

‘Baat het niet, dan gaat het niet!’

Het energiegebruik van nieuwbouwwoningen moet steeds verder worden beperkt. Maar in hoeverre is de consument bereid daarvoor extra te betalen en onder welke voorwaarden? Bouwfonds Ontwikkeling onderzocht dat in een grootschalig woonconsumentenonderzoek. Dat onderzoek biedt een nieuw perspectief op energiebesparing en duurzaam ontwikkelen. Waar het om gaat is de belangen van woonconsumenten zo te dienen dat daarmee ook het klimaat en het milieu zijn gediend. Vooral financieel gewin verleidt de consument.

door dr. Bas van de Griendt en Gijsbert van Estrik MSc

Op 22 april 2008 sloten de ministers van VROM en WWI het zogeheten ‘Lente-akkoord energiebesparing in de nieuwbouw’ met NEPROM, Bouwend Nederland en NVB. Dit akkoord schrijft voor dat het gebouwgebonden energiegebruik moet worden gereduceerd met een kwart per 1 januari a.s. en de helft in 2015. Voor woningen betekent dat een energieprestatiecoëfficiënt (EPC) van 0,6 en 0,4 in plaats van de 0,8 die het Bouwbesluit nu voorschrijft. In 2020 ten slotte moeten woningen energieneutraal zijn (EPC 0).

Omdat de verwachting is dat het Lente-akkoord, zeker op termijn, grote gevolgen heeft voor de ontwikkeling en de markt van Nederlandse nieuwbouwwoningen, voerde Bouwfonds Ontwikkeling een grootschalig landelijk woonconsumentenonderzoek uit². De reductiedoelstellingen verisen immers een betere isolatie van woningen en het gebruik van nieuwe, energiebesparende technieken. Dat brengt extra kosten met zich mee, waardoor woningen duurder worden.

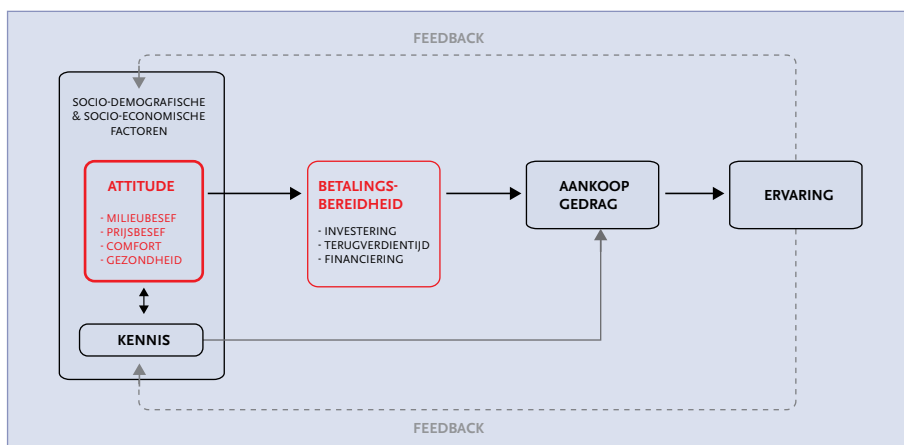
Onderzocht is in hoeverre woonconsumenten energiebesparende maatregelen en concepten als een meerwaarde zien. En zo ja, in welke mate en onder welke voorwaarden zij bereid zijn hiervoor te betalen.

Gedragmodel

Om deze vraag te kunnen beantwoorden en de extra betalingsbereidheid van woonconsumenten voor een energiezuinige nieuwbouwwoning te kunnen kwantificeren is, gebaseerd op de theorie van gepland gedrag (Ajzen, 2002 & 2005), een conceptueel gedragmodel ontwikkeld (figuur 1). Dit gedragmodel onderscheidt de relevante socio-demografische en socio-economische factoren, waaronder leeftijd, opleiding en inkomen, en de aspecten kennis, attitude en betalingsbereidheid.

