

**SUBSIDIE IS EEN SUIKEROOM. EN LENING
EEN LANGE MAN IN EEN ZWARTE JAS.**

**PERCEPTIE VAN FINANCIERINGSSTRUCTUREN
VOOR DE VERDUURZAMING VAN DE WONING**

DECEMBER 2020 | HERMANS, VAN LIDTH DE JEUDE, KLÖSTERS, TIGCHELAAR



› INTRODUCTIE

De hoofdonderzoeksvraag die we met dit onderzoek willen beantwoorden is:
Hoe percipiëren particuliere woningeigenaren financieringsconstructies voor de verduurzaming van de woning?

In dit onderzoek onderzoeken we 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.

› INHOUD

METHODE
PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN
FINANCIERING
PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN
BELEIDSAANBEVELINGEN
BIJLAGE: KEUZE-EXPERIMENT

Q11

De oranje iconen in de presentatie geven de vraagnummers aan van de vragen in de enquête.

NB al het beeldmateriaal in deze presentatie afkomstig van unsplash.com

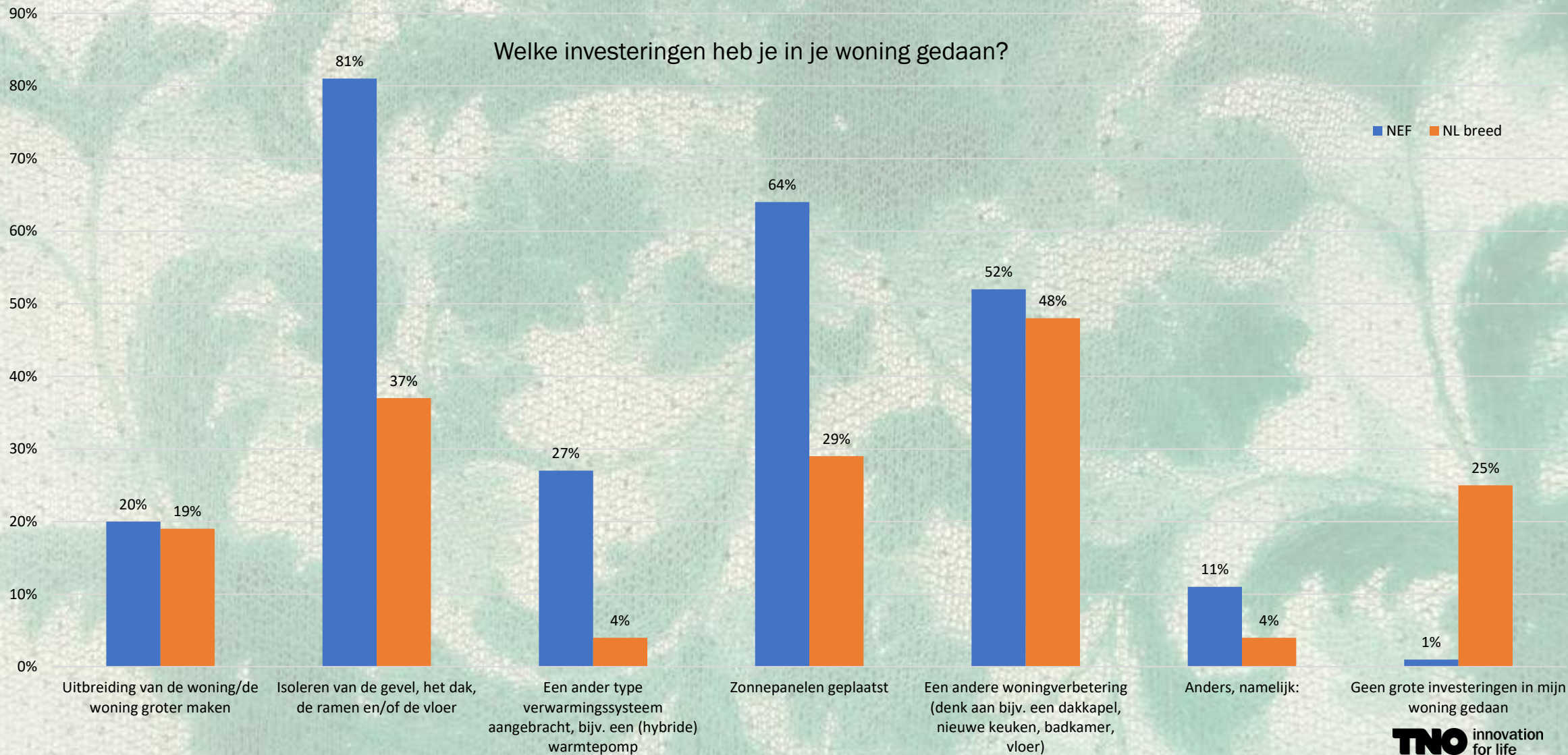
