Eindrapport onderzoek ‘Gebouwgebonden Financiering’

Een juridische en operationele verkenning naar de mogelijkheden voor gebouwgebonden financiering

Auteur: KPMG Advisory N.V.

Uitgevoerd in opdracht van: Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening

Plaats: Amstelveen

Datum: Maart 2026

Versie: Finaal

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Aanbiedingsbrief

Geachte heer Van Beuningen,

In overeenstemming met de overeengekomen Gunningsbeslissing gedateerd 19 november 2024 en onze offerte die hieraan ten grondslag ligt (d.d. 23 oktober 2024), delen wij hierbij met genoegen ons eindrapport met de resultaten van het onderzoek ‘Gebouwgebonden Financiering’ met u.

Aard van de opdracht

Met dit onderzoek wordt de operationele en juridische haalbaarheid van gebouwgebonden financiering bij verduurzaming van de woning verkent. Het biedt handvatten voor verdere beleidsontwikkeling, aanvullend onderzoek en besluitvorming ten aanzien van een mogelijk wetsvoorstel.

Aanpak

KPMG heeft op basis van vier fasen het onderzoek uitgevoerd:

1. *Voorbereiden;* vaststellen van de scope van de opdracht en de planning, inrichten van een klankbordgroep en analyseren van beschikbare documentatie.
2. *Onderzoeken;* uitvoeren van bureauonderzoek, organiseren van drie stakeholdersessies en individuele interviews met stakeholders om inzichten op te halen.
3. *Valideren & verdiepen;* toetsen van tussentijdse bevindingen bij de opdrachtgever en een interessepeiling van Gebouwgebonden Financiering onder consumenten om inzichten te valideren.
4. *Rapporteren & presenteren;* opstellen en afstemmen van het conceptvoorstel en adviesrapport, verwerken van feedback en opleveren van het definitieve rapport.

Verspreidingskring en belangrijke opmerkingen

- De rapportage is uitsluitend bedoeld voor u als opdrachtgever. KPMG aanvaardt geen aansprakelijkheid van derden voor het gebruik van deze rapportage.
- Er is geen accountantscontrole uitgevoerd op de in dit eindrapport opgenomen informatie. Evenmin heeft een juridische of fiscale toetsing plaatsgevonden; de betreffende informatie is gebaseerd op door stakeholders verstrekte inzichten.
- Voorafgaand aan de oplevering van voorliggend eindrapport is een conceptversie gedeeld en besproken met het ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening.

Dankwoord

Graag willen wij de bij het onderzoek betrokken partijen bedanken voor hun medewerking en het delen van inzichten. Tevens bedanken wij het ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening voor de prettige samenwerking en het in ons gestelde vertrouwen.

Met vriendelijke groet,

Guido van den Nieuwendijk

Director Strategy & Operations

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Inhoudsopgave

Aanbiedingsbrief 2
Inhoudsopgave 3
Managementsamenvatting 4
1. Inleiding, achtergrond en onderzoeksopzet 6
2. Onderzoeksresultaten 9
3. Inzichten en aanbevelingen 34
Bijlagen 37

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Managementsamenvatting

Aanleiding & achtergrond

- Het kabinet heeft als voornemen een wetsvoorstel te ontwikkelen dat een juridische basis biedt voor concepten van Gebouwgebonden Financiering (hierna: GGF).
- GGF is een financiering die aan de woning verbonden is in plaats van aan een persoon. Dit houdt in dat de betalingsverplichtingen bij verkoop in principe overgaan naar de nieuwe eigenaar. De leencapaciteit wordt bepaald op basis van de verwachte energiebesparing in plaats van op het inkomen van de woningeigenaar.
- Bij eerdere verkenningen naar GGF is het een uitdaging gebleken om een financieringsvorm te creëren die aan de woning is verbonden, aan de consumentenbeschermingseisen voldoet én tegelijkertijd eenvoudig en betaalbaar is voor zowel woningeigenaren als kredietverstrekkers.
- In de afgelopen tien jaar is meermaals onderzoek gedaan naar een juridische basis. Verschillende oplossingsrichtingen, bleken onvoldoende geschikt te zijn, waarna het kabinet besloot om nog een oplossingsrichting uit te werken. Deze variant betreft een uitzondering op de Wet financieel toezicht, zoals toegelicht in de Kamerbrief van 18 november 2022.
- Dit rapport bevat inzichten en aanbevelingen over de operationele en juridische haalbaarheid van GGF, en biedt handvatten voor eventuele verdere beleidsontwikkeling en besluitvorming rondom een mogelijk wetsvoorstel.
- Het rapport is gebaseerd op deskresearch, interviews en drie stakeholdersessies waar ministeries, gemeenten, financiers en marktpartijen aan deelgenomen hebben. Daarnaast heeft er een interessepeiling plaatsgevonden onder consumenten.

Onderzoeksopzet

De uitvoering van het onderzoek is onderverdeeld in vier verschillende fasen:

1. *Voorbereiden;* vaststellen van de scope van de opdracht en de planning, inrichten van klankbordgroep(en) en analyseren van beschikbare documentatie.
2. *Onderzoeken;* uitvoeren van bureauonderzoek, organiseren van twee stakeholdersessies en individuele interviews met stakeholders om inzichten op te halen.
3. *Valideren & verdiepen;* toetsen van tussentijdse bevindingen via een derde stakeholdersessie en een interessepeiling onder consumenten om inzichten te valideren.
4. *Rapporteren & presenteren;* opstellen en afstemmen van het conceptvoorstel en adviesrapport, verwerken van feedback en opleveren van het definitieve rapport.

Inzichten & aanbevelingen

De resultaten van het onderzoek geven waardevolle inzichten in de mogelijkheden voor GGF. Het onderzoek laat zien dat GGF in beginsel juridisch mogelijk en operationeel uitvoerbaar lijkt te zijn, binnen de vijf uitgangspunten zoals geschetst in de Kamerbrief.

- Het concept GGF is aantrekkelijk voor woningeigenaren die wel willen verduurzamen, maar worden belemmerd door financiële drempels, onzekerheid of complexiteit. De daadwerkelijke aankoopintentie is sterk afhankelijk van de uiteindelijke vormgeving en voorwaarden.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

- Het rapport adviseert een centrale aanbieder die richting de woningeigenaar optreedt als één aanspreekpunt en meerdere rollen vervult (serviceverlener, financier, garantsteller en opdrachtgever). Dit biedt integrale ontzorging voor de woningeigenaar.
- Binnen deze opzet laat het rapport zien hoe invulling kan worden gegeven aan de vijf uitgangspunten uit de Kamerbrief:
    - **Beperkt publiek**: GGF richt zich op eigenaar-bewoners die hun woning in één keer verduurzamen tot minimaal de isolatiestandaard, zodat sprake is van een duidelijk afgebakende doelgroep.
    - **Woonlastenimpacttoets**: De maandlast wordt gemaximeerd op de verwachte energiebesparing, vastgesteld via een gevalideerde woonlastenimpacttoets met een veiligheidsbuffer.
    - **Consumentenbescherming**: De bescherming is gelijkwaardig aan reguliere kredietverlening, met onder meer gevalideerde besparingsberekeningen, energieprestatiegaranties, een vangnet bij betalingsproblemen en transparante informatievoorziening.
    - **Gebouwgebondenheid**: De financiering is in beginsel overdraagbaar bij verkoop via een verplichte contractsovername, eventueel versterkt met een bijzonder voorrecht.
    - **Lage rente/gunstigere voorwaarden**: Gunstigere voorwaarden zijn alleen haalbaar bij verregaande standaardisatie, risicodeling en publieke betrokkenheid, bijvoorbeeld via een publiek-privaat fonds.
- Door gebruik te maken van een verplichte contractsovername bij verkoop van de woning lijkt GGF vanuit juridisch perspectief in grote mate te kunnen worden vormgegeven binnen bestaande wettelijke kaders. Om de positie van de financier te versterken en de rente aantrekkelijker te maken via een bijzonder voorrecht, is aanvullende wetgeving waarschijnlijk noodzakelijk. Daarbij dient nader te worden onderzocht hoe een dergelijk bijzonder voorrecht zich verhoudt tot bestaande zekerheidsrechten.
- Operationeel vraagt GGF om een integrale inrichting met centrale regie, kostenbeheersing en robuuste borging van woonlastenneutraliteit, kwaliteit en prestaties. De woonlastenimpacttoets, de garantiestructuur en de acceptatie door brancheorganisaties en toezichthouders vormen hierbij centrale elementen.
- Tegelijkertijd zijn er nog verschillende uitwerkingsvragen, onder meer op het gebied van de verdere inrichting en validatie van de woonlastenimpacttoets, de garantiestructuur en risicoborging. Deze openstaande punten behoeven vervolgonderzoek en nadere beleidskeuzes voordat kan worden overgegaan tot implementatie en wettelijke verankering van GGF. Een overzicht met aanbevelingen voor vervolgonderzoek is opgenomen in de bijlage.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

1. Inleiding, achtergrond en onderzoeksopzet

1.1 Inleiding & achtergrond

Het kabinet heeft als voornemen om een wetsvoorstel te ontwikkelen dat een juridische basis biedt voor concepten van Gebouwgebonden Financiering (hierna: GGF). Sinds de eerste verkenning in 2011 zijn er meerdere rapporten verschenen en discussies gevoerd over verschillende vormen van GGF. In 2022 verscheen een Kamerbrief[1] waarin het kabinet de intentie schetst om GGF mogelijk te maken via een juridische constructie die gebruikmaakt van een uitzondering beschreven in artikel 1:20, eerste lid, onderdeel a, van de Wet op het financieel toezicht (hierna: Wft). Aan deze constructie zijn vijf inhoudelijke uitgangspunten verbonden (zie pagina 8 voor de details van deze uitgangspunten).

Het centrale uitgangspunt bij GGF is dat de financiering wordt gekoppeld aan de woning in plaats van aan de persoon. Hierdoor gaan betalingsverplichtingen bij verkoop van de woning in principe over op de nieuwe eigenaar (al kan ook anders beslist worden door de eigenaar). De maandlasten van de financiering, zoals deze in dit onderzoek centraal staat, worden gekoppeld aan de verwachte besparingen op energiekosten, voortkomend uit de gefinancierde verduurzamingsmaatregelen. Naast het bieden van een nieuwe manier om financiering aan te trekken, is, zoals uiteengezet in de Kamerbrief, een belangrijk onderdeel van GGF het bieden van integrale ontzorging voor woningeigenaren. Dit betreft zowel het maken van keuzes over de te treffen verduurzamingsmaatregelen maar ook de organisatie van de uitvoering en financiering daarvan.

GGF wordt gezien als een instrument dat barrières kan verlagen voor specifieke groepen woningeigenaren om hun woning te verduurzamen. Dit geldt onder andere voor mensen die binnen enkele jaren willen verhuizen, voor wie de terugverdientijd van investeringen te lang is, en voor ouderen die niet meer willen investeren. Daarnaast ervaren veel woningeigenaren verduurzaming van de woning als complex, zien op tegen een uitgebreid financieringstraject, en weten zij vaak niet waar te beginnen.

Uit onderzoek van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) naar consumenten en marktwerking blijkt dat een deel van de woningeigenaren wel wil verduurzamen, maar daarbij wordt belemmerd door financiële drempels en complexiteit.[2]. Er bestaat daarmee een duidelijke vraag aan de consumentenzijde, maar het ontbreekt aan een integraal product dat ontzorging, betaalbaarheid en consumentenbescherming combineert.

Een GGF-vorm waarbij de woningeigenaar zo veel als mogelijk wordt ondersteund bij het maken van keuzes en het regelen van de verduurzamingsmaatregelen en de financiering, kan bijdragen aan het overtuigen van woningeigenaren. Een gegarandeerde energieprestatie en de daarmee gepaard gaande besparing op energiekosten vormen een essentieel uitgangspunt. Financiering op basis van verwachte energiebesparingen wordt alleen verantwoord geacht indien deze besparingen vooraf voldoende onderbouwd en aantoonbaar zijn, en voor de langere termijn zijn gegarandeerd.

Eerdere verkenningen hebben aangetoond dat het een uitdaging is om een financieringsvorm te ontwikkelen die zowel aan consumentenbeschermingseisen voldoet áls eenvoudig en betaalbaar is voor woningeigenaren en kredietverstrekkers. Toch blijft er behoefte onder gemeenten om een financieringsvorm te kunnen aanbieden die zowel voorziet in de ontzorging van de woningeigenaar als financieel aantrekkelijk is voor de kredietverstrekker. Dit draagt bij aan het verduurzamen van de gebouwde omgeving en het versnellen van de energietransitie.

[1] Kamerstuk 32847, nr. 980
[2] AFM Consumentenmonitor Hypotheekbezitters – Q4 2025 (2025)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

1.2 Opdracht

KPMG is eind 2024 gevraagd om een adviesrapport op te stellen dat de uitgangspunten uitwerkt voor GGF, zoals genoemd in de Kamerbrief van eind 2022. In dit onderzoek wordt verkend of deze financieringsvorm juridisch haalbaar en operationeel uitvoerbaar is.

De inzichten uit dit onderzoek zijn gebundeld in dit adviesrapport. Het rapport bevat belangrijke inzichten en aanbevelingen over de operationele en juridische haalbaarheid van GGF, en biedt handvatten voor verdere beleidsontwikkeling, onderzoek en besluitvorming rondom een mogelijk wetsvoorstel.

Er is geen accountantscontrole uitgevoerd op de in dit eindrapport opgenomen informatie. Evenmin heeft een juridische of fiscale toetsing plaatsgevonden; de betreffende informatie is gebaseerd op inzichten die door stakeholders zijn verstrekt.

1.3 Vijf uitgangspunten Kamerbrief in detail

Toelichting uitgangspunten Kamerbrief.

Zoals toegelicht, is het kabinet voornemens om GGF juridisch mogelijk te maken onder artikel 1:20, eerste lid, onderdeel a, van de Wft. Dit artikel bepaalt dat de wet niet van toepassing is wanneer een krediet krachtens een wettelijke bepaling wordt aangeboden aan een beperkt publiek dat een algemeen belang dient, en dit onder gunstige voorwaarden gebeurt. Dit is enkel mogelijk wanneer aan vijf uitgangspunten wordt voldaan die in de Kamerbrief staan benoemd:

- **Beperkt publiek:** De financiering mag uitsluitend worden aangeboden aan een beperkt publiek.
- **Woonlastenimpacttoets:** Financiering op basis van een zogenoemde ‘woonlastenimpacttoets’ waarbij de maandlast is gemaximeerd op de verwachte besparing op de energierekening na verduurzaming van de woning. Deze toets komt in plaats van de reguliere krediettoets waarbij de inkomsten en uitgaven van de consument leidend zijn.
- **Consumentenbescherming:** Waarborgen voor consumentenbescherming gelijkwaardig aan reguliere kredietverlening. Van belang zijn in ieder geval: een gevalideerde berekening van de verwachte energiebesparing, een langlopende energieprestatiegarantie van een aanbieder, een garantieregeling als vangnet bij betalingsproblemen en informatieverplichtingen vergelijkbaar met die bij reguliere kredietverlening.
- **Gebouwgebonden:** De financiering gaat bij verkoop van de woning in principe over op de volgende woningeigenaar. Verkoper en koper kunnen ook overeenkomen dat de verkoper de openstaande lening aflost of dat de koper deze lening herfinanciert middels de hypotheek. Betrokkenheid van de notaris borgt zorgvuldige afhandeling.
- **Lage rente/gunstigere voorwaarden:** Krediet wordt rentevrij aangeboden, tegen een lagere rente dan op de markt gebruikelijk of tegen een rentevoet die niet hoger is dan op de markt gebruikelijk en onder gunstigere voorwaarden.

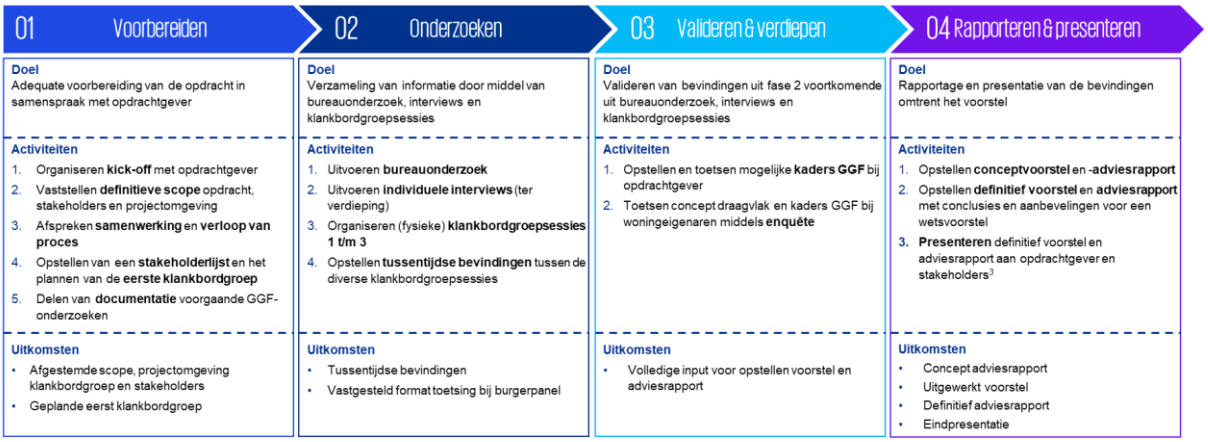
Voor een volledige uiteenzetting van deze uitgangspunten en de beleidscontext wordt verwezen naar de eerdergenoemde Kamerbrief.

