



Gedragsverandering en energiebesparing door warmtescans

Warmtescan projecten creëren bewustwording en activatie

Whitepaper oktober 2021



1. Inleiding

Gedragsveranderingen zijn noodzakelijk voor een succesvolle energietransitie. De afgelopen jaren zijn warmtescan projecten als instrument gebruikt om huiseigenaren te betrekken bij de energietransitie. In deze whitepaper gaan we in op het creëren van bewustwording en aanzetten tot isoleren door warmtescans.

De inzichten zijn gebaseerd op wetenschappelijk onderzoek en enquêtes die zijn afgenomen bij **1.100** bewoners. Deze huiseigenaren kregen eerder een warmtescan met een rapportage. Deze whitepaper bestaat uit de volgende onderdelen:

1. Inleiding
2. Samenvatting
3. Wetenschappelijke inzichten
 - a. Studie in het Verenigd Koninkrijk
 - b. Onderzoek Rijksuniversiteit Groningen
4. Onderzoek warmtescans
 - a. Inzichten huiseigenaren
 - b. Barrières voor woningisolatie
 - c. Bewustwording & handelingsperspectief
 - d. Activatie
5. Vervolg



2. Samenvatting

In Nederland zijn circa twee op de drie woningen onvoldoende geïsoleerd. Voor veel huiseigenaren is de isolatie-status van hun woning onbekend of ze denken onterecht dat hun woning al voldoende is geïsoleerd. Zij zijn zich vaak niet bewust van het onnodig energieverlies in hun woning en de isolatie kansen. Dit staat een succesvolle energietransitie van de gebouwde omgeving in de weg.

Door de verspreiding van warmtescan rapportages op maat wordt de isolatie-status inzichtelijk voor huiseigenaren. Warmtescans bieden concrete oplossingen om energiebesparende maatregelen te nemen. Van direct uitvoerbare *quick wins* tot grondige oplossingen waar het meeste winst te behalen is. Hierdoor creëren warmtescans bewustwording en handelsperspectief bij huiseigenaren. Door het gebruik van slimme innovaties wordt dit tegenwoordig gedaan op grote schaal én tegen een lage prijs.

In dit document wordt ingegaan op het effect van warmtescans op de bewustwording en activatie van bewoners. Daarnaast worden inzichten gedeeld die zijn verkregen door enquêtes onder 1.100 huiseigenaren die hebben deelgenomen aan een warmtescan project in 8 verschillende Nederlandse gemeenten.



Bewustwording

>5x meer door warmtescans projecten t.o.v. controlegroep
(Zie 3b)



Activatie

45% meer uitgevoerde maatregelen t.o.v. controlegroep
(Zie 3a)



Verduurzaming

1/5 van de bewoners heeft een verbetering aan de woning toegebracht
(Zie 4d)



Drempels

40% geeft aan dat kosten een drempel is voor het isoleren van de woning
(Zie 4b)



