

Consumer motivations on energy efficiency

Willingness to invest in an energy efficient home in the city of Groningen

Margo P. M. Enthoven

University of Groningen

June 2014

Within the EU, there exists a need to reduce greenhouse gas emissions. One of the ways to do this, is by making dwellings in the EU more energy efficient. However, low adoption of the energy label indicates that consumers are not willing to invest in energy efficiency in their homes. This research investigates the willingness to invest in energy efficiency among consumers in the city of Groningen, which is the capital of the Energy Valley, one of Europe's main leading areas in the energy sector. A survey among the inhabitants of Groningen, interviews with professionals, and the WoON (a dataset with data on every aspect on the residency of the Dutch residents) were used as data for this research. The results show that consumers are generally willing to invest in energy efficiency, but that the energy label is not a popular tool for this. The motivations of increasing the comfort of the dwelling and saving money by reducing monthly energy costs are the most important motivations, though motivations out of environmental ideology are growing. Besides this, there are differences between different socio-economic and age groups in the population when it comes to their motivations to invest in energy efficiency. This research provides insight on the motivations of the consumers in Groningen, and can be used to make the Energy Valley the most important Energy region in the EU.

Table of Contents

1. Introduction	Pg. 3.
1. Research problem	Pg. 4.
2. Research question	Pg. 5.
3. Set-up thesis	Pg. 5.
2. Theory	Pg. 6.
1. Consumer theory	Pg. 6.
2. Energy Literacy	Pg. 7.
3. Energy Efficiency	Pg. 7.
4. Rebound Effect	Pg. 8.
5. Energy label	Pg. 9.
6. Conceptual Frame	Pg. 11.
3. Methodology and Data Description	Pg. 13.
1. Primary data	Pg. 14.
2. Secondary data	Pg. 16.
3. Data Description	Pg. 16.
4. Research Area	Pg. 17.
4. Findings	Pg. 19.
1. Energy label	Pg. 19.
2. The economic effect of the energy label	Pg. 20.
3. Effectiveness label	Pg. 21.
4. Importance of label in choosing a house	Pg. 22.
5. Economics of energy efficiency	Pg. 23.
6. Rebound Effect	Pg. 24.
7. Most important motivations for energy efficiency	Pg. 25.
8. Differences in motivations between groups	Pg. 28.
9. Energy Literacy	Pg. 30.
10. Popularity of different measures	Pg. 31.
5. Conclusion	Pg. 34.
1. Recommendations	Pg. 35.
2. Predictions	Pg. 36.
3. Reflection	Pg. 36.
6. Resources	Pg. 37.
7. Appendix	Pg. 41.

1. Introduction

Climate change and especially the role that the emission of greenhouse gasses (GHG's) plays herein is a hot topic in science and society today. Not surprisingly; problems that are triggered by climate change are problems the whole world and its population have to face. Therefore, world leaders have created the Kyoto protocol to reduce GHG emissions and tackle worldwide climate change (UN, 1998).

The countries of the European Union have signed this protocol, and therefore have binding commitments to reduce their greenhouse gas emissions. During the first period of the protocol, which was 2008-2012, the EU countries' main tactic to reach the goals of the Kyoto protocol was to replace part of the energy sources that were important emitters of GHG's by renewable energy sources. However, it became already clear as of 2004 that the countries of the European Union would not be able to reach their goals by 2008-2012 (Harmelink & De Vos, 2010). The reduction policies depended too heavily on renewables, while there was not enough attention for other ways to reduce GHG emissions.

When the realization came that emission targets were not going to be reached with a main focus on renewables, other ways to reduce GHG emissions became more pronounced.

In the European Union, buildings make up 40% of all energy consumption, with domestic energy consumption accounting for three quarters of this 40% (EP & the council, 2010). Therefore, it is not a surprise that the interest in energy efficiency in buildings became more pronounced in the reduction of GHG's. In 2002, the first Energy Performance of Buildings Directive (EPBD) was introduced. This directive had the goal of increasing the energy performance of buildings in the EU, in order to reduce their energy consumptions and consequently their carbon footprints. Important part of the EPBD was the introduction of the Energy Performance Certificate (EPC) for buildings. This policy was the mother of the energy label on houses as we know it today. The energy label on buildings was introduced in the Netherlands on the 1st of January, 2008 (RVO, 2014a). It is an independent indicator of the energy performance of a building, and is able to provide consumers with more awareness on the energy efficiency of their homes.

The dominant focus on renewable energy throughout the 00's, is today very much present in one of the EU's most competitive energy regions; the Energy Valley (figure 1). The Energy Valley is a region in the northern Netherlands, which is a European leader in sustainable energy sources and in energy innovation (NRG magazine, 2012). This area has been emphasized as the frontrunner in reaching 2020 Kyoto protocol emission goals (WaddenZee, 2009). However, its frontrunner position is mainly based on its renewables and on energy innovation. Improving the energy performance of buildings in the region takes no great part in its policy (Van Werven, 2014).

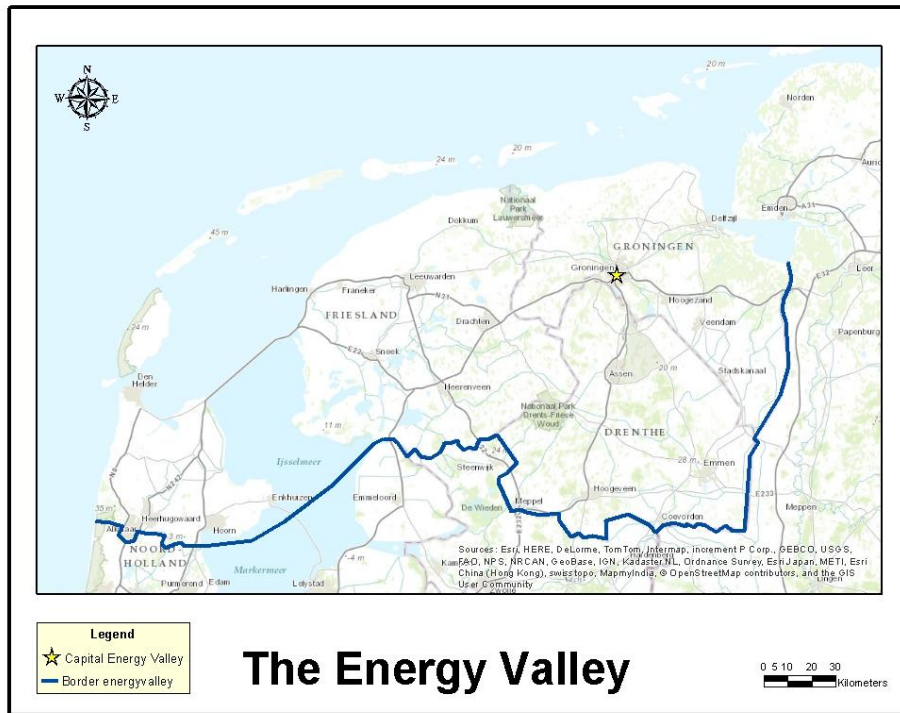


Figure 1. Map of the Energy Valley Region of the North of the Netherlands. Resource ArcGis 10.1 (2012).

1.1. Research problem

The lacking of a focus on improving energy performance in the Energy Valley might prove to be a kink in the chain of remaining one of Europe’s leading energy regions, as the importance of energy efficiency in European policy increases. Therefore, the Energy Valley needs to take measures to strengthen their position by enhancing energy efficiency in the region.

As mentioned above, domestic energy consumption accounts for 30% of all energy consumption in the European Union. Where around 75% of the dwellings in the Netherlands are built before 1980, their energy performance is low (Dirk Brounen, 2014). This means that there is a great energy saving potential, and that it is in the hands of the consumer. In order to enhance energy efficiency in the energy valley, it is crucial to know where the consumer stands in enhancing energy efficiency in his or her home.

There lies a great potential for the Energy Valley to remain an important European leader in emissions reduction at the consumer and his or her motivations. Energy efficiency is an opportunity that has not been made full use of, and by focusing on the goals of the consumer it is possible to use energy

efficiency as a tool for success in reaching emission goals. The potential of domestic, consumer driven energy efficiency therefore needs exploration in the Energy Valley area. This thesis explores the consumer driven willingness to invest in energy efficiency in the capital of the Energy Valley, Groningen. Figure 1 shows the central position of Groningen in the Energy Valley. In order for the energy valley to be able to increase the energy efficiency of its dwellings, its policy needs to be designed on the basis of the willingness of regional consumers to invest in energy efficiency measures. This thesis will therefore explore the willingness of the consumer to invest in energy efficiency in Groningen, the capital of the Energy Valley.

1.2. Research question

The question that needs to be answered to provide a consumer oriented image of energy efficiency in dwellings is the following: *“To what extent are consumers willing to invest in an energy efficient home in Groningen?”*

The sub-questions are the following:

- To what extent is it profitable for consumers to invest in energy-efficiency?
- What is the adoption percentage of the energy label in the Netherlands and in Groningen?
- To what extent are the consumers in Groningen energy literate?
- To what extent do consumers take energy labels into account when buying/renting a home in Groningen?
- What are the main motivations for willingness to pay for energy efficiency among consumers?
- To what extent are there differences in willingness to pay for energy efficiency between different income groups?

1.3. Set-up thesis

In the second chapter of this thesis, the theory that provides the framework for this research is illustrated. A conceptual model can be found at the end of the second chapter. This conceptual model illustrates how the most important concepts from the theory are linked. In chapter three, the research method and the acquired data are described. The fourth chapter contains the findings of this research, which are illustrated by bar charts. Then finally, the 5th chapter contains the conclusion, recommendations, predictions and a research reflection.

2. Theory

2.1. Consumer theory

“Consumer behavior is the study of individuals, groups, or organizations and the processes they use to select, secure, and dispose of products, services, experiences, or ideas to satisfy needs and the impacts that these processes have on the consumer and society” (Kuester, p. 110, 2012).

In energy efficiency and energy saving policy, there is a distinction to be made between energy-efficiency and frugality of the energy user (Oikonomou et al., 2009). Energy efficiency is the technological aspect of reducing energy consumption, such as improved insulation. Frugality is the concept of the behavior of the energy saving consumer. It means that the consumer is showing energy conservation behavior and is actively saving energy. Examples of this are turning off all the electronic devices in the home when leaving the home or going to sleep and managing the heating of the house in a comfortable but efficient manner.

Oikonomou (2009) stresses that energy conservation can be enhanced through the motivations of people, such as morality or climate change concerns, or changes in the context of energy use, such as legislations or a change in energy prices.

However, recent research by Perlaviciute (2014) shows that, besides frugality, energy efficiency is prone to the motivations of the consumer as well. Perlaviciute’s (2014) research on goal-driven evaluations of sustainable products shows that consumers see sustainable products as positive or desirable when these products facilitate their goals. “Goal framing theory” states that three goals can guide the evaluations of sustainable products: hedonic, gain and normative goals.

The different measures that can be taken to make the dwelling more energy efficient are the sustainable products in Perlaviciute’s (2014) goal framing theory.

Research by the Dutch institution *AgentschapNL* has shown that in the Dutch context, there are four main motivations for homeowners to invest in energy efficiency (Veltman & van Welzen, 2012). These motivations are: saving money, increasing comfort, carrying out maintenance and environmental concerns.

Perlaviciute’s (2014) three different goals, can be well applied to the goals and motivations that Veltman & van Welzen (2012) have discovered. The goal of gain could be saving money in the case of energy efficiency. A normative goal in this case would be to reduce Co2 emissions in order to fight the greenhouse effect. Hedonic goals are the comfort of the dwelling and a well-maintained home. Consumers who consider to take energy-efficiency measures are driven by one or more of these goals. The extent to which the energy label could help consumers reach their goals determines the consumers’ interest in the product.

It is expected that the goals by Perlaviciute (2014) and Veltman & van Welzen (2012) can also be found among the consumers in Groningen. Practical implications of the goal-framing theory are that when it

becomes known what consumers' goals are, then policy and marketing can be adjusted to fit these goals.

2.2. Energy literacy

Brounen et al. (2013) have examined the energy literacy among Dutch household by examining the results of a survey that was conducted in 2011. Brounen et al. (p. 43, 2013) explain energy literacy as: *"whether households are able to make a trade-off between long-term savings from energy efficiency investments and the upfront investments that are required to achieve improvements in energy efficiency"*.

Brounen et al. (2013) found that 44% of the respondents did not have an insight into their own energy costs. They did not know what they spent on gas and electricity on a monthly basis. It was also examined, based on an example question, whether the respondents were able to make rational decisions on heating systems. Two heating systems were compared to each other, based on purchasing price and monthly energy costs. 60.1% was able to make the most optimal decision, which would be more energy efficient and would in the long term save the household money in terms of energy savings. 52% of the respondents used green power. These three factors define the energy awareness and energy literacy as spoken of the research by Brounen et al. (2013).

The energy literacy is crucial in consumers' willingness to pay for energy efficiency. The extent to which consumers are energy literate, determines whether they can make the right choice for energy efficiency measures, based on their motivations. As an example, when the consumer is willing to invest in energy efficiency in order to save money, but is not aware of his or her monthly costs and is not capable of making the most profitable decision, the motivations of the consumer do not fully influence the energy efficiency behavior due to ignorance. Expected is that the research results show the same trend as Brounen et al. (2013) show, because their research has been so recently published.

2.3. Energy Efficiency

In the Dutch context, there are 7 popular energy efficiency measures, which are depicted in figure 2. The effectiveness of these measures differs per type of dwelling, but figure 2 shows the average saving potential for the average Dutch house. These measures are, as depicted from top to bottom, insulation of a sloped roof (when attic is heated), placement of a solar boiler, solar panels, replacing central heating kettle by a kettle with higher returns, insulation of the cavity wall, replacing single glazing by double ++ glazing, and insulation of the floor on ground level. With every measure, the number on the left is an estimation of the investment costs, and the number on the right is an estimation of the yearly investment returns on energy savings (Milieu Centraal, 2014a).

Research in Flanders has shown that for all common types of dwellings, insulation measures pay off in terms of reduced energy costs within a period of 10 years. However, it differs per type of dwelling what

the most profitable insulation measure is (Audenaert et al., 2010). As an example: when the dwelling is on the top floor of an apartment building, floor insulation is not likely to pay off, though floor insulation in a dwelling on the lowest floor of the same building or in a semi-detached house is very likely to bring high returns on the initial investment.

Banfi et al. (2008) show that among the renters of apartments in Switzerland, there exists a general willingness to pay for energy-efficiency measures in their homes. The type of measures were façade insulation, window insulation and ventilation systems. Home owners and renters would be willing to pay 3% to 13% on the rental or purchasing price, depending on the measures taken, for an energy efficient apartment (Banfi et. al., 2008)

The expectation is that, when energy efficiency measures are profitable for consumers, they will be willing to invest. This would imply that energy efficiency measures could be easily promoted through subsidies.

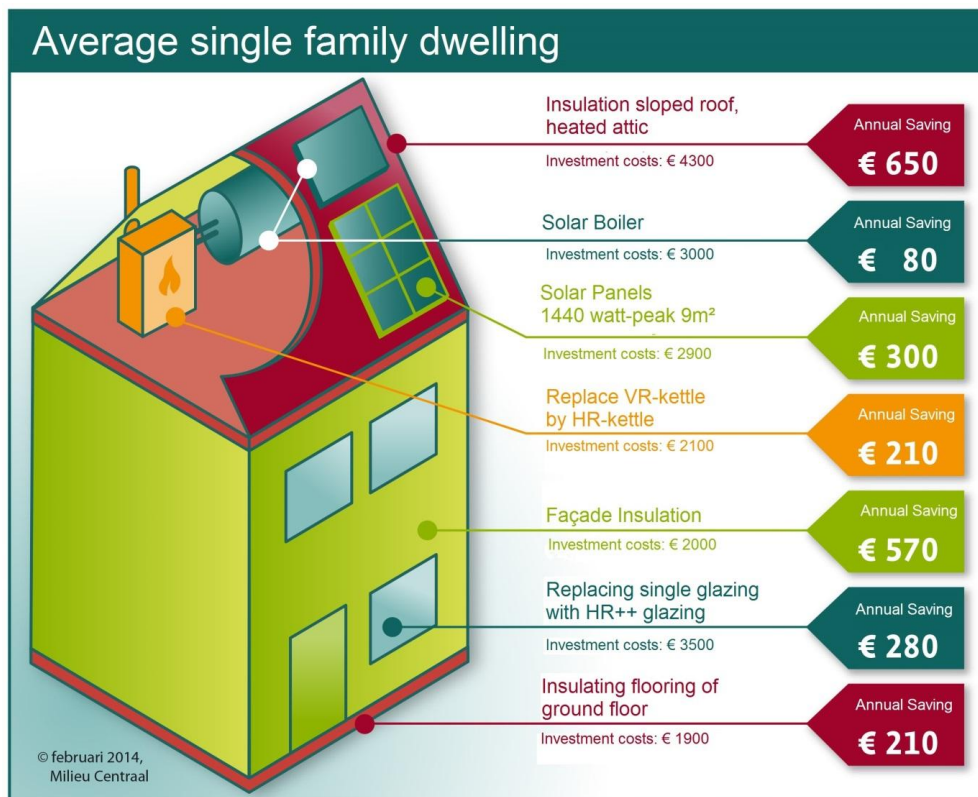


Figure 2. Different energy efficiency measures for the Dutch dwelling. Source: Milieu Centraal (2014a).

2.4. Rebound effect

Because increased energy efficiency changes consumers' perceptions on energy costs, technological measures can change the energy behavior of the consumer (Khazzoom, 1980). This is called the rebound effect. Since the discovery of this effect, it became subject to ongoing debate, which featured its existence and the strength of its influence (Aydin et al., 2014).

Sorrell (2007) has performed an extended study on the rebound effect in household energy consumption, and has combined existing research on the rebound effect in this one study. He shows that the rebound effect is present in household energy consumption, but that this is most likely to be less than 30% and that it declines over time. This means that when the energy efficiency of the house doubles, a decline in energy use of at least over 70% will occur. Gillingham et al. (2014) use the same method as Sorrell and combine different existing studies to determine the size of the rebound effect. They find a rebound effect of 5-25%, with some studies having a range of 5-40%.

Aydin et al. (2014) have researched the rebound effect on labelled houses in the Netherlands. All the houses in this research were labelled with the Dutch energy label in 2011 and 2012. The energy use of the dwellers was reflected against estimated engineering projections. A rebound effect of 26.7% among home owners and 41.3% among tenants was measured. This means that when the energy efficiency of the home doubles, that energy use will decline with 59% in rented houses and with 73% in owner-occupied houses (Aydin et al. 2014).

Concluding, the rebound effect exists and is an asset which needs to be taken in mind when talking about energy efficiency. However, the size of the rebound effects' influence is not known. Gillingham et al. (2014) prove that besides this, the effect is different in every context, for every measure, and for every product which involves energy use. It can be said though, that the larger the energy consumption is and the higher the reliability on energy is, the higher the rebound effect is (Gillingham et al., 2014). When the rebound effect also appears to be present in the context of Groningen, policy makers will have to anticipate on this.

2.5. Energy Label

The "energy label", is the translation of the *European Energy Performance Certificate* (EPC) to the Dutch context (figure 3). The EPC expresses the buildings' energy performance, and makes it possible for consumers to compare the energy efficiency of buildings (Amecke, 2011). The energy label ranges from G, for least energy efficient to A, for most energy efficient. Highly energy efficient or energy neutral buildings can even receive an A+ or an A++ label. The energy efficiency label is based on certain assets of the building. These are the age of the building, its square meters, the type of building, the location of the building and the insulation and energy efficiency measures that are present in the building.

The energy label was introduced in the Netherlands in 2007. From 2008, it became obligatory for new buildings and buildings that were undergoing large renovations to have an energy label (RVO, 2014b).

The owner of the building became obliged to present an energy performance certificate to the buyer or tenant of the building. The label is obligatory in all transactions, except when the owner of the building can present an earlier version of the non-obligatory EPC from the years 2002-2008 to the tenant or buyer, or when both parties agree to sign a statement of agreement not to have an energy label (Milieu Centraal, 2014b). There is no legal sanction when the home owner does not provide the buyer or tenant of his dwelling with an energy label. In practice this often means that home owners refrain from having an energy label on their dwelling in the case of a transaction.

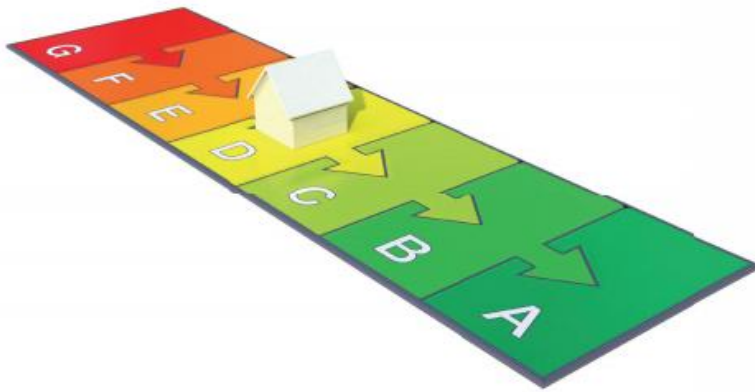


Figure 3. The energy label for dwellings in the Netherlands. Source: EnergieLabel.nl (2014).

In 2015, all home owners in the Netherlands who do not have an energy label yet, will receive an indicative energy label (Blok, 2013). This means that the position that the energy label has at the moment of this research, will change within half a year.

Brounen et al. show that there is a significant difference in the prices of dwellings with green energy labels and with yellow, orange or red energy labels (2011). *Ceteris Paribus*, the average dwelling with a green label was sold at a price of at least 4% more per m² than the average dwelling with a yellow, orange or red label. Houses with an A label were even sold for a price that was 12% higher per m² than the price for a house with a G label.

Research from the USA also shows that there is a positive effect in the value of a building, when this building has an energy efficiency certificate (Eichholtz et al., 2009; Popescu et al., 2012).

As of 2012, only 30% of the dwellings in the Netherlands had an energy label, and the majority of these dwellings are part of the Dutch social housing program (Directoraat-Generaal Wonen en Bouwen, 2013). On top of that, Brounen et al. (2011) found that as of 2009, energy labels were adopted at a declining rate.

However the adoption rate of the energy label proved to be only 30%, the *Directoraat-Generaal Wonen en Bouwen* (2013) also shows that within the number of houses of which the energy performance is known

in the Netherlands, the energetic quality has improved since 2000. This can be seen in figure 4, which shows that the number of E, F and G energy labels has declined since 2000 while the number of A, B, C and D energy labels has increased since 2000. Also, in about 30% of owner-occupied houses, homeowners have invested in energy-efficiency in the years 2008-2013.

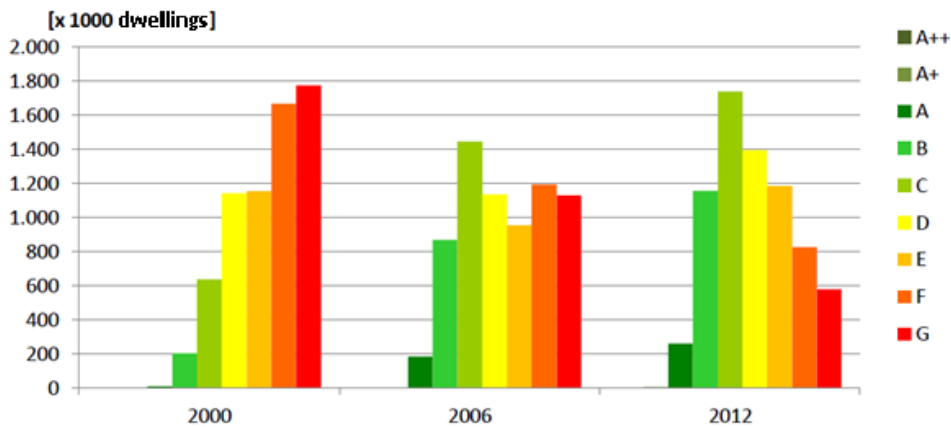


Figure 4. The energy performance of labelled houses in the Netherlands. Source: Directoraat-Generaal Wonen en Bouwen (2013).

2.6. Conceptual Frame

Figure 5 is the conceptual frame in which all the theory that is used comes together and provides the frame within which the research is executed. The different aspects of the energy label, of energy literacy and of energy efficiency that are mentioned, exercise an influence on the consumer and his or her motivations. The most important consumer motivations are gain, hedonic and ideology. These motivations determine the willingness to invest of the consumer.

A side effect which plays a role is the rebound effect. This is the feedback effect of the willingness to invest on the adoption of the energy label. The rebound effect is influenced by both the willingness to invest of the consumer and by energy efficiency measures. There is also a feedback from the willingness to invest in energy efficiency on the adoption of the energy label. The adoption level of the energy label might rise when the willingness to invest increases.

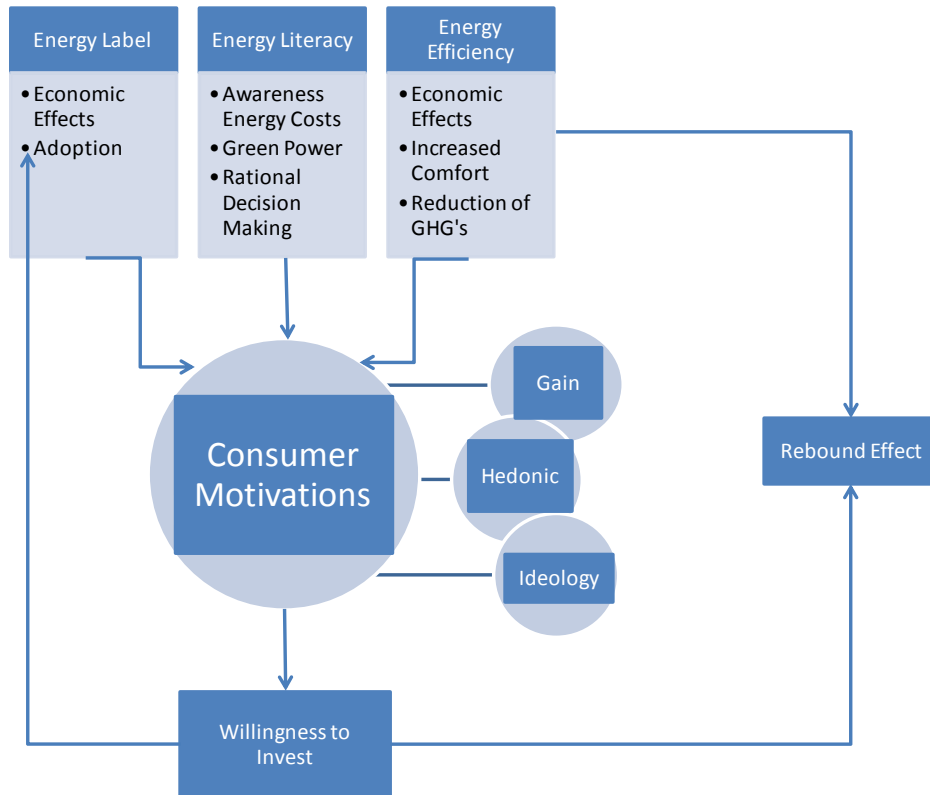


Figure 5. Conceptual frame of the theory

3. Methodology and Data Description

The point of departure in this research is a pragmatic one. This pragmatic point of departure is linked to the goal of this research, which is to map the consumers' willingness to pay for energy efficiency. The most important problem behind this point of departure is to *gets things done*, to find out how energy efficiency can *happen*. Getting things done is one of the most important goals of pragmatic knowledge, because pragmatism produces the view that whatever counts as knowledge is determined by its usefulness in practice (Gregory et al, 2009). When to the way in which consumers are motivated to become energy efficient is concerned, this is a matter of people's perspectives on the usefulness of energy efficiency measures for their personal goals. The focus on people's own perspectives puts a spotlight on the individual and how the individual perceives his or her surroundings.

In order to collect the data on consumers' perspectives, a mixed methods methodology has been adopted. The reason for this mixed methods methodology is because there are multiple ways to look at the consumer. A mixed methods methodology will help to maximize understanding of the research question and the research subject (Longhurst, 2010). Three ways to look at consumers are adopted in this method. The first way to look at the consumer is through the eyes of the expert. The second way to look at the consumer is through datasets with numbers on consumers' behavior and the third way to look at the consumer is by asking the consumer face to face and interacting with him or her.

In order to look at the consumer through the eyes of the expert, semi-structured interviews with experts are required. These experts in the consumer market are able to provide detailed information about consumers. Besides that, the interviews with experts can determine whether the questions that are later asked to the consumers in the surveys are the right questions or whether they need to be adjusted.

The dataset on consumers' behavior can be accessed through the Dutch government. The Dutch government keeps track of its inhabitants' behavior concerning living and living preferences in the WoON. This dataset permits to make generalizations on a large sample of inhabitants of Groningen. It is also used to provide a statistical background for the face to face surveys.

Face to face surveys get the consumers' motivations directly from the consumers themselves. The survey results are used to generalize about the consumers in Groningen. Because the consumers in Groningen are numerous, generalizations are required in order to produce data that can be put into practice by policy makers and promoters of energy efficiency. Generalizations provide a community perspective on the willingness to invest in energy efficiency, and make it possible to create a general rule on which policies can be made or measures can be taken. Sir Patrick Geddes (1915), one of the founders of modern spatial planning in Europe, stresses on a "survey before action" when it comes to spatial planning. In order to be able to make a local plan, a local survey is needed. Such a survey on the matter of energy labels has been lacking in present-day Groningen, however, this research has provided this survey.

There is also a negative point to generalizations though; generalizations usually stay on the surface. When it is necessary to go deeper into the matter, more detail is required. Fortunately, that is where the

expert interviews will serve well. They allow for a deeper insight in consumers' motivations, and explain the underlying factors and reasons better.

Because a quantitative approach lies at the heart of this research, while qualitative data is needed to 'flesh out' this study, a quantitative perspective with acceptance of qualitative data is adopted (O'Leary, 2010). This can be recognized in a survey with both open ended as well as closed questions, and key informant interviews at the start of the project in order to facilitate survey development.

In Appendix A, a table of which data answers which research question can be found.

3.1. Primary Data

Primary data collection includes a semi-structured questionnaire and interviews with officials from housing associations in the city of Groningen, experts from private companies and institutions involved in energy policy in Groningen and countrywide experts on the consumers and on energy efficiency. The interviews have been executed in the first place, in order to be able to contribute to the questions in the questionnaire. E-mails were sent to four housing associations in Groningen. Housing associations have in common that they mainly focus on the lower socio-economic class and on tenants. Two of the interviews with housing associations were with professionals from large associations; Jos Idema from *De Huismeesters* and Meino Nijhoff from *Nijestee*. The other two were with professionals from smaller housing associations; Maarten Huijser from *Mooiland* and Louis Wolf from *Steelande*. These housing associations had some very specific target groups within the lower socio-economic tenant class, such as elderly, students, camp dwellers and Moluccans.

KAW architects and KUUB consultants both focus on the home owner, and were therefore approached to have interviews with as well. They serve home owners in many different classes, though the higher socio-economic class is dominant in the KUUB. The KAW usually focuses on the lower economic class and on tenants, but the interviewee from KAW was working on a project with home owners predominantly in the higher socio-economic class. This means that together with the interviews from the housing associations, the information on the population of Groningen ranged from the lower socio-economic tenants to the higher socio-economic home owners. The interviewee from the KUUB was Alfred Middelkamp and the interviewee from the KAW was Tijmen Hordijk.

The final interviewees were Prof. Dirk Brounen from the university of Tilburg and the *TiasNimbas* business school and Kees Jan Hoogelander from the *RVO* (Netherlands Enterprise Agency). Prof. Brounen is a leading scholar in the field of energy efficiency and the energy label, and authored 3 articles that are used in the theoretical framework of this research. Though he is an expert on energy efficiency in the Netherlands in general and not in Groningen only, his research provides some of the most important theory on the Dutch context of energy efficiency. Kees Jan Hoogelander works at the department of energy efficiency in the built environment. He has worked there since 1999, and has become an expert on the energy label and the EPA (energy performance advice).

All the interviews can be found in Appendix B.

The questionnaire is set up in a structured form, so the data is fit to be analyzed with statistical tests in SPSS. This analysis is required in order to be able to generalize on the population of Groningen. In appendix C, the survey that was used can be found.

31 inhabitants from the city of Groningen participated in the survey. They were asked on their opinions face to face, so they would feel more obliged to respond truthfully. At least 30 responses were needed to make proper generalizations on behalf of the population of Groningen. However, out of fear of not gaining over 30 responses, the survey was also posted online and was promoted through social media. As the 31 face to face surveys show, this fear was not necessary though. Still, the on-line survey yielded seven respondents. In order to find out whether these online surveys could still be used in this research, an independent samples t-test was performed in order to find out whether the means of different variables in both samples were from the same population. Fortunately, this was the case, and the internet surveys were also fit to be used in this research. The outcomes of the independent samples t-test can be found in appendix D.

The sampling method for both online and face-to-face surveys was convenience sampling. The target population is the entire adult population of Groningen who live in houses and who are the head or one of the heads of the household. Because the online survey was promoted through social media, it is most likely that only people from the researchers' network and the networks of the people who shared the post have filled out the survey. The face-to-face surveys were collected between 11AM and 6PM on weekdays on the *Heerestraat* in Groningen. This time was chosen because of the opening hours of the shops in the streets. However, this means that a large portion of the people who work between these times will have been excluded from the surveys (except for during lunch breaks). Therefore, retirees, housewives, housemen and jobless people might be over-present in the survey. As the target population of this research is the entire adult home owner and tenants population of Groningen, perhaps some groups that are working between 11AM and 6PM have been left out.

An ethical question in this research was the role of the researcher opposed to the role of the respondent, in both the interviews and the surveys. Especially the questionnaires might have changed the attitudes of the respondents, as they might become more aware of energy efficiency measures. Besides that, they might have answered that they would improve the energy efficiency of their house out of environmental concerns, where this was not the case. They might pretend to be more concerned with the environment than they really were, in order not to seem someone who does not care about the environment. In the interviews, the ethical concern had to do with power, since the places where the interviews were taken were not neutral places, but the places where the respondents worked. This might have an influence on the roles of both respondent and researcher.

A possible effect of the survey might have been that the respondents became more aware of the importance of energy efficiency and of energy saving, due to the raising of the topic of energy efficiency by the researcher. This might influence their opinion and their behavior, and therefore this influence

needs to be considered by the researcher. However, this influence does not seem likely to do harm to the respondents or to have negative effects for them.

3.2. Secondary Data

The Dutch government keeps track of how people in the Netherlands live and want to live with the WoON (Living Research Netherlands). Research is executed among Dutch citizens every three years. Part of this research concerns energy efficiency labels and the energy use of households in the Netherlands. The dataset of the WoON 2012 is extended and covers many characteristics of houses, neighborhoods, inhabitants of the Netherlands and their wishes. The dataset will provide the number of houses that have energy labels and the characteristics of these houses, for instance, the building year of the house, and whether the house is owned or rented. The data on the inhabitants of the houses with energy efficiency labels covers, for instance, age and income.

The dataset is available for request at the DANS (Data Archiving and Networked Services) of the KNAW (Koninklijke Academie van Wetenschappen) (Directoraat-Generaal Wonen en Bouwen, 2013). After receiving the data from the DANS, the dataset was put in SPSS. This dataset provides a framework of house- and dweller characteristics around the primary data. Since the aim of this research is to find out what consumers' motivations on energy efficiency are, there exists a need to distinguish between different groups of people in order to be able to find differences in the motivations on energy efficiency between different groups of consumers.

The WoON has brought out two modules that are used in the theoretical framework: one about the energy use in dwellings (Directoraat-Generaal Wonen en Bouwen, 2013) and one about energy saving in dwellings (Tigchelaar & Leidelmeijer 2013). The module about energy savings contains valuable information on the distribution of energy labels among many types of houses, the "energy behavior" of dwellers in the Netherlands, and investments in energy saving and saving potentials.

Besides the WoON, there is also a dataset available at the CBS (Central Bureau of Statistics) in the Netherlands. It contains data on all the houses in the Netherlands that are labelled. This dataset is very extended, but the data on houses with energy labels cannot be combined with all other data available. Therefore, this dataset is useful, but is not able to provide a large amount of useable data.

3.3. Data Description

The WoON is a useful dataset to provide numbers and figures on living in the Netherlands, and it can be used to perform research on the housing preferences of the Dutch population and on the housing market. However, it contains no extended data on consumer motivations on energy efficiency or on energy labels. The quality of the data is indicated by the size of the dataset and by the fact that it is used for many different governmental purposes. For the Netherlands in general and for Groningen, it is

a representative dataset with consequently 69339 cases for the Netherlands and 584 cases for Groningen.

The interview data was recorded with an application on a mobile phone. The quality of the sound files was good, with only sometimes a little distortion. All the interviews lasted between 27 and 51 minutes. The interviews were transcribed and then the transcripts were coded on key concepts. This coded interview data is easy to read and to transform into results. The number of 8 respondents is relatively large for a mixed methods research with a quantitative approach.

The survey data is useful as main data source, and the questions were able to cover the data that the quantitative data analysis needed. In total, 38 surveys were collected. However, 31 of the surveys were taken by convenience sampling on weekdays in the city center in Groningen, so perhaps the group of people that was working has been left out of the data analysis. The number of 38 surveys is for a single researcher with mostly face to face surveys a realistic number to collect, though it leaves doubts on the representativeness of the survey population for the city population. Since there are almost 200000 inhabitants in the city of Groningen, the survey population is small compared to the actual population, and due to convenience sampling, possibly not representative. However, time constraints meant that the research time had to be divided between interviews, surveys and database research. A fully representative number of face to face surveys was therefore not realistic.

3.4. Research Area

The research area of this thesis is the city of Groningen. As mentioned in the introduction, it is the capital of the Energy Valley in the Northern Netherlands (figure 1) . Around 198.000 people live in the municipality of Groningen (CBS Statline, 2014). The city of Groningen is the capital of the province which also bears the name Groningen. Since this research focuses on consumers and houses, it is useful to know who the consumers in the city of Groningen are. About 25% of the inhabitants of the city are students, and the social housing market is more dominant in Groningen than in the Netherlands on average. 60% of the city's houses are rental homes(CBS, 2008), opposed to 33% countrywide. From these 60% of rental homes in Groningen, more than half belong to the social housing market. The social housing markets provides 33% of the houses in Groningen in total. In the whole of the Netherlands, 25% of the total housing stock is social housing (WoON, 2012).

The sampling area for the face to face surveys is depicted in figure 6. This figure shows the center of the city of Groningen. As can be seen, the surveys have been performed in the most central part of the city. This part is the main shopping area of the city, and at the time of sampling, there was also a carnival in this area.

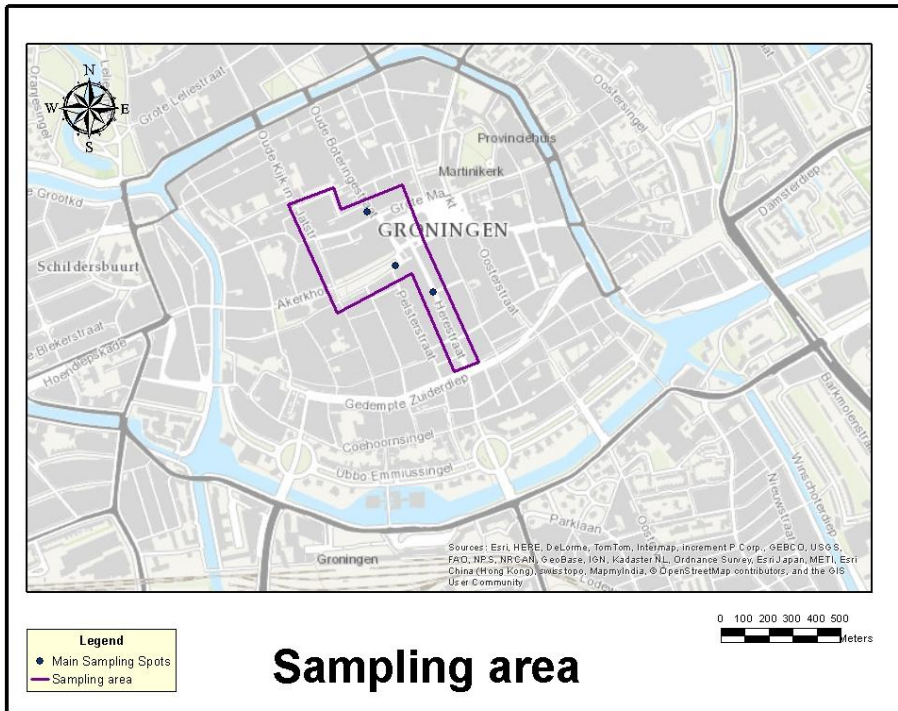


Figure 6. The sampling area of the surveys. Resource: ArcGis 10.1 (2012).

4. Findings

4.1. Energy Label

Where the *Dictoraat-Generaal Wonen en Bouwen* (2013) showed that the adoption of the energy label in the Netherlands was 30% in 2012, the data from the WoON that was analyzed for this research showed different numbers on this matter. When the percentage of energy labels per label was depicted, SPSS showed that 74.5% of the cases had missing values. This implies that there was an adoption rate of only 25.5% (WoON, 2012). Compared to the overall adoption rate of the energy label in the Netherlands, the adoption rate in Groningen proved to be higher, namely 37.5% (WoON, 2012).

This high adoption percentage is mainly explained from the different kind of housing market in Groningen, compared to the rest of the Netherlands. Throughout the Netherlands, about 25% of the people live in social housing (WoON, 2012). In Groningen, this percentage is higher: 32.9% (WoON, 2012). The data from *Statline* (2011) showed that 94.3% of the labelled buildings in Groningen are occupied by tenants. Only 5.7% of the labelled buildings in Groningen are occupied by home owners (Statline, 2011).

From the different interviews with housing associations quickly appeared that they all had an adoption rate of 100%. The reason for this is that it became obligatory for housing associations in 2010 to have all their property labelled. This explains why the adoption rate of the energy label is so high in Groningen: the WoON (2012) shows that the percentage of people in the Netherlands who live in social housing is about 25%, where in Groningen this is about 33%.

In the survey that was taken among the residents of Groningen, only about 25% of the respondents' houses had an energy label.

In Groningen as well as in the Netherlands, when the WOZ value of the house per energy label are depicted, a u shape can be discovered in the bar chart that depicts this (figure 7 for the Netherlands and figure 8 for Groningen.) This means that the value of the house is lower as the energy performance of the building lowers, until it reaches the E label. After the E label, the value of the building rises again. This means that the value of an average G labelled building in the Netherlands is higher than that of average D, E and F labelled buildings. For Groningen, the value of the average G labelled building is higher than that of an average E or F building.

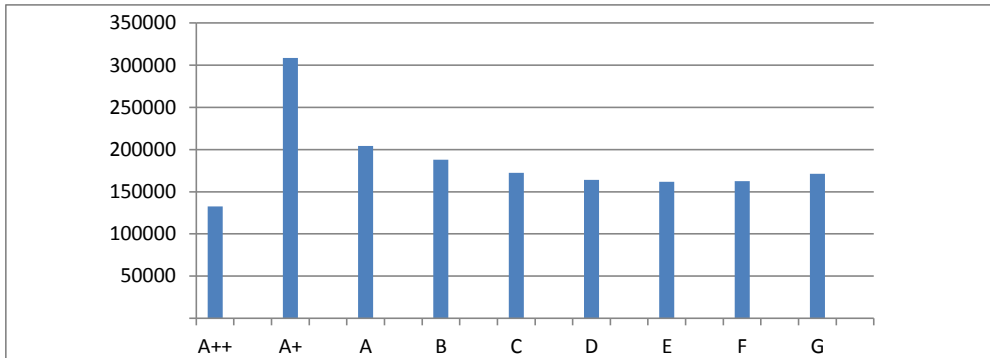


Figure 7. Average WOZ value of houses per energy label in the Netherlands. Resource: WoON (2012).

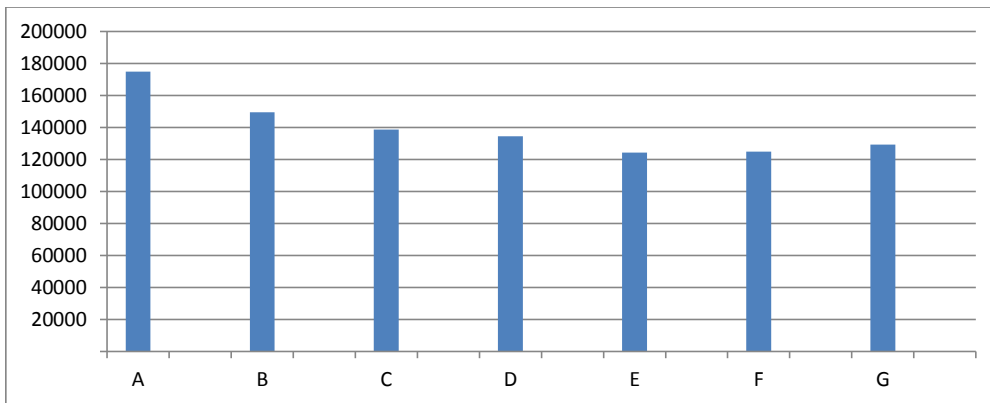


Figure 8. Average WOZ value of houses per energy label in Groningen. Resource: WoON (2012).

4.2. The economic effect of the energy label

As already mentioned, research by Brounen et al. (2009) showed that dwellings with an A label received higher transaction prices per m². The interviews with the housing associations show that the energy label now also has a direct effect on the rent of the dwelling:

“The points (of the energy label) now become with the increased rent from the first of June, also the points on which the rent is based on the energy label. And no longer on the other points, such as double glazing, floor insulation and so on. You used to have all different points for that, but it becomes one point now with the energy label. Instead of using all those little points, the energy label is used now only.”
 (Maarten Huijser, Mooiland, 2014)

The results show that in the social housing sector, the higher the energy label is, the higher the rent for the dwelling is. However, in the practice of the home owner, this economic effect is less clear.