1.4 Fasen van het onderzoek naar GGF

De mogelijkheden voor GGF zijn onderzocht in vier fasen: voorbereiden, onderzoeken, valideren & verdiepen en rapporteren & presenteren. Voor elke fase is vooraf een doel en een beoogde uitkomst

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

vastgesteld. Hieronder worden de fasen kort toegelicht; in bijlagen 1 t/m 4 worden de onderzoeksmethode en de uitvoering van de fasen uitgebreider beschreven.



Figuur 1: Onderzoeksaanpak[3]

[3] In de huidige fase is het presenteren van een definitief voorstel niet als noodzakelijk beschouwd. Indien daar in een vervolgfase aanleiding toe bestaat, kan dit alsnog worden overwogen.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

2. Onderzoeksresultaten

2.1 Structuur en inhoud van hoofdstuk 2 – Onderzoeksresultaten

In dit hoofdstuk worden de onderzoeksresultaten betreffende de juridische en operationele haalbaarheid van GGF gepresenteerd. Het hoofdstuk is opgebouwd uit drie delen. In het eerste deel (hoofdstuk 2.2) worden reeds bestaande en conceptuele oplossingsrichtingen met GGF-karakteristieken geanalyseerd. Deze oplossingsrichtingen zijn aan de hand van documentanalyse en interviews in kaart gebracht. Per oplossingsrichting wordt ingegaan op de werking, de juridische en operationele haalbaarheid, en de mate waarin deze voldoen aan de vijf uitgangspunten uit de Kamerbrief van 18 november 2022. Op basis van deze analyse wordt toegelicht waarom bepaalde oplossingsrichtingen in hun huidige vorm niet of onvoldoende volstaan om aan de uitgangspunten te voldoen. Daarbij wordt benadrukt welke specifieke kenmerken of onderdelen van deze oplossingsrichtingen wél relevant kunnen zijn en dientengevolge worden meegenomen in het vervolg van het onderzoek.

In het tweede deel (hoofdstuk 2.3) wordt ingezoomd op de vijf uitgangspunten uit de Kamerbrief: (1) beperkt publiek, (2) woonlastenimpacttoets, (3) consumentenbescherming, (4) gebouwgebondenheid en (5) lagere rente/gunstigere voorwaarden. Omdat er uit eerder onderzoek geen oplossingsrichting naar voren is gekomen die volledig haalbaar is gebleken, is bewust een stap teruggezet en is onderzocht óf en hoe de vijf uitgangspunten op een realistische wijze ingevuld zouden kunnen worden. Daarnaast zijn overige operationele overwegingen van stakeholders ten aanzien van GGF opgenomen.

Op basis van de inzichten uit deel 1 en 2 is met stakeholders onderzocht hoe een mogelijk GGF-product wel kan voldoen aan de uitgangspunten van de Kamerbrief én operationeel uitvoerbaar is. De uitwerking van een mogelijke oplossingsrichting is opgenomen in deel 3 (hoofdstuk 2.4).

2.2 Standpunten ten aanzien van individuele oplossingsrichtingen

Eerdere onderzoeken naar GGF hebben geleid tot een verkenning van diverse oplossingsrichtingen die karakteristieken hebben van GGF. Op basis van interviews en deskresearch zijn de belangrijkste oplossingsrichtingen in kaart gebracht. Deze variëren van oplossingen die al daadwerkelijk worden aangeboden tot conceptuele ideeën die (nog) niet nader zijn uitgewerkt. Per oplossingsrichting wordt beknopt toegelicht hoe deze werkt, wat de voor- en nadelen zijn, in hoeverre het aansluit bij de vijf uitgangspunten uit de Kamerbrief en of het juridisch en operationeel haalbaar zou kunnen zijn.

Hoewel geen van de huidige oplossingsrichtingen volledig voldoet aan alle uitgangspunten van GGF, bevatten zij wel elementen die relevant zijn voor de uiteindelijke inrichting van een GGF-product. Deze bruikbare elementen worden in het vervolg van het onderzoek meegenomen bij het bepalen van de meest geschikte productvorm.

2.2.1 Baatbelasting

Bij dit concept financiert de gemeente de verduurzamingsmaatregelen, waarna de woningeigenaar de kosten terugbetaalt via een objectgebonden heffing (baatbelasting). De mogelijke voordelen zijn dat de baatbelasting als product al bestaat[4], en dat woningeigenaren vertrouwen hebben in de gemeente als uitvoerende partij[5]. De mogelijke nadelen zijn echter dat het juridisch niet houdbaar is aangezien het in strijd is met artikel 222 van de Gemeentewet, omdat het tot een onterechte vermenging van publiek- en privaatrecht leidt[6]. Hierdoor brengt het grote financiële risico's met zich mee indien de

[4] Vormen GGF op een rij – Ministerie van VRO (datum onbekend)
[5] Verduurzaming van het eigen huis – Independent minds (2022)
[6] Analyse gebouwgebonden financiering ten behoeve van de tweede fase klimaatakkoord – Ministerie van VRO (2018)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

rechter een eigenaar in het gelijk stelt na bezwaar[7]. Daarnaast ontbreekt een gelijkwaardige positie tussen burger en overheid bij belastingheffing. Vrijwillige belasting past niet in het Nederlandse belastingstelsel en roept eventueel twijfel op over echte vrijwilligheid. Harde bevoegdheden zoals belastingheffing moeten gebaseerd zijn op expliciete wettelijke grondslagen, die hier lijken te ontbreken[8]. Ook leidt het tot oneerlijke concurrentie voor commerciële kredietverstrekkers[9].

2.2.2 Erfpacht

Bij deze constructie verkopen woningeigenaren het blooteigendom van hun woning aan een gemeente of andere organisatie. Met de opbrengst van de verkoop kunnen zij de verduurzaming van hun woning financieren. Vervolgens betalen ze een maandelijks canon voor het gebruik van de woning als erfpachter. Een mogelijk voordeel van deze constructie is dat zij juridisch goed verankerd is binnen de bestaande wet- en regelgeving. Erfpacht is gebaseerd op een langdurig bestaand recht met veel jurisprudentie, en de betalingen zijn ook in huidige vormen al gebouwgebonden. Dit maakt het juridisch uitvoerbaar en relatief robuust[10,11]. Tegelijkertijd kent erfpacht ook diverse nadelen. Zo heeft het instrument een complex karakter en kent het over het algemeen een slecht imago, vooral vanwege onvoorspelbare canonherzieningen en onduidelijke rekenmethodes, wat leidt tot wantrouwen onder woningeigenaren. Daarnaast kan de preferente positie van erfpacht leiden tot een verzwakt hypotheekrecht. Ook brengt de constructie mogelijk hoge transactiekosten met zich mee, onder andere door de noodzaak van notariële akten, taxaties en juridische begeleiding. Verder bestaat er onzekerheid over de mate waarin woningeigenaren de constructie begrijpen en bereid zijn deze te accepteren[12,13]. Tot slot is erfpacht niet gericht op de woning zelf en het eigendom ervan, maar enkel bedoeld voor het gebruiksrecht van de grond onder de woning[14]. Hierdoor lijkt een constructie via erfpacht gericht op de verduurzaming van de woning beperkt toepasbaar lijkt.

2.2.3 VvE

In dit geval bundelen woningeigenaren woningen in een VvE-constructie en trekken vervolgens een gezamenlijke financiering aan voor verduurzaming. Juridisch is dit mogelijk, aangezien het samenvoegen en splitsen van woningen in appartementsrechten geen wetswijziging vereist. Ook zou de VvE waarschijnlijk in staat zijn tegen een gunstige rente financiering aan te trekken. De uitvoerbaarheid is echter complex, doordat per situatie veel maatwerk nodig is, wat gepaard gaat met hoge transactiekosten. Daarnaast ontstaat er met name complexiteit, door de juridische vereisten binnen VvE's en de vergunningprocedures die gemeenten hanteren voor bouwkundige ingrepen. Een mogelijk groter knelpunt is dat veel woningeigenaren liever niet in een VvE-constructie stappen wanneer zij nu zelfstandig besluiten kunnen nemen. Door deze knelpunten en de vermoedelijk beperkte belangstelling onder woningeigenaren, is de schaalbaarheid van deze constructie naar verwachting beperkt[15]. Hoewel deze constructie voor de individuele woningeigenaar financieel aantrekkelijk kan zijn, doordat de nieuw opgerichte VvE naar verwachting in staat is financiering aan te

[7] Memo BWO gebouwgebonden financiering – Ministerie van VRO (2022)
[8] Kamerstuk 32847, nr. 1288
[9] Factsheet financieringsopties verduurzaming koopsector – Ministerie van VRO (datum onbekend)
[10] Voorwaarden gebouwgebonden financiering van verduurzaming via erfpachtmodellen – Fakton Consultancy (2019)
[11] Analyse gebouwgebonden financiering ten behoeve van de tweede fase klimaatakkoord – Ministerie van VRO (2018)
[12] Startdocument werkgroep gebouwgebonden financiering – Ministerie van VRO (2017)
[13] Voorwaarden gebouwgebonden financiering van verduurzaming via erfpachtmodellen – Fakton Consultancy (2019)
[14] Erfpacht: de diepste valkuilen en hoe je ze ontloopt – Vastgoedmarkt (2026)
[15] Analyse gebouwgebonden financiering ten behoeve van de tweede fase klimaatakkoord – Ministerie van VRO (2018)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

trekken tegen een gunstige rente, blijft de constructie complex, moeilijk schaalbaar en lastig te begrijpen voor woningeigenaren[16].

2.2.4 Netbeheerder

Hierbij betalen woningeigenaren hun GGF af via de energierekening, waarna de netbeheerder de gelden afdraagt aan de kredietverstrekker. Het voordeel is dat de betaling kan worden geïntegreerd in de energierekening, mits deze een duidelijke uitsplitsing biedt. Zonder die transparantie kan de oplossingsrichting juist ondoorzichtig worden[17]. Er kleven echter diverse juridische en operationele nadelen aan deze aanpak. Het gebruik van de energierekening voor het innen en doorbetalen van financieringslasten vormt naar verwachting een onrechtmatige uitbreiding van de publieke taak van de netbeheerder. Volgens de Elektriciteitsrichtlijn (EU 2019/944) en de Gasrichtlijn (2009/73/EG) moeten netbeheerderactiviteiten strikt gescheiden zijn van commerciële activiteiten. Zij mogen geen rol spelen in het aanbieden of afhandelen van financiële producten, zoals leningen of gebouwgebonden betalingen. Aanpassing van deze richtlijnen zou nodig zijn om deze constructie juridisch mogelijk te maken. Daarnaast ontstaat er ook verwevenheid tussen de energieleverancier en de financiering van de verduurzaming, waardoor het ingewikkeld is te wisselen van energieleverancier (zogenaamde. locked-in) en is de financiering niet automatisch overdraagbaar bij verkoop van de woning, wat de uitvoerbaarheid verder beperkt[18].

2.2.5 Opstalrecht

In deze variant verleent de woningeigenaar een recht van opstal aan een verduurzamingsbedrijf dat energiebesparende installaties zoals zonnepanelen of warmtepompen op de woning of het perceel plaatst. Dit verduurzamingsbedrijf blijft eigenaar van deze voorzieningen. De woningeigenaar betaalt voor het gebruik, bijvoorbeeld via huur of lease[19].Het huidige opstalrecht biedt echter geen wettelijke basis voor een gebouwgebonden geldstroom van woningeigenaar naar leverancier (‘omgekeerde retributie’, art. 5:101 BW). Voor deze koppeling zou naar verwachting een wetswijziging nodig zijn[20]. Het concept is daardoor niet houdbaar binnen de huidige juridische kaders. Bovendien is de oplossingsrichting vooral geschikt voor collectieve situaties zoals VvE’s, omdat de juridische complexiteit, notariële vereisten en afstemming met hypotheekverstrekkers efficiënter collectief georganiseerd kunnen worden. Bij eengezinswoningen zal dit leiden tot hoge kosten, beperkte schaalvoordelen en een lagere toepasbaarheid[21].

2.2.6 Gebouwgebonden verduurzamingsdienst

Bij dit concept voert een bouw- of installatiebedrijf alle verduurzamingsmaatregelen uit en financiert deze voor, waarna de woningeigenaar een maandelijks bedrag betaalt aan het bouw- of installatiebedrijf voor de geleverde energieprestatie. Het product is laagdrempelig, aanpasbaar aan de consument en kan eenvoudig via een bouw- of installatiebedrijf worden afgesloten. Het model bevat elementen met potentie voor toepassing in andere vormen van GGF. Zo biedt het principe van volledige ontzorging door één aanbieder waardevolle aanknopingspunten voor consumentvriendelijke productontwikkeling en kan het contract worden overgedragen bij verkoop van de woning. Ook het

[16] Analyse gebouwgebonden financiering ten behoeve van de tweede fase klimaatakkoord – Ministerie van VRO (2018)
[17] Objectgebonden financiering van verdergaande energiebesparende maatregelen – Stroomversnelling (2018)
[18] Gebundelde inzichten gebouwgebonden financiering – Ministerie van VRO (2017)
[19] Analyse gebouwgebonden financiering ten behoeve van de tweede fase klimaatakkoord – Ministerie van VRO (2018)
[20] Objectgebonden financiering van verdergaande energiebesparende maatregelen – Stroomversnelling (2018)
[21] Appreciatie van de NVB op de reeds voorgedragen vormen van Gebouwgebonden Financiering – NVB (datum onbekend)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

koppelen van maandlasten aan de verwachte energiebesparing via een woonlastenimpacttoets is een interessant mechanisme dat, mits goed vormgegeven, kan bijdragen aan transparantie en betaalbaarheid. Als nadeel kan worden gezien dat bouw- en installatiebedrijven doorgaans niet beschikken over de benodigde financiële middelen en reserves om tegenvallers op te vangen, waardoor het risico op faillissement zich voordoet. Daarnaast is het vanuit het perspectief van consumentenbescherming en zorgplicht onwenselijk dat partijen zonder financiële expertise deze rol vervullen.

2.2.7 Prestatiegerichte lening

Bij dit concept sluit de woningeigenaar een lening af waarbij de maandlasten direct gekoppeld zijn aan de verwachte energiebesparing als gevolg van verduurzamingsmaatregelen. Om deze koppeling robuust en betaalbaar te maken, wordt gewerkt met prestatiegaranties en collectieve risicodeling, bijvoorbeeld via een risicofonds dat tegenvallende prestaties of betalingsproblemen kan opvangen. Het model is gebaseerd op toepassingen in de huursector en is gericht op het zo veel mogelijk realiseren van woonlastenneutraliteit. Het biedt de consument zekerheid over zowel prestaties als maandlasten en is in potentie schaalbaar door standaardisatie van producten en processen. Tegelijkertijd kent het model enkele nadelen. De monitoring van daadwerkelijke energiebesparing is relatief complex en deels afhankelijk van bewonersgedrag, wat de betrouwbaarheid van de koppeling tussen besparing en maandlasten mogelijk onder druk zet. Daarnaast spelen eventuele privacyvraagstukken bij dataverzameling een rol. De lening is bovendien persoonsgebonden en niet automatisch overdraagbaar bij verkoop, waardoor de gebouwgebondenheid beperkt is. Ondanks deze knelpunten bevat de prestatiegerichte lening waardevolle bouwstenen voor toekomstbestendige vormen van GGF. Het koppelen van maandlasten aan energiebesparing via een woonlastenimpacttoets, het werken met prestatiegaranties, en het inzetten van risicofondsen om zekerheid te bieden aan woningeigenaren zijn elementen met potentie. Deze onderdelen kunnen, mits juridisch en operationeel goed vormgegeven, bijdragen aan het waarborgen van verduurzaming binnen een nieuw financieringsmodel[22].