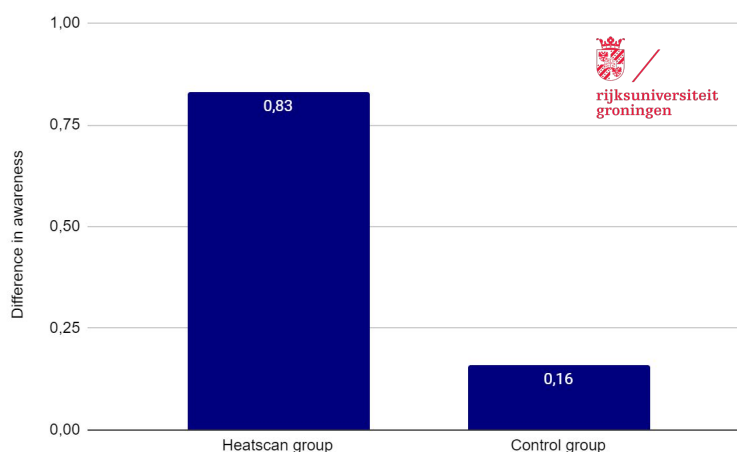
3. Wetenschappelijke inzichten

3a. Studie in het Verenigd Koninkrijk

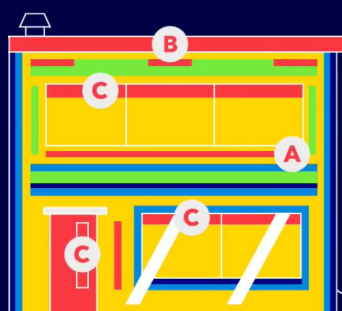
Goodhew et al. (2015) hebben onderzoek gedaan naar het effect van warmtescans op het uitvoeren van energiebesparende maatregelen. De steekproef bevatte **100** huishoudens waarvan **39** in de controlegroep. Huishoudens die een warmtescan kregen hebben gemiddeld **1,07** maatregelen uitgevoerd. De controlegroep voerde gemiddeld **0,73** maatregelen uit. Huishoudens die een warmtescan hebben ontvangen nemen dus ca. **45%** meer energiebesparende maatregelen.

3b. Onderzoek Rijksuniversiteit Groningen

In 2021 is er vanuit de Rijksuniversiteit Groningen een onderzoek gedaan naar de effecten van een warmtescan inclusief rapportage. **248** bewoners (waarvan **99** in de controlegroep) hebben voor het warmtescan project en een maand na het warmtescan project een enquête ingevuld. Hieruit blijkt dat bewoners die een warmtescan hebben ontvangen **6%** tot **17%** meer de intentie hebben om te isoleren. Daarnaast leidt deelname aan een warmtescan project tot meer bewustwording (**500%**) ten opzichte van de bewoners die geen warmtescan hebben ontvangen.



Figuur 1: Het verschil in bewustwording na het ontvangen van een warmtescan.



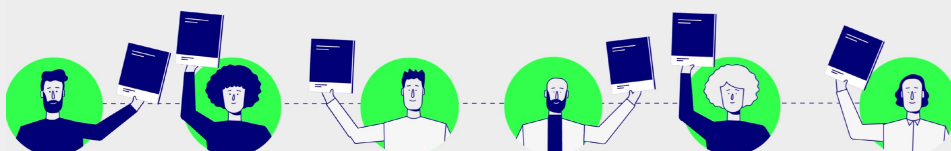
4. Onderzoek warmtescans

4a. Inzichten huiseigenaren

Om een beter beeld te krijgen van de meningen en ervaringen van huiseigenaren zijn er bewonersevaluaties uitgevoerd. Hiervoor zijn binnen **8** verschillende gemeenten enquêtes gestuurd naar **6.200** huiseigenaren die een warmtescan en rapportage hebben ontvangen. In totaal hebben **1.100** bewoners deelgenomen aan de enquêtes.

Het doel van de enquêtes was inzichten krijgen in hoe bewoners een warmtescan project hebben ervaren en welke vervolgacties zijn uitgevoerd. Hoe kunnen gemeenten bewoners beter kunnen ondersteunen bij het verduurzamen van hun woning?

De resultaten van een warmtescan project zijn afhankelijk van meerdere factoren. Denk hierbij aan de projectaanpak (aanmeld- versus afmeld benadering), communicatie-aanpak van de gemeente en de lokale omstandigheden. Met goed aansluitende en gerichte vervolgacties worden bewoners geholpen bij het verduurzamen van hun woning.