Tijmen Hordijk (KAW, 2014) says that there is a general price effect to be observed, but that this is mainly a rough division between “good” and “bad” energy performance:

“Of course, there are many factors that influence the price of a dwelling, but I think that you can simply divide this into two labels. If you look at the market, than that is good and bad. A, B and C is good while bad is everything down from D. I think that that is what matters in the price determination of a dwelling.”

Alfred Middelkamp (KUUB, 2014) points out that even though a general positive economic effect of the label is observed, this does not mean that it is the case in the practice of the home owner.

“It depends on which glasses you put on. From a macro-economic point of view, you can say that if you pool all Dutch dwellings and research the speed of sale, that the dwellings with a higher label sell better and sell for a better price. Then of course, you can think something of causality and correlation, because you can also show that dwellings with a positive label are generally better maintained, but in general, it makes sense on a macro-economic level. For a home owner who is selling a dwelling, there is no use at all. Because a dwelling is located on a certain street and the buyer will make a choice between dwellings based on feelings, based on the location, and energy efficiency then is not a very dominant element.”

Meinof Nijhoff from Nijestee (2014) points out that the energy label is not of great importance in the value of the house as well:

“The value of the dwelling is determined by the location, the location, and again the location. And then there are 27 other things and then the label.”

There are also some negative effects observed from energy efficiency. In a project by *De Huismeesters*, 284 dwellings were renovated in order to revive the neighborhood (*AgentschapNL*, 2012). A number of these dwellings were sold on the market. However, a negative effect was observed on the WOZ (house value that is estimated by the municipality) value of the dwellings. Jos Idema (*De Huismeesters*, 2014):

“In the Tuinwijk the dwellings with an energylabel E or F, zone red, orange-red, were heavily improved to label A and B. Only what you see there, as a general effect, on the WOZ development that you see there, is that the WOZ value has decreased. [...] Only what you see is that we have put dwellings on the market there in a short period of time, a high amount. Every association has that. And because you do it on a very short notice, you need to choose a safe price close to the market, but on the other hand, you also have to sell these dwellings quickly. [...] And then you see that it has an effect on the WOZ value, a colonizing effect.”

Though this negative value development is not an effect of the energy efficiency measures, it shows that the rule of thumb that the value of the building increases when its energy efficiency increases, does not always apply to practice. Within a broader range of factors, the value of the dwelling is subject to stronger economic factors than its energy label.

4.3. Effectiveness of the label

The *Dictoraat-Generaal Wonen en Bouwen* (2013) showed that even though the adoption of the energy label was not very high in 2012, the energy performance of the buildings had risen since 2000 (figure 4). This is a trend which is also going on within the housing associations. *Aedes*, the national organization of housing associations, signed a decree that all Dutch housing associations would try to make energy label B the average energy label of all their dwellings by 2020 (Spies et al., 2012). As an effect, housing associations are executing large renovation projects among their stock.

On the effectiveness of the energy label as a tool for climate change mitigation, prof. Brounen (2014) explains that part of its effectiveness is in raising the awareness of people:

“A hypothesis is that when people do not have a label, they will be surprised. Because if you do not have a label, you don’t know how much you need to pay. If you have a mild winter, like this year, everyone will be pleased. But if you have a cold winter, and no label, it is a surprise every time how much you need to pay. So we think that people without a label have a higher risk on unpleasant surprises.”

The effectiveness of the label in the Netherlands is different than in other countries, mainly due to the form it has gotten in the Netherlands but also due to a lack of traditions in seeing energy costs as an important monthly cost. Brounen (2014) explains that in other countries, it was already customary to ask after the previous owners’ energy costs. This means that the implication of an energy label was not such a big step in these countries, and that the adoption went smoother than in the Netherlands. Another reason that the implication of the energy label did not go smooth, according to prof. Brounen (2014) is because of the way it was introduced and the legislation that surrounds it:

“When Jon(Quigley) was still here, we sat with a colleague who completely explained us (the policy around the energy label). Jon first thought we were joking when we told how the Dutch energy label was introduced. He said, you have to make about four choices whenever you take these kind of initiatives. And you can make every choice wrong or right. And it seems like every choice was made with the intention that it wouldn’t work. So, he said, you should never make the seller responsible for the costs. [...] If you do that, you put the incentives in the wrong place. And in these kind of transactions, you need to express the costs as a percentage. If you ask them to pay 150 euro’s than that’s a lot, but if you ask them to 2,01% instead of 2,0%, than it is not a problem for people.”

This shows how the legislation surrounding the energy label has a negative effect on the extent to which consumers are willing to pay for the label. The legislative surroundings of the label influence whether the consumer is willing to pay for the label or not. This implies that the legislation around the energy label needs to be adjusted in order for the label to become more effective.

4.4. Importance of the energy label in choosing a house

When it comes to the importance of the label as a factor in consumers’ motivations on choosing a new home, this is not an important factor. Most parties state that the consumer does not consider the

energy label when choosing a house. Sometimes it counts as a factor, but then it is subjective to a range of other factors. The following explanation by Alfred Middelkamp (KUUB, 2014) explains well how important the energy label is in the decision to buy a house:

“A dwelling is located in a certain street and the buyer of the dwelling will make a choice between different dwellings based on feelings, based on location and energy efficiency isn’t the most dominant element then. What you do see is at the moment that multiple dwellings are on sale in the same street, that all look alike, that a buyer needs to be helped in making the choice. When there’s doubt, people have a feeling for what’s it going to be, but it is convenient if there are arguments for their choice. If the dwelling that feels good also happens to have an energy label, a green energy label, than that is what they tell to each other to justify their choice.”

Louis Wolf (2014) from Steelande pointed at the same effect, only then for the social housing renters’ market:

“People usually look for a certain dwelling because of the dwelling itself, the impression, the place. And then come other factors, such as the energy label.”

We can see the same effect in the questionnaire data. Half of the questionnaire respondents indicated that they would take the energy label of a dwelling into account when they choose a new home. However, almost 80% of the respondents indicated that they would take the insulation of a dwelling into account when choosing a new home. The conclusion that can be drawn from this is that when people take the energy efficiency of a dwelling into account, they do not rely on its energy label for an indication, but rather look at the different measures that were taken in the home and make their decision based on these assets.

The results from the interviews have showed that the energy label is not an important point in the decision which house to buy or rent. Then the data from the questionnaire shows that when it comes to energy efficiency in the home, home decision makers rather look at other aspects of the home than the energy label to determine its energy efficiency. The conclusion that can be drawn from this is that even though the energy efficiency of the home might be a factor in the choice for a home, the energy label, in the eyes of the consumer, is not an important determinant for this.

4.5. Economics of energy efficiency

The economics of energy efficiency are important if one of the motivations of the consumer to invest in energy efficiency is to save money. Alfred Middelkamp (2014) states that it depends on the type of house, but that still almost every energy efficiency measure can be earned back in the form of energy savings.

“Every one of them can be earned back, except for the solar heater. [...] Look, of course it depends. If you have single glazing, you can earn back H++ glazing, if you don’t count the window frames. And if you

already have some insulation in your façade, it won't do to completely insulate that. But if you depart from the point that there have been no insulation measures taken, than it can always be earned back."

The positive economic effect of energy efficiency therefore depends on the energy efficiency of the building before the measure. The interview with Maarten Huijser from Mooiland (2014) also contributed to the view that it depends heavily on the type of dwelling that is dealt with:

"For us it is financially extremely difficult to get D dwellings to a C label at this moment. Because they usually already have double glazing in part of the dwelling and we deal with flats, two layer buildings or gallery houses. These usually have half in the C and the other half in the D. It requires big investments to get them all in the C. It seems a small step, but you can't find a measure that will get them all in the C. That's just very difficult. As an example, then you will have to replace all the glass, even the double glazing and you are going to have to replace good ventilation. That is pretty expensive, and we do not want it really. It also gives us almost nothing in rental points. "

This stresses that there is a problem to make all investments profitable when it comes to the smaller and attached dwellings that are mediocre in energy efficiency. Another factor that influences whether energy efficiency measures are economically viable is the age and the life expectancy of the dwelling. As Maarten Huijser (Mooiland, 2014) says:

"You can calculate whatever you like. We have older complexes from the 70's that will be used for 15 to 50 years, and if a complex is used for only 15 years from now on, than you cannot make cost effective investments in it."

Though research by Audenaert et al. (2010) & Banfi et al. (2008) has shown that energy efficiency usually pays off, Maarten Huijser provides a practical example of situations in which this is not the case. It is important to know that though theory on energy efficiency points out that it pays off, this can be different due to case circumstances.

4.6. The Rebound effect

An effect that was observed by Brounen and two of his colleagues during some of their research is the so-called "rebound effect" (Aydin et al., 2014). This is the effect that after an improvement in the energy efficiency of a house, its residents react to the fact that their house is more energy efficient by using more energy than they used to, since it has become cheaper to do so. As can also be found in the research by Aydin et al. (2014) an effect of about 30% was estimated. Brounen (2014):

"Yes, our estimates are around 30%. That is quite a lot, but not so extraordinary, because you can also see it in other markets as well. In the automobile industry it is registered, but it is quite often disputable, because an alternative explanation is that you get it from a badly applied label. So a lot of people are convinced that the formula behind the label is not right, but we are the behavioral people who say that people adjust their behavior to the information they receive. However, it is hard to put behavior into numbers."

Other parties, namely the interviewees from the KAW and the KUUB believe that there is no such thing as a rebound effect. Alfred Middelkamp (2014) from the KUUB is an opponent of the rebound effect:

“Yes, I know the reasoning. But I also know recent research which shows that the rebound effect does not exist. There is just a main extortion in it, because you also regularly see that people say: we’re having a baby so now we are going to insulate the top floors. This means also that they have never heated the top floors, but that now there’s a baby upstairs, they will heat it. That is not a rebound effect from energy efficiency, that is a different living situation. “

Tijmen Hordijk (2104) from KAW is not sure whether a thing as the rebound effect exists, but he does know that it is perceived mainly as an untrue story:

“Yes, yes, I’m familiar with that. But mainly as an urban legend, and that there are no examples in practice of people who really do that, like oh that is nice, my home is more energy efficient and comfortable so now I am going to take a nice long shower.”

Though research has proved that there is a rebound effect, (Khazzoom, 1980)(Sorrell, 2007)(Aydin et al., 2014)(Gillingham et al., 2014)the size of this effect is not completely clear. Also, the interviews with professionals from practice have pointed out that the rebound effect is not very clearly observed on a micro scale.

4.7. Most important motivations for energy efficiency

As was shown in the theoretical frame, there are four main consumers’ motivations in the Dutch context. These are saving money, increasing comfort, carrying out maintenance and environmental concerns. Alfred Middelkamp (KUUB, 2014) points out these motivations as well, but indicates that behind carrying out maintenance is often the motivation that the dwelling afterwards has a better market position. For tenants, this motivation usually does not apply, as a logic result of them not being the home owner. The most important motivations for tenants are saving money and increasing comfort, as all housing associations indicate in the interviews. The most important factor then is comfort.

The survey respondents were asked whether they would further invest in energy efficiency based on three motivations; to save energy, to raise their living comfort and from environmental concerns. The most important motivation was saving money: 67.6% would (further) invest in energy efficiency if it would save them money. As opposed to the research by *AgentschapNL* (2012), environmental concerns were important to more consumers than increased comfort; 43.2% would invest (further) in energy efficiency out of environmental concerns, whereas 37.8% would invest (further) in energy efficiency out of motivations of increased comfort (figure 9). A note that needs to be made here though, is that some of the consumers stated that if it was possible, they would further invest in energy efficiency, but that due to extremely low monthly energy costs or a highly energy efficient house this was never an option for them in reality.

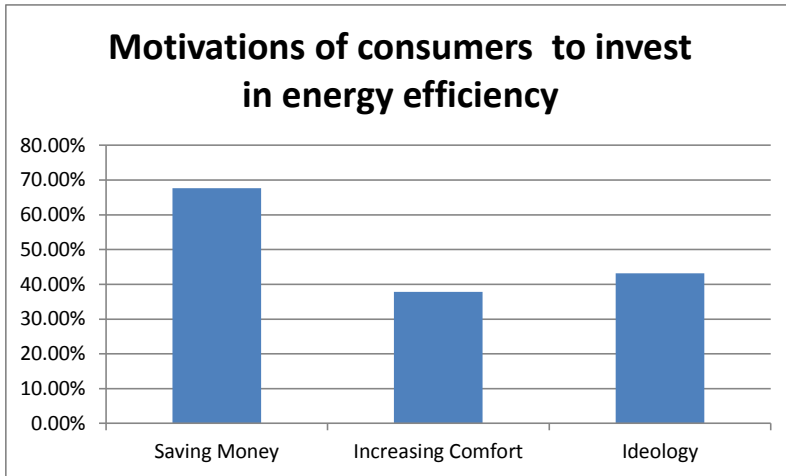


Figure 9. Motivations of consumers to invest in energy efficiency

As shown above, saving money is the most important or one of the most important motivations for consumers to invest in the energy efficiency of their homes. Consumers were asked to list their motivations from 1 to 4, with 1 being the most important and 4 being the least important of motivations (figure 10). 24.4% of the respondents did not want to or was not able to further invest in energy efficiency. 35.1% listed saving money as the most important motivation to invest in energy efficiency. 21.6% listed ideology as the most important motivation to invest in energy efficiency and 16.2% listed comfort as most important. Increasing the value of the house was with only 2.7% of the respondents listed as the most important motivation. This again shows that saving money is the most important motivation for energy efficiency measures in the survey population, and that ideology is the second most important motivation.

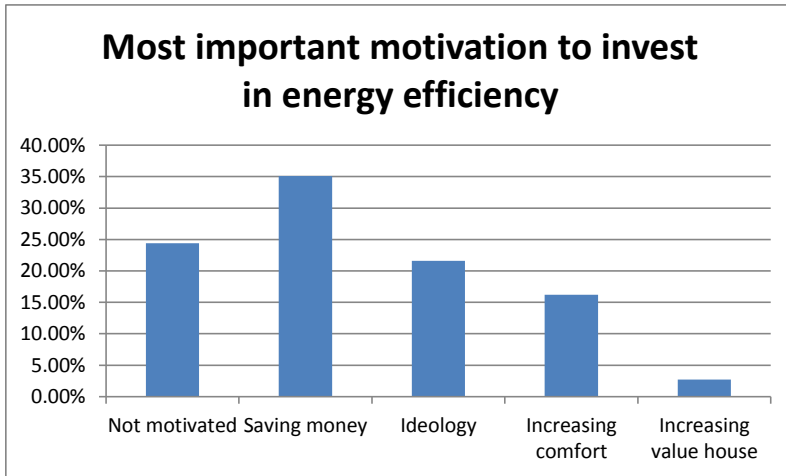


Figure 10. Most important motivation to invest in energy efficiency

However, this is not everything what there is to say about consumer motivations. When we look at the measures that were already taken, and what the most important motivations were for these measures, we see that there is a difference (figure 11). In the survey population, 40.5% had not undergone any energy efficiency measures since they started living in their house. For the respondents who have had energy efficiency measures taken in their home, comfort was the most important motivation for 37.8% of the respondents. Money saving was 8.1% and ideology was only 5.4%. This is very different from the motivations of consumers for future energy efficiency measures, as shown above. When it comes to possible measures in the future, money saving is much more important than comfort, and also ideology is important. When it comes to measures that have already been taken, comfort was a much stronger motivation than ideology or saving money. Increasing the value of the house was not even mentioned once as the most important motivation for energy efficiency measures.

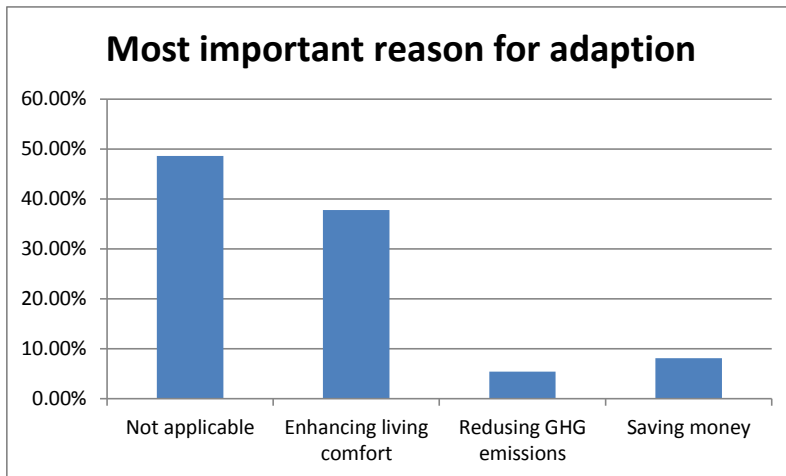


Figure 11. Most important reason for energy efficiency measures that have already been taken.

Though the most important motivations of consumers to invest in energy efficiency are comfort and saving money, the ideological motivation of environmental concerns is gaining importance. For both tenants and home owners, this is the case. Jos Idema (De Huismeesters, 2014) indicates that ideological motivations are becoming more important:

“Yes, but still you see that the motivation for the climate is one that we cannot skip so easily. Not necessarily from climate concerns, but also from the idea, I want to do something good.”

Another motivation that is not so common, but is seen sometimes was pointed out by Tijmen Hordijk (KAW, 2014) as well. This is a technological interest in energy efficiency:

“Perhaps a single technology freak, as this guy was, he was a technician and thought it was great to be doing this (having a solar heater). His father was also a technician so this guy completely grew up with that.”

4.8. Differences in motivations between groups

Because the target group of the housing associations is mainly the lower socio-economic class, these associations indicate that ideology does not play a role. This is because they simply do not have enough money to spend on these kind of ideologies. As Tijmen Hordijk (KAW, 2014) says:

“If we work with it (the lower socio-economic class) than we’re usually in the neighborhoods where the investment is really needed and where also the people are who, well, how do you say this, those are usually the bad neighborhoods and there are people who are mainly concerned with surviving, to say this crudely, but those people are not really thinking about polar bears.”

As the interview results show, a general effect is that people in the higher economic class, between the age of 30 and 55 are concerned with ideology when performing measures on energy efficiency. This is still not their main concern, as comfort and money saving still lead, but this is the group that has the resources to be concerned with the environment. This is certainly the case on the home owner market, as both Alfred Middelkamp (KUUB) and Tijmen Hordijk (KAW) point out. However, for the social housing market, this is not the case. As Meino Nijhoff (Nijestee, 2014) states:

“It seems like idealism is the least in the category 35 to 50 years. That is because the money seems to flow out in every direction, so they do not have a lot to think on anyway.”

The central point of difference between these two groups is in this case whether they have the resources to consider spending money on their ideologies. Something which can be observed for above this age class, is that they do not think of the very distant future. A motivation not to take measures can be that they don't expect to live in their house for that long anymore, or that they don't expect to live that long in general anymore. They do not know whether they will see their investments pay back or whether they will experience very negative effects of climate change.

The younger population group of which the students in Groningen consists of as well, are also not very motivated when it comes to energy efficiency. They seem not to be interested in energy efficiency at all, and do not carefully deal with their energy use. Oddly enough, because they are a population group with a very small income. One of the reasons that they don't care is because they do not expect to remain in their homes for very long. As Maarten Huijser (Mooiland, 2014) says:

“You can make an appointment with them and come by and then find that they are still in their beds. That can happen three times in a row. Then you have to come by another time every time again. [...] It is not always the case, but that happens. But they say, well, in two or three years I will be out of here anyway. It doesn't matter.”

This indicates another distinction between groups that can be made: between the people that expect to live in their homes for a long time and the people that expect to leave soon. The people who expect to live in their home for a long time are usually willing to take measures and to invest in their homes. The period of time that people have lived in their homes matters as well. As Alfred Middelkamp (KUUB, 2014) says:

“That is such a category, dwelling bought before 2002. They are now in a period of big maintenance. People who have bought their dwelling seven years ago are now in the same period as well. Well, we've been living here for seven years now, are we leaving, or are we going to do something? People who have just bought their dwelling a year ago, have already done a lot of work on their homes, have just plastered all the walls, they won't do something for a while.”

So it depends on when the home was last refurbished and whether the dwellers feel like their home needs maintenance again. Tenants are usually also willing to have maintenance done when this has been a while. When maintenance has just been performed though, and when they have just had a rise in their rent, they are usually not waiting for new measures.

The housing association Steelande works with two big groups of camp dwellers. This particular target group is generally not interested in renovations or adjustments to their house and very keen on its self-reliance, as Louis Wolf (Steelande, 2014) puts it:

“The people on the camp, they rely on themselves. The best thing to do is to give them an empty new building, and they will place the kitchen and the bathroom completely by themselves. “

Concluding, what can be observed is that the motivation of comfort and money saving are the most important for both the home owner and the tenant, and that they are generally willing to improve their energy efficiency if it saves them money and improves their comfort. However, there are some distinctions to be made. People who are literally “approaching the end of their lives” and people who are not yet in the period of their life where they want to settle, care less about energy efficiency. For younger people, it is the certainty that they will not be living in their present home for very long, while for elderly, it is the uncertainty of how long they will be able to keep on living in their homes. Besides this, the higher income, mid-life home owner group is the most likely to invest in energy efficiency for environmental reasons.

4.9. Energy Literacy

The article by Brounen et al. (2013) has provided insight into the energy literacy of the Dutch consumer. This research has shown that 56% of the people in the Netherlands are aware of their energy costs. In the survey that was taken, 78,4% of the respondents were aware of their energy costs. This number is somewhat larger than the number in the research by Brounen et al. (2013), and might imply that the people in Groningen are more energy literate than in the Netherlands in general.

An example question was included in the survey. The respondents were asked whether they would invest further in energy efficiency, with a calculation added which implied that they would be able to earn their investment back in 10 years, or for tenants, when it meant that returns from energy savings would be higher than the costs of rent increase. 62.2% of the respondents would do this, which means that the other 37.8% would not be willing or able to make the economically most viable choice. Besides indicating energy literacy, this indicates a willingness to invest in energy efficiency of 62.2%. These results are more similar to the results in the research by Brounen et al. (2013), which indicated that 60.1% of the respondents would make the economically most viable decision between two types of kettles.

Kees Jan Hoogelander (RVO, 2014) indicates that the energy illiteracy is rather high. However, he adds to this that for energy efficiency in itself, this might not be a problem. It is purely to the behavioral aspect of energy saving in the house that this matters:

“I think that the energy illiteracy, if I can use that word, is relatively high, yes. Whereby I ask at the same time, whether that is a problem. Is everyone supposed to know everything about it or can it be so that he says: I want a comfortable and energy efficient house. I someone can do this for him and he trusts in

that, I mean, do you want to know exactly how a television works? [...] No, of course, it's right when you say we're not there only with the technique. And behavior is then also important indeed."

Dirk Brounen (2014) also indicates that the energy literacy was not so high, especially when it comes to the familiarity with the energy label:

"I remember that we presented the results (to policymakers, staff and students) on the campus here once, and they all had to laugh real hard then, but it was not something to laugh about at all. The label was two and a half year on the market then, and I believe that the main part of the people didn't even know that the label was there."

When it comes to consumers' familiarity with the energy label, the survey results show that 78,4% of the respondents is aware of the energy label and knows what it is. Another 5.4% knows it a little bit, and 16.2% doesn't know at all (figure 12). We can conclude from this that consumers probably have become more aware since Brounen's research was executed.

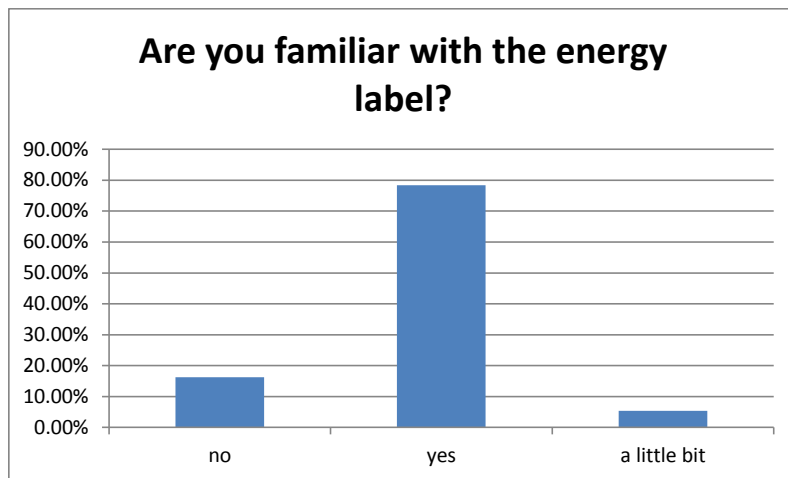


Figure 12. Familiarity with the energy label

A difference in awareness between men and women or on the basis of income might be expected. However, there was no difference in awareness found between men and women, and also not between different income groups.

4.10. Popularity of different measures

In the survey population, there is a difference between the popularity of different energy efficiency measures (figure 13). Double glazing is a measure that over 80% of the respondents had in their home. No one of the respondents had a solar boiler in their home, and solar panels are also not often present. A different pattern can be examined when we look at the wanted energy efficiency measures (figure

14). Solar panels are perceived as desirable by the respondents: about 35% of the respondents want solar panels on their roof. Besides that, almost all the respondents who don't have double glazing yet want this in their house.

As shown above, solar panels are a wanted measure by the respondents of the surveys. The interview respondents also indicate the popularity of solar panels. Tijmen Hordijk (KAW, 2014):

"In Groningen, most people find energy efficiency and insulation dull and boring, and it is not the talk of the day. Solar panels, well, especially in Groningen because Grunneger Power is also a club with a significant amount of supporters, they are working hard on it. And solar panels are of course more hip than energy efficiency. Solar boilers are coming up a little bit, but most attention goes to solar panels."

Kees Jan Hoogelander (RVO, 2014) explains the reason behind the popularity of solar panels:

"Solar panels are a very specific measure, which at the moment has the advantage that it is hip, a little bit glossy even, blue glossy on your roof. It is very clear what you gain from it, and with a HR kettle or façade insulation that is not the case. I myself have them as well, they have been on my roof for 12 years now. The energy meter is really going back, if you still have a turning meter. So you see that on warm, well, sunny days, and you don't use a lot of energy yourself, that the meter is going back. And it is also not a lot of fuss to put them on your roof. You see with double glazing and floor insulation that it takes a lot of effort. So a lot of things advocate in favor of solar panels. If you calculate that it takes eight years to earn the investment back, and the solar panels have a life expectancy of 25 years, than you just earn money on it for 17 years."

Something that needs to be added with this explanation is that in this case, the motivation of "my neighbors have it as well" plays a part. Jos Idema (De Huismeesters, 2014) says:

"It is a kind of group behavior, if other people do it, I do it as well. My neighbor has it as well, that is quite an important drive."

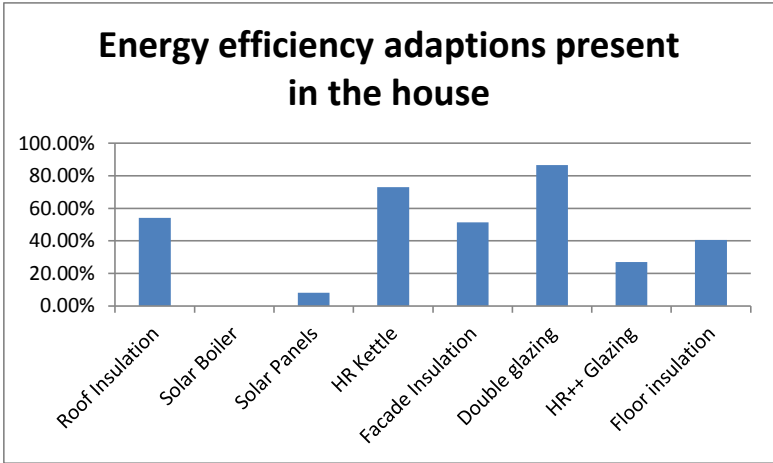


Figure 13. Energy efficiency adaptations present in the houses of the respondents

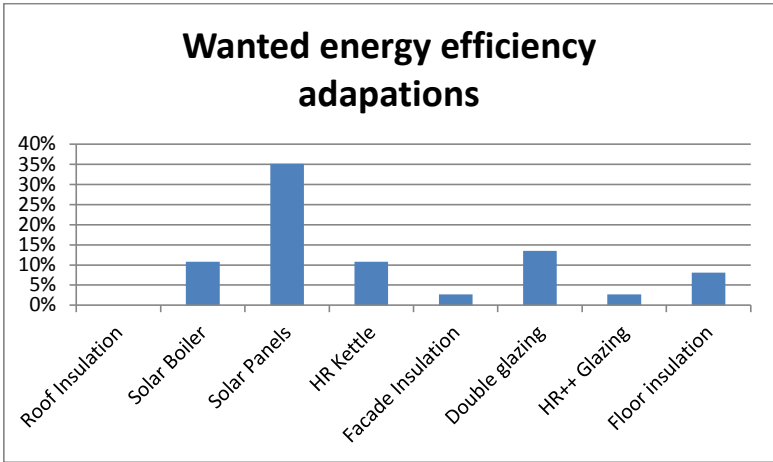


Figure 14. Wanted energy efficiency adaptations

5. Conclusion

As there exists a need for the European Union to minimize its emissions, the residential sector offers a huge opportunity, as 30% of all energy use in the EU is accounted for by domestic energy use (EP & the Council, 2010). For the energy valley, of which the city of Groningen is the capital, to become the most important European leader in reducing GHG emissions, energy saving in the domestic sector can be an important opportunity. A way to save energy in the domestic sector, is by making dwellings more energy efficient. In order to provide clearance on the energy efficiency of the European consumer, the energy label has been implemented. However, 6 years after its implementation, adoption rates are only 30% in the Netherlands (Dictoraat-Generaal Wonen en Bouwen, 2013). This leaves doubts on the willingness of consumers in the Netherlands to invest in energy efficiency. Therefore, this research has explored the way in which the consumer perceives the energy label, but also whether the consumer is motivated to invest in energy efficiency, and what his or her motives are to do so. This research has therefore aimed to answer the question: *“To what extent are consumers willing to invest in an energy efficient home in Groningen?”*

Even though the adoption of the energy label is only 30%, consumers have become more aware of the energy label over time, and the consumer in Groningen is in general also aware of his or her monthly energy costs. This indicates a relatively high energy literacy, which is higher than the average in the Netherlands as found by Brounen et al. (2013). However, consumers in Groningen are not always willing to make the energy efficiency choices that are most profitable to them. Also, 80% of the consumers indicates to look at the energy efficiency of the house when they choose a new house. However, the amount of consumers that looks at the energy label when choosing a house is smaller, only 50%.

Consequently, the problem of the energy label is that it is not something that Dutch consumers take in account when looking for a house. The energy efficiency of a home however, is certainly of importance for the consumer. Audenaert et al. (2010) & Banfi et al. (2008) have shown that energy efficiency measures are usually profitable for the consumer, and also this research has shown that initial investments on energy efficiency are almost always earned back. When energy efficiency measures increase the comfort of the dwelling and save the home owner or tenant money on energy, they are willing to invest in energy efficiency. Besides that, environmental concerns also gradually become more important in consumers' motivations. When this is translated into Perlaviciute's (2014) goal framing theory, it means that gain and hedonic motivations are the most important, while normative motivations are becoming more important. Other motivations that play a very small role, but are present in practice, are an interest in the technology of energy efficiency measures and group behavior.

When it comes to different groups of consumers, there are certainly distinctions to be made. In general, consumers who do not expect to live in their dwelling for very long are not very much interested in energy efficiency. These are the young people who have not settled yet, such as students, but also people over 60 years, who do not know for how long they will be able to live in their home. Also, people from the higher socio-economic class, mostly home owners, are more interested in energy efficiency, also from an ideological point of view. The consumer from the lower socio-economic class is, when it comes to energy efficiency, more concerned with minimizing the monthly energy costs.

An effect of energy efficiency measures that can be observed, is the so-called rebound effect. Its presence has been proved by academic research (Khazzoom, 1980; Sorrell, 2007; Aydin et al., 2014; Gillingham et al., 2014), though not all interview respondents believe that it exists. However, the rebound effect needs to be taken into account by policy makers, so they can anticipate on it and adjust energy saving projections to the rebound effect.

Even though the energy label is not important as a factor for tenants or buyers looking for a new home, it does have an economic effect. Houses with green energy labels generally raise higher prices per m² (Brounen et al., 2009). Besides, the point system that housing associations use to calculate the rents for their property, has become based on the energy label and so the energy label has a direct effect on what the tenant pays for his or her home (Rijksoverheid, 2014).

The research by Banfi et al. (2008) showed that consumers in Switzerland are willing to invest in energy efficiency. However, the case in Groningen is different than in Switzerland. Therefore this research has investigated the willingness to invest in energy efficiency in Groningen. To conclude, the answer to the question: *“To what extent are consumers willing to invest in the energy efficient home in Groningen?”* is that a majority of the consumers in Groningen is willing to invest in energy efficiency in their homes. Both survey- and interview data indicated that a general willingness to invest in energy efficiency exists among the consumers in Groningen. However, for the majority of consumers in Groningen, energy efficiency needs to serve either their hedonic or their gain goals to be willing to invest in energy efficiency, and consumers are only willing to invest in energy efficiency when they expect not to move to another home soon.

5.1. Recommendations

This research indicates that there exists a general willingness to pay among consumers in Groningen. This means that with the right policy, the Energy Valley can also aim to become the leading region in Europe in Energy Efficiency, besides renewable energy and energy innovation.

Though this research has investigated willingness to pay for energy efficiency on the basis of different types of data and research, it can be useful to execute the research again with a larger dataset. The sample of 30 respondents should be expanded to a number more representative of the population, in order to become more certain of the developments that have been shown in this research. Also, instead of convenience sampling, a method of sampling which covers all classes of the population of Groningen would contribute to this topic in the form of a more balanced population and a better possibility to test on class differences. Furthermore, a perspective that might be useful to add to this research is an institutional perspectives or a policy-study, in order to go deeper into the successes and failures of the different energy efficiency policies, among which the energy label.

5.2. Predictions

In 2015, every household in the Netherlands will receive the energy label of their house. A prediction that can be made based on this research, is that the importance of the energy label for consumers will increase. The reason for this prediction is that the transparency in the housing market will increase more as all dwellings will have an energy label. Consumers will have an energy label of their own and will most likely not like it when this is a very negative label. Then, for consumers who are looking for a new home, it will be easier to compare the energetic quality of different homes. However, this all depends, as we have seen with the implementation of the current energy label, on the way in which it is brought to the consumer. And it is up to policy makers and marketers to do this the right way.

5.3. Reflection

Though the interviews that were taken were supposed to play a small part in the research, they appeared to be more numerous and more resourceful than anticipated. Therefore, this research has not been a quantitative research with acceptance of qualitative data, but quantitative and qualitative data played more or less equal parts in the findings. This is not only due to the interviews, but also due to the WoON database that was used, because the WoON was less useful for this research than anticipated. It was indeed useful for the frame of the research, but for the core of consumer motivations it did not cover the right data. Besides, the database Statline was also used next to the WoON as a source of secondary data, which was also not expected.

Due to the mixed methods approach that was adopted, a relatively small amount of interviews and a relatively small amount of surveys were collected. Because the interviews were with experts who dealt with many consumers, it was not a problem to find results on a large group of consumers with only a few interviews. For the questionnaires however, the small number appeared to be not enough to be sure of the results. Afterwards, the method, time and place of the surveys might have also contributed to the reliability of the results. Because a large part of the respondents now might have been in the non-working group of the inhabitants of Groningen, the survey probably missed this part of the population.

A question that was missing in the survey is the question the respondents' age. It would have been interesting to test for energy literacy on the basis of age. This also did not come up in the interviews, though the willingness to invest did come up in the interviews. However, it would have been useful to get these results from the survey data as well and to be able to test energy literacy based on age. Something that turned out to be a challenge for the data analysis, was the categorization of WOZ values and of income. This was deliberately done, in order to receive a higher response rate, though it turned out to be less useful for extended data analysis than interval data from non-categorized answers would have been.

A flaw in the interview data is that 4 interviews with housing corporations were not needed; 2 or 3 interviews would also have sufficed. An interview with a professional from a real estate agency might have been a good addition to the data.

Resources

Books

Geddes, P. (1915). *Cities in Evolution: an Introduction to the Town Planning Movement and to the Study of Civics*. London: Williams.

Gregory, D., Johnston, R., Pratt, G., Whatts, M.J. & Whatmore, S. (Red.) (2009). *The Dictionary of Human Geography* (pp. 356, 357 & 577). Oxford: Blackwell.

Longhurst, R. (2010). Semi-structured interviews and focus-groups. In Clifford, N. French, S. & Valentine, G. (2010) (Red.), *Key Methods in Geography* (pp. 103-115). London: Sage

Perlaviciute, G. (2014). *Goal-Driven Evaluations of Sustainable Products*. Groningen: University of Groningen

O'Leary, Z. (2010). *The Essential Guide to Doing Your Research Project*. London: Sage

Articles

Audenaert, A., De Boeck, L. & Roelants, K. (2010). Economic analysis of the profitability of energy-saving architectural measures for the achievement of the EPB-standard. *Energy*, 35, 2965-2971.

Aydin, E., Kok, N. & Brounen, D. (2014). Energy Efficiency and Household Behavior: The Rebound Effect in the Residential Sector. *European Centre for Corporate Engagement: Working Paper*

Banfi, S. Farsi, M., Filippini, M. & Jakob, M. (2008). Willingness to pay for energy-saving measures in residential buildings. *CEPE Working Paper No. 41* Swiss Federal Institutes of Technology: Centre for Energy Policy and Economics

Brounen, D., Kok, N. & Menne, J. (2009). Energy Performance Certification in the Housing Market: Implementation and Valuation in the European Union. *European Centre for Corporate Engagement*, Maastricht University, The Netherlands.

Brounen, D., Kok, N. & Quigley, J.M. (2013). Energy literacy, awareness, and conservation behavior of residential households. *Energy Economics*, 38, 42-50.

Eichholtz, P., Kok, N. & Quigley, J.M. (2009). Doing well by doing good? An analysis of the financial performance of green office buildings in the USA. *Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS) Research*.

EP & The Council (2010). Directive 2010/31/EU on the energy performance of buildings (EPBD). *Official Journal of the European Union*. Strassbourg: The European Parliament and the Council of the European Union, 153, 13-35.

Gillingham, K., Rapson, D.S., Kotchen, M.J. & Wagner, G. (2014). The Rebound Effect and Energy Efficiency Policy. *Draft. (Shorter version published in Nature):*

“Gillingham, K., M. Kotchen, D. Rapson, G. Wagner (2013) The Rebound Effect is Over-played. *Nature*, 493, 475-476. <http://www.nature.com/nature/journal/v493/n7433/full/493475a.html> “

Harmelink, M. & De Vos, R. (2004). Energy Efficiency: The Forgotten Option? *Renewable Energy Focus*, 5(4), 58-59.

Khazzoom, D.J. (1980), "Economic implications for mandated efficiency in standards for household appliances.", *The Energy Journal*, 1(4), 21–40.

NRG Magazine (2012). Energy Valley Northern Netherlands: From regional initiative to European frontrunner. *NRG Magazine*, 8, 39.

Accessible through: http://issuu.com/nrgbattle/docs/nrg_magazine_edition_8

Oikonomou, V. Becchis, F., Steg, L. & Russolillo, D. (2009). Energy saving and energy efficiency concepts for policymaking. *Energy Policy*, 37, 4787–4796.

Popescu D., Bienert S., Schutzenhofer, C. & Boazu, R. (2012). Impact of energy efficiency measures on the economic value of buildings. *Applied Energy*, 89(2012), 456-463.

Sorrell, S. (2007). The Rebound Effect: An assessment of the evidence for economy wide energy savings from improved energy efficiency. *UK Energy Research Centre London*.

Reports

Amecke, H. (2011). *The Effectiveness of Energy Performance Certificates - Evidence from Germany*. CPI Report. Berlin: Climate Policy Initiative (CPI)

AgentschapNL (2012). *Praktijkvoorbeelden corporaties: De Tuinwijk Groningen*. Sittard: AgentschapNL

Directoraat-Generaal Wonen en Bouwen (2013). *Energie*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Tigchelaar & Leidelmeijer (2013). *Energiebesparing: Een samenspel van woning en bewoner – Analyse van de module energie van WoON 2012*. Amsterdam: Energieonderzoek Centrum Nederland (ECN) & RIGO Research & Advies

Veltman, M. & Van Welzen, A. (2012) *Doelgroepsegmentatie energiebesparingsprojecten*. AAP-1102_AvW | 10881. Utrecht: AgentschapNL

Interviews

Brounen, D. (2014). *Interview Prof. Brounen*. 9 mei, 2014. TiasNimbas Businessschool, Tilburg. Transcript available in appendix B.

Hooglander, C.J. (2014). *Interview Rijksdienst voor Ondernemend Nederland: Programma Energiebesparing in de Gebouwde Omgeving*. 6 juni 2014. RVO, Utrecht. Transcript available in appendix B.

Hordijk, T. (2014). *Interview KAW*. 12 mei, 2014. Kooperatieve architecten werkplaats, Groningen. Transcript available in appendix B.

Huijser, M. (2014). *Interview Social Housing Association*. 8 mei, 2014. Mooiland, Groningen. Transcript available in appendix B.

Idema, J. (2014). *Interview Social Housing Association*. 15 april, 2014. De Huismeesters, Groningen. Transcript available in appendix B.

Middelkamp, A. (2014). *Interview KUUB*. 6 mei 2014. KUUB, Groningen. Transcript available in appendix B.

Nijhoff, M. (2014). *Interview Social Housing Association*. 7 mei, 2014. Nijestee, Groningen. Transcript available in appendix B.

Wolf, L. (2014). *Interview Social Housing Association*. 13 mei, 2014. Steelande, Groningen. Transcript available in appendix B.

Websites

CBS (2008). *Huren in de Stad, Kopen op het Platteland*. Accessed on 15-06-2014 through <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bouwen-wonen/publicaties/artikelen/archief/2008/2008-2439-wm.htm>. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS Statline (2011). *Energielabels van huur- en koopwoningen naar regio*. Accessed on 02-06-2014 through <http://statline.cbs.nl/statweb/>. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS Statline (2014). *Bevolkingsontwikkeling; Regio per Maand*. Accessed on 15-06-2014 through <http://statline.cbs.nl/statweb/>. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Consumentenbond (2014). *Energielabel Woning*. Accessed on 23-05-2014 through <http://www.consumentenbond.nl/energie/extra/energielabel-woning/>. Den Haag: Consumentenbond.

Energielabel.nl (2014). *Energielabel Woning*. Accessed on 15-06-2014 through <http://www.energielabel.nl/woningen>. Utrecht: Milieu Centraal.

Milieu Centraal (2014a). *Energie besparen*. Accessed on 23-05-2014 through <http://www.milieucentraal.nl/themas/energie-besparen>. Utrecht: Milieu Centraal.

Milieu Centraal (2014b). *Energielabel voor woningen*. Accessed on 23-05-2014 through <http://www.milieucentraal.nl/themas/energie-besparen/energielabel-voor-woningen>. Utrecht: Milieu Centraal.

Rijksoverheid (2014). *Puntensysteem en energielabel*. Accessed on 15-06-2014 through <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/puntensysteem-huurwoning/puntensysteem-en-energielabel>. Den Haag: Rijksoverheid.

RVO (2014a). Veranderingen energieprestatie gebouwen vanaf juli 2014. Den Haag: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Accessed on 23-05-2014 through <http://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/gebouwen/energielabel-installatiekeuringen/wet-en-regelgeving/veranderingen-vanaf-juli-2014>

RVO (2014b). *Wet- en regelgeving energielabel & installatiekeuringen*. Accessed on 20-05-2014 through <http://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/gebouwen/energielabel-installatiekeuringen/wet-en-regelgeving>. Den Haag: Rijksdienst voor ondernemend Nederland

WaddenZee (2009). *Energy Valley: Nieuwe energie voor Noord-Nederland*. Accessed on 25-03-2014 at http://www.waddenzee.nl/Energy_Valley_Nieuwe_energie_voor_Noord-Nederland.2456.0.html. Leeuwarden: WaddenZee

Other resources

ArcGIS 10.1. (2012). *Basemap topography*. ESRI: ArcGIS 10.1

Blok, S.A. (2013). *Official letter to the chairman of the Second Chamber of the States-General: Energiebesparing gebouwde omgeving en het Energieakkoord voor duurzame groei*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.

Kuester, S. (2012): MKT 301: *Strategic Marketing & Marketing in Specific Industry Contexts*, University of Mannheim, p. 110.

Spies, J.W.E., Hazeu, W.N., Laurier, J.P. & Kamminga, J. (2012). *Convenant Energiebesparing Huursector*. Ministerie van Binnenlandse zaken en koninkrijksrelaties, Aedes, Woonbond & Vastgoedbelangen.

UN (1998). *Kyoto Protocol to the United Nations: Framework Convention on Climate Change*. Kyoto: United Nations. (UN)

Van Werven, G. (2014). *Energy Transition Debate: "How to make real progress in clean, reliable and innovative energy in the Energy Valley region."* Groningen: 07-05-2014.

WoON (2012). *Woononderzoek Nederland 2012*. Den Haag: Rijksoverheid.

Appendix

In appendix A, a table with the relation between the research question and the collected data can be found. Appendix B contains the standardized interview guide that was used for the interviews with the housing associations and with the KAW and the KUUB, as well as all the interview transcripts. Appendix C contains the survey, and appendix D contains the outcomes of the independent samples t-test that was performed in order to determine whether the respondents from the face to face surveys and the internet surveys belongs to the same population.

Appendix A: Table with the relation between the research questions and data

Relation research questions and data

The table below shows with which data has been designed to answer which research questions. The interview- and questionnaire questions can be found in appendix A and B and are sorted by number in the table. The usefulness of the WoON dataset is based on a brief exploration of the dataset of the WoON and the text in the two energy modules of the WoON.