2.2.8 Reguliere (bancaire) financiering Consumptief

Bij dit concept financiert de woningeigenaar verduurzamingsmaatregelen via een consumptieve lening bij een bank, separaat van de hypotheek. Mogelijke voordelen zijn dat het een bekend en vertrouwd product is voor consumenten en dat het relatief eenvoudig af te sluiten is zonder notariële tussenkomst, er geen of beperkte advieskosten zijn en dat de verstrekkingsnormen voor verduurzaming doorgaans gunstiger zijn dan bij reguliere consumptieve kredieten. Echter zijn er ook mogelijke nadelen. De rente op consumptieve kredieten ligt hoger dan bij hypothecaire leningen, de looptijd is kort waardoor maandlasten relatief hoog zijn, en het product is niet specifiek gericht op verduurzaming. Hierdoor sluit deze vorm onvoldoende aan bij het uitgangspunt van woonlastenneutraliteit. Tot slot ontbreekt de overdraagbaarheid bij verkoop van de woning[23].

2.2.9 Reguliere (bancaire) financiering Hypothecair

Bij dit concept financiert de woningeigenaar verduurzamingsmaatregelen door een aanvullende hypotheek af te sluiten. Mogelijke voordelen zijn dat hypothecaire leningen doorgaans een relatief lage rente en lange looptijd hebben, waardoor de maandlasten relatief beperkt blijven. De financiering loopt via een vertrouwde geldverstrekker, wat de toegankelijkheid voor woningeigenaren vergroot. Mogelijke nadelen zijn dat banken kritisch tegenover alternatieve toetsingsmethoden staan zoals de woonlastenimpacttoets, dat in de Kamerbrief als uitgangspunt wordt genoemd. Zij zien deze toets niet als volwaardig alternatief voor de reguliere inkomenstoets, vanwege onzekerheden over

[22] Klankbordgroepsessie 3 – 1 oktober 2025
[23] Klankbordgroepsessie 3 – 1 oktober 2025

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

energiebesparing en het risico op overkreditering[24]. Ook de huidige MCD (Europese hypothekenrichtlijn) staat niet toe dat een woonlastenimpacttoets gebruikt wordt om te beoordelen of een consument een hypotheek kan betalen. Hiervoor dienen de inkomsten en uitgaven (financiële verplichtingen) van de consument in kaart gebracht te worden. Wel zou de woonlastenimpacttoets toegepast kunnen worden als gebruik wordt gemaakt van artikel 1:20, eerste lid, onderdeel a, van de Wft. Dit betreft de uitzonderingsmogelijkheid van de Wft. Hiervoor dient aan een aantal voorwaarden voldaan te worden en dit dient nog wettelijk vastgelegd te worden. Een ander nadeel is dat er grote terughoudendheid bestaat onder banken, mede omdat het recht van hypotheek in het geding komt wanneer een andere verstrekker een tweede hypotheek wil vestigen en het daarmee hun zekerheidspositie aantast[25]. Het vestigen van een tweede hypotheek is juridisch wel mogelijk, maar vereist toestemming van de eerste hypotheekverstrekker en een notariële akte, wat extra kosten met zich meebrengt. Verder ontbreekt gebouwgebondenheid, waardoor overdraagbaarheid bij verkoop niet is geborgd.[26].

2.3 Standpunten van stakeholders ten aanzien van de vijf uitgangspunten

Zoals in hoofdstuk 2.2 beschreven zijn er reeds diverse oplossingsrichtingen ontwikkeld, waarbij bepaalde kenmerken van deze oplossingsrichtingen niet juridisch en/of operationeel haalbaar lijken. Om te bepalen hoe een oplossingsrichting mogelijk wel kan voldoen aan de juridische en operationele haalbaarheid, is met stakeholders verkend wat 1) standpunten zijn ten aanzien van de vijf uitgangspunten en hoe hier mogelijk invulling aan gegeven kan worden, en 2) wat de eventuele operationele implicaties van GGF zijn.

2.3.1 Beperkt publiek

Met een ‘beperkt publiek’ wordt bedoeld dat GGF alleen beschikbaar is voor een duidelijk afgebakende groep woningeigenaren, en dus niet voor iedereen beschikbaar is. Het afbakenen van het publiek lijkt zowel praktisch als juridisch uitvoerbaar, ongeacht het gekozen producttype[27]. Er zijn meerdere mogelijkheden om te voldoen aan het uitgangspunt ‘beperkt publiek’.

Wijkaanpak

Een mogelijke optie is een wijkaanpak, waarbij gemeenten specifieke wijken aanwijzen die in aanmerking komen voor GGF, bijvoorbeeld wijken die verplicht van het gas afgaan[28]. Een wijkaanpak, die ook wordt genoemd in de Kamerbrief, maakt het mogelijk om verduurzaming collectief en grootschalig te organiseren. Dit zorgt naar verwachting voor efficiëntie in uitvoering, lagere kosten per woning en een uniforme aanpak. Tegelijkertijd bestaat het risico dat woningeigenaren buiten de geselecteerde wijken worden uitgesloten, terwijl zij wel willen verduurzamen, en vraagt een wijkaanpak mogelijk veel capaciteit van gemeenten[29].

Verduurzamingseisen

Een andere mogelijkheid is het hanteren van verduurzamingseisen, waarbij GGF alleen wordt aangeboden aan woningeigenaren die hun woning verduurzamen volgens deze eisen. In tegenstelling tot de wijkaanpak komt hierbij iedere woningeigenaar die aan de gestelde eisen voldoet in aanmerking, ongeacht de locatie van de woning. Er zijn verschillende voorbeelden van mogelijke verduurzamingseisen die men kan stellen, zoals renovaties waarbij meer dan 25% van de bouwschil

[24] Klankbordgroepsessie 1 – 17 maart 2025
[25] ESCo Nijkerk haalbaarheidsstudie – Janssen & Johann (2017)
[26] Klankbordgroepsessie 1 – 17 maart 2025
[27] Klankbordgroepsessie 1 – 17 maart 2025
[28] Memo BWO gebouwgebonden financiering – Ministerie van VRO (2022)
[29] Businesscase ESCo woningverduurzaming (update) – Janssen & Johann (2019)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

wordt aangepakt (conform het Bbl voor ingrijpende renovaties) of een verduurzaming tot minimaal de isolatiestandaard (voldoende om een huis aardgas vrij te maken)[30].

Aanvullend op bovenstaande twee opties zouden alleen woningeigenaar-gebruikers, en dus niet de woningeigenaar-verhuurders, in aanmerking mogen komen voor GGF. Dit voorkomt een situatie waarin de woningeigenaar-verhuurder de financieringslasten draagt, terwijl de energiebesparing terechtkomt bij de huurder. Voor de huursector bestaat hiervoor al een passend instrument, de Energieprestatievergoeding (EPV).

De uitdaging bij het vaststellen van een beperkt publiek is om een balans te vinden tussen enerzijds het voldoende inperken van de groep woningeigenaren om marktverstoring te voorkomen en anderzijds voldoende bereik en impact te realiseren waardoor GGF voldoende schaalbaar is voor verstrekkers van GGF[31]. Commerciële kredietaanbieders kunnen niet op dezelfde voorwaarden concurreren met publieke aanbieders en worden hierdoor mogelijk van de markt verdrongen. Hoe beperkter de doelgroep, hoe minder marktverstorend het voorstel zal zijn. Voor een goede implementatie is het belangrijk dat juridisch wordt vastgelegd hoe de doelgroepafbakening wordt geborgd.

Inzichten

Op basis van consultatie met stakeholders lijkt het hanteren van verduurzamingseisen de meest geschikte optie om te voldoen aan de wettelijke eis van een ‘beperkt publiek’, waarbij ook geldt dat de aanvrager een woningeigenaar-bewoner moet zijn. Deze aanpak voorkomt naar verwachting dat geïnteresseerde woningeigenaren worden uitgesloten op basis van locatie en biedt een transparant, objectief kader. Gemeenten kunnen daarnaast nog steeds een wijkaanpak inzetten om bewoners in aangewezen gebieden extra te informeren en te activeren om hun woning te verduurzamen.

2.3.2 Woonlastenimpacttoets

Het tweede uitgangspunt uit de Kamerbrief is dat GGF aan de maandelijkse financieringslast gekoppeld is, en wordt betaald uit de maandelijkse besparing op de energierekening. Een woonlastenimpacttoets zou ervoor moeten zorgen dat de maandlast gemaximeerd is op de verwachte besparing en daarmee zou de reguliere inkomenskrediettoets achterwege moeten blijven.

Stakeholders kijken positief naar de woonlastenimpacttoets omdat deze aansluit bij het uitgangspunt van woonlastenneutraliteit waarbij de financieringslast wordt gedekt door de energiebesparing, waardoor de totale maandlasten niet stijgen. Dit zou bijdragen aan het voorkomen van overkreditering. Wel benadrukken de NVB, financiers en het ministerie van Financiën dat het voorkomen van overkreditering cruciaal is en vrezen zij dat een woonlastenimpacttoets hiervoor onvoldoende waarborgen biedt[32,33]. Ook stelt de NVB dat er altijd een vorm van een kredietwaardigheidstoets moet plaatsvinden, ongeacht het toetsingsinstrument[34]. Ze wijzen erop dat het in de praktijk lastig is om woonlastenneutraliteit betrouwbaar vast te stellen, vanwege de grote variatie in woningen, bewonersgedrag en energieprijzen[35]. De AFM is van mening dat een toets die uitsluitend gebaseerd is op woonlastenneutraliteit onvoldoende is om consumentenbescherming te garanderen[36]. Tot slot vereist de Europese Richtlijn Consumentenkrediet dat kredietverstrekkers de financiële positie van de

[30] Of voor een andere norm die een soortgelijk doel dient.
[31] Gespreksnotitie – Ministerie van VRO (2022)
[32] Klankbordgroepsessie 1 – 17 maart 2025
[33] Appreciatie van de NVB op de reeds voorgedragen vormen van Gebouwgebonden Financiering – NVB (datum onbekend)
[34] Appreciatie van de NVB op de reeds voorgedragen vormen van Gebouwgebonden Financiering – NVB (datum onbekend)
[35] Woonlastenneutraal koopwoningen verduurzamen – PBL (2020)
[36] Voorwaarden gebouwgebonden financiering van verduurzaming via erfpachtmodellen – Fakton Consultancy (2019)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

consument altijd moeten beoordelen op basis van inkomen en verplichtingen[37]. Ook hier geldt dat het mogelijk is om af te wijken van deze richtlijn, en gebruik te maken van een woonlastenimpacttoets, als gebruik gemaakt wordt van artikel 1:20, eerste lid, onderdeel a, van de Wft.

Ondanks de zorgen over de betrouwbaarheid van woonlastenneutraliteit, zijn er modellen in ontwikkeling die de besparing op de energierekening naar verwachting wel met hoge nauwkeurigheid zouden kunnen vaststellen, zoals de rekentool PHPP, de variant nZEB, en NTA-8800. Deze modellen houden rekening met woningkenmerken, verduurzamingsmaatregelen en bewonersgedrag. Ook zijn er commerciële partijen, zoals Susteen, WOAB en Samen Groen, die modellen hebben ontwikkeld. Op dit moment ontbreekt inzicht in de wijze waarop deze modellen de besparing berekenen. Verder is het belangrijk om te corrigeren voor afwijkingen op het standaard weer, omdat weersinvloeden het energieverbruik sterk beïnvloeden en anders een vertekend beeld geven van de werkelijke energiebesparing. Ook hier bestaan rekentools voor[38]. Echter dient nog wel (technisch) onderzocht te worden in hoeverre al deze modellen betrouwbaar zijn en geschikt voor toepassing binnen GGF. Een relevante referentie is de EPV-systematiek binnen de huursector, waar het NTA-8800 wettelijk is verankerd en een methode biedt om energiebesparing betrouwbaar vast te stellen en te verrekenen met woonlasten. Hier wordt rekening gehouden met woningkenmerken en standaard weer en biedt daarmee een juridisch en technisch kader dat mogelijk ook toepasbaar is voor GGF.

Hoe nauwkeurig de berekening mogelijk ook is, er kunnen zich onvoorziene situaties voordoen waardoor het werkelijke energieverbruik hoger ligt dan aangenomen en de gerealiseerde besparing lager uitvalt. Dit kan zich bijvoorbeeld voordoen wanneer de gezinssituatie verandert, waardoor het energieverbruik toeneemt ten opzichte van het uitgangspunt bij aanvang. Daarnaast vormen veranderingen in energieprijzen een relevant risico. Omdat de woonlastenimpacttoets uitgaat van aannames over toekomstige energieprijzen, kunnen stijgende of dalende energieprijzen ertoe leiden dat de feitelijke besparing hoger of lager uitvalt dan vooraf berekend, terwijl de maandlast van de financiering gelijk blijft.

Om deze risico's te beperken, kan worden overwogen om bij het vaststellen van de maximale maandlast een buffer aan te houden. Deze buffer kan ervoor zorgen dat de woonlastenimpacttoets ook bij veranderende omstandigheden, zoals afwijkend gebruik of fluctuaties in energieprijzen, meer bescherming blijft bieden tegen overkreditering. De wijze waarop met het risico van veranderende energieprijzen wordt omgegaan, vraagt daarbij om nadere uitwerking.

Inzichten

Er lijken aanknopingspunten om een woonlastenimpacttoets zodanig vorm te geven dat deze bijdraagt aan het voorkomen van overkreditering ter vervanging van de reguliere krediettoets. Een relevant voorbeeld van hoe dit zou kunnen werken is de EPV. Hier geldt dat een verhuurder een vergoeding mag vragen voor een zeer energiezuinige woning, mits de totale woonlasten (huur plus energiekosten) voor de huurder niet stijgen. Dit biedt mogelijk een relevant precedent: het laat zien dat woonlastenneutraliteit al wordt toegepast in beleid en wetgeving.

Tegelijkertijd moeten nog belangrijke aandachtspunten nader worden uitgewerkt voordat een woonlastenimpacttoets breed toepasbaar is binnen GGF. Zo is onder meer de vraag hoe moet worden omgegaan met veranderende energieprijzen. De NVB, financiers en het ministerie van Financiën benadrukken dat het voorkomen van overkreditering cruciaal is. Om de woonlastenimpacttoets breed geaccepteerd te krijgen, dient het gesprek aangegaan te worden met brancheorganisaties en toezichthouders om de werking van deze toets te accepteren en daarmee voldoende comfort te bieden om de reguliere krediettoets te vervangen. **Tot slot** dient gebruik gemaakt te worden van

[37] Memo BWO gebouwgebonden financiering – Ministerie van VRO (2022)
[38] Businesscase ESCo woningverduurzaming (update) – Janssen & Johann (2019)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

artikel 1:20, eerste lid, onderdeel a, van de Wft om een woonlastenimpacttoets wettelijk te verankeren als vervanging van de krediettoets.

2.3.3 Consumentenbescherming

Het derde uitgangspunt is dat de consumentenbescherming gelijkwaardig is aan die van reguliere kredietverlening. In de Kamerbrief wordt gesteld dat er ten minste sprake dient te zijn van 1) een gevalideerde berekening van de verwachte besparing, 2) een langlopende energieprestatiegarantie, 3) een garantieregeling als vangnet bij betalingsproblemen en 4) informatieverplichtingen vergelijkbaar met reguliere kredietverlening. Onderstaand worden deze elementen separaat toegelicht.

Gevalideerde berekening van de verwachte besparing

Zoals eerder beschreven bestaan er verschillende rekenmodellen om het energieverbruik en de besparing na verduurzaming te voorspellen. Elk model heeft zijn eigen voor- en nadelen. Voor de modellen van Susteen, WOAB en Samen Groen is een nadeel dat deze modellen eigendom zijn van de betreffende partijen en niet beschikbaar zijn voor gebruik door derden[39,40]. Daarnaast is er een aantal breed beschikbare modellen. Het PHPP-model staat bekend om zijn nauwkeurige voorspellingen van het energiegebruik. Tegelijkertijd is het een complex instrument dat uitgebreide scholing vereist voor de adviseur die er uiteindelijk mee moet werken, waardoor het minder toegankelijk lijkt voor bredere toepassing. De nZEB-tool is een variant op PHPP en biedt vergelijkbare nauwkeurigheid, maar kent waarschijnlijk dezelfde complexiteit. Dan is er ook nog het NTA-8800-model. Dit is een vereenvoudigde versie van nZEB, die minder scholing vereist en sneller toepasbaar is. Hoewel NTA-8800 iets minder accuraat is, lijkt het een goede benadering te bieden van het energiegebruik[41,42]. Binnen de huursector wordt deze rekenmethode al toegepast voor het berekenen van de EPV. Er is nader onderzoek nodig om vast te stellen welk rekenmodel het meest geschikt is voor toepassing binnen GGF. Een gevalideerde en breed toepasbare berekening van de energiebesparing is echter van groot belang, om een betrouwbare energieprestatiegarantie te kunnen afgeven en om consumenten te beschermen tegen het risico op overkreditering.

