

Energie in ons huishoudboekje

5 financiële inzichten op weg naar aardgasvrij

De transitie naar aardgasvrij biedt een uitdaging van ongekeerde proporties. Een noodzakelijke uitdaging in het licht van schaarse fossiele brandstoffen en de bijkomende winst in onze strijd tegen klimaatverandering. Maar ook noodzakelijke transities zijn lastig. Bij aardgasvrij denk ik zelf wel eens aan een oud polygoonjournaal dat online staat. Onder de titel ‘overschakeling naar aardgas’ werd met smaak verteld en getoond hoe de stad Hilversum in 1963 aan het aardgas werd aangesloten¹. Cv-ketels werden destijds door de overheid in huis aangepast en kooktoestellen werden zelfs opgehaald, omgebouwd en kosteloos weer thuis geïnstalleerd. Nu, ruim vijftig jaar later zal het anders gaan. De transitie naar aardgasvrij zal niet gratis aan huis worden afgeleverd. Uit een recent rapport van het Sociaal en Cultureel Planbureau blijkt dat **woningeigenaren nog sterk aarzelen over aardgasvrij vanwege zorgen over de betaalbaarheid. Maar wet welke financiële consequenties moeten Nederlanders rekening houden wanneer ze werk maken van hun energietransitie?**

Vandaar dat ik in dit essay de nadruk leg op de financiële kant van zaken en in het bijzonder op de rol van energie binnen het huishoudboekje van het gemiddelde Nederlandse huishouden. Het eerste essay in deze reeks, van de hand van prof.dr. Co Verdaas, sprak over de 6 principes voor samenhang en samenwerking in de energietransitie. Eén van die principes was een gedeelde empirische basis. Ik sluit mij hier helemaal bij aan. Wij leven immers in een data tijdperk waarin cijfers en feiten eenvoudig in nuttige kennis kunnen worden omgezet. In dit essay leg ik daarom de nadruk op de empirische basis die al beschikbaar is ten aanzien van de financiële impact van de energietransitie bij de mensen thuis.



Essay door:
[Prof.dr. Dirk Brounen](#)

Over de auteur:

Dirk Brounen is hoogleraar vastgoedeconomie aan de Universiteit van Tilburg en TIAS Business School. Momenteel onderzoekt hij daar het risico en rendement van vastgoedinvesteringen en de meerwaarde van vastgoedverduurzaming. Hij is gefascineerd door de moeite die veel mensen hebben met financiële keuzes en hij schreef hierover het populaire boek ‘Nooit meer slapend arm’.

¹ Dankzij het Nederlands Instituut voor Beeld en Geluid is dit polygoonfilmpje goed te vinden op youtube onder de titel ‘overschakeling op aardgas’

5 financiële inzichten op weg naar aardgasvrij

In dit essay bespreek ik vijf financiële inzichten uit verschillende wetenschappelijke studies waarin de kosten, waarderingen en opbrengsten van energiebesparingen in beeld zijn gebracht. Ik start met een korte samenvatting van een studie naar de doorsnede en dynamiek van onze huidige energierekeningen. Ik sta dan stil bij de energiecomponent van ons huishoudboekje en schets zo het toekomstige bespaarpotentieel als uitgangspunt. Ik vervolg met een korte uiteenzetting van de opbrengstenkant, zowel de directe (besparingen) als de indirecte (de opwaarderingen). Na een kort uitstapje naar de huurwoningmarkt, richt ik me op de effecten die energierekeningen zouden moeten hebben op de kosten van onze hypotheek. Ik sluit ik af met inzichten over het slimmer inzetten van financiële prikkels in de energietransitie.