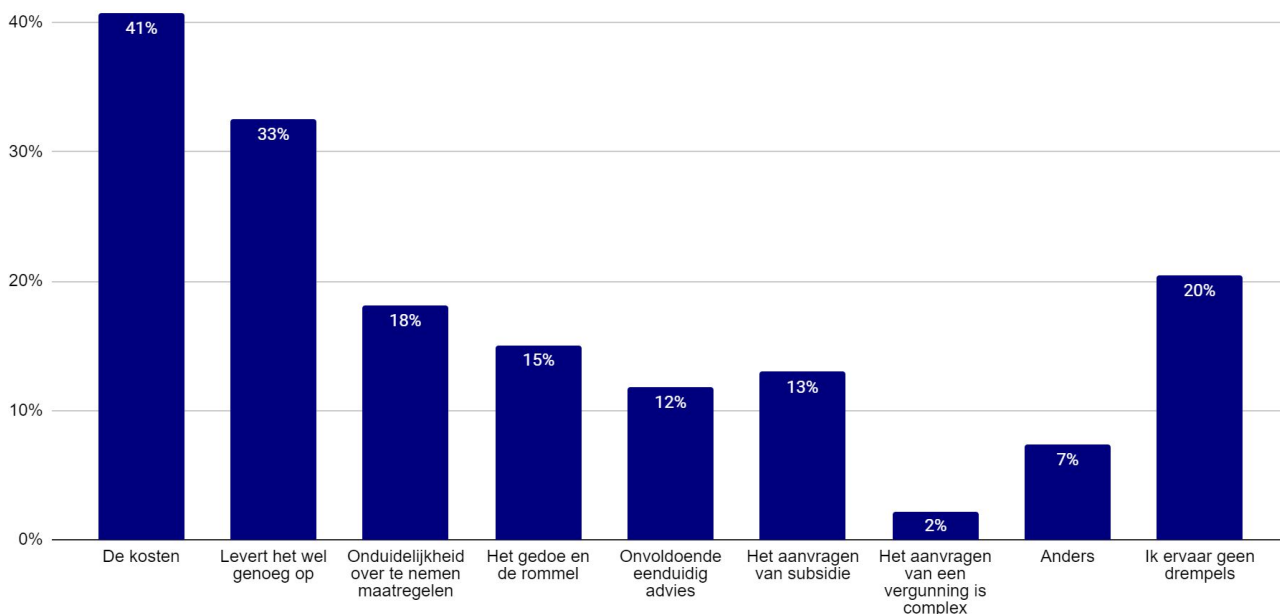


4b. Barrières voor woningisolatie

Bewoners zijn bereid hun woning te verduurzamen, maar ervaren dikwijls drempels voor het nemen van isolatiemaatregelen. Uit diverse enquêtes blijkt dat financiële factoren voor het (beter) isoleren van hun woning grote invloed hebben. Relatief weinig mensen zien het isoleren van de woning financieel als een aantrekkelijke keuze. Bewoners die een financiële drempel ervaren, kunnen met gezamenlijke inkoopacties of met de juiste informatie over de streep getrokken worden.

In de resultaten komt naar voren dat er behoefte is aan duidelijkheid over het aanvragen van subsidies en persoonlijk en eenduidig advies. De inzichten in de drempels die bewoners ervaren bieden regelmatig aanknopingspunten om een effectieve wijkaanpak op te stellen.

Naast de reeds genoemde drempels blijkt uit het [WoonOnderzoek 2018](#) dat **37%** van woningeigenaren hun woning niet (verder) verduurzamen, omdat ze vinden dat hun woning al duurzaam genoeg is. Van deze groep bewoners heeft **40%** een energielabel van C of lager. Bewoners denken dus vaak onterecht dat hun woning al energiezuinig genoeg is.



Figuur 2: Drempels die bewoners ervaren bij het isoleren van de woning.

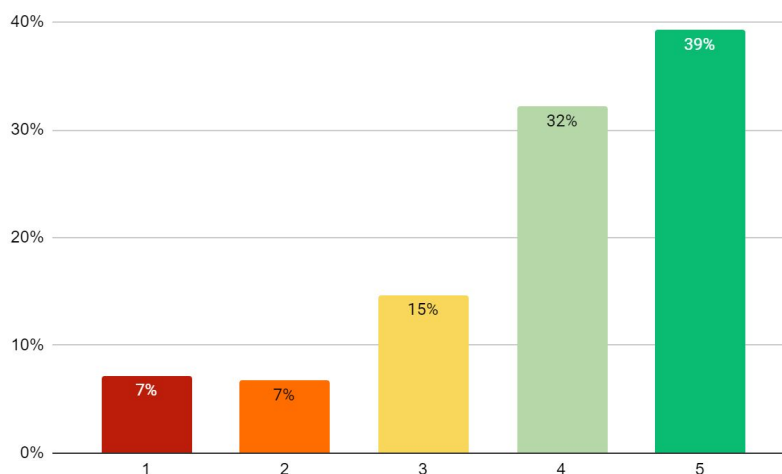


4c. Bewustwording en handelingsperspectief

Veel huiseigenaren weten niet wat de isolatie-status van hun woning is of denken onterecht dat hun woning al voldoende is geïsoleerd. Dit belemmert de verduurzaming van bestaande woningen, maar leidt ook tot onnodig energieverlies en dus een hogere energierekening.

