

DE WONINGSCAN VOOR BESTAANDE GRONDGEBONDEN WONINGEN MET EEN LAAG ENERGIELABEL

Afstudeerscriptie

Ralph van Asselt
Vastgoed & Makelaardij
Versienummer v1.0
02-09-2023

Goos Makelaardij

Titelpagina

De woningscan voor bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel.

Product	Afstudeerscriptie
Datum	02-09-2023
Versie	v1.0

Gegevens auteur

Naam	Ralph van Asselt
Studentnummer	440794
E-mail	440794@student.saxion.nl
Telefoonnummer	+31 6 43 81 33 91
Woonplaats	Apeldoorn

Gegevens bedrijf

Bedrijf	Goos Makelaardij
Adres	Deventerstraat 67
Postcode	7322 JK, Apeldoorn
Bedrijfscoach	Dirk-Jan van Woerden
Functie	Mede-eigenaar / NVM Makelaar / Taxateur
Telefoonnummer	055 – 522 22 77
E-mail	Goos@goos.nl / Dirkjan@goos.nl

Gegevens onderwijsinstelling

Onderwijsinstelling	Saxion Hogeschool
Plaats	Enschede
Academie	Bestuur, Recht & Ruimte
Opleiding	Vastgoed en Makelaardij

Gegevens afstudeerbeoordelaars

1 ^e beoordelaar	A. Bus
2 ^e beoordelaar	R. ten Brinke

Samenvatting

Het Klimaatakkoord, de oorlog tussen Rusland en Oekraïne en de stijgende energieprijzen maken de energieprestatie van een woning hedendaags belangrijker. Vanwege de hoge energieprijzen worden woningen met een laag energielabel (C tot en met G) minder aantrekkelijk. De energieprestatie van een woning beïnvloed nu niet alleen de waarde, maar ook de verkooptijd van een woning. Vooral de verkopende makelaar van bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel merkt deze verandering.

Om de vertraging in het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel door een makelaar tegen te gaan, staat de volgende probleemstelling centraal in dit onderzoek: *“Hoe kan een makelaar met behulp van een woningscan voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel inzichtelijk maken welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden om het verkoopproces te ondersteunen?”*. Om tot een antwoord te komen is het onderzoek opgedeeld in vier deelvragen. De eerste drie deelvragen vormen het theoretisch kader en de laatste deelvraag het praktisch kader.

In de eerste deelvraag is het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar geanalyseerd. Een bestaande woning, is in tegenstelling tot nieuwbouw, een woning die reeds bewoond is of bewoond wordt. Grondgebonden woningen zijn, in tegenstelling tot appartementen, woningen die direct vanaf de straat benaderbaar zijn waarvan minstens één woonlaag grenst aan het straatniveau, ook wel maaiveld genoemd. Het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning omvat de noodzakelijke stappen die gemaakt dienen te worden vanaf het eerste contactmoment tussen de klant en makelaar en eindigend bij het afronden van een succesvolle verkoop van de woning, de overdracht. Voor de makelaar geldt na dit proces nog een extra stap; de nazorg ten behoeve van de verkopende partij of vragen van de kopende partij.

In de tweede deelvraag zijn de verduurzamingsmaatregelen geanalyseerd en opgesomd die toegepast kunnen worden op bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel. Het energielabel drukt door middel van een letter uit hoe energiezuinig een woning is, waarbij A positief en G negatief. Van energielabel C en lager kan gesproken worden over een laag energielabel. Verduurzaming van een woning vindt plaats door het treffen van maatregelen. Verduurzaming van de woning kan worden gerealiseerd door het isoleren van de woning, verbetering van de verwarmingssystemen, ventilatiemogelijkheden en het aanbrengen van zonnepanelen of een warmtepomp.

Door de theorie uit de eerste twee deelvragen te koppelen, wordt in de derde deelvraag het concept beroepsproduct duidelijk. De woningscan zal gedurende het verkoopproces tijdens stap 3 en 4 van toegevoegde waarde zijn, namelijk bij de aanmelding en gedurende bezichtigingen. De woningscan geeft zich vorm middels het invullen van een opnameblad (te vinden in bijlage 6). De makelaar maakt inzichtelijk welke verduurzamingsmaatregelen getroffen kunnen worden voor bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel. De scan analyseert eerst de huidige staat van duurzaamheid van de woning, om vervolgens te kijken waar ruimte voor verbetering is. De geselecteerde maatregelen worden voorzien van een kosten- en besparingsindicatie en de subsidiemogelijkheden. De woningscan wordt afgerond met een nieuwe fictieve waardebepaling van de betreffende

woning waar de geselecteerde verduurzamingsmaatregelen reeds hebben plaatsgevonden. De concept woningscan is visueel weergegeven in paragraaf 4.3.

In de vierde deelvraag wordt de concept woningscan getoetst in de praktijk door middel van tien interviews met experts, zoals makelaars, energie-adviseurs, aannemers en een hypotheekadviseur. De woningscan is getoetst en krijgt van experts bevestigd dat het een toegevoegde waarde in het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel biedt. Enkele verbeteringen zijn doorgevoerd om tot een definitief beroepsproduct te komen. De definitieve woningscan is visueel weergegeven in paragraaf 5.4 en het definitieve opnameblad in bijlage 10.

Tot slot is aanbevolen aan de opdrachtgever om de woningscan te gebruiken in het verkoopproces van bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel. Wel wordt aanbevolen om de mate van bruikbaarheid per prijsklasse woning af te wegen. Mogelijk hebben starters meer baat bij een woningscan dan doorstromers met overwaarde of kopers in het hogere segment woningen. Ook wordt aanbevolen om de prijs van de woningscan naar de klant laagdrempelig te houden. Indien de woningscan een goed overzicht biedt, kan het de vertraging in het verkoopproces verminderen en zal uiteindelijk tijd gewonnen worden.

Voorwoord

Voor u ligt het afstudeeronderzoek “De woningscan voor bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel”. Deze scriptie is geschreven om te voldoen aan de afstudeereisen van de opleiding Vastgoed & Makelaardij op de Hogeschool Saxion te Enschede.

Het onderzoek is geschreven voor verkoopmakelaars die vertraging merken bij de verkoop van bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel. Goos Makelaardij te Apeldoorn houdt zich ook bezig met de verkoop van deze woningen en ervaart de bovengenoemde vertraging. Binnen dit bedrijf ben ik bezig geweest met het onderzoeken hoe de woningscan het beste inzicht kan geven op welke verduurzamingsmaatregelen er kunnen worden toegepast op bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel ten behoeve van het verkoopproces door een makelaar.

Gedurende dit onderzoek ben ik begeleid en ondersteund door twee begeleiders. Als teken van mijn waardering, wil ik in het bijzonder mijn praktijkbegeleider, Dirk-Jan van Woerden, en schoolbegeleider, Andre Bus, bedanken voor de begeleiding en (mentale) ondersteuning gedurende dit afstudeerproces. Daarnaast wil ik ook mijn andere collega Remi Goos bedanken voor de steun en adviezen waarvan hij mij deze periode heeft voorzien.

Tot slot gaat mijn dank uit naar alle experts en consumenten die ik heb mogen interviewen. Zonder de respondenten was mijn onderzoek niet compleet geweest. Ik heb hier veel bevestiging en bruikbare informatie uit kunnen halen.

Ik wens u veel leesplezier toe.

Ralph van Asselt

Apeldoorn, 2 september 2023

Inhoudsopgave

<i>Begrippenlijst</i>	- 8 -
1 Inleiding woningscan	- 9 -
1.1 Aanleiding.....	- 10 -
1.2 Probleemanalyse	- 12 -
1.3 Doelstellingen, probleemstelling en deelvragen	- 12 -
1.4 Onderzoeksmodel en onderzoeksmethodiek.....	- 14 -
1.6 Onderzoekskwaliteit	- 17 -
1.7 Leeswijzer	- 18 -
2 Het verkoopproces van bestaande grondgebonden woningen door de makelaar	- 19 -
2.1 Inleiding	- 20 -
2.2 De makelaar van bestaande grondgebonden woningen	- 20 -
2.3 Woningbeoordeling	- 21 -
2.4 Het verkoopproces	- 22 -
2.4.1 Vertraging van het verkoopproces.....	- 24 -
2.5 Deelconclusie	- 25 -
3 Verduurzaming van woningen met een laag energielabel	- 27 -
3.1 Inleiding	- 28 -
3.2 Woningverduurzaming	- 28 -
3.3 Energielabel	- 28 -
3.4 Verduurzamingsmaatregelen	- 29 -
3.5 Deelconclusie	- 32 -
4 De concept woningscan	- 33 -
4.1 Inleiding	- 34 -
4.2 Theoretisch kader	- 34 -
4.3 Concept woningscan.....	- 35 -
4.3.1 De toelichting op de woningscan.....	- 38 -
4.4 Deelconclusie	- 41 -
5 De definitieve woningscan	- 42 -
5.1 inleiding	- 43 -
5.2 opzet interviewmethode	- 43 -
5.3 resultaten interviews	- 45 -
5.4 Definitief beroepsproduct	- 47 -
5.4.1 Visualisatie definitieve woningscan	- 48 -
5.5 Deelconclusie	- 51 -
6 Conclusie, evaluatie en aanbevelingen	- 52 -
6.1 Inleiding	- 53 -
6.2 Conclusie.....	- 53 -

6.3 <i>Evaluatie</i>	- 55 -
6.3.1 Evaluatie theoretisch kader	- 55 -
6.3.2 Evaluatie praktisch kader.....	- 56 -
6.3.3 methodologische verantwoording	- 57 -
6.4 <i>Aanbevelingen</i>	- 58 -
6.4.1 Aanbevelingen opdrachtgever	- 58 -
6.4.2 Aanbevelingen ten aanzien van externe doel.....	- 59 -
6.4.3 Aanbevelingen toekomstig onderzoek.....	- 59 -
Literatuurlijst	- 61 -
Bijlagen	- 66 -
1. <i>Woningwaarde</i>	- 67 -
2. <i>Toelichting bij verkoopproces</i>	- 72 -
3. <i>Voorbeeld energielabel</i>	- 74 -
4. <i>Kosten- en besparingsoverzicht</i>	- 75 -
5. <i>Vorbereidingsmail respondenten interviews</i>	- 79 -
6. <i>Concept opnameblad woningscan</i>	- 81 -
7. <i>Interviewvragen</i>	- 84 -
8. <i>Interviews experts</i>	- 86 -
Interview 1	- 86 -
Interview 2	- 89 -
Interview 3	- 91 -
Interview 4	- 94 -
Interview 5	- 97 -
Interview 6	- 100 -
Interview 7	- 104 -
Interview 8	- 107 -
Interview 9	- 110 -
Interview 10	- 113 -
9. <i>Interview consumenten</i>	- 117 -
10. <i>Opnameblad definitieve woningscan</i>	- 120 -

Begrippenlijst

Begrip	Definitie
Bestaande woning	In tegenstelling tot nieuwbouw, zijn bestaande woningen reeds bewoond of zijn bewoond
Brainbay	Beheerder van de omvangrijkste en meest actuele vastgoeddatabase van Nederland
Courtage	De vergoeding na een succesvolle verkoop van de woning voor de makelaar
Energielabel	Drukt door middel van een letter uit hoe energiezuinig een woning is, waarbij A positief en G negatief
Funda	Online platform met het grootste aanbod woningen die te koop staan
Grondgebonden woning	In tegenstelling tot appartementen, woningen die direct vanaf de straat benaderbaar zijn waarvan minstens één woonlaag grenst aan het straatniveau, ook wel maaiveld genoemd
Nederlandse Coöperatieve Vereniging Makelaars en Taxateurs (NVM)	De grootste Nederlandse organisatie van makelaars
Makelaar	Tussenpersoon die het aan- en verkoopproces van een begeleidt of uitvoert tegen een vergoeding, de courtage.
Milieu Centraal (organisatie)	Door de overheid gefinancierde organisatie die zowel de overheid zelf als consumenten voorziet van actuele informatie over milieu en energie.
Verduurzamen (van woningen)	Het duurzaam maken van een woning ten behoeve van de energieprestatie, bijvoorbeeld door isolatie of energieopwekking.
Verkoopproces	De nodige stappen die door verkoper gevolgd moeten worden om hetgeen te verkopen succesvol aan een potentiële koper te verkopen.

HOOFDSTUK 1

Inleiding woningscan

1.1 Aanleiding

In de afgelopen 130 jaar is de gemiddelde temperatuur op aarde met 1 graad gestegen (Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, 2023a). In het klimaatakkoord van Parijs is vastgelegd dat de opwarming van de aarde beperkt moet worden tot minder dan twee graden Celcius ten opzichte van het pre-industriële tijdperk. Het streven is om de opwarming beperkt te houden tot anderhalve graad. Het Klimaatakkoord biedt maatregelen op de klimaatveranderingen. Dit akkoord heeft ook invloed op de woningmarkt. Het Klimaatakkoord is een deel van het Nederlandse klimaatbeleid en is ingeschakeld als gevolg van de huidige klimaatverandering met als doel het terugdringen van de uitstoot. Zo moeten bijvoorbeeld in de woningsector anderhalf miljoen woningen voor 2030 verduurzaamd zijn (Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, 2023b).

De wereldwijde economie kwam na herstel van de coronacrisis langzamerhand weer op gang waardoor de energievraag toenam. De reducering van de gaslevering van Rusland en inval van Rusland op Oekraïne heeft de energiemarkt verder op zijn kop gezet. Ook in Nederland voelt de economie veel van de internationale schokken die Rusland veroorzaakt. Een schatting luidt dat ongeveer 15% van het gas in Nederland door Rusland werd geleverd (Pure Energie, 2023). De Nederlandse energie- en gasprijzen stijgen flink en zijn in een jaar tijd verdrievoudigd. De gehele Nederlandse economie merkt gevolgen van de stijgende energieprijzen. Deze stijging heeft ook invloed op de vastgoedmarkt. Zowel in de commerciële vastgoedmarkt als de woningmarkt worden gevolgen ervaren (Wolthuis, 2022).

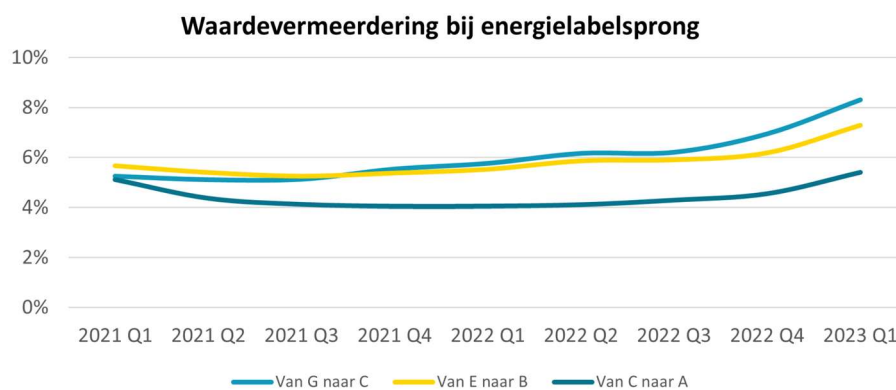
Op de woningmarkt hebben de stijgende energieprijzen gevolgen. Vooral de bestaande “oude” woningen ervaren meer gevolgen van de hoge energieprijzen (van Campenhout, 2022). De energieprijzen hebben ook invloed op het verkoopproces van een woning. Woningen met een laag energielabel worden minder aantrekkelijk en daardoor minder goed verkoopbaar dan woningen met een hoog energielabel. Woningen die niet energiezuinig zijn zorgen vaak voor een langer verkoopproces dan bij energiezuinige woningen (Brainbay, 2023). De woningen worden minder aantrekkelijk, omdat de maandlasten vele malen hoger zullen zijn dan bij een energiezuinige woning en de financieringsmogelijkheden bij een woning met een laag energielabel beperkter zijn. Potentiële kopers zullen de afweging tot het verduurzamen van de woning moeten maken (van der Lee, 2022).

Er is een relatie tussen de energieprestatie en de waarde en verkooptijd van een woning. Woningen met een laag energielabel in de huidige woningmarkt zijn minder aantrekkelijk dan woningen met een hoog energielabel. De woningen blijven langer te koop staan wat voor een langere verkooptijd zorgt. Dit kan leiden tot onrust bij de verkoper en een lagere verwachte verkoopopbrengst (Funda, 2023c).

De energieprestatie van een woning gaat een steeds belangrijkere rol spelen voor de woningwaarde. Woningzoekenden kijken naar verduurzaamde woningen met het oog op lagere maandlasten, maar ook om zelf de verduurzamingsmaatregelen niet te hoeven uitvoeren na het kopen van een woning met een lager label. Als gevolg van het Klimaatakkoord, de gestegen energieprijzen en bouwmaterialen wordt het kopen van een energiezuinige woning steeds aantrekkelijker (Funda, 2023c). Volgens Funda wordt er dit jaar 260% meer gefilterd op woningen met een specifiek energielabel van A, B of C dan voorgaand jaar (Funda, 2022). Onder een laag energielabel kan worden verstaan een label van D of lager.

Alle labels daarboven worden volgens de huidige normen gezien als woningen met een redelijk laag, laag of zeer laag energieverbruik (Funda, 2023c).

Uit een analyse uitgevoerd op 4 mei 2023 door Brainbay, een organisatie die beschikt over de meest actuele en complete woningmarktinformatie van Nederland, blijkt dat het nemen van energiebesparende maatregelen leidt tot flinke waardevermeerderingen van de woningen¹. Zo kent een zogenoemde “labelsprong” als gevolg van verduurzamingsmaatregelen van G naar label C een waardesprong van gemiddeld 8,3% in het eerste kwartaal van 2023, waar dit vorig kwartaal nog 6,9% was. Een tweede voorbeeld is de waardevermeerdering bij een verbetering van het label van C naar label A. Vorig kwartaal bedroeg deze waardevermeerdering gemiddeld 4,5% en in het eerste kwartaal van 2023 gemiddeld 5,4% (Brainbay, 2023). In onderstaande grafiek is de waardevermeerdering bij drie verschillende energielabelsprongen visueel weergegeven met drie verschillende lijnen, namelijk sprong G naar C (lichtblauw), E naar B (geel) en C naar A (donkerblauw). De weergegeven waardevermeerdering is exclusief de investeringskosten van de energiebesparende maatregelen.



Figuur 1.1 Waardevermeerdering bij energielabel sprong, bron: (Brainbay, 2023).

Doordat energiezuinige woningen aantrekkelijker worden, blijven de woningen met slechtere energieprestaties langer op de markt staan. Wanneer dergelijke woningen geen kopers trekken, kan de verkoper een prijswijziging invoeren of ervoor kiezen om de woning zelf te verduurzamen ten behoeve van de verkoop. Volgens de analyse van Brainbay bedraagt de gemiddelde verkooptijd van een woning in het laatste kwartaal van 2022 met een label A of hoger t/m C 25 dagen. De gemiddelde verkooptijd voor een woning met label D of E bedraagt 27 dagen en voor woningen met F en G bedraagt de gemiddelde verkooptijd 28 tot 30 dagen. Voor het eerste kwartaal van 2023 zijn de cijfers omtrent de gemiddelde verkooptijd van een woning per label nog niet inzichtelijk, maar uit de bovengenoemde verkooptijden kan worden geconcludeerd dat het energielabel invloed heeft op de verkooptijd van een woning, een energiezuinige woning heeft gemiddeld gezien een kortere verkooptijd nodig dan een woning met een laag label (Brainbay, 2023).

¹ In deze analyse zijn de cijfers gebaseerd op cijfers van vergelijkbare objecten. Dit zijn objecten met dezelfde woningeigenschappen zoals locatie, grootte, en bouwjaar (Brainbay, 2023).

1.2 Probleemanalyse

Goos Makelaars is een makelaarskantoor gevestigd in Apeldoorn dat zich momenteel alleen richt op de woningmarkt. Het bedrijf is sinds een paar jaar door Ben Goos verkocht aan zijn zoon Remi Goos en compagnon Dirk-Jan van Woerden. Als NVM-makelaar richt het bedrijf zich vooral op de aan- en verkoop van woningen, maar houdt zich waar nodig ook bezig met verhuur en taxaties. Ook kan men voor een onafhankelijk hypotheekadvies op kantoor bij Goos terecht bij Lex de Vries. Om het beoogde resultaat voor klanten te behalen, staat vakwerk centraal bij Goos Makelaardij.

De energieprestatie van een woning is een belangrijke factor geworden dat volgens Goos steeds meer invloed krijgt op het verkoopproces van een woning. Een laag energielabel brengt een aantal nadelen met zich mee gedurende het verkoopproces van een woning. Momenteel is het voor Goos nog niet duidelijk wat de verkoopbaarheid van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel kan verbeteren en de vertraging die deze woningen opleveren in het verkoopproces te minimaliseren.

Door het probleem te onderzoeken en verduurzamingsmaatregelen in kaart te brengen die kunnen worden toegepast op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel, hoopt Goos Makelaars door middel van het toepassen van een woningscan het verkoopproces te kunnen optimaliseren en de verkoopbaarheid van bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel te verbeteren.

1.3 Doelstellingen, probleemstelling en deelvragen

Hieronder komen de doelstelling, probleemstelling en de deelvragen aan bod. De deelvragen vloeien voort uit de probleemstelling, dit zijn vragen die een handvat bieden voor het beantwoorden de beantwoording hiervan.

Doelstelling

De doelstelling wordt opgesplitst in een interne en externe doelstelling. De interne doelstelling betreft de doelstelling voor de onderzoeker. De externe doelstelling is het doel wat de opdrachtgever (Goos Makelaardij) beoogt te behalen met het onderzoek.

Interne doelstelling: Het opstellen van een woningscan om de verduurzamingsmaatregelen die toegepast kunnen worden op bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel inzichtelijk te maken om daarmee de verkoopbaarheid te verbeteren en vertraging in het verkoopproces van deze woningen door een makelaar tegen te gaan.

Externe doelstelling: Goos Makelaardij wil zich onderscheiden als makelaarskantoor in Apeldoorn door middels het inzetten van een woningscan verduurzamingsmaatregelen inzichtelijk te krijgen waardoor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel beter verkoopbaar zal worden. De woningscan dient de vertraging van het verkoopproces dat een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel tegenwoordig vaak oploopt te minimaliseren.

Probleemstelling

De probleemstelling wordt ook wel de hoofdvraag genoemd. Deze wordt gaandeweg dit onderzoek beantwoord. De probleemstelling volgt uit het interne doelstelling en wordt in de conclusie van het onderzoek beantwoord. De probleemstelling in dit onderzoek zal zijn:

“Hoe kan de makelaar met behulp van een woningscan voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel inzichtelijk maken welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden om het verkoopproces te ondersteunen?”

Deelvragen

De hoofdvraag wordt stapsgewijs beantwoord. Om op een duidelijk antwoord te komen, wordt de probleemstelling afgebakend in deelvragen. Deelvragen 1, 2 en 3 zullen het theoretisch kader afbakenen en deelvraag 4 het praktische kader.

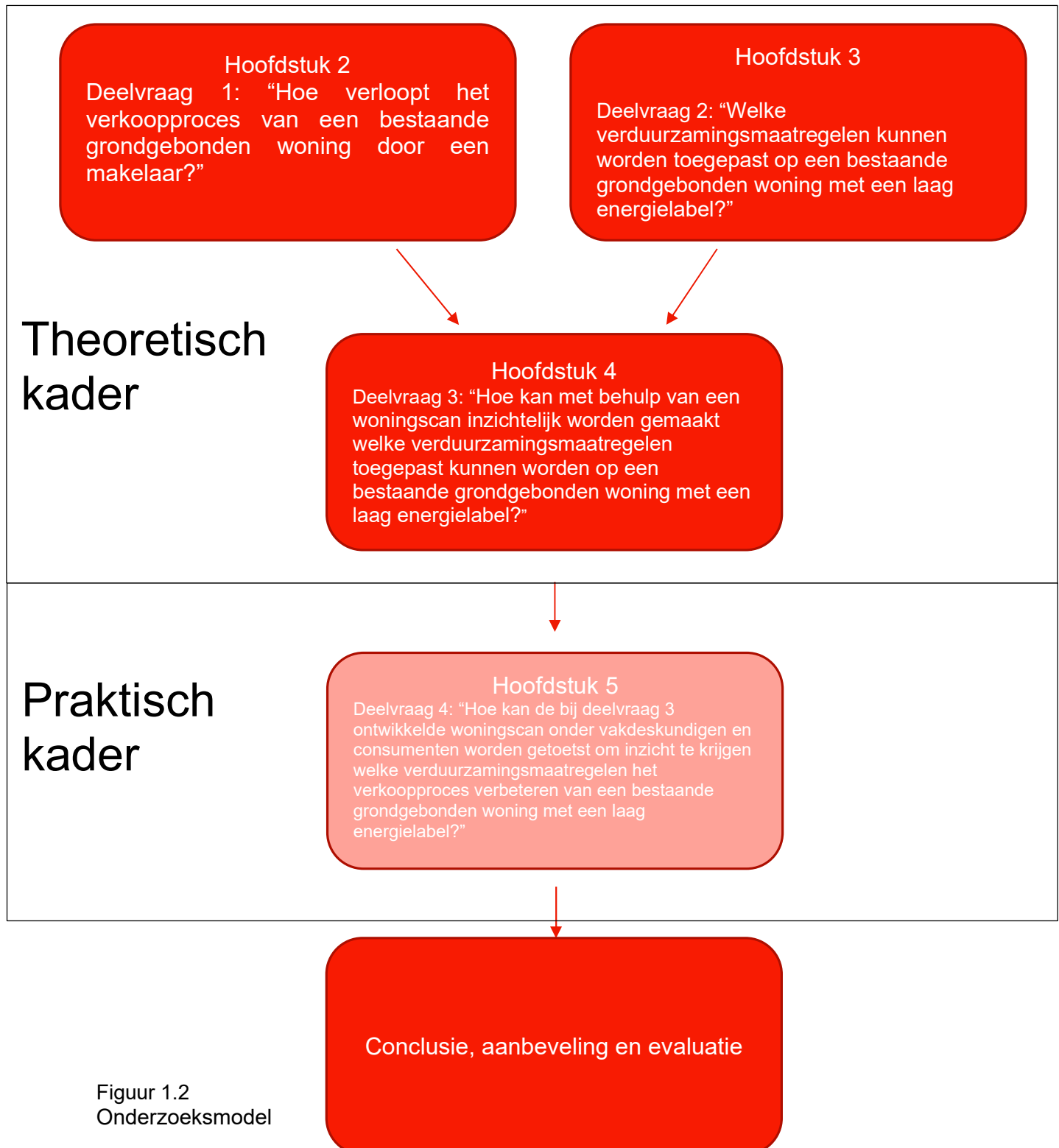
1. Hoe verloopt het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar?
2. Welke verduurzamingsmaatregelen kunnen worden toegepast voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?
3. Hoe kan met behulp van een woningscan inzichtelijk worden gemaakt welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?
4. Hoe kan de bij deelvraag 3 ontwikkelde woningscan onder vakdeskundigen* en consumenten** worden getoetst om inzicht te krijgen welke verduurzamingsmaatregelen het verkoopproces verbeteren van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?

4* vakdeskundigen = makelaars, aannemers, energie-experts, hypotheekadviseur

4** consumenten = woningverkopers, woningkopers

1.4 Onderzoeksmodel en onderzoeksmethodiek

In onderstaand onderzoeksmodel wordt een visualisatie weergegeven van het onderzoek. Hierin geeft donkerrood het theoretische kader aan en lichtrood het praktische kader. In het model zijn de relaties tussen de deelvragen af te lezen. In het onderzoek zal hoofdstuk een bestaan uit het plan van aanpak, om die reden begint deelvraag een in hoofdstuk twee. **Donkerrood bakent het theoretisch kader van het onderzoek af en lichtrood het praktisch kader.**



Figuur 1.2
Onderzoeksmodel

Onderzoeksmethodiek

Hieronder wordt de opzet van het onderzoek duidelijk. In de onderzoeksaanpak per deelvraag wordt beschreven hoe de deelvragen gedurende dit onderzoek zijn beantwoord.

Onderzoeksaanpak per deelvraag

De deelvragen vormen handvatten voor het beantwoorden van de hoofdvraag. Elke deelvraag vereist een andere methode van onderzoek en een andere aanpak. Hieronder wordt per deelvraag de onderzoeksmethode en onderzoeksactiviteiten genoemd.

Deelvraag 1: “Hoe verloopt het verkoopproces van een woning door een makelaar?”

De eerste deelvraag is middels literatuuronderzoek beantwoord. Het literatuuronderzoek voor deze deelvraag bestaat uit secundaire analyses. Dit zijn analyses waar bronnen gebruikt die al verzameld zijn door andere onderzoekers (ook wel secundaire waarneming genoemd) (Verhoeven, 2022). Tijdens dit onderzoek worden begrippen die van belang zijn uitgelegd en ondersteund door bronnen.

Om de deelvraag goed te kunnen beantwoorden worden in dit hoofdstuk allereerst de begrippen makelaar en bestaande grond gebonden woning geoperationaliseerd. Zoals in de aanleiding benoemd, krijgt de energieprestatie van een woning steeds meer invloed op de waarde van de woning. Omdat de waardebepaling van een woning een belangrijke stap in het verkoopproces van een woning omvat, wordt in paragraaf drie omschreven hoe de waarde van een woning tot stand komt. De invloed van de energie-efficiëntie van de woning op de waarde is in paragraaf 4 geanalyseerd. Ook de andere factoren die invloed hebben op de waarde van een woning hebben zoals fysieke, geografische, regionale en lokale factoren, zijn (kort) geanalyseerd zodat het beeld van de invloeden op de waarde van een woning compleet is. Tot slot is in paragraaf vier het verkoopproces van een woning stapsgewijs beschreven. Het is belangrijk om het verkoopproces van een woning goed te omschrijven, omdat de uiteindelijke woningscan een tool zal zijn dat tijdens dit verkoopproces toegepast kan worden door makelaars.

De volgende bronnen worden als relevant gezien bij het beantwoorden van deze deelvraag: betekenis courtage (Van Dale, z.d.), werkzaamheden makelaar (Funda, 2023d), verkoopproces van een woning (NVM, 2023b), Funda verkoopproces woning (Funda, 2023a), (CBS, 2023b), beleidsregels grondgebonden woningen (Overheid, 2019), invloed energielabel op waarde (Brainbay, 2023), benodigde documenten voor verkoop woning (Funda, 2023e), woningmarkt analyse tweede kwartaal 2023 (CBS, 2023b).

Deelvraag 2: “Welke verduurzamingsmaatregelen kunnen worden toegepast op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”

De tweede deelvraag wordt net als de eerste deelvraag middels literatuuronderzoek beantwoord. Het literatuuronderzoek voor deze deelvraag bestaat uit secundaire analyses. Dit zijn analyses waar bronnen gebruikt die al verzameld zijn door andere onderzoekers (ook wel secundaire waarneming genoemd) (Verhoeven, 2022). Data is geanalyseerd om inzicht te krijgen van de mogelijke verduurzamingsmogelijkheden voor grondgebonden woningen. In het beantwoorden van deze deelvraag is allereerst verduurzaming van een woning in zijn algemeenheid gedefinieerd. Vervolgens wordt het begrip (laag) energielabel gedefinieerd. Tot slot zijn de verschillende mogelijke verduurzamingsmaatregelen voor een grondgebonden

woning omschreven met daarbij een kosten- en besparingsindicatie per maatregel. De informatie omtrent de mogelijke verduurzamingsmaatregelen vormen uiteindelijk een basis om met het beroepsproduct “de woningscan” tot een resultaat te kunnen komen.

De volgende bronnen worden als relevant gezien bij het beantwoorden van deze deelvraag: het klimaatakkoord per sector (Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, 2023b), klimaatakkoord (Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, 2023a), de gevalideerde database gids va Milieu Centraal (Milieu Centraal, 2023c) en soorten isolatie (Milieu Centraal, 2023d), subsidiemogelijkheden zonnepanelen (Rijksoverheid, 2023b), deurisolatie (Solvari, 2023), zuinige cv-ketels (Gaslicht, 2023), verklaring energieprijzen (Pure Energie, 2023).

Deelvraag 3: “Hoe kan met behulp van een woningscan inzichtelijk worden gemaakt welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”.

Om de derde deelvraag te beantwoorden is net als bij deelvraag een en twee gebruik gemaakt van secundaire analyses. De secundaire analyse vloeit hier uit het resultaat van deelvraag 1 en 2 voort. Met de belangrijkste opgehaalde informatie middels het literatuuronderzoek in deelvraag 1 en 2 wordt het theoretisch kader gevormd. Met dit theoretische kader kan in deze deelvraag een concept van de woningscan worden opgesteld die inzicht biedt in de verduurzamingsmogelijkheden van een woning met een laag energielabel met daarbij een globale indicatie van de kosten hiervan. Er zijn in dit hoofdstuk geen nieuwe bronnen gebruikt.

Deelvraag 4: “Hoe kan de bij deelvraag 3 ontwikkelde woningscan onder vakdeskundigen en consumenten worden getoetst om inzicht te krijgen welke verduurzamingsmaatregelen het verkoopproces verbeteren van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”

Bij het beantwoorden van deze vierde (praktische) deelvraag is gebruik gemaakt van fieldresearch. De fieldresearch wordt middels half-gestructureerde interviews gedaan. Dit houdt in dat er voorafgaand een vragenlijst wordt opgesteld met zowel algemene als beroepsproduct gerelateerde open en gesloten vragen. Daarnaast is doorgevraagd bij interessante antwoorden en zijn aanvullende vragen per respondentdoelgroep gesteld (Verhoeven, 2022). Meerdere interviews zijn afgelegd met energie(label)experts, een hypotheekadviseur, aannemers en makelaars om de woningscan optimaal te toetsen. Deze partijen spelen allemaal een belangrijke rol bij het verkoopproces van een woning en kunnen daarom het concept toetsen. Door de woningscan te toetsen door andere makelaars te interviewen, geeft het inzicht hoe het beroepsproduct door andere makelaars wordt bekeken op bruikbaarheid. Ook wordt gecheckt of deze makelaars het probleem herkennen. Daarnaast kunnen eventuele bruikbare tips en aanpassingen worden doorgevoerd. De energie-experts kunnen bevestigen of de woningscan een goed beeld kan geven omtrent de verduurzamingsmaatregelen voor de woning. Een aannemer kan bevestigen of de woningscan alle verduurzamingsmaatregelen goed in kaart brengt. Daarnaast wordt getoetst of de woningscan een goede prijsindicatie geeft voor de verduurzamingsmaatregelen die getroffen zullen worden op basis van kengetallen per woningtype. Om de woningscan te optimaliseren zijn er vijf woningverkopers en vijf woningzoekenden kort geïnterviewd om te kijken of zij de toegevoegde waarde van de woningscan kunnen bevestigen vanuit het perspectief van de klant van de makelaar of de potentiële koper. Deze korte interviews zijn

gedaan met woningverkopers om te kijken of een woningscan het verkoopproces van hun woning kan of had kunnen optimaliseren. Daarnaast zijn woningkopers, zoals aankoopklanten geïnterviewd omdat het perspectief van de aankopende partij inzichtelijk maakt wat gewenst wordt aan bod te komen in de woningscan. De interviews met consumenten gelden enkel ter bevestiging van de toegevoegde waarde. Er vinden geen aanpassingen of verbeteringen aan de hand van deze interviews. Aan de hand van de resultaten van de interviews is de concept woningscan aangepast en definitief gemaakt.

Er zijn bij het beantwoorden van deze deelvraag geen nieuwe theoriebronnen gebruikt. Bij het voorbereiden van de interviews is het boek “Wat is onderzoek?” van Verhoeven geraadpleegd (Verhoeven, 2022).

1.6 Onderzoekskwaliteit

In deze paragraaf wordt toegelicht hoe de kwaliteit van het onderzoek is gewaarborgd en hoe dit binnen het onderzoeksrapport is gerealiseerd. Het waarborgen van de kwaliteit in dit onderzoek omvat drie belangrijkste criteria, namelijk betrouwbaarheid, validiteit en bruikbaarheid (Verhoeven, 2022).

Om een zo hoog mogelijke onderzoekskwaliteit te realiseren, is gedurende dit onderzoek bij het theoretisch kader (de eerste 3 deelvragen) gebruik gemaakt van meerdere bronnen. Door vanuit meerdere betrouwbare bronnen gewonnen informatie te bevestigen, zijn er betere conclusies gevormd en wordt zowel de betrouwbaarheid als de interne validiteit versterkt (Verhoeven, 2022). Daarnaast is tijdens het theoretisch kader de begripsvaliditeit gewaarborgd door alle belangrijke begrippen uit de onderzoeksdeelvragen te operationaliseren. De belangrijkste begrippen worden afgebakend.

De betrouwbaarheid van dit onderzoek is versterkt door het afnemen van interviews met experts. Zo zijn meerdere experts geïnterviewd, om vanuit meerdere perspectieven resultaat te krijgen. De expertise van deze experts op het gebied van de woningmarkt en het verduurzamen van woningen zorgt ervoor dat zij de juistheid van de onderzochte hypotheses kunnen bevestigen en vergroot hiermee gelijktijdig de externe validiteit van het onderzoek. Tot slot is de betrouwbaarheid van de resultaten van de interviews gecheckt door te kijken of het aansluit op de wens van consumenten, namelijk woningverkopers en kopers.

