

Succesfactor 6

Organiseer betaalbaarheid en wees eerlijk over geld



Deelworkshop webinar 7 succesfactoren haalbare en betaalbare warmtetransitie

30 april 2021

Harmen de Kool - Manager Renewable Energy – BOM

Martijn Messing - Programmamanager SIE

5.2 Investeringsbereidheid

Tabel 15 Welke van onderstaande stellingen zijn op u van toepassing?* (%)

	2020	2018	2016
	N=1.248	N=820	N=884
Ik ben bereid om met eigen geld te investeren in maatregelen voor energiebesparing of duurzame energie	43	48	47
Ik ben bereid om het geld te lenen om maatregelen voor energiebesparing of duurzame energie toe te kunnen passen	9	9	6
Voor een lagere energierekening ben ik bereid een toeslag op mijn huur te accepteren	11	12	10
Voor een energierekening van € 0,- ben ik bereid om € 150,- per maand te betalen	16	23	18
Ik heb het geld niet (over) om te investeren in energiebesparing of duurzame energie	42	40	44

* Meerdere antwoorden mogelijk.

43% van de respondenten geeft aan bereid te zijn om met eigen geld te investeren in maatregelen voor energiebesparing of duurzame energie. 42% geeft aan het geld er niet voor (over) te hebben om erin te investeren. 16% van de Brabanders is bereid om € 150,- per maand te betalen voor een energierekening van € 0,-. In 2018 gaf 23% aan hiertoe bereid te zijn. Het aandeel Brabanders dat bereid is om geld te lenen om maatregelen voor energiebesparing of duurzame energie toe te passen is 9%. De bereidheid om leningen aan te gaan voor het verduurzamen van de woning is dus gering.



Houding en gedrag van Brabanders ten aanzien van de energietransitie

Rapportage 2-meting

HET PON

[Link naar rapportage](#)

Energie in ons huishoudboekje

5 financiële inzichten op weg naar aardgasvrij

De transitie naar aardgasvrij biedt een uitdaging van ongekennde proporties. Een noodzakelijke uitdaging in het licht van schaarse fossiele brandstoffen en de bijkomende winst in onze strijd tegen klimaatverandering. Maar ook noodzakelijke transities zijn lastig. Bij aardgasvrij denk ik zelf wel eens aan een oud polygoonjournaal dat online staat. Onder de titel 'overschakeling naar aardgas' werd met smaak verteld en getoond hoe de stad Hilversum in 1963 aan het aardgas werd aangesloten¹. Cv-ke-tels werden destijds door de overheid in huis aangepast en kooktoestel-len werden zelfs opgehaald, omgebouwd en kosteloos weer thuis geïn-stalleerd. Nu, ruim vijftig jaar later zal het anders gaan. De transitie naar aardgasvrij zal niet gratis aan huis worden afgeleverd. Uit een recent rapport van het Sociaal en Cultureel Planbureau blijkt dat woningeigena-ren nog sterk aarzelen over aardgasvrij vanwege zorgen over de betaal-baarheid. Maar wet welke financiële consequenties moeten Nederlanders rekening houden wanneer ze werk maken van hun energietransitie?



Essay door:

Prof. dr. Dirk Brounen

Over de Auteur:

Dirk Brounen is hoogleraar vast-goedeconomie aan de Universiteit van Tilburg en TIAS Business School. Momenteel onderzoekt hij daar het risico en rendement van vastgoedin-vesteringen en de meerwaarde van vastgoedverduurzaming. Hij is gefas-cineerd door de moeite die veel men-sen hebben met financiële keuzes en hij schreef hierover het populaire boek 'Nooit meer slapend arm'.

De 5 inzichten uit onderzoek

- Goed inzicht is nodig
- Besparen is 2x verdienen
minder kosten – hogere woningwaarde
- Opwek kan renderen = 2 x verdienen
- Minder energiekosten = minder risico
en minder rente bij de bank
- Er zijn slimme financiële prikkels in
de vastgoed keten nodig.

Onderzoek (2016 Aydin) onder 44.000 huishoudens laat zien dat ongeveer 73% van de voorspelde energiebesparingen ook daadwerkelijk gerealiseerd wordt. Geen 100% want in veel gevallen passen bewoners hun energiegedrag aan na een verbouwing.