1. De nulmeting, goed zicht op de huidige energielasten

Om consumenten te verleiden tot een investering in toekomstige energiebesparing is kennis van het huidige energieverbruik in de eigen woning van groot belang. Om te kunnen afvallen, begin je immers ook met het meten van je huidige gewicht. Maar wat weet Jan Modaal eigenlijk over zijn huidige energieverbruik? Met deze eenvoudige kernvraag gingen wij aan de slag (Brounen, et al., 2012). Met behulp van het DHS (Dutch Household Survey) huishoudpanel waren wij in staat om een aantal eenvoudige energievragen voor te leggen aan 1.721 huishoudens, die samen een representatieve doorsnede vormden van onze samenleving. Wij stelden vragen over hun maandelijkse energievoorschot, over hun gebruik van de thermostaat en over hun afwegingen ten aanzien van investeringen in de eigen woning. De resultaten waren verrassend, maar ook verontrustend. Hoewel Nederlanders toch bekend staan als een zuinig volkje dat graag op de kleintjes let, bleek dat 44% van de ondervraagden geen idee had van het energieverbruik in de eigen woning. Uiteraard ontvingen zij jaarlijks een afrekening van hun gasrekening, maar zij beschikten over onvoldoende parate kennis om een uitspraak te doen over hun energieverbruik of maandlasten. Kortom, energiekennis is nog geen algemeen goed. Het is dan ook riskant te veronderstellen dat huishoudens energiebesparingen herkennen of goed kunnen beoordelen wanneer deze worden aangeboden.

Maar hoe zit het dan nu met ons huidige energieverbruik? Op basis van CBS microdata onderzochten wij eerder al de doorsnede van het gas- en elektriciteitsgebruik van 300.000 Nederlandse huishoudens met een koopwoning, zie Brounen et al. (2011). Wij gingen op zoek naar het gemiddelde verbruik en naar de meest bepalende factoren die verantwoordelijk waren voor afwijkingen van dat gemiddelde. Met andere woorden, hoeveel verbruiken wij momenteel gemiddeld, en waarom gebruiken sommigen zoveel meer of minder? Het gemiddeld verbruik van de huishoudens in onze steekproef bedroeg 1725 m³ gas, en 3340 kWh elektriciteit per jaar. Tegen huidige energieprijzen is dat gelijk aan een jaarrekening van €1988 (€677 voor elektriciteit en €1386 voor gas), oftewel een maandvoorschot van €166. Aangezien huiseigenaren gemiddeld bijna 20 jaar op hetzelfde adres wonen, vertegenwoordigt die energierekening een totale

contante waarde van bijna €35.000². Dat is het bedrag dat je eigenlijk bij aankoop van een gemiddelde koopwoning nog extra gaat betalen gedurende de volgende twintig jaar aan energielasten.

Maar energieverbruik en dito -lasten blijken sterk af te hangen van zowel de woning als de bewoner. Zo is het gasverbruik sterk afhankelijk van de isolatiekwaliteit van de woning. Gemiddeld genomen, wordt er in woningen van voor 1980 jaarlijks 30% meer gas verstoekt. Dit is het resultaat van de striktere bouwnormen die na de energiecrisis eind jaren '70 zijn ingevoerd. De leeftijd van de woning speelt daarom een grote rol. Maar uiteraard verandert dit wanneer oude woningen alsnog beter worden geïsoleerd. Financieel gezien is dat al snel voordelig aangezien een besparing van 30% op de gasrekening gelijk staat aan een besparing van ruim €400 per jaar en zo'n €7500 gedurende de twintig jaar dat de woning bewoond wordt door de eigenaar. Het elektriciteitsverbruik blijkt veel minder afhankelijk te zijn van kwaliteit van de woning. Uit onze analyses bleek dat vooral de huishoudsamenstelling en leefstijl hier een grotere rol spelen. Vooral onder gezinnen met puberende kinderen bleek die elektriciteitsrekening het hoogst.

Al met al is het eerste financiële inzicht eenvoudig; Bewoners moeten zicht hebben op hun eigen uitgangssituatie. Hoeveel verbruik en betaal je vandaag de dag? Wanneer dat helder is, wordt het aanzienlijk makkelijker en leuker om na te denken over besparen in de toekomst. Dat kan door je woning energetisch te verbeteren en de kosten af te zetten tegen toekomstige besparingen, maar kan ook deels al door bijvoorbeeld de leefstijl van je douchende pubers aan te pakken.

2. Besparen is tweemaal verdienen, het directe en indirecte rendement

De energie-efficiëntie van de eigen woning is geen vast gegeven. Door de jaren heen, zijn er steeds meer technische mogelijkheden beschikbaar gekomen waarmee de bestaande voorraad kan worden verduurzaamd. Maar dat kost geld. Over deze kosten is snel inzicht te krijgen door offertes op te vragen, die per woning afhangen van de huidige staat en mogelijkheden. Maar feit is, dat de kosten hier voor de baten uit gaan. Lang werd door velen gedacht dat grote kosten hier voor de onzekere baten uitgingen, maar dat valt alleszins mee. Vandaar dat ik in deze tweede sectie graag stil wil staan bij wat wij inmiddels hebben geleerd over de baten van energiebesparing.

