

Subsidie is een suikeroom. En lening een lange man in een zwarte jas.

Tabellenboek over de perceptie van huiseigenaren voor financieringsconstructen voor de verduurzaming van de woning

Datum	21 december 2020
Auteurs	Laurie Hermans, Margriet van Lidth de Jeude, Melanie Klösters, Casper Tigchelaar, Renee Kooger
Rapportnr.	TNO 2020 P12193
Aantal pagina's	83 (inclusief bijlagen)
Bijlagen	4
Projectnaam	Perceptie financieringsconstructen voor de verduurzaming van de woning
Projectnummer	060.42553

Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van TNO.

Indien dit rapport in opdracht werd uitgebracht, wordt voor de rechten en verplichtingen van opdrachtgever en opdrachtnemer verwezen naar de Algemene Voorwaarden voor opdrachten aan TNO, dan wel de betreffende terzake tussen de partijen gesloten overeenkomst.

Het ter inzage geven van het TNO-rapport aan direct belanghebbenden is toegestaan.

© 2020 TNO

Samenvatting

In dit onderzoek onderzoeken hoe huiseigenaren diverse financieringsconstructen voor de verduurzaming van hun woning percipiëren, en wat volgens woningeigenaren belangrijke criteria zijn voor het al dan niet overwegen van financieringsproducten. Deze inzichten kunnen worden gebruikt om (beleid rondom) de ontwikkeling van financieringsproducten te verbeteren. Het onderzoek is uitgevoerd in 2020. De hoofdonderzoeksvraag die we met dit onderzoek willen beantwoorden is: Hoe percipiëren particuliere woningeigenaren financieringsconstructen voor de verduurzaming van de woning?

Daartoe hebben ruim 1400 woningeigenaren een vragenlijst ingevuld, representatief voor zowel financieel kwetsbare als financieel niet-kwetsbare groepen in Nederland. Ook hebben nog eens ruim 1500 woningeigenaren, die een Nationale Energiebespaarlening hebben afgesloten in 2018 of 2019 voor de verduurzaming van hun woning, de vragenlijst ingevuld. Daarnaast hebben we vijftien verdiepende interviews en twee focusgroepen gehouden. We spraken mensen met en zonder ervaring met het financieren van hun woningaanpassing. Zo konden we percepties en de criteria waar mogelijk en zinvol vergelijken op basis van ervaring.

In het onderzoek richtten we ons, zoals genoemd, op financieel kwetsbare en financieel niet-kwetsbare groepen in Nederland. Financieel kwetsbare groepen zijn huishoudens die moeilijk kunnen lenen (mensen van 76+ jaar oud en/of een netto maandinkomen van minder dan 2000 euro per huishouden) en huishoudens die geldstress ervaren. We bekeken de invloed van deze kwetsbaarheden op hun percepties en wensen. We geven antwoord op de onderzoeksvraag voor diverse groepen wat betreft diverse financieringsconstructen en we baseerden daar onze beleidsaanbevelingen op. Deze zijn aangescherpt op basis van reacties van relevante experts uit zowel de publieke als de private sector.

Over het algemeen zijn woningeigenaren positief over het idee hun woning te verduurzamen (p. 13). Het is dan ook niet gek dat een aanzienlijk deel van de woningeigenaren Nederland breed overweegt de woning te verduurzamen, ook al hebben de meesten nog geen concrete plannen. Vooral de jongste volwassenen (18 tot 34 jaar) geven aan woningverduurzaming te overwegen. Financieel kwetsbaren zijn iets negatiever over de verduurzaming van de woning dan eigenaren die niet financieel kwetsbaar zijn. Met name hun leeftijd of beperkte 'financiën' zijn redenen waarom zij dit niet overwegen¹. We zien dus ook dat hoe ouder woningeigenaren zijn, hoe minder positief zij het verduurzamen van de woning vinden. Ouderen die zich financieel kwetsbaar voelen, zijn zelfs nog iets negatiever over woningverduurzaming. Opvallend is dat de geschatte energiezuinigheid van het huis een rol speelt bij hoe woningeigenaren denken over woningverduurzaming. De woningeigenaren die hun huis het minst energiezuinig schatten, zijn ook het minst positief over verduurzamen van hun woning (p. 35). Dit is jammer, want bij deze groep woningeigenaren is de meeste energiebesparing te behalen.

Relatief veel woningeigenaren (Nederland breed) hebben reeds ervaring met verduurzamingsmaatregelen (p. 26). Ongeveer de helft van de woningeigenaren in dit onderzoek heeft (ook) een andere woningverbetering gedaan, zoals een dakkapel, nieuwe keuken of badkamer. Opvallend daarbij is dat spaargeld veruit het meest is ingezet, met een hypothecaire lening op een tweede plaats. Een hypothecaire lening werd vaker gebruikt voor niet-energiebesparende maatregelen. Ook uit de interviews bleek dat voor verduurzamen van de woning, men liefst spaargeld wilde gebruiken. Voor hogere bedragen wil men wel een andere financieringsvorm overwegen, omdat het voor een 'goed' doel is. Dat zou men niet overwegen als het zou zijn voor een puur consumptief goed, "zoals een auto".

Verder zijn de woningeigenaren in dit onderzoek enigszins negatief over het regelen van financiering voor woningverduurzaming (p. 37). Daarbij zijn de woningeigenaren met meer vrij besteedbaar vermogen en die de energiezuinigheid van hun woning hoger inschatten, positiever. Alhoewel vrouwen vaak positiever zijn dan mannen

¹ Ook worden verhuisplannen als reden genoemd om dit niet te overwegen.

over energie besparen, ervaren in dit onderzoek vrouwen het regelen van financiering (in het algemeen, dus niet specifiek voor woningverduurzaming) als minder aangenaam dan mannen.

Voor een woningaanpassing die €20 000 euro kost en die zich terugverdient via een lagere energierekening en anders via een subsidie, waren woningeigenaren het meest positief over subsidie aanvragen en spaargeld inzetten als financieringsopties (p. 40). Nederland breed zien we dat een hypothecaire lening (23,8%), woningverbetering huren of leasen (19,3%) en kopen op afbetaling (17,7%) beduidend minder vaak worden overwogen. Een persoonlijke lening afsluiten staat met 9,9% op de laatste plaats. Het maakt voor die overweging van financieringsopties uit wat woningeigenaren eerder hebt gebruikt: wat ze kennen, overwegen ze meestal nog een keer. Woningeigenaren die eerder een Energiebespaarlening hebben afgesloten overwegen dan ook vaker nogmaals een lening (bij de overheid) voor woningverduurzaming dan mensen zonder deze ervaring.

De redenen die woningeigenaren aangeven om wel of niet een bepaald financieringsconstruct te overwegen zijn uiteenlopend en kunnen elkaar tegenspreken (p. 49). Spaargeld gebruiken wordt veel overwogen omdat dit onder andere verstandig, makkelijk en normaal lijkt. Toch denkt ruim een derde juist dat dit onverstandig is en overweegt dit daarom niet. Subsidie aanvragen wordt vooral overwogen omdat het verstandig lijkt en het speelt mee dat woningeigenaren denken dat het hen geld oplevert. Toch geeft 22% juist aan dat dit hen duur lijkt en overweegt dit daarom niet. Een hypothecaire lening wordt voornamelijk overwogen omdat het relatief zorgeloos lijkt, maar meer dan een derde van de woningeigenaren zegt dit niet te overwegen omdat het hen duur en onverstandig lijkt. Die twee laatste redenen gelden eveneens voor de persoonlijke lening, de minst overwogen optie. Zelfs twee derde van de woningeigenaren zegt een persoonlijke lening niet te overwegen omdat deze optie hen duur lijkt.

Ook uit de interviews en focusgroepen blijkt dat er wisselende beelden bestaan over de financieringsconstructen. Zo is lening duidelijk en eerlijk, maar zeggen sommigen juist dat het opletten is. Subsidie wordt gezien als vrijgevend en een suikeroom, maar vraagt ook moeite en aandacht en is soms zelfs een wolf in schaapskleren.

Leeftijd, ervaring met eerder gekozen financiering, vrij besteedbaar vermogen en de geschatte energiezuinigheid van de woning bepalen voor een groot deel welke financieringsconstructen wel of niet worden overwogen (p. 44). Alleen leeftijd en ervaring met eerder gekozen financiering zijn bepalend voor de percepties van die constructen, dus waarom ze wel of niet worden overwogen (p. 55).

Ervaring leidt ook tot andere voorkeuren voor de aanbieder van een financieringsconstruct. Toch blijkt één aanbieder overwegend de voorkeur te krijgen: de Rijksoverheid (p. 57). Ondanks dat meer dan een derde van de woningeigenaren representatief voor de Nederlandse woningeigenaar geen idee heeft met wie zij het liefst een financieringsregeling aangaan, heeft de Rijksoverheid bij ruim een kwart de voorkeur. Die voorkeur geldt voor meer dan 70% van de woningeigenaren die al ervaring hebben met de overheid als aanbieder, namelijk via de Nationale Energiebespaarlening uit het Nationaal Energiebespaarfonds (later Warmtefonds).

Op basis van de resultaten uit het huidige onderzoek en de reflectie hierop van experts uit de praktijk schreven we zeven aanbevelingen om (het beleid rondom) de ontwikkeling van financieringsproducten voor verduurzaming van de woning te verbeteren. Deze beleidsaanbevelingen, gericht aan zowel publieke als private betrokken partijen, vindt u op pagina 4. We willen de deelnemers en andere betrokkenen van het onderzoek heel erg bedanken voor hun bijdrage. We wensen u veel leesplezier.

Beleidsaanbevelingen

1. **Adviseurs² zetten in de communicatie en advies over financieringsconstructies voor verduurzaming het doel, “verduurzaming van de woning”, centraal. Financiering is dan een middel dat de eigenaar-bewoners ondersteunt bij het bereiken van dit doel.**

Uit ons onderzoek blijkt dat er sprake is van leenaversie en dat de houding ten opzichte van lenen afhankelijk is van het doel. Uit ons onderzoek blijkt ook dat een meerderheid van de eigenaar-bewoners positief staan tegenover verduurzaming. Verduurzaming van de woning wordt gezien als een belangrijk doel en een goede reden om financieringsopties, inclusief lenen, te overwegen. Wanneer woningeigenaren geïnformeerd worden over financiering moet het verduurzamingsdoel daarom gekoppeld worden aan de mogelijke financieringsproducten.

Ons onderzoek bevestigt de bestaande theorie dat mensen al of niet bewust specifieke spaarpotjes maken (mental accounting). De meeste huiseigenaren overwegen voor de verduurzaming van hun woning spaargeld te gebruiken en/of subsidie aan te vragen. Een deel van de huiseigenaren wil starten met sparen voor het specifieke doel om de woning te verduurzamen. Echter heeft niet iedereen de financiële ruimte om te sparen. Huiseigenaren die deze ruimte niet hebben, zijn dan ook negatiever over het verduurzamen van de woning (zie aanbeveling 2).

Communicatie over financiering moet zich richten op het bereikbaar maken van het achterliggende doel. Dat betekent dat het advies over financiering gecombineerd moet worden met het (technische) advies over de verduurzaming van de woning. Zo'n gesprek moet zich richten op het doel wat de bewoner wil bereiken, bijvoorbeeld een milieuvriendelijkere, comfortabelere woning of lagere energielasten, en op de technische maatregelen die hiervoor ingezet kunnen worden. Er moet ook ruimte zijn om de woning tegelijk te verbeteren op andere aspecten (zoals een nieuwe dakkapel, keuken, groter maken van de woning), aangezien de meeste huiseigenaren die de woning verduurzamen ook andere woningverbeteringen doorvoeren. Het moet duidelijk worden hoe zo'n aanpak, direct aan de woningaanpassing gekoppeld, financieel haalbaar gemaakt kan worden voor de huiseigenaar. Wat de betalingsbereidheid is om gebruik te maken van deze opties vormde geen onderdeel van dit onderzoek.

Niet elke partij zal de kennis of capaciteit in huis hebben om technische en praktische adviezen over het verduurzamen van de woning te combineren met financiële adviezen. Samenwerking van partijen achter de schermen kan helpen om deze kennis gebundeld aan te kunnen bieden. Een voorbeeld is de Rabobank die in haar bankieren app en in de financiële gesprekken gebruik maakt van verduurzamingskennis van technische adviseurs.

Niet elke woningeigenaar zal via dezelfde route het proces van verduurzaming doorlopen. Sommige zullen via hun bank of makelaar worden gewezen op de mogelijkheid tot verduurzaming. Anderen zullen via gemeentelijke informatie of een website gaan nadenken over verduurzaming. Het digitaal loket dat de Rijksoverheid wil opzetten moet zoveel mogelijk informatie uit de 'klantreis' bundelen op één plek. Dit platform kan helpen om woningeigenaren, ongeacht de wijze waarop ze in aanraking komen met verduurzaming, te informeren over de voor hun passende financieringsvormen. Ook hier is het van belang om het te realiseren doel centraal te stellen en de financiering als middel daartoe te presenteren.

In zo'n verduurzamingsadvies moet ook gekeken worden naar de mogelijkheid om verschillende financieringsopties te combineren. Uit ons onderzoek blijkt dat elke financieringsoptie zowel positieve als negatieve associaties oproept. Zo is men positief over sparen, en onderkent men dat het lang kan duren voor het benodigde bedrag bij elkaar gespaard is. Door lenen kan het geld eerder beschikbaar komen (lenen is snel, makkelijk, betrouwbaar), maar dit wordt als risicovoller en duur gezien. Subsidie helpt bij de betaalbaarheid van de optie. Een slimme combinatie die aansluit bij de mogelijkheden en wensen van de huiseigenaar kan de voordelen

2 Adviseurs kunnen banken of andere aanbieders van financiële producten zijn, financiële of technische adviseurs, maar ook informatieve websites of wie ook contact legt met eigenaar-bewoners over dit thema.

van de verschillende opties versterken en de nadelen beperken. Voor elke losse financieringsoptie gelden andere regels en andere aanbieders. Om te voorkomen dat bewoners zichzelf verliezen in administratieve rompslomp, moeten adviseurs als tussenpersoon optreden. Zo kunnen verschillende opties eenvoudiger tot één aanbod aan de woningeigenaar worden gecombineerd.

Niet voor iedereen is verduurzaming een aantrekkelijk doel. Sommige huiseigenaren hebben vraagtekens bij het doel om de woningvoorraad van Nederland aardgasvrij te maken. Hoewel we in dit onderzoek expliciet hebben gekozen voor verduurzaming van de woning i.p.v. aardgasvrij maken van de woning, kwam er sterke vraagtekens naar boven bij een deel van respondenten van dit onderzoek die te maken hebben met de aardgasvrije agenda. Communicatie over de manier van financiering, dient rekening te houden met dit sentiment. Verder is bekend dat voor sommige huiseigenaren andere woningverbeteringen een belangrijkere motivatie zijn om ook de woning te verduurzamen dan het aardgasvrij maken van de woning. Zet hier in de communicatie op in door niet alleen te spreken over verduurzaming van de woning en de aardgasvrije agenda, maar ook te spreken met huiseigenaren over andere voordelen die verduurzaming van het huis biedt, zoals het verhogen van wooncomfort, financieel voordeel (rendement) en bijdragen aan beter milieu.

2. Aanbieders van financieringsconstructen, gemeenten, energiecoöperaties en anderen houden bij het bespreken en aanbieden van financieringsopties voor verduurzaming van woningen aan ouderen, rekening met de afwijkende percepties die deze groep heeft over verduurzaming en financieringsmogelijkheden.

Een financieel advies is maatwerk, ook als het gaat om verduurzaming van de woning. Uit ons onderzoek blijkt dat sommige percepties, behoeften en mogelijkheden doelgroep-specifiek zijn. Het is belangrijk om hier rekening mee te houden in het aanbod van financieringsopties.

Ouderen overwegen minder financieringsopties voor het verduurzamen van hun woning. Het aantal opties dat men overweegt neemt al af vanaf 55 jaar. Uit ons onderzoek kunnen we geen onderscheid maken tussen ouderen die opzien tegen het verduurzamen zelf en ouderen die wel willen verduurzamen, maar tegen beperkingen aanlopen bij de financiering. Betreffende de eerste groep: het is aan te bevelen om apart beleid te maken voor ouderen die negatief staan tegenover het verduurzamen van hun woning. Voor hen en ook voor de tweede groep (de ouderen die wel willen maar barrières ervaren vanwege hun leeftijd) is het aan te bevelen om specifieke informatie te geven over de opties die wel bereikbaar zijn voor hen.

We hebben in dit onderzoek niet gekeken welke feitelijke barrières gelden voor ouderen om duurzaamheidsmaatregelen te financieren. Wel hebben we gekeken naar de ervaren onmogelijkheden van ouderen. Meerdere ouderen denken dat spaargeld gebruiken en subsidie aanvragen voor hen de enige opties zijn. Velen willen hun spaargeld echter anders besteden waardoor zij spaargeld (en subsidie, waar ook spaargeld voor nodig is) niet overwegen. Ouderen boven de 65 jaar bleken wel vaker gebouwgebonden financiering te overwegen. Het is wenselijk om verder te onderzoeken of er extra financieringsopties gemaakt moeten worden voor ouderen en of het nodig is om aanpassingen te doen aan de huidige opties specifiek voor ouderen.

3. Mogelijke verschillen in perceptie van financieringsopties tussen mannen en vrouwen verdient aandacht en aanvullend onderzoek.

Uit onderzoek van het SCP blijkt dat vrouwen zich meer zorgen maken over het milieu dan mannen (Scholte & et al., 2020) en over het algemeen positiever staan tegenover het nemen van duurzaamheidsmaatregelen (Kuizenaar & et al., 2020). Vrouwen zijn dus mogelijk een kansrijke doelgroep voor aanvullend beleid, hoewel het SCP ook waarschuwt dat niet uit elk onderzoek zo eenduidig sekseverschillen naar voren komen. Uit ons onderzoek blijkt echter ook dat vrouwen het regelen van financiering als grotere drempel ervaren dan mannen: vrouwen lijken dit stressvoller te vinden dan mannen. Ook de vrouwelijke respondenten blijken in ons onderzoek iets vaker geldstress te ervaren. Met geldstress bedoelen we o.a. dat huiseigenaren vaak geld tekort komen, zich hierover zorgen maken

en het gevoel hebben weinig controle te hebben over hun financiën. In ons onderzoek zijn we niet dieper ingegaan op deze sekseverschillen en wat dit zou kunnen betekenen in het uitwerken van financieringsconstructen. Het is voorbarig om hier conclusies uit te trekken. Het is wel wenselijk om verder te onderzoeken hoe sekseverschillen van invloed zijn op percepties over (het regelen van) financieringsopties en of het nodig is om aanpassingen te doen in huidig beleid.

4. Partijen die actief zijn in de wijkaanpak bieden meer ondersteuning en zekerheid voor huiseigenaren met een laag inkomen en/of weinig eigen vermogen (spaargeld) zodat zij zich minder zorgen hoeven te maken over de mogelijke gevolgen van financiering van verduurzaming van hun woning.

Een specifieke doelgroep waar meer aandacht voor nodig is, zijn de woningeigenaren met een laag inkomen en/of een laag vermogen. Ons onderzoek laat zien dat deze groep specifieke kenmerken heeft die het moeilijker maken om hen te bereiken met financieringsopties om te verduurzamen. Huiseigenaren met een laag inkomen (<€2 000 per maand) en/ of een laag eigen vermogen (<€5 000):

- Zijn negatiever over verduurzamen en over het regelen van financiering.
- Hebben weinig tot geen vrij besteedbaar vermogen (spaargeld). Dat maakt niet alleen dat ze verduurzamingsmaatregelen niet zelf kunnen financieren, maar ook dat ze niet gebruik kunnen maken van subsidies die slechts een deel van de kosten dekken.
- Overwegen dus minder vaak subsidie aan te vragen.
- Hebben iets vaker voorkeur voor gemeente als aanbieder van financiering.

Om huiseigenaren met een lager inkomen en weinig eigen vermogen ook daadwerkelijk te bereiken moeten zij extra geholpen worden. Het gaat dan om zowel hulp en advies bij het regelen van financiering, bijvoorbeeld via een persoonlijk gesprek en/of één actief aangeboden aanspreekpunt voor de uitvoering van verduurzamingsmaatregelen en het regelen van financiering. Daarnaast moeten ook de financieringsopties zelf goed aansluiten bij de (on)mogelijkheden van deze groep. Het gaat daarbij om het bieden van zekerheid dat deze groep ook in de toekomst niet in de financiële problemen komt door nu een financiering aan te gaan. Garanties en flexibele terugbetaalopties kunnen hierbij helpen.

5. Partijen actief in de wijkaanpak en adviseurs sluiten bij het bespreken en aanbieden van financiële ondersteuning voor de verduurzaming van woningen, zoveel mogelijk aan bij bestaande relaties die eigenaar-bewoners al hebben met hun financiële dienstverleners.

In ons onderzoek hebben wij gevraagd naar de ervaringen van mensen met financiering en naar de perceptie van mogelijke financiering in de toekomst. Men blijkt positiever over de opties en aanbieders van financieringsconstructen die men al eerder heeft gekozen. Bijvoorbeeld, als men eerder een hypotheek heeft afgesloten zou men dat eerder nogmaals doen. Bekend maakt beminde. Het is aan te bevelen om bij een aanbod voor financiering waar mogelijk aan te sluiten bij de opties en kanalen die men al kent en netwerken van bestaande aanbieders te benutten. Hierbij kan worden gedacht aan het uitbreiden van een bestaande hypotheek, of een aanvulling bij een bestaande duurzaamheidslening. Ontzorg huiseigenaren daarbij met eenvoudige manieren om die aanvulling of uitbreiding aan te vragen. Er zou dus wel degelijk een markt moeten zijn voor zogenaamde Energy Service Companies (ESCO) die een leaseconstructie gecombineerd met een woonlastengarantie en ontzorging aanbiedt, terwijl uit ons onderzoek juist blijkt dat leasen (ESCO) niet aantrekkelijk wordt gevonden. Mogelijk dat deze opties voor woningen nog niet bekend zijn. Bij het verkopen van auto's is er wel ook een enorme opmars van 'private lease' opties te zien (Groot & Molenaar, 2019). Als reden worden de vaste maandelijkse kosten, zekerheid en gemak daarvoor aangedragen. Er is meer onderzoek nodig waarom de 'private lease' opties in de verkoop van auto's wel werken en bij de woningmarkt niet, om daar eventueel van te leren.

6. De overheid maakt het makkelijk en sneller voor woningeigenaren om subsidies aan te vragen.

In algemene zin vinden de deelnemers aan ons onderzoek subsidie een aantrekkelijke optie, maar toch zijn er ook kritische geluiden. In focusgroepen kwam naar voren dat men de huidige regels als beklemmend, sturend en onhandig of niet passend bij hun situatie ervaart. Dan gaat het bijvoorbeeld om de strikte eisen die gesteld worden aan de minimale hoeveelheid isolatie. Ook ervaart men onzekerheid over of subsidie nog beschikbaar is. Huiseigenaren zijn bang dat als zij de beslissing hebben genomen om te gaan verduurzamen, het na een tijd blijkt dat er toch geen subsidie meer beschikbaar is. Subsidies zouden aantrekkelijker gevonden kunnen worden als de financiering voor de maatregelen waarvoor de subsidie bestemd is, sneller beschikbaar zou komen voor de huiseigenaren dan dat het op de huidige manier bij huiseigenaren beland. Het sneller beschikbaar komen kan bijvoorbeeld door het in delen aan huiseigenaren over te maken of tussentijds, in plaats van het hele bedrag achteraf. Dit verkleint de kans dat er na het nemen van verduurzamingsmaatregelen geen subsidie meer beschikbaar is.

7. Banken maken het ophogen van een hypotheek voor duurzame maatregelen simpeler. De Rijksoverheid maakt dit wettelijk mogelijk.

De meeste woningeigenaren hebben al ervaring met financiering via de hypotheek. Zoals eerder aangegeven maken woningeigenaren graag gebruik van opties die zij al kennen. Uit ons onderzoek blijkt wel dat men problemen ziet in de 'rompslomp' die dit met zich mee kan brengen. De kosten voor hypotheekadvies, taxatie- of notariskosten worden genoemd als drempel om gebruik te maken van deze opties. Als er mogelijkheden gecreëerd worden om het proces voor de verhoging van de hypotheek te versimpelen, dan kan dit een aantrekkelijke optie worden voor woningeigenaren.

Inhoudsopgave

Samenvatting	1
Beleidsaanbevelingen	4
Inhoudsopgave	8
Introductie	9
Conceptueel kader	10
Methode	17
Resultaten	26
Introductie	26
Ervaring met aanpassen van de woning	26
Ervaring met financieren van woningaanpassingen.....	28
Houding ten opzichte van verduurzamen van de woning	32
Houding ten opzichte van verduurzamen: samenhang met andere factoren	35
Houding ten opzichte van financiering regelen	37
Houding ten opzichte van specifieke financieringsconstructen	39
Financieringsconstructen: wel of niet overwegen, of geen mening?	40
Financieringsconstructen: houding ten opzichte van sparen	41
Financieringsconstructen: houding ten opzichte van lenen	42
Overweging van financieringsconstructen: samenhang met andere factoren.....	44
Financieringsconstructen: waarom wel of niet overwegen?	49
Perceptie van financieringsconstructen: samenhang met andere factoren.....	55
Voorkeur voor aanbieder financieringsconstruct	57
Conclusies.....	59
Reflectie	61
Discussie.....	63
Bronnen.....	65
Appendix I: Vragenlijst perceptie financieringsconstructen	67
Appendix II: Interviewvragen.....	78
Appendix III: Protocol focusgroepen	80
Appendix IV: Keuze-experiment.....	82

Introductie

De Rijksoverheid wil dat alle Nederlandse woningen in 2050 aardgasvrij zijn om de CO₂ reductie doelen van het Klimaatakkoord te realiseren. Hiervoor is het nodig om veel woningen aan te passen, bijvoorbeeld door betere isolatie in de woning aan te brengen en/of de woning geschikt te maken voor duurzame energiebronnen. Het aanpassen van woningen kost geld, dat (deels) door woningeigenaren zelf moeten worden bekostigd. Hiervoor zijn betrouwbare en aantrekkelijke financieringsproducten nodig die, zoals in het Klimaatakkoord in 2019 is afgesproken, aantrekkelijk, toegankelijk en verantwoord zijn voor alle doelgroepen (Rijksoverheid, 2019). Een financieringsproduct is vaak een vorm van een lening, maar kan ook bestaan uit een subsidie, of een spaarconstructie. Ten tijde van het onderzoek zijn verschillende beleidsinstrumenten in ontwikkeling om huiseigenaren te verleiden en ondersteunen om investeringen te doen voor het verduurzamen van de woning. Zo is bedacht het Warmtefonds specifiek in te richten voor 'moeilijke doelgroepen' en gebouwgebonden financiering (GGF) voor alle inkomenslagen. Inmiddels is door het kabinet besloten om niet verder te gaan met de ontwikkeling van gebouwgebonden financiering in het commercieel domein (Kamerbrief 28-09-2020), en onderzoekt het Warmtefonds of zij gebouwgebonden financiering kunnen ontwikkelen en aanbieden. In mei 2020 werd het Warmtefonds verder ontwikkeld en in januari 2021 wordt het gelanceerd.

Voor het ontwikkelen van effectieve beleidsmaatregelen is het van belang te weten welke financieringsconstructen meer resultaat zullen behalen dan anderen. Er is echter weinig bekend over de perceptie van financieringsconstructen door eigenaren van particuliere woningen. Uit gevoerde gesprekken met een aantal stakeholders blijkt dat woningeigenaren weerstand voelen om een lening af te sluiten voor het verduurzamen van de woning en dat er behoefte is aan kennis over de perceptie van financieringsconstructen. In dit onderzoek wordt onderzocht wat de percepties van huiseigenaren zijn van financieringsconstructen, en wat volgens woningeigenaren belangrijke criteria zijn voor de juiste financieringsproducten. Deze inzichten worden gebruikt om beleid rondom de ontwikkeling van financieringsproducten te verbeteren. De hoofdonderzoeksvraag die we met dit onderzoek willen beantwoorden is: Hoe percipiëren particuliere woningeigenaren financieringsconstructen voor de verduurzaming van de woning?

Daartoe hebben wij vragenlijsten uitgezet - Nederland breed en bij huiseigenaren die een Nationale Energiebespaarlening hebben afgesloten – interviews en focusgroepen gehouden. In een aantal georganiseerde brainstorm-sessies met experts van zowel de publieke als de private sector toetsten wij de bevindingen en bespraken we hoe onze bevindingen scherper kunnen aansluiten op de praktijk.

Gedurende het onderzoek hebben we onze bevindingen besproken en getoetst bij onze klankbordgroep. De klankbordgroep bestond uit: Jurgen de Jong (Ministerie van BZK), Viola van Leeuwen (Ministerie van Financiën), Niels Hanskamp (VNG), Heleen Plante (SVn), Paul van Weezel Errens (SVn), Fiona Hamberg-Wesselink (SVn), Jonathan Park (Rabobank), Theo Harms (Rabobank) en Sanne Lamers (Nibud). We willen jullie allen heel erg bedankt voor jullie goede ideeën, scherpe vragen en enthousiasme om dit onderzoek nog relevanter te maken!

Dit tabellenboek is modulair opgebouwd en dient ter ondersteuning van de presentatie "*Subsidie is een suikeroom. En lening een lange man in een zwarte jas. Perceptie van financieringsconstructen voor de verduurzaming van de woning*". Allereerst vindt u de samenvatting (p. 2) en beleidsadviezen (p. 4), het conceptueel kader (p. 10) en de methoden (p. 17). In de resultatensectie (p. 26) ziet u de lijn van de presentaties terug; per slide vindt u achtergrondinformatie en toevoegingen per slide, met bijvoorbeeld extra bevindingen en/of informatie over de toetsen die specifiek daarvoor gedaan zijn. Dit geldt ook voor de conclusies (p. 59). Vervolgens beschrijven we in de reflectie (p. 61) aanvullende activiteiten in dit onderzoek om onze onderzoeksresultaten aan te vullen met inzichten uit de praktijk. In de discussie bespreken we de implicaties van de uitkomsten en beperkingen in het onderzoek (p. 63). U kunt dit document van A tot Z lezen of modulair naar het onderdeel waar u het meest nieuwsgierig naar bent. Wat voor manier u ook kiest, wij wensen u veel leesplezier.

Conceptueel kader

Introductie

Dit conceptueel kader is bedoeld als globaal literatuuroverzicht naar de perceptie van financieringsopties voor het (duurzaam) aanpassen van woningen en als begripsbepaling voor het huidige onderzoek. De literatuurstudie bouwt voort op het onderzoek 'Aardgasvrij wonen, de bewoner bepaalt' van TNO (Rovers, Tigchelaar, de Koning & Hermans, 2019). Daarnaast is gebruik gemaakt van inzichten uit gesprekken met experts. Dit hoofdstuk beschrijft concepten en inzichten uit onderzoek en beleidsdocumenten die we gebruikten voor de onderzoeksmethodieken, in het bijzonder als verantwoording voor de bewonersvragenlijst. Enkele keuzes voor de vragenlijst zijn tot stand gebracht in samenwerking met de klankbordgroep. Dit conceptueel kader is daarom geen uitputtend overzicht van de laatste stand van zaken van financieringsconstructen, maar gaat in op de meest relevante factoren.

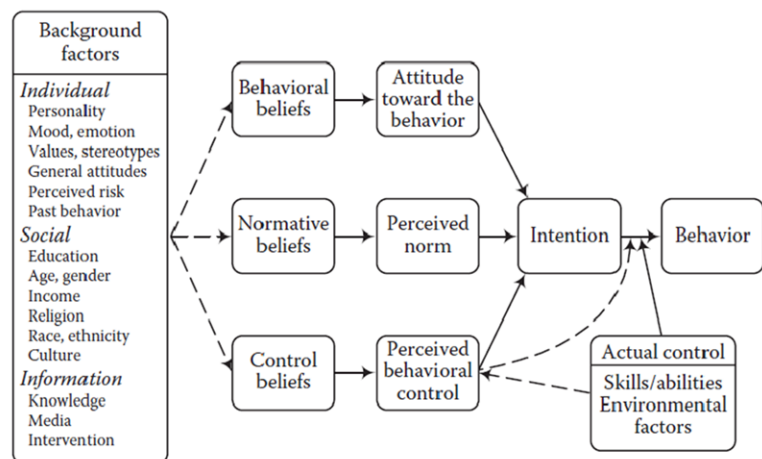
In dit hoofdstuk beschrijven we aan de hand van de Theory of Planned Behavior (TPB; Ajzen, 1991) en het onderliggende conceptuele model (Afbeelding 1) welke factoren een rol spelen bij de perceptie van financieringsconstructen van woningeigenaren. Daarnaast bespreken we ook enkele factoren die een rol spelen, maar die niet in de TPB aan bod komen. De operationalisering van alle concepten in de onderzoeksmethodieken bespreken we in het methoden hoofdstuk (p. 17).

Financiering van de woningverduurzaming als beredeneerd gedrag

Een belangrijke basis voor het conceptueel kader is de Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991). We baseren ons op deze theorie vanuit de redenering dat het financieren van woningverduurzaming gedrag is dat bewust tot stand komt. In dit onderzoek richten we ons daarbij op twee specifieke gedragingen: (1) het nemen van duurzame maatregelen en (2) het regelen van financiering.

De TPB veronderstelt dat gedrag uit een rationeel proces voortkomt en daarbij wordt bepaald door de *intentie* om gedrag te vertonen (Ajzen, 1991). De intentie om de woning te verduurzamen en hiervoor financiering te regelen vloeit voort uit drie achterliggende gedragsfactoren, die voor ieder individu verschillend zijn (zie Afbeelding 1):

1. Houdingen – of *attitudes* – van woningeigenaren ten aanzien van de verschillende aspecten van het gedrag. Met andere woorden, hoe denkt de woningeigenaar over het nemen van duurzame maatregelen en het regelen van financiering?
2. De *subjectieve norm* die ervaren wordt door de woningeigenaren. Met andere woorden, wat ziet en hoort een woningeigenaar in de sociale omgeving over het nemen van duurzame maatregelen en het regelen van financiering?
3. De ervaren controle van woningeigenaren over de uitvoering van het gedrag, ook wel *perceived behavioral control*. Met andere woorden, hoe schat de woningeigenaar in of hij/zij het nemen van duurzame maatregelen en het regelen van financiering daadwerkelijk kan uitvoeren?