[Link naar webinar met Dirk Brounen](#)

In Memoriam

- **O.G. Financiering**
- **2017-2021**





Ervaringen uit de pilots:

Conclusies uit de pilots:

1. Wijkaanpakken vragen heel veel procesgeld en ingezet op energie is het resultaat laag
2. Mensen met geld hebben toegang tot vele voordelen, mensen zonder geld niet
3. Mensen lenen niet graag, zelfs als lenen niet ten koste gaat van de leencapaciteit.
4. De juiste prikkels in de hele vastgoedketen ontbreken om natuurlijke momenten te benutten.
5. Aardgasvrij worden is een veel te grote stap in eens.
6. Comfort – gezondheid – veiligheid zijn belangrijke waarden niet uit te drukken in €
7. Inzicht bieden stimuleert vraag, aanbod pushen roept weerstand op.



Onderzoek wat mensen drijft

Een financiële prikkel is maar een enkel voorbeeld van een drijfveer die iemand kan hebben. Gedrag is ontzettend complex en als je het wilt veranderen, heb je inzicht nodig in wat mensen beweegt. Door onderzoek te doen naar de bewuste en onbewuste weerstanden, motieven en contextfactoren weet je beter aan welke knoppen je moet draaien om je doelen te bereiken.



Maak contact

Door in contact te treden met de bewoners laat je zien dat je als gemeente betrokken bent bij je inwoners. Het biedt de kans om in te spelen op belangrijke basisbehoeften van de mens, bijvoorbeeld de behoefte aan erkenning: gehoord en gewaardeerd worden. Je herdefinieert zo de relatie van: 'de gemeente wil dat je energie bespaart' naar: 'de gemeente helpt je om energie te besparen'.



Benut de kansen

Ons gedrag wordt voor 95% gestuurd door gewoontes en automatisaties. Best fijn, want overal over na moeten denken, zou ons gek maken! Onze gewoontes worden geactiveerd door de omgeving en ontstaan door herhaling. Een verandering in je omgeving of een doorbreking van je routine, zoals na een verhuizing, of bij vervanging van je CV, is dan ook het meest kansrijke moment voor gedragsverandering.

Aanbevelingen uit de pilots (als het gaat om geld):

1. Benut zoveel mogelijk de natuurlijke momenten.
2. Hef de huidige financiële ongelijkheid op, zorg voor bredere toegang tot de energietransitie.
3. Kijk naar de hele vastgoed keten, hier kan groot verschil gemaakt worden.
4. Aardgasvrij worden is een hele grote stap, koester het zetten van kleine stappen.
5. Inzicht geven – hulp bij plannen maken overkomt inertie-bijziendheid en gedoe en gedonder.
6. Kies voor een fusie van belangenstrategie als je kiest voor een wijkaanpak.
7. Ventilatie met wtw en koeling krijgen nu te weinig aandacht. Stimuleer gezond en comfortabel wonen. Isolatie kan niet zonder ventilatie.



Zet in op verbondenheid

De mens is een groepdier. We kijken om ons heen om te bepalen wat het juiste gedrag is om te vertonen. Niet alleen om te voorkomen dat we buitengesloten worden, ook omdat we het fijn vinden om verbonden te zijn met anderen. Een collectief warmen is dus niet alleen financieel aantrekkelijk, het zorgt ook voor sociale cohesie en werkt intrinsieke motivatie op. Zo verspreidt het zich als een olievlek door de wijk.



Voorkom weerstand

Als je gedrag probeert te veranderen, krijg je te maken met weerstand. Een belangrijke bron van weerstand is wanneer een ander voor jou beslist. Dit gaat namelijk in tegen onze behoefte aan autonomie. Betrek bewoners daarom in het proces, bied keuzevrijheid en ga niet te snel, aangezien mensen dan het gevoel hebben dat ze de controle verliezen.



Maak het klein

Bij een probleem als klimaat is het de valkuil om te veel te vragen van mensen. 'Red de wereld, word energieneutraal, stop met vliegen en word vegetarisch!' Het probleem is zo groot dat het een verlammend effect kan hebben. Terwijl juist de kleine maatregelen voldoening geven en vaak inspireren om in actie te komen. Zo kan iets kleins een opmaat zijn tot grotere en meer ingrijpende maatregelen.