Langlopende energieprestatiegarantie

Een energieprestatiegarantie is een toezegging dat energiebesparende maatregelen aan een woning gedurende een bepaalde periode daadwerkelijk zullen leiden tot een vooraf bepaalde energiebesparing. Dit moet waarborgen dat de woonlastenneutraliteit, zoals berekend via de woonlastenimpacttoets, ook in de praktijk wordt gerealiseerd. Het doel is om zowel de kredietverstrekker als de woningeigenaar zekerheid te geven dat de beloofde besparing op de energierekening wordt gerealiseerd. Dit draagt bij aan consumentenbescherming en kan helpen om financiering tegen een lagere rente mogelijk te maken, omdat het prestatierisico wordt beperkt.

Er zijn verschillende partijen die werken aan dergelijke energieprestatiegaranties. Hierbij is het van belang dat deze zo ver als mogelijk worden gestandaardiseerd, zodat de kosten en de juridische expertise die vereist zijn bij het afgeven van deze garanties beperkt blijven[43].

Daarnaast zijn er meerdere mogelijkheden voor welke partij deze garantie afgeeft. De aannemer zou dit kunnen doen, aangezien deze verantwoordelijk is voor de uitvoering van de maatregelen en direct invloed heeft op de kwaliteit van de installatie. Echter lijkt het afgeven van langlopende garanties aan particulieren niet gebruikelijk binnen de bouwsector. Dit brengt extra risico's en verplichtingen met zich

[39] ESCo Nijkerk haalbaarheidsstudie – Janssen & Johann (2017)
[40] Businesscase ESCo woningverduurzaming (update) – Janssen & Johann (2019)
[41] ESCo Nijkerk haalbaarheidsstudie – Janssen & Johann (2017)
[42] Businesscase ESCo woningverduurzaming (update) – Janssen & Johann (2019)
[43] Klankbordgroepsessie 3 – 1 oktober 2025

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

mee, waardoor er doorgaans weinig bereidheid onder aannemers lijkt te zijn om dergelijke garanties te verstrekken.

Een andere mogelijkheid is dat een eventuele aanbieder van de GGF de prestatiegarantie afgeeft. Hoewel dit extra risico's met zich meebrengt voor de aanbieder, is deze partij mogelijk beter gepositioneerd om langdurige garanties te verstrekken dan een aannemer. Door garanties te koppelen aan strikte kwaliteitsnormen en gedegen woningopnames, kan de aanbieder het risico beheersbaar houden. Het risico kan mogelijk deels worden herverzekerd of beperkt door maximaal in te zetten op langlopende garanties van leveranciers. De garantie wordt in eerste instantie overeengekomen tussen de woningeigenaar en de aanbieder van GGF. Aan de achterkant kan de aanbieder deze verplichting contractueel doorspelen naar de aannemer. Hierdoor kan de aanbieder de aannemer indien nodig aansprakelijk stellen wanneer sprake is van gebrekkige uitvoering en daarmee het niet behalen van de overeengekomen energieprestatie.

Binnen de EPV-systematiek geldt dat wanneer de afgesproken energieprestatie structureel niet wordt gehaald, de verhuurder verplicht is de compensatie uit te betalen en de installaties te verbeteren. Dit principe kan eventueel doorgetrokken worden naar GGF, waarbij bij gebrekkige prestaties de aanbieder financieel aansprakelijk gesteld kan worden. Door deze compensatieverplichting contractueel vast te leggen, wordt de consument beschermd tegen gebrekkige uitvoering en blijft de garantie op energiebesparing gewaarborgd.

Een belangrijk risico voor de partij die de garantie verstrekt is dat de woningeigenaar na het treffen van verduurzamingsmaatregelen mogelijk aanzienlijk meer energie gaat verbruiken dan voorheen, waardoor de beoogde besparing niet wordt gehaald. Om dit tegen te gaan zouden slimme meters kunnen worden ingezet. Deze meters kunnen dagelijks of zelfs realtime inzicht geven in het energieverbruik, mits de woningeigenaar hiermee instemt. Hierdoor zou tijdig bijgestuurd moeten kunnen worden wanneer de afgesproken prestaties structureel niet worden gerealiseerd.

Garantieregeling als vangnet bij betalingsproblemen

Om consumentenbescherming binnen GGF te borgen, is het van belang dat er een vangnet bestaat voor situaties waarin betalingsproblemen ontstaan. De aanbieder van GGF dient dit vangnet te bieden. Er bestaan verschillende manieren waarop een garantieregeling kan worden vormgegeven.

Een mogelijke invulling is dat de aanbieder het risico op wanbetaling vooraf inprijst in de financiering. Hierbij wordt ervan uitgegaan dat een deel van de leningnemers mogelijk niet (volledig) zal terugbetalen. Dit beperkt het risico voor de aanbieder, maar leidt tot hogere kosten voor de woningeigenaar. Zolang de benodigde risico-opslag lager is dan het rentevoordeel dat met GGF kan worden gerealiseerd, kan de financiering nog steeds onder gunstigere voorwaarden worden aangeboden. Tegelijkertijd biedt deze aanpak geen individueel vangnet, het risico wordt collectief gedragen, zonder dat er sprake is van actieve ondersteuning bij betalingsproblemen.

Een aanvullende mogelijkheid is dat de aanbieder actief optreedt bij betalingsproblemen, vergelijkbaar met de werkwijze van het Nationaal Warmtefonds. Dit kan bijvoorbeeld door het aanbieden van betalingspauzes of herbeoordeling van de betaalcapaciteit van de woningeigenaar. Door deze actieve benadering kan het risico op wanbetaling worden beperkt, om daarmee de benodigde risico-opslag zo laag mogelijk kan blijven. Deze aanpak vergroot de toegankelijkheid van het product en biedt directe ondersteuning bij financiële tegenvallers, maar vereist dat de aanbieder voldoende kapitaal aanhoudt om tijdelijke inkomstenuitval op te vangen.

Aanvullend zou kunnen worden onderzocht of, net zoals bij het Nationaal Warmtefonds, borgstelling door derden mogelijk is, bijvoorbeeld door de overheid. Dit kan bijdragen aan het betaalbaar houden van het product en het beperken van het renterisico.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Informatieverplichtingen vergelijkbaar met reguliere kredietverlening

Wanneer GGF buiten de reikwijdte van de Wft valt, is als uitgangspunt gesteld dat de informatieverplichtingen richting consumenten gelijkwaardig dienen te zijn aan die bij reguliere kredietverlening.

Transparantie en begrijpelijkheid zijn van groot belang om de consument adequaat te beschermen, iets wat wordt benadrukt door Vereniging Eigen Huis (VEH)[44]. GGF moet eenvoudig uitlegbaar zijn en de consument moet volledig inzicht hebben in de aard van de financiering en de bijbehorende verplichtingen. Eerder oplossingsrichtingen voor GGF (bijvoorbeeld erfpacht- en VvE-constructies) worden als onvoldoende duidelijk en complex beschouwd waardoor het twijfelachtig is of de consument daadwerkelijk begrijpt welke verplichtingen men bij een dergelijk product aangaat[45].

Verder moet het voor de consument duidelijk zijn bij het kopen van een huis of er een GGF op rust. Dit zou mogelijk kunnen worden gewaarborgd door een verplichte registratie van de GGF in het Kadaster. Door deze registratie wordt het bestaan van een GGF inzichtelijk voor notarissen, makelaars en kopers. Bij het opvragen van kadastrale gegevens, moet de GGF dan standaard worden vermeld. Hierbij is het van belang dat de inschrijving bij het Kadaster niet middels een notariële akte plaatsvindt, gelet op de mogelijke kosten die dit met zich brengt voor de consument. Dit kan door middel van een indiening van de eerste huiseigenaar die de GGF aangaat of door het inschrijven van een GGF-verklaring door de aanbieder in het Kadaster. Gelet op de scope van dit rapport, dienen de mogelijkheden hiertoe verder te worden afgestemd met het Kadaster.

Daarnaast geldt een mededelingsplicht voor de makelaar en de verkoper. Deze mededelingsplicht houdt in dat de bijzonderheden die rusten op het huis moeten worden vermeld. Dit is momenteel ook het geval indien sprake is van een recht van opstal. Voor de GGF-financiering is het denkbaar om dit ook onder de mededelingsplicht te laten vallen.

Inzichten

Consumentenbescherming bij GGF moet gelijkwaardig zijn aan reguliere kredietverlening. Vooral een gevalideerde berekening van de besparing is belangrijk, omdat deze nodig is om een betrouwbare energieprestatiegarantie te kunnen afgeven en de consument te beschermen tegen overkreditering. Daarnaast moet GGF duidelijk en transparant zijn, zodat consumenten volledig begrijpen welke verplichtingen zij aangaan. In het geval dat zich toch betalingsproblemen voordoen dient de aanbieder actief op te treden. Om aan voorgaande punten te kunnen realiseren dient er nog vervolgonderzoek gedaan te worden en de nodige afstemming met diverse partijen plaats te vinden.

2.3.4 Gebouwgebondenheid

Het vierde uitgangspunt is dat GGF gebouwgebonden dient te zijn. Dit houdt in dat de betalingsverplichting rust bij de eigenaar van het gebouw, en dat bij de verkoop van de woning de betalingsverplichting in principe overgaat naar de nieuwe eigenaar. Verkoper en koper kunnen echter overeenkomen dat de verkoper de openstaande lening aflost of dat de koper deze lening herfinanciert via de aankoophypotheek, waarmee de GGF ook wordt afgelost. In eerdere verkenningen zijn verschillende juridische routes onderzocht om deze overdraagbaarheid te borgen, waarvan de drie meest relevante hieronder worden toegelicht, te weten een kettingbeding, een kwalitatieve verplichting en de contractsovername.

[44] Voorwaarden gebouwgebonden financiering van verduurzaming via erfpachtmodellen – Fakton Consultancy (2019)
[45] Appreciatie van de NVB op de reeds voorgedragen vormen van Gebouwgebonden Financiering – NVB (datum onbekend)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Bij het kettingbeding, wordt contractueel vastgelegd dat een nieuwe eigenaar automatisch dezelfde verplichting overneemt, als onderdeel van de aankoop. Hoewel dit in theorie een sluitende overdracht kan creëren, blijkt het in de praktijk onvoldoende robuust. De overdracht is afhankelijk van de bereidheid van de nieuwe eigenaar om de verplichting te accepteren[46]. Hierdoor is het juridisch niet gegarandeerd dat de lening daadwerkelijk overgaat, waardoor kredietverstrekkers dit risico zullen doorberekenen in de rente[47]. Daarmee wordt deze variant niet geschikt geacht voor grootschalige toepassing en valt zij buiten de scope van dit onderzoek.

Een tweede, meer uitgewerkte variant betreft de zogenoemde kwalitatieve verplichting, afgeleid van artikel 6:252 BW. Daarbij zou de verplichting tot betaling van de financiering juridisch verbonden worden aan het object, zodat de nieuwe eigenaar automatisch partij wordt bij de overeenkomst. Dit model werd in eerste instantie gezien als de meest directe manier om gebouwgebondenheid te realiseren, maar stuitte na nadere juridische toetsing op fundamentele bezwaren. Het belangrijkste bezwaar is dat artikel 6:252 BW in de huidige vorm enkel toeziet op verplichtingen “om iets te dulden of niet te doen” en dus niet op actieve verplichtingen zoals het verrichten van betalingen[48]. Een wetswijziging zou nodig zijn om dit te corrigeren, maar dit wordt door de meeste stakeholders als onwenselijk beschouwd. Daarnaast zorgt de verplichte notariële akte en inschrijving in het Kadaster voor extra kosten[49]. Daarmee is de kwalitatieve verplichting juridisch ingewikkeld, kostbaar en moeilijk uitvoerbaar.

De verplichte contractsovername wordt door de meeste stakeholders gezien als de meest haalbare vorm van gebouwgebondenheid. Deze constructie, gebaseerd op artikel 6:159 BW, maakt het naar verwachting mogelijk dat bij verkoop van de woning de kredietverstrekker bij voorbaat verplicht meewerkt aan overdracht van de kredietovereenkomst[50]. Het model biedt flexibiliteit voor koper en verkoper om te bepalen of het krediet wordt overgenomen. Alleen in gevallen waarbij niet aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan kan de kredietverstrekker de overdracht weigeren. Deze voorwaarden dienen nader te worden uitgewerkt voor GGF (inclusief de impact op eventuele fundingskosten voor de aanbieder, door een wijziging in de looptijd van de financiering), maar voorbeelden van dergelijke voorwaarden kunnen zijn dat er geen hits naar voren komen in de fraudedetectiesystemen en een positieve Wwft-toets. Doordat geen notariële akte of registratie in openbare registers vereist lijkt te zijn, blijven deze kosten waarschijnlijk beperkt. Wel zou voor verdere versterking van de rechtspositie van de kredietverstrekker, bijvoorbeeld via een bijzonder voorrecht op de woning, een beperkte wetswijziging nodig zijn[51].

Inzichten

Met de combinatie van een (wettelijk verplichte) contractsovername en een bijzonder GGF-voorrecht lijkt gebouwgebonden financiering juridisch haalbaar en uitvoerbaar, met voldoende bescherming voor alle betrokken partijen. De gebouwgebondenheid is daarmee niet volledig van rechtswege juridisch afdwingbaar, maar wel functioneel: de financiering kan met de woning meeverhuizen, mits beide partijen instemmen en de kredietwaardigheid is geborgd.

[46] Gebundelde inzichten gebouwbonden financiering – Ministerie van VRO (2017)
[47] Analyse gebouwgebonden financiering ten behoeve van de tweede fase klimaatakkoord – Ministerie van VRO (2018)
[48] Vormen GGF op een rij – Ministerie van VRO (datum onbekend)
[49] Objectgebonden financiering van verdergaande energiebesparende maatregelen – Stroomversnelling (2018)
[50] Startnotitie gebouwgebonden financiering – Ministerie van VRO (2024)
[51] Vormen GGF op een rij – Ministerie van VRO (datum onbekend)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

2.3.5 Lagere rente/gunstigere voorwaarden

Het laatste uitgangspunt stelt dat het krediet aangeboden dient te worden tegen een lagere rente dan op de markt gebruikelijk en onder gunstigere voorwaarden.

Uit eerdere verkennende gesprekken door de Rijksoverheid komt naar voren dat de gewenste flexibiliteit in GGF en de overgang naar opvolgende woningeigenaren leiden tot een verhoogd renterisico. De lange looptijden van de financiering verhogen het liquiditeitsrisico[52]. Om toch financiering onder gunstigere voorwaarden mogelijk te maken, is naar verwachting een hoge mate van standaardisatie in de verleningsprocedures evenals de energieprestatiegarantie nodig[53].

Banken tonen zich terughoudend in het verstrekken van dergelijke leningen door de hoge risico-inschatting en de hoge handelingskosten in relatie tot de hoofdsom van de lening[54]. Een publiek-privaat fonds daarentegen zou mogelijk wel leningen kunnen verstrekken tegen gunstigere voorwaarden, als publieke partijen bereid zijn garanties te geven of risico's te delen[55].

Het inpassen van een bijzonder voorrecht voor de kredietverstrekker kan mogelijk bijdragen aan een lagere rente. Een lichte voorkeurspositie ten opzichte van andere schuldeisers is een prikkel om GGF aan te bieden en kan zich wellicht vertalen in een aantrekkelijker tarief. Het bijzonder voorrecht op de woning zou kunnen worden ingeregeld vergelijkbaar met de voorrechten uit de artikelen 3:284 tot en met 3:287 van het BW. Hiervoor zou wel een wetswijziging moeten plaatsvinden[56].

Inzichten

Het verstrekken van een GGF tegen een lagere rente dan op de markt gebruikelijk is, is ingewikkeld door het verhoogde risico van de financiering. Publiek-private samenwerking zou dit mogelijk kunnen maken, mits risico's worden gedeeld. Daarnaast zijn standaardisatie van de verleningsprocedures en een energieprestatiegarantie van belang om gunstigere voorwaarden te realiseren. Tot slot kan worden onderzocht of de EU-taxonomie, als Europees referentiekader voor duurzame activiteiten, kan worden ingezet om gunstigere voorwaarden voor GGF te onderbouwen.

2.3.6 Operationele implicaties GGF volgens stakeholders

Naast de vijf uitgangspunten uit de Kamerbrief is uit het onderzoek, op basis van gesprekken met stakeholders en aanvullend deskresearch, naar voren gekomen dat er ook belangrijke keuzes te maken zijn op operationeel vlak bij de inrichting van GGF. Deze algemene standpunten geven richting aan de verdere ontwikkeling van een mogelijk GGF-product en vormen een aanvulling op de eerder beschreven (juridische) uitgangspunten.