In Aydin et al (2016) onderzochten wij het energieverbruik van ruim 44.000 Nederlandse huishoudens met gelabelde koopwoningen. Wij vergeleken hun energieverbruik met het door het energielabel voorspelde energieverbruik en volgden deze huishoudens wanneer zij hun woning verduurzaamden tijdens een kleine renovatie. Dit laatste geeft een zeer nauwkeurig beeld van het directe rendement van verduurzaming. Ongeveer 73% van de voorspelde energiebesparingen werd na verbouwing ook daadwerkelijk gerealiseerd. Geen 100%, want in veel gevallen passen bewoners hun energiegedrag aan na een verbouwing. Net als men meer gaat eten van light chips, blijkt men de verduurzaamde woning ook graag iets warmer te stoken. Voor het gevoel maakt het dan immers minder uit. Een belangrijk gegeven dat van invloed is op het gerealiseerde *directe* rendement – de winst in maandlast. Netto kan men bij een doorsnee D-label woning bij een verduurzaming naar bijvoorbeeld de A-label status dan al snel rekenen op een besparing van een kleine €50 per maand aan gasverbruik. Gedurende de gemiddelde twintigjarige woonduur, staat dit gelijk aan een contante waarde van ongeveer €10.000.

² Uitgaande van een horizon van twintig jaar, een jaarlijkse energieprijnsinflatie van 2% en een discontovoet van 3%.

Maar het verhaal over baten stopt dan niet, na twintig jaar. Je verkoopt dan immers een verduurzaamde woning, die ook de volgende bewoners gaat voorzien van een structureel verlaagde energierekening. Dat gunstige perspectief verhoogt de woningwaarde bij verkoop. Sinds 2008 onderzoeken wij op basis van jaarlijkse NVM transactiecijfers de premies, die kopers bereid zijn te betalen voor gunstig gelabelde

Groene prijspremie A- en B-label koopwoningen



koopwoningen. Dit geeft een goed beeld van het *indirecte* rendement dat aan het eind van de rit kan worden verwacht bij verkoop. In deze verkoopprijs-analyse, isoleren wij het effect van gunstige energielabels (A en B) en voegen dit toe aan een model dat de transactieprijzen corrigeert voor de gebruikelijke factoren zoals locatie, kwaliteit, type en onderhoud. Gemiddeld genomen is deze groene prijspremie voor energielabels gelijk aan ruim 3% van de verkoopprijs. Met andere woorden een volgende koper is bereid 3% extra te betalen voor de woning indien

deze verduurzaamd is en voorzien is van een gunstig energielabel. Een prijspremie die in verhouding staat tot de lagere maandlasten voor die volgende bewoner en een prijspremie die de tand des tijds heeft doorstaan, zie de figuur hierboven.

Besparen levert dus op, zowel direct door de lagere energielast als ook indirect door een betere verkoopprijs aan het eind van de rit. Deze twee staan ook zeker niet los van elkaar, en steeds vaker zien wij taxateurs die bereid, en in staat, zijn om deze effecten ook op waarde te schatten. Hun taxaties zijn immers van groot belang voor de tussenstanden die moeten worden afgestemd om de financiering van een verduurzaming te kunnen aanvragen.

Kortom, het tweede financiële inzicht is tweeledig, zorg dat bewoners zowel oog houden voor het directe als het indirecte rendement van hun investering. Als bewoner-eigenaar profiteer je van de lagere energierekening zolang je de woning bewoont, maar vergeet niet de groene prijspremie waarop je kunt rekenen bij verkoop. Ook de volgende bewoners zullen enthousiast zijn over de lagere energierekeningen.

Hoe zit het dan met energiewinst op de huurmarkt?