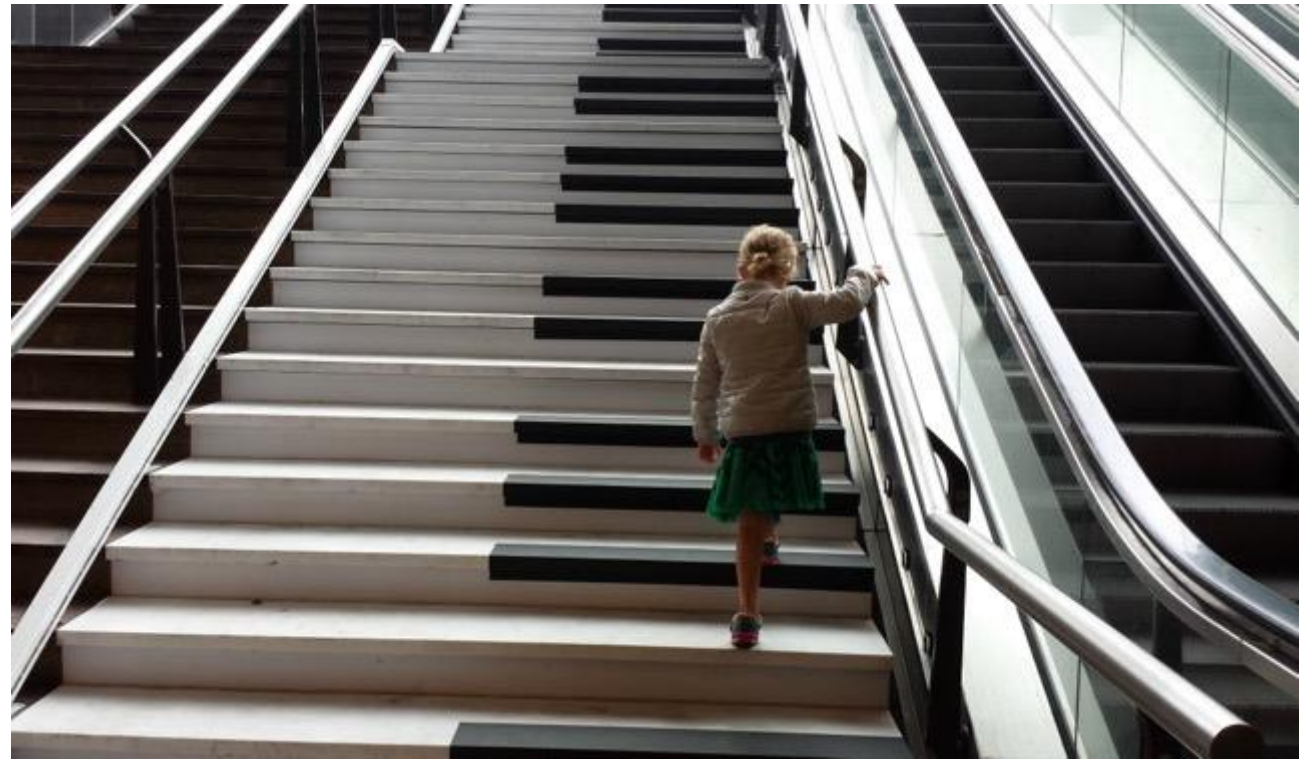
© Randy Glasbergen
www.glasbergen.com



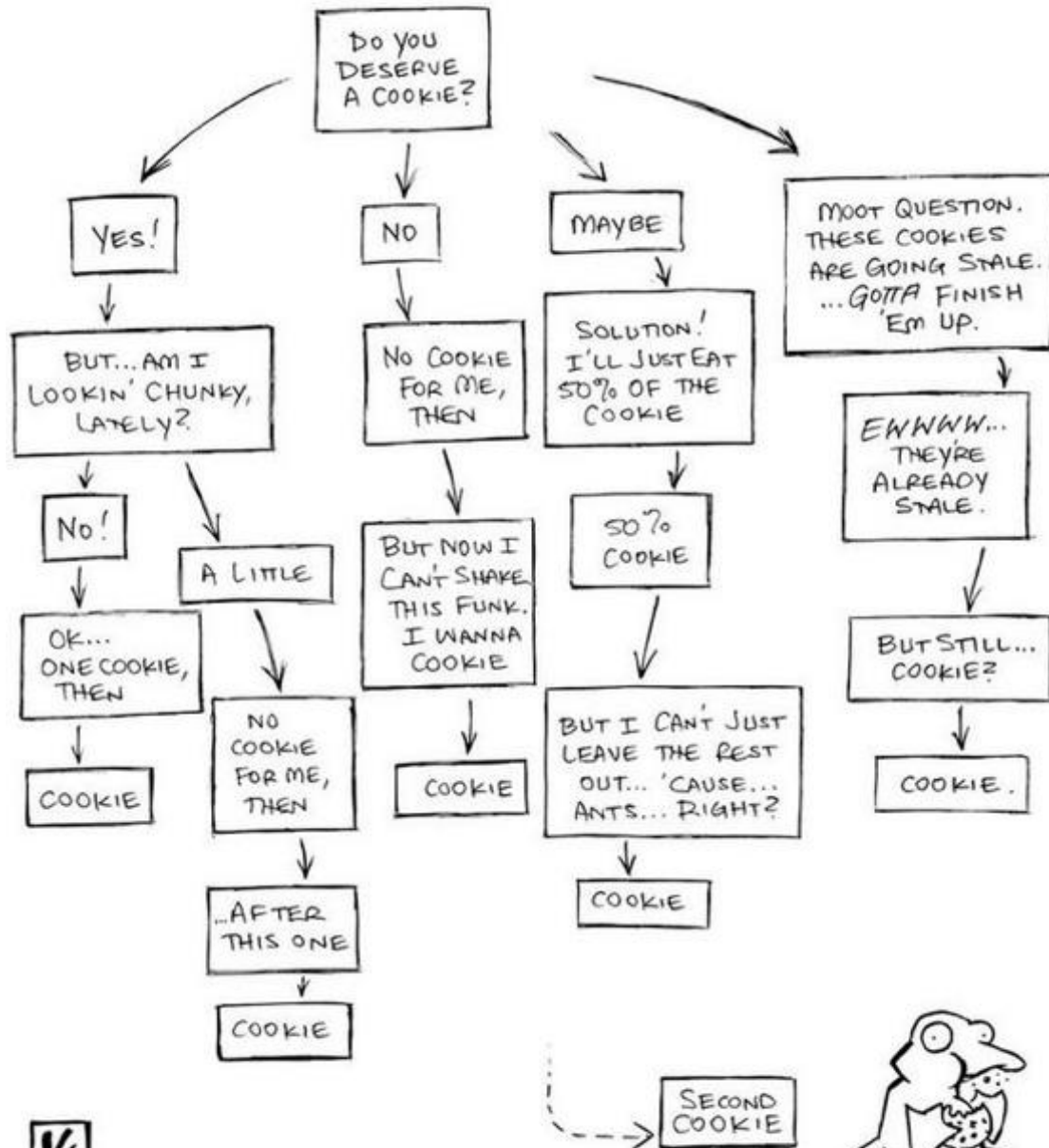
"I want you to think 7.048239 