Research Questions	Interview Questions (Appendix B)	Survey Questions (Appendix C)	WoON & Statline datasets
Profitability for consumers	6, 3	11, 10	Yes
Adoption rate	1.2, 2	4, 8, 14	Yes
Energy Literacy	4,	3	No
Taking into account	7, 5.2	17, 18	No
Differences between groups	9	1, 2, 6, 7	No
Main motivations	5, 8	12, 13, 15, 16	No

Table 1. Relation between research questions and data collection.

Appendix B: Interviews

Interview guide for interviews with corporation, KUUB and KAW

Goedemiddag, Mijn naam is Margo Enthoven en ik studeer Sociale Geografie en Planologie aan de RUG. Ik interview u omdat ik denk dat ik de informatie die u me kan geven kan gebruiken voor mijn bachelor scriptie. Mag ik het interview opnemen? Het interview zal 15 minuten in beslag nemen. Mijn bachelor scriptie schrijf ik over de bereidwilligheid van consumenten om te betalen voor een energie efficiënt huis. Daarom wil ik graag enquêtes afnemen onder de bewoners van de gemeente Groningen. Omdat u werkzaam bent bij (naam corporatie) zou ik het in dit interview met u willen hebben over uw ervaringen met het energielabel en met de bereidwilligheid van consumenten om meer te betalen voor een energie-efficiënt huis.

Het resultaat van het interview zal ik gebruiken in het aanpassen van de lijst met vragen waaruit mijn enquête bestaat. Er zal anoniem en vertrouwelijk met de informatie worden omgegaan. Het resultaat van het interview zal ik verwerken in mijn bachelor thesis, maar ik zal hierin uw naam en (naam corporatie) niet noemen. Ik zal naar (naam corporatie) refereren als “een woningcorporatie in de gemeente Groningen”, tenzij u graag genoemd zou willen worden.

Ik zou graag willen beginnen met een korte introductie; kunt u misschien iets meer over uzelf en over uw werk vertellen?

Hoe bent u in uw werk betrokken bij energie efficiëntie?

Wat doet (naam corporatie) om tegemoet te komen aan de energie efficiëntie eisen van de Nederlandse wetgeving?

- Heeft (naam corporatie) nog andere maatregelen met betrekking tot het reduceren van het energiegebruik?
- Heeft u een idee van wat de consument zelf doet met betrekking tot het reduceren van het energiegebruik?

In hoeverre heeft (naam corporatie) baat bij energie labels?

Merkt u een prijsverschil in huizen met een verschillend energielabel?

- Zo ja, wat voor verschil is dit dan?

Is energie efficiëntie naar uw idee een belangrijke motivatie in het kopen of huren van een huis?

- Denkt u dat consumenten bereid zijn om meer te betalen voor een energie efficiënt huis?
- Welke factoren beschouwt men als belangrijk en welke als veel minder belangrijk bij de zoektocht naar een huis?
- Is milieu-bewustheid een belangrijke factor?
- Is geldbesparing een belangrijke factor?

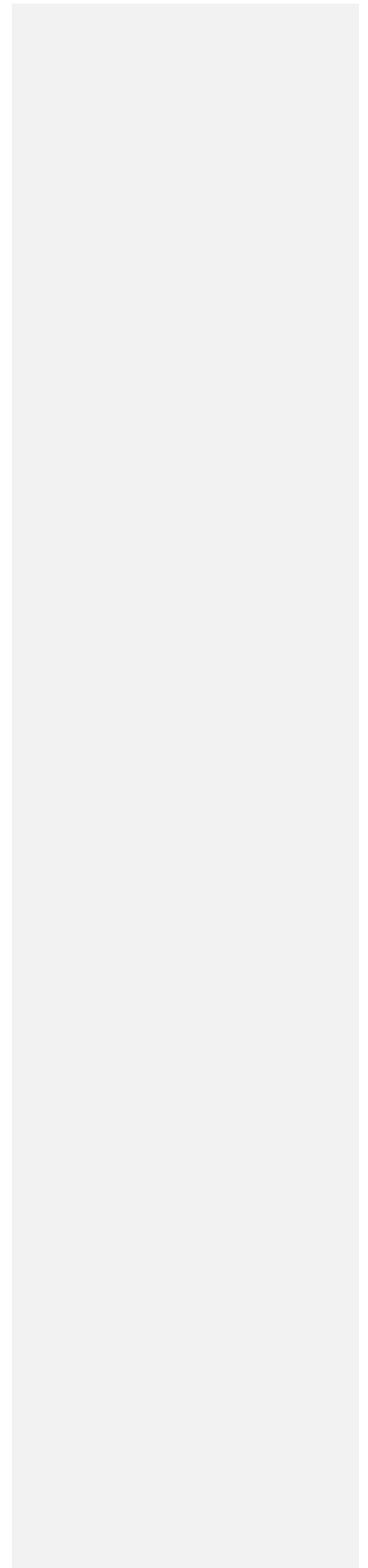
Merkt u verschillen tussen inkomens/bevolkingsgroepen wat betreft de bereidheid om te betalen voor een energie-efficiënter huis?

Vind u het energielabel een effectieve tool om het energieverbruik van Nederland efficiënter te maken?

Wat ervaart u als het grootste struikelblok van het energielabel?

- Wat zou het energielabel beter/meer bruikbaar kunnen maken?

Wat ervaart u als het grootste succes van het energielabel?



Interview 1: Jos Idema, De Huismeesters.

I: Interviewer

R: Respondent

Geluidsfragment

I: Ik ben dus Margo Enthoven. Ik studeer Sociale Geografie en Planologie aan de RUG. Ik interview u voor mijn scriptie, mijn bachelorproject. Dat gaat over de bereidwilligheid van consumenten om te betalen voor een energie-efficiënt huis. Ik ga later nog enquetes afnemen bij de bewoners in Groningen, maar eerst heb ik een aantal interviews om achtergrondinformatie te verzamelen en zoveel mogelijk te kijken hoe verschillende groepen mensen er op kijken en ook hoe instituties, bedrijven en woningcorporaties er naar kijken, Het resultaat ga ik gebruiken voor twee dingen. Ik ga kijken of ik mijn enquetelijst moet aanpassen, want ik heb de enquetes nog niet gedaan, en ik ga het transcriberen, coderen en verwerken in mijn thesis. In principe zal ik anoniem en vertrouwelijk met de informatie omgaan, maar ik kan me voorstellen dat u wilt dat uw naam genoemd wordt, of de corporatie, en in dat geval zal ik dat doen.

R: Ja, voor, als er een citaat of iets dergelijks gebruikt wordt, maar volgens mij is dat ook gangbaar.

I: Ja, precies, maar in principe is het anoniem, behalve als u zegt van nou, ehm..

R: Nee, dat vind ik geen probleem

I: Nou, dan zal ik naar u verwijzen, haha.

I: Nou, ik zou graag beginnen met een korte introductie. Kunt u iets over uzelf en uw werk vertellen? U heeft natuurlijk al verteld wat u heeft gestudeerd.

R: Mijn achtergrond is planoloog.

I: ja

R: Ik heb eerst voordat ik bij de huismeesters kwam, eerst land en watermanagement gedaan, land, water, milieubeheer is dat eigenlijk. Dat was van wat nu van Hal Laaresteyn is.

I: Dat ken ik niet

R: Dat was in Velp. Had een grote civiel-technische achtergrond meer. Civiel-technische kant, de inrichting van gebieden.

I: Ja

R: Met iedere keer wel een leidraad in de inrichting van gebieden. Toe heb ik een tijdje bij grontmei gewerkt, hier in Assen

I: O ja, dat ken ik

R: Na een tijdje.. heb ik Technische planologie gedaan hier, en dan richting de stedelijke planning kant. En daarin weer gespecialiseerd in de citymarketing.

I: Ja

R: Daarna terecht gekomen hier bij de Huismeesters. Daar zit ik nu 9.5 jaar alweer bijna. Daar houd ik mij bezig, toen, en nu nog steeds, met strategisch vastgoedbeleid. Daar ben ik verantwoordelijk voor het strategisch vastgoedbeleid hier, waarbij ik de directie adviseer, en voorstellen doe over hoe wij om moeten gaan met ons woningaanbod en alles wat daarbij komt kijken. Dan kijken we in het tijdsplan van de komende 10 to 20 jaar, en soms nog verder. Als het echt over grote ontwikkelingen gaat bijvoorbeeld, zoals vergrijzing.

I: En als ik het ook goed heb adviseert u dan bijvoorbeeld ook met welke woningen u houdt en welke u afstoot? En dat soort dingen?

R: Ja klopt.

I: En u bent dus ook verantwoordelijk voor het verkopen van sommige woningen? Of dat niet?

R: Nouja, de eindverantwoordelijke is altijd het bestuur en het emte wat daar als adviseur op zit, zoals dat vaker met bedrijven zo gaat zoals met ons en ik ben verantwoordelijk voor het afgeven van verantwoorde adviezen zo moet je dat eigenlijk zien, en die adviezen die worden vaak maar soms ook niet, vanuit politieke redenen of welke redenen dan ook aangenomen. Ik ben degene die daarin moet adviseren welke kant we het beste kunnen opgaan. Dat is eigenlijk mijn rol. En daar ben ik ook de verantwoordelijke voor, die doelstellingen, die we dan uiteindelijk ook in het strategisch beleid goedkeuren met ons allen.. En dat die doelstellingen dat we die ook gaan echt implementeren. Dan komt de organisatie er overheen. Als het goed is dan is het al door de organisatie heen geweest hoor, het is echt van top down tot bottom up. Dat is eigenlijk de rol. En daarnaast heb ik de rol voor de verduurzaming.

I: Ja, ja ik wou net vragen wat is uw link met de energie efficientie, maar dat is duidelijk. En wat doet Mooiland om tegemoet te komen aan energie efficiëntie eisen van de nederlandse overheid, of van de EU, en van de gemeente.

R: Wat wij daar aan doen?

I: Ja, ik weet dat er bepaalde wetten zijn.

R: Ja, je hebt verschillende wet- en regelgeving waar we ons sowieso aan moeten houden, vanzelfsprekend, zoals het bouwbesluit, n hele belangrijke. En waar het meer gaat over de EPC normen, energieprestatie, coëfficiënt.

I: Ja, die ken ik ja

R: Ja, dat is in mijn ogen eigenlijk een beetje een wat gedateerde coefficientie. Een zeer technocratische behandeling van hoe je tegen energiezuinigheid van een gebouw aan kunt kijken. Daar hebben ze wel

het een en ander aan verbeterd, maar goed, daar hebben we ons aan te houden. Daarnaast hebben we ook nog het convenant energiebesparing hebben we hier, eigenlijk een nationaal energieakkoord, laat ik het even zo in de volksmond zeggen. Dat is natuurlijk in de media geweest. Vaak komt het in de media meer op het gebied van windenergie, grootschalige windenergie gebieden aanwijzen en dat soort zaken, maar voor de corporatiesector heeft dat ook wel veel betekenis, daar wij naar gemiddeld energielabel B behoren te gaan in 2020. En dat betekend voor een stedelijke, voor een groor, eh groter stedelijke, zo groot is Groningen nou ook weer niet, wat groter stedelijke corporatie is dat best wel een hele uitdaging omdat daar vaak de corporaties met vooroorlogs bezit zitten en vooroorlogs is natuurlijk een breed begrip, maar eigenlijk al het bezit wat voor 1940, tot 1940 zon beetje gebouwd is. Nou, daar zitten heel grote opgaves in, en ook eigenlijk tot en met de jaren 70 nog. Pas in de jaren 70 kwam eigenlijk meet het duurzaamheidsverhaal wat op gang, met flinke downs zeg maar in de aandacht als een economische recessie weer zn intrede deed.

I: Dus jullie moeten energielabel B gemiddeld hebben

R: Gemiddeld energie label B, dat moeten we niet, maar dat zijn eigenlijk meer richtlijnen. Dat is allemaal een beetje het vage oerwoud der convenantnetn en energierichtlijnen en akkoorden. Die akkoorden, daar staan handtekeningen op, maar of iedereen zich er daadwerkelijk aan gaat houden is nog maar een tweede. Het heeft in die zin niet zo'n zware stempel op de wet en regelgeving zoals een EPC bijvoorbeeld heeft. Maar wij hebben ons daar wel aan geconnoteerd en ook doorgerekend. Kunnen wij het betalen, is het realistisch.

I: Ja, want op het moment, hebben alle huizen al een energielabel, die u in de voorraad heeft.

R: Ja

Comment [M1]: Adoptie energielabel

I: Alles heeft een energielabel?

R: Ja, vanaf 2009.

I: Ja, want alle huizen volgens mij ouder dan 10 jaar die verkocht moeten worden moeten er eentje hebben, en ook alle huurhuizen?

R: Ja, alle huurhuizen dus sowieso bij mutatie, dus als een nieuwe huurder er in komt

I: Ja en ook bij grootschalige verbouwing geloof ik.

I: Ok, dus u heeft echt al op alle huizen ene energielabel?

R: Ja

I: Nou, dat is heel mooi. Heeft u prijsverschil in huizen gemerkt qua energielabel? Heeft een beter energielabel op een huis, zorgt dat voor een betere prijs denkt u?

R: Nee, Nee, daar zitten veel grotere invloeden op. Om een voorbeeld te geven, wij hebben twee wijkinnovatie gehad, De Hoogte en de Tuinwijk.

I: Ja, die heb ik volgens mij gezien zelfs, in een document zelfs

R: Ja, ze staan wel op onze website, denk ik. Mooie wijken trouwens, om een keer door te kijken. Vooroorlogse wijken, met van die erkertjes enzo. Die woningen die zijn.. Bij tuinwijk zijn die woningen van energielabel E, F, zone rood, oranje rood zeg maar zijn verbeterd naar label A, B, hebben een flinke verbetering gemaakt. Alleen daar is, als je kijkt naar, dan hou ik even de grote lijn, als je kijkt naar de WOZ ontwikkeling, die je daar ziet, dat de WOZ waarde omlaag is gegaan.

Comment [M2]: Economisch effect label

I: Echt waar

R: En dat heeft niet alleen met de economische crisis te maken, iedereen gooit het allemaal op de economische crisis, en alle woningen gaan omlaag, maar dat is flauwekul, dat is niet waar, daar zitten nuances in. Alleen je ziet, wij hebben daar in vrij korte tijd, zet je daar woningen op de markt, een groot aantal. En dat heeft iedere corporatie. En omdat je in vrij korte tijd dat doet moet je een veilige vraagprijs kiezen die zo dicht mogelijk bij marktconform komt, maar aan de andere kant als doelstelling heeft dat je de woningen ook zo snel mogelijk verkoopt. Je kunt niet een paar jaar op wachten, daar zitten te veel risico's aan. Dus zie je dat je daar wat galanter zit met je prijzen. En dan zie je ook dat dat effect heeft op de WOZ waarde, dat heeft allemaal een koloniserend effect. Hoe dat zich gaat herstellen dat wert ik nog niet, je kunt het eigenlijk nu nog niet zien over een langere periode.

I: O ja, dat kun je nog niet zien.

R: Nee, dat weten we nog niet exact, hoe dat zich gaat uitpakken, alleen wel, wat je wel ziet, ook uit onze klanttevredenheidsrapportages, is dat de bereidheid om mee te gaan betalen aan energiebesparende maatregelen neemt gestaag toe. En wat dan vooral meer sexy of aantrekkelijk is zijn eigenlijk de zichtbare dingen, waarvan een bewoner ook echt ziet dat het er zit, zoals zo'n metertje, en dat het ook geld oplevert. Niet alleen vanuit een ideologisch oogpunt. Maarja, wij zitten ook bij een doelgroep die ook een minder grote portemonnee heeft.

Comment [M3]: Motivatie consument

I: Ja, precies.

R: En dus dat we, de transacties daar zien we nog geen effecten van. Nog niet, we waren ook al eerder met energiezuinig bezit bezig.

I: Ja, en want, de huurders die zijn dus wel over het algemeen bereid, hebben zij er ook voordeel bij, of niet altijd? Betalen zij meer of minder na zo'n ingreep?

R: Nee, over het algemeen.. Ik zit even te kijken, want over het algemeen, even heel kort door de bocht, hebben we twee soorten ingrepen aan de ene kant hebben we ingrepen vooral voor het energiebesparingsverhaal en aan de andere kant hebben we ingrepen waarbij wij veel meer aanpakken dan bij het energiebesparingsverhaal. Badkamers renoveren, woningen samenvoegen tot 1, noem maar op, er zit veel meer bij. Als je naar die kant kijkt, naar de veel meer integrale aanpak van de woning, zie je dat men dan gewoon meer betaalt dan dat het voor energiebesparing zou opleveren. Niet voor de zittende huurder trouwens, die krijgt veel mildere huurverhoging, ook bij de integrale aanpak, de zittende huurder zou daar voordeel aan kunnen hebben, want het ligt ook aan het gedrag, stookgedrag

Comment [M4]: Economische voordeligheid

wat men vertoont. Bij de nieuwe huurder is dat bij een integrale aanpak niet altijd zo maar dat komt ook omdat het wooncomfort ook een stuk hoger wordt. Ik kan wel een concreet voorbeeld geven van de tuinvijk, waar de prijzen van een bovenwoning bijvoorbeeld 400 euro was. We pakken hem dan compleet aan, helemaal vernieuwd van de binnenkant en de buitenkant, dan denken we meer aan 500 of 550 euro. Meer in die denklijn. De nieuwe huurder die weet dat niet, die accepteert die woningen voor die prijs. Die 50 euro.. is niet echt aannemelijk dat hij die zou halen door alleen energiebesparing. Dus dat is de ene kant, en de andere kant hebben we dan het energiebesparingsverhaal, duurzaamheid en energiebesparing. En daar hebben wij ook gewoon een helder uitgangspunt. We gaan pas duurzame maatregelen treffen, of deze gaan leiden tot woonlastenbesparing. Het is natuurlijk een theoretisch verhaal, dat moet zich altijd in de praktijk nog maar blijken, want er is ook een zogenaamd reboundeffect, dat mensen meer energie gaan gebruiken als ze weten dat de woning energiezuinig is. Dat is dus nog maar de vraag, maar dat ligt bij de bewoners zelf. Wij kijken op wat men zou kunnen besparen en dat leggen wij voor bij de bewoners.

Comment [M5]: Economische voordeligheid

Comment [M6]: reboundeffect

I: Ja, ok. Even kijken, Ze zijn dus zeker geïnteresseerd in economische effecten,

R: In toenemende mate, nog lang niet iedereen hoor.

I: Ja, nog lang niet iedereen. Merk u ook een interesse in zeg maar echt, ja, effecten van waarde, zo van, ik vind het klimaat ook wel belangrijk?

R: Ook wel

I: Ook wel

R: Ook wel, maar je ziet bij ons meer de bereidheid dat men zelf ook gaat investeren, bijvoorbeeld in zonnepanelen, als men dat zou willen, want er zijn een aantal groepen bewoners die zeggen, wij zullen dat graag als een geriefsverbetering hebben, dat staat gewoon voor een optiepakket. U krijgt zoveel panelen op uw dak, dan heeft u zoveel op uw energiebesparing, dat kost u per maand, bijvoorbeeld, 20 euro extra bovenop uw huur, of zeg maar, in die orde van grote. Daarin zien wij wel de interesse komen, alleen dat hangt er dus echt vanaf of dat voor de bewoner ook echt loont. Als men de energiebesparing minder is dan 20 euro qua lastenbesparing, dan haakt het merendeel a. f.

Comment [M7]: Motivatie consument

I: Dus de economische motivatie is groter dan de motivatie van het is goed voor het klimaat.

R: Ja, maar toch zie je dat die motivatie bij klimaat toch wel een beetje is die we niet zomaar moeten overslan, niet zozeer vanuit het klimaat maar ook vanuit het idee van ik wil goed doen. Nouja, dat geld voor heel veel dingen en ook hiervoor. En het is een soort kuddegedrag, want als er meerdere mensen instappen dan stap ik ook in. Mijn buurman of buurvrouw heeft het ook,. Dat is ook nog een vrij grote drive. Alleen dat is moeilijk denk ik, in een enquête is dat moeilijk denk ik om dat er uit te halen. Wij merken zelf wel dat dat zo is

Comment [M8]: Motivatie consument

Comment [M9]: Motivatie consument

I: Nouja, wel redelijk. Ik ga ook face-to-face enquêtes houden zodat ik ook kan zien wat er speelt en kan doorvragen als dat nodig is. Niet alleen interne enquêtes.

I: Want met wat voor groepen werkt u over het algemeen/ Is dat zeg maar de lagere sociaaleconomische klasse of ook andere groepen?

R: Nee, de hoofdlijn is de lagere economische klasse

I: Ok, ja want ik heb ook een vraag of u verschillen merkt tussen groepen mensen of klassen merkt, maar dat is dan niet heel erg relevant.

R: Nouja dat merk je wel want in hoofdlijnen is het de lagere klasse, maar we hebben bijvoorbeeld wel gemerkt bij bijvoorbeeld een tuinvijk, waar kopers die bovenmodaal verdienen zelf het voortouw hebben genomen in de wijk, de tuinvijk om iets te doen met zonnepanelen. Die hebben dat zelf uit hun eigen portemonnee geklopt. En die zeggen dat willen we gewoon, bij aanschaf van onze woningen gaan we dat er in zetten, maar het zou mooi zijn als we dat in de hele wijk kunnen doen. Maar dan zie je bij de koperskant, dan heb je al de enthousiaste koperskant te pakken, dat de mate van assertiviteit groter is. Is ook niet zo raar, het zijn mensen die meer verdienen en vaak ook hoger opgeleid zijn. Maar daarnaast ook zelf geïnvesteerd hebben in een woning. Die drive is veel groter dan bij de huurder die gewoon een vast bedragje betaalt en de rest van het onderhoud alles geregeld wordt. De mate van assertiviteit en de voortrekkersrol oppakken zit er bij de koper meer in

Comment [M10]: Verschil groepen consumenten

I: En dat komt dan dus ook omdat de waarde van hun huis dan eventueel groter wordt, of is dat voor kostenbesparing, heeft u daar een idee van?

R: Dat heeft ook met de waarde van de woning te maken, dat kun je ook wel merken, dat mensen echt het geloof wel hebben, maar dan praat je dus al met kopers die daar voor kiezen. Maar ik weet zelf wel, ik heb zelf n aantal projecten gedaan op het gebied van gedrag van bewoners. Daarvan is onder andere een handboek op een gegeven moment tot stand gekomen. Bewonerscommunicatie bij duurzame woningverbetering. Die is ook nationaal gegaan. Daar hebben wij eigenlijk door het hele land de bewonerscommunicatie bij duurzame woningen bekeken. Je kunt ook kijken op www.communicatiekompas.nl

Comment [M11]: Motivatie

I: Bewonerscommunicatie bij duurzame woningverbetering. Ok, ga ik vinden.

R: En de website is www.communicatiekompas.nl en daar staat veel van de inhoud van het boek ook in. We hebben allemaal interviews gedaan door het land. Bij marktpartijen, van projectontwikkelaars tot woningcorporaties tot het ministerie van economische zaken, en bewoners, woonbond, kopers, noem maar op. Daaruit kwam wel naar voren dat veel mensen het idee hebben dat het de waarde beïnvloed van de woning. En laatst kwam er nog een onderzoek naar voren, uit Eindhoven. Waarbij ook baar voren kwam dat men bereid was om meer te betalen voor duurzame maatregelen aan hun woning, maar dat moet dan wel weer in relatie staan met de energielasten.

I: Ja precies, volgens mij heb ik dat ook

R: Maar dat is wel een onderzoek van krap aan 300 respondenten, dus in hoeverre dat een maatstaf is voor het hele land dat weet ik niet.

I: Ja precies. Maar er is dus zeker verschil tussen kopers en huurders. Dan nog wat vragen die echt gaan over uw mening. Wat vind u zelf eigenlijk van het energielabel? Vind u het een effectieve tool om het energiegebruik van Nederland naar beneden te halen, of denkt u dat daar betere maatregelen voor zijn?

R: Een, ja, absoluut ja. Er is heel veel kritiek op het energielabel, maar ja, Nederlanders zijn zeurders. Maar ja, misschien niet alleen Nederlanders, het zit gewoon in de aard van de mens denk ik dat als er een ontwikkeling komt, een verandering dat er vooral gekeken wordt naar de minpunten. Ik ben hier verantwoordelijk geweest voor het trekken van het energielabel hier. Voor onze 7600 woningen. dat was een gigantisch traject hier, want voor 7600 woningen moeten die labeltjes allemaal gemaakt worden, bewoners moeten worden lastig gevallen, noem maar op. Mensen die technisch en specialistisch zijn die hebben daar ook weer commentaar op, noem maar op, allemaal trajecten. Nu nog steeds, en ook bij ons, worden er twijfels getrokken over het energielabel. Het is niet gedetailleerd genoeg. Maar feit is, en ik zie dat ook terug bij onze organisatie, door het energielabel hebben wij veel meer en veel sneller de vinger op de zere plek kunnen leggen. Omdat voorheen de informatie er eigenlijk al was Als er een verandering optreedt dan moet je daar eerst informatie over hebben, kennis over hebben, voordat je iets überhaupt wilt, een beetje via de drietrap van willen kunnen versterken, de gedragsverandering kant. Als je iets wil moet je daar eerst kennis over hebben. Dat is per doelgroep verschillend. Ook voor sociale huurwoningen moet de kennis gewoon heel laagdrempelig zijn. Ook voor ons hier intern hebben we de kennis hier bij elkaar kunnen halen. De kennis lag overal. We wisten overal wel waar de besparing lag en niet lag, maar dat zit in weet ik veel hoeveel databestanden die nooit eens bij elkaar waren gebracht. Bij een woningsverbeteringproject wordt dat allemaal dan bij elkaar gescharreld, en dan wordt het bekeken maar dan weet je dat alleen maar voor een bepaalde plek. Zoals nu, heb je de hele voorraad bij elkaar en kun je in grote lijnen zien wat de meest energieonzuinige woningen zijn. En vervolgens kun je daar kijken van waar zit dan de bottleneck. En dat is wat het ons heeft gegeven, het energielabel. En het heeft ons daardoor ook meer aanscherping gegeven en meer kennis ook, en een gerichtere aanpak. Dus voor ons heeft het ook echt een versnelling teweeg gebracht. En we zien ook bij bewoners dat de interesse voor het energielabel wel toeneemt. Alleen het is wel gestaag. Veel mensen weten nog steeds niet echt van het energielabel af, vind ik ook niet raar, de meeste mensen zijn ook niet dagelijks bezig met het energielabel maar met boodschappen doen enzo. Maar je ziet dat daar de interesse wel toeneemt en dat men ook ons in licht toenemende mate benaderd van hoe zit dat ik betaal deze huurprijs maar ik heb energielabel g, waarom betaal ik zoveel geld? Die mindset zit er wel wat in, en dat kregen we voorheen nooit.

Comment [M12]: Eigenschap energielabel

Comment [M13]: Bekendheid label

I: Ok, want de bewoners weten niet altijd wat het is. Maar jullie hebben nu in principe alle huizen aangepakt. Weet nu iedereen wat er aan de hand is of nog niet?

R: Nou, aangepakt, we hebben ze voorzien van energielabel. Dat betekent dat je weet in hoofdlijn van wat is de energiezuinigheid ten opzichte van andere woningen. Alleen wij hebben toen we dat klaar hadden de bewoners geïnformeerd, maar dat is eind 2009 ook al, van wij hebben een energielabel voor u klaarstaan. Wilt u inzicht in het energielabel hebben dan kunt u contact met ons opnemen of kijken online op ep-online.nl en daarin kunt u dat bekijken. We hebben niet het energielabel allemaal naar mensen toegestuurd want dat kost klauwen voor geld en de kans is groot dat men dat zo de papierbak in flikkert. Dus in die zin heeft men dat toen geweten of kunnen weten en kan men dat nu nog

Comment [M14]: Bekendheid label

aanvragen voor mensen die dat willen weten en doen ze dat ook nog steeds. Ja, en verder, dat is zeg maar zoals het er nu voorstaat en bij renovaties en bij woningsverbeteringprojecten is dit ook altijd een communicatiepunt. Van, uw woning wordt aangepakt, de verwachting is dat uw woning van energielabel D naar energielabel B gaat. En dat betekent voor u ongeveer zoveel procent energiezuinigere woning dan dat u nu heeft en dat betekent dat u ongeveer 20 of 30 euro, over zulke ordes van grootte gaat het dan ongeveer, kunt besparen op uw energielasten per maand. Dat is een beetje de communicatie zoals wij dat gedaan hebben.

I: Ja ok, dus in principe heeft iedereen het kunnen weten en bij mensen bij wie de woning is aangepast is het ook wat explicieter vermeld. Ok. Dan heb ik nog twee vragen. Wat is het grootste struikelblok voor het energielabel, gaat er weleens iets mis?

R: Ja het grootste struikelblok is dat het label niet klopt.

Comment [M15]: Eigenschap energielabel

I: O ja, gebeurt dat vaak?

R: Nee, gelukkig niet, het komt weleens voor. Want het is natuurlijk, als er duizenden energielabels gemaakt moeten worden in een betrekkelijk korte tijd, want daar zit je met de wetgeving op een gegeven moment aan, dat is ok opzich, want op een gegeven moment moet je gewoon doorpakken, is de kans op fouten wordt groter omdat je niet continu allerlei checks en dubbelchecks kunt doen. Dat is eigenlijk het grootste struikelblok.

I: Ja, dus alles moest in een keer

R: Daar zit wel enige controle in, maar soms glipt er gewoon eentje tussendoor. Daar zit dus de grootste kans op fouten. Want in anderhalf jaar moesten al die 7600 woningen gelabeld worden. Dan moet je dus bij bewoners op bezoek, die zijn er soms niet, dan moet er een andere afspraak gemaakt worden en nog een afspraak gemaakt worden. Dus dat is het grootste struikelblok en een ander struikelblok is dat de uitleg van het energielabel en wat het betekent voor een bewoner door ons niet goed volledig of niet eenduidig wordt verteld aan de bewoner. Dat hebben we aan de voorkant toen wel gedaan, toe bij de nieuwe verhuur, dan leveren we het energielabel er bij aan en daar hebben we toen ook eenduidig uitleg bij gegeven en daar een handvat voor gegeven van Dit is het energielabel en dit is wat het voor informatie geeft voor de bewoner en dit is wat het niet geeft. En geef dat eenduidig met elkaar door. Dus dat is een struikelblok dat het goed bijft in dit verhaal, en dat is het eigenlijk wel.

Comment [M16]: Bekendheid label

I: Ok, dat is duidelijk.

R: De struikelblokken zitten meer aan onze kant en aan de kant van de wetgeving dan aan de kant van de bewoner. Ik vind het ook flauw om dat bij de bewoner neer te leggen, dat hoor je wel vaak, ja de bewoner begrijpt het niet. Maar begrijpen is een gevolg van communicatie en dat doe je met zijn tweeën dus dan moet je eerst bij jezelf afvragen of je verhaal wel begrijpbaar is of dat je het op een andere manier had moeten vertellen.

I: Dus samengevat is het echt een communicatieprobleem.

R: Ja, het struikelblok is echt communicatie, communicatie, communicatie

I: Ja, ook van de overheid

R: Ja ook van de overheid

Comment [M17]: Eigenschap energielabel

I: Duidelijk. Wat is een groot succes of een onvoorzien succes wat er bij komt dat je denkt van nou, mooi? Of is er zo iets

R: Nou wat voor mij sneller is gekomen dan verwacht is dat er eerst heel veel cinisme was over het energielabel. Het was eerst echt een beetje een ongewenst kindje hier. Van god alweer, al die regelgeving, hou nou eens op en laat ons nou eens een keer ons werk doen. Een beetje die houding was er al wat. Daarnaast ook de houding van nou ja het is wel een goed idee om een screening van onze voorraad te hebben op dit thema dus dat is wel een voordeel. Maar dat het zo snel eigenlijk al een begrip is geworden binnen onze coöperatie en ook bij andere coöperaties als ik merk dat men toch wel echt een duidelijke doelstelling heeft gezegd, dat we eigenlijk ook verder gaan, van we kijken niet alleen naar het energielabel maar ook naar de energielasten, dan denk ik nou, dat vind ik toch best knap in drie jaar tijd, want het is niet alleen kennisontwikkeling die je doet maar met name ook een natuurontwikkeling en je hebt ook met personeel te maken uit het tijdperk dat het energiethema nog lang niet speelde. En daarvoor de mindset en ook de opleidingen die men had vroeger waren veel technocratischer en niet zo op het milieu en op het energieverhaal toegespitst., Ik vind het best knap hoe snel dat is gegaan. Dat straalt je ook uit en ook naar de bewoners als je daar in gelooft. Dat vind ik wel heel hoopgevend.

Comment [M18]: Eigenschap energielabel

I: Nouja ik heb het idee dat je dat met meer dingen wel hebt. Ook met onze opleiding, dan merk je dat ook wel.

R: Nouja, dat vind ik ook belangrijk dat juist jullie generatie die vanuit de universiteit komen, dat ook jonge studenten en kinderen van de basisschool dit ook meer meekrijgen. Ook in woningbouw, het debat over Purr enzo wat nu nog steeds wordt gebruikt, maar dat soort materialen, hoe kun je naar een veel meer verantwoorde manier van materiaalgebruik toe? Ook die veel minder gassen verspreiden. Veel minder afvalstromen teweeg brengen. Ook die gedachte, cradle to cradle, ken je dat?

I: Ja, dat ken ik. Ja, daar hebben wij zeker mee te maken.

R: Dat je daar ook steeds meer naartoe gaat. Dat si nog wel een hele stap voordat je daar komt, want de hele economie moet dat omarmen. Maar ik geloof er heilig in dat het die kant echt op moet gaan.

I: Ja, sowieso

R: Bizar hoe dat er nu soms aan toe gaat. Ik ben blij dat bij onze organisatie dat de benadering, we gaan steeds meer naar cradle to cradle toe, we kunnen dat van onze leveranciers natuurlijk nog niet van eisen, dat kan nog niet. Maar we gaan wel steeds meer die kant op, ook qua duurzaam materiaalgebruik zoals dat purr bijvoorbeeld, wat ois dat, wat kost het, kunnen we dat financieel dekken en gaan we daar voor. Gaat verder dan het energieverhaal. En als je dat ook naar je bewoners kan brengen

I: Nouja, ik heb in principe al mn vragen gesteld. Ik weet niet of u nog vragen hebt, of dingen die ik nog kan meenemen in mn onderzoek.

R: Nouja, je kijkt toch vanuit de consument vooral?

I: Ja, vanuit de consument kijk ik in principe of het energielabel een goede tool is.

R: Nouja, van agentschap NL, die heeft het onderwerp energie en klimaat. En daarin was ook een onderdeel dat zich bezig houdt met gedragsverandering en bewustwording van consumenten maar ook professionals. En die hebben ontzettend veel informatie over dit thema ook.

I: Inderdaad, dat ken ik nog niet. Ik heb wel contact gehad met de sectie energie van de gemeente en het KAW.

R: Oh ja, het KAW, met Henk Kieft?

I: Ja, ik heb hem gemaïld maar ik heb nog geen antwoord.

Einde transcript: 38:20. Hierna gaat het geluidsfragment nog door maar dit is "casual talk" en tips voor m'n thesis.

Interview 2: Interview met Alfred Middelkamp, KUUB

I: Interviewer

R: Respondent

I: Zo. Wnat ik heb al wat over je gelezen van de DJ100, De Jonge 100 mensen voor duurzaamheid. En u heeft Slim & Snel bedacht, of, soort van, en u bent veel bezig met marketing op het gebied van energie efficiëntie, als ik dat goed heb. Kunt u misschien nog iets meer over uzelf vertellen?

R: Nou, ik zou niet willen zeggen dat ik slim en snel heb bedacht, ik ben ooit op de Rug heb ik bedrijfskunde en marketing gestudeerd. Ik heb toen in de voedingsindustrie gewerkt. Toen een tweede opleiding gedaan. Ik ben toen via de gemeente Assen waar ik het energiebesparingsbeleid deed, ben ik terecht gekomen bij Kuub. Kuub is een adviesbureau wat het energiebesparingsbeleid voor de koopwoningen ook vormgeeft voor de gemeente Groningen en de Gemeente Leeuwarden. We zijn nu ook bezig met een nieuw project in Enschede en in Bergen op Zoom. Dus dat is wat wij doen. Mijn rol daarbij is inderdaad vooral om na te denken over hoe ga je om met de marketing van het product energiebesparing. In eerste instantie richting de woningeigenaar, maar ook steeds meer richting de huurder. Mijn rol zit dus echt vooral op de zoektocht van hoe ga je die marketing nou goed vormgeven, hoe begeleid je nou een klant naar energiebesparing.

I: Ja. Ok, duidelijk. Want als we het nou echt specifiek over het KUUB hebben, hoe staan zij tegenover energiebesparing en efficiëntie? Zijn ze vooral bezig met de door de overheid aangegeven regelgeving en richtlijnen of doen jullie ook extra dingen?

R: Ok, KUUB is van origine een bureau wat zich bezig houdt met CPO, Collectief particulier ondernemerschap. Dat houdt in dat je groepen particulieren begeleidt om samen de opdrachtgever te zijn voor de eigen woning. Want in nieuwbouw kun je gewoon een product kopen, dat is dan af. Als je mazzel hebt kun je nog keuze maken voor wel of niet een garage. En in een ga je met een groep mensen samen nadenken over, hoe ziet de straat eruit. Ieder wil z'n woning natuurlijk eigen dingen geven. Maar je denkt ook samen na ook over het totale uitstraling in de straat bijvoorbeeld. En we zijn ooit toevallig terecht gekomen in de wereld van energiebesparing vanuit een bepaald project, en merkten we vrij snel dat energiebesparing in de bestaande bouw een vergelijkbaar product is. Het wordt je of opgedrongen, maar je kunt daar ook zelf een keuze in maken. Daar zelf een keuze in maken klinkt erg moeilijk, maar als je mensen, groepen mensen of individuele eigenaren daarin onderweg helpt. Wij zeggen altijd dat CPO betekent dat de eigenaar in de keten macht krijgt over wat er in de keten allemaal gebeurt. War er voorheen iemand anders is die voor jou bedenkt wat je ideale woning is mag je er nu zelf over nadenken. En in de bestaande bouw, op het gebied van energiebesparing gebeurt er eigenlijk het zelfde. Dat de aannemer zegt van nou we gaan dit op die manier doen. En wij proberen eigenlijk de woningeigenaar zo ver te krijgen dat hij dit op die manier zelf doet, zelf snap en zelf gaat vragen. Dus ja, van daaruit is KUUB betrokken geraakt bij energiebesparing. Dat doen we dan ook wel op een behoorlijk vernieuwende manier. Dat betekent eigenlijk ook dat we alleen maar met gemeenten werken die een stap extra willen zetten. We zitten dus wel redelijk aan de voorkant van de ontwikkeling.

I: Ja, ok, duidelijk. Ja, want de mensen die bij u komen voor energiebesparing, komen die mensen echt bij u of is het vaak zo van we willen energie besparen of zijn het mensen die ook nog in het bouwproces zitten of zijn het ook mensen die dat al hebben afgerond en die nu nog denken van we willen nu nog energie besparen.

R: Ja. Kijk, wij richten ons vooral op bestaande bouw. Als je woning jonger is dan 1995 zet er vooral energiepanelen op. Al die woningen van voor 1995, dat zijn gewoon adressen en daar wonen mensen,. Als je niks doet dan zul je nog steeds zien dat mensen autonoom alsnog bezig zijn met energiebesparing. En wij willen die versnelling inzetten. En wij zijn dus namens de gemeente Groningen. Als je nu bij de gemeente Groningen belt en je stelt een vraag over isolatie dan gaat hier de telefoon., Dus wij zijn het energieloket van de gemeente Groningen. Mensen kunnen op allerlei manieren met allerlei vragen binnenkomen, dus de ene belt en zegt, ik wil nog weleens energie besparen. En de andere die belt en zegt, luister eens, ik heb zonnepanelen, maar ik heb een wasmachine en een piek-dal tarief. Moet ik nu juist s 'avonds wassen omdat dat goedkoper is of juist overdag wassen omdat ik dan zon heb? Nouja dus dat komt allemaal door elkaar terecht. En ook mensen die aan het isoleren zijn en problemen hebben met de aanbieder, alles door elkaar. Maar dat is maar een heel klein deel.. Als je verder niks zou doen, dan heb je het heel rustig. Dus wat wij ook doen, is heel actief ervoor zorgen dat mensen er over na gaan denken en er mee bezig gaan. Dus wij hebben groepen die bij lokale supermarkten staan om mensen met een iPad hun energieverbruik te laten zien. Je kunt op onze site een quickscan doen en dan kun je heel snel zien wat je kunt doen voor je woning, wat het kost en wat het oplevert/. Dus op die

manier proberen we juist mensen ook aan te zetten om er mee te gaan beginnen. Wat daarna gewoon het voornaamste is, is dat mensen wanneer ze er mee bezig gaan constant vastlopen. Ik wil wat doen, maar ja ik weet het niet helemaal, dus laat maar even zitten. Ik heb een offerte aangevraagd, maar ik krijg geen offerte, nouja het zal wel. Ik heb hier twee offertes maar ze klinken heel verschillend en ik snap niet zo goed hoe ik ze moet vergelijken en dat blijft liggen. En daar proberen wij dus mensen in de actie te houden, Dus dat betekent ook dat wij hier mensen hebben die zitten te bellen. Gewoon letterlijk, achter elkaar. Ik denk dat we wel zo'n 100 telefoontjes per week doen, naar woningeigenaren om te zorgen dat ze bezig blijven. Hoe staat het er voor, kan ik u helpen, heeft u al offertes aangevraagd.

I: vOk, ja duidelijk. En als het gaat over het energielabel, hebben jullie daar veel mee van doen, of niet zo veel? Hebben alle bewoners, of woningen waar jullie mee werken een energielabel?

R: Kijk, je hebt het formele energielabel. Op het moment dat je die gaat vaststellen komt er ook een opname, moet er iemand langs komen, die moet het vaststellen en dan heb je een energielabel. Je merkt dat mensen dat niet interesseert. Je merkt dat mensen dat niet interesseert. Je merkt ook dat woningeigenaren als ze een woning kopen het niet erg vinden als er van het energielabel wordt afgezien. Komt nog eens bij dat we nu al weten dat vanaf januari 2015 er een energielabel lite gaat bestaan. Dat komt online. Dat kun je nu ook al zien. Energieatlas.nu heet de site geloof ik. Dan krijg je op basis van het bouwjaar van de woning een ingeschat energielabel. We hebben al vrij snel gezegd, iemand langs sturen om een formele opname te doen en een energielabel op te stellen, daar wil de woningeigenaar niet voor betalen. Ja, sommige wel, maar over het algemeen niet. Dus wij willen werken met een indicatief label, maar we werken ondertussen wel dat het label niet de indicator is voor energiebesparing. Waar wij heel erg op uit komen is, ik heb een foldertje meegenomen. Er zijn in principe zeven dingen die je aan je woning kan laten doen. En veel mensen hebben al een aantal dingen gedaan, sommige dingen zijn bij de bouw al gedaan. En er blijven dan een paar dingen over die je dan nog moet doen. Dus wij hebben het bijna meer over zoveel van de zoveel maatregelen zijn uitgevoerd. En nou natuurlijk ook wel het indicatief label. Maar mensen die wij helpen die klaar zijn die hebben ook niks meer en niks minder dan een indicatief label. En formele labels opstellen doen wij niet. En dat deden we al niet, maar dat gaan we nu al helemaal niet meer doen. Omdat dus dat label lite eraan komt. Dan kun je gewoon even aanklikken van dit, dit en dit gedaan.

I: En mijn woning komt uit dit jaar, okee, duidelijk. En deze maatregelen, ik ben in principe bekend met bijna allemaal. Denkt u dat ze allemaal, zijn ze allemaal terug te verdienen allemaal, zeg maar?

R: Allemaal, behalve de zonneboiler.

I: Ok, ja precies.

R: Kijk, het hangt er natuurlijk wel vanaf, als je enkel glas hebt, kun je H++ glas terug verdienen, als je de kozijnen niet mee rekent. Als je al dubbel glas hebt, dan wordt het lastig. En als je al enige isolatie in je gevel hebt, dan kan het eigenlijk ook al niet uit, om dat volledig te gaan isoleren. Even er vanuit gaand dat isolatiemaatregelen er helemaal niet zijn, dan kan het altijd uit.

I: En zie je ook dat mensen wel maatregelen nemen als het voor hen geen voordelen heeft?

Comment [E19]: Effectiviteit label

Comment [E20]: Effectiviteit label

Comment [E21]: Economische voordeligheid

R: Absoluut. Ja, er zijn ook voldoende mensen die gewoon een zonneboiler willen hebben.

I: Ok, is dat ook vanuit een duurzaamheid oogpunt zeg maar?

R: Duurzaamheid, of ook wel gewoon dat ze het een technisch gezien mooie oplossing vinden, een stukje onafhankelijkheid van gas en electra willen creëren, en ja het is vaak ook gewoon het idee van goh, mijn ketel is kapot, ik wil het nu in een keer goed doen, dus we nemen een ketel met een zonneboiler. En ja, vaak vinden mensen die dingen gewoon mooi. En vergeet ook niet, buiten energiebesparing boek je ook een fikse comfortwinst, als je gaat isoleren. Dat zit er ook bij.

Comment [E22]: Motivatie consument

Comment [E23]: Motivatie consument

Comment [E24]: Motivatie consument

Comment [E25]: Motivatie consument

I: Ja, ja want een van mijn vragen ook, of eigenlijk de belangrijkste vraag, van ja, wat is de motivatie van de energie bespaarder, en of dat ook alleen is vanuit het oogpunt van energiebesparing, of ook uit het oogpunt van duurzaamheid. Speelt duurzaamheid bij veel mensen nu echt een grote rol? Of is het voornamelijk energie besparing?

