



# Duurzame Woningwaarde

# Colofon



## Dit document is CC-BY-NC 2011

CC - Creative Commons

Naamsvermelding-NietCommercieel 2.0

*De gebruiker mag:*

- > Het werk kopiëren, verspreiden en doorgeven

*Onder de volgende voorwaarden:*

- > Naamsvermelding: De gebruiker dient bij het werk de door de maker of de licentiegever aangegeven naam te vermelden (maar niet zodanig dat de indruk gewekt wordt dat zij daarmee instemmen met uw werk of uw gebruik van het werk).
- > Niet-commercieel: De gebruiker mag het werk niet voor commerciële doeleinden gebruiken.

Zie verder: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.0/deed.nl>

## Beeldmateriaal:

- > voorblad > Frank Hanswijk, voor SEV  
*Amsterdam, CO-Green*
- > vi > Frank Hanswijk, voor SEV  
*Zwolle, De Rembrandt*
- > p. 10 > Frank Hanswijk, voor SEV  
*Heerhugowaard, Stad van de Zon*
- > p. 18 > Villa Nova Architecten  
*Rotterdam, Sleephellingstraat*
- > p. 20 > Tom Bosschaert, Except  
*Rotterdam, Nieuw Terbregge*
- > achterblad > Frank Hanswijk, voor SEV  
*Roosendaal, De Kroeven*

## Opdrachtgever:

Jasper van den Munckhof  
*SEV EnergieSprong*

## Auteurs (op alfabet):

Flor Avelino  
*Dutch Research Institute For Transitions  
Erasmus Universiteit Rotterdam*

Derk Loorbach  
*Dutch Research Institute For Transitions  
Erasmus Universiteit Rotterdam*

Marten Witkamp  
*SustainabilityServices*

## Met dank aan:

Alle mensen die tijd hebben vrijgemaakt om deel te nemen aan dit onderzoek.

## Publicatie:

September 2011

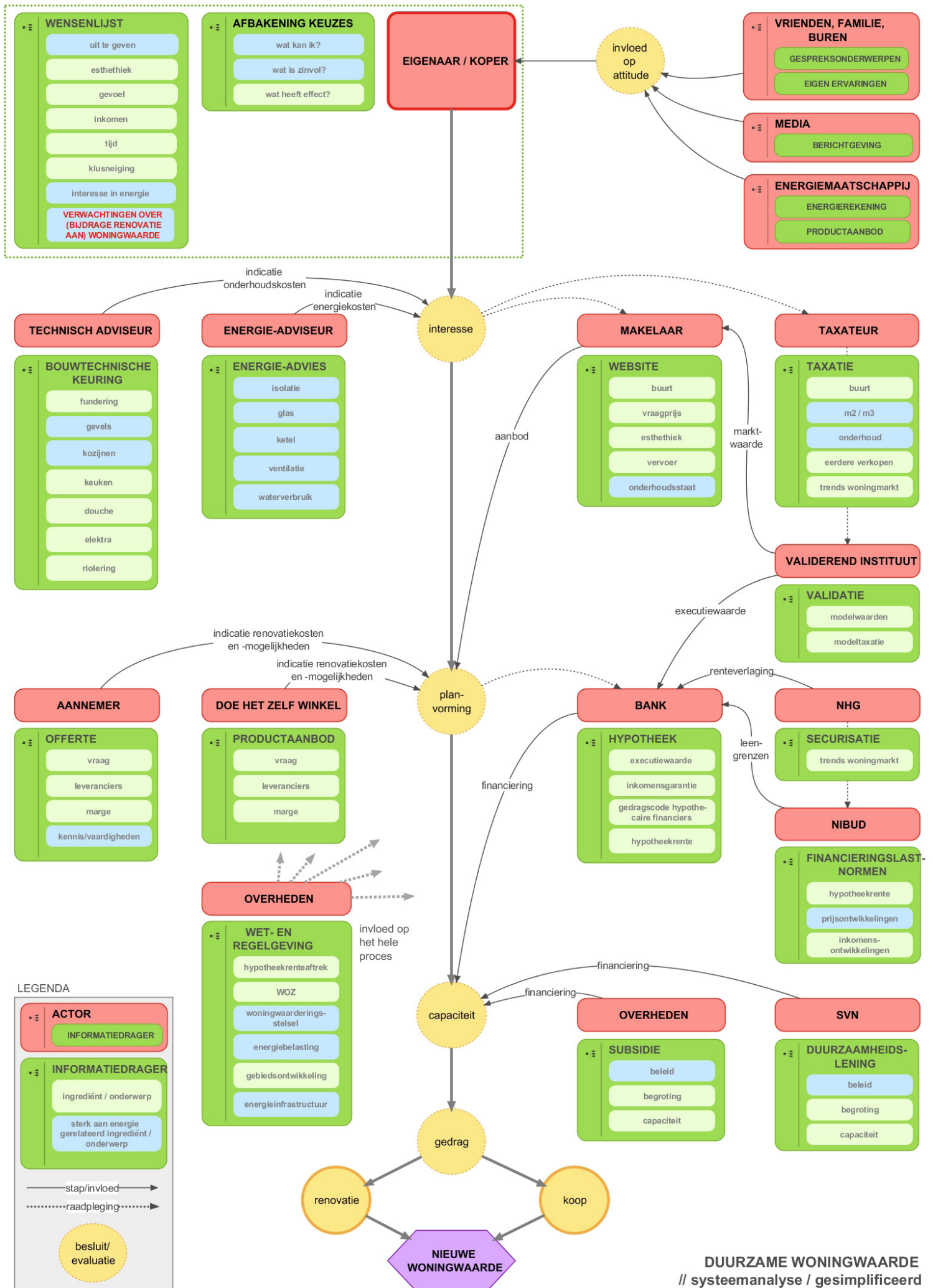
**Energie  
Sprong** SEV

**Drift**  
Dutch Research Institute for Transitions

[SUSTAINABILITY  
SERVICES].org

# Inhoud

	Samenvatting .....	ii
1	Inleiding .....	1
2	Systeemanalyse .....	3
3	Uitdaging .....	7
4	Transitieagenda .....	11
5	Conclusies .....	19
	Bijlage: systeemkaarten .....	22



# Samenvatting

**De discussie over het verduurzamen van de Nederlandse gebouwde omgeving loopt vaak stuk op de vaststelling dat woningeigenaren blijkbaar niet veel extra willen betalen voor een energiezuinige woning. Het gemiddelde verschil in verkoopprijs tussen een zuinige en een onzuinige woning is circa een factor 5 kleiner dan wat het zou kosten om die onzuinige woning zuinig te maken.**

**In *Duurzame Woningwaarde* onderzoeken we dit verband en concluderen we dat er sprake is van een cirkelredenering. Het wordt woningeigenaren namelijk systematisch moeilijk gemaakt om energiezuinige woningen hoger te waarderen dan -onzuinige woningen.**

De waarde van een woning, zoals door meerdere partijen in de sector op eigen manier ingeschat en uiteindelijk uitgedrukt in de verkoopprijs, is een belangrijke indicator. Het geeft aan hoeveel vertrouwen men er in heeft dat de betreffende woning nu en in de toekomst woonplezier geeft en zal blijven geven.

## Waardeval

Het is duidelijk dat onzuinige woningen matig comfortabel zijn en hoge energielasten veroorzaken. Ook zijn de slechtst presterende woningen van lage bouwkundige (naoorlogse) kwaliteit en is de verwachting dat de energieprijzen zullen stijgen. Gemeenten en woningcorporaties hebben minder geld dan voorheen om grootschalige herbouw- en renovatieprojecten uit te voeren en dus zullen deze woningen de komende decennia mogelijk meer dan voorheen afhankelijk zijn van private initiatieven.

De ogenschijnlijk gebrekkige bereidwilligheid van woningeigenaren om te investeren in kwaliteitsverhoging van hun woning, inclusief energiebesparende maatregelen, is daarom zorgelijk. Als gevolg daarvan zullen we te maken krijgen met steeds hogere woonlasten en een lagere gemiddelde woningkwaliteit. In sommige buurten zal de woningwaarde naar ons inzicht in sprongen naar beneden kunnen gaan, zoals nu al het geval is in sommige krimpgebieden.

## Ratio en emotie

Mensen zijn zowel rationele als emotionele wezens. Geld voor een sauna is sneller gevonden dan de midelen om een muur te isoleren. Het eerste levert anticipeerbaar en direct merkbaar genoeg op, het tweede spreekt niet tot de verbeelding.

Toch zijn er al mensen die veel geld uitgeven om hun woning energiezuinig of zelfs energieneutraal te maken. Omdat ze ervan overtuigd zijn dat de extra woonkwaliteit zich uitbetaald in woongenot, maar ook omdat ze geloven dat de waarde van hun woning daarmee hoger en bestendiger wordt.

## Informatiedragers

Het vaststellen van de waarde van een woning bij verkoop of renovatie verloopt via vele stappen. Niet alleen de eigenaar en verkoper zijn daarbij betrokken, maar ook de bank, de makelaar, de taxateur, de familie, subsidies, en meer. De verwachtingen die deze partijen hebben over de waarde en toekomstwaarde van de betreffende woning bepalen de bandbreedte waarbinnen aankopen en renovaties overwogen en gefinancierd worden.

Om de inherente onzekerheid over toekomstige waarde enigszins het hoofd te bieden hebben deze partijen geformaliseerd welke zaken belangrijk worden geacht bij de bepaling van hedendaagse woningwaarde. Deze formalisatie is het meest zichtbaar in de opzet van de informatiedragers waarmee de partijen met elkaar communiceren, zoals bijvoorbeeld de taxatie en de hypotheek.

## Aandacht voor energie

Het blijkt dat de vele informatiedragers die een rol spelen in het koop- en renovatieproces (zie hiernaast) nauwelijks rekening houden met het energieverbruik van de woning. Slechts bij monde van 'onderhoudsstaat' komen af en toe onderwerpen ter sprake die gerelateerd zijn aan het energieverbruik.

Het gevolg hiervan is dat het woningeigenaren systematisch moeilijk wordt gemaakt om zich een mening te vormen over en te handelen naar hun opvatting over de toegevoegde waarde die een energiezuinige woning hen biedt. Ook is het om deze reden voor de markt niet mogelijk om goed hoogte te krijgen van de waarde die consumenten daadwerkelijk hechten aan energetische prestatie.

Wij concluderen dat, om door deze cirkelredenering heen te breken, het raadzaam is om gericht te experimenteren met het moderniseren van beeldbepalende informatiedragers. Een taxatie die duidelijk inzicht geeft in energieverbruik, bijvoorbeeld, geeft kopers de kans om daar conclusies aan te verbinden.



# 1. Inleiding

**De gebouwde omgeving is verantwoordelijk voor ongeveer 40 procent van het landelijke energieverbruik. Het SEV-programma Energiesprong is opgezet om dit verbruik de komende jaren sterk terug te dringen en heeft als doel om in 2030 een halvering van het verbruik ten opzichte van 1990 te bereiken.**

Om zo'n sterke reductie mogelijk te maken moet een aantal paradigma's over hoe en wat we bouwen en, vooral, verbouwen op de helling. Terwijl in de nieuwbouw de ontwikkelaars de handen in elkaar hebben geslagen om tot significante stappen te komen, blijft de bestaande bouw vooral steken in goede voorname. Het is duidelijk dat ook in die bestaande bouw de omslag naar minder en duurzamer energieverbruik plaats zal vinden. Zonder ingrijpen kan dit echter nog lang duren. In het kader van Energiesprong voert SEV daarom een aantal studies en experimenten uit om deze omslag te versnellen.

Voor u ligt '*Duurzame Woningwaarde*'. Dit rapport, als onderdeel van dit ambitieuze programma, beschrijft welke rol energieprestatie speelt bij het bepalen van de waarde van woningen en, daaropvolgend, hoe dit renovatiebeslissingen beïnvloedt. Het gaat om een kwalitatieve analyse die inzicht geeft in:

- › welke actoren en informatiedragers een rol spelen bij de totstandkoming van woningwaarde;
- › hoe deze actoren en informatiedragers omgaan met de energieprestatie van de betreffende woning;
- › hoe verwachtingen rondom woningwaarde invloed hebben op renovatiebeslissingen.

Met het verkregen inzicht worden meerdere transitiepaden vormgegeven die als doel hebben om een groter aandeel te bereiken voor het onderwerp energie bij het bepalen van woningwaarde en nemen van renovatiebeslissingen. Een groter aandeel zal op meerdere manieren kunnen leiden tot een grotere actiebereidheid bij woningeigenaren om energiebesparende maatregelen te treffen en een grotere capaciteit bij de andere marktpartijen om daar in mee te gaan.

## Weerlegging

Dit onderzoek doorbreekt twee veel terugkomende dogma's in de nationale zoektocht naar manieren om de woningmarkt te verduurzamen.

Ten eerste toont het aan dat het veelgehoorde 'de koper heeft er geen interesse voor' onderdeel is van een cirkelredenering die geen aanknopingspunten biedt. Onze stelling luidt: zelfs als de koper interesse heeft wordt het hem/haar zeer moeilijk gemaakt om iets met die interesse te doen. We tonen hoe dit komt.

Ten tweede houden we een warm pleidooi voor het afdoen van de oogkleppen en ons, in plaats van puur te richten op het ééndimensionale 'energiebesparing,' te bedienen van de termen 'woonkwaliteit' en 'woningwaarde'. De reductionistische focus op energie laat te weinig ruimte voor het integrale karakter van wonen. Een koper denkt aan alles tegelijkertijd: locatie, uitzicht, comfort, enzovoorts. Woonkwaliteit en woningwaarde laten daar ruimte voor.

De basis voor dit onderzoek is een tiental stakeholderinterviews, aangevuld met een co-creatie bijeenkomst waarbij een analyse van de stakeholderinterviews werd voorgelegd aan en verbeterd door een tweede tiental stakeholders. Deze interviews en de bijeenkomst zijn verrijkt met voorbeelden uit de literatuur. Voor de analyse van deze bronnen is gebruik gemaakt van een transitieperspectief.

## Transitieperspectief

Een transitieverhaal gaat altijd over het identificeren van hardnekkige problemen en het komen tot een gezamenlijke opgave om die het hoofd te bieden. Hardnekkige problemen zijn anders dan normale problemen omdat geen enkele actor de macht heeft om ze zonder de hulp van anderen op te lossen. Dat is vaak het gevolg van een sterk gestructureerd zogenaamd complex systeem rondom een bepaald gezamenlijk doel, in dit geval het voorzien in de behoefte aan koopwoningen. In dit complexe systeem is een veelvoud aan actoren actief die elk een eigen rol heeft en anticipeert en reageert op acties van de andere actoren.