inches outside of the box."



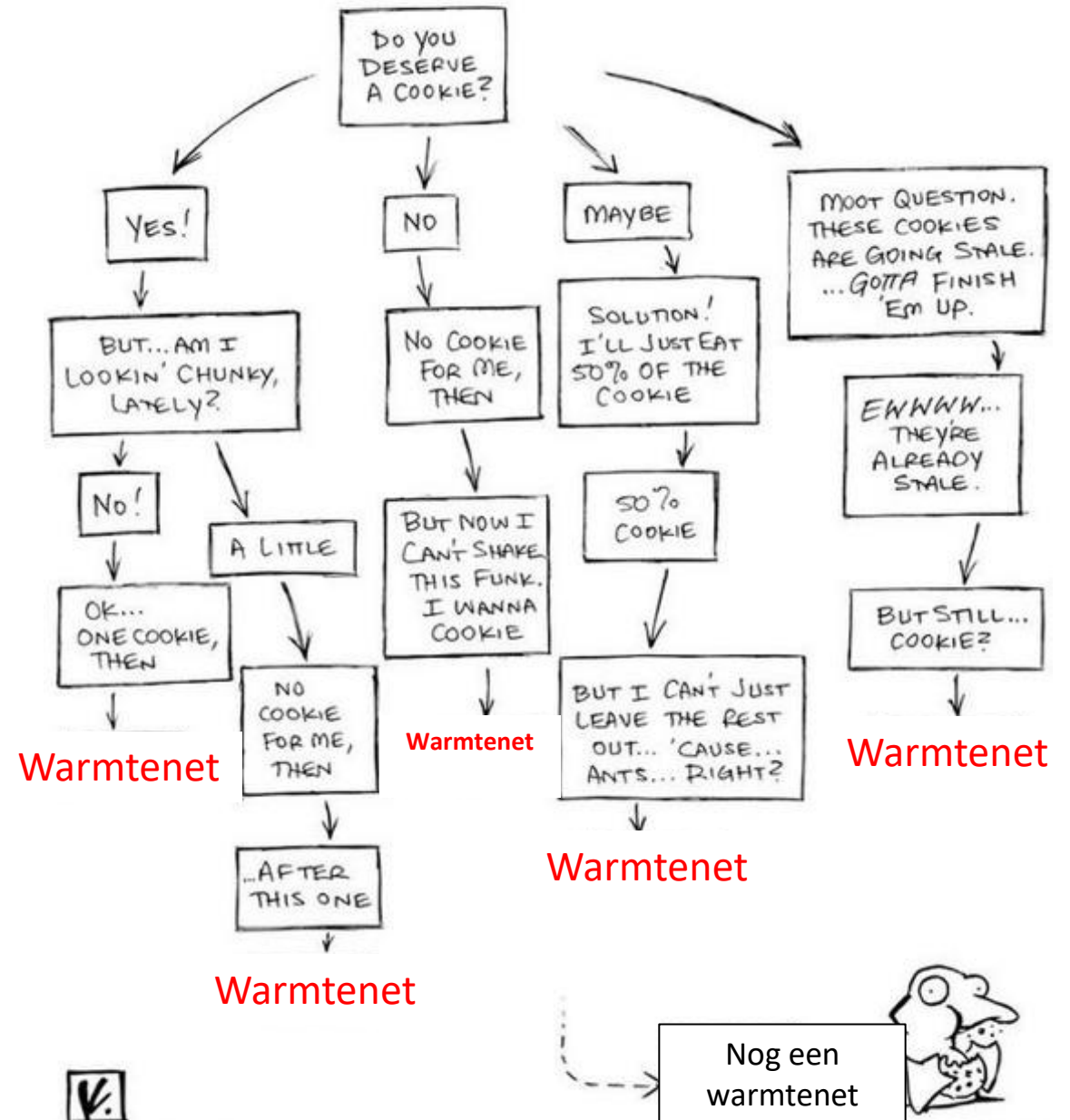
- Verplichtingen bij verbouwing
- Gas- en elektriciteitsprijs
- Subsidies

