

Samenvatting: De energietransitie, nieuwe oplossingen en fullservice vanuit de installateur

De energietransitie is momenteel in volle gang. Het heeft effect op de keuzes van de consument én daarmee ook op de dagelijkse werkzaamheden van de installateur. Zo krijgt de vakman steeds vaker te maken energie-efficiënte oplossingen zoals een warmtepomp. Gevraagd naar de alternatieve bron die ze verwachten te gaan gebruiken om de woning gasloos te verwarmen, noemt 28% van de consumenten dit apparaat. En er liggen hierbij directe kansen voor de full-service installateur. Van de consumenten wil 66% dat de installateur alles uitzoekt en het merk en type bepaalt. Waar loopt de consument tegenaan als hij op zoek is naar energiezuinige oplossingen? Wat betekent dit voor de installateur?

Focus op energierekening en comfort

Het belangrijkste motief voor woningeigenaren om energiebesparende maatregelen te treffen is kostenbesparing (59%), zo blijkt uit onderzoek van Veldkamp. Een andere belangrijke reden is om meer comfort in de woning te creëren (48%). Bijna een kwart van de woningeigenaren wil maatregelen treffen om het milieu te sparen. Financiële zaken en comfort spelen hiermee een belangrijker rol dan idealistische argumenten. Wie duurzaamheid wil verkopen, zal in eerste instantie dus aandacht moeten besteden aan de voordelen, zoals verlaging van de energierekening en het verbeteren van comfort in huis. Idealistische argumenten blijken gemiddeld genomen van secundair belang zijn.

Zekerheid en advies werken stimulerend

In het eerder genoemde onderzoek van Veldkamp is consumenten ook gevraagd wat stimulansen zijn om meer aan energiebesparing te doen. Woningeigenaren willen vooral meer zekerheid over het terugverdienen van de duurzame investering, bijna de helft noemt dit. Persoonlijk advies blijkt ook belangrijk, iets meer dan een derde noemt dit als stimulans tot energiebesparing. Iets meer dan een kwart wil graag een betrouwbare persoon die alles regelt. Van de woningeigenaren geeft 29% aan dat meer informatie over de mogelijkheden stimulerend zal werken.

Warmtepomp onbekend, niet onbemind

Er zijn veel methoden en technieken om tot een duurzame woning te komen. Wat zijn de populairste alternatieve warmtebronnen onder consumenten? Uit onderzoek blijkt dat dit de warmtepomp is. Consumenten noemen dit het vaakst als alternatieve energiebron die ze verwachten te gaan gebruiken om de woning gasloos te verwarmen (28%). Zonnecollectoren staan op de tweede plaats (19%) en de derde in het rijtje zijn elektrische panelen (11%).

De stijgende groei van warmtepompen zal de komende jaren doorzetten. De mate waarin de warmtepomp op korte termijn gemeengoed wordt, is onder andere afhankelijk van de bekendheid onder afnemers met het product. Een belangrijke extra uitdaging hierbij is dat

Samenvatting: De energietransitie, nieuwe oplossingen en fullservice vanuit de installateur

Er zijn verschillende typen warmtepompen zijn (van bodem-waterwarmtepomp tot een hybride variant) met elk hun eigen techniek en (on)mogelijkheden.

Wat is het kennisniveau over de warmtepomp? Uit onderzoek blijkt dat 42% van de consumenten weet dat een warmtepomp bestaat. Een vijfde weet ongeveer hoe een warmtepomp werkt en wat de consequenties zijn. Een bijna net zo groot aandeel (19%) weet te vertellen dat er meerdere soorten warmtepompen zijn. Ook geeft 7% aan exact te weten hoe een warmtepomp werkt en wat de precieze consequenties zijn, een klein aandeel van 1% ziet zichzelf zelfs als expert.

Fullservice van installateur

“Wanneer u een warmtepomp zou willen aanschaffen en plaatsen, verwacht u dan dat een installateur alles voor u uitzoekt en de warmtepomp plaatst, of bepaalt u liever zelf het type en merk dat geplaatst moet worden?” Het antwoord van de consument is duidelijk: 66% verwacht fullservice van de installateur. Dit betekent dat de installateur alles uitzoekt en het merk en type bepaalt. Van de consumenten geeft 34% aan zelf het type en het merk uit te willen zoeken.

De energietransitie lijkt ook echt om deze full-service te vragen. In de zoektocht naar een energiezuinige woning staat de installatietechnische oplossing vaak niet op zichzelf. De installateur krijgt te maken met veel installatiecomponenten. De warmtepomp, het WTW-systeem, het afgiftesysteem; alles moet kloppen en op elkaar zijn afgestemd. De hele installatie, maar ook de isolatiewaarde van een pand moet bovendien kloppen, iets dat zeker bij bestaande bouw een uitdaging kan zijn. Daarnaast werkt de installateur, in uitzondering tot de oude vertrouwde cv-installatie, bij energie-efficiënte oplossingen ook regelmatig met garanties op het gebied van energieverbruik. Dat betekent monitoring en beheer op afstand. Het grote voordeel hiervan is dat de installateur vaak veel langer bij een klant betrokken blijft.

Installateur speelt sleutelrol

De installateur speelt een sleutelrol in de energietransitie. Ten eerste zijn er zijn handen nodig om alle energie-efficiënte oplossingen te plaatsen en te onderhouden. Daarnaast is het juist de installatietechnische vakman die bij de mensen thuis komt en de mogelijkheid heeft om consumenten goed te informeren over alle mogelijkheden.

Er is duidelijke behoefte aan een objectieve adviseur die goed en helder uit kan leggen wat de verschillende (on)mogelijkheden zijn op het gebied van energiebesparing. Aandacht voor financiële zaken is hierbij duidelijk van groot belang. Inzicht in de terugverdientijd van een aanpassing speelt duidelijk een grote rol bij gedegen advies over energiezuinige

Samenvatting: De energietransitie, nieuwe oplossingen en fullservice vanuit de installateur aanpassingen.

Waar het de uiteindelijke kosten van een energie-efficiënte toepassing betreft, is de ISDE enorm interessant. Deze subsidie bestaat sinds 2016 en is in het leven geroepen om consumenten (en zakelijke gebruikers) te stimuleren om energiebesparende maatregelen te nemen. Onder de ISDE vallen warmtepompen (een aantal typen), pelletkachels, zonneboilers, biomassaketels en pelletkachels. Hier zitten natuurlijk een aantal voorwaarden aan verbonden. Zo moet de warmtepomp onder andere onderdeel van een verwarmingstoestel zijn en moet deze geïnstalleerd worden door een deskundige installateur. De hoogte van het subsidiebedrag is afhankelijk van het soort apparaat en de energieprestatie. Voor warmtepompen ligt het indicatieve bedrag tussen de € 1.000 en € 2.500.

We hebben ook gezien dat het verbeteren van comfort voor veel consumenten een reden is om een energiezuinige aanpassing te doen. Omdat veel huidige energie-efficiënte oplossingen nieuw zijn voor de consument, kan hier veel onzekerheid over bestaan. Zo zijn veel consumenten van oudsher gewend om de temperatuur binnen een korte tijd te laten stijgen of dalen. Bij een warmtepomp wordt het huis juist geleidelijk verwarmd en blijft de temperatuur constant. Dat dit als zeer comfortabel kan worden ervaren, is bij veel mensen nog niet bekend. Er liggen grote kansen voor installateurs die de consument daadwerkelijk van oriëntatie en advies tot en met installatie en onderhoud weten te bedienen.