# Drempels verlagen

Verslag – Workshop “Drempels verlagen: zo maak je de energietransitie financieel haalbaar voor iedereen”

Bijeenkomst De Gelderse Kracht: Van Lokale Energie naar Veerkrachtige Wijken

3 december 2025

Sprekers Chantal Muller-Reerink (financieel adviseur) & Albert Jonathans (energieloket achterhoek)

1. Opening en kennismaking

Wat de sprekers vertelden

Albert startte de sessie met een korte introductie en inventarisatie van wie er aanwezig waren: vertegenwoordigers van gemeenten, energieloketten en bewonersinitiatieven. Hij legde uit dat deze sessie een verkorte versie is van een langere masterclass die eerder voor Gelderse gemeenten werd gegeven.

Hoofdthema: veel bewoners haken af bij verduurzaming door financiële drempels, terwijl dat vaak niet nodig is. De Achterhoekse aanpak laat zien dat goede begeleiding en samenwerking met financiële adviseurs enorm helpt.

2. Waarom bewoners afhaken bij financiering

Wat de sprekers vertelden

Albert benoemde drie grote afhaakmomenten:

Mensen denken dat ze verduurzaming niet kunnen betalen.

Mensen weten niet hóé ze het moeten betalen.

Mensen lopen vast tijdens het regelen van financiering – soms al op iets ‘simpels’ als een rijbewijs uploaden.

Hij benadrukte het verschil tussen informeren, adviseren en ondersteunen.

Informeren mag een gemeente/energieloket altijd doen.

Adviseren mag alleen een financieel adviseur met de juiste vergunning (AFM). Daarvoor is veel scholing en diploma’s nodig. Ook geldt een dossierplicht en een verplichte risico-inventarisatie. Bij slecht advies kan vergunning worden ingetrokken.

Ondersteunen kan een energieloket juist heel goed doen, mits men wegblijft van advies.

Volgens Albert is slechts een heel klein deel van de bewoners écht niet financierbaar; bij de meeste mensen zijn oplossingen te vinden.

Vragen en antwoorden

Vraag: Kun je als gemeente niet gewoon adviseren?  
Antwoord: Nee, dat mag wettelijk niet. Bij een verkeerde verwijzing kan een gemeente zelfs aansprakelijk worden gesteld. Daarom is samenwerking met erkende adviseurs cruciaal.

3. Wet- en regelgeving (Wft) en de noodzaak van betaalbaar advies

Wat de sprekers vertelden

De Wft stelt strenge eisen aan financieel advies. Daardoor kost volledig advies al snel €2.500 of meer. Dat is voor veel huishoudens simpelweg te duur.

Albert en Chantal pleiten landelijk al jaren voor een betaalbare, verkorte vorm van advies, zodat verduurzaming voor meer mensen bereikbaar wordt. Volgens Chantal ligt er al een soort “groen licht” op onderdelen, maar moeten adviseurs nog wel zélf durven werken binnen die ruimte.

Gemeenten kunnen een deel van de advieskosten subsidiëren, of meenemen in een verordening.

Vragen en antwoorden

Vraag: Waar staat het nu met dat verlicht advies?  
Antwoord (Chantal): Regels maken het mogelijk, maar veel adviseurs vinden het spannend omdat hun verantwoordelijkheid blijft. Het vraagt lef om anders te werken.

Vraag: Kun je dit als gemeente subsidiëren?  
Antwoord (Albert & Chantal): Ja, deels. Gemeenten kunnen bijvoorbeeld €500 bijdragen, zodat bewoners niet de hele kosten dragen.

4. De Achterhoekse aanpak: samenwerking met financiële adviseurs

Wat de sprekers vertelden

Sinds 2018 bouwde het Energieloket Achterhoek stap voor stap een geïntegreerde aanpak met financiële adviseurs.  
Belangrijke punten:

Niet elke adviseur past in dit werk; ze moeten brede kennis hebben en verder kijken dan “productje verkopen”.

De Achterhoek werkt met drie ‘ringen’:

Chantal (nauw betrokken, vaste partner).

Achterhoek Hypotheken (meerdere adviseurs die zijn ingewerkt).

Een grote groep overige adviseurs die via masterclasses worden bijgehouden.

Het doel: iedereen die met verduurzaming bezig is kan snel worden doorverwezen naar iemand die écht kan helpen.