Om er voor te zorgen dat de bruikbaarheid van dit onderzoek gewaarborgd blijft, is de opdrachtgever gedurende het hele onderzoek nauw betrokken geweest. Bovendien is het onderzoek ook gecontroleerd op bruikbaarheid door de schoolbegeleider van Saxion. Het feit dat het onderzoek door twee verschillende partijen is gecontroleerd, versterkt de positie van de bruikbaarheid van het onderzoek (Verhoeven, 2022). Tot slot draagt een toetsing onder experts middels interviews bij aan de bruikbaarheid van het onderzoek, mits dit wordt bevestigd.

1.7 Leeswijzer

In deze leeswijzer wordt de structuur van het onderzoek omschreven. Het onderzoek wordt middels vier deelvragen verricht die in onderstaande volgorde aan bod komen. In hoofdstuk één is de inleiding van het onderzoek beschreven, op te delen in de probleemomschrijving en de onderzoeksopzet.

In Hoofdstuk twee wordt de eerste theoretische deelvraag beantwoordt, namelijk: *“Hoe verloopt het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar?”*. Het vraagstuk wordt middels literatuuronderzoek onderzocht. In dit hoofdstuk worden de begrippen makelaar, bestaande woning en grondgebonden gedefinieerd. Vervolgens wordt het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning stapsgewijs beschreven en wordt omschreven hoe de energieprestatie van een woning invloed kan hebben op dit proces. Dit hoofdstuk biedt een goede basis voor het uitwerken van het onderzoek.

In Hoofdstuk drie wordt de tweede theoretische deelvraag beantwoordt, namelijk: *“Welke verduurzamingsmaatregelen kunnen worden toegepast op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”*. Ook dit vraagstuk behoort tot het theoretisch kader en wordt beantwoordt middels literatuuronderzoek. In dit hoofdstuk wordt inzichtelijk gemaakt welke verduurzamingsmaatregelen kunnen worden toegepast bij een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel. Hiervoor wordt het begrip energielabel gedefinieerd en wordt verklaard wat verstaan wordt onder een laag energielabel. De resultaten uit hoofdstuk twee en hoofdstuk drie bieden een basis voor het uitwerken van het beroepsproduct die in hoofdstuk vier wordt opgesteld.

In Hoofdstuk vier wordt de derde theoretische deelvraag beantwoordt, namelijk: *“Hoe kan met behulp van een woningscan inzichtelijk worden gemaakt welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”* In dit hoofdstuk wordt aan de hand van de informatie uit hoofdstuk twee en drie beschreven hoe met behulp van de woningscan een goed overzicht gecreëerd kan worden van verduurzamingsmaatregelen voor bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel ten behoeve van het verkoopproces hiervan. Na het afbakenen van het theoretisch kader wordt een concept beroepsproduct opgesteld, ofwel de concept woningscan.

In Hoofdstuk vijf wordt de laatste (praktische) deelvraag beantwoordt, namelijk: *“Hoe kan de bij deelvraag 3 ontwikkelde woningscan bij experts en consumenten worden getoetst om inzicht te krijgen in welke verduurzamingsmaatregelen het verkoopproces verbeteren van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”*.

In dit hoofdstuk zullen interviews met experts en consumenten worden afgelegd om het concept beroepsproduct te bevestigen en aan te passen of verbeteren waar nodig. In dit hoofdstuk wordt het beroepsproduct, ofwel de woningscan, definitief gemaakt.

In Hoofdstuk zes, het laatste hoofdstuk, wordt antwoord gegeven op de probleemstelling, namelijk: *“Hoe kan met behulp van een woningscan inzichtelijk worden gemaakt welke verduurzamingsmaatregelen kunnen worden toegepast op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”*. Het antwoord op de probleemstelling wordt gegeven door een eindconclusie te doen. Daarnaast wordt geëvalueerd over het onderzoeksproces en worden aanbevelingen gedaan ten aanzien van de opdrachtgever en vervolgonderzoek.

HOOFDSTUK 2

Het verkoopproces van bestaande
grondgebonden woningen door de makelaar

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de deelvraag: “*Hoe verloopt het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar?*”. Het is belangrijk om dit verkoopproces te omschrijven, omdat gedurende dit proces uiteindelijk het beroepsproduct “de woningscan” toegepast kan worden.

Voorafgaand het omschrijven van het verkoopproces wordt het hoofdstuk geïntroduceerd met het afbakenen van de belangrijkste begrippen uit deze deelvraag, namelijk de makelaar en de bestaande grondgebonden woning. In de daaropvolgende paragraaf wordt beschreven hoe de energie-efficiëntie invloed heeft op de waarde van een woning. Ook komen kort andere factoren aan bod die invloed kunnen hebben op de waarde van een woning. Tot slot wordt het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar stapsgewijs uitgeschreven. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een deelconclusie.

2.2 De makelaar van bestaande grondgebonden woningen

De makelaar als bedoeld in de context van dit onderzoek, is de (woning)verkoopmakelaar die zich bezighoudt met de verkoop van bestaande grondgebonden woningen.

De (woning) verkoopmakelaar streeft ernaar om klanten succesvol te helpen met het verkopen van hun woning tegen een vergoeding van een zogeheten courtage. Dit is de vergoeding waarvoor de makelaar zijn werk verricht. De courtage wordt voorafgaand het verkoopproces vastgelegd en bedraagt vaak een vast bedrag of percentage van de uiteindelijke verkoopopbrengst (Van Dale, z.d.).

De makelaar helpt klanten bij het vaststellen van een reële vraagprijs van de woning, het aanmelden van de woning, het adverteren van de woning. Wanneer potentiële kijkers/kopers zich melden bij de makelaar, gaat de makelaar over tot het uitvoeren van bezichtigingen, prijsonderhandelingen, en bij overeenstemming tot het opstellen van de koopovereenkomst. Tot slot is de makelaar aanwezig bij de eindinspectie en de notaris op de dag van de overdracht (Funda, 2023d).

In de context van dit onderzoek verkoopt de makelaar bestaande grondgebonden woningen. Bij de verkoop van bestaande woningen gaat het ten eerste om de verkoop van woningen die, in tegenstelling tot nieuwbouwwoningen, al bewoond worden of zijn bewoond. In dit rapport wordt onderzoek gedaan naar de verduurzaming van woningen waarop het beroepsproduct zal aansluiten. Bij nieuwbouwwoningen is het minder van belang om dit te onderzoeken, aangezien nieuwbouwwoningen in de meeste gevallen over definitieve energielabels van A of hoger zullen beschikken wanneer de woning wordt opgeleverd. Bij het kopen van een bestaande woning altijd kosten koper (k.k.) waar in tegenstelling tot de koop van een nieuwbouwwoning vrij op naam wordt gehanteerd. Kosten koper zijn de bijkomende kosten bij het kopen van een bestaande woning opgedeeld in kosten voor de notaris en overdrachtsbelasting. De gemiddelde kosten koper som bedraagt 4 tot 6% van de waarde van de te kopen woning (Overheid, 2019).

Ten tweede gaat het in deze context over grondgebonden woningen. Dit zijn woningen, in tegenstelling tot appartementen, die direct vanaf de straat benaderbaar zijn waarvan minstens één woonlaag grenst aan het straatniveau, ook wel maaiveld genoemd. Het verwijst naar een type woning dat niet gestapeld is op andere woningen. Vaak beschikt een grondgebonden woning over een stuk eigen grond rondom de woning in de vorm van een tuin, terras of andere

buitenruimte. Hierdoor bieden grondgebonden woningen over het algemeen meer privacy en onafhankelijkheid dan appartementen in gedeelde complexen (Overheid, 2019).

Nu de begrippen makelaar en bestaande grondgebonden woning zijn geoperationaliseerd kan een stap gezet worden richting het omschrijven van het verkoopproces hiervan. De waarde van een woning is van groot belang tijdens het verkoopproces. In de volgende paragraaf worden de belangrijkste factoren beschreven die invloed hebben op de waarde van een woning.

2.3 Woningbeoordeling

Om een woning te verkopen dient de waarde van de woning te worden bepaald.

De waarde van een woning is van veel verschillende factoren afhankelijk. Hieronder komen de factoren die invloed hebben op de woningwaarde aan bod, startend met de belangrijkste factor voor dit onderzoek; de energie-efficiëntie van de woning. Vervolgens komen de andere factoren die invloed op de woningwaarde hebben kort aan bod, namelijk fysieke, geografische, regionale en lokale factoren. De bijbehorende onderzochte theorie van deze factoren is terug te vinden in Bijlage 1.

Energie-efficiëntie

Energieprestaties van een woning worden tegenwoordig steeds belangrijker. De energieprestatie van een woning is een factor die op dit moment een belangrijke rol speelt op de woningmarkt. Zoals eerder in dit onderzoek genoemd zijn de energieprijzen enorm gestegen. Ook de woningmarkt merkt hier de gevolgen van. Zoals in de aanleiding van dit onderzoek reeds benoemd is, heeft de energieprestatie van een woning invloed op de woningwaarde. Een energiezuinige woning wordt interessanter dan een niet-energiezuinige woning, omdat de maandlasten vele malen hoger zullen zijn dan bij een energiezuinige woning. De vraag naar energiezuinige woningen is in de afgelopen twee jaren flink toegenomen en lijkt steeds groter te worden. Doordat deze vraag steeds meer toeneemt, wordt de waarde van woningen beïnvloed door de energieprestaties hiervan (Dieleman, 2017) (CPB, 2017). Zo zorgt een labelsprong van energielabel C naar A in het eerste kwartaal 2023 gemiddeld voor 5,4% waardestijging van het object (CBS, 2023a). De waardevermeerdering bij de energielabelsprongen is in Figuur 1.1 is dit terug te zien (Brainbay, 2023).

Zoals in de aanleiding van het onderzoek benoemd, heeft de energieprestatie van een woning, uitgedrukt in een energielabel, niet alleen invloed op de woningwaarde, maar ook op de verkooptijd van de woning. Zo zorgt een labelsprong van energielabel C naar A in het eerste kwartaal 2023 gemiddeld voor 5,4% waardestijging van het object. Ook de verkooptijd van een woning wordt beïnvloed door de energieprestatie van de woning. Woningen met label C t/m A of hoger worden gemiddeld sneller verkocht dan soortgelijke woningen met een lager label. Een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel heeft dus over het algemeen een langere verkooptijd dan woningen met een beter label (Brainbay, 2023).

Naast dat de energie-efficiëntie van een woning meer invloed heeft gekregen op de waarde van een woning dan voorheen, zijn er diverse andere factoren die invloed hebben op de waarde. In de volgende sub-paragraaf worden, ondanks dat de energie-efficiëntie centraal staat in dit onderzoek de, verschillende factoren benoemd en omschreven om een duidelijk beeld van de totstandkoming van de woningwaarde te vormen. De onderstaande factoren zijn afkomstig uit de geanalyseerde informatie in Bijlage 1.

Fysieke factoren

De belangrijkste fysieke factoren die de grootste invloed op de waarde van een woning hebben zijn de oppervlakte (opgedeeld in grond- en gebruiksoppervlak), het type van de woning, de bouwkwaliteit, de bouwstijl en de voorzieningen en faciliteiten waarover een woning beschikt.

Geografische factoren

Met geografische factoren wordt nadrukkelijk geduid op de locatie van de woning. De locatie van de woning is een factor dat één van de meeste impact op de waarde van een woning heeft.

Regionale en lokale factoren

Voor het in kaart brengen van regionale en lokale factoren die invloed hebben op de woningwaarde, is gekeken naar de huidige trends en ontwikkelingen op de (Nederlandse) woningmarkt. Een van de twee belangrijkste invloeden is het woningtekort van maar liefst 405.000 woningen (gemeten in 2022). Twee andere belangrijke invloeden op de woningwaarde zijn de gestegen/stijgende energieprijzen en de gestegen hypotheekrente in Nederland.

Nu naast het operationaliseren van de belangrijkste begrippen uit de eerste deelvraag ook bekend is welke factoren invloed hebben op de waarde van een woning, is de laatste stap gezet richting het omschrijven van het verkoopproces een woning. In de volgende paragraaf is het gehele verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar stapsgewijs uitgeschreven.

2.4 Het verkoopproces

Het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning is het proces waarin het uiteindelijke beroepsproduct 'de woningscan' gebruikt gaat worden om inzichtelijk te maken welke verduurzamingsmogelijkheden kunnen worden toegepast op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel. Het verkoopproces bedraagt stappen die worden verricht dienen te worden om hetgeen te verkopen aan de klant te verkopen. Het proces gaat van start vanaf het eerste contactmoment tussen makelaar en (potentiële) klant en eindigt bij een afgeronde verkoop van de woning van een klant, de overdracht.

Stappen verkoopproces bestaande grondgebonden woning door een makelaar

Het verkoopproces omvat een aantal stappen die van begin tot eind in een bepaalde volgorde worden doorlopen tot een succesvolle verkoop. In deze paragraaf wordt het stappenplan gebaseerd op informatie vrijgegeven door Funda en de NVM voor de verkoop van een woning (Funda, 2023a), (NVM, 2023b). Bijlage 2 biedt een extra uitwerking voor de benodigde stukken voor aanmelding als bedoeld in stap 3 van het verkoopproces.

Stap 1: het zoeken van een verkoopmakelaar

Een woningverkoper dient een verkoopmakelaar te kiezen. Belangrijk tijdens het maken van deze keuze is dat er een klik is met de makelaar, het is tenslotte een van de grootste verkoopbeslissingen van je leven. Andere belangrijke aspecten bij het kiezen van een verkoopmakelaar zijn de makelaarskosten en de prestaties van een makelaar of het kantoor waarvoor hij werkzaam is. Naamsbekendheid en een groot bereik kan hierbij een rol spelen (Funda, 2023b).

Stap 2: bepalen van de verkoopstrategie

Na het kiezen van een verkoopmakelaar, adviseert de makelaar de verkoper over de strategie van de verkoop. De makelaar geeft een vraagprijisadvies waarna de verkoper de uiteindelijke vraagprijs van de woning bepaalt. De vraagprijs wordt bepaald aan de hand van een waardebeoordeling die de makelaar uitvoert. De waardebeoordeling vormt zich door te kijken naar soortgelijke objecten die recent verkocht zijn in (bij voorkeur) nabije omgeving maar ook in de gehele woonplaats. Daarnaast wordt gekeken naar concurrerende soortgelijke woningen die momenteel te koop staan in (bij voorkeur) nabije omgeving of in de gehele woonplaats. Bij deze waardebeoordeling wordt nauwkeurig gekeken naar soortgelijke woningen met een betere energieprestatie (toekomstgericht). De hoogte van de vraagprijs gaat samen met de verkooptijd die de woning nodig zal hebben. Ook dient er een presentatiestrategie te worden bepaald. Hoe en waar een woning (online) gepresenteerd wordt resulteert in het bereik dat de woning zal hebben en zal bepalend zijn voor het aantal geïnteresseerden die zullen reageren op de woning. De fotograaf kan nu ingeschakeld worden.

Stap 3: benodigde stukken voor aanmelding

In de tijd dat de foto's door de fotograaf gemaakt en bewerkt worden, dient de verkoper alle stukken voor aanmelding compleet te hebben. Voordat een woning aangemeld kan worden middels de in stap 2 bepaalde verkoop- en presentatiestrategie, dient de makelaar alle benodigde documentatie te ontvangen van de verkoper. De benodigde stukken hiervoor zijn in Bijlage 3 uitgewerkt en zullen in deze stap enkel worden opgesomd. De benodigde stukken omvatten het eigendomsbewijs, vragenlijst woonhuis, lijst van zaken, energielabel (verplicht), aanslag gemeentelijke belastingen, jaarafrekening energie, plattegronden, legitimatiebewijzen, huur/lease contracten en eventueel een sleutel voor toegang tijdens de bezichtigingen (Funda, 2023e).

Stap 4: bezichtigingen en onderhandelingen

Wanneer de woning aangemeld is zullen er bezichtigingen worden ingepland. Geplande bezichtigingen worden door de verkoopmakelaar tijdig doorgegeven zodat de verkoper tijd heeft om de woning presentatiewaardig te maken. De makelaar geeft een rondleiding door de woning en beantwoordt alle vragen. Na afloop koppelt de makelaar terug aan de verkoper hoe de bezichtiging(en) is of zijn verlopen. Wanneer er na aanleiding van de bezichtigingen een bod wordt gedaan, bepaalt de verkopende partij of er overeenstemming is of dat onderhandeld mag worden. De makelaar voert de onderhandelingen uit kan de verkopende partij adviseren bij het maken van beslissingen.

Stap 5: overeenstemming

Wanneer een bieding is geaccepteerd door de verkopende partij, zal de makelaar de concept koopakte opstellen. Na op- of aanmerkingen en goedkeuring van beide partijen zal de koopakte definitief worden gemaakt om vervolgens door beide partijen te worden ondertekend. Zodra de getekende overeenkomst is ontvangen door de kopende partij (ontvangstbevestiging) en bedenktijd en de eventueel opgenomen ontbindende voorwaarden is verstreken, is de woning verkocht onder voorbehoud of verkocht indien er geen ontbindende voorwaarden zijn opgenomen.

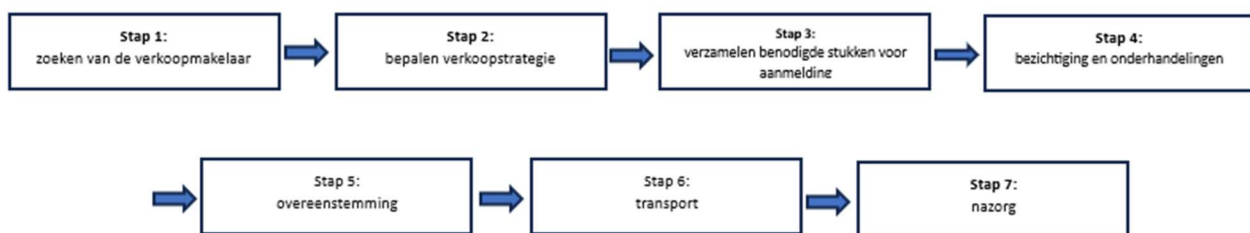
Stap 6: transport

Op de dag van de sleuteloverdracht vindt voorafgaand de overdracht een eindinspectie bij de woning plaats waar gekeken wordt of de woning is opgeleverd volgens de overeengekomen afspraken. Wanneer het volgens afspraak is opgeleverd, wordt diezelfde dag bij de notaris de akte van levering getekend, gevolgd door de sleuteloverdracht.

Stap 7: nazorg

Dit is een extra stap nadat de verkoop is afgerond, de nazorg vanuit de makelaar naar de klant of koper. Op het moment dat de kopende partij bijvoorbeeld een (verborgen) gebrek vindt na plaatsvinden van de overdracht, kan het de taak van de makelaar zijn om in het belang van zijn klanten – de verkopende partij – aan te tonen dat dit gebrek nog niet aan de orde was ten tijde van de bewoning van de verkopende partij. Een andere mogelijkheid is het aantonen dat dit gebrek preventief door verkoper gemeld is (in bijvoorbeeld de vragenlijst deel B, zoals benoemd bij de benodigde stukken voor aanmelding in stap 3) of dat een koper dit zelf had kunnen zien of weten (onderzoeksplicht). Ook wanneer de kopende of verkopende partij nog vragen heeft omtrent de woning, kunnen zij de verkoopmakelaar hiervoor benaderen.

Hieronder in Figuur 2.1 is het verkoopproces visueel weergegeven zoals in deze paragraaf.



Figuur 2.1 Het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar, (bron: eigen bewerking)

Nu de noodzakelijke stappen gedurende van het verkoopproces van een grondgebondenwoning zijn, kan worden overgegaan tot de conclusie van dit hoofdstuk. Eerst volgt in sub-paragraaf 2.4.1 een scenario-omschrijving van het verkoopproces.

2.4.1 Vertraging van het verkoopproces

Scenario-omschrijving

Zoals eerder in dit onderzoek benoemd is, heeft de energieprestatie van een woning ook invloed op het verkoopproces. Hieronder wordt een scenario uit de praktijk van het verkoopproces van een woning met een laag energielabel beschreven. In het scenario loopt het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel vertraging op. De omschrijving schetst een mogelijke oorzaak voor de langere verkooptijd voor een woning met een laag energielabel.

Vertraging in het verkoopproces

“Wanneer potentiële kopers zich melden bij de makelaar voor het bezichtigen van een woning met een laag energielabel, wordt de verduurzaming van de woning een steeds meer voorkomend vraagstuk tijdens de bezichtigingen. Zo bedenken de potentiële kopers welke maatregelen zij moeten treffen om de woning te verduurzamen. Hoeveel deze investering gaat kosten is het volgende vraagstuk. Niet elke kijker kan deze inschatting maken, dus vaak dient

er hulp ingeschakeld te worden door een derde, zoals bijvoorbeeld een aannemer. Hier gaat tijd overheen.

De aannemer zal op een tweede bezichting met de potentiële kopers mee moeten kijken naar de woning en zal naderhand een offerte voor de verduurzamingsmaatregelmogelijkheden die de potentiële kopers op het oog hebben moeten opstellen. Hier gaat tijd overheen.

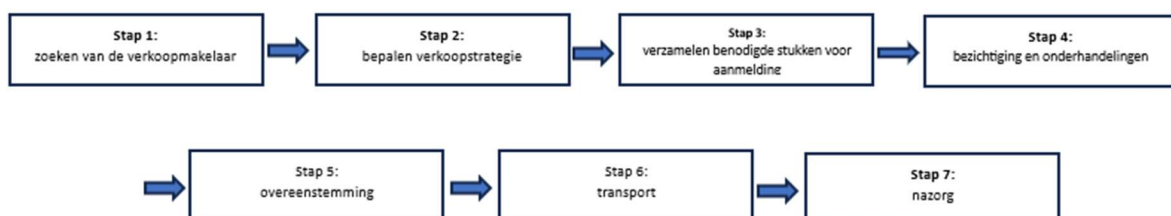
Na de vaststelling van de hoogte van de investering, is het in sommige situaties nog de vraag of dit financieel haalbaar is voor de potentiële kopers. Soms is een extra gesprek bij de hypotheekadviseur noodzakelijk om te kijken of de verduurzaming financieel haalbaar is. Hier gaat wederom tijd overheen.

Het bovenstaand scenario kan eindigen in een succesvolle verkoop aan de potentiële kopers die de verduurzamingsmogelijkheden hebben afgewogen of een terugtrekking van de potentiële kopers wanneer het bijvoorbeeld niet financieel haalbaar is of wanneer zij in de tussentijd een soortgelijke woning vinden waar minder of geen verduurzaming nodig zal zijn.” (Bron: eigen bewerking).

2.5 Deelconclusie

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op deelvraag één: “Hoe verloopt het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar?”.

Om het verkoopproces goed te kunnen omschrijven zijn de belangrijkste begrippen gedefinieerd. De makelaar is in de context van dit onderzoek de woning verkopende makelaar en streeft naar een succesvolle verkoop van de woning van een klant tegen een courtage als vergoeding. Deze deelvraag en het antwoord daarop is gericht op het verkoopproces van bestaande woningen, in tegenstelling tot nieuwbouw. Bestaande woningen zijn woningen die reeds bewoond worden of zijn bewoond. Ook is dit onderzoek gericht op grondgebonden woningen. Dit betreffen woningen, in tegenstelling tot appartementen, die direct vanaf de straat benaderbaar zijn waarvan minstens één woonlaag grenst aan het straatniveau, ook wel maaiveld genoemd. Het wordt grotendeels uitgevoerd door de makelaar met als vergoeding; de courtage. Het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning omvat de noodzakelijke stappen die gemaakt dienen te worden vanaf het eerste contactmoment tussen de klant en makelaar en eindigend bij het afronden van een succesvolle verkoop van de woning, de overdracht. Voor de makelaar geldt na dit proces nog een extra stap; de nazorg ten behoeve van de verkopende partij of vragen van de kopende partij. Het verkoopproces is visueel weergegeven in onderstaand figuur 2.1



Figuur 2.1 Het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar, (bron: eigen bewerking)

Gedurende het onderzoek naar de waardebepaling van een woning is naar voren gekomen dat de energieprestatie niet alleen invloed op de waarde van een woning heeft, maar ook op de verkooptijd hiervan. Deze is over het algemeen langer.

Het hoofdstuk is afgesloten met een scenario-omschrijving uit de praktijk, waar het verkoopproces van een woning met een laag energielabel vertraging oploopt als gevolg van een gebrek aan informatie omtrent de verduurzamingsmogelijkheden voor de betreffende woning. De resultaten van de woningscan kunnen in dit scenario van toegevoegde waarde zijn en wellicht de vertraging tackelen gedurende stap drie en vier van het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning.

Nu antwoord is gegeven op deelvraag één kan de stap gemaakt worden naar hoofdstuk drie, waarin is beschreven welke verduurzamingsmogelijkheden kunnen worden toegepast voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel en de invloed hiervan op de verkoop van de woning. Het in kaart brengen van de mogelijke verduurzamingsmaatregelen is noodzakelijk om met de woningscan tot een goed resultaat te komen. De belangrijkste uitkomsten van dit hoofdstuk worden gecombineerd met de uitkomsten van het volgende hoofdstuk om het theoretisch kader in Hoofdstuk 4 te kunnen vormen.

HOOFDSTUK 3

Verduurzaming van woningen met een
laag energielabel

3.1 Inleiding

In hoofdstuk drie wordt antwoord gegeven op de tweede deelvraag; “*Welke verduurzamingsmaatregelen kunnen worden toegepast op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?*”.

Om antwoord te kunnen geven op deze deelvraag wordt allereerst in paragraaf 3.2 de verduurzaming van een woning in zijn algemeenheid gedefinieerd om vervolgens het begrip (laag) energielabel te definiëren. Daarna worden de verduurzamingsmaatregelen benoemd die ter verbetering van de energieprestatie van de woning toegepast kunnen worden. In bijlage 4 wordt een kosten- en besparingsindicatie van deze verduurzamingsmaatregelen gegeven. Deze maatregelen en de bijbehorende informatie in de bijlage zijn uiteindelijk nodig om tot de resultaten van de woningscan te komen. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een deelconclusie.

3.2 Woningverduurzaming

Het Klimaatakkoord heeft voor woningen in Nederland bepaalde afspraken en eisen gesteld. Zo dienen voor 2030 anderhalf miljoen woningen verduurzaamd te zijn en hiermee de broeikasuitstoot te halveren (Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, 2023b). Het verduurzamen van een woning met een laag energielabel omvat het verbeteren van de energie-efficiëntie van de woning. Hoe minder warmteverlies een woning heeft, des te minder het energieverbruik van de woning voor warmte is (Sociaal en Cultureel Planbureau, 2021). Het verduurzamen van een woning wordt gedaan middels verduurzamingsmaatregelen. Met verduurzamingsmaatregelen dienen de woningen de afhankelijkheid van gas te beperken.

De overheid probeert de verduurzaming van woningen zo aantrekkelijk mogelijk te maken. Het akkoord zorgt daarom ook voor financiële ondersteuning voor de verduurzaming van woningen om woningeigenaren te stimuleren om energiebesparende maatregelen te treffen. Zo worden er ISDE (investeringssubsidie duurzame energie) subsidies verstrekt voor het verrichten van energiebesparende maatregelen van woningen. Ook geeft de rijksoverheid via haar website middels de database van Milieu Centraal een indicatie wat verduurzamingsmaatregelen gemiddeld kosten en wat er na het treffen van de maatregel bespaard kan worden (Rijksoverheid, 2023a). Milieu Centraal is een organisatie die oorspronkelijk is opgericht op verzoek van het eerdere ministerie van milieubeheer VROM in 1998. De database van Milieu Centraal omvat een gevalideerde kennisbasis en wordt dagelijks bijgewerkt en is al 25 jaar de kennisbasis voor de rijksoverheid omtrent milieu. Haar data komt voort uit wetenschappelijke onderzoeken en uit de database van andere onderzoeksorganisaties zoals de RIVM (Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu), CBS (Centraal Bureau Statistiek) en PBL (Planbureau voor de Leefomgeving) (Milieu Centraal, 2023c). De kostenindicaties die Milieu Centraal vrijgeeft is gebaseerd op een kostenoverzicht vrijgegeven door het RVO op 1 maart 2023. Zij geven de gemiddelde kosten weer per type woning per isolatiemaatregel. In de volgende paragraaf worden de verduurzamingsmaatregelen voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel benoemd.

3.3 Energielabel

Om de energieprestatie van een woning vast te stellen, wordt gebruik gemaakt van een energielabel. De hoogte van het energielabel wordt vastgesteld aan de hand van het verbruik van fossiele energie. Hoe hoger het label, hoe minder fossiele energie de woning gebruikt (RVO, 2017). Het energielabel drukt door middel van een letter uit hoe energiezuinig een

woning is. Zo is label G het laagst haalbare label waarbij een woning zeer energie-inefficiënt is en label A++++ het hoogst haalbare waar een woning uitermate energiezuinig is (energieneutraal). Naast de energieprestatie geeft het energielabel ook aan welke energiebesparende maatregelen nog mogelijk zijn voor de desbetreffende mogelijkheden (Milieu Centraal, z.d.).

Vaststellen van het energielabel

In Nederland wordt het energielabel voor een bestaande woning vastgesteld door middel van een EPA (Energieprestatie Advies) waarbij alleen een gecertificeerd energieadviseur dit label mag vaststellen. Bij de vaststelling inspecteert de adviseur de woning en verzamelt informatie over de eigenschappen waarover de woning beschikt omtrent isolatievoorzieningen, verwarmingssystemen, ventilatiemogelijkheden, de aanwezigheid van zonnepanelen en andere getroffen verduurzamingsmaatregelen. Met deze gegevens kan de energieadviseur middels de NTA 8800-rekenmethode de energieprestatieberekening uitvoeren. De uitkomst van deze berekening wordt uitgedrukt in een energie-index in de vorm van een getal van 0 (zeer energiezuinig) tot aan 9 (energie-inefficiënt) (EPG, 2018). Het getal impliceert de minimale energiebehoefte van de woning voor verkoeling, verwarming, ventilatie en warm water. Aan de hand van deze indexering wordt het energielabel vastgesteld waarbij de score A++++ het hoogst haalbare label is en de score G het laagst haalbare label is zoals in figuur 3.1 weergegeven. In Bijlage 3 is een voorbeeld van een energielabel weergegeven (Vattenfall, 2023).



Figuur 2.1 Energielabelscores (Vattenfall, 2023)

De EPBD (Europese Richtlijnen energieprestatie gebouwen) heeft het in 2021 in Nederland verplicht om bij de oplevering, verkoop of verhuur van een woning een geldig energielabel beschikbaar te stellen. Met deze verplichting wil de overheid zorgen dat woningeigenaren meer bewust worden van de energieprestatie van de woning. Daarnaast hoopt de overheid dat de op het energielabel genoemde mogelijke energiebesparende maatregelen een woningeigenaar meer inzicht heeft in de verduurzamingsmogelijkheden ten behoeve van de energieprestatie van de woning (RVO, 2019).

3.4 Verduurzamingsmaatregelen

Om een zo compleet mogelijk beeld te geven van de verduurzamingsmogelijkheden voor een woning, wordt voor de uitwerking van deze maatregelen enkel gekeken naar de mogelijkheden van verduurzaming voor grondgebonden woningen. De rede hiervoor is omdat de verduurzaming van gestapelde bouw zoals een appartement invloed kan hebben op de structuur van het gedeelde complex waarin het appartement zich bevindt. Niet alle

verduurzamingsmaatregelen zijn van toepassing op (en haalbaar voor) een appartement. Hieronder worden de verduurzamingsmaatregelen voor bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel beschreven. In Bijlage 4 zijn de kosten- en besparingsindicatie per maatregel weergegeven.

Isolatie: Het isoleren van een woning is een belangrijke stap om energie te besparen. Dit omvat het isoleren van het dak, de muren, vloeren en ramen, zodat warmte beter wordt vastgehouden en er minder warmteverlies optreedt (Rijksoverheid, 2022).

Buitendeurisolatie:

Het isoleren van een buitendeur kan middels verschillende manieren, namelijk het aanbrengen van tochtstrippen om warmteverlies te verminderen of voorkomen, het plaatsen van voorzetramen voor de huidige voordeurramen (Solvari, 2023).

Dakisolatie: Dit omvat het aanbrengen van om de warmte binnen te houden. Het dak kan worden geïsoleerd vanuit de binnen- en buitenzijde van het dak. Deze maatregel kan worden aangebracht door middel van isolatieplaten, wol, gespoten isolatieschuim of isolatiedekens (Milieu Centraal, 2023a).

Groendaken: Het aanbrengen van een groendak bestaat uit het begroeiing dat op het dak kan worden geplaatst. Groendaken kunnen daken zijn begroeid met mos, gras, boom of bloemen. die op het dak van een gebouw wordt geplaatst. Groendaken verbeteren de isolatie van het dak, helpen bij het verminderen van regenwaterafvoer, en bevordert biodiversiteit (Milieu Centraal, 2023d).

(Spouw)muurisolatie: Snelle en goedkope oplossing ten behoeve van het warmteverlies via muren. Spouwmuurisolatie kan worden toegepast als een woning beschikt over een spouwmuur, een dubbele muur met een open ruimte ertussen. In deze spouwmuur kan isolatiemateriaal worden ingespoten om warmteverlies te verminderen. Wanneer een woning niet over een spouwmuur beschikt, kan er een voorzetwand aan de binnenkant geplaatst worden of isolatie tegen de buitengevel (gevelisolatie) ten behoeve van de thermische prestatie van een muur (Milieu Centraal, 2023f), (Rijksoverheid, 2022).

Gevelpaneelisolatie:

Een gevel kan ook geïsoleerd worden met goed geïsoleerde gevelpanelen. Deze panelen bestaan uit meerdere lagen, bijvoorbeeld twee lagen staal, kunststof, hout, aluminium met daartussen isolatiemateriaal. Aluminium, staal en hout zijn hierbij de (koude) materialen waar de meeste warmte verloren gaat (Milieu Centraal, 2023f).

Vloerisolatie: Bij vloerisolatie wordt isolatiemateriaal geplaatst op de vloer of onder de vloerconstructie, via de kruipruimte mits een woning die heeft. Het helpt warmteverlies naar de grond te verminderen. Materialen die hierbij aangebracht worden zijn bijvoorbeeld isolatiefolie, isolatiekussens, isolatieplaten, isolatiedekens, PUR-schuim, glaswol of glaswol (Milieu Centraal, 2023g).

Raamisolatie: Enkele beglazing verliest tegenwoordig de meeste warmte. Om dit tegen te gaan is het goed om isolerend glas aan te brengen. Vaak gaat het aanbrengen van nieuw dubbel glas samen met het aanbrengen van nieuwe kozijnen. Dit kan worden gedaan

doormiddel van dubbel glas, hoogrendementsglas (HR(++)-glas), voorzetramen of raamfolie (Milieu Centraal, 2023b).

Zonnepanelen: Het installeren van zonnepanelen op het dak van een woning is een populaire verduurzamingsmaatregel. Zonnepanelen zijn panelen die zonlicht direct omzetten in elektriciteit. De teruglevering van elektriciteit vermindert automatisch je verbruik en bespaart rechtstreeks op de energierekening. Over de aanschaf van de zonnepanelen hoeft sinds 1 januari 2023 geen belasting toegevoegde waarde meer betaald te worden (Rijksoverheid, 2023b), (Milieu Centraal, 2023e).

Zonneboiler: Bij het aanbrengen van een zonneboiler wordt de woning voorzien van een zonnecollector, een voorraadvat en een na-verwarmer. De zonneboiler maakt gebruik van het gratis zonlicht en verwarmt hiermee het warme water in de woning (Green for you, 2021).

Ventilatie: Door een woning goed te ventileren, wordt vochtige en vuile lucht naar buiten afgevoerd. Deze maatregel zal niet direct besparen op de energierekening, maar bij een goed geïsoleerde woning is het noodzakelijk om goed te ventileren zodat de vuile lucht toch de woning uit kan. Er is wel onderscheid in zuinige ventilatiesystemen en groot verbruikende systemen. Het aanbrengen van een mechanisch ventilatiesysteem door een gelijkstroomventilator kan op jaarbasis 40% minder stroom verbruiken dan ventilatiesystemen met één regelknop (Daalderop, 2023).

Warmtepompen: Een warmtepomp ziet men soms als een omgekeerde koelkast. Het maakt gebruik van hernieuwbare energie uit de lucht, grond of water om een woning te verwarmen of te koelen. De pomp haalt warmte van buiten naar binnen en andersom. Het kan een goed alternatief bieden voor verwarmingssystemen op gas of olie (Milieu Centraal, 2023h), (Green for you, 2021).

