



# Rapportage

## Effecten duurzaamheidsmaatregelen op de verkoopbaarheid van woningen

Ruben de Jong  
Gerard van de Werf  
M211093  
28 juni 2021



**motivaction**  
insights and strategy

# Inhoudsopgave

Achtergrond & doelstelling	3
Conclusies	4
Methode en opzet	5
Resultaten	6
Bijlagen	15

# Achtergrond & doelstelling

Op verzoek van Olof van der Gaag van de Nederlandse Vereniging Duurzame Energie (NVDE) en Gerco van den Berg van De Nederlandse Coöperatieve Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen (NVM) heeft Motivaction onderzoek gedaan naar de effecten van duurzaamheidsmaatregelen op de verkoopbaarheid van een woning.

## Achtergrond

De bebouwde omgeving is een belangrijke schakel in de energietransitie. Woningen moeten worden geïsoleerd, van het gas af, van een warmtepomp worden voorzien en indien mogelijk moeten er zonnepanelen worden geplaatst. Het is voor de NVM en de NVDE van belang om inzicht te krijgen in de houding van makelaars ten opzichte van duurzaamheid, hun inschatting van de ontwikkelingen op de markt (verkoopprijs en doorlooptijd), en de mogelijkheden die ze zien om als makelaar of taxateur van meerwaarde te kunnen zijn.



### Doelstelling:

*Inzicht verschaffen in de effecten van duurzaamheidsmaatregelen op verkoopbaarheid van een woning*



### Onderzoek biedt inzichten in:

- Welk effect hebben de diverse duurzaamheidsmaatregelen aan een woning op de verkoopprijs en doorlooptijd?
- Wat is de beroepsmatige houding van makelaars ten opzichte van duurzaamheid in het algemeen en de verduurzaming van woningen in het bijzonder?
- De inschatting van de verduurzaming op de markt (verkoopprijs en doorlooptijd).
- De kansen en bedreigingen die makelaars voor hun bedrijfsvoering zien.

## Duurzaamheid is belangrijker dan vroeger en wordt alsmaar belangrijker

- Duurzaamheid speelt een grotere rol op de woningmarkt dan vijf jaar geleden. Daarbij bestaat er een consensus onder de makelaars dat duurzaamheid alsmaar belangrijker zal gaan worden.
- Makelaars zien ook dat potentiële kopers met name isolatie en zonnepanelen belangrijke duurzaamheidskenmerken vinden bij de aanschaf van een nieuwe woning. Ook zien zij dat deze duurzaamheidskenmerken zowel een positief effect hebben op de verkoopprijs als de snelheid waarmee een woning wordt verkocht.
- Hoewel de meeste makelaars geen gunstig effect zien van energielabel op de verkoopsnelheid, worden de verschillende duurzaamheidskenmerken relatief frequent gebruikt om woningen aan te prijzen.

## Makelaars hebben een uitgesproken informatie behoefte

- Een meerderheid van de makelaars geeft aan voldoende kennis te bezitten over verduurzaming van een woning. Toch zien we dat een relatief grote groep makelaars vindt dat het hen op sommige gebieden aan kennis ontbreekt.
- Vooral van financiële regelingen en subsidies voor verduurzaming en over de ontwikkeling en invoering van nieuwe energiesystemen wil deze groep meer weten.

## Het thema duurzaamheid leeft meer in de landelijke gebieden

- Duurzaamheid lijkt meer te leven in de landelijke gebieden dan in de stad. Zo zien makelaars die actief zijn in deze landelijke gebieden verduurzaming vaker als iets dat zowel goed is voor de verkoopbaarheid van een woning als de verkoopprijs. Makelaars uit de stedelijke gebieden zien dit positieve effect minder vaak. Ook bespreken makelaars die actief zijn in de landelijke gebieden het effect van verduurzaming op de toekomstige verkoopwaarde van een woning vaker met hun klant. Dit onderwerp komt de stedelijk actieve makelaars minder aanbod.

# Methode en opzet

- Het onderzoek is online uitgevoerd, waarbij gebruik is gemaakt van het ledenbestand van NVM.
- Er zijn 3610 uitnodigingen verstuurd en 570 respondenten hebben deelgenomen aan het onderzoek (respons rate van 15%), waarvan 565 behoorden tot de doelgroep van het onderzoek en de vragenlijst volledig hebben ingevuld.
- Het veldwerk is uitgevoerd tussen 26-05-2021 en 20-06 2021.