Huurwoningen die voorzien zijn van gunstige A- en B-energielabels gaan gepaard met een maandhuur die bijna 4.5% hoger liggen dan gemiddeld. Een huurpremie die overigens bijna gelijk is aan het verschil in de maandelijkse energierekeningen. Met andere woorden, de energiebesparing komt tot uiting in een hogere huur, waardoor huurders per saldo niet duurder uit zijn en verhuurders hun investeringen in verduurzaming op termijn terug kunnen verdienen door de huur aan te passen. Dit alles blijkt uit een grootschalige huurwoningstudie over de periode 2013 – 2018 uitgevoerd door onderzoekers van TIAS Business School aan de Universiteit van Tilburg.

Dit is de eerste keer dat de invloed van het energielabel op de Nederlandse huurwoningmarkt in kaart wordt gebracht. In deze studie bestudeerden de onderzoekers bijna 75.000 woningen die sinds 2013 werden verhuurd en voorzien waren van een energielabel. Zo'n 28% van deze woningen was voorzien van een gunstig en groen A-label, terwijl 11% werd verhuurd met rode F- en G-labels. Het grote verschil in de thermische kwaliteit van deze woningen wordt dankzij dit energielabel vooraf bij de huurder bekend gemaakt. In deze labelimpact analyse bestuderen de onderzoekers de invloed van het energielabel op de verhuuropbrengst van de woning. Door gebruik te maken van het fijnmazige cijfermateriaal van makelaarsvereniging NVM, kan daarbij rekening gehouden worden met andere huurbepalende woningkenmerken zoals bijv. leeftijd van de woning, staat van onderhoud, locatie en woningtype.

Uit de resultaten blijkt de maandhuur significant te verschillen tussen de verschillende energielabels, ook wanneer rekening wordt gehouden met variaties in de leeftijd van de woning, staat van onderhoud, locatie en woningtype. Groen-gelabelde huurwoningen worden verhuurd tegen een premie van gemiddeld 4.5% per maand, terwijl F- en G-label woningen van dezelfde omvang en kwaliteit een huurkorting krijgen van ongeveer 4% vergeleken bij de gemiddelde D-label huurwoning. Deze huurverschillen zijn overigens groter in de gereguleerde huurmarkt (onder de 710 euro maandhuur), waarschijnlijk doordat het huurpuntensysteem ook rekening houdt met de energiestatus van de woning. In de vrije huurmarkt zijn de verschillen tussen de energielabels van minder belang.

Deze uitkomsten zijn van belang voor zowel huurder als voor verhuurders. De hogere huur die huurders betalen voor groen gelabelde woningen gaan gepaard met een gemiddeld lagere energierekening. De resultaten laten zien dat de groene huurpremie ongeveer gelijk is aan die energiebesparing, waardoor huurders netto niet duurder af zijn. Bovendien kunnen deze uitkomsten verhuurders inspireren om te investeren in het vergroenen en verduurzamen van hun woningvoorraad. De investering die zij daartoe moeten plegen, kunnen zij immers op basis van een hogere huur op termijn terugverdienen.

3. Duurzaam opwekken, zonnige vooruitzichten

“Zonnestroom is een belangrijke hernieuwbare bron. De afgelopen jaren zijn de kosten van zonnepanelen sterk gedaald en heeft de installatie van zonnepanelen een grote vlucht genomen. Een goede schatting van de productie van de totale opgewekte zonnestroom in Nederland is van groot belang voor zowel de overheid om energietransitie beleid te kunnen voeren als voor de betrokken partijen in de energiesector die als taak hebben om vraag en aanbod van elektriciteit goed op elkaar af te stemmen.” Aldus het CBS in haar voorjaarsstudie van 2018, waarin de adoptie en opwekcapaciteit van zonnepanelen in de Nederlandse woningmarkt in kaart werd gebracht. Als onderdeel van de energietransitie, zeker ook naar aardgasvrij, zal de opschaling van zonne-energie een belangrijke factor zijn. Een deel van het lagere gasverbruik zal immers resulteren in een hogere elektriciteitsrekening. Maar hoeveel wekken wij nu al op via onze eigen daken? Wat kost zo'n paneelinstallatie, en allicht nog belangrijker wat levert het ons op in energie en in euro's?