Energiezuinige apparaten: Het vervangen van oude, energieverlindende apparaten zoals koelkasten, wasmachines, drogers en vaatwassers door energiezuinige modellen kan helpen om het totale energieverbruik van een woning te verminderen (Milieu Centraal, 2023d).

Waterbesparende maatregelen: Waterbesparing is ook een vorm van verduurzaming. Het aanbrengen van waterbesparende kranen, waterbesparende douchekoppen en waterbesparende toiletten kan het waterverbruik van een woning verminderen (Milieu Centraal, 2023d).

Regenwateropvang: Het opvangen van regenwater voor gebruik in tuinen, toiletten of wasmachines is een duurzame praktijk die de behoefte aan leidingwater vermindert (Green for you, 2021), (Milieu Centraal, 2023d).

Energiezuinige verlichting: Het vervangen van traditionele gloeilampen door energiezuinige LED-verlichting kan het energieverbruik van verlichting verminderen (Milieu Centraal, 2023d).

De hierboven genoemde maatregelen hebben niet allemaal een gelijke impact. De impact van de maatregel op het energieverbruik is per woningtype verschillend, maar is ook afhankelijk van de mogelijk eerder getroffen verduurzamingsmaatregelen in een woning. Over het algemeen is het aanbrengen van isolatie een van de meest effectieve

verduurzamingsmaatregelen. Het is een relatief betaalbare investering die de energieprestatie van de woning onmiddellijk doet veranderen. Daarnaast is het plaatsen van zonnepanelen een maatregel met veel impact. Sinds 1 januari 2023 is de btw op zonnepanelen 0% geworden (Rijksoverheid, 2023b). Directe vermindering van energieverbruik zal plaatsvinden, omdat er nu energie wordt opgewerkt. Het aanbrengen van een warmtepomp in de woning is een dure investering maar zeer rendabel in combinatie met een goed geïsoleerde woning (Green for you, 2021) (Milieu Centraal, 2023d).

3.5 Deelconclusie

In hoofdstuk drie is antwoord gegeven op de tweede deelvraag: “Welke verduurzamingsmaatregelen kunnen worden toegepast voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”.

Verduurzaming van een woning wordt hedendaags steeds aantrekkelijker gezien het Klimaatakkoord van de Nederlandse regering en de enorm gestegen energieprijzen. Onder de verduurzaming van een woning worden verduurzamingsmaatregelen ten behoeve van de energieprestatie van je woning verstaan. De energieprestatie van een woning wordt uitgedrukt in een door een erkend energieadviseur geregistreerd energielabel, waarbij label A++++ een woning met de beste energieprestatie kenmerkt en label G woningen met de slechtste energieprestaties. Van label D en lager kan gesproken worden van een laag label. Alle labels daarboven worden volgens de huidige normen gezien als woningen met een redelijk laag, laag of zeer laag energieverbruik. Verduurzaming van de woning kan worden gerealiseerd door het isoleren van de woning, verbetering van de verwarmingssystemen, ventilatiemogelijkheden en het aanbrengen van zonnepanelen of een warmtepomp. Alle maatregelen staan benoemd in paragraaf 3.4. In bijlage 4 is een kosten- en besparingsindicatie per verduurzamingsmaatregel weergegeven.

Nu hoofdstuk twee over het woningverkoopproces en hoofdstuk drie over verduurzamingsmaatregelen zijn afgerond, kan de belangrijkste informatie uit deze beide theoretische hoofdstukken worden geselecteerd en samengevoegd om vervolgens het concept beroepsproduct in hoofdstuk vier op te kunnen stellen.

HOOFDSTUK 4

De concept woningscan

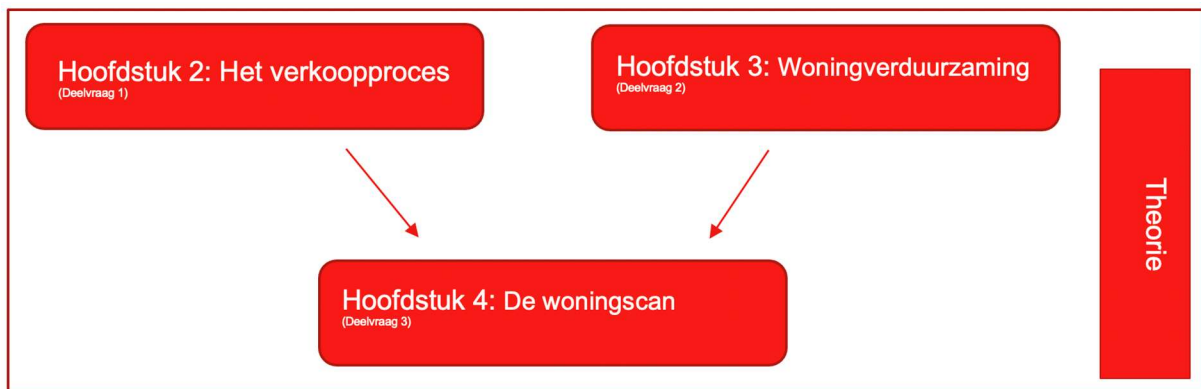
4.1 Inleiding

In hoofdstuk vier van het onderzoek wordt het concept van het uiteindelijke beroepsproduct de woningscan uitgewerkt. Hiermee wordt antwoord gegeven op de derde en laatste deelvraag uit het theoretisch kader: *“Hoe kan met behulp van een woningscan inzichtelijk worden gemaakt welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”*.

Het hoofdstuk begint met het opzetten van het theoretisch kader. De basis voor deze informatie is afkomstig uit hoofdstuk twee en drie. Na het verzamelen van de informatie wordt het beroepsproduct ‘de woningscan’ in concept uitgewerkt, gevisualiseerd en tot slot toegelicht. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een deelconclusie.

4.2 Theoretisch kader

In deze paragraaf wordt het theoretisch kader bepaald. De basis voor de informatie van het theoretisch kader is afkomstig uit hoofdstuk twee en drie. Onderstaande afbeelding visualiseert de vormgeving van het theoretisch kader.

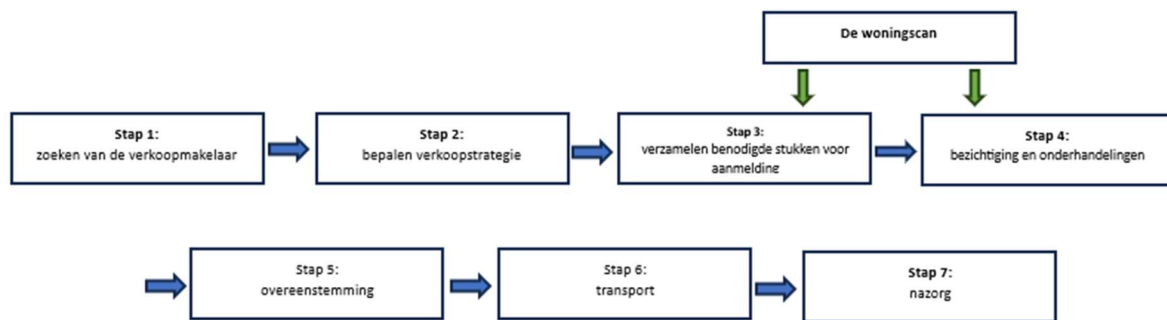


Figuur 4.1 Theoretisch kader (Bron: eigen bewerking)

Het doel van het opstellen van de woningscan is om inzichtelijk te maken welke verduurzamingsmaatregelen getroffen kunnen worden voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel en hiermee wellicht (in)direct het verkoopproces te versnellen. Hieronder volgen de belangrijkste uitkomsten afkomstig uit de geanalyseerde informatie van Hoofdstuk 2 en 3 die worden gebruikt bij het opstellen van de concept woningscan in paragraaf 4.3.

Uit hoofdstuk twee is gebleken dat de energieprestatie van een woning een grotere invloed heeft gekregen op de woningwaarde en de verkooptijd van een woning dan voorheen. Duidelijk is geworden dat een beter energielabel tot waardevermeerdering van de woning leidt. Zo zorgt een labelsprong van C naar A in het eerste kwartaal van 2023 gemiddeld voor 5,4% waardestijging van het object. Ook de verkooptijd van een woning wordt beïnvloed door de energieprestatie. Woningen met label C t/m A of hoger worden gemiddeld sneller verkocht dan soortgelijke woningen met een lager label. Een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel heeft dus over het algemeen een langere verkooptijd dan een soortgelijke woning met een beter label. In hoofdstuk twee is het verkoopproces van een bestaande

grondgebonden woning door een makelaar beschreven. Dit proces is in onderstaand figuur 4.2 visueel weergegeven.



Figuur 4.2 De woningscan gedurende het verkoopproces van een woning, (bron: eigen werk)

De woningscan kan in het verkoopproces van toegevoegde waarde zijn. Zo biedt de uitkomst van de scan een inzicht voor potentiële kopers van de woning en wordt met name **gedurende stap drie en vier** geprofiteerd van de informatie die het resultaat van de woningscan kan bieden. Het resultaat van de woningscan kan zowel bij de aanmelding, bijvoorbeeld op de Funda-advertentie, als fysiek gedurende bezichtigingen door de makelaar worden gepresenteerd. Ook de scenario-omschrijving laat zien dat potentiële kopers in de praktijk gedurende stap drie en vier een gebrek aan informatie hebben omtrent de verduurzaming van het betreffende object. De resultaten van de woningscan kunnen gedurende stap drie of vier inzichtelijk worden gemaakt om potentiële kopers een beeld te geven van de verduurzamingsmaatregelen en een kosten- en besparingsindicatie hiervan.

Om tot een goed resultaat van de woningscan te komen, zijn in paragraaf 3.4 de mogelijke verduurzamingsmaatregelen benoemd. Deze zullen in dit kader niet opnieuw worden opgesomd vanwege de omvang. Per maatregel is er in bijlage 4 een kostenindicatie gegeven met daarbij de potentiële besparing dat de maatregel op kan leveren. Deze maatregelen en kosten- en besparingsindicaties worden meegenomen bij het uitvoeren van de woningscan.

De uitkomst van de woningscan maakt gedurende het verkoopproces van een woning inzichtelijk middels welke verduurzamingsmaatregelen de energieprestatie van de desbetreffende woning verbeterd kan worden. Het resultaat vormt een overzicht van mogelijke verduurzamingsmaatregelen en een kosten- en besparingsindicatie daarvan. De woningscan kan bijdragen aan het versnellen van de verkooptijd van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel doordat een potentiële koper direct voorzien kan worden van de benodigde informatie omtrent de verduurzaming van de desbetreffende woning.

4.3 Concept woningscan

Nu de belangrijkste theorie uit het onderzoek is geselecteerd, wordt in deze paragraaf het concept van de woningscan getoond. De toelichting op de woningscan is erna in sub-paragraaf 4.3.1 te lezen, aangeraden wordt om de toelichting naast het formulier te houden. Het concept zal na de praktijktoetsing onder experts en consumenten doormiddel van interviews met eventuele verbeteringen definitief worden gemaakt.

Op de volgende pagina wordt een uitwerking van de woningscan van de Debussylaan 38 te Apeldoorn weergegeven. Het (lege) concept opnameblad van de woningscan is terug te vinden in bijlage 6.

1. Objectgegevens

Objectgegevens	
Adres	Debussylaan 38, Apeldoorn
Woningtype	Tussenwoning
Bouwjaar	1952
Aantal woonlagen	3
(Woon)oppervlakte	87m ²
Energie label	D
Verwachte verkoopopbrengst	€ 280.000 - €300.000,- k.k.



2. Woningscan

Isolatie	Geïsoleerd	Niet geïsoleerd
Gevels		Niet geïsoleerd
Gevelpanelen		Niet geïsoleerd
Daken		Niet geïsoleerd
Vloeren		Niet geïsoleerd, wel een toegankelijke (droge) kruipruimte van 45cm bij voordeur
Ramen	De woning is volledig voorzien van kunststof kozijnen met normaal dubbel glas m.u.v. de voordeur.	
Buitendeuren	Kunststof buitendeur met enkel glas	

	Soort Installaties	Type	Bouwjaar	Onderhoud	Aantal
Verwarmings-systeem	Intergas Cv-ketel	Combi HRE 36/30	2011	Jaarlijks onderhouden	1
Zonneboiler	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.
Ventilatie	Mechanische ventilatie	Daalderop	2020	N.v.t.	1 box, 2 afzuigers
Koeling	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.
Zonnepanelen	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.

3. Overzicht verduurzamingsmaatregelen

Verbetering ten behoeve van isolatie	
Isoleren van de gevels	De woning is spouw gebouwd en nog niet geïsoleerd. Om warmteverlies tegen te gaan, kan de spouwmuur geïsoleerd worden. Dit is een relatief goedkope maatregel met veel impact op warmteverlies. Deze maatregel wordt aanbevolen.
Isoleren van het dak	Het schuine dak van de woning is vanaf de bouw niet geïsoleerd en volgens het energielabel ook niet achteraf dit was ook waar te nemen in de woning. Op de tweede verdieping is van binnenuit ruimte voor isolatiemateriaal + afwerking. Dit wordt aanbevolen om warmteverlies tegen te gaan.

Isoleren van de vloeren	Er is geen vloerisolatie aanwezig. De kruipruimte is onder de voordeurmat toegankelijk en is droog en 40cm diep. Het toepassen van vloerisolatie wordt hier aanbevolen.
Isoleren van de ramen	Aangezien de woning volledig is voorzien van dubbele beglazing, is verbetering van raamisolatie niet aanbevolen. De investering naar HR+ of hoger zal de besparing niet waard zijn en verbetering zal weinig impact hebben op de energieprestatie.
Isoleren van de buitendeuren	Aangezien de kunststof voordeur beschikt over enkel glas, wordt een voorzetraam aanbevolen. Een compleet nieuwe deur is niet noodzakelijk omdat het een prima kunststof deur bevat en verbetering zal weinig impact hebben op de energieprestatie.

Verbetering ten behoeve van de installaties	
Verwarming	De huidige Intergas Combi HRE 36/30 is een prima en tevens goed onderhouden ketel die de komende 3-5 jaar zeker nog mee kan voordat vernieuwing wordt aanbevolen. Ondanks dat de ketels van tegenwoordig energiezuiniger zijn, is het momenteel de investering nog niet waard aangezien de ketel reeds een HRE-ketel betreft en goed functioneert.
Ventilatie	De Daalderop ventilatiebox zorgt voor meer dan voldoende ventilatie in de woning en verbetering zal weinig impact hebben op de energieprestatie.
Energieopwekking	Het plaatsen van zonnepanelen zal positieve invloed hebben op de energieprestatie van de woning, maar aangezien het een dure investering is en er genoeg winst op energieprestatie middels gevel, dak en vloerisolatie valt te behalen, wordt het plaatsen van zonnepanelen niet direct aanbevolen en meegenomen in deze woningscan. Om toch een inzicht op deze mogelijkheid te bieden, is het plaatsen van zonnepanelen bij deze woning hieronder toegelicht. De voorzijde van de woning is gericht op het Zuiden, wat een goede mogelijkheid biedt voor het plaatsen van zonnepanelen. Aangezien de woning ongeveer 5,5m. breed is, en er rekening wordt gehouden met het dakraam aan de voorzijde, zal er plek zijn voor 6-8 panelen (indien de draagkracht van het dak is goedgekeurd). De kosten hiervan zouden ongeveer €5.000,- / €6.500,- zijn.

De kosten van de maatregelen zijn afkomstig uit de informatie onderzocht in hoofdstuk 3, te vinden in Bijlage 4.

4. Kosten, subsidies en besparing

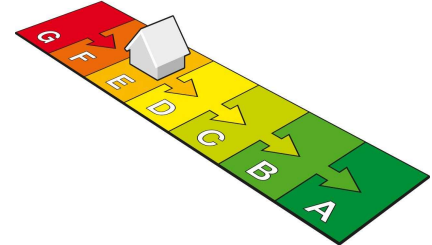
In deze stap worden alleen de kosten, subsidie en besparing per jaar van de aanbevolen/geselecteerde verduurzamingsmaatregelen weergegeven.

Maatregel	Kosten	Subsidie	Netto kosten	Besparing in gas in m²	Besparing in euro's bij gasprijs €1,20	Besparing in euro's bij gasprijs €3,-
Isolerende beglazing voordeur	€ 110,-	n.v.t.	€ 110,-			
Spouwmuur-isolatie	€ 1.100	€ 310,-	€ 790,-	180 m²	€ 210,-	€ 550,-

Dakisolatie	€ 5.100	€ 1.600	€ 3.500	420 m ²	€ 510	€ 1.250
Vloerisolatie	€ 2.250	€ 530	€ 1.720	80 m ²	€ 100,-	€ 250,-
Totaal	€ 8.560	€ 2.440	€ 6.120	680 m²	€ 810,-	€ 2.050

5. Energielabelsprong

Om een indicatie te maken welk energielabel de woning zal hebben wanneer de bovenstaande maatregelen zijn getroffen, is gekeken naar referentieobjecten. De belangrijkste aspecten van de referentieobjecten zijn type woning (moet tussenwoning zijn), de grootte, aantal woonlagen en de duurzaamheid. De verwachting is dat de Debussylaan 38 na het treffen van de hiervoor genoemde maatregelen van energielabel D zeker naar B en wellicht zelfs naar A zal gaan. Een nog beter label kan gerealiseerd worden door bijvoorbeeld het toevoegen van zonnepanelen.



6. Nieuwe waardebeoordeling

De nieuwe waardebeoordeling is gedaan met het oog op de toekomstige staat van de woning na het treffen van de geselecteerde maatregelen. De waarde is vastgesteld op basis van eigen expertise omtrent de huidige woningmarkt, NVM-applicaties en voornamelijk middels referentieobjecten. Bij deze waardebeoordeling is nauwkeurig gekeken naar soortgelijke referentiewoningen waar reeds de in deze scan geselecteerde verduurzamingsmaatregelen hebben plaatsgevonden. De waarde is bepaald door te kijken naar soortgelijke objecten die recent verkocht zijn in (bij voorkeur) nabije omgeving maar ook in de gehele woonplaats. Daarnaast is gekeken naar concurrerende soortgelijke woningen die momenteel te koop staan in (bij voorkeur) nabije omgeving of in de gehele woonplaats. *De nieuwe verwachte waarde/verkoopopbrengst van de Debussylaan 38 inclusief de in deze scan getroffen verduurzamingsmaatregelen bedraagt €287.500 - €305.000,- k.k.*

De investering van (netto) € 6.120,- wordt aanbevolen gezien de besparingspotentie en waardeverhoging

4.3.1 De toelichting op de woningscan.

De woningscan omvat van een scan van een woning dat binnen het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel door makelaars voornamelijk in stap drie en vier van het verkoopproces zoals benoemd in hoofdstuk twee toegepast kan worden. Het doel van de scan is om voor woningeigenaren of potentiële kopers inzichtelijk te maken welke energiebesparende maatregelen kunnen worden getroffen voor de betreffende woning. De scan resulteert in een overzicht van verduurzamingsmogelijkheden en een kosten- en besparingsindicatie. Dit overzicht geeft gedurende het verkoopproces van de woning een beeld van de verduurzamingsmogelijkheden en een indicatie van de globale kosten hiervan op basis van kengetallen per woningtype. Er is gekozen voor kengetallen per woningtype, omdat de impact van verduurzamingsmaatregelen per woningtype verschillen. De woningscan vergt 1 à 2 uur de tijd van de makelaar, afhankelijk van het type woning, eventuele reistijd en de reeds bekende informatie. De woningscan geeft zich vorm door middel van een in te vullen opnameblad (bijlage 6) middels onderstaande stappen. De opname vindt op locatie plaats en de uitwerking kan de makelaar ook op kantoor uitvoeren.

Stap 1: objectgegevens

Op het moment dat een makelaar een woning in verkoop krijgt, levert de verkoper documenten aan omtrent de woning. Denk hierbij aan gegevens zoals het bouwjaar, woningtype, aantal woonlagen, woonoppervlakte en natuurlijk het energielabel. Deze documentatie vormen de basis voor het rapport. Ontbrekende of onbekende gegevens kan een makelaar nakijken bij bijvoorbeeld het kadaster, voorgaande transacties of middels het NVM-ledenportaal mits de makelaar hierbij aangesloten is.

Let op: Het resultaat van de woningscan is een scan dat gedurende het verkoopproces van een woning kan worden toegepast. De scan wordt pas ingezet wanneer de vraagprijs/waarde van de te scannen woning reeds door de makelaar en klant is vastgesteld. In de uitwerking van de woningscan zal dus al een vraagprijs of verwachte verkoopopbrengst bekend zijn. De vraagprijs van een woning wordt gebaseerd op de huidige staat van de woning waar de verduurzamingsmaatregelen **nog niet zijn** getroffen. In stap 6 van de woningscan wordt de waarde van de woning opnieuw bepaald waarbij de geselecteerde verduurzamingsmaatregelen (fictief) al wel getroffen zijn. Dit biedt potentiële kopers een inzicht van wat de verduurzaming zal kosten en wat dit eventueel met de waarde van de woning kan doen. De nieuwe waardebepaling in stap 6 van de woningscan biedt een onderbouwing en maakt voor potentiële kopers ook duidelijk dat het niet de bedoeling is om de netto investering voor verduurzaming uit deze scan van de huidige vraagprijs af te trekken.

Stap 2: Woningscan

Wanneer een energielabel is aangeleverd door de woningverkoper, kan de makelaar deze stap al deels invullen met betrekking tot de huidige staat van de woning op het gebied van verduurzaming. Het energielabel toont al aan of en waar een woning is voorzien van isolatie en van welke installaties de woning is voorzien. Het uitvoeren van de woningscan gebeurt altijd op locatie, omdat er na vaststelling van het huidige energielabel veranderingen hebben kunnen plaatsvinden aan de woning. De makelaar loopt het formulier langs en vult het stapsgewijs in, zo wordt in de tabel zo veel mogelijk aangevinkt en ingevuld wat van toepassing is op de woning.

Stap 3: Overzicht verduurzamingsmaatregelen

In deze stap wordt een overzicht gegeven van de verduurzamingsmaatregelen die mogelijk te treffen zijn bij de betreffende woning. De keuze wordt gemaakt uit de maatregelen afkomstig uit Hoofdstuk 3. Het doel van deze stap is om een overzicht te creëren van mogelijke verduurzamingsmaatregelen voor de woning.

Stap 4: Kosten, subsidies en besparing

De scan geeft naast dit overzicht een indicatie van de kosten voor de verduurzaming van de woning per type woning weer. In deze stap worden alleen de aanbevolen/geselecteerde verduurzamingsmaatregelen weergegeven en die zullen worden doorberekend. De kostenindex waarmee gerekend wordt, is vrijgegeven door een marktpartij genaamd Milieu Centraal. De informatie van Milieu Centraal komt voort uit wetenschappelijke publicaties en data van andere onderzoeksorganisaties zoals RIVM, CBS en PBL. De database van Milieu Centraal omvat een gevalideerde kennisbasis, wordt dagelijks bijgewerkt en is al 25 jaar de kennisbasis voor de rijksoverheid omtrent milieu. De kostenindicatie die Milieu Centraal vrijgeeft is gebaseerd op een kostenoverzicht vrijgegeven door het RVO op 1 maart 2023.

Wanneer de kostenindicatie is weergegeven, wordt gekeken naar het verbruik; hoeveel kan bespaard worden na het treffen van de maatregel. Hierbij wordt gekeken naar de kubieke meters in gas dat bespaard kan worden en de besparing in euro's uitgaande van twee gasprijzen omdat de gasprijs erg fluctueert, namelijk €1,20 en €3,-. De lage gasprijs spiegelt een best-case. De huidige gasprijs ligt natuurlijk veel hoger, dus de hogere prijs spiegelt een worst-case besparing.

Stap 5: energielabelsprong

In Nederland wordt het energielabel voor een bestaande woning vastgesteld door middel van een EPA (Energieprestatie Advies) waarbij alleen een gecertificeerd energieadviseur dit label mag vaststellen. Om die rede kan de makelaar gedurende deze stap alleen een globale inschatting maken van de energielabelsprong die de woning zal maken na treffen van de in stap 4 genoemde maatregelen. Voor het maken van deze schatting vergelijkt de makelaar het met reeds verduurzaamde referentieobjecten.

Stap 6: Nieuwe waardebeoordeling

In deze stap wordt gekeken hoe de woning gewaardeerd kan worden na het plaatsvinden van de in stap 3 geselecteerde maatregelen. De waardebeoordeling wordt gedaan op basis van de expertise van de makelaar op het gebied van de woningmarkt en voornamelijk middels referentieobjecten en NVM-applicaties. Bij deze waardebeoordeling wordt nauwkeurig gekeken naar soortgelijke referentiewoningen waar reeds verduurzamingsmaatregelen hebben plaatsgevonden. De waardebeoordeling vormt zich door te kijken naar soortgelijke objecten die recent verkocht zijn in (bij voorkeur) nabije omgeving maar ook in de gehele woonplaats. Daarnaast wordt gekeken naar concurrerende soortgelijke woningen die momenteel te koop staan in (bij voorkeur) de nabije omgeving of in de gehele woonplaats. Deze nieuwe waardebeoordeling biedt een onderbouwing en maakt voor potentiële kopers ook duidelijk dat het niet de bedoeling is om de nodige investering voor verduurzaming van de vraagprijs af te trekken.

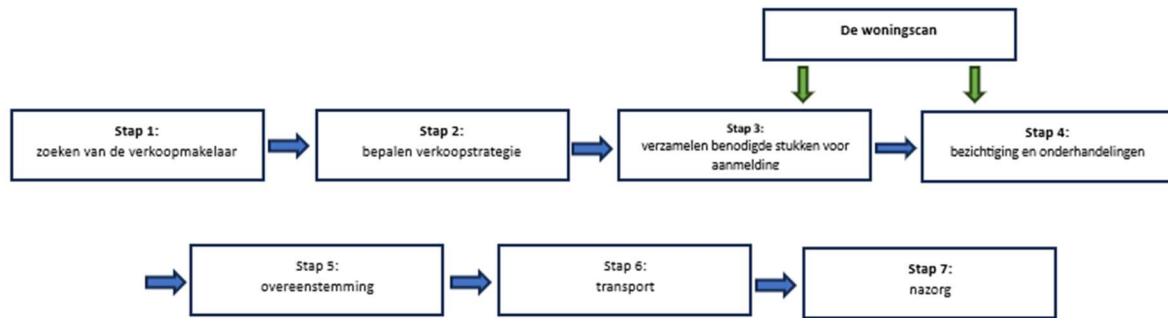
Resumé

De woningscan biedt middels bovenstaande weg een inzicht van welke verduurzamingsmaatregelen bij een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel getroffen kunnen worden. Daarnaast biedt het een kosten- en besparingsindicatie van de geselecteerde maatregelen. Ook is de subsidiemogelijkheid per maatregel opgenomen in de uitkomst. Een labelsprongindicatie wordt afgegeven, waarna de woningscan wordt afgesloten met een nieuwe waardebeoordeling van de woning, gekeken naar de toekomstige mate van duurzaamheid van de woning na het treffen van de geselecteerde verduurzamingsmaatregelen. De woningscan biedt een bijdrage bij de verkoop van de woning. Zo kan het resultaat van de woningscan inzichtelijk worden gemaakt bij het aanmelden van de woning en kan de makelaar direct het resultaat tonen aan potentiële kijkers gedurende bezichtigingen (stap drie en vier).

4.4 Deelconclusie

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op de derde deelvraag: *“Hoe kan met behulp van een woningscan inzichtelijk worden gemaakt welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”*.

Door de theorie uit hoofdstuk twee en drie naast elkaar te leggen is onderzocht hoe de woningscan het beste overzicht van verduurzamingsmaatregelen voor bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel kan bieden. In onderstaand figuur 4.2 is te zien dat de woningscan gedurende stap 3 en 4 van het verkoopproces van toegevoegde waarde zal zijn.



Figuur 4.2 De woningscan gedurende het verkoopproces van een woning, (bron: eigen werk)

De woningscan wordt vormgegeven door eerst te kijken over welke verduurzamingskenmerken een woning reeds beschikt, wordt vervolgens gekeken waar ruimte voor verbetering op het gebied van duurzaamheid is. De woningscan geeft een kosten- en besparingsindicatie van de maatregelen. Ook maakt de woningscan inzichtelijk hoeveel subsidie er verstrekt kan worden bij het treffen van de bepaalde maatregelen. De woningscan geeft een indicatie van de energielabelsprong die gemaakt kan worden na het treffen van de genoemde maatregelen. Tot slot wordt een waardebepaling afgegeven door de makelaar die een beeld geeft wat de woning in de huidige markt kan opbrengen na het treffen van de geselecteerde verduurzamingsmaatregelen.

Nu het concept beroepsproduct gevormd is en weergegeven in paragraaf 4.3, kan de scan in het volgende hoofdstuk in de praktijk onder experts en consumenten worden getoetst. Eventuele wijzigingen en verbeteringen zullen worden doorgevoerd om het beroepsproduct definitief te maken.

HOOFDSTUK 5

De definitieve woningscan

5.1 inleiding

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vierde deelvraag: *Hoe kan de bij deelvraag 3 ontwikkelde woningscan onder vakdeskundigen en consumenten worden getoetst om inzicht te krijgen welke verduurzamingsmaatregelen het verkoopproces verbeteren van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”*.

Om de deelvraag te kunnen beantwoorden zijn interviews afgelegd met experts zoals een energie-experts, aannemers, makelaars en een hypotheekadviseur. Om te toetsen of de woningscan aansluit op het perspectief van de consument, zijn vijf verkopers en vijf kopers kort geïnterviewd. Door het afnemen van interviews wordt het concept van de woningscan getoetst in de praktijk en kan aan de hand van opmerkingen, bevindingen en aanbevelingen van de geïnterviewden het beroepsproduct definitief gemaakt worden. In dit hoofdstuk wordt eerst de opzet van de interviews beschreven gevolgd door de resultaten. Aan de hand van de resultaten van de praktijktoetsing wordt de woningscan definitief gemaakt. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een deelconclusie.

5.2 opzet interviewmethode

Onderzoeksmethode

Een interview is een vraaggesprek tussen interviewer en geïnterviewde met als doel informatie te verzamelen over een bepaald onderwerp, in dit geval de woningverduurzaming en de woningscan. Het interview betreft een half-gestructureerd interview. Dit houdt in dat er voorafgaand een vragenlijst wordt opgesteld met zowel algemene als beroepsproduct gerelateerde open en gesloten vragen zodat de rode draad in elk interview gelijk is (Verhoeven, 2018). Daarnaast is doorgevraagd bij interessante antwoorden van de respondent en zijn aanvullende vragen per respondentdoelgroep gesteld.

De interviews zijn indien toegestaan opgenomen door middel van schermopnamen, zodat deze achteraf terug te luisteren zijn. De belangrijkste vragen en antwoorden van de interviews zijn in hoofdlijnen uitgeschreven. Er is bij deze uitwerking dus sprake van samenvatten en niet van transcriberen (Verhoeven, 2019). De interviews met experts zijn gedurende dit onderzoek face-to-face afgenomen, omdat deze interviews de hoofdzaak vormen van de praktijktoetsing. Bij face-to-face interviews wordt het interview persoonlijker opgevat en is doorvragen gemakkelijker. De interviews met de consumenten, zoals woningverkopers en woningkopers zijn telefonisch afgenomen, omdat deze (korte) interviews niet de hoofdzaak van de praktijktoetsing betreffen maar enkel een bevestiging vanuit het oogpunt van een woning-eigenaar/zoekende of het beroepsproduct van toegevoegde waarde is. De interviews met consumenten gelden enkel ter bevestiging van de toegevoegde waarde. Er vinden geen aanpassingen of verbeteringen aan de hand van deze interviews.

Populatie

Nu de onderzoeksmethode is gegeven kan er worden bepaald hoe groot de populatie voor de interviewrespondenten zal zijn. Omdat het voorbereiden, afnemen en het uitwerken van interviews een tijdrovende taak is, is de omvang van de populatie voorafgaand bepaald. Bij het selecteren van experts is rekening gehouden met onderstaande eisen om de betrouwbaarheid en kwaliteit van de resultaten en tevens het beroepsproduct te waarborgen:

- **Expertise en achtergrond:** De respondenten dienen een relevante expertise en achtergrond te hebben en in dit geval betrokken te zijn bij de verkoop van een woning op de woningmarkt of bij de verduurzaming van woningen.

- **Diversiteit:** Zorg voor diversiteit in de respondentengroep om een breed scala aan perspectieven en inzichten te verkrijgen. Overweeg factoren zoals geslacht, leeftijd, etniciteit, sociale achtergrond, geografische locatie en professionele achtergrond bij het selecteren van respondenten.
- **Betrokkenheid en diversiteit:** Door diverse respondenten te kiezen die in verschillende perspectieven betrokken zijn bij het verkoopproces en de verduurzaming van een woning, kan het beroepsproduct middels het interview vanuit verschillende kijkpunten van feedback worden voorzien. Dit kunnen personen zijn die betrokken zijn bij een van de facetten van de verkoop of verduurzaming van een woning.

De respondenten:

- Makelaars

Omdat het beroepsproduct gebruikt kan worden door makelaars gedurende het verkoopproces van een woning, zijn vier makelaars geïnterviewd. Er is daarom ook tijdens de toetsing gepeild of deze makelaars de vertraging van de verkoop van een woning met een laag energielabel herkennen en of zij de woningscan bruikbaar vinden.

- Energie Prestatie Adviseurs

Omdat de woningscan een overzicht geeft van energiebesparende maatregelen, zijn twee erkende energieadviseur geïnterviewd. De energie experts kunnen bevestigen of de woningscan een goed overzicht van verduurzamingsmaatregelen biedt en of zaken ontbreken of eventuele aanpassingen kunnen worden doorgevoerd.

- Aannemers

Omdat de woningscan ook een kosten- en besparingsindicatie geeft van de te treffen verduurzamingsmaatregelen, zijn drie aannemers geïnterviewd. Deze respondenten betreffen aannemers die zich voornamelijk bezighouden met de verduurzaming van woningen, om te kijken of de kostenindicatie per maatregel een goede inschatting kan geven aan potentiële kopers.

- Hypotheekadviseur

Omdat het tegenwoordig zelfs mogelijk is om een hypotheek te verkrijgen voor het verduurzamen van een woning, is tot slot een hypotheekadviseur geïnterviewd. De hypotheekadviseur speelt een belangrijke rol in het verkoopproces van een woning en heeft een ander perspectief op het proces dan de andere experts.

De experts worden telefonisch benaderd. Bij toezegging ontvangen de respondenten de mail in bijlage 5 ter voorbereiding op het interview. In deze mail wordt de respondent voorbereid op het interview door te benoemen hoe het interview zal vormgeven. Daarnaast wordt een korte uitleg gegeven over het doel van het onderzoek en het beroepsproduct die zij gedurende dit interview zullen gaan toetsen.

- Consumenten

Ook is de scan getoetst onder consumenten. Met consumenten worden woningverkopers en woningzoekenden bedoeld. Door het beroepsproduct bij woningverkopers van woningen met een laag energielabel die momenteel in de verkoop staan te toetsen, wordt inzichtelijk of deze verkopers op dit moment baat zouden hebben bij de woningscan. Het perspectief van een aankopende partij kan bevestigen of de woningscan een toegevoegde waarde kan bieden.

Het perspectief van een aankopende partij geeft de verkopende partij aan wat belangrijk is voor hen is. Zo kan duidelijk worden wat een aankopende partij inzichtelijk wenst te hebben gedurende het aankoopproces van een woning met een laag energielabel en of de woningscan daar van toegevoegde waarde kan zijn.

Om de woningscan onder deze consumenten te toetsen, zijn *vijf* woningverkopers en *vijf* woningzoekenden telefonisch benaderd. Na een korte introductie van de woningscan is gevraagd of de woningscan in hun verkoop- of aankoopproces van een woning met een laag energielabel van toegevoegde waarde kan of had kunnen zijn.

Onderzoeksopzet

Nu de interviewmethode en de populatie bepaald zijn, wordt de opzet bepaald.

Ondanks dat alle geïnterviewden een introductiemail van het interview hebben ontvangen, wordt elk interview gestart met het introduceren mijzelf, de onderzoeker. Aan bod komt een korte introductie, het doel van het interview en voor welke studie en onderneming het onderzoek wordt gedaan.

Vervolgens worden de vragen uit Bijlage 7 gesteld met doorvragen en aanvullende vragen waar nodig met als doel tot antwoorden ter verbetering of bevestiging van de concept woningscan te komen. Nadat de geïnterviewde wordt bedankt voor zijn of haar tijd, worden de antwoorden in hoofdlijnen uitgeschreven. De interviews met experts zijn terug te vinden in Bijlage 8 en de interviews met consumenten in Bijlage 9. De resultaten van de interviews zijn in de volgende paragraaf behandeld.

5.3 resultaten interviews

In deze paragraaf worden de resultaten uit de afgenomen interviews weergegeven. De interviews zijn gehouden middels de opzet interviewmethode die besproken is in de vorige paragraaf. Het doel van de interviews was om het concept van de woningscan te toetsen onder experts en daarmee het concept door middel van aanpassingen en verbeteringen tot een definitief beroepsproduct te kunnen maken. De resultaten uit de interviews worden in deze paragraaf in de vorm van bevestigingen en verbeterpunten weergegeven.