R: Ja, kijk, wat hier een beetje lastig is, de vraag die je stelt begrijp ik,. Als je mensen zult gaan vragen zullen ze het vooral over energiebesparing hebben en terugverdiëntijd. Waarom is dat zo? Omdat wij ze dat zo vertellen. Iedereen die in deze markt werkt heeft het over terugverdiëntijd. Als je even wat dieper graaft, dan is het wel duidelijk dat je zit aan de kant van voornamelijk vier argumenten. Het gaat over geld besparen, het gaat over comfort en woningverbetering, het gaat over duurzaamheid en goede dingen doen en het gaat over de kwaliteit van de woning. Dus je hoort ook verschillende mensen die zeggen, ik wil gewoon dat mijn woning er goed bij staat. Ik ga boven kunststof kozijnen en dubbel glas plaatsen, want ik wil niet meer die ladder op om te schilderen. Ik wil gewoon zorgen dat het goed voor elkaar is, dat ik er niet meer bij hoef, en er zijn zelfs mensen die aangeven, ik wil boven dubbel glas, want ik denk dat ik mijn woning dan beter kan verkopen. En dat schuilt allemaal een beetje in dat laatste element, echt het beter maken van de woning. Comfort is eigenlijk het meest genoemd. Als je mensen lukraak gaan vragen, dan gaan ze het over geld hebben. Maar de mensen die aan de gang gaan hebben het het meest over comfort. En daarna energie besparing en daarna idealisme en daarna de woning goed maken.

Comment [E26]: Motivati consument

Comment [E27]: Motivatie consument

Comment [E28]: Motivatie consument

I: Ja, want zit er ook een prijsverschil in huizen met meer maatregelen of een beter indicatief label? Is daar een duidelijk prijsverschil in?

R: Dat hangt er heel erg vanaf welke bril je opzet, welke insteek je hebt. Macro-economisch gezien kun je gewoon zeggen dat als je alle Nederlandse woningen pooled en onderzoek doet naar de verkoopnelheid en prijs, dat woningen met een hoger label sneller verkopen en meer opbrengen. Dan mag je nog wel wat vinden van causaliteit wen correlatie, Wat je kunt ook wel aangeven dat woningen met een hoger label over het algemeen beter op orde zullen zijn, maar over het algemeen, macro-economisch klopt het. Voor een woningeigenaar die een woning gaat verkopen, die heeft er helemaal geen zak aan. Want een woning staat in een bepaalde straat en een woning koper die zal een keuze maken tussen woningen, dat doet hij op basis van gevoel, dat doet hij op basis van locatie, en energiebesparing is daar niet het meest dominante element. En wat je wel ziet is dat op het moment dat je meerdere woningen in de straat te koop heeft staan, die allemaal wel op elkaar lijken, is dat een koper geholpen moet worden met het maken van een keuze. En als er twijfel is dan hebben mensen wel

Comment [E29]: Economisch effect label

Comment [E30]: Energielabel bij woningkeuze

het gevoel voor wat het wordt, maar dan is het wel handig als daar argumenten voor zijn. Dus een woning koper zal voor zijn gevoel een keuze maken van nou, die voelt toch het lekkerst, alleen als die ook nog een energielabel heeft, een hoog energielabel, dan is dat vervolgens wat meneer aan mevrouw vertelt, wat mevrouw aan meneer vertelt, wat ze vervolgens aan hun ouders vertellen dat dat toch wel de goede keuze is. En dat betekent dus dat als je het onderscheid wil maken, dan kun je dus zorgen dat jij de woning wel goed in de verf hebt staan, dat het tuintje er wel netjes aangeharkt bij ligt, dat er wel een degelijke keuken in zit, of met een hoger energielabel. En er zijn mensen die zeggen, ja ik ga boven dubbel glas plaatsen, want bijna al het andere is gedaan, en ik wil niet zeggen, het is volledig geïsoleerd, behalve.. Ik wil kunnen zeggen, de woning is volledig geïsoleerd. En dat zijn verkoopargumenten die steeds belangrijker worden en steeds meer gaan spelen, alleen je kunt dat woning tot woning niet zeggen. Dat is hetzelfde als een keuken, als een uitbouw. Je kunt wel een vuistregel gebruiken, en hou dan vooral die van de keuken aan, 5% van de waarde plus de woningprijs, voor een uitbouw is dat tweederde, ik zou het bij isolatie op de helft houden, maar het zijn nadrukkelijk vuistregels.

Comment [E31]: Energielabel bij woningkeuze

I: En eigenlijk als je een aantal factoren heb voor het beslissen van wat voor woning ga ik kopen dan komt het energielabel op een van de laatste plaatsen. Dus eerst locatie, bereikbaarheid, kind-vriendelijkheid, dat komt eerst, en dan energielabel.

R: Ja, en ik denk eerlijk gezegd het allereerst komt gewoon de uitstraling van de woning, Je moet verliefd kunnen worden op een woning, de rest is allemaal argumentatie. En eigenlijk hebben de meeste mensen hun keuze al gemaakt op het moment dat ze rondgekeken hebben, en dan wordt er gevraagd van wat vind je er van, breng het eens onder woorden. Mensen hebben vooraf ook wel een lijstje gemaakt van het moet in ieder geval dit hebben. En die zullen dus ook, omdat ze in een hele bewuste sfeer zitten, als de makelaar zegt, breng het eens onder woorden, zullen ze dat ook doen, maar uiteindelijk is de keuze op basis van gevoel. Wil ik hier wonen, bevalt de woning me, bevalt de buurt me. Als verkoper tijdens een rondleiding merk je dat ook, dit is echt een lekkere woning om te zitten. Bijvoorbeeld een winterdag met zon in de woning, en het wordt lekker warm in de woning of je hebt toevallig een herfstdag waarop het ongelofelijk hard waait en je hebt twee bezoeken. En bij de ene woning klapperen de deuren en de andere woning is gewoon comfortabel, dan kan het meespelen. Maar dan moet je wel heel erg inzetten op de ervaring. En het zal uiteindelijk geen.. Ik denk dat niemand zegt van ja, we gaan onze zoektocht zo doen, maar de label moet in ieder geval label C hebben want anders beginnen we er niet aan. Dus het is, het kan wel meespelen maar dan moet je het kunnen verkopen. Dat is eigenlijk wat ik zeg.

Comment [E32]: Energielabel bij woningkeuze

I: Ja, duidelijk. Even kijken hoor, we zijn er een beetje zo doorheen gegaan. We hebben al wel heel veel gehad. Want is iedereen ook bekend met het energielabel?

R: Iedereen weet wat het is.

Comment [E33]: Bekendheid label

I: Iedereen weet wat het is?

R: Maar, als je dan doorvraagt dan hoor je echt allerlei verhalen door elkaar natuurlijk. Er zijn genoeg mensen die er van overtuigd zijn dat het energielabel bestond, maar ook alweer afgeschaft is.

I: O ja, ja dat kan ik wel geloven.

R: Maar over het algemeen, het is geen raar woord voor mensen.

I: O ja, werken jullie met veel verschillende bevolkings- en inkomensgroepen? Zeg maar, ja, werken jullie met hogere middenklasse en bijvoorbeeld lagere klasse? En ziet u verschillen? Qua energiebesparing?

R: Ja, absoluut. Kijk, ja wij focussen niet op mensen, wij focussen op woningen. We weten welke woningen in Groningen aangepakt moeten worden, wij weten welke woningen het meest interessant zijn en het minst interessant zijn. En dat kun je gewoon bekijken op basis van bouwjaar, op basis van de labelstappen die tot nu toe zijn gemaakt, dat kun je klonen. En maar dan heb je vervolgens gewoon te maken met een bepaald persoon die in die woning woont. En er zijn best wel wijkprofileringen te maken en ideeën te vormen over wie in welke straat zou moeten wonen, maar in de praktijk gaan we naar straten waar overwegend ouderen zouden moeten wonen en de eerst adressen waar je aanbelt dat zijn studenten. En zo gaat dat nou eenmaal. De markt is niet zo fluide dat je echt kan focussen op een bepaalde groep, maar vervolgens krijg je wel te maken met categorieën mensen. Die zijn ook wel te scheiden. Er zijn gewoon mensen die denken dat ze over tien jaar nog in hun woning wonen, en er zijn mensen die denken dat ze over vijf jaar weg zijn. En die hebben een heel andere benadering naar besparing. Huurders en kopers zijn natuurlijk ook verschillende groepen. Je zou waarschijnlijk ook nog wel intelligentere dingen kunnen zeggen als je echt goed door analyseert, dan kom je bijvoorbeeld wel uit op het moment dat mensen hun woning nog in guldens hebben gekocht. Dat is zo'n categorie, woning gekocht voor 2002, die zitten nu een beetje in het groot onderhoud. Mensen die hun woning zeven jaar geleden hebben gekocht die komen ook in zo'n periode, nou, we wonen hier alweer zeven jaar, gaan we weg, of gaan we wat doen. Mensen die net een jaar geleden een woning hebben gekocht die hebben al stevig geklust, die hebben net de hele boel gestuukt, die gaan even niet. Dat soort dingen zou je ook kunnen zeggen. Aan de andere kant zie je wel dat je demografisch een fors onderscheid zou kunnen maken tussen mensen die het geld op de bankrekening hebben staan en de mensen die dat geld niet zomaar kunnen betalen. En dat betekent dat we ook wel; experimenten doen waarin we in de ene wijk zeggen, nou, laten we eens kijken of het werkt dat je zegt, nou, je kunt 50 euro in de maand besparen, doe met ons mee, en de eerste 50 is voor ons. Dus dan krijgen ze een waardebon van de lokale supermarkt die ze dan kunnen inwisselen, en dat zijn natuurlijk meer de doelgroepen voor wie 50 euro per maand een boel betekent. En als je naar een villawijk gaat, dan ga je met Robeco een bijeenkomst houden op het rendement van investeringen aan de eigen woningen, hoger dan het rendement op uw spaarrekening. Dan schets ik wel bewust even de extremen, wij hebben wel verschillen van aanpak. Maar over het algemeen kun je wel zeggen dat mensen, welke klasse ze ook uit komen, begrijpen dat ze gewoon investeren in hun woning, en dat het geld oplevert. Ja en zit daar niet echt een heel verschil in aanvliegroute in.

I: Dus dan zit er wel een verschil in de aanpak van jullie in, maar niet in de eigen interesse, om het zo te zeggen.

Comment [E34]: Verschillende groepen consumenten

Comment [E35]: Verschillende groepen consumenten

Comment [E36]: Verschillende groepen consumenten

Comment [E37]: Verschillende groepen consumenten

Comment [E38]: Verschillende groepen consumenten

Comment [E39]: Verschillende groepen mensen

Comment [E40]: Verschillende groepen mensen

R: Nee, niet zo scherp als je zou verwachten. En ook niet qua leeftijdsgroepen ofzo. Natuurlijk is er een leeftijdsgroep dominant, maar er is ook gewoon een leeftijdsgroep dominant woningeigenaar. En ik zie niet echt terug dat bepaalde groepen meer of minder met energiebesparing bezig zijn.

I: Ok, Ja. En wat vind u zelf eigenlijk ook van het energielabel? Denkt u dat het een effectieve tool is om energiebesparing te promoten, of bent u er geen fan van? Hebben we het ook al een beetje over gehad.

R: Ja, nou weetje, ik waardeer heel erg het initiatief om tot een indicator te komen waarop woningen te vergelijken zijn, en in de basis vind ik dat ook een goed idee. In de uitvoering, ja, merk je wel, dat er enerzijds onverklaarbare resultaten ontstaan, goed, ja. Een manier om iets complex als de energiekwaliteit van een woning in een getal te vatten levert dat soort zaken op. Ik vind vooral voor de nieuwbouw dat er te veel lobbywerk in de rekenmethodiek zit. En dat daardoor bijvoorbeeld een warmte terugwin installatie voor een douche veel zwaarder meetelt dan het stevig isoleren van een nieuwbouwwoning, en daar ontstaat volgens mij iets wat niet klopt. Voor de bestaande bouw is het wel iets dat een bewoner ook begrijpt. Ik denk wel ook dat het heel handig is dat je de link maakt van een indicatief label waarbij je ook zegt van ik geloof heel veel in deze zeven maatregelen, in feite ook met een ja nee. Dus als je als bewoner een checklist kan meenemen als je een woning gaat bekijken dat je kan zeggen van heeft deze woning gevelisolatie, ja nee, vloerisolatie ja nee, dak, ja nee. Dubbel glas beneden en boven, een nieuwe ketel, een HR ketel, zonnepanelen een zonneboiler. En als je dat kunt koppelen aan een label, en dat kan ook. Een heleboel technisch gecompliceerde data kun je aan referentiedatabases vanuit bouwjaar vanuit oppervlakte en vanuit woningtypen. Als je daar deze vragen aan koppelt, dan zit je eigenlijk in 90% van de woningen goed. En ik zou er dus voor pleiten om die ingewikkelde methodiek even heel hard over boord te gooien, en een simplistische methode, zoals dat energielabel lite wat er al aan komt aan te nemen. En als je dat goed kunt uitleggen dan is het label wel iets wat ook heel duidelijk aan een woning gehangen kan worden.

I: Ok. Ja, ik denk dat ik dan heb gevraagd wat ik wou vragen, ik zal het nog even checken. Ja.

R: Ik ben wel even benieuwd he, je schrijft, je doet onderzoek naar de bereidheid van mensen om te betalen.

I: Ja, ja, voor het energielabel.

I: Voor het energielabel. Ja, want in principe je betaalt eerst voor de maatregelen en het energielabel om dat te laten vaststellen. Maar dan later, in principe krijg je er wat voor terug. Ik heb het zo genoemd, omdat ik ook benieuwd ben naar de motivatie van, ja, ideologische aspecten. Dus vandaar heb ik het zo genoemd, maar misschien komt er nog een herformulering.

R: Ja, want in principe zeg je dan, zouden mensen die.. Ik ozu geen geitenwollen sokken willen zeggen, zouden die wat groener denken en dat belangrijk vinden. Zijn die bereid om meer te betalen voor een woning met een hoger label.

I: Ja, in principe wel. In elk geval, dat wil ik weten of mensen er überhaupt bereid voor zijn om het te adopteren en dan ook vanuit welke motivatie is, en als dat vanuit de economisch motivatie is, dan niet,

Comment [E41]: Eigenschappen energielabel

Comment [E42]: Eigenschappen energielabel

Comment [E43]: Eigenschappen energielabel

Comment [E44]: Eigenschappen energielabel

en als dat vanuit de ideologische motivatie is, qua, niet per se er aan verdienen, dan wel. Dat is in principe de vraag.

R: Het belangrijkste element is dus als mensen een woning gaan kopen...

I: Ja, of huren, of ze daar naar kijken.

R: Ja want dat huurdersdeel is namelijk een beetje huur gedreven en daar hebben we dus een soort deal met de woningcorporaties, dat bestaande huurders, die kunnen bij ons isolatiepakketten kopen voor de woning. Dus dan wordt hun woning volledig geïsoleerd, en zij betalen dan ook niets, maar de huur gaat wel omhoog. En dat is dus interessant om telkens te bekijken, dat of je kunt waarmaken dat de huurstijging lager is dan de energiebesparing. Want op het moment dat je huurder bent en je laat wat aan je woning doen en je gaat twintig euro meer huur betalen terwijl je dertig euro meer energie bespaart per maand, ja dat wil natuurlijk iedereen.

I: Nouja, ik heb dus ook een aantal interviews met woningcorporaties, ik heb er al een gehad, en ze zeiden wel van nouja, in principe als de huurders hetzelfde energieverbruik houden, dan winnen ze er op, maar mensen gaan er zich wel naar gedragen dat hun huis energiezuiniger is, dus gaan ze juist meer energie gebruiken en is het netto effect eigenlijk meestal ongeveer nul. Dat is wat ik tot nu toe gehoord heb. Maar ik weet niet of iedereen dat zegt.

R: Ja, ik ken die redenering. Ik ken ook recent onderzoek wat aantoont dat het rebound effect niet bestaat. En er zit gewoon een enorme verstoring in, omdat je ook regelmatig ziet dat mensen zeggen we krijgen een kindje dus nu gaan we boven isoleren. Dat betekent vervolgens ook dat ze boven nog nooit gestookt hebben, en dat ze nu er een baby boven ligt wel gaan stoken. En dat is geen rebound effect van energiebesparing, dat is een andere woonsituatie. Je kunt daar wel heel veel aan doen met monitoring. Als mensen bereid zijn om een energiemeter op te hangen in de kamer waarop ze kunnen zien hoeveel ze gebruiken, dat helpt ook heel veel. Daar zit echt wel een 10, of 20 % tussen. Maar ik geloof niet zo in het rebound effect. Maar ik geloof er wel in dat als een huurder geconfronteerd wordt met een woningstichting een brief in de bus krijgt over twee weken gaan wij uw woning isoleren, dan denk ik wel dat de huurder zegt van, och, dat kan er nog wel af. Hou er ook rekening mee dat sommige woningen gewoon ook niet goed warm te stoken zijn. Dat je daar nog ook gewoon wat minder de jas aantrekt thuis en men gewoon een jas aantrekt thuis, gewoon letterlijk een jas aantrekt thuis. En op het moment dat de woning dan wel gewoon goed geïsoleerd wordt dat je niet meer met de jas aan op de bank gaat zitten. Zelfde geld voor woningen van een label G. Woningen van label G hebben over het algemeen een lager verbruik dan woningen met label F. En dat komt omdat veel woningen met label G nog gaskachels hebben. Dat betekent dat je per ruimte kunt verwarmen. En woningen die hoger komen die hebben dan een CV, dan wordt er daarna in het hele huis gestookt. Ik vind het flauw om dat het rebound effect te noemen, van de eigenaar of de huurder die gaat dan lekker stoken. En het heeft ook te maken met comfort in je woning, en als je nou tegen hetzelfde energieverbruik een enorme comfortstijging hebt gerealiseerd, dan ben je netto, in feite beter af.

Comment [E45]: Rebound effect

Comment [E46]: Motivatie consument

I: Ja, dan ben je in feite beter af, ok.

R: Dus dat hele idee van dat rebound effect, ja dat vind ik in feite echt knap waardeloos. Wat ik voor de huurprijs wel heel moeilijk vind en de bereidheid van de huurder, is dat een mutatiewoning wordt aangepakt. Oude huurder gaat er uit, isolatie er in, en dan betaalt de nieuwe huurder een hogere huurprijs. En ik weet niet wie je hebt gesproken en of de corporatie in Groningen is,

I: Ja

R: Maar een woningcorporatie in Groningen die zet zijn woning op internet en vervolgens wordt die gehuurd. En als hij die woning voor 550 euro op internet zou zetten zonder isolatie en hij kiest er voor om hem op internet te zetten voor 650 euro met isolatie, dan wordt hij verhuurd. En als hij hem voor 650 er op had gezet zonder isolatie dan werd hij waarschijnlijk ook verhuurd. Je zit hier met een huurmarkt met zulke hoge wachtlijsten dat de woning wel wordt verhuurd. Dus ja, is die bewoner dan bereid om meer te betalen voor energiebesparing? Hij wil gewoon een huurwoning.

Comment [E47]: Motivatie consument

I: Nou ja daarom ga ik ook enquêteren, dan kan ik het ok van de mensen zelf horen. Want die studie waar u het over had, kan ik die ergens vinden? Of hoe heet het?

R: Ik wil nog wel even kijken, ik heb hier een onderzoek liggen maar ik kan wel even kijken wat online staat en waar ik je toegang tot kan geven.

I: Ja precies, want academische onderzoeken heb ik in principe allemaal toegang tot, ik weet niet of het dat soort onderzoeken zijn.

R: Nee, dit zijn met name door de nationale overheid uitgevoerde onderzoeken. Dus ja, veel onderzoeksbureaus.

I: Nee ok, nouja dat zou fijn zijn.

--- discussie onderzoeken ---

I: Dit is ook wel erg duidelijk

R: Ja wat je heel erg merkt is dat mensen vooral zitten te wachten op duidelijkheid. Je moet dingen af en toe even simpel maken. Aanbieders praten in technische taal dus de bewoner probeert mee te praten, ik merk aan alles dat het zinnig is om in de taal van de woningeigenaar te praten.

Interview 3: Interview met Meino Nijhoff, Nijestee

I: Interviewer

R: Respondent

Geluidsfragment

I: Nou, ik weet natuurlijk al wat van Nijestee, van wat jullie doen, maar wilt u toch misschien nog wat over uzelf vertellen en hoe u hier bent gekomen en misschien wat over de organisatie?

R: Ja, prima eerst maar dan over die organisatie, Nijestee, waar je hier aan tafel zit. Nijestee is in de wereld om zeg maart even plat de armere categorie mensen, niet om te discrimineren ofzo, maar dat is gewoon zo, om die onder dak te brengen. Normaal kan dat natuurlijk niet uit maar dus daar moet altijd geld bij en corporaties zijn in de wereld, die hebben extra constructies om geld naar de categorieën mensen zeg maar in principe die minder verdienen als 34.000 euro per jaar op een goede manier onder dak te brengen. We hebben 13000 woningen, die in huur variëren van de allergeodkoopste, dat zal rond de 300 zijn, tot het hoogste waarop huursubsidie mogelijk is, dat zal rond de 699 euro zijn, 13.000 stuks. Nou, wat mezelf betreft, ik ben hoofd van de afdeling bouwen en coördinator, dus ik heb beide petten op dus ik weet iets van bouwen en van energie een energiebesparing en duurzaamheid en allerlei duurzame wegen die daar naartoe gaan. En ik denk dat het bij deze vraag al goed is om te zeggen van het principe van Nijestee is dat wij duurzaam zijn maar we zijn geen idealistische organisatie, dus als duurzaamheid parallel loopt in het belang van onze huurders, die maatregelen zullen wij treffen.

I: Ok, duidelijk. Want wat doet Nijestee om aan de Nederlandse wetgeving en richtlijnen tegemoet te komen? Want er zijn natuurlijk gemeentelijke en landelijke richtlijnen.

R: Nouja, er zijn natuurlijk grote aantallen convenanten, alles gaat met convenanten, op woningbouwgebied gewoon, je kan altijd gelijk krijgen, zoek een convenant uit en het pas altijd wel ergens bij dus dat is even de minder wetenschappelijk maar wel pragmatische benadering. Wij nemen de zaak in die zin serieus dat we wat de nieuwbouw betreft hebben we zelfs altijd meer gedaan als wat het bouwbesluit vroeg, want je krijgt geen bouwvergunning, met een EPC van op dit moment 0,6 maar 0,4 is aanstaande en 0,0 is heel erg duur zeg maar, dus eigenlijk komt het er op neer dat als we nu bouwen dat alles is gericht op energie neutrale woningen. We gaan die stappen niet meer doen van 0,4 en 0.2 en zo dus we doen meer dan gevraagd wordt, waarom, omdat we heel vaak zelf eigenaar blijven. Dus we profiteren nog heel lang van onze woningen. Dus onze huurders hebben er vanaf dag 1 profijt van. Daarnaast gaat het ook nog weleens een stukje duurder worden, dus het leek ons verstandig om dat te doen. Met de nieuwbouw zijn ze te overzien. De andere kans is de vernieuwbouw of de renovaties. Dar zijn niet zozeer wetten voor als meer convenanten. De belangrijkste convenant waar wij ons aan houden, dat is dat Aedes, onze overkoepelende organisatie van corporaties die heeft een afspraak, nouja het is een convenant, maar het is wel een vrij stevige afspraak met het ministerie van bnw dat we in 2020 gemiddeld met de huurwoningen op energielabel B zitten. Gemiddeld. Nou daar gaan we ons ook op richten en ja als het geld op is, dat is het enige, het gebrek aan financiële middelen,

dat is een andere kant van Den Haag, je wordt nogal uitgekleeft de laatste jaren, maar zoals ik dat kan zien blijft er bij deze corporatie nog net voldoende geld over om dat te gaan halen.

I: Ok, ik wilde nog graag even de naam van de organisatie van woningcorporaties opschrijven, daar was ik eigenlijk nog niet mee bekend, hoe heet dat?

R: Dat heet Aedes, en dat schrijf je Aedes.

I: Ok, ja.

R: Ik heb geen idee wat het betekent maar het zal vast in het Latijns ofzo ergens op slaan

I: Ok, ja ok. Aedes.

R: Als je op hun site kijkt dan zul je dit soort convenanten ook wel tegen komen. Het overkoepeld alle organisaties die in Nederland zijn. Er zijn in Nederland 104 coöorporaties die allemaal onder Aedes zitten.

I: Ja, want in Groningen zijn er al 7... geloof ik.

R: Ja, nou, dan ken je er zelfs al een meer dan dat ik ken, dus dat is goed. Nouja, 7 zou kunnen. Ik vind het goed.

I: Haha, of 6 misschien, ik weet het niet.

R: Ja, maar het is goed.

I: Ja, het is goed. Ok, want willen jullie het zeg maar ook vanuit het oogpunt om de waarde van de woning te verbeteren ook de energie-efficiënte verbeteren, of het comfort van de woning?

R: Ja, comfort is laten we ook zeggen vanuit om de idealist en de realist even uit elkaar te halen dan is **comfort** wel een goede insteek. Laten we duidelijk zijn, ons speerpunt zit hem **op geld**. Wij zijn in de wereld om mensen met niet zo'n dikke portemonnee te helpen. Dus als de huur bij mensen die weinig te makken hebben of een bijstandsinkomen of dit of dat dan heb je weinig over om de huur te betalen, dat is bijna net zoiets als iemand die studeert, haha. Dus dat is best elke maand zijn dat eurootjes tellen en overwegen of je die euro wel of niet uit gaat geven, dat is gewoon zo, Dus wij denken ook het laatste jaar valt het ietsje mee met de prijsstijging van energie, maar wij denken dat dat een tijdelijk verschijnsel is van de laatste jaren en wij denken ook dat de prijzen wel weer omhoog zullen gaan. Als dat gebeurt dan gaan we weer keihard incasso maken en de energierekening die in een jaar 20 of 30 euro omhoog kan gaan, ja dan wordt het op een gegeven moment zelfs zo dat huur 1, maar energie begint een imponeerde tweede te worden. Dus als wij ons op woningen richten denken we van, nouja die waarde dat zal wel, we zijn wel professioneel wat dta betreft maar het doel is om langjarig te gaan verhuren dus waardeontwikkeling die je nooit verkoopt dat blijft een papieren verhaal zeg maar. Dus ons doel is om de huurder te ontzien en om de prijsstijging die de huurder de komende jaren voor de kiezen gaat krijgen om die beperkt te houden. Dus dat is eigenlijk wat wij aan het doen zijn zoveel mogelijk.

Comment [M48]: Motivatie consument

Comment [M49]: Motivatie consument

I: Ok, dat is duidelijk, Dus eigenlijk vanuit het oogpunt op de huurder en dat die dus ook geld kan besparen. Ja.

R: Ja

I: Ja. Want hebben alle gebouwen waar u mee werkt, hebben die allemaal een energielabel?

R: Ja, wij hebben 13000 woningen die hebben allemaal een energielabel, die zijn ook allemaal zoals dat heet, dat is een hele procedure, tegenwoordig vallen ze ook gewoon uit de lucht in Den Haag, gebaseerd op bouwjaar en nog wat, een beetje een floddering is dat, maar vooruit. Maar die van ons zijn ook allemaal onderzocht. Zelfs op woningniveau, dat gaat heel ver hoor, ik kan aan het label nog zien, van iemand die heeft boven nog enkel glas, dat kun je direct zien, dat heet een weigeraar want die heeft dat in het verleden wel aangeboden gekregen van je krijgt van ons dubbel glas tegen een huurverhoging van 7 euro per maand, nee dat doen wij niet wij geloven niet dat dat helpt, klaar. Nou, dan heb je een woning met enkel glas, dat zit er nu nog in. Nouja, dan heb je een weigeraar.

Comment [M50]: Adoptie

I: Haha, wat grappig, een weigeraar.

R: Een weigeraar ja. Ja, we leven in een land waar dat mag. Toen je nog dienstplicht had kon je ook weigeren alleen dan had je een hele procedure met principiële weigering enzo maar dat kan wel.

I: Ok, maar dat is allemaal veranderd met het energielabel.

R: Ja, ik denk nu dat wij zelfs vandaag, nu woningen hebben, maar dat is bedrijfs onroerend goed, dus dat is niet onderdeel van een woongebouw ofzo dat daar ruimte is voor winkels enzo, die zijn officieel niet verplicht om een energielabel te hebben, daar is ook een andere benadering voor, Het kan wel zijn dat we er daar eentje van bij hebben die niet gelabelled is, maar al onze 13000 woningen zijn gelabelled.

I: Ok, want als die woningen een beter energielabel krijgen of gewoon efficiënter worden dan gaat de prijs ook omhoog neem ik aan?

R: Ja, meestal wel.

I: En is er ook een heel groot verschil in prijs tussen woningen met een beter en met een slechter label?

R: Dan kan ik je verwijzen, op dezelfde site van de aedes kun je dat ook wel zien en op de site van het ministerie kun je dat ook wel zien. De coöperaties zijn aan allerlei regels gebonden en nou ga ik je daar geen cursus van geven en misschien weet je daar ook wel heel veel van, het komt hier op neer, dat de woningen die wij verhuren die mogen we niet zomaar een prijskaartje aan hangen maar rdat is gebaseerd op huurpunten enzo en dat begint met hoeveel vierkante meten, hoeveel kamers en hoever is de bushalte en energielabel. En dan krijg je dus bonuspunten zou ik bijna zeggen, vanaf energielabel D of C ofzo, en daarboven zitten optelpunten en daaronder zitten aftrekpunten. Dus zo gaat het automatisch zit er in en scheelt dat veel.. Wij werken er nog niet, wij zijn geen commerciële instelling in de zin van dat marge willen wij er uit halen, wij kijken gewoon, als er mensen zijn die maar 400 euro kunnen betalen dan moet onze voorraad van woningen onder de 400 euro moet gewoon zo hoog zijn.

Daarom zijn wij ook in het maatschappelijk middenveld zoals dat heet actief dan in de vastgoedmarkt om daar rijk aan te worden. Die woningen blijven onder de 400 euro en als ze toch een rood label hebben worden ze toch aangepakt, desnoods zonder huurverhoging. Gewoon omdat die mensen toch ook recht hebben om comfortabel te wonen en ze toch niet in staat zijn om meer te betalen dus economische wetten die werken hier net even iets anders dan in het bedrijfsleven.

I: Ok, ja. Mooi wel. Want heeft u ook een idee van de waarde van de woning of dat omhoog gaat, merk je daar iets van.

R: Dat is iets, dan gaan we nu haast uit de coöperatiesfeer weg, dat kun je beter als eigenaar bekijken. Nou zijn wij natuurlijk ook gewoon eigenaar van al die woningen. Het is natuurlijk wel zo dat is een beetje tijdgebonden maar daar krijg je toch ook steeds meer gevoel in. Tien jaar geleden ofzo was het eigenlijk nog een non-item, of je woning wel of niet geïsoleerd was maar tegenwoordig komt de huurder boven aan de huurlijst en hij kan kiezen uit een woning met een rood label of een groen label dan ging hij er gewoon heen en de woning die het mooiste was of het beste was die nam hij gewoon en als die stookkosten dan 60 of 80 euro in de maand hoger waren dan was dat gewoon zo. Die kijk begint ietsje bij te draaien maar niet veel. Ik ben onder de indruk van hoeveel huurders, ga die vraag maar eens stellen, wat zijn uw energiekosten. Je krijgt van mij een macdonalds gezondheidsbon als jij meer dan de helft van de mensen maar een idee heeft van waar de energierekening heen gaat. De werkelijkheid is veel erger. 90% die weet het niet. Die weet het gewoon niet. Dus die wet heb je vast gewonnen, maar terug naar de vraag, de waarde van de woning, ik ben natuurlijk zelf ook huiseigenaar. Wat ik zie is dat het een heel klein beetje invloed begint te kregen maar dat het nog steeds zo is, in de woorden van de makelaars, de waarde van de woning wordt bepaald door de locatie, de locatie en nog eens de locatie. En daarna komen nog 27 dingen en daarna het label.

I: Ja, klopt. Maar het label begint net iets meer..

R: Ja, het label begint net iets meer te komen. Het is zelfs zo dat de woningen met een A++ label daar willen de idealisten wel in, en andersom, de woningen met een heel erg label, F of G, daarvan zegt men toch zoiets van hmm. Bij de randen begint het te irriteren als het net iets te erg is en begint het uit te dagen Is het een erg mooie woning is. Maar de invloed is nog steeds bij andere invloeden vergeleken erg laag.

I: Ja, nouja dat had ik eigenlijk ook al wel verwacht. Mensen kopen vaak toch ook op gevoel een woning. Voelt dit goed. Maarja ok.

R: Ja, zo is het gewoon.

I: Want u werkt dus vooral met huurders. Zijn zij allemaal goed geïnformeerd over het label, zijn zij allemaal bekend er mee?

R: Nou, geïnformeerd wel want iedereen krijgt keurig een briefje als zijn woning gelabelled is en het label is zo en zo en vooral als het verbeterd is dan melden wij dat wel. Het is twee labels beter Het energielabel is beter en als dat er uit gaat met de huurverhoging, wat vaak zo is dan wordt er ook al voor

Comment [M51]: Economisch effect label

Comment [M52]: Label bij woningkeuze

Comment [M53]: Label bij woningkeuze

Comment [M54]: Bekendheid label

betaald enzo. Het antwoord is wel denk ik dat bekend kunnen zijn is zo en zo maar het echt bekend zijn, daar geldt het zelfde voor als voor de energiekosten, er komt wel elke maand een nota van essent maar net zoals dat is met de energiekosten is dat net als met de labelling ook zo van je zou bekend kunnen zijn, Wij zijn er ook heel open in en ze kunnen het ook gewoon allemaal op het interet nakijken voor hun woning, als je het echt gaat vragen dan is het vaak zo van ik heb geen idee. Ik ben er pessimistisch over. Ze weten wel een beetje of het erg is of niet erg.

Comment [M55]: Bekendheid label

I: Ja, dat denk ik ook wel. Ok. We hebben het al een beetje gehad over de motivatie, dat was de volgende vraag, want, maar willen huurders echt ook meer betalen, zeggen ze van, nou, bijvoorbeeld 50 euro meer in de maand voor een energie efficiënter huis, vinden ze dat ok, of hebben jullie veel protest gehad.

R: Dat is een mooie vraag, het rechtstreekse antwoord is dat huurders wel bereid zijn om hetgeen wat ze aan stookkosten besparen om dat als huurverhoging te accepteren, dus dat moet uit kunnen, net als gewone mensen zeg maar, als het uit kan is het wel goed. Maar dan is de vraag, leidt dat ook tot gedoe en hele discussies dan is het antwoord ja, maar dat heeft met iets anders te maken. Dat is het fenomeen dat gemeentes, corporaties, politieke partijen, weet ik veel, dat is alles wat groot is en in het verleden wel eens wat anders heeft gezegd als nu, daar zit een saus over van onbetrouwbaar en weet ik veel dus wij komen toch wel regelmatig met onze huurders in discussie daar over die zeggen van ja, het enige wat ik nu zeker weet is dat ik een huurverhoging krijg van 50 euro maar wat ik niet zeker weet is die besparing van 50 euro want ik zit normaal met een schipperstrui en een bontjas in de kamer, hoe kan ik nou 50 euro besparen? En dat soort dingen. Dus je komt in de discussie over persoonlijke omstandigheden en het altijd op vakantie zijn en weet ik nog wat allemaal nog meer versus wat toch altijd een beetje technisch is. Want de gemiddelde bewoner met het gemiddelde gebruikersbedrag, dat reken je uit.

Comment [M56]: Motivatie consument

I: Ja inderdaad, als mensen überhaupt nog niet stoken in de woning of met hun bontjas aanzitten dan zal die besparing van 50 euro wel meevallen.

R: Dan hebben ze ook gelijk, dat het voor hun niet uit kan dus vandaar adaat die discussie ook ontstaan en gewoon ook door het feit dat wij een te machtige partij zijn in de ogen van veel huurders en hebben kennelijk belangen waarvan ik zeker weet dat het niet zo is, maar goed, vanuit hun ogen kennelijk belangen om hun een poot uit te trekken ofzo, dat zit in elk geval in een of andere manier in die processen zit het er in. Ik weet ook niet of het er uit moet, het zit er al jaren in en ik heb zelf veel ervaring ermee, ik krijg het er ook niet uit, het is gewoon een soort ingebouwd wantrouwen.

I: Ok. Maar in elk geval is het voor de meeste huurders, voor de gemiddelde huurder dus voordelig. Voor de gemiddelde huurder is het altijd voordelig om mee te werken.

R: Ja, om mee te werken. We doen ook tegenwoordig wat anders. In Groningen hebben we Grunniger Power,

I: Oh ja, dat ken ik.

R: Ok, ben je al bekend, dat hoeft ik niet uit te leggen. Dus die gaat voor ons nu als we weer geld hebben om zo veel woningen te gaan verduurzamen. Dan stellen we daar een soort shortlist voor op voor bepaalde straten want daar zitten dan een aantal huizen met een heel erg slecht label. Daar gaan we dan niet meer zelf op af want dat leidt kennelijk tot dat soort pavlov reacties die ik net zei. Dus dan vragen wij aan Grunniger Power van gaan jullie nou maar eens kijken in welke buurten de beste mogelijkheden zijn, en kom maar terug als je de bewoners op sleeptouw hebt die het echt graag willen. Die er ook vertrouwen op hebben dat de huurverhoging, eh niet gecompenseerd wordt maar er in elk geval uit kan. Dat werkt een stuk beter.

I: Ja, want welke maatregelen doen jullie over het algemeen? Want je hebt natuurlijk van enkel naar dubbel glas en dat soort dingen, isolering van de verschillende verdiepingen.

R: Ja, het aantal maatregelen is tamelijk beperkt.

I: Je hebt dingen ook als een zonneboiler.

R: Even de principes, zo'n woning bestaat uit n dak en gevels en een vloer enzo. Volgens de principes van de trias energetica, heel bekend, zorg je ervoor dat de warmte er niet uit loopt. Daar komt het op neer, ga je daar als eerste naar kijken. Dus dat is ons principe. We weten uit het, nou ja hoe doen we dat dan, zijn er allerlei maatregelen bekend, enkel naar dubbel glas, gewoon de domme kierdichting die altijd al had moeten gebeuren, het dak isoleren vanuit de binnenkant zeg maar, dat kan ook nog aan de buitenkant met hele dikke pakketten enzo. Gevelisolatie, nouja als dat een spouwmuur is kun je die vol schuimen enzo, En als dat het niet is kun je een voorzetwand aan de binnenkant er voor zetten, wordt de woning wel een stukje kleiner van maar dat helpt wel, de vloer kun je ook aan de onderkant bespuiten of een of andere tempexlaag voorzien, kortom, dat zijn de hoofdzaken om te zorgen dat de energie niet weg loopt. Voor de rest, als een ketel er al 11, 12 13 jaar in zit dan is die nog niet af, maar dan zit er wel vaak een verbeterd rendement ketel in. Tegenwoordig wordt het rendement zeker 10 15 procent hoger als je er een nieuwe ketel in zet. En we werken niet zo heel veel met zonneboilers enzo, omdat de rendementen daarvan als je kijkt naar prijs prestatieverhouding..

I: Ja klopt, die is heel laag.

R: Ja, die is heel laag. Zeker als je kijkt naar zonneboilers, die ga je niet terugverdienen binnen 15 jaar niet en dus dan zeggen wij als hier 1 euro ligt dan kunnen wij er veel beter dubbel glas van kopen en spouwmuurisolatie dan zonneboilers en ook wel wat gunstiger geworden de laatste tijd, maar iedereen die zegt dat je het binnen 10 jaar kan terug verdienen die geloof ik in elk geval niet.

I: Nouja het ligt natuurlijk aan het huis, aan hoe het er voor was, neem ik aan ook.

R: Het is gewoon een kwestie van geld, het is gewoon te duur. Er komt ook een omvormer bij, die gaat elke twaalf jaar kapot dus dan moet er weer een nieuwe bij en ook nog een klein beetje onderhoud hebben en als je alles erbij telt dan kan ik geen sommetje maken dat ik in 10 jaar hem weer terug verdien. Niet dat dat moet, maar dan kan ik beter iets doen waarmee ik m'n geld in 5 jaar weer terug

verdien want dan heb ik het weer terug en dan kan ik er weer de volgende woning weer mee isoleren want ik heb er 13000 die ik allemaal aanpak.

I: Dus in principe, de isolatie is het belangrijkste, dubbelglas, kierdichten.

R: Ja, daar komt het wel op neer.

I: Ja, precies, ja ok. Nouja hoeveel gaan jullie dan gemiddeld omhoog? Iets van een D naar een B label of zoiets?

R: We gaan, we proberen om bij de meeste twee omhoog te komen. Wat we nu zeggen is we gaan hoe dan ook uit de rode labels weg, als dat drie is dan is dat drie, en het is ook een kwestie van geld, zo is er nu bijvoorbeeld ook weer een subsidie in de maak dan moet je minimaal naar label B en minimaal drie labels omhoog en dan krijg je subsidie. Dan is de subsidie bepalend. Maar in principe is het eigenlijk wel gemiddeld wat we doen, dat zijn er 100 per jaar, dat we 3 labels omhoog gaan.

I: Ja ok, even kijken hoor. Want de huurders zijn sowieso geïnteresseerd in energiebesparing, zijn ze ook geïnteresseerd in het ideologische perspectief? Of minder?

R: Nou, niet meer of minder als andere mensen, dus die zijn erbij, die ook echt bij ons op de stoep staan van ik wil ook zonnepanelen. Dat kunnen we niet op individuele basis doen want dan gaan we kapot aan maatwerk. Maar als ze met zijn twintigen uit dezelfde straat bij ons aan de deur komen en meehelpen en meedoen aan de investering dan krijgen ze ook een huurverhoging maar dan is het nog steeds voordelig dat ze daarnaast nog 20% in de eigen zak kunnen steken. De echte groene idealisten, nou wat zou het zijn, is minder dan 10% van de bevolking. Ik denk zelf minder dan 5% hoor.

I: Ja ok. Dus het economisch motief blijft het belangrijkste.

R: Blijft het belangrijkste om het te doen. En comfort ook wel een beetje. Maar de echte ideologisch bevolgen van die denken ja dat gaat mis, we zijn het aan de aarde verplicht ofzo,

I: Niet echt dus

R: Nou, sommigen.

I: Merkt u ook verschillen tussen bepaalde leeftijdsgroepen die wel meer bereid zijn of juist niet. Of bepaalde bevolkingsgroepen, zoals de lagere klasse en de middenklasse?

R: Nou het is niet in wetenschap heet dat heel significant.

I: Nee niet heel duidelijk.

R: Nouja, ik zelf ook. Ik ben zelf ook de 60 gepasseerd. En ik moet zeggen ook bij de 60 plussers zijn er nog wel mensen die gewoon idealistisch zijn en het zouden willen maar die zie ik ook bij de categorie waar jij in hoort als ik zo vrij mag zijn, hahaha. En dus eigenlijk is dat een beetje de categorie gezinnen die worden zwaar financieel belast met van alles en nog wat. Het lijkt wel dat daar de categorie 35 tot 50 daar lijkt idealisme het minst te zijn. Dat komt toch omdat het geld alle kanten al wegstroomt dus er

Comment [M57]: Motivatie consument

Comment [M58]: Verschillende groepen consumenten

is toch niks om over na te denken. Zo is dat een beetje, dat is een beetje mijn gevoel. Ik heb er niet heel veel cijfers van gezien.

I: Nee ok. Mar dat is ook meer een indicatie. Want ik zou het zelf natuurlijk ook niet kunnen zeggen. Ik weet ook niet of er mensen zijn die er überhaupt naar hebben gekeken want het is misschien ook helemaal niet interessant voor jullie.

R: Nouja nee. Het is voor ons, wij houden ons toch een beetje aan het hoofddoel om ervoor te zorgen dat die hoofdlast zoveel mogelijk verlaagd wordt. En hoe meer wij klaar hebben voordat Putin voor de eerste keer echt de zaak dicht draait, die overtuiging heb ik wel dat dat echt gaat gebeuren, om te pesten doet hij dat zeker gewoon. Dan worden we met zijn allen wakker en met idealisme dan gebeuren er allemaal dingen die nu niet gebeuren enzo en dan gaat iedereen een oplossing zoeken van kan ik het wel terugverdienen enzo en dan wordt het een heel ander vraagstuk. Ik ben er wel van overtuigd dat dat gaat gebeuren. Maar goed, zolang als de prijs niet heel erg gaat stijgen blijven we eigenlijk een beetje in dit rondje draaien van we doen ons best en dat is het.

I: Ja, ok. Nouja, ik heb bijna alles gehad. Nog een mening vraag. Wat vind u zelf van het energielabel. Denkt u dat het werkt? Is het een effectieve manier om Nederland wat energiezuiniger te maken of niet?

R: Nou dat is inderdaad ook een beetje een gewetensvraag.

I: Nouja het is echt een mening.

R: Nouja er wordt heel verschillend over het energielabel gedacht, echt heel verschillend. Nouja ik geloof er zelf wel in. Dus meer van dat het op een simpele manier toch onderscheid maakt in een paar stappen van hoe staat mijn woning er nou voor. Op dit moment beïnvloedt het de kopers beslissing alleen nog aan de onder- en de bovenkant. Maar als er helemaal geen energielabel is dan zie je gewoon een woning en het zal wel maar misschien heeft die bewoner inmiddels wel weet ik veel hoeveel maatregelen genomen waardoor die helemaal weg is uit het rood. Je had helemaal geen houvast daaraan. Maar ik denk zelf dat het wel een onderscheidende rol heeft. Dat het wel helpt om zo'n woning een beetje een beeld bij te vormen van wat gaat mij daar bij gebeuren. Voor een huurwoning ook, wij doen daar gewoon keurig aan mee en overtuiging omdat voor huurders is dat hetzelfde die hebben het recht om dat te weten. En dan nog moeten ze het zelf weten. Het is jouw keuze of jij voor die woning kiest met die mooie stand en die met een lekkere achtertuin waar je gewoon s' avonds na werktijd in de achtertuin kunt liggen dan maakt dat hij label G heeft niet uit. Als je dat belangrijker vindt dan is dat gewoon jouw keuze. Je hebt het wel geweten dat hij label G heeft dus ik zie er wel het belang van in van dat label.