Doelgroep

In de Kamerbrief wordt verwezen naar verschillende groepen waar GGF naar verwachting drempels voor verduurzaming kan wegnemen. Denk bijvoorbeeld aan mensen die binnen enkele jaren verwachten te verhuizen, of aan woningeigenaren die vanwege hun leeftijd niet meer willen investeren. Ook voor huiseigenaren die de terugverdientijd te lang vinden of verduurzaming als te complex ervaren, zou GGF een aantrekkelijke oplossing kunnen zijn.

Om te toetsen in hoeverre deze veronderstelde doelgroepen daadwerkelijk geïnteresseerd zijn in een GGF-product, is in februari en maart 2026 door Vereniging Eigen Huis (VEH) een enquête uitgezet

[52] Toetsing voorwaarden voor gebouwgebonden financiering in het Klimaatakkoord – Ministerie van BZK (2020)
[53] Klankbordgroepsessie 1 – 17 maart 2025
[54] Klankbordgroepsessie 1 – 17 maart 2025
[55] Analyse financieringsvarianten woninginvesteringen nieuwbouw – GEN, KPMG (2013)
[56] Vormen GGF op een rij – Ministerie van VRO (datum onbekend)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

onder haar leden. Met deze enquête is onder andere onderzocht welke doelgroepen mogelijke interesse hebben in GGF.

De uitkomsten van de enquête (zie bijlage 6 voor gedetailleerde uitkomsten) laten zien dat een substantieel deel van de leden in principe openstaat voor verduurzaming, maar zich in verschillende mate in een twijfelende of afwachtende positie bevindt. Zo geeft een deel van de respondenten aan zeker te willen verduurzamen (24%, n=1.417), waarbij een grotere groep aangeeft wel interesse te hebben maar nog niet goed te weten waar te beginnen of hierover te twijfelen (31%). Waarom deze groep afwacht of twijfelt is in deze enquête niet meegenomen. Maar uit onderzoek van het Ministerie van VRO blijkt dat twee derde van de woningeigenaren meer hulp nodig heeft bij het verduurzamen van de woning[57]. Tegelijkertijd is er ook een groep die op dit moment geen plannen heeft om te verduurzamen (43%).

De resultaten van de enquête wijzen erop dat de primaire doelgroep voor een GGF-product bestaat uit woningeigenaren die interesse hebben in verduurzaming of daarover twijfelen, maar aangeven dat een grote investering vooraf, onzekerheid over terugverdientijd en de complexiteit van het verduurzamingsproces hen hier momenteel nog van weerhouden[58]. Dit beeld wordt ondersteund door het AFM-onderzoek, waaruit blijkt dat veel hypotheekbezitters verduurzaming wel overwegen, maar hiervan afzien vanwege financiële beperkingen en ervaren complexiteit[59].

Daarnaast lijkt het product relevant voor huishoudens met beperkt spaargeld, voor woningeigenaren die binnen afzienbare tijd willen verhuizen en daarom terughoudend zijn met investeringen die zich pas op lange termijn terugverdienen. Maar ook voor mensen die verduurzaming als technisch of organisatorisch ingewikkeld ervaren en behoefte hebben aan begeleiding en zekerheid. Verder lijkt GGF vooral relevant te zijn voor bestaande woningeigenaren. Starters nemen verduurzaming namelijk vaak mee in hun hypotheek, terwijl eigenaren met veel overwaarde hun eigen middelen inzetten.

De enquête laat zien dat GGF minder geschikt is voor woningeigenaren die hun woning al grotendeels hebben verduurzaamd, die verduurzaming liever uit eigen middelen financieren of die principieel geen lening willen aangaan. Ook appartementseigenaren en VvE-leden geven aan zich beperkt aangesproken te voelen, omdat zij vaak niet zelfstandig kunnen beslissen over verduurzamingsmaatregelen en onduidelijk is hoe een dergelijk product voor collectieve eigendomssituaties zou werken.

Verstrekking van GGF

GGF kan door verschillende partijen worden aangeboden aan woningeigenaren. De keuze voor de verstrekker kent een afhankelijkheid met de gekozen productvorm.

- *Banken en verzekeraars:* In potentie worden banken gezien als logische verstrekkers van GGF, vanwege hun bestaande infrastructuur, expertise in kredietverlening en vermogen om op grote schaal financieringsproducten aan te bieden. Echter lijken zij tot nu toe zeer terughoudend om een dergelijk product te verstrekken. De NVB heeft in 2020 diverse randvoorwaarden opgesteld die volgens hen essentieel zijn voor een succesvolle implementatie van GGF met banken als aanbieder. De door de NVB geformuleerde voorwaarden sluiten slechts beperkt aan bij de huidige uitgangspunten van dit onderzoek en maken dat het aanbieden van GGF door banken en verzekeraars vooralsnog niet voor de hand lijkt te liggen[60].

[57] Energiehuis: centraal punt voor alle hulp bij verduurzamen woning – Ministerie van VRO (2025)
[58] Enquête Gebouwgebonden Financiering – VEH (2026)
[59] Consumentenmonitor Hypotheekbezitters – AFM (2025)
[60] Appreciatie NVB inzake alternatieve voorstel GGF – Ministerie van BZK (2020)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

- *Gemeenten:* Gemeenten zouden mogelijk ook een rol kunnen spelen in de verstrekking van GGF. Hun betrokkenheid kan bijdragen aan het vergroten van vertrouwen bij burgers[61]. Echter zou het verstrekken van GGF aanzienlijke administratieve lasten met zich meebrengen voor gemeenten. VNG geeft aan dat gezien de beperkte capaciteit bij gemeenten de focus zou moeten liggen op sociale en technische uitvoering van wijktransitie- en verduurzamingsplannen[62].

- *Bouw- en installatiebedrijven:* Bouw- en installatiebedrijven zouden zelf de financiering van verduurzamingsmaatregelen op zich kunnen nemen. In dat geval treden zij op als kredietaanbieder richting particuliere woningeigenaren. Door gebruik te maken van artikel 1:20, eerste lid, onderdeel a, van de Wft geldt dat het aanbieden van GGF wordt uitgezonderd van de Wft en daarmee een AFM-vergunning voor kredietverstrekking niet vereist is voor de aanbieder(s) van GGF. Voorgaande geldt ook voor andere partijen die GGF zouden aanbieden (bijv. gemeenten en fondsen). Desalniettemin lijkt het wenselijk dat aan de aanbieder(s) van GGF alsnog nader te bepalen eisen worden gesteld om de consumentenbescherming op dat vlak te waarborgen. Bovendien beschikken deze bedrijven doorgaans niet over de benodigde financiële middelen en financiële reserves om tegenvallers op te vangen, waardoor het risico op faillissement zich voordoet.

- *Fondsen:* Een andere optie is dat GGF wordt aangeboden via een publiek, privaat of publiek-privaat fonds. Door het inzetten van subsidies of rentekortingen kunnen deze fondsen GGF mogelijk onder aantrekkelijke voorwaarden beschikbaar maken. Een bijkomend voordeel van een fonds is dat het doorgaans een solide financiële basis heeft, waardoor het relatief goed in staat is om risico's ten aanzien van leveringsproblemen en achterstallige betalingen te mitigeren.

Installatie van verduurzamingsmaatregelen

De installatie van verduurzamingsmaatregelen wordt uitgevoerd door marktpartijen. Echter leert de praktijk dat de kwaliteit van het geleverde werk sterk kan verschillen. Dit kan ertoe leiden dat zowel de producten als de installatie van verduurzamingsmaatregelen niet aan de gewenste kwaliteit voldoen, met negatieve gevolgen voor de uiteindelijke energieprestatie. Als gevolg hiervan zijn er keuzes te maken op welke wijze installatiebedrijven wel of niet gekozen kunnen worden door woningeigenaren.

- *Woningeigenaren hebben vrije keuze van aannemers:* Er worden geen eisen gesteld aan de bouw- en installatiebedrijven die verduurzamingsmaatregelen installeren die gefinancierd worden door GGF. Daarmee hebben woningeigenaren volledige vrije keuze in het selecteren van een bouw- en installatiebedrijf en zal de marktwerking maximaal zijn. Mogelijke voordeel is dat woningeigenaren het eigen vertrouwde bouw- en installatiebedrijf kunnen kiezen. Mogelijke nadeel is echter dat hierdoor de kwaliteitsborging van bouw- en installatiebedrijf beperkt kan zijn en de kans op slecht afgeleverd werk en malafide praktijken toeneemt en de geleverde energieprestatie onzeker is. Daarnaast sluit het niet aan bij het ontzorgingsprincipe, omdat woningeigenaren zelf een aannemer moeten selecteren.

- *Woningeigenaren kiezen uit een lijst van gevalideerde bouw- en installatiebedrijven*: Bouw- en installatiebedrijven dienen te voldoen aan nader te bepalen vereisten (denk aan keurmerk/certificering), waarna woningeigenaren een keuze kunnen maken uit deze goedgekeurde bedrijven. Mogelijk voordeel is dat de kans op onvoldoende kwalitatief afgeleverd werk en malafide praktijken afneemt. Tevens hebben woningeigenaren inspraak in welk bouw- en installatiebedrijf de werkzaamheden uitvoert. Een potentieel nadeel is dat het aantal bedrijven waaruit gekozen kan worden kleiner zal zijn, wat mogelijk een prijsopdrijvend effect kan hebben.

[61] Verduurzaming van het eigen huis – Independent minds (2022)
[62] Voorwaarden gebouwgebonden financiering van verduurzaming via erfpachtmodellen – Fakton Consultancy (2019)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

- *Woningeigenaren krijgen een bouw- en installatiebedrijf toegewezen*: Woningeigenaren krijgen door de aanbieder van GGF een gevalideerd bouw- en installatiebedrijf toegewezen na goedkeuring van een GGF-product. Dit bouw- en installatiebedrijf is geselecteerd door de aanbieder van GGF. Mogelijk voordeel is dat de aanbieder niet alleen vooraf strikte controle uitvoert op de kwaliteit van het bouw- en installatiebedrijf, maar ook periodiek blijft monitoren om te waarborgen dat deze kwaliteit behouden blijft, waardoor de woningeigenaar volledig wordt ontzorgd. Mogelijk nadeel is dat woningeigenaren geen enkele inspraak hebben in welk bouw- en installatiebedrijf bij hen in de woning werkzaamheden verricht. Ook hier zal eventueel sprake kunnen zijn van beperkte marktwerking, met een potentieel opdrijvend effect op de kosten van de verduurzamingsmaatregelen.

Om de kwaliteit van verduurzamingsmaatregelen te waarborgen en tegelijkertijd woningeigenaren keuzevrijheid te bieden, ligt het voor de hand te werken met een lijst van gevalideerde bouw- en installatiebedrijven. Deze lijst wordt opgesteld door de aanbieder van GGF, die bouw- en installatiebedrijven valideert op basis van vooraf vastgestelde criteria en periodiek blijft monitoren of zij aan deze eisen blijven voldoen. Een van de eisen zou kunnen zijn dat een bouw- en installatiebedrijf een bepaald keurmerk heeft of is aangesloten bij een bepaalde brancheorganisatie.

Looptijd- versus levensduurmaatregelen

Keuzes omtrent de looptijd van de financiering zijn van belang, vanwege de levensduur van de verduurzamingsmaatregelen. Wanneer de financiering doorloopt nadat de maatregelen hun technische levensduur hebben bereikt, ontstaat het risico dat de berekende energiebesparing niet meer wordt gerealiseerd. Dit komt doordat de maatregelen mogelijk niet langer optimaal functioneren.

Een oplossing om prestaties gedurende de looptijd te waarborgen is het vooraf afdekken van onderhoudskosten. Dit zorgt ervoor dat maatregelen goed blijven functioneren en hun technische levensduur halen. Voor maatregelen met een kortere levensduur, zoals een warmtepomp, is echter meer nodig, zoals een reservering voor vervanging wanneer de maatregel niet langer de beoogde energiebesparing levert. Door zowel onderhoud als vervanging (wanneer dit conform reguliere levensduur te verwachten is binnen de looptijd van de GGF) in het financieringsmodel te borgen, wordt de woningeigenaar maximaal ontzorgd en blijft de energieprestatie gegarandeerd.

Notaris

Een belangrijke overweging binnen het kader van GGF is de mate van betrokkenheid van de notaris. Notariële tussenkomst brengt aanzienlijke transactiekosten met zich mee voor woningeigenaren. Daarmee kan het de financiële toegankelijkheid van het product beperken. Het lijkt vanuit kostenperspectief daarom wenselijk om tot een oplossing te komen, waarbij deze transactiekosten kunnen worden voorkomen. Het starten van een GGF-overeenkomst lijkt in principe volledig via contracten te kunnen worden geregeld, zonder dat een notariële akte vereist is. Bij verkoop van de woning kan via een contractsovername worden verzekerd dat de nieuwe eigenaar de GGF-kredietovereenkomst overneemt. Hierbij kan de contractsovername direct worden meegenomen in de notariële overdrachtsakte, zodat er geen extra kosten ontstaan.

2.4 Kaders voor mogelijk GGF-product

Op basis van de onderzoeksresultaten uit hoofdstukken 2.2 en 2.3 is gekomen tot een mogelijke oplossingsrichting voor GGF. Dit is geen volledige uitwerking van een GGF-product, maar laat wel zien hoe een GGF-product er mogelijk uit zou kunnen zien dat voldoet aan de gestelde uitgangspunten. Daarnaast worden er voorstellen gedaan op welke onderdelen er naar verwachting nog wijzigingen in wet- en regelgeving benodigd zijn of nader onderzoek nodig is. Dit betreft geen definitief ontwerp, maar een verkennend kader dat verdere uitwerking, validatie en aanscherping vereist in overleg met relevante stakeholders.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

In het eerste deel van dit hoofdstuk wordt de mogelijke oplossingsrichting beknopt beschreven. Vervolgens wordt verder ingegaan op hoe deze richting aansluit bij de vijf uitgangspunten uit de Kamerbrief en worden de ontwerpprincipes toegelicht.

2.4.1 Beknopte omschrijving van de productvorm

Woningeigenaren die een totaalverduurzaming van hun woning willen financieren, kunnen via een nader te bepalen of op te richten publieke en/of private aanbieder (hierna: Aanbieder) een GGF afsluiten. Het idee is dat dit een mogelijk 'first mover'-effect kan hebben, waarmee er op termijn meerdere aanbieders zijn die GGF gaan aanbieden wanneer de first mover succesvol blijkt.

De Aanbieder vervult hierbij een één-loket-functie voor onder andere de aanvrager, gemeenten en eventueel reguliere geldverstrekkers (zie pagina 31 voor meer informatie over rollen en organisatorische kenmerken).

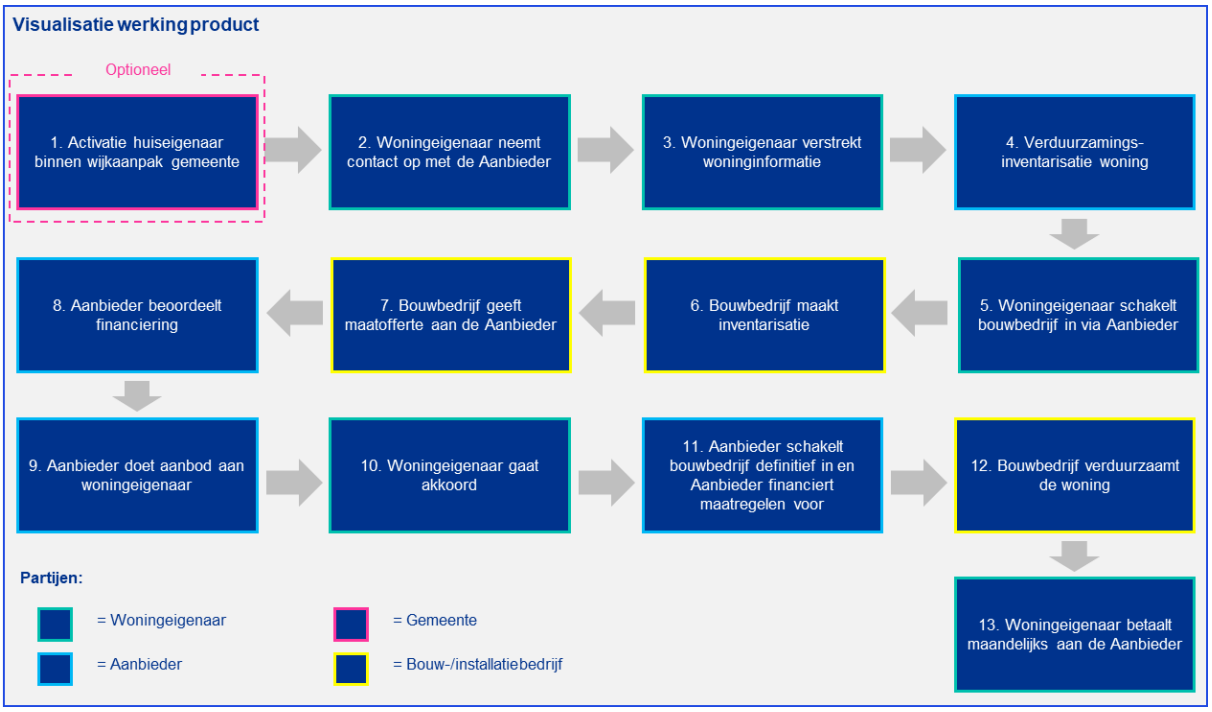
Met totaalverduurzaming wordt bedoeld dat de woning in één keer volledig wordt verduurzaamd tot minimaal de isolatiestandaard. Uiteraard kan de woning ook verder verduurzaamd worden dan de isolatiestandaard, bijvoorbeeld naar het Zero Emission Building-niveau (ZEB).