Het doel van de meeste warmtescan projecten is om bewustwording en handelingsperspectief te creëren bij bewoners. Een warmtescan met rapportage maakt op een eenvoudige en toegankelijke manier de isolatie kansen inzichtelijk. Bewoners kunnen hiermee eerder in de actiemodus komen.

Uit enquêtes blijkt dat **87%** van bewoners het (zeer) interessant vindt om een warmtescan van hun woning te ontvangen. Daarnaast zou **85%** van de ondervraagden vrienden en familie aanraden om ook een warmtescan te laten maken. De uitleg zorgt ervoor dat bewoners weten hoe ze aan de slag kunnen met het isoleren van hun woning. **79%** van de bewoners vindt de uitleg bij de warmtescan (zeer) duidelijk.



Figuur 3: Bewoners vinden het duidelijk wat ze kunnen doen om hun woning beter te isoleren. 1 = niet duidelijk en 5 = zeer duidelijk.



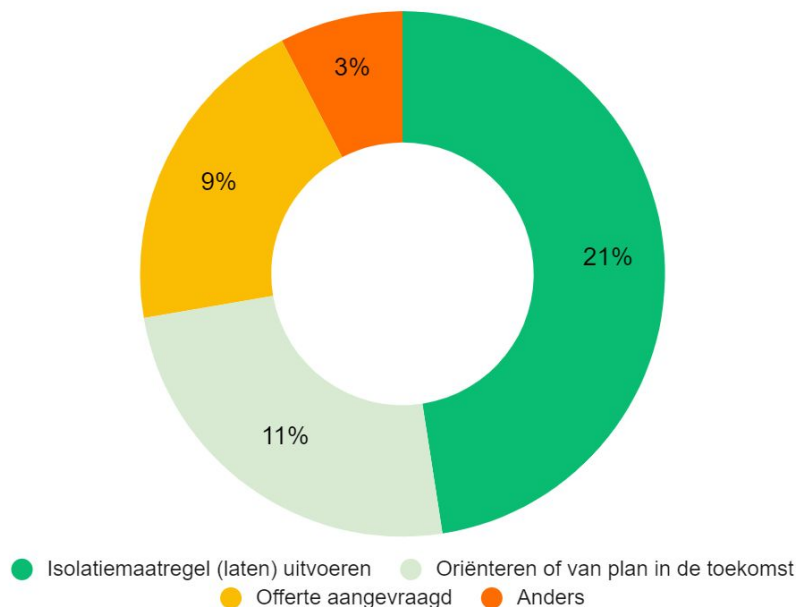
4d. Activeren van bewoners

Gedragsverandering binnen wijken

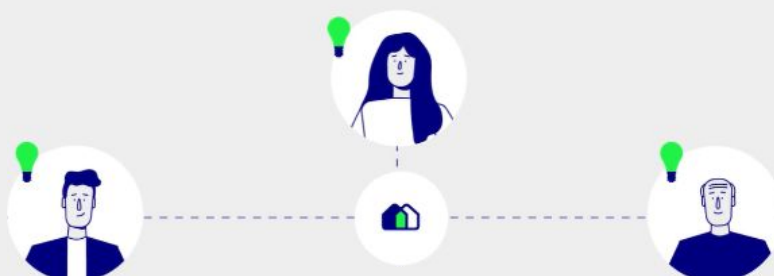
Een warmtescan is een instrument om huiseigenaren te activeren en richt zich op energie efficiënt(er) wonen. Maatregelen die gericht zijn op energie efficiënt wonen behoeven meestal een eenmalig besluit en hebben blijvende effecten. Daartegenover staan alledaagse gedragsveranderingen met tijdelijke effecten en die blijvend herhalende besluitvorming vergen. Het beter isoleren van woningen wordt om deze reden in de wetenschappelijke literatuur gezien als *high impact behaviour*.