Door die onderlinge verhoudingen ontstaat een gebalanceerd machtsveld dat stabiliteit verkrijgt door onderlinge (impliciete of expliciete) afspraken over bijvoorbeeld cultuur, structuur en werkwijze. Alleen bij een door meerdere actoren uit het veld gedeelde

perceptie van een probleem kan hier beweging in komen. Door de gezamenlijke opgave te identificeren wordt dit mogelijk.

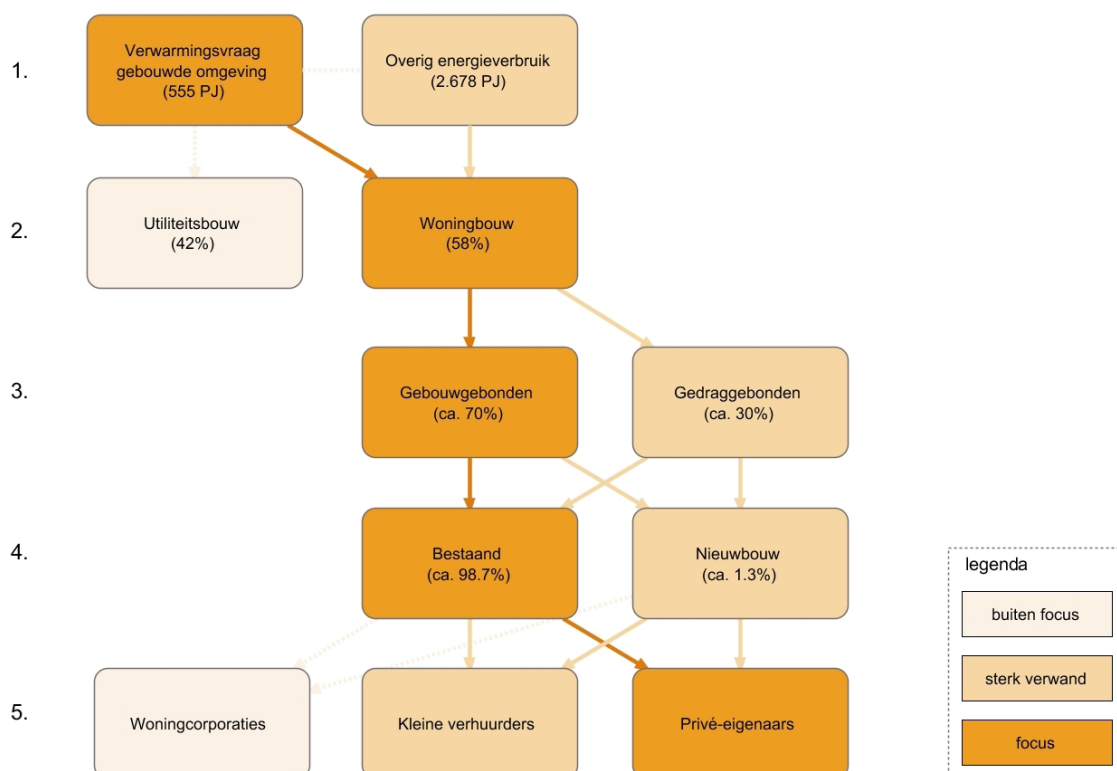
De stabiliteit van de status quo kan vervolgens niet in één stap worden doorbroken, ook al willen alle stakeholders er aan meewerken. Nieuwe oplossingen zijn altijd relatief onvolwassen ten opzichte van de bestaande gang van zaken. Er moeten daarom zinvolle experimenten worden ontworpen die kunnen leiden tot volwassener oplossingen. Bij experimenten wordt vaak gebruik gemaakt van de aanwezigheid van zogenaamde koplopers: actoren uit het veld die een stapje verder zijn dan hun collega's of concurrenten. Koplopers hebben een zeker begrip van het hardnekkige probleem en zijn op zoek naar of al bezig met oplossingen. Ze hebben daarin meer ambitie dan ze momenteel binnen hun organisatie of hun veld kunnen verwezenlijken.

Het transitieperspectief als onderdeel van onderliggende analyse kenmerkt zich door 1) een systeem-analyse uit te voeren, 2) de probleemdefiniëring te

vertalen in een opgave en 3) de opgave te vertalen in een transitieagenda die onderscheid maakt tussen ambitie op de lange termijn, strategieën op de middellange termijn en experimenten op de korte termijn.

In het tweede hoofdstuk [Systeemanalyse] wordt vanuit een systeemanalyse beschreven hoe woningwaarde bepaald wordt en wat voor rol energie hierbij speelt. In het derde hoofdstuk wordt de Uitdaging voor de sector geformuleerd door eerst dieper in te gaan op de probleemdefiniëring, en daarna door deze probleemdefiniëring te vertalen in opgaven voor de sector. Het vierde hoofdstuk [Transitieagenda] geeft vervolgens een synthese van hoe verschillende oplossingsrichtingen met elkaar te verenigen zijn in een samenhangende en betekenisvolle agenda om de ambitieuze opgaven te realiseren.

**Figuur 1:**  
Kadering van het onderzoek





# 2. Systeem-analyse

**Om te begrijpen wat voor rol het energieverbruik van woningen speelt bij de totstandkoming van woningwaarde, moet eerst duidelijk zijn wat het kader is waarbinnen deze vraag beantwoord wordt. Binnen het brede veld van de woningmarkt richt dit onderzoek zich met name op de gebouwgebonden energievraag van bestaande woningen die in eigendom zijn van de bewoners (zie figuur 1).**

Tijdens het onderzoek bleek dat de bevindingen ook relevant konden zijn buiten deze kaders, namelijk voor gedraggebonden verbruik, voor de nieuwbouw, voor kleinschalige verhuur en – in mindere mate – ook voor de utiliteitsbouw en woningcorporaties.

Dit afgekaderde deel van de gehele woningmarkt is het **systeem** dat is bestudeerd. Een systeem bestaat uit een verzameling van onderling verbonden actoren (organisaties, bedrijven, overheden, etc.) die verschillende rollen hebben maar een gezamenlijk doel nastreven. In dit geval: het voorzien in de behoefte aan koopwoningen.

Binnen dit systeem bestaan bepaalde handelswijzen, culturele aannames, een hiërarchie, die tezamen limiteert waar het systeem heel goed in is en waar het minder goed mee om kan gaan. Om een voorbeeld te noemen: in de huidige opzet kan het systeem minder goed omgaan met een woningmarkt die niet groeit, en juist heel goed met een woningmarkt die groeit.

## Onderdelen van de systeemanalyse

Op de woningmarkt opereren duizenden actoren en nog vele malen meer kopers en bewoners. De complexe dynamiek die hier het gevolg van is zou op vele manieren samengevat en daarmee hanteerbaar gemaakt kunnen worden, vanuit verschillende perspectieven en met verschillende detailniveau's.

Op basis van de observatie dat, als het om woningwaarde gaat, de koper/eigenaar uiteindelijk betaalt en dus bepaalt, is ervoor gekozen om de **koper/eigenaar** en het proces dat hij of zij doormaakt op weg naar de koop of renovatie van de woning, centraal te stellen.

De onderdelen van dit koopproces die in de systeem-analyse zijn weergegeven en het detailniveau waarop dat is gedaan, zijn afgeleid van het doel van dit onderzoek. Dat doel is om in kaart te brengen *wat de rol van energieprestatie is bij de bepaling van woningwaarde*, om zodoende een handvat te hebben aan de hand waarvan gerichte experimenten geïdentificeerd en uitgevoerd kunnen worden die leiden tot een omslag in het landelijk energieverbruik van woningen.

Er is gekozen om zo concreet mogelijke zaken weer te geven. In de systeemkaarten (zie figuren 2 en 3 verderop) worden **actoren** benoemd samen met de **informatiedragers** die deze actoren gebruiken bij hun rol in het koop- en renovatieproces. Daarnaast wordt inzicht gegeven in de **ingrediënten** die deze actoren gebruiken bij de totstandkoming van hun informatiedragers.

Actoren zijn partijen die een significante rol hebben in het systeem, bijvoorbeeld de bank. Een informatiedrager is het hoofdmiddel dat een actor gebruikt om zijn rol in het proces vorm te geven en met anderen te communiceren, bijvoorbeeld de hypotheek (met bijbehorende voorwaarden). De ingrediënten zijn onderwerpen die een belangrijke rol spelen bij de inhoud van de informatiedrager.

Het doel van de hieronder getoonde systeemkaarten is om inzicht te geven. Het is een model van de werkelijkheid en kan daarom niet volledig zijn.

## Woningwaarde

De waarde die een woning heeft is op veel manieren te benaderen. Voor de bewoner bevat die waarde onder andere het gevoel van thuis zijn, de herinneringen aan de woning, het comfort dat de woning biedt, de onderhoudskosten, et cetera. Voor dit onderzoek definiëren we de uiteindelijke uitkomst van alle onderwerpen die bijdragen aan de door kopers ervaren woningwaarde als de **onderhandse verkoopwaarde**.

## Systeemkaart

De systeemkaart (zie bijlage voor meer detail) geeft het proces weer dat leidt tot de vaststelling van de waarde van een woning. Het startpunt is de koper/eigenaar. De stappen die hij/zij volgt op weg naar de koop of renovatie, de actoren die men onderweg tegenkomt en hoe iedereen met elkaar interacteert via informatiedragers: alles is grafisch verwerkt tot het eindpunt van de nieuw vastgestelde woningwaarde, althans zoals die door de stakeholders erkend wordt.

Bij het koopproces komt de potentiële koper eigenlijk altijd een aantal partijen tegen: de makelaar, taxateur, bank en notaris. Dit is een sterk gestandaardiseerd proces. Het is daardoor relatief makkelijk aan te wijzen welke informatiedragers belangrijk zijn.

Het renovatieproces is minder strak gestructureerd dan het koopproces. Eigenaren kunnen meerdere routes volgen. Ze komen niet meer standaard een bepaalde actor tegen, zoals de taxateur die bij koop altijd aan bod komt. Ook kan opeens in een relatief late fase van het proces de VvE een bepalende rol gaan spelen (niet weergegeven in deze gesimplificeerde systeemkaart, zie bijlage). Tenslotte zijn de aanbieders die belangrijk zijn in het renovatieproces, zoals aannemers en Doe Het Zelf-winkels, minder sectoraal geconsolideerd en daardoor minder makkelijk aan te spreken.

## Actoren

In de interviews en co-creatie bijeenkomst werd een aantal interessante karakterisaties van de betrokken actoren gegeven.

Een selectie van (onbewerkte) uitspraken staat hieronder. De context van de interviews en co-creatie bijeenkomst was het komen tot een grotere rol voor energieprestatie bij de bepaling van woningwaarde, om zodoende de energiebesparende renovatie van woningen aantrekkelijker te maken.

## Taxateurs

- › De bank vaart bij haar risicomanagement op de taxatie, die aangeeft wat de onderhandse verkoopwaarde zou moeten zijn. Vroeger werd daar veel mee gesjoemeld, dus toen werden validatiemethoden geïntroduceerd, zoals de NWWI. Vanaf 1 juli 2011 worden ook die validatiemethoden gecertificeerd, door twee instituten.
- › Taxateurs doen nog heel weinig met energieprestatie. Maar taxateurs worden wel continu bijgeschoold. Een partij als het NWWI zou taxateurs nooit kunnen overtuigen om energieprestatie op te nemen in hun rapporten, zeker niet als proef. Ze zijn te ver verwijderd van de taxateurs.

## Makelaars

- › Makelaars zouden een rol kunnen spelen maar hebben er geen belang bij.
- › Makelaars zijn een apart volk. Een beetje de autohandelaren van de vastgoedsector. Je ziet al een beetje beweging bij VBO-makelaars, waar ze cur-

sussen aanbieden m.b.t. het geven van energieadvies. Je moet je dus afvragen: krijgt de makelaar een nieuwe rol in de toekomst? Ligt daar een niche in de markt? Je moet het dan niet hebben over het 'vergroenen' van de makelaardij, maar over het uitbreiden van de diensten die de makelaar kan aanbieden.

- › Bij nieuwbouw kan de ontwikkelaar het doen, maar bij renovatie heb je niet een eenduidige partij die de rol [van transparantie geven over total cost of ownership] op zich zou kunnen nemen. Wellicht dat het een rol van de makelaar zou kunnen zijn?