## Methode

Kwantitatief,  
online vragenlijst



## Veldwerkperiode

26-05-2021 t/m 20-  
06-2021



## Vragenlijst

24 vragen,  
Circa 10 minuten invultijd



## Doelgroep

Verkoopmakelaars en/of  
aankoopmakelaars



## Steekproef

Makelaars, leden van NVM





# Resultaten



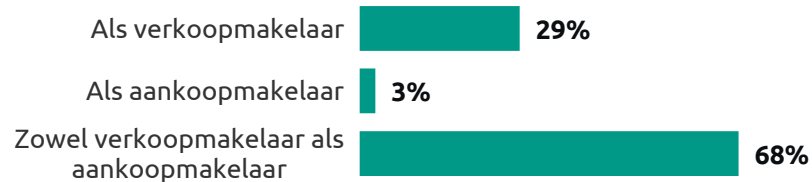


# Meer standaard duurzaamheidskenmerken het meest belangrijk bij een nieuwe woning

Ruim twee derde van de makelaars treedt zowel als verkoopmakelaar en aankoopmakelaar op (68%).

## Treed je vooral op als verkoopmakelaar, als aankoopmakelaar of allebei?

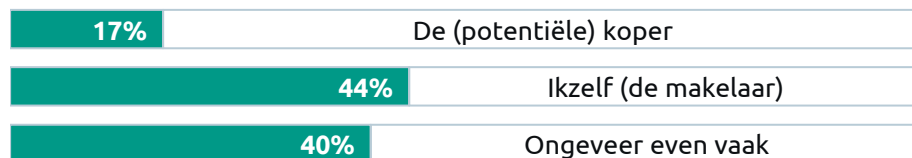
Basis - allen, n=565



In bijna de helft van de gevallen is het de makelaar die het onderwerp *duurzaamheid* aansnijdt (44%).

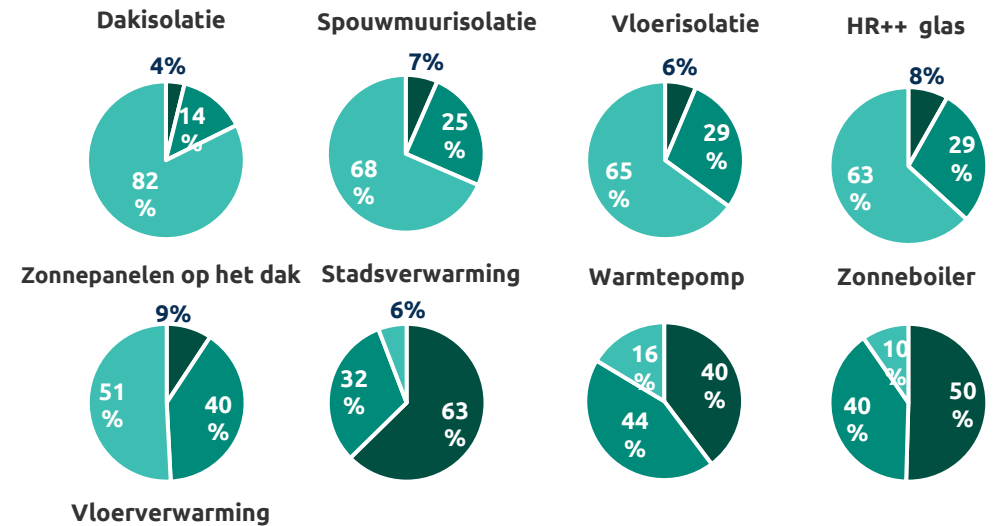
## Wie begint er in het algemeen in de contacten met een (potentiële) koper over de duurzaamheid van de woning?

Basis – Treedt vooral op als verkoopmakelaar of als allebei, n=549



## In hoeverre denk jij dat (potentiële) kopers het belangrijk vinden dat een nieuwe woning de volgende duurzaamheidskenmerken heeft?

Basis – Treedt vooral op als verkoopmakelaar of als allebei, n=549



Met name de meer standaard duurzaamheidskenmerken worden gezien als kenmerken die de koper belangrijk vindt: isolatie, HR++ glas en daarna zonnepanelen en vloerverwarming.

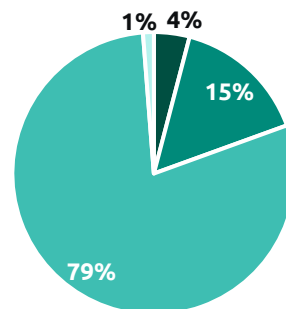
■ (Zeer) onbelangrijk ■ Niet belangrijk, niet onbelangrijk ■ (Zeer) belangrijk

# Duurzaamheid wordt steeds belangrijker

Vier op de vijf makelaars vindt dat duurzaamheid nu een grotere rol speelt in de aankoopbeslissing dan 5 jaar geleden (79%).