Afbeelding 1 Conceptueel model Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991)

In dit onderzoek kijken we naar de onderliggende percepties (*beliefs*) van de houding (*behavioral beliefs*), de sociale norm of wat 'normaal' is om te doen (*normative beliefs*), en de ervaren controle van woningeigenaren, dus of zij denken het gedrag te kunnen uitvoeren (*control beliefs*). Verder focussen we ons in dit onderzoek op de intentie van het gedrag (*intention*) en niet daadwerkelijk gedrag, omdat we een hypothetische situatie voorleggen. Daarmee meten we dus of mensen de intentie (overweging) hebben een bepaalde keuze te maken in deze situatie.

Achtergrondkenmerken

Financieel kwetsbare doelgroepen

Een belangrijke doelgroep in dit onderzoek is personen die door hun inkomen en/of leeftijd niet kunnen financieren onder de huidige normen en/of niet denken te kunnen financieren. We verwachten dat deze mensen anders aankijken tegen financieringsconstructen en andere behoeftes zullen hebben bij het aangaan van (nieuwe/toekomstige) financieringsconstructen. We maken onderscheid in twee typen financieel kwetsbare personen: 'niet-kunners' en financieel kwetsbaren.

Wie tot de groep 'niet-kunners' wordt gerekend, wordt met name bepaald door specifieke sociaal demografische factoren. Onder sociaal demografische factoren verstaan wij kenmerken zoals leeftijd, inkomen en de samenstelling van het huishouden. We willen voorzichtig omgaan met het begrip 'niet-kunners' omdat deze term verschillend gebruikt wordt in eerdere onderzoeken, en mogelijk anders dan bedoeld wordt geïnterpreteerd. Wat we onder 'niet-kunners' verstaan, leggen we hieronder uit.

Koopwoningeigenaren worden aangemerkt als 'niet-kunners' wanneer ze gezien hun (financiële) situatie worden beperkt in het nemen van financieringsmaatregelen voor verduurzaming omdat ze op basis van de huidige leennormen niet in aanmerking komen voor een aanvullend krediet. Onder de groep 'niet-kunners' vallen: (1) koopwoningeigenaren die op basis van hun financiële positie (een netto maandelijks inkomen onder de grens van €2000,-) niet kunnen lenen, (2) ouderen die door hun leeftijd (76 jaar of ouder) niet meer kunnen lenen en (3) koopwoningeigenaren die in een kleine VvE zitten (onder 10 appartementsrechten). Deze laatste groep laten we in dit onderzoek buiten beschouwing.

Ouderen die de leeftijd van 76 jaar hebben bereikt, kunnen niet lenen. Kredietverstrekkers willen meestal geen lening verstrekken aan deze groep, omdat er een hoog risico is dat de lening door overlijden niet of niet geheel wordt terugbetaald. Ongeveer 8% van alle 'niet-kunners' in Nederland zijn koopwoningeigenaren die door hun leeftijd niet meer kunnen lenen, zo blijkt uit het WoON 2018³ (Lijzenga, Gijsbers, Poelen & Tiekstra, 2019). Ouderen kunnen wel op basis van hypothecair krediet een lening afsluiten, waardoor het niet vaststaat dat deze groep daadwerkelijk 'niet-kunners' zijn.

Naast 'niet-kunners' zijn er ook koopwoningeigenaren die zich los van hun financiële situatie, financieel kwetsbaar *voelen*. Ze hebben het gevoel over weinig geld te beschikken (schaarste), of het gevoel weinig controle te hebben over hun financiën. Deze mensen noemen we financieel kwetsbaren. De factoren die meespelen en bepalen of iemand tot de groep financieel kwetsbaren kan worden gerekend, worden hieronder verder toegelicht.

Geldstress

Een gevoel van schaarste door het gebrek aan geld heeft een sterke beperkende invloed op ons denkvermogen (Mullainathan & Sharif, 2013). Doordat iemand weinig geld heeft, wordt diegene steeds bezig gehouden met geldzorgen over rekeningen en eerste levensbehoeften zoals voedsel en onderdak. Hierdoor blijft er beperkte cognitieve capaciteit over om bezig te zijn met andere zaken. Het gevoel van schaarste maakt het bijvoorbeeld lastiger om na te denken over de langere termijn, zoals investeren in de verduurzaming van de woning. Naast dat

³ In het WoonOnderzoek Nederland (WoON) 2018 zijn circa 70.000 personen ondervraagd over hun woonsituatie, hun wensen ten aanzien van het wonen en de woonomgeving, en de keuzes die zij maken op de woningmarkt. Deze omvang biedt een goede onderbouwing voor betrouwbare uitspraken op landelijk, provinciaal en regioniveau.

dit materiële problemen met zich meebrengt, kan het gevoel van schaarste ook leiden tot mentale problemen. Eerder onderzoek van het Nibud toonde aan dat de mate waarin mensen het gevoel hebben dat ze weinig geld hebben, invloed kan hebben op bereidheid tot het doen van duurzame investeringen (Van Gaalen, Warnaar & Lamers, 2019): zij zien in vrijwel alles een reden om niet te verduurzamen. In ons onderzoek kijken we dan ook naar de invloed van geldstress op de percepties van woningverduurzaming en financieringsconstructen.

COVID-19 heeft het dagelijks leven van veel mensen drastisch veranderd. Bepaalde beroepsgroepen kunnen hun werk (tijdelijk) niet uitvoeren of ervaren inkomensdalingen. De verwachting is dat deze financiële tegenslagen en onzekerheid van invloed kunnen zijn op de investeringsbereid en -mogelijkheid van mensen voor de verduurzaming van hun woning. We zijn daarom benieuwd naar de effecten van COVID-19 op de situatie van respondenten. In ons onderzoek kijken we dan ook in welke mate COVID-19 geldstress geeft, of een andere invloed heeft op de houding van mensen ten opzichte van verduurzamen en financieren van verduurzamingsmaatregelen voor hun woning.

Kenmerken van de woning

Naast sociaal demografische factoren en geldstress, spelen kenmerken van de woning een rol bij percepties over de financiering van de woningverduurzaming. Deze kenmerken zijn bijvoorbeeld de gemiddelde hoogte van de maandelijkse energierekening, hoe energiezuinig men denkt dat de woning is, de overwaarde van de hypotheek en de WOZ-waarde van de woning. Uit het WoON 2018 blijkt bijvoorbeeld dat ongeveer 21% van de 'niet-kunners' een woning heeft met een WOZ-waarde lager dan €150.000 (Lijzenga et al., 2019). Ook bijna 23% van de 'niet-kunners' heeft een woning met een WOZ-waarde hoger dan €300.000. De gemiddelde WOZ-waarde van 'niet-kunners' ligt rond de €275.000. We kijken welke kenmerken van de woning van invloed zijn op de percepties van woningverduurzaming en financieringsconstructen.

Persoonskenmerken

De persoonskenmerken die een persoon heeft beïnvloeden het (financieel) gedrag dat hij of zij vertoont (Ajzen, 2011; Lechner et al., 2010). Persoonskenmerken zijn bijvoorbeeld bepaalde karaktertrekken, zoals ijver. Deze kenmerken resulteren in neigingen tot gedrag en specifieke uitingen daarvan. Een ijverig persoon zal regelmatig de neiging hebben om iets met veel toewijding te doen. Specifieke uitingen van dit toegewijde gedrag zijn bijvoorbeeld aandacht hebben en hard werken.

Uitgaande van de TPB is perceived behavioral control (ervaren controle, zie ook verderop onder de subkop 'Ervaren controle bij het regelen van financiering en verduurzamen van de woning') een overkoepelend concept dat bestaat uit twee componenten: self-efficacy (zelfvertrouwen) en controllability (beheersbaarheid) (Ajzen, 2002). De twee persoonskenmerken die aansluiten bij deze twee componenten en die specifiek financieel gedrag van iemand kunnen beïnvloeden zijn:

- *Locus of control*: de subjectieve beleving van de hoeveelheid controle die iemand denkt te hebben over zijn of haar gedrag (Lefcourt, 1991).
- *Self-efficacy*: vertrouwen in het eigen kunnen om bepaald gedrag te vertonen (Bandura, 1997). Met andere woorden, in hoeverre heeft iemand het gevoel een bepaalde taak aan te kunnen en uit te voeren?

Het Nibud beschreef de impact van deze persoonskenmerken op financieel gedrag in eerder onderzoek (Van Gaalen et al., 2019). Woningeigenaren met een externe locus of control vinden dat meer redenen een rol spelen om niet te verduurzamen. In ons onderzoek beogen we deze persoonskenmerken ook te meten.

Leenaversie

Leenaversie is een breed bekend begrip. Dit is het gevoel niet te willen lenen, zelfs als een lening een positief lange termijn-effect heeft (Cunningham & Santiago, 2008). Het speelt mogelijk ook een rol bij investeringsbeslissingen die moeten worden gedaan om verduurzamingsmaatregelen te kunnen nemen. Het ministerie van Economische Zaken en Klimaat voerde een keuze-experiment uit waarbij koopwoningeigenaren meermaals konden kiezen uit drie typen leningen of spaarrekeningen (BIN NL, 2019). Ongeveer 80% van de koopwoningeigenaren gaf aan liever te sparen dan te lenen voor verduurzaming. Ook onderzoek door De Nederlandsche Bank laat zien dat leenaversie

een rol speelt (DNB, 2017). Uit een DNB Household Survey enquête blijkt dat 45% van de ondervraagde woningeigenaren in de voorgaande tien jaar heeft geïnvesteerd in verduurzaming van de eigen woning. Daarvan werd slechts 4% geïnvesteerd met een lening van een bank. Het grootste deel van de investeringen werd gefinancierd met spaargeld. Slechts 1,4% van de woningeigenaren die niet hebben geïnvesteerd in verduurzaming, gaf aan dat het niet kunnen krijgen van een lening daarvan de oorzaak is. Onvoldoende spaargeld of niet in de schulden willen raken zijn daarentegen vaker oorzaken van niet investeren in woningverduurzaming. In dit onderzoek meten we de houding die mensen hebben ten opzichte van lenen in het algemeen.

Ervaring met woningaanpassing en financieren

Ervaringen met aanpassen van de woning en met financieren van grotere investeringen die daarbij horen, kunnen grote invloed hebben op de verwachtingen van mensen betreffende de woning aardgasvrij maken en dit financieren, als mede de partijen die het aanbod doen (o.a. vertrouwen) (Walker et al., 2011). Ervaringen kunnen zowel slaan op de eigen ervaringen van mensen, als op ervaringen van anderen waarover mensen lezen, horen of spreken. Ervaringen kunnen invloed hebben de houding van mensen ten opzichte van verduurzamen en financieren, de ervaren sociale normen en de ervaren controle, evenals een direct effect hebben op de intentie (in ons onderzoek 'overwegingen' genoemd) zelf (Huijts et al., 2012).

Percepties onderliggend aan gedragsfactoren

Houding ten opzichte van woningverduurzaming

De houding ten opzichte van woningverduurzaming wordt bepaald door percepties over het belang van verduurzaming van de woning. Uit eerder onderzoek van het Nibud (Van Gaalen et al., 2019) blijkt dat 57% van de ondervraagde woningeigenaren er positief tegenover staat om binnen vijf jaar duurzame maatregelen voor de woning te nemen, zoals zonnepanelen en een warmtepomp. Ook is er steeds meer draagvlak voor het idee dat we de woningvoorraad in Nederland aardgasvrij maken (Scholte, de Kluienaar, de Wilde, Steenbekkers & Carabain, 2020). Er is dus een relatief grote groep mensen die veronderstelt dat het goed is om de woning te verduurzamen, wat resulteert in een algemene positieve houding ten opzichte van verduurzamen van de woning.

Toch hebben veel woningeigenaren geen (extra) budget voor het onderhoud van hun woning. Daarom hebben ze vaak al helemaal geen budget om te kunnen verduurzamen (VNG, 2019). Met name woningeigenaren met financiële zorgen of een kleine portemonnee gaan alleen over tot verduurzamen als er voldoende motivatie en vertrouwen is. Zij hebben vaak de perceptie dat energiebesparende maatregelen en verduurzaming van de woning niet voor hen zijn weggelegd.

Uit het onderzoek van de VNG (2019) komt naar voren dat woningeigenaren meer motivatie hebben om te verduurzamen wanneer dit bijdraagt aan de realisatie van hun woonwensen. Met andere woorden, wat wil de woningeigenaar bereiken met het aanpassen van de woning? Het blijkt dat dit directe en tastbare winst moet opleveren, zoals verbeterd comfort, een verbouwing of renovatie. Het is daarom belangrijk om de behoeftes van woningeigenaren in kaart te hebben en vervolgens daarbij aan te sluiten om woningeigenaren te bewegen om te verduurzamen. Daarom beogen we in dit onderzoek uitgebreider in kaart te brengen welke percepties bijdragen aan de houding ten opzichte van woningverduurzaming van woningeigenaren.

Houding ten opzichte van het regelen van financiering voor woningverduurzaming

De algemene houding ten opzichte van het regelen van financiering wordt bepaald door percepties over het regelen van die financiering en de financiering zelf. Hierover zijn al een aantal aspecten bekend, bijvoorbeeld dat de perceptie onder woningeigenaren bestaat dat het uitzoeken en regelen van financiering veel tijd kost (Van Gaalen et al., 2019). Brown, Sorrell en Kivimaa (2019) deden onderzoek naar verschillende typen financieringsconstructen. Uit dat onderzoek blijken drie kernelementen van financieringsconstructen cruciaal voor huiseigenaren: kapitaalkosten, de bron van het kapitaal (bijv. een bank) en de klantreis. Ook zijn de drijfveren die hieraan ten grondslag liggen achterhaald. Het blijkt dat de klantreis zo gemakkelijk mogelijk moet zijn voor huishoudens om

maatregelen voor woningverduurzaming te nemen. De klantreis brengt de fasen die woningeigenaren in het verduurzamingsproces doorlopen en hun behoeften in kaart. Een aantal behoeften bij financiering zijn onder andere garantie op financieel rendement, de mogelijkheid om zelf (een deel) te financieren en ontzorging door bijvoorbeeld een adviseur voor de maatregelen bij woning (Brown et al., 2019).

Ook uit onderzoek uitgevoerd in opdracht van de VNG (VNG/PwC, 2015) blijkt dat (financiële) meerwaarde, rendement en terugverdientijd belangrijke aspecten zijn die bijdragen aan de houding ten opzichte van financiering van woningverduurzaming. Deze aspecten geven woningeigenaren meer inzicht in of, en de wijze waarop ze verduurzamingsmaatregelen kunnen betalen. Daarnaast blijken woningeigenaren het belangrijk te vinden om de financiering gemakkelijk te kunnen aanvragen.

Naast een algemene houding ten opzichte van (het regelen van) financiering voor verduurzaming en onderliggende percepties, hebben woningeigenaren ook een houding ten opzichte van specifieke financieringsconstructen en onderliggende percepties die deze houding bepalen. Dan gaat het dus om de financiering zelf. De algemene houding en de specifieke houding zullen elkaar beïnvloeden: iemand met een negatieve houding ten opzichte van het regelen van financiering in het algemeen, zal een negatievere houding ten opzichte van specifieke financieringsconstructen hebben. Het Nibud deed eerder onderzoek naar voorkeuren voor financieringsopties voor woningverduurzaming (Van Gaalen et al., 2019). Daaruit blijkt dat 68% van de ondervraagde woningeigenaren het liefst spaargeld inzet om de verduurzaming van de woning te financieren. Verschillende voorgelegde manieren van lenen, zoals het ophogen van de hypotheek of een kortlopende lening afsluiten, werden met respectievelijk 12% en 9% beduidend minder vaak gekozen. We weten echter nog niet veel over de onderliggende percepties (beliefs) die mensen hebben over deze opties. Met andere woorden, waarom hebben woningeigenaren een voorkeur voor bepaalde opties om de verduurzaming van de woning te financieren? Omdat de algemene houding die mensen hebben ten opzichte van het regelen van financiering en de specifieke houding die zij hebben ten opzichte van financieringsconstructen vermoedelijk invloed hebben op elkaar, brengen we in dit onderzoek beiden in kaart.

Gedoe bij financiering van duurzame maatregelen

Een belangrijke ervaren barrière van mensen bij het regelen van financiering heeft te maken met gedoe (Ebrahimigharehbaghi et al., 2019). Gedoe wordt in het algemeen omschreven als (kleine) frustrerende, moeizame zaken waar we in ons leven ongewild mee te maken krijgen (Kanner, Coyne, Schaefer & Lazarus, 1981, p.3). Voorbeelden zijn hele praktische zaken zoals het vergeten van huissleutels, klusjes aan de auto of onaangename verrassingen zoals slecht weer, ruzies of lang wachten. Gedoe kan leiden tot stress (Roth & Cohen, 1986). Deze stress wordt veroorzaakt door het gevoel of de ervaring dat een bepaalde klus gedoe oplevert. Wanneer deze gevoelens sterk genoeg zijn, kan dit resulteren in uitstel of afstel van gedrag. Dit wordt ook wel inertia genoemd. Iemand ervaart inertia wanneer diegene misschien wel de intentie heeft om bepaald gedrag te vertonen, maar dit niet doet door allerlei obstakels (Knowles & Riner, 2007).

Gedoe gaat in ons onderzoek over een psychologische barrière die huiseigenaren ervaren waardoor het lastiger wordt om verduurzamingsmaatregelen te treffen. Daarmee is gedoe een perceptie die de houding ten opzichte van verduurzamen en/of financieren beïnvloedt. Gedoe komt op meerdere momenten in de klantreis van verduurzaming van een woning voor. De klantreis bestaat uit drie fases: (1) wanneer woningeigenaren zich gaan informeren over verduurzamingsmaatregelen, (2) wanneer woningeigenaren overwegen te investeren in een verduurzamingsmaatregelen en (3) wanneer woningeigenaren tot besluit om te investeren overgaan (De Vries, Rietkerk & Kooger, 2019).

Niet iedereen ervaart echter hetzelfde gedoe in dezelfde mate bij dezelfde acties of gebeurtenissen. Iemand die nog bezig is te inventariseren wat voor verschillende financieringsopties er zijn zal andere soorten gedoe ervaren dan iemand die graag wil lenen, maar wordt beperkt door zijn eigen financiële situatie. Daarom moet eerst de doelgroep duidelijk zijn en worden vastgesteld welk soort gedoe zij ervaren en in welke mate. Pas dan kan worden nagedacht over mogelijke oplossingen, zoals een one-stop shop of vooraf ingevulde aanmeldingsformulieren. Hiervoor is kennis over de fase van het proces waarin iemand zich bevindt nodig.

Uit een expertinterview met Lieven Andringa van 'Winst uit je Woning', dat onderdeel was van dit onderzoek, blijkt dat ook het financieren van duurzame woningrenovaties verschillende soorten gedoe met zich meebrengt (6 maart 2020). Voor financiering dienen aanvragers veel gegevens beschikbaar te hebben en mee te sturen om de aanvraag compleet te maken. De administratie dient hiervoor nauwkeurig op orde te zijn. Ook blijkt dat het aanvragen van financiering in sommige gevallen erg lang duurt, waarbij aanvragers enkele maanden tot een half jaar moeten wachten op uitsluitel. Daarnaast krijgen aanvragers regelmatig na een aantal maanden pas te horen dat er gegevens missen, waardoor het proces voortduurt. Hierdoor verlopen mogelijk de opgevraagde offertes en hebben mensen alsnog geen duidelijkheid of de financiering doorgang kan vinden.

Sociale normen bij het financieren van woningverduurzaming

Naast persoonskenmerken, zijn er ook kenmerken van de omgeving waarin iemand opgroeit en leeft die invloed hebben op financieel gedrag. De financiële opvoeding tijdens de jeugd jaren is bijvoorbeeld van invloed gebleken op het financiële gedrag als volwassene: wanneer tijdens de opvoeding is meegegeven verstandig om te gaan met geld en dat het normaal is om ondersteuning en advies te vragen, verkleint dit het risico op financiële problemen op latere leeftijd (Madern & van der Schors, 2012). Naast de heersende normen en waarden van de omgeving waarin iemand opgroeit en leeft, beïnvloedt dus ook de ondersteuning die iemand ervaart het financiële gedrag van een persoon (Madern, Weijers, van der Werf & van Gaalen, 2015). In dit onderzoek beogen we te meten of mensen lenen normaal en of mensen hun woning verduurzamen normaal vinden.

Daarnaast laten mensen zich in gedrag vaak leiden door wat ze zien dat anderen in hun omgeving doen (Kallgren, Reno & Cialdini, 2000). In eerder onderzoek werd bijvoorbeeld op verschillende manieren gevraagd of mensen het vervelend vinden om af en toe 'rood' te staan (Madern et al., 2015). Bij sommige respondenten werd de vraag aangepast naar: "acht (of twee) op de tien Nederlanders staat wel eens rood. Hoe vervelend vind u het om rood te staan?". De respondenten waarbij werd toegevoegd dat acht (of twee) op de tien Nederlanders wel eens rood staan, vinden het significant minder vervelend om rood te staan. Een reden hiervoor is dat het voelt als iets wat normaal is. Hieruit blijkt dat de sociale norm een belangrijke sturende rol speelt in het gedrag van mensen (Kallgren et al., 2000), terwijl deze invloed systematisch wordt onderschat als je aan mensen vraagt in welke mate zich laten leiden door keuzes van (vergelijkbare) anderen. Vooral wanneer een situatie onzeker is en het onduidelijk is wat gewenst of normaal gedrag is, laten mensen zich leiden door wat zij zien of lezen wat anderen doen. In ons onderzoek kijken we in welke mate mensen zelf denken dat informatie over de keuze van anderen belangrijk voor hun keuze is.

Ervaren controle bij het regelen van financiering en verduurzamen van de woning

De ervaren controle wordt bepaald door percepties (*beliefs*) over of het iemand lukt om financiering te regelen voor de verduurzaming van de woning. Het gaat hierbij niet om of iemand financiering wil regelen, maar of iemand denkt dat het binnen de mogelijkheden ligt; oftewel of iemand denkt dat het kan (Bandura, 1977). Natuurlijk heeft iemands houding ten opzichte van financiering regelen voor het verduurzamen van de woning hier wel invloed op. Als iemand niet graag wil, zal iemand ook sneller denken dat het niet kan. Als iemand wel graag wil, zal iemand sneller denken dat het kan (*wishful thinking*). De factoren 'houding', 'ervaren sociale norm' en 'ervaren controle' hebben dus wel invloed op elkaar. We zullen in de resultaten zien (factoranalyse) in welke mate we de factoren ook daadwerkelijk als losse factoren kunnen behandelen in onze analyses. Conceptueel gezien zijn het in ieder geval aparte factoren die een rol spelen in het door ons bestudeerde gedrag.

Ervaren controle hangt samen met het eerder beschreven persoonskenmerk self-efficacy (in het Nederlands het best vertaald naar zelfeffectiviteit of zelfvertrouwen). Iemand die zich laat kenmerken door veel zelfvertrouwen, zal vaker ook meer controle ervaren over gedrag waar hij of zij enthousiast over is, dan iemand die dat niet heeft. We zullen in de resultaten zien (factoranalyse) in welke mate we de factoren ook daadwerkelijk als losse factoren kunnen behandelen in onze analyses. Conceptueel gezien zijn het in ieder geval aparte factoren die een rol spelen in het door ons bestudeerde gedrag.

Intentie: overwegen van financieringsopties

Uitgaande van het conceptueel model van de TPB, wordt het regelen van financiering en verduurzamen van de woning bepaald door de *intentie* om dat gedrag te vertonen (Ajzen, 1991). De intentie om de woning te verduurzamen en hiervoor financiering te regelen vloeit voort uit de hierboven beschreven factoren houding, ervaren sociale norm en ervaren controle en de percepties die daaronder liggen. Omdat de onderzoek deelnemers niet in de situatie zitten dat zij voor een keuze gesteld staan, hebben we intentie afgezwakt naar overwegen. Dit past beter bij de casus zoals deze in de vragenlijst aan hen wordt voorgelegd, welke zo dicht mogelijk bij de werkelijkheid van hen komt op het moment van deelnemen.

Oplossingsrichtingen

Uit de (wetenschappelijke) literatuur kennen we ook al een aantal aspecten die van invloed zijn op de percepties van woningverduurzaming en financieringsconstructen en daarmee oplossingsrichtingen kunnen bieden. Deze bespreken we hieronder, en zullen op een manier onderdeel zijn van dit onderzoek.

Ontzorgen

Eerder beschreven we dat voor veel woningeigenaren gedoe een belangrijke barrière is bij het regelen van financiering en verduurzamingsmaatregelen. Om gedoe te verminderen is het belangrijk om mensen te ontzorgen. Ontzorgen is het gemakkelijker maken van overgaan tot actie, door de obstakels die mensen als gedoe ervaren weg te nemen. Ontzorging bestaat in verschillende vormen: het kan een versimpelde regelgeving zijn, of het kunnen financiële tegemoetkomingen, zoals subsidiemogelijkheden zijn. Maar ook diensten, zoals iemand die het regelwerk doet en het bieden van verhelderende informatie, zoals een overzicht van aanbieders (VNG/PwC, 2015). Welke vorm passend is, hangt af van het soort ontzorging waar woningeigenaren behoefte aan hebben.

Beleidsmaatregelen kunnen bijvoorbeeld inspelen op gedoe door financieringsconstructen zo aan te bieden dat het de woningeigenaar ontzorgt. Afhankelijk van het gedoe kunnen beleidsmaatregelen (of aanbieders van financieringsconstructen) ontzorging bieden, zoals een one-stop shop waar mensen terecht kunnen gedurende alle stappen in het proces of reeds vooraf ingevulde formulieren. Ook kan een onafhankelijk adviseur ontzorging bieden, door gedurende het gehele proces als eerste contactpersoon op te treden. Hij of zij reageert snel, heeft alle benodigde kennis en beantwoordt alle vragen. Deze adviseur kan ook voldoende inzicht geven in de eenmalige impact op de leefsituatie (gedoe) en de financiering (VNG/PwC, 2015). Verder kunnen innovatieve concepten ontzorging bieden, zoals het gebruik van recensies (op basis van de kracht van sociale norm en betrouwbaarheid), de mogelijkheid bieden om (automatisch) in termijnen te kunnen betalen, abonnementsvormen en gebruik van apps (De Vries & Kooger, 2020).

Wij concluderen dat ontzorging een breed begrip is. Het gaat zowel over puur financiering regelen als over de verduurzaming van de woning. Voor dit onderzoek richten wij ons met ontzorging op het proces om tot een keuze van het financieringsconstruct te komen. We richten ons niet op het onderdeel waarbij de verduurzamingsmaatregel wordt gekozen en uitgevoerd.

Framing van kosten en besparing

Mensen zijn geneigd andere keuzes te maken door de manier waarop informatie of keuzes worden gepresenteerd en hoe zij dit vervolgens interpreteren (Plous, 1993). Wanneer bepaalde aspecten in de boodschap impliciet of op een andere manier worden uitgelicht, is sprake van 'framing'. In eerder onderzoek naar financieel gedrag is bijvoorbeeld gevraagd hoeveel goedkoper een zorgverzekering moet zijn om een overstap te maken (Madern, van der Werf & Schonewille, 2015). Er bleek een verschil tussen framing van maand- of jaarbedragen: bij jaarbedragen zijn mensen geneigd om bij lagere bedragen al over te stappen in vergelijking met maandbedragen. De helft van de respondenten die bedragen per jaar te zien kregen gaf aan over te stappen bij 120 euro of minder. Bij maandelijkse besparingsbedragen was dat bij 20 euro per maand, dus omgerekend pas bij 240 euro per jaar. Ondanks het dubbele bedrag wat zij kunnen besparen, zijn mensen geneigd eerder over te stappen wanneer

bedragen per jaar worden voorgelegd, dan per maand (Madern, van der Werf & Schonewille, 2015). Vermoedelijk komt dit doordat de jaarbedragen hoger lijken dan de maandbedragen. Dit soort effecten treden ook op bij het voorleggen van financieringsopties voor verduurzamen van de woning. In dit onderzoek zullen we bepaalde keuzes maken wat betreft de manier waarop we financieringsopties aan woningeigenaren zullen voorleggen. We zijn ons bewust van de invloed die dit mogelijk heeft op de resultaten. Dit bespreken we verder in de discussie.

Methode

Introductie

Dit onderzoek vond plaats in een snel veranderende (beleids)context. Om die reden is er gekozen voor een iteratieve opzet, waarbij de subvragen gedurende de loop van het onderzoek verscherpt, aangepast en soms aangevuld zijn naar aanleiding van bijeenkomsten met de klankbordgroep. Dit had als doel om zo goed mogelijk aan te sluiten bij de praktijk. Indien mogelijk, zijn vragen direct meegenomen in het interview protocol, de focusgroepen en analyses van de vragenlijsten. De bevindingen zijn getoetst bij praktijkbeoefenaars in het financieringsdomein, zowel in de publieke als private sector. Dit is terug te lezen in het hoofdstuk reflectie (p. 61).

In dit hoofdstuk vindt u de verantwoording van de gebruikte methoden in dit onderzoek. Er wordt ingegaan op de onderzoeksvragen, de werving van de deelnemers, operationalisering van de concepten uit het conceptueel kader (p. 10) en uitleg over de gebruikte technieken. In de bijlagen zijn onderdelen opgenomen die verwant zijn aan de methoden, zoals de vragenlijst (Appendix I, p. 67), het protocol van de interviews (Appendix III, p. 78) en het protocol van de focusgroepen (Appendix II, p. 80). Welke analytische toetsen zijn gebruikt voor specifieke vragen is uiteengezet in het hoofdstuk resultaten (p. 26).

Onderzoeksvragen

De hoofdonderzoeksvraag die dit onderzoek wil beantwoorden is: Hoe percipiëren woningeigenaren financieringsconstructen voor de verduurzaming van de woning? In Tabel 1 vindt u een overzicht van de deel- en subvragen.

Tabel 1: Onderzoeksvragen: overzicht deel- en subvragen

Deelvragen	Subvragen
Hoe percipiëren woningeigenaren financieringsconstructen voor verduurzaming van de eigen woning en welke kenmerken/elementen van de constructies bepalen die perceptie?	<ul style="list-style-type: none"> • Wat voor beeld hebben huiseigenaren bij financieringsconstructen en is er een relatie met achtergrond kenmerken (o.a. leeftijd, regio) van huiseigenaren met dat beeld? • Bij welk bedrag stappen huiseigenaren over van het ene construct (bijv. spaargeld) naar het andere (bijv. ophoging van hypotheek)? • Wat is het effect van de aanbieder op de accepteerbaarheid van een financieringsconstruct? • Heeft ervaring met financieringsconstructen invloed op de houding ten opzichte van het regelen financiering (bijv. mate van ervaren stress)?
Hoe kunnen de percepties van particuliere huishoudens van financieringsconstructen verwerkt worden in de ontwikkeling van financieringsconstructen?	<ul style="list-style-type: none"> • Hoe kunnen huiseigenaren ontzorgd worden waardoor het makkelijker wordt voor een financieringsconstruct te kiezen? • Hoe kan de ontwikkeling van financieringsconstructen rekening houden met de perceptie van verschillende doelgroepen?

- Hoe kunnen de opgedane inzichten verwerkt worden in het Warmtefonds, gebouwgebonden financiering, het Nationaal Energiebespaarfonds, duurzaamheidsleningen van banken en hypotheek?

Respondenten

METHODE

- Het beleid om bestaande koopwoningen te verduurzamen is gebaseerd op gedeeltelijk eigen financiering van investeringen in de woning door huiseigenaren zelf. Hiervoor zijn er verschillende opties in ontwikkeling. Wij vroegen ons af hoe mensen eigenlijk aankijken tegen de verschillende financieringsopties.
- We maken onderscheid tussen groepen:
 - Huiseigenaren die wel/ niet *kunnen* volgens regelgeving: financiële situatie (inkomen <2k/mnd) en leeftijd (76+)
 - Huiseigenaren die zelf ervaren dat ze wel of niet *kwetsbaar* zijn (wel/geen geldstress, kunnen rondkomen)
- Data verzameling:
 - › NL breed: (N = 1432)
 - › Nationale Energiebespaarfonds (NEF): (N = 1508)
 - › Focusgroepen (N = 10)
 - › Diepte-interviews (N = 15)

TNO Innovation for Life

In dit onderzoek is er op verschillende momenten respondenten geworven. De vragenlijst is één keer 'Nederland breed' via een wervingsbureau uitgezet, en één keer onder woningeigenaren die in 2018 of 2019 financiering aanvragen voor woningverduurzaming bij SVN (zij vroegen een lening aan uit het Nationaal Energiebespaarfonds (NEF, dat nu verder is gegaan onder de naam 'Warmtefonds'). Voor de vragenlijst 'Nederland breed' zijn deelnemers geworven met afspiegeling van de Nederlandse samenleving betreft leeftijd, geslacht, regio, inkomen. Hieronder volgt een uitleg van wie er in beide datasets hebben deelgenomen. Daarnaast is de vragenlijst uitgezet bij zes gemeentes die een proeftuin binnen het Programma Aardgasvrije Wijken hebben. Vanwege de lage respons (N = 67) hebben we besloten geen kwantitatieve analyses uit te voeren. Indien mogelijk zijn enkele antwoorden opgenomen bij de beschrijving van de open antwoorden van de vragenlijst (vraag 15 en 25). Indien quotes van de proeftuin-respondenten afkomstig zijn, staat dit vermeld. De deelnemers die een vragenlijst invulden, hebben we ingedeeld in groepen, die te vinden zijn in de paragraaf 'groepsindelingen'. Verder zijn interviews gehouden met 15 woningeigenaren en hebben 10 woningeigenaren deelgenomen aan twee focusgroepen.