METHODE

- 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)

PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING

PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING

ERVARING MET INVESTEREN IN DE WONING



PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING

WAT IS GEKOZEN (VERLEDEN) VOOR WELK DOEL?

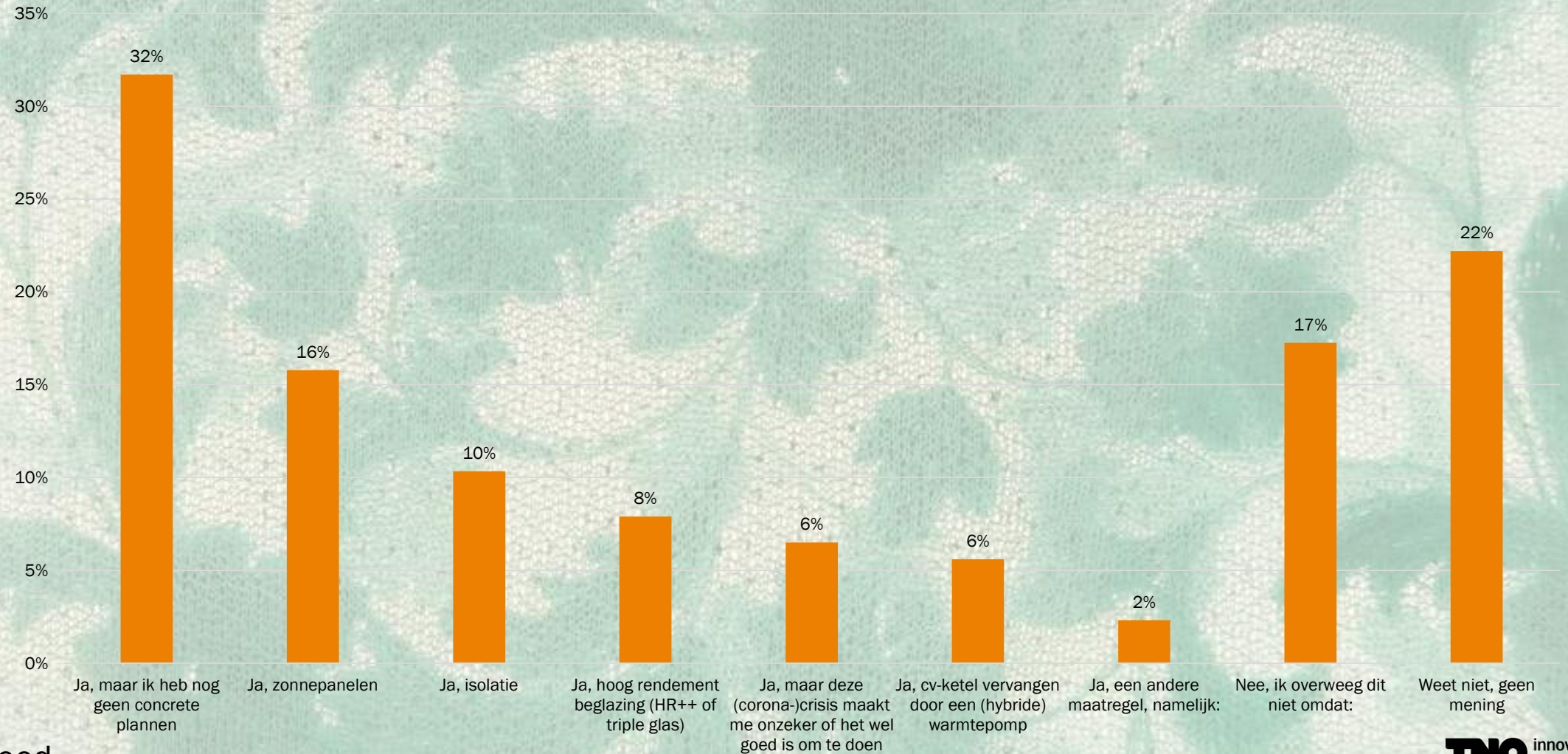
NL breed		Financieringsvorm								
		Hypothecaire lening	huur/lease	Lening via een stichting of op afbetaling	Met een lening van een vriend of overheid	Met een lening van een vriend of familielid	Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker	Met eigen spaargeld	Via crowdfunding	Anders, namelijk:
	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%	0,0%	2,9%
	Aantal geïnvesteerd in andere woningverbetering:	80	-	1	-	1	200	16	1	13
	Verdeling [%]	25,6%	0,0%	0,3%	0,0%	0,3%	64,1%	5,1%	0,3%	4,2%