**Speelt duurzaamheid nu een meer of minder grote rol in de aankoopbeslissing voor een woning dan 5 jaar geleden?**

Basis - Allen, n=565

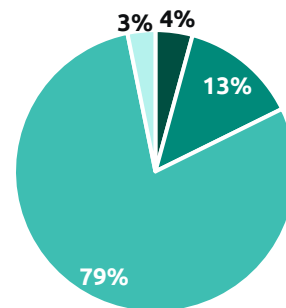


■ Minder dan 5 jaar geleden ■ Ongeveer gelijk ■ Meer dan 5 jaar geleden ■ Weet niet

Vier op de vijf makelaars verwacht dat over 5 jaar duurzaamheid een grotere rol zal spelen in de aankoopbeslissing voor een woning (79%).

**In hoeverre denk je dat over 5 jaar duurzaamheid voor de consument een grotere rol zal spelen in de aankoopbeslissing voor een woning?**

Basis - Allen, n=565

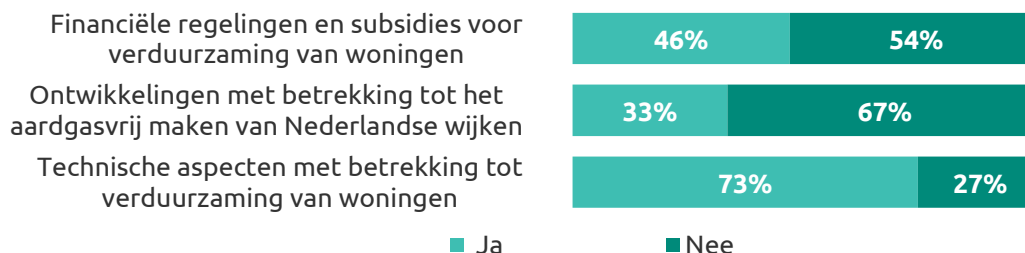


■ Minder dan nu ■ Ongeveer gelijk ■ Meer dan nu ■ Weet niet

Er wordt makelaars met name gevraagd naar de technische aspecten van het verduurzamen van een woning (73%).

**Krijg je weleens vragen over de volgende aspecten van consumenten? (n=565)**

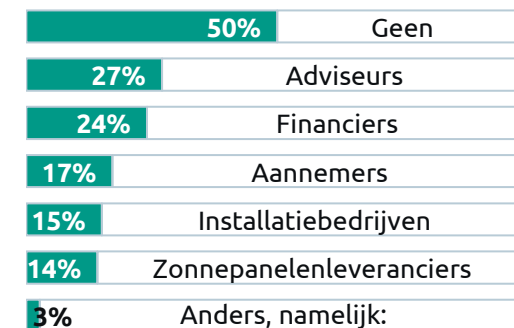
Basis - Allen, n=565



De helft van de makelaars geeft aan op het vlak van verduurzaming niet met ketenpartners samen te werken (50%).

**Met welke ketenpartners werk je al samen op het vlak van verduurzaming?**

Basis - Allen, n=565



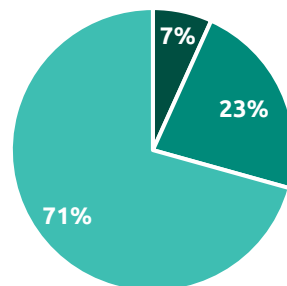


# Duurzaamheidskenmerken woning worden vaak als verkoopmiddel gebruikt

De meeste verkoopmakelaars gebruiken duurzaamheidskenmerken om een woning aan te prijzen (71%)

**In hoeverre gebruik jij als verkoopmakelaar duurzaamheidskenmerken om een woning aan te prijzen?**

Basis - Treedt vooral op als verkoopmakelaar of als allebei, n=549

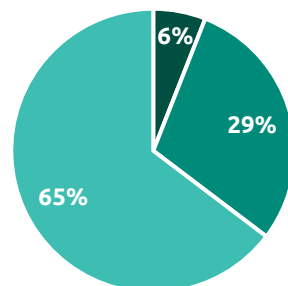


■ (Zeer) weinig ■ Niet veel, niet weinig ■ (Zeer) veel

Twee derde van aankoopmakelaars praat met hun klanten praten over de duurzaamheidskenmerken van de woning (65%)

**In hoeverre praat jij als aankoopmakelaar met je klanten over duurzaamheidskenmerken van de woning die ze op het oog hebben?**

Basis - Treedt vooral op als aankoopmakelaar of als allebei, n=402



■ (Zeer) weinig ■ Niet veel, niet weinig ■ (Zeer) veel

Hieronder zien we dat comfort door ruim drie kwart van de makelaars als argument wordt gebruikt bij het aanprijzen van de duurzame kenmerken van een woning (76%).