## Aannemers

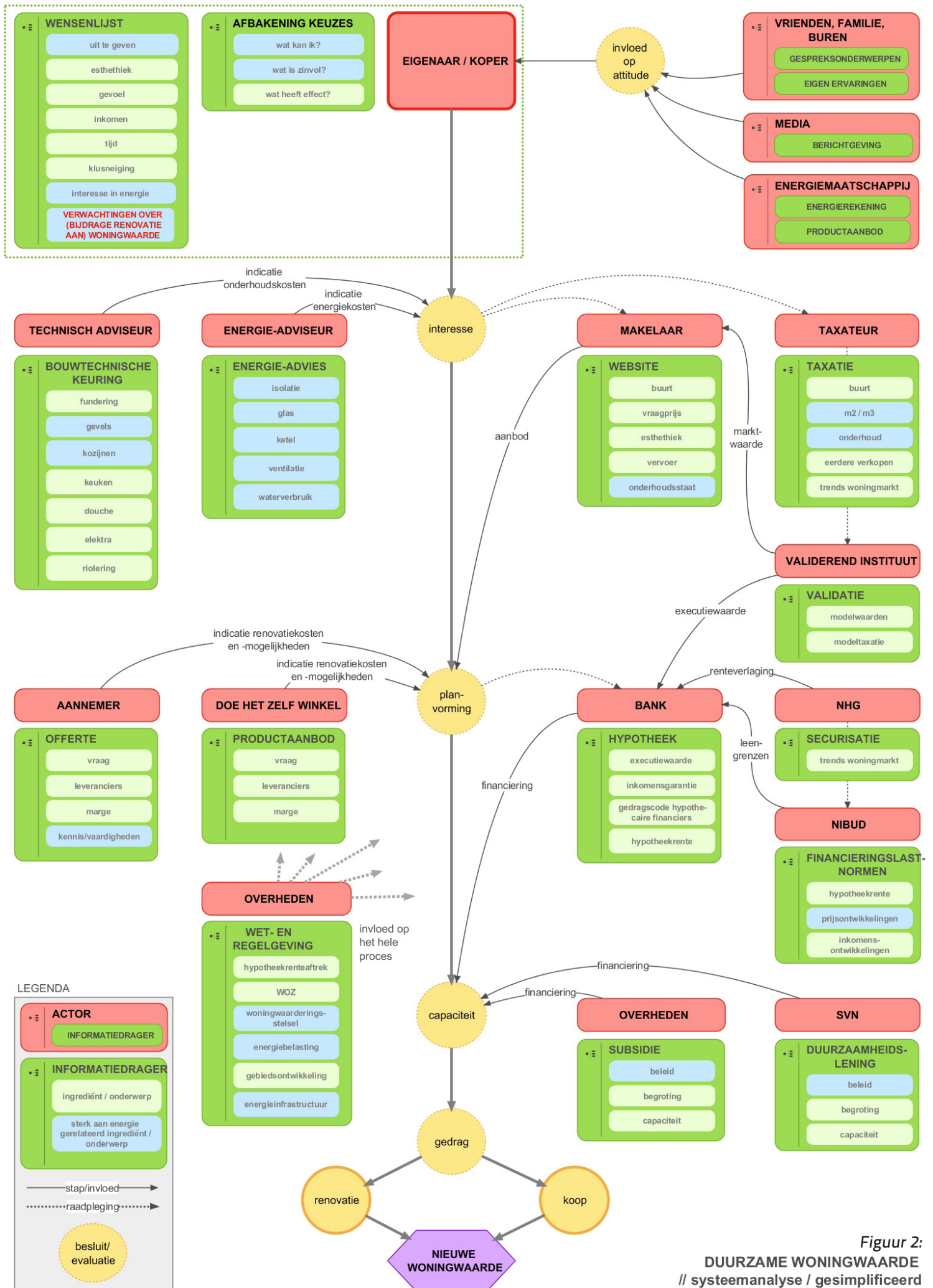
- › Er zijn weinig ondernemers die klanten benaderen met een energieverbeterplan. Ze zouden meer moeten doen met marketing en acquisitie.
- › Bouwers/aannemers zijn geen verkopers. Keukenboeren en sanitairboeren wel.

## VvE (Vereniging van Eigenaren)

- › Het is erg moeilijk om vanuit de VvE iets te doen: je moet iedereen meekrijgen; er zijn veel slapende VvEs.
- › VvE heeft veel problemen: naast mensen meekrijgen, en slapende VvEs, ook de vraag wie profiteert, geen overeenstemming, groot probleem om gemeenschappelijk financiering te regelen. De VvE kan ook niet lenen, dat moeten alle eigenaren apart doen.

## Financiële sector

- › Banken moeten de ruimte krijgen: ze willen wel maar het mag niet van de AFM.
- › NHG schat niet zelf in wat het risico op wanbetalen is, dat is aan de banken. Ook wat voor rentepercentage zij daarop vervolgens aan hun hypotheek hangen is volledig aan de banken.
- › NHG is heel helder en zwart-wit. Dat is praktisch en werkt stabiliserend, maar geeft ook weinig ruimte voor afwijking van de norm.
- › Hypotheekverstrekkers willen momenteel geen extra risico nemen. Als je banken aan het hoofd gepraat krijgt dat ze een hoger risico lopen bij lagere energielabels, en ze passen daarom bijvoorbeeld de rentevoet aan aan het woninglabel, dan zou het nog wel een effect kunnen hebben. Dan neem je het op in de standaardfinanciering.
- › Banken hebben te doen met de tabellen die het Nibud hen geeft over hoeveel ze uit mogen lenen. Degene die hen op de vingers kijkt om te voorkomen dat ze meer uitlenen dan het door de Nibud



Figuur 2:  
DUURZAME WONINGWAARDE  
// systeemanalyse / gesimplificeerd

voorgeschreven en in de Gedragscode Hypothecaire Financieringen opgenomen maximum is de AFM. En dat doen ze erg streng. De banken volgen het Nibud, dus als je hen weet te betrekken, dan zijn de banken ook om.

- › Bank mogen geen indexering toepassen, d.w.z. ze mogen voor de samenstelling van de hypotheekportefeuille geen rekening houden met onzekere toekomstige ontwikkelingen, zoals verandering van de hypotheekrenteaf trek en energieprijzen. Het kijken naar de risico van portefeuillewaardedaling op basis van deze toekomstige ontwikkelingen gebeurt volgens mij nergens; ik zou in elk geval niet weten waar.

### **Particuliere verhuurders**

- › Beleggers & particuliere verhuurders hebben een 'hoog gouden ketting gehalte' en zijn 'echt puur commercieel'.

Op de koper / eigenaar wordt in het volgende hoofdstuk en in de bijlage uitgebreid teruggekomen.

### **Informatiedragers en ingrediënten**

Als onderdeel van de informatiedragers die in de figuren worden weergegeven staan onderwerpen die bijdragen aan de totstandkoming ervan. Zo zijn de belangrijkste ingrediënten voor de informatiedrager 'hypotheek' de executiewaarde van de woning, de inkomensgarantie van de koper, de gedragscode hypothecaire financiers en de hypotheekrente.

De ingrediënten die in een lichtblauw in plaats van lichtgroen vakje staan hebben een directe relatie met de energieprestatie van de woning. Zo zegt op de website van de makelaar de onderhoudsstaat van de woning bijna altijd iets over de energieprestatie van het pand, terwijl de esthetische kwaliteit van de woning dat vrijwel nooit doet.

Met deze lichtblauwe vakjes wordt in één oogopslag inzicht gegeven in wáár in de koop- en renovatieprocessen aandacht aan energieprestatie wordt gegeven. Dat is, zo blijkt, niet op veel plekken, en dan nog vooral op stappen in het proces die optioneel zijn.

### **Koppeling tussen koop en renovatie**

De interactie tussen het koop- en het renovatieproces is in de systeemkaarten weergegeven op twee discrete momenten. Aan de ene kant biedt het koopproces een *renovatiekans*, aan de andere kant biedt

het renovatieproces een *renovatieplan* en, uiteindelijk, *-actie*.

Daarmee is slechts een begin gemaakt met het expliciet verwoorden van hoe renovatie en woningwaarde zich tot elkaar verhouden.

### **Wat zijn de mogelijkheden?**

Het koopproces is een belangrijke bepaler van de *bandbreedte* van soorten renovaties die een woningeigenaar zal overwegen. Wat kan de eigenaar technisch gezien toepassen? Wat kan hij/zij financieren?

Deze bandbreedte wordt ook binnen het renovatieproces zelf verder vorm gegeven, door de attitudevorming van de woningeigenaar en de verdere afbakening aan de hand van de mogelijkheden die de eigenaar ziet (dat wil zeggen: het is deels een subjectieve interpretatie).

Het koopproces legt de nadruk op woningwaarde, met als gevolg dat woningeigenaren altijd een verwachting zullen hebben bij het effect van uitgevoerde renovaties op de waarde van het huis. Het koopproces geeft, kortom, voor een belangrijk gedeelte vorm aan de vraag: 'wat kan ik met mijn woning?'

### **Wat zijn de dromen?**

Het renovatieproces geeft veel voedingsbodem voor het verwezenlijken van de wensen van de woningeigenaar. Het is erg gericht op het verhogen van de woningkwaliteit. Als eigenaren iets willen, en ze zijn bereid daar voor te betalen door middel van een renovatie, dan voegt dat waarde toe aan de woning.

Soms is die waarde beperkt, omdat toekomstige eigenaren aan heel andere zaken waarde hechten. Zie het voorbeeld van keukens. Soms staat die waarde niet ter discussie, zoals bij de toepassing van dubbel glas. Het gaat er hoe dan ook om: 'wat wil ik met mijn woning?'

# 3. Uitdaging

**De systeemanalyse in het vorige hoofdstuk beschrijft hoe energieprestatie en woningwaarde en, vervolgens, renovatie, zich tot elkaar verhouden. Het zegt echter niets over waarom dat zo is. In dit hoofdstuk gaan we daar dieper op in.**

Het onderliggende maatschappelijke probleem waar we ons op richten betreft de achterblijvende energetische verduurzaming van de bestaande woningbouw. Wat zijn de oorzaken van dit probleem; waarom blijft de bestaande woningbouw achter? En hoe vertalen we dit brede, zeer algemene, maatschappelijke probleem, in een meer concrete en specifieke probleemstelling voor de sector?

De basis voor deze analyse is een serie interviews en een co-creatie bijeenkomst met een twintigtal actoren uit het veld.

## **Intrinsieke motivatie**

In de interviews en in de co-creatie bijeenkomst werd veel aandacht besteed aan de bereidheid van huiseigenaren om te investeren in een hogere energieprestatie van een woning. Over het algemeen werd gesteld dat de investeringsbereidheid van zowel kopers als eigenaren-bewoners (te) laag is. De oorzaak van het keuzegedrag van de koper / eigenaar, i.e. 'de consument', is onderwerp van heftige discussies over intrinsieke motivatie, (ir)rationaliteit en sociale normen. Daarbij wordt sterk betwijfeld of een gemiddeld individu überhaupt wel behoefte heeft aan betere energieprestatie. Het onderwerp intrinsieke motivatie komt later in het document nog terug.

## **Onderwaardering**

Wij kiezen ervoor om deze psychologische discussie over intrinsieke motivatie en keuzegedrag niet als uitgangspunt te nemen. Onze stelling is namelijk dat *zelfs als de koper - eigenaar wél aandacht en geld wil besteden aan energieprestatie, dit niet wordt gefaciliteerd door het systeem, maar zelfs wordt bemoeilijkt.*

In onze probleemstelling richten wij ons vooral op hoe en waarom energieprestatie een ondergewaar-

deerde rol speelt in het koop- en renovatieproces. Wij koppelen dit aan waardebeoordeling, ofwel de manier waarop de actoren in het systeem – middels de informatiedragers waarmee zij met elkaar communiceren – de waarde van een woning bepalen. Wij stellen dat energieprestatie op dit moment een te kleine rol speelt in de waardebeoordeling van een woning om significant bij te dragen aan het stimuleren van energetische verduurzaming.

De vraag die hieruit volgt – en waarop in de systeemanalyse een voorschot is genomen – is hoe de waardebeoordeling van een woning tot stand komt en waarom energieprestatie daar momenteel een relatief kleine rol in speelt. In de interviews en in de co-creatie bijeenkomst werden de volgende factoren als oorzaken genoemd:

- › Energie 'leeft niet'.
- › Energieprestatie is onzichtbaar.
- › De baten/voordelen van energieprestatie doen zich op de lange termijn voor, terwijl de kosten/nadelen zich op de korte termijn voor doen.
- › Zelfs als men energie belangrijk vindt, verliest het thema energie alsnog de concurrentieslag met andere thema's die waardebeoordelend zijn (bijv. locatie woning, esthetiek, woongenot).

Alle in de systeemkaart genoemde actoren geven bij navraag één of meerdere van deze verklaringen op als reden waarom energie een kleine rol speelt bij waardebeoordeling. Andere redenen worden nauwelijks gegeven. Het feit dat de bovengenoemde factoren bij *allen* spelen, wijst op een onderliggend probleem, namelijk dat alle actoren elkaar versterken in hun perceptie van de rol van energieprestatie bij het bepalen van woningwaarde.

Deze perceptie wordt in stand gehouden door middel van de inhoud van de informatiedragers waarmee de actoren met elkaar communiceren over de waardebeoordeling van woningen. Bij deze informatiedragers speelt energie ofwel een kleine, ofwel geen enkele rol (zie voorbeelden hieronder). Er is sprake van een vicieuze cirkel waarin alle actoren en informatiedragers elkaar volgen en versterken in hun lage aandacht voor energieprestatie.

## **Voorbeelden informatiedragers koop**

- › Je kijkt op Funda... er is info over de authentieke details, het oppervlak, de verwarmingsbron, maar niet over energiekosten.

- › Je komt bij de bank... ze vragen je naar een woningtaxatie en je inkomen, maar niet naar je energierekening.
- › Je komt bij de taxateur... die geeft een beeld van verkopen in de buurt, van de staat van het huis, maar niets over je risico op waardeval door de slechte energieprestatie.

#### **Voorbeelden informatiedragers renovatie**

- › De aannemer... geeft info over de nieuwste stortdouche, maar weet niet wat een douche-warmte-terugwin is.
- › Doe het zelf winkels... bieden nauwelijks producten aan die leiden tot een betere energieprestatie.

### **Probleemdefiniëring**

Samenvattend formuleren wij de centrale probleemstelling als volgt:

*Energieprestatie speelt een ondergewaardeerde rol in de waardebeoordeling van woningen. Dit heeft voor een belangrijk deel te maken met de informatiedragers waarmee actoren communiceren over de waardebeoordeling van een woning. Er is sprake van een vicieuze cirkel, waarin alle betrokken actoren elkaar - via hun informatiedragers - volgen en versterken in hun lage waardering van energieprestatie.*

In deze probleemstelling kiezen wij er bewust voor om te spreken over **waardebeoordeling** van een woning. De term benadrukt dat het gaat om een proces en niet alleen over de uiteindelijke waardedifferentiatie uitgedrukt in de verkoopwaarde. Daarmee benadrukken we dat de waardering van een woning *niet alleen plaats vindt bij de (ver)koop van een woning, maar ook bij renovatie*. De mate waarin eigenaren bereid zijn tot renovatie van hun woning, hangt af van hoe zij de toegevoegde waarde van die renovatie inschatten, i.e. hoe zij omgaan met woningwaarde.

#### **Synchronisatie**

De waardebeoordeling van een woning vindt niet in isolatie plaats. Waardebeoordeling is per definitie een sociaal proces, waarin actoren worden beïnvloed door (hun verwachting over) hoe andere actoren waarde bepalen. Deze verwachting hangt vervolgens weer af van de eerdergenoemde informatiedragers waarmee actoren communiceren over waardebeoordeling. Omdat deze informatiedragers per definitie ontworpen zijn voor de communicatie met andere actoren, zijn alle

informatiedragers inherent vervlochten met, en afhankelijk van, elkaar.

Dit wijst op een zogenaamd **synchronisatieprobleem**. De aanpassing van één informatiedrager is direct afhankelijk van de aanpassing van daarmee verwante informatiedragers. Als gevolg hiervan nemen actoren een afwachtende houding aan. De meeste actoren vinden dat aanpassing van hun informatiedrager (bijv. het taxatierapport) alleen zin heeft als andere informatiedragers (bijv. de hypotheek van de bank) óók worden aangepast.