In de enquête is onderzocht of bewoners na het warmtescan project zijn overgegaan op actie. Binnen de **8** onderzochte gemeenten varieert het percentage dat een isolatiemaatregel heeft uitgevoerd tussen de **12%** en **27%**.

Naast de bewoners die al een verbetering hebben aangebracht aan hun woning zijn er ook andere vormen van activatie (zie Figuur 4).



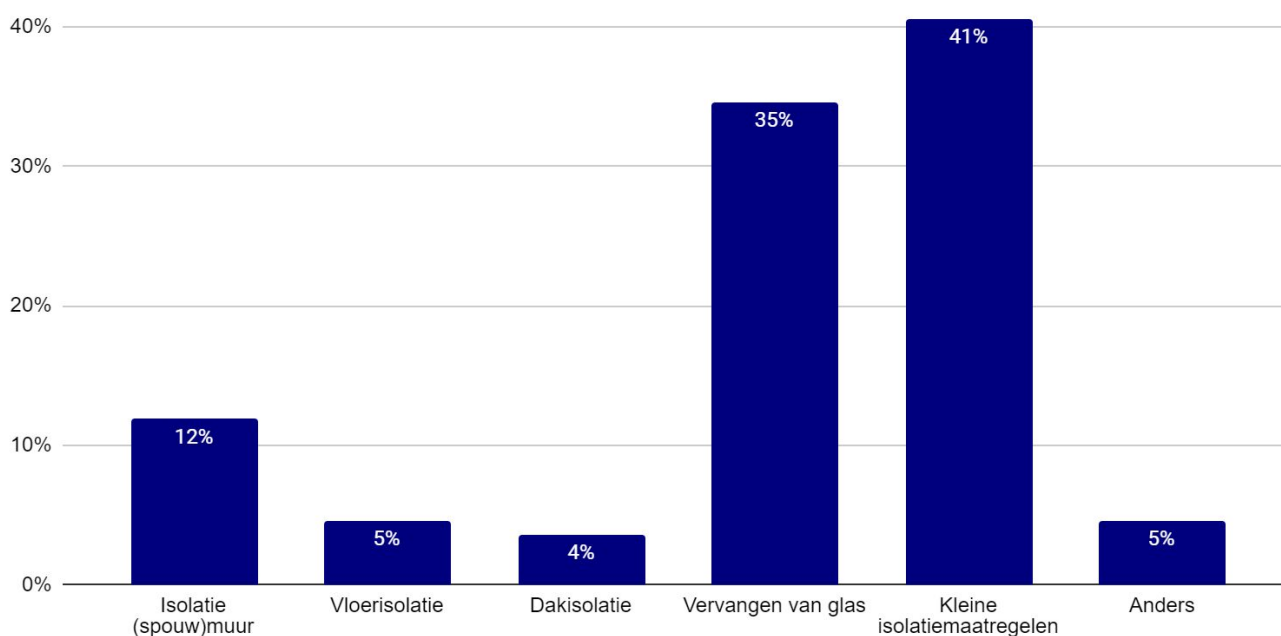
Figuur 4: Wat geactiveerde bewoners hebben ondernomen na een warmtescan.



Bewoners gaan voor rendement

Bewoners kiezen logischerwijs het meest voor *quick wins* of ingrepen die veel opleveren. De kleine maatregelen zijn vaak zelf aan te brengen en goedkoop. Dit maakt deze verbeteringen toegankelijker dan meer ingrijpende maatregelen zoals het aanbrengen van vloerisolatie.

Uit onze analyse van **40.000** woningen blijkt dat er vaak winst te behalen is door de beglazing beter te isoleren (**45%**). Bij (voor)gevels is dit met **16%** aanzienlijk minder. Dit is een logische verklaring waarom er vaker wordt gekozen voor het vervangen van glas dan het beter isoleren van de gevel. Daarnaast blijkt uit de gegevens van Milieu Centraal dat het nemen van het tegenwoordig toegankelijke HR++ glas vergelijkbaar is met een rente van **6%** op je spaarrekening.



Figuur 5: Isolatiemaatregelen die bewoners hebben uitgevoerd na het ontvangen van een warmtescan.