**Welke argumenten gebruik je bij het aanprijzen van de duurzame kenmerken van een woning?**

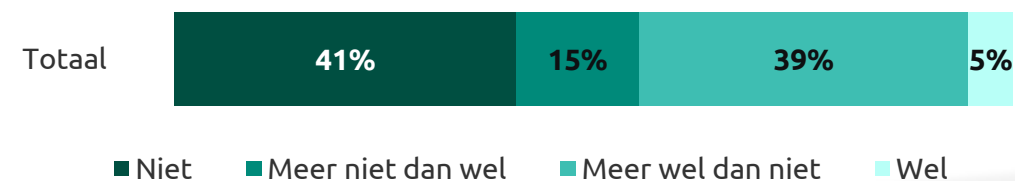
Basis - Treedt vooral op als verkoopmakelaar of als allebei, n=549



Echter, de uitzondering is dat de meeste makelaars geen effect zien van een gunstig energielabel (56%).

**In hoeverre heeft een gunstig energielabel invloed op de snelheid waarmee een woning wordt verkocht?**

Basis - Treedt vooral op als verkoopmakelaar of als allebei, n=549

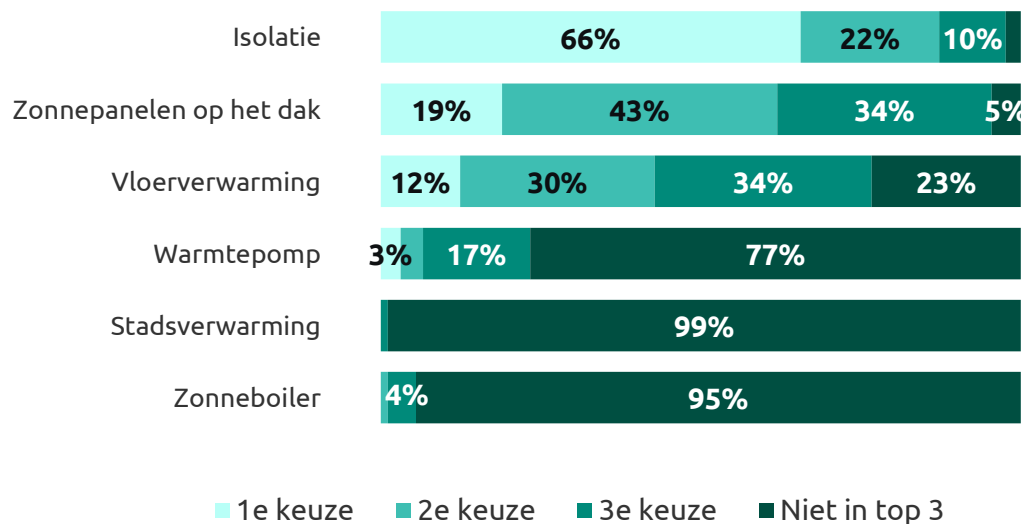


# Isolatie het meest positieve effect

In de onderstaande figuur zien we dat met name isolatie en zonnepanelen op het dak het meest positieve effect hebben op de verkoopprijs van een woning. Daarentegen zien we dat een zonneboiler en stadsverwarming het minst effect hebben.

## Wat zijn de drie belangrijkste eigenschappen die een positief effect hebben op de *verkoopprijs* van een woning

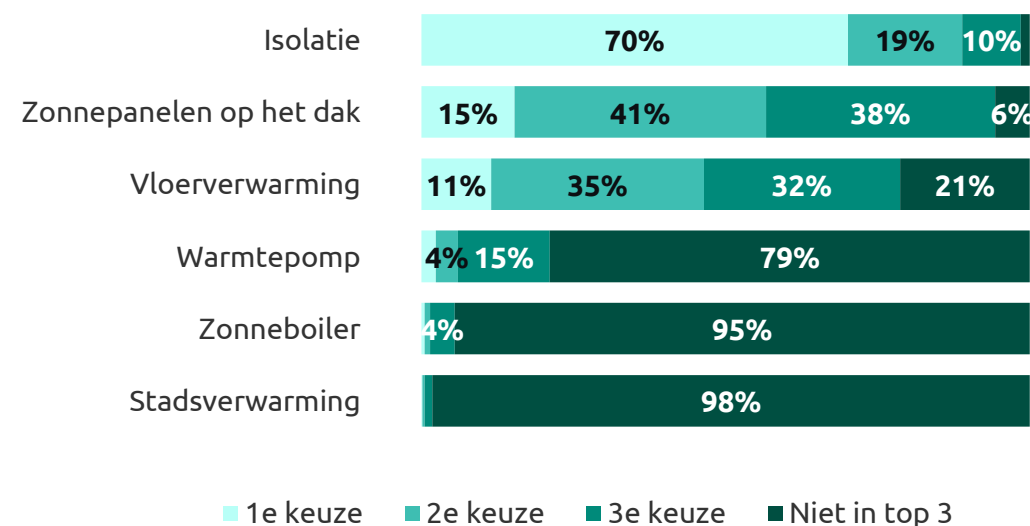
Basis - Treedt vooral op als verkoopmakelaar of als allebei, n=549



Het effect van duurzaamheidsmaatregelen op de verkoopsnelheid is vergelijkbaar met het effect op de prijs.