Kennis en attitude beïnvloeden de koopbeslissing van woonconsumenten, waarbij een positieve attitude ten aanzien van energiezuinige nieuwbouwwoningen zich vooral laat vormen door milieubesef, prijs-

FIGUUR 1 ► CONCEPTUEEL GEDRAGSMODEL VOOR MARKTACCEPTATIE VAN EN BETALINGSBEREIDHEID VOOR ENERGIEZUINIGE NIEUWBOUWWONINGEN



Attitodefactoren bij aankoopgedrag

Een positieve houding bij woonconsumenten over de meerwaarde van een energiezuinige woning is van invloed op de bereidheid hiervoor extra te betalen, bijvoorbeeld in vergelijking met wat men voor een 'standaard' nieuwbouwwoning betaalt.³ Deze attitude, zo blijkt uit literatuuronderzoek (Van Estrik, 2009), wordt vooral bepaald door de volgende vier factoren:

- *Milieubesef*. Dat is de mate waarin consumenten zich zorgen maken over milieu- en energieproblemen en het belang dat men hecht aan deze problemen en de eigen bijdrage daaraan (Steg, 1999).
- *Prijsbesef*. Dat is de mate waarin consumenten energie besparen om finan-

ciële redenen (Verhallen en Van Raaij, 1980) en het belang dat men hecht aan economisch voordeel (Van Raaij & Antonides, 2002).

- *Comfort*. Dat is de mate waarin woonconsumenten een energiezuinig concept voor een nieuwbouwwoning beschouwen als een bijdrage aan het gebruiksgenot van de woonomgeving waarbinnen de techniek is toegepast (Van der Reijden et al, 2002).
- *Gezondheid*. Dat is de mate waarin woonconsumenten bezorgd zijn over de toestand van het binnenmilieu van een energiezuinige nieuwbouwwoning (Dusseldorp et al, 2007) en heeft betrekking op het algehele lichamelijke en medische welbevinden (Hameetman et al, 2006).

besef, comfort en gezondheid (zie kader over attitodefactoren) en daarmee de bereidheid om meer te betalen. Een extra betalingsbereidheid is echter nog geen

garantie voor feitelijk gedrag. Woonconsumenten moeten namelijk een extra investering ook kunnen dragen, waarover later meer.

De kennis, attitude en vooral extra betalingsbereidheid voor een energiezuinige (nieuwbouw)woning zijn in drie fasen onderzocht (figuur 2). Alle veldwerkzaamheden zijn verricht door USP Marketing Consultancy in Rotterdam.

Driefasenonderzoek

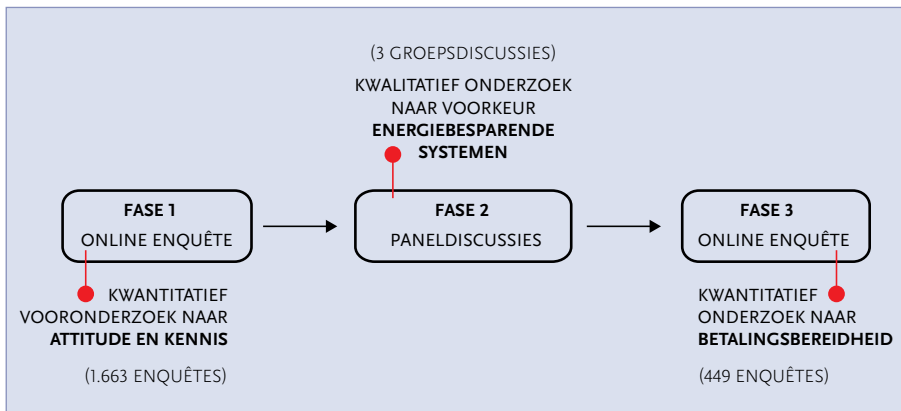
In de eerste fase is gekeken naar de attitude en het kennisniveau van de Nederlandse bevolking ten aanzien van energiezuinige nieuwbouwwoningen. Daarbij werd gekeken naar socio-demografische en socio-economische variabelen die hiervoor een verklaring kunnen zijn. Hiervoor is online onderzoek verricht met als doelgroep de Nederlandse bevolking. Er is gebruik gemaakt van het consumentenpanel van USP. De geënquêteerden kregen een twintigtal kennisvragen over energiebesparing en meer dan 30 stellingen voorgelegd die onder meer betrekking hadden op de factoren milieubesef, prijsbesef, comfort en gezondheid van het conceptuele model. Daarbij konden ze aangeven in welke mate ze het met een stelling eens of oneens waren.