Vragen en antwoorden

Vraag: Waarom specifiek de Achterhoek Hypotheken?  
Antwoord: Omdat ze de juiste houding hebben en verder kijken dan standaard hypotheken. Ze doen dit werk vanuit inhoud, niet puur commercieel.

5. Bereiken van bewoners en het kiezen van het juiste moment

Wat de sprekers vertelden

Chantal benoemde dat bewoners vaak afhaken omdat het moment simpelweg niet past: opleiding, volle zolder, geen tijd of stress.

Drie inzichten:

Niet iedereen is klaar wanneer een wijktraject dat is.

Professionals hebben soms zelf ook koudwatervrees rond lenen.

Als professionals niet weten wat er mogelijk is, bereikt de informatie bewoners nooit.

Ook benadrukte ze dat taalniveau en overzichtelijkheid grote factoren zijn. Veel bewoners snappen niet wat ISDE, warmtenetten of leningsvormen precies zijn.

Vragen en antwoorden

Vraag: Hoe bereiken we bewoners beter?  
Antwoord: Kijk veel meer naar natuurlijke momenten. Werk met praktische drempelverlagers (bijv. containers neerzetten voor het leeghalen van zolders). Zet procesbegeleiders in om signalen op te vangen.

6. De rollen: informeren, adviseren en ondersteunen

Wat de sprekers vertelden

Chantal legde helder uit hoe snel je ongemerkt van informeren naar adviseren glijdt.  
Voorbeelden:

“Ga maar naar het Warmtefonds” → kan al als advies worden gezien als er betere opties bestaan.

Daarom moeten energiecoaches weten wat er kán, maar nooit adviseren.

Bij informeren moeten alle mogelijke opties genoemd worden.

De rolverdeling die zij gebruiken:

Energieloket: informeren en ondersteunen.

Financieel adviseur: adviseren.

Bewonersadviseur / procesbegeleider: signaleren, doorverwijzen en motiveren.

Vragen en antwoorden

Vraag: Wanneer ben je nu precies aan het adviseren?  
Antwoord: Zodra je zegt “dit is voor u de beste optie”. Informeren betekent altijd álle opties blijven noemen zonder keuze te sturen.

7. Het energiehuis en de “klantreis”

Wat de sprekers vertelden

De Achterhoek werkt al volgens wat landelijk straks het energiehuis wordt: één integrale route waarin energieadvies, financieel advies en ondersteuning samenkomen.

Ze werken met drie dienstniveaus:

Informeren: alle opties op een rij, ze hebben hiervoor een interactieve pdf.

Verkort advies (“light advies”): Chantal berekent welke opties voor deze specifieke klant passend zijn.

Volledig advies: nodig bij complexere situaties (bijv. hypotheekverhoging).

Belangrijk uitgangspunt:  
Zodra iemand de verduurzamingsreis instapt, moet je zorgen dat die reis wordt afgemaakt.

Vragen en antwoorden

Deze uitleg riep vooral reacties op over kosten, capaciteit en praktische organisatie.

Vraag: Een deelnemer vond de kosten voor advies, die door Chantal en Albert werden gepresenteerd hoog.

Antwoord: Chantal en Albert geeft aan dat er veel tijd gaat zitten in goede begeleiding. De kosten zijn realistisch wanneer je ze vergelijkt met uurtarieven in andere sectoren.

Vraag: Hoeveel bewoners kun je hiermee helpen?  
Antwoord (Energieloket): Afhankelijk van het type advies 20–30 mensen per jaar buiten de wijkaanpakken. Binnen wijkaanpakken zijn er aparte afspraken.

Vraag: Kun je de kosten meefinancieren?  
Antwoord: Ja, via verordeningen of subsidies is dat vaak mogelijk.

9. Uitleg van financiële instrumenten (eigen geld, hypotheek, Warmtefonds, SVN)

Wat de sprekers vertelden

Chantal gaf een uitgebreid overzicht van alle financieringsmogelijkheden.  
Kernpunten:

Eigen geld is niet altijd verstandig; veel mensen hebben later buffers nodig voor auto/onderhoud.

Hypotheekopties: bij aankoop kun je vaak extra leenruimte krijgen als je verduurzaamt – dit wordt nog te vaak vergeten.

Warmtefonds: vier typen leningen, veel onbekendheid bij bewoners.

Reguliere Energiebespaarlening – Voor verduurzamingsmaatregelen, met rente (ongeveer marktvolgend) en maximale leenbedragen tot €28.000.