NEF		Financieringsvorm								
		Hypothecaire lening	huur/lease	Lening via een stichting of op afbetaling	Met een lening van een vriend of overheid	Met een lening van een vriend of familielid	Persoonlijke lening van een bank of kredietverstrekker	Met eigen spaargeld	Via crowdfunding	Anders, namelijk:
	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%	0,0%	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%	0,0%	12,7%

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

PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING OVERWEGEN VAN DUURZAAMHEIDSMATREGELEN

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



PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING

REDEN NIET OVERWEGEN VAN DUURZAME MAATREGELEN

Antwoord in wordcloud: “Nee, omdat [...]”



PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING

HOUDING VERDUURZAMING BEST POSITIEF

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)

PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING DUURZAME MAATREGELEN NEMEN IN WONING

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

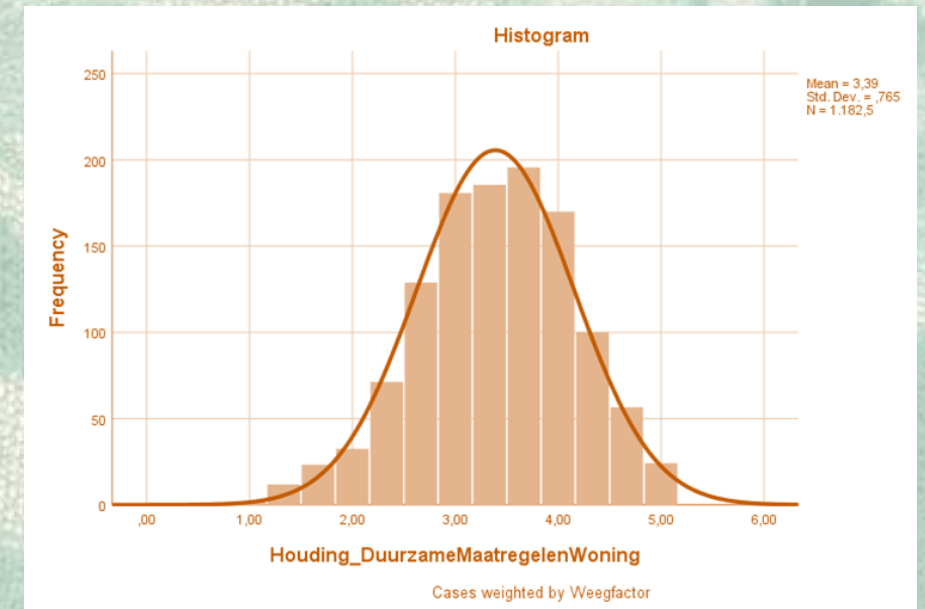
- Hoe sta je in het algemeen tegenover het nemen van maatregelen om je woning duurzamer te maken?
- Hoe sta je tegenover het idee dat je woning voor 2050 van het aardgas af zal gaan?
- Het overwegen van duurzame maatregelen voor je woning is normaal