I: Ok, duidelijk. En denkt u dat er nog een struikelblok is of iets wat niet zo goed werkt van het energielabel? Haha lastig..

R: Ja, ze zeggen ook over de kwaliteit en van alles en nog wat maar nouja die houd ik maar heel compact. Volgens mij moet het niet te ingewikkeld worden dus vooral, hou het simpel. En verbind er dus

Comment [M59]: Eigenschap energielabel

Comment [M60]: Eigenschap energielabel

ook geen enorme consequenties aan. Wat er nou gebeurd is van nou gooi er eerst maar eens een label op, van het huis is in dit jaar gebouwd en het is een vierkamerwoning en hij heeft label G, dan zeg ik maar even wat. Nou, dat is het. En als je dan aan wil tonen dat het toch beter is en dat je maatregelen hebt genomen nou dan ga je zelf naar zo'n labeltje, zo duur is het niet. Volgens mij voor tussen de 100 en 200 euro heb je dat. Dus als je dan zo nodig wilt weten dan doe je dat. Nouja, hou het simpel zou ik zeggen, dat is mijn ding wel. Op dit moment zit er nog teveel wiskunde aan, haha.

I: Ja, ok. Nouja het kan in principe ook wel simpel denk ik. Want je hebt natuurlijk een aantal factoren zoals bijvoorbeeld bouwjaar, vloeroppervlak en wat voor maatregelen er zijn genomen en dan kom je al een heel eind denk ik.

R: Ja, nouja dat denk ik ook. Dus ja, en nouja misschien kan het nog wel simpeler hoor, van gebouwen dat je vraagt wat is het gebruik dan. Dan weet je voor deze bewoner wat het gebruik is. Als je dat nog combineert met het bouwjaar enzo.. Dat is voor mensen veel concreter, he. Als ze weten hoeveel gas er verbruikt wordt en hoeveel stroom er verbruikt is enzo, dat is een stuk concreter.

I: Nouja, ok. Dat was wat ik wou vragen allemaal.

R: Goed.

I: Heeft u nog iets toe te voegen?

R: Nouja, ik vind dat je een heldere vraagstelling hebt en dat het ook ter zake doet en dus met wat je aan het begin zei van enquêtes en andere interviews nog gaat doen en wat ik daar van hoor dan zie ik je wel een aardig compleet beeld krijgen en alle informatie krijg je wel los op deze manier. Mijn complimenten, gewoon door gaan zo.

I: Nou, bedankt! Daar ben ik heel blij mee. Ik zal deze even uitzetten.

Interview 4: Interview met Maarten Huijser, Mooiland

I: Interviewer

R: Respondent

Geluidsfragment

I: Kunt u zeg maar iets over uzelf vertellen? Wat is uw achtergrond? Hoe kunt u hier terecht?

R: Nouja, ik ben eigenlijk bouwkundige, HTS gedaan. Eigenlijk altijd in de volkshuisvesting gewerkt. Bij woningcorporaties, eigenlijk vooral in de relocatiesfeer. Ik ben uiteindelijk bij mooiland terecht gekomen, 30 jaar geleden.

I: Ok. Kunt u misschien iets vertellen over de corporatie?

R: Mooiland is een landelijke woningcorporatie. Dat is op zich wel bijzonder want de meeste zijn toch stad of streekgebonden. En dat landelijke heeft wel een lastig karakter in de zin van dat het heel erg complex wordt. Vooral van wat moeten we afstoten of houden is lastig. Dus een beetje een bijzondere eend in de bijt, en die blijft ook niet op deze manier bestaan.

I: Die blijft niet zo bestaan... Want?

R: Wij gaan ons terugtrekken naar een paar gebieden in Nederland.

I: Ok. En blijven jullie dan 1 corporatie of worden jullie een aantal kleinere corporaties.

R: Nouja, wij zijn eigenlijk twee corporaties, wij zijn gefuseerd. En mooiland gaat zich terug trekken naar 3 gebieden in Nederland en niet meer door het hele land.

I: Niet meer door het hele land, ok. Duidelijk.

R: Maar het kwijtraken van die complexen is een lastig verhaal.

I: Ja, dat geloof ik wel. Want hoeveel woningen hebben jullie?

R: n totaal 27000 en we willen er eigenlijk 8 tot 9000 verkopen en dan wel weer aankopen in de gebieden waar we wel gaan vestigen of nog gevestigd zijn.

I: Ja, dus dat is een heel proces.

R: Ok, duidelijk.

I: Ja. Ja veel corporaties zitten nu in zwaar weer.

R: Ja klopt.

I: Dat er ook mensen uit moeten dat is dan ook wel een extreme reorganisatie.

R: Ja, dat is wel een grote klap zeg maar.

I: Ja, ok

R: Ja zeker de mensen die al hun hele leven werken bij mooiland of bij Vitalis, want het is nu niet meer Mooiland maar Mooiland-Vitalis, dat die er nu uit moeten dat is wel zwaar. Als je er toch met hart en ziel aan gewerkt heb aan zo'n complex, dat dat dan in een keer verdwijnt. Maarja, zo gaat dat.

I: Ja. Want als het gaat over het energielabel, wat doen jullie daarmee? Jullie hebben natuurlijk bepaalde eisen vanuit de wetgeving waaraan jullie moeten voldoen, maar wat doen jullie verder nog?

R: Nou wij zijn in een heel lang aanlooptraject van jaren geleden om het energielabel op te stellen voor onze corporatie. Het steeds afgehouden omdat het toch een heel raar fenomeen is met de meest bizarre uitkomsten. Als je de ene partij moet opnemen en het dan laat doen door een andere partij dan kwamen er heel verschillende uitkomsten uit. Altijd afgehouden tot 2010, en in 2010 tot en met het laatste half jaar hebben we ze allemaal opgesteld. Denk ik met een goed resultaat. Maar je blijft toch altijd zitten met... Iedere woning was in principe opgenomen als ver achterlopend en je blijft wel zitten met een bestand met allerlei gegevens maar uiteindelijk moet je toch woning voor woning gaan kijken van zit alles er goed in. Dat is een proces wat je bij, wat veel mensen doen, die gaan ook bij een mutatiewoning kijken van, goh laten we eens naar het energielabel kijken. Kloppen de ingevoerde gegevens. Dan niet, dan moet er een aansteller komen. Moeizaam proces.

Comment [M61]: Adoptie

I: Komt het vaak voor dat het niet klopt?

R: Ja heel vaak. Als je bijvoorbeeld een huis hebt waarvan je niet weet of er dakbedekking op zit, dan moet je in het archief gaan spitten. Of de bewoners moeten het in hun hoofd hebben. Nou, op die manier kom je daar achter en dat gaat nog jaren duren voordat je het helemaal naar voren hebt.

I: Ja, ok duidelijk.

R: Het kan zowel positief als negatief werken. Heeft ook met de regelgeving van het energielabel te maken, want wat in 2010 nog wel mocht als positief punt, betreffende isolatie, mag nu niet meer. Wat je toen positief beoordeeld had moet je nu terugschroeven. Dat scheelt vaak 0,2 punt, en dan ga je toch weer van een C naar een D label toe. Gelukkig zijn afgemelde labels 10 jaar geldig, dus dat gaan we ook niet aanpassen, Je blijft een beetje fluctueren met het aantal goede en slechte labels. Maar wat we er wel mee doen, we proberen het wel weer op een C label te krijgen, alle woningen. In 2020 moeten we het hebben.

I: Alles op een C, en waar zitten jullie nu?

R: Ik denk dat 60% op een C zit.

Comment [M62]: Adoptie label

I: Ok, dus 60% op een C. En moeten jullie in 2020 alles gemiddeld op een C krijgen of alles op minimaal een C?

R: Nee, alle woningen moeten op een C zitten.

I: Ok, dus allemaal C of beter.

R: Ja, allemaal C of beter. En het overkoepelend orgaan, Aedes, die wil eigenlijk dat we allemaal naar een B gaan.

I: Ja. Want u bent dus 8 tot 9000 woningen aan het afstoten, en merkt u dan dat er een prijsverschil is als er een beter energielabel op zit?

R: Nou, in die onderhandelingen zit ik niet, maar natuurlijk moet het een goed complex zijn met een goede locatie, goed onderhoud en dat soort dingen. De locatie is veel belangrijker. Als je in het noorden van het land in een dorp zit dan is het niet aantrekkelijk om daar een wooncomplex te gaan verkopen.

Comment [M63]: Energielabel bij woningkeuze

I: Nee dat snap ik wel. Dus als we zeg maar alle factoren bij elkaar nemen dan komt energielabel een stuk later dan locatie en latere verhuur- of verkoopbaarheid.

R: Ja, het zit natuurlijk altijd in gedachten van investeren moet je ook in de toekomst, maar dat vinden veel mensen toch niet heel interessant. Nee, het wordt wel genoemd hoor. Want als we dan toch in een complex willen investeren dan kijken we ook naar het energielabel van gaan we dit nog doen of niet. Is het interessant, daarmee spelen heel veel dingen mee, kunnen we de huur verhogen enzovoort. En krijg je dan een positief effect, nouja soms krijg je ja, soms krijg je nee. Maar als dat bij ons niet in gang was gezet dan speelde dat ook mee en dan praat je over rendabele investeringen of niet rendabele investeringen. Van hoe rendabel is het als je naar een C label gaat

Comment [M64]: Economisch effect label

I: Ja, ok. Want zijn alle investeringen rendabel of een deel, of helemaal niet?

R: Je kan rekenen wat je wilt. Wij hebben vaak oudere complexen uit de jaren 70 en die lopen nog 15 jaar tot 50 jaar, en als een complex nog maar 15 jaar loopt dan kun je er geen rendabele investeringen in doen. Dat betekent dat die investeringen altijd onrendabel zijn. En als je dan naar andere corporaties kijkt, die doen dat anders. Die kijken naar een investering niet over 15 jaar maar over 50 jaar en dan is het wel rendabel. Met huurverhoging en met een lening afsluiten of iets dergelijks, zeker een huurverhoging en dan zie je dat er hele andere bewegingen ontstaan. En dan is er financieel veel meer mogelijk.

Comment [M65]: Economisch effect label

I: Ja, dus het ligt er aan op wat voor tijdsbestek je er naar kijkt.

R: In de afschrijftermijn, ja zeker. Het is voor ons als landelijke woningcorporatie was in het verleden ook van hoe gaan we met die complexen om, willen het behouden, of..

I: Ja, want, is het voor de huurder vaak wel voordelig? Ook op korte termijn? Gaat die er op vooruit?

R: Nee, huurders moet je over de streep trekken met die oudere huizen die ze vaak hebben ook met enkel glas, niet alleen met we gaan van een D naar een C, met een huurverhoging van 10 euro, dat gaat zomaar niet. Dus die moet je echt over de streep trekken met een totaalplan. Dan ga je bijvoorbeeld een badkamer renoveren, dat vinden ze leuk. En dan ga je bijvoorbeeld aangeven dat er dubbel glas komt met nieuwe ventilatieroosters waar ze veel beter kunnen ventileren en een nieuw ventilatiesysteem wordt aangepast en een deel van die investeringen wordt doorberekend. En dan kan je ook aantonen dat de besparingen op de energiekosten via het programma dat we hebben, dat ze daar maar een deel van terug hoeven te betalen in de huurverhoging.

Comment [M66]: Economische voordeligheid

I: Ja, dus uiteindelijk als je de huurverhoging en de energiebesparing naast elkaar zet, dan zijn ze iets beter af. Of is dat niet zo?

R: Het is maar net wat voor huurder je treft en hoe lang hij daar wil wonen, ik bedoel je hebt heel veel jongeren die zeggen het interesseert me toch niet want over twee jaar ben ik hier toch weg. En je hebt heel veel ouderen die zeggen, nou, het zal mij een tijd duren en geen rommel in m'n huis. Dus het vraagt enige overredingskracht, en ja dat lukt niet altijd.

Comment [M67]: Verschillende groepen consumenten

I: En als jullie dan dus, nouja, het energielabel gaan verbeteren en maatregelen gaan nemen, doen jullie het dan altijd in een meer integraal plan of met andere verbeteringen aan woningen?

R: We doen dus wel wat ik net zei dat we kijken of we het zoveel mogelijk kunnen bundelen, bijvoorbeeld ook met meer kleur aan de buitenkant, de rest neem je mee met de kozijnen. Het complex ziet er over het algemeen beter uit, comfortabelere woningen, daar leggen we echt de nadruk op, en de energielasten gaan omlaag. Laten we zeggen dat we 15 euro besparen per maand dan krijg je daar toch een huurverhoging voor van in principe 75% van de besparing, nou wat zal dat zijn, 12 euro, 11 euro, dat is toch een grote stap voor mensen.

Comment [M68]: Economische voordeligheid

I: Ja, dat geloof ik wel, vooral in deze doelgroep/

R: Ja, want wij garanderen natuurlijk niet dat die besparing ook gehaald gaat worden. Dat kan niet.

I: Nee, dat ligt natuurlijk ook aan gedrag van de bewoner zelf.

R: En daarnaast speelt natuurlijk de rol van hoe hoog is de huur al, huursubsidie, de huurgrens, overschrijden we die, daar komt heel veel bij kijken.

I: Ja. Ok. Dus bij u in principe zijn de huurders, ja, niet altijd heel erg geïnteresseerd in energiebesparing.

R: Nouja, een deel wel, want die komen er zelf mee met de vraag van kunnen wij niet iets doen en ik heb laatst allemaal vloerisolatie aangebracht in een complex van een woning of 30 40 ofzo. Uiteindelijk heeft 60% meegedaan. Nouja, dat vinden wij natuurlijk niet zo leuk. Als 70% van de mensen zegt van wij doen mee dan kan je die anderen dwingen ook mee te doen. Ook met de huurverhoging.

Comment [M69]: Motivatie consument

I: Dus u had eigenlijk net te weinig om de hele flat te doen.

R: Ja maar dat was dan meer vanwege de kosten. Die mensen hadden eigenlijk net huurverhoging gehad maar ze hadden ook zulke koude vloeren, dat was ook vervelend. De kosten die ze zouden betalen, niet al te lange afschrijving, ongeveer 15 jaar. Dan is het voor ons akkoord, dan kunnen ze ook individueel weleens aanvragen, als iemand individueel dubbel glas in de woning wil, dan kan dat ook, niet per se voor het hele complex.

I: Want als het gaat over de motivatie van de huurder, waarom wil ik dit. Wat is dan het belangrijkste? Is dat energiebesparing, comfort, of ook het milieu?

R: Nouja, dat laatste maar heel beperkt. Het is vooral voor hun comfort.

Comment [M70]: Motivatie consument

I: Comfort is het belangrijkste.

R: Energielabels zegt ze heel weinig, dat moet je ook proberen uit te leggen. Vooraf is het vaak heel moeilijk, met het gedoe allemaal. Maar als er dan HR++ glas komt zitten waar eerst nog enkel glas zat, nouja dan zijn ze achteraf zo blij, dat is een kwestie van overtuigen dat ze daar ook mee winnen.

I: Nouja, sowieso het comfort lijkt me ook duidelijk, bijvoorbeeld in het geval van die koude vloeren, dat merk je wel direct.

R: Ja, dat is merkbaar.

I: En zijn de meeste mensen al echt bekend met energielabels of niet zozeer?

R: Wij hebben dat wel kenbaar gemaakt, en volgens mij heeft ook iedereen z'n energielabel gekregen met de laatste huurbrieven vorig jaar.

Comment [M71]: Bekendheid label

I: Ah ok, dus dat is duidelijk dus iedereen heeft in principe kunnen weten dat het er was.

R: Ja. Want de eerste punten die worden nu per 1 juni met de huurverhoging, dat worden ook de punten waar de huur op is gebaseerd op het energielabel, en niet meer op de andere punten. Dubbel glas, vloerisolatie enzovoort. Daar had je vroeger allemaal punten voor en dat wordt 1 punt met het energielabel. Al die puntjes daar komt het energielabel voor in de plaats.

I: O ja. Dus dat is in principe ongeveer dezelfde uitkomst.

R: Ja. Dat is nagenoeg gelijk.

I: O. dat wist ik nog niet.

R: Nee, er is eigenlijk heel veel aan gerekend de afgelopen jaren van wat betekent dat voor woningcorporaties en eigenlijk proberen ze het allemaal zo neutraal mogelijk te doen. Komt ook door verandering in de toekomst, he.

R: Kijk, de overgang van een D naar een C label dat kan 0.01 punt zijn he, want een D label is 0.60 en een C label is 0.61. Een D label, daar zit gewoon voor een gezinswoning heel veel verschil in punten in. Daar zit wel 10 punten in, misschien meer wel. En dat betekent huurverhoging van 4 euro. Dan zou je eigenlijk best wat meer mogen vragen. Nouja, in de redelijke huur daar zit altijd wel wat ruimte in. Niet zo interessant, maar op papier is dat wel heel aardig wat je dan mogelijk theoretisch kan vragen.

I: Ja, dat geloof ik wel. Ok, oja. Dan nog een vraag; werken jullie met veel verschillende bevolkingsgroepen of alleen met de lagere klasse?

R: Nouja, het is sociale woningbouw, en in het verleden was het zo dat je dus een heel gemelleerd gezelschap in een flat had, ook mensen met een hoger inkomen. Nu moet je dat dus weren, wij mogen bepaalde mensen niet eens meer een woning aanbieden als ze boven een bepaalde inkomensgrens zitten.

I: Oh ja. En qua leeftijd? Misschien verschillende groepen? Merkt u een verschil bij ouderen oid?

R: Nouja, het enige wat ik daarvan wil zeggen is dat het niet gunstig is voor de volkshuisvesting.

I: Niet gunstig voor de volkshuisvesting?

R: Niet gunstig voor het leefklimaat in een flat.

I: Ok.

R: Dat betekent dat heel veel mensen toch een woning moet aanbieden die je daar liever niet zou hebben. En je ziet ook dat mensen met wat hogere inkomens toch vertrekken. Die zeggen, mijn burens die ken ik niet meer, daar wil ik niet meer naast wonen.

I: Ja, dus het gaat van, ja...

R: Het woord verpaupering wordt ook wel genoemd.

I: Segregatie, zeg maar.

R: Ja, nouja als de minister dat wil. Het zij zo. We hebben natuurlijk altijd ons toegapst voor een heel groot deel ouderen.

I: En ook jongere mensen?

R: Ja, we hebben ook studenten. Lichtboei in Leeuwenborg, dat is een hele bekende.

I: Nee, dat ken ik eigenlijk niet. Nou kom ik er eigenlijk niet zo vaak.

R: Daar zitten veel jongeren in. Niet alleen studenten maar ook gewoon jongeren.

I: Oh ja. Maar groepen zoals bijvoorbeeld ouderen en jongeren. Merkt u dan verschil in bijv energielabel, en we moeten de woning gaan aanpassen, geen probleem. Of niet?

R: Nou, het is een hele andere benadering denk ik dan. Bij jongeren kom je niet zo makkelijk binnen, niet in een dag. Dat is moeilijk afspraken maken, ze zijn niet zo geïnteresseerd in het hele proces.

I: Ok, ja. Moeilijker afspraken maken. Ja?

R: Dat is zeker moeizaam. Ik heb zelf ook wel een keer op een studentencomplex in Amsterdam gewerkt. Dan loop je drie keer langs en dan liggen ze nog op bed. Nou, dan moet je weer een andere keer langs komen. Maar goed, dat is inherent aan huisvesting voor jongeren.

I: Haha, ja, ok. Goh.

R: Niet altijd hoor, maar dat komt best wel voor. Maar ze zeggen toch, over 2, 3 jaar zijn we weg hier, het is wel goed zo.

I: Ja. Pas als mensen echt van plan zijn om langer te blijven dan maakt het uit.

Comment [M72]: Verschillende groepen consumenten

R: Ja, ik denk dat corporaties die vooral met gezinswoningen werken, dat dat makkelijk is. Die werken met gezinnen en die zijn best bereid om wat te betalen. Zeker als het terugkomt en helemaal als je nog zonnepanelen kaan aanbieden op het dak, waardoor de elektriciteitsrekening omlaag gaat en, ja daar is men wel toe bereid.

Comment [M73]: Verschillende groepen

I: Ja. Werken jullie ook met zonnepanelen.

R: Nouja, moeizaam, maar het begint te komen. Het eerste complex hebben we nu aangeboden met zonnepanelen maar de handtekeningen zijn nog niet helemaal.. Dat is wel het punt om dat project door te laten gaan.

I: Nouja, dan nog wat vragen over uw mening. Wat vind u zelf van het energielabel. Denkt u dat het een effectieve manier is om het energiegebruik van bewoners in Nederland terug te dringen of denkt u dat er betere manieren zijn?

R: Ik vind het een raar fenomeen en ik denk ook; het zegt niemand wat. Maarja, op een gegeven moment moet je er mee gaan werken en dan is het een onderdeel van je werk geworden, en dit is het instrument wat we hebben, en het had volgens mij veel simpeler opgesteld kunnen worden. Het is voor de mensen ook veel duidelijker. Je moet natuurlijk naar een getal op een gegeven moment toe werken. Want de letter zegt natuurlijk al niks, ik heb begrepen dat de wws punten volgend jaar misschien al niet bepaald gaan worden op de letter, maar op de index. Dan moet je ook gaan differentiëren tussen C en D. Dat je voor een lage C, hoge C, lage D en dergelijke, dat je daar verschillende punten voor krijgt. En dat is terecht. Want er zal zo een 0.3 punt tussen zitten, tussen de ene en de andere letter. Dat schijnt eraan te zitten komen. Maar bewoners die moet je sturen op comfort, en natuurlijk op energielastenverlaging. En als je naar het begrip van een label gaat sturen, dat kennen ze toch niet. Wat moet je allemaal in huis hebben. Maar glas, dat is duidelijk, gevelisolatie, dat is duidelijk, en een geïsoleerd dak voelen ze direct. Dus daar moet je veel meer op focussen.

Comment [M74]: Eigenschappen energielabel

Comment [M75]: Motivatie consument

Comment [M76]: Bekendheid label

I: Dus echt de duidelijk zichtbare, merkbare, voelbare dingen, ja, ok. Want wat is het grootste struikelblok voor u van het energielabel?

R: Nouja, het is voor ons financieel gewoon heel moeilijk om op dit moment bijvoorbeeld D woningen naar een C label te brengen. Want ze hebben vaak al isolatieglas voor een deel in de woning zitten en we hebben flats, of tweelagenbouw, galerijwoningkjes. En die hebben vaak al de helft in de C zitten en de andere helft in de D. En het vraagt zulke investeringen om ze allemaal in de C te krijgen. Het lijkt een heel klein stapje, maar je vindt geen maatregel die daar toe leidt naar een C label. En dat is gewoon heel erg moeilijk. Dan moet je bijvoorbeeld al het glas gaan vervangen. Niet alleen het enkel glas, maar ook het dubbel glas. Dan krijg je dubbel isolatieglas, en ook goede ventilatieroosters die je moet gaan vervangen. Zit je toch weer aan een hele kozijn-pui renovatie. En ja, dat loopt in de papieren, en dat willen we eigenlijk niet. Het levert ons ook bijna niks op in huurpunten.

Comment [M77]: Economisch effect label

I: Dus het is zeg maar grote investering, maar de besparing valt tegen.

R: De besparing en de huurverhoging staat niet in verhouding tot onze investering.

Comment [M78]: Economisch effect label

I: Ok, duidelijk. Wat vind u wel een succes van het energielabel?

R: Nou... het is goed dat we toch ons bewust worden van dat we veel meer omlaag kunnen met onze energielasten. Want het is natuurlijk toch een instrument. Het had anders gekund, maarja.

Comment [M79]: Eigenschappen energielabel

R: Probleem is voor ons ook vaak dat je mensen niet kan aanspreken op het stookgedrag. We hebben flats waar de temperatuur op 26 graden is in de woning, oudere mensen, en ja, normaal wordt je daarop aangesproken door de buurman. We hebben ook flats waar iedereen hetzelfde betaalt voor de stookkosten, gelijk, en ja, dan krijg je toch scheve kosten. Stook jij iets meer, dan kan ik dat ook wel. En vaak weten ze niet eens dat het al boven de 20 graden is, want dat staat niet duidelijk op de thermostaat, of ze hebben geen thermometer in de woning hangen.. Ik denk dat dat ook wel, de bewustwording van mensen om die knop eens wat lager te draaien, dat is moeilijk, maar ook belangrijk in het hele proces. En laatst hebben we met een, we zijn nu met een flat bezig waar de CV installatie helemaal aangepast wordt, en dan zorgen we ook voor goede thermostaten. Zodat de oude mensen die daar wonen de temperatuur ook prima op dat ding af kunnen lezen. En niet alleen maar een zonnetje, maantje dingetje, dagstand, nachtstand, dan zie je helemaal niet hoe warm de woning is, daar zijn ze helemaal niet bewust van.

I: Ja.

R: Dus dat is wel belangrijk dat ze daar bewust van worden, hoe warm het in de woning is en of dat echt nodig is. Je kan moeilijk zeggen van, trek een trui aan of ga eens op de galerij staan als je het echt koud hebt, maarja, die mensen die zitten de hele dag stil dus daar is het warmer dan in andere woningen.

Comment [M80]: Eigenschap energielabel

I: Ja, klopt, dat merk je ook wel. Ja, duidelijk. Had ik nog niet aan gedacht.

R: Maar goed, dat is dus indirect allemaal gekoppeld aan het energielabel en dus van belang.

I: Ja, ok. Nouja, dan heb ik u in principe alles gevraagd wat ik wou vragen. Heeft u zelf nog opmerkingen, vragen misschien. Of iets dergelijks.

R: Nee, ik heb weleens heel negatief gedacht hierover, van ik zie mensen in flats en die kopen wel zulke Tv's en twee computers staan er aan in de woning en een niet zuinige auto en dan willen wij ze eigenlijk dwingen om mee te doen met dit project. Dan besparen ze 10 euro in de maand en dan gaat het er over van, ja, je kan ook een zuinige... Kijk, als ze dat besparen, 10, 20 euro sommige, op de energiekosten, ja dat gaat gelijk naar andere energieverslindende instrumenten, zoals een auto, een motorfiets. Mensen geven uit wat ze aan geld hebben en heel veel zijn er zich niet van bewust, of die interesseert het ook niet. Er zijn natuurlijk ook wel heel enthousiaste mensen die wel nog steeds bereid zijn om alles en aan het milieu denken en aan dit soort dingen, gelukkig. Maar ik denk dat de overheid heel veel moet sturen, ja.

Comment [M81]: Eigenschap energielabel

I: Dus bij veel mensen is het gewoon, eh.

R: Hun gedrag wordt ook bepaald door hun inkomen, dat is het.

I: dus als ze iets besparen op energie, dan geven ze dat net zo lief weer uit aan een nieuwe energiepost.

R: Ja, en moeizaam. Als je nou al je elektra uitzet s 'avonds en je echt uitzet he, niet meer de verbinding naar de televisie en andere instrumenten, maar ook wel de stekkers er uit, dan bespaar je misschien 60 euro per jaar. Dat is niet veel, dat is maar moeizaam en uiteindelijk na een week doet niemand dat meer. Zo gaat dat nou eenmaal te werk.

I: Ok, ja. Ok, duidelijk. Nou, bedankt voor wat u verteld heeft.

Interview 5: Interview met Dirk Brounen, Universiteit Tilburg

I: Interviewer

R: Respondent

I: Ok. Ja, hij doet het. Ja, nouja. Het is dus de bereidwilligheid van consumenten om te investeren in een energie-efficiënt huis. Dat is in principe het thema van het onderzoek. Ik focus dus op de consument en op het energielabel. Wat ik doe is ik heb een aantal interviews, 4 met woningcorporaties, 2 met organisaties die met huiseigenaren werken en een met u. Daarnaast ga ik ook nog enquêteren, en ik wou het interview dus graag gebruiken, nouja, voor m'n thesis zelf, maar ook als ik volgende week ga enquêteren als naslag van de enquête, om te kijken of ik nog iets mis.

R: Dat is helemaal goed.

I: Ja, ok. Ja, en dan ook nog, als ik u noem in de tekst, vindt u dat dan ok?

R: Ja hoor, is geen probleem.

I: Nou, ok. Kunt u misschien eerst iets over uzelf vertellen? Want u heeft een achtergrond in finance in vastgoed heb ik begrepen.

R: Klopt. Ik ben van huis uit financieel econoom. Dus sociale geografie lijkt een heel andere richting maar dit is een onderwerp wat heel veel elementen kent. Mijn achtergrond is financiële economie en ik ben eigenlijk in m'n promotieonderzoek me gaan richten op vastgoed onderwerpen. Dus ik ben bekend met het investeren en beleggen in vastgoed. Ik denk dat ik een jaar of 5 geleden, ik heb al een hele tijd, een jaar of 10, de beschikking over de gegevens van de transacties van het NVM, dat zijn makelaars. Dus dan weet je eigenlijk alle transacties van alle woningen op de Nederlandse markt. Ook hoe lang het al in de verkoop heeft gestaan en of de vraagprijs is aangepast. En ik heb voordat ik hier kwam acht jaar in Amsterdam gewerkt en daar had ik een onderzoeksgroep die heel erg bezig waren met

woningmarktvragestukken op basis van die dataset. En ja die relatie was al 4, 5, jaar met het NVM. En toen op een gegeven moment in 2008 toen het energielabel geïntroduceerd werd, toen had NVM contact gehad met CenterNovem, wat nu AgentschapNL is, en die hebben onderling bedacht van, we hebben al een paar keer gewerkt met Erasmus, we kunnen dat nu ook wel weer doen. En daar is het eigenlijk begonnen. Ik moet dus eerlijk bekennen dat het niet zo mijn idee was maar dat ik eigenlijk de gelegenheid kreeg om eens naar dat probleem te kijken met die dataset, en ik vond dat wel interessant. Ik moet wel zeggen dat als ik de gelegenheid had gekregen om het mobiele telefoniegedrag van tieners te bekijken had ik het misschien ook gedaan. Ik ben heel erg geïnteresseerd in cijfermatige onderzoeken. En eigenlijk heb ik het vanaf dag 1 gedaan samen met een collega, Nils Kok. En Nils is, die kent dat gebied ook al langer, die was ook al langer bezig met energievraagstukken van kantoren, met name op de Amerikaanse markt. En toen zijn we eigenlijk begonnen met een soort Nederlandse woningenmarktonderzoek. En toen zijn we eigenlijk begonnen met de Nederlandse koopwoningenmarkt omdat de Nederlandse koopwoningenmarkt in kaart was gebracht door NVM. De huurmarkt was voor ons altijd lastig om te onderzoeken omdat er niet echt goede registers zijn voor de huurmarkt.

I: Nee ok, of je moet misschien eens naar woningcorporatie gaan.

R: Ja, daar hebben we telkens gesprekken mee, maar wat je steeds tegenkomt is dat woningcorporaties niet dezelfde discipline hebben als makelaars, gek genoeg. Ze weten wel wat over hun portefeuille maar lang niet alles lang genoeg, maar het belangrijkste is dat de huurprijs lang niet altijd gerelateerd is aan de prijs van de woning. Bij de koopmarkt mag je veronderstellen dat als iedereen mag meebieden, elke woning een eerlijke prijs krijgt, en in de corporatiesector betaal je niet altijd de eerlijke huur. Dus ik kan dan niet de energiestatus van de woning koppelen aan de huur van de woning omdat ik niet kan achterhalen wat de andere factoren die de huur bepalen zijn. Dus dat weerhoudt ons eigenlijk tot op heden altijd om dat woningmarktvragestuk ook voor de huur op te pakken, voor de energie. Ondertussen, en dat is nog niet helemaal, daar beginnen we binnenkort mee, we kijken naar de gegevens sinds 2008, dat begon dus met labels, maar daarna gaan we kijken naar de rekeningen van de bewoners. We willen weten, wat betaalt Jan Modaal nou eigenlijk voor het energieverbruik. En op dit moment praten wij en werken we samen met Aleander, die enerzijds als netbeheerder interesse heeft in technologie..

I: Wat is dat, Aleander?

R: Aleander is een energiemaatschappij, maar niet als de grote, essent, nuon, die leveren de stroom, maar de infrastructuur die wordt door netbeheerders onderhouden. En daar heb je Enexis voor, Aleander en nog één.

I: Oh ja, wij hebben daar volgens mij Enexis voor.

R: Ja, en dat hangt dus een beetje af van de regio.

R: En Aleander is een hele grote partij, in Nederland heeft ze altijd de helft van de markt. Het is eigenlijk een beetje een nutsbedrijf. Het standpunt daarbij is dat zij geen belang hebben bij het verminderen van het verbruik van de consument, want zij verkopen de consument niet de stroom, zij leveren alleen het

net. De grote energiemaatschappijen vinden het leuk om te bekijken wat bijvoorbeeld slimme thermostaten doen, maar als puntje bij paaltje komt dan zeggen ze, nouja, als ik eerlijk ben, dan willen we dat eigenlijk liever niet weten, want als we nou weten dat mensen minder gaan gebruiken dan hebben wij minder omzet. Wat ik op zich wel begrijp als bedrijfseconoom. Het onderzoek gaat dan heel moeizaam. Zij hebben een hele tak van echt scherpe ingenieurs die heel veel op het gebied van energie weten. Het eiland Texel is een van de zogezegde proeftuinen van Aleander, daar zijn nu 300 huishoudens voorzien van allerlei leuke gadgets, waaronder slimme thermostaten, en wij kijken nu mee van wat doen die gadgets nou eigenlijk met het verbruik van de consumenten.

I: Oh ja. En heet dat project 1000 slimme huishoudens of heeft dat daar iets mee te maken?

R: Nee. Nouja, je hebt de stad van de zon, die is ook behoorlijk bekend geworden van de reclame met die rijinstructeur, dan zei iemand van o, stomme zon, heb je dat meegekregen?

I: Ja, dat ken ik wel.

R: Dat is zo'n verhaal dan, in Heerhugowaard bijvoorbeeld, daar heb je dan heel veel zonnepanelen. Op Texel is dat anders, Texel is eigenlijk een stad, of een gemeente, en die zegt ook eigenlijk van, als eiland willen wij energieonafhankelijk worden. Dat is makkelijker op een eiland. Daar heb je ook al zonnepanelen. En aleander wil dan als netbeheerder kijken van wat kan daar allemaal al. Als wij dat op Texel kunnen doen, dan hoeven wij niet de infrastructuur overal te versterken om te zien wat er gebeurt. Dat is een kant van wat wij nu doen, aan de andere kant is er ook een financiële kant vanuit de banken die hun hypotheekportefeuille weleens gekoppeld willen zien worden aan het energiegebruik van de huishoudens. We trekken nu een beetje naar de hoek van AgentschapNL en energie, omdat we merken dat er daar toch ook heel veel zitten met een sterke overtuiging. Wat ik op zich niet erg vind hoor. Maar als je zegt, het is een heel groot financieel belang. Want 100.000 mensen in Nederland hebben op het moment een hypotheek achterstand, wat veel is als je naar het totaal kijkt. En wij zeggen, misschien speelt de jaarafrekening wel een rol. Wij merken dat heel veel mensen, ook als je kijkt naar onderzoek, niet eens weet wat ze betalen aan energie. Wat de jaarafrekening doet, misschien dat dat ook wel een financieel risico is. Nu zeggen de banken, dat vinden we eigenlijk wel interessant. Je mag onze klantgegevens wel gebruiken om te kijken of die relatie er is.

I: Dus de relatie van minder energie betalen is minder hypotheek betalen, zoiets?

R: Nouja, we zitten nu te denken aan een soort onderzoeksvraag, en we doen eigenlijk twee dingen. Een hypothese is, als mensen geen label hebben, dan gaan ze verrast worden, want als je geen label hebt dan weet je eigenlijk niet of je veel moet betalen. Want zoals nu, het was een vrij milde winter, daar heeft iedereen plezier van. Maar als het nou een kille winter is, geen label dan weet je we wel dat je dan meer moet betalen. Maar als je nou geen label hebt, dan is dat iedere keer weer een verrassing hoeveel je meer moet betalen. Dus wij denken dat mensen zonder label een groter risico lopen op onaangename verrassingen. En wij denken ook dat het label, A tot en met G, dat dat ook weleens een indicatie kan zijn van de gasrekening. Voor een doorsneewoning kan dat zijn tussen de 35 en de 190 euro. Dus die bandbreedte, als die onbekend is bij consumenten, denken wij dat een label in die maandlast net van belang kan zijn. Maarja, het kan ook zijn dat we het niet merken, dat is ook niet erg. Maar we merken

wel dat alle banken nu zeggen van, ja dat verhaal met dat label, het milieu dat vonden we maar heel beperkt relevant, maar de financiële consequenties voor onze consumenten dat vinden we wel heel erg interessant.

I: Maar, dat label, dat is ook vanuit dat label.

R: Ja, we gebruiken dat label nu omdat we daarmee kunnen merken of mensen verrast zijn of niet. Dus we hebben eigenlijk het label niet zozeer nodig, we kunnen eigenlijk heel veel modelmatig. Wij hebben dat label niet zozeer nodig. We hebben natuurlijk al die andere studies al gedaan, dus als een woning uit 1992 komt dan kunnen wij al inschatten wat het label zou zijn. Maar het is dus ook goed is om te weten of mensen dus een label hebben, want dan ben je ook een gewaarschuwd mens. **Als mensen geen label hebben dan laat je je echt verrassen.**

Comment [E82]: Bekendheid label

I: Dus het is ook een soort van consumententheorie eigenlijk.

R: Ja, en dat noemen wij dan **asymmetrische informatie**. En we weten eigenlijk dat als de informatie die relevant is niet in kaart worden gebracht, dan zullen de consumenten het niet weten. Daarnaast hebben we ook al ontdekt dat als de informatie er is, dan ook nog niet, dus dat is weer een ander probleem. Dus we merken heel erg dat mensen haperen in het maken van de keuze. Enerzijds omdat ze de informatie niet zien of niet snappen, maar ja, wij merken wel dat de informatie asymmetrie die er nu is, dat de een meer weet dan de ander, die moet echt verkleind worden. Vooral in een onderwerp als dit, energie.

Comment [E83]: Bekendheid label

I: Ja, want de consument op zich als je dus een huis koopt dan zou je ook tot op zeker hoogte wel zelf kunnen uitzoeken wat het energieverbruik is, maar ik neem eigenlijk aan dat dat niet zo zeer gebeurt als er geen energielabel in het spel is.

R: Nee, wat wij hebben gemerkt is dat het **energielabelgeletterdheid**, en dan hebben we gewoon mensen op de man en vrouw naar hun energiegebruik gevraagd, en ook naar hoe ze met hun thermostaat omgaan. We zien vaak dat mensen soms hun nachtstand niet eens instellen. We merken dus dat mensen daar slordig in zijn. Dat is niet omdat mensen dom zijn, maar vaak vinden ze het niet zo belangrijk. Dus je zou kunnen zeggen van dat energielabel is niet belangrijk, mag ik uw gasafrekening van vorig jaar eens zien, maar niemand stelt die vraag. Zelfs als je een gasrekening had gekregen van vorig jaar had je waarschijnlijk geen idee gehad van is dat veel of weinig. Je kunt de meters terugschalen op de oppervlakte van de woning, maar ik denk dat eigenlijk niemand weet wat dat gemiddeld is in Nederland. En dat maakt het dus heel moeilijk om jezelf een idee te geven van is het nou eigenlijk B of G of A. En dat is ook begrijpelijk.

Comment [E84]: Bekendheid label/
energieverbruik

I: Ja, ok. Nou, duidelijk. Eens even kijken. Oja, want, in dat onderzoek wat u heeft gedaan, heeft u ook gevraagd naar de bekendheid met het energielabel?

R: Ja

I: Ok, en wat kwam daar uit?

R: Ik weet het niet meer uit m'n hoofd, maar het resultaat verbaasde me wel. Ik herinner me nog dat we toen de resultaten hier een keer hadden gepresenteerd op de campus en ze hadden toen heel erg moeten lachen, maar eigenlijk was het helemaal niet om te lachen. Dat label was toen 2 en een half jaar op de markt, en ik geloof dat het grootste deel van de mensen nog helemaal niet wist dat het label er was. Want ja, nu gaan we het meemaken, we zijn vorig jaar omgegaan naar een regime waar iedereen in het begin van volgend jaar een energielabel krijgt, en eigenlijk was dat de bedoeling ook vanuit Europa, en het was eigenlijk een verplicht label. En het gedoogbeleid wat we hier in Nederland hebben, is eigenlijk gewoon wat we gedacht hadden, dat de meeste mensen hier het niet hebben, en het niet willen hebben. Maar eigenlijk weten de meeste mensen gewoon niet dat het er is. Om het niet te doen dat is een ding, maar als mensen niet wisten dat ze moesten kiezen, dan is er iets heel erg misgegaan in de campagne.

Comment [E85]: Bekendheid label

Comment [E86]: Bekendheid label

I: Nouja, ik krijg de indruk dat mensen het inmiddels wel weten.

R: Ja, waarschijnlijk wel ja.

I: Dus ja, maar ok, heeft u dat onderzoek ergens gepubliceerd en kan ik dat ergens vinden?

R: Ja, dat heet energy literacy, en daar is volgens mij vooral een Engelstalig stuk, het is ook gepubliceerd in een Engelstalig vakblad, energy economics heet dat geloof ik.

Comment [E87]: Bron!

I: Ok.

R: Als je het niet kan vinden dan moet je maar even een mailtje sturen, ik heb het denk ik nog wel ergens op m'n laptop staan.

I: Ik denk dat het wel lukt. Ja, ok. En nouja, jullie hebben dus gekeken naar de transacties van huizen en daaruit bleek dus dat, hoe zeg je dat, dat de verkoopsnelheid toeneemt bij een hoger energielabel toeneemt bij een hoger energielabel en dat de prijs ook hoger is voor huizen met een energielabel. Kan het ok komen doordat die huizen in het algemeen... doordat de vorige eigenaren het beter onderhouden hadden? Of zitten daar dat soort defecties in?

R: Ja. Nee daar hebben we wel naar gekeken. Want dat zal de eerste reactie ook vaak zijn. We hebben een Amerikaanse co-auteur die volgens mij niet in dat paper heeft meegedaan maar later wel. Ja, Quigley. En ik moest hem steeds uitleggen hoe het in Nederland nou werk, want de Nederlandse gedoogstructuur dat kennen ze daar eigenlijk helemaal niet, dat is heel erg uniek. Wij zeggen altijd van ik wil een keuze, als het afgedwongen wordt dan wil ik het eigenlijk niet, dan doet niemand het, maar nu, dan zie je dus dat ze wel zeggen van dat je nu een soort pre-selectie krijgt. De mensen die het willen, zeg maar van Groenlinks, die doen het maar die mensen hebben misschien ook wel van te voren een zuinigere woning gekocht. Ze gaan door het leven met al die keuzes. Dan zijn de labels over het algemeen vrij positief en die hebben dan ook een positief effect op het verkooppercentage, en dan zeggen wij niet dat de labels over het algemeen een positief effect hebben maar deze labels. En dat hebben we eigenlijk ook wel kritisch bekeken, we hebben ook een toets gedaan van wie kiest er voor het label en wie niet, en we zien toch eigenlijk vooral dat daar een soort curve is van D gemiddeld, we

Comment [E88]: Economisch effect label

vonden eigenlijk meer E tot en met G labels dan A en B labels. Dat betekent dat het niet zo is dat alleen maar de wens er is van ik heb een goede woning, die is goed onderhouden, dus het is niet zo dat ze op goed nieuws rekenen. Het is een aardige doorsnede, iets van 30.000 woningen geloof ik. Maar wij zaten ook met de angst van ja, als maar 15% van de woningen van de woningen met een label wordt verkocht is dat dan een eerlijke 15%, maar zijn dat dan alleen de mensen met goed nieuws? En dat valt dus heel erg mee. Wat we eigenlijk hadden gedacht is dat het label de uitslag **op zichzelf niet zo heel erg relevant is was voor de verkoopbaarheid**, dat kan zowel goed als slecht nieuws zijn, het gaat er meer om dat je wat meer details vertelt over wat je verkoopt, en dat vinden we eigenlijk. We vinden ook niet heel erg sterk een relatie tussen of het nou een goed of een rood label is, dat maakt niet zo veel uit voor de verkoopbaarheid, **het maakt wel uit voor de verkoopprijs**. En al die dingen zijn eigenlijk logisch en heel erg verrassend. Logisch vanuit de economie gezien. We hadden eigenlijk tegen dat moment eigenlijk niet meer de overtuiging dat de meeste mensen in de markt zo logisch zijn. Heel veel mensen gaan bij dit soort onderwerpen toch heel erg op gevoel af. Dus we hadden eigenlijk niet verwacht dat we iets zouden vinden. Maar dat we iets vonden was voor ons eigenlijk wel een verrassing. Maar het is wel logisch.

Comment [E89]: Economisch effect label

Comment [E90]: Economisch effect label

I: Want dat was uit 2011 of uit 2009?

R: Ja, de resultaten zijn tot 2009 en het is volgens mij gepubliceerd in 2011.

I: Ja, want ik heb het energieonderzoek van het WOON ook gezien, daar zie je wel dat de labels die worden sowieso steeds positiever. Dus ik ben benieuwd of dat nu nog..