Respondenten NL breed

Tabel 2: respondenten NL breed

Aantal respondenten: N = 1432								
Geslacht	%	n	Opleidingsniveau ⁴	%	n	Inkomen	%	n
man	50	716	lager	15,5	222	beneden modaal (< €36 500)	48,4	693
vrouw	50	716	middelbaar	56,4	808	modaal (€36 500 - €43 499)	10,6	152

⁴ Lager opgeleid = geen opleiding, basisschool of VMBO beroepsgericht; middelbaar opgeleid = VMBO theoretisch/gemengd, MBO, havo/VWO; hoger opgeleid = HBO/WO.

Aantal respondenten: N = 1432								
Leeftijd	<i>M</i>	<i>SD</i>	hoger	28,1	402	boven modaal (> €43 499)	21,2	304
	53,1	15,6						
Regio			%	n	Vrij besteedbaar vermogen	%	n	
drie grote gemeenten			2,9	42	tussen €0 en €5 000 (laag)	32,8	407	
West			26,5	380	tussen €5 000 en €20 000 (gemiddeld)	18,8	232	
Noord			13,6	192	boven €20 000 (hoog)	20,3	251	
Oost			26,0	372	weet het niet	13,7	196	
Zuid			28,6	410	wil niet zeggen	24,2	347	
randgemeenten			2,3	33				

Verder gaven 1248 respondenten (87,2%) aan wat de hoogte van de resterende hypotheek is ten opzichte van de waarde van de woning. De resultaten (percentages en aantallen) zijn te zien in Tabel 3.

Tabel 3: resultaten hoogte resterende hypotheek NL breed

Hoogte resterende hypotheek ten opzichte van waarde woning	%	n
Ik heb geen hypotheek	19,2	240
De hypotheek is minder dan 50% van de waarde van de woning	31,9	398
De hypotheek is tussen de 50% en 80% van de waarde van de woning	27,5	343
De hypotheek ligt tussen 80% en 95% van de waarde van de woning	12,2	152
De hypotheek is ongeveer gelijk aan de waarde van de woning	7,1	88
De hypotheek is hoger dan de waarde van de woning	2,2	27

Respondenten NEF

Tabel 4: respondenten NEF

Aantal respondenten: N = 1508									
Geslacht	%	n	Opleidingsniveau⁵	%	n	Inkomen	%	n	
	man	80,4		1213	lager		3,4	51	beneden modaal (< €36 500)
	vrouw	19,3	291	middelbaar	40,1	604	modaal (€36 500 - €43 499)	34,5	520
Leeftijd	<i>M</i>	<i>SD</i>	hoger	56,6	853	boven modaal (> €43 499)	50,4	760	
	53,7	12,4							niet bekend
Regio			%	n	Vrij besteedbaar vermogen	%	n		
drie grote gemeenten			2,1	31	tussen €0 en €5 000 (laag)	35,1	529		
West			25,9	390	tussen €5 000 en €20 000 (gemiddeld)	28,7	432		
Noord			15,5	234	boven €20 000 (hoog)	12,6	190		
Oost			30,0	453	weet het niet	6,8	103		
Zuid			15,0	226	wil niet zeggen	16,8	254		
randgemeenten			2,1	31					
niet bekend			9,4	142					

Verder gaven 1487 respondenten (98,6%) aan wat de hoogte van de resterende hypotheek is ten opzichte van de waarde van de woning. De resultaten (percentages en aantallen) zijn te zien in Tabel 5.

⁵ Lager opgeleid = geen opleiding, basisschool of VMBO beroepsgericht; middelbaar opgeleid = VMBO theoretisch/gemengd, MBO, havo/VWO; hoger opgeleid = HBO/WO.

Tabel 5: verdeling hoogte resterende hypotheek NEF

Hoogte resterende hypotheek ten opzichte van waarde woning	%	n
Ik heb geen hypotheek	2,1	31
De hypotheek is minder dan 50% van de waarde van de woning	20,6	307
De hypotheek is tussen de 50% en 80% van de waarde van de woning	38,5	572
De hypotheek ligt tussen 80% en 95% van de waarde van de woning	27,7	412
De hypotheek is ongeveer gelijk aan de waarde van de woning	9,1	135
De hypotheek is hoger dan de waarde van de woning	2,0	30

Respondenten interviews

De deelnemers zijn geworven via het selectiepanel van Motivaction (M-select). Er is geselecteerd op woningeigenaren, niet lid van een VvE, inkomen, leeftijd en type woningaanpassing. Van de 15 geïnterviewden is 46,7% man ($n = 7$) en 53,3% vrouw ($n = 8$). De gemiddelde leeftijd van de geïnterviewden is 50,9 jaar. De jongste geïnterviewde is 31 jaar en de oudste 79 jaar. Van de geïnterviewden zijn geen gegevens over opleidingsniveau of inkomen bekend.

Respondenten focusgroepen

Een aantal deelnemers zijn geworven via het selectiepanel van Motivaction (M-select), en een aantal deelnemers zijn geworven uit de pool van deelnemers die bij de vragenlijst had ingevuld te willen meedoen met een focusgroep en/of interview. De huiseigenaren behoorden tot dezelfde doelgroep als bij de interviews. Bij de werving van deelnemers is er verder op gelet dat de huiseigenaren geen lid waren van een VvE en dat ze al ervaring hadden met bepaalde financieringsconstructen voor verbouwing en/of duurzame renovaties⁶. Er is geworven op een mix van mannen en vrouwen en indien mogelijk huiseigenaren met verschillende motivaties voor verduurzaming. Bij de samenstelling van de focusgroep is gelet op een diverse samenstelling om verschillende perspectieven in de groepsdiscussie te waarborgen. Van de 10 focusgroep deelnemers is 80% man ($n = 8$) en 20% vrouw ($n = 2$). De gemiddelde leeftijd van de deelnemers is 54,2 jaar. De jongste deelnemer is 32 jaar en de oudste 78 jaar. Van de deelnemers hebben er twee een middelbaar opleidingsniveau en zijn er acht hoger opgeleid.

Tabel 6: wervingscriteria interviews en focusgroepen

Wervingscriteria	Interviews (deel 1)	Interviews (deel 2)	Focusgroepen
Huiseigenaar	x	x	x
Geen VvE	x	x ⁷	x
Inkomen	2 respondenten met een laag inkomen (< €2000)		x
	3 respondenten met een gemiddeld of hoog inkomen (> €2000)		x
Leeftijd	2 respondenten van 76 jaar of ouder, ieder een uit beide inkomensgroepen		x

⁶ Uiteindelijk bleek het niet mogelijk om een groep samen te stellen die een woningaanpassing hebben doorgevoerd zonder een duurzaamheidsmaatregel. Alle deelnemers hadden dus ervaring met aanpassingen aan de woning voor verduurzaming.

⁷ Uiteindelijk was één van de geïnterviewden wel lid van een VvE.

Wervingscriteria	Interviews (deel 1)	Interviews (deel 2)	Focusgroepen
Type verbouwing (duurzaam en niet-duurzaam)		5 respondenten die ervaring hebben met specifiek duurzame renovaties	1 focusgroep met deelnemers die hebben verduurzaamd
		5 respondenten die anderszins de woning hebben verbouwd (niet verduurzaamd), waarvoor ook financiering is gebruikt (bijv. dakkapel, uitbouw)	1 focusgroep met deelnemers die anderszins de woning hebben verbouwd (niet verduurzaamd) ⁸
Ander criterium	1 of 2 respondenten met thuiswonende kinderen 18+		Een mix van mannen en vrouwen per focusgroep ⁹
Overige informatie die niet heeft meegespeeld bij het selecteren van deelnemers	Beroep, opleidingsniveau en het soort verbouwingen bekend		Beroep, opleidingsniveau, hoogte resterende hypotheek t.o.v. waarde woning, inschatting energiezuinigheid woning en hoogte besteedbaar vermogen bekend

Technieken en procedure

Vragenlijst

De vragenlijst is ontwikkeld op basis van literatuurstudie en reacties van de klankbordgroep op een conceptversie. De meeste vragen waren stellingen waar deelnemers bij konden aangeven in welke mate ze het eens waren met de stelling. Ook waren er keuzevragen waar mensen een antwoord moesten kiezen, en vragen waar er meerkeuzevragen waar mensen meerdere antwoorden konden kiezen. Er waren een paar open vragen. Op basis van een power-analyse is berekend hoeveel ingevulde vragenlijsten nodig waren voor een kwantitatieve analyse van de verschillen tussen groepen. Na een eerste aantal reacties is een extra werving gedaan onder lage inkomens (onder de 2000 euro per maand netto inkomen in huishouden), om het aantal gewenste mensen te behalen voor analyse van deze lage inkomensgroep. Via SVN is een extra werving gedaan onder mensen met ervaring met financieren van verduurzamen van de woning middels een Energiebespaarlening. De wervingen vonden plaats tussen eind maart en eind juli 2020.

Vooraf is een analyseplan gemaakt voor de te nemen stappen na de dataverzameling. De stappen en de analyses zijn doorgenomen met een collega waarna we feedback van deze collega hebben verwerkt. Zo is op basis van het dubbel ogen principe gewerkt: twee mensen bekijken afzonderlijk de stappen en de analyses, en bespreken deze. Via statistiekprogramma SPSS zijn variantieanalyses en regressieanalyses (toetsen) uitgevoerd voor de gesloten vragen. De antwoorden op de open vragen zijn gecategoriseerd op onderwerp.

Diepte-interviews

Tussen eind mei en eind juli 2020 zijn in totaal vijftien diepte-interviews gehouden met huiseigenaren. Het doel van de interviews was een verdieping maken op enkele onderdelen en resultaten van de vragenlijst, zoals bepaalde

⁸ De tweede focusgroep was primair geworven op andersoortige verbouwingen zoals woninguitbreiding, nieuwe keuken, badkamer, etc. Het bleek dat allen echter ook iets hebben gedaan aan verduurzamen van de woning, bijvoorbeeld isolatie toegevoegd.

⁹ Uiteindelijk namen er aan één focusgroep alleen mannen deel.

voorkeuren voor financieringsconstructen. Eind mei zijn er vijf diepte-interviews geweest. De bevindingen van deze eerste ronde interviews zijn tijdens de bijeenkomst van de klankbordgroep gedeeld. Daaruit kwamen een aantal verzoeken om meer aandacht te besteden aan bepaalde onderdelen, zoals percepties over het aanvraagproces van hypotheek, wanneer men zou overstappen van spaargeld naar een hypotheek, de redenen voor de keuze van een aanbieder. Vervolgens zijn de andere tien interviews afgenomen waarbij deze verzoeken in acht zijn genomen.

Tijdens de interviews zijn aantekeningen gemaakt van de antwoorden. Deze aantekeningen zijn geanalyseerd op basis van het vier-ogen principe. Hierbij hebben twee TNO-onderzoekers afzonderlijk van elkaar de aantekeningen van de interviews doorgenomen en de belangrijkste aspecten eruit gedistilleerd. Vervolgens hebben we twee expertsessies gewijd aan het samenvoegen van die aspecten tot de belangrijkste conclusies. De conclusies zijn tenslotte verwerkt tot een samenvatting van de interviewresultaten met de belangrijkste kenmerken.

Focusgroepen

In juli 2020 zijn twee online focusgroepen gehouden met ieder vijf huiseigenaren. Het doel van de focusgroepen was een groepsdiscussie te houden als verdieping op de voorkeuren voor financieringsconstructen. Daarnaast dienden de focusgroepen als middel om input voor (bestaande) financieringsconcepten te verzamelen. De gewenste uitkomst(en) waren verschillende meningen uit de groepsdiscussies over financieringsconstructen. Hiermee wilden we een beter beeld krijgen van de argumentatie voor percepties en een overzicht van redenen om wel of niet te kiezen voor bepaalde financieringsconstructen. In verband met COVID-19 is gekozen voor virtuele bijeenkomsten in plaats van fysiek. Aan de focusgroep konden maximaal 5 huiseigenaren meedoen. Het deelnemers limiet is tot 5 gezet, om de mogelijkheid te behouden dat iedereen tegelijkertijd in beeld zichtbaar is om zoveel mogelijk contact met de groep te behouden. De focusgroepen vonden plaats op een doordeweekse namiddag avond en duurden 90 minuten. De focusgroepen werden begeleid door de onderzoekers in de rollen van moderator (inhoud), assistent-moderator (proces), time-keeper en notulist. De focusgroepen werden opgenomen en getranscribeerd.

Voorafgaand aan de focusgroepen hebben de deelnemers een huiswerkopdracht gekregen en vond een uitgebreide briefing aan de deelnemers plaats. De focusgroepen begonnen met een algemene inleiding en digitale spelregels en een voorstelronde. De kern van de focusgroepen bestond uit drie gedeeltes: (1) een verbeeldingsvraag voor personificatie van financieringsconstructen, (2) een casus en (3) een groepsdiscussie over ervaring met en praktische bezwaren van financieringsconstructen. Tenslotte vond er nog een korte afronding plaats.

De aantekeningen zijn geanalyseerd op basis van het vier-ogen principe. Hierbij hebben twee TNO-onderzoekers afzonderlijk van elkaar de aantekeningen van de interviews doorgenomen en de belangrijkste aspecten eruit gedistilleerd. Er is verder gebruik gemaakt van een SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) raamwerk per financieringsconstruct.

Operationalisering concepten in vragenlijst

Hieronder staat beschreven hoe de gebruikte factoren en de groepen die we maakten tot stand kwamen. Het Nibud-onderzoek 'Verduurzaming, heilig huisje in aanbouw?' heeft als belangrijke inspiratiebron gediend voor de operationalisering van diverse definities die zijn opgenomen in de bewonersvragenlijst, waaronder psychologische concepten als self-efficacy en de indeling van 'niet-kunners' en kwetsbaren binnen de doelgroep financieel kwetsbare personen.

Factoren

De onderstaande factoren zijn als volgt gemeten in de vragenlijst:

1. *Geldstress* is gemeten via een schaal met 6 items met een goede betrouwbaarheid (Cronbachs $\alpha = .86$)
 - a. In hoeverre maak je je door de Corona-crisis zorgen over de financiële situatie van je huishouden?
 - b. Ik kom vaak geld tekort
 - c. Ik vraag me de hele tijd af of ik wel genoeg geld heb
 - d. Ik maak me vaak zorgen over geld
 - e. Ik ben alleen bezig met wat ik nu moet betalen. De rest zie ik later wel.
 - f. Ik heb het gevoel dat ik weinig controle heb over mijn financiële situatie.
2. De persoonskenmerken *locus of control* en *self-efficacy* zijn meegenomen in de vragenlijst in overleg met het Nibud, die de impact van deze persoonskenmerken vaststelde in eerder onderzoek (Madern, van der Werf & Schonewille, 2015).
 - a. Persoonskenmerk *locus of control* is gemeten op een schaal met 2 items met een gemiddelde betrouwbaarheid (Cronbach's $\alpha = .70$).
 - i. Ik heb geen invloed op wat er gaat gebeuren
 - ii. Ik heb het idee dat ik weinig invloed heb op de dingen die mij overkomen
 - b. Persoonskenmerk *self-efficacy* komt na een factoranalyse en betrouwbaarheidscheck dichterbij de buurt van de factor 'ervaren controle' en komt daardoor als aparte factor te vervallen (doordat er 1 item is afgefallen in de betrouwbaarheidsanalyse is het component zelfvertrouwen vermindert in het totaalbeeld). Zie 'ervaren controle' voor hoe self-efficacy hier wordt gerepresenteerd.
3. Leenaversie is gemeten door items die de *houding ten opzichte van geld lenen* meten. Het is een schaal met 6 items met een goede betrouwbaarheid (Cronbach's $\alpha = .83$).
 - a. Geld lenen is normaal
 - b. Geld lenen geeft me een ongemakkelijk gevoel
 - c. Geld lenen heeft mijn voorkeur boven spaargeld gebruiken
 - d. Binnen mijn familie- en vriendenkring is geld lenen heel gewoon
 - e. Geld lenen leidt vaak tot problemen
 - f. Geld lenen maakt je afhankelijk van anderen
4. *Ervaring met aanpassen van de woning* is gevraagd via de vraag: Welke van de volgende investeringen heb je in je woning gedaan? Op basis van de gekozen antwoorden (meerdere opties mogelijk) is bepaald of mensen wel of geen ervaring hadden met verduurzamen van de woning en mensen die een andere ervaring met verduurzamen van de woning.
 - a. Een uitbreiding van de woning/de woning groter maken
 - b. Isoleren van de gevel, het dak, de ramen en/of de vloer
 - c. Een ander type verwarmingssysteem aangebracht, bijvoorbeeld een (hybride) warmtepomp
 - d. Zonnepanelen geplaatst
 - e. Een andere woningverbetering (denk aan bijv. een dakkapel, nieuwe keuken, badkamer, vloer)
 - f. Anders, namelijk [open]
 - g. Ik heb geen grote investeringen in mijn woning gedaan
5. *Ervaring met financieren van woningaanpassingen*: Afhankelijk van of men ervaring bleek te hebben met verduurzamen en of men meerdere maatregelen heeft genomen, kreeg met ofwel de vraag: Je hebt (onder andere) geïnvesteerd in energiebesparende maatregelen. Hoe heb je deze investering toen grotendeels betaald? Of de vraag: Je hebt geïnvesteerd in een aanpassing in je woning. Hoe heb je deze investering toen grotendeels betaald? Of de vraag: Je hebt geïnvesteerd in meerdere aanpassingen in je woning. Denk aan de grootste investering die je gedaan hebt. Hoe heb je deze investering toen grotendeels betaald? Men kon kiezen uit (een antwoord mogelijk):
 - a. Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker
 - b. Lening via een stichting of via de overheid
 - c. Hypothecaire lening
 - d. Met eigen spaargeld
 - e. Met een lening van een vriend of familielid
 - f. Via crowdfunding
 - g. Ik heb de aankoop gehuurd of geleasd
 - h. Ik heb de aankoop op afbetaling gekocht

- i. Anders, namelijk <OPEN>
6. *Houding ten opzichte van woningverduurzaming* is gemeten met een schaal met 1 stelling en 2 vragen met redelijke betrouwbaarheid (Cronbach's $\alpha = .70$), hier is in opgenomen een stelling die was gemaakt om de ervaren sociale norm te meten (Het overwegen van duurzame maatregelen voor je woning is normaal)
 - a. Het overwegen van duurzame maatregelen voor je woning is normaal
 - b. Hoe sta je in het algemeen tegenover het nemen van maatregelen om je woning duurzamer te maken?
 - c. Hoe sta je tegenover het idee dat je woning voor 2050 van het aardgas af zal gaan?
 7. *Houding ten opzichte van het regelen van financiering* voor woningverduurzaming is gemeten met een schaal met 7 stellingen met Cronbach's $\alpha = .82$. Hier uit kunnen we afleiden in welke mate iemand financiering regelen ziet als 'gedoe'.
 - a. Het regelen van financiering is stressvol (R)
 - b. Het is lastig een keuze te maken voor een aanbieder van financiering (R)
 - c. Het regelen van financiering is tijdrovend (R)
 - d. Er is niet genoeg (toegankelijke) informatie over verschillende financieringsopties (R)
 - e. Het is onduidelijk waar (toegankelijke) informatie over verschillende financieringsopties te vinden is (R)
 - f. Ik heb iemand nodig bij het kiezen en aanvragen van financiering (R)
 - g. Het regelen van financiering is simpel.
 8. *Sociale normen* ten aanzien van woningverduurzaming is geen aparte factor gebleken in deze vragenlijst. De stelling die dit meet hangt samen met de *houding ten opzichte van woningverduurzaming*. Zie hierboven.
 9. *Ervaren controle* ten aanzien van het regelen van financiering voor verduurzamen van de woning is gemeten met 2 items met een goede betrouwbaarheid (Cronbach's $\alpha = .79$).
 - a. Ik ben in staat om te regelen wat nodig is voor mijn woning.
 - b. Ik ben in staat om de voor mij geschikte financieringsopties te regelen.
 10. *Intentie* een financieringsoptie te overwegen: overwegen van specifieke financieringsopties is gemeten met de situatieschets en vraag: "Stel het kost 20.000 euro om je woning aan te passen voor aansluiting op een andere bron dan aardgas, omdat je wijk van het aardgas wordt gehaald. Jij wordt verzocht die investering te doen. Uitgangspunt is dat de investering zich terug verdiend via een lagere energierekening, en anders via een subsidie. Welke financieringsopties zou jij overwegen?" Deze werden in willekeurige volgorde aangeboden en men moest bij elke optie aangeven of hij/zij deze wel of niet zou overwegen, of geen mening te hebben.
 - a. Persoonlijke lening (bij een instantie naar keuze)
 - b. Verhogen van de hypotheek (hypothecaire lening)
 - c. Gebouwwgebonden financiering [mouse over: Dit is een lening die aan de woning is gekoppeld in plaats van aan de woningeigenaar. Bij verkoop van de woning blijft deze lening bij de verkochte woning en gaat zo automatisch over op de nieuwe eigenaar.]
 - d. Kopen op afbetaling
 - e. Subsidie aanvragen (waarbij ik zelf ook een deel financier)
 - f. Eigen spaargeld gebruiken
 - g. Woningverbetering huren of leasen [mouse over Je betaalt dan niet in één keer het aankoopbedrag, maar je betaalt in termijnen. Als je de maatregel leaset, heb je de optie om de maatregel uiteindelijk aan te schaffen. Bij huren heb je deze optie niet.]

Groepsindeling: 'niet-kunners' en financieel kwetsbaren

In beide datasets zijn vier groepen gemaakt. Twee groepen zijn gemaakt op basis van of mensen wel of niet *kunnen* lenen en twee groepen zijn gemaakt op basis van hoe *kwetsbaar* men de eigen financiële situatie vindt. Om te kunnen identificeren tot welke van deze doelgroepen een respondent behoort, zijn de kenmerken voor (niet-) kunnen meegenomen in de vragenlijst met behulp van de vragen:

- Leeftijd: In welk jaar ben je geboren?
- Inkomen: Wat is het netto maandinkomen van je huishouden?

De criteria voor de definitie van 'niet-kunners' zijn als volgt:

Tabel 7: criteria (niet-)kunnners

Definitie 'niet-kunnners'	Definitie kunnners
76 jaar en ouder	< 76 jaar
<i>EN/OF</i>	<i>EN/OF</i>
Netto maandelijks inkomen huishouden	Netto maandelijks inkomen huishouden
<ul style="list-style-type: none"> Tot € 2.001,- 	<ul style="list-style-type: none"> € 2.001,- of meer

Om te kunnen identificeren tot welke van deze doelgroepen een respondent behoort, zijn de kenmerken voor kwetsbaarheid meegenomen in de vragenlijst met behulp van de vragen:

- So. In hoeverre maak je je door de coronacrisis zorgen over de financiële situatie van je huishouden?
- Q1. Hoe goed kan je (huishouden) maandelijks rondkomen?
- Q2. Geldstress: schaal van 6 stellingen op 5 puntenschaal ($\alpha = .86$).
 - Q2_4 Ik kom vaak geld tekort.
 - Q2_5 Ik vraag me de hele tijd af of ik wel genoeg geld heb.
 - Q2_6 Ik maak me vaak zorgen over geld.
 - Q2_7 Ik ben alleen bezig met wat ik nu moet betalen. De rest zie ik later wel.
 - Q2_8 Ik heb het gevoel dat ik weinig controle heb over mijn financiële situatie.

De criteria voor de definitie van kwetsbaren zijn als volgt:

Tabel 8: criteria (niet-)kwetsbaren

Definitie kwetsbaren	Definitie niet-kwetsbaren
Wel geldstress	Geen geldstress / neutraal
<ul style="list-style-type: none"> $M = > 3,1$ 	<ul style="list-style-type: none"> $M = < 3,1$
<i>EN/OF</i>	<i>EN/OF</i>
Hoe goed kan je (huishouden) maandelijks rondkomen?	Hoe goed kan je (huishouden) maandelijks rondkomen?
<ul style="list-style-type: none"> Zeer moeilijk Moeilijk Dat is wisselend Onzeker vanwege coronacrisis 	<ul style="list-style-type: none"> Niet moeilijk/niet makkelijk Makkelijk Zeer makkelijk

Uiteindelijk hebben we in de NL breed sample van 1085 respondenten (75,8%) kunnen bepalen of ze tot de doelgroep van niet-kunnners en/of financieel kwetsbaren behoren. In de NEF sample hebben we van 1330 respondenten (88,2%) kunnen bepalen of ze tot de doelgroep van niet-kunnners en/of financieel kwetsbaren behoren. Voor beide samples staan in Tabel 9 de percentages en absolute aantallen van de groepsindelingen.

Tabel 9: groepspreiding NL-breed en NEF

Indeling groepen	NL breed (n = 1085)		NEF (n = 1330)	
	%	n	%	n
Niet-kunner én financieel kwetsbaar	8,5	122	1,2	18
Niet-kunner, maar niet financieel kwetsbaar	20,6	295	3,3	50
Kunner, maar financieel kwetsbaar	7,4	107	7,8	117
Kunner én niet financieel kwetsbaar	39,2	561	75,9	1145

Resultaten

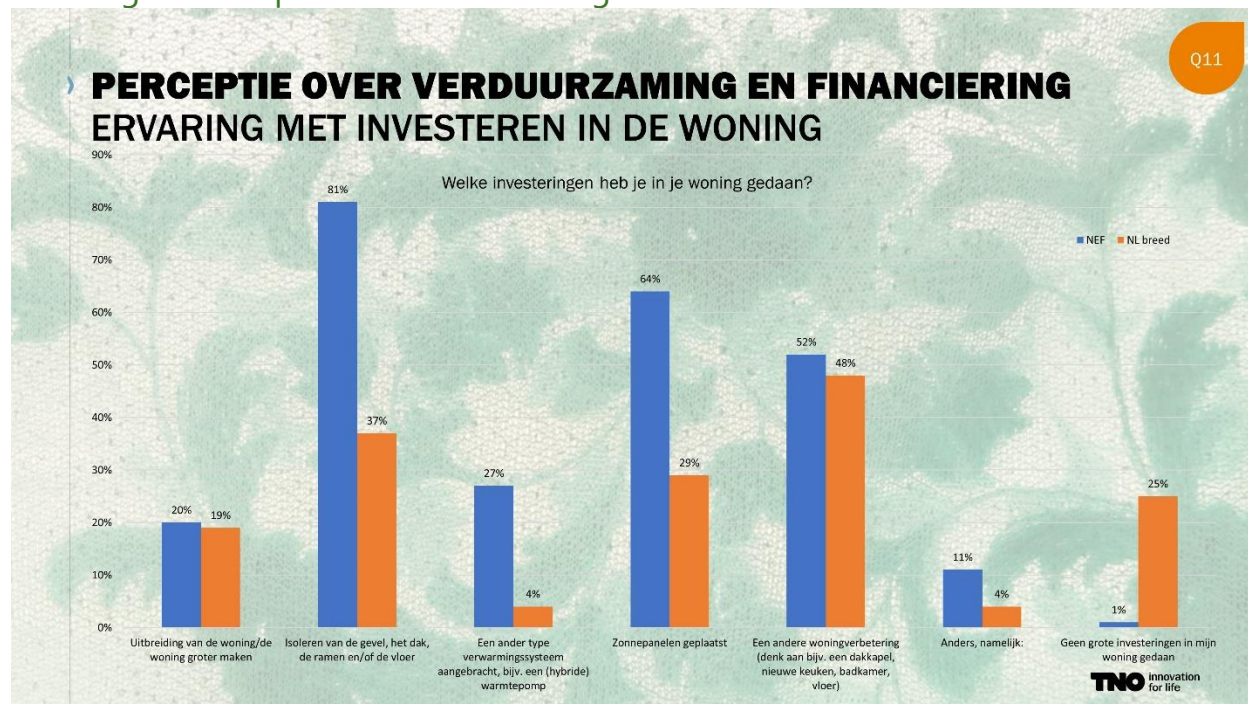
Introductie

In dit hoofdstuk staat de verhaallijn van de presentatie "Subsidie is een suikeroom. En lening een lange man in een zwarte jas. Perceptie van financieringsconstructen voor de verduurzaming van de woning" centraal. De slides van de presentatie zijn losgetrokken, zodat u per individuele slide extra informatie kunt achterhalen. Extra informatie bevat opvallende quotes uit de interviews en focusgroepen en open antwoorden van de vragenlijst die zijn uitgezet bij proeftuingemeentes. En de statistische toetsen die zijn gedaan om tot de bevindingen te komen.

De vragenlijst is op twee momenten uitgezet, representatief door heel Nederland (NL breed) en bij woningeigenaren met een Energiebespaarlening (NEF). In de duiding van de resultaten, nemen we NL breed als uitgangspunt. Afhankelijk per vraag, ziet u resultaten aangevuld door de NEF of een analyse op de resultaten van de twee vragenlijsten samen. De reden hiervoor is dat er op sommige vragen een te verklaren verschil in ervaring voor verduurzaming gaat zijn, aangezien NEF klanten logischerwijs meer duurzaamheidsmaatregelen hebben genomen, om in aanmerking te komen voor de Energiebespaarlening. Voor de 'norm' van percepties gaan wij daarom allereerst uit van de resultaten van NL breed.

Allereerst vindt u slides over verduurzaming en financieringsconstructen in het algemeen. Deze gaan over de ervaring van de woning aanpassen en hoe men zich ten opzichte van verduurzaming en financiering in het algemeen verhoudt. Daarna komen de percepties van verschillende financieringsconstructen aan bod.

Ervaring met aanpassen van de woning



Introductie

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide en de bijbehorende tabel is te zien wat de ervaring van woningeigenaren is met het doen van investeringen in de woning. Dit gaat over zowel energiebesparende als niet-energiebesparende maatregelen. De blauwe staven zijn respondenten van de NEF sample, en de oranje staven representeren de Nederland breed sample. Voor beide samples zijn op de afbeelding van de presentatieslide alleen percentages weergegeven, omdat de samples van NL breed en NEF in totaal een verschillend aantal respondenten hebben. Voor beide samples staan in Tabel 10 de percentages en absolute aantallen van woningeigenaren die op verschillende manieren ervaring hebben met investering in de woning.

Tabel 10: ervaring van woningeigenaren met investeringen in de woning

Welke van de volgende investeringen heb je in je woning gedaan?	NL breed		NEF	
	%	n	%	n
1. Uitbreiding van de woning/de woning groter maken	19	271	20	295
2. Isoleren van de gevel, het dak, de ramen en/of de vloer	37	529	81	1215
3. Een ander type verwarmingssysteem aangebracht, bijv. een (hybride) warmtepomp	4	51	27	403
4. Zonnepanelen geplaatst	29	413	64	969
5. Een andere woningverbetering (denk aan bijv. een dakkapel, nieuwe keuken, badkamer, vloer)	48	688	52	783
6. Anders, namelijk:	4	50	11	166
7. Geen grote investeringen in mijn woning gedaan	25	357	1	11

Toelichting

Een groot deel van de woningeigenaren heeft ervaring met energiebesparende maatregelen (zie tabel 10 antwoord 2, 3 en 4). De meest genomen verduurzamingsmaatregel van beide samples betreft isoleren (37% NL breed versus 81% NEF sample). Van de NL breed sample (oranje staven) heeft een kwart (25%) geen grote investeringen in de woning gedaan, en ruim een derde (37%) isolatie maatregelen. De woningeigenaren uit de NEF sample (blauwe staven) hebben vooral isolatiemaatregelen (81%) genomen, daarna zonnepanelen geplaatst (64%) en op de derde plaats een andere woningverbetering (52%). Het verschil in ervaring is te verwachten aangezien woningeigenaren uit de NEF sample de Energiebespaarlening hebben verkregen voor het doen van duurzaamheidsmaatregelen.

Opvallend wat ons betreft is dat relatief veel woningeigenaren (NL breed) ervaring hebben met verduurzamingsmaatregelen. Verder is opvallend dat ongeveer de helft van de woningeigenaren in zowel de NL breed sample als de NEF sample (ook) een andere woningverbetering (denk aan bijv. een dakkapel, nieuwe keuken, badkamer, vloer) heeft gedaan.

PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING WAT IS GEKOZEN (VERLEDEN) VOOR WELK DOEL?

	Hypothecaire lening	huur/lease	Lening via een stichting of via de overheid op afbetaling	Met een lening van een vriend of familielid	Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker	Met eigen spaargeld	Via crowdfunding	Anders, namelijk:
NL breed								
Aantal geïnvesteerd in energiebesparing:	85	21	2	37	9	629	10	24
Verdeling [%]	10,4%	2,6%	0,2%	4,5%	1,1%	77,0%	1,2%	2,9%
Aantal geïnvesteerd in andere woningverbetering:	80	-	1	-	1	200	16	13
Verdeling [%]	25,6%	0,0%	0,3%	0,0%	0,3%	64,1%	5,1%	0,3%
NEF								
Aantal geïnvesteerd in energiebesparing:	95	7	1	1.054	3	140	51	83
Verdeling [%]	6,6%	0,5%	0,1%	73,5%	0,2%	9,8%	3,6%	5,8%
Aantal geïnvesteerd in andere woningverbetering:	7	-	-	38	-	8	2	8
Verdeling [%]	11,1%	0,0%	0,0%	60,3%	0,0%	12,7%	3,2%	12,7%

Hoe heb je (energiebesparende)maatregelen of investeringen in de woning gefinancierd, en waarom heb je voor die financieringsvorm gekozen?

TNO innovation for life

Introductie

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide is te zien welke financieringsopties woningeigenaren (NL breed en NEF) eerder hebben gekozen voor het doen van investeringen in de woning. Dit betreft zowel niet-energiebesparende als energiebesparende maatregelen. We maken onderscheid tussen investeringen in energiebesparende maatregelen (per sample is dat de bovenste rij) en investeringen in niet energiebesparende maatregelen, hier andere woningverbeteringen genoemd zoals een dakkapel, nieuwe keuken, badkamer, vloer (per sample de onderste rij). De financieringsopties die de respondenten konden kiezen:

- Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker
- Lening via een stichting of via de overheid
- Hypothecaire lening
- Met eigen spaargeld
- Met een lening van een vriend of familielid
- Via crowdfunding
- Ik heb de aankoop gehuurd of geleased
- Ik heb de aankoop op afbetaling gekocht
- Anders, namelijk <OPEN>

Voor beide samples staan hieronder de percentages en absolute aantallen van woningeigenaren die voor energiebesparende maatregelen en niet-energiebesparende maatregelen specifieke financieringsopties hebben gekozen.