Helaas speelt in de communicatie van zonnepaneelproposities vooral de terugverdientijd een prominente rol. Hoelang duurt het voordat de netto aankoopprijs middels jaarlijkse besparingen op de elektriciteitsrekening kan worden terugverdiend? Afhankelijk van paneelspecificaties, paneelprijzen en veronderstellingen ten aanzien van toekomstige energieprijzen, het overheidsbeleid en

verdisconteringsvoeten worden steeds kortere termijnen berekend. In veel gevallen verdienen zonnepanelen zich na acht jaar al terug, terwijl hun technische levensduur de 15 jaar ver overschrijdt. Geen slechte investering voor Nederlanders met spaargeld dat momenteel vrijwel geen rente beurt op de spaarrekening. Toch blijft de Nederlandse paneeladoptie achter bij onze buurlanden. Aardgasland Nederland blijkt grote moeite te hebben om de opwekking van hernieuwbare energiebronnen voldoende op te schalen. Uit verschillende voortgangsrapporten (Eurostat, 2015) blijkt Nederland nog ver achter te liggen op de gemaakte deelaafspraken om meer hernieuwbare energiebronnen aan te boren.

In het geval van zonnepanelen in de woningmarkt zouden de conclusies van Dastrup et al. (2012) wellicht een uitkomst kunnen bieden. Zij bestudeerden op grote schaal het effect van zonnepanelen op de verkoopopbrengst van woningen in San Diego. Na zorgvuldige correcties voor evidente verschillen tussen ruim 350.000 transacties, bleken woningen die verkocht werden met paneelinstallaties te kunnen rekenen op een prijspremie van ruim 2%. Dit is interessant en relevant voor het stimuleren van het zonnepaneelsucces in de Nederlandse woningmarkt. Want waar hier nu nog vooral gesproken wordt over een terugverdientijd van acht jaar, laten deze Amerikaanse resultaten zien dat ook bij een woningverkoop in het jaar na aankoop van de panelen gerekend kan worden op een flinke extra opbrengst. Het is bekend dat consumenten bij duurzame investeringen last hebben van zogenaamde “hyperbolic discounting,” waardoor de kosten gemaakt op korte termijn te zwaar worden gewogen vergeleken bij besparingen op de langere termijn (zie onder andere Greene, 2011). Een terugverdientijd van acht jaar klinkt dat allicht ook minder aantrekkelijk dan men zou verwachten. Veel consumenten vragen zich dan vooral af of zij zeker nog acht jaar in hun huidige woning willen blijven wonen. Het perspectief dan zonnepanelen als onderdeel van de woning ook op de korte termijn geld opleveren bij woningverkoop verdient daarom meer aandacht. Met het juiste zicht op de totale terugverdienpotentie van zonnepanelen, zowel het directe bespaarvermogen als ook het indirecte waarde-effect op de woningverkoop, kan de opschaling van deze hernieuwbare energiebron aan snelheid gaan winnen. Hierbij is opnieuw een belangrijke rol weg gelegd voor de soms wat conservatieve makelaars en taxateurs in Nederland, die de meerwaarde van zonnepanelen in de woningmarkt moeten gaan onderzoeken, onderkennen en communiceren richting hun klanten.

Het derde financieel inzicht is zonnig. In een tijd dat de spaarrente het nulpunt raakt, zijn zonnepanelen in de woningmarkt een zeer rendabele investering. Het is echter zaak dat paneel-aanbieders en lokale subsidiegevers dat verdienvermogen niet langer uitdrukken in terugverdientijden. Die termijn schrikken veel bewoners af, omdat zij hun geld niet voor langere termijnen willen committeren. Gelukkig hoeft dat ook niet, want panelen verdienen zich vaak al veel sneller terug, ook bij een tussentijdse verkoop van de woning.

4. Minder energie, minder risico, minder rente

Sinds 1975 bestaat er in het Zwitserse Basel een commissie die bankrisico's bestudeerd en beoordeeld. Deze Basel commissie kamt de bankbalansen af en weegt het risico van de verschillende activiteiten. Hun oordeel is bepalend voor hoeveel rente banken in rekening brengen voor leningen, ook bij hypotheek. In die afgelopen 45 jaar is er een hoop veranderd, bij banken en bij hun klanten. Hoewel de klimaatverandering ook al in 1975 op gang was gekomen, heeft het tot op de dag van vandaag amper een invloed gehad op hoe banken hun klanten beoordelen. Maar dat kan snel gaan veranderen.