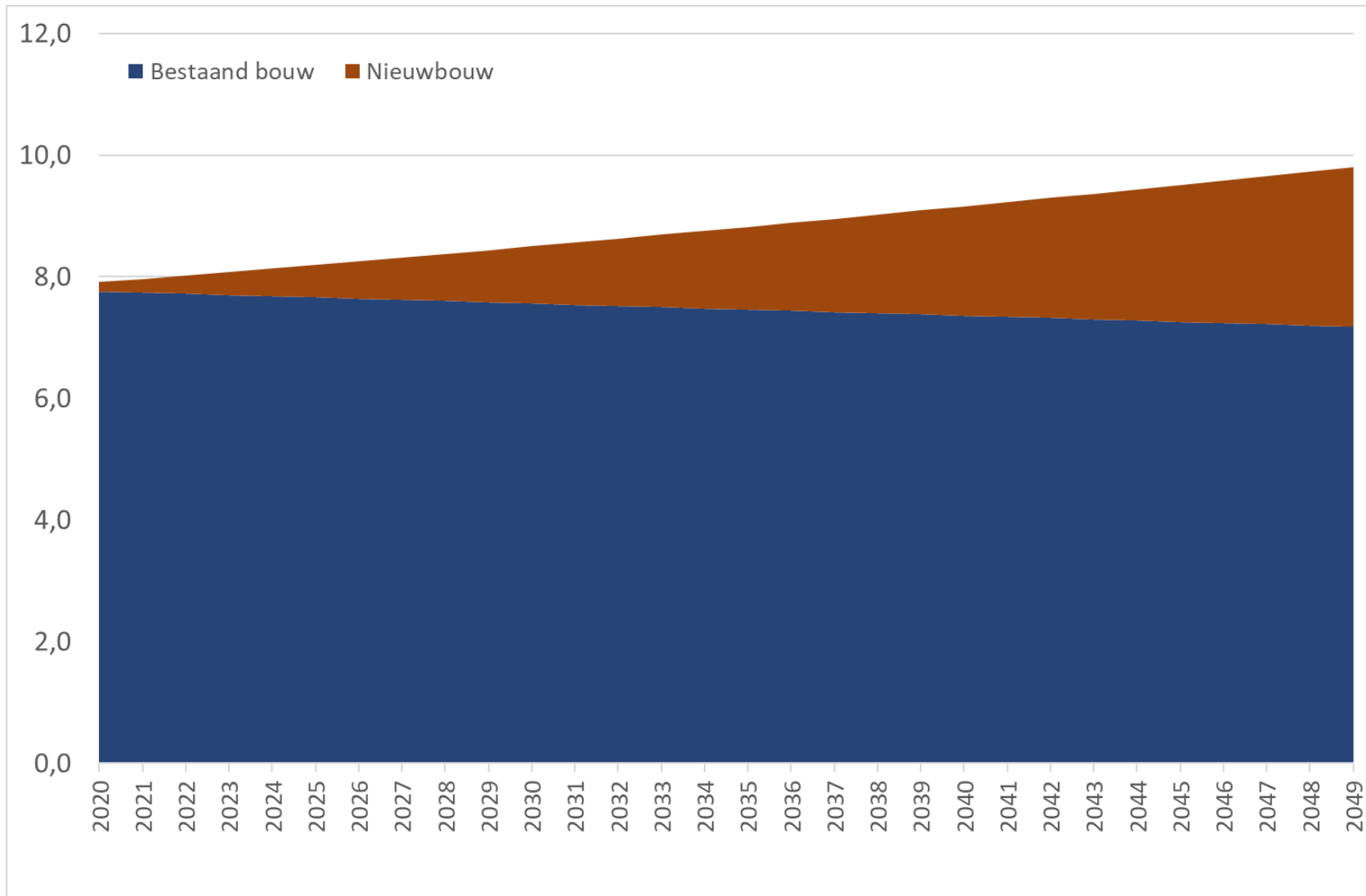


Should I Have A Cookie?



Warmtetransitie?





Nieuwbouw:

- In 2050 is circa 25% van het huizenbestand gebouwd na 2020.

Bestaande bouw:

- 99% van de huizen wisselt 1 of meer keer van eigenaar tot 2050
- In circa 50% van de gevallen wordt er grondig gerenoveerd door de nieuwe eigenaar.
- In elk huis wordt de cv-ketel 1x of meer keer vervangen tot 2050

Radicaal idee: allemaal een hybridepomp van de staat

- Warmte zit in de lucht – 350 dagen per jaar
- Alle huizen met een warmtepomp en een cv back-up voor hevige kou
- Bezwaren aan warmtepomp zijn technisch oplosbaar
- Elektriciteitsnetwerk kan het aan; elektriciteitsvraag verdubbeld hierdoor
- Kosten: 7 miljoen huizen x 3000 = 21 miljard
- Veel geld, maar: aan SDE is inmiddels meer dan 30 miljard toegezegd.
- Gasverbruik: -90%.
- Simpel, goedkoop, uitvoerbaar, haalbaar, betaalbaar, comfortabel, rustgevend

Binnengekomen vragen vanuit aanmelders

Ter herinnering niet in presentatie

- Welke rol kan Object Gebonden Financiering hebben in de populariteit van een nieuwe warmteoplossing in een buurt en welke voorwaarden mag de gemeente stellen voor een garantstelling hierin.
- Hoe neem je het beste Financieel advies mee in je (technisch) energieadvies ? Niet, Wel !? En hoe dan ?