Beoordeling woningscan

De algemene vraag die van belang is geweest bij de toetsing en het beoordelen is of de ontwikkelde woningscan een goed inzicht biedt van welke verduurzamingsmaatregelen het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel kunnen verbeteren. Uit alle interviews met de experts kan geconcludeerd worden dat het resultaat van de woningscan met het inzicht op de mogelijke verduurzamingsmaatregelen een toegevoegde waarde biedt gedurende het verkoopproces van een grondgebonden woning met een laag energielabel. De belangrijkste bevestigingen vanuit de verschillende expertises worden hieronder benoemd.

Bevestiging experts

Zoals in dit onderzoek is onderzocht en nu door experts bevestigd wordt, is dat de verkooptijd van een woning met een laag energielabel over het algemeen langer is dan een soortgelijke woning met een goed energielabel. Met name de experts van de huidige woningmarkt, de verkoopmakelaars, konden deze vertraging vanuit de praktijk bevestigen. Wat alle experts konden beamen is dat de woningscan direct een goed inzicht biedt op de mogelijke verduurzamingsmaatregelen en de kosten- en besparingsindicatie bij het object. Dit inzicht

kan bijdragen bij zowel de aanmelding van een woning, zoals op Funda, als gedurende bezichtigingen. Met het direct overzichtelijke resultaat van de woningscan hoeven potentiële kopers zelf minder tot geen onderzoek meer te verrichten omtrent de verduurzaming van het object. De woningscan biedt volgens experts in alle prijsklassen een duidelijk inzicht omtrent de verduurzaming van de betreffende woning, echter komt uit meerdere interviews en perspectieven van experts naar voren dat de vraag naar dit inzicht per prijsklasse wel verschilt. Ondanks dat het overzicht voor iedereen een snel en goed beeld biedt, zullen starters over het algemeen meer belang bij en behoefte aan de woningscan hebben dan doorstromers met flinke overwaarde of kopers in het hogere segment.

De verduurzamingsmaatregelen zijn een belangrijk onderdeel bij de uitwerking van de woningscan. Eerst is onderzoek gedaan naar alle mogelijke verduurzamingsmaatregelen van een grondgebonden woning. Bij het uitwerken van de woningscan worden verduurzamingsmaatregelen geselecteerd ten behoeve van het energielabel van de betreffende woning. De geïnterviewde experts konden beamen dat de voorbeeld woningscans een goed overzicht bieden van de mogelijke verduurzamingsmaatregelen per object.

De kosten- en besparingsindicatie die de woningscan van de verduurzamingsmaatregelen geeft, wordt door alle experts als nuttig en inzichtelijk beschouwd. De kostenindicatie is met name getoetst gedurende interviews met aannemers. De kostenindicatie van de voorbeeldscans biedt volgens de experts een globale indicatie van wat de maatregelen zullen kosten en wijkt niet veel af van de werkelijke situatie. Wel wordt het kostenplaatje in de praktijk momenteel beïnvloed door lange levertijden en volle agenda's van de aannemers.

Bevestiging consument

De woningscan wordt gedurende het verkoopproces ingezet om potentiële kopers een inzicht te bieden op de verduurzamingsmaatregelen van een woning. Daarom is de woningscan ter extra controle ook middels een kort interview getoetst vanuit het oogpunt van de consument, namelijk woningverkopers en woningzoekenden. Vanuit verkopers die hun woning met een laag energielabel reeds hebben verkocht, werd de vertraging in het verkoopproces door een aantal respondenten bevestigd. Vanuit het perspectief van kopers, is bevestigd dat de woningscan een nuttig overzicht aan verduurzamingsmaatregelen kan bieden bij zowel de presentatie van een woning als gedurende bezichtigingen. Kopers hoeven hierdoor zelf minder tot geen onderzoek te verrichten omtrent de verduurzamingsmogelijkheden, de drempel wordt hierdoor lager bij het kopen van een woning met een laag energielabel.

Verbetering

Naast de bevestiging van de toegevoegde waarde van de woningscan gedurende het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel, heeft de praktijktoetsing ook ruimte voor verbetering getoond. Onderstaande punten zijn zaken die uit interviews naar voren zijn gekomen en die zullen worden verwerkt in de definitieve woningscan:

- **Huidige energielasten.** Een tweetal respondenten (experts) merkte op dat de woningscan een nog beter inzicht kan bieden door de huidige energielasten in kaart te brengen. Ondanks dat stookgedrag per persoon verschilt, kan het toch bijdragen aan het inzicht van de huidige energieprestatie.
- **Toelichting op de aanwezige isolatie.** Een respondent van het interview merkte op dat de woningscan op dit moment alleen meldt of er isolatie aanwezig is of niet. Echter zegt dit niks over het type isolatie of de leeftijd hiervan. Door informatie over de

aanwezige isolatie te achterhalen (bijvoorbeeld bij verkopers), kan in stap 3 van de woningscan de afweging worden gemaakt of bij aanwezige isolatie alsnog maatregelen plaats kunnen vinden ten behoeve van de energieprestatie of niet.

- **Disclaimer.** De woningscan biedt in stap 4 een kosten- en besparingsindicatie. Echter is de woningscan uitsluitend bedoeld voor informatieve doeleinden en niet als bindende offerte of garantie dat daadwerkelijke kosten exact zullen overeenkomen.

Nu de belangrijkste resultaten uit de interviews zijn gefilterd, kan de stap naar het definitieve beroepsproduct worden gemaakt. In de volgende paragraaf wordt het beroepsproduct aan de hand van verbeteringen definitief gemaakt.

5.4 Definitief beroepsproduct

Naar aanleiding van de resultaten uit de interviews is de woningscan gewijzigd en verbeterd tot een definitief beroepsproduct die goed bruikbaar en inzichtelijk is en van toegevoegde waarde zal zijn gedurende het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel.

De doorgevoerde aanpassingen op het concept beroepsproduct omvatten:

- **Toelichting op de aanwezige isolatie.** Isolatie kan dateren. Tegenwoordig zijn er betere isolatiematerialen dan tientallen jaren geleden. Deze informatie kan indien bekend toe worden gevoegd in de tabel van stap 2 van het concept.
- **Inzicht op de huidige energielasten op basis van het aantal bewoners dat het huishouden telt.** Bij het opnameblad wordt in het definitief ontwerp een extra tabel voor de huidige energielasten (indien bekend) toegevoegd om een nog beter overzicht van de huidige energieprestatie te kunnen visualiseren.
- **Disclaimer.** Het definitief ontwerp zal voorzien zijn van een disclaimer. In de disclaimer wordt vermeld dat de woningscan streeft naar nauwkeurige en actuele kostenindicaties maar uitsluitend is bedoeld voor informatieve doeleinden en de makelaar geen garantie geeft dat de werkelijke exacte kosten exact zullen overeenkomen met de verstrekte indicatie.

In paragraaf 5.4.1 wordt de definitieve woningscan weergegeven. Voor de tekstuele toelichting op de invulling van de woningscan wordt terugverwezen naar de toelichting in sub-paragraaf 4.3.1. Een enkele toevoeging is een extra stap 2: het invullen van de huidige stookkosten. Deze zijn indien beschikbaar op te vragen bij de bewoner.

5.4.1 Visualisatie definitieve woningscan

1. Objectgegevens

Objectgegevens	
Adres	Debussylaan 38, Apeldoorn
Woningtype	Tussenwoning
Bouwjaar	1952
Aantal woonlagen	3
(Woon)oppervlakte	87m ²
Energie label	D
Verwachte verkoopopbrengst	€ 280.000 - €300.000,- k.k.



2. Huidige stookkosten

Waarde	Resultaat
Gasverbruik	810 m ³
Elektriciteitsverbruik hoog	1.500 kWh
Elektriciteitsverbruik laag	1.072 kWh
Elektriciteitsverbruik totaal	2.572 kWh
Elektriciteitsopwekking	n.v.t.

(huishouden telt 3 bewoners)

3. Woningscan

Isolatie	Geïsoleerd met toelichting	Niet geïsoleerd
Gevels		Niet geïsoleerd
Gevelpanelen		Niet geïsoleerd
Daken		Niet geïsoleerd
Vloeren		Niet geïsoleerd, wel een toegankelijke (droge) kruipruimte van 45cm bij voordeur
Ramen	De woning is volledig voorzien van kunststof kozijnen met normaal dubbel glas uit 2010 m.u.v. de voordeur.	
Buitendeuren	Kunststof buitendeur met enkel glas	

	Soort Installaties	Type	Bouwjaar	Onderhoud	Aantal
Verwarmings-systeem	Intergas Cv-ketel	Combi HRE 36/30	2011	Jaarlijks onderhouden	1
Zonneboiler	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.
Ventilatie	Mechanische ventilatie	Daalderop	2020	N.v.t.	1 box, 2 afzuigers
Koeling	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.
Zonnepanelen	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.

4. Overzicht verduurzamingsmaatregelen

Verbetering ten behoeve van isolatie	
Isoleren van de gevels	De woning is spouw gebouwd en nog niet geïsoleerd. Om warmteverlies tegen te gaan, kan de spouwmuur geïsoleerd worden. Dit is een relatief goedkope maatregel met veel impact op warmteverlies. Deze maatregel wordt aanbevolen.
Isoleren van het dak	Het schuine dak van de woning is vanaf de bouw niet geïsoleerd en volgens het energielabel ook niet achteraf dit was ook waar te nemen in de woning. Op de tweede verdieping is van binnenuit ruimte voor isolatiemateriaal + afwerking. Dit wordt aanbevolen om warmteverlies tegen te gaan.
Isoleren van de vloeren	Er is geen vloerisolatie aanwezig. De kruipruimte is onder de voordeurmat toegankelijk en is droog en 40cm diep. Het toepassen van vloerisolatie wordt hier aanbevolen.
Isoleren van de ramen	Aangezien de woning volledig is voorzien van dubbele beglazing, is verbetering van raamisolatie niet aanbevolen. De investering naar HR+ of hoger zal de besparing niet waard zijn en verbetering zal weinig impact hebben op de energieprestatie.
Isoleren van de buitendeuren	Aangezien de kunststof voordeur beschikt over enkel glas, wordt een voorzetraam aanbevolen. Een compleet nieuwe deur is niet noodzakelijk omdat het een prima kunststof deur bevat en verbetering zal weinig impact hebben op de energieprestatie.

Verbetering ten behoeve van de installaties	
Verwarming	De huidige Intergas Combi HRE 36/30 is een prima en tevens goed onderhouden ketel die de komende 3-5 jaar zeker nog mee kan voordat vernieuwing wordt aanbevolen. Ondanks dat de ketels van tegenwoordig energiezuiniger zijn, is het momenteel de investering nog niet waard aangezien de ketel reeds een HRE-ketel betreft en goed functioneert,.
Ventilatie	De Daalderop ventilatiebox zorgt voor meer dan voldoende ventilatie in de woning en verbetering zal weinig impact hebben op de energieprestatie.
Energieopwekking	Het plaatsen van zonnepanelen zal positieve invloed hebben op de energieprestatie van de woning, maar aangezien het een dure investering is en er genoeg winst op energieprestatie middels gevel, dak en vloerisolatie valt te behalen, wordt het plaatsen van zonnepanelen niet direct aanbevolen en meegenomen in deze woningscan. Om toch een inzicht op deze mogelijkheid te bieden, is het plaatsen van zonnepanelen bij deze woning hieronder toegelicht. De voorzijde van de woning is gericht op het Zuiden, wat een goede mogelijkheid biedt voor het plaatsen van zonnepanelen. Aangezien de woning ongeveer 5,5m. breed is, en er rekening wordt gehouden met het dakraam aan de voorzijde, zal er plek zijn voor 6-8 panelen (indien de draagkracht van het dak is goedgekeurd). De kosten hiervan zouden ongeveer €5.000,- / €6.500,- zijn.

De kosten van de maatregelen zijn afkomstig uit de informatie onderzocht in paragraaf 3.4, te vinden in bijlage 4.

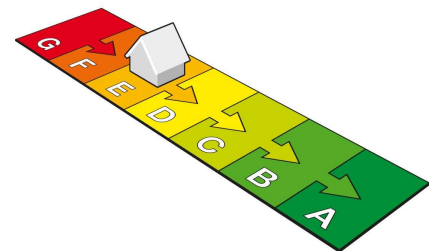
5. Kosten, subsidies en besparing

In deze stap worden alleen de kosten, subsidie en besparing per jaar van de aanbevolen/geselecteerde verduurzamingsmaatregelen weergegeven.

Maatregel	Kosten	Subsidie	Netto kosten	Besparing in gas in m ²	Besparing in euro's bij gasprijs €1,20	Besparing in euro's bij gasprijs €3,-
Isolerende beglazing voordeur	€ 110,-	n.v.t.	€ 110,-			
Spouwmuur-isolatie	€ 1.100	€ 310,-	€ 790,-	180 m ²	€ 210,-	€ 550,-
Dakisolatie	€ 5.100	€ 1.600	€ 3.500	420 m ²	€ 510	€ 1.250
Vloerisolatie	€ 2.250	€ 530	€ 1.720	80 m ²	€ 100,-	€ 250,-
Totaal	€ 8.560	€ 2.440	€ 6.120	680 m²	€ 810,-	€ 2.050

6. Energielabelsprong

Om een indicatie te maken welk energielabel de woning zal hebben wanneer de bovenstaande maatregelen zijn getroffen, is gekeken naar referentieobjecten. De belangrijkste aspecten van de referentieobjecten zijn type woning (moet tussenwoning zijn), de grootte, aantal woonlagen en de duurzaamheid. De verwachting is dat de Debussylaan 38 na het treffen van de hiervoor genoemde maatregelen van energielabel D zeker naar B en wellicht zelfs naar A zal gaan. Een nog beter label kan gerealiseerd worden door bijvoorbeeld het toevoegen van zonnepanelen.



7. Nieuwe waardebeoordeling

De nieuwe waardebeoordeling is gedaan met het oog op de toekomstige staat van de woning na het treffen van de geselecteerde maatregelen. De waarde is vastgesteld op basis van eigen expertise omtrent de huidige woningmarkt, NVM-applicaties en voornamelijk middels referentieobjecten. Bij deze waardebeoordeling is nauwkeurig gekeken naar soortgelijke referentiewoningen waar reeds de in deze scan geselecteerde verduurzamingsmaatregelen hebben plaatsgevonden. De waarde is bepaald door te kijken naar soortgelijke objecten die recent verkocht zijn in (bij voorkeur) nabije omgeving maar ook in de gehele woonplaats. Daarnaast is gekeken naar concurrerende soortgelijke woningen die momenteel te koop staan in (bij voorkeur) nabije omgeving of in de gehele woonplaats. *De nieuwe verwachte waarde/verkoopopbrengst van de Debussylaan 38 inclusief de in deze scan getroffen verduurzamingsmaatregelen bedraagt €287.500 - €305.000,- k.k.*

De investering van (netto) € 6.120,- wordt aanbevolen gezien de besparingspotentie en waardeverhoging

Disclaimer kostenindicatie

De kostenindicatie verstrekt door *bedrijfsnaam (Goos Makelaardij)* in de uitwerking van de woningscan zijn uitsluitend bedoeld voor informatieve doeleinden en dienen als schattingen op basis van beschikbare informatie en aannames. Deze kostenindicaties zijn geen bindende offertes en dienen niet als garantie dat de daadwerkelijke kosten hetzelfde zullen zijn als de verstrekte schattingen.

bedrijfsnaam (Goos Makelaardij) streeft ernaar om nauwkeurige en actuele kostenindicaties te verstrekken, maar we kunnen niet garanderen dat de werkelijke kosten overeenkomen met de verstrekte schattingen.

bedrijfsnaam (Goos Makelaardij) aanvaardt geen aansprakelijkheid voor enige schade, verlies of ongemak die kan voortvloeien uit het gebruik van deze kostenindicaties.

5.5 Deelconclusie

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op vierde en laatste deelvraag: *“Hoe kan de bij deelvraag 3 ontwikkelde woningscan onder vakdeskundigen en consumenten worden getoetst om inzicht te krijgen welke verduurzamingsmaatregelen het verkoopproces verbeteren van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”*

De concept woningscan is getoetst onder tien experts, waaronder vier makelaars, twee energie-experts, drie aannemers en een hypotheekadviseur. Alle experts hebben bevestigd dat de woningscan momenteel goed toe te passen is in het verkoopproces van een woning met een laag energielabel. Om te kijken of de woningscan ook aansluit op het perspectief van de consument, zijn vijf woningverkopers en vijf woningkopers kort geïnterviewd om de toegevoegde waarde van de woningscan in hun aan- en verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met laag energielabel te kunnen toetsen. Vanuit zowel woningverkopers als kopers werd de woningscan gezien als een duidelijk en behulpzaam overzicht voor verduurzamingsmaatregelen voor bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel. De woningscan is in detail verbeterd naar aanleiding van de resultaten uit de interviews door het toevoegen van de huidige energiekosten, aanwezige isolatiekenmerken en een disclaimer. Met de afronding van dit hoofdstuk zijn alle deelvragen van het onderzoek beantwoord. In het volgende hoofdstuk zal de probleemstelling worden beantwoord in de vorm van een eindconclusie. Daarnaast zal het onderzoek worden geëvalueerd en worden er aanbevelingen gedaan.

HOOFDSTUK 6

Conclusie, evaluatie en aanbevelingen

6.1 Inleiding

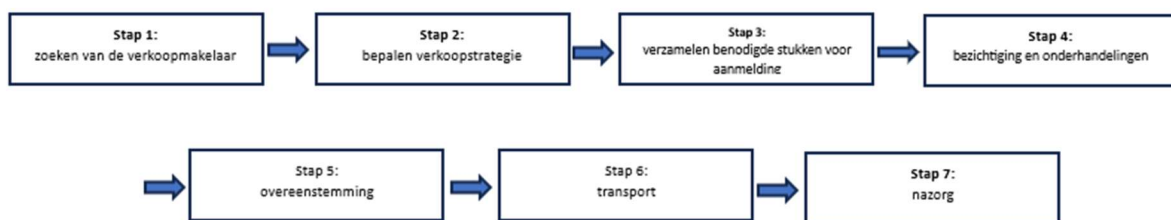
Hoofdstuk zes richt zich op het beantwoorden van de probleemstelling die in hoofdstuk één is vastgesteld. In paragraaf 6.2 wordt specifiek ingegaan op het beantwoorden van de probleemstelling door middel van een eindconclusie. Vervolgens wordt in de evaluatie het gehele onderzoeksproces geëvalueerd. Tot slot worden er aanbevelingen gedaan voor de opdrachtgever, voor eventueel vervolgonderzoek en wordt de externe doelstelling getoetst.

6.2 Conclusie

In deze paragraaf wordt antwoord gegeven op de probleemstelling van het onderzoek: “Hoe kan een makelaar met behulp van een woningscan voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel inzichtelijk maken welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden om het verkoopproces te ondersteunen?” Om antwoord te geven op de probleemstelling worden eerst de andere deelvragen nog eens geformuleerd en beargumenteerd. Tot slot zal de probleemstelling worden beantwoord.

Deelvraag 1: “Hoe verloopt het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar?”

Om het verkoopproces goed te kunnen omschrijven zijn de belangrijkste begrippen gedefinieerd. De makelaar is in de context van dit onderzoek de woning verkopende makelaar en streeft naar een succesvolle verkoop van de woning van een klant tegen een courtage als vergoeding. Deze deelvraag en het antwoord daarop is gericht op het verkoopproces van bestaande woningen, in tegenstelling tot nieuwbouw. Bestaande woningen zijn woningen die reeds bewoond worden of zijn bewoond. Ook is dit onderzoek gericht op grondgebonden woningen. Dit betreffen woningen, in tegenstelling tot appartementen, die direct vanaf de straat benaderbaar zijn waarvan minstens één woonlaag grenst aan het straatniveau, ook wel maaiveld genoemd. Het wordt grotendeels uitgevoerd door de makelaar met als vergoeding; de courtage. Het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning omvat de noodzakelijke stappen die gemaakt dienen te worden vanaf het eerste contactmoment tussen de klant en makelaar en eindigend bij het afronden van een succesvolle verkoop van de woning, de overdracht. Voor de makelaar geldt na dit proces nog een extra stap; de nazorg ten behoeve van de verkopende partij of vragen van de kopende partij. Het verkoopproces is visueel weergegeven in onderstaand figuur 2.1



Figuur 2.1 Het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning door een makelaar, (bron: eigen bewerking)

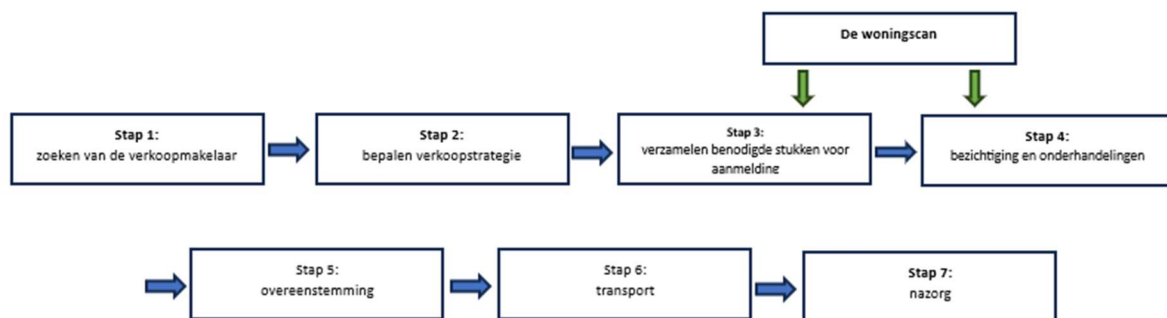
Gedurende het onderzoek naar de waardebepaling van een woning is naar voren gekomen dat de energieprestatie niet alleen invloed op de waarde van een woning heeft, maar ook op de verkooptijd hiervan. Deze is over het algemeen langer.

Deelvraag 2: “Welke verduurzamingsmaatregelen kunnen worden toegepast voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”

Onder de verduurzaming van een woning worden verduurzamingsmaatregelen ten behoeve van de energieprestatie van je woning verstaan. Verduurzaming van de woning kan worden gerealiseerd door het isoleren van de woning, verbetering van de verwarmingssystemen, ventilatiemogelijkheden en het aanbrengen van zonnepanelen of een warmtepomp. Alle maatregelen staan opgesomd en toegelicht in paragraaf 3.4. In bijlage 4 is een kosten- en besparingsindicatie per verduurzamingsmaatregel weergegeven. De energieprestatie van een woning wordt uitgedrukt in een door een erkend energieadviseur geregistreerd energielabel, waarbij label A++++ een woning met de beste energieprestatie kenmerkt en label G woningen met de slechtste energieprestaties. Van label D en lager kan gesproken worden van een laag label. Het verduurzamen van de woning heeft effect op het verkoopproces van een woning.

Deelvraag 3: “Hoe kan met behulp van een woningscan inzichtelijk worden gemaakt welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden op een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”

Door de theorie uit hoofdstuk twee en drie naast elkaar te leggen is onderzocht hoe de woningscan het beste overzicht van verduurzamingsmaatregelen voor bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel kan bieden. In onderstaand figuur 4.2 is te zien dat de woningscan gedurende stap 3 en 4 van het verkoopproces van toegevoegde waarde zal zijn.



Figuur 4.2 De woningscan gedurende het verkoopproces van een woning, (bron: eigen werk)

De woningscan wordt vormgegeven door eerst te kijken over welke verduurzamingskenmerken een woning reeds beschikt, wordt vervolgens gekeken waar ruimte voor verbetering op het gebied van duurzaamheid is. De woningscan geeft een kosten- en besparingsindicatie van de maatregelen. Ook maakt de woningscan inzichtelijk hoeveel subsidie er verstrekt kan worden bij het treffen van de bepaalde maatregelen. De woningscan geeft een indicatie van de energielabelsprong die gemaakt kan worden na het treffen van de genoemde maatregelen. Tot slot wordt een waardebeoordeling afgegeven door de makelaar die een beeld geeft wat de woning in de huidige markt kan opbrengen na het treffen van de geselecteerde verduurzamingsmaatregelen.

Deelvraag 4: “Hoe kan de bij deelvraag 3 ontwikkelde woningscan onder vakdeskundigen* en consumenten** worden getoetst om inzicht te krijgen welke verduurzamingsmaatregelen het verkoopproces verbeteren van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?”

De concept woningscan is getoetst onder tien experts, waaronder vier makelaars, twee energie-experts, drie aannemers en een hypotheekadviseur. Alle experts hebben bevestigd dat de woningscan momenteel goed toe te passen is in het verkoopproces van een woning met een laag energielabel. Om te kijken of de woningscan ook aansluit op het perspectief van de consument, zijn vijf woningverkopers en vijf woningkopers kort geïnterviewd om de toegevoegde waarde van de woningscan in het verkoopproces te kunnen bevestigen. Vanuit zowel woningverkopers als kopers werd de woningscan gezien als een goed inzicht voor verduurzamingsmaatregelen voor bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel. De woningscan is in detail verbeterd naar aanleiding van de resultaten uit de interviews door het toevoegen van de huidige energiekosten, aanwezige isolatiekenmerken en een disclaimer.

Probleemstelling: “Hoe kan een makelaar met behulp van een woningscan voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel inzichtelijk maken welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden om het verkoopproces te ondersteunen?”

De woningscan is ontwikkeld door middel van theoretisch en praktijk onderzoek. Door de woningscan gedurende het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel in te zetten, kan de makelaar verduurzamingsmaatregelen voor zo een betreffende woning inzichtelijk maken. De concept woningscan is ontwikkeld aan de hand van het theoretisch kader. De definitieve woningscan is ontwikkeld op basis van resultaten uit praktijkonderzoek, namelijk interviews met experts en consumenten. Enkele verbeteringen en toevoegingen zijn doorgevoerd wat resulteert in de definitieve woningscan terug te vinden in sub-paragraaf 5.4.1. In conclusie betekent dit dat de woningscan het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel ondersteunt doordat de makelaar met de woningscan inzichtelijk kan maken welke verduurzamingsmaatregelen toegepast kunnen worden.

6.3 Evaluatie

Deze paragraaf behandelt de evaluatie van het onderzoek, verdeeld over drie sub-paragrafen. Allereerst wordt het theoretisch kader geëvalueerd, gevolgd door de evaluatie van het praktisch kader. Tot slot wordt de methodologische verantwoording besproken, waarbij de betrouwbaarheid, validiteit en bruikbaarheid van het onderzoek aan bod komen.

6.3.1 Evaluatie theoretisch kader

Het theoretisch kader is het deel van het onderzoek waar ik de meeste tijd aan heb besteed. Doordat er voorafgaand het onderzoek al een afstudeervoorstel is goedgekeurd, was het eerste hoofdstuk al zo goed als afgerond en kon het onderzoek van hoofdstuk twee al snel beginnen. Het maken van een begin was een drempel waar ik moeite mee had, ik had beter gewoon wat kunnen gaan schrijven om tot een begin te komen. Doordat veel bronnen verschillende formuleringen van de definitie van begrippen geven, pakte ik het afbakenen van de begrippen veel te breed aan. Na feedback werd mij aangeraden om echt naar de essentie van het begrip in de context van dit onderzoek te kijken. Ik ben er achter gekomen dat er soms

helemaal geen lange teksten nodig zijn om een punt te maken.

Gedurende het theoretisch onderzoek heb ik te weinig contact opgenomen met de schoolbegeleider. Ik moest nog een belangrijk en tevens laatste tentamen van de opleiding gedurende dit onderzoek halen, wat meer tijd kostte dan verwacht. Het combineren was lastig. Ik werkte wel door aan het onderzoek maar ik wist dat ik de planning niet meer aan het waarmaken was en ik durfde de confrontatie met de schoolbegeleider niet aan. Na een paar weken heb ik toch weer contact opgenomen met de schoolbegeleider, die mij vervolgens heeft voorzien van nuttige feedback op de gemaakte stukken. Ik heb hiervan geleerd en het was niet verstandig dit uit te stellen. De feedback en de motiverende woorden van de begeleider heeft mij weer op het juiste spoor gezet. Het bleek dat mijn onderzochte informatie te langdradig was en het soms helemaal afweek van de essentie van het onderzoek. Het onderwerp breed benaderen kan best relevant zijn, maar ik heb gedurende dit theoretisch kader met name geleerd om de belangrijkste informatie te selecteren en te behouden in de hoofdtekst. Het verwijderen van lappen onnodige tekst is een enorm leermoment voor mij geweest. Veel informatie heb ik verwijderd of verplaatst naar de bijlagen, waardoor vooral de rode draad van het onderzoek steeds zichtbaarder werd.

6.3.2 Evaluatie praktisch kader

Helaas maar waar, heb ik ook tijdens het praktijkonderzoek vertraging opgelopen wegens privé omstandigheden bekend bij zowel de praktijk- als de schoolbegeleider. Mijn wereld stortte even in en kon mijn hoofd voor een aantal weken niet bij het onderzoek houden. In overleg met de begeleiders hebben we de inleverdatum van dit onderzoek over de schoolvakantie heen getild, zodat ik mijn achterstand gedurende de vakantieweken kon inhalen. Dit gaf mij tijd om het een en ander te verwerken en rust te vinden. In deze extra weken ben ik druk bezig geweest met toetsen van het concept beroepsproduct onder experts door middel van interviews. De interviews met de experts gaven mij hele leerzame, leuke gesprekken die ook nog eens de toegevoegde waarde van mijn beroepsproduct bevestigde. Dit gaf mij voldoening, dus deed ik extra interviews om deze bevestiging vanuit nog meer ooghoeken te krijgen waardoor de bruikbaarheid en betrouwbaarheid in mijn ogen sterk werd vergroot, het beroepsproduct werd namelijk vanuit meerdere expertises en perspectieven bekeken. Het beroepsproduct is aan de hand van de interviews met experts verbeterd. In totaal zijn er tien experts geïnterviewd. Nadat ik in de eerste drie interviews interessante antwoorden kreeg, heb ik een enkele vraag toegevoegd in de volgende zeven interviews. Uit deze interviews kreeg ik al gauw de antwoorden die ik nodig had; de bevestiging van de vertraging in het verkoopproces zoals benoemd in hoofdstuk 2 en de toezegging dat het een goed overzicht van verduurzamingsmaatregelen biedt. Extra heb ik ter verbetering en controle het beroepsproduct getoetst vanuit het perspectief van de consument. De woningverkoper of koper is immers de consument die baat bij de resultaten van de woningscan moet hebben. Dit heb ik gedaan door telefonisch kort te vragen of de woningscan in hun situatie van toegevoegde waarde kan of had kunnen zijn. Ook hier kreeg ik veel bevestiging op de woningscan en werd mijn onderzoek versterkt.

Ik zag erg op tegen het afnemen interviews omdat ik van te voren niet had verwacht dat het zoveel toegevoegde waarde zou leveren aan mijn onderzoek. Echter kwam ik er achter dat dit juist de leerzame momenten zijn. Ik heb erg leuke en vooral leerzame gesprekken gehad met de experts. Doordat ik verschillende soorten experts met ieder een andere kijk heb geïnterviewd, ben ik van mening dat ik het beroepsproduct vanuit veel perspectieven heb laten

toetsen. Met de interviews heb ik mijn eigen theoretisch onderzoek bevestigd gekregen en heb ik verbeterpunten en toevoegingen door kunnen voeren in het definitief ontwerp. Ik werd zekerder van mijn onderzoek, dit was een fijn gevoel na wat tegenslag. Ik heb geleerd dat de praktijktoetsing belangrijker is dan ik in eerste instantie had verwacht. Ook vind ik dit achteraf het leukste onderdeel van het onderzoek. Ik kreeg namelijk uit vrijwel alle werkvelden te horen dat mijn verrichte onderzoek niet voor niets is geweest en het een bruikbaar beroepsproduct heeft opgeleverd.

Wat ik in eventueel toekomstig praktijkonderzoek anders zou doen, is om per interview het belangrijkste of interessantste resultaat direct te noteren. Denk hierbij aan bijzondere antwoorden of gedachtegangen van de respondent, maar ook zeker de eventuele feedback of toevoegingen op het beroepsproduct. Na het doen van alle interviews moest ik namelijk alle interviews nalezen om hier de resultaten uit te filteren, dit kostte veel tijd. In de toekomst zal ik niet meer op zien tegen het afnemen van interviews, het werkt namelijk echt zijn vruchten af.

Hoewel ik de afstudeertermijn van twintig weken helaas niet heb behaald, ben ik na deze zware periode meer dan tevreden met het eindresultaat. De begeleiding van mijn school- en praktijkbegeleider heb ik als prettig ervaren. Vanuit beide begeleiders heb ik de motiverende en opbeurende woorden mogen ontvangen om gedurende de zomervakantie met volle moed met het onderzoek door te gaan en dit is gelukt. Hiervoor ben ik dankbaar.

6.3.3 methodologische verantwoording

De evaluatie wordt afgesloten door in deze sub-paragraaf de methodologische verantwoording van het onderzoek te beschrijven op basis van de betrouwbaarheid, validiteit en bruikbaarheid zoals die genoemd zijn in hoofdstuk 1.6. Het waarborgen van deze aspecten versterkt de kwaliteit van het onderzoek en is middels onderstaande wijze gedaan.

Validiteit

De validiteit van dit onderzoek kon volgens hoofdstuk 1.6 gewaarborgd worden door gedurende het theoretisch onderzoek gebruik te maken van meerdere bronnen.

Voor de interne validiteit is in dit onderzoek bij het definiëren van belangrijke begrippen uit de deelvragen gebruik gemaakt van meerdere bronnen, zodat de interne validiteit vanuit meerdere bronnen werd bevestigd. De begrippen makelaar, grondgebonden woning, bestaande woning, verduurzamingsmaatregelen en (laag) energielabel zijn met gebruik van meerdere bronnen gedefinieerd. Door de begrippen af te bakenen is de begripsvaliditeit gewaarborgd. Sommige interviews hebben deze definities vanuit perspectieven van experts uit de praktijk ook nog kunnen bevestigen.

Betrouwbaarheid

De betrouwbaarheid van dit onderzoek kon volgens hoofdstuk 1.6 versterkt worden door het theoretisch onderzoek te toetsen in de praktijk door middel van interviews af te nemen met experts.

De betrouwbaarheid van dit onderzoek is zeker versterkt door het afnemen van interviews met experts. Vanuit meerdere perspectieven, werkvelden en expertises werd resultaat van het theoretisch onderzoek bevestigd. Hiermee werd gelijktijdig de externe validiteit van het onderzoek verhoogd. Tot slot is de betrouwbaarheid van de resultaten van de interviews versterkt door te kijken of de ontwikkelde woningscan aansluit op de wens van de consument. De toetsing onder de consument gaf in alle gevallen aan dat de woningscan met het inzicht

op de verduurzamingsmaatregelen van een woning met een laag energielabel, een toegevoegde waarde kan of had kunnen bieden gedurende het verkoop- of aankoopproces van hun woning.

Bruikbaarheid

De bruikbaarheid van dit onderzoek kon volgens hoofdstuk 1.6 worden gewaarborgd door de betrokkenheid van de opdrachtgever, de feedback van de schoolbegeleider en de bevestiging vanuit interviews met experts.

De bruikbaarheid van het onderzoek is verzekerd, omdat de opdrachtgeven continu betrokken is geweest bij het onderzoek. Het onderzoek werd zowel door de opdrachtgever als door de schoolbegeleider gedurende het onderzoek meerdere malen bekeken. De opdrachtgever heeft hiermee de bruikbaarheid van het onderzoek bevestigd. De schoolbegeleider gaf gedurende het onderzoek bevestigingen, adviezen of feedback. Alle ontvangen feedback is verwerkt in het onderzoek. De bruikbaarheid van het onderzoek werd in het praktisch kader versterkt door de toetsing onder experts. Het beroepsproduct werd vanuit verschillende expertises bekeken, bevestigd en waar nodig verbeterd. Ook experts vergelijkbaar met de huidige opdrachtgever hebben de bruikbaarheid van het onderzoek bevestigd.

6.4 Aanbevelingen

In deze paragraaf worden aanbevelingen gedaan op basis van het onderzoek dat verricht is. Er worden aanbevelingen gedaan voor de opdrachtgever, voor toekomstig onderzoek en ten aanzien van het externe doel.

6.4.1 Aanbevelingen opdrachtgever

In dit onderzoek is de opdrachtgever Goos Makelaardij gevestigd te Apeldoorn. Deze woningmakelaar wordt met onderstaande aanbevelingen geadviseerd het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel te verbeteren.

- De toegevoegde waarde van de woningscan per prijsklasse woning afwegen.

Uit meerdere interviews en perspectieven van experts kwam naar voren dat de woningscan voor iedere woning een duidelijk inzicht kan bieden op de verduurzamingsmaatregelen voor een laag gelabelde woning. Echter, werd meermaals opgemerkt dat de vraag naar dit inzicht wel kan verschillen per woningzoekende/potentiële koper. Zo zullen starters over het algemeen meer vraag naar de woningscan hebben dan doorstromers met overwaarde of kopers van woningen uit het hogere segment. Daarnaast zijn het met name ook de starters die gebruik maken van de verduurzamingshypotheek. Dit beide heeft te maken met de hoogte van de investering ten opzichte van het budget.