In de tweede fase vonden paneldiscussies plaats om inzicht te krijgen in hoe consumenten reageren op verschillende systemen,

bijbehorende energieprestaties, kosten en besparingen. Deelnemers uit de eerste fase zijn geselecteerd op basis van onderscheidende achtergrondkenmerken: leeftijd, opleiding en inkomen. Bovendien is rekening gehouden met de uitkomsten van het vooronderzoek en werd een onderscheid gemaakt tussen woonconsumenten in grootstedelijke, stedelijke en landelijke woonmilieus. Groepsdiscussies leveren een veelheid aan meningen op. Respondenten hebben bovendien de mogelijkheid om op elkaar te reageren, waardoor meningen kunnen worden bijgesteld of aangescherpt. Ervaring leert dat een beperkt aantal discussies vaak al voldoende informatie oplevert om een goed beeld te krijgen van achterliggende motivaties. Dat geldt ook voor dit onderzoek. De uitkomsten zijn echter niet representatief, maar indicatief. Hier waren de uitkomsten richtinggevend voor de derde fase van het onderzoek.

Tot slot is in de derde fase via een online enquête de meerwaarde van energiezuinige woningen onderzocht onder verhuiscandidate koopstarters en doorstromers⁴ naar een nieuwbouwwoning in de koopsector en hun bereidheid hiervoor extra te betalen. Deze betalingsbereidheid is direct gemeten met behulp van de zogeheten prijsacceptatieme-

FIGUUR 2 ► DRIEFASENONDERZOEK



thode, een combinatie van de Gabor Granger-prijsstest en de prijsmetermethode. Respondenten is gevraagd of ze bereid zijn 5.000 euro, 10.000 euro, 15.000 euro, 20.000 euro, 25.000 euro of 30.000 euro extra te betalen voor een energiezuinige nieuwbouwwoning. Hierbij bestonden de antwoordopties uit: 1. 'Ja, afhankelijk van terugverdientijd', 2. 'Ja, onafhankelijk van terugverdientijd' en 3. 'Nee'. Vervolgens is de extra betalingsbereidheid opnieuw getoetst aan de hand van verschillende energiesystemen. Om het probleem van volgorde-effect – dat respondenten prijsbewust beginnen te kiezen – te onderwerpen zijn twee vragenlijsten gehanteerd, die verschilden in prijsopbouw. Willekeurig hebben geënquêteerden een van beide vragenlijsten voorgelegd gekregen.

Factoren die attitude bepalen

Uit het onderzoek blijkt dat de houding (motivatie) van woonconsumenten ten opzichte van een energiezuinige nieuwbouwwoning hoofdzakelijk samenhangt met leeftijd, opleidingsniveau en inkomen. Jongeren (jonger dan 35 jaar) hebben veelal een positievere attitude dan ouderen (ouder dan 55 jaar). Dat heeft onder andere te maken met de langere levensverwachting van jongeren en hun verlangen om ook in hun toekomstige behoeften te kunnen voorzien. De positievere attitude van hoog opgeleiden in vergelijking met laag opgeleiden kan vooral worden verklaard door verschillen in kennis. Hierdoor zijn hoger opgeleiden beter in staat een relevantere attitude te ontwikkelen ten aanzien van energiezuinige nieuwbouwwoningen. Een verklaring voor de samenhang met het inkomen is dat je een extra investering natuurlijk ook moet kunnen betalen. Naarmate je meer inkomen of vermogen hebt, kun je ook meer betalen. De crux van attitude is echter dat consumenten behalve moeten 'kunnen' investeren, ook moeten 'willen' investeren. Veel woonconsumenten hebben moeite een daarvoor relevante attitude te ontwikkelen. Dat heeft niet alleen te maken met leeftijd,

opleiding en inkomen, maar komt ook door gebrek aan kennis van energiezuinige systemen die in de nieuwbouw vaak al worden toegepast.