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 ($N = 153$)



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

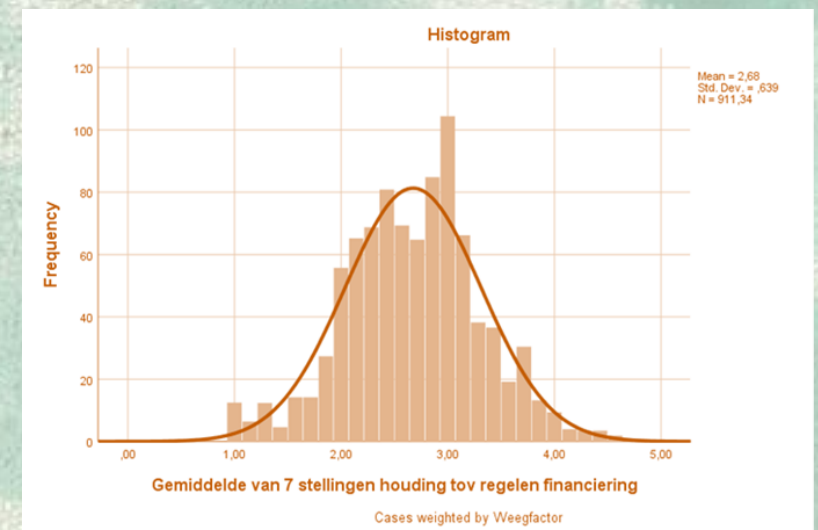
- Het regelen van financiering is stressvol (R)

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.



PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING

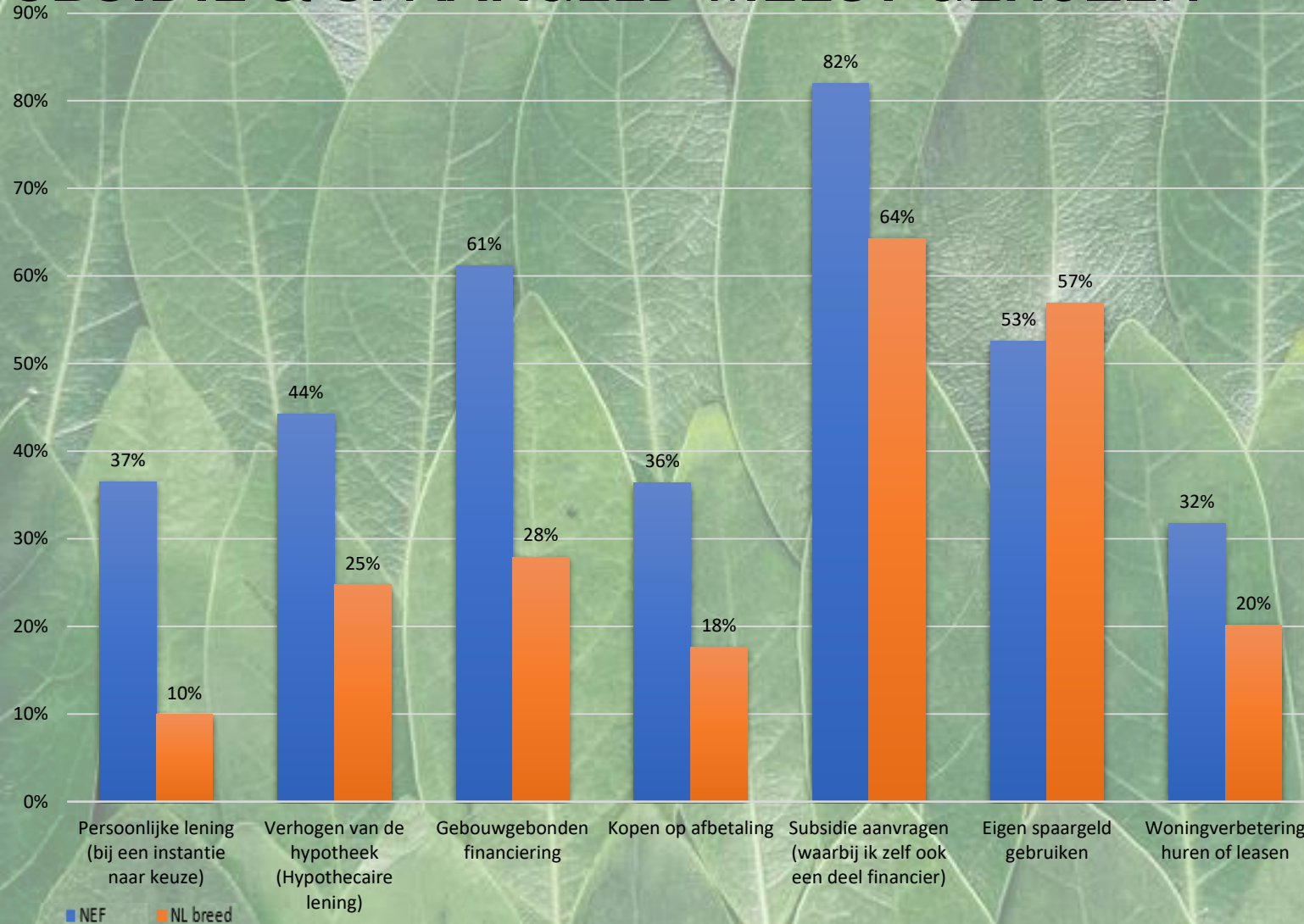
CONCLUSIES

- 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?

› **PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN**
SPAARGELD, LENEN, GGF, SUBSIDIE & ONTZORGING

PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN

SUBSIDIE & SPAARGELD MEEST GEKOZEN



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?

- Subsidie en spaargeld meest overwogen financieringsconstruct
- Ruim een derde van de NEF respondenten overweegt persoonlijke lening, verhogen van de hypotheek, of kopen op afbetaling (range 36% - 44%)
- Wat wordt als vergelijkbaar met persoonlijke lening gezien?

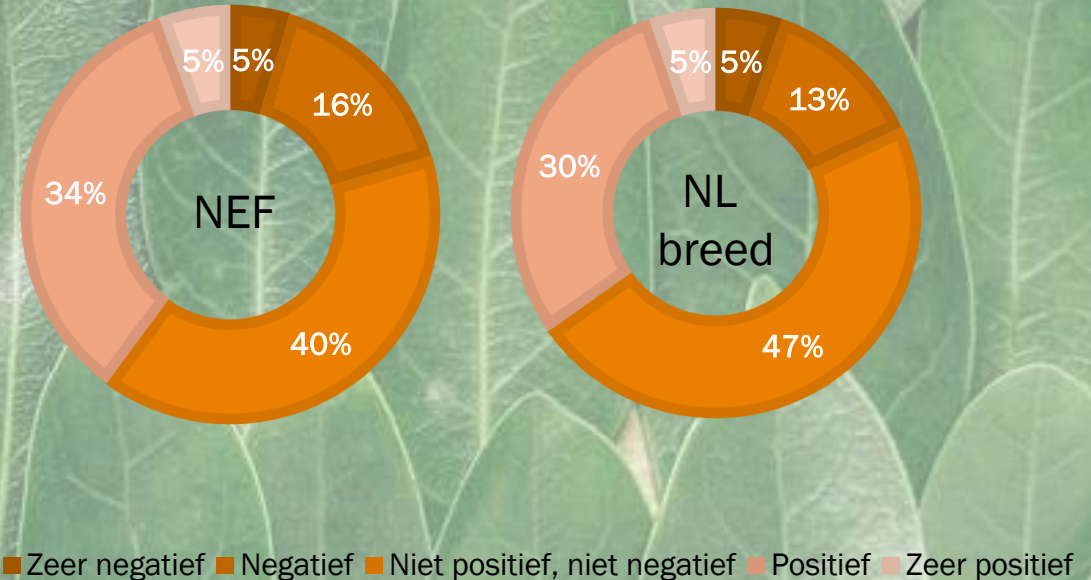
PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN

	Persoonlijke lening	Verhogen van de hypotheek	Gebouwbonden financiering	Kopen op afbetaling	Subsidie aanvragen	Eigen spaargeld gebruiken	Woningverbetering huren of leasen
Ik zou dit wel overwegen	23%	34%	44%	27%	72%	54%	26%
Ik zou dit niet overwegen	64%	54%	29%	60%	15%	34%	56%
Ik heb geen mening	13%	12%	27%	13%	13%	12%	18%
Deze optie levert me denk ik geld op	9%	12%	10%	7%	36%	16%	6%
Deze optie levert me niks op	12%	15%	11%	11%	13%	20%	17%
Deze optie lijkt me duur	57%	36%	20%	48%	22%	12%	45%
Deze optie lijkt me betrouwbaar	18%	30%	20%	9%	21%	16%	10%
Deze optie lijkt me onbetrouwbaar	6%	2%	7%	8%	4%	1%	8%
Deze optie lijkt me slim	7%	14%	21%	7%	25%	15%	12%
Deze optie lijkt me dom	13%	9%	9%	18%	6%	9%	12%
Deze optie lijkt me makkelijk	25%	21%	18%	26%	14%	32%	29%
Deze optie lijkt me moeilijk	3%	9%	9%	4%	10%	10%	5%
Deze optie lijkt me verstandig	17%	30%	32%	13%	40%	37%	14%
Deze optie lijkt me onverstandig	38%	38%	27%	42%	18%	33%	34%
Deze optie lijkt me relatief zorgeloos	19%	34%	27%	21%	18%	21%	26%
Deze optie lijkt me relatief veel zorgen opleveren	18%	13%	10%	15%	11%	10%	11%
Deze optie lijkt me normaal	17%	19%	9%	11%	19%	30%	5%
Deze optie lijkt me vreemd	2%	2%	10%	3%	3%	2%	7%
Ik heb volgens mij geen andere optie	12%	6%	6%	10%	6%	4%	9%
Andere reden	11%	5%	5%	8%	2%	3%	8%
Weet niet, geen mening	5%	3%	10%	18%	3%	4%	15%
	8%	13%	13%	5%	19%	22%	7%
	5%	6%	20%	5%	16%	8%	9%

PERCEPTIE OVER VERDUURZAMING EN FINANCIERING

HOUDING TOV SPAREN

- Bijna de helft is neutraal
- Men is meer positief dan negatief over beginnen met sparen voor het specifieke doel om de woning te kunnen verduurzamen
- NL breed: wel-kunners en niet-kwetsbaren staan positiever tegenover het doel om te beginnen met sparen de woning te verduurzaming



"Het is een grote investering en daar wil ik wel voor sparen. Je kan misschien een beetje bij je hypotheek doen, maar ik wil niet nog een lening."

"Ik heb genoeg spaargeld dus ik betaal het liever zelf en hoop dat ik het terugzie in de verkoop."

"Dus sparen is de eerste optie, maar als het om grotere bedragen gaat is lenen een optie. Liever niet maar het is sneller."

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? Huiseigenaren 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.”*

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?