Kortom, de woningscan kan in elke prijsklasse woning een goed inzicht op de verduurzamingsmaatregelen bieden, maar wordt er misschien minder waarde aan gehecht door doorstromers met veel overwaarde of hogere segmenten, omdat die het budget hiervoor hebben.

- Prijs woningscan.

De woningscan is een dienst die de makelaar extra kan aanbieden. De woningscan kost de makelaar alleen tijd. De uitwerking van de scan kost 1 à 2 uur de tijd van een makelaar, afhankelijk van de grootte van het object en de reeds bekende informatie. Aanbevolen om de drempel tot het kiezen van de woningscan voor de klant zo laag mogelijk te houden. Daarom

wordt aanbevolen om de prijs van de woningscan op te laten nemen bij de opstartkosten van de aanmelding van een woning (fotograafkosten, Fundakosten, tijd). Geadviseerd wordt om de woningscan maximaal €100-150,- te laten kosten. Door experts en consumenten bevestigd is dat de woningscan in veel gevallen vertraging in het verkoopproces tegen kan gaan, dus de tijd de makelaar kwijt is aan het maken zal in veel gevallen worden terugverdiend. Daarnaast kwam uit interviews naar voren dat er tegenwoordig ook bedrijven zijn die voor €500,- verduurzamingsrapporten voor woningen schrijven met daarbij bindende prijsoffertes. Het wordt ten zeerste aanbevolen om ver onder deze prijzen te blijven.

- Het lezen van de afgenomen interviews.

De belangrijkste resultaten die van invloed zijn op het onderzoek van de interviews zijn benoemd in hoofdstuk 5.3. Echter biedt de uitwerking van de interviews in **bijlage 8** vanuit verschillende expertises interessante gedachtegangen over niet alleen de woningscan, maar ook de energietransitie en verduurzaming van woningen in het algemeen wat interessant kan zijn voor de makelaar om wellicht zijn kennis omtrent het onderwerp te verbreden.

6.4.2 Aanbevelingen ten aanzien van externe doel

Het externe doel dat in hoofdstuk 1.3 is geformuleerd, luidt: *“Goos Makelaardij wil zich onderscheiden als makelaarskantoor in Apeldoorn door middels het inzetten van een woningscan verduurzamingsmaatregelen inzichtelijk te krijgen waardoor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel beter verkoopbaar zal worden. De woningscan dient de vertraging van het verkoopproces dat een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel tegenwoordig vaak oploopt te minimaliseren.”*

Het is voor de makelaar, in dit geval Goos Makelaardij, zeker mogelijk om de vertraging van de verkoop van een woning met een laag energielabel te verminderen of tegen te gaan middels het inzetten van de woningscan. De woningscan maakt inzichtelijk welke verduurzamingsmaatregelen kunnen worden toegepast ten behoeve van het verkoopproces een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel. De genoemde vertraging in het verkoopproces is zowel theoretisch onderbouwd als bevestigd vanuit de praktijk. Experts gaven aan dat de verduurzamingsmogelijkheden door de woningscan goed inzichtelijk worden gemaakt en dat de woningscan van toegevoegde waarde zal zijn gedurende het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel. Op basis hiervan kan geconcludeerd worden dat de woningscan een positieve bijdrage kan bieden aan het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel en voldoet hiermee aan het externe doel.

6.4.3 Aanbevelingen toekomstig onderzoek

Met het verrichte onderzoek is bekend geworden hoe middels een woningscan inzichtelijk kan worden gemaakt welke verduurzamingsmaatregelen kunnen worden toegepast op bestaande grondgebonden woningen met een laag energielabel ten behoeve van het verkoopproces door een makelaar. Voor toekomstig onderzoek worden hieronder er een aantal aanbevelingen gedaan:

- Onderzoek naar appartementen

De woningscan biedt inzicht op verduurzamingsmaatregelen voor grondgebonden woningen. Echter, verschillen de mogelijkheden tot verduurzaming bij appartementen. Aanbevolen wordt

om onderzoek te doen naar de verduurzamingsmaatregelen voor bestaande appartementen met een laag energielabel om de woningscan in meer situaties in te kunnen zetten.

- **Het toepassen van de woningscan in het aankoopproces van een woning.**

Het onderzoek naar de huidige woningscan is verricht ten behoeve van het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel. Wellicht is het in de toekomst mogelijk om te onderzoeken in hoeverre de woningscan ook hulp en inzicht kan bieden bij het aankoopproces van een woning met een laag energielabel. Voor een actieve aankoopmakelaar wordt het verrichten van dit onderzoek zeker aanbevolen om aankoopklanten in zulke situaties nog beter van dienst te kunnen zijn.

- **Het toepassen van de woningscan in andere vastgoedmarkten**

Niet alleen in de woningmarkt is de duurzaamheid van vastgoed een veel voorkomend onderwerp. Dit onderzoek is verricht voor de woningverkopende makelaar en het inzicht dat de woningscan op verduurzamingsmaatregelen biedt, is vanuit meerdere perspectieven bevestigd een toegevoegde waarde te kunnen leveren in het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel. Interessant is wellicht om in de toekomst ook onderzoek te verrichten ten behoeve van het verkoopproces van bedrijfspand door een bedrijfsmakelaar. Wellicht kan bevestigd worden of er in dit verkoopproces ook vertraging ontstaat bij bedrijfspand met een slechte energieprestatie. Daarmee kan worden onderzocht en getoetst of de scan ook in het bedrijfspand mogelijk gehanteerd kan worden en van toegevoegde waarde kan zijn.

Literatuurlijst

- Brainbay. (2023, mei 4). *Effect van beter energielabel op woning groter dan ooit*. Opgehaald van Brainbay: <https://brainbay.nl/nieuwsbericht/effect-van-beter-energielabel-op-woningwaarde-groter-dan-ooit/>
- CBS. (2023a). *Bestaande koopwoningen: verkoopprijzen*. Centraal Bureau voor de Statistiek.
- CBS. (2023b). *Woningmarkt*. Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-economie/woningmarkt>
- CPB. (2017). *Prijselasticiteit van het woningaanbod*. Den Haag: Centraal Planbureau.
- Daalderop. (2023). *Ventilatie*. Opgehaald van Daalderop: https://www.ithodaalderop.nl/nl-NL/consument/productoverzicht/a04?gclid=EAlaIQobChMlvrGWx4LD_wIV1_Z3Ch1CSgvNEAAYASACEgK8p_D_BwE
- Dieleman, F. (2017). *Households and Housing*. Routledge.
- EPG. (2018, december 4). *Nieuwe bepalingmethode energieprestatie: NTA 8800*. Opgehaald van EPG: <https://www.gebouwenenergieprestatie.nl/nieuwe-bepalingmethode-energieprestatie-nta->
- Funda. (2022, september). *Funda index*. Opgehaald van Funda: <https://www.funda.nl/funda-index/september-2022/>
- Funda. (2023a, maart 7). *Hoe ziet het verkoopproces van mijn huis eruit?* Opgehaald van Funda: <https://www.funda.nl/meer-weten/verkopen/hoe-ziet-het-verkoopproces-van-mijn-huis-eruit/>
- Funda. (2023b, mei 16). *Makelaars vergelijken: welke verkoopmakelaar past bij mij?* Opgehaald van Funda: <https://www.funda.nl/meer-weten/verkopen/makelaars-vergelijken-welke-verkoopmakelaar-past-bij-mij/>
- Funda. (2023c, april 25). *Verkoopt je huis beter met een goed energielabel?* Opgehaald van Funda: <https://www.funda.nl/meer-weten/verkopen/huis-verkopen-energielabel-belangrijk/>
- Funda. (2023d, juli 27). *Wat doet een verkoopmakelaar*. Opgehaald van Funda: <https://www.funda.nl/meer-weten/verkopen/wat-doet-een-verkoopmakelaar/>
- Funda. (2023e, mei 16). *Welke documenten heb je nodig bij de verkoop van je huis?* Opgehaald van Funda: <https://www.funda.nl/meer-weten/verkopen/welke-documenten-heb-je-nodig-bij-de-verkoop-van-je-huis/>

- Funda. (2023f, mei 16). *Welke documenten heb je nodig bij de verkoop van je huis?* Opgehaald van Funda: <https://www.funda.nl/meer-weten/verkopen/welke-documenten-heb-je-nodig-bij-de-verkoop-van-je-huis/>
- Funda. (2023g, juni 13). *Welke typen en soorten woonhuizen zijn er?* Opgehaald van Funda: <https://help.funda.nl/s/article/360021200051-Welke-typen-en-soorten-woonhuizen-zijn-er>
- Gaslicht. (2023, juni 5). *Energie besparen met een zuinige cv-ketel.* Opgehaald van Gaslicht: <https://www.gaslicht.com/energiebesparing/zuinige-cv-ketel>
- Green for you. (2021, september 9). *De 5 meest rendabele verduurzamingsmaatregelen.* Opgehaald van Green for you: <https://www.greenforyou.nl/blog/de-5-meest-rendabele-verduurzamingsmaatregelen/>
- Hypotheker. (2023). *Goedkoopste en duurste gemeenten Nederland in 2023.* Opgehaald van Hypotheker: <https://www.hypotheker.nl/actueel/huizenprijzen-per-m2-per-gemeente/>.
- Milieu Centraal. (2023a). *Dakisolatie.* Opgehaald van Milieu Centraal: <https://www.milieucentraal.nl/energie-besparen/isoleren-en-besparen/dakisolatie/>
- Milieu Centraal. (2023b). *Dubbel glas, HR glas, triple glas en vacuümglas.* Opgehaald van Milieu Centraal: <https://www.milieucentraal.nl/energie-besparen/isoleren-en-besparen/dubbel-glas-hr-glas-triple-glas/>
- Milieu Centraal. (2023c). *Gevalideerde kennisbasis.* Opgehaald van Milieu Centraal: <https://www.milieucentraal.nl/over-milieu-centraal/gevalideerde-kennisbasis/>
- Milieu Centraal. (2023d). *Je praktische gids voor iedere duurzame stap.* Opgehaald van Milieu Centraal: <https://www.milieucentraal.nl/>
- Milieu Centraal. (2023e). *Kosten en opbrengst zonnepanelen.* Opgehaald van Milieu Centraal: <https://www.milieucentraal.nl/energie-besparen/zonnepanelen/kosten-en-opbrengst-zonnepanelen/>
- Milieu Centraal. (2023f). *Spouwmuurisolatie.* Opgehaald van Milieu Centraal: <https://www.milieucentraal.nl/energie-besparen/isoleren-en-besparen/spouwmuurisolatie>
- Milieu Centraal. (2023g). *Vloerisolatie.* Opgehaald van Milieu Centraal: <https://www.milieucentraal.nl/energie-besparen/isoleren-en-besparen/zelf-vloer-isoleren/>
- Milieu Centraal. (2023h). *Warmtepomp: duurzaam elektrisch verwarmen.* Opgehaald van Milieu Centraal: <https://www.milieucentraal.nl/energie-besparen/duurzaam-verwarmen-en-koelen/warmtepomp-duurzaam-elektrisch-verwarmen/>

- Milieu Centraal. (2023i). *Zonneboiler*. Opgehaald van Milieu Centraal: <https://www.milieucentraal.nl/energie-besparen/duurzaam-warm-water/zonneboiler>
- Milieu Centraal. (z.d.). *Energielabel uitgelegd*. Opgehaald van Energielabel: <https://www.energielabel.nl/woningen/energielabel-uitgelegd/>
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2023). *Het statisch woningtekort nader uitgelegd*. Opgehaald van Volkshuisvesting Nederland: <https://www.volkshuisvestingnederland.nl/onderwerpen/berekening-woningbouwopgave>
- Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. (2023a). *Klimaatakkoord maatregelen per sector*. Opgehaald van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/klimaatverandering/klimaatakkoord/maatregelen-klimaatakkoord-per-sector>
- Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. (2023b). *Klimaatverandering en gevolgen*. Opgehaald van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/klimaatverandering/gevolgen-klimaatverandering>
- Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. (2023). *Inspectie Leefomgeving en Transport*. Opgehaald van Energielabel woningen: <https://www.ilent.nl/onderwerpen/energielabel/energielabel-gebouwen/energielabel-woningen>
- Nederlandse wetgeving. (2023). *Artikel 22*. Opgehaald van Nederlandse grondrechten: <https://www.nederlandsegrondrechten.nl/grondrechten/203-artikel-22>
- NVM. (2023). *Analyse woningmarkt 2e kwartaal 2023*. NVM. Opgehaald van NVM.
- NVM. (2023). *Je huis verkopen? Het verkoopproces in 7 stappen*. Opgehaald van NVM: <https://www.nvm.nl/wonen/verkopen/>
- Overheid. (2019, juni 12). *Beleidsregels voor grondgebonden woningen*. Opgehaald van Overheid Lokale wet- en regelgeving: <https://lokaleregelgeving.overheid.nl/CVDR624884>
- PBL. (2006). *Locatie*. Opgehaald van Planbureau voor de Leefomgeving: <https://www.pbl.nl/publicaties/locatie-locatie-locatie-werkgelegenheid-en-woningprijzen>
- Pure Energie. (2023, april 3). *Waarom stijgen de energieprijzen in 2022?* Opgehaald van Pure-Energie: <https://pure-energie.nl/kennisbank/stijgende-energieprijzen/>

- Rijksoverheid. (2023a). *Subsidie voor isolatie koophuis*. Opgehaald van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/energie-thuis/vraag-en-antwoord/subsidie-isolatie-huis>
- Rijksoverheid. (2023b, januari 1). *Subsidie voor zonnepanelen*. Opgehaald van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/energie-thuis/vraag-en-antwoord/krijg-ik-subsidie-voor-zonnepanelen>
- RVO. (2017, mei 30). *Energielabel woningen*. Opgehaald van RVO: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/wetten-en-regels-gebouwen/energielabel-woningen>
- RVO. (2019, oktober 7). *Eisen energieprestatie van gebouwen = EPBD III*. Opgehaald van RVO: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/wetten-en-regels-gebouwen/epbd-iii>
- SNS Bank. (2022, Juli 7). *Wat bepaalt de waarde van je huis?* Opgehaald van SNS Bank: <https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/taxatie-waardebepaling-huis.html>
- Sociaal en Cultureel Planbureau. (2021). *Woningverduurzaming*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Solvari. (2023). *Deuren isoleren*. Opgehaald van isolatie-info: <https://www.isolatie-info.nl/deuren-isoleren>
- Tilburg University. (2021, november 15). *Rood energielabel doet steeds meer pijn bij woningverkoop*. Opgehaald van Tilburg University: Rood energielabel doet steeds meer pijn bij woningverkoop
- van Campenhout, N. (2022, December 12). *Per 1 februari is duurzame energie verplicht bij een ingrijpende renovatie*. Opgehaald van Aarde: <https://aarde.nl/blog/per-1-februari-2022-is-duurzame-energie-verplicht-bij-een-ingrijpende-renovatie>
- Van Dale. (z.d.). *Courtage*. Opgehaald van <https://www.vandale.nl/gratis-woordenboek/nederlands/betekenis/courtage>
- van der Lee, M. (2022, oktober 6). *Meer ruimte en kansen op de woningmarkt*. Opgehaald van NVM: van <https://www.nvm.nl/nieuws/2022/meer-ruimte-en-kansen-op-woningmarkt>
- van Gool. (2020). In P. v. Gool, *Onroerend goed als belegging*. Wolters Kluwer Nederland B.V.
- Vattenfall. (2023). *Energielabel*. Opgehaald van Vattenfall: <https://www.vattenfall.nl/energielabels/energielabel-g/>
- Verhoeven, N. (2022). Wat is onderzoek? In N. Verhoeven, *Wat is onderzoek?* Boom.

VHM Makelaars. (z.d.). *Woning definities*. Opgehaald van VHM Makelaars:
<https://www.vhmmakelaars.nl/woning-definities>

Wolthuis, M. (2022, November 12). *Stijgende energieprijzen en inflatie*. Opgehaald van KRK: <https://krk.nl/actueel/stijgende-energieprijzen-en-inflatie-beinvloeden-de-commerciele-vastgoedmarkt-er-ontstaan-twee-uiteenlopende-realiteiten>

Bijlagen

1. Woningwaarde
2. Toelichting op het verkoopproces
3. Energielabel
4. Kosten- en besparingsoverzicht
5. Voorbereidingsmail respondenten interviews
6. Concept opnameblad woningscan
7. Interviewvragen
8. Interviews experts
 - Interview 1
 - Interview 2
 - Interview 3
 - Interview 4
 - Interview 5
 - Interview 6
 - Interview 7
 - Interview 8
 - Interview 9
 - Interview 10
9. Interviews consumenten
 - 5 verkopers
 - 5 kopers
10. Definitief opnameblad woningscan

1. Woningwaarde

In deze bijlage zijn de verschillende factoren die benoemd zijn in paragraaf 2.3, die naast de energieprestatie van een woning, omschreven om tot een duidelijker beeld van de totstandkoming van de woningwaarde. De factoren zijn opgedeeld in fysieke, geografische, lokale en regionale factoren.

- **Fysieke factoren**

Verschillende fysieke factoren kunnen invloed hebben op de waarde van een woning, de belangrijkste zijn hieronder benoemd en omschreven.

Oppervlakte

De oppervlakte van een woning is een fysieke factor die invloed heeft op de waarde. Deze factor is op te delen in grondoppervlakte en gebruiksoppervlakte.

Bij de grondoppervlakte van een woning wordt gekeken naar de grootte van een perceel waarop de woning zich bevindt. Over het algemeen biedt een groter perceel simpelweg meer mogelijkheden en kan daardoor van positieve invloed zijn op de waarde van een woning. Een groter perceel kan bijvoorbeeld leiden tot meer tuingenot, meer privacy en minder omgevingsgeluid. De afstand tussen de woning en de geluidsbronnen neemt hierdoor toe wat kan leiden tot een rustigere en harmonieuzere omgeving van wonen. Een groter perceel kan (eventueel) ook meer uitbreidingsmogelijkheden ten aanzien van een veranderende behoefte gedurende het wonen in de woning bieden, bijvoorbeeld wanneer er behoefte ontstaat aan een aanbouw, garage, tuinhuis, kantoorruimte of andere buitenfaciliteiten zoals een vijver of zelfs een spa of zwembad. De perceelgrootte kan ook invloed hebben op de toekomstige waarde van het perceel. In situaties wanneer er bijvoorbeeld in een bepaalde omgeving schaarste is aan woningen met grote percelen, hebben deze ruime percelen het potentieel op waardeestijgingen (SNS Bank, 2022).

Bij de gebruiksoppervlakte van een woning wordt gekeken naar het deel oppervlakte die van het bouwoppervlak daadwerkelijk gebruikt kan worden. Een groter gebruiksoppervlak resulteert in ruimere kamers of een groter aantal kamers zoals slaapkamers, speelkamers, hobbyruimte, kantoorruimte of ruimte voor opslag. Ook biedt een ruim gebruiksoppervlak meer flexibiliteit bij het indelen van de ruimten. Het biedt de bewoners meer mogelijkheden hun ruimte naar hun eigen wens en indeling te personaliseren die bij hun voorkeuren, levensstijl en behoeften past.

Kortom, een groter gebruiksoppervlak biedt meer leefruimte en mogelijkheden wat zou kunnen zorgen voor meer comfort en woongenot van de bewoners. Potentiële kopers zijn vaak bereid meer te betalen voor een woning die beschikt over de hiervoor benoemde aspecten omtrent leefruimte en mogelijkheden (Funda, 2023c) (SNS Bank, 2022).

Woningtype

Ook het type woning kan invloed hebben op de waarde ervan. Een aantal voorbeelden van woningtypen zijn bijvoorbeeld; rijwoning, hoekwoning, 2-onder-1-kapwoning, vrijstaande woning, appartement, maisonette, bungalow, drive-in woning, geschakelde woning en meer (VHM Makelaars, z.d.) (Funda, 2023g). Het type woning kan bijvoorbeeld invloed hebben op de grootte en indeling van een woning. Elk woningtype heeft zijn eigen vraag en aanbod in een bepaalde omgeving. Een grotere vraag naar een specifiek woningtype kan de waarde

beïnvloeden (CPB, 2017). Over het algemeen heeft een vrijstaande woning een hogere waarde dan een ander type woning, omdat het extra privacy met zich meebrengt. Het woningtype kan ook invloed hebben op het onderhoud van een woning, denk hierbij aan oude karakteristieke woningen waar een grotere investering nodig is om het te moderniseren. Een goed onderhouden woning zal meer waard zijn dan een woning met achterstallig onderhoud. Voor potentiële kopers ziet een goed onderhouden woning met net verfwerk er aantrekkelijker uit dan een woning met afgebladderde verfdelen.

Bouwkwaliteit

Een bouwkwaliteit kan de waarde van een woning verhogen omdat het potentiële kopers vertrouwen geeft in de duurzaamheid en de levensduur van een woning. Bouwkwaliteit verwijst naar de mate van vakmanschap en duurzaamheid bij de constructie van een woning. Het houdt verband met de kwaliteit van de gebruikte materialen en de algehele stevigheid van het gebouw. Een woning van hoge bouwkwaliteit wordt opgetrokken met hoogwaardige materialen en volgens strikte bouwnormen, wat resulteert in een solide en betrouwbare structuur. Het beoordelen van bouwkwaliteit kan onder meer betrekking hebben op de kwaliteit van het metselwerk, de degelijkheid van de fundering, de duurzaamheid van de dakbedekking, de stevigheid van de vloeren en de afwerking van de woning. Ook brengt een goed gebouwde woning minder onderhoud en reparaties op de lange termijn met zich mee.

Bouwstijl

Een woning kan in waarde toenemen door een uniek en aantrekkelijk architectonisch ontwerp. Een architectonisch ontwerp verwijst naar het visuele aspect van een woning zoals het ontwerp, de indeling en de andere bijzondere visuele aspecten van het bouwwerk. Een aantrekkelijk architectonisch ontwerp kan de waarde van een woning verhogen doordat het potentiële kopers aanspreekt en de woning onderscheidt van andere beschikbare woningen. Verschillende architectonische kenmerken dragen bij aan de aantrekkelijkheid en waarde van een woning, zoals opvallende gevels, kenmerkende details en bouwvormen die niet vaak worden gehanteerd. Een goed ontworpen woning biedt een gevoel van luxe, comfort en functionaliteit, wat aantrekkelijk is voor kopers die op zoek zijn naar een unieke en plezierige woonervaring (Dieleman, 2017).

Voorzieningen en faciliteiten

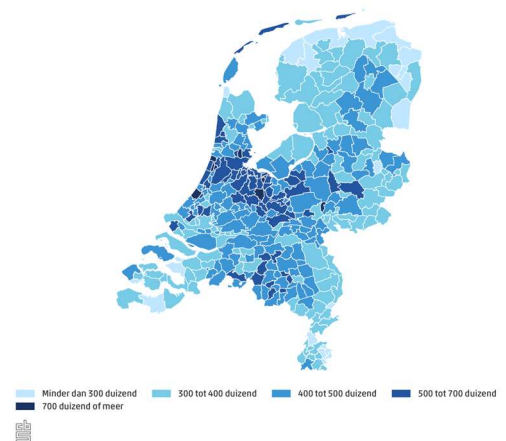
Voorzieningen en faciliteiten zijn een belangrijke factor die invloed kunnen hebben op de prijs en waarde van een woning. In deze factoromschrijving wordt onderscheid gemaakt in gemeenschappelijke, interne en externe voorzieningen. Voorbeelden van gedeelde faciliteiten waar woningen die deel uit maken van een complex of gemeenschap van kunnen profiteren zijn bijvoorbeeld een gemeenschappelijk zwembad, binnentuin, sportruimte, kantine of wellness. Deze faciliteiten kunnen de aantrekkelijkheid van een woning verhogen voor bijvoorbeeld mensen die op zoek zijn naar gemak, sociale interactie of ontspanning. Interne voorzieningen kunnen het gevoel van luxe en comfortniveau van een woning verhogen en werken onderscheidend ten opzichte van vergelijkbare objecten. De interne voorzieningen die vermeerderend voor de waarde van een woning kunnen zijn, zijn bijvoorbeeld een moderne keuken met luxe inbouwapparatuur, luxe badkamers, inloopkasten, openhaarden, domoticasystemen of zelfs een thuisbioscoop. Ook externe voorzieningen kunnen waarde vermeerderend zijn voor een woning, zoals het beschikken over een balkon en/of tuin. Ondanks dat een tuin of balkon fysiek verbonden zijn met een woning, bevinden deze zich buiten de hoofdstructuur en biedt het een uitbreiding van de externe leefruimte. Ander

voorbeelden van externe voorzieningen (los van locatieafhankelijke voorzieningen) zijn eigen parkeergelegenheden door middel van een oprit, een garage, berging, sportruimte, veranda en andere luxe voorzieningen (Dieleman, 2017).

- **Geografische factoren**

Naast fysieke factoren is er een factor die van grootste invloed is op de waarde van een woning, namelijk de locatie. Een oud makelaarsgrapje luidt dat de waarde van een woning afhankelijk is van drie factoren; locatie, locatie en locatie. De ligging van een woning is namelijk één van de belangrijkste en meest cruciale factoren die van invloed is op de waarde van je woning. De invloed van locatie is goed in cijfers uit te drukken, namelijk de prijs per vierkante meter grond. Zo ligt de laagste gemiddelde vierkante meter prijs in Nederland in de gemeente Pekela rond de €2000,- en de hoogst gemiddelde vierkante meter prijs in Nederland in de gemeente Amsterdam boven de €7000,- (ruim drieënhalf keer zoveel) (Hypotheker, 2023). In Figuur 2.1 wordt naarmate de blauwe kleur donkerder wordt, aangegeven dat de gemiddelde verkoopprijs van een bestaande koopwoning hoger wordt (CBS, 2023b).

Gemiddelde verkoopprijs bestaande koopwoningen, 2022



Figuur 2.1 Gemiddelde verkoopprijs bestaande koopwoningen 2022, bron: CBS, 2023

Deze verschillende vierkante meter prijzen worden bepaald door de gewildheid van een locatie. Enkele motieven die mee spelen voor een gewilde locatie zijn bijvoorbeeld de wijk of de buurt waarin het huis zich bevindt, zo zijn er gewilde en minder gewilde locaties. Ook is op te merken dat woningprijzen stijgen op plaatsen waar simpelweg veel vraag is naar woningen, zoals in de randstad (NVM, 2023a).

Ook de afstand tot het (stads)centrum of naar voorzieningen als supermarkten, scholen, openbaar vervoer en uitvalswegen kunnen waarde vermeerderend zijn. Er zijn ook locatiekenmerken die de waarde van een woning juist omlaag kunnen trekken. Denk hierbij aan een minder veilige buurt of geluidshinder van een drukke weg, spoorwegovergang of bedrijvigheid (PBL, 2006).

- **Regionale en lokale factoren**

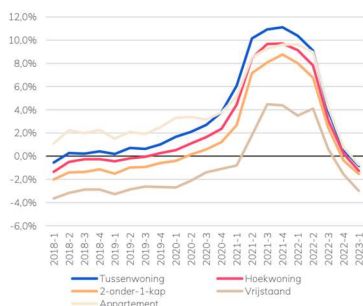
Bij het kijken naar regionale en lokale factoren worden de trends en ontwikkelingen in de huidige woningmarkt bekeken. De afgelopen jaren is de markt voor koopwoningen een erg bewogen markt geweest. Woonruimte staat hoog in het vaandel bij de Nederlandse overheid, maar ondanks dat volgens de Nederlandse grondwet elke burger het recht op leefruimte heeft (Nederlandse wetgeving, 2023), is er in Nederland meer vraag naar woonruimte dan aanbod. In Nederland heerst een flink woningtekort waardoor de vraag hoger is dan het aanbod. In Figuur 2.2 is het tekort gevisualiseerd (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties, 2023).



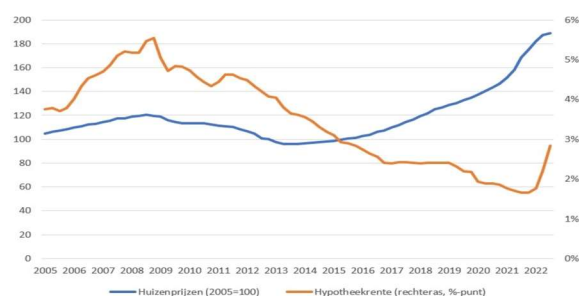
Figuur 2.2 Huishoudens en woningen 2023, Bron: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2023)

In bovenstaand figuur is te zien dat in 2022 Nederland 8,129 miljoen huishoudens en 8,046 miljoen woningen telde, dat is dus een tekort van 830.000 woningen. Van dit tekort wonen 523.000 huishoudens in een bijzondere woonoplossing zoals het delen van woonruimte, wonen in een tiny-house of in leegstaand vastgoed. Ook bleef de vraag naar woningen in 2022 groeien door het toetreden van starters en immigranten op de woningmarkt. Daarentegen zijn er in 2022 ook groepen die de woningmarkt verlaten door bijvoorbeeld emigreren of het intrekken in een verzorgingstehuis. In 2022 waren er 98.000 meer toetreders dan aftreders in de woningmarkt. Dit vormt in 2022 een totaal van een vraagoverschot ten opzichte van het aanbod, ofwel een woningtekort, van 405.000 woningen (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2023). De huidige woningproductie zal dit tekort de komende jaren niet veel doen inslinken. Een bekend verband uit de economie luidt dat wanneer er meer vraag dan aanbod is er over het algemeen een waardestijging zal plaatsvinden, dit gebeurt ook op de woningmarkt (van Gool, 2020). De vraag naar woningen is ook te danken aan de lage hypotheekrente in Nederland. Zo werd het mogelijk om relatief goedkoop geld te lenen bij banken voor het kopen van een woning. Het kopen van een woning werd hierdoor aantrekkelijker en de vraag nam toe.

Sinds de zomer van 2022 koelt de oververhitte woningmarkt af. Perodes waar het normaal was dat een uur na de aanmelding van een woning al twintig bezichtigingen ingepland stonden, woningen vaak binnen een paar dagen of een week verkocht werden en de periode waar transactieprijzen gemiddeld 10% hoger lagen dan vraagprijzen zijn voorbij, zoals te zien in onderstaand Figuur 2.3 (NVM, 2023a).

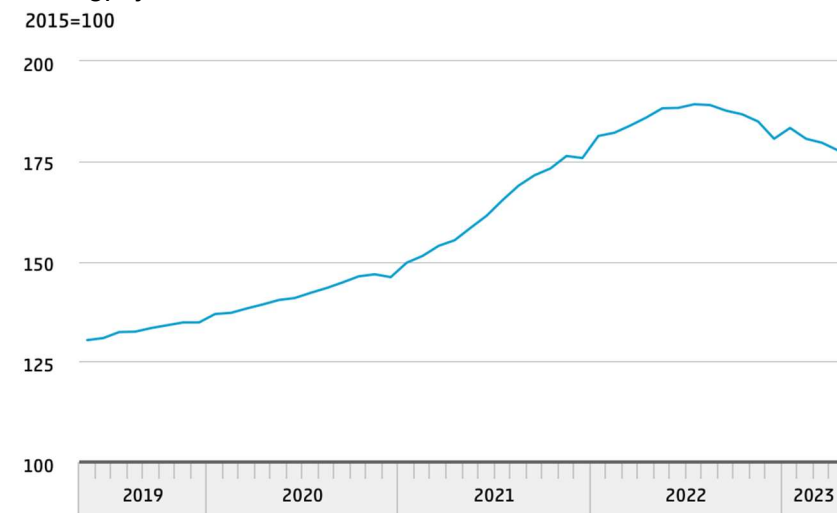


Figuur 2.3 Transacties boven vraagprijs, Bron: NVM, 2023



Figuur 2.4 Relatie huizenprijzen en hyptheekrente, bron: CBS, 2023

Daarnaast wordt ook de verkooptijd van woningen wordt weer langer en een lichte daling is te zien in de woningprijzen als gevolg van de stijgende energieprijzen en hypotheekrente. Het verband tussen de woningprijzen en de hypotheekrente is af te lezen in Figuur 2.4 (CBS, 2023a). Stijgende energieprijzen en hypotheekrente zorgt ervoor dat mensen enerzijds maandelijks meer stookkosten zullen betalen en minder bij banken kunnen lenen voor de aankoop van een woning (Tilburg University, 2021). In een dalende markt is het van belang om de woning aantrekkelijk te houden voor potentiële kopers (NVM, 2023a). Een prijswijziging is de enige tool om de woning opnieuw onder de aandacht te krijgen en mee te bewegen met de markt. In onderstaande lijngrafiek is af te lezen dat de stijging van de woningprijzen van de afgelopen jaren in de zomer van 2022 is gestopt met stijgen en dat tot op heden de gemiddelde woningprijzen zich in een lichte dalende trend bevinden.



Figuur 2.5 Woningprijzen ten opzichte van indexjaar 2015. Bron: CBS, 2023

2. Toelichting bij verkoopproces

In hoofdstuk 2.4 zijn in stap 3 van het verkoopproces van een bestaande grondgebonden woning de benoemde benodigde stukken voor de aanmelding van een woning opgesomd. In deze bijlage worden deze stukken nader toegelicht. De benodigde stukken omvatten:

Het eigendomsbewijs

Het eigendomsbewijs, ook wel de akte van levering van het te verkopen huis is een document dat de notaris bij de overdracht van de woning heeft vrijgegeven. Het is een verificatie om te zien wie de rechtvaardige eigenaar is. In dit bewijs staat informatie vanuit het Kadaster over de woning of het perceel van de woning die noodzakelijk kan zijn voor een volgende koper. Het kan bijvoorbeeld zo zijn dat er onderliggende rechten en plichten op een woning rusten, zoals een erfdienstbaarheid. Het eigendomsbewijs is op te vragen bij het Kadaster (Funda, 2023f).

Vragenlijst woonhuis

De verkoopmakelaar beschikt over vragenlijsten ten behoeve van de verkoop van een woning. Het bestaat uit een deel A en B. Deel A omvat een persoonlijke vragenlijst over bijvoorbeeld de huidige staat van de hypotheek van de woning. Deel A wordt in vertrouwen ingevuld en dient door de makelaar alleen voor verkoop behoevende zaken te worden gebruikt. Deel B is een vragenlijst over de woning, met vragen over gebreken en de algemene staat van de woning. Dit document is niet verplicht, maar draagt goed bij aan de meldingsplicht die je als koper hebt. Als koper dien je alle gebreken te melden. Als er expres gebreken achterwegen gelaten worden, kunnen de herstellkosten door een koper later verhaald worden op de verkopende partij (NVM, 2023b).

Lijst van zaken

De lijst van zaken is wederom geen verplicht document voor de verkoop van een woning, maar biedt de verkopende partij de mogelijkheid om bepaalde zaken achter te laten in de woning. Denk hierbij aan gordijnrails of gordijnen, kastenwanden, televisies. Op deze lijst wordt ingevuld welke spullen achter zullen blijven en welke mee zullen gaan met de verkoper. Dit gaat latere misverstanden uit de weg (NVM, 2023b).

Energielabel (verplicht)

Het is verplicht om als verkopende partij een energielabel te kunnen aantonen. Het is verplicht om aan de kopende partij te laten zien hoe energiezuinig de woning is. Het label heeft klasse aan de woning van zeer laag "G" tot en met zeer hoog "A++++".

Wanneer het energielabel bij een overdracht niet overhandigd kan worden, dient de verkopende partij een boete te betalen van €450,- (Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, 2023).

Aanslag gemeentelijke belastingen

Dit document is niet verplicht voor de verkoop van een woning, maar zorgt wel voor een meer complete aanmelding. Het geeft een koper meer inzicht op de maandelijkse lasten die de woning met zich meebrengt, zoals onroerende zaakbelasting, waterschapslasten, afvalstoffenheffing en rioolheffing.

Jaarafrekening energie

Dit document is wederom niet verplicht maar biedt de kopende partij een indicatie over de hoogte van het verbruik van gas, water en elektra in de woning.

Plattegronden

Plattegronden of tekeningen van de woning kunnen een koper inzicht geven over de afmetingen van de ruimten binnen in de woning. Zo krijgt een koper zonder te hoeven bezichtigen al inzicht op grootte en ruimte in of rondom de woning.

Legitimatiebewijzen

Voorheen waren dit kopieën van legitimatiebewijzen, maar wegens de Wet Identificatie bij Dienstverlening mag een makelaar deze kopieën niet behouden. Een legitimatieformulier wordt ingevuld die in een later stadium gebruikt kan worden ten behoeve van de notaris.

Huur/lease of onderhoudscontracten

Wanneer een woning beschikt over eventuele huur en/of lease- of onderhoudscontracten zoals een huur Cv-ketel of een onderhoudscontract ten behoeve van de Cv-ketel, is het handig dat deze documenten inzichtelijk zijn voor een koper. Zo kan een koper beslissen, indien dit volgens het contract mogelijk is, de contracten over te nemen bij de koop van de woning (NVM, 2023b).