R: Nouja, wat je wel kan bekijken, we hebben hier op de campus **vastgoedlab.nl** en daar kun je de **energieindex** zien. Die gaan we volgende maand weer uitbrengen, elke drie maanden herhalen we eigenlijk in het klein deze studie.

Comment [E91]: Bron!

I: O, ok.

R: Dan kijken we naar het effect op de verkoopbaarheid en de premies of die nou stabiel blijven, of krimpen. En daarin staat ook wel een beschrijving van de verdeling van de labels, dus als die labels steeds gunstiger worden dan krijg je al snel het vermoeden dat dat niet een doorsnee is van de woningmarkt. **Driekwart van de Nederlandse woningen die er nu zijn, zijn gebouwd voor 1980. Dus per definitie zijn die mensen minder dan gemiddeld eigenlijk, minder dan D**. Dus je zou eigenlijk ook wel kunnen denken dat het aantal rode labels grote zou moeten zijn dan het aantal groene.

Comment [E92]: Eigenschappen energielabel

I: Ja, nouja volgens mij, alle corporaties die moesten natuurlijk hun woningen minstens B hebben of moeten dacht ik, ik ben even vergeten of dat nog moet of dat dat al moest.

R: Ja, volgens mij moet dat nog.

I: Ja, volgens mij moet dat inderdaad nog, want in Groningen zie je dat ze al wel echt, een aantal corporaties zitten al op gemiddeld B, dus dat is wel echt eh,

R: Ja. Nouja kijk, corporaties hebben hun portefeuilles opgebouwd in de wederopbouw. En dat was een tijd dat er nog helemaal geen spouwmuurisolatie was. Dus corporaties hebben op het moment heel veel uitdagingen.

I: Ja, zeker.

R: Dus een van de dingen die je ziet is de blok voor blok regeling, dat staat los van Stef Blok. En daarmee willen de corporaties dus slagen maken om die woningen alsnog te isoleren. En ik denk dat dat een heel interessant streven is. Want ja, daarmee kan je effectief heel veel energie besparen op lange termijn. En de minister heeft daarvoor ook een fonds beschikbaar gesteld. Alleen ja, ik merk dat corporaties in de energielabels database erg dominant zijn, want ze zijn zo trouw aan het meewerken. Ik heb dan ook de indruk en heb dat ook wel eens nagevraagd, want wat je ziet bij de corporatiemarkt is dat niet elke woning is gelabelled maar dat ze met referentiewoningen werken. Dus stel dat ik ben een corporatie en ik heb in Groningen een wijk en die woningen lijken erg veel op elkaar en dan kan ik er eentje laten keuren en de rest krijgt hetzelfde label.

O ja,

Dan zeggen ze, ik heb hier 100 labels, maar dan zeg ik, ik heb hier 1 label en die heb ik 99 keer overgenomen. Waarbij ik hoop dat het klopt dat al die woningen gelijk zijn.

I: Ja, ik ben blij dat u dat zegt, want dat hebben ze mij niet verteld, maar wat ze wel zeiden is van, heel veel van die labels kloppen eigenlijk niet. Wij weten niet hoe dat kan, maar ok.

R: Nouja, er zit altijd vanaf het begin wat in van is het label wel exact genoeg, klopt het wel. Maar ik merk wel, bij de huurmarkt, zeker bij de sociale huur, bij de corporaties, dat het eigenlijk zo is dat je niet elke woning letterlijk hoeft te laten keuren want dat zou erg kostbaar zijn. Wat ik niet onbegrijpelijk vind, maar het is daarbij wel zo dat je de kans hebt dat je het verkeerde label op de verkeerde woning plakt.

I: Ja. O ja, jullie hebben ook een demografische studie gedaan.

R: O ja? O ja!

I: Ja.

R: Dat is een gewetensvraag, haha.

I: Ja, want hebben jullie echt verschillen gezien tussen bevolkingsgroepen wat betreft ook de bekendheid met het label, onder andere?

R: Pfoe, volgens mij was dat een combinatie van die twee studies bij elkaar. We hebben wel gekeken of mensen in et algemeen bekend waren met het label, maar niet zozeer gekeken of dat afhankelijk was van hun achtergrond uit m'n hoofd. We hebben wel gekeken of het energiegebruik, dat verschilt behoorlijk sterk. Dat verschil natuurlijk ook met leeftijd. Mensen hadden van te voren ook al zoets van, ouderen hebben de thermostaat bijvoorbeeld heel erg hoog staan, dat viel uiteindelijk mee.

Comment [E93]: Eigenschappen energielabel

Comment [E94]: Eigenschappen energielabel

I: Ja, dat viel mij ook op.

R: Dus en dat zal natuurlijk in het bejaardentehuis anders zijn, maar we hebben niet in een bejaardentehuis gekeken. Je ziet wel, ook met dat energy literacy verhaal, gewerkt met een vragenlijst en een van de aardige dingen, die staat niet in het paper, maar we hebben gekeken van hebben mensen het vermogen om de juist afweging te maken. Want wat wij verondersteld hadden is dat de mensen duurzame keuzes kunnen maken. Soms gaat dat ook om het berekenen van wat goed is. Zo hadden wij bijvoorbeeld een vraag gesteld over het vervangen van een Cv-ketel, en eigenlijk lieten we niet zoveel ruimte over waar mensen opmerkingen terug konden maken. En we merken dat veel oudere mensen, ze weten dat het goede antwoord B is, maar ik ga toch voor A, want ik ga voor de goedkope ketel, want ik maak het toch niet meer mee dat die ketel een keer op gaat. Wat ik daaraan erg interessant vond, is dat dat is hoe echte mensen redeneren. Want eigenlijk is die ketel B beter maar dat maakt niet uit. Want stel, die ketel gaat 20 jaar mee en jij denkt dat je nog maar 10 jaar leeft, dan gaat die ketel mee in de verkoop van de woning in het erfgoed aan de volgende generatie. Echte mensen zeggen ja, dag, maar ik ga geen 1500 euro extra betalen voor die ketel, ik pak gewoon de goedkope.

Comment [E95]: Motivatie consument

I: Ja precies. Want hebben jullie ook verschil gezien tussen mensen die lang in hun woning blijven en mensen die kort in een woning zitten of hebben jullie daar niet naar gekeken?

R: Daar hebben we niet op gekeken, maar ik merkte zelf dus wel dus een subtiel verschil in leeftijd, dat ouderen eigenlijk minder hebben met dat thema, die hele lange termijn consequenties en dat het hun denkvermogens overtreft, en dat is heel anders bij jonge mensen. Eigenlijk is dat heel logisch.

Comment [E96]: Verschillende groepen consumenten

I: Ok. En ja, wat vind u zelf eigenlijk van het energielabel. Denkt u dat het een effectieve tool is om Nederland energiezuiniger te maken?

R: In het algemeen zal ik het wel denken. Ik zat laatst terug te denken aan een gesprek, misschien is dat ook wel in de krant geweest, met een journalist die attendeerde me op de energielabel atlas, heb je daar weleens over gehoord? Ja, dat is een mooie website eigenlijk, en die journalist die overviel me daar een beetje mee. Hij zei, tikt u maar eens in, ik zat toen net achter de computer. En hij zei u kunt uw eigen adres ook intikken. Dus ik deed dat ook, en toen zag ik dat mijn huis rood was. Ik woon in een huis dat komt uit 1962, die atlas is gebaseerd op een soort van kadastragegevens. Mijn huis heeft geen energielabel, maar volgens dat systeem had dat dus een rood label gekregen.

Comment [E97]: Bron!

I: Vanwege het bouwjaar?

R: Waarschijnlijk. Want er mankeert niks aan mijn woning. Dat is heel raar, want ik weet dat mijn woning dubbel glas heeft gekregen, en nieuwe kozijnen, en ik heb zelfs een deel van de woonkamer geïsoleerd. En ik dacht, niet omdat ik van het milieu houd, maar omdat ik het gewoon koud vond, maar dat was dus niet bekend. Dus dat is de toekomst. Ik weet dat we volgend jaar allemaal een soort van Light label gaan krijgen, en ik denk dat dat dus wel nut heeft, omdat dat iedereen eigenlijk met de neus op de feiten drukt, want ik vond dat bijzonder irritant, ik dacht van ja, dit is helemaal niet waar. Dus ik ben eigenlijk na dat gesprek ook even gaan inloggen, en dan kun je ook aanvullende informatie invullen. En ik vind het heel vervelend dat mijn woning bij wijze van spreken in een G label wordt geclassificeerd,

Comment [E98]: Eigenschappen energielabel

terwijl het een D is, bij wijze van spreken. Ik weet natuurlijk uit m'n eigen onderzoek, dat je beter niet bekend kan staan als een G label. Dus eigenlijk denk ik dat het energielabel mensen bewust maakt van hun positie in de markt op dit onderwerp. En ik merk dus al aan mezelf dat ik het vervelend vind als je ondergemiddeld scoort. En dat is het hele idee natuurlijk van dit label, dat het mensen bewust maakt van hun positie. Alleen wat ik wel vervelend vind is dat zonder dat ik het wist dat mijn woning dus verkeerd in het systeem wordt gezet. Wat ik dacht, het kan zijn dat het een bewuste keuze is, dat ze juist proberen mensen actief te krijgen om wat spullen aan te vullen. Aan de andere kant denk ik ja, het is niet handig. Want ja, het geeft eigenlijk het verkeerde signaal bij de bevolking af. Want je moet je niet irriteren aan het label

Comment [E99]: Eigenschappen energielabel

I: Nee precies. Maar je kon wel inloggen en dan isolatie en dat soort dingen invullen.

R: Ja, je kunt dat straks gaan doen, maar wat je dan krijgt is allemaal aanbiedingen voor de isolatie van gebouwen, dus daar ben ik ook niet zo happig op. Maar ik merk dat ik me toch zo irriteer aan het label dat ik s'avonds toch ben gaan inloggen om te kijken of dat kan zonder allerlei spam. Dus ik ben toen dingen gaan invoeren, en toen kreeg ik een energielabel D. Zelfs toen ik dat gedaan had, toen ik de dag erna inlogde en ik tikte mijn adres weer in, was het toch een rood G label. Terwijl het systeem geeft op een gegeven moment aan als je die dingen hebt aangevuld van dan is het eigenlijk een D. En dan denk ik ja, maar waarom, ik bedoel, het kan zijn dat men dat bewust heeft gedaan, het kan ook zijn dat dat een aanloopprobleem is.

I: Ja, os dat ze uw gegevens niet zomaar mogen of willen gebruiken.

R: Ja, want ik weet dus dat we volgend jaar naar een label gaan waar op basis van een aantal basiskenmerken dat label voor iedereen ingeschat wordt. Het rare zal zijn dat als ik dus nu mezelf irriteer aan het feit, ik had ook kunnen zeggen van ja, ik heb dus eigenlijk alles geïsoleerd, dus ik heb eigenlijk label A. Dat kan ik dan invullen in mijn belang. Dus ik kan me wel voorstellen dat je niet zomaar zo'n register laat aanpassen naar wat iedereen zelf vindt. Dus ik ben wel benieuwd hoe dat volgend jaar gaat lopen.

Comment [E100]: Eigenschappen energielabel

I: Ik ook.

R: Het kan natuurlijk niet zo zijn dat je naar de BCC gaat en zelf het label op de Siemens en de Zanussi mag bedenken. Dat wordt gewoon ergens anders voor jou bepaald. Jij krijgt dat label te zien en dan aan de hand daarvan mag je een afweging maken. En je moet wel zorgen op de woningmarkt dat mensen zich comfortabel voelen bij het label. En ik denk wel dat het heel verwarrend is dat de labels er niet altijd zijn. In de woningmarkt ontbreken ze nu meer dan dat ze er zijn, ik dnek dat het goed is dat ze er veel meer zullen zijn, maar ik denk wel dat het ook belangrijk is dat het geen naar gespreksonderwerp wordt, et moet iets zijn wat mensen helpt.

I: Want waarom denkt u dat het label zo ontbreekt in de woningmarkt?

R: Ja, dat hebben we toen John hier was, die is wat ouder, die is laatst overleden, maar toen hij hier nog was, hebben wij laatst hier met een collega een keer gezeten, en die heeft het ons helemaal uitgelegd.

Hij dacht eerst dat we een grapje maakte toen we vertelden hoe het Nederlands energielabel was ingevoerd. Hij zei namelijk, je moet iets van 4 keuzes maken als je dit soort initiatieven neemt. En je kunt elke keuze goed of fout maken. En het lijkt wel bewust alsof je elke keuze hier hebt gemaakt alsof het niet zou werken. Dus hij zij bijvoorbeeld moet je nooit de verkoper verantwoordelijk maken voor de kosten. Want het is in het belang van de koper, want die betaalt straks de energiekosten voor de woning. Ook als je een heel ander huis koopt, als koper onderwerp je die dan aan een technische inspectie. Want als koper wil jij natuurlijk weten wat er aan onderhoud nodig is. Je gaat niet zeggen, dat ga jij betalen, verkoper. Dat zou heel raar zijn. Hij zegt, eigenlijk leg je dan de prikkels verkeerd. Je moet mensen als ze iets moeten betalen in dit soort transacties de kosten uitdrukken als percentage. En in plaats van dat ze mij honderdvijftig euro vragen, want een echt mens vind 150 euro veel, moet je zeggen in plaats van 2 % wordt het nu 2,01 procent, dat wordt gewoon bij de notaris in de akte meegeschreven. Want iedereen gaat dan een labeltje krijgen maar niemand vind het erg dat 2% dan 2,01% wordt. Wat ook ongeveer 150 euro was geweest. Dat zijn allemaal van die maniertjes, van had je het wel willen slagen, dan had je het zo moeten doen. Het lijkt wel of jullie bewust hebben gekozen om alle weerstanden die er kunnen zijn helemaal te mobiliseren. Ik weet niet of dat bewust is gedaan of per ongeluk. Ik gok op dat laatste hoor. Ik heb gehoord dat de reden dat we met die gedoogconstructie zijn gestart was omdat het kabinet net zat, Balkenende 4 geloof ik. Of 3. En die hadden als motto minder regels meer werk. En het was niet zo gelukkig om in de eerste maand van het kabinet met een regel te komen. Dus toen hadden ze gezegd, eigenlijk moeten we dit doen, maarja. En daardoor is het wat losjes ingevoerd.

I: Ja, dus eigenlijk gewoon slechte timing.

R: En eigenlijk had je zelfs dan nog keuzes kunnen maken met die psychologie trucjes. Dat je dat gewoon als percentage had gedaan. En nu bleek dat heel veel mensen een heel negatief vooroordeel hebben over het energielabel. Niet dat ik er op verjaardagsfeestjes altijd over loop te praten, zo van label, label, wat weet jij nou. Maar bij auto's en bij apparaten vinden we dat helemaal geen slecht idee, maar zodra het over de woningmarkt gaat vinden we dat heel raar.

I: Ja, dus het heeft echt een vrij negatieve bijmaak.

R: Ja, en vooral in de consumentenkeuze qua marketing is dat tactisch niet echt handig aangepakt.

I: Ok. Nou, ok. Even kijken hoor. O ja, want weet u ook wat over de effectiviteit van het label in andere Europese landen? En ja, Nederland dan, in verhouding tot hun.

R: Poeh, ja ik heb een keer een kleine verkenning gemaakt voor collega's in Brussel. Toen hebben we wel gezien, wij waren wel een van de weinige landen die op die schaal dat gingen invoeren. Wat wel zo is, je hebt echt een aantal witte raven. Dat is natuurlijk Duitsland, heeft ook te maken met natuurlijk de natuur, waar de labels wel later zijn geïntroduceerd maar wel grootschaliger. En bij andere landen zoals Frankrijk en België is het al langer gebruikelijk dat de energierekening bij de verkoop van een huis ook wordt opgevraagd. Er zitten een aantal landen om ons heen waar ze de energielabels in de markt hebben gezet en daar speelt het eigenlijk de rol die het zou moeten hebben. Niet altijd, maar wel een stuk meer dan hier. En dan zijn er ook nog een hele groep landen zoals Spanje, Italië en vooral Oost-

Comment [E101]: Eigenschappen energielabel

Europa en de Middellandse zee, waar dat nog in de middeleeuwen zit. Ik weet dat er bijvoorbeeld in Spanje voor elke wet een handtekening van de koning nodig is, en ze vertikken om het bij de koning neer te leggen, dus dan is er geen handtekening. Dus het is nog steeds maar een derde van de Europese lidstaten die het heeft geïntroduceerd.

I: Klopt, want het is inderdaad wel verplicht.

R: Ja, dus ik weet dat daar in eerste instantie goeie sier hebben gemaakt in januari 2008 toen wij de eerste waren, ik weet wel dat het humeur in Brussel inmiddels behoorlijk anders is omdat ze wel vinden dat we het heel slordig hebben geïntroduceerd. En je ziet nu eigenlijk allemaal landen die ons nu rechts hebben ingehaald, die het eigenlijk veel later hebben geïntroduceerd, maar niet alleen de Westerse landen, er zijn ook een aantal andere landen, ja, Zwitserland, bijvoorbeeld, doet het volgens mij niet eens, maar Oostenrijk en andere landen die toch wat meer naar het Oosten liggen die het toch eigenlijk heel erg goed doen. En die hebben ook wel stiekem een beetje kunnen leren van ons, want wat wij zo hebben gedaan, dat heeft later niemand meer op die manier meer gedaan. Wat eigenlijk heel goed is voor de rest van Europa, maar niet voor ons.

I: Ja, inderdaad. Oja, kent u het zogenoemde rebound effect?

R: Ja.

I: Ja?

R: Nouja, dat is een studie die ik vergeten ben die hebben we ook al gedaan. Nils en ik die zijn begonnen 3, 4 jaar geleden. En we zijn eigenlijk 2 jaar geleden versterkt door alleen die hebben we nog niet in de literatuur kunnen ontdekken want dat is een promovendus die werkt in Tilburg, en die gaat dit jaar eigenlijk afronden, en die heeft al twee studies gedaan. En één van die studies heet "rebound effect in residential energy use". En wat onder andere ... daar gedaan heeft is eigenlijk dezelfde dataset gepakt met die energielabels en voor een deel van de studie heeft hij gekeken naar mensen die verhuizen van het ene adres met een label naar een ander adres met een label, maar dan een ander label. Dus je gaat bijvoorbeeld van D naar B, hoe sterk de energierekening echt gaat veranderen. Want het zijn wel dezelfde mensen, hetzelfde huishouden. Want je kunt om allerlei redenen verschillen hebben in verbruik., maar dit was eigenlijk een heel mooi meetmoment, van eigenlijk zou je verwachten dat het 20% minder zou worden op basis van het label, maar dat zien we eigenlijk niet. En we weten ook dat als het er is, de vermindering van het verbruik, dat dat niet altijd blijft. Heel veel mensen wijten dat aan het label wat dan niet altijd zou kloppen, maar we weten dat voor andere sectoren ook dat als mensen het signaal krijgen van je zit in een zuinigere woning, dan zeggen mensen, in dat geval kan ik de thermostaat ook wat hoger zetten. Dat nemen wij waar.

Comment [E102]: Bron!

Comment [E103]: Rebound effect

I: Ja. Dus er is zeker een rebound effect, is dat ook een sterk effect?

R: Ja, onze schattingen lopen rond de 30%. Dat is vrij fors. Maar het is niet heel uitzonderlijk, want je ziet het in andere markten ook. Het is in de automobieliindustrie geregistreerd, maar het is heel vaak discutabel, omdat een alternatieve verklaring is dat je van een slecht gespecificeerde energielabel dat

Comment [E104]: Rebound effect

krijgt. Dus heel veel mensen zijn heel erg overtuigd dat het label gewoon niet deugt en dat de ingenieursformule er achter niet klopt, en wij zijn meer de gedrags-mensen die zeggen van, nouja we weten gewoon dat mensen hun gedrag aanpassen aan de informatie die ze krijgen, maar echt hard maken van gedrag in getallen is heel lastig. Komt ook nog psychologie bij kijken. Dus wij hebben deze dingen gedaan, dat zijn ook onze schattingen. Maar we zien ook dat het varieert, mensen die rijk zijn reageren anders op goed en slecht informatie hierover dan mensen die arm zijn. Mensen die rijk zijn die maakt het allemaal niet uit, die blijven maar aanpassen, dus dan is het energielabel nog minder maatgevend voor het gebruik, maar dat is ook logisch. Dat wijst wel in de richting dat dat gedrag bepalend is.

I: Ja ok, ja duidelijk. Ik weet niet hoeveel tijd we hebben, het is bijna kwart voor.

R: Ja, dan hebben we nog een minuut of 5, als je het niet erg vind, want dan moet ik naar een andere afspraak.

I: Nee precies, ja is prima. Ik heb ook nog maar twee vragen. Want waarom, in één van de studies stond dat isolatie een mild effect had, maar op de energieconsumptie, maar dat is eigenlijk ook een beetje hetzelfde, komt dit ook door dit effect?

R: Energie, isolatie?

I: Ja, isolatie, ik heb het opgeschreven. Ik weet niet in welke studie het stond, maar ik heb het opgeschreven.

R: O ja, dat is een studie, we hebben isolatie een aantal keer terug laten komen. Die studie is gedaan op het energie gebruik, dat is eigenlijk energy conservation and consumption heet dat volgens mij, dat weet ik niet precies, daar gaan we echt kijken naar de gas en elektriciteitsrekeningen in een doorsnede. Daar gaan we eigenlijk kijken naar allemaal zaken als de leeftijd maar ook naar isolatie. Isolatie is de variabele die al vanaf het begin van de jaren '80 wordt gemeten, waarbij het gaat heel erg over de vraag is er dakisolatie ja en nee, is er dubbel glas, ja en nee, het is niet heel erg verfijnd, maar het staat wel al 20 30 jaar in een dataset. En die variabele speelt een rol, want hoe vaker op de vragen als antwoord ja wordt gegeven, hoe lager de gasrekening. Niet per se voor elektriciteit natuurlijk en Ehrdal heeft dat ook in zijn eerste studie gedaan maar dan pan-Europees, en als het dan gaat om de totale isolatie, die noemen ze de U values, en dat is gek genoeg in heel Europa de maatstaf, voor ons heel handig. En wat we dan gedaan hebben is kijken het energiegebruik in de woningmarkt per hoofd van de bevolking, is dat nou verschillend aan de hand van een land naar aanleiding van het klimaat, maar ook of het ene land strenger is dan het andere. Dus iedereen heeft een U value, dat moet ook in Europa, en eigenlijk moet iedereen dat U value dus gaan verlagen door met isolatie te gaan werken, maar de een doet dat eerder dan de ander. En de U values van de landen die het strengst zijn, zorgen ook in principe echt voor een lager gasverbruik. OP twee manieren hebben wij gezien eigenlijk in de doorsnede zowel als internationaal dat isolatie wel een rol speelt, zeker bij gas.

I: Ok, ja. Dus vooral bij gas en niet zozeer bij elektriciteit. Nouja, dan nog eentje, die heeft ook weer een beetje betrekking op dat rebound effect. Want uiteindelijk denk je dat het energielabel nou echt de

doelstelling gaat halen om het energiegebruik in zulke mate te reduceren of moeten daar nog meer of andere maatregelen aan te pas komen?

R: Ja, ik denk dat het laatste het geval is. Want we hebben in een studie met Nils en met John Quigley ook over het verbruik afgesloten en ik noemde dat altijd als achter de schermen werktitel de Al Gore grafiek . Omdat dat echt net als toen Al Gore the Inconvenient Truth presenteerde en in de laatste 5 minuten dan stond hij voor een soort bord en dan laat hij iets op de projectie zien over de toekomst. En het aardige is dat hij laat zien van als we nu niets doen, dan ontwikkelt het energiegebruik van de wereld zich zo.

I: Is dat die

R: Dat is een soort curve, van als we nou niks doen met transport, dan laat hij eigenlijk zien dat veel van de trends die je eigenlijk ziet, dat ze omkeerbaar zijn, maar dan moeten er eigenlijk dus heel veel dingen gebeuren. Dus dan laten wij wat zien met analogie, het heet natuurlijk niet de Al Gore grafiek in het paper, maar daarvan hebben we gezegd, van als wij kijken naar de doorsnede, naar demografie als leeftijd, dan zien we eigenlijk dat als je meer oude mensen in de samenleving hebt, dan ga je gewoon meer gas gebruiken. Niet alleen omdat ze hun thermostaat ietsje hoger zetten, maar ook omdat ze de hele dag thuis zijn, en omdat ze vaak in 1 of 2 persoonshuishoudens zitten. We hebben gezegd als je nou niks doet aan het beleid, dan ga je niet alleen 20% besparen, maar je gaat ook 10% meer gebruiken, want dezelfde mensen hebben meer nodig. Dus we hebben een soort grafiek gemaakt waarbij we laten zien in verschillende scenario's, en ik denk opzich dat dat label menen wel bewust kan maken, maar ja wat ga je dan doen met kiezen, misschien voor een iets zuinigere woningen, maar we hebben in Nederland maar 6 miljoen woningen. Dan kun je wel zeggen van dan ga ik er nu een miljoen bij bouwen, maar dan zie ik niet gebeuren. Dus mensen hebben maar beperkt de ruimte om de slimmere alternatieven te kiezen. **Wat wel zou kunnen werken aan het energielabel is dat zogenaamde blok voor blok, dat mensen door subsidies geprikkeld worden.** Je zegt van als je een label hebt van E en je gaat naar label D dan krijg je daar een vergoeding voor. En ook bij blok voor blok, dat het overheidsgeld bijvoorbeeld gaat naar het opknappen van een wijk, ja dat soort dingen zie ik wel dat een energielabel nodig is als een soort nulmeting. Ik denk dat dat in het consumentengedrag een beperkte invloed gaat hebben. Ook omdat ik denk dat consumenten geen radicale keuzes kunnen maken. Je kunt kiezen uit D of C of E, dan kies je bijvoorbeeld nog voor C, maar **ik denk niet dat heel veel mensen op basis van het energielabel zullen kiezen.** Ik denk dat het beperkt van invloed zijn, maar wel op de achtergrond van allerlei andere arrangementen een rol gaat spelen.

Comment [E105]: Eigenschappen, motivatie

Comment [E106]: Energietabel bij woningkeuze

I: Ok, ja duidelijk. Dus op het gebied van consumenten doet het eigenlijk niks.

R: Ja, ik denk dat heel veel andere producten eigenlijk in principe bijvoorbeeld ervoor gaan zorgen om de bestaande voorraad weer wat op te knappen. En daar zou het energielabel bijvoorbeeld bij kunnen helpen.

I: Ja, ok. Dat waren mijn vragen, dus bedankt. Heeft u nog tips, toevoegingen, vragen of iets?

R: Nou, ja. Ja wat je kan doen je zou eens kunnen gaan praten, je zegt dat je interviews hebt met mensen uit de corporatiesector. Een van de mensen met wie wij vaak contact hebben is **Kees-Jan Hoogelander**, die werkt bij **AgentschapNL**, die vind het misschien ook wel aardig om, als je een stapje verder bent met je analyse, om daar eens een keer over te praten. Het is een hele benaderbare man. En die kan ook heel veel vertellen over het beleid en hij werkt op het moment ook veel met de minister van het ministerie die over de labels gaat. En ik denk dat veel van de vragen die jij mij net stelde die kan hij ook beantwoorden. Misschien doet hij dat net anders dan ik dat doe. Ik denk wel dat het een heel leuk contact is voor jou om eens te hebben.

I: Ja, want da AgentschapNL, ik weet niet waar dat zit.

R: Dat zit in Utrecht, ook makkelijk voor jou, het zit net achter het centraal station.

I: Nou kijk, dat is goed te doen.

R: Nou ja, dat is een heel erg groot orgaan, zij zijn echt het spil in de energie,

I: Ja, ik heb ze eigenlijk net iets te laat ontdekt, dat is een beetje jammer.

R: Ja, maar ik denk nog met jouw insteek en wat je aan het ontwikkelen bent, daar kunnen ze je veel over vertellen.

I: Ja, ik heb inderdaad ook heel veel over consumentengedrag van hun.

R: Ja, leuk. Top. Dan ga ik de spulletjes pakken.

-Einde fragment-

Comment [E107]: Bron!

Interview 6: Interview met Tijmen Hordijk, KAW

I: Interviewer

R: Respondent

I: Nou, u heeft al iets verteld over wat jullie hier doen. Kun je misschien nog iets meer vertellen over jouw functie en over wat het KAW doet in het algemeen en over energie en energie-efficiëntie?

R: Dat kan ik. Ik heb net afgelopen vrijdag 22 collega's van jou over de vloer gehad in het kader van een bedrijfsbezoek van de carrièredag.

I: O, van de FRW, wat leuk.

R: Ja, dus ook verteld over het KAW natuurlijk. Doen we al een aantal jaar, hartstikke leuk. Het KAW is voornamelijk een bureau wat zich bezig houdt met wonen. Het bureau is in de jaren 70 ontstaan. Daar komt ook nog de K van KAW vandaan. Kooperatieve architecten werkplaats. Het bureau is eigenlijk begonnen in de woningverbetering, maar vooral in de particuliere woningverbetering. We zijn eigenlijk begonnen in de binnenstad van Groningen, ik zal niet helemaal de geschiedenis in duiken, maar dat is de ontwikkeling van de KAW, dat was een tijd waarin er heel wat verloederings in de binnenstad van Groningen was. En wel een woonvraag van groepen mensen met gewoon wat lagere inkomens. En dan heb je het over niet alleen de lage inkomens waar we nu veel voor werken in de achterstandswijken, maar ook studenten, krakers een beetje, vooral groepen die ook behoefte hadden aan goede woningen. Een KAW is bestaan als een bureau wat enerzijds keek naar hoe je die panden goed kon opknappen in de binnenstad maar aan de andere kant ook hoe je die groepen mensen nou verenigen, mobiliseren om ook gezamenlijk zo'n woningvorm voor elkaar te krijgen. Nou, zo is het beginnen, als een idealistische club en dat zijn we ook wel een idealistische is altijd wel gebleven. Maar we zijn van het wonen en dan wonen in de binnenstad veel meer gegroeid naar een bureau dat werkt aan wijken en naar wijkverbetering. Dus we zijn veel meer de herstructurering ingegaan, van de binnenstad naar juist heel breed naar wijken. Nouja dat is nog steeds zo en dat is eigenlijk de kern van KAW en is ook gegroeid in het soort werk wat we doen. Van echt een architectenbureau naar meer een soort van full-service woonbureau. We hebben veel stedenbouwkundigen., maar we hebben ook mensen, daar zit ik ook zelf in die meer aan de procesbegeleiding kant zitten, die advies geven. Nouja advies, dat is ook heel breed wat we daar in doen dat in woningmarktonderzoek, dat is demografie, nouja alles wat te maken heeft met de voorbereiding op het wonen, nouja woonvraag en woonbegeleiding. En we begeleiden ook herstructureringsprojecten. Nog steeds zit de kern in de bestaande woningbouw en herstructurering. En dan begeleiden we processen in met gemeentes, bewoners, woningcorporaties en bewonersorganisaties, dat doe ik met name. En wat we daarnaast ook doen, het is een wereld die steeds meer komt natuurlijk ook samenhangt met die herstructurering, dat is energieverbetering. Nouja we hebben een tijd gehad waarin naast sloop-nieuwbouw niet veel naar herstructurering werd gekeken, herstructurering was gewoon een rotte plek die je er uit moest halen. Nieuwbouw was voor ook een andere portemonnee, proberen andere groepen in de wijk te krijgen. En de laatste jaren was het ook steeds meer dat er ook met de corporatie gekeken wordt van hoe kunnen we het bestaande ook houden en energetisch zo goed mogelijk opknappen. Kijk en dat de woningen wat langer mee kunnen en

dat de mensen ook wat langer in de woningen kunnen blijven zitten. Kijk, die wereld van herstructurering is de afgelopen jaren ook wel aan het veranderen.

I: Dus eerst zaten jullie ook meer in de met echt slopen en opnieuw opbouwen en nu is het ook echt meer bestaande behouden ook voor jullie?

R: Ja, dat klopt. Voor ons veranderd die wereld natuurlijk ook mee. Er wordt nog steeds wel gesloopt en nieuw gebouwd maar de kern van wat wij doen die zat ook al wel in de herstructurering en ook in de renovatie, maar die vraag is alleen maar groter geworden ook eigenlijk. Want dat zie je bij de huurwoningen waar wij vooral werken maar dat zie je ook in de koop, dat men steeds naar maatregelen gaat om de woning energiezuiniger gaat maken. Woonlastenbenadering, zeker bij corporaties dta is gewoon de kant waar het op gaat.

I: Ja, zeker. Ik ben ook bij een drietal corporaties geweest die inderdaad ook wel heel erg daarop focussen zeg maar.

R: Ja, hier in Groningen.

I: Die kunnen daar wel heel wat over vertellen, ja. Ok, leuk, interessant. En er zijn natuurlijk eisen vanuit de wetgeving van nouja zoveel woningen moeten zo energie efficiënt zijn, en als jij je woning verkoopt moet er een energielabel opzitten behalve als jullie allebei instemmen van niet, want wat doen jullie daarmee, en doen jullie naast zeg maar wetgeving zelf ook nog maatregelen of hebben jullie daar nog een eigen visie op?

R: Nou, de visie bij ons vanuit KAW is eigenlijk om te proberen uiteindelijk niet alleen voor de corporatie niet alleen een zo prettig mogelijke maar ook een zo betaalbaar mogelijke woning te hebben. Dat is iets, daar is nu vanuit de corporaties niet zoveel aandacht voor de laatste jaren maar dat is een visie waar wij vanuit KAW naar kijken en werken en eigenblijk gewoon altijd al hebben gehad. Dus in die zin is dat niet zo heel erg veranderd. In principe hebben wij ook gewoon te maken met veranderende wetten, veranderende regels zowel renovatie als nieuwbouw, maar dat is in de veranderingen van bouwbesluiten altijd al zo geweest. Dus wij veranderen daar altijd gewoon in mee. Daar is voor ons niet zo heel veel in veranderd, en als je vraagt over labelling, nouja wij labellen zelf niet maar in projecten is dat ook nooit echt een groot punt. Waar het wel een groot punt dreigt te worden dat is bij de corporaties op het moment dat de labelling niet alleen comfort biedt, maar ook betekent dat de huur omhoog gaat, en dan komen wij binnen, want dat zorgt voor he, als er een huurverhoging komt dat je de bewoners ook moet meekrijgen, en dat is een project wat wij begeleiden dus het meenemen van de energielabels in de huurprijzen, in de huurverhoging, dat heeft voor ons meer invloed dan alleen maar het label zelf. **Dat leeft niet zo. Dat leeft bij huurders niet zo, maar ook uit mijn ervaringen met Gorningen woont SLIM, dat leeft ook bij kopers niet zo.**

Comment [M108]: Bekendheid label

I: Ja, dat heb ik inmiddels ook wel veel gehoord ja, haha. En verder op het gebied van energie efficiëntie ver der dus vooral als het **comfort verhoogd en woonlasten verlaagt.**

Comment [M109]: Motivatie consument

R: Ja.

I: Ja, ok, duidelijk.

R: Dus labels eigenlijk ook in projecten die we doen dat is eigenlijk nooit zozeer een doel. En zeker bij de bewoners speelt dat niet als doel. En bij de corporaties eigenlijk alleen om hun doelstellingen die ze hebben te behalen. En ze moeten natuurlijk zoveel op label C krijgen, nouja, je zult die regels wel kennen. Die regel is trouwens nog niet voor iedereen duidelijk. Het is je ziet ook dat corporaties daar nog heel veel mee spelen, dan snappen de bewoners er ook niet zo veel meer van. Soms heb je er wel een kritische bewoner tussen zitten. Ik heb ook een project waar ik werk met bewonerscommunicatie, waar eigenlijk weinig gebeurt aan onderhoud behalve de jaarlijkse onderhoudsbeurt. En de bewoners zeggen dan van, hee, je zou wel mee kunnen maar ook moeten doen, je moet het uiteindelijk toch ook op label B krijgen. Maar dat gebeurt niet veel. De meeste mensen hebben liever niet dat de huur omhoog gaat, liever dat de huur omlaag gaat, de woonlasten van de woning willen ze niet hoger zien. Maar zeker dat die labels niet spelen, vooral in het project Groningen woont SLIM kom je dat heel erg tegen, dan denk je wel van, nouja daar kom je dan met je goeie voorbeelden aan, van milieucentraal hebben we een aantal van die voorbeeldplaatjes, als je die en die maatregelen treft dan krijg je je woning op een B of een A label, maar nee, het gaat allemaal om het geld.

Comment [M110]: Eigenschap energielabel

Comment [M111]: Motivatie consument

I: Ja ok.

R: Ja, en de zorg of je het geld wel terugverdient.

I: En bij jullie zelf, bij de organisatie, spelen dan dingen van energie efficiëntie naast comfort en geld, zoals idealisme spelen die dan een rol?

R: Nouja het idealisme zit bij ons heel erg in het comfort en in het geld, gewoon het hebben van een goede woning,

I: Ja, ik bedoel dan inderdaad idealisme vanuit milieu-oogpunt.

R: Ja, ja. Het milieu-oogpunt dat speelt bij ons in de projecten die we doen niet enorm, we hebben wel een aantal projecten maar dat is dan geen woningbouw. Bijvoorbeeld de Oude Veste is een oud pand in Leeuwarden wat wij dan energie-neutraal hebben gemaakt, dat hebben we helemaal ingepakt met een nieuwe functie die die heeft gekregen. Is gisteravond nog op televisie geweest, is ook genomineerd voor de Prijs. Dat pand. Nouja dat is waar het in zit. Natuurlijk zit daar ook een idealisme in als het gaat om milieu, dus dat hebben we wel, in die zin het is natuurlijk ook gewoon leuk om aan dat soort projecten te werken om te zien dat je zo'n oud, leuk pand helemaal te upgraden. Maar de kern van het werk wat we doen met namen in de sociale woningbouw daar speelt het milieu minder een idealistische rol dan de woonlasten en het comfort.

I: Ja, ok. Bij zo'n pand zoals dat in Leeuwarden bijvoorbeeld. Wat is dan de motivatie? Is dat bijvoorbeeld iets van, zo van, kijk onze organisatie doet veel aan duurzaamheid. Wat is dan de motivatie om het duurzaam te maken?

R: Het is dan aan de ene kant de motivatie van de opdrachtgever.

I: Ja, ok. Ohja, dus dat is de opdrachtgever.

R: Ja, maar dat geldt bij onszelf ook, natuurlijk is het goed om te kijken hoe ver je kunt gaan, of het lukt om van een oud pand dit te maken. Dat is eerlijk gezegd ook gewoon, natuurlijk zit erin die hele sfeer wat prestige in, het lukt ons gewoon om zo'n pand op te knappen, dat is gewoon tof.

I: Ja, ok. Ja. En o ja, dus nouja sowieso alle woningen bij corporaties moeten een energielabel hebben, die hebben dat dus ook. En bij de woningen waar jullie mee werken, zeg maar van de koopmarkt, hoeveel hebben er daar een energielabel.

R: Dat weet ik niet goed eerlijk gezegd. Ik had al gedacht dat je die vraag zou stellen maar we hebben daar eerlijk gezegd niet zo'n duidelijk beeld van. Nee, we werken met een groot databestand wat we van de gemeente hebben gekregen, het is ook een gemeentelijk project, dat Groningen woont Slim. En dan zie je ook, die corporatiewoningen zijn allemaal gelabelled, dat moest ook. Wel niet altijd even secuur overal, wel steekproefsgewijs.

Comment [M112]: Adoptie label

I: Ja klopt, dat gaat heel vaak mis ook.

R: Ja, dat gaat nog weleens mis. Ja, maar van de particuliere woningen, nee dat is spaarzaam aan wat we zien van wat daar een energielabel heeft. Nee, ik kan daar geen aantallen over geven, dat weet ik niet.

Comment [M113]: Adoptie label

I: Nouja, geeft niks, daar hebben we ook databases voor. En oja, als je kijkt naar de waarde van een huis, en als een huis verkocht wordt, merk je dan echt een duidelijk prijsverschil? Sowieso natuurlijk bij corporaties, het prijsverschil zit daar sowieso in, in een verhoging van de huur. Maar is dat ook op de koopmarkt zo?

R: Ja, nouja, dat vermoeden we van wel, er zijn natuurlijk zoveel factoren die de prijs van een woning bepalen maar ik denk eigenlijk dat je dat gewoon in twee labels kunt indelen. Als je kijkt naar de markt, dat is dan goed en slecht. Dat is dan goed is A B C en slecht is alles van D naar beneden. Ik denk, dat speelt mee bij de prijsbepaling van een woning en ook bij de motivatie van mensen om wel of niet een huis te gaan kopen. Dan speelt dat vanaf D naar beneden van goh, we moeten nog wat aan die woning doen, en A, B, C, klinkt ook een beetje van, nouja dat is prima of dat is heel goed. Dat het echt invloed heeft op de prijs, nouja dat zal vast iets, maar ik denk met namen gewoon in deze twee categorieën.

Comment [M114]: Economisch effect label

Comment [M115]: Energielabel bij woningkeuze

I: Ja precies. En dus ook voor de koper dat die dan van tevoren weten van nouja hier moet nog iet aan gebeuren.

Comment [M116]: Energielabel bij woningkeuze

R: Ja precies. Maar dat zijn dingen die je ook aan de buitenkant ziet. Je hebt natuurlijk ook altijd je bouwkundige opname en dan zie je wat er gebeurt en vaak zijn er dingen die aan de woning moeten gebeuren en natuurlijk hebben die effect op het energielabel. En andersom. Maar of mensen dan ook echt bij zo'n afweging dat label in hun hoofd hebben of er moet nog iets aan die woning gebeuren, ik denk eerder dat eerste, of het tweede.

I: Ja, er moet nog iets aan die woning gebeuren. Ja, want je kan het natuurlijk tot op zeker hoogte ook wel zien, denk ik. Alleen dingen als dakisolatie zul je wel niet direct op het eerste oog kunnen zien denk ik.

R: Ja, ligt eraan of het aan de buitenkant of aan de binnenkant gedaan is.

I: Ja, dat ook.

R: Aan de buitenkant zie je het over het algemeen wel, want dan ligt het dak wat hoger. Dat is een speciaal type woningen.

I: Ja, ok.

R: Ik heb een college hier vlakbij zitten die woningmarktonderzoek met name doet en die beter op de hoogte is van de prijzen. Ik kan even die kant op lopen als je wilt en even vragen, goh Daniël, weet jij hoe het zit met de prijzen.

I: Nouja, ik ben wel bekend met zeg maar het macro-economisch effect van over het algemeen zijn de prijzen hoger, maar waar ik eigenlijk benieuwd naar ben is meer van, hoe zit dat in de praktijk. Als mensen gaan kijken naar een woning, kijken ze dan van nouja, dit energielabel dat wil ik wel, of..

R: Ja, ja precies. Mijn indruk is van niet, maar ik heb daar zelf eigenlijk weinig ervaring mee. Ben je ook bij makelaars geweest?

I: Nee, eigenlijk niet.

R: Nouja, dan zou ik het daar eens proberen.

I: Ja. Dus, ja daar hebben we het al een beetje over gehad. Energie efficiëntie is als je kijkt naar motivatie voor het huren of kopen van een huis komt op een lagere plek dan andere factoren?

R: Ja, kijk de eerste factor is natuurlijk altijd kan ik het betalen en daarna de plek. Voor een kleine groep, maar die groep is wel groeiende, zie je meer aandacht voor duurzaamheid. Ook vanuit een wat idealistische hoek en niet alleen vanuit de portemonnee. Die groep die groeit wel. Dat zie je wel. We zijn nu zo'n anderhalf jaar dan met dit project in Groningen bezig, dus je ziet ook wel, nouja en natuurlijk komt dat ook doordat wij meer bekendheid krijgen maar het komt denk ik ook doordat er überhaupt meer aandacht voor is. De groep die denkt goh het is wel goed om een energiezuinige woning te hebben, niet alleen voor de portemonnee maar ook vanuit idealisme, die neemt wel toe. Maar nog steeds zo, in Groningen bij de meeste mensen als je het hebt over energiebesparing en isolatie dat is allemaal saai en suf en dat leeft niet zo. Zonnepanelen, nouja, zeker in Groningen omdat grunneger Power natuurlijk ook een club is met een flinke achterban die zijn er flink aan aan het trekken. En zonnepanelen zijn natuurlijk ook wat hipper dan energiebesparing. Zonneboilers komt een beetje maar de meeste aandacht gaat wel naar de panelen uit.

I: Nouja, de zonneboilers zijn natuurlijk ook vrij lastig terug te verdienen, dan spreek je wel over een vrij lange termijn.

Comment [M117]: Energielabel bij woningkeuze

Comment [M118]: Motivatie consument

R: Nouja, dat ligt er aan hoe vaak je in bad gaat.

I: Ja, dat is waar.

R: Ja, nee ik heb net afgelopen vrijdag een jongen geïnterviewd over een zonneboiler, voor onze website, die had er wel een mooi verhaal over. Ja, ik ga de stad ook een beetje rond om mensen die zo bezig zijn geweest met maatregelen te interviewen om ook stukjes op onze website te krijgen.

I: Wat leuk.

R: Op die manier vertel je ook wat over de mensen zelf.

I: Leuk werk!

R: Ja, ja, maar dat is leuk, stukjes schrijven en die gesprekken natuurlijk helemaal. Nee, maar goed, als je vraagt of mensen er nou een beetje mee bezig zijn met die energie efficiëntie. Ik denk misschien een enkele vakfreak, dat was deze jongen ook, hij was een technaut en hij vond het gewoon heel mooi om daarmee bezig te zijn, Zijn vader was dat ook dus die is daar helemaal mee opgegroeid, maar het gros van de mensen die heeft daar niet zoveel mee, nee. Die vinden het prettig als je een lage rekening hebt, en zonnepanelen zijn ook leuk, want die zien je burens nog.