## Wat zijn de drie belangrijkste eigenschappen die een positief effect hebben op de *snelheid* waarmee een woning wordt verkocht

Basis - Treedt vooral op als verkoopmakelaar of als allebei, n=549



\* Om de leesbaarheid van de figuren te bevorderen zijn alle percentages lager dan 3% niet weergegeven.

# Effect verduurzaming op verkoopwaarde vaker besproken in landelijke gebieden

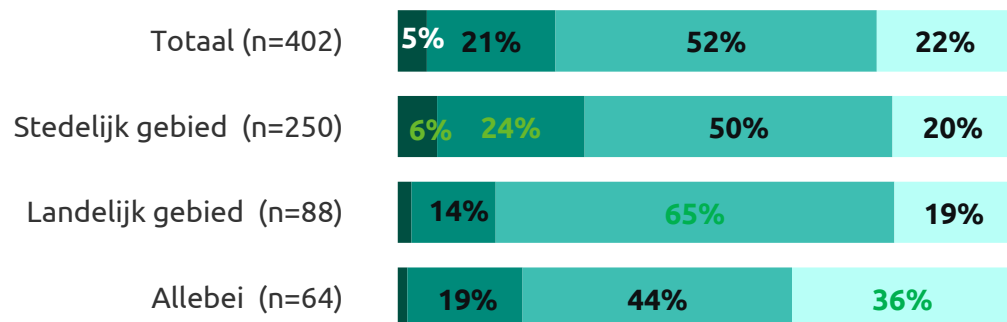
Over het algemeen bespreekt circa drie kwart van de aankoopmakelaars het effect van verduurzaming op de verkoopwaarde (74%).

Opvallend is dat makelaars uit de landelijke gebieden dit vaker bespreken dan de makelaars die enkel actief zijn in de stedelijke gebieden.

In de figuur hierboven zien we dat de duurzaamheidskenmerken een gematigde rol spelen in de adviezen die aankoopmakelaars geven. Een derde van de aankoopmakelaars geeft echter aan de deze duurzaamheidskenmerken en (zeer) grote rol spelen in hun advies.

## In hoeverre bespreek je het effect van verduurzaming op de toekomstige verkoopwaarde van een woning?

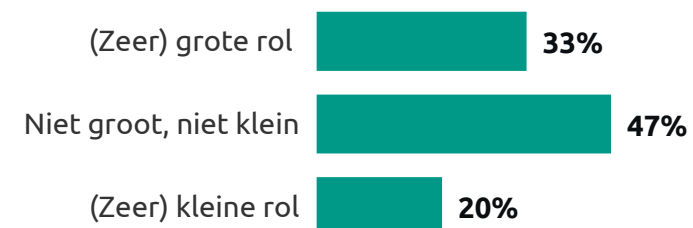
Basis - Treedt vooral op als aankoopmakelaar of als allebei, n=402



■ Niet ■ Meer niet dan wel ■ Meer wel dan niet ■ Wel

## Wanneer je als aankoopmakelaar optreedt, hoe groot is over het algemeen de rol van duurzaamheidskenmerken in de adviezen die je geeft?

Basis - Treedt vooral op als aankoopmakelaar of als allebei, n=402



\* Om de leesbaarheid van de figuren te bevorderen zijn alle percentages lager dan 3% niet weergegeven.

**Groen** = resultaat is significant **hoger** in vergelijking met andere groepen  
**Rood** = resultaat is significant **lager** in vergelijking met andere groepen

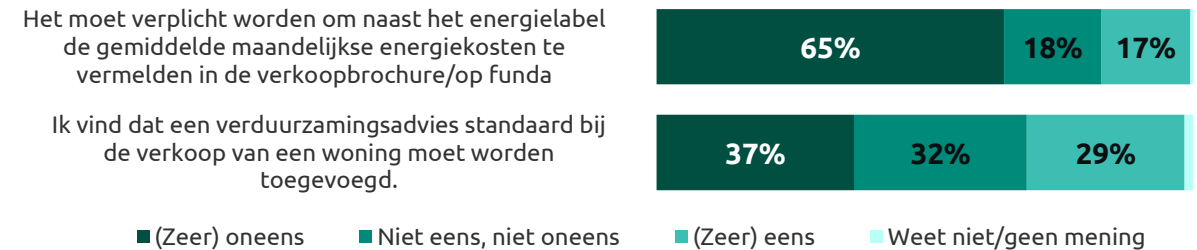
# Meerderheid ziet een rol voor de makelaars in verduurzamingsadvies