Een sleutel

Om bezichtigingen soepel te laten verlopen, wenst de makelaar dat de verkopende partij niet aanwezig is bij bezichtigingen. Zo kunnen kijkers vrijuit de positieve maar ook negatieve aspecten benoemen van de woning zonder de verkopende partij te kwetsen. Het is dan gemakkelijk dat de makelaar een sleutel van de woning ontvangt om de bezichtigingen soepel te kunnen laten verlopen.

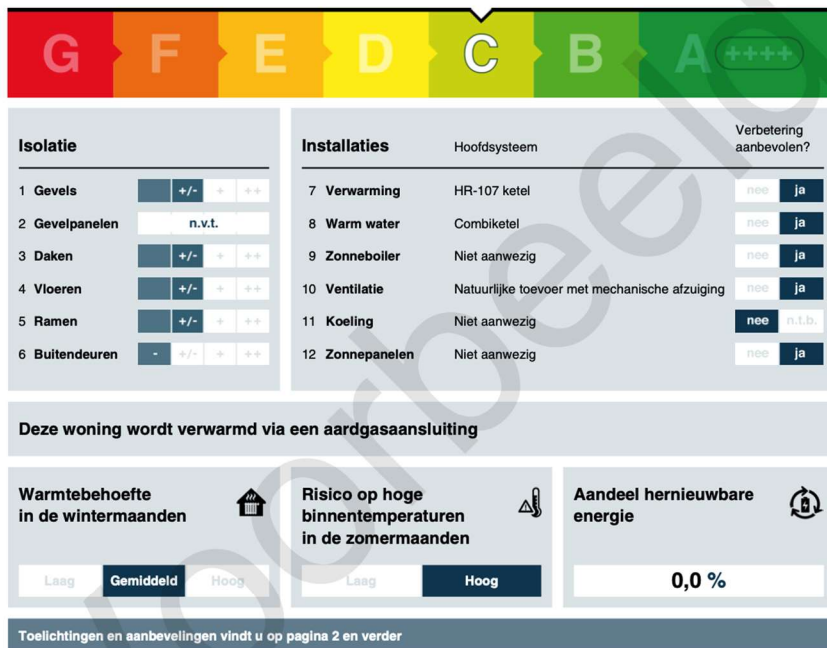
3. Voorbeeld energielabel

In deze bijlage wordt een voorbeeld van het voorblad van een energielabel gepresenteerd. Zo is op dit label het registratienummer te zien, de datum van registratie, de geldigheid en de status. Daaronder wordt het energielabel genoemd. Daarbij wordt visueel weergegeven hoe gescoord is op het gebied van de isolatie van gevels, gevelpanelen, daken, vloeren, ramen en buitendeuren en op installaties zoals verwarming, warm water, zonneboiler, ventilatie, koeling en zonnepanelen.

Vervolgens is te zien middels welke manier de woning wordt verwarmd, in dit geval (nog) via een aardgasaansluiting. Tot slot wordt achter het voorblad een toelichting gegeven voor het vaststellen van het energielabel en wordt vermeld hoe per onderdeel verbetering ten behoeve van de energieprestatie kan plaatsvinden middels het treffen van verduurzamingsmaatregelen.

Energietabel woningen	Registratienummer	Datum registratie	Geldig tot	Status
	171252998	19-07-2021	16-07-2031	Definitief

Deze woning
heeft energielabel **C**



Isolatie

1 Gevels	2 Gevelpanelen	3 Daken	4 Vloeren	5 Ramen	6 Buitendeuren
+/-	n.v.t.	+/-	+/-	+/-	-

Installaties

7 Verwarming	8 Warm water	9 Zonneboiler	10 Ventilatie	11 Koeling	12 Zonnepanelen
HR-107 ketel	Combiketel	Niet aanwezig	Natuurlijke toevoer met mechanische afzuiging	Niet aanwezig	Niet aanwezig

Verbetering aanbevolen?

nee	ja
nee	ja
nee	ja
nee	ja
nee	ja
nee	n.i.b.
nee	ja

Deze woning wordt verwarmd via een aardgasaansluiting

Warmtebehoefte in de wintermaanden

Laag **Gemiddeld** Hoog

Risico op hoge binnentemperaturen in de zomermaanden

Laag **Hoog**

Aandeel hernieuwbare energie

0,0 %

Toelichtingen en aanbevelingen vindt u op pagina 2 en verder

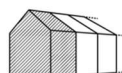
Over deze woning

Adres
Voorbeeldstraat 18
1234 AB Voorbeeldstad
BAG-ID: 1728010000084575

Detailaanduiding

Bouwjaar 1990
Compactheid 1,99
Vloeroppervlakte 93 m²

Woningtype Hoekwoning



Opnamedetails

Naam Pieter Hendrik van Leeuwardingen
Examennummer 99999

Certificaathouder
Janssen-De Vries Energielabelcertificaten B.V.

Inschrijfnnummer 123.45.678
KvK-nummer 12345678

Certificerende instelling
Energielabelcertificerende instelling b.v.

Soort opname
Basisopname



Afbeelding 3 (voorbeeld energielabel, bron: Jan van de Bogerd, z.d.)

4. Kosten- en besparingsoverzicht

Deze bijlage biedt een cijfermatige ondersteuning van de kosten die de desbetreffende verduurzamingsmaatregelen met zich meebrengen. Ook wordt weergegeven wat de subsidiemogelijkheden zijn en wat er bespaard kan worden op basis van een hoge en lage gasprijs.

De scan geeft naast dit overzicht een indicatie van de kosten voor de verduurzaming van de woning per type woning. In deze stap worden de maatregelen geselecteerd die mogelijk zijn op de woning en die zullen worden doorberekend. De kostenindex waarmee gerekend wordt, zijn vrijgegeven door een marktpartij genaamd Milieu Centraal. De informatie van Milieu Centraal komt voort uit wetenschappelijke publicaties en data van andere onderzoeksorganisaties zoals RIVM, CBS en PBL. De database van Milieu Centraal omvat een gevalideerde kennisbasis en wordt dagelijks bijgewerkt en is al 25 jaar de kennisbasis voor de rijksoverheid omtrent milieu. De kostenindicatie die Milieu Centraal vrijgeeft is gebaseerd op een kostenoverzicht vrijgegeven door het RVO op 1 maart 2023.

Wanneer de kostenindicatie is weergegeven, wordt gekeken naar het verbruik; hoeveel er bespaard zal worden na het treffen van de maatregel. Hierbij wordt gekeken naar de kubieke meters in gas dat bespaard kan worden, en de besparing in euro's uitgaande van een twee gasprijzen, namelijk €1,20 en €3,-. Er worden hierbij twee gasprijzen gehanteerd. De lage gasprijs is gebaseerd op een prognose die gedaan is door de RVO en geldt voor de lange termijn (5+ jaar). De huidige gasprijs ligt natuurlijk veel hoger, dus de besparing zal daarom op de korte termijn ook hoger zijn.

Gemiddelde kosten* maatregel per woningtype

*Alle kosten gelden wanneer het werk wordt uitbesteed.

Gevelisolatie – spouwmuurisolatie (Milieu Centraal, 2023f)

Type woning	Kosten in euro's	Subsidie	Netto betalen
Tussenwoning	€ 1.100	€ 310	€ 790
Hoekwoning	€ 2.350	€ 700	€ 1.650
2 onder 1 kap	€ 2.450	€ 720	€ 1.730
Vrijstaande woning	€ 3.500	€ 1.000	€ 2.500

Besparing gevelisolatie – spouwmuurisolatie (Milieu Centraal, 2023f)

Type woning	Besparing gas per jaar (m³)	Besparing per jaar gasprijs 3 euro	Besparing per jaar bij gasprijs 1,20
Tussenwoning	180	€ 550	€ 210
Hoekwoning	400	€ 1.200	€ 480
2 onder 1 kap	410	€ 1.250	€ 500
Vrijstaande woning	600	€ 1.800	€ 700

Gevelisolatie – kosten – via buitenkant (Milieu Centraal, 2023f)

Type woning	Kosten in euro's	Subsidie	Netto betalen
Tussenwoning	€ 9.000	€ 1.500	€ 7.500
Hoekwoning	€ 20.000	€ 3.300	€ 16.700
2 onder 1 kap	€ 20.500	€ 3.400	€ 17.100
Vrijstaande woning	€ 29.000	€ 5.000	€ 24.000

Besparing gevelisolatie – via buitenkant (Milieu Centraal, 2023f)

Type woning	Besparing gas per jaar (m³)	Besparing per jaar gasprijs 3 euro	Besparing per jaar bij gasprijs 1,20
Tussenwoning	240	€ 850	€ 280
Hoekwoning	530	€ 1.600	€ 650
2 onder 1 kap	550	€ 1.650	€ 660
Vrijstaande woning	800	€ 2.400	€ 950

Dakisolatie – kosten – schuin dak (Milieu Centraal, 2023a)

Type woning	Kosten in euro's	Subsidie	Netto betalen
Tussenwoning	€ 5.100	€ 1.600	€ 3.500
Hoekwoning	€ 5.400	€ 1.700	€ 3.700
2 onder 1 kap	€ 5.600	€ 1.800	€ 3.800
Vrijstaande woning	€ 9.000	€ 2.700	€ 6.300

Besparing dakisolatie – schuin dak (Milieu Centraal, 2023a)

Type woning	Besparing gas per jaar (m³)	Besparing per jaar gasprijs 3 euro	Besparing per jaar bij gasprijs 1,20
Tussenwoning	400	€ 1.200	€ 450
Hoekwoning	420	€ 1.250	€ 500
2 onder 1 kap	440	€ 1.300	€ 550
Vrijstaande woning	700	€ 2.000	€ 800

Dakisolatie – plat dak (Milieu Centraal, 2023a)

Type woning	Kosten in euro's	Subsidie	Netto betalen
Tussenwoning	€ 4.500	€ 1.500	€ 3.000
Hoekwoning	€ 4.700	€ 1.600	€ 3.100
2 onder 1 kap	€ 5.000	€ 1.800	€ 3.200
Vrijstaande woning	€ 11.000	€ 3.800	€ 7.200

Besparing dakisolatie – plat dak (Milieu Centraal, 2023a)

Type woning	Besparing gas per jaar (m³)	Besparing per jaar gasprijs 3 euro	Besparing per jaar bij gasprijs 1,20
Tussenwoning	420	€ 1.250	€ 510
Hoekwoning	450	€ 1.350	€ 540
2 onder 1 kap	480	€ 1.450	€ 580
Vrijstaande woning	1.000	€ 3.100	€ 1.250

Vloerisolatie – kosten (Milieu Centraal, 2023g)

Type woning	Kosten in euro's	Subsidie	Netto betalen
Tussenwoning	€ 2.250	€ 530	€ 1.720
Hoekwoning	€ 2.350	€ 550	€ 1.800
2 onder 1 kap	€ 3.000	€ 700	€ 2.300
Vrijstaande woning	€ 4.500	€ 1.000	€ 3.500

Besparing vloerisolatie (Milieu Centraal, 2023g)

Type woning	Besparing gas per jaar (m³)	Besparing per jaar gasprijs 3 euro	Besparing per jaar bij gasprijs 1,20
Tussenwoning	80	€ 250	€ 100
Hoekwoning	130	€ 390	€ 160
2 onder 1 kap	170	€ 500	€ 200
Vrijstaande woning	250	€ 750	€ 300

Isolerende beglazing HR++ glas in bestaand kozijn (Milieu Centraal, 2023b)

Type woning	Kosten in euro's	Subsidie	Netto betalen
Tussenwoning	€ 3.700	€ 900	€ 2.800
Hoekwoning	€ 3.900	€ 1.000	€ 2.900
2 onder 1 kap	€ 4.500	€ 1.100	€ 3.400
Vrijstaande woning	€ 5.500	€ 1.400	€ 4.100

Besparing beglazing HR++ glas in bestaand kozijn (Milieu Centraal, 2023b)

Type woning	Besparing gas per jaar (m³)	Besparing per jaar gasprijs 3 euro	Besparing per jaar bij gasprijs 1,20
Tussenwoning	65	€ 200	€ 80
Hoekwoning	70	€ 210	€ 85
2 onder 1 kap	80	€ 230	€ 95
Vrijstaande woning	100	€ 300	€ 120

Kosten isolerende buitendeuren (Solvari, 2023).

Verduurzamingsmaatregel buitendeur	Richtprijs in euro's
1. Plaatsen nieuwe isolerende deur	
PVC	€ 1.400 – 2.000
Hout	€ 1.500 – 2.200
Staal	€ 2.000 – 5.000
Aluminium	€ 1.700 – 2.500
2. Aanbrengen isolatieglas	€ 110 – 140 per m²
3. Aanbrengen tochtstrips	€ 10 – 30

Kosten HR (hoog rendement) Cv-ketel

Op het gebied van Cv-ketels bestaan er veel verschillende soorten en typen in veel verschillende prijsklassen. Voor de prijsindicatie van een HR Cv-ketel is er uit gegaan van een gemiddelde HR Cv-ketelprijs van €2100,- inclusief de installatie en zijn gemiddeld gezien 10% zuiniger dan oude ketels (Gaslicht, 2023).

Kosten (hybride) warmtepomp

De warmtepomp betreft een dure ingreep gericht op de lange termijn en is het meest rendabel in combinatie met een goed geïsoleerde woning en zonnepanelen. Voor een compleet elektrische warmtepomp wordt in juni 2023 gemiddeld €13.000,- waarvan €3.000,- gesubsidieerd kan worden.

Een hybride warmtepomp kost gemiddeld €6.000,- exclusief cv-ketel en €8.100,- inclusief cv-ketel. De subsidie bedraagt voor een hybride warmtepomp €2500,-. Het verschil tussen de energiekosten per jaar is €480,- tot €1080,- bij een warmtepomp met hr-ketel ten opzichte van een alleenstaande hr-ketel (Milieu Centraal, 2023h).

Kosten zonneboiler (Milieu Centraal, 2023i)

Soort zonneboiler	Kosten investering	Subsidie	Netto kosten
3 persoons (collector 2,5 m², voorraadvat 120 liter)	€ 3.800	€ 1.200	€ 2.600
5 persoons (collector 4 m², voorraadvat 180 liter)	€ 6.500	€ 1.800	€ 4.700

Besparing zonneboiler (Milieu Centraal, 2023i)

Soort zonneboiler	Besparing gas per jaar in m³	Besparing gas per jaar bij gasprijs 1,20 euro/m³	Besparing gas per jaar bij gasprijs 3 euro/m³
2,5 m² collector	160	190	480
4 m² collector	230	270	690

Kosten plaatsen zonnepanelen

De prijzen van zonnepanelen zijn de afgelopen jaren flink gestegen. Onderstaande kosten geven een totaalprijs weer van de gemiddelde kosten van zonnepanelen in Nederland gemeten in januari 2023. Het totaal omvat de prijs van de zonnepanelen, de omvormer en de installatie exclusief belasting toegevoegde waarde (de btw hoeft sinds 2023 niet meer over zonnepanelen betaald te worden) (Milieu Centraal, 2023e).

Aantal	Totaalprijs
6 zonnepanelen	€ 5.000,-
10 zonnepanelen	€ 7.500,-
18 zonnepanelen	€ 12.000,-

5. Voorbereidingsmail respondenten interviews

Onderstaande e-mail is voorafgaande het afnemen van de interviews verzonden naar de experts en de woningeigenaar om mijzelf, het doel van dit onderzoek en de woningscan te introduceren.

Beste (naam),

Zojuist hebben we telefonisch contact gehad over het interview die gaat plaatsvinden op (datum). Allereerst wil ik u alvast bedanken voor uw tijd. Middels deze mail wil ik mijzelf, het doel van dit onderzoek en het uiteindelijke beroepsproduct dat ik zal opleveren - “de woningscan” - introduceren.

Voor de studie Vastgoed & Makelaardij ben ik, Ralph van Asselt, bezig met mijn afstudeerscriptie omtrent het verduurzamen van grondgebonden bestaande woningen en de invloed hiervan op het verkoopproces.

De energieprestatie van een woning wordt hedendaags steeds belangrijker voor bijvoorbeeld de maandlasten op stookgebied, maar ook bij de verkoop van een woning. Uit mijn onderzoek is gebleken dat een woning met een laag energielabel (D of lager) over het algemeen een langere verkooptijd nodig heeft dan een soortgelijke woning met een hoog energielabel (C of hoger).

Middels het ontwikkelen van een “woningscan” wil ik makelaars een mogelijkheid bieden om voorafgaand het in verkoop nemen van een woning deze scan uit te voeren. Het resultaat van de scan biedt een inzicht over de mogelijkheden tot verduurzaming van een niet-energiezuinige woning en hierbij wordt een indicatie van de kosten hiervan gegeven en welke globale energielabelsprong de maatregelen zullen leveren. Deze scan kan goed gebruikt worden bij de presentatie van de woning en gedurende bezichtigingen. Potentiële kopers krijgen hiermee inzichtelijk met welke maatregelen tegen welke kosten (indicatie) de energieprestatie van de woning met een laag energielabel zullen verbeteren.

Het concept van de woningscan en de uitleg hiervan is bijgevoegd in de bijlage van deze mail. Door u en andere experts die te maken hebben met het verkoopproces van een woning of de verduurzaming ervan te interviewen, is het de bedoeling om met de resultaten uit de interviews het concept aan te passen en verbeteren waar nodig om zo tot een definitieve woningscan te komen.

Ik hoop u via deze weg voldoende te hebben geïnformeerd over het interview en ik kijk uit naar de uitkomsten.

Voor vragen vooraf kunt u mij telefonisch bereiken via onderstaand telefoonnummer.

Met vriendelijke groet,
de **woningmakelaars GOOS**

Ralph van Asselt
Aanwezig op: maandag t/m vrijdag

Tevreden? Schrijf een recensie op Google! Link: [Recensie schrijven op Google](#)

Deventerstraat 67, 7322 JK Apeldoorn

T. 055 522 22 77

M. 06 43 81 33 91

E. ralph@goos.nl

I. www.goos.nl

Op al onze transacties zijn de N.V.M. voorwaarden van toepassing. Informatie betreffende onroerend goed dient te worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod, is geheel vrijblijvend en uitsluitend voor de geadresseerde bestemd. Alle gegevens zijn met zorg samengesteld en uit ons inziens betrouwbare bron afkomstig. Ten aanzien van de juistheid ervan kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden.

Deze e-mail en de inhoud ervan is bestemd voor de geadresseerde, een ieder die deze ontvangt en niet de geadresseerde is wordt verzocht deze e-mail te vernietigen.

6. Concept opnameblad woningscan

Let op: Het resultaat van de woningscan is een scan dat gedurende het verkoopproces van een woning kan worden toegepast. De scan wordt pas ingezet wanneer de vraagprijs/waarde van de te scannen woning reeds door de makelaar en klant is vastgesteld. In de uitwerking van de woningscan zal dus al een vraagprijs of verwachte verkoopopbrengst bekend zijn. De vraagprijs van een woning wordt gebaseerd op de huidige staat van de woning waar de verduurzamingsmaatregelen **nog niet zijn** getroffen. In stap 6 van de woningscan wordt de waarde van de woning opnieuw bepaald waarbij de geselecteerde verduurzamingsmaatregelen (fictief) al wel getroffen zijn. Dit biedt potentiële kopers een inzicht van wat de verduurzaming zal kosten en wat dit eventueel met de waarde van de woning kan doen. De nieuwe waardebepaling in stap 6 van de woningscan biedt een onderbouwing en maakt voor potentiële kopers ook duidelijk dat het niet de bedoeling is om de netto investering voor verduurzaming uit deze scan van de huidige vraagprijs af te trekken.

1. Objectgegevens

Objectgegevens		Afbeelding woning
Adres		
Woningtype		
Bouwjaar		
Aantal woonlagen		
(Woon)oppervlakte		
Energielabel		
Verwachte verkoopopbrengst	€ 000.000 k.k.	

2. Woningscan

Isolatie	Geïsoleerd	Niet geïsoleerd
Gevels		
Gevelpanelen		
Daken		
Vloeren		*
Ramen		
Buitendeuren		

*Bij geen vloerisolatie dient gecheckt te worden of er een toegankelijke kruipruimte aanwezig is die diep en droog genoeg is om mogelijk vloerisolatie toe te passen.

	Soort Installaties	Type	Bouwjaar	Onderhoud	Aantal
Verwarming					
Warm water					
Zonneboiler					
Ventilatie					
Koeling					
Zonnepanelen					

3. Overzicht verduurzamingsmaatregelen

Verbetering ten behoeve van isolatie	
Isoleren van de gevels	Spouwmuurisolatie of isolatie van binnenuit of buitenuit (gevelpanelen)
Isoleren van het dak	Isoleren van binnenuit of via buiten onder de huidige dakbedekking
Isoleren van de vloeren	Aanbrengen isolatiefolie, isolatiekussens, isolatieplaten, PUR-schuim of glaswol.
Isoleren van de ramen	Aanbrengen van isolatiefolie of raam (en kozijn) vervangen voor HR-glas
Isoleren van de buitendeuren	Aanbrengen van tochtstrippen, plaatsen van voorzetramen voor de huidige voordeurramen of compleet vernieuwen kozijn en plaatsen geïsoleerde buitendeur.

Verbetering ten behoeve van de installaties	
Verwarming	Plaatsen HR-ketel, hybride warmtepomp, of warmtepomp
Warm water	Warmtepomp, zonneboiler
Ventilatie	Duurzaam ventilatiesysteem zoals gelijkstroomventilator
Energieopwekking	Zonnepanelen, warmtepomp, zonnecollectoren

De kosten van de maatregelen zijn afkomstig uit de informatie onderzocht in hoofdstuk 3.4, te vinden in bijlage 4.

4. Kosten, subsidies en besparing

In deze stap worden alleen de kosten, subsidie en besparing per jaar van de aanbevolen/geselecteerde verduurzamingsmaatregelen weergegeven.

Maatregel	Kosten	Subsidie	Netto kosten	Besparing in gas	Besparing in euro's bij gasprijs €1,20	Besparing in euro's bij gasprijs €3,-
Totaal						

5. Energielabelsprong

E → C

6. Nieuwe waardebeoordeling

De nieuwe waardebeoordeling vindt plaats met het oog op de toekomstige staat van de woning na het treffen van de geselecteerde maatregelen. De waardebeoordeling wordt gedaan op basis van de expertise van de makelaar op het gebied van de woningmarkt en voornamelijk middels referentieobjecten en NVM-applicaties. Bij deze waardebeoordeling wordt nauwkeurig gekeken naar soortgelijke referentiewoningen waar reeds verduurzamingsmaatregelen hebben plaatsgevonden. De waardebeoordeling vormt zich door te kijken naar soortgelijke objecten die recent verkocht zijn in (bij voorkeur) nabije omgeving maar ook in de gehele woonplaats.

Daarnaast wordt gekeken naar concurrerende soortgelijke woningen die momenteel te koop staan in (bij voorkeur) nabije omgeving of in de gehele woonplaats.

7. Interviewvragen

(Algemene introductievragen)

1. Kunt u zichzelf introduceren en uw rol binnen het bedrijf beschrijven?
2. Hoe lang bent u al actief in uw huidige functie?
3. Bent u zich bewust van de term “verduurzaming van woningen” en wat het inhoudt?
4. In welke mate bent u bekend met het verkoopproces van een woning door een makelaar?
5. In hoeverre komt u in aanraking met woningverduurzaming in uw vakgebied?

(Beroepsproduct gerelateerde vragen)

6. Vindt u dat de woningscan een goed overzicht geeft van de mogelijke verduurzamingsmaatregelen voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?
7. Denkt u dat woningeigenaren/woningzoekenden in alle prijsklassen hier wat aan hebben?
8. Kan de concept woningscan verbeterd worden?
 - Zijn er objectgegevens die toegevoegd moeten worden?
 - Zijn er verduurzamingsmaatregelen die toegevoegd moeten worden?
 - Hoe kan de woningscan het best gevisualiseerd worden?
9. Denkt u dat de resultaten van de woningscan het verkoopproces van een woning kunnen bevorderen?

(Slotvraag)

10. Heeft u nog verbeterpunten, opmerkingen of suggesties voor mij die ik kan doorvoeren in het definitieve ontwerp van het beroepsproduct?

(Bonusvraag - subjectief)

11. Bent u van mening dat een woning met een relatief goed energielabel (C of hoger) meer waard is dan een soortgelijke woning met een laag energielabel (D of lager)?

Zoals in de hoofdtekst reeds benoemd, verschillen de aanvullende (door)vragen per respondent. Een belangrijk vraagstuk is bijvoorbeeld of andere *makelaars* de vertraging in het verkoopproces herkennen en of zij van mening zijn dat de woningscan van toegevoegde waarde zal zijn.

Bij *aannemers* zijn de doorvragen gebaseerd op het vraagstuk of zij de aantal verduurzamingsopdrachten hebben zien stijgen in de afgelopen jaren en de kosten van de woningscan. Het doel is om te verifiëren of de maatregelen overzichtelijk worden gemaakt en of de kostenindicatie een goede indicatie biedt voor potentiële kopers.

Bij interviews met *energie-experts* is doorgevraagd op het gebied van de verduurzamingsmaatregelen. Het is belangrijk dat de verduurzamingsmaatregelen goed in kaart zijn gebracht met de woningscan, dit kunnen energie-experts bevestigen of aanvullen.

De uitwerkingen van de interviews met experts zijn terug te vinden in bijlage 8.

Vragen voor de consumenten

Om het onderzoek te versterken, is gekozen om naast de experts de toegevoegde waarde van de woningscan te toetsen onder woningverkopers en woningzoekenden van woningen met een laag energielabel. De consumenten zijn telefonisch benaderd en de woningscan is mondeling toegelicht. De uitwerking van de vragen wordt beknopt weergegeven in bijlage 9. De vragen hieronder zijn gesteld.

Vragen aan woningkoper:

- **Zou de woningscan u bij het bezichtigen van een woning met een laag energielabel helpen met een goed overzicht?**

Vragen aan woningverkoper:

- **Herkent u zich in de vertraging van het verkoopproces van een woning met een laag energielabel?**
- **Zou de woningscan u bij het verkopen van uw woning een toegevoegde waarde hebben of hebben gehad?**

8. Interviews experts

Interview 1

Naam geïnterviewde: Jeroen Streppel

Toelichting: Kandidaat makelaar bij Hendriks Makelaardij, vestiging Apeldoorn

Datum: 26 mei 2023

Ralph

Hé Jeroen, leuk dat je me wilt helpen met het beantwoorden van een aantal vragen.

Allereerst wil ik je vragen jezelf kort te introduceren, waar ben je werkzaam en wat is jouw rol binnen het bedrijf?

Jeroen

Ik ben sinds eind 2020 werkzaam bij Hendriks Makelaardij, een kantoor met meerdere vestigingen door Nederland. Ik werk zelf in Apeldoorn en hier ben ik op dit moment adviseur makelaar en begeleid ik mensen bij een van de belangrijkste stappen in hun leven; het aan- en verkopen van woningen. Ook ben ik bezig met mijn papieren voor taxateur makelaar.

Ralph

Ik kan me erg vinden in het idee dat je mensen tijdens deze beslissing helpt. Wat goed dat je bezig bent met de taxatiepapieren, jammer dat je deze tegenwoordig los moet behalen.

Jeroen

Ja bizar, andere makelaars die een paar jaar voor mij het vak in rolden, kregen alles er zomaar bij!

Ralph

Ik ga over op de wat meer inhoudelijke vragen, startend met de vraag of je bekend bent met het verduurzamen van woningen en wat het inhoudt.

Jeroen

Bij het verduurzamen van woningen denk ik eigenlijk direct aan de maandlasten. De maandlasten dalen bij verduurzaamde woningen. Een verduurzaamde woning verliest minder warmte door bijvoorbeeld het toepassen van isolatie. Ook kan isolatie een woning geluidsdichter maken wat ik erg prettig vind. Dit hele proces wordt natuurlijk door de overheid gereguleerd en gestimuleerd middels het regeerakkoord. Volgens mij moeten we langzamerhand allemaal van het gas af. Dat is vrijwel wat direct in mij opkomt bij het woord verduurzamen.

Ralph

Mooi dat je begint over geluidswering, je bent de eerste die dit voordeel benoemt! Je bent natuurlijk bekend met het verkoopproces van een woning, merk jij ook dat een woning met een laag label een langere verkooptijd nodig heeft op het moment?

Jeroen

Ja wij hebben er ook last van. Niet bij elke woning met laag label, maar bij het type woning waar het aanbod wat hoger van is, merk ik dat de voorkeur bij vele kopers uit gaat naar energiezuinige woningen.

Ralph

Bij ons merken we veel dat woningen waar een hoop aan gedaan moet worden op het gebied van verduurzaming ook veel verkoopvertraging oplopen door kijkers die lange tijd nodig hebben om te onderzoeken wat een verbouwing zal gaan kosten en er vervolgens niet mee doorgaan. Herken jij dat ook?

Jeroen

Dat is inderdaad een situatie die wij ook veel meemaken. Zo hadden wij in Apeldoorn Zuid een woning te koop waar ik met een kijker wel vier keer ben geweest. Dan nam hij weer iemand mee die zogezegd erg handig was, dan nam hij een kennis mee die een schatting kon maken wat het ongeveer zal kosten om het naar zijn wens te verduurzamen. Zo bleef ik aan de gang, maar uiteindelijk is hij door gegaan met de woning dus mijn geduld heeft dit keer geloond.

Ralph

Dat is exact wat wij ook meemaken, maar vaak worden we dan later afgebeld met het feit dat ze in de tussentijd een andere woning hebben gevonden. In hoe verre kom jij verder als makelaar in aanraking met de woningverduurzaming?

Jeroen

Het is natuurlijk een steeds belangrijker wordend item vanwege stijgende energielasten. Sinds oorlog in Oekraïne met de stijgende energielasten als gevolg is dit de meest gestelde vraag van potentiële kopers tijdens bezichtigingen wel wat de energieprestatie van een woning is. Wij zorgen daarom dat naast het energielabel, ook de stookkosten die de verkopers momenteel met een x aantal personen maandelijks kwijt zijn inzichtelijk wordt weergegeven in de brochures. Zo kunnen mensen deze kosten vast vergelijken met hun eigen woning.

Ralph

Hoe tackelen jullie die vragen tijdens bezichtigingen? Doen jullie uitspraken over kosten of laten jullie de kijkers dit zelf uit zoeken?

Jeroen

Goeie vraag, vaak doen wij dit onderzoek niet van te voren, dat is aan de kijkers zelf. Wel hebben wij een goede connectie met een aannemer die een keer zou kunnen meekijken tijdens een bezichtiging. Zo kan het mogelijk zijn dat hij een potentieel project binnentikt. Win-win voor beide partijen. Je zou hem ook eens kunnen benaderen, zeg maar dat je via mij komt.

Ralph

Kijk, dat is natuurlijk ook een manier. Niet helemaal preventief, maar wel een expert die meekijkt op een latere bezichtiging. Om over te gaan op de vragen omtrent mijn beroepsproduct wil ik starten met de vraag of jij denkt dat de woningscan een goed overzicht geeft van de mogelijke verduurzamingsmogelijkheden bij een woning?

Jeroen

Ik heb het formulier bekeken en ik zou inderdaad stellen dat dit een goed overzicht geeft. Ik denk dat de woningscan een positieve bijdrage levert aan het verkoopresultaat omdat

potentiële kopers direct worden geïnformeerd over de mogelijkheden van de betreffende woning door middel van de resultaten.

Ralph

Zijn er nog verbeterpunten voor de woningscan?

Jeroen

De nadruk ligt nu erg op de maatregelen die allemaal mogelijk zijn en wat het globaal gaat kosten en daarbij geef je goed aan welk energielabel je er waarschijnlijk voor terugkrijgt. Misschien kun je die huidige stookkosten waar ik het net over had door de bewoner zelf nog in kaart brengen in het resultaat van de scan om te kijken wat er qua maandlasten zal veranderen.

Ralph

Dat is een goede tip. Wij ontvangen deze informatie altijd van verkopers om in de brochure te zetten, dus ik kan deze informatie ook in de scan verwerken.

Denk je dat de woningscan het verkoopproces van een woning kan bevorderen?

Jeroen

Ik denk dat de woningscan een positieve bijdrage levert aan het verkoopresultaat omdat potentiële kopers direct worden geïnformeerd over de mogelijkheden van de betreffende woning door middel van de resultaten. Natuurlijk is het een indicatie en zullen mensen als nog een berekening moeten maken, maar ze kunnen al wel globaal zien of het haalbaar is en of het het gewenste effect zal opleveren.

Ralph

Bedankt voor je toelichting en ik wil het interview afsluiten met een meningsvraag, ben jij van mening dat een woning met een relatief goed energielabel meer waard is dan een soortgelijke woning met een laag energielabel ?

Jeroen

Als makelaar gezien ja, omdat potentiële kopers kijken naar maandlasten en de woningen met een hoog label lagere maandlasten hebben op zowel hypotheekvlak. Omdat je vaak lagere hypotheekrente kan krijgen bij een hoog label maar ook lagere energielasten. Dit zie je terug in de transactieprijs van een woning.

Persoonlijk voor mij is het makkelijker als de verduurzaming al heeft plaatsgevonden, maar als de locatie van een soortgelijke woning met laag label beter aanvoelt, neig ik toch naar die.

Ralph

Dit was het interview Jeroen, ik wil je bedanken voor je tijd.

Jeroen

Geen dank en succes met de studie.

Interview 2

Naam geïnterviewde: Sven Paul

Toelichting: Register Makelaar Taxateur bij Koningsstede Makelaardij Apeldoorn

Datum: 31 juli 2023

Ralph

Hey Sven, bedankt voor je tijd en bedankt dat je hier op kantoor wilde komen. Heb je vragen over de mail die ik je gestuurd heb?

Sven

Geen dank, ik was in de buurt Ik heb op voorhand geen vragen.

Ralph

Kun je jezelf kort introduceren voor het interview?

Sven

Ik ben nu sinds coronatijd werkzaam bij Koningsstede Makelaardij in Apeldoorn als makelaar taxateur. Ik doe de aan- en verkoop van woningen voor klanten maar 50% van de tijd ben ik bezig met taxaties. Ik ben de enige op kantoor die zich bezighoudt met taxaties, en die verslagen worden steeds uitgebreider en tijdrovender.

Ralph

Wat kun je mij vertellen over woningverduurzaming?

Sven

Houdt in dat je de woning energiezuiniger maakt. De energieprijzen zijn hoog dus een goed geïsoleerde woning wordt steeds belangrijker.

Ralph

Welke verduurzamingsmaatregelen komen als eerst in je op?

Sven

Dubbel glas, muurisolatie, dakisolatie, vloerisolatie, zonnepanelen en ga zo maar door.

Ralph

Merk je dat verduurzaming van woningen steeds meer aan bod komt dan voorheen tijdens het verkoopproces van een woning?

Sven

Ja zeker. Toen ik net makelaar werd was er nog weinig sprake van, nu eigenlijk sinds de coronacrisis en de oorlog in Oekraïne kun je er niet meer omheen. En al helemaal niet met deze gasprijzen.

Ralph

Merk je ook verschil tussen het verkoopproces van een goed geïsoleerde woning en het verkoopproces van een woning met een laag energielabel?

Sven

Daar merk ik soms wel verschil in ja. Als je het bijvoorbeeld hebt over de standaard rijtjesbouw die je op verscheidene plekken in Apeldoorn terug ziet komen, zie ik dat mensen liever een verduurzaamde vergelijkbare woning kiezen, dan een woning waar vanaf de bouw niks op het gebied van verduurzaming heeft plaatsgevonden.

Ralph

Merk je ook dat de verkooptijd verschilt?

Sven

Ja zoals ik net al zei, verschilt dit niet altijd, maar over het algemeen worden goed geïsoleerde woningen sneller verkocht. Kopers hoeven geen stappen meer te ondernemen en weten wat ze krijgen. Woningen waar verduurzaming nog moet plaatsvinden kost over het algemeen bij mensen meer bedenktijd, moeten een beeld voor ogen krijgen wat ze allemaal willen aanpakken en of dit nog in het financiële plaatje past.

Ralph

Denk je dat de woningscan die je in de mail hebt gezien dit fenomeen tackelt?

Sven

Ik denk in veel situaties wel. Je tackelt een hoop onderzoekswerk dat een potentiële koper anders zelf moet verrichten. Ik zag dat je goed een beeld hebt gegeven van de mogelijke verduurzamingsmaatregelen bij de woning aan de Debussylaan.

Ralph

Denk je dat de woningscan in elke prijsklasse van toegevoegde waarde is?

Sven

Ik denk dat het met name voor starters een erg handige informatiebron zal vormen. Voor hen is alles nog nieuw, bij doorstromers daarentegen hebben de meeste verkopers op dit moment flinke overwaarde, die ze vaak meenemen. Voor hen maakt een extra kostenpost denk ik minder uit dan voor een starter. Vanuit het oogpunt van een starter zou ik denk ik liever voor een verduurzaamde woning kiezen, omdat dit simpelweg eigen geld zal schelen. Vanuit het oogpunt van een doorstromer met overwaarde uit zijn eigen woning speelt misschien de locatie en ligging zwaarder dan de staat van duurzaamheid, omdat hier budget voor is.