Comment [M119]: Motivatie consument

Comment [M120]: Motivatie consument

I: En is het dan ook altijd zo dat ze een lagere energierekening dat dat ook echt rendabel is zeg maar?

R: Met de investeringen in zonnepanelen of in...

I: Met de investeringen in zonnepanelen of in isolatie.

R: Nouja, in isolatie sowieso, Nouja, tuurlijk dat is zo, als je een woning gaat isoleren dan scheelt je dat in de stroomkosten. Vrij snel al, met simpele maatregelen. En dat weten mensen niet altijd hoor, die denken dan, o, moet ik m'n gevel even laten volspuiten en de vloer isoleren. Nouja, het zit ook in de kleine dingen, even de naden en kieren dichtmaken en een goeie ketel en dan ben je al een heel eind op weg. Dus mijn ervaring is ook wl, zeker in het project van Groningen woont slim, de onbekendheid an wat je eigenlijk kan doen om toch wat effect te halen is groot. En mensen denken sowieso dat ze gewoon 4 of 5000 euro kwijt zijn voordat ze iets hebben kunnen doen aan de woning wat energie bespaart, maar dat valt heel erg mee. Natuurlijk is de investering voor panelen al snel wat grote, dan zit je toch al snel op 1500, 2000 euro voordat je een keertje iets hebt wat wat oplevert, maar als je mensen daar over hoort, ik heb daar zelf geen ervaring mee, geen panelen op het dak, maar mijn schoonouders bijvoorbeeld wel, als je dat dan ziet en ook gewoon even een tijdje bijhoudt, en dat is niet alleen tijdens een mooie zomer, maar als je dat een jaar of 5 bijhoudt, een jaar of 5 6 7 blijft zitten, en dat hangt natuurlijk af van wat je er hebt liggen en van je energiegebruik, dan kan dat wel uit.

Comment [M121]: Economische voordeligheid

I: Dan kan dat wel uit, ja.

R: Energiebesparing kan sowieso altijd uit, alleen dat boeit de mensen niet zo. Dat is niet iets wat je laat zien aan de burens, dat gebeurt binnen en dat is niet zo sexy.

Comment [M122]: Motivatie consument

Comment [M123]: Economische voordeligheid

I: En over wat voor termijn is dat dan? Is dat over een termijn van 5 jaar, 10 jaar, 15 jaar.

R: Isolering? Ligt er aan wat je laat isoleren. Ik heb zelf m'n dak gedaan, 5 jaar geleden. Dat was een jaren 30 huis dus daar zat al een niet al te best dak op. Aan de binnenkant geïsoleerd en dat heeft me toen 1500 gekost en het eerste jaar scheelde me dat al 600 euro op de gasrekening en toen dacht ik van nouja, dat is misschien een toevalstreffer, maar de twee jaar daarna ook, dus in 2.5 jaar had ik het er uit. Dat is wel heel snel. Nouja, het verschilt een beetje per maatregel natuurlijk maar over het algemeen is het terug verdienen van zo'n investering en dit is nogal wat, 1500 euro, goed, nouja, je naden en je kieren dicht zetten. Je zorgt daarnaast wel voor ventilatie want dat is ook belangrijk, nou dan heb je dat er heel gow uit. En wat helemaal niks kost en wat je er ook snel uithaalt is een beetje bewust bent van wat je nou eigenlijk verstookt aan energie.

I: Ja, precies. En dat je s'nachts de TV uitzet die je niet op standby zet maar ook uit.

R: Ja, gewoon die simpele dingen, nouja simpel, veel mensen die zijn daar helemaal niet mee bezig. En daar valt best een boel te besparen. Er zijn ook berekeningen op losgelaten van wat er in zit energiegebruik door verkwisting en als jij de boel laat aanstaan, dat is al gauw dat wat je kunt besparen op je woning aan energielasten en dat is al gauw zo'n 7, 8%, zo'n beetje gewoon uit je gedrag kunt halen.

I: Ja, en ben je bekend met het rebound effect?

R: Nee.

I: Nee?

R: Ja, nouja, ik denk dat ik weet wat je bedoeld maar ik ben niet bekend met de term.

I: O nouja het is dus gewoon dat je energie efficiënter wordt maar dat je je daar ook naar gaat gedragen.

R: Ja, ja dat is bekend. Maar het is vooral bekend als een broodje-aap verhaal en dat daar helemaal geen praktijkvoorbeelden zijn van mensen die dat ook echt gaan doen, van zo dat is lekker, m'n huis is wat zuiniger en comfortabeler dus ik ga maar lang douchen.

Comment [M124]: Reboundeffect

I: Ok, dus in de praktijk is dat niet echt het geval.

R: Dat durf ik eigenlijk niet te zeggen. Ik heb het zelf nog nooit gehoord bij mensen dat dat daadwerkelijk gehoord, maar het is een bekend verhaal.

I: Ja, ok.

R: Ok, reboundeffect.

I: Ja, reboundeffect.

R: Nouja, met die zonneboiler, die jongen die ik sprak die had op een gegeven moment letterlijk gratis warm water. En als hij dan weet van het is een mooie dag geweest ik heb die ketel helemaal vol zitten met warm water dan stapt hij natuurlijk gratis in bad. Nouja, dat vind hij dan leuk.

I: Ja, dat lijkt me ook wel leuk. Zo'n zonneboiler is natuurlijk wel duur.

R: Ja, zo'n zonneboiler is wel redelijk aan de prijs. Maarja, als je nou gewoon met een gezin bent wat veel warm water gebruikt sowieso dan kan dat wel uit. En het scheelt natuurlijk ook een boel elektriciteit, dat vergeten mensen ook nog weleens. Want elke keer dat je je ketel aanzet, de ketel gebruikt energie om water te verwarmen en dat is niet alleen gas, dat is ook elektra om die ketel aan te krijgen. En dat scheelt ook natuurlijk als je dat niet meer nodig hebt en als je gewoon warm water haalt uit je vaatje op het dak, dan scheelt het ook elektriciteitskosten.

I: Zeker, ja. Ok, ja, goed. Even kijken hoor wat ik nog meer heb staan. O ja, werken jullie veel met verschillende groepen van ouderen, jongeren, lagere sociale klasse, hogere sociale klasse?

R: Ja, het KAW is in de lagere sociale klasse en senioren.

I: Ok, Ja.

R: Ook in toenemende mate neemt het aantal senioren natuurlijk ook toe. Nee, van oudsher werkten we voornamelijk voor de corporaties, en dat zit wel een beetje in die doelgroep. Maar, die doelgroep ouderen die neemt wel toe. Zowel bij de corporaties maar wij moeten er ook steeds meer op in gaan stellen. Ja, dat zijn wel de groepen waar we het meeste mee werken. Naast Groningen woont SLIM hebben we ook weer een heel ander project voor wie een eigen huis heeft, en dat is voornamelijk de hogere sociale klasse. De mensen die we bereiken daarmee die zitten voornamelijk in de hogere sociale klasse.

I: Ja. Zie je ook verschillen,..

R: **Natuurlijk qua investeringsmogelijkheden zit daar verschil in, dat is logisch.** Maar ook in het bewustzijn hoor, van nouja gewoon überhaupt energie en duurzaamheid is het natuurlijk, nouja natuurlijk zeg ik al, dat s wel erg. Maar is het zo dat ze in de hogere sociale klasse wat meer bewust zijn van hun energieverbruik en milieudreiging, **Dat speelt in de lagere sociale klasse wel ietsje minder, dat is toch vooral zorgen dat je je huur bij elkaar krijgt.**

Comment [M125]: Verschillende groepen consumenten

Comment [M126]: Verschillende groepen consumenten

I: Ja, precies.

I: En zie je dan dus ook dat, wat wou ik er nou over zeggen, ehm, **bij die hogere sociale klasse zie je dan ook meer ideologie.**

Comment [M127]: Verschillende groepen consumenten

R: Ja.

I: Ja?

R: Ja.

I: Ok.

R: Laat ik het zo zeggen de mensen die we zien met de ideologie die komen voornamelijk uit de wat hogere sociale klasse, even omgedraaid. Wij spreken ook in Groningen woont SLIM weinig mensen uit die lagere klasse zeg maar. Omdat het gewoon niet onze doelgroep is eigenlijk van dat project. Wel van KAW maar niet in dit project. Dus die spreken we minder. Ik kan ook niet zo goed zeggen of daar ideologische overwegingen inzitten. Als we daar mee werken met die woningverbeteringsprojecten, dan zitten we vaak in wijken waar die investering ook echt nodig is en waar dus ook mensen zitten die nouja, hoe moet je dat zeggen, dat zijn toch vooral de slechte wijken en daar zitten ook mensen die vooral bezig zijn met overleven, even een beetje cru gezegd hoor, maar die zijn niet zo bezig met ijsbeertjes enzo.

Comment [M128]: Verschillende groepen consumenten

I: Nee precies, maar als het dan zeg maar aankomt op echt bereid zijn als je bijvoorbeeld iets zegt van nouja, je kunt waarschijnlijk zoveel besparen, en dat is voor u ook voordelig, is het dan ook daarna nog een verschil in bereidheid om daar dan ook echt wat aan te laten doen? Bijvoorbeeld..

R: Ja, er is heel veel wantrouwen merk je eigenlijk. Vooral bij huurders met dit soort verhalen, van nouja, laat maar eens zien dan dat ik echt zoveel ga besparen en nouja, corporaties hebben ook weleens geprobeerd om energiebesparingsgaranties af te geven maar dat ik dan dus ook lastig door dat reboundeffect wat jij net opnoemt, dan komen er altijd van die formuleringen in van bij gelijkblijvend gebruik en dat soort dingen. Maar er is vaak bij huurders ook in de wijken waar wij werken ook al een tijd niks gedaan dus het is ook alweer nodig om eens wat te gaan doen. Er is sowieso niet zo heel veel vertrouwen vanuit de bewoners richting die corporaties, zo kom je met een verhaal aan over woningverbetering en als er ook dan nog een energieverhaal bijkomt dan hebben de meeste mensen zoiets van jaja, dat zal wel. Die moet je echt overtuigen. In de meeste wijken is er nog niet echt een reden voor mensen om te zeggen van nouja, dat lijkt ons wel wat, dat gaan we doen met elkaar.

Comment [M129]: Motivatie consument

I: Ja. En woningverbetering voor het comfort, dat wel?

R: Ja, dat wel.

Comment [M130]: Motivatie consument

I: Gebruiken jullie het ook om het daar in te verpakken?

R: Nouja, verpakken, je bent er natuurlijk wel eerlijk over, want het is ook beter voor het comfort. Dat deden we natuurlijk altijd al maar dan heb je het natuurlijk ook over comfort en over plattegrondswijziging en als het dan een grotere ingreep is ook wel strooknieuwbouw, maar dan heb je het altijd eigenlijk over een verbetering van de woonsituatie. Dat gaat dan over comfort. De prijs dat speelt dan natuurlijk ook wel een rol, maar je ziet dat niet, dat was er nooit zo belangrijk in. Terwijl het wel speelde, je ziet dat ook als we 15 jaar geleden nemen en er een energieprestatieverbetering kwam, dan speelde dat niet. Nu is het een onderdeel van het verhaal wat je vertelt. En voor corporaties ook steeds meer een reden om daar iets mee te doen. Dat willen ze natuurlijk ook graag vertellen.

I: En bij ouderen, zien jullie daar nog een effect, ofzo? Haha.

R: Bij de kopers wel en dan heeft het met name met terugverdientijd te maken. Van wanneer ga ik dood maar ook hoe lang kan ik in mijn huis blijven. Het houdt ze wel tegen om investeringen te doen, dat wel. Dat zie je ook gewoon in de grootste groep die wij bereiken met Groningen woont slim en waar wij contact mee hebben dat zijn met name 30'ers en 40'ers. Maar 50 ook wel trouwens, hoor. Mensen die ook nog wel een keer wat op de bak hebben staan misschien en die nog wat overwaarde op de woning hebben. Mensen zoals jij en ik die hebben net een eigen huis en die hebben over het algemeen iets minder...

Comment [M131]: Motivatie consument

I: Nouja, ik heb geen eigen huis hoor, hahaha. Ja ok. Dus ouderen die denken ook echt na van nouja over 10 jaar ben ik er misschien meer, moet ik dit misschien wel doen.

Comment [M132]: Verschillende groepen

R: Ja.

I: Ja ok.

R: Nouja, op zich vind ik dat ook wel een logische gedachte, je kan vanuit verschillende overwegingen natuurlijk met energiebesparing omgaan, het kan vanuit geldbesparing, vanuit ideologie, vanuit comfort. Nouja de mensen die het doen vanuit financiën, en dat is toch de grootste groep, die gaan ook niet door als ze denken dat ze het niet terug kunnen verdienen natuurlijk.

Comment [M133]: Motivatie consument

I: En voor kopers, die doen het vanuit financiën, kijken die ook naar de waarde van hun huis?

R: Ik denk met de energieverbetering wel, sowieso, dubbel glas, nieuwe ketel, die standaarddingen sowieso wel, zonnepanelen vraag ik me af. Of mensen, nouja, of ze dat dan ook echt als een waardevermeerdering van het huis zien.

Comment [M134]: Motivatie consument

I: Ja, of je dat überhaupt als een waarde verbetering ziet, je kan het natuurlijk ook andersom zien, het doet af aan het uiterlijk van het huis.

R: Ja, precies.

R: Nee maar goed, uitrusting en verbetering, ja natuurlijk, dat doet wat op de waarde. Zeker ook als het gewoon echt slecht is en je moet omhoog he. Als je bijvoorbeeld een D E of F hebt en het zou een reden zijn om jouw huis niet te kopen dan ga je dat sowieso wel doen. Maar dan is het sowieso meer een soort verkoopvoorwaarde dan dat het een waarde verbetering betekent.

Comment [M135]: Energielabel wij woningkeuze

I: Nouja, en natuurlijk ik heb ook wel gehoord bijvoorbeeld van verkopers die zeggen van, nouja ik heb alles geïsoleerd behalve dubbel glas op de bovenverdieping, nou dan doen we dat ook nog even want dan kan ik zeggen het huis is volledig geïsoleerd.

R: Ja, precies.

I: Ja, precies, ja. Ok. Wat vind je zelf eigenlijk van het energielabel? Denk je dat het effectief is, dat het werkt?

R: Het heeft pas zin als het veel harder wordt doorgedrukt, denk ik.

Comment [M136]: Eigenschappen energielabel

I: Dus ze moeten het harder doordrukken. Of moeten ze een andere maatregel nemen?

R: Daar moet ik even over nadenken hoor.

I: Dat zijn de moeilijke vragen.

R: Nou, voor de corporaties heeft het zin om het harder door te drukken maar dat gebeurt nu ook. Ze zijn inmiddels redelijk strict geworden. Als je kijkt naar het energieakkoord dat elke corporatie zich ook bewust is van wat daar eigenlijk instaat in het energieakkoord. Ik denk dat het daar wel goed gaat, maar richting de particuliere markt, ja dat is een ethische vraag natuurlijk van in hoeverre moet je je als staat bemoeien met die vrije markt, ik denk het is goed om je ambities die je hebt energetisch die zijn Europees gezien veel strenger dan in Nederland, ze lachen ons soms ook echt een beetje uit dat we niet harder doorpakken. Nee, ik denk wel dat het goed zou zijn als het wat verder werd doorgezet in de toekomst, nouja ook vanuit milieu oogpunt. Het zou goed zijn als er dan op elke woning een label zit.

I: Ok, en is dat dan echt het energielabel of energiemaatregelen in het algemeen?

R: Nee, dan kan je denken aan een energielabel. Nouja, een energielabel vind ik wel goed omdat het een **objectief keurmerk** is. Ik bedoel, goed is goed en slecht is slecht. Het kan de waarde van een woning verbeteren om een A of B label te hebben, dat is een manier van kijken, maar je kan ook zeggen van je raakt gewoon je huis niet kwijt als je nog een woning hebt van lager dan C. En dat is maar net eigenlijk van hoe dat bij ons werkt. En daar zou je als corporatie op kunnen pushen. Zeg maar dat je een soort strafsysteem maakt voor alles wat lager zit en een beloning maakt voor alles wat hoger zit. Nouja, je kan het ook vrijlaten en het gewoon aan de bewoner overlaten van hoe ga je daar dan mee om. Ik denk dat dat wel een goeie is en ook een mooie van hoe ga je daar mee om. Ook van hoe gaat de markt daar mee om. Van is het een kwaliteit of juist een diskwaliteit.

Comment [M137]: Eigenschap energielabel

I: Ok, ja.

I: Dat is dus een **neutrale rol**. En als het komt op dingen van het energielabel die niet zo goed werken, zijn er dat soort dingen waarvan je zegt van, nouja dat is een struikelblok voor het label of daarom werkt het niet?

Comment [M138]: Eigenschap energielabel

R: Nouja, struikelblok, dat is gewoon de **onduidelijkheid** denk ik van wanneer moet je nou wel of niet een label überhaupt. Hoeveel mensen zouden nou weten in Nederland of een energielabel bij de verkoop van de woning wel of niet verplicht is?

Comment [M139]: Bekendheid

Comment [M140]: Eigenschap energielabel

I: Ja, waarschijnlijk niet zo veel, inderdaad.

R: Weet jij het? Jij weet het wel, of niet?

I: Nouja, ik weet wel hoeveel er zijn enzo, maar ik weet niet hoeveel mensen er echt over geïnformeerd zijn, daar is wat moeilijker achter te komen.

R: Nee, dus ik denk volgens mij is dat het grootste gevaar, voor de overheid, je pakt niet door, je bent onduidelijk, ook over je eigen spelregels. Ik denk dat is het grootste struikelblok want mensen nemen het niet serieus. En dat is dan ook de zwerm die er omheen komt, van oja, label.

Comment [M141]: Eigenschap energielabel

I: Ja, precies. Dus eigenlijk moet dat beter gecommuniceerd en geïnformeerd worden.

R: Ja.

I: Ja, ok. Ja, dat waren eigenlijk mijn vragen, dat was hem al

R: Ja? Heb je wat antwoorden gehad op je vragen?

I: Ik heb wel wat antwoorden gehad op mijn vragen, ja. Ja, zeker wel. Nouja, ik heb nog wel de vraag of je nog tips hebt, of nog iets toe te voegen?

R: Nouja, een tip was om inderdaad met een makelaar te gaan zitten.

I: Met een makelaar, ja ok.

R: Als dat inderdaad gaat om de waardevermindering van het huis bij een label of juist de vermindering bij een minder label, daar kunnen ze je meer inzicht in geven. Heb je contacten met makelaars?

I: Nee, niet zozeer. Want hier in Groningen, wie zou ik het beste kunnen bereiken?

R: Ja, daar zit ik even over te denken.

I: Nouja, ikzelf heb een tijdje geleden bij Maxxvastgoed gehoord maar volgens mij focussen zij heel erg op de student.

R: Ja, dat is nog wel een doelgroep trouwens die zijn ook nog interessant. Dat zijn juist de hoogopgeleiden waarvan je zegt, die zouden bezig moeten zijn met energiebesparing, maar...

I: Nee, niet.

R: Nee. En huisjesmelkers al helemaal niet.

R: Nee, helemaal niet. Dat is een rare groep, en in Groningen een hele grote groep.

I: Ik denk, de studenten zijn er wel mee bezig, denken er ook over na, maar zijn nu net als de lage sociale klasse zeg maar gewoon nog niet, hebben daar nu nog geen geld voor over, misschien later nog.

R: Nee, maar... Nee klopt, dat is zo maar je zou wel geld over hebben want het kost namelijk geen geld om het gewoon wat zuiniger aan te doen, maar veel studenten en ook de verhuurders die interesseert het botgezegd helemaal niks.

I: Nee, dat is waar. Dat is wel waar. Ja, als je kijkt naar wat ik zelf merk bij ideologie bij studenten dan is het meer ook biologisch voedsel enzo en je hebt heel veel vegetariërs die denken van ja, dieren enzo, meer dan het milieu, heb ik het idee. Ja.

R: Dat denk ik ook wel. Maar eigenlijk is dat mijn enige tip aan jou. Je zou eigenlijk eens met die verkopers gaan praten, of met vereniging eigen huis. Dat is ook nog een club maar die is wat makkelijker benaderbaar. Maar je doet een algemeen onderzoek, he, het gaat niet per se over Groningen?

I: Het gaat wel over Groningen.

R: Ja, dan zou ik inderdaad gewoon met een lokale makelaar gaan praten. Ik weet niet wie op het moment de voorzitter van de NVM in Groningen is maar dat was Jan Palland van Makelaardij Groningen. Dat is ook een geschikte kerel. Die zou ik gewoon eens proberen.

I: Ja, maar ook als hij geen voorzitter is dan kan ik dat natuurlijk gebruiken.

-Verder praten over tips en opleidingen oid, tips voor enqueteren, evt. enqueteren via het KAW-

Interview 7, Interview met Louis Wolf, Steelande

I: Interviewer

R: Respondent

I: Nou ok, dan zijn we begonnen. Kunt u misschien iets vertellen over uw functie hierzo bij de corporatie?

R: Nou, ik heb een driedubbele functie. Ik ben medewerker verkoop, medewerker woondiensten en medewerker beleidsmatige ondersteuning. We zijn gefuseerd. Woningbouwvereniging Hoogkerk is gefuseerd met de stichting Noorddijker Woningbouw, en nu zijn we onlangs gefuseerd met Talma. We hebben nu woningen in Groningen en Woningen in Hoogezand. In Hoogkerk hebben we er nu 1200 en in Oosterhoogebrug, Middelbert, Engelbert, dus de andere kant van de stad hebben we er nu ongeveer 700. En de rest van de 1500 ongeveer in Hoogezand. Dus dat zijn er 3600, 3700 in totaal.

I: Ok, en hebben jullie ook een bepaalde doelgroep?

R: Nouja, die hebben we wel, in die zin hebben we seniorencomplexen, 55+. Aan die kant, heb je die gele balkonnetjes gezien? Daar komt iemand niet in als die niet 55+ is. Als er dan een woning vrij komt en die wordt geadverteerd dan wordt er 55+ bijgezet. Dan hebben we nog een doelgroep kampbewoners, kampers he, zigeuners, zo mag je ze niet noemen. Dat is aan de kring, Peizerweg. Aan de grote kring hebben we een klein kampje en aan de kleine kring hebben we er ook een. Dat zijn woningen en standplaatsen. Dan hebben we nog een doelgroep Molukkers. Hierachter zit nog wel een Molukse wijk. En die hebben ook nog wat woningen aan de kring, een Molukse wijk, dat gaat via de Molukse stichting, en dat gaat ook door de gemeente. Dat zijn eigenlijk de doelgroepen. Maar verder, al het reguliere bezit wat vrijkomt dat wordt geadverteerd via woningnet.

I: O ja dat is wel interessant, veel verschillende doelgroepen, ok. Ja, u bent ook hoofd verkoop, dus als dingen ook afgestoten worden dan gaat u daar ook over?

R: Ja, nou, medewerker hoor, geen hoofd, haha. Maar als woningstichting moeten wij gewoon geld verdienen, of, maken. Want bij ons is de schuldenlast per woning vrij hoog omdat we heel veel nieuwbouw hebben gepleegd de laatste tijd. En als je nieuwbouwwoningen neerzet en die wil je in de sociale huur verhuren, dat kan niet. Daar zit een onrendabele top op. Dus dat moet je afboeken of verdienen. Ik zeg het altijd maar zo, als je twee woningen bouwt dan moet je er een verkopen, en de winst die stop je in de andere woning en dan kun je die onder de 650 euro, of onder de 699 euro, dan kun je die verhuren als sociale huur. Een corporatie mag in principe geen winst maken he. Kijk, ik moet ook gewoon m'n loon krijgen, ik moet wat verdienen, maar alle winst die we maken wordt ook weer terug gestopt in de volkshuisvesting. Dus, maar we hebben dit jaar 800 extra woningen aangeboden aan zittende huurders, dat zij die eventueel kunnen kopen.

I: O ja, dus dat zijn zittende huurders, dat zij die eventueel kunnen kopen.

R: Ja.

I: Ja. En als je die woningen afstoot, dat dat dan ook zo, wordt dat dan ook aan de huurder aangeboden? Komt dat anders op de markt?

R: Het is zo, aan de zittende huurder wordt de woning aangeboden. Willen ze die niet hebben, dan blijven ze net zo lang en net zo lief onze huurder, even goeie vrienden. Dan blijven ze er gewoon zo lang mogelijk in wonen totdat ze er uit gaan. Op het moment dat die huurder, dat blokje wordt gelabelled als verkoop, op het moment dat die huurder er uitgaat, dan wordt die woning gelabelled als vrije verkoop. Dan wordt die woning verkocht.

I: Ja, ok. En alle woningen waar u mee werkt hebben ook een energielabel.

R: Ja.

Comment [M142]: Adoptie label

I: Ok,

R: Ja, begin 2009 ofzo zijn we begonnen met alle woningen te labelen. Ja, begin 2010 was het verplicht. Er is geen hond die er naar vraagt trouwens. Alleen bij verkoop vragen ze het energielabel vaak, we hebben ze ook allemaal en we geven ze ook altijd bij de verhuur bij de woning, en we zetten ze ook altijd bij de advertentie, maar niemand vraagt er naar.

Comment [M143]: Energielabel bij woningkeuze

Comment [M144]: Energielabel bij woningkeuze

I: Dus als iemand een keuze maakt voor een woning om die te huren of om, nouja, om te kopen, dan kijkt die daar niet naar?

R: Nee.

I: Nee, helemaal niet?

R: Nee, dat idee heb ik niet. Het wordt voor ons weleens als argument gebruikt voor de sloop, om mensen uit een hele oude woning te krijgen. In die zin van aan de Wolterspoorweg hadden we twee hele oude woningen staan, die mensen woonden er al heel lang en woonden er heel graag, maar die woningen waren eigenlijk aan het eind van hun latijn. En dan ga je op zo'n bewonersgesprek naar die mensen toe, en we willen graag uw woning slopen en er nieuwbouw neerzetten. Ja maar we betalen nu 350 aan huur. Ok, prima, wat ga je straks betalen 550 euro, 600 euro. Maar ja, wat betaalt u nu aan energie? Ja, 200 euro, 250 euro. U gaat straks 100 euro, 150 euro betalen. Dus dan verdien je iets op je energielasten, alleen je huur gaat wel omhoog. Nouja, huur krijg je toeslag op, energielasten moet je elke keer betalen. Soms om mensen een beetje te stimuleren om mee te werken bij sloop en vervangende nieuwbouw.

Comment [M145]: Economisch effect label

I: Ja. En gaan ze dan ook akkoord, meestal?

R: Ja, tot nu toe gaat iedereen. Als wij eenmaal meestal een plan hebben en ook goed overleg met de bewoners, meestal gaat het dan wel goed, met de huurders. Ja, je biedt ook wat alternatieven aan natuurlijk, he. Nee, maar mensen zoeken meestal een woning om de woning, de uitstraling, de plek. En daarna komen andere factoren, als het energielabel.

Comment [M146]: Energielabel bij woningkeuze

I: En het energielabel die komt dan vrij laat in de rij.

R: Ja, nouja, misschien doen ze dat ook onbewust, want nieuwbouw is over het algemeen wat gewilder dan de wat oudere woning. Maar de oudere woningen die hier in Hoogkerk ook staan, ja die zijn ook gewild, want die zijn goedkoop. En die afweging die wordt lang niet altijd gemaakt. In die zin, mensen die zeggen weleens, lekker goedkoop woninkje, 400 euro bij wijze van spreken, en je kan soms beter in een woning gaan zitten die soms 100 euro duurder is qua huur, maar qua energie goedkoper is. Maarja, die afweging heb ik nog nooit gehoord. Ik geloof dat eigenlijk ook niet zo.

Comment [M147]: Energie bij woningkeuze

I: Nee?

R: Nee. Meer van O, leuk huisje, knus huisje, dan gaan ze kijken en dan is het gevoel is ook nog goed en dan later komt dat er nog bij.

I: Ok. En als het gaat ook over de verkoop, is er een verschil in prijs tussen de huizen die echt goed gelabelled zijn en die echt slecht gelabelled zijn? Of is dat meer te wijten aan andere factoren?

R: Nouja, daar heb ik niet zo veel mee te maken. Nouja, stel je voor je hebt een woning die heeft dubbel glas boven. Eentje ernaast die heeft geen dubbel glas boven, die die geen dubbel glas heeft is een hoekwoning. Dan zal die waarschijnlijk weer beter in de markt liggen dan diegene die wel dubbel glas heeft.

Comment [M148]: Economisch effect label

I: Ja. Ok. Want als het zeg maar, als jullie zo'n huis gaan labelen, hebben jullie ook een doel van, nouja, bij 2020 moeten we zo'n energielabel hebben uiteindelijk?

R: Ja, dat hebben we, SVP, strategisch voorraadbeheer heet dat. En omdat we nu die fusie hebben moet dat strategisch voorraadbeheer helemaal opnieuw vastgesteld worden. Dus daar hebben we geen lijn in, in die zin van binnen 10 jaar moeten we op energielabel B of A zitten. Aedes, die heeft wel een covenant gesloten heb ik begrepen, dat de corporaties zich daarvoor in gaan zetten, om alles naar B niveau te krijgen. Maarja, dat zal lang niet bij alle woningen lukken. En ja, daar moeten wij nog wel beleid op maken. Maar net als ik zeg, wij hebben ook financieel een probleem op dit moment. En ja, als er geen geld is dan kunnen wij ook niet investeren daarin. Dus daar moeten keuzes in gemaakt worden in de toekomst.

I: Ja ok, dus op het moment hebben jullie niet een duidelijke regeling qua energie.

R: Nouja, we hebben nu geen beleid vastgesteld dat we over 10 jaar energielabel B willen hebben of A. We hebben de laatste tijd wel heel veel nieuwbouw hier gepleegd, in Hoogkerk, en die zijn ook allemaal energieklassen A. Kijk, je kan ook zeggen van, je kan ook alles wat bij wijze van spreken energielabel E of lager is ga je slopen en daar ga je nieuwbouw neerzetten. Maar is dat een wens? Van de markt? Dat moet je bekijken. Want er zijn ook starters die ook een kans moeten hebben. Want die afweging van energie en woninkjes en ik denk ook niet dat je al het oude bezit wat een slecht energielabel heeft moet gaan slopen, want ik vond dat altijd al eens een keer een leuke uitspraak, een oude woning die kun je niet label A maken. Daar moet je zoveel in investeren dat het efficiënter is om het te slopen en er nieuwbouw neer te zetten. Of doelmatig, of hoe je het ook maar netjes uitdrukt. Zo'n oude auto, zo'n oud T-fordje van 18nogwat daar kun je ook niet 80 mee over de snelweg.

I: Ja, klopt. En zeg maar qua maatregelen om dat bijvoorbeeld van een huis met D om dat bijvoorbeeld hoger te krijgen, doen jullie dat wel?

R: Ja, dat hebben we wel gedaan, we hebben ook wel verschillende huizen met zonnepanelen er op zitten, een paar zonneboilers, in de schildersbuurt. We hebben nu onlangs aan de Hoogeweg twee energiesprongen gemaakt, van heh, D naar B. Daar waar het kan, ergens met de schildersbuurt waren we bezig vorig jaar, en dan bied je gelijk ook in de schildersbuurt dubbel glas boven aan. Heeft nog niet gelijk invloed op het energielabel, want dat moet je ook opnieuw aanvragen, maar mensen vernemen het wel. Soms moet je het ook in combinatie met iets doen. En dat is niet altijd in hetzelfde plan wordt dat gerealiseerd.

I: Ja, want zo'n maatregel, is dat altijd voordelig voor de huurder als dat ook energie bespaart, want ik neem aan de huur wordt natuurlijk verhoogd,

R: Ja, meestal tot nu toe is dat het vrij vaak met subsidies gebeurd. Die zonneboilers ook, nouja, stel die waren dan 5000 euro, dan werd 2500 euro subsidie en de andere 2500 werd in de huur doorberekend. Dan betaalden mensen 5, 6 euro huurverhoging. Ja, uiteindelijk levert dat zijn geld wel op. Maar als je 5000 euro moet omzetten in de huur dan betaal je ipv 6 euro huurverhoging 12 of 15 euro huurverhoging en dan wordt het weer een ander verhaal. Dus het hing nog wel een beetje vast aan de subsidies hoor.

I: Dus als jullie dat doen dan is het dus altijd voordeling voor de huurder.

R: Ja.

I: Ja, ok. En voor jullie levert dat dan dus ook geen problemen op als corporatie, op die manier.

R: Nee, als het maar kostendekkend is. En het mag best een keer een project zijn waar wat extra geld in geïnvesteerd moet worden, maar dan moet het wel weer ergens anders vandaan komen. In ... zijn wij een zelfstandig bedrijf geworden. Vroeger kregen wij altijd subsidie uit Den Haag, maar nu wij een zelfstandig bedrijf zijn moeten wij als we investeren het ook weer ergens anders weer verdienen.

I: Ok, en als jullie dan dat aanbieden aan de huurders, gaan ze altijd akkoord? Is het altijd mogelijk om ook die maatregel uit te voeren? Want 70% moet akkoord gaan toch?

R: Ja, maar dan heb je het over een renovatieproject.

I: Ok, en dit valt niet onder renovatie?

R: Nee, dat hoeft niet, je kan zo bij iedereen wel of geen zonnepanelen neerleggen. Ja, we hebben nog niet een project gehad, ja ik snap wat je bedoeld, als we 100 woningen hebben dan moeten er zoveel mogelijk meedoen om het weer iets goedkoper te krijgen maar dat hebben we nog niet gehad.

I: Ok. Maar verder als je tegen de huurder zegt van nou we willen dit en dit gaan doen aan jullie huis, maar dan bespaar je ook wat energie..

Comment [M149]: Economische voordeligheid

R: Ja, maar op dit moment zijn alle gerief verbeteringen door ons geschrapt. Wij hebben, ja dan zit je misschien bij de verkeerde corporatie, wij hebben een uitgavestop dit jaar. Dus vorig jaar konden mensen nog dubbel glas krijgen boven tegen een huurverhoging, deden wij helemaal niet moeilijk over, boden wij dat aan tegen huurverhoging. Alleen omdat wij onze schuldenlast per woning moeten terugbrengen zeggen wij, alles wat mensen willen hebben aan verbetering in hun woning qua gerief, daar zit op dit moment een stop op. Als jij nou een zonnepaneel wil hebben, prima, je doet je best maar, maar dan moet je het in een keer zelf betalen. En dat wordt bijna niet gedaan.

I: Nee. Ja, dat geloof ik wel, zou ik ook niet doen, nee ok, duidelijk. Maar jullie hebben vorig jaar nog wel dat gedaan?

R: Ja, en dat jaar ervoor ook nog. Toen hebben we dakpannen vervangen en dakisolatie gedaan en de gevels geïsoleerd en zonnepanelen gezet en dat soort dingen. Ja.

I: En is het initiatief dan vanuit jullie, van wij gaan dit doen vinden jullie dat goed, of komt de huurder naar jullie toe?

R: Dat initiatief komt vanuit ons. Dat is eigenlijk denk ik nog weleens een mankement, dat nog teveel dat initiatief bij de corporaties ligt. Dat is niet alleen bij ons, maar ik vind dat dat in het hele land zo is. Als de huurders goede initiatieven hebben, dan wordt dat nog weleens te weinig gestimuleerd, dat is mijn mening ene ook mijn persoonlijke mening eigenlijk.

I: Ja dat kan best, zo diep zit ik daar ook niet in. Maar ja, ok.

R: Nee, en dan toto nu toe wat ik ook zei, het was altijd wel zo dat er ook een of ander potje voor was. En dan werd je ook als corporatie getriggerd om daar wat extras voor te doen.

I: Jullie zijn natuurlijk ook professionals op het gebied. Dus jullie weten ook van o ja, dit kunnen we gebruiken hiervoor. Misschien dat de individuele huurder dat niet weet.

R: Maarja, in de wens, over het algemeen, ik spreek dan die arrogantie dan maar uit, want wij zijn een klein corporatie, wij kennen nou, 80% van onze huurders bijna persoonlijk, en over het algemeen weten we wel aardig wat leeft onder de huurders.

I: Ja, en dit leeft eigenlijk niet zo.

R: Nouja, iedereen wil wel gratis een zonnepaneel op z'n dak, maar goed, als ze er voor moeten gaan betalen is dat een ander verhaal. Dan is opeens het plezier er in weg. En als mensen maar weten dat het rendabel kan zijn. Ja, ik heb zelf ook een zonnepaneel op het dak gedaan, maar ik weet dat het binnen 8 jaar er uit is. Ja en als je dus zo'n verhaal verteld dan worden mensen enthousiaster.

I: Ja, en als je dan bijvoorbeeld verteld van de huur gaat zoveel omhoog per maand maar het comfort gaat omhoog, je krijgt het lekker warm hier, de vloer is niet meer zo koud, zijn ze dan ook geneigd of ook niet zo?

Comment [M150]: Motivatie consument

R: Jawel, maar dat is ook weer helemaal afhankelijk van hun eigen situatie. Sommige mensen die zitten al gewoon met hun huurverhoging die er bij komt, en dat moet je ook niet willen als corporatie, constant de huur maar verhogen. Bij een bepaalde grens houden, laten we het maar zo zeggen. En er zijn een hoop, dat merk je wel steeds meer, ook door de economische crisis hebben steeds meer mensen die het niet kunnen opbrengen en in de schuldsanering komen. Ja dan ga je als ze een huurachterstand hebben dan bied je het ook niet aan. Sommige mensen die willen dat wel hoor, maar dan doen wij het niet. Dan moeten ze eerst de huur maar betalen. Tenzij het zo zou zijn dan dat het voor de mensen zelf meer oplevert. We hebben weleens mensen geholpen die in de shit zitten naar een goedkopere huurwoning. Die hebben dan gewoon een veel te dure huurwoning.

I: En jullie hebben dus ook best wel wat verschillende groepen, Molukkers, kampers dan om het zo te zeggen, hebben die ook echt verschillen in woonwensen, in als je naar ze toegaat en je wilt wat initiëren?

R: Nee, nouja, over het algemeen **de mensen van het kamp die redden zich zelf allemaal wel**. Je kunt het best die woning zo opleveren en ze plaatsen zelf de keuken en de badkamer. Dus dat is een beetje, ja ik generaliseer heel erg hoor, en **Molukkers over het algemeen vinden die het vrij goed als het maar zo goedkoop mogelijk is**. Ja en al die poespas dat hoeft allemaal niet. Maarja soms, zoals hier op de kring ook, hebben we allemaal nieuwbouw gepleegd en mensen zijn er hartstikke blij mee. Maar ook een schip met geld is vanuit de gemeente daarvoor gekomen, dus ja.

Comment [M151]: Verschillende groepen consumenten

Comment [M152]: Verschillende groepen consumenten

I: Ok, en is dat ook een gemixte groep, van huur en koop?

R: Er zit wel koop tussen ja.

I: Omdat jullie ook een deel van de woningen aan de huurders hadden verkocht.

R: Ja, ja onder de kampbewoners loopt dat niet zo hard hoor, en bij de Molukkers helemaal niet.

I: Ok, die blijven echt in de huur.

R: In de huur, ja.

I: Ok. Eens even kijken. Hier weet ik al een beetje het antwoord op. Want wat vind u zelf van het energielabel? Werkt het, werkt het niet, waarom? Wat is een goed punt er van, wat is een slecht punt er van?

R: Nee, ik vind het onzin, nouja in die zin van ik vind het wel goed dat je iets met energie doet, maar het label op zich ja dat zegt helemaal niks.

I: Dat zegt de mensen niks.

R: **Nee dat zegt de mensen helemaal niks**. En ja eigenlijk ook want nouja er zijn een heleboel bedrijven die er wel geld aan verdienen enzo, van ja dat kan niet meer, maar zoiets zou je veel beter kunnen zeggen had al dat geld maar bij wijze van spreken in energieprojecten gestopt. Als wij een energielabel aanvragen, ik weet niet eens wat het kost hoor,

Comment [M153]: Bekendheid label

I: 150 euro, zoiets per label.

R: Nouja, om de zoveel jaar moet je dat doen, dan kun je beter zeggen van dan stoppen we dat geld in dubbel glas voor iemand, bij wijze van spreken. En ja, ik heb wel zoiets van bij nieuwbouw, als je hem toch nieuw gaat bouwen, en het is ook rendabel, ook voor de markt, dat je hem gewoon normaal kan verhuren of verkopen, ja dan denk ik waarom zou je nu nog woningen bouwen die niet energiezuinig zijn, of die niet selfsupporting zijn, ik denk wel dat je dat gewoon moet doen, heh.

I: Lijkt me ook dat de kwaliteit van de woningen dan van belang is.

R: Gewoon energieneutraal bouwen. Ja daar ben ik op zich wel gewoon voorstander van. Mits het in de redelijkheid en billijkheid is.

I: Dus nieuwbouw, dat sowieso, om ja, om alles aan te passen op energie efficiëntie, maar de bestaande bouw, wat vind u daar van? Moet dat aangepast worden om er voor te zorgen dat er niks weg lekt?

R: Nee, nou, niet altijd. Als er een bepaalde markt is of blijft voor mensen met weinig geld, ja dat is altijd die discussie, dan je bespaart weer op energie en denk ik dat je ook nog wat ouder bezit gewoon moet houden en dat is niet aan te passen op B niveau. Dan moet je zoveel dingen doen en ja, dan moet je daar een keuze in maken. Dan denk ik van het oude bezit kan net zo goed blijven staan en zolang daar markt voor is, is dat ook geen probleem. En op een gegeven moment is er vanzelf een keer geen markt daarvoor, ik denk wel dat je de markt daarin leidend moet laten en daar ook starters de kans in moet geven. Kijk een woning die kun je helemaal gaan isoleren maar als je vervolgens 2.5 of 3 ton moet betalen voor de woning,

I: Maar dat krijgen starters ook nooit voor elkaar.

R: Nee precies.

I: Dat was een vraag die was ik nog even vergeten tussendoor. Weten mensen ook wat het energielabel is of dat het er is?

R: Nou ja kijk, wat handig is is dat mensen een bepaalde richting krijgen van wat ze aan energie kwijt zijn, niet per se een label. Ze moeten gewoon weten van nouja ik ben 65 of 100 euro kwijt, niet ik heb energielabel A. Maarja dat is ook lastig want als je onder de zonnepanelen gaat dan zul je meer betalen dan iemand die gewoon in de tuin gaat zitten voor de zon, snap je? Maar mensen die vragen dat nog weleens bij intake, wat ben ik nou kwijt voor die woning. Nouja, er zit een energielabel A op dus waarschijnlijk niet zo veel, maar ja, hoe veel is dat dan niet zo veel? Dat zou misschien een oplossing zijn voor de energiemaatschappijen. Als het label A is, wat verbruikt de gemiddelde Nederlander dan, om dat dan kenbaar te maken.

I: Dus het is ook gewoon heel onduidelijk voor de huurder of de koper.

R: Ja, mensen zegt het niks en zelfs ons zegt het bijna niks. Want er zijn woningen en die zitten in energieklassen B of C of D, en andere woningen die zitten dan in energieklassen hoger en dan denk ik nouja, hoe komen ze er bij.

I: Ja ok, dus het is gewoon niet duidelijk genoeg. Het is gewoon niet, niemand weet wat het is.

Comment [M154]: Bekendheid energielabel

R: En als je een advies krijgt ook dan is het op de hoofdlijnen. Ik heb zelf ook een advies aangevraagd, maar ik denk dat huurders er zo tegenaan kijken, ik verwachtte dat dat advies dan iets zou zijn van nouja s 'avonds moet je de verwarming op 15 zetten of op 12 en dat knopje kun je beter uitdoen of aandoen en die stekker die kun je er beter in of uit laten. Zo'n advies verwachtte ik bij prestatieadvies he, dat je concreet advies krijgt van hoe je met je energie moet omgaan. Maar dat staat er niet, er staat heel globaal van die woning die heeft vloerisolatie, die heeft dat, en wat je zou kunnen doen is een extra rooster aanbrengen. Maar niet concreet van als je thuis komt moet je je kachel op 14 zetten of 21, dus daar zit een mens meer op te wachten om individueel eens te kijken van wat verbruik je nou aan je koffiezetapparaat.

I: Ja geen idee.

R: Ja precies, niemand die weet dat.

I: Dus het is echt dat het is gewoon nog ook een stap te ver, ze moeten eerst weten wat ze zelf moeten doen, dan komt dat pas.

R: Ja.

I: Ok, duidelijk. Sowieso sommige mensen weten natuurlijk ook niet van wat er omgaat in een thermostaat. Van er zit een nachtstand op maar wat dat nou betekent...

R: Nee, maar ik heb ook heel vaak heb ik gehoord, mensen zetten soms hun thermostaat op 0 en overdag op 21. Dat kost veel meer energie om die hele woning dan op te warmen dan dat je hem gelijkmatig verwarmd. Die adviezen, daar hebben mensen wel weer belang bij, snap je. Dat je zegt van, bij vloerverwarming ook, dan moet je juist gelijkmatig stoken. Een steen, dat duurt heel lang voordat die warm is maar ook weer heel lang voordat die koud is, dus dat moet je gelijkmatig verwarmen. Dat soort adviezen, dat hebben de mensen nodig. Dat geven we natuurlijk ook wel naar mensen toe, maar dat vinden we ook wel belangrijk. Het koffiezetapparaat kun je beter niet op standby laten staan.

I: Ok, ja dan heb ik m'n vragen sowieso wel gesteld. Heeft u zelf nog iets toe te voegen? Opmerkingen, vragen of iets dergelijks?

R: Nee, je doet het onderzoek voor jezelf, en wat ga je er mee doen?

I: Nouja, dit is mijn bachelorthesis, dus als ik dit gewoon goed heb gemaakt dan ben ik afgestudeerd.

R: Wat ben je dan?