#### **Voorbeelden synchronisatieprobleem**

- › Nibud wil niet te veel complexiteit in zijn product verwerken omdat, o.a., banken dat niet willen; banken willen extra complexiteit pas accepteren als het verwerkt is door Nibud.
- › Aannemer wacht op vraag van de klant; de klant is afhankelijk van aanbod van de aannemer.
- › Overheid vraagt om initiatief van bouwsector; de bouwsector vindt dat de overheid campagne moet voeren.

Een dergelijke onderlinge afhankelijkheid is kenmerkend voor complexe systemen zoals de woningmarkt: werkelijk alles is met elkaar verbonden. Een van de verdiensten van het transitieperspectief – zoals geïntroduceerd in de inleiding – is dat complexiteit niet wordt gezien als een probleem, maar juist als een kans. Door inzicht te verkrijgen in de complexiteit van het systeem, kunnen we er slim(mer) op inspelen. De uitdaging is om de complexe probleemstelling te vertalen in een voor de sector aansprekende opgave.

### **Opgaven**

Er is de afgelopen jaren een maatschappelijk doel geformuleerd, namelijk het sterk verbeteren van de energetische prestatie van de bestaande woningbouw, zowel door vermindering van de *energievraag* als door toename van lokale, hernieuwbare *energie-opwekking*.

Dit doel is geformuleerd op basis van de onhoudbaarheid van de status quo. Bij gelijkblijvend of toenemend energieverbruik in de gebouwde omgeving is er een groot risico dat warmte en electriciteit in de (nabije) toekomst onbetaalbaar wordt voor de lagere inkomensgroepen. Daarbij komt dat het huidige hoge energieverbruik een groot beslag legt op de totaal door Nederland uit te stoten koolstofdioxide en daarmee sterk bijdraagt aan klimaatverandering.

Een maatschappelijke opgave is echter nog geen opgave waar de sector zomaar zijn handtekening onder kan zetten, bijvoorbeeld omdat een praktische uitwerking niet door één partij is af te dwingen of omdat de benodigde kennis en ervaring voor de verandering ontbreekt. Ook kunnen actoren de nut en noodzaak van het maatschappelijk doel betwisten.

De vraag is daarom **wat de sector kan doen met en kan hebben aan deze algemene maatschappelijke doelstelling**. Hoe vertalen we de algemene doelstelling in een concrete, specifieke en aantrekkelijke opgave voor de sector? Gebaseerd op de interviews en co-creatie bijeenkomst met actoren uit het veld, formuleren wij de volgende **eerste opgave**:

*Het integreren van energieprestatie in de waardebeoordeling en renovatiebeslissingen van bestaande woningen, door energieprestatie een standaard en integraal onderdeel te maken van de informatiedragers waarmee actoren communiceren over woningwaarde.*

Deze opgave biedt, naast het geven van een richting voor toekomstige ontwikkeling, ook ruimte voor waardetoevoegende innovatie, onder andere op het snijvlak van hoogwaardige kennis van bouwmethoden, duurzame energie en de financiële markten.

### **Multipliers**

Aangezien deze opgave in een complex systeem wortel zal moeten schieten, en we eerder hebben vastgesteld dat daar een synchronisatieprobleem bestaat, moeten we slim zijn om vorderingen te kunnen maken.

**Multipliers** treden op als meerdere speldenprikken samen een verandering veroorzaken die groter is dan als er één grote actie ondernomen zou worden. Eén plus één is drie. De meeste kansen hierop, gezien het synchronisatieprobleem, liggen ons inziens in het integreren van de energieprestatie in **verschillende bestaande informatiedragers tegelijkertijd**.

Gezien de eerder beschreven vicieuze cirkel en complexiteit van het systeem, heeft het weinig zin om alleen één informatiedrager aan te passen (bijvoorbeeld het taxatierapport óf de hypotheek óf de regelgeving). Het systeem gaat pas echt bewegen wanneer actoren met verschillende informatiedragers tegelijkertijd aan de slag gaan (bijvoorbeeld taxatierapport én hypotheek én regelgeving).

### **Integraal versus één-dimensionaal**

Daarnaast komt als resultaat uit de interviews en de co-creatie bijeenkomst dat energieprestatie niet los kan worden gezien van andere factoren die woningwaarde bepalen. Energieprestatie zou naast standaard een 'extra factor' te worden in waardebeoordeling, ook een integraal onderdeel moeten worden van de andere factoren die waarde bepalen (onderhoud, locatie, comfort, esthetiek, enz.). Op al deze aspecten heeft de energieprestatie effect.

Op dit moment wordt energieprestatie door de sector vooral gezien als onderdeel van 'onderhoud'. De onderhoudstaat van een woning is op zichzelf al slechts één van de vele factoren is in de waardebeoordeling van een woning. Aangezien energie ook weer slechts één van de vele indicatoren van de onderhoudsstaat is, is het logische resultaat dat energie in het geheel een relatief kleine rol speelt. Door energieprestatie ook te koppelen aan andere factoren – locatie, comfort, esthetiek – wordt het belang van energieprestatie vermenigvuldigd. Deze **koppeling van energie aan andere waardebeoordelende factoren** zien wij daarom als de andere essentiële multiplier.

### **Voorbeelden Koppeling Energie - Andere Waardebeoordelende Factoren**

- › Een makelaar geeft informatie (op Funda en/of huisbezoeken) over energieprestatie, niet alleen over de woning zelf (onderhoudsstaat van de woning) maar ook over de mate waarin de VvE en de burens in de straat actief zijn op dit gebied. Op die manier wordt energie ook gekoppeld aan het sociale prestige van de locatie / het woonmilieu.
- › Aannemers & installateurs geven bij de reeds bestaande mutatiemomenten (koop, renovatie, badkamer, keuken) expliciet informatie over de kosten en keuzemogelijkheden met betrekking tot verbetering van de energieprestatie. Hiermee wordt energieprestatie niet alleen automatisch gekoppeld aan het onderhoud van een woning, maar ook aan de behoefte van huiseigenaren aan comfort en esthetiek (i.e. een nieuwe keuken of badkamer).

### **Beschikbaarheid**

Stel dat alle informatiedragers in zowel het koop- als het renovatieproces duidelijk melding maken van energieprestatie. Stel dat ook inzichtelijker wordt dat energiebesparende maatregelen vaak bijdragen aan een snellere woningverkoop, een hogere prijs en een laag onderhoud. Het logische gevolg zou zijn dat er

meer **vraag** komt van kopers / eigenaars naar verbouwingen die energiebesparende maatregelen bevatten.

Op dit moment is die markt sterk onderontwikkeld. Producten bestaan niet of hebben ondermaatse eigenschappen, aannemers weten niet waar ze op moeten letten, banken hebben geen ruimte om een iets grotere hypotheek toe te staan, enzovoorts.

De markt reageert doorgaans op een veranderende vraag, zo luidt het dogma. Maar, zoals in de co-creatie bijeenkomst helder werd verwoord: 'tien jaar geleden was er ook geen vraag naar de iPhone'.

Het ontwikkelen van producten en diensten is een activiteit die niet alleen reactief gebeurt, maar ook bij proactief optreden zijn vruchten af kan werpen. In dit licht luidt de **tweede opgave** als volgt:

*Het ontwikkelen en breed aanbieden van volwassen oplossingen voor energiebesparende renovatie. Kortom: het bevorderen van de beschikbaarheid.*

Deze opgave biedt eveneens mogelijkheden voor waardetoevoegende innovatie. Aanbieders die rekening houden met energieverbruik kunnen zich onderscheiden van hen die dat niet doen.

Ook bij deze opgave spelen het synchronisatieprobleem en het vraagstuk hoe energie een integraal onderdeel van kwaliteit kan worden mee. Een voorbeeld bij het eerste: als één aanbieder uit het traject ver voorloopt op de rest, maakt hij veel hogere kosten dan de rest. Bij het tweede: als de glaszetter die dubbel glas komt plaatsen je niets vertelt over vochttophopping kun je eindigen met schimmel in je (warmere) woning.

## Van uitdaging naar actie

Samenvattend stellen wij dat de opgaven liggen in 1) het integreren van energieprestatie in verschillende informatiedragers tegelijkertijd, en daarbij energie ook te koppelen aan andere factoren die waardeparend zijn, en 2) het ontwikkelen van het aanbod.

Het is onrealistisch en onnodig om alle factoren en alle informatiedragers van alle actoren in één keer te integreren en synchroniseren. Ook het verder ontwikkelen van marktaanbod zal niet van de ene op de andere dag kunnen plaatsvinden.

Het gaat hier, vooral bij de eerste opgave, om een daadwerkelijke mentaliteitsverandering. Het gaat verder dan de roep om een extra kolommetje in de spreadsheets. Veel professionals zullen bijgeschoold moeten worden om te leren hoe energie in de gebouwde omgeving werkt. Informatiedragers zijn geïnstitutionaliseerd en hebben een deel van hun zeggingskracht en bruikbaarheid juist te danken aan hun relatieve onveranderlijkheid. Het is geen sinecure om daar aan te tornen.

Dit document beschrijft dat, hoewel het om een omslag in het denken gaat en omslagen slechts met veel inzet en openheid bereikt kunnen worden, een *dergelijke omslag nodig is wil de energetische prestatie van woningen aan belang winnen bij de verschillende actoren die zich bezig houden met de koop, verkoop en renovatie van woningen*.

Omdat het om transitieopgaven gaat, stellen wij voor om die te vertalen in een **transitieagenda** die het geheel in verschillende stukken knipt en beloftevolle paden schetst om met de opgave aan de slag te gaan.





# 4. Transitie-agenda

**In deze transitieagenda vertalen we de algemene opgaven uit het vorige hoofdstuk in een concrete strategie en stappenplan.**

De inhoud van deze transitieagenda is grotendeels gebaseerd op de oplossingsrichtingen die in de interviews en in de co-creatie bijeenkomst genoemd werden. Veel van de genoemde oplossingsrichtingen liepen ver uiteen en leken elkaar soms zelfs tegen te spreken en uit te sluiten. In deze transitieagenda clusteren wij de verschillende oplossingsrichtingen, en maken wij inzichtelijk hoe de verschillende clusters zich verhouden tot de opgaven om energieprestatie te integreren in de waardebeoordeling van woningen en om de marktbeschikbaarheid te vergroten.

Wij maken hierbij een onderscheid tussen:

- › **Ambities op de lange termijn:** 1) energieprestatie integreren in de waardebeoordeling en renovatie van bestaande woningen, door energieprestatie een standaard en integraal onderdeel te maken van de informatiedragers waarmee actoren communiceren over woningwaarde, en 2) het bevorderen van marktbeschikbaarheid van volwassen oplossingen.
- › **Strategieën op die middellange termijn:** verschillende transitiepaden om de ambities te realiseren.
- › **Experimenten op de korte termijn:** pilot-projecten om te experimenteren met de verschillende strategieën.

Deze korte termijn experimenten zijn een voedingsbodempodium voor de betrokken marktpartijen om te leren hoe het anders kan. Hierdoor ontstaat er ruimte voor nieuwe oplossingen.

Op basis van interviews en co-creatiebijeenkomst hebben we drie verschillende clusters van experimenten, ofwel transitiepaden, geïdentificeerd:

- › Transitiepad 1: 'Energieke Koop'
- › Transitiepad 2: 'Financiële Indexatie'
- › Transitiepad 3: 'Integrale Renovatie'

Deze transitiepaden kunnen parallel aan elkaar gevolgd worden, maar men kan ook kiezen om één of twee van de paden te volgen.

Aan het eind van de beschrijvingen wordt een subjectieve inschatting gegeven van effectiviteit en haalbaarheid van de verschillende paden.

Hieronder worden de drie transitiepaden uitgediept in termen van koplopercoalities, strategieën en experimenten.

## **Pad 1: Energieke Koop**

**Koplopers: taxateurs, makelaars, overheid, banken**

Focus van dit pad is het toewerken naar de standaard vermelding van informatie over energieprestatie in belangrijke informatiedragers die geconsulteerd worden bij de verkoop van een woning.

Hierbij kan worden gedacht aan experimenten met de volgende informatiedragers:

- › Funda
- › Taxatierapport
- › Hypotheek
- › Aanvulling op energielabels

De noodzaak voor dit transitiepad werd in de interviews benadrukt. Men had het over 'energetische kwaliteit zichtbaarder maken door labels beter en verplicht te stellen', 'energieprestatie nadrukkelijker opnemen in taxatierapporten' en 'betere informatievoorziening naar de consumenten, bijv. TCO op Funda'.

## **Energielabel**

Huidige meetmethoden, zoals energielabels (EPA, EPC) en taxatierapporten, geven weinig tot geen informatie over daadwerkelijk energieverbruik van woningen, laat staan over verwachtingen omtrent dit verbruik in de toekomst, en geven daarom weinig houvast bij waardebeoordeling en beslissingen over renovatie.

Onder de respondenten was veel kritiek op de energielabels, zowel op het ontwerp van de energielabels zelf als de manier waarop ze worden berekend en (niet) ingevoerd. Meerdere respondenten beweren dat de certificering en standaardisering van de energielabels strenger moet.

- › *We meten niet goed. Die energielabels zijn gebaseerd op een bepaalde rekentechniek... als je dat eenmaal door hebt kun je allerlei truuksjes toepassen om dat te manipuleren. Certificering van labels moet strenger (interview).*
- › *Een probleem is: de actie moet vanuit de koper komen, maar het label moet vanuit de verkoper komen (co-creatie bijeenkomst).*
- › *Formeel ben je al strafbaar als je geen label aanbiedt. Maar het wordt niet gehandhaafd. (co-creatie bijeenkomst).*
- › *Je kunt als overheid mensen toch dwingen om een label te hebben? Net als bij de wasmachine. (co-creatie bijeenkomst).*

Een andere respondent heeft het vooral over een inhoudelijke verbreding van de energielabels:

- › *Het verhaal over waardeontwikkeling van woningen is wel goed, maar zou breder getrokken mogen worden. Je zou bijvoorbeeld een scenariocalculator kunnen ontwikkelen, die voorrekenet wat er kan gebeuren met de woningwaarde in het geval dat a, of b, of c, etc. (interview)*

Het enige positieve, in feite, dat gemeld werd over het energielabel was dat het al veel bekendheid en een zekere toepassing genoot. Niemand was tevreden met dit systeem dat slechts naar de theorie kijkt en bovendien geen rekening houdt met het gebouw als geheel of met gebruikersgedrag, maar daarentegen alleen kijkt naar afzonderlijke technische maatregelen. Een A-label woning kan in de praktijk nog steeds een hoger verbruik hebben dan een G-label woning.