Energieverbruik thuis is een belangrijke factor in onze klimaatdoelstellingen en bovendien zijn de bijbehorende energielasten na de hypotheek de grootste maandelijkse woonlast van Nederlanders. Een lagere energielast betekent dus ook een voelbaar lagere totale maandlast en dat zou van belang moeten zijn bij de beoordeling van het risico van de hypotheekklant. Vandaar dat wij in 2018 gestart zijn met een studie van het hypotheekrisico onder Rabobank klanten. Gegevens van ruim 73.000 hypotheekklanten zijn gekoppeld aan de woninggegevens van NVM en de betreffende energielabels. Wij zijn gaan onderzoeken in hoeverre de energiezuinigheid van de woning een rol speelt in de kans dat huishoudens in de problemen komen met de betaling van hun hypotheekverplichtingen. Voorop staat dat het aantal hypotheekachterstanden gelukkig zeer beperkt is en dat het leeuwendeel van deze achterstanden in eerste instantie het gevolg zijn van zogenaamde life-events zoals het verlies van inkomen of een relatiebreuk, waardoor de betaalcapaciteit plots vermindert. In onze studie maken wij gebruik van het standaard hypotheekrisico model, waarmee aanvragers worden beoordeeld. Hierin staan de verhouding tussen de leensom en de waarde van de woning (loan-to-value) en het inkomen van de klant centraal. Vervolgens hebben wij dit model uitgebreid met energielasten die uit het energielabel kunnen worden afgeleid. Zo hebben wij een “energieratio” – de verhouding tussen de te verwachten maandelijkse energielasten van de nieuwe woning en het inkomen van de klant – geïntroduceerd. Deze energieratio blijkt een beduidend effect te hebben op de kans op een toekomstige betalingsachterstand. Met name onder de kopers van woningen met ongunstige energielabels blijkt deze energieratio een verhoogd risico te geven.

Met andere woorden, het is voor de bank en de klant de moeite waard om op voorhand de energielasten te betrekken in het hypotheekgesprek. Zowel de bank als de klant zijn immers niet gebaat bij betalingsproblemen die kunnen ontstaan door relatief hoge maandlasten. Momenteel gebeurt dit niet, en maken banken amper onderscheid in hun propositie op basis van de energiestatus van het onderpand. Onze resultaten geven daar wel rede toe. Een bank kan bijvoorbeeld nog steeds hypotheekaanvragen voor ongunstige F- en G-label woningen goedkeuren, maar dan tegen een verhoogde rente zodat de hogere kredietrisico's worden afgedekt. Op deze wijze ontstaat er dan een extra financiële prikkel om bij de volgende woning te kiezen voor energiezuinigheid. Een G-label blijft gewoon te koop en financieel, maar op voorhand wordt dan duidelijk dat de maandlast van zowel de hypotheek als de energierekening aanzienlijk hoger zullen zijn dan gemiddeld.

Het vierde inzicht heeft dus betrekking op risicoweging. De Rabobank hypotheekstudie laat zien dat de kans op toekomstige betalingsachterstanden groter is naarmate het energielabel verslechterd. Wanneer dit risico in de hypotheekrente gaat worden versleuteld, kan de bank haar klanten prikkelen om duurzamere keuzes makkelijker te maken. Het wordt dan tweemaal goedkoper om te kiezen voor de energiezuinige woningen in het aanbod, zowel door de lagere energie- als ook dankzij de lagere hypotheeklasten. Zie voor meer informatie over deze studie: <https://economie.rabobank.com/publicaties/2019/augustus/tochtige-woning-heeft-meer-risico-dan-alleen-een-verkoudheid/>

5. Slimme financiële prikkels in de vastgoedketen

Als laatste onderdeel van dit essay besteed ik graag nog kort aandacht aan het belang van de slimme inzet van financiële prikkels. Binnen de vastgoedketen zijn er namelijk heel veel partners die kunnen meewerken aan het verduurzamen van de woningmarkt. Hypotheekadviseurs, gemeenteambtenaren, taxateurs, architecten, notarissen, ontwikkelaars, bouwondernemingen, en bankiers. Zomaar een kleine

