

Geef een deadline voor verduurzaming

Mijn vader woont in een *stins*, een middeleeuws stenen huis in Friesland. Dat klinkt romantisch, maar het is vooral een tochtig bouwsel waar ooit de tweede verdieping vanaf gehaald is omdat die niet warm te houden was. Zelfs als de zon in mei lekker schijnt, schreeuwt het huis om isolatie. En ik schreeuw mee: “De gasprijs is hoog, je spaargeld is niks waard! Doe het voor het klimaat, voor Rusland!” En hij is het ook echt van plan, dat isoleren – maar er gebeurt niks.

Harder schreeuwen gaat niet helpen: Abrahamse et al. (2005) laten zien dat de informatiecampagnes over energiegebruik de actiebereidheid niet vergroten. Mijn vader weet dat het verstandig is. Ook zijn de financiële prikkels juist. Mijn vader is de eigenaar, en hij profiteert ten volle van zijn investering. Hij heeft de middelen, en ik heb hem voorgerekend hoeveel subsidie hij krijgt. Maar wat gaat er hier mis? Drie obstakels weerhouden hem: inertia, *hyperbolic discounting*, en de afwezigheid van sociale prikkels.

Inertia, oftewel luiheid, zit ons bij duurzame keuzes flink in de weg. Mensen zijn al te beroerd om een vinkje op een webformulier te zetten. Als mensen een vinkje moeten zetten om groene energie te krijgen, kiest maar 7 procent daarvoor; staat groene energie daarentegen al aangevinkt, dan loopt dat op tot 71 procent, ook al kost het geld (Ebeling en Lotz, 2015).

Isolatiemaatregelen zijn veel ingewikkelder dan vinkjes zetten op webformulieren. Mijn vader moet zelf uitdenken wat verstandig is, en ervaart onduidelijkheid over de aard en omvang van de investering: worden het tochtstrips, dubbele ramen of toch meteen een warmtepomp? Bij twijfel volgt er uitsel of een minimale keuze: een tochtstripje is al heel wat.

Terwijl een grotere investering meer zou opleveren. Hier speelt hyperbolic discounting een rol. Mijn vader



EVA VAN DEN BROEK

Gedragseconoom en oprichter van
Stichting Behavioural Insights

betaalt graag voor een oudejaarslot, maar houdt niet van onzekerheden. Van isoleren is het duidelijk dat het nu geld en moeite kost (net als dat lot), en zeer waarschijnlijk dat het hem in de toekomst iets oplevert – maar helemaal zeker is dat niet. Hij hoopt liever op de jackpot, want hopen voelt lekkerder dan vrezen voor de kleinere kans dat zo’n warmtepomp zich niet terugbetaalt.

Tot slot de afwezigheid van sociale prikkels. Of een huis goed geïsoleerd is, is aan de buitenkant vaak lastig te zien. En op feesten scheidt niemand enthousiast op over hoeveel hij met het dubbele glas al bespaard heeft.

Mijn vader weet niet of zijn burenhuis hun huis geïsoleerd hebben. Het voelt daarom alsof hij de enige is die in de buideltast om een klimaatcrisis te voorkomen. En hij is natuurlijk gekke henkie niet.

Verduurzaming is te urgent om te vertrouwen op de motivatie van individuele huiseigenaren. Maar de obstakels kunnen we wel weghalen. Geef mensen zoals mijn vader een standaardoptie, een deadline, en dat liefst samen met de burenhuis. Als gemeentes bijvoorbeeld aankondigen wanneer de aansluiting op het warmtenet komt, smelten de obstakels weg als sneeuw voor de zon. Zo’n deadline verkleint de onzekerheid over de terugbetaaltijd. Daardoor ontstaat er ruimte voor bedrijven om met een standaardaanbieding in een wijk te komen, om voorfinanciering te bieden, of om het risico voor mijn vader af te kopen. En dan wordt isolatie ook tot het gespreksonderwerp op de buurtbarbecue.

Literatuur

Abrahamse, W., L. Steg, C. Vlek en T. Rothengatter (2005) A review of intervention studies aimed at household energy conservation. *Journal of Environmental Psychology*, 25(3), 273–291.
Ebeling, F. en S. Lotz (2015) Domestic uptake of green energy promoted by opt-out tariffs. *Nature Climate Change*, 5(9), 868–871.