeruimd. Er wordt een concreet voorstel ingediend waarbij de leden niet meteen gevraagd wordt de portemonnee te pakken. De leden hebben een open houding en gaan zelfs meedenken: **"De lichten staan de hele dag te branden, kunnen we daar wat mee doen?"**

Echter, bij veel grote VvE's is geen energie-ambassadeur aanwezig en hebben de huidige bestuursleden het al druk genoeg met het 'runnen' van de VvE 'an sich'. Energiebesparing bevindt zich hierbij niet top-of-mind. Ook valt op dat zij het wel of niet doorvoeren van energiebesparende maatregelen heel erg laten afhangen van subsidies.

**"Als er ergens subsidies voor zijn dan breng ik het in op de vergadering."**

**"Onbekend maakt onbemind, dus we zullen (als bestuur) eerst ervoor moeten zorgen dat de bewoners menen dat ze ook hun verantwoordelijkheid hebben op dit gebied."**



Als geen van de leden energiebesparing ter sprake brengt, dan volgt de VvE uitsluitend de adviezen van de technische bureaus of aannemers. Het hangt er dus vanaf of zij op dit gebied ook pro-actief adviezen geven over energiebesparende maatregelen.

**"De leden kijken alleen naar hun portemonnee en wat nodig is op korte termijn."**

**"Zou leuk zijn als anderen ook eens wat meer zouden doen."**

## Kleine VvE's

Bij de kleine VvE's zijn er vaak te weinig gemeenschappelijke ruimten, wordt er teveel vanuit een 'ieder voor zich' mentaliteit gedacht en is de vergadering veelal te ongestructureerd om aandacht aan energiebesparende maatregelen te besteden.

Samenwerkingsverbanden met meerdere VvE's zijn in dit opzicht interessant, maar worden als ingewikkeld ervaren.

# Barrières voor overgaan tot maatregelen

Voor VvE's is het zeer moeilijk om energiebesparende maatregelen te treffen.



De genoemde barrières in het voorgaande deel gaan ook op voor de VvE's. Kosten vormen op VvE-niveau zelf een nog grotere barrière, omdat de meeste VvE's standaard (nog) geen rekening houden met energiebesparende maatregelen. Daarom wordt er hier nog meer gewezen op aanwezige subsidies en een verantwoordelijkheid van de overheid:

***“Aan de ene kant vind ik dat de overheid de voorwaarden moet scheppen en ondersteunen, aan de andere kant ben je als VvE ook zelf verantwoordelijk.”***

Maar ook de afhankelijkheid van toestemming van de bank (tot een voorfinanciering) wordt genoemd.

## Specifieke barrières voor VvE's:

1. Rendement en belasting verschilt per woning: Voor veel energiebesparende maatregelen geldt dat de ene woning er meer baat bij heeft dan de andere (bijv. bij dak, gevel of vloerisolatie). Ook hebben niet alle woningen evenveel 'last' van het invoeren van de maatregelen. Een stemming wordt hierdoor ernstig bemoeilijkt;
2. Samenwerkingsverbanden tussen meerdere (kleine) VvE's zijn gewenst, maar zijn in uitvoering erg ingewikkeld;
3. In sommige gevallen zijn er gemeentelijke regels van toepassing;
4. In de stemming is een gecertificeerde meerderheid (ca. driekwart) nodig om energiebesparende maatregelen door te laten voeren.

Voorwaarden waaraan veelal niet wordt voldaan:

- Bestuursleden of leden die zich in dit onderwerp willen verdiepen;
- Aanwezige financiële middelen;
- Open houding ten aanzien van gezamenlijke energiebesparende maatregelen.

## Persoonlijke barrières

Persoonlijke barrières voor de leden die wel graag zouden willen dat er op VvE-niveau meer aandacht uitgaat naar energiebesparende maatregelen:

1. Kennistekort. Het is voor gezamenlijke grootschalige investeringen nog moeilijk te achterhalen wat de specifieke uitvoerbaarheid is en welk rendement het heeft.  
***“Misschien wordt het gebouw er wel door beschadigd.”***
2. Grote tijdsinvestering nodig om mogelijkheden uit te zoeken, uit te werken tot concrete plannen en uit te laten voeren;  
***“Je moet altijd maar thuis zijn als er weer iemand langkomt en zeer veel regelen.”***
3. Gevaar dat er voor anderen gedacht gaat worden:  
***“Ik krijg de medebewoners niet overtuigd. Ik denk dat het wel zou helpen wanneer je mensen het idee gaat geven dat ze speciaal zijn, geselecteerd zijn.”***  
***“Ik denk dat het niet op prijs gesteld wordt als ik ze op energiebesparingsmaatregelen zal gaan wijzen.”***





**THE CHOICE**

marktonderzoek & advies

## Contact

Prins Hendrikkade 176  
1011 TC Amsterdam

Postbus 15039  
1001 MA Amsterdam

T 020 5210660  
F 020 5210661

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