In de praktijk kan de GGF als volgt werken (zie ook figuur 2), echter dienen de operationele invulling en eventuele (detail) afspraken en verantwoordelijkheden tussen betrokken partijen nader te worden onderzocht en uitgewerkt (zie suggesties hiervoor ook in de hoofdstukken 2.4.2 en 2.4.3):

1. *Optioneel:* De gemeente kan woningeigenaren binnen een wijkaanpak actief benaderen en in contact brengen met de Aanbieder.
2. Een woningeigenaar die wil verduurzamen neemt uit eigen initiatief contact op met de Aanbieder.
3. Er vindt een eerste intake plaats. Deze kan telefonisch of online plaatsvinden. De woningeigenaar verstrekt hierbij informatie over de woning, zoals bouwjaar, energielabel en het huidige energieverbruik.
4. De Aanbieder laat vervolgens een gecertificeerd adviseur een inventarisatie uitvoeren van de woning. Deze adviseur, die beschikt over aantoonbare bouwkundige expertise en gecertificeerd is voor energieprestatiebeoordeling, beoordeelt de technische staat en energieprestatie van de woning en stelt vast welke maatregelen nodig zijn om de woning naar minimaal de isolatiestandaard te brengen. Op basis hiervan voert de Aanbieder een woonlastenimpacttoets uit.
5. Na deze inventarisatie wordt de uitvoering geregeld via de Aanbieder. De woningeigenaar kiest uit de door de Aanbieder gevalideerde bouw- en installatiebedrijven die voldoen aan de gestelde eisen. Het contract voor de uitvoering komt tot stand via de Aanbieder; de woningeigenaar sluit dus geen rechtstreeks contract met het bouw- en installatiebedrijf. Het geselecteerde bouw- en installatiebedrijf is een aannemer met een erkend keurmerk. Het keurmerk borgt dat de bouw- en installatiebedrijven voldoen aan kwaliteitseisen en reële prijzen hanteren.
6. Het bouw- en installatiebedrijf maakt vervolgens een inventarisatie van de kosten voor, de door de gecertificeerd technisch adviseur, voorgestelde maatregelen en stelt een offerte op.
7. Deze offerte wordt vervolgens overhandigd aan de Aanbieder en woningeigenaar.
8. Nadat de woningeigenaar ook de benodigde documentatie, zoals een kopie van het identiteitsbewijs en het eigendomsbewijs van de woning, heeft aangeleverd, beoordeelt de Aanbieder of de financiering voor de woningeigenaar woonlastenneutraal blijft op basis van de woonlastenimpacttoets en de offerte van het bouw- en installatiebedrijf.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

9. Op basis hiervan ontvangt de woningeigenaar een aanbod van de Aanbieder, inclusief financiering en een plan voor verduurzaming.
10. De woningeigenaar gaat vervolgens al dan niet akkoord met dit voorstel.
11. Na akkoord schakelt de Aanbieder definitief het bouw- en installatiebedrijf in voor de werkzaamheden en financiert de maatregelen voor aan het bouw- en installatiebedrijf.
12. De maatregelen worden uitgevoerd door het bouw- en installatiebedrijf.
13. De woningeigenaar betaalt de investering terug via maandelijkse termijnen aan de Aanbieder. Bij verkoop van de woning wordt het GGF-contract verplicht overgedragen aan de nieuwe eigenaar of volledig afgelost door de (ver)koper.



Figuur 2: Visualisatie werking product

In het volgende onderdeel van dit hoofdstuk wordt beschreven hoe de voorgestelde oplossingsrichting invulling geeft aan de gestelde uitgangspunten. Daarbij wordt per uitgangspunt aangegeven in hoeverre hieraan wordt voldaan, welke juridische en operationele onderbouwing hieraan ten grondslag ligt, en of er nog aanvullend onderzoek of beleidswijzigingen nodig zijn om een eventuele implementatie mogelijk te maken.

2.4.2 Invulling van de vijf uitgangspunten

Beperkt publiek

Het eerste uitgangspunt is dat de financiering uitsluitend wordt aangeboden aan een beperkt publiek. Zoals beschreven op pagina 13 blijkt dat het hanteren van verduurzamingseisen de meest geschikte manier lijkt om te voldoen aan de wettelijke eis van beperkt publiek. Deze aanpak biedt een objectief kader en voorkomt uitsluiting op basis van locatie.

Als concreet criterium lijkt een totaalverduurzaming van de woning tot minimaal de isolatiestandaard het meest effectief. Dit verduurzamingsniveau is niet alleen voldoende om een woning aardgasvrij te

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

maken, maar vereist ook bouwkundige maatregelen, zoals vloer-, dak- en gevelisolatie. Deze maatregelen hebben een lange levensduur en passen daardoor bij het langlopende karakter van de financiering. In tegenstelling tot enkel installatietechnische maatregelen, dragen deze bouwkundige ingrepen naar verwachting structureel bij aan de energieprestatie van de woning en zijn ze minder gevoelig voor vervanging, veroudering en onderhoud binnen de looptijd van de lening.

Op basis van dit criterium bestaat de doelgroep uit particuliere woningeigenaren die kiezen voor een totaal verduurzaming van hun woning tot minimaal de isolatiestandaard. Woningeigenaren die willen verduurzamen maar deze prestatiedoelstelling niet kunnen behalen, vallen buiten deze regeling. Ook verhuurders komen niet in aanmerking voor deze financiering.

Woningeigenaren die geïnteresseerd zijn in het afsluiten van een GGF kunnen zelfstandig contact opnemen met de Aanbieder. Daarnaast staat het gemeenten vrij om via een wijkaanpak woningeigenaren actief te benaderen en hen te informeren over de mogelijkheden van GGF. Deze twee routes, individueel en collectief, kunnen naar verwachting naast elkaar bestaan.

Er zal moeten worden onderzocht of de gekozen doelgroep voldoende beperkt is om marktverstoring te voorkomen en er dient te worden beoordeeld of is voldaan aan het uitgangspunt uit de Kamerbrief dat de GGF wordt aangeboden "aan een beperkt publiek", of dat er aanvullende waarborgen nodig zijn.

Woonlastenimpacttoets

Het tweede uitgangspunt van GGF is dat de maandelijkse financieringslast gekoppeld is aan de verwachte besparing op de energierekening. Om dit uitgangspunt te borgen, wordt een woonlastenimpacttoets toegepast. Deze toets bepaalt de maximale maandlast op basis van de verwachte energiebesparing, zodat de financiering woonlastenneutraal blijft. Een gecertificeerd adviseur voert een maatwerk advies uit om het energiebesparingspotentieel van de woning te berekenen uit, waarbij gebruik gemaakt wordt van gevalideerde software die het huidige energieverbruik van de woning en het verwachte effect van de voorgestelde maatregelen doorrekent.

Het maandelijkse aflossingsbedrag wordt vervolgens bepaald door de Aanbieder op basis van de uitkomst van de woonlastenimpacttoets. Daarbij geldt dat de maandlast niet hoger mag zijn dan een vastgesteld percentage van de verwachte energiebesparing. Om te voorkomen dat besparingen te optimistisch worden ingeschat, wordt een veiligheidsbuffer ingebouwd. Zoals toegelicht op pagina 15 zorgt deze buffer ervoor dat de maandlast ook bij afwijkend energieverbruik of veranderingen in de gezinssituatie beheersbaar blijft. De exacte hoogte van deze buffer moet in overleg met brancheorganisaties en toezichthouders worden vastgesteld.

Uit het onderzoek lijken er voldoende aanknopingspunten te zijn om een woonlastenimpacttoets zodanig vorm te geven dat deze bijdraagt aan het voorkomen van overkreditering ter vervanging van de reguliere krediettoets. Tegelijkertijd moeten nog belangrijke aandachtspunten nader worden uitgewerkt voordat een woonlastenimpacttoets breed toepasbaar is binnen GGF, zoals bijvoorbeeld het effect van veranderende energieprijzen. Het is van belang dat hierover het gesprek wordt aangegaan met brancheorganisaties en toezichthouders, om zowel de verdere uitwerking als de acceptatie van de woonlastenimpacttoets vorm te geven en voldoende comfort te bieden voor daadwerkelijke toepassing.

Consumentenbescherming

Het derde uitgangspunt is dat de consumentenbescherming gelijkwaardig is aan die van reguliere kredietverlening. In de Kamerbrief worden vier elementen genoemd die hier gezamenlijk voor moeten zorgen. Hieronder is opgenomen hoe hier op basis van de uitkomsten van het onderzoek invulling aan gegeven kan worden in de oplossingsrichting:

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

1. **Een gevalideerde berekening van de verwachte energiebesparing:** Een gecertificeerd adviseur voert een maatwerk advies uit om het energiebesparingspotentieel van de woning te berekenen en maakt hierbij gebruik van de gevalideerde rekenmodellen. Vervolgens voert de Aanbieder, op basis van het maatwerk advies van de adviseur, een woonlastenimpacttoets uit. Zoals toegelicht op pagina 15 zijn er verschillende modellen geïdentificeerd die geschikt kunnen zijn voor toepassing binnen GGF, zoals PHPP, nZEB, en NTA-8800. Ook bestaan er commerciële modellen (zoals die van Susteen, WOAB en Samen Groen). Elk model heeft zijn eigen voor- en nadelen op het gebied van nauwkeurigheid, toegankelijkheid en toepasbaarheid. Er is nader onderzoek nodig om vast te stellen welk rekenmodel het meest geschikt is voor toepassing binnen GGF. Omdat er op dit moment nog geen eenduidige voorkeur lijkt te zijn voor een rekenmodel, wordt voorgesteld om in de beginfase twee modellen parallel te gebruiken. Door de uitkomsten te vergelijken ontstaat er naar verwachting een robuustere en transparantere onderbouwing van de verwachte energiebesparing. Op basis van praktijkervaringen kan later worden vastgesteld welk model het meest geschikt is voor structurele toepassing. NTA-8800 wordt op dit moment al toepast binnen de huursector voor de berekening van de EPV, nader onderzoek dient uit te wijzen hoe dit model toegepast kan worden binnen de context van GGF.

2. **Een langlopende energieprestatiegarantie van de uitvoerende partij:** Om zekerheid te bieden over de daadwerkelijke energiebesparing, wordt er door de Aanbieder een energieprestatiegarantie afgegeven. Zoals toegelicht op pagina 16 is deze partij het beste gepositioneerd om langdurige garanties af te geven. Hierbij is het belangrijk dat de verwachte energiebesparing zo nauwkeurig mogelijk wordt berekend om het prestatierisico zo veel mogelijk te beperken. Verder zou kunnen worden onderzocht of de Aanbieder de afgegeven prestatiegaranties aan de achterkant contractueel kan herverzekeren bij de aannemer, zodat het risico primair bij de uitvoerende partij komt te liggen.

3. **Een garantieregeling als vangnet bij betalingsproblemen:** De Aanbieder verstrekt de financiering en treedt op als garantsteller, vergelijkbaar met de werkwijze van het Nationaal Warmtefonds. Dit betekent dat de Aanbieder zelf het risico draagt en verantwoordelijk is voor het afdekken van betalingsproblemen, bijvoorbeeld via betalingspauzes of herbeoordeling van betaalcapaciteit. Deze aanpak vergroot mogelijk de toegankelijkheid van het product en biedt woningeigenaren een vangnet bij financiële tegenvallers. De exacte invulling van deze garantieregeling, inclusief eventuele aanvullende borgstelling door derden, dient bij een vervolgonderzoek nader te worden uitgewerkt.

4. **Informatieverplichtingen vergelijkbaar met reguliere kredietverlening:** GGF zou moeten aansluiten op de bestaande informatieverplichtingen van vergelijkbare aanbieders, waarbij consumenten op transparante wijze worden geïnformeerd over voorwaarden, maandlasten en risico's, vergelijkbaar met andere vormen van kredietverlening (zoals het Nationaal Warmtefonds). Bij verkoop van de woning is het essentieel dat de koper tijdig op de hoogte is van de aanwezigheid van een GGF. Dit kan worden geborgd door bij het afsluiten van GGF, de financiering te registreren bij het Kadaster. Nadere afstemming hierover met het Kadaster dient plaats te vinden in een vervolgonderzoek.

Gebouwgebonden

Het vierde uitgangspunt is dat GGF gebouwgebonden dient te zijn. Hiermee wordt bedoeld dat de betalingsverplichting rust bij de eigenaar van het gebouw, en dat wanneer het gebouw van eigenaar wisselt, de betalingsplicht in principe meegaat naar de nieuwe eigenaar of volledig wordt afgelost. Om het krediet tegen een lagere rente aan te kunnen bieden, is het van belang dat de kredietverstrekker een beperkt risico loopt.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Het huidige voorstel behelst een verplichte contractsovername ex artikel 6:159 BW, gecombineerd met een bijzonder voorrecht. Contractsovername is een civielrechtelijke figuur waarbij een partij haar rechten en verplichtingen uit een overeenkomst overdraagt aan een derde, met medewerking van de oorspronkelijke wederpartij. Dit houdt in dat bij het aangaan van GGF-krediet, een kredietverstrekker bij voorbaat meewerkt aan contractsovername tenzij niet wordt voldaan aan de voorwaarden die de kredietwaardigheid en integriteit van de kredietnemer waarborgen. Indien hier niet aan wordt voldaan kan de kredietverstrekker de instemming tot contractsovername intrekken. Additioneel kan ook worden gedacht aan een wettelijke verplichting tot contractsovername, om deze constructie steviger neer te zetten. Daarnaast wordt ter versterking van de rechtspositie van de kredietverstrekker voorgesteld het GGF-krediet te koppelen aan een bijzonder voorrecht op het gebouw. Een voorrecht is een wettelijk geregeld recht van voorrang bij verhaal op goederen van de schuldenaar (art. 3:278 lid 1 jo lid 2 BW).

Een voorrecht geeft voorrang bij de verdeling van de opbrengst van een bepaald goed. In het Nederlandse vermogensrecht onderscheiden we algemene en bijzondere voorrechten. Algemene voorrechten gelden op het gehele vermogen van de schuldenaar. Voorbeelden zijn het voorrecht van de curator op het salaris (art. 39 Fw) en het voorrecht van de fiscus op alle goederen van de belastingschuldige (artikel 21 lid 1 Invw). Bijzondere voorrechten gelden slechts op specifieke goederen. Denk aan het voorrecht van de verhuurder op roerende zaken in het gehuurde pand of het voorrecht van de aannemer op het gebouw waaraan hij heeft gewerkt.

Een algemeen voorrecht geldt op het gehele vermogen van de schuldenaar, terwijl een bijzonder voorrecht slechts op specifieke goederen rust. In het kader van GGF is een bijzonder voorrecht logischer, omdat het krediet aan het gebouw is gekoppeld. Een algemeen voorrecht zou te verstrekkend zijn en minder aansluiten bij het doel van gebouwgebonden financiering.

Voorrechten zijn uitsluitend wettelijk geregeld (art. 3:278 lid 2 BW). Nieuwe voorrechten kunnen dus alleen via wetgeving worden geïntroduceerd, bijvoorbeeld in het wetsvoorstel voor GGF.

Aangaan van krediet

Bij het afsluiten van het GGF-krediet wordt een contract aangegaan waar een bijzonder voorrecht aan is gekoppeld. Dit geeft de kredietverstrekker een wettelijk geregelde voorrangspositie bij verhaal op het gebouw. Ondanks dat het krediet aan het gebouw gebonden is, is het van belang om de kredietnemer te toetsen op zijn kredietwaardigheid, waarbij middels de woonlastenimpacttoets rekening wordt gehouden met de verwachte energiebesparing en het drukkende effect op de maandlasten (zie ook pagina 26). Dit geeft de kredietverstrekker een vorm van zekerheid.