De tendens onder de respondenten was desondanks berustend. De trein was al vertrokken, bij wijze van spreken, en nu nog proberen aan het labelsysteem te tornen zou waarschijnlijk een hoop moeite kosten en op een hoop weerstand stuiten.

In plaats van het labelsysteem ter discussie te stellen voelden de mensen er meer voor om aanvullende meetmethoden te introduceren. Meetmethoden die meer naar werkelijk verbruik kijken, meer naar het gebouw als een totaalbeeld en meer rekening houden met gebruikersgedrag.

## **Taxatie**

Daarnaast waren er ook veel op- en aanmerkingen bij taxatiemodellen. De modellen waarmee taxatiewaarde berekend wordt zijn volgens een respondent inherent 'behoudend', wat wil zeggen dat ze nu geen rekening houden met energieverbruik. Ook wordt ge-

steld dat de financiële crisis er voor heeft gezorgd dat taxateurs 'nauwelijks nog met goed fatsoen een prijs kunnen vaststellen voor een woning', en dat ze dus alles willen onderbouwen en (nu nog) minder open staan voor het meenemen van nieuwe factoren (laat staan onzekere factoren).

In de co-creatie bijeenkomst was het integreren van energieprestatie in het taxatierapport een belangrijk onderwerp, en men benadrukt dat makelaars en taxateurs het meenemen van energieprestatie zouden moeten standaardiseren. Makelaars en taxateurs geven vooral inzicht in de staat van onderhoud. Zo wordt wel vermeld dat een woning dubbel glas heeft, of cv, maar niet wat dit voor gevolg heeft voor het energieverbruik of de waardeontwikkeling van de woning. Onderstaand een dialoog uit de co-creatie bijeenkomst:

- › *Je kunt bij de makelaar nauwelijks een energielabel krijgen, bij de notaris al helemaal niet. We kunnen het hier wel over 'fun' hebben maar als je bij de taxateur komt en die doet laatzinnig over energiebesparing...*
- › *De informatie die nu apart moet worden opgevraagd [i.e. energielabels], die moet vanzelfsprekend worden, dat de taxateur en de makelaar die geeft.*
- › *Het taxatierapport wordt dan wel duurder.*
- › *We zouden de energielabels mee kunnen nemen in onze taxatierapporten.*
- › *De taxatieprijs is niet hetzelfde als de verkoopprijs!*
- › *Ja maar de sleutel tot transparantie is het taxatierapport.*
- › *Wat is er nou zo moeilijk aan om dit in het taxatierapport te zetten?*
- › *Er zijn in Nederland maar heel weinig taxateurs die ook EPA-gecertificeerd zijn.*
- › *Ik nodig iedereen om mee te doen aan een pilot [m.b.t. taxatie], waarbij we gaan meten of het positieve gevolgen heeft.*
- › *Soms moet je gewoon dingen opleggen. Zeg tegen je makelaars 'je bent pas een NVM-makelaar als je iets met energie doet'.*
- › *Vanuit onze leden [makelaars] is er heel veel weerstand tegen dit onderwerp. Toch denk ik dat het nodig is voor 'omzetbehoud'. Je ziet dat het voor makelaars ook een eye-opener is. Wij proberen nu ook met koplopers aan de slag te gaan. (dialoog uit co-creatie bijeenkomst)*

Ook werd er in de co-creatie bijeenkomst gesproken over de rol van banken in het standaardiseren van informatie over energieprestatie:

- > Als de NVB [informatie over energieprestatie] nou gewoon standaard bij een taxatierapport zou vragen?
- > Ik heb wel eens bij het NHG voorgesteld om het verplicht te maken dat ze bij een hypotheekaanvraag ook een printje van de energiebesparingsverkenner bijvoegen.
- > Waarom niet een EPA-label i.p.v. energiebesparingsverkenner?
- > Omdat die energiebesparingsverkenner niks kost.
- > Ja maar hier zit ook een financiële kant aan. De wereld zit vol met oplichters.
- > Wat betreft de banken kun je er ook op inspelen dat banken zorgplicht hebben
- > Ja. Een paar jaar geleden hebben alle banken heel intens nagedacht over groene hypotheek. Daar was iedereen al toe bereid. De overheid en de NVB kunnen zeggen: 'in het kader van je zorgplicht moet je er voor zorgen dat hypotheekaanvragers een energiekosten-berekening toevoegen', net zoals je ook moet laten weten welke anderen leningen een aanvrager heeft. (dialoog uit co-creatie bijeenkomst)

In conclusie stellen wij vast dat er zowel noodzaak als welwillendheid is om met het transitiepad 'Energieke Koop' aan de slag te gaan. Alleen al onder onze respondenten hebben zich koplopers gemanifesteerd die hiertoe bereid zijn. Wij denken dat de volgende partijen een koplopercoalitie kunnen vormen voor een experiment waarin verschillende informatiedragers (taxatierapport, hypotheekaanvraag, Funda en energielabels) tegelijkertijd worden versterkt in hun aandacht voor energieprestatie:

- > NVM
- > NTS
- > Agentschap NL
- > Meer met Minder

## Pad 2: Financiële Indexatie

**Koplopers: overheden, banken, verzekeraars**

Focus van dit pad is het financieel stimuleren van aankoop van een woning met goede energieprestatie en energieverbeterende renovatie van woningen. Het gaat hierbij vooral om het inspelen op de financiële rationaliteit en verliesaversie van verschillende actoren.

Hierbij valt te denken aan de volgende experimenten:

- > Fiscale kortingen voor kopers (bijv. in de overdrachts- of WOZ-belasting);

- > Groene hypotheekleningen of garantstellingen;
- > Inspelen op verliesaversie (bijv. meer aandacht voor risico op waardedaling bij stijgende energieprijzen).

Ook dit transitiepad werd in de interviews benoemd als zijnde noodzakelijk en wenselijk.

Echter, er zijn op dit punt wel aanzienlijke meningsverschillen. Dit heeft onder andere te maken met het onderliggende 'mensbeeld' dat respondenten hebben van 'de gemiddelde huiseigenaar'. Daarbij valt op dat men enerzijds benadrukt dat de consument rationeel is (vooral wanneer het om financiën gaat), terwijl men anderzijds juist benadrukt dat de consument irrationeel en 'emotioneel' is.

### Hypotheekverruiming en waardedifferentiatie

Hoewel één respondent stelt dat financierbaarheid een belangrijke bepaler is van woningwaarde, en een ander beweert dat leencapaciteit de woningprijs bepaalt, blijken de meeste respondenten het belang van financiële capaciteit bij investeringsbeslissingen te relativeren, in het bijzonder als het gaat om renovatie. De verschillende argumenten voor deze relativering zijn als volgt:

- > Veel mensen die het wel kunnen betalen, investeren toch niet.
- > Mensen kunnen nu al extra lenen voor energiebesparende maatregelen maar bijna niemand doet dat.
- > De meeste hypotheeknemers zitten niet aan hun leengrens en zouden dus meer kunnen lenen maar doen dat niet.

In de co-creatie bijeenkomst werd daarentegen door een aantal deelnemers benadrukt dat de bovenstaande afwegingen zijn gebaseerd op een situatie van de afgelopen jaren, die momenteel als gevolg van de financiële crisis aan het veranderen is:

- > *Er gaat nu een andere dynamiek ontstaan want huizen worden minder waard. Mensen krijgen in de toekomst dus minder snel een lening. (co-creatie bijeenkomst)*
- > *Mensen die nu niet aan hun hypotheekmaximum zitten zouden dat wel zitten als ze hun huidige woning opnieuw zouden laten taxeren. Mensen krijgen in de toekomst dus ook minder snel een lening. (co-creatie bijeenkomst)*
- > *Duurzame woningwaarde: op het moment dat een energiezuinig huis meer waard wordt, wordt een onzuinig huis ook minder waard. Dit betekent ook*

*dat banken minder gaan lenen... en dat willen ze niet. (co-creatie bijeenkomst)*

Van de 7 respondenten die hier een uitspraak over gedaan hebben, zijn er 4 sceptisch of zelfs ronduit negatief over het idee van meer lenen, om verschillende redenen.

Drie respondenten lijken wel positief over het idee van hypotheekverruiming voor de aanschaf van een energiezuiniger woning of voor het bekostigen van een renovatie die de woning energiezuiniger maakt. Op termijn zou dit moeten leiden tot een groter verschil in waarde tussen zuinige en onzuinige woningen, waardoor de benodigde uitgaven om van onzuinig naar zuinig te komen voor een groter gedeelte gefinancierd kunnen worden uit de toename van de woningwaarde en dus uit de hypotheek.

Men benadrukt echter wel dat hypotheekverruiming moet worden gecombineerd met andere maatregelen en dat de extra lening voldoende moet zijn: '6.500 extra onder NHG voor een A-label, dat is gewoon niet genoeg'. Andere voorwaarden voor hypotheekverruiming die genoemd werden:

- › *Ik zie niet zo goed wat het nut zou zijn van hypotheek-differentiatie op basis van energielabels: 1) ten eerste is het verschil tussen elke labelstap te klein; 2) daarnaast is het veel gedoe en in praktijk onuitvoerbaar; en 3) tenslotte kun je er te weinig extra mee lenen. Als je nou zo'n 20 tot 30 duizend euro extra zou kunnen lenen, dan wordt het interessant voor de klant (interview).*

De andere respondenten lijken principieel sceptisch over hypotheekverruiming. Een aantal respondenten menen dat het niet wenselijk is om mensen meer te laten lenen omdat ze teveel schulden zullen opbouwen, en dat het wenselijker is om vooral mensen die het wél al kunnen betalen over te halen om te investeren. Ter illustratie: de SVN wijst 30-40% van de aanvragers van de duurzaamheidslening af omdat die mensen al tot over hun oren in de schulden zitten. De meest sceptische respondent stelt dat deze 'extra energie-kredietjes' niet gaan werken omdat mensen simpelweg niet extra gaan lenen om hun woning energiezuiniger te maken.

Men stelt op meerdere momenten dat 'meer lenen tegen de maatschappelijke en politieke trend in gaat' (i.v.m. de financiële crisis). Dat laatste wordt beaamd door respondenten uit de financiële sector die het

vooral hebben over de angst voor overkreditering en huishoudens die hun schulden niet zouden kunnen afbetalen.

### **Terugverdientijd**

Als het gaat om het verruimen van de leencapaciteit staat de terugverdientijd centraal. Leninggevers willen zekerheid over de capaciteit van de leningnemers om de lening en de rente daarop terug te kunnen betalen. De maandelijkse besparingen als gevolg van de investering is de manier waarop dit wordt berekend.

Hoewel veel partijen werk hebben gemaakt van terugverdientijden in de zin van besparingen op maandbasis, geven een aantal geïnterviewden aan dat eventuele veranderingen in de onderhandse verkoopwaarde van woningen als gevolg van een betere energetische prestatie (en dus terugverdien capaciteit bij woningmutatie) niet wordt meegewogen. Dat leidt niet tot lagere maandlasten en heeft daarom weinig van doen met de financieringslastpercentages van het Nibud die voor iedereen leidend zijn.

Ook wordt het voorspellen van woningwaarde over een periode van meer dan 5 tot 10 jaar gezien als gokken. Dit doet men bij taxaties weliswaar aan de lopende band, maar het aanpassen van de mores op dit gebied wordt gezien als uiterst risicovol.

Daarbij wordt door enkele respondenten ook aangekend dat als hypotheekleningen meer gedifferentieerd verstrekt zouden worden, er eerst een woningwaarde *krimp* zou komen, omdat de gemiddelde actuele energetische prestatie van woningen rond energielabel D ligt, terwijl Nibud en banken rekening houden met een zuiniger woning, vergelijkbaar met gemiddeld label C. Dit maakt de banken huiverig om over aanpassing van hun beleid te praten.

### **Energieprijzen**

Het thema van financiële stimulering is sterk gekoppeld aan de (verwachtingen over) stijgende energieprijzen. Over het algemeen verwachten de meeste respondenten dat de energieprijzen in de komende decennia zullen stijgen. Echter, men verschilt van mening in hoeverre dit er toe doet, en hoe hiermee omgegaan moet worden.

Een vastgoedadviseur beweert dat stijgende energieprijzen een significant portfoliorisico opleveren voor banken die nu woningen financieren met een lage energieprestatie, omdat het inkomen dat be-

steed kan worden aan de hypotheek steeds kleiner zal worden. Het Nibud zou hier rekening mee moeten houden bij de berekening van de financieringslastpercentages en daarin onderscheid maken tussen percentages voor energiezuinige en –onzuinige woningen. Echter, de Nibud spreekt dit expliciet tegen door te stellen dat 1) we niet zeker weten óf de energieprijzen gaan stijgen en 2) zelfs áls de energieprijzen zouden stijgen dit er weinig toe zou doen omdat het maar een klein aandeel van het totale budget van een huishouden vormt:

- › *Mensen verwachten dat de energieprijzen gaan stijgen, maar we weten dat niet zeker. En al stijgen ze flink, dan nog zijn er factoren die stijging teniet doen (bijv. gestegen lonen). Nu is het budgetaandeel energie 5-10%. Als dat flink stijgt, dan is dat nog steeds een klein aandeel van het budget. We updaten elk jaar de energieprijzen in onze berekeningen, dus ons advies kan ook veranderen.*
- › *Ver vooruit kijken naar mogelijke ontwikkelingen die deze geleidelijke aanpassing zou kunnen ontwrichten doen we bewust niet. Dat is te veel gokwerk. We richten ons op extrapolatie van de status quo.*
- › *Voor de berekening van de financieringslastpercentages nemen we marges op de risico's, zo ook met energieprijzen. De marges voor energieprijzen maken niet veel uit op het totaal. (interview)*

De respondent van een bank beaamt ook dat men bij de afdeling hypotheek 'niet bang' is voor daling van de portefeuillewaarde door hogere energieprijzen, en wel om de volgende redenen:

- › De meeste mensen zitten niet aan de leengrens, en hebben dus ruimte over.
- › Energieprijzen stijgen al jaren en dat heeft nog nooit geleid tot massale wanbetaling.
- › Het risico door hogere energieprijzen is klein vergeleken met andere grotere risico's (bijv. mensen met een volledig aflossingsvrije hypotheek).
- › Als de energieprijzen stijgen, gaan mensen vanzelf investeren in energiebesparing.