- De energietransitie kost miljarden en dit zorgt voor weerstand. Hoe zorgen we er samen voor dat we allen een financieel steentje bijdragen zonder de rekening door te schuiven naar de overheid of naar de volgende generaties?
- Mede gezien de lage rentestand zou een slimme financiering via objectgebonden financiering toch ook een kans moeten zijn voor banken?
- Hoe krijgen we de transitie betaalbaar voor onze inwoners en hoe krijgen we deze kosten in beeld
- Wat betreft de deelsessie over betaalbaarheid en eerlijk zijn over geld: als gemeente zenden we nu het signaal: we weten nog niet hoe duur het voor u wordt. En we weten ook nog niet wie/hoe we het gaan betalen. Dat is wel eerlijk, maar nog niet heel geruststellend en met veel handelingsperspectief. We zitten als gemeenten ook nog midden in een ingewikkeld gesprek met de Rijksoverheid over dit thema. Als gemeente kunnen we die betaalbaarheid niet alleen voor elkaar krijgen. Ik ben benieuwd of u dat met mij eens bent en hoe deze succesfactor dan bepaald is.
- Gemeente met hoge woningdichtheden zal een grotere rol moeten nemen in de ontwikkeling van wijk warmtenetwerken. De markt en de energiecoöperaties hebben te weinig ontwikkelkracht om op de korte termijn deze netwerken van de grond te krijgen. Ook om kosten van deze echt duurzame oplossing te kunnen socialiseren. Hoe krijgen we. Gemeentes zover