Normale overdracht

Bij verkoop van de woning gaat de GGF in principe over op de volgende eigenaar. Verkoper en koper kunnen ook afspreken dat de verkoper de GGF aflost of dat de koper deze overneemt. Op grond van artikel 6:142 BW is het bijzonder voorrecht overdraagbaar en kan daarmee over naar de volgende eigenaar. Hiervoor is het tevens van belang dat de kredietverstrekker van de GGF nogmaals de hierboven genoemde voorwaarden kan toetsen. Dit om het risico van de financiering te drukken.

Wanbetaling

Als de schuldenaar zijn verplichtingen uit de GGF niet nakomt en er is geen faillissement, moet de kredietverstrekker eerst een ingebrekestelling sturen. Zonder recht van parate executie kan de kredietverstrekker pas na een rechterlijk vonnis beslag leggen op het gebouw. Dit betekent dat de kredietverstrekker een executoriale titel moet verkrijgen via de rechter voordat de kredietverstrekker tot parate executie kan overgaan. Bij een gedwongen verkoop geldt een duidelijke rangorde. Het hypotheekrecht van de hypotheekverstrekker gaat vóór een eventueel bijzonder voorrecht van de GGF-kredietverstrekker. Om de GGF-kredietverstrekker meer zekerheid te geven in een dergelijke situatie vergt nog nader onderzoek.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Relevantie bij faillissement

Bij faillissement is de rangorde van schuldeisers van groot belang. Voorrechten bepalen in welke volgorde schuldeisers worden voldaan uit de boedel. Schuldeisers met een voorrecht hebben voorrang boven gewone concurrente schuldeisers. Een bijzonder voorrecht op een gebouw (zoals voorgesteld bij GGF) zou de GGF-kredietverstrekker een sterke positie geven bij verhaal, mits dit voorrecht wettelijk wordt verankerd en niet conflicteert met bestaande zekerheidsrechten zoals hypotheek.

De rangorde bij faillissement is als volgt:

1 Boedelschuldeisers – kosten van de boedel, zoals salaris van de curator.
2 Preferente schuldeisers met zekerheidsrechten – zoals hypotheek- en pandhouders. Daarbij maakt het niet uit of het pand- of hypotheekrecht eerder of later is gevestigd dan de bevoorrechte vordering.
3 Schuldeisers met bijzondere voorrechten – bijvoorbeeld aannemers of verhuurders. Onderscheiden voorrechten die op hetzelfde goed rusten, hebben gelijke rang (artikel 3:281 lid 1 BW).
4 Schuldeisers met algemene voorrechten – zoals de Belastingdienst. De rangorde wordt bepaald door de volgorde waarin de wet hen plaatst (artikel 3:281 lid 2BW).
5 Concurrente schuldeisers – overige schuldeisers zonder voorrecht of zekerheidsrecht.
6 Achtergestelde schuldeisers – indien contractueel overeengekomen.

Een belangrijk detail is dat hypotheekrechten doorgaans voorrang hebben boven voorrechten, tenzij de wet anders bepaalt. Een uitzondering hierop is het bodemvoorrecht van de fiscus bij vuistloos pandrecht op bodemzaken (art. 57 lid 3 Fw).

Een hypotheek is een zekerheidsrecht dat in rangorde boven voorrechten staat. Het voorgestelde bijzonder GGF-voorrecht moet zodanig worden vormgegeven dat het niet conflicteert met bestaande zekerheidsrechten, tenzij de wet expliciet anders bepaalt. In het geval van verkoop blijft het nieuwe hypotheekrecht, ondanks latere vestiging hiervan, boven het bijzonder recht staan. Hierdoor loopt de (nieuwe) hypotheekverstrekker geen risico op niet-invordering van zijn vordering.

Hoewel in zijn zekerheidsrecht de hypotheekverstrekker sterk staat, heeft de invoering van GGF invloed op de positie van de hypotheekverstrekker door de ontstane schuld op het pand. Dit kan gevolgen hebben voor:

- **Verkoopbaarheid van de woning:** Een extra schuld kan potentiële kopers afschrikken of de financierbaarheid beïnvloeden. Tegelijkertijd blijkt uit onderzoek van de NVM dat verduurzaamde woningen vaak beter verkoopbaar zijn en in waarde kunnen stijgen, wat deze effecten deels kan verzachten[63].

- **Risicoprofiel van de hypotheekverstrekker:** Vanuit het perspectief van de hypotheekverstrekker verandert de Loan-to-Value (LTV) niet automatisch door de aanwezigheid van GGF. De hypothecaire lening bij de bank blijft immers gelijk, terwijl de verduurzamingsmaatregelen worden gefinancierd door de GGF-aanbieder. Indien verduurzaming leidt tot een hogere woningwaarde, kan dit de LTV van de hypotheek zelfs verbeteren. De exacte gevolgen voor de LTV dienen nader onderzocht te worden in een vervolgonderzoek.

- **Hypotheekvoorwaarden:** Banken zullen naar verwachting hun voorwaarden moeten aanpassen, bijvoorbeeld door expliciet rekening te houden met het aangaan of de

[63] Duurzaam Wonen: Hoe verduurzaming de koopwoningmarkt beïnvloedt, kansen creëert en de waarde van woningen verhoogt – NVM (2025)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

aanwezigheid van een GGF. De exacte impact op de voorwaarden dient nader onderzocht te worden in een vervolgonderzoek.

Lagere rente/gunstigere voorwaarden

Het laatste uitgangspunt stelt dat het krediet aangeboden dient te worden tegen een lagere rente dan op de markt gebruikelijk en onder gunstigere voorwaarden. Uit het onderzoek blijkt dat het aanbieden van GGF tegen een lagere rente en onder gunstigere voorwaarden uitdagend is vanwege de lange looptijden en het ontbreken van een krediettoets. Het lijkt mogelijk om dit alsnog te realiseren door GGF te verstrekken via een publiek-privaat fonds, waarbij publieke garanties en risicodeling ruimte creëren voor aantrekkelijkere leenvoorwaarden. Hierbij is het van belang dat het Rijk publieke middelen inzet om de rente van het GGF-product structureel laag te houden. Een financiële doorrekening van de inzet van publieke middelen dient onderdeel te zijn van een vervolgonderzoek. Deze inzet verkleint het financiële risico voor de Aanbieder, waardoor deze in staat is de bijbehorende kosten te dragen en de rente laag te houden. Zoals eerder genoemd is het daarbij belangrijk dat er een nauwkeurige woonlastenimpacttoets wordt uitgevoerd, om het kredietrisico voor de Aanbieder te beperken.

De Aanbieder is een serviceverlener, verstrekt de financiering en treedt op als garantsteller; echter zouden deze rollen door verschillende partijen uitgevoerd kunnen worden (zie voor verdere toelichting pagina 31). Dankzij de standaardisatie van het proces en de koppeling aan gegarandeerde energieprestaties, wordt het risico voor financiers beperkt. Hierdoor ontstaat ruimte voor gunstigere leenvoorwaarden en kunnen de zorgen over het ontbreken van een krediettoets grotendeels worden weggenomen.

Bij voorkeur wordt de Aanbieder gefinancierd met publieke middelen zonder renteverplichting aan het Rijk, om de druk op de businesscase te verlagen en ruimte te bieden voor opbouw en opschaling. Dit kan mogelijk worden aangevuld met kapitaal van private investeerders. Deze financieringsmix maakt het mogelijk om leningen aan te bieden tegen een lagere rente. Een voorbeeld hiervan is het Nationaal Warmtefonds. Deze bestaande structuur en ervaring kunnen worden benut om ook binnen GGF betaalbare financiering te realiseren. Daarnaast kan worden overwogen om een garantiefonds in te richten, waarmee een garantie beschikbaar wordt gesteld voor externe financiers. Dit vergroot de mogelijkheden om private investeringen aan te trekken en kan bijdragen aan het verder verlagen van de rente voor consumenten.

2.4.3 Aanvullende ontwerpprincipes en praktische uitwerking

Hieronder volgt een nadere toelichting op overwegingen en praktische implicaties van het voorgestelde GGF-product. Deze onderdelen zijn niet opgenomen in de Kamerbrief, maar dragen naar verwachting bij aan de uitvoerbaarheid, aantrekkelijkheid en schaalbaarheid van het product. In de volgende paragrafen wordt ingegaan op de meerwaarde van GGF voor betrokken partijen, de rol en inrichting van de Aanbieder, de toepassing van woonlastenneutraliteit, en ontwerpkeuzes die nog nader onderzoek vereisen. Deze elementen vormen samen de bouwstenen voor een mogelijk toekomstbestendige en breed toepasbare invulling van GGF.

Voordelen voor betrokken partijen

- **Woningeigenaren:** Een Aanbieder biedt woningeigenaren één aanspreekpunt voor verduurzaming. Woningeigenaren worden zo in grote mate ontzorgd en er is geen grote investering vooraf nodig, de woningeigenaar betaalt in maandelijkse termijnen. Hierdoor is GGF aantrekkelijk voor woningeigenaren die verduurzaming als complex of duur ervaren. Tot slot wordt de woning, als gevolg van de verduurzamingsmaatregelen, verduurzaamd en toekomstbestendig gemaakt. Dit leidt naar verwachting tot een hoger comfort en stijging van de woningwaarde.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

- **Gemeenten**: Gemeenten kunnen een actieve rol spelen door woningeigenaren, mogelijk binnen een wijkaanpak, te stimuleren en te verwijzen naar een Aanbieder. Hiermee dragen zij actief bij aan het behalen van de doelstellingen van het Programma Verduurzaming Gebouwde Omgeving (PVGO) en geven zij invulling aan hun regierol in de warmtetransitie, zoals afgesproken in het Klimaatakkoord[64]. Voor gemeenten is het bovendien aantrekkelijk dat er één duidelijke partij is, in de vorm van een Aanbieder, die het proces grotendeels faciliteert. Dit 'één loket'-principe zorgt voor overzicht en ontzorging.

- **Bouw- en installatiebedrijven:** Deze aanpak biedt naar verwachting zekerheid van opdrachten doordat woningeigenaren via een Aanbieder worden aangebracht. Woningen worden in één keer volledig verduurzaamd, waardoor werkzaamheden efficiënt en op schaal kunnen worden uitgevoerd. Het financiële risico voor bouw- en installatiebedrijven wordt beperkt doordat een Aanbieder de maatregelen voorfinanciert. Als de woningeigenaar later niet aan zijn betalingsverplichtingen voldoet, heeft dit naar verwachting geen gevolgen voor het bouw- en installatiebedrijf. Bovendien wordt ook het bouw- en installatiebedrijf ontzorgt. Deze heeft uitsluitend een contractuele relatie met de Aanbieder. Alle communicatie, coördinatie en kwaliteitsborging lopen via deze centrale partij. Voor het bedrijf betekent dit één aanspreekpunt en één loket.

Praktische implicaties

Rollen en organisatorische kenmerken Aanbieder

De Aanbieder heeft een centrale functie richting aanvragers, bouw- en installatiebedrijven, adviseurs en gemeenten. Voor de Aanbieder worden vier rollen voorzien, waarbij deze waar mogelijk door zo min mogelijk partijen worden vervuld (één of twee). Dit omdat er behoefte is aan ontzorging van aanvragers (en andere betrokkenen) middels een één-loket-functie en een duidelijk overzicht van verantwoordelijkheden in de uitvoeringsketen.

1. Serviceverlener: biedt een serviceloket waar aanvragers informatie kunnen verkrijgen over de GGF-vorm en hoe zij deze kunnen afsluiten. Ook is dit de plek voor het stellen van vragen voorafgaand, gedurende en na afloop van de looptijd van de financieringsvorm door aanvragers, bouw- en installatiebedrijven, technisch adviseurs en gemeenten.

2. Financier: financiert de verduurzamingsmaatregelen voor aan bouw- en installatiebedrijven, en is de partij waaraan de woningeigenaar de lening aflost. Mogelijk dat reguliere geldverstrekkers (bijvoorbeeld banken en verzekeraars) hier ook een rol in kunnen spelen.

3. Garantsteller: staat garant richting de financier indien woningeigenaren niet aan de financiële verplichtingen kunnen voldoen. Tevens leidt dit tot lagere rentes van de financiering, waardoor ook voldaan wordt aan dit uitgangspunt uit de Kamerbrief.

4. Opdrachtgever: is verantwoordelijk voor het afsluiten van een contract met het bouw- en installatiebedrijf en draagt daarbij het risico, bijvoorbeeld bij faillissement of onvoldoende kwaliteit van het geleverde werk. Deze risico's kan de Aanbieder beperken door deze contractueel aan de achterkant te beleggen bij het bouw- en installatiebedrijf. Op deze manier wordt de woningeigenaar ontzorgt.

Uit het onderzoek blijkt dat een publiek-privaat fonds naar verwachting het beste in staat zou moeten zijn om deze vier rollen middels een één-loket-functie te vervullen, omdat het publieke garanties en private investeringen combineert, waardoor risico's gedeeld worden, schaalvoordelen ontstaan en leningen onder gunstigere voorwaarden kunnen worden aangeboden.

[64] Regierol gemeente – NPLW (datum onbekend)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Installatie van de verduurzamingsmaatregelen

Zoals toegelicht op pagina 22 ligt het voor de hand te werken met een lijst van gevalideerde bouw- en installatiebedrijven. Deze bedrijven voldoen aan vooraf vastgestelde kwaliteitseisen en zijn opgenomen in een selectie die door de Aanbieder wordt beheerd. De woningeigenaar kiest hieruit zelf een uitvoerende partij. Zo wordt niet alleen de kwaliteit van verduurzamingsmaatregelen gewaarborgd, maar ook dat deze bedrijven reële en marktconforme prijzen hanteren. Tegelijkertijd hebben woningeigenaren keuzevrijheid bij het kiezen van een bouw- en installatiebedrijf.

Woonlastenneutraliteit

Woonlastenneutraliteit wordt vastgesteld op basis van de woonlastenimpacttoets. Omdat het werkelijke energieverbruik per huishouden sterk kan verschillen, is het belangrijk om de mogelijke effecten hiervan nadrukkelijk mee te nemen in de berekening. Er bestaan tools om dit nauwkeurig te berekenen. Slimme meters kunnen hierbij als aanvullend instrument worden ingezet, doordat zij het energieverbruik van de woning in de praktijk continu en gedetailleerd monitoren. Dit biedt naar verwachting extra inzicht en maakt het mogelijk om afwijkingen ten opzichte van de verwachte besparing tijdig te signaleren. Wanneer de geleverde kwaliteit of de gerealiseerde energiebesparing niet voldoet aan de vooraf afgesproken normen, hoeft de woningeigenaar niet te betalen. De bewijslast hiervoor ligt bij de Aanbieder. Een vergelijkbare systematiek wordt al toegepast binnen de EPV.

Looptijd

Wat de looptijd van de financiering is, hangt af van factoren zoals de hoogte van de investering, de verwachte energiebesparing, en de levensduur van de maatregelen. De Aanbieder stelt de juiste looptijd vast. Hierbij wordt gezocht naar een looptijd die woonlastenneutraal is. Als de verwachte technische levensduur van een installatie korter is dan de looptijd van de financiering en een maatregel behaalt niet meer de te verwachten energieprestatie, dan zal deze vervangen moeten worden. Zoals toegelicht op pagina 23 kan dit worden geborgd door vooraf de te verwachten onderhoudskosten af te dekken, zodat maatregelen goed blijven functioneren en hun levensduur halen. Voor maatregelen met een beperkte levensduur, zoals een warmtepomp, is daarnaast een reservering of vervangingsstrategie noodzakelijk om prestaties gedurende de looptijd te waarborgen. Door deze elementen in het financieringsmodel op te nemen, blijft de energieprestatie gegarandeerd en wordt de woningeigenaar maximaal ontzorgd.

Notaris

Het aangaan van een GGF kan naar verwachting volledig zonder notariële tussenkomst worden geregeld. Bij verkoop van de woning wordt de overdracht geborgd door middel van een contractsovername. Deze kan worden meegenomen in de notariële overdrachtsakte van de woning, waardoor er geen extra notariskosten ontstaan.

Effect woningwaarde

Het effect van een GGF op de woningwaarde is een belangrijke factor in het draagvlak onder woningeigenaren. Het vestigen van een financiering op een woning roept vragen op over de impact op de verkoopprijs, zo komt ook naar voren in de enquête uitgevoerd door VEH[65]. Het is op dit moment nog niet te voorspellen wat het exacte effect zal zijn van een GGF op de woningwaarde. Zo blijkt uit data van Calcasa dat woningen met een beter energielabel gemiddeld 4,1% hoger geprijsd zijn dan vergelijkbare woningen met een slechter label[66]. Uit onderzoek van NHG, uitgevoerd door Brainbay, blijkt dat in meer dan 85% van de gevallen de investering in verduurzaming zichzelf terugverdient via een hogere woningwaarde[67]. Vooral substantiële maatregelen leveren overtuigende resultaten op. Bij volledige isolatie stijgt de woningwaarde bijna twee keer zo hard als het geïnvesteerde bedrag.