Wat betreft dat laatste punt, wordt ook door de respondent van een branchevereniging in de bouw benadrukt dat de markt autonoom zal reageren op stijgende energieprijzen. Daarbij wordt echter wel de kanttekening geplaatst dat we deze autonome marktwerking vanwege de maatschappelijke opgave kunnen en zouden moeten versnellen met aanvullende maatregelen:

- › *De markt gaat er gewoon komen, dat is een autonome ontwikkeling. Over 10/20 jaar zal elk huis energieverbetering ondergaan want energie wordt duurder. Maar we kunnen dit proces versnellen.*
- › *Uiteindelijk bepaalt de markt het prijsverschil. Je kunt het versnellen met extra maatregelen. Je kunt ook niks doen. De markt gaat er komen. De vraag is of we tempoversnelling willen. (interview)*

### **Verliesaversie**

Een andere respondent beweert dat we slimmer moeten inspelen op de verliesaversie van mensen, door stijgende energieprijzen meer te benadrukken. Mensen willen voorkomen dat ze schade lopen – zie het succes van de verzekeringsbranche. Daar maken we nu weinig gebruik van: we zouden meer kunnen benadrukken dat en hoe mensen schade op kunnen lopen met een energie-onzuinig huis.

### **Fiscale korting**

Naast aandacht voor hypotheekverruiming en stijgende energieprijzen, geven respondenten zowel in de interviews als in de co-creatie bijeenkomst aan dan er iets gedaan zou moeten worden met fiscale kortingen. Mensen blijken extreem gevoelig te zijn voor dit soort kortingen – zie het succes van de Toyota Prius de laatste jaren – en het zou daarom de snelste manier kunnen zijn om een groot verschil te maken:

- › *Je moet zorgen voor fiscale kortingen.*
- › *Ja, waardestijging door energiebesparende maatregelen zou je moeten aftrekken van de WOZ.*
- › *Als overheid kun je het alleen mogelijk maken dat de gemeenten dit soort dingen mogen, maar de gemeenten moeten het vervolgens zelf uitvoeren.*

Ongeacht of de gemiddelde huiseigenaar wel of niet 'rationeel' handelt, kan men niet ontkennen dat een groot aantal actoren gevoelig is voor financiële argumenten. Men kan dit gebruiken om bij te dragen aan de energetische verduurzaming van de bestaande woningbouw.

Wij denken dat de volgende partijen een koplopercoalitie kunnen vormen voor experimenten die inspelen op financiële indexatie, door het aanbieden van aantrekkelijke leningen, fiscale kortingen en bewustzijn over risico's (verliesaversie):

- › ASN Bank (aanvullende banken gewenst)
- › Verzekeraar (niet betrokken geweest)
- › Gemeentelijke Overheden
- › Stimuleringsfonds Volkhuysvesting

### Pad 3: Integrale Renovatie

**Koplopers: bouw- en energiesector, DHZ-winkels, eigenaar-bewoners, VvEs, overheid**

*Een huis is een integraal ding. We moeten af van het focussen op telkens één onderdeel. Het gaat om de complexiteit van samenhang van alle onderdelen. Je moet vooral ontzorgen en dingen samen laten gaan met energetische prestatie. Je moet je richten op integrale renovatie. (co-creatie bijeenkomst)*

Focus van dit pad is om het onderwerp energie niet alleen standaard te vermelden bij koop, maar juist om het te integreren in de informatiedragers die geconsulteerd worden bij renovatie- en onderhoudsmomenten.

Hierbij valt te denken aan experimenten met de volgende thema's:

- › Cursussen & trainingen over energie voor aannemers, installateurs, DHZ-winkels.
- › Gemeentelijke facilitatie van collectieve renovatie (buurt, straat, VvE).
- › Prijsvragen/wedstrijden over renovatie & energieprestatie.
- › Ketensamenwerking om integrale renovatietrajecten aan te bieden.
- › Gericht werken aan meer aandacht voor energie in DHZ-winkels, klusbladen en in internetwinkels.
- › Introduceren en communiceren 'Total-Benefits-of-Ownership'

Zowel in de interviews als in de co-creatie sessie, werd de noodzaak van dit transitiepad sterk benadrukt (sterker nog dan de andere transitiepaden).

Zoals in de systeemanalyse geschetst wordt, is de relatie tussen renovatie en woningwaarde niet altijd heel direct. Aan de ene kant bieden de verwachtingen over woningwaarde de eigenaars een kader waarbinnen mensen de financierbaarheid van renovaties overwegen. Dat kader wordt verder aangescherpt door waar mensen kennis van hebben en door wat er op de markt aanwezig is. Aan de andere kant bieden de wensen en keuzes van mensen met betrekking tot renovaties een richting voor het bepalen van woningwaarde. Wat mensen willen leidt namelijk uiteindelijk tot waar mensen geld voor over hebben.

### Integraal

Men benadrukt de noodzaak om 1) energieprestatie integraal te koppelen aan andere factoren die de waarde van een woning mede bepalen – bijvoorbeeld isolatie/ dubbel glas zijn ook comfortverhogend in de zin van minder vochtigheid, een kleinere temperatuurval en minder tocht – en 2) in te spelen op natuurlijke mutatiemomenten.

Er is behoefte aan betere informatievoorziening over energie door de hele keten, vooral bij de keuzemogelijkheden die aannemers hun klanten aanbieden.

- › *Je moet niet alleen kijken naar energiebesparing. Een huiseigenaar maakt een afweging in relatie tot andere wensen. Het gaat om de concurrentieslag met andere wensen.*
- › *Mensen willen comfort. Als je bij bewoners aankomt met alleen energie, dan willen ze het niet. Het probleem van energie is: je ziet het niet, je voelt het niet. Je moet het koppelen aan comfort, bijv. aan een keuken of badkamer, dan accepteren ze en passant ook de kosten van een energie-investering. Al de rest, daar heeft de consument geen boodschap aan.*
- › *Waarde is niet het zelfde als prijs. Mensen gaan de zolder opknappen voor waardevermeerdering qua ruimte, en dan doen ze ook iets aan isolatie. Maar voor energiebesparing en duurzaamheid alleen, daar doen mensen het niet voor.*
- › *Dus we moeten meeliften met andere verbouwingen die mensen doen. De vraag is: moet het dan nog wel mogelijk zijn om verbouwingen niet energiezuinig te doen?*
- › *Juist bij de aannemers, bij de keukenboeren, enzovoorts, dáár moet het vanzelfsprekend worden. (co-creatie bijeenkomst)*

### Proces

De respondenten benadrukken daarnaast dat mensen een renovatieproces aangenaam moeten vinden. Voor sommige huiseigenaars is dat vooral een kwestie van ontzorgen, door nieuwe bedrijfsconcepten die ook energie-investeringen in de woning beheren (zie bijv. het aanbod ZonVast van GreenChoice) en/of integrale renovatietrajecten aanbieden en regelen.

Voor andere huiseigenaren – die het wel leuk vinden om zelf te klussen – is het zaak om energieprestatie binnen het normale overwegingskader voor klussen te krijgen, bijvoorbeeld als een leuke uitdaging.

Het helpt daarbij om te letten op eenvoudiger oplossingen voor renovatie, zowel voor professionele klussers als doe-het-zelf-klussers, en aandacht voor

esthetiek en historische waarde (bijv. dubbel glas in houten kozijnen oude stijl):

- › *Energie heeft weinig emotionele waarde. Ná een investering willen mensen wel doorgaan met investeren. Maar het lukt ons niet om die bevrediging van te voren aan mensen over te brengen.*
- › *Je moet inspelen om het fijne gevoel dat mensen direct ontleden aan een investering.*
- › *Mensen moeten lol beleven aan investeren in energiebesparing.*
- › *Gedoe en kosten heb je ook bij een badkamer en een keuken; dan willen mensen wel dat gedoe en de financiële investering voor lief nemen (co-creatie bijeenkomst).*

Ook benadrukt een respondent dat investeringen in energiebesparende maatregelen een appèl doen op de lange termijn visie van mensen, terwijl mensen veelal op korte termijn denken. Mensen 'gaan liever op wintersport' dan dat ze investeren in energiebesparende maatregelen, 'omdat het op korte termijn genot oplevert'.

### **Intrinsieke motivatie**

De uitdaging zou dan ook kunnen zijn om mensen de renovatie zélf als bevredigend te laten ervaren. Een respondent benadrukt dat we de huiseigenaar vooral moeten verleiden om te investeren in energiebesparende maatregelen door in te spelen op hun 'intrinsieke motivatie' en door hun lange termijn denken aan te spreken:

- › *Je moet mensen een traject aanbieden waarin ze zelf de manager zijn, waarin ze kunnen groeien. Vergelijkbaar met hoe mensen een opleiding kiezen: een duidelijk einddoel waar je doelbewust naar toe werkt. (interview)*

Volgens Thomas & Velthouse<sup>1</sup> speelt bij intrinsieke motivatie dat mensen overtuigd moeten zijn van vier dimensies:

- › Impact: 'wat ik doe heeft impact'
- › Competentie: 'ik ben goed in wat ik doe'
- › Betekenis: 'ik sta achter wat ik doe'
- › Keuze: 'ik kies ervoor om dit te doen'

Zo bezien zijn er mogelijk punten waarop woningeigenaren minder goed aansluiting vinden op de dimensies die hen kunnen motiveren. Energiebesparende

renovaties, bijvoorbeeld, zijn een stuk complexer dan wat een doe-het-zelver normaliter aan zal durven.

Ook wordt benadrukt dat we bij het aankoopmoment moeten focussen op de koper (die bewoner wordt) en niet op de verkoper: 'de koper heeft meer motivatie om een verbouwing goed te doen dan een verkoper'.

### **Total Cost of Ownership**

Een andere suggestie van een respondent is om meer aandacht te besteden aan de TCO (Total Cost of Ownership) van een woning. Immers, bij TCO kijkt men niet alleen naar energie maar naar de woning als geheel en niet alleen naar de maandelijkse kosten maar naar de gehele levensduur van de woning. Daardoor komt de koppeling tussen energie en andere woonapecten (waaronder comfort) eerder aan het licht.

Echter, daar waar TCO in de utiliteitsbouw wel lijkt aan te slaan, ligt dit in de woningbouw anders omdat het alleen een appèl doet op de financiële rationaliteit:

- › *TCO is vooral een financieel ding. Dat werkt in de utiliteitsbouw wel maar bij de consumenten niet. Onze discussie gaat juist over hoe je dat TCO-denken tussen de oren krijgt van consumenten.*
- › *In plaats van TCO zou je het misschien kunnen hebben over Total Profit of Ownership?*

Naast 'Total Costs of Ownership' kunnen we het dus ook hebben over 'Total Benefits of Ownership', dat meer benadrukt hoe huiseigenaren het meeste voordeel kunnen halen uit het feit dat ze een eigen woning bezitten. Het investeren in een betere energieprestatie wordt dan niet alleen gecommuniceerd in negatieve termen (besparing, wettelijke verplichting en verliesaversie), maar ook in positieve termen, i.e. als het voorrecht van een huiseigenaar om te investeren in een duurzamere toekomst.

In dat opzicht zou het wellicht ook beter zijn om niet alleen de nadruk te leggen op energiebesparing (inherent negatieve connotatie met 'minder') maar ook op meer alternatieve energietechnologiën (bijv. zonnepanelen).

### **Gedrag**

In de interviews en in de co-creatie bijeenkomst werd tenslotte de noodzaak van gedragsverandering en sociale normen benadrukt. Iemand betwijfelde of we überhaupt zouden moeten focussen op gebouwgebonden energieverbruik en benadrukte dat het voor-

1) K.W. Thomas, B. A. Velthouse, 1990, 'Cognitive elements of empowerment: an 'interpretative' model of intrinsic task motivation', *Academy of Management Review*, 15(4), pp 666-681

al zou gaan om gedragsverbonden energieverbruik. Volgens deze respondent 'heeft het weinig zin om te investeren om van een C-label woning een A-label woning te maken; het heeft meer zin om te investeren in gedragsverandering'.

In de co-creatie bijeenkomst werd dit aspect van energiebesparing uitgebreid besproken en benadrukt:

- > *Je moet de nadruk leggen op gedragsverandering.*
- > *Als we kijken naar afvalscheiding: dat staat helemaal los van financiën. Het gaat om maatschappelijk gewenst gedrag. Iedereen doet het. Het levert je geen cent op, en toch doe je het.*
- > *Ja maar het kost je ook niks. Dat is het verschil.*
- > *Die houding m.b.t. afval scheiden: 'iedereen doet het, dus ik doe mee', dat MIST in energiebesparing.*
- > *Ja maar is dat kennis die je drijft om iets te doen? Of moet je vooral kijken naar de sociale norm die je drijft?*
- > *Inderdaad. Energiebesparing is geen product, je kunt het niet verkopen. Afvalscheiding is ook geen product, het is meer een bepaald burgergedrag. Oftewel, je moet het verplichten.*
- > *Het moet makkelijk en voor de hand liggend zijn.*
- > *Dus we moeten zowel informatie aanbieden als het makkelijker maken.*
- > *Uit onderzoek blijkt dat mensen vooral gevoelig zijn voor wat de burens doen.*
- > *Ja, en denk daarbij aan de suggestie over competitie tussen energiezuinige woningen. Je zou op de energierekening kunnen vermelden wat de burens hebben verbruikt.*
- > *Of bijvoorbeeld een soort postcodeloterij voor de deelnemers die een bepaalde energiebesparing hebben bereikt. Het kost niks en heeft een enorme impact.*
- > *Ik heb nog geen enkele VvE gevonden waarvan 80% aan de slag wil. Maar de bouwsector is nu aan het draaien en begint zich te oriënteren op renovatie. Ze moeten wel, er is geen werk.*
- > *We moeten zoeken naar VvE's die al wel willen. Niet naar mensen die niet willen. Zet de VvE's die wel willen in het zonnetje.*
- > *Begin gewoon!*

Net zoals bij de andere transitiepaden gaat het hier heel nadrukkelijk niet om één factor, maar om het creatief maken en combineren van coalities van ondernemers in de bouw- en energiesector, gemeentes, individuele eigenaar-bewoners en VvEs.

Dergelijke projecten hebben een hoge 'multiplierpotentie' omdat ze verschillende waardebepalende factoren tegelijkertijd kunnen beïnvloeden.