- De meningen omtrent verduurzamingsadvies zijn verdeeld. Zo geeft 37% aan het (zeer) oneens te zijn, 32% het niet eens of oneens en 29% het (zeer) eens te zijn met de stelling of verduurzamingsadvies bij de verkoop standaard moeten worden toegevoegd
- Makelaars vinden over het algemeen dat het vermelden van maandelijkse energiekosten niet verplicht moet worden (65%).

- Circa twee op de drie makelaars helpt zijn klanten graag bij het regelen van een energielabel (65%).
- Ruim twee derde van de makelaars vindt dat zij als makelaars een grotere rol kunnen spelen in het advies om woningen te verduurzamen (69%).

## In hoeverre ben je het eens met de volgende stellingen:

Basis - Allen, n=565



## In hoeverre ben je het eens met de volgende stellingen:

Basis - Allen, n=565



\* Om de leesbaarheid van de figuren te bevorderen zijn alle percentages lager dan 3% niet weergegeven.



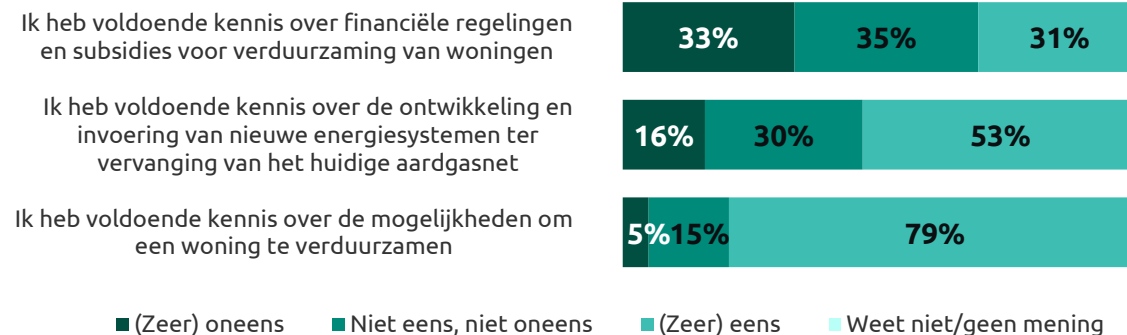
# Deel van de makelaars heeft informatiebehoefte

- Circa een derde van de makelaars is overtuigd van zijn kennis over financiële regelingen en subsidies voor verduurzaming (31%). Daarbij is circa de helft van de makelaars overtuigd van zijn of haar kennis over de ontwikkeling en invoering van energiesystemen (53%).
- Hoewel 79% van de makelaars aangeeft voldoende kennis te hebben over de verduurzaming van een woning, zien we ook dat er een relatief grote groep vindt dat zij niet alle benodigde kennis bezitten. Dit geldt met name voor kennis over financiële regelingen en subsidies, maar ook zeker voor kennis over de ontwikkeling en invoering van nieuwe energiesystemen.

- Circa twee op de vijf makelaars vindt dat een minder duurzaam huis in de toekomst steeds moeilijker verkoopbaar wordt (44%). Ook vindt circa een derde dat een niet duurzaam huis steeds minder waard wordt (31%).

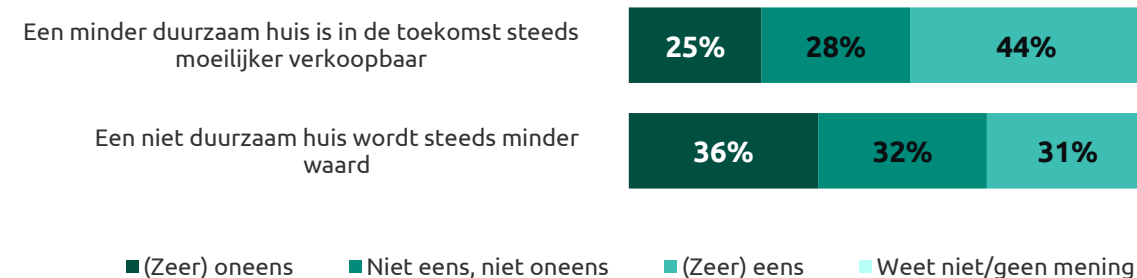
## In hoeverre ben je het eens met de volgende stellingen:

Basis - Allen, n=565



## In hoeverre ben je het eens met de volgende stellingen:

Basis - Allen, n=565



\* Om de leesbaarheid van de figuren te bevorderen zijn alle percentages lager dan 3% niet weergegeven.

