De derde succesfactor ontrafeld

Publieke samenvatting / Public summary

Gedragsprocessen die de transitie naar een energieneutrale gebouwde woonomgeving versnellen

Al sinds de jaren 80 is men in Nederland druk bezig met het verduurzamen van bestaande gebouwen. Lange tijd lag de focus op de financiële en technische kant. Als energie reducerende concepten steeds geavanceerder en betaalbaar worden en een hoog rendement hebben, vinden zij vanzelf een afzetmarkt, zo was de gedachte. Maar dat geld en techniek niet de enige succesfactoren zijn, heeft de praktijk wel uitgewezen. Er is een derde succesfactor: het gedrag van kopers, huurders en van partijen in de bouwsector.

Onderzoeksvraag

Hoe kunnen we de toepassing van energie reducerende concepten in de bestaande woningbouw versnellen, met mechanismen uit de gedrags-, maatschappij-, en organisatiewetenschappen?

Onderzoeksmethode

Op basis van literatuur en eerder onderzoek verzamelen de onderzoekers theoretische inzichten waarvan bekend is dat ze gedrag en besluitvorming beïnvloeden. Bijvoorbeeld het gebruik van humor, het benutten van sociale invloed en de rol van de afzender.

Vervolgens worden 15 tot 20 praktijkcases geanalyseerd waarbij woningen naar tevredenheid van alle partijen zijn verduurzaamd. Bijvoorbeeld

Projectinformatie / Project information

Projectnummer / Project number
TESE115019
Subsidiebedrag / Grant amount
€ 107.898,00

Algemene informatie / General information

Penvoerder / Secretariat
Stichting Energieonderzoek Centrum Nederland

Publicaties en materialen / Publications and attachments

- **03.05.2019**

  Eindrapport TESE115019

Volg Topsector Energie op X / Follow Topsector Energie on X

@TSEnergie

een grootschalig renovatieproject of een bewonersinitiatief. Op basis van projectdocumentatie, evaluaties en interviews met betrokken partijen wordt onderzocht waarom deze projecten precies succesvol zijn. Op deze manier worden ‘succesfactoren’ ontrafeld die in toekomstige projecten toe te passen zijn.

Resultaten

Om de verzamelde kennis direct toepasbaar te maken, worden verschillende concreet toepasbare kennistools ontwikkeld (digitaal en in drukvorm). Denk aan checklists, stappenplannen met do’s en don’ts, succesverhalen en testimonials. Naar verwachting zijn deze kennisproducten begin 2017 beschikbaar.

Voor wie zijn de resultaten interessant?

De resultaten van dit onderzoek worden vertaald naar de beroepspraktijk van verschillende doelgroepen. Waar ingenieurs nu vaak isolatiewaarden verkopen, zijn bewoners op zoek naar gemak, duidelijkheid, comfort en handige features. Maar hoe communiceer je dit?

Er worden aanbevelingen gedaan die onder andere toepasbaar zijn voor gemeenten, woningcorporaties, bouw- en installatiebedrijven, aannemers, projectontwikkelaars en leveranciers van technische oplossingen. Maar ook bewoners die aan het begin van een renovatieproject al aan tafel zitten zijn een belangrijke doelgroep. Is het bijvoorbeeld aan te bevelen gebruik te maken van een modelwoning of volstaan afbeeldingen? Wat voor brieven stuur je? Tot slot geeft het onderzoek handvatten voor gemeenten, die vaak een aanjagende rol hebben in dit soort verduurzamingsprojecten.

De data in deze applicatie is afkomstig van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) en wordt in samenwerking met de Topsector Energie ontsloten.
Voor meer informatie over de Topsector Energie, ga naar **www.topsectorenergie.nl**.

Voor meer informatie over de TSE / Energie-Innovatie regelingen die RVO aanbiedt, ga naar **www.rvo.nl/tse**.