Neem bijvoorbeeld het idee van een prijs voor het meest succesvolle collectieve energiebesparend renovatieproject in een straat. Men slaat hiermee een aantal vliegen in één klap: publieke aandacht voor het thema, sociale normering (i.e. 'de burens doen ook mee') én financiering voor een renovatieproject. Bovendien is het ook zo dat een dergelijk buurtinitiatief niet alleen een positief effect kan hebben op de energetische prestatie van individuele woningen, maar ook op de mogelijk belangrijkste waardebepalende factor: de locatie en het sociale woonmilieu rondom de woning. De potentiële waardecreatie wordt daarmee vermenigvuldigd.

Wij denken dat de volgende partijen een koplopercoalitie kunnen vormen voor experimenten die inspelen op integrale renovatie, door te werken aan een coherenter en vollediger aanbod, collectieve renovatie, betere informatievoorziening rondom DHZ:

- > Gemeentelijke en Provinciale Overheden
- > Koplopers onder de DHZ-winkels (niet betrokken geweest)
- > Koplopers onder de aannemers (niet betrokken geweest)
- > Woningcorporaties met gemengde gebouwen (huurders en kopers)





# 5. Conclusies

**Met deze transitieagenda hebben wij de vele oplossingsrichtingen en uitdagingen die genoemd werden in de interviews en co-creatie bijeenkomst geclusterd en geïntegreerd in een coherent verhaal. Het doel hiervan is vooral om te laten zien dat de potentiële kracht van maatregelen vooral zit in het slim combineren van verschillende strategieën, zoals ook benadrukt werd in de co-creatie bijeenkomst:**

- › *Het primaire doel dat we willen bereiken is de actiebereidheid [om te investeren in energieprestatie van woningen] vergroten. Daarvoor heb je een waaier aan maatregelen nodig.*
- › *We moeten vooral kijken naar de combinatie van problemen, en dan: ontzorgen én zorgen voor een handig financieel product, én zorgen dat mensen niet buiten de boot vallen. We hebben vooral een seriematige aanpak nodig.*

Het heeft daarbij minder zin om eindeloos te discussiëren over het gedrag van 'de gemiddelde huiseigenaar' of toekomstvoorspellingen over energieprijzen. Ook vanuit de wetenschap – vooral in de onderzoeksvelden die zich bezig houden met duurzaamheid en complexe systeemodynamiek – wordt steeds duidelijker dat de toekomst zich niet laat voorspellen en dat het gedrag van actoren zich niet laat generaliseren in reductionistische causale verbanden. De uitdaging is om rekening te houden met verschillende toekomstscenario's en gebruik te maken van verschillende strategieën tegelijkertijd.

## **Bottom-up en top-down**

Ook binnen complexe systemen heerst hiërarchie. Sommige actoren zijn machtiger dan anderen, sommige informatiedragers hebben meer invloed dan anderen. Als, bijvoorbeeld, de banken van rijksoverheidswege opgelegd krijgen dat hypotheeklen in de toekomst alleen nog maar verstrekt mogen worden voor woningen met een energielabel A of beter, zal de hele waardering van woningen op slag veranderen en zal als vanzelf het onderwerp energie veel hoger op de agenda komen te staan bij de overige informatiedragers in het koop- en renovatieproces.

Het is aanlokkelijk om een dergelijke ingreep voor te staan. De oplossing oogt simpel en de overheid dient het landsbelang, dus waarom zou die niet meewerken?

Het is wellicht interessant om te weten dat in dergelijke gevallen ook de relatief machtige actoren een 'illusie van machteloosheid' ervaren. En zo illusoir is dat nog niet eens: in dit voorbeeld zal de overheid op heftige weerstand van bijvoorbeeld banken, verzekeraars en de Vereniging Eigen Huis kunnen rekenen. Er wordt immers een stevige ingreep voorgesteld die een grote impact zal hebben op de waarde van miljoenen woningen. Top-down loopt vaak stuk op protest.

Het alternatief, bottom-up, lijkt beloftevol. In plaats van te proberen de gevestigde orde te hervormen beginnen we op locatie met actoren die open staan voor vernieuwing. Zo testen we de markt, leren van de eerste fouten en raken we voorbereid op opschaling. Bij die opschaling gaat het vaak mis. Vroeger of later kom je die gevestigde orde tegen en die heeft de macht om het mooie experiment in de kiem te smoren. Bottom-up loopt vaak stuk op machtige belangen.

Het transitiedenken gaat daarom uit van een combinatie van bottom-up en top-down. Al in een vrij vroeg stadium worden de gevestigde belangen bij experimenten betrokken, om ze zo in een later stadium niet onprettig onverwacht tegen te komen. Het samenstellen van de juiste *koploperscoalities* is daarom cruciaal voor een succesvolle omslag in het denken en handelen.

## **Een blik op de transitiepaden**

Er wordt veel gepraat over het verduurzamen van de woningbouw. Wat we telkens terughornden van de stakeholders met wie we spraken was een hartschietelijk commentaar op de ééndimensionaliteit van de benadering die vaak de boventoon voert. Ter illustratie:

*'Binnen de duurzaamheidswereld bestaat heel erg de neiging om steeds vanuit één dimensie te beslissen, namelijk energie. Een woonbeslissing hangt echter van heel veel dimensies af! De locatie, de winkels, het groen, scholen, bereikbaarheid, die authentieke details, et cetera. Je kunt niet alleen naar energie kijken. Ik pleit voor een integrale benadering. Voorlichting aan*

*klanten over het belang van energieprestatie voor hun woonplezier kan dan al een hoop helpen bij het herprioriteren van deze dimensies.'*

### **Integrale Renovatie**

Kijkend naar de gehele systeemanalyse, de opgaven en de transitieagenda - en deze terugkerende commentaren op de ééndimensionaliteit van veel duurzame agenda's in ogenschouw nemend - is onze conclusie dat het transitiepad '*Integrale Renovatie*' de meest vernieuwende, uitdagende, haalbare en effectieve strategie lijkt te bieden om de ambitie te realiseren van energetisch verduurzaming van de bestaande woningbouw.

Het is het pad waar de minste regie is en waar, uiteindelijk, de oplossingen vandaan moeten komen om de markt te creëren die zal leiden tot grootschalige renovatie van de woningbouw. Het koopproces is sterk geïnstitutionaliseerd en daardoor minder beweeglijk. Het renovatieproces is meer chaotisch en daardoor vatbaarder voor vernieuwing. Daarbij komt dat er grote werkloosheid heerst onder bouwers, wat ervoor zorgt dat ze op zoek zijn naar nieuwe markten.

Dit pad heeft een directe link met zowel de eerste - het integreren van energieprestatie in waardebepaling en renovatiebeslissingen - als de tweede opgave - het bevorderen van de beschikbaarheid van volwassen oplossingen voor energiebesparende renovaties.

### **Energieke Koop**

Dit transitiepad wordt in onze inschatting van impact en haalbaarheid op de voet gevolgd door '*Energieke Koop*'.

Het Energieke Koop-pad grijpt het meest direct in op de combinatie van energetische prestatie en woningwaarde. Het is essentieel om er voor te zorgen dat op minstens één vaste plek in het koopproces iedere koper grondig wordt geconfronteerd met de energetische prestatie van de woning die hij/zij op het oog heeft.

Een aantal koplopers in de makelaars- en taxatiebranche heeft aangegeven interesse te hebben in experimenten met het beter integreren van energetische prestatie in de bestaande informatiedragers. Dit draagt direct bij aan de eerste opgave en, op termijn, indirect aan de tweede opgave.

### **Financiële Indexatie**

Het lijkt ook noodzakelijk en nuttig om met het transitiepad '*Financiële Indexatie*' aan de slag te gaan. Ondanks de skepsis die sommige respondenten hebben over de noodzaak van financiële motivatoren en de weerstand tegen verandering die heerst onder de actoren die bij dit pad belangrijk zijn - de banken, het



Nibud, de NHG - lijkt het een groot financieel risico om een woningvoorraad te hebben die energetisch verouderd is.

Dat risico geldt voor individuele kopers zowel als voor hypotheekgevers en beleggers in hypotheeken. Deze actoren hebben dit risico tot op heden niet onderschreven en zien daarom geen urgentie voor verandering. Kantelpunten voor een urgentiegevoel zou een verder stijgende energieprijzen kunnen zijn, maar ook bijvoorbeeld strenge CO<sub>2</sub>-regelgeving of richtlijnen omtrent de energielabels.

Bovenal geldt: de financiële tak van het koop- en renovatieproces komt men hoe dan ook tegen in de wereld van de woningbouw. Door ze niet te betrekken bij de omslag in denken, loopt men het sterke risico op een laat moment in het veranderproces alsnog bij hen aan te moeten kloppen en dan op tegenwerking te stuiten. Het wordt aangeraden om het niet zo ver te laten komen. Desondanks is het onze inschatting dat er op korte termijn geen wonderen verwacht moeten worden van dit transitiepad.

### **Laatste woorden**

Woningwaarde speelt een belangrijke rol bij het bepalen van de bandbreedte van het mogelijke. Het kopen en renoveren van woningen gebeurt op basis van onderbouwde verwachtingen van een keur aan actoren, inclusief de woningeigenaren, over de toekomstige waarde van een woning.

Deze verwachtingen zijn geïnstitutionaliseerd giswerk. Iedereen weet dat we geen 30 jaar vooruit kunnen kijken. Toch doen we dat met woningen aan de lopende band. Althans: zo lijkt het, gezien de gemiddelde duur van afgesloten hypotheeken. In de praktijk kijkt vrijwel niemand verder dan 5 tot 10 jaar vooruit, inclusief de grote financiële en adviserende instellingen. Hoe dan ook: het proces toont grote gelijkenissen met de beurs. Als iedereen zijn vertrouwen verliest in de validiteit van de pijlers onder het giswerk dondert het bouwwerk in elkaar.

Het proberen aanpassen van die pijlers is daarom een gevoelig karwij. Het positieve verhaal is dat we willen proberen om een pijler toe te voegen, ofwel we willen het giswerk een stukje minder giswerk maken, en dat moet aanslaan in een onzekere markt. Het minder positieve verhaal is dat we daarmee ook extra complexiteit toevoegen aan de bepaling van woningwaarde en dat bestaande actoren daar mogelijk een onzeker gevoel aan over kunnen houden.

Daarbij komt dat het meer werk kost om met meer indicatoren rekening te houden en dus meer geld. Toch lijkt er genoeg gevoel van urgentie te zijn onder een aantal beeldbepalende actoren. Er is in elk

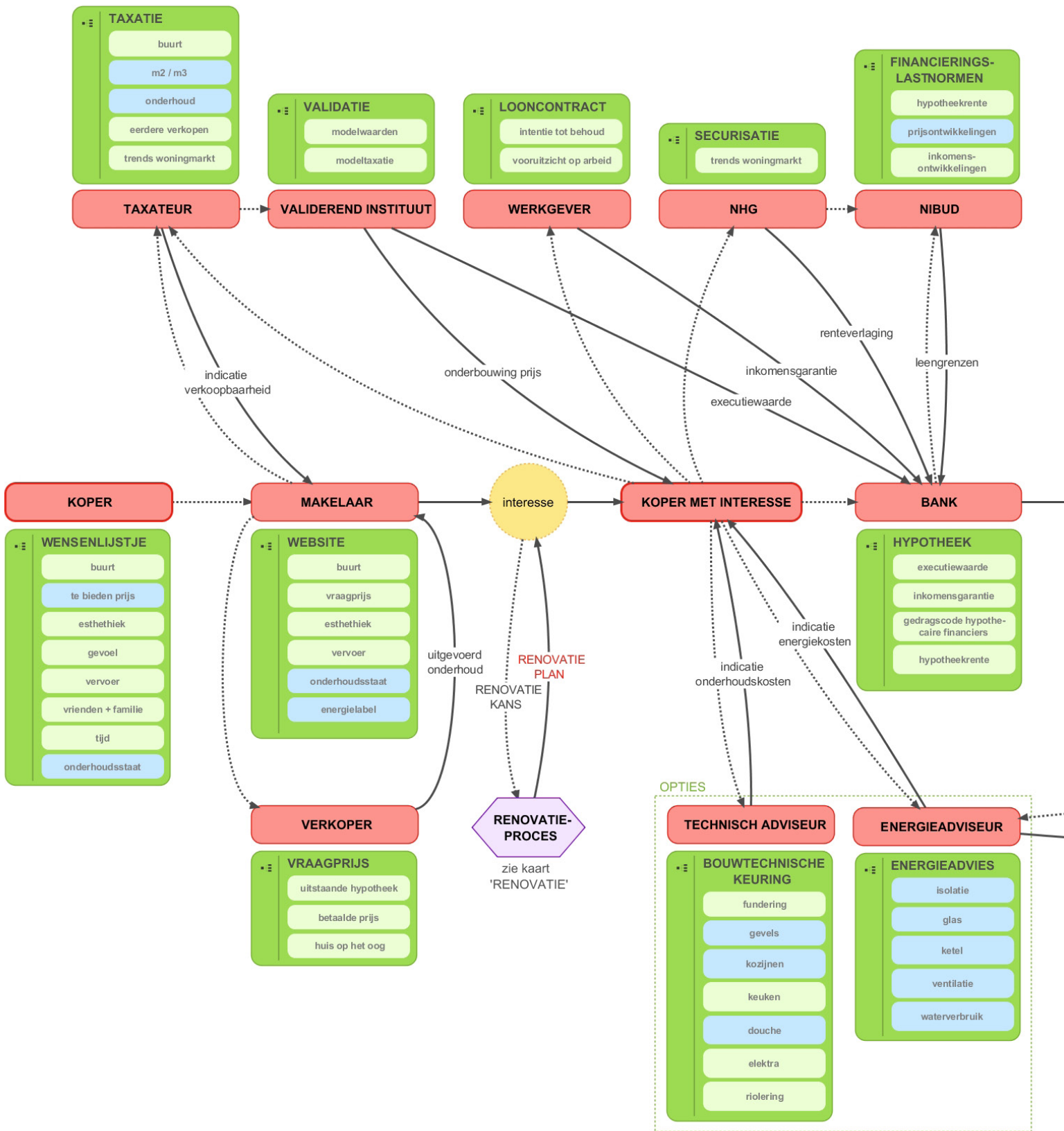
geval bereidheid om na te denken over en om te experimenteren met het geven van meer aandacht aan de energetische prestatie van woningen in zowel het koop- als het renovatieproces.