Tabel 11: manier van financieren voor energiebesparende maatregelen

Hoe heb je deze investering toen grotendeels betaald?	NL breed		NEF	
	%	n	%	n
Energiebesparende maatregelen				
1. Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker	1,2	10	3,4	51
2. Lening via een stichting of via de overheid	4,5	37	69,9	1054
3. Hypothecaire lening	10,4	85	6,3	95
4. Met eigen spaargeld	77,0	629	9,3	140
5. Met een lening van een vriend of familielid	1,1	9	0,2	3

Hoe heb je deze investering toen grotendeels betaald?	NL breed		NEF	
	%	n	%	n
Energiebesparende maatregelen				
6. Via crowdfunding	-	-	-	-
7. Ik heb de aankoop gehuurd of geleased	2,6	21	0,5	7
8. Ik heb de aankoop op afbetaling gekocht	0,2	2	0,1	1
9. Anders, namelijk:	2,9	24	5,5 ¹⁰	83

Tabel 12: manier van financieren voor niet-energiebesparende maatregelen

Hoe heb je deze investering toen grotendeels betaald?	NL breed		NEF	
	%	n	%	n
Andere woningverbetering				
1. Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker	5,1	16	0,1	1
2. Lening via een stichting of via de overheid	-	-	2,1	31
3. Hypothecaire lening	25,6	80	0,3	5
4. Met eigen spaargeld	64,1	200	0,3	5
5. Met een lening van een vriend of familielid	0,3	1	-	-
6. Via crowdfunding	0,3	1	-	-
7. Ik heb de aankoop gehuurd of geleased	-	-	-	-
8. Ik heb de aankoop op afbetaling gekocht	0,3	1	-	-
9. Anders, namelijk:	4,2	13	0,5	8

Toelichting

In de NL breed sample werden zowel energiebesparende maatregelen (77,0%, $n = 629$) als een andere woningverbetering (64,1%, $n = 200$) overwegend gefinancierd met eigen spaargeld. In de NEF sample daarentegen werden energiebesparende maatregelen (73,5%, $n = 1054$) en een andere woningverbetering (60,3%, $n = 38$) overwegend gefinancierd met een lening via een stichting of de overheid. Het verschil tussen de keuze voor financieringsconstructen in de twee samples is te verklaren aangezien de woningeigenaren in de NEF sample een Energiebespaarlening hebben afgesloten, hetgeen een lening via een stichting of de overheid is.

Naast spaargeld (en in de NEF sample naast de NEF lening), wordt een hypothecaire lening gebruikt. We zien in de NL breed sample dat dit vaker wordt gebruikt voor niet energiebesparende maatregelen (25,6%) dan voor energiebesparende maatregelen (10,4%).

Er is een duidelijk verschil tussen de twee samples (NL breed en NEF). In de NL breed sample werden zowel energiebesparende maatregelen (77,0%, $n = 629$) als een andere woningverbetering (64,1%, $n = 200$) overwegend gefinancierd met eigen spaargeld. In de NEF sample daarentegen werden energiebesparende maatregelen (73,5%, $n = 1054$) en een andere woningverbetering (60,3%, $n = 38$) overwegend gefinancierd met een lening via een stichting of de overheid.

Opvallend wat ons betreft is dat spaargeld bij woningeigenaren veruit het meest wordt ingezet, met een hypothecaire lening op een tweede plaats. En verder is het opvallend dat er in de NL breed sample een relatie lijkt te zijn tussen het doel van de investering (verduurzamen van de woning) en het gekozen financieringsconstruct: Een hypothecaire lening wordt vaker gebruikt voor niet-energiebesparende maatregelen en spaargeld voor energiebesparende maatregelen.

Het verband tussen doel en gekozen construct zien we ook terug in de antwoorden die zijn gegeven tijdens de

¹⁰ Veel van de open antwoorden bevatten Energiebespaarlening of Energiebespaarfonds in combinatie met eigen spaargeld en/of hypotheek.

interviews. Daar gaven geïnterviewden aan dat het doel belangrijk is voor de keuze van een financieringsoptie. De voorkeur gaat uit naar spaargeld, totdat dit niet meer mogelijk is door de hoogte van de investering en het daarvoor beschikbare spaargeld. Dan wordt er vaak pas gekeken naar andere financieringsopties. Voor een financieringsoptie (naast sparen) is er een bepaalde hoogte van het benodigde bedrag wanneer dit aantrekkelijk is of niet. Wat het kantelpunt van de hoogte dan is, verschilt per persoon of huishouden.

Waarom heb je deze manier van financieren gekozen?

Tabel 13: redenen voor keuze financieringsoptie

	Hypothecaire lening	huur/ lease	Lening via een stichting of op afbetaling	Met een lening van een vriend of overheid	Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker	Met eigen spaargeld	Via crowdfunding	Anders, namelijk:
Aantal geïnvesteerd in energiebesparing:	85	21	2	37	9	629	10	24
Verdeling [%]	10,4%	2,6%	0,2%	4,5%	1,1%	77,0%	1,2%	2,9%
Aantal geïnvesteerd in andere woningverbetering:	80	-	1	-	1	200	16	13
Verdeling [%]	25,6%		0,3%		0,3%	64,1%	5,1%	4,2%
Vanwege het rentepercentage	27%			49%	20%		23%	
Vanwege de looptijd	9%			16%	10%		4%	3%
Vanwege de afsluitkosten	1%			3%				
Ik had de optie om per maand meer of minder af te lossen	5%			16%			12%	100%
Ik had de optie om een deel van mijn hypotheek eerder boetevrij af te lossen	7%							
De aanbieder leek betrouwbaar	1%	10%		8%			8%	
Anderen deden dit ook zo	1%	10%		3%		0%		
Het was de enige optie die beschikbaar was voor mij	23%	33%	33%	27%	20%	2%	27%	14%
Ik wilde mijn spaargeld hier niet aan besteden	19%	10%		14%			15%	
Ik had het spaargeld beschikbaar						75%		
Ik wilde geen lening afsluiten		19%			30%	35%		5%
Ik mocht geen lening afsluiten						0%		
Ik kon het online regelen	1%			3%	10%	0%	4%	5%
Ik kon het in een persoonlijk gesprek regelen	7%	10%		8%	10%	0%	8%	3%
Het was gemakkelijk	15%	24%	33%	19%	20%	10%	19%	30%
Ik had geen keuze	10%	5%	33%	8%	20%	1%	15%	14%
Anders namelijk:	10%	5%		3%		1%	8%	24%
Weet ik niet meer	5%	10%		5%	10%	2%		19%

Introductie

Naast de vraag welke financieringsopties woningeigenaren (NL breed) eerder hebben gekozen voor het doen van investeringen in de woning, hebben we ook gevraagd waarom zij een bepaalde financieringsoptie kozen. Op bovenstaande afbeelding is te zien welke redenen woningeigenaren hadden om bepaalde financieringsopties te kiezen voor het doen van investeringen in de woning. Respondenten konden meerdere antwoorden geven:

- Vanwege het rentepercentage
- Vanwege de looptijd
- Vanwege de afsluitkosten
- Ik had de optie om per maand meer of minder af te lossen
- Ik had het spaargeld beschikbaar
- Ik wilde geen lening afsluiten
- Ik mocht geen lening afsluiten
- Ik kon het online regelen

- Ik had de optie om een deel van mijn hypotheek eerder boetevrij af te lossen
- De aanbieder leek betrouwbaar
- Anderen deden dit ook zo
- Het was de enige optie die beschikbaar was voor mij
- Ik wilde mijn spaargeld hier niet aan besteden
- Ik kon het in een persoonlijk gesprek regelen
- Het was gemakkelijk
- Ik had geen keuze
- Weet ik niet meer
- Anders namelijk <OPEN>.

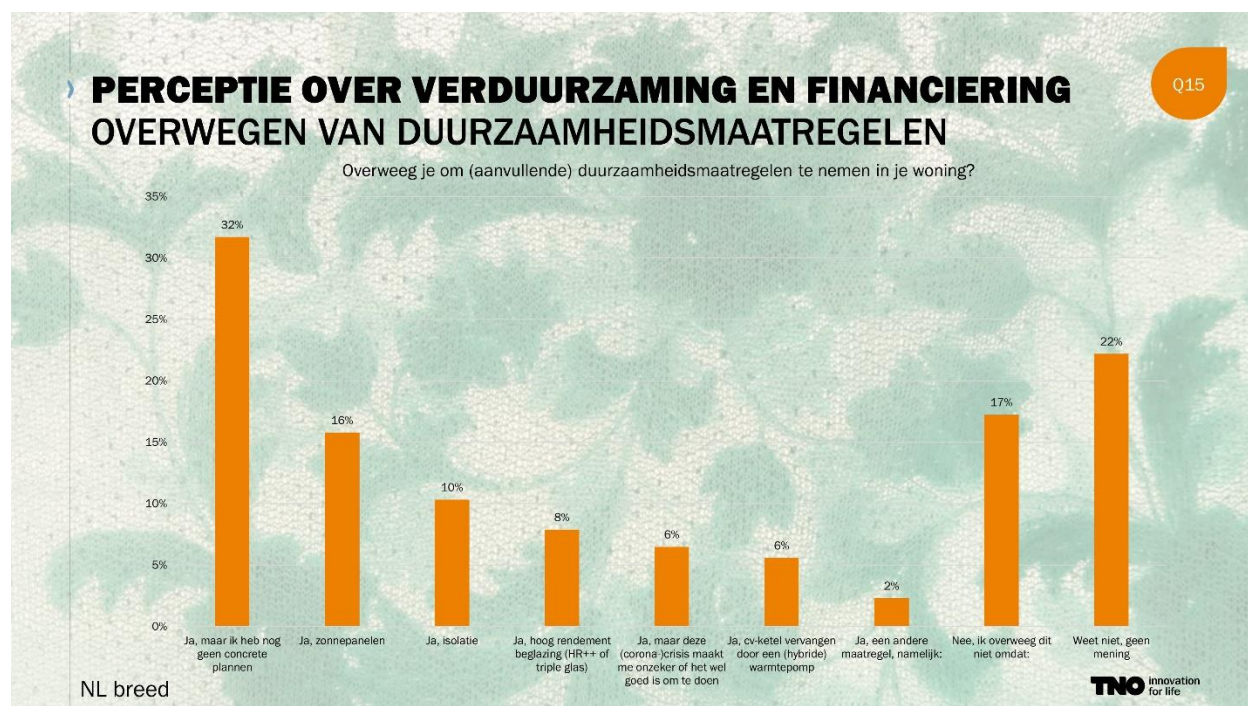
Toelichting

In Tabel 13 is te zien wat de NL breed sample antwoorden zijn (in de groene staafjes). De tabel is als volgt te lezen: in de kolommen staat een financieringsoptie. In de rijen staat in blauw hoeveel mensen de optie kozen voor (onder andere) energiebesparende maatregelen versus andersoortige niet-energiebesparende maatregelen. Daaronder staat hoeveel procent van het totaal aantal mensen dat de optie koos (ongeacht voor welk type maatregel) vanwege de daar genoemde reden. In totaal tellen de percentages niet op tot 100% omdat mensen meerdere antwoorden konden kiezen.

Bijvoorbeeld: De 829 (629 + 200) respondenten die hoofdzakelijk spaargeld hebben ingezet, deden dit omdat zij het beschikbaar hadden (75%), omdat ze geen lening wilden afsluiten (35%) en het gemakkelijk vonden (10%). Verder is te zien dat een kwart (23%) van de 165 (85 + 80) respondenten die een hypothecaire lening gebruikten, dit deden omdat zij dachten dat het de enige optie was die voor hen beschikbaar was. Een ander kwart (27%) koos dit vanwege het rentepercentage. Een op de vijf (19%) koos dit omdat zij hun spaargeld hier niet aan wilden besteden.

Wat ons betreft opvallend is, is dat we leenaversie hier terugzien onder ruim een derde (35%) van de mensen die spaargeld gebruikten (en die dat kennelijk beschikbaar hadden). Ook het verschil in de keuze voor financieringsconstructen in de twee samples is opvallend. Dit is te verklaren aangezien de woningeigenaren in de NEF sample van plan zijn om op korte termijn een Energiebespaarlening af te sluiten, of dit al hebben gedaan. Dit betekent dat, wanneer we de Energiebespaarlening niet meetellen, spaargeld bij woningeigenaren veruit het meest wordt ingezet, met op de tweede plaats een hypothecaire lening, vooral voor andere woningaanpassingen dan verduurzaming. Het doel lijkt hierbij uit te maken aangezien huiseigenaren vaker voor een hypothecaire lening opteren als het om andere woning aanpassingen gaat dan energiebesparing.

Houding ten opzichte van verduurzamen van de woning



Introductie

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide en in de bijbehorende tabel is te zien of woningeigenaren (NL breed) overwegen in de toekomst (aanvullende) duurzaamheidsmaatregelen in de woning te nemen en welke dat zijn. De overweging om dit soort maatregelen te nemen, zegt al iets over de houding van woningeigenaren ten opzichte van verduurzamen van de woning, die later uitgebreider aan bod komt¹¹. Voor de NL breed sample staan hieronder de percentages en absolute aantallen van woningeigenaren die al dan niet overwegen (aanvullende) duurzaamheidsmaatregelen in de woning te nemen.

Tabel 14: overwegingen voor duurzaamheidsmaatregelen

Overweeg je om (aanvullende) duurzaamheidsmaatregelen te nemen in je woning?	NL breed	
	%	n
Ja, maar ik heb nog geen concrete plannen	29,8	427
Ja, zonnepanelen	16,5	236
Ja, isolatie	10,7	153
Ja, hoog rendement beglazing (HR++ of triple glas)	8,0	114
Ja, maar deze (corona-)crisis maakt me onzeker of het wel goed is om te doen	6,1	87
Ja, cv-ketel vervangen door een (hybride) warmtepomp	6,5	93
Ja, een andere maatregel, namelijk:	2,0	29
Nee, ik overweeg dit niet omdat:	16,7	240
Nee, ik heb alles al gedaan	20,7	296

¹¹ Later in de vragenlijst geven we de scores op de factor 'houding ten opzichte van verduurzamen van de woning'.

Toelichting

Een kwart van de woningeigenaren (26%) wil verduurzamen, maar heeft daar nog geen concrete plannen voor, gevolgd door een groep die geen mening heeft hierover, en een groep die het niet overweegt. Ook ruim een kwart (22%) geeft aan het niet te weten. De meest populaire maatregel die wordt overwogen, is zonnepanelen of isolatie.

Opvallend is wat ons betreft dat de houding best positief want best veel mensen NL breed overwegen wat te gaan doen, ook al hebben de meesten nog niet concrete plannen. Een aanzienlijk deel heeft nog geen idee. Mensen die niet willen, willen niet vanwege met name hun leeftijd, verhuisplannen of financiën. Wat ook opvalt is dat slechts 12% aangeeft niet te overwegen (aanvullende) duurzaamheidsmaatregelen in de woning te nemen. De redenen om dit niet te overwegen staan hieronder aangegeven in een 'word cloud'



PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING HOUDING VERDUURZAMING BEST POSITIEF

Q14
en
Q15

Schaal met 2 stellingen (Cronbach's $\alpha = .72$)

- Hoe sta je in het algemeen tegenover het nemen van maatregelen om je woning duurzamer te maken?
- Het overwegen van duurzame maatregelen voor je woning is normaal.

Nederland breed:

- Men is licht positief over verduurzamen woning ($M = 3,4$, $SD = 0,8$)
- Iets minder positief
 - Niet-kunners
 - Kwetsbaren
 - Mensen met onzuinige huizen
 - Ouderen (NB hoe ouder, hoe groter het effect van kwetsbaarheid)

Velen overwegen duurzame maatregelen (Geen concrete plannen, zonnepanelen, isolatie, HR+++/triple glas, warmtepomp)

TNO Innovation
for life

Introductie

We hebben naast het vragen naar of men nu overweegt maatregelen te nemen, ook de houding ten opzichte van verduurzamen van de woning bepaald via een schaal (zie ook operationalisering vragenlijst) die weergegeven staat op bovenstaande slide. We hebben gekeken naar de impact van de groepen die we hebben gemaakt ('kunner' / 'niet-kunner' en 'kwetsbaar' / 'niet kwetsbaar') op deze houding, oftewel of het uit maakt of je een kunner of niet-kunner bent, en/of je je financieel kwetsbaar voelt of niet.

Toelichting

Over het algemeen staat men licht positief tegenover het verduurzamen van de woning ($M = 3,39$, $SD = 0,76$). Het gemiddelde ligt namelijk boven de 3, het midden van de antwoordschaal. 'Niet-kunners' ($M = 3,24$, $SE = 0,04$) zijn negatiever dan kunners ($M = 3,41$, $SE = 0,04$), $F(1, 1041) = 7,93$, $p < .05$. Kwetsbaren ($M = 3,24$, $SE = 0,05$) zijn negatiever dan niet-kwetsbaren ($M = 3,41$, $SE = 0,03$), $F(1, 1041) = 7,95$, $p < .05$. Echter zijn dit kleine effecten.

Houding ten opzichte van verduurzamen: samenhang met andere factoren

Q14

Q15

Q16

Q27

PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING DUURZAME MAATREGELEN NEMEN IN WONING

Schaal met 3 stellingen (Cronbach's $\alpha = .70$)

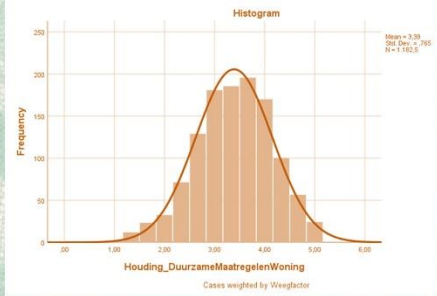
- Hoe sta je in het algemeen tegenover het nemen van maatregelen om je woning duurzamer te maken?
- Hoe sta je tegenover het idee dat je woning voor 2050 van het aardgas af zal gaan?
- Het overwegen van duurzame maatregelen voor je woning is normaal

Men is licht positief over verduurzamen woning ($M = 3,4$, $SD = 0,8$)

- Niet-kunners iets minder positief (klein effect)
- Kwetsbaren iets minder positief (klein effect)

Velen overwegen duurzame maatregelen te nemen

- Nog niet concreet ($N = 427$)
- PV ($N = 236$)
- Isolatie ($N = 153$)



TNO Innovation for Life 1.1

Introductie

Verder hebben we gekeken of er factoren een rol spelen bij de houding ten opzichte van verduurzaming. Naast invloed van kunnen (o.b.v. leeftijd en inkomen) en ervaren kwetsbaarheid (o.b.v. met name geldstress), zijn er meer factoren die de houding ten opzichte van verduurzaming beïnvloeden. Voor de NL breed sample beschrijven we hieronder de overige factoren die een rol spelen bij de houding ten opzichte van verduurzaming (niet op de slide).

Toelichting

We zien een hoofdeffect van de geschatte energiezuinigheid van de woning, de hoogte van de energierekening en leeftijd op de houding ten opzichte van verduurzamen van de woning. Hieronder staan de precieze resultaten:

- *De geschatte energiezuinigheid* van de woning heeft een klein effect op de houding ten opzichte van woningverduurzaming ($F(2, 1307) = 11,63$, $p = .000$). Woningeigenaren met een woning die zij zuinig vinden zijn positiever over maatregelen nemen ($M = 3,52$, $SD = 0,77$) dan mensen met een woning die zij niet onzuinig of zuinig vinden ($M = 3,21$, $SD = 0,74$) of onzuinig vinden ($M = 3,28$, $SD = 0,76$). Hoe zuiniger de woning is volgens de woningeigenaar, hoe positiever men dus is.
- *De hoogte van de energierekening* heeft een klein effect van op de houding ten opzichte van het verduurzamen van de woning ($F(2, 1200) = 4,23$, $p < .05$). Woningeigenaren met een energierekening onder de €100 (per maand) zijn positiever over maatregelen nemen ($M = 3,53$, $SD = 0,81$) dan mensen die een rekening van €100-200 hebben ($M = 3,36$, $SD = 0,73$), dan mensen die een rekening van €200-€300 hebben ($M = 3,29$, $SD = 0,78$) en dan mensen die een rekening van €300+ hebben ($M = 3,33$, $SD = 0,78$).
 - Als we ervaren energiezuinigheid woning en hoogte energierekening invoeren als covariaat in de analyse, dan verdwijnt het effect van de hoogte van de energierekening. Deze factor is dus minder van belang dan de geschatte energiezuinigheid van de woning.
- *Als we puur naar effect van leeftijd kijken*, naast het effect van 'kunnen', dat ook al een leeftijdscomponent bevat, zien we dat er een effect van leeftijd is op de houding ten opzichte van duurzame maatregelen nemen

($F(4, 1304) = 15,74, p = .000$). De groep van 18 tot 34-jarigen is het meest positief ($M = 3,70, SD = 0,72$) en de groep 65 t/m 80-jarigen het minst positief ($M = 3,20, SD = 0,74$). Hoe ouder men dus is, hoe negatiever.

- Leeftijd en ervaren energiezuinigheid hebben beiden een los van elkaar staand (hoofd)effect op de houding ten opzichte van het verduurzamen van de woning.
- Naar mate men ouder wordt (of we kunnen ook zeggen: naar mate we ouder worden), maakt het meer uit of we ons financieel kwetsbaar voelen of niet voor hoe positief (of negatief) we zijn over verduurzamen van onze woning. Er is een interactie-effect tussen leeftijd en kwetsbaarheid: Hoe ouder men is, hoe (klein beetje) groter het effect van ervaren kwetsbaarheid is op houding ten opzichte van woningverduurzaming ($F(4, 1304) = 3,28, p = < .05$).
- Er is geen oorzaak en gevolg tussen *leeftijd* en *ervaren energiezuinigheid van de woning*. Deze variabelen hebben beiden een los van elkaar staand (hoofd)effect op de houding ten opzichte van het verduurzamen van de woning.

Opvallend volgens ons is dat men over het algemeen licht positief is over het verduurzamen van de woning. Ook opvallend is, dat de jongste volwassen onder ons (18 tot 34-jarigen) het meest positief zijn. Als we kijken naar verschillen tussen groepen zien we dat de 'niet-kunners' (76+ en/of een laag inkomen) en financieel kwetsbaren, en ook los daarvan de mensen die hun huis energie onzuinig vinden, het minst positief zijn over verduurzamen van hun woning. Ook leeftijd heeft een los staand negatief effect. Oftewel: hoe ouder je bent, hoe minder positief je staat tegenover het verduurzamen van de woning. Dit leeftijd-effect is nog sterker als je je ook (financieel) kwetsbaar voelt.

Houding ten opzichte van financiering regelen

› **PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING**
REGELEN VAN FINANCIERING Q27

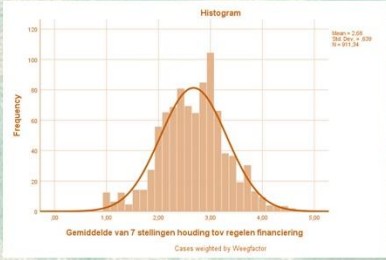
Schaal met 7 stellingen (Cronbach's $\alpha = .82$.)
Dit is een schaal met bijvoorbeeld de stelling

- Het regelen van financiering is stressvol (R)

Men is licht negatief over regelen van financiering ($M = 2,68$, $SD = 0,64$)
Er is een impact van (kleine effecten):

- Vrij besteedbaar vermogen (onder <5000 euro negatiever)
- Sekse (vrouwen negatiever)
- Energiezuinigheid woning (hoe minder zuinig, hoe negatiever)

Geen impact van niet of wel kunnen op (houding t.o.v.) het regelen van financiering.



TNO innovation for life 12

Introductie

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide is te zien wat de houding van woningeigenaren is ten opzichte van het regelen van financiering. Hier uit kunnen we afleiden in welke mate iemand financiering regelen ziet als stressvol, gedoe. Ook te zien is welke factoren (kenmerken van de woningeigenaar en zijn of haar beeld van de woning) die houding positief dan wel negatief beïnvloeden. We richten ons hierbij weer op de sample NL breed, dus de sample die representatief is voor de Nederlandse woningeigenaar. Voor deze sample beschrijven we hieronder ook de factoren die een positieve dan wel negatieve bepalende rol spelen bij die houding ten opzichte van het regelen van financiering.

Toelichting

Over het algemeen is men licht negatief tot neutraal over het regelen van financiering ($M = 2,68$, $SD = 0,64$). Het gemiddeld ligt namelijk onder de 3, het midden van de antwoordschaal.

We zien een hoofdeffect van ervaren kwetsbaarheid, geslacht, vrij besteedbaar vermogen, de geschatte energiezuinigheid van de woning en het wel of niet eerder een woningaanpassing hebben gedaan op de houding ten opzichte van financieren. Hieronder staan de precieze resultaten:

- *Ervaren kwetsbaarheid* heeft een klein effect ($F(1, 803) = 19,26$, $p = .000$): kwetsbaren ($M = 2,47$, $SD = 0,66$) zijn negatiever dan niet-kwetsbaren ($M = 2,75$, $SD = 0,64$). Echter zijn dit kleine effecten.
- We zien een effect van *geslacht* op het regelen van financiering ($F(1, 653) = 9,66$, $p < .05$). Mannen zijn positiever ($M = 2,75$, $SD = 0,67$) dan vrouwen ($M = 2,59$, $SD = 0,59$).
- We zien ook een effect van *vrij besteedbaar vermogen* op de houding ten opzichte van het regelen van financiering ($F(1, 653) = 17,85$, $p = .000$). Eigenaren met besteedbaar vermogen van meer dan €5000 hebben een positievere houding ten opzichte van het regelen van financiering ($M = 2,84$, $SD = 0,64$) dan eigenaren die dat niet hebben ($M = 2,52$, $SD = 0,62$).

- *De geschatte energiezuinigheid van de woning* heeft een klein effect op de houding ten opzichte van het regelen van financiering ($F(1, 653) = 5,86, p < .05$). Eigenaren die hun woning als energiezuinig inschatten ($M = 2,77, SD = 0,64$), hebben een positievere houding ten opzichte van het regelen van financiering dan eigenaren met een woning die zij niet onzuinig of zuinig vinden ($M = 2,65, SD = 0,62$) of onzuinig ($M = 2,53, SD = 0,72$) vinden.
- Er is een erg klein positief effect van *eerder een woningaanpassing hebben gedaan* op de houding ten opzichte van het regelen van financiering ($F(1, 1011) = 4,23, p < .05$). Mensen die eerder iets hebben gedaan (maakt niet uit wat) ervaren minder stress en hebben een positievere houding ($M = 2,71, SD = 0,63$) ten opzichte van het regelen van financiering dan mensen die geen woningaanpassing hebben gedaan ($M = 2,61, SD = 0,69$).
 - Dit effect verdwijnt als deze wordt ingevoerd in het model samen met de andere factoren.

Overigens vonden we geen hoofdeffect van de gekozen financieringsconstructen bij eerdere verbouwingen (Q12) op de houding ten opzichte van het regelen van financiering. Er is dus geen impact van wat je eerder hebt gekozen voor financieringsconstruct op hoe je tegenover het regelen van financiering staat. Bijvoorbeeld: een eerdere verbouwing financieren met hypothecaire lening heeft geen effect op de houding ten opzichte van het regelen van financiering ($F(1, 796) = 0,79, p > .05$). Er is ook geen hoofdeffect van niet-kunnen (o.b.v. leeftijd en inkomen) op de houding ten opzichte van het regelen van financiering. 'Niet-kunners' zijn hier niet negatiever over dan kunners.

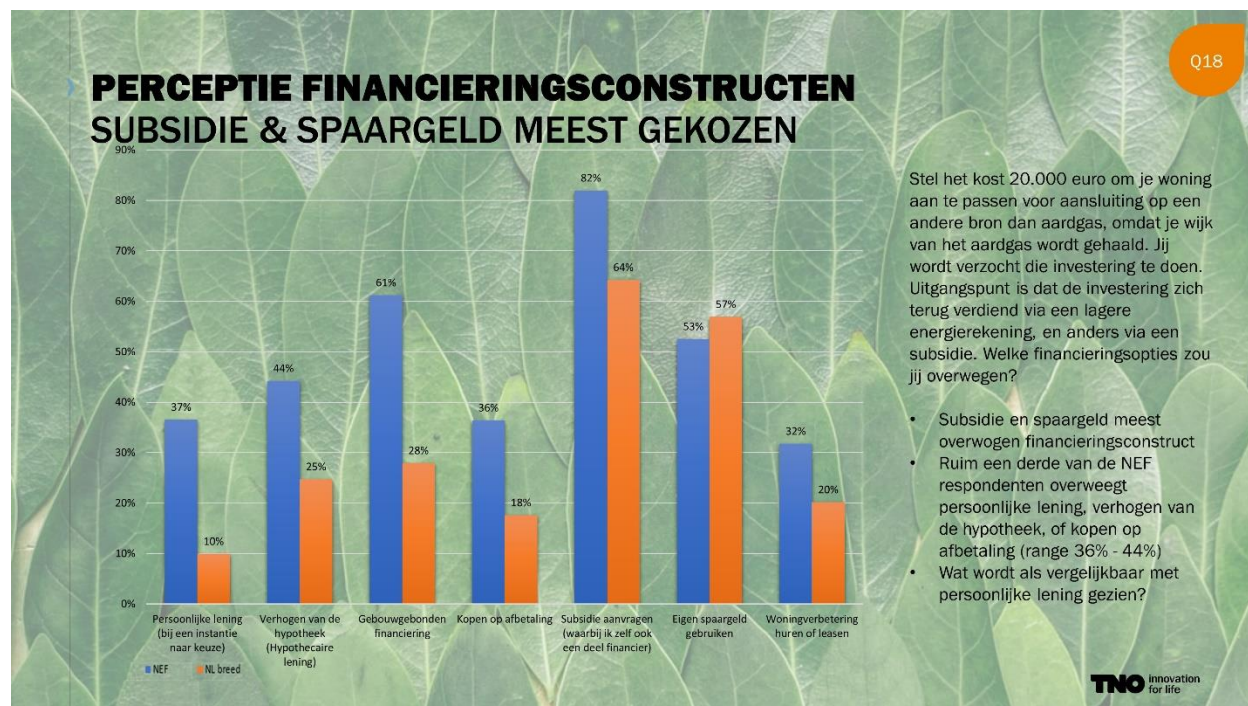
De factoren die een hoofdeffect hebben, moeten onafhankelijk van elkaar zijn. Ze mogen geen verband hebben met elkaar. Als we de samenhang bekijken zien we een weliswaar zwak (maar toch te sterk om beiden in het model te behouden) verband tussen kwetsbaarheid en vrij besteedbaar vermogen. We moeten er dus een kiezen voor in het voorspellende model. Als we kwetsbaarheid vervangen voor vrij besteedbaar vermogen als voorspeller voor de houding ten opzichte van het regelen van financiering in het model, hebben we allemaal onafhankelijke factoren en een beter model, blijkt uit de analyse. Dan vinden we in volgorde van belangrijkheid, uiteindelijk onderstaande factoren die van belang zijn voor de houding ten opzichte van het regelen van financiering (stapsgewijs ingevoerd in regressieanalyse):

1. **Besteedbaar vermogen.** Eigenaren met besteedbaar vermogen van meer dan €5000 hebben een positievere houding ten opzichte van het regelen van financiering ($M = 2,84, SD = 0,64$) dan eigenaren die dat niet hebben ($M = 2,52, SD = 0,62$), $F_{\text{change}}(1, 633) = 43,34, p = .000$.
2. **Geslacht.** Mannen hebben een positievere houding ($M = 2,75, SD = 0,67$) dan vrouwen ($M = 2,59, SD = 0,59$), $F_{\text{change}}(1, 632) = 10,13, p < .05$.
3. **Energiezuinigheid van de woning.** Eigenaren die hun woning als energiezuinig inschatten ($M = 2,77, SD = 0,64$), hebben een positievere houding ten opzichte van het regelen van financiering dan eigenaren met een woning die zij niet onzuinig of zuinig vinden ($M = 2,65, SD = 0,62$) of onzuinig ($M = 2,53, SD = 0,72$) vinden, $F_{\text{change}}(1, 631) = 6,71, p < .05$.

Gezamenlijk verklaren deze factoren 9,1% van de factoren die de houding ten opzichte van het regelen van financiering bepalen. Er zijn dus nog steeds heel wat andere belangrijke voorspellende factoren. De toevoeging van kwetsbaarheid als significant voorspellende factoren komt te vervallen, want deze factor is geen betere voorspelling van het model. Het effect van eerder een woningaanpassing hebben gedaan, kwam al te vervallen (zoals eerder beschreven).

Opvallend wat ons betreft is dat woningeigenaren in het algemeen licht negatief tot redelijk neutraal zijn over het regelen van financiering. Verder inzoomend blijken het hebben van vrij besteedbaar vermogen, man zijn en een hogere/grotere energiezuinigheid van de woning een positieve invloed te hebben op de houding ten opzichte van het regelen van financiering.

Houding ten opzichte van specifieke financieringsconstructen



Introductie

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide en bijbehorende tabel is te zien welke financieringsopties huiseigenaren (NL breed én NEF) **wel** zouden overwegen voor het verduurzamen van de woning. Bij deze slide bespreken we de resultaten van de NL breed en NEF samples apart. In dit geval is het namelijk interessant om te zien of er verschillen zijn tussen mensen met ervaring in het aanvragen van een Energiebespaarlening en mensen die dat niet hebben.