greep aan professionals die consumenten tegenkomen wanneer zij een nieuwe woning willen kopen, bouwen, of verduurzamen. Opvallend is dat vrijwel al deze professionals momenteel worden beloofd op zeer korte termijn. Hun courtages, leges, provisies en tarieven worden direct in rekening gebracht. Afgezien van de bankier heeft geen van hen een langere termijn blootstelling aan de waarde en het succes van de woning in kwestie. Het duurzame succes, of het gebrek eraan, raakt de rest niet in hun beloning. Voor een meer duurzaam keuzeprocess zouden lange termijn prikkels en beloningen een versterkend effect kunnen hebben. Bijvoorbeeld wanneer duurzame woningen sterkere prijsontwikkelingen kennen, zou het verbinden van de vergoeding van adviseurs in het aankoop- of ontwikkelproces aan die langere termijn waardeontwikkeling stimulerend kunnen werken om ook hen actiever over deze duurzame waarde te laten nadenken. Nu ontbreekt deze prikkel in de vastgoedketen en wordt iedereen betaald op korte termijn, ongeacht het langere termijnperspectief van de betreffende woning. Net als bij de advieskosten voor financieel advies, kunnen toezichthouders ervoor gaan pleiten en zorgen, dat ook in de vastgoedmarkt beloningen voor advies en bemiddeling worden gestandaardiseerd en op een andere (lees meer duurzame) leest worden geschoeid.

Dat een slimme inzet van beloningsprikkels duurzamere keuzes effectief kan stimuleren werd vorig jaar bewezen in een groot veldexperiment met betrekking tot de verkoop van warmteboilers in de Verenigde States (Allcott en Sweeney, 2017). De onderzoekers bestudeerden de effectiviteit van verschillende prikkels op het verkoopsucces van de meest duurzame boilers in het assortiment. Naast eenvoudiger productinformatie, een meer prominente aanprijzing van de duurzame producten en de inzet van prijskortingen voor duurzame boilers, werkten de onderzoekers ook met kleine geldbeloningen voor de verkopers in kwestie. Terwijl in het stimuleringsbeleid van duurzame consumentenproducten nog vaak gedacht wordt dat betere of meer wervende informatie de verkoop kan stimuleren, bleek uit deze studie dat dit nauwelijks het geval was. Wanneer verkoopadviseurs hun promotiepraatje aanpasten en de nadruk legden op de duurzame boilers met financieel informatieve en begrijpelijke taal, steeg het duurzame marktaandeel nauwelijks. Ook de prijskorting op de duurzame boilers deed de verkoopcijfers amper oplopen. Het sterkste effect ging uit van de kleine geldbeloningen voor de betreffende verkopers. Steeds wanneer 25 dollar voor de verkoopadviseur werd beloofd, steeg de verkoop van duurzame boilers significant. Wat leren wij hiervan met het oog op het stimuleren van de energietransitie?

Het vijfde en laatste inzicht gaat over het effectief financieel prikkelen van de juiste mensen. Het resultaat van de Amerikaanse prikkelstudie heeft waardevolle implicaties ook voor de energiebesparende ambities van Nederlandse beleidsambtenaren. Deze studie laat zien dat duurzaam succes niet slechts een uitkomst is van de vraag onder bewoners. Ook aan de aanbodzijde kan worden ingegrepen om het marktaandeel van duurzame alternatieven te verhogen. Door in te spelen om de gevoeligheid voor de korte termijn beloningen, kunnen stakeholders in de vastgoedketen worden verleid om meer bij te dragen aan het slagen van het klimaatakkoord.

Conclusie: financiële prikkels geven energie.

Een Nederlandse energietransitie is onvermijdelijk, ook in de woningmarkt. Desondanks liet het Sociaal en Cultureel Planbureau zien dat veel Nederlanders nog worstelen met de ambities van bijvoorbeeld aardgasvrij. Hoewel de bedoelingen onderschreven worden zijn de zorgen over de betaalbaarheid nog groot, waardoor gearzeld wordt op grote schaal. Vandaar dat ik in dit essay een aantal uitkomsten uit de

financiële wetenschap heb gebundeld waarmee een beter zicht op de baten en belemmeringen van investeringen in energiebesparing ontstaat.