Ralph

Zijn er nog verbeterpunten of dingen die ontbreken in de scan?

Sven

Ik heb wel een opmerking voor verdere uitwerkingen. Ik vond de uitwerking van de Debussylaan erg duidelijk en overzichtelijk, maar ga bij het uitwerken van de woningscan ook na wanneer de isolatie heeft plaatsgevonden. Het kan natuurlijk zijn dat het energielabel aangeeft dat er muurisolatie is, maar dat dit bijvoorbeeld isolatie vanaf de bouw in bijvoorbeeld 1990 is. Dat kan tegenwoordig natuurlijk veel beter. Ik zou dus niet alleen uit gaan van geïsoleerd of niet geïsoleerd, want ook bij geïsoleerde muren zou ik soms verbetering aanbevelen. Tegenwoordig heb je zulk mooi en beter materiaal dan een aantal jaar terug.

Wellicht kunnen woningeigenaren je helpen bij het beantwoorden van vragen over huidige isolatie, of kun je het aflezen uit het energielabel.

Ralph

Je bent de eerste die dat opmerkt Sven, dank je. Heb je verder nog op- of aanmerkingen?

Sven

Nee, ik zou alleen bij stap 2 (indien het bekend is) aangeven wat voor isolatie er aanwezig is en wanneer dit is geplaatst. Je kunt bijvoorbeeld ook heel oud en dun dubbel glas met zelfs nog stalen kozijnen hebben. Op een woning met veel grote raampartijen kun je dan misschien als nog over gaan tot nieuwe beglazing.

Ralph

Oke Sven. Denk je dat de woningscan eventuele vertraging in het verkoopproces kan verminderen?

Sven

Ik denk dat het in bepaalde gevallen zeker van pas zal komen. Je maakt mensen bewust van de mogelijkheden, hoeven zelf het onderzoek niet te verrichten en krijgen daarbij ook nog eens een kostenindicatie. Ik denk dat je ook doordat je de subsidie hebt meegenomen in de berekening mensen een soort “het valt wel mee” beleving krijgen over de verduurzamingsmaatregelen.

Ralph

Dat denk ik inderdaad ook. Daarnaast vergeten ook veel mensen de mogelijkheden van de verduurzamingshypotheek van 9000 euro. In het geval van de Debussylaan kan dus eigenlijk de volledige investering gefinancierd worden tegen een minuscule maandelijkse verandering. De laatste vraag alweer Sven, vind jij dat een woning met een goed energielabel meer waard is dan een woning met een laag energielabel?

Sven

Ik ben ervan overtuigd dat een woning met een hoger energielabel vaak meer waard is dan een woning met een lager label. Een beter energielabel vertaalt zich vaak in lagere energiekosten op de lange termijn en kan zeker de interesse van kopers vergroten. De vraag is de afgelopen jaren flink gestegen naar energiezuinige woningen. Hoe meer vraag ergens naar is, hoe meer het waard wordt is mijn idee.

Ralph

Bedankt voor je tijd en feedback Sven.

Sven

Geen probleem Ralph, ik vond het een leuk gesprek. Succes!

Interview 3

Naam geïnterviewde: Kilian Venman

Toelichting: Werkzaam als alround timmerman bij bouwbedrijf Timmer Ugchelen B.V.

Datum: 30 mei 2023

Ralph

Goedemorgen Kilian, bedankt voor je tijd. Kun je je voor het interview kort introduceren?

Kilian

Ik ben 32 jaar, werkzaam bij Timmer sinds kort werkzaam bij Timmer in Ugchelen en mijn rol binnen het bedrijf is eigenlijk een spin in het web. Ik spring op alle klussen bij, van groot tot klein.

Ralph

Wat zijn je voornaamste werkzaamheden?

Kilian

Over het algemeen ben ik veel bezig met het realiseren van dakkapellen en kozijnwerk.

Ralph

Doen jullie ook aan verduurzaming van woningen?

Kilian

Wij brengen over het algemeen geen isolatiematerialen aan, maar wij vervangen wel kozijnen en deuren. Dit betreft allemaal dubbele beglazing, en verschilt tussen houten of kunststoffen kozijnen.

Ralph

Wat versta jij onder verduurzaming? En in hoeverre komt jij in jouw vakgebied in aanmerking met verduurzaming?

Kilian

Het verwijst naar het energiezuiniger maken van een woning. De stookkosten zijn tegenwoordig zo hoog, dat je er bijna niet meer aan ontkomt. Ik merk ook dat ik veel klussen krijg om enkele beglazing te vervangen. Hierbij plaatsen wij direct nieuwe kozijnen. Dat mag je ook al verduurzaming noemen geloof ik.

Ralph

Zeker. Het aanbrengen van veranderingen aan de woning ten behoeve van de energieprestatie is al verduurzaming.

Ben je ook bekend met het verkoopproces van een woning?

Kilian

Hoewel ik ooit met mijn ex een koopwoning had, ben ik niet heel vertrouwd met dit proces. Momenteel huur ik een woning. Ik heb meer verstand van renovaties, haha.

Ralph

Geen probleem. Heb je de mail gezien die ik je heb toegestuurd omtrent mijn onderzoek voor mijn studie?

Kilian

Ja die heb ik gezien, veel tabellen.

Ralph

Klopt veel tabellen. Vind je wel dat het een goed overzicht geeft van de verduurzamingsmaatregelen voor die woning?

Kilian

Ja het was een duidelijk overzicht met een duidelijke toelichting erbij.

Ralph

Denk je dat verkopers en kopers van woningen uit alle prijsklasse hier wat aan hebben?

Kilian

Ik denk het enigszins wel. De woningscan biedt inderdaad zowel woningzoekenden in het lagere als het hogere segment een overzicht van mogelijke verduurzamingsmaatregelen, maar het is ook waar dat mensen met een hoger inkomen mogelijk minder terughoudend zijn ten opzichte van verduurzamingsmaatregelen en renovaties, omdat ze wellicht meer financiële middelen tot hun beschikking hebben..

Ralph

Dat is inderdaad een antwoord die ik vaker uit de interviews naar voren kreeg. Denk je dat de woningscan een positieve bijdrage kan leveren bij het verkopen van woningen met een laag energielabel?

Kilian

Ik denk ik de meeste gevallen wel.

Ralph

Wanneer dan niet?

Kilian

Je hebt ook woningen met een beschermd stadsbeeld of monumentale status. In die gevallen kan het zo zijn, of als eigenaren meer geven om de historische authenticiteit dan aan de energie-efficiëntie van de woning. Maar dan ben ik echt aan het zoeken naar een uitzondering. Denk niet dat dit veel voorkomt.

Ralph

Zie jij nog ruimte voor verbetering van de woningscan?

Kilian

Voor mij is het al een heel compleet en gedetailleerd overzicht. De vele tabellen vol met cijfers maken het voor mij wat lastig maar ik heb dyslectie. Wat ik wel een toevoeging zou vinden om het Plaatje helemaal compleet te krijgen van de huidige energiestaat is misschien de huidige stookkosten. Mijn appartement heeft namelijk label B maar ik ben als nog relatief veel geld kwijt in de maand. Het is natuurlijk wel per persoon verschillend, maar ik stook geeneens heel veel. Het label is en blijft maar een letter in mijn ogen!

Ralph

Grappig dat je dat opmerkt, je bent niet de eerste die dit benoemt. Ik ben het er mee eens dat dit een goede aanvulling is om een nog beter beeld te schetsen van de huidige energieprestatie. Daarbij vermeld ik ook het aantal personen dat het huishouden telt. De laatste vraag die ik heb is een persoonlijke vraag. Vind jij een woning met goed energielabel meer waard dan een woning met een laag energielabel?

Kilian

Ik heb zelf niet zo'n goede kijk op wat woningen waard zijn, omdat ik me daar totaal niet mee bezig hou. Zelf zou ik zeggen dat het geen verschil maakt, maar dat komt omdat ik zelf handig ben. Ik heb al veel kennissen geholpen bij het binnenuit isoleren van het dak en de kruipruimte. Ik zie niet zo op tegen dit soort werkzaamheden dus voor mij maakt het niet uit. Misschien dat het voor mensen met twee linkerhanden wel wat meer waard is, dat kan ik dan misschien nog begrijpen.

Interview 4

Naam geïnterviewde: Dennis Vos

Toelichting: Register Makelaar Taxateur bij Hunink & Holtrigter Woning- en Bedrijfsmakelaars

Datum: 2 augustus 2023

Ralph

Goedemiddag Dennis, bedankt dat ik je wat vragen mag stellen.

Dennis

Geen probleem Ralph. Ik help je graag met de scriptie, ik weet nog hoeveel bloed, zweet en tranen dat bij mij heeft gekost.

Ralph

Kun je jezelf kort introduceren?

Dennis

Ik ben Dennis en ben werkzaam als makelaar taxateur bij Hunink en Holtrigter woning en bedrijfsmakelaardij. Ik richt me alleen op de woningmarkt en ik ga elke dag met plezier naar het werk.

Ralph

Waar haal je de meeste voldoening uit?

Dennis

Ik vind de momenten dat een deal wordt gesloten op zoveel verkoop als aankoop altijd wel een kick geven. Ook vind ik het leuk te zien dat je in een verkoopproces een persoonlijke band met een verkoper opbouwt. Vaak leer je elkaar een beetje kennen en is de overdracht bij de notaris vaak een mooi moment. Blijde klanten geeft mij voldoening.

Ralph

Wat komt er het eerst in je op als ik zeg "woningverduurzaming"?

Dennis

Ik moet gelijk denken aan de verschillende maatregelen om een woning milieuvriendelijker te maken. Maatregelen om de stookkosten omlaag te brengen. Bijvoorbeeld isolatieverbeteringen, installatie van zonnepanelen, vernieuwing van het verwarmings- of verkoelingssysteem.

Ralph

Wordt het in jouw werkveld ook een steeds meer voorkomend onderwerp?

Dennis

Ja, je ontkomt er tegenwoordig niet aan met die hoge energierekeningen. Wonen in een woning met energielabel G vertaalt ik direct naar hogere maandlasten. Het wordt een steeds meer voorkomend begrip. Mensen willen lagere energiekosten en worden milieubewuster door de overheidsstimulans zoals subsidies.

Ralph

Beïnvloed het ook het verkoopproces van een woning?

Dennis

Ja. Ik heb veel aankoopklanten en ik merk dat de wens naar energiezuinige woningen best een harde eis aan het worden is voor de meeste van mijn klanten.

Ralph

Kijken je klanten dan helemaal niet meer naar woningen waar nog verduurzaming moet plaatsvinden?

Dennis

Jawel, over het algemeen wel. Maar ik merk aan veel klanten dat ze liever een energie-efficiënt huis kopen dan dat ze zelf alles nog moeten doen.

Ralph

Waarom willen ze niet zelf de woning verduurzamen?

Dennis

Gemak. Een hele hoop kijken puur naar gemak en zullen liever voor een instapklare woning gaan dan een woning waar verbouwingen moeten plaatsvinden. Ook met verkoop merk ik dat niet verduurzaamde woningen over het algemeen een wat langere tijd bedraagt.

Ralph

Wat is de voornaamste rede dat die verkooptijd langer duurt dan denk je?

Dennis

Ik heb het idee dat de belangstelling ten eerste al minder is voor gedateerde woningen wat leidt tot minder kijkers. Een veel voorkomende rede van afhaking na bezichtiging bij woningen waar überhaupt het een en ander aan gedaan kan worden ter modernisering of verduurzaming of onderhoud is: "er moet te veel gebeuren".

Ralph

Denk je dat een gebrek aan informatie bij bezichtigers omtrent de verduurzamingsmogelijkheden en kosten ervan zoals omschreven in mijn woningscan ook meespeelt?

Dennis

In sommige gevallen weet ik dat wel zeker. Een bezichtiging duurt gemiddeld 30 minuten en is vaak net voldoende om kijkers door de hele woning rond te leiden. In vogelvlucht zien ze het huis, en zullen daarna moeten bedenken wat zij allemaal zouden willen wijzigen/verduurzamen. Eerst moeten ze een inschatting maken over de hoogte van de investering en daarna zullen ze moeten afwegen of zij het de investering waard zullen vinden. Dit denkwerk en deze afweging kost in de meeste gevallen gewoon beslissingstijd. De tijd van beslissen op een woning die compleet verduurzaamd is, heeft in mijn opzicht een kruisje voor op een woning die erg gedateerd en bijvoorbeeld niet geïsoleerd is.

Ralph

Denk je dat de woningscan hier van toegevoegde waarde op zou kunnen zijn?

Dennis

Ik heb de uitwerking van je woningscan bekeken en ik vind het een mooi overzicht bieden. Ik heb een erg gedateerde tussenwoning te koop staan in Orde waar gewoon geen belangstelling wordt getoond, terwijl het een hartstikke leuke plek is. Verduurzaamde en gemoderniseerde woningen in hetzelfde blok zijn in afgelopen jaren goed verkocht. Verduurzaming van de woning zal zich sowieso terugbetalen, maar tot nu toe gaat niemand er mee verder. Ik ben nu 2 maand en 4 kijkers verder.

Ralph

Denk jij dat het resultaat van de woningscan wellicht kan zorgen dat meer mensen komen kijken?

Dennis

Absoluut! Ik denk als je de resultaten op voorhand, bijvoorbeeld op de Funda advertentie in de vorm van een afbeelding achter de woningfoto's aan, kan vrijgeven dat de drempel een stuk lager wordt. Mensen scannen op Funda en kunnen al gauw afhaken op het moment dat zij zien dat een woning een laag energielabel heeft. Ik kan me best een situatie voorstellen dat het woningscanresultaat toch net een afhakende kijker de drempel overtilt doordat er al inzichtelijk is gemaakt hoe en tegen welke prijs een woning ongeveer verduurzaamd kan worden. Ik heb wel eens voor klanten een offerte opgevraagd voor het verduurzamen van een woning. De klanten hadden zelf een veel hogere schatting van kosten gemaakt dan uiteindelijk nodig was. Mensen denken wellicht te moeilijk en te duur. De woningscan kan kijkers laten zien dat er een hoop gesubsidieerd kan worden.

Ralph

Ik ben blij dat je begint over het aantrekken van kijkers, daar is het natuurlijk ook een mooie tool voor. Hoe jij het benoemt om het resultaat al in de woningaanmelding te delen is precies hoe ik het in gedachten had. Heb jij verder nog tips of verbeterpunten voor de scan?

Dennis

Inhoudelijk heb ik geen verbeterpunten. Wel zou ik ergens een disclaimer maken waarin je duidelijk aangeeft dat de genoemde cijfers een schatting zijn. Voor je het weet heb je een claim aan je broek hangen omdat de kosten anders uitvallen dan in de scan. Daarnaast zou ik bij de aanmelding gewoon al in de aanbiedingstekst vermelden dat er een rapport over de verduurzaming beschikbaar is. Zorgen dat mensen van de scan op de hoogte zijn, voordat ze afhaken na het zien van bijvoorbeeld het energielabel.

Ralph

Dat vind ik inderdaad goed om mee te nemen in mijn definitieve versie, bedankt. De laatste vraag die ik je wil stellen is een persoonlijke vraag; vind jij woningen met een goed energielabel meer waard dan soortgelijke woningen met een laag energielabel?

Dennis

Ik VIND persoonlijk dat er geen verschil is. Een niet verduurzaamde woning zou met de investering erbij opgeteld in feite even veel waard moeten zijn als een reeds verduurzaamde woning. Of zelfs meer, want de materialen zijn later geplaatst, nieuwer etc. Echter, merk ik dat de markt hier anders over denkt. De vraag naar goed geïsoleerde woningen is gewoon erg gestegen. Ik wil niet alle gedateerde woningen over een kam scheren, maar als een gedateerde woning na een aantal weken onder de aandacht op Funda verdwijnt, zit er natuurlijk alleen een prijswijziging op om weer onder de aandacht te komen. De vraag naar verduurzaamde woningen is groter, wat soms leidt tot inschrijvingen en dan zelfs transacties boven de vraagprijs. Vaak hebben die gedateerde woningen niet eens genoeg bidders voor een inschrijving. Dus nogmaals wil ik niet alle woningen over een kam scheren. Ik vind dat er geen verschil in waarde is, maar de markt denkt daar anders over.

Ralph

Dennis bedankt voor je tijd en je goed onderbouwde antwoorden, ik kan hier wat mee bij de uitwerking.

Dennis

Laat het me weten als je afgestudeerd bent! Leuk dat ik een bijdrage heb kunnen leveren.

Interview 5

Naam geïnterviewde: Maurice Kok

Toelichting: EP-U en EP-W adviseur en eigenaar bij Dwindle Energieadvies

Datum: 3 aug. 2023

Ralph

Goedemorgen Maurice, bedankt voor je tijd. We hebben elkaar een enkele keer ontmoet, maar ik zal me kort voorstellen. Ik ben Ralph en ben momenteel bezig met mijn afstudeerscriptie. Het afnemen van interviews draagt bij om het onderzoek af te ronden. Heb je voorafgaand vragen over het interview en het beroepsproduct dat ik je heb toegestuurd?

Maurice

Geen probleem Ralph, ik heb geen vragen. Vraag maar raak!

Ralph

Kun je jezelf kort introduceren voor het interview?

Maurice

Ik ben Maurice Kok, eigenaar en EP-W adviseur bij Dwindle Energieadvies in Apeldoorn. Mijn rol binnen het bedrijf omvat het vaststellen van energielabels en indien gewenst een persoonlijk duurzaamheidsadvies af geven aan woningeigenaren.

Ralph

Interessant dat je dit doet. De woningscan sluit goed aan op je werkzaamheden. Komt jouw duurzaamheidsadvies overeen met mijn woningscan?

Maurice

In hoofdlijnen wel. Alleen kan ik nauwkeurig de uitstoot van een woning berekenen met een thermografische scan die wij uitvoeren. Door deze thermografie kunnen wij aan klanten aangeven waar in de woning de meeste warmte verloren gaat. Ik denk niet dat jij dit ook doet.

Ralph

Klopt. Wat kost zo'n advies bij jullie als ik vragen mag?

Maurice

Wij combineren deze dienst met het vaststellen van het energielabel, omdat de ik dan toch al in de woning aanwezig ben en feitelijk op dezelfde kenmerken let. Bij ons verschilt de prijs per object, beginnend bij tussenwoningen vanaf €450,- tot aan vrijstaande woningen €525,-.

Ralph

Geven jullie ook prijsindicaties van de verduurzamingsadviezen?

Maurice

Nee dat doen wij niet. Wij tonen alleen aan door middel van de thermografische scan waar de woning het meeste warmte verliest en wij bedenken hier een passend advise en oplossing voor. Aan welke prijs zat jij te denken voor de woningscan?

Ralph

Goede vraag, ik zag online al dat energieadviesbureaus net als jij bezig zijn met dit soort rapporten die natuurlijk uitgebreider zijn dan de woningscan. Om die rede zat ik te denken dat het maximal €150 moet kosten.

Maurice

Ik denk dat je met 150 euro inderdaad het plafond te pakken hebt hoor. Mijn advies is om de woningscanprijs zo laagdrempelig mogelijk te houden. Het is resultaat biedt een goede indicatie, maar er bestaan natuurlijk wel gedetailleerdere rapporten. Maar die kosten al wel het driedubbele natuurlijk.

Ralph

Daar ben ik het mee eens! Om mijn vragenlijst aan te houden moet ik je vragen wat jij verstaat onder woning verduurzaming.

Maurice

Bij woningverduurzaming denk ik meteen aan de ecologische voetafdruk van een woning te verminderen door het treffen van maatregelen.

Ralph

Ik weet dat je er veel mee te maken hebt, maar ik heb de bevestiging even nodig of je ook bekend bent met het verkoopproces van woningen?

Maurice

Klopt, ja zeker. Ik ben goed op de hoogte van het verkoopproces van een woning door een makelaar, omdat ik regelmatig samenwerk met makelaars om woningeigenaren te helpen hun woning energiezuiniger te maken voordat ze deze in de verkoop zetten.

Ralph

Merk je dat in de laatste Jaren meer belangstelling komt voor jouw energie adviezen?

Maurice

Ja, sinds de energielabels verplicht zijn geworden ben ik daar altijd erg druk mee geweest. Een enkeling wilde dit combineren met een energieadvies. Nu merk ik dat steeds meer klanten geïnteresseerd zijn in dit advies, met name door de hoge energiekosten.

Ralph

Even over op het beroepsproduct. Vind je dat die een goed overzicht geeft van de verduurzamingsmaatregelen?

Maurice

Ik heb het bekeken en ik denk dat het een goed overzicht geeft. Wat ik leuk vond is dat je de berekening van de zonnepanelen niet per direct meeneemt in de eindberekening door de hoogte van de berekening. Ik geef klanten altijd veel maatregelen mee, en wanneer het budget niet alles toelaat zie ik dat ze uiteindelijk dingen gaan schrappen. Wat natuurlijk geen probleem is.

Ralph

Denk je dat de woningscan in elke prijsklasse woningen gebruikt kan worden?

Maurice

Ja, ik verstrek namelijk net zoveel adviezen aan woningen rond de drie ton als woningen rond de vijf of zes ton.

Ralph

Heb je nog verbeterpunten voor de scan?

Maurice

Ik denk dat je voor jouw grove inschatting die de woningscan eigenlijk biedt, al behoorlijk gedetailleerd te werk bent gegaan. Toevoegingen kan natuurlijk zijn om kierdichtheid te checken met een infrarood camera, maar ik denk niet dat je je daar als makelaar ook nog mee moet gaan bemoeien. Het geeft een goed overzicht op deze manier, dat was de bedoeling.

Ralph

Bedankt voor de bevestiging Maurice. Denk je dat de woningscan het verkoopproces van een woning met een laag energielabel kan bevorderen?

Maurice

Ja, die vertraging waar je het over had kan ik me namelijk goed in vinden. Soms maak ik rapporten voor potentiële kopers die op hun eigen kosten mij inschakelen om te kijken hoe de woning het best verduurzaamd kan worden. Hier gaat uiteraard tijd overheen. Al is dat wel een wat gedetailleerdere versie dan de woningscan, als nog kan ik me er in vinden dan wellicht een aantal van deze situaties al wellicht voldoende inzicht zouden hebben met jouw woningscan.

Ralph

Ik ben alweer bij de laatste vraag uitgekomen, het is een persoonlijke vraag of jij van mening bent dat een woning met een laag energielabel minder waard is dan een soortgelijke woning met een goed energielabel,.

Maurice

Ja, over het algemeen ben ik van mening dat een woning met een relatief goed energielabel meer waard is dan een vergelijkbare woning met een laag energielabel. Daar speelt een beetje gemak mee, maar een beter energielabel duidt op lagere energiekosten en een kleinere ecologische impact, wat het voor mij aantrekkelijker maakt. Met de huidige stookkosten is een energie-efficiënte woning nou eenmaal aantrekkelijker.

Ralph

Bedankt dat je tijd hebt genomen voor het interview en wellicht tot gauw.

Maurice

Geen dank en success met het afstuderen na de zomer!

Interview 6

Naam geïnterviewde: Jan van den Bogerd

Toelichting: Energie Prestatie Adviseur (EPA) voor van den Bogerd Holding B.V.

Datum: 19 mei. 2023

Ralph

Nou Jan, laten we beginnen. Nogmaals bedankt voor je tijd en leuk dat ik je mag interviewen voor mijn scriptieonderzoek die eigenlijk helemaal aansluit op jouw vakgebied.

Jan

Geen probleem Ralph, we zien elkaar natuurlijk wel eens bij Goos en je hebt me vorige week nog voorzien van een nieuwe opdracht voor een woning in de Maten dus hiermee help je een beetje terug. Ik hoop dat je wat aan mijn antwoorden hebt!

Ralph

Voordat we op de inhoud verder gaan, zou ik graag willen dat je jezelf kort introduceert. Wie ben je en wat doe je precies als EPA?

Jan

Sinds 5,5 jaar ben ik bezig met het verstrekken van energielabels voor woningen. Gedurende deze jaren heb ik erg veel ervaring en kennis opgedaan op het gebied van energieprestatieadviezen en bouwtechnische aspecten van woningen. Als energieprestatie adviseur speel ik eigenlijk sinds de verplichting van het energielabel een cruciale rol bij de verkoop en verhuur van een woning bij verkoop en verhuur van een woning. De meeste opdrachten die ik ontvang zijn woningeigenaren die hun woning te koop willen zetten en daarom een energielabel nodig hebben. Mijn doel is om deze eigenaren op korte termijn het label te verstrekken zodat zij verder kunnen met het proces.

Ralph

Oke, daarmee heb je gelijk vraag twee beantwoord. Ik wilde namelijk vragen hoe lang je dit al doet. Wat heb je hiervoor gedaan?

Jan

Hiervoor werkte ik op een basisschool als leerkracht, een totaal andere tak van sport.

Ralph

Grappig dat je zo'n omslag hebt gemaakt, wat was hier de reden voor?

Jan

Ik wilde sowieso wat meer vrijheid. Ik word een dagje ouder en ik wilde wat minder uren gaan werken. Mijn interesse voor duurzaamheid was altijd al aanwezig en ik hield me erg bezig met het energieverbruik van mijn eigen woning op mijn iPad. Toen kwam ik via internet een cursus tegen. Ik ben me er in gaan verdiepen en het gaan volgen en al gauw wist ik dat ik dit geweldig vond om te doen. Je komt in zoveel verschillende woningen en daarnaast kan ik mijn eigen tijden indelen. Ik doe nu maximaal 2 à 3 woningen in de week en ik verdien er ook nog leuk mee want ik heb weinig kosten.

Ralph

Leuk, dat wist ik nog helemaal niet. We gaan iets meer naar het hoofdonderwerp van vandaag toe werken. Ik wilde vragen of u zich bewust bent van de term verduurzaming van woningen maar dat lijkt me wat overbodig. Ik zou wel graag willen weten hoe u in het kort het verduurzamen van woningen zou omschrijven.

Jan

Oke, in hoofdlijnen; het verduurzamen van een woning houdt in dat er specifieke maatregelen worden genomen om de energieprestatie van de woning te verbeteren en de impact op het milieu te verminderen. De impact van het milieu is voor veel mensen een bijzaak. Verduurzaming heeft natuurlijk hedendaags veel meer als hoofdzaak om de maandelijkse stookkosten te verlagen. Verduurzaming omvat verschillende manieren om het energieverbruik van een woning te verminderen, duurzame energiebronnen te benutten en efficiënt gebruik te maken van hulpbronnen. Dit omvat het nemen van verschillende maatregelen zoals isolatieverbeteringen, installatie van energiezuinige systemen en het gebruik van duurzame energiebronnen.

Ralph

Duidelijk verhaal, het komt overeen met de hoofdlijnen die ik in gedachten had.

In welke mate bent u bekend met het verkoopproces van een woning door een makelaar?

Jan

Eigenlijk best bekend! Mijn grootste aantal opdrachten worden aangevraagd via makelaarskantoren die voor hun klanten een energielabel nodig hebben voor de verkoop van hun woning. Daarnaast heb ik twee jaar geleden zelf ons huis verkocht en daarbij heb ik eigenlijk van begin tot eind de spullen op orde moeten maken, omdat mijn vrouw hier minder verstand van heeft.

Ralph

Vooraf heb ik u het concept van de woningscan toegestuurd. Denkt u dat de woningscan een goed overzicht geeft van de mogelijke verduurzamingsmaatregelen voor een bestaande grondgebonden woning met een laag energielabel?

Jan

Ik kon al gauw zien dat de woningscan eigenlijk aansluit op de energielabels die ik verstrek. Een energielabel zegt natuurlijk wat over de energieprestatie van een woning, maar de woningscan maakt hier vervolgens eigenlijk een uitwerking op.

Toevallig komt het overeen met een werkzaamheid die ik als ik de tijd had wel als dienst zou willen aanbieden naast het verstrekken van de labels, maar ook ik word een dagje ouder en heb het momenteel druk zat. Het kan inderdaad een goed overzicht bieden wat nodig is om een woning te verduurzamen. Ik vind het ook een mooie stap om als makelaar in te springen op het feit dat de energieprestatie van een woning steeds belangrijker wordt. Je zal nu ongetwijfeld nog een van de weinigen zijn!

Ralph

Dat is leuk om te horen. Heb je nog verbeterpunten of aanpassingen die ik kan doorvoeren in de scan?

Jan

Qua uitkomst denk ik dat je meer dan genoeg informatie verschaft. Natuurlijk zijn er nog wel wat meer verduurzamingsmaatregelen, zoals kleine ingrepen zoals het gebruik van energiezuinige apparatuur en slimme thermostaten bijvoorbeeld. Hiervan is de impact op het label wel minuscuul maar je kunt ze wellicht wel ergens benoemen. Zo krijgt een woningeigenaar een nóg breder scala aan mogelijke maatregelen, alle kleine beetjes helpen! Visueel gezien is het nu best een eentonig cijfermatig rapport. Misschien kun je net als bij een definitief energielabel wordt gedaan, bijvoorbeeld wat afbeeldingen of grafieken of symbolen gebruiken om het wat op te vrolijken. Verder ben ik natuurlijk geen leraar, maar denk ik dat je een mooi resultaat hebt die zeker gebruikt kan worden.

Ralph

Bedankt voor deze feedback, ik ga er mee aan de slag. Denkt u dat de resultaten van de woningscan het verkoopproces van een woning kunnen bevorderen?

Jan

Absoluut. Een positief label is veel belangrijker geworden. Naar mijn idee kijken de meeste potentiële woningkopers liever naar een woning waar de verduurzaming al heeft plaats gevonden dan naar woningen waar zij zelf alles zullen moeten onderzoeken, regelen en

uitvoeren. Juist deze doelgroep wordt hiermee de goede richting op gestuurd door ze het inzicht alvast te geven over de mogelijkheden bij de woning.

Ralph

Gelukkig dat de vakman zelf het met mijn idee eens is, haha. Heb je verder nog verbeterpunten, opmerkingen of suggesties voor mij die je nog binnenschieten die ik kan doorvoeren in het definitieve ontwerp van het beroepsproduct?

Jan

Het betreft natuurlijk een overzicht wat een indicatie moet bieden en dat doe je. Wat betreft de kostenindicatie hoef je denk ik niet op de euro nauwkeurig te weten, het blijft natuurlijk een indicatie. Wel kun je zorgen dat je de kostenindex die je gebruikt actueel houdt en maandelijks bijwerkt. Het blijft een indicatie maar als indicatie verschaft door een makelaar, moet hij wel kloppend blijven door de cijfers actueel te houden.

Daarnaast denk ik misschien te simpel, maar als je het concept iets meer kan opvrolijken krijgt het al wat meer uitstraling. Daarnaast denk ik dat hoe vaker je zo'n scan zult uitvoeren en invullen, hoe handiger je er in wordt en daaruit volgen vaak nog kleine aanpassingen om het overzichtelijker en wellicht gebruiksvriendelijker te maken. Maar zo als eerste indruk zou ik zeggen, ga zo door.

Ralph

Ik ben blij dat u positief bent over mijn concept. De kosten zijn inderdaad lastig nauwkeurig te onderzoeken. Goed dat je benadrukt dat het wel zaak is om de kosten actueel te houden en dus eigenlijk de woningscan om de zoveel tijd bij te werken. Ik hoop dat iedereen uw mening deelt en dat het inderdaad een goed overzicht biedt. Wat betreft de visualisatie heeft u denk ik helemaal gelijk. Ondanks dat het een saai overzicht is, kan ik hem misschien wat opleuken hier en daar zolang de essentie maar wel duidelijk blijft.

Ik heb nog een laatste afsluitende vraag die naar uw mening vraagt; bent u van mening dat een woning met een relatief goed energielabel meer waard is dan een soortgelijke woning met een laag energielabel ?

Jan

Voor mij persoonlijk? Nee. Omdat ik natuurlijk in het vak zelf zit, en ondertussen best wat connecties in mijn netwerk heb met aannemers die zich hedendaags bezighouden met de verduurzaming, is de stap voor mij denk ik een stuk kleiner om een woning helemaal aan te pakken dan voor een ander.

Ik denk dat het grootste deel van de mensen hierop ja zal antwoorden, maar ik ben zelf ook handig, heb zelf het inzicht op de nodige verbeterpunten en ook de nodige connecties om het waar te maken. Voor mij speelt dus meer mee of een woning en de locatie ervan goed aanvoelt. En jij?

Ralph

Grappig, dan denken we er totaal verschillend over. Ik ben zelf erg fan van nieuwbouwwoningen waar alles lekker nieuw en fris aanvoelt en dit tegelijkertijd met zich meebrengt dat de woningen over het algemeen al energiezuinig zijn. Daarnaast ben ik zelf helemaal niet handig, dus zou ik alles moeten uitbesteden. Voor mij zou de keuze tussen een soortgelijke woning waar het niet nodig is snel gemaakt zijn.

Ik zie dat er alweer dik een half uur voorbij is, ik zal je niet langer ophouden en wil je bedanken voor je tijd vandaag!

Jan

Het was me een genoegen Ralph, ik wens je veel succes met de afronding van je scriptie en ik hoor graag van je wanneer je geslaagd bent! Mocht je nog vragen hebben weet je me te vinden hè.

Interview 7

Naam geïnterviewde: Tijmen van de griendt spijkers

Toelichting: werkzaam bij Switchkozijnen te Apeldoorn

Datum: 7 aug. 2023

Ralph

Hé Tijmen aangenaam, bedankt voor je tijd. Zullen we beginnen met een introductierondje? Ik kreeg je kaartje van een klant tijdens een bezichtiging. Ik ben Ralph en ben momenteel aan het afstuderen bij Goos Makelaars. Met dit interview toets ik mijn ontwikkelde beroepsproduct om te kijken of het verbeterd kan worden.

Tijmen

Interessant onderwerp Ralph. Ik ben Tijmen en ik ben werkzaam bij Switchkozijnen. De naam zegt het al een beetje, wij plaatsen kozijnen. Wij vervangen kozijnen van woningen voor kunststof kozijnen met isolerend glas.

Ralph

Je zult het wel druk hebben, klopt dat?

Tijmen

Ja het is ongelofelijk. Ik heb al ruim twee jaar een wachttijd van ruim een maand. Gelukkig krijg ik tijdig voorraad binnen anders kon ik dit niet eens aan.

Ralph

Hoe komt het dat je het zo druk hebt denk je?

Tijmen

Stookkosten. Sinds verduurzaming een hedendaags begrip werd de energieprijzen omhoog zijn gegaan krijg ik het drukker en drukker. Daarnaast is mijn wachttijd gemiddeld een maand tot twee maand, ik ken ze die al oplopen tot een half jaar.

Ralph

Wat versta jij onder verduurzaming van woningen?

Tijmen

Isolatie is toch wel iets dat direct in me op komt. Het verduurzamen van woningen wordt veel gedaan met isolatie in vloer, dak, muur en ramen. Verder kun je natuurlijk zonnepanelen plaatsen of kieren dichten. Zolang je verbruik minder wordt is er sprake van een positieve verduurzaming.

Ralph

Ben je ook goed op de hoogte van het verkoopproces van een woning?

Tijmen

Nou ja redelijk, ik heb in mijn leven drie koopwoningen gehad en weet wel een beetje hoe dit in elkaar steekt ja.

Ralph

Het verkoopproces van woningen met een laag energielabel schijnt langer te duren, weet jij hier iets van?

Tijmen

Nee maar ik kan me daar wel iets bij voorstellen. Ik hou Funda nog vaak in de gaten en zie ook wel dat de meeste woningen die langer te koop staan, dat dat de kluswoningen zijn en die zijn vaak ook slecht geïsoleerd.

Ralph

Interessant dat je dat opmerkt. Heb je in de mail die ik je heb gestuurd de woningscan bekeken?

*Tijmen had de bijlage van de mail nog niet bekeken dus liet ik het op mijn laptop zien

Tijmen

Ziet er netjes uit.

Ralph

Denk je dat dit positief kan bijdrage aan die vertraging waar we het net over hadden?

Tijmen

Ik denk vooral dat wanneer je dit overzichtje inzichtelijk maakt op de advertentie, dat mensen wellicht toch een kijkje komen nemen. Als ik zie dat een woning bijvoorbeeld label G heeft, wordt mijn interesse toch al een stuk minder omdat er waarschijnlijk een hele hoop moet gebeuren. Tuurlijk kan ik veel zelf, maar energielabel G zijn dingen waar gewoon alles opnieuw kan. Vaak komt zelfs de elektra en alles hier nog bij. Wanneer tegenwoordig een woning nog label G heeft laat mij al snel zien dat de eigenaren niet met de tijd zijn mee gegaan en dit is vaak te zien in de staat van het onderhoud of de modernisering binnen.

Ralph

Interessant dat je dit zegt. Dus als jij op een advertentie al een inzicht krijgt op de verduurzamingsmaatregelen voor die woning is de kans groter dat je geïnteresseerd blijft?