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.”*



PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN

PERCEPTIES & DOELGROEPEN

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

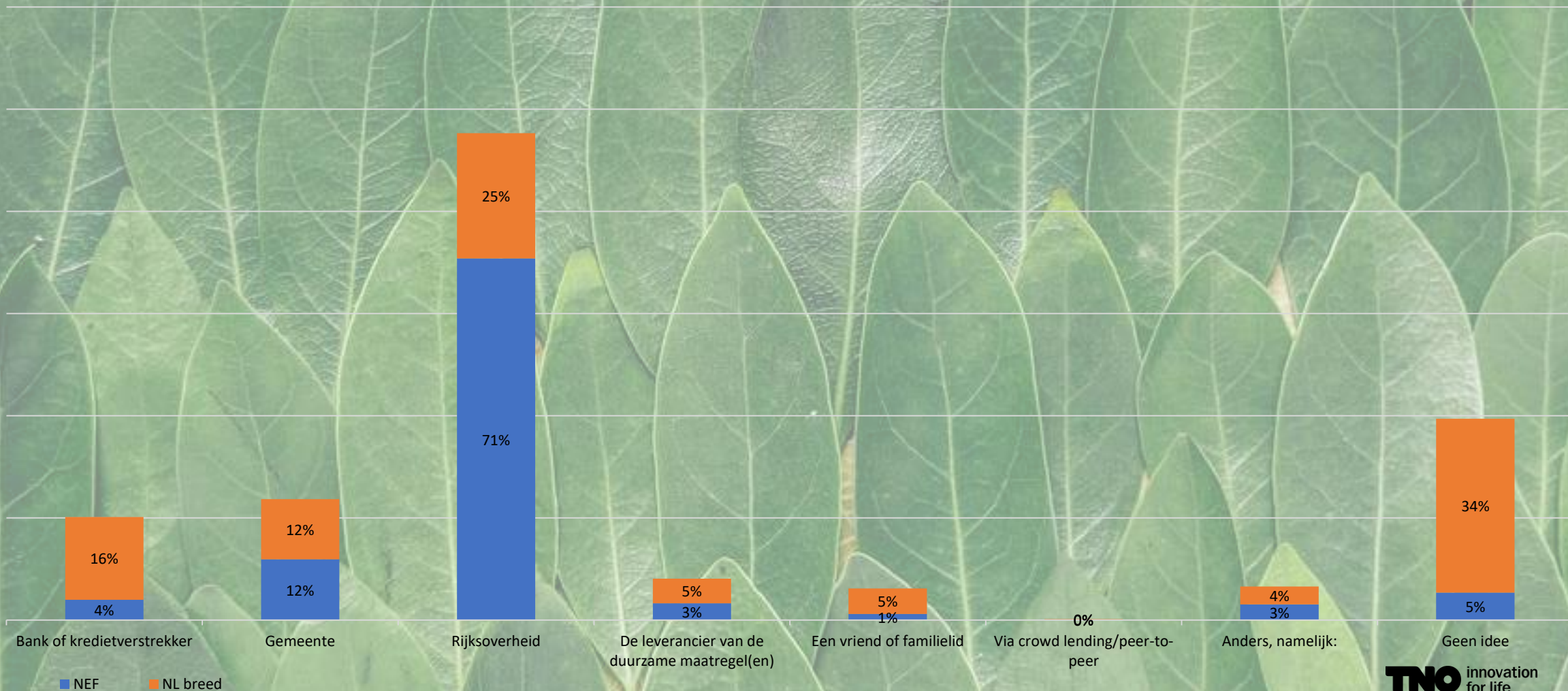
- Huiseigenaren van 18 t/m 44 jaar vinden vaker dat een **persoonlijke lening** relatief veel zorgen oplevert en een onverstandige optie is. Daarbij percipiëren ze **ophogen van een hypotheek** duurder. 65+ers relateren een persoonlijke lening juist minder aan zorgen en vinden minder vaak dat het veel 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.



- “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 een 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”

PERCEPTIE FINANCIERINGSCONSTRUCTEN AANBIEDER

Met wie zou je het liefst een financieringsregeling aangaan?



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).

BELEIDSAANBEVELINGEN

BELEIDSAANBEVELINGEN

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

› BELEIDSAANBEVELINGEN

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.
6. De overheid maakt het makkelijk en sneller voor woningeigenaren om subsidies aan te vragen.
7. Banken maken het ophogen van een hypotheek voor duurzame maatregelen simpeler. De Rijksoverheid maakt dit wettelijk mogelijk.



› **BEDANKT VOOR
UW AANDACHT**

TNO innovation
for life

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	Gebouwwebonden financiering	Persoonlijke lening	Gebouwwebonden financiering	Gebouw 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		
Maandelijkse 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		