

De stem van Neck

Inzichten uit de koffiekar gesprekken voor de
warmtetransitie





Aanpak: interactieve gesprekken bij de koffiekar

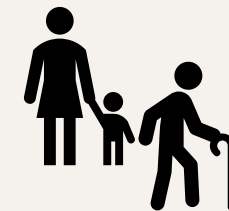
Op za 22 nov, vr 28 nov en wo 2 dec, zijn wij in gesprek gegaan met de bewoners van Neck over de warmtetransitie, op het meest centrale punt van het dorp. Zijn ze al van het aardgas af? Welke hulp willen ze van de gemeente en hoe kijken ze naar buurtinitiatief?



~80 mensen gesproken



waarvan ~50 relatief langere, inhoudelijk gesprekken



Diverse groep, van jongvolwassen tot oud, man en vrouw

Neck is een dorp met contrasten

Tijdens onze kwalitatieve steekproef zijn we op zoek gegaan naar patronen. De bewoners van Neck zijn niet simpelweg 'voor' of 'tegen' de warmtetransitie. Het is een hechte gemeenschap waarin we een aantal type reacties vaker terug zagen komen. We hebben deze samengevat in 4 groepen:

- Pragmatisten
- Voorlopers
- Afwachtenden
- Overig: Huurders & Bewoners met uitdagend onroerend goed

Daarnaast moet genoemd worden dat een bovengemiddeld aantal inwoners graag de handen uit te mouwen steekt. Veel, maar niet alle, inwoners klussen graag zelf aan hun huis en willen graag goed weten en kunnen kiezen waar ze al dan niet in investeren.

1. Pragmatisten



Veel participanten



Profiel

Huiseigenaren met doorgaans een redelijk tot goed geïsoleerde woning. Hebben vaak al (kleine) stappen gezet richting aardgasvrij. Zijn bereid om meer stappen te zetten, maar worden tegengehouden door een gebrek aan goede voorlichting en/of financiële middelen. Meestal een rationele ipv ideologische houding tav verduurzaming. Willen vaak graag zelf kunnen kiezen waarin ze investeren en regelmatig zelf ook klussen.

Belangrijkste uitdagingen



Financiële onzekerheid: kostenplaatje, terugverdientijd



Informatiegebrek: waar vind ik betrouwbaar, onafhankelijke informatie?



Keuzemogelijkheden: hoe weet ik welke optie het beste past? Wie helpt me daarmee?



'Koudwatervrees': maak ik wel de juiste overstap keuze?

2. Voorlopers



Een gemiddeld aantal participanten



Profiel

Heeft al significante stappen gezet (warmtepomp, all-electric), of is al geheel aardgasvrij. Beschikt vaak over technische kennis, een sterk netwerk of heeft een nodige verbouwing als koppelkans gebruikt. Is vaker gedreven door verduurzaming dan pragmatisten, maar ook in deze groep zagen we vaak een rationele houding ipv een ideologische tav verduurzaming. Voorlopers staken vaak graag zelf de handen uit de mouwen.

Belangrijkste drijfveren



Idealisme en zorg voor het milieu



Technische interesse



Benutten van een natuurlijk renovatiemoment



Toegang tot kennis en kunde via eigen netwerk

3. Welwillende afwachtenden



Een gemiddeld aantal participanten



Profiel

Veelal niet van het gas af, wel al enigszins geïsoleerd (om praktische redenen). Wantrouwt vaak technologie (warmtepompen), overheid of financiële haalbaarheid. Kan zeer uitgesproken zijn. Hun scepsis komt vaak voort uit specifieke zorgen of eerdere negatieve ervaringen.