Tijmen

De drempel wordt in ieder geval lager. Dan kan ik in 1 oogopslag zien of ik de investering te hoog vind of niet vind. Met name omdat je erbij vermeld naar welk energielabel de woning ongeveer zal gaan, kan ik de inschatting al een beetje maken of het de investering voor mij waard is. Ik zie wel meer bedrijven die een energie maatadvies bij de advertentie toevoegen. Zonder deze adviezen druk ik eerlijk gezegd altijd de kluswoningen al weg, maar dat is mijn mening.

Ralph

Zie je verder nog verbeterpunten die ik zou kunnen doorvoeren bij het definitief maken van de woningscan?

Tijmen

Nou met deze korte blik niet. Wat ik wel nog wilde zeggen, ik wil je niet vergelijken met die maatadviezen, maar wat zij vaak doen is dat zij drie soorten maatregelen geven. Bij alle drie de maatregelen wordt een stapje meer verduurzaamd dan bij de ander. Zo kun je drie situaties laten zien, bijvoorbeeld een investering van 5.000 euro, 10.000 euro en misschien wel 20.000 euro.

Ralph

Dat is een interessante opmerking Tijmen. Ik weet niet of het dan te veel werk wordt, want dan moet ik per woning eerst uitzoeken om bij de “goedkoopste” maatregel wel de maatregel met de meeste impact op de stookkosten te kiezen, anders zou het zonde zijn. Ik denk dat ik om dit uit te zoeken niet de apparatuur heb en wellicht gaat dit iets te ver. Ik vind het een goed idee om drie scenario's van verduurzaming te geven, maar ik denk dat dat voor de makelaar te gedetailleerd wordt. Dit laat ik liever over aan de energieprestatieadviseurs.

Tijmen

Ja, daar kan ik me goed in vinden. Je moet het jezelf ook niet te moeilijk maken, daar zijn die adviseurs juist voor.

Ralph

Over prijzen gesproken, wat vindt je van de prijsindicatie die is gegeven?

Tijmen

Ik hou me echt alleen bezig met kunststof kozijnen en deuren, dus ik kan weinig zeggen of de prijzen overeenkomen. Wel weet ik dat de subsidiemogelijkheden van Milieu Centraal vaak kloppen mits alles volgens richtlijnen door aannemers wordt verricht.

Ralph

Zoals toen straks besproken vind jij een verduurzaamde woning meer waard dan een woning met een slecht label. Dat was mijn laatste vraag namelijk geweest!

Tijmen

Klopt wel, al gaat het dan wel om echt slecht geïsoleerde woningen. Als het alleen wat kozijnen zijn hoor je me natuurlijk niet klagen. Ook voor de rest heb ik wel de juiste contacten, maar ik kies toch liever voor nieuwbouwwoningen waar alles al lekker in orde is.

Ralph

Tijmen bedankt voor je tijd en perspectief op mijn onderzoek. Bedankt voor je antwoorden.

Tijmen

Geen dank en veel succes met het afronden van het verslag.

Interview 8

Naam geïnterviewde: Lex de Vries

Toelichting: Lex de Vries Hypotheken (eigen baas)

Datum: 30 mei 2023

Ralph

Hé Lex, allereerst bedankt voor je tijd. Normaal stel ik mijzelf en de opdracht even voor, maar dat zal bij jou niet nodig zijn. Kun je jezelf kort voor het interview introduceren?

Lex

Ik ben Lex de Vries. Al 20 jaar zelfstandig ondernemer op het gebied van. Daarvoor ben ik 5-6 jaar in de verzekeringswereld actief geweest. Sinds 2010 zelfstandig ondernemer geworden. Gevestigd onder hetzelfde dak als Goos makelaardij, wat vaak tot een fijne samenwerking leidt. Over en weer brengen we elkaar klanten aan.

Ralph

Ja, wij maken inderdaad veel gebruik van elkaars diensten. Wij hebben liever dat jij, bij ons onder één dak, de financiële situatie van een potentiële koper nog eens dubbelcheckt dan dat we iemand blindelings moeten geloven dat het past.

Ben je je bewust van de term “verduurzaming van woningen” en wat het inhoudt?

Lex

Ja natuurlijk, ook vanuit onze branche wordt daar op de afgelopen jaren meer op gepusht. Feitelijk is alles in het kader van de afspraken die in Parijs gemaakt zijn. De uitstoot omlaag, waaronder de duurzaamheid van een woning. Een energielabel is daar een graadmeter van, die geupgrade moet worden. Genoeg woningen beschikken over G, maar uiteindelijk moet dat volgens mij allemaal naar C.

Bekendste maatregelen zijn volgens mij zonnepanelen, spouwmuurisolatie.

Ralph

In hoeverre komt u in aanraking met woningverduurzaming in jouw vakgebied?

Lex

De verduurzaming kun je binnen de hypotheek regelen, mocht je geen ruimte hebben zijn er verruimde leencapaciteiten gerealiseerd voor verduurzaming. Dus je mag meer lenen voor verduurzaming.

Ralph

Hoeveel meer?

Lex

Sowieso al 9000,-. Stel dat je 300.000 op basis van je inkomen kunt lenen, kun je 309k lenen mits je voor 9k verduurzaamt. Binnen 2 jaar moet je dat gedaan hebben. Je hoeft niet meteen aan te geven wat je gaat doen, maar wordt wel gecontroleerd dat het voor verduurzaming wordt gebruikt.

Ralph

Merk je dat de afgelopen jaren het aantal hypotheekaanvragen voor verduurzaming is gestegen?

Lex

*Het is wel een beetje een marketingkreet, maar het wordt absoluut meer gebruikt dan voorheen, het verschilt wel per huishouden. Zo zijn er op dit moment bijna geen starters die **niet** gebruik maken van deze hypotheek voor verduurzaming. Verduurzaming is gewoon meer werk en meer verbouwing van je huis. In het duurdere segment zijn de woningen reeds verduurzaamd of hebben mensen de hypotheek niet nodig voor verduurzaming. Ook merk je dat doorstromers al overwaarde mee kunnen nemen. Zij gebruiken dit vaak voor verduurzaming.*

Zodra je het aangeeft dat je het wil, is het aan jou om en hoe het te gebruiken, maar ook zat mensen die het niet hoeven.

Ralph

Interessant dat je merkt dat er per inkomensgroep verschil aan te merken is op het aantal verduurzamingshypotheken. Je merkt dus sinds vorig jaar dat verduurzaming belangrijker onderwerp is geworden?

Lex

Ja, sterker nog, al wel 3 jaar, maar laatste jaar wordt je er echt mee dood gegooid. Vanuit geldverstrekkers wordt het gepusht maar ook vanuit andere marktpartijen.

Ralph

De laatste algemene vraag gaat over het verkoopproces van een woning; in hoeverre kom je in aanmerking met het verkoopproces van een woning in jouw vakgebied?

Lex

Maximaal voor 200%. Ik kijk van stap 1 bij het bepalen van mijn klant zijn of haar budget mee tot aan het rondkrijgen van de financiering. Ik ga ook mee naar overdrachten van klanten omdat ik mijn diensten wat persoonlijker wil maken. Alle facetten maak ik mee.

Ralph

Je hebt het al duidelijke beantwoord maar de laatste algemene vraag; In hoeverre komt u in aanraking met woningverduurzaming in uw vakgebied?

Lex

Best wel veel. Sinds een paar jaar, met name door de energieprijzen van eind vorig jaar. Veel mensen gaan verhuizen en wanneer ze een gedateerde woning kopen denken ze er al veel over na. Ze vragen al snel een verduurzamingshypotheek voor zonnepanelen of het aanpakken van de beglazing aan.

Ralph

Je hebt op de mail mijn beroepsproduct ontvangen. Denk je dat dit aan potentiële kopers een beeld geeft van verduurzamingsmogelijkheden voor kijkers bij een slecht gelabeld huis?

Lex

Dat denk ik wel, sterker nog ik denk dat een makelaar met deze dienstverlening zich onderscheidt van anderen die dit nog niet doen. Er zijn al wel energiebedrijven die dit soort rapporten maken, maar ik heb nog geen makelaars gezien die dit zelf maken. Dit moet prima te doen zijn met de woningkennis van de makelaar. Mensen weten nog niet zo goed hoe ze een woning met een laag label moeten aanvliegen, dus als zij een overzicht krijgen met de investering en de energielabel sprong zal dit bijdrage leveren, daar geloof ik wel in. Slechtere energielabels verkopen lastiger omdat mensen weten dat er een investering aan zit te komen.

Ralph

Zie jij nog verbeterpunten of kun jij vanuit jouw expertise bevestigen dat de woningscan een goede toegevoegde waarde biedt?

Lex

Ik vind het sowieso pluspunten dat je een onderzoek doet naar iets van deze tijd. Ik denk dat de woningscan een leuke toevoeging is voor het dienstenpakket van in dit geval Goos. Ik denk dat je met name het een en ander inzichtelijker maakt. Mensen hoeven hun huiswerk niet meer te doen, zien in één klap de mogelijkheden, wat het globaal kost en kunnen kijken of dit in hun financieel plaatje past. Ik denk dat dat de drempel voor het kopen van een slecht gelabelde woning wel kan verlagen voor potentiële kopers denk ik ja.

Ralph

Heb je nog tips of aanvullingen om de woningscan gedetailleerder of beter te maken?

Lex

Vanuit mijn oogpunt zou ik zeggen; push die verduurzamingshypotheek. Maak kenbaar dat verduurzaming minder meerwerk met zich mee brengt dan mensen denken. Er zijn een hoop subsidies te krijgen, gecombineerd met de extra verduurzamingshypotheek dat tot een minimale verhoging van de maandelijkse lasten leidt. Ik zou bijna zeggen; waarom zou je het niet doen? Verder qua tips denk ik niet dat ik iets zou toevoegen. Er komt al een mooi uitgebreid resultaat uit jouw voorbeeldscan. Potentiële kopers kunnen zien wat er mogelijk is, wat het ongeveer netto gaat kosten.

Ralph

De laatste vraag is een vraag naar jouw mening; is een woning met een goed energielabel meer waard dan een soortgelijke woning met een laag energielabel?

Lex

Ik zou zeggen ja. Het scheelt meerwerk, en aannemers hebben het erg druk waardoor ze soms de prijzen omhoog gooien of wachttijden hebben. Mensen zijn bereid iets meer te betalen voor gemak, terwijl het misschien goedkoper is om de woning te verduurzamen. Ik zelf kies liever een huis waar alles al gedaan is en waar ik geen grote verbouwingen hoef te doen. Dus voor mij zou een soortgelijk huis zonder nodige verduurzaming toch meer waard zijn...., maar wellicht brengt de woningscan mij op een ander idee haha.

Ralph

Haha Lex, bedankt voor het interview. Top dat ik even kon langskomen.

Lex

Succes nog en als ik ergens mee kan helpen loop je maar weer binnen.

Interview 9

Naam geïnterviewde: Jeroen Reinders

Toelichting: NVM Makelaar & Taxateur OZ bij Reinders Makelaar en Hypotheekbemiddelaar

Datum: 28 juli 2023

Ralph

Dag Jeroen, bedankt dat ik je wat vragen mag stellen omtrent mijn scriptieonderzoek.

Jeroen

Ralph geen probleem, ik hoop dat je snel je studie kunt afronden want je bent een goede verkoper heb ik laatst gemerkt.

Ralph

Dank je Jeroen. Het was inderdaad leuk dat jij wat bij mij aankocht. Heb je de mail ter voorbereiding op dit interview gelezen?

Jeroen

Ja, die heb ik gezien. Brand maar los!

Ralph

Ik denk niet dat ik mezelf hoeft te introduceren, maar dit interview is bedoeld om te kijken of de toegevoegde waarde van mijn woningscan door jou als expert in de woningmarkt bevestigd of verbeterd kan worden. Kun jij jezelf kort introduceren voor het interview?

Jeroen

Ik ben Jeroen Reinders, en ik ben samen met mijn broer Frank eigenaar van Reinders Makelaardij en Hypotheken in Apeldoorn. Mijn rol omvat het begeleiden van klanten bij hun aan- en verkoop van woningen. Daarnaast werken er bij ons ook hypotheekadviseurs zodat ik al mijn aankoopklanten maar ook potentiële kopers van woningen uit onze portefeuille een hypotheekgesprek kan aanbieden. Kortom een compleet plaatje van aan-,verkoop en hypotheeken bij ons op kantoor.

Ralph

Goed dat jullie inderdaad alles onder een dak hebben, net als wij, alleen is Lex zelfstandig. Zo hou je de lijntjes kort. Hoe lang ben je al actief in de makelaardij?

Jeroen

Ik zit nu bijna 30 jaar in het bedrijf en mijn vader heeft de zaak in 1999 aan mij en mijn broertje overgedaan. Mijn vader is het begonnen in 1964.

Ralph

Dat is al erg lang. Het is er zo te horen met de paplepel ingegoten. Wat versta jij onder het verduurzamen van woningen?

Jeroen

Hedendaags begrip, die woningverduurzaming. Het verwijst naar het nemen van stappen om woningen energie-efficiënter en milieuvriendelijker te maken, zoals het installeren van zonnepanelen, isolatieverbeteringen en het gebruik van duurzame materialen. Niet alleen ten behoeve van de gezondheid van de wereld, maar ook voor de energierekening!

Ralph

De vraag of je bekend bent met het verkoopproces van een woning zal ik je besparen. Wel ben ik benieuwd of hoe vaak jij in aanraking komt met woningverduurzaming in jouw werk.

Jeroen

Woningverduurzaming is de laatste jaren steeds prominenter geworden in ons vakgebied. Steeds meer klanten vragen naar mogelijkheden om hun woningen energiezuiniger te maken en vragen bij ons hypotheekgesprekken aan voor de verduurzamingshypotheek. Ik ben regelmatig betrokken bij gesprekken over verduurzamingsmaatregelen.

Ralph

Merk jij ook dat woningen met een laag energielabel minder gewild zijn dan woningen met een goed energielabel?

Jeroen

Ja zeker. Ik merk wel eens dat een woning met een label G mensen per direct afschrikt. Daarnaast vertelde onze Funda accountmanager mij dat op Funda zelfs meer gezocht wordt en gefilterd wordt op woningen van energielabel C en hoger.

Ralph

Hoe komt dit denk je?

Jeroen

Een woning met een laag energielabel kan potentiële kopers afschrikken vanwege de verwachte hogere energiekosten en de noodzaak tot verbouwingen/verbeteringen ten behoeve van de energieprestatie. Het is ook een stukje gemak. Mensen kopen over het algemeen liever een woning waar het reeds gedaan is dan woningen met bijvoorbeeld label G waar alles nog verduurzaamd moet worden.

Ralph

Merk je ook dat de woningen met een laag label langer te koop staan dan energiezuinige woningen?

Frank

In de meeste gevallen merk ik wel dat een gedateerde woning langer blijft staan. Vaak zegt de mate van de duurzaamheid iets over de staat van de woning. De kans dat een woning met energielabel A+ erg gedateerd van binnen is, is klein. Hiermee wil ik zeggen dat een woning met energielabel G vaak ook gedateerd is van binnen. Er moet veel gebeuren. Om hier zicht op te krijgen denken mensen vaak langer na en doen onderzoek naar verbouwmogelijkheden. De gemoderniseerde woningen lopen bij ons over het algemeen harder dan de gedateerde woningen.

Ralph

Denk je dat de woningscan zoals in de mail te zien was een goed inzicht biedt voor potentiële kopers van woningen met een laag energielabel?

Jeroen

Het lijkt mij een waardevol instrument. Het biedt eigenaren of kopers een startpunt om te begrijpen welke stappen ze kunnen nemen om de energie-efficiëntie van hun woning te verbeteren. Ze zien alle maatregelen staan en kunnen zelf kiezen hoe bont ze het maken willen. Het overzicht zou mij al een hoop tijd bespaard hebben in het verleden.

Ralph

Tijd bespaard?

Jeroen

Ik heb zat kijkers gehad bij een woning bijvoorbeeld de Driehuizerweg die mijn collega recent verkocht heeft. Het betreft simpelweg een kluswoning, maar mensen moeten wel een inschatting kunnen maken van het meerwerk en de kosten dat het met zich meebrengt. Het is een leuk straatje dus een aantal kijkers is echt wel door gaan rekenen na een bezichtiging, maar de meesten belden of mailden vervolgens af dat het toch te veel werk wordt. Als ik het overzicht van mogelijkheden al klaar had staan met een grove kostenindicatie had dat me misschien wel wat tijd bespaard ja.

Ralph

Denk je dat de woningscan in alle prijsklassen toegevoegde waarde zal bieden?

Jeroen

Ja en nee. Ja, het biedt zowel woningzoekenden in het lage segment als het hoge segment een overzicht. Nee, omdat ik denk dat over het algemeen vermogendere mensen minder opkijken tegen verduurzamingsmaatregelen/verbouwingen dan mensen die hun laatste spaarcenten in een huis zullen steken. Mensen die bijvoorbeeld tonnen aan overwaarde meenemen, zal het minder uit maken wat de verduurzaming met zich mee brengt dan dat bijvoorbeeld de locatie bepaalt.

Ralph

Kan de woningscan nog verbeterd worden? Mis ik velden of gegevens voor de uitwerking?

Jeroen

Ik denk dat je de scan ook weer niet al te uitgebreid moet maken. Je uitkomst laat nu op 1 à 2 A4-tjes precies zien waar naar mijn idee vraag naar is. Het moet natuurlijk niet op een bouwtechnische keuring gaan lijken waar elk kiertje wordt meegenomen. Jouw woningscan biedt denk ik op deze manier een toegevoegde waarde bij de verkoop van een woning met een belabberde energieprestatie.

Ralph

Deze bevestiging had ik echt nodig Jeroen, bedankt. Ik ben erg blij met je antwoord.

Jeroen

Goed dat je zelfs subsidiemogelijkheden hebt meegenomen in de uitwerking. Dit maakt de drempel misschien nog lager.

Ralph

Tot slot heb ik een vraag aan jou of jij een woning met een laag energielabel minder waard vindt dan een woning met een goed energielabel.

Jeroen

Ik hou persoonlijk van lage maandlasten. Ik ben zelf een paar tientjes in de maand kwijt aan gas en elektra en dat vind ik heerlijk. Mijn voorkeur zal daarom altijd naar een energiezuinige woning gaan. Of iets meer waard is weet ik niet. Je kunt natuurlijk de boel laten verduurzamen en dan zou je theoretisch op dezelfde waarde moeten uitkomen. Gemak speelt daarbij een rol. Voor een paar duizend euro verschil kies ik toch liever een woning waar ik zo in kan dan eerst maanden moet verbouwen.

Ralph

Dit was het Jeroen. Ik kan wat met jouw antwoorden, bedankt daarvoor.

Jeroen

Geen probleem Ralph. Ik wens je succes met de studie en hoop dat je na de zomer afstudeert, dat gun ik je echt. Je hebt een mooi onderzoek staan!

Interview 10

Naam geïnterviewde: Ingmar Bergman

Toelichting: zzp'er, Stukadoors- en afbouwbedrijf Bergman Apeldoorn

Datum: 8 aug. 2023

Ralph

Hé Ingmar, bedankt voor je tijd.

Ingmar

Geen dank Ralph. Jij hebt mij laatst ook geholpen.

Ralph

Haha, kun je voor de opname even toelichten hoe wij elkaar kennen en gelijk jezelf introduceren?

Ingmar

Ik ben Ingmar, nu een aantal jaar zzp'er in de afbouw en heb laatst een kluswoning die Goos in de verkoop had staan aangekocht.

Ralph

Klopt, dit was een woning die al een jaar te koop stond. Een echte kluswoning, maar wel met veel potentie! Wat zijn over het algemeen jouw werkzaamheden?

Ingmar

Op aanvraag doe ik eigenlijk alles aan een woning, behalve elektra. Ik ben vooral druk met wand en plafond afwerkingen.

Ralph

Wat versta jij onder verduurzaming van een woning? Verricht jij deze werkzaamheden ook?

Ingmar

Hieronder versta ik aanpassingen en verbeteringen aan een woning om de stookkosten omlaag te krijgen. Ja een aantal van die werkzaamheden doe ik ook. Vloeren isoleren komt soms voor, maar ik plaats met name veel voorzetwanden met pir of glaswol isolatie er tussen.

Ralph

Ben je dit ook van plan bij je nieuwe woning? Energielabel G heeft het geloof ik he?

Ingmar

Klopt, ik ga de hele woning zelf op de schop nemen. Ik ga alles aanpakken behalve het glas op de slaapkamers, dat komt later.

Ralph

Ja je bent de ideale kandidaat voor die woning. Het is tegenwoordig erg voordelig om zelf veel te kunnen, omdat het laten doen natuurlijk meer geld kost. Je hebt heel recent het proces mee gemaakt, maar was je voor deze aankoop al bekend met het verkoopproces van een woning? In hoeverre komt jouw vakgebied er mee in aanmerking?

Ingmar

Ja, ik heb al vaker een huis gekocht in het verleden. Mijn vakgebied komt niet heel erg met de verkoop van een woning in aanraking. Soms krijg ik wel klussen om woningen iets op te knappen zodat ze wat frisser de verkoop in kunnen gaan. Maar denk hierbij vooral aan het egaal maken van wanden, spachtelputz stuken etcetera.

Ralph

De woning die jij bij ons kocht stond natuurlijk al lang te koop, denk je dat dit met de energieprestatie van het huis te maken had?

Ingmar

Mede. Ik vond de prijs ook wel aan de hoge kant, vandaar dat ik daar onder ben gaan zitten. Ik denk dat bij deze woning de woning in zijn algemeenheid achterliep, niet alleen op het gebied van verduurzaming. Alles is gedateerd, de badkamer lijkt wel vooroorlogs.

Ralph

Kun je je vinden in de stelling dat een woning met een lager energielabel een langere er over het algemeen langer over doet om te verkopen?

Ingmar

Dat geloof ik best ja. Het is natuurlijk veel gemakkelijker om iets te kopen wat al instapklaar is. Ik kan een hele hoop zelf dus ik kijk daar niet zo naar. Waarschijnlijk levert alles wat ik in mijn woning ga steken alleen maar meer op, het kost alleen veel eigen tijd. Het wordt echt een periode van avonden en weekenden doorklussen, maar dan heb je ook wat, de locatie is namelijk zo perfect voor mij en de kinderen.

Ralph

Leuk om te horen dat je zo enthousiast bent. Heb je de mail gezien waarin de woningscan te zien was die ik heb gemaakt aan de hand van mijn afstudeeronderzoek?

Ingmar

Ja die heb ik gezien, dat zag er als een duidelijk overzicht uit. Had ik ook wel willen zien bij het kopen van mijn huis, netjes alle mogelijkheden op een rijtje gecombineerd met de kosten en subsidies.

Ralph

Goed om te horen, over de kosten gesproken. Jij bent natuurlijk een bouwer en kunt mij wellicht bevestigen of de kostenindicatie die ik afgeef een beetje overeenkomen met de werkelijkheid.

Ingmar

Nou toevallig weet ik wat het bij mij kost om zo'n soortgelijke woning de vloeren aan te pakken, en dat komt aardig overeen met de ruime 1600 euro die jij afgeeft. Wel weet ik dat ik wat meer voor de arbeidsuren reken dan gemiddeld, dus bij mij zal het wel iets duurder zijn, maar het geeft een prima indicatie hoor Ralph.

Ralph

Dat zijn nog eens goeie berichten. Kun je nog iets zeggen over de andere gegeven prijzen? Waarop baseer jij je kosten?

Ingmar

Nee, hier durf ik geen uitspraken over te doen. Spouwmuurisolatie en de andere maatregelen die je hebt geselecteerd zijn niet per se werkzaamheden die ik verricht dus ik kan het niet zeggen. Het enige wat ik kan zeggen is dat ik geen gekke bedragen zie. Ik hou rekening met de inkoop en het aantal uur wat ik er aan kwijt zal zijn.

Ralph

Heb je nog verbeterpunten voor de woningscan?

Ingmar

Zo in eerste instantie zou ik het niet weten. Je biedt een compleet overzicht en het is duidelijk dat je de woning goed bestudeerd hebt en de mogelijkheden hebt afgewogen. Ik zou zeggen ga zo door.

Ralph

Bedankt voor de bevestiging, al hoopte ik stiekem ook op verbeterpunten. Kun jij je vinden in het hanteren van een disclaimer over de kosten?

Ingmar

Ja dat is inderdaad een goeie, mochten jullie dit bij Goos echt gaan gebruiken, zou ik dit toch bijvoegen om gedoe te voorkomen. Al staat in de toelichting duidelijk dat het een indicatie betreft, maar je weet maar nooit. Ik heb ook wel eens gedoe gehad over een offerte van een jaar terug. De materialen zijn nu veel duurder dus ik weigerde die nog ter verrichten.

Ralph

De laatste vraag is persoonlijk, maar ik denk dat ik het antwoord al een beetje weet naar aanleiding van jouw aankoop. Is voor jou een woning met een goede energieprestatie meer waard dan een woning met een laag energielabel?

Ingmar

Voor mij maakt het weinig verschil. Voor mij is de locatie veel belangrijker, dat zie je aan mijn nieuwe huis. Top locatie, alleen moet ALLES gebeuren. Ik vind dat geen probleem. Ik kan me wel ergens voorstellen dat die stelling voor veel mensen wel op gaat, omdat het natuurlijk wel gemak met zich meebrengt om in een instapklare woning te trekken, dan dat je de hele boel nog moet verduurzamen.

Ralph

Ingmar, bedankt voor je tijd en je antwoorden. Ik wens je veel succes met jouw nieuwe woning en de werkzaamheden de komende tijd. Ik ben benieuwd wat je er van gaat maken.

Ingmar

Geen probleem Ralph, kleine moeite. Ik hoop van echt dat je afstudeert na de zomer.

9. Interview consumenten

Vragen woningverkopers

1. Naam: Huub Rous

Woning: Zwolseweg 500, Wenum Wiesel, energielabel E. (verkocht onder voorbehoud)

Herkent u zich in de vertraging van het verkoopproces van een woning met een laag energielabel?

Absoluut. Onze woning heeft bijna 9 maanden te koop gestaan. Veel kijkers haakten af met de rede dat er teveel moest gebeuren. Ook zijn er een paar keer aannemers langs geweest om met kijkers mee te kijken, waarna ze er uiteindelijk toch niet mee door gingen. Het duurde op deze manier ontzettend lang. Misschien had een label A het verschil wel gemaakt.

Zou de woningscan u bij het verkopen van uw woning een toegevoegde waarde hebben of hebben gehad?

Ik denk dat een hoop kijkers die achteraf zeiden dat het te veel werk nodig heeft na het zien van de resultaten van de woningscan misschien al niet gekomen waren. Dit had echt wel tijd bespaard. Daarnaast biedt het denk ik op bezichtigingen al een goeie infobron voor jullie.

2. Naam: Antoinette Foks

Woning: Catharinalaan 13, Apeldoorn. Energielabel G. 3 maanden beschikbaar.

Herkent u zich in de vertraging van het verkoopproces van een woning met een laag energielabel?

Ja de woning van mijn moeder duurt ontzettend lang. Of dit met de duurzaamheid te maken heeft kan, maar alles aan de woning is gedateerd dus ik kan het lastig zeggen.

Zou de woningscan u bij het verkopen van uw woning een toegevoegde waarde hebben of hebben gehad?

Ik denk dat dit inzicht sowieso niet verkeerd zal zijn. Zelf heb ik toevallig gekeken om een verduurzamingsmaatadvies te laten opstellen voor de woning van mijn moeder. Ik ben van mening dat dit inzicht, maar ook die van jou, alleen maar positief kan bijdragen bij de verkoop.

3. Naam: gelieve niet te vermelden

Woning: Gardenierslaan 35, Apeldoorn. Energielabel F, verkocht onder voorbehoud.

Herkent u zich in de vertraging van het verkoopproces van een woning met een laag energielabel?

Ja en nee. Mijn woning is tamelijk snel verkocht, maar ik heb wel een aantal keer van jouw collega gehoord dat mensen “even gaan rekenen” na een bezichtiging. Uiteindelijk mailden ze dan af. Gelukkig is de woning nu verkocht aan een jong stel die er wat moois van gaat maken.

Zou de woningscan u bij het verkopen van uw woning een toegevoegde waarde hebben of hebben gehad?

Ja, zeker om te tackelen dat mensen “even gaan rekenen”. De kijkers kunnen direct, wellicht met een marge, kijken of de indicatie binnen budget valt en ze het waard vinden. Het had bij mijn huis denk ik best interessant kunnen zijn.

4. Naam: Dhr. Broersma

Woning: Holthuis 37, Apeldoorn. Energielabel F. Recent aangemeld.

Herkent u zich in de vertraging van het verkoopproces van een woning met een laag energielabel?

Op dit moment herken ik nog geen vertraging, omdat de woning net te koop staat. Wel kan ik me voorstellen dat er tegenwoordig over het algemeen eerder gekozen wordt voor een woning die al helemaal energieneutraal is.

Zou de woningscan u bij het verkopen van uw woning een toegevoegde waarde hebben of hebben gehad?

Ik denk dat het op dit moment zeker een goed overzicht zou kunnen bieden voor de mogelijkheden bij het Holthuis, zowel op de advertentie als aan te tonen gedurende bezichtigingen.

5. Naam: gelieve niet vermelden

Woning: Frisolaan 24, Apeldoorn. Energielabel E. Net verkocht, v.p. €1.295.000,-

Herkent u zich in de vertraging van het verkoopproces van een woning met een laag energielabel?

Ik kan me deze vertraging enigszins voorstellen.

Zou de woningscan u bij het verkopen van uw woning een toegevoegde waarde hebben of hebben gehad?

Ik denk dat jouw idee goed bij kan dragen in het verkoopproces van bepaalde woningen, maar specifiek bij de woning van mijn vader had het denk ik weinig meerwaarde. De Frisolaan betreft een prijsklasse waar potentiële kopers deze investeringen met weinig moeite verrichten. Succes met de studie.

Vragen woningkopers/woningzoekenden/aankoopklanten

1. Naam: Kevin van Veenhuijzen, momenteel aankoopklant bij Goos. Zoekgebied tussen €400.000-€500.000,-

Zou de woningscan u bij het bezichtigen van een woning met een laag energielabel helpen met een goed overzicht?

Wij zoeken in een bepaald stukje Apeldoorn waar de huizen over het algemeen wat ouder zijn, hiermee vaak ook de mate van duurzaamheid. Als alle verkopende makelaars waar ik ben geweest dit overzicht al klaar zouden hebben gehad, had mij dit in ieder geval een hoop onderzoek gescheeld.

2. Naam: Den Outer, momenteel aankoopklant bij Goos. Zoekgebied tussen €200.000-€300.000,-

Zou de woningscan u bij het bezichtigen van een woning met een laag energielabel helpen met een goed overzicht?

Wij zijn pas net begonnen met onze zoektocht naar een woning met de hulp van Goos. Maar ik kan mij niet voorstellen hoe dit overzicht geen toegevoegde waarde zal hebben. Hoe meer informatie een makelaar kan delen over een woning, hoe minder onderzoek wij zelf hoeven te verrichten. Ik zie het als handig.

3. Naam: Saskia de Wilde, woning aangekocht bij Goos

Zou de woningscan u bij het bezichtigen van een woning met een laag energielabel helpen met een goed overzicht?

Ik heb de woning aan de Zevenhuizenseweg 33 aangekocht met energielabel G. Mijn man is aannemer dus voor mij had het weinig toegevoegd, maar ik denk dat in elk ander geval zo'n overzicht alleen maar handig kan zijn!

4. Naam: Wesley Aalbers, prijsovereenstemming op een woning die bij Goos te koop staat, nog geen akte ondertekend. Energielabel D.

Zou de woningscan u bij het bezichtigen van een woning met een laag energielabel helpen met een goed overzicht?

Ik denk dat dit overzicht in mijn situatie best van pas was gekomen, ik ben namelijk nog niet direct van plan de woning te verduurzamen, maar op termijn wel. Dan ben ik positief benieuwd wat daar uit zou komen.

5. Naam: Iris IJsseldijk. Woning aan het Rietdekkersdreef aangekocht bij Goos.

Zou de woningscan u bij het bezichtigen van een woning met een laag energielabel helpen met een goed overzicht?

Wat een leuk onderzoek. Bij de woning die ik nu heb aangekocht was het niet nodig, die heeft al label B en dat vind ik prima. Wel heb ik natuurlijk meer georiënteerd dan alleen deze woning. Ik heb een paar woningen bekeken waarvan ik best had willen weten welke investering nodig zou zijn geweest om de energieprestatie te verbeteren!

10. Opnameblad definitieve woningscan

1. Objectgegevens

Objectgegevens		Afbeelding woning
Adres		
Woningtype		
Bouwjaar		
Aantal woonlagen		
Oppervlakte		
Energielabel		
Verwachte verkoopopbrengst	€ 000.000 k.k.	

2. Huidige energielasten (opgave bewoner op basis van - - personen)

Jaar:		
Waarde	Resultaat	Eenheid
Gasverbruik		
Elektriciteitsverbruik		
Elektriciteitsopwekking		

3. Woningscan

Isolatie	Aanwezig	Toelichting	Niet aanwezig
Gevels			
Gevelpanelen			
Daken			
Vloeren			*
Ramen			
Buitendeuren			

*Bij geen vloerisolatie dient gecheckt te worden of er een toegankelijke kruipruimte aanwezig is die diep en droog genoeg is om mogelijk vloerisolatie toe te passen.

	Soort Installaties	Type	Bouwjaar	Onderhoud	Aantal
Verwarming					
Warm water					
Zonneboiler					
Ventilatie					
Koeling					
Zonnepanelen					

De genoemde maatregelen zijn afkomstig uit de informatie uit paragraaf 3.3 en de daarbij behorende bijlage 4.

4. Overzicht verduurzamingsmaatregelen

Verbetering ten behoeve van isolatie	
Isoleren van de gevels	Spouwmuurisolatie of isolatie van binnenuit of buitenuit (gevelpanelen)
Isoleren van het dak	Isoleren van binnenuit of via buiten onder de huidige dakbedekking
Isoleren van de vloeren	Aanbrengen isolatiefolie, isolatiekussens, isolatieplaten, PUR-schuim of glaswol.

Isoleren van de ramen	Aanbrengen van isolatiefolie of raam (en kozijn) vervangen voor HR-glas
Isoleren van de buitendeuren	Aanbrengen van tochtstrippen, plaatsen van voorzetramen voor de huidige voordeurramen of compleet vernieuwen kozijn en plaatsen geïsoleerde buitendeur.

Verbetering ten behoeve van de installaties	
Verwarming	Plaatsen HR-ketel, hybride warmtepomp, of warmtepomp
Warm water	Warmtepomp, zonneboiler
Ventilatie	Duurzaam ventilatiesysteem zoals gelijkstroomventilator
Energieopwekking	Zonnepanelen, warmtepomp, zonnecollectoren

De kosten van de maatregelen zijn afkomstig uit de informatie onderzocht in paragraaf 3.4, te vinden in bijlage 4.

5. Kosten, subsidies en besparing

In deze stap worden alleen de kosten, subsidie en besparing per jaar van de aanbevolen/geselecteerde verduurzamingsmaatregelen weergegeven.

Maatregel	Kosten	Subsidie	Netto kosten	Besparing in gas	Besparing in euro's bij gasprijs €1,20	Besparing in euro's bij gasprijs €3,-
Totaal						

6. Energielabelsprong



7. Nieuwe waardebeoordeling

De nieuwe waardebeoordeling vindt plaats met het oog op de toekomstige staat van de woning na het treffen van de geselecteerde maatregelen. De waardebeoordeling wordt gedaan op basis van de expertise van de makelaar op het gebied van de woningmarkt en voornamelijk middels referentieobjecten en NVM-applicaties. Bij deze waardebeoordeling wordt nauwkeurig gekeken naar soortgelijke referentiewoningen waar reeds verduurzamingsmaatregelen hebben plaatsgevonden. De waardebeoordeling vormt zich door te kijken naar soortgelijke objecten die recent verkocht zijn in (bij voorkeur) nabije omgeving maar ook in de gehele woonplaats. Daarnaast wordt gekeken naar concurrerende soortgelijke woningen die momenteel te koop staan in (bij voorkeur) nabije omgeving of in de gehele woonplaats.

Disclaimer kostenindicatie

De kostenindicatie verstrekt door *bedrijfsnaam (Goos Makelaardij)* in de uitwerking van de woningscan zijn uitsluitend bedoeld voor informatieve doeleinden en dienen als schattingen op basis van beschikbare informatie en aannames. Deze kostenindicaties zijn geen bindende offertes en dienen niet als garantie dat de daadwerkelijke kosten hetzelfde zullen zijn als de verstrekte schattingen.

bedrijfsnaam (Goos Makelaardij) streeft ernaar om nauwkeurige en actuele kostenindicaties te verstrekken, maar we kunnen niet garanderen dat de werkelijke kosten overeenkomen met de verstrekte schattingen.

bedrijfsnaam (Goos Makelaardij) aanvaardt geen aansprakelijkheid voor enige schade, verlies of ongemak die kan voortvloeien uit het gebruik van deze kostenindicaties.