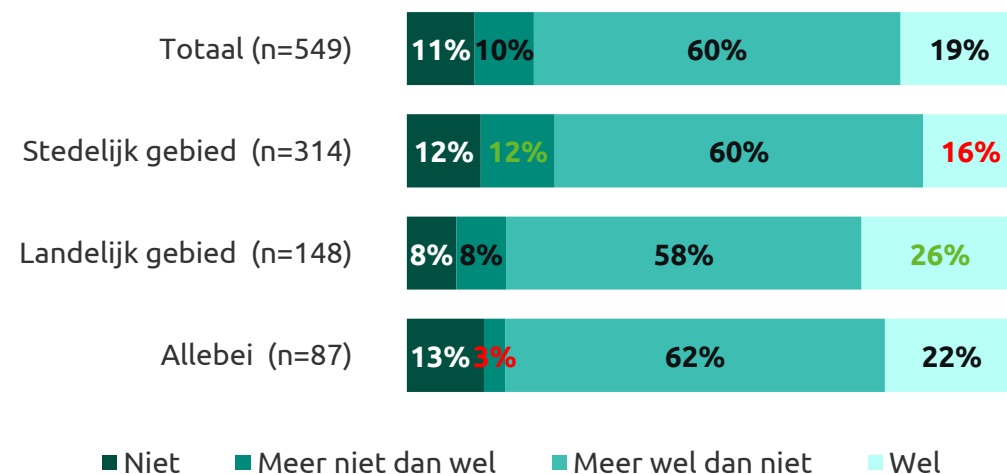
# Landelijke makelaars vinden verduurzaming positief voor de verkoopbaarheid en verkoopprijs

Het merendeel van de makelaars vindt dat verduurzaming een positief effect heeft op de verkoopbaarheid van een woning (79%).

Opvallend is dat makelaars uit de landelijke gebieden vaker vinden dat dit effect positief is dan makelaars uit de stedelijke gebieden.

## In hoeverre heeft verduurzaming een positief effect op de verkoopbaarheid van een woning?

Basis - Treedt vooral op als verkoopmakelaar of als allebei

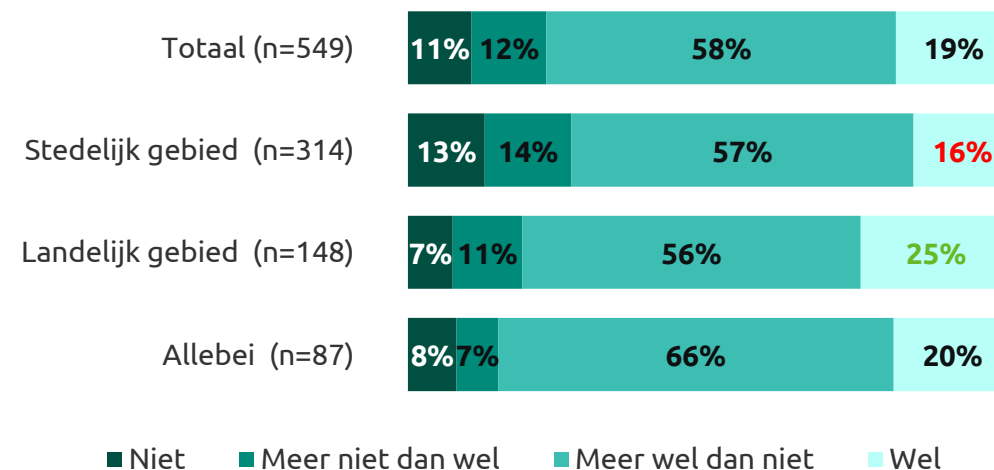


Ook in het kader van de verkoopprijs zien we dat de meeste makelaars een positief effect van verduurzaming zien (77%).

Makelaars uit de landelijke gebieden vinden verduurzaming echter vaker een positief effect hebben op de verkoopprijs dan makelaars uit de stedelijke gebieden.

## In hoeverre heeft verduurzaming een positief effect op de verkoopprijs van een woning?

Basis - Treedt vooral op als verkoopmakelaar of als allebei



**Groen** = resultaat is significant **hoger** in vergelijking met andere groepen  
**Rood** = resultaat is significant **lager** in vergelijking met andere groepen

# Open vragen

Aan de respondenten zijn een tweetal open vragen gesteld. Op deze sheet is een bloemlezing uit de gegeven antwoorden opgenomen.

**“Zie je een rol voor jezelf als makelaar in de verduurzamingsopgave / de energietransitie?”**

Ja is onlosmakelijk verbonden met je rol als makelaar en betrokkenheid bij verduurzaming.