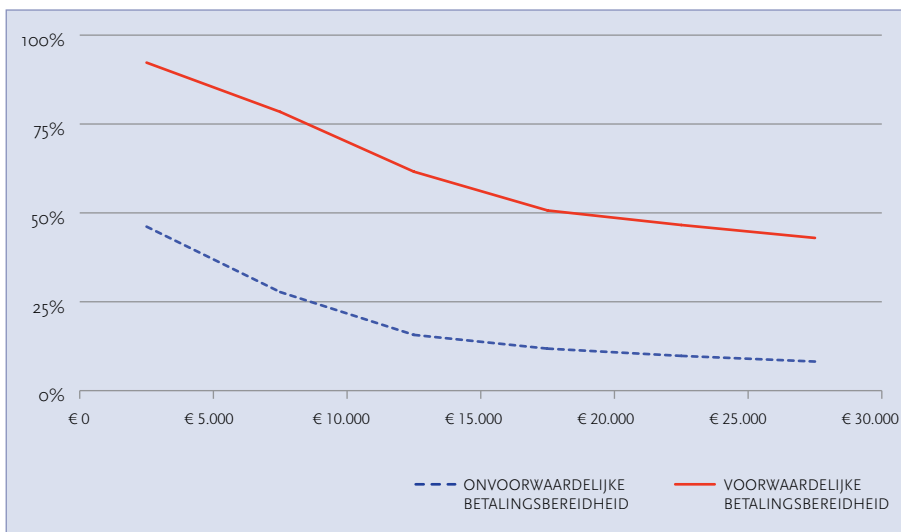
Betalingsbereidheid

De bereidheid meer te betalen voor een energiezuinige nieuwbouwwoning blijkt onder woonconsumenten zeer beperkt (figuur 3). Onvoorwaardelijk, dat wil zeggen onafhankelijk van de terugverdientijd, blijkt dat 46% van de woonconsumenten een prijsniveau van € 5.000 accepteert. Dit betekent dat minder dan de helft van de potentiële kopers bereid is € 5.000 euro extra te betalen. Naarmate het prijsniveau toeneemt, neemt de bereidheid om extra te betalen sterk af. Nog niet een derde (28%) is bereid onvoorwaardelijk € 10.000 extra te betalen. Hiermee vormt een extra investering van € 10.000 voor energiezuinige maatregelen het maximum. De onvoorwaardelijke bereidheid om extra te betalen ligt hiermee tussen de 5.000 en 10.000 euro en valt daarbij eerder lager dan hoger uit.

De voornaamste reden om extra te betalen voor een energiezuinige nieuwbouwwoning vormt een lagere energierekening. Terugverdientijd speelt dan ook een belangrijke rol in de overweging van consumenten om extra te betalen voor een energiezuinige nieuwbouwwoning. Woonconsumenten zijn namelijk voorwaardelijk, dus afhankelijk van de terugverdientijd, bereid meer te betalen. Bijna twee derde (62%) van de potentiële kopers accepteert een voorwaardelijk prijsniveau van € 15.000. Eventueel zijn ze zelfs bereid € 30.000 te betalen, maar dat geldt alleen voor potentiële kopers met hoge inkomens en/of grote vermogens en in de prijscategorie boven de € 400.000.

Kortom, vooral als een energiezuinig systeem daadwerkelijk een lagere energierekening oplevert, zijn woonconsumenten bereid hiervoor extra te betalen. De hoogte ervan kan variëren van 5.000 tot 30.000 euro. De bereidheid om meerkosten boven de € 5.000

FIGUUR 3 ► VOORWAARDELIJKE EN ONVOORWAARDELIJKE BETALINGSBEREIDHEID



te betalen is behalve van de terugverdientijd ook sterk afhankelijk van de prijsklasse waarin woonconsumenten een woning zoeken. Daarbij mag de terugverdientijd overigens niet meer dan maximaal 10 jaar bedragen. Indien dat langer is, blijkt namelijk een overgrote meerderheid (81%) niet langer bereid hiervoor te betalen. Het argument van milieubewustzijn speelt hierbij nauwelijks een rol van betekenis.