I: Ja, Bachelor of Science. En dan ga ik volgend jaar bezig met een onderzoeksmaster in vastgoed en in economische geografie. En dan ja, ik hoop ook vooral in energie verder te kunnen. Dus het is echt het begin van mijn onderzoek in energie en vastgoed.

R: Nouja, er is wel in de toekomst een hele goede markt en een grote markt voor. Ook omdat je energy valley en alles hier in de omgeving hebt.

I: Ja, ik ben laatst bij een presentatie van Energy Valley geweest, en ik vind het toch wel heel mooi om te horen wat ze daar allemaal doen.

- Einde interview, verder praten over energie en Energy Valley -

Interview 8: Interview met Kees Jan Hoogelander, Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

I: Interviewer

R: Respondent

Geluidsfragment

I: Dan wordt er nog naar gekeken en dan een week later nog een keer naar gekeken en dan beoordeeld. Ja. Ik moet even informeren wie dat dan ziet, in principe alleen de eerste lezer en de tweede lezer.

R: Ok, wanneer dat gewoon intern gebruikt wordt is dat geen probleem, maar zodra dat een scriptie wordt die ook naar buiten gaat.

I: Ok, heel goed. Ja. Kunt u iets vertellen over uzelf en wat u hier doet, bij het RVO, en voorheen AgentschapNL?

R: En voorheen Senternovem en voorheen Novem. Ja, ik werk bij RVO in het programma energiebesparing in de gebouwde omgeving. Ik heb ook eerst net als jij Sociale geografie gedaan, en daarna ben ik als planoloog afgestudeerd. Ik ben via wat omzwingingen, ik heb nog bij milieudefensie in energiebesparing en CO2 reductie gewerkt en bij een gemeente gewerkt, bij een Vinex, als duurzaamheidscoördinator in Leidscheveen. Nu Den Haag, toen Leidscheveen. En ik werk sinds 99 of 2000 bij toen Novem. Daar heb ik het energieprestatieadvies mee opgezet. Het energieprestatieadvies, dat zou je nu kunnen zeggen in de huidige tijd is dat het maatwerkadvies om voor bewoners de energiekwaliteit van de woning te verbeteren. In principe de maatregelen en kosten en terugverdientijden.

I: En is dat ook gelinkt aan het energie prestatie certificaat,

R: Ja en Nee. Dit is eigenlijk voordat het energielabel er was. Pas in 2002, 2003 is in Europa in Brussel de discussie op gang gekomen van eigenlijk zouden we in de breedte van Europa een instrument moeten hebben om voor de bewoners de energiekwaliteit van de woning inzichtelijk te maken, en ze eventueel

een stimulans te geven, maar voor die tijd hadden we in Nederland ook al het prestatieadvies. In 99, 2000 is dat gepresenteerd, er was ook een subsidieregeling omheen opgezet voor het advies, mits je ook maatregelen die werden geadviseerd opnam. En toen is in zeg maar voor het Energieprestatieadvies, het EPA voor de woningbouw, daar zijn we ook verantwoordelijk voor geweest. Het Novem heeft dat in opdracht, eigenlijk samen met het ministerie uitgevoerd. En wij zijn de uitvoerders, wij zijn een directe link in de afstemming tussen beleid en invoering. We zijn, ik weet niet of je er bekend mee bent, rijksdienst ondernemend Nederland, maar we zijn een uitvoeringsorganisatie, een onderdeel van het ministerie van economische zaken,

I: Ja, ik heb de site even bekeken, maar het is toch niet helemaal duidelijk hoe dat allemaal linkt.

R: Nee, als ik specifiek kijk naar het programma EGO, Energiebesparing Gebouwde Omgeving. Ik zit, wij werken voor het ministerie van Binnenlandse zaken. Want dat is waarnaar dat VROM opgesplitst en verdwenen is, milieu is naar I&M gegaan, infrastructuur en milieu, en de volkshuisvestingpoot, EGO, dat zit nu bij Binnenlandse zaken. En ze zijn dus opdrachtgever voor dit programma, dus wij werken voor het ministerie van Binnenlandse Zaken, maar wij zij, ik ben werknemer van het ministerie van economische zaken. Dat is de uitvoering. Daarnaast worden ook een heleboel andere zaken, niet alleen rond duurzaamheid, maar ook, want ik ben dus begonnen bij Novem, een uitvoeringsorganisatie die subsidieregeling deed, onder andere, een beetje een klein bedrijf, dat veel deed met innovatie en niet altijd per se met energiebesparing. Toen zijn we gefuseerd tot Senternovem met onder andere het octrooicentrum, de economische voorlichtingsdienst, toen werd het AgentschapNL. Bij Rutte 1 is landbouw, het ministerie van landbouw, bij economische zaken gekomen, toen kwam de dienstregeling, een aparte uitvoeringsorganisatie van landbouw, die is toen samengevoegd met AgentschapNL. Die landbouwpoot, al die subsidies die vanuit Europa voor de landbouw komen, die komen dus ook nu via ons, en dat is RVO. Want nog steeds zitten wij in het programma energiebesparing van de gebouwde omgeving, maar dat is nu een onderdeel van de organisatie RVO, iets van 2000 werknemers. Want we werken eigenlijk nog steeds voor, eigenlijk voor een ander ministerie. Zo werken we ook voor C&W soms, voor buitenlandse zaken, die zaken die doen wij ook.

I: Ja, dus het is allemaal eigenlijk heel erg verweven.

R: Ja, het heeft voordelen, het heeft ook nadelen, het is een hele grote organisatie, het is niet meer overzichtelijk voor ons soms, maar tegelijkertijd, omdat je ook vanuit energiebesparing gebouwde omgeving ook samenwerkt met collega's met zonnepanelen enzo, zit daar ook veel synergie. Ik ben ooit met EPA begonnen, toen in 2002, 2003 begon de discussie van we moeten in Nederland ook een energielabel hebben, Dat was toen onderdeel van de EPDB, dat moeten we introduceren, en toen ben ik direct betrokken geweest bij de vormgeving van het energielabel. Toen heb ik in 2007 in Nederland, 1 januari, is het geïmplementeerd, en ik ben vanaf het begin niet alleen bij de inhoudelijke invoering betrokken geweest, maar ook bij hoe maak je het label meer dan alleen een papiertje wat je moet aanschaffen, verplicht. En die lading die ligt ook bij, hoe wordt het voor de ontvanger, de huiseigenaar, ook interessant om dat te doen. Toen ben ik ook al gaan kijken van hoe zou het aan een financieel instrumentarium gekoppeld kunnen worden, Vanaf dat stadium heb ik ook zitten kijken naar hoe je energiebesparing ook interessant kunt maken in het kader van financiering. Dat is op een gegeven

Comment [M155]: Eigenschappen
Energietabel

moment ook het punt geweest waar Dirk Brounen om de hoek kwam. Er was toen een student van hem, hij zat toen nog in Rotterdam, die stage heeft gelopen om z'n afstudeerscriptie te schrijven, zowel bij SenterNovem als bij NVM,

I: Wie was dat?

R: Goeie vraag.

I: Nouja, maakt niet zo veel uit hoor.

R: Ja, ik kan je dat wel nasturen, ik kan je wel de link naar zijn scriptie of de scriptie zelf sturen. Wat hij gedaan heeft, want ik had toen al contact met makelaars, dat is natuurlijk een hele belangrijke partij, om bij mensen die een woning kopen, energiebesparing onder de aandacht te brengen. NVM die heeft een hele mooie database van verkochte woningen. Dat was toen nog 180000 woningen per jaar.

I: Die heeft Dirk ook gebruikt.

R: Precies. En waar die student toen mee begonnen is, dat vond hij zo leuk, hij is daar mee verder gegaan, samen met Nils Kok van de universiteit van Maastricht. En dat heeft toch wel mondiaal een redelijk vaak geciteerd wetenschappelijk stuk opgeleverd. Omdat wij in Nederland in de unieke situatie zijn dat wij zo'n goed gedocumenteerd alle verkochte woningen in een database beschikbaar hebben. En daarnaast zijn wij een van de weinigen in Europa die zo'n database aan gegevens over het energielabel heeft. Dat is heel makkelijk.

I: Nouja, dat viel me ook wel echt op, dat hij zo'n ideale database heeft.

R: Nouja, hij heeft hem niet, hij kan hem gebruiken.

I: Ja, hij kan hem gebruiken.

R: Maarja goed, dan stonden wij ooit, laat ik dat heel eerlijk zeggen, stonden wij gewoon aan de wieg, want die student is afgestudeerd en Dirk heeft dat op een gegeven moment gewoon opgepakt en wij ondersteunen hem ook financieel. Hij houdt nog steeds nu een kwartaalindex bij, waar hij per kwartaal aangeeft wat de groene prijspremie is. Dus de woningen die een label hadden, daarvan kijkt hij naar de prijsindex, volgens mij voor A en B en dan C en lager.

I: Ja, volgens mij A B en C en dan D en lager.

R: Ik moet zeggen, een van z'n laatste kwartaalindexen stond het er niet helemaal goed in maar in principe is het groen ten opzichte van rood. Maar goed, verder heb ik ook veel contact gehad met banken, en met Nibud, om te kijken in hoeverre de energielabels en de energiekwaliteiten een rol zouden kunnen spelen in de hypotheekverstrekking.

I: Ja, Dirk doet daar ook aan mee.

R: Ja, inderdaad net. En over 2 weken heb ik het daar over met hem, heel interessant. Maar in 2006 ben ik naar ASN gedaan, tegenwoordig verlenen ze geen hypotheek meer, toen hadden ze nog wel wat

hypotheken. Het is een kleine speler. Toen hebben we daar met hun over gesproken en gezegd, eigenlijk als mensen een woning hebben met een hoge energiekwaliteit, dan hebben ze lagere energiekosten en dan hebben ze maandelijks meer over, en dan zouden ze in principe meer hypotheek kunnen krijgen. Dat is een heel simpel rekensommetje maar zo rekenen banken.

I: Nouja, wel logisch.

R: Bijna op de achterkant van een bierviltje. En toen zei ASN, ja dat is interessant, maar dat bepalen wij niet, dat bepaalt, Nibud, want zij hebben inzicht in de financiën van de mensen. Die adviseert de NHG (nationale hypotheekgarantie) over de nationale hypotheekmarkt. Met de NAG hebben we toen in eerste instantie door ons onderzoek in samenspraak met Nibud het voor elkaar gekregen dat er ik meen vanaf 2007 er 6500 euro extra hypotheek mogelijk was voor een energiezuinige woning of voor energiemaatregelen. Die NAG systematiek is een soort paard van Troje, dat wordt door alle banken gebruikt. Sinds 2 jaar, sinds de economische crisis, de financiële crisis, de hypotheekmarkt is veranderd door de crisis, je ziet ook dat de norm strenger is geworden, voor alle banken. Eerst was dat meer een soort van vrijblijvend akkoord over hoe hypotheek verstrekt werden, maar sinds twee jaar zit dat ook in de wetgeving. Vanuit financiën en het ministerie van Binnenlandse zaken, en daar zit nu ook in dat je 8000 euro extra mag lenen, voor energiebesparende maatregelen of voor de aankoop van een huis met een A label.

Comment [M156]: Economische voordeligheid

Comment [M157]: Economische voordeligheid

I: Ok, dat is interessant.

R: Ja, en dat zijn eigenlijk trajecten die vanuit RVO steeds mee gefinancierd werden. Dat is een beetje de context. Nouja, en daarbuiten ben ik in een aantal trajecten betrokken waarbij met name de financiering in de energiebesparing een rol speelt, of kan spelen.

I: Ok, nouja duidelijk. Dan denk ik zeker dat u me wat kunt vertellen. Want bent u bezig met zeg maar de positie van echt de consument, de individuele koper of huurder, of dat niet zozeer?

R: Indirect natuurlijk wel door bijvoorbeeld banken aan te geven dat zij op het moment dat een huiseigenaar een energiezuinige woning heeft, zowel de huiseigenaar als de bank een lager risico heeft op het niet kunnen betalen van rekeningen. Dus in feite is het een win-win situatie. Dat is misschien wat cliché, maar het zou zo wel kunnen werken.

I: Ja, ok. Even kijken hoor. Want het beleid dat zich zeg maar vormt rondom energie efficiëntie en het energielabel, in hoeverre is dat echt gefocust op de consument. Heeft u daar een idee van? Ik bedoel dan echt het individu die een keuze maakt.

R: Ja. Het energielabel dat wordt in eerste instantie bepaald door Europese regelgeving. Dat is natuurlijk een, dat wordt bepaald door de EPBD, dat is nogal een keer herzien, en daar staan in feite de contouren, de hoofdzaken in van het beleid waarop dat geïmplementeerd zou moeten worden. Daar zit tegelijk een redelijke vrijheid in voor elk individueel land om dat op de eigen manier in te vullen, dus dat heeft ook te maken met vormgeving. Je ziet in de Nederlandse situatie al dat het oorspronkelijke, en dan heb ik het over hoe sluit het zo goed mogelijk aan en hoe sluit het op de consument en zijn belevingswereld aan,

dat wij commentaar specifiek uit het veld net zo belangrijk vonden als de consument zelf onderzoeken. De vormgeving van het label is daardoor gewijzigd. Het label zoals dat in 2007 was geïntroduceerd, dat zag er eigenlijk zo uit als het label voor witgoed, voor auto's. Dat betekent dus dat een paar jaar later dat label gewijzigd is en dan heb je zo'n band gekregen waar dan dat huisje op staat. Vanuit consumentenonderzoek hebben we die vormgeving van dat label gewijzigd. Dus wat dat betreft wel, en ook de wijze van presentatie is ook veranderd. Dus wat dat betreft zit daar een directe link met wat het meest aan zou spreken, dat blijft toch een grote gemene deler, bij de consumenten. Op dit moment zitten we, en dan praat ik even als rijk, in een situatie dat anderhalf jaar terug in december 2012, de tweede kamer niet akkoord is gegaan met een nieuwe invulling van het energielabel, die heeft toen gezegd, het is te duur, het is te ingewikkeld, niemand maakt er gebruik van, we zitten ook al in een slechte huizenmarkt en dan komt dat er ook nog eens bij. Dus het moet gewoon veel simpeler, het moet goedkoper. Dat traject wordt nu ook uitgevoerd. Vanaf 1 januari komt er een..

I: Energielabel Light.

R: Een nieuw energielabel komt, ja, light, we moeten uitkijken wat we gaan zeggen, vereenvoudigd of vernieuwd energielabel, en dat wordt heel erg ingestoken op bewustwording van consumenten. En dat zal ook richting EU ook gecommuniceerd gaan worden. Ik weet nog niet precies hoe dat geïntroduceerd gaat worden, maar het moment van introductie, het momentum, dat kan gebruikt worden om ook zoveel mogelijk partijen er omheen die aanvullende dienst te bieden. In feite, bewustwording betekent dat we hopen dat een aantal mensen gaan zeggen van, o dit is ook het moment om wat te gaan verbeteren, aan de energiekwaliteit, om wat te gaan doen. Want dat is natuurlijk ook het hele doel.

I: Ja, nouja, ik denk het wel zelf, maar ok.

R: Nouja, we kunnen het daar ook over hebben, maar het blijft gewoon heel moeilijk. De theorie is altijd heel erg mooi, maar in de praktijk is het echt heel erg weerbarstig. We leren, maar dat betekent niet dat we altijd de oplossing hebben. Laat ik het zo zeggen, er is niet 1 oplossing. Dat nieuwe label komt dus per 1 januari, en ik verwacht dat, ik weet niet wanneer jij helemaal klaar moet zijn met dit verhaal?

I: De 25^e.

R: Ok, ik verwacht dat voor die tijd zeg maar, in juni, gaat er waarschijnlijk een brief van minister Blok naar de kamer,

I: Ja, ik gebruik de oude brief.

R: Ja, er komt eind juni waarschijnlijk ook een AO, een algemeen overleg over energiebesparing. Dan gaat de tweede kamer ook met elkaar praten en dan voor die tijd zie je een heleboel brieven of minimaal een brief waarin de lopende zaken, de stand van zaken toegelicht wordt, anderzijds ook wat zaken door de kamer wordt geïnformeerd waar wellicht besluitvorming over nodig is. Dat zijn dan de fractiespecialisten die daar dan over discussiëren. Overigens, het is interessant om een keer naar zo'n AO te gaan.

I: Ik zal het even opschrijven.

R: Je kunt het online volgen, zeker vanuit Groningen, maar dat is een algemeen overleg in de 2^e kamer, daar kun je gewoon naartoe, daar hoef je je niet voor aan te melden, wel je ID kaart meenemen natuurlijk, maar het is echt interessant om dat eens te volgen, dat kun je ook online volgen maar dat is toch wat anders.

I: Ja precies, ja ik heb weleens inderdaad naar, niet van de 2^e kamer maar van de gemeente Groningen weleens een overleg online gevolgd maar dat is niet echt bij te houden.

R: Ja, dat is echt een tip.

I: Ja, ik zal er aan denken.

R: Ook al heb je het daarna niet meer nodig voor je scriptie,

I: Ja, dat is wel interessant, dat hele energieverhaal.

R: Ja, zeker omdat je daar nu in zit, en het zal ongetwijfeld wel een aantal punten daar ook de revue passeren. Ehm, maar dat label, ja ik denk dat dat een belangrijk, het moet gewijzigd worden, want de kamer beslist dit. Maar het wordt wel heel ingewikkeld om het zo consumentvriendelijk te maken, zodat het ook daadwerkelijk gaat gebeuren.

I: Ja. En als je kijkt naar het energielabel, de adoptie was niet zo heel hoog, ik geloof 30%, of iets rond die cijfers, en dat is ook veel corporaties, en dat zou eigenlijk duiden, het is niet zoveel als je zou verwachten. Terwijl de trend naar mijn idee in energie efficiëntie, die populariteit wel toeneemt, en je ziet het ook in de labels van de gebouwen, die worden positiever in de gebouwen die gedocumenteerd zijn. Hoe kunt u dat beschrijven, hoe dat zich ontwikkelt, die trend van energie efficiëntie. Is dat ook door het label geweest of niet zozeer? Het is misschien een beetje een ingewikkelde vraag..

R: Nou, niet zo ingewikkeld, daar kan ik een paar dingen op zeggen. Ten eerste de ontwikkeling van het aantal labels. 30% van de Nederlandse woningvoorraad is gelabelled, ongeveer 2 miljoen, dat is van de woningcorporaties, die zijn vrijwel allemaal gelabelled. Dat is ook wel logisch omdat sinds het aantal jaar het energielabel van invloed is op de toetswaarde van de huur..

Comment [M158]: Adoptie

Comment [M159]: Economisch effect label

I: Ja, het is ook verplicht, volgens mij vanaf 2010.

R: Ja, dus je zit vanwege de opname vanwege het zogenaamde waarderingsstelsel is het gewoon verplicht. Daarom hebben ze allemaal een label. Dus wat dat betreft is de database goed gevuld. Daarnaast, ik denk dat we op 2,2 miljoen energielabels zitten, grotendeels van verhuurders, en daarnaast 100000 van woningeigenaren, ja, en je komt op ongeveer 15% van de woningen die verkocht worden heeft een energielabel. Op dit moment is het ongeveer 15%. Dat kun je ook uit de kwartaalindexen van Dirk Brounen halen. Volgens mij staat daar ook een staartje van wat de verhouding is tussen labels en verkochte woningen. En dat houdt ie bij vanaf de introductie dus dat is begin 2007. Toen was het in eerste instantie geloof ik 30%, en dat eerste half jaar is dat gedaald naar 20, 15%. Ja ik denk toch dat tot het eind van dit jaar dat het wel zo zal blijven, 15%. En vanaf volgend jaar, krijgt

Comment [M160]: Adoptie label

iedereen een energielabel. Iedereen die nu nog geen energielabel heeft. En vanaf dat moment heeft iedereen een energielabel.

I: Ja precies, maar dat moet dan nog wel bij verkoop officieel worden gecheckt.

R: Ja, dat klopt.

I: Ja, duidelijk. En die trend in energie efficiëntie, heeft u daar zicht op?

R: Ja, daar hebben we redelijk goed zicht op, we hebben hier ook mensen die monitoring uitvoeren, ik zal wel kijken in hoeverre ik wat stukken nog kan nasturen voor zover je dat niet hebt over de autonome ontwikkeling. Voor een deel heb je dan autonome ontwikkelingen van de energiekwaliteit. Dat zie je bij de verschillende doelgroepen, woningorganisaties, corporaties en particuliere verhuurders. Wij kunnen niet altijd goed aangeven waardoor dat komt. In hoeverre is dat autonoom als ze gaan verbouwen of hun woning gaan renoveren. Dan zullen ze nooit terug gaan van dubbel glas naar enkel glas. Als ze een woning gaan renoveren dan doen ze er geen dubbel glas in, dan gaat er op dat moment HR++ glas in. Dus het is de stand van de techniek op dat moment die wordt toegepast. Als je er een nieuwe ketel in zet, is die een oude CV ketel, HR, eigenlijk is de HR ketel al vanaf eind jaren 70 eind jaren 80, dus eigenlijk zie je dat er alles wat nu in huize zit aan ketels dat is een HR ketel, alleen niet in de woningen waar die niet kan omdat er ook een apart gat moet waar het rookgas uit kan.

I: En in de studentenwoningen, haha.

R: Ja ok, ja maar dat zou nog weleens een keer hetzelfde type woning kunnen zijn, omdat daar geen afvoer voor de schoorsteen in zit, zo noem ik dat maar even. Dus dat brengt weer extra kosten met zich mee. In feite zie je al dat 70 tot 80 % van de ketels die er zijn in Nederland dat is een HR ketel. Dat is dus het autonome proces, ja en er komt steeds meer zonnepanelen en dat heeft ook impact op de energie kwaliteit. Dan zijn er de nodige regelingen, subsidieregelingen geweest. Dus ja, er is een verbetering van de energiekwaliteit. Als je dan gaat kijken van, halen we daarmee de CO2 doelstellingen, nee, dan is het te weinig.

Comment [M161]: Energiekwaliteit

I: Nee, duidelijk.

R: En dat is wel heel belangrijk. Vorig jaar is het energieakkoord in augustus afgesloten. Het belang daarvan zit toch wel in dat het een akkoord is tussen marktpartijen en rijk. Waarbij we bij de marktpartijen wel hebben aangegeven dat ze zelf de nodige rollen gaan vervullen, taken op zich nemen. Nouja dat wordt ook vanuit het rijk, als ik spreek vanuit de woningbouw, energiebesparing gebouwde omgeving, wordt dat als een heel belangrijk akkoord gezien, omdat het een aantal taken verdeeld, waarin het rijk een aantal taken gaat doen, en ook gemeenten geld geeft om energieloketten op te zetten, maar ook dat marktpartijen het nodige daar gaan doen. En wat daarbinnen ook is afgesproken, er is een commissie die in feite gaat monitoren, die gaat checken of de doelen gehaald gaan worden, en mocht in, ik denk dat het al 2016 is, de eerste stappen niet tot werkelijke realisatie van die doelen hebben geleid, dan zou het zomaar kunnen dat, ja misschien een wat dwingender instrumentarium ingezet gaat worden.

I: Ja, ok. Want als je kijkt naar demografie en dat soort zaken zeg maar, leeftijd enzo

R: Ja, want je doet natuurlijk sociale geografie, haha.

I: Ja, in hoeverre kijken jullie daar naar met zeg maar, in hoeverre wordt daar naar gekeken met het oog op het beleid, naar verschillende leeftijdsgroepen, vergrijzing en dergelijken.

R: Ja, nou, niet vanuit beleid maar wel vanuit de uitvoering. Er wordt niet vanuit het beleid gezegd van we willen zoveel joule besparing per gebouw regelen, ook niet van we willen 20% besparing in de gebouwde omgeving realiseren en daarvan moet 20% bij ouderen zitten, dat niet, ik bedoel het is 100% gebouwde omgeving en daar zit de woning bouw bij en de utiliteitsbouw. Maar als we juist bij de uitvoering gaan kijken van hoe gaan we dat ook daadwerkelijk realiseren of proberen te realiseren en dan kom je bij bepaalde uitvoeringsprogramma's zoals bijvoorbeeld blok voor blok, Groningen zit daar, is daar ook bij betrokken, daar zijn een 13tal consortia van overheid en marktpartijen, die hebben proceskostenondersteuning gekregen, die hebben per ... een half miljoen euro gekregen om dan in een paar jaar 2000 woningen twee labelstappen kunnen verbeteren, en die gaan dan kijken van hoe kunnen we de financiering regelen, hoe kunnen we de marketing regelen, hoe kunnen we de kwaliteitsborging regelen, en als je kijkt vanuit de marketing, dat is nou ook voor een deel natuurlijk waar jij mee bezig bent, dan wordt er heel vaak gesproken over ontzorgen, je moet de mensen ontzorgen, je moet ze een pakket aanbieden daar zeggen ze ja tegen, dan gaan ze twee dagen hun huis uit en dan komen ze terug en dan ius alles aangepakt. Dat zijn concepten, en die zijn voor een deel ook binnen het blok voor blok nu de afgelopen tijd onderzocht, uitgewerkt in de praktijk en daar zijn ook marketingstudies uitgevoerd. En daar komt voor een deel ook uit dat je zou kunnen segmenteren, niet van, we hebben een campagne en ineens gaat iedereen om. Dat zal misschien voor 5 procent van de mensen in Nederland, een bepaalde leeftijdsgroep, zal dat aanslaan. Dus daar wordt wel gekeken welke marketingaanpak je daar kunt kiezen. Dus daar wordt wel naar gekeken en om heel eerlijk te zijn, er zijn al heel veel onderzoeken uitgevoerd in het verleden naar hoe zou je bepaalde segmenten, en dan heb je het niet alleen over bevolking zeg maar leeftijdscategorieën, maar ook over bepaalde inkomenscategorieën. En je zou dat ook regionaal kunnen aanpakken. Misschien zou je met z'n tweeën op het platteland de grote aantallen kunnen krijgen want daar hebben ze veel meer dak en veel minder beschaduwing, terwijl je voor andere plekken, ik verzin het even ter plekke hoor, zou je beter het stedelijk gebied en de randstad kunnen gaan aanpakken. Dus het gebeurt wel, maar het is niet zo dat daar vanuit landelijk beleid een hele specifieke aanpak geldt.

Comment [M162]: Motivatie consument

I: Dus dat is echt bij de doelgroep op microlevel zeg maar dat dat gebeurt.

R: Op regionaal lokaal, want die blok voor blok aanpakken die zijn lokaal, regionaal, maar je hebt ook provinciaal, met name de provincie Overijssel, die heeft een vrij groot budget omdat zij ook het energiebedrijf daar verkocht hebben. Honderden miljoenen, die zij ook aan duurzaamheid besteden. Maar ook de drie noordelijke provincies, Groningen Friesland Drenthe, die hebben ok een specifieke aanpak voor bepaalde doelgroepen, maar niet specifiek bepaalde leeftijdscategorieën.

I: Ja ok, duidelijk. Dan heb ik nog een vraag over de energiegeletterdheid.

Comment [M163]: Verschillende groepen consumenten

R: Ja, de energy literacy. Ja, van Dirk.

I: Ja, hoe denkt u dat dat is voor Nederland. Weet iedereen wat het energielabel is en is ook iedereen in staat om te zeggen van als ik deze ketel kies boven deze ketel dat levert me een hoger rendement op en dan is dat beter voor mn energiegebruiken en dan bespaar ik daar op, of niet zo zeer?

R: Ik denk dat die ongeletterdheid, als ik het woord mag gebruiken, redelijk hoog is ja. Waarbij ik tegelijkertijd de vraag stel, of wil stellen, is dat erg. Ja nee, dat hoeft je niet te beantwoorden. Moet iedereen precies weten van de hoed en de rand of kan het zo zijn dat hij zegt, ik wil een comfortabele en energiezuinige woning, en iemand kan dat voor hem regelen en hij heeft daar vertrouwen in, ik bedoel, wil jij precies weten hoe een televisie werkt.

Comment [M164]: Energy literacy

I: Ja precies. Nouja het komt natuurlijk ook uit het idee dat een deel van de besparing ook in het gedrag zit natuurlijk.

R: Ja, dan is dat wel belangrijk .

I: Voor de energie efficiëntie zelf, echt de technische aspecten niet.

R: Nee alleen daarvan, het klopt natuurlijk wel van met alleen de techniek zijn we er niet. En het gedrag is dan inderdaad ook wel belangrijk.

I: Ja precies. En ik onderzoek dus het gedrag om de techniek toe te passen zeg maar.

R: Want hier kwam heel snel dan, van die verhalen over tafel, ja dan moeten we dat doen, moet je eens kijken hoe ze de ipad of de iphone tot een item hebben gebracht, hoe dat allemaal verkocht is. En dan proberen ze energiebesparing en een cv ketel of spouwmuurisolatie, gaan ze vergelijken met een iphone. Ja dat is leuk, maar dat zijn zulke wezenlijk verschillende onderwerpen.

I: Ja precies, nouja zonnepanelen dat zou je nu kunnen zien als een trend, dat vinden mensen hip om te doen, mijn eigen ouders zeggen het ook, ze hebben niet overal dubbel glas maar ze willen wel zonnepanelen. Maar ik denk niet dat je dubbel glas of HR++ glas heel hip kan maken.

R: Nee, maar zon pv is een heel specifieke maatregel, die momenteel het voordeel heeft dat ie een beetje hip, een beetje glossy zelfs, blue glossy op je dak overkomt. Het is heel eenduidig wat ie oplevert, en dat heb je met een CV ketel of spouwmuurisolatie heb je dat niet. Hiermee levert, ik heb ze zelf ook , ik heb ze al 12 jaar op mn dak liggen. Die meter die loopt echt terug, als je nog een draaimeter hebt. Dus je ziet gewoon op warme, nouja zonnige dagen en je gebruikt zelf ook niet zo veel stroom dat die meter gewoon ook terugloopt. En, dat is ook wel belangrijk, het is gewoon niet zo veel gedoe om ze aan te leggen. Je ziet gewoon bij dubbel glas of spouwmuurisolatie, nouja spouwmuurisolatie kun je nog zo er in spuiten maar andere isolatie ofzo, vloerisolatie, dat is allemaal gedoe. Dus er pleit eigenlijk zoveel voor de zon pv. De rekensommetjes dat je het in 8 jaar terug verdiend hebt en het gaat 25 jaar mee. Nog 17 jaar daarna ben je gewoon spekkoper.

Comment [M165]: Zonnepanelen populariteit

I: Ja, dan verdienen je eraan. Nee maar goed, dat is dus over de marketing. Ik denk niet dat je de energie efficiëntie echt ook zo kan marketen dat het echt zo hip wordt als een ipod, pad.

R: Nee, nouja misschien is het ook wel leuk om aan te geven dat een van de conclusies, het is nog niet openbaar, maar... Nouja, het is ook niet echt geheim. Dat het rapport, want er komt ook wel een rapport van blok voor blok voor de conclusies, en dat staat onder andere ook wel in de brief van minister Blok die naar de kamer gaat, er is al heel veel gezegd, de bewoners moeten ontzorgd worden, maar in de praktijk blijkt dat als je gaat ontzorgen, dan ga je ook bepaalde aanbiedingen doen en om het ook betaalbaar te maken, zijn dat toch een soort standaardpakketten. En in de praktijk blijkt dat, en dat zijn wij Nederlanders toch wel, dat hebben Nederlanders nu eenmaal, ze willen allemaal iets individueels. En dat is heel moeilijk om als ze allemaal iets apart willen, om daar pakketten van te maken, dat het ook echt goedkoper wordt. Dus de individuele aanpak, blijkt, dat is een van de leerpunten toch wel, die individuele aanpak en individuele aanbiedingen die blijven toch wel erg belangrijk. Maar ik zal kijken of ik nog wat kan..

Comment [M166]: Motivatie consument

I: Ja, dat zou fijn zijn. Ja, ik weet niet, als dat er al is, dan is dat handig, maar inderdaad als het net komt, als het nog gaat komen dan kan ik net zo goed wachten totdat het vanzelf uitkomt. Ja dat is wel, dan is de moeite niet nodig zeg maar. Ja ok. Even kijken hoor. Ik denk daa ik het overal wel eh redelijk over heb gehad. Ik heb nog 1 vraag dat is echt een opinievrage zeg maar. Want van het energielabel hoe het er nu is. Ik ben eigenlijk wel benieuwd naar uw eigen mening daar over. Wat was een groot struikelblok, wat was een succes. En vind u zelf dat het een effectieve tool is om energie efficiëntie te stimuleren.

R: Ja. Ja, ja ja, drie keer ja. Ik zeg dat, want ik zie gewoon dat er een aantal instrumenten in de markt zijn gezet. Als ik kijk naar de Nederlandse woningmarkt dan zie ik dat 30% van de Nederlandse woningmarkt, die maakt gewoon gebruik van het energielabel. Daar is het gekoppeld aan een financieel instrumentarium, aan de huur. Als je gaat kijken naar in Europa dan is dat in geen enkel land, waar 30% van de woningmarkt financieel gekoppeld is aan het energie label. In Nederland wordt heel sterk de nadruk er op gelegd dat het voor de koopsector niet goed zou werken of dat het te duur is. Maar is dat, in zijn algemeenheid denk ik van, de eerste volmondige ja is al, wat je in de huursector in Nederland bereikt hebt, dat is gewoon heel mooi. Daar maken de corporaties in Nederland ook gebruik van in hun krantjes waarbij ze de meeste huurwoningen aanbieden, van deze heeft dit label en dit energieverbruik ongeveer, dus dat is dat, Aan de andere kant denk ik dat we nu net in een fase zitten waarbij dat label ook net wat meer bewijsvoering meekrijgt over de impact op de waardeontwikkeling van de woning he, dat is dat onderzoek van Dirk Brounen. Ik ben van mening dat dit soort onderzoeken en dit soort informatie tijd nodig heeft om te landen, dat zegt Dirk ook, alles wat hier tegen pleit, ik ben een wetenschapper. Als je argumenten tegen hebt, geef ze me en ik neem het mee in mijn onderzoek, en het wordt alleen maar beter. En dat heeft hij ook als hij met makelaars praat, en dat heb ik zelf ook weleens gehad, dat ze zeggen van ja, ja, dat komt wel uit, maar ik geloof het niet. Het is een soort ... en dat heeft tijd nodig en de afgelopen periode is de hele huizenmarkt slecht geweest, en dat begint nu weer wat meer aan te pakken. Ik denk dat het voor een deel een kwestie van een lange adem is. En vergeet niet dat, we krijgen het vereenvoudigd label, maar daarnaast is het beleidsstuk nog steeds een energiecertificaat wat bedoeld is om gekoppeld te worden aan een financieel instrumentarium. Dus enerzijds, voor het woningwaarderingsstelsel, anderzijds voor de subsidieverstrekking.

Comment [M167]: Economisch effect label

I: Ja, precies.

R: Dus ik blijf daar eigenlijk wel heel veel vertrouwen in hebben.

I: Ja ok, het is inderdaad ook, Dirk gaf dat ook wel aan, de huizenprijs is hoger, per vierkante meter, voor een A label tegenover een g label, en inderdaad veel woningcorporaties en ook die eigen woning organisaties.

R: O ja, vereniging eigen huis enzo.

I: Ja, die heb ik niet, maar ik heb wat kleinere eigen huis organisaties, hoe zeg je dat, geïnterviewd en die zeggen ook van ja, ik geloof wel dat het er is, maar in de praktijk doet eigenlijk toch niemand er wat mee, maar dat kan nog komen.

R: Ja, nou, ik geloof ook niet dat mensen een woning gaan uitzoeken op basis van de energie kwaliteit, ik bedoel, het blijft locatie, locatie en locatie, maar ergens op plaats 5, 6 of 10, staat wel energie. Dus op het moment dat je hier in een wijk of in Groningen in een wijk 3 huizen hebt, ongeveer dezelfde locatie hebben waarbij de prijzen misschien wel verschillen, maar waarbij de andere woning is opgeknapt, en de andere erg energiezuinig is, dan kan dat uiteindelijk wel zo vallen.

Comment [M168]: Energielabel bij woninkeuze

I: En als het iets is wat de huurder ziet en ook dat de koper dan weet van aan dit huis moet nog wat gebeuren, of niet, gewoon hoe die er voor staat.

R: Ja, en als het al gedaan is, dan heeft hij niet meer die rompslomp, of zij.

I: En als je kijkt naar het energielabel, zijn er ook dingen die beter hadden gekund, die niet zo goed zijn gelukt, die anders hadden moeten worden geïmplementeerd en die niet zo goed werken?

R: Ja. Het is natuurlijk jammer dat we in 2007 een label hebben geïntroduceerd en tussentijds al hebben moeten wijzigen in vormgeving met alle discussie van dien en dat we nu toch weer een nieuwe wijziging gaan doen. En ja dat is natuurlijk niet bevorderlijk voor het draagvlak. Dus het draagvlak is beperkt, laten we daar heel eerlijk in zijn. En dat gaan we nu proberen door het vernieuwd, vereenvoudigd in te voeren en daar wat aan te verbeteren. En dat is jammer. En dan zou je natuurlijk kunnen zeggen van wat zijn daar de oorzaken voor, ja er zit ergens toch een wisselwerking tussen alle partijen in het veld, die al hun belangen toch verdedigen. En daar voor of tegen zijn, afhankelijk van, ja dat blijft een politiek spel.

Comment [M169]: Cosumenten motivatie

I: Ja altijd. Ja ok, dat was denk ik wat ik wou vragen. Heeft u zelf ook nog vragen, tips of nog iets toe te voegen aan het hele verhaal?

R: Nouja, nee, nou, ik ben eigenlijk wel benieuwd wat jouw ervaringen zijn geweest want je gaf aan in je mail bij het verzoek voor dit gesprek dat je ook wel wat interviews had gehad vooraf, met partijen.

I: Ja, dit is het 8^e interview wat ik heb.

R: En dan heb je gewoon in de regio Groningen met partijen gesproken?

I: Ja, mijn, de oorsprong van het onderzoek was trilateral met Bremen en Oldenburg, maar uiteindelijk werd het met interviews en enquêtes eigenlijk zo groot dat ik alleen heb gefocust op Groningen als case. Ik heb Groningers geënquêteerd en partijen in Groningen benaderd, maar je hebt natuurlijk ook een bredere context nodig, dus daarom ben ik ook hier en ben ik ook bij Dirk geweest.

R: Ja ok, leuk. Ja wat ik dan nog mee wil geven, ja, ik werk al de nodige jaren in dit veld met heel veel plezier, het is heel weerbarstig. Maarja, het is aan de andere kant ook de uitdaging om te proberen er iets mee te doen.

I: Ja, want op een gegeven moment wordt het ook duidelijk dat er heel veel te halen valt op energie efficiëntie, en ook voor consumenten ook altijd wel voordelig zijn en ja dat weet je op een gegeven moment ook gewoon kan ik me voorstellen en dan moet je er ook voor zorgen dat ze het nog gaan doen. Dat lijkt me wel een uitdaging, ja. Maar ik vind het heel interessant.

R: Succes met de afronding.

I: Ja, heel erg bedankt.

- einde fragment-

Appendix C: Survey questions

Enquête energiebesparing in uw huis

Deze enquête gaat over hoe belangrijk u het vindt om een woning te hebben die efficiënt is in het energiegebruik. Ook gaat het over het energielabel, en of u het belangrijk vindt om een energielabel op uw woning te hebben.

Uw medewerking kan bijdragen aan een onderzoek over bereidheid om te investeren in de energie efficiëntie van een huis, en over of het energielabel een goede maatregel is. Door dit in te vullen kunt u mij helpen bij mijn bachelor scriptie. Bent u bereid om mee te werken aan dit onderzoekje van ca. 5 minuten?

De resultaten van deze enquête wil ik verwerken in mijn bachelor scriptie. Mijn bachelor scriptie schrijf ik over de bereidwilligheid van bewoners om te investeren in een energie efficiënt huis. Deze enquête is anoniem, en uw gegevens zullen alleen voor dit onderzoek worden gebruikt.

Omcirkel bij de gesloten vragen het juiste antwoord en vul bij de open vragen uw antwoord in op de stippelijntjes.

1. Wat is uw geslacht?

- Man Vrouw

2. Woont u in een koop- of een huurhuis?

- Koophuis Huurhuis

3. Hoe lang woont u al in uw huidige woning?

.....

4. Wat is het bouwjaar/de bouwperiode van uw huidige woning?

.....

5. Wat zijn uw gas- en elektra kosten per maand?

Gas: Elektra:

6. Bent u bekend met energie labels en waar ze voor bedoeld zijn?

- Ja Nee
 Een beetje

7. Heeft uw huidige woning een energielabel?

- Ja Nee

8. Zo ja, welk label is dit?

- A label E label
 B label F label
 C label G label
 D label Niet van toepassing

9. In welke categorie valt de WOZ waarde van uw huis?

(WOZ waarde is: 'waardering onroerende zaken', dit is de gemeentelijke taxatie van uw huis op basis waarvan u belasting betaalt.)

- Minder dan 150.000
- 150.000-250.000
- 250.000-400.000
- 400.000 of meer
- Wil ik liever niet zeggen
- Weet ik niet

10. In welke categorie valt het inkomen op jaarbasis van uw huishouden?

- Minder dan 34.000
- 34.000-43.000
- 43.000-56.000
- Meer dan 56.000
- Wil ik liever niet zeggen

11. Heeft u zelf weleens aanpassingen aan uw huis gemaakt/laten maken om het energie efficiënter te maken?

- Ja
- Nee (ga verder naar vraag 12)
- Nee, maar dit ben ik wel van plan (ga verder naar vraag 12)

a) Heeft dit invloed gehad op de waarde van uw woning?

- Ja, positieve invloed
- Ja, negatieve invloed
- Nee, geen invloed
- Weet ik niet

b) Ziet u de aanpassing als een economisch goede investering?

- Ja
- Nee
- Neutraal

c) Wat voor u de belangrijkste reden voor de aanpassing?

- Geldbesparing
- Verhoging van het wooncomfort
- Verhoging van de waarde van het huis
- De reductie van CO2 uitstoot
- Anders, namelijk:

12. Welke van de volgende "maatregelen" heeft u op het moment in uw huis?

- Geïsoleerd dak
- Zonneboiler
- Zonnepanelen
- HR-combiketel
- Geïsoleerde spouwmuur of andere gevelisolatie
- Dubbel glas
- HR++ glas
- Vloerisolatie
- Weet ik niet
- Geen van allen
- Anders, namelijk:

13. Bent u bereid om aanpassingen aan uw huis te doen als dit de energiekosten verlaagt en u er geld mee bespaart?

- Ja
- Nee

14. Bent u bereid om aanpassingen aan uw huis te laten doen als dit het wooncomfort verhoogt, maar u hier geen geld op bespaart?

- Ja
- Nee

15. Bent u bereid om aanpassingen aan uw huis te laten doen om uw co2 uitstoot te reduceren als u hier geen geld mee bespaart?

- Ja Nee

16. Welke aanpassingen aan uw huis zou u zelf bereid zijn om te laten doen?

- | | |
|--|--|
| <input type="radio"/> Isoleren dak | <input type="radio"/> Dubbel glas plaatsen |
| <input type="radio"/> Zonneboiler plaatsen | <input type="radio"/> HR++ glas plaatsen |
| <input type="radio"/> Zonnepanelen plaatsen | <input type="radio"/> Vloerisolatie plaatsen |
| <input type="radio"/> Vervanging VR- door HR-combiketel | <input type="radio"/> Weet ik niet |
| <input type="radio"/> Spouwmuur isoleren of andere gevelisolatie | |

17. Zou u zich bij de keuze van een woning laten beïnvloeden door het energielabel van de woning?

- Ja Weet ik niet
 Nee

18. Zou u zich bij de keuze van een woning laten beïnvloeden door de isolatie van een woning?

- Ja Weet ik niet
 Nee

19. Dit is een voorbeeldvraag. Wat zou u doen?

a) Case huiseigenaar:

Stelt u zich voor: U kunt uw woning extra laten isoleren voor eenmalig 2000 euro. Dit bespaart u vervolgens elk jaar 200 euro op uw elektra- en gasrekening, mits u dezelfde hoeveelheid elektra en gas blijft gebruiken. Zou u dit doen?

- Ja Nee

b) Case huurder:

Stelt u zich voor: U kunt uw woning extra laten isoleren. Dit zorgt voor een huurverhoging van 10 euro per maand. Op jaarbasis bespaart u 200 euro op uw elektra- en gasrekening, mits u dezelfde hoeveelheid elektra en gas blijft gebruiken. Zou u dit doen?

- Ja Nee

c) Zo ja, waarom zou u dit doen?

Nummer de redenen van het belangrijkste (1) naar het minst belangrijk (4).

... Voor warmte en comfort

... Dan kan ik mijn huis later

... Om geld te besparen

beter verkopen

... Dat is beter voor het milieu

Bent u geïnteresseerd in de resultaten van het onderzoek? Vul dan hieronder uw e-mailadres in:

.....

...

Bedankt voor uw medewerking!

Appendix D: Outcome Independent Samples T-test.

Do the internet surveys belong to the same population as the surveys that were collected on the street?

To test this: independent samples T-test

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Wat zijn uw gas- en elektra kosten per maand?	Equal variances assumed	.019	.891	.784	27	.440	27.83333	35.49764	-45.00180	100.66847
	Equal variances not assumed			.799	8.017	.447	27.83333	34.84663	-52.49358	108.16025

Null hypothesis: The population means for internet and street surveys are equal.

Dependent variable: Costs of energy per month

The result is not significant and the null hypothesis cannot be rejected.

2nd t test: based on the time that the respondents live in their home.

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Hoe lang woont u al in uw huidige woning?	Equal variances assumed	.124	.727	1.026	35	.312	5.15829	5.02770	-5.04849	15.36506
	Equal variances not assumed			1.179	10.851	.263	5.15829	4.37358	-4.48410	14.80067

Null hypothesis: The population means for internet and street surveys are equal.

Dependent variable: The time that respondents live in their homes

The result is not significant and the null hypothesis cannot be rejected.