Makelaars kunnen hierin een positieve rol hebben. Kopers kunnen adviezen meenemen in hun hypotheek. Dit traject/besluit tot renovatie en verduurzaming speelt zich allemaal af in een periode waar de makelaar bij betrokken is.

Ja je kunt een klant stimuleren, maar het echte advies moet bij een deskundige vandaan komen.

Ik denk dat wij als makelaars de consument aan de hand kunnen nemen om hen wegwijs te maken over hoe en waarom de duurzaamheidslag te maken waarmee woningen CO2 neutraal kunnen worden

Eerste aanspreekpunt om consumenten op weg te helpen. Niet om diep op de materie in te gaan want regels en regelingen, subsidies e.d. wijzigen vaak.



**Zie je een verdienmodel voor jezelf als makelaar in de verduurzamingsopgave / de energietransitie?**

Nee, te weinig rendement en teveel werk.

In de huidige markt heeft dit geen functie. Kopers zijn al blij als ze een woning kunnen aankopen en dan is er niet altijd geld over om te verduurzamen. Ik zie geen verdienmodel voor de makelaar op dit moment.

In leadverging en doorzetten naar installateurs.

Het is zoals met alle aspecten in de makelaardij van toegevoegde waarde. Verduurzaming is een van de vele aspecten in het rijtje, zoals locatie, bouwkundige staat etc..

Ja. Deelndiensten zijn zeer interessant voor makelaars.





# Bijlagen





# Bijlage

## Onderzoekstechnische informatie - kwantitatief

### **Veldwerkperiode**

Het veldwerk is uitgevoerd in de periode 26-05-2021 en 20-06 2021.

### **Methode respondentenselectie**

Uit een door de klant beschikbaar gesteld adressenbestand.

### **Incentives**

De respondenten hebben als geen incentive ontvangen.

### **Weging**

De onderzoeksdata zijn niet gewogen.

### **Responsverantwoording online onderzoek**

In de veldwerkperiode is aan 3610 personen een uitnodigingsmail verstuurd. Op de slotdatum van het veldwerk (zie bij Veldwerkperiode) was het gewenste aantal vragenlijsten ingevuld en is de toegang tot de vragenlijst op internet afgesloten.

### **Bewaartermijn primaire onderzoeksbestanden**

Digitaal beschikbare primaire onderzoeksbestanden worden tenminste 12 maanden na afronden van het onderzoek bewaard. Beeld- en geluidsopnames op cd en niet digitaal beschikbare schriftelijke primaire bestanden zoals ingevulde vragenlijsten, worden tot 12 maanden na afronden van het onderzoek bewaard.

### **Overige onderzoekstechnische informatie**

Overige onderzoekstechnische informatie en een exemplaar van de bij dit onderzoek gehanteerde vragenlijst is op aanvraag beschikbaar voor de opdrachtgever.

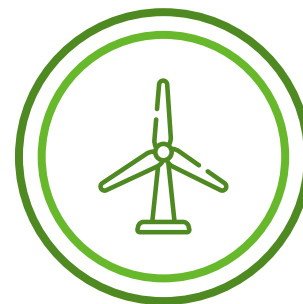
## Wij verminderen onze footprint



Motivaction  
is ISO 14001-  
gecertificeerd



Motivaction  
gebruikt  
energiezuinige  
auto's



Motivaction  
gebruikt groene  
stroom



Motivaction  
gebruikt uitsluitend  
papier met een FSC-  
label

# Auteursrecht

Het auteursrecht op dit rapport ligt bij de opdrachtgever. Voor het vermelden van de naam Motivaction in publicaties op basis van deze rapportage - anders dan integrale publicatie - is echter schriftelijke toestemming vereist van Motivaction International B.V.

## Beeldmateriaal

Motivaction heeft datgene gedaan wat redelijkerwijs van ons verwacht kan worden om de rechthebbenden op beeldmateriaal te achterhalen. Mocht u desondanks menen recht te kunnen doen gelden op gebruikt beeldmateriaal, neem dan contact op met Motivaction.

## Pers- en publicatiebeleid

Het vermelden van de naam van Motivaction in persberichten en/of andere publicaties over door Motivaction uitgevoerd onderzoek is gebonden aan een aantal voorwaarden, zoals vastgelegd in ons [Pers- en publicatiebeleid](#).

# Motivaction International B.V.

Marnixkade 109F  
1015ZL Amsterdam

Postbus 15262  
1001MG Amsterdam

020 589 83 83

[info@motivaction.nl](mailto:info@motivaction.nl)

[www.motivaction.nl](http://www.motivaction.nl)



**Weet wat mensen drijft.**

**motivaction**  
insights and strategy