Onbekend maar niet onbemind

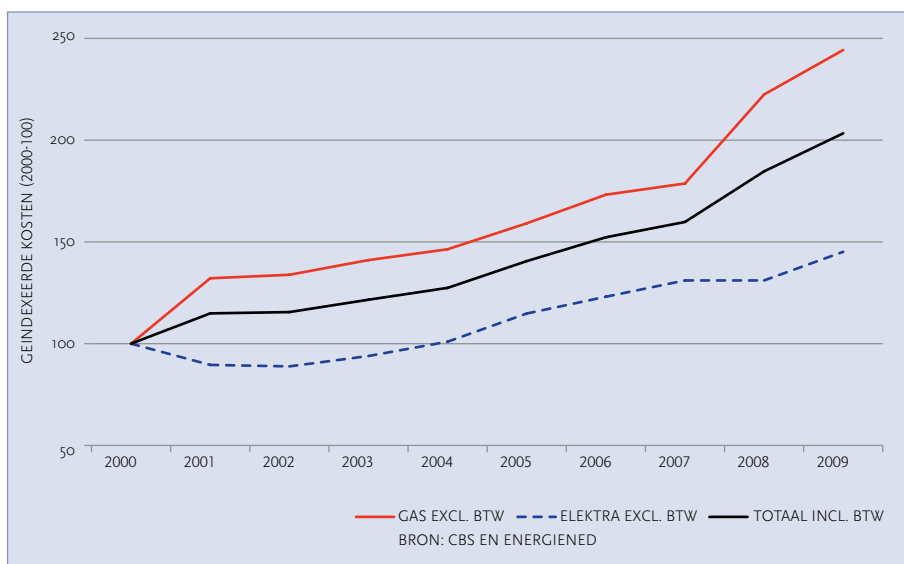
Ondanks dat woonconsumenten maar weinig weten van nieuwe energiebesparende technieken, hebben potentiële kopers van nieuwbouwwoningen hier wel grote belangstelling voor. Vooral verwachtingen van toekomstige prijsstijgingen voor gas en elektriciteit (figuur 4) zijn hieraan debet. Dat biedt ook concrete aanknopingspunten voor het vermarkten van energiezuinige en duurzame woningen. Als er immers iets is wat nieuwbouwwoningen onderscheidt van de bestaande woningvoorraad, dan is het wel dat ze veel energiezuiniger zijn.

Potentiële kopers zijn vooral enthousiast over de warmtepomp met bodemwisselaar en over zonnecellen. Voor de warmtepomp met bodemwisselaar is dat hoofdzakelijk te danken aan het verhoogde comfort door vloerverwarming én koeling en voor zonnecellen door de uitstraling ervan en bekendheid ermee. Ook de zonneboiler kan rekenen op de nodige belangstelling, zij het in mindere mate. Dit lijkt vooral te worden ingegeven door de eenvoud van het energiesysteem. Daarentegen lijkt de huidige slagingskans van de CO₂-gestuurde ventilatie beperkt. Een voor de hand liggende verklaring hiervoor is de associatie met gezondheidsproblemen van balansventilatie met warmteterugwinning (WTW).

Baat het niet, dan gaat het niet

Of een dergelijke associatie terecht is of niet, als het om de verkoop van energiezuinige woningen gaat zijn een goede informatievoorziening, communicatie en voorlichting richting woonconsumenten cruciaal. En omdat woonconsumenten niet handelen vanuit milieubewustzijn en dus niet zonder meer

FIGUUR 4 ► ONTWIKKELINGEN IN ENERGIELASTEN VOOR HUISHOUDENS SINDS 2000



bereid zijn extra te betalen voor energiezuinige woningen, is een andere benadering noodzakelijk. Een benadering die de belangen dient van de consument én die van het milieu. Dit onderzoek leert ons dat je niet over het klimaat en milieu (planet) kunt beginnen als je daarbij voorbijgaat aan de mensen zelf (people) en hun belangen (profit). Daar ligt dan ook de sleutel voor de uitdaging die de vastgoedsector op het gebied van milieu en duurzaamheid heeft te volbrengen. Kort samengevat betekent dat: baat het niet, dan gaat het niet!

Slotopmerking

Interessante ontwikkelingen gezien het voorgaande zijn de sinds april van dit jaar geldende verruiming van de leencapaciteit van kopers van energiezuinige nieuwbouwwoningen door de Rabobank en het voorstel van Tweede Kamerlid Brigitte van der Burg (VVD). Want ook zij pleit er voor een hogere hypotheek te verstrekken bij een energiezuinigere woning. En waar de bank het nog heeft

over een verhoging tot maximaal € 8.500,- voor nieuwbouwwoningen met een energielabel A of A+, praat de politiek al over een extra hypotheekbedrag onder Nationale Hypotheekgarantie (NHG) van € 15.000 of zelfs € 25.000 voor energieneutrale woningen.^{6,7} Dergelijke ontwikkelingen zijn geheel in lijn met de uitkomsten, conclusies en vooral aanbevelingen van het hiervoor beschreven woonconsumentenonderzoek.