Tabel 15: overwogen financieringsopties voor toekomstige woningverduurzaming

Stel het kost 20.000 euro om je woning aan te passen voor aansluiting op een andere bron dan aardgas, omdat je wijk van het aardgas wordt gehaald. Jij wordt verzocht die investering te doen. Uitgangspunt is dat de investering zich terugverdient via een lagere energierekening, en anders via een subsidie. Welke financieringsopties zou jij overwegen?	NL breed		NEF	
	%	n	%	n
Persoonlijke lening (bij een instantie naar keuze)	9,9	142	36,5	551
Verhogen van de hypotheek (Hypothecaire lening)	23,8	341	44,2	667
Gebouwgebonden financiering	27,8	397	61,2	923
Kopen op afbetaling	17,7	253	36,4	549
Subsidie aanvragen (waarbij ik zelf ook een deel financier)	62,3	892	82,0	1236
Eigen spaargeld gebruiken	55,7	797	52,5	792
Woningverbetering huren of leasen	19,3	276	31,8	479

Toelichting

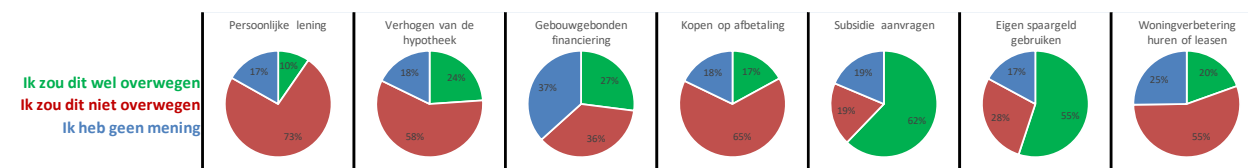
Zoals rechts op de slide te zien is, kregen woningeigenaren de volgende casus voorgelegd:

"Stel het kost 20.000 euro om je woning aan te passen voor aansluiting op een andere bron dan aardgas, omdat je wijk van het aardgas wordt gehaald. Jij wordt verzocht die investering te doen. Uitgangspunt is dat de investering zich terugverdient via een lagere energierekening, en anders via een subsidie."

Zij konden kiezen welke financieringsopties zij wel én niet zouden overwegen (in beide gevallen meerdere antwoorden mogelijk). Vervolgens konden de woningeigenaren per optie aangeven *waarom* zij dat wel of niet zouden overwegen, waarmee we de percepties per financieringsconstruct hebben gemeten. Die resultaten staan op pagina 49.

Opvallend wat ons betreft is dat subsidie en spaargeld de meest overwogen financieringsconstructen zijn en dat het uitmaakt of iemand ervaring heeft met het regelen van financiering voor welke financieringsopties iemand overweegt. Verder zien we dat dat woningeigenaren die eerder een Energiebespaarlening hebben afgesloten (NEF sample), bepaalde opties vaker zouden overwegen dan woningeigenaren die representatief zijn voor de Nederlandse woningeigenaar. In de NEF sample overweegt bij alle financieringsconstructen ten minste een derde van de woningeigenaren deze opties. Het laagste percentage is 31,8% voor woningverbetering huren of leasen, alle andere opties werden door 36,4% of meer gekozen. Daarentegen zien we dat in de NL breed sample alleen subsidie (62,3%) en spaargeld gebruiken (55,7%) door minimaal een derde van de woningeigenaren wordt overwogen. De andere opties, zoals een hypothecaire lening (23,8%), woningverbetering huren of leasen (19,3%) en kopen op afbetaling (17,7%) werden beduidend minder vaak overwogen. Een persoonlijke lening staat met 9,9% op de laatste plaats. Zie voor alle percentages ook Tabel 15. Woningeigenaren die eerder een Energiebespaarlening hebben afgesloten (NEF sample) overwegen een aantal opties dus vaker dan woningeigenaren die representatief zijn voor de Nederlandse woningeigenaar.

Financieringsconstructen: wel of niet overwegen, of geen mening?



Afbbeelding 2: verdeling in overwegingen per financieringsconstruct

Introductie

Op Afbbeelding 2 is te zien welke financieringsopties woningeigenaren (NL breed én NEF) **wel** of **niet** zouden overwegen voor het verduurzamen van de woning, en waar men geen mening over heeft. Bij deze slide bespreken we de resultaten van de NL breed en NEF samples samen. Voor de NL breed sample staan hieronder de percentages en absolute aantallen van woningeigenaren die voor de investering van €20 000 (Q18) specifieke financieringsconstructen **wel** en **niet** zouden overwegen en waar woningeigenaren geen duidelijke mening over hebben.

Tabel 16: verdeling in overwegingen per financieringsconstruct

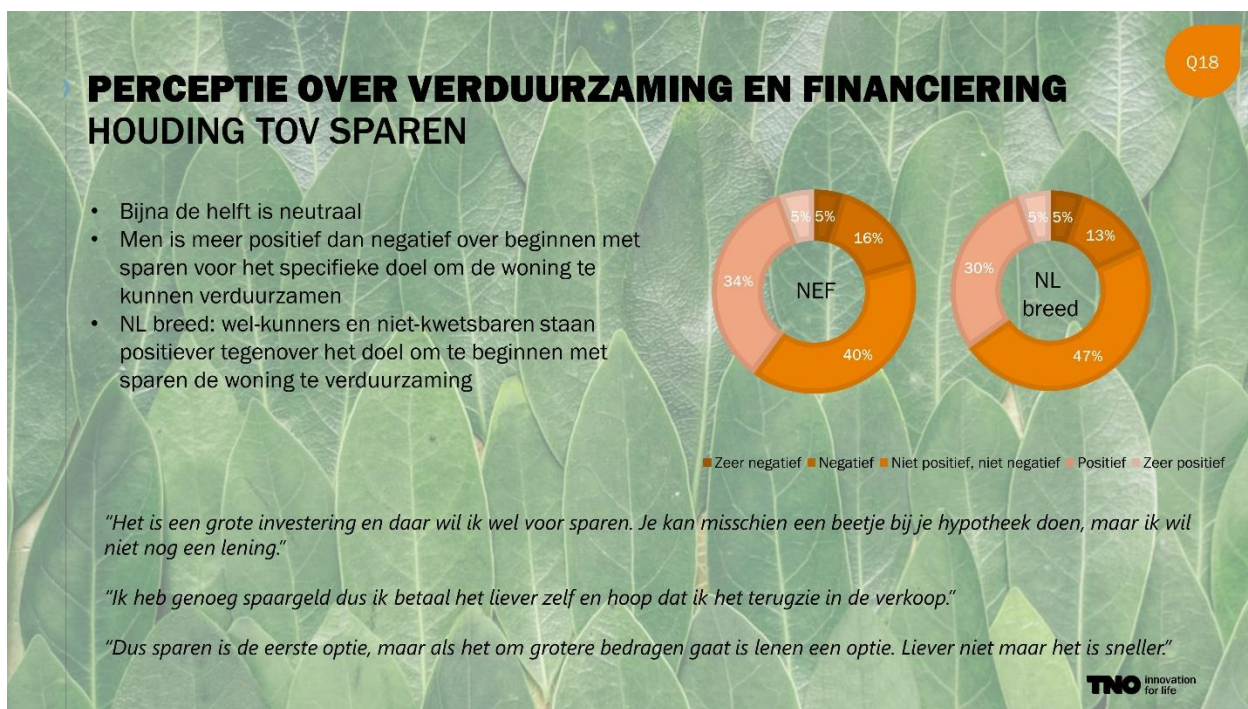
Financieringsopties NL breed	Wel overwogen		Niet overwogen		Geen mening	
	%	n	%	n	%	n
Persoonlijke lening (bij een instantie naar keuze)	9,9	142	72,8	1042	17,3	248
Verhogen van de hypotheek (Hypothecaire lening)	23,8	341	57,4	822	18,8	268
Gebouwwgebonden financiering	27,8	397	35,9	541	36,4	521

Financieringsopties NL breed	Wel overwogen		Niet overwogen		Geen mening	
	%	n	%	n	%	n
Kopen op afbetaling	17,7	253	63,9	914	18,4	264
Subsidie aanvragen (waarbij ik zelf ook een deel financier)	62,3	892	19,0	273	18,7	267
Eigen spaargeld gebruiken	55,7	797	27,2	390	17,1	245
Woningverbetering huren of leasen	19,3	276	54,8	785	25,9	370

Toelichting

Zoals we eerder beschreven zijn de meest overwogen financieringsconstructen subsidie (62,3% overweegt dit wel) en spaargeld (55,7% overweegt dit wel). De minst overwogen financieringsconstructen zijn een persoonlijke lening (72,8% overweegt dit niet) en kopen op afbetaling (63,9% overweegt dit niet). Over gebouwgebonden financiering (36,4%) hebben de meeste woningeigenaren geen mening.

Financieringsconstructen: houding ten opzichte van sparen



Introductie

Naast de vragenlijst, zijn we in interviews en focusgroepen dieper ingegaan op de percepties van woningeigenaren over specifieke financieringsconstructen en hebben we meer informatie met betrekking tot deze percepties opgehaald. Met name bij sparen en lenen hebben woningeigenaren verschillende associaties.

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide is te zien wat de houding van woningeigenaren (NL breed en NEF) is ten opzichte van spaargeld gebruiken voor de verduurzaming van de woning. Daarnaast is uitgebreider te zien welke percepties van woningeigenaren over sparen aan bod zijn gekomen tijdens de interviews en focusgroepen. Voor beide samples (NL breed en NEF) staan hieronder de percentages en absolute aantallen van de houding van woningeigenaren ten opzichte van spaargeld gebruiken voor de verduurzaming van de woning.

Tabel 17: houding over de inzet van spaargeld

Houding ten opzichte van spaargeld gebruiken	NL breed		NEF	
	%	n	%	n
Zeer negatief	5,2	75	4,6	69
Negatief	12,8	183	15,9	240
Niet positief, niet negatief	46,7	668	39,6	597
Positief	29,7	426	34,4	518
Zeer positief	5,6	81	5,6	84
	M	SD	M	SD
	3,18	0,91	3,20	0,93

Toelichting

Over het algemeen staan woningeigenaren neutraal tegenover het gebruiken van spaargeld voor het verduurzamen van de woning. Ook uit de interviews bleek dat sparen voor verduurzaming over het algemeen de voorkeur heeft. Hierdoor duurt het doorgaans lang(er) voordat er maatregelen worden genomen; het wordt vaak een tijdje uitgesteld totdat er voldoende is gespaard. Mensen maken potjes, waarvan verduurzaming er regelmatig een is. Negatieve perceptie is dat men spaargeld liever wil gebruiken voor andere doelstellingen (bijvoorbeeld als buffer, voor de kinderen).

Positieve percepties:

- Financieel aantrekkelijker dan op spaarrekening laten staan
- Verduurzamingsmaatregelen goed doel om voor te sparen
- Gevoel van vrijheid
- Geschikt voor de hoogte van de bedragen van verduurzamingsmaatregelen
- Eigenaarschap: zelf investeren met spaargeld betekent ook zelf verantwoordelijk zijn.

Financieringsconstructen: houding ten opzichte van lenen

Q18

PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN LENING

Er leven verschillende beelden over wat een lening is en over het algemeen leent men liever niet. Bij lenen denken de meeste geïnterviewden meestal aan een hypotheek. Geïnterviewden verwachten problemen, ook als er zelf geen directe, of in de omgeving geen ervaring mee is. Verder zien zij risico's en weerhoudt onzekerheid over de toekomst hen. Kunnen ze het blijven betalen? Huseigenaren vinden lenen voor verduurzamen iets anders (positiever) dan voor consumptieve, minder noodzakelijke goederen (bv. een auto of keuken)

Lenen van bekenden gebeurt niet vaak. Het wordt gezien als gemakkelijk, maar wel met voorwaarden en contract(en). Wellicht betrouwbaar, maar kan ook tot vervelende situaties leiden

Associaties: duidelijk, eerlijk, opletten, charmeur, doorzichtig, goede partij, betrouwbaar

- "Geld lenen om je woning te verduurzamen moet je niet doen. Het hoogste rendement komt uit het inzetten van eigen geldmiddelen. Heb je geen geld, dan is lenen zeker niet aan de orde. De kosten van lenen komt als een zekere factor bovenop je eigen onzekere factor. Dat wil je niet willen."
- "Wordt ons huis meer waard? Kan een lening overgaan bij verkoop van de woning naar de nieuwe eigenaar."
- "In mijn omgeving zijn mensen die lenen, gaat altijd mis. Zo'n leven wil ik niet."





TNO Innovation for life

Introductie

In interviews en focusgroepen zijn we dieper ingegaan op de percepties van woningeigenaren over specifieke financieringsconstructen en hebben we meer informatie met betrekking tot deze percepties opgehaald. Met name bij sparen en lenen hebben woningeigenaren verschillende associaties. Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide is uitgebreider te zien welke percepties woningeigenaren hebben bij lenen en die aan bod zijn gekomen tijdens de interviews en focusgroepen.

Toelichting

We zien dat mensen over het algemeen liever niet lenen. Toch denkt men bij lenen meestal aan een hypotheek, dus een hypotheek voor een huis is daarop een uitzondering. Aan lenen hangen negatieve associaties. Geïnterviewden verwachten problemen, ook als er zelf geen directe, of in de omgeving geen ervaring mee is. Verder zien zij risico's en weerhoudt onzekerheid over de toekomst hen (kun je het blijven betalen?). Mensen vinden lenen voor verduurzamen iets anders (positiever) dan voor consumptieve, minder noodzakelijke goederen (bv. een auto of keuken). Sommigen zouden wel voor verduurzaming lenen, anderen niet. Lenen van bekenden gebeurt niet vaak. Het wordt gezien als gemakkelijk, maar wel met voorwaarden en contract(en). Het is wellicht betrouwbaar, maar kan ook tot vervelende situaties leiden.

Positieve percepties:

- De hoogte van benodigde bedrag dat vereist is voor lening
- Uit ervaring geen problemen
- Lage maandlasten en lage rente
- Verduurzamingsmaatregelen goed doel om voor te lenen (in tegenstelling tot consumptieve doelen)
- Snel en gemakkelijk
- Korte looptijd.

Negatieve percepties:

- Externe locus of control (zelf weinig controle ervaren over situaties)
- Onzekerheid toekomst
- Verlies van vrijheid
- Kosten
- Niet geschikt bevonden in persoonlijke situatie (sociale norm/opvoeding, context)
- Risico's/valkuilen.

De duurzaamheidslening is over het algemeen niet erg bekend. Positieve percepties zijn het rendement en geen notariskosten. Negatieve percepties zijn de risico's, de korte looptijd en hoge maandlasten en de beperkte hoogte van de lening.

De Energiebespaarlening / het Warmtefonds wordt als positief ervaren. Het kost in het begin wat moeite, maar daarna heb je goede voorwaarden en is het makkelijk af te lossen. Het wordt ook als positief gezien dat het van de overheid is. De Energiebespaarlening / het Warmtefonds wordt gezien als een goede optie omdat er geen extra kosten bij zitten en je niet vastzit aan een hypotheek. De Energiebespaarlening / het Warmtefonds is ook redelijk makkelijk als je voldoet aan de voorwaarden. Als je een hogere leeftijd hebt is het moeilijk om een lening te krijgen.

Op de vraag om een personificatie van lening te maken, werden de volgende eigenschappen toegekend: duidelijk, eerlijk, opletten, charmeur, doorzichtig, goede partij en betrouwbaar. Daaruit blijkt wederom dat er zowel positieve (duidelijk, goede partij) als negatieve (opletten, charmeur) percepties over lenen bestaan.

PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN SUBSIDIE & DOELGROEPEN LENING

Subsidie is de meest gekozen optie, maar dat betekent niet dat men unaniem positief is.

Associaties: suikeroom, netjes, warm, streng, vrijgevig, kennisgevend, adviserend, welvarend, te vriend houden, volgens de regels, teleurstellend, vraagt moeite en aandacht, wolf in schaapskleren, leraar, minister van financiën, positief persoon met veel kennis, gezellig, lange dunne zwart geklede man



"Ik heb al een groot deel geïnvesteerd via eigen geld. Ik heb een bestaande woning en om het laatste gedeelte van het gas af te krijgen moet ik nog hoge investeringen doen, die niet meer rendabel zijn t.o.v. de kosten. Hiervoor zou ik voor een lage financiering met subsidie willen kiezen omdat ik dit niet meer terug ga verdienen in de komende 10 jaar."

Bij een lening zijn lagere maandlasten populairder dan korte looptijd.

- Nog sterker bij lage inkomens, ouderen (65-80 jr), woonduur van 10+ jaar

Niet-kunners en kwetsbaren meer hulp nodig, zoals:

- Zelf bepalen wanneer en hoeveel terug betalen
- Via een persoonlijk gesprek een lening afsluiten
- Alles (maatregelen en financiering) bij één persoon/loket regelen

Een lening is een geschikte optie voor huiseigenaren met weinig besteedbaar vermogen (omdat ook voor subsidie spaargeld nodig is voor eigen inleg en bij een lening geen eigen spaargeld nodig is). Inderdaad wordt de lening vaker gekozen door mensen met een laag besteedbaar vermogen. Een lening, leasen of kopen op afbetalen lijken de opties te zijn. Is dit wenselijk?

Overweging van financieringsconstructen: samenhang met andere factoren

PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN LEEFTIJD, BESCHIKBAAR VERMOGEN & ERVARING

Leeftijd, de beschikbaarheid van vrij besteedbaar vermogen en ervaring spelen een belangrijke rol bij de overweging voor een financieringsconstruct. Dit illustreert dat het hebben van spaargeld heel belangrijk is, ook om subsidie te overwegen, want men moet immers zelf een deel financieren. Men is zich er van bewust dat er een leeftijdsgrens zit aan lenen

- Regio heeft alleen effect op het overwegen van GGF, in Noord vaker overwogen en in Zuid minder vaak overwogen
- Het maakt uit hoe jong je bent. Tot 55 jaar worden alle financieringsproducten vaker overwogen dan na 55 jaar. Bij GGF is dat omslagpunt 65 jaar
- Huiseigenaren met minder besteedbaar vermogen overwegen vaker een lening, hypotheek ophogen of kopen op afbetaling. Juist huiseigenaren met midden en hoog besteedbaar vermogen overwegen eerder subsidie (en spaargeld)

- Bij alle financieringsconstructen blijkt dat eerder gekozen leidt tot het eerder overwegen van dezelfde optie (bv: ervaring met lenen of sparen leidt tot eerder opnieuw overwegen lenen of sparen)
- Indien eerder spaargeld gekozen dan worden alle andere constructen minder vaak overwogen



PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN ENERGIEZUINIGHEID WONING

Ook (de eigen inschatting van) energieconsumptie heeft invloed op welke financieringsconstructen worden overwogen.

- Huiseigenaren die de woning energie zuiniger inschatten overwegen vaker een persoonlijke lening, GGF, subsidie of spaargeld, terwijl huiseigenaren die de woning niet zuinig inschatten, spaargeld en subsidie minder overwegen
- Huiseigenaren met een gemiddelde en hoge energierekening overwegen (iets) vaker te huren of leasen en (iets) minder vaak spaargeld
- Huiseigenaren met een lage energierekening overwegen iets vaker subsidie aan te vragen dan verwacht

• “Het comfort zal toenemen maar je zal het weinig terugzien in de energie rekening.”

• “De energiekosten zijn zo laag dat je het nooit terugverdient.”



Introductie

Verder hebben we gekeken of er factoren een rol spelen bij de overweging voor een financieringsconstruct. Op bovenstaande afbeeldingen van presentatieslides is te zien welke factoren een rol spelen bij de overweging van woningeigenaren voor een financieringsconstruct. Ook is te zien welke percepties van woningeigenaren aan bod zijn gekomen tijdens de interviews en focusgroepen.

Toelichting

We zien dat leeftijd, vrij besteedbaar vermogen en ervaring met een specifieke financieringsconstructie van invloed zijn op de overweging van een financieringsconstructie voor de investering van €20 000 (Q18). Ook zien we dat de geschatte energiezuinigheid van de woning van invloed is op de overweging van een specifieke financieringsconstructie.

Hieronder bespreken we voor iedere financieringsconstructie apart de resultaten van de factoren leeftijd, ervaring met een specifieke financieringsconstructie, vrij besteedbaar vermogen, geschatte energiezuinigheid van de woning, de hoogte van de energierekening en de regio waarin de woningeigenaar woont.

Persoonlijke lening

Ervaring van eerder gekozen financieringsconstructen hangt samen met de overweging van een optie. Wanneer eerder een persoonlijke lening is afgesloten bij een bank of kredietverstrekker, heeft dit effect op de overweging om weer een persoonlijke lening aan te gaan ($\chi^2(1) = 11,12, p < .05$). Dit geldt ook wanneer eerder een lening via een stichting of via de overheid is afgesloten ($\chi^2(1) = 12,74, p < .05$). Als eerder is gekozen voor een persoonlijke lening voor verduurzaming of een lening via een stichting of via de overheid (Q12), dan wordt vaker een persoonlijke lening overwogen dan verwacht. Wanneer eerder spaargeld is gebruikt, dan wordt juist minder vaak een persoonlijke lening overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 19,87, p < .05$).

Er is wel een significante samenhang gevonden met besteedbaar vermogen ($\chi^2(2) = 15,48, p < .05$). Hoe lager het besteedbaar vermogen, hoe vaker een persoonlijke lening wordt overwogen.

Er is ook een significante samenhang gevonden met energiezuinigheid van de woning ($\chi^2(2) = 15,30, p < .05$). Eigenaren met een woning die zij niet zuinig vinden, overwegen vaker dan verwacht een persoonlijke lening.

We vonden geen significante samenhang tussen de leeftijd, de regio waar iemand woont, de hoogte van de energierekening en het wel of niet overwegen van een persoonlijke lening.

Hypotheek ophogen

Ervaring van eerder gekozen financieringsconstructen hangt samen met de overweging van een optie. Wanneer eerder de hypotheek is opgehoogd voor verduurzaming (Q12), dan wordt vaker de hypotheek ophogen overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 52,15, p < .05$). Als eerder gekozen is voor spaargeld voor verduurzaming (Q12), dan wordt minder vaak de hypotheek ophogen overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 37,41, p < .05$).

Er is een significante samenhang gevonden tussen leeftijd en het wel of niet overwegen van de hypotheek ophogen ($\chi^2(5) = 23,40, p = .000$). Jongere woningeigenaren (25 t/m 54 jaar) overwegen vaker dan verwacht om de hypotheek op te hogen, terwijl oudere woningeigenaren dit minder vaak dan verwacht overwegen. Bij 55 jaar lijkt ongeveer het omslagpunt te liggen.

We vonden geen significante samenhang met de regio waar iemand woont, besteedbaar vermogen, energiezuinigheid van de woning en de hoogte van de energierekening en het wel of niet overwegen van de hypotheek ophogen.

Gebouwgebonden financiering

Ervaring van eerder gekozen financieringsconstructen hangt samen met de overweging van een optie. Wanneer eerder een lening via een stichting of via de overheid is afgesloten (Q12), dan wordt vaker gebouwgebonden financiering overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 5,35, p < .05$). Als eerder gekozen is voor spaargeld voor verduurzaming (Q12), dan wordt juist minder vaak gebouwgebonden financiering overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 13,56, p < .05$).

Er is een significante samenhang gevonden tussen leeftijd en het wel of niet overwegen van gebouwgebonden financiering ($\chi^2(5) = 22,29, p = .000$). Jongere woningeigenaren overwegen gebouwgebonden financiering vaker dan verwacht, terwijl oudere woningeigenaren dit minder vaak dan verwacht overwegen. Bij 65 jaar lijkt ongeveer het omslagpunt te liggen.

We vonden geen significante samenhang met de regio waar iemand woont, besteedbaar vermogen, energiezuinigheid van de woning en de hoogte van de energierekening en het wel of niet overwegen van gebouwgebonden financiering.

Kopen op afbetaling

Ervaring van eerder gekozen financieringsconstructen hangt samen met de overweging van een optie. Als eerder is gekozen voor een lening via een stichting of via de overheid (Q12), dan wordt vaker kopen op afbetaling overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 18,22, p < .05$). Als eerder gekozen is voor spaargeld voor verduurzaming (Q12), dan wordt juist minder vaak kopen op afbetaling overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 19,55, p < .05$).

Er is een significante samenhang gevonden tussen leeftijd en het wel of niet overwegen van kopen op afbetaling ($\chi^2(5) = 24,52, p < .05$). Jongere woningeigenaren tot 24 jaar overwegen kopen op afbetaling vaker dan verwacht, terwijl oudere woningeigenaren vanaf 54 jaar dit minder vaak dan verwacht overwegen. Bij 55 jaar lijkt ongeveer het omslagpunt te liggen.

Er is ook een significante samenhang gevonden met besteedbaar vermogen ($\chi^2(2) = 15,78, p < .05$). Woningeigenaren met een lager besteedbaar vermogen overwegen vaker kopen op afbetaling dan verwacht. Woningeigenaren met een hoog besteedbaar vermogen overwegen dit minder vaak dan verwacht.

We vonden geen significante samenhang tussen de regio waar iemand woont, energiezuinigheid van de woning en de hoogte van de energierekening en het wel of niet overwegen van kopen op afbetaling.

Subsidie aanvragen (waarbij ik zelf ook een deel financier)

Ervaring van eerder gekozen financieringsconstructen hangt samen met de overweging van een optie. Als eerder is gekozen voor een lening via een stichting of via de overheid (Q12), dan wordt vaker subsidie aanvragen overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 6,82, p < .05$).

Er is een significante samenhang gevonden tussen leeftijd en het wel of niet overwegen van subsidie aanvragen ($\chi^2(5) = 36,09, p < .05$). Woningeigenaren van 45 t/m 54 jaar overwegen vaker dan verwacht om subsidie aan te vragen, terwijl oudere woningeigenaren vanaf 65 jaar dit minder vaak dan verwacht overwegen.

Er is ook een significante samenhang gevonden met besteedbaar vermogen ($\chi^2(2) = 22,23, p < .05$). Woningeigenaren met een lager besteedbaar vermogen overwegen minder vaak subsidie aan te vragen dan verwacht.

We vonden geen significante samenhang tussen de regio waar iemand woont, de energiezuinigheid van de woning en het wel of niet overwegen van subsidie aanvragen.

Spaargeld gebruiken

Ervaring van eerder gekozen financieringsconstructen hangt samen met de overweging van een optie. Als eerder is gekozen voor eigen spaargeld gebruiken (Q12), dan wordt vaker eigen spaargeld gebruiken overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 61,40, p < .05$). Als eerder is gekozen voor een lening via een stichting of via de overheid (Q12), dan wordt minder vaak eigen spaargeld gebruiken overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 9,05, p < .05$). Wanneer eerder is gekozen voor een hypothecaire lening (Q12), dan wordt ook minder vaak eigen spaargeld gebruiken overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 29,61, p < .05$).

Er is een significante samenhang gevonden tussen leeftijd en het wel of niet overwegen van spaargeld gebruiken ($\chi^2(5) = 30,72, p < .05$). Met name oudere woningeigenaren vanaf 65 jaar overwegen dit minder vaak dan verwacht. Er is ook een significante samenhang gevonden met besteedbaar vermogen ($\chi^2(2) = 84,80, p < .05$). Woningeigenaren met een lager besteedbaar vermogen overwegen minder vaak spaargeld te gebruiken dan verwacht. Woningeigenaren met een hoog besteedbaar vermogen overwegen dit vaker dan verwacht.

Verder vonden we een significante samenhang met energiezuinigheid van de woning ($\chi^2(2) = 7,82, p < .05$). Eigenaren met een woning die zij niet zuinig overwegen dit minder vaak dan verwacht. Ook is er een samenhang gevonden met de hoogte van de energierekening en het wel of niet overwegen om spaargeld te gebruiken ($\chi^2(3) = 8,96, p < .05$). Mensen met de laagste rekening (< €100) overwegen vaker spaargeld te gebruiken dan verwacht. Mensen met een gemiddeld hoge energierekening (€100-200) overwegen dit iets minder vaak dan verwacht.

We vonden geen significante samenhang tussen de regio waar iemand woont en het wel of niet overwegen van spaargeld gebruiken.

Woningverbetering huren of leasen

Weinig mensen overwegen een woningverbetering te huren of leasen.

Ervaring van eerder gekozen financieringsconstructen hangt samen met de overweging van een optie. Als eerder is gekozen voor eigen spaargeld gebruiken (Q12), dan wordt minder vaak huren of leasen overwogen dan verwacht ($\chi^2(1) = 20,05, p < .05$).

We vonden geen significante samenhang met de regio waar iemand woont, leeftijd, besteedbaar vermogen, energiezuinigheid van de woning en de hoogte van de energierekening en het wel of niet overwegen van huren of leasen.

Concluderend

Op basis van de data kunnen we concluderen dat de leenaversie minder wordt door ervaring. Als eerder spaargeld is gekozen (Q12), dan worden alle andere constructen minder vaak overwogen dan verwacht. Er wordt vaker overwogen (weer) spaargeld te gebruiken. Regio heeft geen effect op het overwegen van financieringsopties.

Ervaring met een eerder gekozen construct heeft effect. Wat een woningeigenaar eerder koos bij een woningaanpassing qua financieringsconstructie bepaalt dat hetzelfde construct weer wordt overwogen bij de financiering van een woningaanpassing van €20 000.

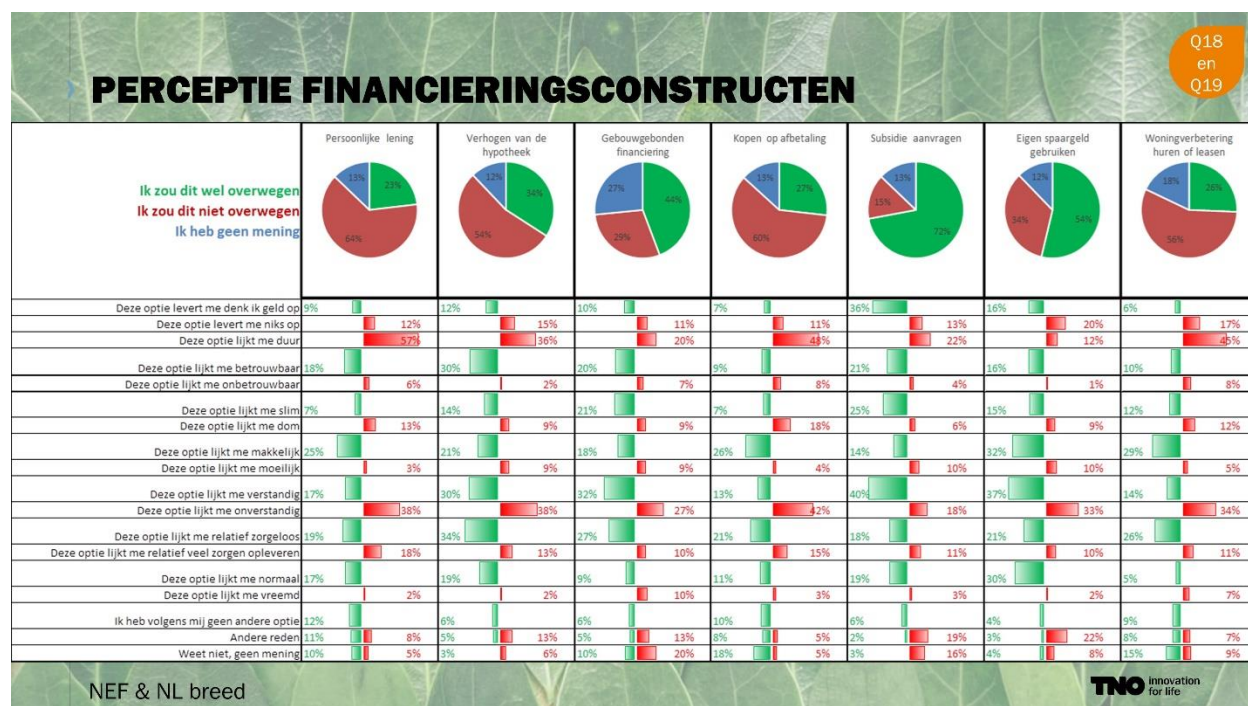
We zien bij een aantal financieringsconstructen een significante samenhang tussen leeftijd en wel of niet overwegen van een financieringsconstruct. Jongere woningeigenaren overwegen financieringsconstructen vaker dan verwacht, en oudere woningeigenaren minder vaak dan verwacht. Bij 55 jaar ligt meestal het omslagpunt.

We zien bij een aantal financieringsconstructen een samenhang met besteedbaar vermogen. Dat is een positieve samenhang bij subsidie aanvragen en spaargeld gebruiken. Woningeigenaren met een lager besteedbaar vermogen overwegen deze opties minder vaak dan verwacht. Daarentegen zien we een negatieve samenhang bij de persoonlijke lening en kopen op afbetaling. Daar overwegen woningeigenaren met een lager besteedbaar vermogen deze opties vaker dan verwacht.

We zien bij een aantal financieringsconstructen een significante samenhang met energiezuinigheid van de woning. Woningeigenaren met een woning die zij niet zuinig vinden, overwegen een persoonlijke lening vaker dan verwacht, maar spaargeld gebruiken minder vaak dan verwacht.

Ook zien we bij een aantal financieringsconstructen een significante negatieve samenhang met de hoogte van de energierekening. Mensen met de laagste energierekening (< €100) overwegen iets vaker subsidie aan te vragen dan verwacht. Mensen met een gemiddelde hoge energierekening (€100-200) overwegen iets minder vaak spaargeld te gebruiken dan verwacht.

Financieringsconstructen: waarom wel of niet overwegen?



Introductie

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide is te zien welke financieringsopties woningeigenaren (NL breed én NEF) wel of niet zouden overwegen voor het verduurzamen van de woning en waarom zij specifieke financieringsconstructen wel of niet zouden overwegen (percepties). Bij deze slide bespreken we de resultaten van de NL breed en NEF samples samen. Woningeigenaren konden per optie aangeven waarom zij dat wel of niet zouden overwegen, waarmee we de percepties per financieringsconstruct hebben gemeten.

Respondenten konden meerdere antwoorden geven bij wel overwegen:

- Deze optie lijkt me makkelijk
- Deze optie levert me denk ik geld op
- Deze optie lijkt me relatief zorgeloos
- Deze optie lijkt me normaal
- Deze optie lijkt me slim
- Deze optie lijkt me verstandig
- Deze optie lijkt me betrouwbaar
- Ik heb volgens mij geen andere optie
- Weet ik niet, geen mening
- Andere reden.