Belangrijkste uitdagingen



Gebrek aan vertrouwen in technologie:
maakt te veel geluid, werkt niet in de winter



Wantrouwen jegens de overheid op basis van eerder ervaringen



Scepsis of investeringen wel lonen

4. Huurders & bewoners met uitdagend onroerend goed



Een klein deel van de participanten



Profiel

Een gecombineerde groep van huurders en bewoners van uitzonderlijke woningen (rijksmonumenten, woonboten en oude boerderijen). Zij zien weinig tot geen mogelijkheden op grote verduurzamingsstappen. Deze groep is nog niet van het gas af en nauwelijks geïsoleerd. Daarnaast zijn huurders uiteraard afhankelijk van hun verhuurder om investeringen te doen.

Belangrijkste uitdagingen



Afhankelijkheid van woningcorporatie of particuliere verhuurder



Fysieke uitdagingen van de woningen of woonboten



Het gevoel geen invloed te kunnen uitoefenen in de transitie

We zagen twee andere patronen bij de reacties van mensen die in geen van de vorige 4 categorieën vielen

Minder geïnteresseerden



Profiel

Bij sommige inwoners leeft het onderwerp niet. Ze geven aan weinig interesse te hebben om stappen te zetten en hebben andere prioriteiten te hebben. Vaak vinden ze het te veel gedoe of zien ze geen noodzaak. Ook niet wanneer er een natuurlijk moment voor verandering is (zoals bij een verbouwing).

Senioren



Profiel

Onder oudere inwoners zijn er mensen die niet meer bereid waren om nog te investeren in hun woning, omdat zij bijvoorbeeld verwachten in de komende 10 jaar te moeten verhuizen. Dit veelal gecombineerd met een skeptische houding over nut en noodzaak. Anderzijds waren er ook oudere inwoners die juist graag aan hun (klein)kinderen iets willen nalaten en daarom juist extra gemotiveerd zijn om te investeren.

Advies 1: Samen de schouders eronder

- Ongeacht onderliggende drijfveren of barrières, heerst er in Neck een sterk gemeenschapsgevoel (blijkt ook uit het succes van de jubileumveiling).
- Zaken samen met de buurt aanpakken is een kans om verduurzaming leuk, effectief en betaalbaarder te maken, bijvoorbeeld door gezamenlijke inkoop.



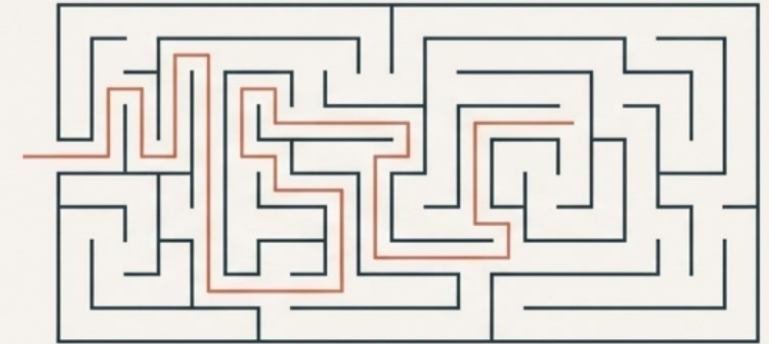
Advies 2: Het totaalplaatje moet kloppen

- Kosten zijn de meest bepalende factor.
- Dat gaat om de hoogte van de initiële investering, maar ook de terugverdientijd, subsidie / leningmogelijkheid en ook de angst om een verkeerde investering te doen.



Advies 3: Help bewoners door het informatiedoolhof

- Veel mensen gaven aan op zoek te zijn naar duidelijke én betrouwbare informatie. De één kaartte dit meteen aan, de ander concludeerde dit na een aantal vragen.
- Sommigen gaven aan dat er wel informatie te vinden is (op internet), maar dat dit zo veel informatie is, dat zij er niet uitkomen.
- Lang niet iedereen was op de hoogte van het energieloket.



Advies 4: Heb aandacht voor bijzondere woningen

- Bewoners met een woonboot, monumentale woning of oude boerderij hebben extra aandacht nodig. In sommige analyses (zoals de TVW) vallen zij nog letterlijk buiten te boot.