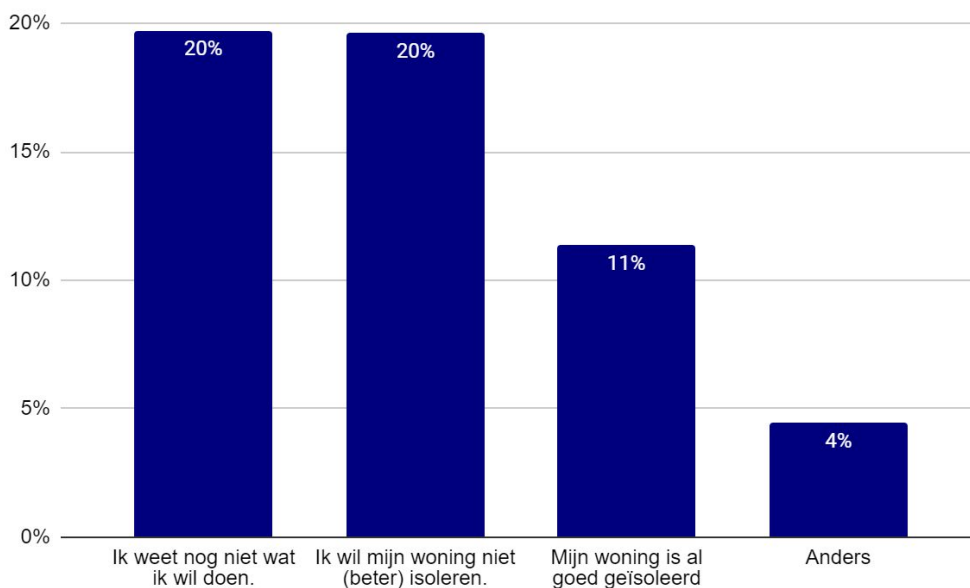


Betrek alle huiseigenaren

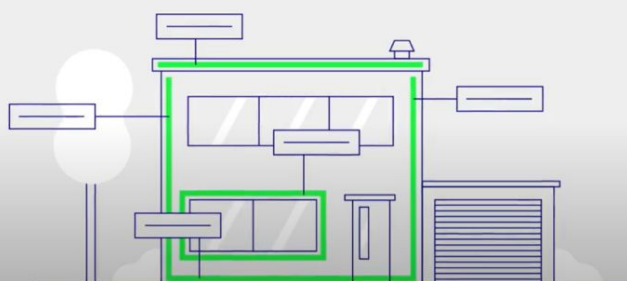
Door de verspreiding van warmtescan rapportages onder de huiseigenaren bereik je eerder de inwoners die nog niet betrokken zijn bij de energietransitie. Het is daarbij van belang om dit instrument te integreren met andere acties om maximale activatie te behalen.

35,6% van de bewoners die niet geactiveerd zijn na het ontvangen van de warmtescan willen wel hun woning beter isoleren, maar weten nog niet wat ze precies kunnen doen. Het is belangrijk dat juist deze bewoners worden ondersteund in het nemen van vervolgacties.

Een groot deel van de huiseigenaren geeft aan dat hun woning al goed is geïsoleerd. Voor deze bewoners is het isolatie-rapport een signaal dat ze goed bezig zijn met het verduurzamen van hun woning. Wellicht zijn ze al klaar voor een volgende stap zoals het duurzaam opwekken van energie.



Figuur 6: Bewoners die niet zijn geactiveerd.



5. Vervolg?

Als Heatpulse werken wij dagelijks met veel energie aan een duurzame leefomgeving. Met onze diensten ontzorgen we beleidsmakers en andere stakeholders in het proces. Hierbij zijn warmtescan projecten goed toepasbaar binnen een gemeente of wijk. Op deze manier boeken wij samen effectief resultaat voor gemeente, bewoners en andere stakeholders.

Meer weten over de mogelijkheid om warmtescans in te zetten? Neem contact op met Wouter. Hij draagt graag zijn steentje bij aan de verduurzaming en staat altijd open voor een goed gesprek.



Wouter Vermeiden

w.vermeiden@sobolt.com

Ontwikkeld in samenwerking met:



heatpulse.nl