Vijf financiële inzichten zijn aan bod gekomen. Ten eerste; actieve energiebesparing start met een grondige nulmeting. Wat weten wij momenteel over ons huidige energieverbruik en bijbehorende kostenposten? Het antwoord luidt veel en weinig tegelijkertijd. Energierekeningen van Nederlandse huishoudens zijn grondig bestudeerd en ontleed, maar helaas is die kennis bij de meeste huishoudens nog afwezig. Het is dus zaak om huishoudens te helpen met het zicht op de Ausgangssituatie. De energielasten zijn na de hypotheek de tweede maandlast van huiseigenaren in omvang. Er is dus genoeg te besparen, en met een goed overzicht op het huidige verbruik kan sneller worden bespaard. Het tweede inzicht laat zien dat je met energiebesparing tweemaal kunt verdienen. Zo verdien je aan de lagere energielasten gedurende resterende woonduur, maar vergeet ook niet dat een verduurzaamde woning bij verkoop kan rekenen op een groene prijspremie. Deze twee opbrengsten dien je samen te beoordelen wanneer je de kosten van een verduurzaming overweegt. Een soortgelijke conclusie kan ook worden getrokken met betrekking tot de investering in zonnepanelen op de woning. Een investering die momenteel nog te vaak wordt geadviseerd met behulp van terugverdientermijnen, die lijken te veronderstellen dat alleen de lagere maandlast de basis vormt van paneelopbrengsten. Maar onderzoek laat zien dat zonnepanelen ook bij de verkoop van de woning worden herkend als een kwaliteit waar extra voor wordt betaald. Kortom, het derde inzicht laat zien dat in deze tijden van nul spaarrente, wij nog eens goed moeten nadenken over de zonnige rendementen van paneelinstallaties. Deze renderen sneller dan vaak gedacht. Het vierde inzicht laat zien dat lagere energielasten bijdragen aan een lager risicoprofiel bij de bank. De lagere integrale maandlast draagt bij aan een verkleinde kans op een toekomstige betalingsachterstand. Een voordeel voor de bank en bewoner dat in de vorm van een lagere hypotheekrente kan worden verdeeld. Op deze wijze kan het verschil in energielasten bijdragen aan de differentiatie in hypotheekrentes en kan toekomstige kopers helpen om makkelijker de duurzame keuze te maken op de woningmarkt. Een energie-afhankelijk hypotheekrente als prikkel dus. Met prikkels sluit ik ook af. Het vijfde inzicht laat zien dat het ontwerp en de inzet van financiële prikkels slimmer kan. Vooral in de woningmarkt waarin de meeste partijen (zoals makelaars, taxateurs, notarissen, hypotheekadviseurs, bankier en architecten) direct worden beloond voor hun werk, zou de duurzame keuze wel eens onderbelicht kunnen worden. Door slimmer na te denken over de beloningen voor goed advies binnen de vastgoedketen kan sneller draagvlak ontstaan voor de duurzame opties richting de energietransitie.

Wat betekent dit alles voor het programma aardgasvrije wijken? Nu, dat zal sterk afhangen van het financiële kader van deze transitie. Indien, net als in 1963 de overheid burgers volledig ontzorgt en alle kosten draagt, dan is er enkel behoefte aan een flink budget en een efficiënte allocatie en planning om Nederland wijk voor wijk aardgasvrij te maken. Maar in onze participatiesamenleving van tegenwoordig is het gebruikelijker dat burgers bij gaan en moeten dragen aan noodzakelijke verbeteringen en investeringen. In dit geval, zou dat kunnen betekenen dat een eigen bijdrage vereist gaat zijn in ruil voor de lagere stooklasten. Dan komen de vijf lessen uit dit essay van pas, want het is dan zaak om draagvlak te organiseren op basis van financiële feiten. Maak Nederland dan eerst bewust van de huidige lasten, laat zien hoe energiebesparing rendeert (direct, indirect en via lagere financieringsrisico's), en zorg dat de gehele vastgoedketen bereid is om aan deze lange-termijn transitie bij te dragen.

Concreet betekent dit dat je op korte termijn, bijvoorbeeld binnen de proeftuinen, al een start kan maken met het testen van verschillende versies van financiële communicatie waarmee eigenaar-bewoners kunnen worden geïnformeerd. Vraag om die eigen bijdrage en vergelijk verschillende voorstellen, om vast

te stellen welke informatie en propositie op de meeste bijval kunnen rekenen. Het is niet evident om op voorhand in te schatten welke financiële aspecten de doorslag geven. Vergelijkbare proposities met verschillende nadrukken op het besparen, versus het rendement, versus de meerwaarde, versus de (eenmalige) subsidie kunnen op die manier worden getoetst op kleine schaal.