OVER DE AUTEURS

Dr. J.S. van de Griendt is als milieumanager verantwoordelijk voor de duurzaamheidsagenda van Bouwfonds Ontwikkeling. **G.J.B. van Estrik MSc** studeerde in 2009 af op het onderzoek 'Baat het niet, dan gaat het niet' en is sindsdien werkzaam bij Bouwfonds Ontwikkeling als adviseur Consument en Duurzaamheid.

Voetnoten

- 1 Zie www.lente-akkoord.nl voor meer informatie.
- 2 Het NAW Dossier 'Consument en duurzaamheid' van april 2010 doet verslag van het onderzoek 'Baat het niet, dan gaat het niet'. Het dossier is te downloaden van de website www.naw.nl/dossier.
- 3 Voor dit onderzoek is een 'standaard' nieuwbouwwoning een goed geïsoleerd huis met dubbel glas dat verwarmd wordt door middel van een op aardgas gestookte hogerendements- of HR-ketel met een EPC van 0,8.
- 4 Verhuisgeneigde koopstarters en doorstromers voor dit onderzoek zijn respondenten die denken binnen tien jaar naar een koopwoning te verhuizen. Van de 1.562 respondenten in fase 3 bleken er 449 te voldoen aan dit criterium. Aan de hand van deze 449 enquêtes is uiteindelijk de betalingsbereidheid gemeten.
- 5 Zie de Volkskrant van 24 april 2010 katern 1 pagina 4 en katern Economie pagina 9.
- 6 Kamerstukken 2010010817 d.d. 24 juni 2010: 'hogere hypotheek in te zetten voor energiebesparende maatregelen'. Brief van de minister van VROM en WWI aan de Tweede Kamer der Staten-Generaal.
- 7 Recent heeft ook de NVB Vereniging voor projectontwikkelaars & bouwondernemers zich aangesloten bij deze discussie. In een brief van 13 oktober 2010 aan onder meer de Autoriteit Financiële Markten (AFM) pleit zij er voor dat kopers van een energiezuinige nieuwbouwwoning tot maar liefst € 30.000 meer zouden moeten kunnen lenen.

Referenties

- Ajzen, I. (2002), *Constructing a Theory of the Planned Behaviour Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations*. September, 2002 (Revised January, 2006).
- Ajzen, I. (2005), *Attitudes, personality and behaviour, second edition*, Open University Press, Berkshire.
- Dusseldorp, A., Van Poll, R., & Hall, L. (2007), *Meldingen van milieugerelateerde gezondheidsklachten bij de GGD'en. Inventarisatie 2004-2006*. Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu (RIVM), Bilthoven.
- Hameetman, P., De Haas, F., & Van der Aa, A. (2006). *Toolkit duurzame woningbouw voor ontwikkelaars, gemeenten en ontwerpers*. Tweede editie, Aeneas, Boxtel.
- Steg, L. (1999). *Verspilde energie? Wat doen en laten Nederlanders voor het milieu*. Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP), Den Haag.
- Van Estrik, G.J.B. (2009). *Baat het niet, dan gaat het niet. Een landelijk consumentenonderzoek naar de markt- en prijsacceptatie van energiezuinige nieuwbouwwoningen in Nederland*. Bouwfonds Ontwikkeling, Hoevelaken. University of Greenwich, Londen.
- Van der Reijden, H., Leidelmeijer, K., Marsman, G. & Alles, M. (2002). *Gebruikerservaringen voorbeeldprojecten duurzaam en energiezuinig bouwen (woningbouw)*. RIGO, Amsterdam.
- Van Raaij, W.F., & Antonides, G. (2002). *Consumentengedrag. Een sociaal-wetenschappelijke benadering*. Derde editie, Lemma, Utrecht.
- Verhallen, T.M.M. & Van Raaij, W.F. (1980). *Huishoudelijk gedrag en stookgasverbruik*. *Economisch Statistische Berichten*, januari 1980, 65, p.8-13.