Respondenten konden meerdere antwoorden geven bij niet overwegen:

- Deze optie lijkt me moeilijk
- Deze optie levert me niks op
- Deze optie lijkt me relatief veel zorgen opleveren
- Deze optie lijkt me vreemd
- Deze optie lijkt me duur
- Deze optie lijkt me dom
- Deze optie lijkt me onverstandig
- Deze optie lijkt me onbetrouwbaar
- Weet ik niet, geen mening
- Andere reden.

Toelichting

Specifiek richten we ons op de resultaten van het onderste gedeelte van de tabel. Het bovenste gedeelte van de tabel gaat over of woningeigenaren specifieke financieringsconstructen zouden overwegen. Die resultaten hebben we eerder beschreven op pagina 40.

De redenen waarom woningeigenaren **wel** een optie zouden overwogen worden aangegeven met de groene staafjes. De redenen waarom woningeigenaren **niet** een optie zouden overwogen worden aangegeven met de rode staafjes. De resultaten worden hieronder beschreven per financieringsconstruct.

Voor alle redenen om een financieringsconstruct te overwegen zijn ook aanvullende analyses gedaan, waarbij we hebben gekeken of ervaring met eerder gekozen financieringsconstructen, leeftijd en regio waarin de woningeigenaar woont effect hebben op die percepties. Indien er significante effecten zijn gevonden, staan deze vermeld bij de reden. De resultaten worden in het volgende hoofdstuk uitgebreider besproken.

Persoonlijke lening

Woningeigenaren ($n = 695$) zouden een persoonlijke lening **wel overwegen** omdat die optie hen:

- makkelijk lijkt (25,1%, $n = 174$). We zien daarbij een klein effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 17,60, p < .05$): 18 t/m 54 geven vaker makkelijk aan dan verwacht, en 55+ minder vaak makkelijk dan verwacht.
- geld oplevert (9,2%, $n = 64$).
- relatief zorgeloos lijkt (19,7%, $n = 137$).
- normaal lijkt (17,1%, $n = 119$).
- slim lijkt (6,9%, $n = 48$).
- verstandig lijkt (16,9%, $n = 117$). We zien een klein effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 18,16, p < .05$): 35 t/m 54 geven minder vaak verstandig aan dan verwacht, en 65+ vaker verstandig dan verwacht.
- betrouwbaar (18,1%, $n = 126$).
- Ze denken geen andere optie te hebben (12,2%, $n = 85$).
- Ze een andere reden noemen (11%, $n = 77$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (9,6%, $n = 66$).

Woningeigenaren ($n = 1874$) zouden een persoonlijke lening **niet overwegen** omdat die optie hen:

- moeilijk lijkt (3,6%, $n = 67$).
- niks oplevert (12,3%, $n = 230$).
- relatief veel zorgen geeft (18,7%, $n = 350$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 83,94, p < .05$): jongeren (18 t/m 44) hebben meer het idee dat dit zorgen oplevert dan ouderen (65+).
- vreemd lijkt (1,9%, $n = 35$).
- duur lijkt (56,4%, $n = 1057$). We zien daarbij een klein effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 29,65, p < .05$): 55 t/m 64 geven vaker duur aan dan verwacht en 65+ minder vaak duur dan verwacht.
- dom lijkt (12,9%, $n = 242$). We zien daarbij een klein effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 24,75, p < .05$): jongeren (18 t/m 54) meer dan verwacht, en 65+ minder vaak dom dan verwacht.
- onverstandig lijkt (37,4%, $n = 701$). We zien daarbij een klein effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 38,85, p < .05$): met name 18 t/m 34 vinden dit vaker onverstandig dan verwacht en 55+ minder vaak onverstandig dan verwacht.
- onbetrouwbaar lijkt (6%, $n = 113$).
- Ze een andere reden noemen (7,8%, $n = 146$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (5,2%, $n = 97$).

Hypotheek ophogen

Woningeigenaren ($n = 1010$) zouden de hypotheek ophogen **wel overwegen** omdat die optie hen:

- makkelijk lijkt (21,2%, $n = 215$). We zien daarbij een effect van ervaring ($\chi^2(1, n = 939) = 7,32, p < .05$): woningeigenaren die eerder de hypotheek gebruikten voor een aanpassing aan de woning zijn iets sneller geneigd dit nu weer te kiezen omdat ze het makkelijk vinden, dan mensen die niet eerder dit gekozen hadden. We zien daarbij ook een effect van leeftijd ($\chi^2(4, n = 1010) = 10,56, p < .05$): 18 t/m 34 geven vaker makkelijk aan dan verwacht.
- geld oplevert (12,2%, $n = 123$).
- relatief zorgeloos lijkt (34,5%, $n = 348$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4, n = 1010) = 24,43, p < .05$): jongeren geven vaker zorgeloos aan dan verwacht en ouderen minder vaak dan verwacht.
- normaal lijkt (19%, $n = 192$).
- slim lijkt (14,4%, $n = 145$). We zien daarbij een effect van ervaring ($\chi^2(1, n = 938) = 8,34, p < .05$): woningeigenaren die eerder de hypotheek gebruikten voor een aanpassing aan de woning zijn iets sneller geneigd dit nu weer te kiezen omdat ze het slim vinden, dan mensen die niet eerder dit gekozen hadden. We zien daarbij ook een effect van leeftijd ($\chi^2(4, n = 1011) = 11,99, p < .05$): jongeren geven vaker slim aan dan verwacht en ouderen minder vaak dan verwacht.
- verstandig lijkt (29,6%, $n = 299$).
- betrouwbaar (29,7%, $n = 300$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4, n = 1011) = 31,21, p < .05$): jongeren (18 t/m 44) geven vaker betrouwbaar aan dan verwacht en ouderen (55 t/m 80) minder vaak dan verwacht.
- Ze denken geen andere optie te hebben (5,5%, $n = 55$).
- Ze een andere reden noemen (5%, $n = 50$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (3,2%, $n = 32$).

Woningeigenaren ($n = 1574$) zouden de hypotheek ophogen **niet overwegen** omdat die optie hen:

- moeilijk lijkt (8,9%, $n = 140$).
- niks oplevert (14,8%, $n = 232$).
- relatief veel zorgen geeft (13%, $n = 205$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 29,25, p < .05$): jongeren (18 t/m 44) hebben meer het idee dat dit zorgen oplevert dan ouderen (65+).
- vreemd lijkt (1,8%, $n = 28$).
- duur lijkt (36,7%, $n = 577$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 53,81, p < .05$): jongeren (18 t/m 44) hebben meer het idee dat dit duur is dan ouderen (65+).
- dom lijkt (9,1%, $n = 144$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 27,74, p < .05$): jongeren (18 t/m 34) vinden dit vaker dom dan verwacht en 55+ minder vaak dom dan verwacht.
- onverstandig lijkt (38,3%, $n = 602$). We zien daarbij een klein effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 12,72, p < .05$): 35 t/m 44 vaker onverstandig dan verwacht en 65+ minder vaak onverstandig dan verwacht.
- onbetrouwbaar lijkt (1,9%, $n = 29$).
- Ze een andere reden noemen (12,6%, $n = 198$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (6,1%, $n = 97$).

Gebouwgebonden financiering

Woningeigenaren ($n = 1325$) zouden gebouwgebonden financiering **wel overwegen** omdat die optie hen:

- makkelijk lijkt (17,7%, $n = 234$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 9,90, p < .05$): 18 t/m 54 geven vaker makkelijk aan dan verwacht en ouderen van 55+ minder vaak dat verwacht.
- geld oplevert (10,3%, $n = 136$).
- relatief zorgeloos lijkt (26,9%, $n = 356$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 18,67, p < .05$): jongeren geven vaker zorgeloos aan dan verwacht en ouderen (55 t/m 64) minder vaak dan verwacht.

- normaal lijkt (9,7%, $n = 129$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 18,67, p < .05$): jongeren geven vaker normaal aan dan verwacht en ouderen minder vaak dan verwacht.
- slim lijkt (21,5%, $n = 285$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 19,78, p < .05$): jongeren geven vaker slim aan dan verwacht en ouderen minder vaak dan verwacht.
- verstandig lijkt (31,3%, $n = 414$).
- betrouwbaar (20,2%, $n = 267$).
- Ze denken geen andere optie te hebben (5,7%, $n = 76$).
- Ze een andere reden noemen (4,8%, $n = 64$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (10%, $n = 132$).

Woningeigenaren ($n = 854$) zouden gebouwgebonden financiering **niet overwegen** omdat die optie hen:

- moeilijk lijkt (9,7%, $n = 83$).
- niks oplevert (10,7%, $n = 91$).
- relatief veel zorgen geeft (9,5%, $n = 82$).
- vreemd lijkt (10,6%, $n = 90$).
- duur lijkt (20,3%, $n = 173$).
- dom lijkt (8,9%, $n = 76$).
- onverstandig lijkt (26,9%, $n = 230$). We zien daarbij een effect van regio ($\chi^2(4) = 10,23, p < .05$): woningeigenaren uit regio West-Nederland (zonder de drie grote steden) geven vaker onverstandig aan dan verwacht.
- onbetrouwbaar lijkt (6,8%, $n = 58$).
- Ze een andere reden noemen (12,5%, $n = 106$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (20%, $n = 170$).

Kopen op afbetaling

Woningeigenaren ($n = 805$) zouden kopen op afbetaling **wel overwegen** omdat die optie hen:

- makkelijk lijkt (26%, $n = 210$).
- geld oplevert (6,7%, $n = 54$).
- relatief zorgeloos lijkt (21,2%, $n = 170$).
- normaal lijkt (11,3%, $n = 91$).
- slim lijkt (7,1%, $n = 57$).
- verstandig lijkt (13,3%, $n = 107$).
- betrouwbaar (9,4%, $n = 76$).
- Ze denken geen andere optie te hebben (10,4%, $n = 84$).
- Ze een andere reden noemen (8%, $n = 65$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (17,6%, $n = 142$).

Woningeigenaren ($n = 1750$) zouden kopen op afbetaling **niet overwegen** omdat die optie hen:

- moeilijk lijkt (3,9%, $n = 68$).
- niks oplevert (11,2%, $n = 196$).
- relatief veel zorgen geeft (15,7%, $n = 275$).
- vreemd lijkt (3,4%, $n = 60$).
- duur lijkt (47,6%, $n = 833$).
- dom lijkt (18,8%, $n = 329$).
- onverstandig lijkt (41,7%, $n = 730$).
- onbetrouwbaar lijkt (8,3%, $n = 146$).
- Ze een andere reden noemen (5,3%, $n = 93$).

- Ze dat niet weten of geen mening hebben (4,7%, $n = 82$).

Subsidie aanvragen (waarbij ik zelf ook een deel financier)

Woningeigenaren ($n = 2136$) zouden subsidie aanvragen **wel overwegen** omdat die optie hen:

- makkelijk lijkt (14,2%, $n = 304$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 15,12, p < .05$): 18 t/m 44 geven vaker makkelijk aan dan verwacht en 45 t/m 64 minder vaak dat verwacht.
- geld oplevert (36,4%, $n = 777$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4, n = 165) = 57,66, p < .05$): 18 t/m 54 denken vaker dan verwacht dat het hen geld oplevert en 55 t/m 80 (met name 65+, $n = 105$) minder vaak dat verwacht.
- relatief zorgeloos lijkt (18,1%, $n = 387$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 15,53, p < .05$): 18 t/m 44 denken vaker dan verwacht dat het relatief zorgeloos is en 55 t/m 80 minder vaak dat verwacht.
- normaal lijkt (18,3%, $n = 391$).
- slim lijkt (26%, $n = 555$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 77,32, p < .05$): jongeren geven vaker slim aan dan verwacht en ouderen (na 55 jaar) minder vaak dan verwacht. Er is ook een effect van regio ($\chi^2(4) = 10,76, p < .05$): in de grote steden en randgemeenten minder vaak gekozen dan verwacht.
- verstandig lijkt (39,6%, $n = 845$). We zien daarbij een effect van regio ($\chi^2(4) = 12,74, p < .05$): in de grote steden en randgemeenten minder vaak gekozen dan verwacht.
- betrouwbaar (21,2%, $n = 452$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 46,90, p < .05$): 18 t/m 44 geven vaker betrouwbaar aan dan verwacht en 55 t/m 80 minder vaak dan verwacht.
- Ze denken geen andere optie te hebben (5,5%, $n = 118$).
- Ze een andere reden noemen (2,5%, $n = 53$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (3,6%, $n = 77$).

Woningeigenaren ($n = 441$) zouden subsidie aanvragen **niet overwegen** omdat die optie hen:

- moeilijk lijkt (10,6%, $n = 47$).
- niks oplevert (13,2%, $n = 58$).
- relatief veel zorgen geeft (11%, $n = 48$).
- vreemd lijkt (2,7%, $n = 12$).
- duur lijkt (21,6%, $n = 95$).
- dom lijkt (5,3%, $n = 23$).
- onverstandig lijkt (19,3%, $n = 85$).
- onbetrouwbaar lijkt (4%, $n = 17$).
- Ze een andere reden noemen (19,3%, $n = 85$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (15,3%, $n = 67$).

Eigen spaargeld gebruiken

Woningeigenaren ($n = 1595$) zouden eigen spaargeld gebruiken **wel overwegen** omdat die optie hen:

- makkelijk lijkt (32,7%, $n = 521$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 15,12, p < .05$): 18 t/m 44 geven vaker makkelijk aan dan verwacht en 65 t/m 80 minder vaak dat verwacht. We zien daarbij ook een effect van ervaring ($\chi^2(1) = 5,00, p < .05$): woningeigenaren die eerder spaargeld gebruikten voor een aanpassing aan de woning zijn iets sneller geneigd dit nu weer te kiezen omdat ze het makkelijk vinden, dan mensen die niet eerder dit gekozen hadden.
- geld oplevert (16,2%, $n = 259$). We zien daarbij een effect van ervaring ($\chi^2(1) = 24,81, p < .05$): woningeigenaren die eerder spaargeld gebruikten voor een aanpassing aan de woning zijn sneller geneigd dit nu weer te kiezen omdat ze denken dat het geld oplevert, dan mensen die niet eerder dit gekozen hadden.

- relatief zorgeloos lijkt (21,3%, $n = 339$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 45,67, p < .05$): 18 t/m 54 denken vaker dan verwacht dat het relatief zorgeloos is en 55 t/m 80 minder vaak dan verwacht.
- normaal lijkt (30%, $n = 478$).
- slim lijkt (15,8%, $n = 253$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 55,61, p < .05$): jongeren geven vaker slim aan dan verwacht en ouderen (na 55 jaar) minder vaak dan verwacht. Er is ook een effect van regio ($\chi^2(4) = 9,61, p < .05$): in de grote steden en randgemeenten minder vaak gekozen dan verwacht.
- verstandig lijkt (36,4%, $n = 581$). Er is geen effect van leeftijd en ervaring. We zien wel een effect van regio ($\chi^2(4) = 12,74, p < .05$): in de grote steden en randgemeenten minder vaak gekozen dan verwacht.
- betrouwbaar (16,8%, $n = 267$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 53,17, p < .05$): 18 t/m 44 geven vaker betrouwbaar aan dan verwacht en 55 t/m 80 minder vaak dan verwacht.
- Ze denken geen andere optie te hebben (4%, $n = 63$).
- Ze een andere reden noemen (2,7%, $n = 43$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (3,9%, $n = 63$).

Woningeigenaren ($n = 999$) zouden eigen spaargeld gebruiken **niet overwegen** omdat die optie hen:

- moeilijk lijkt (10,7%, $n = 107$).
- niks oplevert (20,2%, $n = 202$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 11,95, p < .05$): jongeren geven vaker dan verwacht aan dat ze denken dat het hen niks oplevert. Er is ook een effect van ervaring ($\chi^2(1) = 3,97, p < .05$): woningeigenaren die eerder spaargeld hebben gebruikt zeggen minder vaak dat ze spaargeld niet overwegen omdat het hen niks oplevert.
- relatief veel zorgen geeft (10,3%, $n = 103$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4) = 18,76, p < .05$): tot 44 hebben meer het idee dat dit zorgen oplevert dan ouderen (65+). Er is ook een effect van ervaring ($\chi^2(1) = 6,13, p < .05$): woningeigenaren die eerder spaargeld hebben gebruikt zeggen minder vaak dat ze spaargeld niet overwegen omdat het hen zorgen oplevert.
- vreemd lijkt (2,2%, $n = 22$).
- duur lijkt (11,8%, $n = 118$). We zien daarbij een effect van leeftijd ($\chi^2(4, n = 999) = 30,70, p < .05$): 18 t/m 44 hebben meer het idee dat dit duur is dan 45 t/m 54 en 65+.
- dom lijkt (8,9%, $n = 89$).
- onverstandig lijkt (33,4%, $n = 333$). We zien daarbij een effect van ervaring ($\chi^2(1) = 9,71, p < .05$): woningeigenaren die eerder spaargeld hebben gebruikt zeggen minder vaak dat ze spaargeld niet overwegen omdat het onverstandig lijkt.
- onbetrouwbaar lijkt (1,4%, $n = 14$).
- Ze een andere reden noemen (21,3%, $n = 212$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (8,2%, $n = 81$).

Woningverbetering huren of leasen

Woningeigenaren ($n = 575$) zouden een woningverbetering huren of leasen **wel overwegen** omdat die optie hen:

- makkelijk lijkt (29,8%, $n = 226$).
- geld oplevert (6%, $n = 45$).
- relatief zorgeloos lijkt (26,6%, $n = 202$).
- normaal lijkt (5,4%, $n = 41$).
- slim lijkt (12,4%, $n = 94$).
- verstandig lijkt (14,3%, $n = 109$).
- betrouwbaar (10,5%, $n = 80$).
- Ze denken geen andere optie te hebben (8,5%, $n = 65$).
- Ze een andere reden noemen (8,7%, $n = 66$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (14,6%, $n = 111$).

Woningeigenaren ($n = 1661$) zouden een woningverbetering huren of leasen **niet overwegen** omdat die optie hen:

- moeilijk lijkt (5,5%, $n = 91$).
- niks oplevert (17,6%, $n = 293$).
- relatief veel zorgen geeft (11%, $n = 182$).
- vreemd lijkt (6,5%, $n = 109$).
- duur lijkt (45,6%, $n = 757$).
- dom lijkt (12,1%, $n = 200$).
- onverstandig lijkt (34,1%, $n = 566$).
- onbetrouwbaar lijkt (8,1%, $n = 135$).
- Ze een andere reden noemen (7,1%, $n = 118$).
- Ze dat niet weten of geen mening hebben (8,5%, $n = 141$).

Perceptie van financieringsconstructen: samenhang met andere factoren



Q19

PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN

PERCEPTIES & DOELGROEPEN

Percepties van huiseigenaren wordt voor een groot deel beïnvloed door leeftijd, en door ervaring.

- Huiseigenaren van 18 t/m 44 jaar vinden vaker dat een persoonlijke lening relatief veel zorgen oplevert en een onverstandige optie is. Daarbij percipiëren ze ophogen van een hypotheek duurder. 65+ers relateren een persoonlijke lening juist minder aan zorgen en vinden minder vaak dat het veel zorgen oplevert, en percipiëren een persoonlijke lening als minder duur.
- Als een huiseigenaar in het verleden al eens gebruik gemaakt heeft van ophogen van de hypotheek voor een woning aanpassing, maakt dat men een hypotheek slimmer en/of makkelijk vindt (en het eerder overweegt).
- Huiseigenaren van 18 t/m 54 jaar denken vaker dat subsidie geld oplevert, slim en betrouwbaar is, net zozeer als dat spaargeld relatief vaker zorgeloos, slim en betrouwbaar wordt gevonden. Huiseigenaren in de leeftijdscategorie 55 t/m 80 jaar hebben die percepties bij subsidie en spaargeld juist minder vaak dan gedacht.

TNO Innovation for life

Introductie

Verder hebben we gekeken of er factoren een rol spelen bij de percepties die woningeigenaren hebben over een financieringsconstruct. Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide is te zien welke belangrijkste factoren een rol spelen bij de percepties van woningeigenaren over een financieringsconstruct. De resultaten zijn hierboven per financieringsconstruct besproken.

Toelichting

We zien dat leeftijd samenhangt met een aantal percepties, namelijk hoeveel zorgen een persoonlijke lening oplevert, hoe duur een hypotheek lijkt, of subsidie geld oplevert, slim en betrouwbaar is en of spaargeld gebruiken zorgeloos, slim en betrouwbaar is. Jongere mensen (18 t/m 44) hebben over het algemeen vaker het idee dat een persoonlijke lening relatief veel zorgen oplevert en onverstandig is. Oudere mensen van 65+ hebben dit juist minder vaak dan verwacht. Daarnaast vinden jongere mensen de hypotheek ophogen vaker duur lijken dan verwacht en

65+ juist minder vaak. Woningeigenaren van 18 t/m 54 denken vaker dan verwacht dat subsidie geld oplevert, slim en betrouwbaar is en dat spaargeld relatief zorgeloos, slim en betrouwbaar is, terwijl 55 t/m 80 dit minder vaak denkt dan gedacht.

Verder zien we dat ervaring samenhangt met percepties over de hypotheek ophogen en eigen spaargeld gebruiken. Als een woningeigenaar in het verleden al eens gebruik gemaakt heeft van de hypotheek ophogen voor aanpassen van de woning, maakt dat men sneller de hypotheek ophogen overweegt omdat men het slim en/of makkelijk vindt. Ook zien we dat wanneer een woningeigenaar in het verleden al eens gebruik gemaakt heeft van spaargeld voor aanpassen van de woning, zij minder vaak zeggen spaargeld niet te gebruiken omdat dit zorgen oplevert, onverstandig lijkt of niks oplevert.

De regio waar woningeigenaren wonen heeft bijna nergens een effect. We zien wel dat in de grote steden en randgemeenten (klein aantal mensen) men subsidie en spaargeld slimmer en verstandiger vindt dan geschat op basis van kans.



Introductie

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide is te zien welke factoren een rol spelen bij een keuze voor een financieringsconstruct. Voor de twee samples samen (NL breed én NEF) staan deze factoren hierboven aangegeven in een 'word cloud'.

Toelichting

Een groot aantal woningeigenaren gaf aan dat er nog andere zaken zijn die belangrijk voor hen zijn om een keuze te kunnen maken voor een financieringsoptie voor verduurzaming van de woning. De open vraag is veel ingevuld. De 'word cloud' is een clustering, waarbij de grootte van het woord aangeeft hoe vaak de factor is genoemd. Met andere woorden, hoe groter het woord, hoe vaker deze factor werd genoemd een rol te spelen bij een keuze voor een financieringsconstruct. Aanvullende quotes van de open antwoorden:

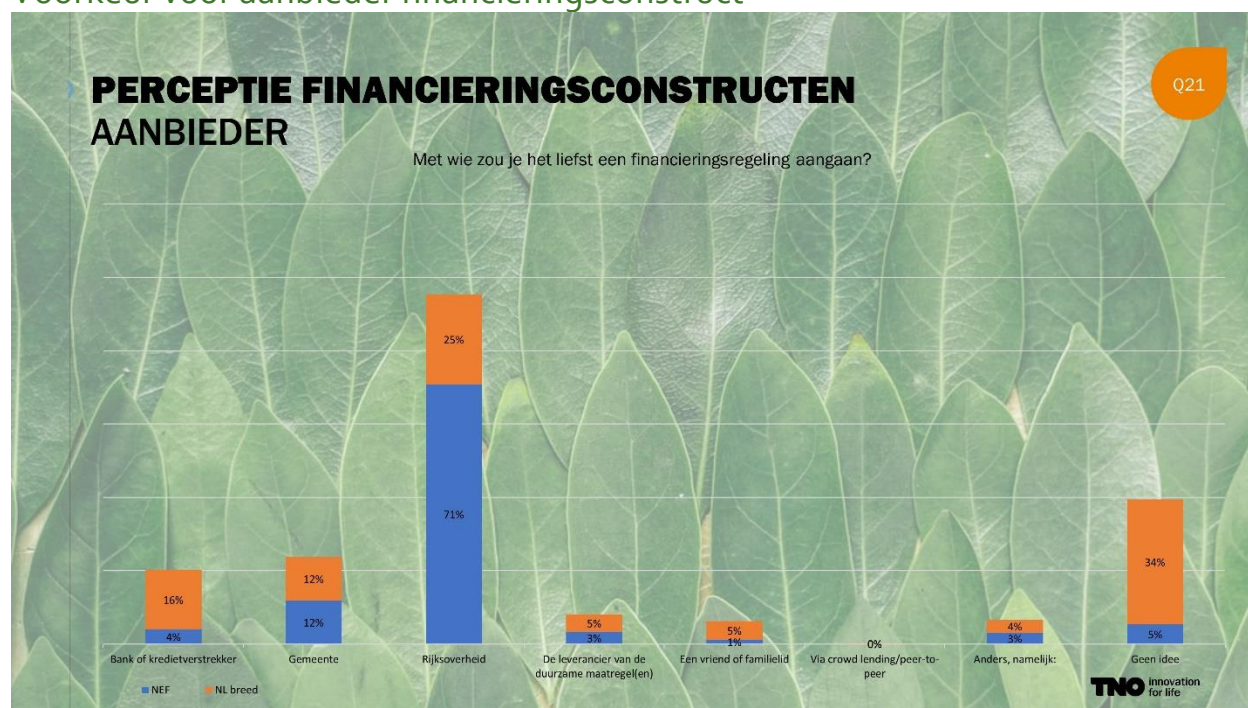
"De gemeente spitst de verduurzaming nu toe in de richting van het afkoppelen van het gas, maar is dat echt duurzamer. Zie de warmteverliezen van stadswarmte en hoe maken we zulke hoeveelheden duurzame/schone elektriciteit. Volgens mij rekenen politici zich rijk. Als technicus heb ik het idee dat ik in de maling wordt genomen...."

"Wat zijn de gevolgen voor de erfenis als ik overlijd?"

"Woning van het gas af is geen "verduurzaming" maar geldverspilling. Energie net is nog maar 5% duurzaam dus het is echt totale kolder om 18.000 in je woning te steken om het gas (wat al heel duurzaam is) af te sluiten. Bovendien besteedt ik mijn geld liever anders, aan mijn gezin, andere investeringen in het huis die nodig zijn, de studie van mijn vriendin en bruiloft etc. Er zijn op het moment geen duurzame alternatieven voor gas, de planning - veel te snel - de techniek is nog onvoldoende - en de kosten. Ik kan en wil het niet betalen. Het gaat écht te ver. Gemeente is in mijn ogen gek geworden"

Wat ons betreft opvalt, is dat deze open antwoorden de onvrede van woningeigenaren illustreren. Leeftijd is de grootste factor die meespeelt; woningeigenaren willen vanwege de ouderdom niet meer investeren in verduurzaming van hun woning en het gespaarde geld liever ergens anders voor inzetten. Een groot deel van de woningeigenaren zegt geen interesse te hebben, omdat ze bijvoorbeeld niet van het gas af willen of het beleid/de regelgeving van de overheid niet betrouwbaar en consistent vinden. Daarna volgen de 'ontzorgingsfactoren', zoals gedoe, de mogelijkheid tot flexibel aflossen en de overdraagbaarheid van bijvoorbeeld een lening.

Voorkeur voor aanbieder financieringsconstruct



Introductie

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide is te zien welke aanbieder van een financieringsconstruct de voorkeur heeft. Bij deze slide bespreken we de resultaten van de NL breed en NEF samples apart. In dit geval is het namelijk interessant om te zien dat er verschillen zijn tussen mensen met ervaring in het aanvragen van een Energiebespaarlening en mensen die representatief zijn voor de Nederlandse woningeigenaar. Voor beide samples (NL breed en NEF) staan hieronder de percentages en absolute aantallen van de voorkeur voor een.

Tabel 18: verdeling in voorkeur aanbieder financieringsconstruct

Voorkeur voor aanbieder	NL breed		NEF	
	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>
Bank of kredietverstrekker	16,2	232	4,2	64
Gemeente	11,8	169	11,9	179
Rijksoverheid	24,5	351	70,8	1068
De leverancier van de duurzame maatregel(en)	4,8	69	3,3	50
Een vriend of familielid	5,0	71	1,2	18
Via crowdlending/peer-to-peer	0,1	2	0,1	1
Anders, namelijk:	3,5	50	3,1	47
Geen idee	34,0	487	5,4	81

Toelichting

Woningeigenaren is gevraagd met wie zij het liefst een financieringsregeling zouden aangaan, wanneer zij de eerder genoemde investering van €20 000 niet van spaargeld kunnen bekostigen.

Opvallend wat ons betreft is dat we een duidelijk verschil zien tussen de NL breed sample en de NEF sample. In de NL breed sample heeft meer dan een derde (34%) van de woningeigenaren geen idee met wie zij het liefst een financieringsregeling zouden aangaan. Wanneer zij dit wel weten, heeft de Rijksoverheid (24,5%) de voorkeur, gevolgd door een bank of kredietverstrekker (16,2%) en de gemeente (11,8%). Verder maakt het niet uit of je je wel of niet kwetsbaar voelt en wel of niet een kunner bent voor de voorkeur van een aanbieder.

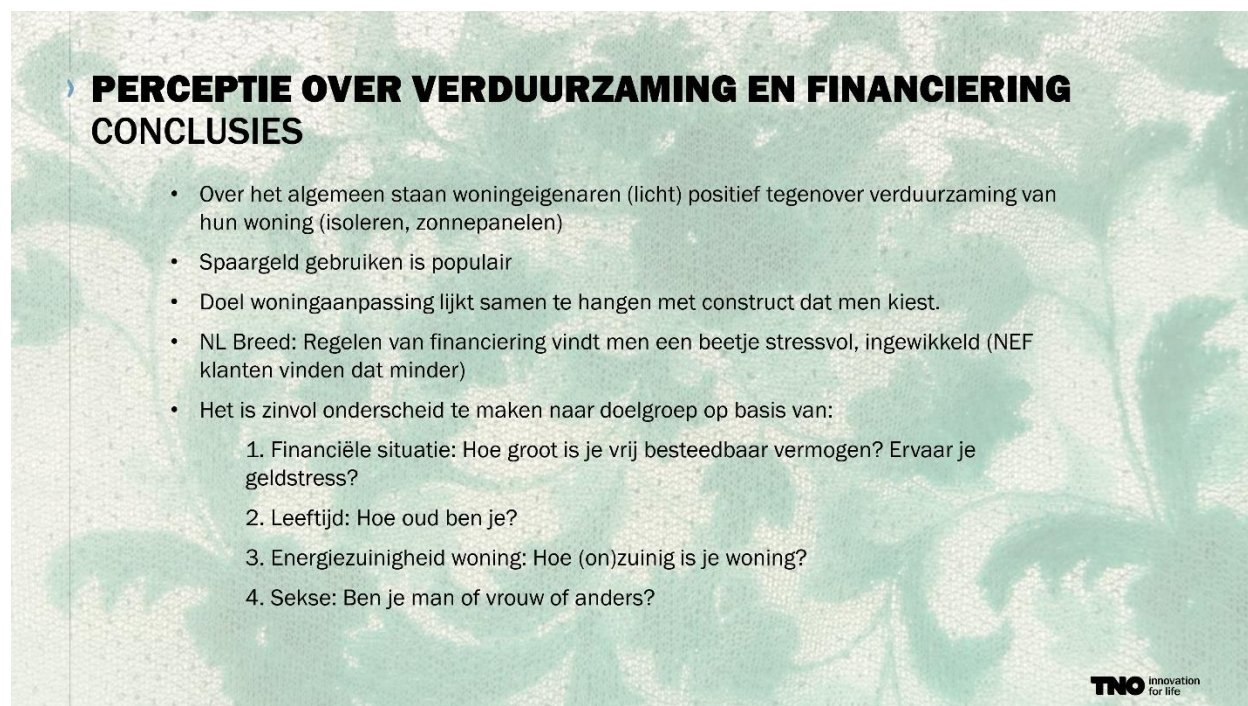
In de NEF sample daarentegen geeft 70,8% aan een voorkeur voor de Rijksoverheid te hebben. Hieruit kunnen we wederom afleiden dat het feit dat woningeigenaren ervaring hebben met het afsluiten van een Energiebespaarlening effect heeft op de voorkeur voor een aanbieder. Op de tweede plaats staat met 11,9% de gemeente en slechts 5,4% geeft aan niet te weten met wie zij het liefst een financieringsregeling zouden aangaan. Zie voor alle percentages ook Tabel 18. Woningeigenaren die eerder een Energiebespaarlening hebben afgesloten (NEF sample) hebben dus een andere voorkeur voor een aanbieder dan woningeigenaren die representatief zijn voor de Nederlandse woningeigenaar.

In de NL breed sample vonden we geen effect van kunnen en kwetsbaarheid op de voorkeur voor een aanbieder. Bij de NEF sample maakt het uit of een woningeigenaar zich kwetsbaar voelt of niet bij de voorkeur voor een aanbieder. Specifiek is de leverancier van duurzame maatregelen populairder onder kwetsbaren (8,5%) dan onder niet-kwetsbaren (3,1%). Echter zijn in de NEF sample te weinig woningeigenaren aangemerkt als een 'niet-kunner' om het effect van niet-kunnen op de voorkeur voor een aanbieder weer te kunnen geven.

Conclusies

Introductie

Op basis van de resultaten uit het vragenlijstonderzoek, de interviews en focusgroepen zijn we tot een aantal conclusies gekomen over de houding ten opzichte van verduurzaming en financiering in het algemeen en de houding ten opzichte van specifieke financieringsconstructen en onderliggende percepties. Dit hoofdstuk is op dezelfde manier opgebouwd als het hoofdstuk met de resultaten en volgt zodoende de verhaallijn van de presentatie "*Subsidie is een suikeroom. En lening een lange man in een zwarte jas. Perceptie van financieringsconstructen voor de verduurzaming van de woning*".



PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING CONCLUSIES

- Over het algemeen staan woningeigenaren (licht) positief tegenover verduurzaming van hun woning (isoleren, zonnepanelen)
- Spaargeld gebruiken is populair
- Doel woningaanpassing lijkt samen te hangen met construct dat men kiest.
- NL Breed: Regelen van financiering vindt men een beetje stressvol, ingewikkeld (NEF klanten vinden dat minder)
- Het is zinvol onderscheid te maken naar doelgroep op basis van:
 1. Financiële situatie: Hoe groot is je vrij besteedbaar vermogen? Ervaar je geldstress?
 2. Leeftijd: Hoe oud ben je?
 3. Energiezuinigheid woning: Hoe (on)zuinig is je woning?
 4. Sekse: Ben je man of vrouw of anders?

TNO innovation for life

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide is te zien welke conclusies we kunnen trekken over de houding van woningeigenaren ten opzichte van woningverduurzaming en het regelen van financiering in het algemeen.

Toelichting

Over het algemeen staan woningeigenaren (licht) positief tegenover verduurzaming van hun woning. Daarbij zijn isoleren en zonnepanelen de vaakst gekozen verduurzamingsmaatregelen. Voor de verduurzaming van de woning gaat de voorkeur uit naar spaargeld gebruiken, vooral omdat men het beschikbaar heeft. Pas wanneer door de hoogte van de investering onvoldoende spaargeld beschikbaar is, wordt gekeken naar andere financieringsopties. Verder zien we dat het doel van een woningaanpassing lijkt samen te hangen met het construct dat men kiest: voor verduurzaming (energiebesparende maatregelen) kiest men ervoor om spaargeld te gebruiken, terwijl men voor niet-energiebesparende maatregelen (uitbreiding of verbouwing met niet primair verduurzaming als doel) vaker kiest voor een hypothecaire lening.

Voor Nederland breed geldt dat men het regelen van financiering een beetje stressvol en ingewikkeld vindt. Voor NEF klanten geldt dat in mindere mate. We kunnen concluderen dat het zinvol is om onderscheid te maken naar

doelgroep op basis van financiële situatie (grootte van het vrij besteedbaar vermogen en mate van ervaren geldstress), leeftijd, de geschatte energiezuinigheid van de woning en geslacht.



**PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN
CONCLUSIES**

- Subsidie en daarna het gebruik van spaargeld (mits beschikbaar) zijn de meest gekozen opties in de vragenlijsten. De persoonlijke lening is geen populaire optie
- Leeftijd en de beschikbaarheid van vrij besteedbaar vermogen spelen een belangrijke rol in de overweging van een financieringsconstruct
- Ervaring komt daarbij: Men kiest wat men al kent. (Ervaring met bepaalde financieringsconstructies zorgt dat men eerder die constructie overweegt)
- Percepties van elk aangeboden financieringsconstruct zijn niet eenduidig
- Subsidie is niet de oplossing voor alles:
 - Ook al zegt men subsidie te overwegen (64% Nederland breed en 82% NEF); Men heeft gemengde ervaringen, vindt de hoeveelheid regelwerk een belangrijk mankement voor het überhaupt overwegen van een subsidie.
- Voorkeur aanbieder:
 - NL breed: Velen geen idee. Daarna: In het algemeen wordt de Rijksoverheid gezien als meest geschikte aanbieder: 25% (vs. 71% NEF).

TNO Innovation for life

Op bovenstaande afbeelding van een presentatieslide is te zien welke conclusies we kunnen trekken over de houding van woningeigenaren ten opzichte van specifieke financieringsconstructen en onderliggende percepties.

Toelichting

De meest gekozen opties in de vragenlijsten voor de financiering van woningverduurzaming zijn subsidie en daarna het gebruik van spaargeld (mits dit beschikbaar is). De persoonlijke lening is een niet populaire optie. Leeftijd en de beschikbaarheid van vrij besteedbaar vermogen spelen een belangrijke rol in de overweging van een financieringsconstruct. Hoe ouder woningeigenaren bijvoorbeeld zijn, hoe minder opties zij over het algemeen overwegen. Ook ervaring is van invloed: men kiest vaker opnieuw wat men al kent. Ervaring met een bepaalde financieringsconstructie zorgt ervoor dat men eerder die constructie overweegt.

De percepties van de aangeboden financieringsconstructen zijn niet eenduidig. Met andere woorden, er zijn verschillen tussen subgroepen te zien in hoe zij over bepaalde financieringsconstructen denken. Jongere mensen (18 t/m 44) staan over het algemeen meer open voor verschillende constructies, maar zij denken bijvoorbeeld vaker dat een persoonlijke lening relatief veel zorgen oplevert en onverstandig is.

Verder blijkt dat subsidie niet de oplossing voor alles is, ook al zegt het merendeel van de ondervraagden subsidie aanvragen te overwegen (64% Nederland breed en 82% NEF). Men heeft gemengde ervaringen met subsidies en vindt de hoeveelheid regelwerk een belangrijk mankement voor het überhaupt overwegen van een subsidie.

Voor Nederland breed geldt dat velen geen idee hebben wat de voorkeur voor een aanbieder van een financieringsconstructie is. Daarna wordt met 25% over het algemeen de Rijksoverheid gezien als meest geschikte aanbieder. Voor de NEF klanten geldt dat het overgrote deel van 71% de voorkeur heeft voor de Rijksoverheid als aanbieder.

Reflectie

Introductie

Om de bevindingen en implicaties van dit onderzoek zo goed mogelijk aan te laten sluiten bij de praktijk, zijn er meerdere brainstormsessies geweest met praktijkbeoefenaars in het veld. We organiseerden deze sessies voor de beantwoording van de tweede deelvraag: 'Hoe kunnen de percepties van particuliere huishoudens over financieringsconstructen verwerkt worden in de ontwikkeling van financieringsconstructen?'. In dit hoofdstuk geven we een overzicht van de verschillende soorten reflectie momenten die er zijn geweest.

Klankbordgroep

Gedurende het traject zijn er drie klankbordgroep sessies geweest waarmee we de opzet van het onderzoek, de onderzoeksvragen, tussentijdse resultaten en de beleidsbevindingen hebben besproken. De sessies met de klankbordgroep hebben ons geholpen in het verscherpen van onderdelen in het onderzoek en om een link te maken met de praktijk. De klankbordgroep sessies duurden gemiddeld 1,5 uur en vonden online plaats via Microsoft Teams. De klankbordgroep was samengesteld uit professionals uit verschillende organisaties, te weten: Ministerie Binnenlandse Zaken, Nibud, Vereniging Nederlandse Gemeenten, Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten en de Rabobank.

Kernteam FROG

In een interactieve sessie met vijf experts van het kernteam FROG (Financiering, Rentabiliteit, Ontzorging en Garantie) zijn resultaten van het onderzoek uitgewisseld en de eerste beleidsaanbevelingen besproken. Het doel van de sessie was kennisuitwisseling van beide projecten, wat we daarmee beogen te bereiken, een presentatie van de resultaten van het perceptie onderzoek en een brainstorm over de beleidsaanbevelingen en implicaties van het onderzoek.

Expert sessies gemeenten

In twee interactieve expert sessies met beleidsmedewerkers van vijf gemeenten¹² zijn we in gesprek gegaan over de financiering van verduurzaming en waar gemeenten en bewoners daarin tegenaan lopen. Daarnaast was een vertegenwoordiger van het ministerie van BZK aanwezig. De doelen van de sessies waren (1) de opvallendste onderzoeksresultaten delen en (2) bespreken hoe we deze lessen kunnen vertalen naar een beter aanbod voor bewoners, (3) om de uiteindelijke aanbevelingen zo goed mogelijk te laten aansluiten bij de praktijk.

In de aanloop naar de expert meeting hebben we ter voorbereiding op de discussie een telefonische inventarisatie gedaan. Hiermee hebben we onder andere informatie opgehaald over de plannen van gemeenten bij het ondersteunen van bewoners met financiering van woningverduurzaming en welke problemen en uitdagingen gemeenten hierbij tegenkomen. Ook vroegen we welke vragen er zijn over de perceptie van financieringsconstructen en welke onderwerpen zij graag behandeld zouden zien tijdens de expert sessies.

Tijdens de eerste expert sessie hebben we onze onderzoeksresultaten gepresenteerd. Daarbij ging een deel over het algemene beeld van eigenaar-bewoners over verduurzaming en financiering en een deel over associaties van eigenaar-bewoners over specifieke financieringsconstructen. Vervolgens hebben we een eerste aanzet gedaan voor een discussie over de toepassing van onze onderzoeksresultaten. Met een digitaal whiteboard (via Miro)

¹² Deelnemende gemeenten waren Groningen, Hengelo, Tilburg, Tytsjerksteradiel en Utrecht.

hebben deelnemers bij verschillende thema's vragen, opmerkingen en ideeën op 'post-its' geschreven. Een greep uit de post-its staat hieronder in Tabel 19. De inhoud van deze post-its hebben we met het projectteam besproken om zo het vervolg van de discussie tijdens de tweede sessie vorm te geven.

Tabel 19: vragen, opmerkingen en ideeën bij discussie thema's

Thema	Post-its en quotes
1. Doelgroepen (leeftijd, kwetsbaar)	Belangrijke doelgroep hierbij is ouderen, die door hun leeftijd veel minder bereid zijn te investeren in de verduurzaming van hun woning; ze verdienen het niet meer terug. <i>"Omslagpunt van wel/niet lenen ligt ongeveer bij 55 jaar, bij gebouwgebonden financiering is dat ongeveer 65 jaar. Spreekt dat ouderen meer aan?"</i>
2. Ambivalentie subsidies	Een lange termijnperspectief voor subsidies is nodig en drempels bij de aanvraagprocedure moeten worden weggenomen. <i>"Wil je met subsidies iets bereiken dan zal je duidelijk lange termijn perspectief moeten aanbieden"</i>
3. Koppeling doel aan financieringsconstructie	Doelen waaraan de financieringsconstructie gekoppeld kan worden zijn noodzakelijk onderhoud, verwachte stijging woningwaarde en verlaging van woonlasten. <i>"Als eigenaar verduurzaming kan koppelen aan noodzakelijk onderhoud: vergroot dat bereidheid om te investeren?"</i>
4. Ideeën leenaversie	Risico's en drempels wegnemen, anders framen en koppelen aan het doel in een totaalaanbod. <i>"Noem het woningabonnement i.p.v. lening?"</i>
5. Voorkeur aanbieder	Duidelijkheid bieden door meer overzicht en beperkt aantal aanbieders. <i>"Kies voor max 2 mogelijkheden, anders raken mensen in keuze stress. Beter 2 goede dan 4 minder goed"</i>
6. Regelen van financiering en ontzorging	Ontzorgen door advies en begeleiding, zowel technisch als financieel. <i>"Onderzoek laat grote verschillen in percepties en voorkeuren zien. Hulp bij kiezen juiste optie is voor veel mensen nodig, dus ook financiële ontzorging."</i>
7. Anders	Toekomstige mogelijkheden, zoals financieringsconstructen anders framen (i.p.v. persoonlijke lening), verschillende constructies gemakkelijker aan elkaar koppelen en vervolgonderzoek naar waar woningeigenaren hun keuzes op baseren.

Tijdens de tweede expert sessie hebben we de deelnemende gemeenten de vraag gesteld hoe het ideale financieringsconstruct eruitziet. Hiervoor konden ze weer op post-its kenmerken over bijvoorbeeld aanbieder, mate van ontzorging of andere gewenste eigenschappen van het financieringsconstruct schrijven. Deze informatie hebben we gebruikt om de aanbevelingen van dit onderzoek te schrijven. Enkele genoemde ideeën zoals beschreven op de post-its over eigenschappen van het ideale financieringsconstruct:

- Koppelen van financieringsvormen aan elkaar (bijvoorbeeld subsidie en hypotheek), aan onderhoud en verbetering van de woning en/of aan woningwaarde.
- Een totaalpropositie met inbedding van financiering. De afzender van die totaalpropositie doet er toe: mensen geven voorkeur aan de overheid als afzender.
- Eén loket of aanspreekpunt die betrokken is bij gehele proces.
- Laagdrempelig, voor iedereen beschikbaar en eenvoudig aan te vragen door een simpel aanvraagproces en de optie om een ander te machtigen een aanvraag te doen.
- Flexibiliteit. Bijvoorbeeld tussentijds aflossen zonder boete, omdat voorkeur voor lange looptijd en lage maandlasten of korte looptijd en hoge maandlasten niet eenduidig is. Of als onderdeel van een huidige financiering (bijvoorbeeld hypotheek), die zonder extra kosten kan worden uitgebreid.

Discussie

Introductie

In dit hoofdstuk reflecteren we verder op de resultaten van het huidige onderzoek, hoe we die resultaten kunnen plaatsen in de context van literatuur en praktijk en bespreken we enkele beperkingen van het onderzoek.

Effect van framing

We zien een effect van de manier waarop financieringsconstructen worden gepresenteerd, waarbij dit effect het duidelijkst zichtbaar is bij de term persoonlijke lening. Het lijkt voor veel woningeigenaren geen aantrekkelijke optie, ook onder woningeigenaren die er reeds een hebben afgesloten (namelijk de Energiebespaarlening). Dit impliceert dat mensen onder persoonlijke lening iets anders verstaan dan de Energiebespaarlening. We weten uit de wetenschappelijke literatuur dat mensen geneigd zijn andere keuzes te maken door de manier waarop informatie of keuzes worden gepresenteerd en hoe zij dit vervolgens interpreteren (Plous, 1993). Wanneer bepaalde aspecten in de boodschap impliciet of op een andere manier worden uitgelicht, is sprake van 'framing'. De framing van de financieringsconstructie is dus van invloed op de uiteindelijke keuze. Het is daarom wellicht verstandig om een lening als financieringsconstructie voor woningverduurzaming zo te framen, dat het niet de (negatieve) associaties oproept van een persoonlijke lening. Een voorbeeld van een positieve framing van een verduurzamingslening voor de woning is een zogenaamd "woningabonnement".

Framing kan ook een rol spelen in de manier van vraagstelling. In vraag 18 van de enquête presenteerden we een bedrag van 20.000 euro¹³ als investering voor verduurzaming van de woning. Mogelijk had de hoogte van dat bedrag een effect op de overweging voor specifieke financieringsconstructen. Doordat woningeigenaren alleen dat bedrag kregen voorgelegd, kunnen we de resultaten niet vergelijken met andere bedragen voor investeringen in woningverduurzaming. Daardoor is het effect van de hoogte van de investering op de overweging van een keuze voor een financieringsoptie onbekend. Het is interessant om meer inzicht te verkrijgen in de manier waarop de hoogte van de investering van invloed is op de overweging van specifieke financieringsconstructen. Met andere woorden, worden bij verschillende investeringsbedragen (bijvoorbeeld €5 000, €12 000 of €20 000) mogelijk andere financieringsopties overwogen en waarom? In de enquête is er uitleg aan termen toegevoegd via een mouse-over. Het zou natuurlijk kunnen dat deelnemers die verklaring niet hebben gelezen of de terminologie anders hebben geïnterpreteerd, en daardoor vragen op een andere manier hebben ingevuld.

Verschillen tussen doelgroepen

Uit het huidige onderzoek blijken duidelijke verschillen in doelgroepen, zoals 'niet-kunners', kwetsbaren en doelgroepen op basis van leeftijd en geslacht, wat betreft hun percepties van woningverduurzaming en financieringsconstructen.

Niet-kunners en kwetsbaren zijn het minst positief over verduurzamen van hun woning. Verder zien we dat woningeigenaren die hun woning het zuinigst schatten positiever zijn over verduurzamingsmaatregelen nemen dan woningeigenaren die hun woning als onzuinig(er) schatten. Ook woningeigenaren met de laagste energierekening per maand (< €100) zijn positiever dan woningeigenaren met een hogere energierekening (€100-200 of > €200). Daarbij blijkt uit WoON 2018 dat veel 'niet-kunners' in een woning met een gemiddeld slechter

¹³ "Stel het kost 20.000 euro om je woning aan te passen voor aansluiting op een andere bron dan aardgas, omdat je wijk van het aardgas wordt gehaald. Jij wordt verzocht die investering te doen. Uitgangspunt is dat de investering zich terugverdient via een lagere energierekening, en anders via een subsidie."

energielabel wonen, waardoor de energielasten relatief hoger dan gemiddeld zijn (Lijzenga et al., 2019). Juist de woningeigenaren die het meest te winnen hebben bij verduurzaming van de woning, zijn dus het minst positief.

In het huidige onderzoek vonden we een samenhang tussen geslacht, kunnen en kwetsbaarheid, waarbij voornamelijk vrouwen niet-kunners en kwetsbaren zijn. Dat kan worden verklaard doordat vrouwen meer financieel afhankelijk zijn van bijvoorbeeld een partner. Ongeveer de helft van de Nederlandse vrouwen is niet economisch zelfstandig, doordat hun inkomen minder is dan 70% van het netto minimumloon¹⁴. Uit ander onderzoek blijkt dat financieel kwetsbaren meestal alleenstaanden met minderjarige kinderen zijn, waarvan een groot deel vrouwen met een eenoudergezin die onder de armoedegrens leeft (Van Horssen & Kunkel, 2020). In vergelijking komt dat bij vrouwen vaker voor dan mannen in dezelfde situatie, omdat vrouwen vaker van een bijstandsuitkering moeten rondkomen dan mannen.

We zien in de resultaten verschillen in doelgroepen wat betreft de percepties van financieringsconstructen die zij hebben. Jongere woningeigenaren (18 t/m 44) staan bijvoorbeeld over het algemeen meer open voor verschillende constructies dan oudere woningeigenaren (ongeveer vanaf 55+). Toch denken jongere woningeigenaren over het algemeen vaker dan 65+-ers dat bijvoorbeeld een persoonlijke lening relatief veel zorgen oplevert en onverstandig is. Dit is mogelijk te verklaren door de algemeen heersende percepties in de samenleving over lenen en (overheids)campagnes met de slogan 'Geld lenen kost geld', die daar de laatste jaren op hebben ingespeeld.

Ook zien we een groep woningeigenaren waarbij ervaring met eerder gekozen financieringsconstructen een rol speelt bij wat zij overwegen als zij een woningaanpassing van € 20 000 moeten financieren. Wat woningeigenaren eerder kozen qua financieringsconstructie bij een woningaanpassing beïnvloedt hen, in dat ze hetzelfde construct wederom overwegen. Met andere woorden, ze blijven bij wat ze al kennen.

Invloed sociale omgeving

Zoals beschreven in het conceptueel kader, laten mensen zich in gedrag vaak leiden door wat ze zien dat anderen in hun omgeving doen en speelt de sociale norm een belangrijke sturende rol in het gedrag van mensen (Kallgren et al., 2000). Toch wordt deze invloed systematisch onderschat als je aan mensen vraagt in welke mate zich laten leiden door keuzes van (vergelijkbare) anderen. In ons onderzoek hebben we niet geëxperimenteerd met vraagstellingen zoals in het gegeven voorbeeld uit het onderzoek van Madern et al. (2015). Wel hebben we bij deelnemers in de interviews en focusgroepen gevraagd in welke mate zij denken dat informatie over de keuze van anderen belangrijk voor hun keuze is. We zien dat huiseigenaren niet goed kunnen beoordelen tot welke mate de keuze van anderen hun keuze beïnvloedt.

Beperkingen

In het onderzoek hadden we een wens om de vragenlijst uit te zetten bij gemeentes met proeftuinen aardgasvrije wijken. We hebben gemerkt dat het lastig was om via de gemeentes de bewoners te benaderen. Voor sommige proeftuinen is dit wel gelukt. Uiteindelijk zijn we met zes proeftuinen in contact geweest om de vragenlijst ook daar uit te zetten. We hebben helaas te weinig respons (N = 68) uit de zes proeftuingemeentes verkregen om valide kwantitatieve analyses te verrichten. Het zou natuurlijk kunnen zijn dat deelnemers die via de Nederland breed of de NEF ook in een proeftuin gemeente wonen. Dit kunnen wij echter niet nagaan. Het contact met proeftuingemeentes hebben we wel opgezet middels brainstormsessies, zodat we op de resultaten konden reflecteren.

¹⁴ Iemand wordt als economisch zelfstandig beschouwd als het individuele netto inkomen uit arbeid en eigen onderneming op of boven de drempelwaarde ligt van 70% van het wettelijke nettominimumloon, oftewel de netto bijstand van een alleenstaande. In 2017 bedroeg de grens voor economische zelfstandigheid €950 per maand.

Bronnen

- Afbeelding omslag: Vivint Solar. Geraadpleegd van <https://unsplash.com/photos/9CalgkSRZb8>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. doi:10.1016/0749-5978(91)90020-T
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683. doi:10.1111/j.1559-1816.2002.tb00236.x
- Ajzen, I. (2011). *Attitudes, personality and behavior* (2de druk). New York: Open University Press.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215. doi:10.1037/0033-295X.84.2.191
- Bandura, A. (1997). Self-efficacy. *Harvard Mental Health Letter*, 13(9), 4-7.
- Behavioural Insights Network Nederland (2019). *Rijk aan gedragsinzichten: editie 2019*. Geraadpleegd van <https://binnl.nl/publicaties/handlerdownloadfiles.ashx?idnv=1508188>
- Cunningham, A. F., & Santiago, D. A. (2008). *Student aversion to borrowing: Who borrows and who doesn't*. Washington, DC: Institute for Higher Education Policy.
- De Nederlandsche Bank (2017). *Knelpunten in de financiering van groene investeringen*. Geraadpleegd van https://www.dnb.nl/binaries/PP%202_tcm46-351931.pdf
- Ebrahimigharebaghi, S., Qian, Q. K., Meijer, F. M., & Visscher, H. J. (2019). Unravelling Dutch homeowners' behaviour towards energy efficiency renovations: What drives and hinders their decision-making? *Energy Policy*, 129, 546-561. doi:10.1016/j.enpol.2019.02.046
- Gaalen, C. van, Warnaar, M., & Lamers, S. (2019). *Verduurzaming: een heilig huisje in aanbouw? Obstakels van huiseigenaren in beeld*. Utrecht: Nibud.
- Groot, G. de, & Molenaar, C. (2019, 4 oktober). Waarom is private lease zo duur? *Financieel Dagblad*. Geraadpleegd van <https://fd.nl/ondernemen/1318973/leasewagenpark-inmiddels-voor-een-vijfde-op-eigen-rekening>
- Horssen, C. van, & Kunkel, D. (2020). *Financieel kwetsbaar. Literatuuronderzoek naar groepen in een financieel kwetsbare positie*. Den Haag: Wijzer in geldzaken/Nibud
- Kallgren, C. A., Reno, R. R., & Cialdini, R. B. (2000). A focus theory of normative conduct: When norms do and do not affect behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(8), 1002-1012. doi:10.1177/01461672002610009
- Kanner, A. D., Coyne, J. C., Schaefer, C., & Lazarus, R. S. (1981). Comparison of two modes of stress measurement: Daily hassles and uplifts versus major life events. *Journal of Behavioral Medicine*, 4(1), 1-39. doi:10.1007/BF00844845
- Kluzenaar, Y. de, Carabain, C., & Steenbekkers, A. (2020). *Klimaatbeleid en de samenleving. Een korte samenvatting van inzichten uit het SCP-onderzoek op het vlak van duurzame samenleving*. Den Haag: Sociaal Cultureel Planbureau.
- Knowles, E. S., & Riner, D. D. (2007). Omega approaches to persuasion: Overcoming resistance. In A. R. Pratkanis (Ed.), *Frontiers of social psychology. The science of social influence: Advances and future progress* (p. 83-114). Psychology Press.
- Lechner, L., Kremers, S., Meertens, R., & Vries, H., de (2010). Determinanten van gedrag. In: J. Brug, P. van Assema, & L. Lechner (red.), *Gezondheidsvoorlichting en gedragsverandering. Een planmatige aanpak* (pp. 75-106). Assen: Van Gorcum.
- Lefcourt, H. M. (1991). Locus of control. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, & L. S. Wrightsman (Eds.), *Measures of social psychological attitudes, Vol. 1. Measures of personality and social psychological attitudes* (p. 413-499). Academic Press.

- Lijzenga, J., Gijsbers, V., Poelen, J., & Tiekstra, C. (2019). *Ruimte voor wonen. De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2018*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.
- Madern, T. (2015). *Op weg naar een schuldenvrij leven. Gezond financieel gedrag noodzakelijk om financiële problemen te voorkomen*. Dissertatie, Leiden University
- Madern, T., & Schors, A. van der (2012). *Kans op financiële problemen*. Utrecht: Nibud.
- Madern, T., Werf, M. van der, & Schonewille, G. (2015). *Financieel gedrag en psychologische principes*. Utrecht: Nibud.
- Madern, T., Weijers, M., Werf, M. van der, & Gaalen, C. van (2015). *Geld en gedrag. De theoretische basis*. Utrecht: Nibud.
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2014). *Schaarste: Hoe gebrek aan tijd en geld ons gedrag bepalen*. Amsterdam: Maven Publishing.
- Plous, S. (1993). *The psychology of judgment and decision making*. McGraw-Hill Book Company.
- Rijksoverheid (2019). *Klimaatakkoord*. Den Haag.
- Roth, S., & Cohen, L. J. (1986). Approach, avoidance, and coping with stress. *American Psychologist*, 41(7), 813-819. doi:10.1037/0003-066X.41.7.813
- Rovers, V., Tigchelaar, C., Koning, N. de, & Hermans, L. (2019). *Perceptie van financieringsconstructen voor de verduurzaming van de gebouwde omgeving*. Amsterdam: TNO.
- Scholte, S., Kluzenaar, Y. de, Wilde, T. de, Steenbekkers, A., & Carabain, C. (2020). *Op weg naar aardgasvrij wonen. De energietransitie vanuit burgerperspectief*. Den Haag: Sociaal Cultureel Planbureau.
- VNG (2019). Eindrapport Programma Innovatieve Aanpakken: Door de bril van de Innovatieve Aanpakken. Van verduurzaming van particuliere woningen naar verduurzamen van de gebouwde omgeving. Den Haag: VNG.
- VNG/PwC (2015). *Klantreis energiebesparing woningeigenaren*. Den Haag: Vereniging van Nederlandse Gemeenten
- Vries, G. de, Rietkerk, M., & Kooger, R. (2020). The hassle factor as a psychological barrier to a green home. *Journal of Consumer Policy*, 43(2), 345-352. doi:0.1007/s10603-019-09410-7

Appendix I: Vragenlijst perceptie financieringsconstructen

A. Algemene vragen over jezelf en je huishouden

We stellen je eerst een aantal algemene vragen over jou en je huishouden.

S1. Ben je (of één van de andere leden van jouw huishouden) eigenaar van de woning waar je woont?

DC: Single

- Ja, eigenaar
- Nee, huurder > *exit vragenlijst*
- Anders > *exit vragenlijst*

S2. Ben je lid van een Vereniging van Eigenaren?

DC: Single

- Ja > *exit vragenlijst*
- Nee

So. In hoeverre maak je je door de Corona-crisis zorgen over de financiële situatie van je huishouden?

- Zeer weinig zorgen
- Weinig zorgen
- Niet veel, niet weinig zorgen
- Veel zorgen
- Zeer veel zorgen

S3. Wat is de samenstelling van je huishouden?

DC: Single

- Alleenstaand zonder kinderen
- Samenwonend / gehuwd zonder kinderen
- Samenwonend/ gehuwd met kind(eren) tussen 0 en 18 jaar
- Samenwonend / gehuwd met kind(eren) boven 18 jaar
- Samenwonend / gehuwd met kinderen die ouder en jonger zijn dan 18 jaar
- Alleenstaand met kind(eren) tussen 0 en 18 jaar
- Alleenstaand met kind(eren) boven 18 jaar
- Alleenstaand met kinderen die ouder en jonger zijn dan 18 jaar
- Anders

Q1. Hoe goed kan je (huishouden) maandelijks rondkomen?

DC: Single

- Zeer moeilijk
- Moeilijk
- Niet makkelijk, niet moeilijk
- Makkelijk
- Zeer makkelijk
- Dat is wisselend
- Onzeker vanwege de Corona-crisis

Q2 In hoeverre ben je het eens of oneens met onderstaande stellingen?

DC: Single

DC: Randomiseren

- > Ik heb geen invloed op wat er gaat gebeuren
- > Ik heb het idee dat ik weinig invloed heb op de dingen die mij overkomen
- > Als het goed gaat met me, dan beschouw ik dit als 'geluk hebben'
- > Ik kom vaak geld tekort

- > Ik vraag me de hele tijd af of ik wel genoeg geld heb
 - > Ik maak me vaak zorgen over geld
 - > Ik ben alleen bezig met wat ik nu moet betalen. De rest zie ik later wel.
 - > Ik heb het gevoel dat ik weinig controle heb over mijn financiële situatie.
- Zeer oneens
 - Oneens
 - Niet eens, niet oneens
 - Eens
 - Zeer eens
 - Weet niet/geen mening

B. Kenmerken van je woning

Intro. Nu volgen enkele vragen over je woning.

Q3 Wat is de WOZ-waarde van je woning? [Mouse over: De WOZ-waarde is de geschatte marktwaarde van je woning die jaarlijks wordt vastgesteld voor onder andere de gemeentelijke lasten.]

DC: Single

- Minder dan 200.000 euro
- Tussen 200.000 - 299.999 euro
- Tussen 300.000 - 399.999 euro
- Tussen 400.000 - 499.999 euro
- 500.000 euro of meer
- Weet ik niet

Q4 Hoe hoog is je resterende hypotheek ten opzichte van de waarde van je woning?

DC: Single

- Ik heb geen hypotheek
- De hypotheek is minder dan 50% van de waarde van de woning
- De hypotheek is tussen de 50% en 80% van de waarde van de woning
- De hypotheek ligt tussen 80% en 95% van de waarde van de woning
- De hypotheek is ongeveer gelijk aan de waarde van de woning
- De hypotheek is hoger dan de waarde van de woning
- Weet ik niet

Q5 In wat voor soort woning woon je?

DC: Single

- Flat/appartement hoogbouw (4 etages of hoger)
- Flat/appartement laagbouw (minder dan 4 etages)
- Tussenwoning
- Hoekhuis
- 2-onder-1 kap
- Vrijstaand
- Anders, namelijk [open]

Q6 Hoe energiezuinig denk je dat je woning is?

DC: Single

- Helemaal niet zuinig
- Niet zuinig
- Er tussen in
- Zuinig
- Zeer zuinig
- Weet ik niet

Q7 Wat is de hoogte van je maandelijkse energierekening ongeveer?

DC: Single

- Onder de 100 euro per maand
- Tussen de 100 en 200 euro per maand
- Tussen de 200 en 300 euro per maand
- Tussen de 300 en 400 euro per maand
- Meer dan 400 euro per maand
- Weet ik niet

Q8 Hoe lang ben je nog van plan in je huidige woning te blijven wonen?

DC: Single

- Hooguit een jaar
- Één tot vijf jaar
- Vijf tot tien jaar
- Tien jaar of langer
- Weet ik niet

Q9 Ben je van plan binnenkort te verbouwen?

DC: Single

- Ja
- Misschien
- Nee
- Anders, namelijk <open>

C. Ervaring met financiële diensten

Hier volgen vragen over je ervaring met financiële diensten.

Q10. Geef aan in hoeverre je het eens bent met de volgende stellingen over geld lenen.

DC: Single response antwoorden

DC: Randomiseren

- > Geld lenen is normaal
 - > Geld lenen doe je alleen als je geen andere financieringsopties (meer) hebt
 - > Geld lenen geeft me een ongemakkelijk gevoel
 - > Geld lenen heeft mijn voorkeur boven spaargeld gebruiken
 - > Binnen mijn familie- en vriendenkring is geld lenen heel gewoon
 - > Geld lenen leidt vaak tot problemen
 - > Geld lenen maakt je afhankelijk van anderen
-
- Zeer oneens
 - Oneens
 - Niet eens, niet oneens
 - Eens
 - Zeer eens
-
- Weet niet/geen mening

Q11. Welke van de volgende investeringen heb je in je woning gedaan?

DC: Multiple response

1. Een uitbreiding van de woning/de woning groter maken
2. Isoleren van de gevel, het dak, de ramen en/of de vloer
3. Een ander type verwarmingssysteem aangebracht, bijvoorbeeld een (hybride) warmtepomp
4. Zonnepanelen geplaatst
5. Een andere woningverbetering (denk aan bijv. een dakkapel, nieuwe keuken, badkamer, vloer)
6. Anders, namelijk [open]

7. Ik heb geen grote investeringen in mijn woning gedaan

1. *If Q11 = 2, 3 en/of 4 dan altijd vraag 12a*
2. *If Q11 = 1, 5 of 6 (een antwoord) dan vraag 12b*
3. *If Q11 = 1, 5 of 6 (meerdere antwoorden) dan vraag 12c*
4. *If Q11 = 7 naar vraag Q14*

If Q11=2, 3, 4

Q12a. Je hebt (onder andere) geïnvesteerd in energiebesparende maatregelen. Hoe heb je deze investering toen grotendeels betaald?

DC: SINGLE response

DC: Randomiseren

- Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker
- Lening via een stichting of via de overheid
- Hypothecaire lening
- Met eigen spaargeld
- Met een lening van een vriend of familielid
- Via crowdfunding
- Ik heb de aankoop gehuurd of geleased
- Ik heb de aankoop op afbetaling gekocht
- Anders, namelijk <OPEN>

If Q11=1, 5 of 6 [een antwoord]

Q12b. Je hebt geïnvesteerd in een aanpassing in je woning. Hoe heb je deze investering toen grotendeels betaald?

DC: SINGLE response

DC: Randomiseren

- Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker
- lening via een stichting of via de overheid
- Hypothecaire lening
- Met eigen spaargeld
- Met een lening van een vriend of familielid
- Via crowdfunding
- Ik heb de aankoop gehuurd of geleased
- Ik heb de aankoop op afbetaling gekocht
- Anders, namelijk <OPEN>

If Q11=1, 5, 6 [2 of meer gekozen]

Q12c. Je hebt geïnvesteerd in meerdere aanpassingen in je woning. Denk aan de grootste investering die je gedaan hebt. Hoe heb je deze investering toen grotendeels betaald?