0%-Lening (voor lage inkomens) – Voor huishoudens met een verzamelinkomen onder €60.000; geen rente, wél aflossing, tot maximaal €28.000.

Combinatielening van €10.000 – Voor mensen die op papier helemaal niets (meer) kunnen lenen; eerste vijf jaar geen rente en geen aflossing.

Energiebespaarhypotheek (voor aangewezen wijken) – Hypotheekvorm tot €25.000, bedoeld voor bewoners die anders niet kunnen meedoen in een wijkaanpak; eerste jaren geen rente en geen aflossing, met hertoetsmomenten.

SVN-leningen: gemeenten kunnen zelf bepalen welke maatregelen en doelgroepen ze hiermee willen helpen (bijv. ook particuliere huurders).Niet alleen voor verduurzaming, ook voor onderhoud en toekomstbestendig wonen.

Stimuleringslening / Duurzaamheidslening – Voor verduurzamingsmaatregelen; gemeente bepaalt voorwaarden, leenbedragen en rente (vaak laag).

Maatwerklening – Voor situaties waarin bewoners op papier niet kunnen lenen; inkomenstoets is soepeler en gemeente kan extra ruimte creëren.

Verzilverlening – Voor senioren (vaak 57+); geen inkomenstoets, lening wordt gebaseerd op overwaarde van de woning.

Blijverslening / Levensloopbestendig Wonen-lening – Voor aanpassingen die een woning toekomstbestendig maken (bijv. badkamer, traplift); veel gemeenten combineren deze met verduurzaming.

Verduurzamingslening voor particuliere verhuurders of huurders (optioneel) – Gemeenten kunnen in de verordening opnemen dat ook particuliere verhuurders of zelfs huurders toegang krijgen tot een lening voor kleine/of energiebesparende maatregelen.

Ze benadrukte dat bijna iedereen kan meedoen, mits de gemeente meerdere instrumenten aanbiedt.

Vragen en antwoorden

Er werden veel detailvragen gesteld; enkele kernpunten:

Waarom mag ik niet alle regelingen bij één loket aanbieden?  
→ Omdat Warmtefonds geen advies geeft; zonder advies kunnen mensen verkeerd kiezen.

Hoe ga je om met situaties waarin subsidie pas achteraf wordt betaald?  
→ Voorfinanciering mogelijk maken, of als gemeente facturen laten sturen naar de gemeente.

10. Praktijkvoorbeelden

Wat de sprekers vertelden

Chantal liet zien hoe creatief financiële puzzels opgelost kunnen worden:

Een bewoner met WAO-inkomen kon op papier niets lenen, maar via de energiebespaarhypotheek toch meedoen.

Een klant met BKR-lening kon wél verduurzamen nadat het krediet was overgesloten in de hypotheek.

Door slimme volgorde (eerst SVN, dan Warmtefonds) kon iemand precies het hele maatregelenpakket financieren.

Het doel van deze voorbeelden:  
Toon aan dat afhaken meestal niet nodig is wanneer je alle instrumenten slim combineert.

Vragen en antwoorden

Er kwamen vooral reacties van herkenning en vragen over toepasbaarheid binnen eigen gemeenten. Chantal benadrukte dat gemeenten zélf bepalen welke regelingen zij openzetten.

11. Huurders en particuliere verhuurders

Wat de sprekers vertelden

Albert gaf aan dat het energieloket weinig grip heeft op particuliere verhuurders, maar dat bij SVN de verordening aangepast kan worden zodat ook huurders kunnen lenen voor kleine maatregelen. Dat levert soms wél voordeel op (lagere energielasten).

Vragen en antwoorden

Vraag: Kan dit bij ons ook?  
Antwoord: Ja, als je het in de verordening opneemt. Het kost de gemeente weinig extra en biedt huurders een kans om tóch mee te doen.

12. Afsluiting

Wat de sprekers vertelden

Albert en Chantal sloten af met de belangrijkste boodschap:

Financiële drempels zijn meestal oplosbaar.

Je moet de juiste combinatie van instrumenten aanbieden én bewoners echt begeleiden.

Gemeenten die nu beginnen, hebben straks veel minder achterstand richting 2050.

Energieloket Achterhoek biedt gemeenten de mogelijkheid om zich aan te melden voor een “starterspakket” met materialen, voorbeeldcontracten en begeleiding. Neem bij interesse contact op met Albert: 0643887688 - albert.jonathans@agem.nl