Het zal een tijd kosten voordat een standaard gevonden is die de verschillende actoren allemaal onderschrijven. Het energielabel zoals dat nu bestaat lijkt geen grote kanshebber te zijn. Te weinig woningen hebben er één, het zegt niet genoeg over daadwerkelijk verbruik, de verschillen tussen de labelstappen zijn te klein en er zijn te weinig adviseurs die energielabels mogen toekennen. Vooral het feit dat het energielabel een theoretische norm is en geen praktijknorm lijkt de acceptatie te nekken. Het is nog geen gelopen race, aangezien veel partijen uit het veld zich hebben neergelegd bij het bestaan van de imperfecte maatlat, omdat hij nu eenmaal al zo ver gekomen is.

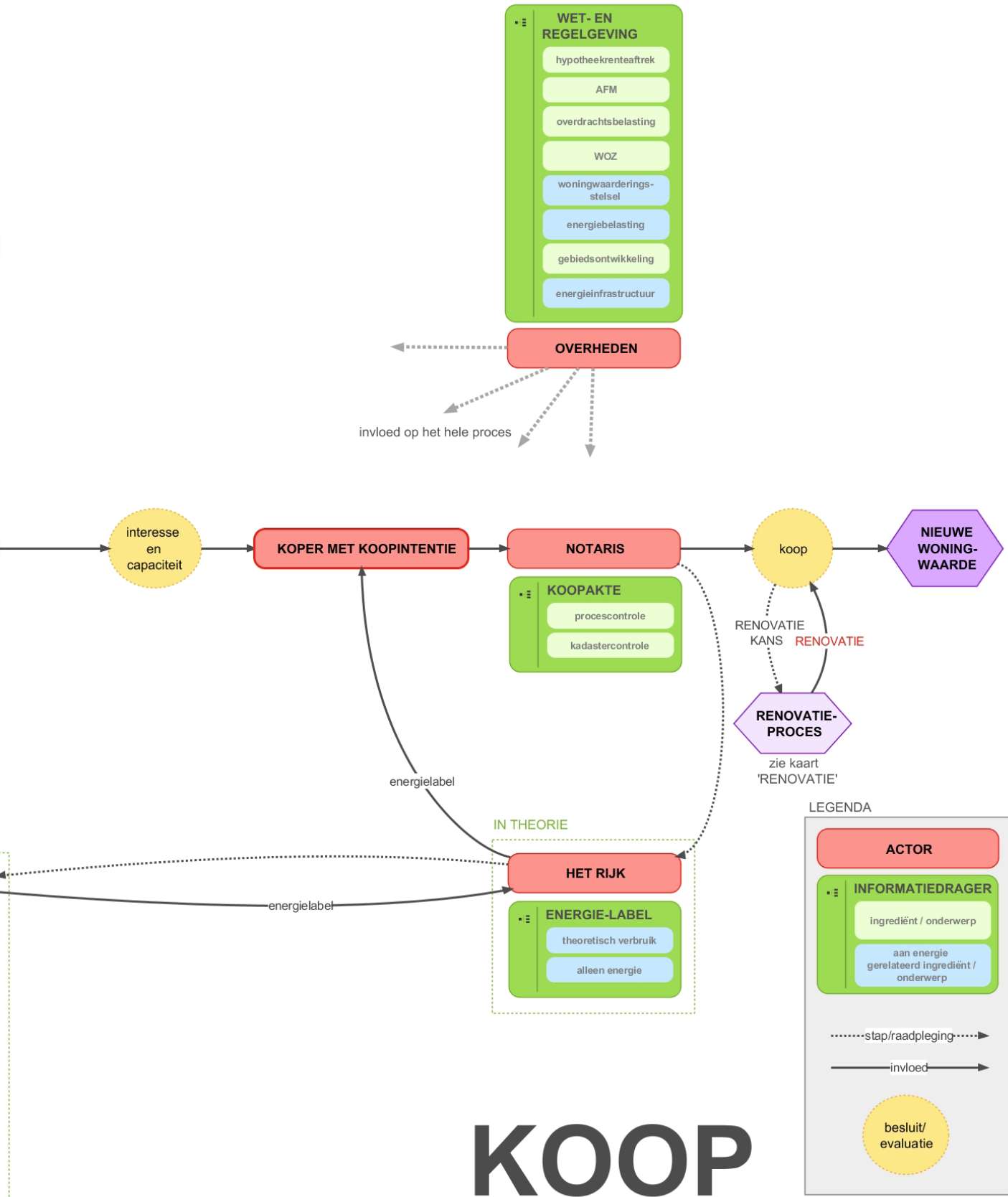
Op welke manier energieprestatie uiteindelijk gestandaardiseerd wordt opgenomen als één van de vele maten voor woningkwaliteit- en woningwaarde is nog niet duidelijk. Eén ding is wel duidelijk: iedereen is het erover eens dat de energetische prestatie van woningen de komende jaren alleen maar een grotere rol gaat spelen in de woningmarkt. Die ontwikkeling is al lang in gang gezet en is niet meer te houden.

Dit document heeft laten zien wat de aanknopingspunten zijn om energetische prestatie steviger te verankeren in het proces dat leidt tot het bepalen van woningwaarde. Om preciezer te zijn: het bepalen van duurzame woningwaarde. We kunnen het geheel op zijn beloop laten en dan zal dit vroeger of later hoogstwaarschijnlijk vanzelf tot stand komen. De vraag is: kunnen we daar op wachten?

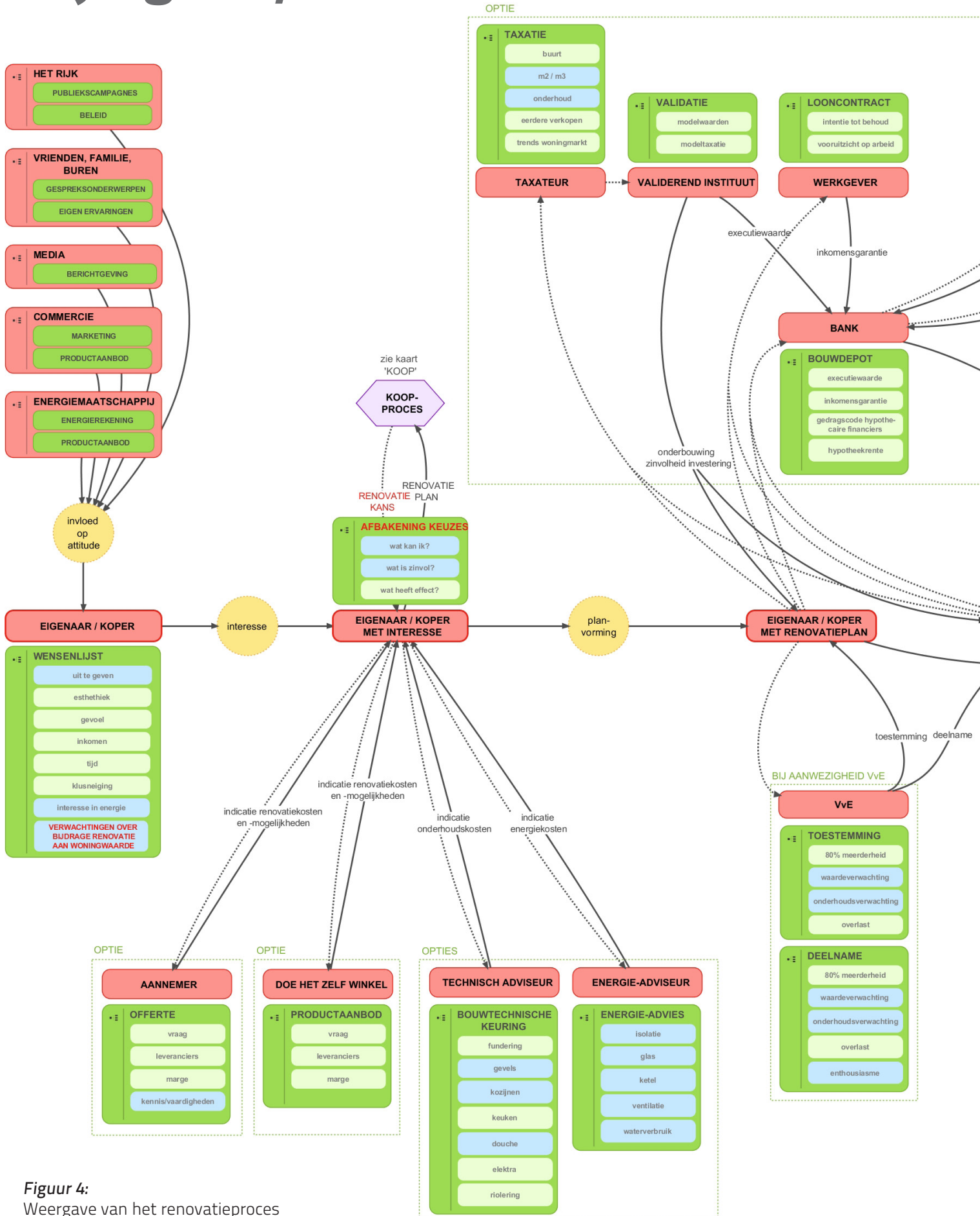
# Bijlage: systeemkaart koop



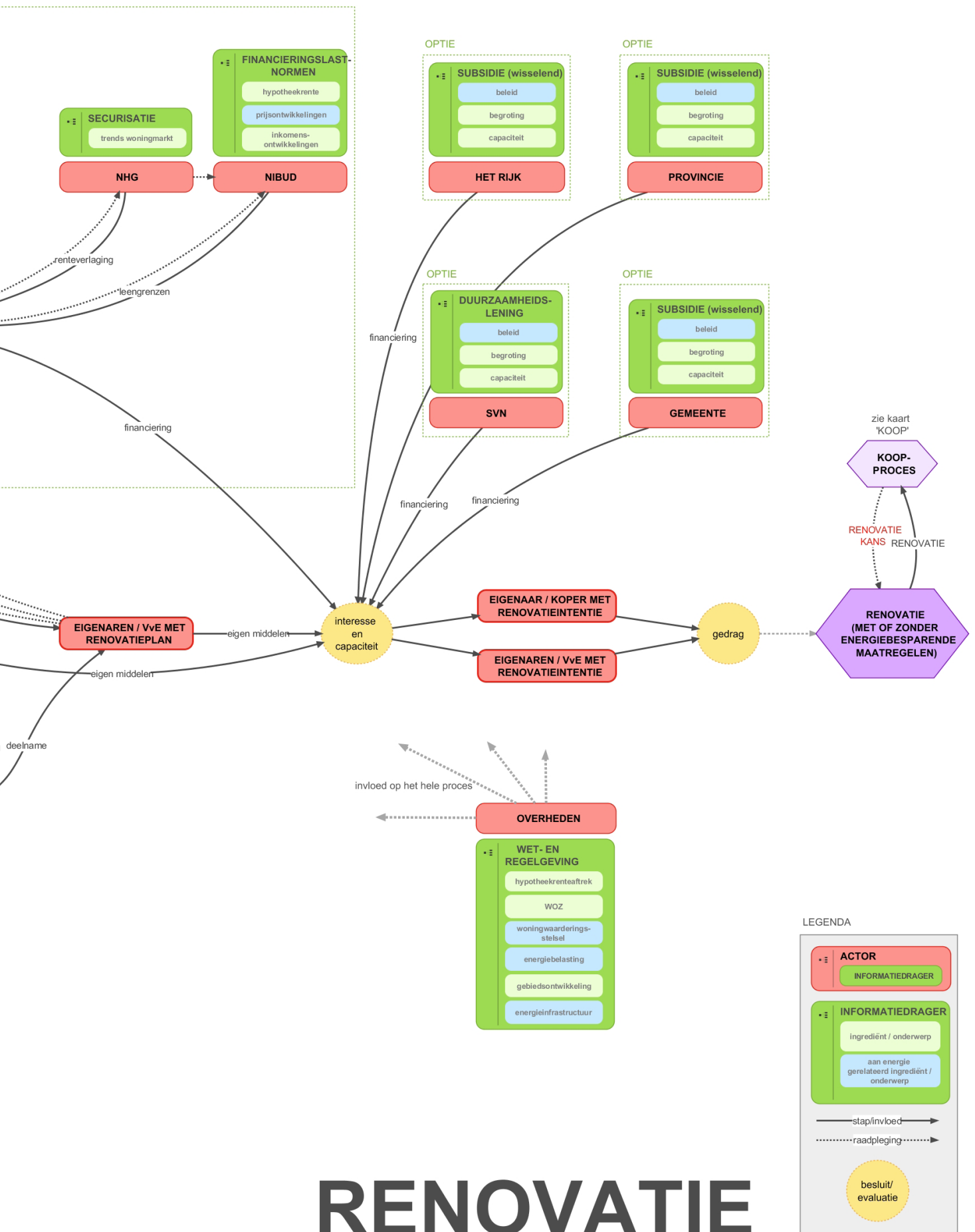
**Figuur 3:**  
Weergave van het koopproces



# Bijlage: systeemkaart renovatie



Figuur 4: Weergave van het renovatieproces





## Duurzame Woningwaarde

De gebouwde omgeving is verantwoordelijk voor ongeveer 40 procent van het landelijke energieverbruik. Het SEV-programma Energiesprong is opgezet om dit verbruik de komende jaren sterk terug te dringen en heeft als doel om in 2030 een halvering van het verbruik ten opzichte van 1990 te bereiken.

Om zo'n sterke reductie mogelijk te maken moet een aantal paradigma's over hoe en wat we bouwen en, vooral, verbouwen op de helling. Terwijl in de nieuwbouw de ontwikkelaars de handen in elkaar hebben geslagen om tot significante stappen te komen, blijft de bestaande bouw vooral steken in goede voornemens. Het is duidelijk dat ook in die bestaande bouw de omslag naar minder en duurzamer energieverbruik plaats zal vinden. Zonder ingrijpen kan dit echter nog lang duren. In het kader van Energiesprong

voert SEV daarom een aantal studies en experimenten uit om deze omslag te versnellen.

Dit rapport, als onderdeel van dit ambitieuze programma, beschrijft welke rol energiestaat speelt bij het bepalen van de waarde van woningen en, daaropvolgend, hoe dit renovatiebeslissingen beïnvloedt. Het gaat om een kwalitatieve analyse die inzicht geeft in:

- › welke actoren en informatiedragers een rol spelen bij de totstandkoming van woningwaarde;
- › hoe deze actoren en informatiedragers omgaan met de energiestaat van de betreffende woning;
- › hoe verwachtingen rondom woningwaarde invloed hebben op renovatiebeslissingen.