DC: SINGLE response

DC: Randomiseren

- Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker
- Lening via een stichting of via de overheid
- Hypothecaire lening
- Met eigen spaargeld
- Met een lening van een vriend of familielid
- Via crowdfunding
- Ik heb de aankoop gehuurd of geleased
- Ik heb de aankoop op afbetaling gekocht
- Anders, namelijk <OPEN>

If Q11<>7 (geen investeringen gedaan)

Q13. Waarom heb je toen deze manier van financieren gekozen?

DC: Multiple response

DC: Randomiseren

- Vanwege het rentepercentage IFQ12 (a,b,c) = 1, 2, 3, 5, 6, 9
- Vanwege de looptijd IFQ12 (a,b,c) = 1, 2, 3, 5, 6, 9
- Vanwege de afsluitkosten IFQ12 (a,b,c) = 1, 2, 3, 5, 6, 9
- Ik had de optie om per maand meer of minder af te lossen IFQ12 (a,b,c) = 1, 2, 3, 5, 6, 9
- Ik had de optie om een deel van mijn hypotheek eerder boetevrij af te lossen IFQ12 (a,b,c) = 3
- De aanbieder leek betrouwbaar IFQ12 (a,b,c) = 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9
- Anderen deden dit ook zo
- Het was de enige optie die beschikbaar was voor mij
- Ik wilde mijn spaargeld hier niet aan besteden IFQ12 (a,b,c) = 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9
- Ik had het spaargeld beschikbaar IFQ12 (a,b,c) = 4
- Ik wilde geen lening afsluiten IFQ12 (a,b,c) = 4, 5, 6, 7, 8, 9
- Ik mocht geen lening afsluiten IFQ12 (a,b,c) = 4, 5, 6, 7, 8, 9
- Ik kon het online regelen
- Ik kon het in een persoonlijk gesprek regelen
- Het was gemakkelijk
- Ik had geen keuze
- Weet ik niet meer
- Anders namelijk <OPEN>

D. financiering duurzame maatregelen

Hier volgen vragen over het verduurzamen van je woning.

Q14. Hoe sta je in het algemeen tegenover het nemen van maatregelen om je woning duurzamer te maken?

[Mouse over: Je kunt hierbij zowel denken aan maatregelen waardoor je woning minder energie gebruikt (zoals isolatie, hoog rendement beglazing), als aan maatregelen waardoor je duurzame energie gaat gebruiken (zoals zonnepanelen of een warmtepomp)]

DC: single response antwoorden

- Zeer negatief
- Negatief
- Niet positief, niet negatief
- Positief
- Zeer positief
- Weet niet/geen mening

Q15. Overweeg je om (aanvullende) duurzaamheidsmaatregelen te nemen in je woning?

DC: Multiple response:

- Ja, isolatie
- Ja, hoog rendement beglazing (HR++ of triple glas)
- Ja, cv-ketel vervangen door een (hybride) warmtepomp
- Ja, zonnepanelen
- Ja, een andere maatregel, namelijk..[open]
- Ja, maar ik heb nog geen concrete plannen
- Ja, maar deze (corona-)crisis maakt me onzeker of het wel goed is om te doen
- Nee, ik heb alles al gedaan
- Nee, ik overweeg dit niet omdat.. [open]

Q16. De Rijksoverheid wil dat alle woningen in Nederland in 2050 niet meer verwarmd worden met aardgas. De hiervoor benodigde investeringen van woningeigenaren moeten zich terug verdienen (via een lagere energierekening, en eventueel een subsidie).

Hoe sta je tegenover het idee dat je woning voor 2050 van het aardgas af zal gaan?

DC: Single

- Zeer negatief
- Negatief
- Niet positief, niet negatief
- Positief
- Zeer positief
- Weet niet/geen mening

Q17. De Rijksoverheid is bezig met het ontwikkelen van allerlei financieringsopties voor de aanpassing van je woning.

Heb je wel eens gehoord van onderstaande opties?

DC: Multiple met single response antwoorden

DC: Randomiseren

- > Gebouwwgebonden financiering voor het verduurzamen van je woning
 - > Het huren of leasen van duurzaamheidsmaatregelen (zoals zonnepanelen of een warmtepomp)
-
- Wel eens van gehoord
 - Nooit van gehoord

Q18. Stel het kost 20.000 euro om je woning aan te passen voor aansluiting op een andere bron dan aardgas, omdat je wijk van het aardgas wordt gehaald. Jij wordt verzocht die investering te doen. Uitgangspunt is dat de investering zich terug verdiend via een lagere energierekening, en anders via een subsidie.

Welke financieringsopties zou jij overwegen?

DC: Multiple met single response antwoorden

DC: Randomiseren

- > Persoonlijke lening (bij een instantie naar keuze)
 - > Verhogen van de hypotheek (Hypothecaire lening)
 - > Gebouwwgebonden financiering [mouse over: Dit is een lening die aan de woning is gekoppeld in plaats van aan de woningeigenaar. Bij verkoop van de woning blijft deze lening bij de verkochte woning en gaat zo automatisch over op de nieuwe eigenaar.]
 - > Kopen op afbetaling
 - > Subsidie aanvragen (waarbij ik zelf ook een deel financier)
 - > Eigen spaargeld gebruiken
 - > Woningverbetering huren of leasen [mouse over Je betaalt dan niet in één keer het aankoopbedrag, maar je betaalt in termijnen. Als je de maatregel leest, heb je de optie om de maatregel uiteindelijk aan te schaffen. Bij huren heb je deze optie niet.]
-
- Ik zou dit wel overwegen
 - Ik zou dit niet overwegen
-
- Weet niet/geen mening

If Q18 (Ik zou dit wel overwegen)

Q19a. Je gaf aan de volgende financieringsopties voor verduurzaming van je woning wel te overwegen. Waarom?

> *Punch antwoorden Q18*

DC: Multiple

- Deze optie lijkt me makkelijk
- Deze optie levert me denk ik geld op
- Deze optie lijkt me relatief zorgeloos
- Deze optie lijkt me normaal
- Deze optie lijkt me slim
- Deze optie lijkt me verstandig

- Deze optie lijkt me betrouwbaar
- Ik heb volgens mij geen andere optie
- Weet ik niet, geen mening
- Andere reden

If Q18 (Ik zou dit niet overwegen)

Q19b. Je gaf aan de volgende financieringsopties voor verduurzaming van je woning niet te overwegen. Waarom niet?

> *Punch antwoorden Q18*

DC: Multiple

- Deze optie lijkt me moeilijk
- Deze optie levert me niks op
- Deze optie lijkt me relatief veel zorgen opleveren
- Deze optie lijkt me vreemd
- Deze optie lijkt me duur
- Deze optie lijkt me dom
- Deze optie lijkt me onverstandig
- Deze optie lijkt me onbetrouwbaar
- Weet niet, geen mening
- Andere reden

If Q18_6=1

Je hebt aangegeven (onder andere) spaargeld te willen gebruiken voor het verduurzamen van je woning, zodat deze geschikt wordt voor een aansluiting op een andere bron dan aardgas.

Q19c. Geef aan hoeveel spaargeld je zou (willen) gebruiken hiervoor.

DC: Single

- Tussen de 0 en 1.000 euro
- Tussen de 1.000 en 2.500 euro
- Tussen de 2.500 en 5.000 euro
- Tussen de 5.000 en 10.000 euro
- Tussen de 10.000 en 15.000 euro
- Tussen de 15.000 en 20.000 euro
- Weet ik niet

Q20. Hoe sta je tegenover beginnen met sparen voor het specifieke doel je woning te kunnen verduurzamen over een aantal jaar?

DC: Single

- Zeer negatief
- Negatief
- Niet positief, niet negatief
- Positief
- Zeer positief

Q21. Stel dat je deze investering niet van je spaargeld kan bekostigen.

Met wie zou je het liefst een financieringsregeling aangaan?

DC: Single

DC: Randomiseren

- Bank of kredietverstrekker
- Gemeente
- Rijksoverheid
- De leverancier van de duurzame maatregel(en) [mouse over: Je gaat een regeling aan met partij bij wie je de maatregel(en) afneemt.]
- Een vriend of familielid

- Via crowd lending/peer-to-peer [mouse over: Eén of meerdere particuliere investeerders verstrekken een lening via een online platform, zonder tussenkomst van een financiële instelling.]
- Anders namelijk <OPEN>
- Geen idee

Q22. Stel dat je deze investering niet van je spaargeld kunt bekostigen, en je moet een lening aangaan. Zou je dan kiezen voor lage maandlasten of een korte looptijd van een lening?

DC: Single

DC: Randomiseren 1,2,3

- Een lange looptijd met lagere maandlasten
- Een korte looptijd met hogere maandlasten
- Maakt mij niet uit
- Weet ik niet

Q23. Stel dat je deze investering niet van je spaargeld kunt bekostigen, en je moet een lening aangaan. Hoe belangrijk vind je dan onderstaande aspecten van financieringsmogelijkheden?

DC: Multiple met single response antwoorden

DC: Randomiseren

- > De hoogte van de advies- en afsluitkosten
 - > De hoogte van de rente die ik moet betalen
 - > De looptijd van de lening
 - > Hoeveel het kost per maand (maandlasten: rente + aflossing)
 - > Hoeveel ik kan lenen (persoonlijke leenruimte)
 - > Met wie ik de regeling aan ga (type aanbieder)
 - > Zelf kunnen bepalen wanneer en hoeveel ik terug wil betalen
 - > Mogelijkheid om via internet een lening af te sluiten
 - > Mogelijkheid om via een persoonlijk gesprek een lening af te sluiten
- Zeer onbelangrijk
 - Onbelangrijk
 - Niet belangrijk, niet onbelangrijk
 - Belangrijk
 - Zeer belangrijk
 - Ik weet niet wat dit is

Q24. Hoe belangrijk is onderstaande informatie voor je om een keuze te kunnen maken voor een financieringsoptie?

DC: Multiple met single response antwoorden

DC: Randomiseren

- > De planning van de gemeente over verduurzaming van mijn wijk
 - > Duidelijkheid over de voor- en nadelen van verschillende duurzame maatregelen.
 - > Voor welke duurzame maatregelen ik subsidie kan aanvragen.
 - > De betrouwbaarheid van de aanbieders van financiering.
 - > De kosten en voorwaarden van de financiering.
 - > De terugverdientijd van de maatregelen.
 - > Ervaring van iemand die al eerder financiering heeft aangevraagd.
- Zeer onbelangrijk
 - Onbelangrijk
 - Niet belangrijk, niet onbelangrijk
 - Belangrijk
 - Zeer belangrijk
 - Ik weet niet wat dit is

Q25. Zijn er nog andere zaken die belangrijk voor je zijn om een keuze te kunnen maken voor een financieringsoptie voor verduurzaming van je woning?

- <OPEN>
- Nee

Q26. Hieronder volgen stellingen over het terugverdienen van investeringen in duurzame maatregelen. Kies de stelling die het beste bij je past

DC: Single

DC: Randomiseren

- Investerings in duurzame maatregelen in mijn woning hoeven zich niet helemaal terug te verdienen
- Investerings in duurzame maatregelen in mijn woning moeten zich in ieder geval terugverdienen
- Investerings in duurzame maatregelen in mijn woning moeten mij altijd geld opleveren

E. Ervaren gedoe bij het aanvragen van financiering voor duurzame maatregelen

Q27. In hoeverre ben je het eens of oneens met onderstaande stellingen?

DC: Multiple met single response antwoorden

DC: Randomiseren

- > Het regelen van financiering is simpel
- > Het regelen van financiering is tijdrovend
- > Het regelen van financiering is stressvol
- > Ik ben in staat om te regelen wat nodig is voor mijn woning
- > Ik ben in staat om de voor mij geschikte financieringsopties te regelen
- > Ik ben bang dat ik simpelweg niet kan doen wat er van mij gevraagd gaat worden als ik mijn woning moet gaan verduurzamen
- > Er is niet genoeg (toegankelijke) informatie over verschillende financieringsopties
- > Het is onduidelijk waar (toegankelijke) informatie over verschillende financieringsopties te vinden is
- > Het is lastig een keuze te maken voor een aanbieder van financiering
- > Ik heb iemand nodig bij het kiezen en aanvragen van financiering
- > Ik wil de duurzame maatregelen en het afsluiten van financiering bij één persoon/loket kunnen regelen
- > Het overwegen van duurzame maatregelen voor je woning is normaal
- > Ik heb iemand nodig bij de keuze voor de juiste duurzame maatregelen

- Zeer oneens
- Oneens
- Niet eens, niet oneens
- Eens
- Zeer eens
- Weet niet/geen mening

Q28. Wil je eventueel meewerken aan een (telefonisch) interview of een (online) focusgroep over financieringsopties voor het verduurzamen van je woning, en mogen we daarover contact met je opnemen? Voor deelname aan het een interview of de focusgroep ontvang je een financiële bijdrage.

DC: Single

- Ja, interview of focusgroep is beiden prima
- Ja, interview
- Ja, focusgroep
- Nee

If Q28=1,2,3

Q29. Hartelijk dank! Hieronder kun je je contactgegevens invullen.

Deze contactgegevens worden enkel gebruikt om contact op te nemen voor dit onderzoek.

- <naam>
- <e-mailadres>

Algemene vragen over jou en jouw huishouden

Nu volgen de laatste vragen over je (huishouden)

GESLACHT. Wat is je geslacht?

- Man
- Vrouw
- Anders

GEBJAAR. In welk jaar ben je geboren?

- Geheel getal; minimaal: 1900 - maximaal: 2002

OPLvolt. Wat is de hoogste opleiding die je hebt afgesloten met een diploma of certificaat?

- Master (WO of HBO) / postdoctoraal - ?: hieronder valt ook doctoraal
- Bachelor (WO of HBO) - ?: hieronder valt ook: hbo, hts, heao, kandidaatsopleiding
- Havo / VWO eindexamen - ?: hieronder valt ook: mms, hbs, gymnasium, lyceum, atheneum
- MBO-2 / MBO-3 / MBO-4 / MBO voor 1998 - ?: hieronder valt ook: mts, meao, mhno, inas, mis, e.d.
- VMBO (theoretisch / gemengd) - ?: hieronder valt ook: mavo, ulo, mulo, ivo, vglo
- VMBO (beroepsgericht) / MBO-1 (assistentenopleiding) - ?: hieronder valt ook: lts, ito, leao, lhno, huishoudschool, lavo, e.d.
- Basisschool - ?: hieronder valt ook: lagere school
- Ik heb (nog) geen diploma

INKpers. Wat is het netto maandinkomen van je huishouden? [mouse over: Dit is het bedrag dat je huishouden maandelijks op je/jullie bankrekening krijgt overgemaakt. Dit bedrag kan bijvoorbeeld afkomstig zijn van je/jullie werkgever(s) en / of een uitkerende instantie.]

DC: Single

1. € 500,- of minder
2. Tussen de € 501,- en € 1.000,-
3. Tussen de € 1.001,- en € 1.500,-
4. Tussen de € 1.501,- en € 2.000,-
5. Tussen de € 2.001,- en € 2.500,-
6. Tussen de € 2.501,- en € 3.000,-
7. Tussen de € 3.001,- en € 3.500,-
8. Tussen de € 3.501,- en € 4.000,-
9. Tussen de € 4.001,- en € 4.500,-
10. Tussen de € 4.501,- en € 5.000,-
11. Tussen de € 5.001,- en € 6.000,-
12. Tussen de € 6.001,- en € 7.000,-
13. Meer dan € 7.000,-
14. Wil ik niet zeggen
15. Weet ik niet

A1. Wat is het vrij besteedbaar vermogen van uw huishouden [mouse over: Vrij opneembaar spaargeld en bijv. aandelen. Niet de (over)waarde van je woning.]?

DC: Single

- Mijn huishouden heeft geen vermogen

- Minder dan 2.500 euro
- 2.500 tot 4.999 euro
- 5.000 tot 9.999 euro
- 10.000 tot 19.999 euro
- 20.000 tot 49.999 euro
- 50.000 tot 100.000 euro
- Meer dan 100.000 euro
- Ik weet niet hoeveel het is
- Ik wil het niet zeggen

A2. Tot welke levensbeschouwelijke / religieuze / spirituele groepering reken jij jezelf?

Deze informatie wordt alleen op totaalniveau in het kader van het onderzoek gebruikt.

- Christendom (Protestant)
- Christendom (Katholiek)
- Islam
- Jodendom
- Hindoeïsme
- Boeddhisme
- Geloof in God (algemeen)
- Humanisme
- New age
- Niet-religieus

Eigen levensbeschouwing

- Anders, namelijk:
- Geen van deze
- Weet ik niet
- Wil ik niet zeggen

Appendix II: Interviewvragen

Financiering in het algemeen

Vragen over je associaties met verschillende vormen van financieren. Daarna door naar je ervaringen.

- (Stel je moet iets gaan bekostigen), welke financieringsvorm spreekt je het meest aan?
- Hoe sta je tegenover lenen in het algemeen? Wat voor gevoel geeft lenen je? Wat is je eerste associatie met lenen?
- Wat is zijn belangrijkste redenen om niet te lenen
- Wat zijn de belangrijkste redenen om wel te lenen
- Wat geeft voor jou de doorslag wel of geen lening af te sluiten?
- Wat is jouw ervaring met lenen?
- Vind je het belangrijk hoe je familie/vrienden aankijken tegen lenen?/ Denk je dat de manier waarop je familie/vrienden aankijkt tegen lenen meespeelt in of je wel of geen lening afsluit?

Ervaring met financieringsproducten

U heeft ervaring met [een bepaalde] financieringsvorm. Hoe zou u uw ervaring hiermee beschrijven? (positief, negatief)

- Waarom hebt u voor deze financieringsconstructie gekozen?
- Zou u weer kiezen voor deze financieringsvorm?
- Wanneer zou u kiezen voor een andere financieringsvorm?
- Wanneer vind het omslagpunt van sparen naar lenen plaats?
- In hoeverre bepaalt de hoogte van het te financieren bedrag het soort financieringsproduct?
- Wat voor cijfer zou u geven aan uw ervaring met het financieringsproduct?

Stel u zou bepaalde duurzame maatregelen willen gaan financieren. Wat voor soort financieringsproduct zou u daarvoor willen gebruiken?

- Waarvoor zou je wel/niet een lening afsluiten (dus maakt het doel van de lening uit) eerst open vragen.
- In hoeverre speelt duurzaamheid een rol bij je overweging om wel of geen lening af te sluiten (dus is het makkelijker te kiezen voor een lening wanneer het gaat om een duurzame investering?)

Ervaring met financiering van duurzame woningrenovaties

Kun je toelichting wat je ervaring was bij het financiering van duurzame woningrenovaties?

- Wat was de aanleiding om te gaan verduurzamen?
- Wat was de aanleiding om daarvoor een financieringsconstruct te overwegen?
- Wat heeft uiteindelijk de doorslag gegeven?
- Bij welke instantie sloot je die lening af, waarom?
- Hoe waren je ervaren met de instantie waar je de lening afsloot?
- Hoe waren je ervaringen met het hele proces van lenen voor verduurzamende maatregelen? Wat had beter gekund? Wat ging juist heel goed?
 - Hoeveel tijd en moeite heb je in dit proces gestopt? (aanvraag, uitzoeken waar lening af te sluiten etc.)
 - Had je hulp bij het regelen van de lening?
 - Zo ja: wat voor hulp? Waarom? Hielp het?
 - Zo nee: had je graag (meer) hulp gewild, in welke vorm?
 - Zou je in de toekomst weer willen lenen voor verduurzamende maatregelen?
 - Zo ja: wat zou je anders doen? Wat zou je hetzelfde doen?
 - Zo nee: waarom niet?

Keuze/mening over financieringsproducten

- Welk financieringsproduct zou u overwegen voor het financiering van duurzame renovaties? Waarom sommige wel, andere niet?
- Rijtje bespreken:
 - Persoonlijke lening

- Verhogen van hypotheek (eventueel doorvragen of verhogen hypotheek als duur wordt ervaren.)
- GGF, noteren of verkoopwaarde hier wordt genoemd, zo niet: voorleggen
- Kopen op afbetaling
- Subsidie aanvragen
- Eigen spaargeld gebruiken (wanneer overgang naar lenen)
- Huren of leasen

Vertrouwen in/ keuze voor aanbieder financieringsproduct

- Bij welke instantie sluit je het liefst een lening af? (bank, gemeente, vriend, etc.)?
- Wat zijn je eerste associaties hierbij?
Doorvragen op waarom de Rijksoverheid vaak als belangrijkste aanbieder wordt gezien. Blijft dit gelden als je concreet doorvraagt op beheer, proces etc.?

Sparen

Bent u bereid te sparen voor duurzaamheid?

Aantrekkelijkheid financieringsproducten

Wat is voor jou belangrijk/aantrekkelijk bij de keuze van een financieringsproduct?

- In hoeverre is het voor u belangrijk uw investering in duurzame maatregelen terug te verdienen? Waar denkt u aan bij terugverdienen? Wat betekent terugverdienen voor u? Eventueel doorvragen op niet-monetaire vormen van terugverdienen zoals comfort.
- In hoeverre vind u het belangrijk/interessant om duurzame investeringen te koppelen met andere (woning)verbeteringen zoals meer veiligheid, luxe, plezier etc.
- Wat zou u ervan vinden als een partij de financiering aanbiedt dit kan verbinden aan de energierekening (en u daarmee kunt besparen op uw energierekening)
- In hoeverre vindt u het belangrijk/interessant als de financiering eenvoudig te combineren met het aan te schaffen product (bijv. huren met zonnepanelen)?
- In hoeverre is een (financiële) prikkel voor u belangrijk bij het kiezen van een bepaalde financieringsvorm? Zo ja, wat voor soort prikkel? Waarom? (Bijvoorbeeld aanwezigheid van renteaftrek, rentekorting op hypotheek)
- Zou u ergens informatie over willen ontvangen? Van wie wilt u dat ontvangen? (toelichten dat die instantie niet contact op gaat nemen)

Appendix III: Protocol focusgroepen

Fantasievraag (20 minuten)

We gaan een korte oefening doen om er in te komen. Bij deze oefening doen we een groot beroep op uw fantasie. Soms werkt het en soms niet, maar laten we gewoon ons best hiervoor doen en kijken wat er uitkomt. Het gaat heel erg om beelden en ideeën. Het kan zijn dat er veel komt of weinig. Het gaat er niet om wat het precies is. Ga er goed voor zitten. Haal een paar keer goed adem. Misschien moet u uw ogen dicht doen. Stelt u zich voor dat ik een toverstok in mijn hand heb, en met die toverstok kan ik een persoon maken van een subsidie die bij jou in beeld is geweest voor de verduurzaming van het huis. Zie diegene voor je. Kijk eens of er een beeld komt. (...stilte...) Neem daar de tijd voor. De subsidie die je in je hoofd hebt wordt nu een mens.

- Wat voor persoon is dit? Kan iemand dat beschrijven?
[Vraag aan de groep. Iedereen aan het woord laten.]

Doorvragen

- Is "persoon subsidie" een man of een vrouw?
- Van welke leeftijd?

Het is een doorgeefspel. Het hoeft niet bij elkaar te kloppen. Dus de associaties kunnen elkaar ook tegenspelen! Dat is juist mooi. Heb je een ander beeld? Ben je het er mee eens?

Het werkt soms ook om een tegenstelling te gebruiken.

Stel je voor dat er een ander persoon de kamer komt binnenlopen. Dit is persoon "lening (lening die jij hebt gebruikt voor het verduurzamen van je huis)".

- Kan iemand beschrijven wat voor persoon dat is?
- Welke lening heb je hierbij in je achterhoofd?

We hebben nog een derde persoon om mee te vergelijken. Dit is persoon "gebouwgebonden financiering".

- Wat voor persoon is dit? Kan iemand dat beschrijven?

Doorvragen

- Waarin verschillen ze van elkaar?
- Wat is hun karakter?
- Hoe zijn ze gekleed?
- Waar houden ze van? Wat moet je absoluut niet doen?
- Ze zijn op een feestje en het alarm gaat af. Wie neemt het initiatief om iets te doen?

Eventueel doorvragen met opgehoogde hypotheek (en sparen).

Casus (30 minuten)

Mevrouw Boersma wil een verduurzaming van haar woning (zonnepanelen en isolatie en misschien nog iets anders). Dat kost 20.0000 euro. Ze overweegt een ophoging van haar hypotheek te nemen voor deze investeringen. Mevrouw Boersma is jouw buurvrouw en ze vertelt jou dit op een verjaardag (voor corona).

- Wat zou jouw reactie zijn?
- Uit jouw advies lijkt het dat je het wel of niet een verstandig idee zou vinden, waarom? Je hoeft jezelf niet te bewijzen, maar wat zijn je gedachtes daarover?
- Zou je deze mevrouw een andere vorm van financieren aanraden? Bijvoorbeeld GGF¹⁵/Warmtefonds¹⁶/subsidie/eigen spaargeld/ESCO. Waarom wel/niet?

¹⁵ Gebouwgebonden financiering. Keuze uit verduurzamingsmaatregelen specifiek voor de woning (no-regret). Waaronder bijvoorbeeld isolatie en zonnepanelen. Kosten voor de maatregelen worden ingehaald door de energiebesparing. De aflossing loopt via de Gemeentelijke Baatbelasting. Bovendien ligt de schuld 'op het pand'. Bij verhuizen nemen de bewoners de schuld niet mee, maar blijft die aan het huis verbonden en nemen de nieuwe eigenaren de eventueel resterende betalingstermijnen over.

¹⁶ Warmtefonds. Afspraak Klimaatakkoord 2019, breed palet aan aantrekkelijke, toegankelijke én verantwoorde financieringsmogelijkheden moet komen voor alle doelgroepen. Opvolger van het Nationaal Energiebespaarfonds. Er zal een

- Uit de huiswerkopdracht: GGF is door allen gekozen, gevolgd door Hypothecaire lening (4x) en Subsidie (4x)
 - Persoonlijke lening maar 2 keer gekozen, meesten zeggen omdat het duur is: Waarom duur?
 - Hypothecaire lening: Zorgeloos en betrouwbaar zeggen de meesten. Waarom denkt men dat dat dit zorgeloos is?
 - GGF: als reden waarom wel overwogen noemen er 3 omdat dit betrouwbaar is. Zorgeloos is maar 1x genoemd. Wat maakt het betrouwbaar? En zijn er zorgen?
- Bij wie zou ze volgens jou dit moeten afsluiten? (aanbieder)
- Waar zit het risicovolle in? Waarom is het ene risicovoller dan de andere optie?

Praktische bezwaren (25 minuten)

Jullie hebben zelf verduurzamingsmaatregelen genomen. Wat had je graag anders willen zien in de financieringsconstructen in jouw ervaring? Wat miste er? En wat moet er absoluut blijven?

Indien tijd over:

Mevrouw Boersma, van ons voorbeeld, wil het toch graag doen maar heeft nog twijfels. Het is ook een grote investering. Wat heeft mevrouw Boersma nodig om het wél te doen?

- Zit het in versimpeling van aanvraagproces (hypotheek)?
- Waarom kies je er niet voor? Waarom zou je er wel voor kiezen?
- Wat vind je wel goed?
- Hoe zou je het zelf doen?
- Waarom denk je dat het niet het geval is?

[Vraag aan de groep. Iedereen aan het woord laten.]

financieringsproduct worden uitgewerkt voor mensen die tot nu toe geen toegang hadden tot financiering, maar die wel moeten verduurzamen. Kleinere VVE's. Langere looptijd (meer dan 15 jaar). Nationaal Energiebespaarfonds heet Warmtefonds sinds 22 juli, eerste stappen gezet in feb 2020 en volgt verdere ontwikkeling. <https://www.rvo.nl/onderwerpen/innovatief-ondernehmen/innovatief-financiering/toolbox-financieringsconstructen/zoek-op-constructies/fondsen/nationaal-warmtefonds>.

Appendix IV: Keuze-experiment

Simone van Raaij heeft bij TNO en de Vrije Universiteit (VU) haar afstudeeronderzoek gedaan dat ging over de voorkeuren van huiseigenaren over verschillende financieringsopties voor woningverduurzaming, onder de titel: "Overcoming Dutch homeowners' loan aversion for financing energy-efficient retrofitting".

De vraag die centraal stond in het afstudeeronderzoek was: *Hoe zorg je ervoor dat huiseigenaren kiezen voor een financieringsoptie om hun woning te verduurzamen?* Hierbij keek Simone of er een leenaversie was onder huiseigenaren met betrekking tot woningverduurzaming, en wat we eventueel zouden kunnen doen om deze te overkomen. Aanleiding voor dit onderzoek zijn de vele financieringsopties die nu worden aangeboden (zoals het Warmtefonds of een bouwdepot) die niet altijd gebruikt worden door huiseigenaren. In het keuze-experiment is daarom gekeken wanneer een huiseigenaar wel voor een van deze opties zou gaan.

BIJLAGE: KEUZE-EXPERIMENT

HOE KAN LEENAVERSIE VAN HUISEIGENAREN TEN OPZICHTE VAN FINANCIËLE CONSTRUCTEN VOOR DUURZAME MAATREGELEN OVERKOMEN WORDEN?

Onderzoek door Simone van Raaij die haar afstudeerstage bij TNO deed.

Simone onderzocht 2 aspecten:

- Toepassen van economische gedragstheorieën (status quo bias & present bias)
- De relatie tussen het kiezen van financiële constructen en de mate van ontzorging

- Enquête onder huiseigenaren via o.a. VEH
- 18 keuze kaarten verdeeld in drie blokken van 6 kaarten
- Versies op basis van de status quo bias & present bias
- Attributen variëren op basis van de kenmerken van financiële constructen
- Vervolg: verdieping met kwalitatieve interviews onder huiseigenaren

Kenmerken	A	B	C	D	E	F
Aanbieder	Bank	Energiedienst (ESCO)	Gemeente	Rijksoverheid	Sparen	Niet investeren
Soort financiering	Uitbreiding hypotheek	Gebouwgebonden financiering	Persoonlijke lening	Gebouwgebonden financiering	Gebruik van de spaarrekening/ Verder sparen	Niet investeren in duurzame maatregelen
Duur van de financiering	20 Jaar	10 Jaar	7 Jaar	30 Jaar		
Rente	3% Rente	NVT	5% Rente	3% Rente		
Extra gemak	Procesbegeleiding voor de aanvraag en administratief lasten	Servicedienst met onderhoud en prestatiegarantie	Geen extra gemak inbegrepen	Geen extra gemak inbegrepen		
Maandelijke premie	€ 110 Per maand	€ 195 Per maand	€ 270 Per maand	€ 85 Per maand		
Kosten/ baten na energiebesparing van €165 per maand	€ 55 Winst per maand	€ 30 Aan kosten per maand	€ 105 Aan kosten per maand	€ 80 Winst per maand		
Totale kosten	€26.400	€23.400	€22.680	€30.600		

TNO innovation for life

Huiseigenaren werd een online keuze-experiment voorgelegd, waarbij ze opties moesten kiezen op basis van bepaalde afwegingen. In dit onderzoek is gekeken naar de voorkeuren en keuzes van huiseigenaren voor bepaalde financieringsconstructen, op basis van een hypothetische situatie. Deze hypothetische situatie was dat de huiseigenaar zijn of haar woning duurzaam wil renoveren en aanpassen, bijvoorbeeld met zonnepanelen, isolatie en isolerende beglazing zoals HR++. Hiervoor wil de huiseigenaar €20 000 investeren. De huiseigenaren moesten zes keer uit zes opties kiezen, met daarin verschillende financieringsopties die ze konden gebruiken voor de duurzame investering. Dit kon bijvoorbeeld een lening van een bank of een overheid, een servicedienst bij een ESCO, gebouwgebonden financiering, of een uitbreiding op de hypotheek zijn. Verder konden huiseigenaren kiezen om te sparen voor de investering, of om helemaal niet te investeren.

Daarnaast waren er specifiek drie versies (varianties) van de hypothetische situatie (€20 000 investeren) om biases te toetsen. Dit betreffen de status quo bias, loss aversion en present bias.

- De eerste versie had geen aanvullende eigenschappen en bestond uit de basistekst.
- In de tweede versie stond in de introductietekst dat de woningeigenaar contact had met een adviseur over de financieringsopties en bij iedere optie stond of de adviseur deze optie al dan niet zou aanbevelen (willekeurig gekozen en aangegeven met een andere kleur).
- In de derde versie werden de kosten en baten geframed. Daarbij werd de nadruk gelegd op huidige baten van maatregelen en energiekosten. Daarmee communiceerde het frame dat met het nemen van een lening, woningeigenaren geld kunnen besparen. De maandelijkse besparing voor iedere optie stond erbij vermeld.

Verder werden verschillende eigenschappen aan de keuzeopties toegevoegd. Dit waren bijvoorbeeld financiële aanbieder, type financiering, het rentepercentage (n.v.t., 1%, 3% of 5%), de looptijd (7, 10, 20 of 30 jaar), de maandelijkse kosten (€85, €110, € 195 of €270) en totale kosten en eventuele aanvullende service en ontzorging. Zie ook onderstaande afbeelding. In totaal waren er 18 keuzekaarten, verveeld in drie blokken met zes kaarten. Woningeigenaren werden willekeurig toegewezen aan de versies. Zie hieronder een voorbeeld van een keuzekaart.

Characteristics	A	B	C	D	E	F
Provider	Energy service (ESCO)	Energy service (ESCO)	Municipality	Bank	Saving	Not investing
Type of financing	Service subscription	Home tied financing	Personal loan	Mortgage extension	Using the savings account for the investments	Not investing in energy-efficient measurements
Duration	10 Year	30 Year	20 Year	10 Year		
Interest	N/A	N/A	3% Interest	3% Interest		
Added convenience	Service with maintenance and a guarantee on savings	Service with maintenance	No added convenience	Guidance for the application and administrative burdens		
Monthly fee	€ 195 A month	€85 A month	€110 A month	€195 A month		
Total costs	€ 23.400	€ 30.600	€ 26.400	€ 23.400	€ 20.000	

Afbeelding 3: voorgelegde keuzes aan woningeigenaren in keuze-experiment