[65] Enquête Gebouwgebonden Financiering – VEH (2026)
[66] Invloed van energielabels op woningprijzen stijgt maar blijft nog relatief beperkt – Calcasa (2025)
[67] Verduurzaming koopwoning loont: woningwaarde stijgt bijna dubbel zo hard als de investering – NHG (2025)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Tegelijkertijd is het belangrijk te erkennen dat een GGF ook een mogelijk drukkend effect op de woningwaarde kan hebben wanneer een potentiële koper bij de aankoop rekening houdt met de resterende schuld van de GGF. In dat geval kan de koper besluiten om het bedrag van die schuld, of een percentage daarvan, in mindering te brengen op de geboden koopprijs. Kortom, het precieze effect van een GGF op de woningwaarde blijft onzeker en dient in een vervolgonderzoek nader onderzocht te worden, maar verduurzaming in bredere zin toont positieve effecten.

Draagvlak burgers

Om te toetsen in hoeverre de beoogde karakteristieken van een GGF-product aansluiten bij de behoeften en verwachtingen van woningeigenaren, en om het draagvlak onder burgers te verkennen, is het concept GGF-product in de enquête van VEH op hoofdlijnen voorgelegd aan leden. Hierbij stonden de kernprincipes centraal: verduurzamen zonder hogere maandlasten, gespreide betaling op basis van de verwachte energiebesparing, gebouwgebondenheid van de financiering bij verkoop, en ontzorging via één partij die de uitvoering, monitoring en eventueel onderhoud begeleidt[68]. De enquête geeft daarmee inzicht in de eerste waardering van het GGF-product en de belangrijkste aandachtspunten voor verdere uitwerking en acceptatie onder woningeigenaren. Omdat het product slechts globaal is beschreven, geven de uitkomsten geen definitief oordeel over het draagvlak, maar wel een eerste indicatie van hoe GGF wordt ontvangen.

De resultaten laten zien dat er voorwaardelijk draagvlak bestaat voor een GGF-product. Met name onder woningeigenaren die interesse hebben in verduurzaming, of daarover twijfelen, wordt het concept positief beoordeeld (56% n=466, 48% n=343). Maar ook onder woningeigenaren die op dit moment geen interesse hebben om te verduurzamen is meer dan de helft positief (52% n=608). Het GGF-product spreekt aan doordat het drempels verlaagt die verduurzaming nu belemmeren, zoals de noodzaak van een grote investering vooraf, onzekerheid over terugverdientijd en het verwachte ‘gedoe’ bij organisatie en uitvoering van verduurzaming. Vooral het uitgangspunt van woonlastenneutraliteit, de mogelijkheid om kosten te spreiden in de tijd en de ontzorging via één aanspreekpunt worden gezien als belangrijke voordelen. Daarnaast waarderen veel respondenten het principe dat de financiering aan de woning is gekoppeld in plaats van aan de persoon, omdat dit beter aansluit bij het idee dat degene die profiteert van de verduurzaming ook bijdraagt aan de kosten.

Tegelijkertijd blijkt uit de enquête dat acceptatie sterk afhankelijk is van de verdere concrete uitwerking. Respondenten hebben veel vragen over rente, looptijd, totale kosten en de aannemelijkheid van de beloofde energiebesparing, bijvoorbeeld bij veranderende energieprijzen. Daarbij geven veel respondenten aan behoefte te hebben aan zekerheid en garantie, onder meer over het daadwerkelijk realiseren van de energiebesparing. Daarnaast worden de gevolgen bij verkoop van de woning en de impact op hypotheekruimte en verkoopbaarheid nadrukkelijk genoemd als belangrijke aandachtspunten. Toch geeft 18% aan bereid te zijn een woningen te kopen waar een GGF aan gekoppeld is en nog eens 48% kijkt hier neutraal tegenaan (n=1.417). De vragen en onzekerheden zorgen er echter voor dat de bereidheid om het product daadwerkelijk af te sluiten op dit moment beperkt blijft. Dit toont aan dat het draagvlak zich vooral bevindt op conceptueel niveau en dat verdere concretisering in een vervolgonderzoek en het bieden van duidelijke garanties randvoorwaardelijk zijn voor bredere acceptatie van GGF.

De resultaten uit de enquête bieden de nodige handvatten voor onderzoek in meer detail naar de karakteristieken van het GGF-product om zo het definitieve draagvlak onder woningeigenaren vast te stellen.

[68] Enquête Gebouwgebonden Financiering – VEH (2026)

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

3. Inzichten en aanbevelingen

3.1 Conclusies

Dit onderzoek beoogde te verkennen of GGF juridisch en operationeel haalbaar is. Op basis van de uitgevoerde analyses, gesprekken met stakeholders en de interessepeiling onder woningeigenaren concluderen we dat GGF, in potentie, juridisch mogelijk en operationeel uitvoerbaar lijkt te zijn binnen de vijf geschetste uitgangspunten, mits kan worden voldaan aan de in dit rapport beschreven randvoorwaarden. Er is sprake van een afgebakende doelgroep waarvoor het concept aansluit bij bestaande verduurzamingsbelemmeringen en waarvoor voldoende interesse bestaat om verdere uitwerking te rechtvaardigen. Tegelijkertijd maakt het onderzoek duidelijk dat zowel juridisch als operationeel nader(e) uitwerking, onderzoek, en beleidskeuzes nodig zijn op meerdere kernonderdelen, waaronder de woonlastenimpacttoets, de borging van kwaliteit en prestaties en de acceptatie door brancheorganisaties en toezichthouders. Deze uit te werken punten zijn bepalend voor de uiteindelijke haalbaarheid en vragen om aanvullend onderzoek en afstemming.

3.1.1 Doelgroep en marktvraag

Uit het onderzoek blijkt dat de doelgroep van GGF bestaat uit woningeigenaren die wel willen verduurzamen, maar daarbij worden belemmerd door financiële drempels, onzekerheid over de investering of de complexiteit van het verduurzamingsproces. Tegelijkertijd laat het onderzoek zien dat GGF niet voor alle woningeigenaren een geschikte financieringsvorm is. Huishoudens die voldoende eigen middelen hebben of principieel geen lening willen aangaan voelen zich niet aangesproken door dit product. Ook voor appartementseigenaren en VvE's is de toepasbaarheid beperkt.

Hoewel de daadwerkelijke aankoopintentie op dit moment nog beperkt is, blijkt dat juist woningeigenaren die drempels ervaren het concept GGF als interessant beoordelen, wat erop lijkt te wijzen dat het product aansluit bij de behoefte van de beoogde doelgroep. Hiermee lijkt er voldoende interesse te bestaan om het product verder uit te werken, waarbij de uiteindelijke aankoopintentie in belangrijke mate zal afhangen van de concrete vormgeving en voorwaarden.

3.1.2 Juridische haalbaarheid

Op basis van deze verkenning lijkt GGF juridisch vormgegeven te kunnen worden binnen de bestaande juridische kaders, wanneer gebruik gemaakt wordt van artikel 1:20, eerste lid, onderdeel a, van de Wft. Dit betreft de uitzonderingsmogelijkheid van de Wft. Hiervoor dient aan een aantal voorwaarden voldaan te worden en dit dient nog wettelijk vastgelegd te worden.

Door gebruik te maken van een verplichte contractsovername bij verkoop van de woning lijkt de gebouwgebondenheid van de financiering functioneel te kunnen worden gerealiseerd, zonder toepassing van andere complexe, direct aan het object verbonden rechtsconstructies.

Om het product tegen gunstigere voorwaarden en een lage rente aan te kunnen bieden, lijkt het combineren van contractsovername met een bijzonder voorrecht ten gunste van de financier een werkbare oplossing. Dit voorrecht versterkt de verhaalspositie van de financier en kan daarmee bijdragen aan risicobeperking. Voor de introductie van een dergelijk bijzonder voorrecht lijkt echter een expliciete wettelijke grondslag noodzakelijk, waardoor aanpassing van wetgeving vereist is.

Juridische aandachtspunten liggen met name bij de juridische afbakening van de doelgroep (beperkt publiek) en uitwerking van wanbetalingssituaties, de rangorde ten opzichte van bestaande hypotheekrechten en de precieze vormgeving en reikwijdte van het bijzondere voorrecht. Deze onderwerpen vragen om nadere wetsmatige en beleidsmatige keuzes om de rechtszekerheid voor alle betrokken partijen te kunnen borgen.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

3.1.3 Operationele haalbaarheid

Operationeel lijkt GGF vooral uitvoerbaar wanneer het wordt ingericht als een geïntegreerd product, waarin een centrale aanbieder een één-loket-functie vervult. De Aanbieder vervult hierbij meerdere rollen zoals serviceverlener, financier, garantsteller en opdrachtgever. Deze rollen kunnen aan de achterkant door één partij of een beperkt aantal samenwerkende partijen worden ingevuld, maar richting de woningeigenaar is het van belang dat sprake is van één herkenbaar aanspreekpunt. Een publiek-privaat fonds lijkt goed gepositioneerd om deze functie te vervullen. Om de rente van het product laag te houden zal het fonds (in ieder geval in een eerste fase) mogelijk moeten worden gefinancierd met publieke middelen, bijvoorbeeld zonder renteverplichting aan het Rijk.

Daarnaast lijkt het aanbieden van GGF alleen operationeel haalbaar wanneer de uitvoeringskosten van de Aanbieder zo laag mogelijk worden gehouden, zodat de financiering onder gunstigere voorwaarden kan worden aangeboden aan de woningeigenaar. Dit vraagt om verregaande standaardisatie van processen, zoals intake en contractering, en waar mogelijk de uitvoering van de woonlastenimpacttoets. Vanuit transactiekosten perspectief lijkt het gunstig dat er geen notariële tussenkomst nodig is, wat bijdraagt aan de betaalbaarheid en toegankelijkheid van een GGF. Tegelijkertijd is het van belang dat voor een kopende partij duidelijk en tijdig inzichtelijk is wanneer er een GGF-verplichting op een woning rust.

Een ander belangrijk onderdeel is de wijze waarop woonlastenneutraliteit, kwaliteit en prestaties worden geborgd. De woonlastenimpacttoets vormt hierbij het mechanisme om de maandlast te maximeren op de verwachte energiebesparing, waarbij een veiligheidsbuffer noodzakelijk is om onzekerheden in besparing en gebruik te ondervangen. Nadere toetsing is nodig om vast te stellen welke rekenmethodiek het meest geschikt is. Daarnaast is verdere uitwerking nodig van de wijze waarop moet worden omgegaan met veranderingen in uitgangspunten, zoals schommelingen in energieprijzen, en het effect daarvan op de maandlasten. Om de kwaliteit van de uitvoering te borgen, wordt aanbevolen enkel met gevalideerde bouw- en installatiebedrijven te werken, bijvoorbeeld op basis van een keurmerk. Daarnaast dient het onderhoud en de eventuele vervanging van maatregelen met een korte levensduur te worden ingeprijsd in de financiering, zodat de kwaliteit van de maatregelen en daarmee de energiebesparing gedurende de looptijd kan worden gewaarborgd. De garantiestructuur vormt een belangrijk onderdeel van de kwaliteit en prestatieborging. In lijn met de één-loket-gedachte is het van belang dat de energieprestatiegarantie wordt afgegeven door de Aanbieder richting de woningeigenaar. De Aanbieder fungeert daarmee als primair aanspreekpunt en verantwoordelijke partij, terwijl de bijbehorende verplichtingen aan de achterkant contractueel kunnen worden doorgelegd naar het bouw- en installatiebedrijf dat verantwoordelijk is voor de uitvoering.

Een mogelijk operationeel knelpunt van GGF is de acceptatie door brancheorganisaties en toezichthouders, met name rondom het toepassen van de woonlastenimpacttoets (en de bijbehorende waarborgen) als vervanging van de reguliere krediettoets. Daarbij is voldoende comfort nodig dat overkreditering structureel wordt voorkomen. Dit vraagt om nauwe samenwerking met deze partijen om gezamenlijk te beoordelen onder welke voorwaarden en met welke aanvullende waarborgen de woonlastenimpacttoets verantwoord kan worden toegepast, aangezien deze toets een centraal element vormt binnen de beoogde werking van GGF.

3.2 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Dit onderzoek laat zien dat GGF in potentie juridisch en operationeel kan worden ingericht binnen de geschetste kaders, maar dat voor een zorgvuldige implementatie nadere uitwerking op een aantal onderdelen benodigd is. Voor die onderdelen waarvoor in het rapport een richting is geschetst, maar nog geen definitieve inrichting is vastgesteld, is vervolgonderzoek nodig om de uitwerking verder te concretiseren en te valideren (zie bijlage 5 voor een volledig overzicht).

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Een eerste aandachtspunt is de juridische afbakening van de doelgroep en hoe deze juridisch kan worden geborgd en gehandhaafd in de praktijk. Daarbij is relevant in hoeverre aanvullende waarborgen nodig zijn om marktverstoring te voorkomen.

Een tweede aandachtspunt betreft de verdere uitwerking van de woonlastenimpacttoets, waaronder de keuze en validatie van rekenmethodieken, de inrichting van veiligheidsbuffers en de samenhang met aanvullende waarborgen tegen overkreditering. Daarbij kan worden verkend of de garantiestructuur kan worden ingericht met behulp van slimme meters, zodat gerealiseerde energieprestaties beter kunnen worden gemonitord. Daarnaast vraagt ook de wijze waarop wordt omgegaan met veranderingen in uitgangspunten, zoals fluctuaties in energieprijzen en veranderende gezinssituaties, om nadere uitwerking. Gezien het centrale karakter van deze toets binnen GGF is het van belang dit vervolgonderzoek in nauwe samenwerking met brancheorganisaties en toezichthouders vorm te geven.

Verdere verdieping op de verplichte contractsovername kan helpen om contractsovername bij verkoop duidelijker vorm te geven, bijvoorbeeld door te bepalen onder welke voorwaarden de overdracht plaatsvindt en hoe dit zich verhoudt tot bestaande hypotheekrechten. Daarnaast kan worden verkend in hoeverre registratie van de GGF-verplichting, bijvoorbeeld via het Kadaster, kan bijdragen aan transparantie en kenbaarheid bij verkoop, zonder dat dit leidt tot hoge transactiekosten.

Daarnaast wordt aanbevolen om te onderzoeken of, en onder welke voorwaarden, borgstelling door derden kan worden ingezet als aanvullend instrument binnen GGF. Een dergelijke borgstelling kan bijdragen aan het beperken van risico’s voor de aanbieder en daarmee aan gunstigere financieringsvoorwaarden voor woningeigenaren.

Ten slotte kan worden onderzocht of in een latere fase van het product een aanvullende productvariant kan worden ontwikkeld die beter aansluit bij de kenmerken en behoeften van VvE’s. Hoewel VvE’s een relevante doelgroep vormen, voelen zij zich in de huidige opzet van GGF nog beperkt aangesproken.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Bijlagen

Bijlage 1: Onderzoeksfase 1 – Voorbereiden

Doel

Adequate voorbereiding van de opdracht in samenspraak met de opdrachtgever door het vaststellen van de scope en planning, inrichting van de klankbordgroep en analyse van beschikbare documentatie.

Activiteiten

- *Het organiseren van een kick-off met de opdrachtgever:* Deze sessie heeft medio december 2025 plaatsgevonden. Tijdens deze bijeenkomst zijn de doelstellingen van de opdracht besproken, is de context toegelicht en zijn wederzijdse verwachtingen afgestemd.
- *Het vaststellen van de definitieve scope van de opdracht, relevante stakeholders en de projectomgeving:* Op basis van gesprekken met de opdrachtgever is een scherpere afbakening gemaakt van de inhoudelijke focus, en zijn de betrokken partijen en hun rol in het onderzoek geïdentificeerd.
- *Het afspreken van de samenwerking en het verloop van het onderzoek:* Er is een projectstructuur overeengekomen en een digitale samenwerkomgeving ingericht, inclusief vaste overlegmomenten, verantwoordelijkheden en communicatielijnen.
- *Het opstellen van een stakeholderlijst en het plannen van de eerste klankbordgroep:* In overleg met de opdrachtgever is een lijst opgesteld van organisaties die mogelijk relevant zijn voor het onderzoek naar GGF. Op basis van deze lijst is bepaald welke organisaties aan welke klankbordgroepsessie deelnemen. Hierbij is een onderscheid gemaakt in 1) kredietverstrekkers, 2) gemeenten en andere relevante overheidsinstellingen, en 3) organisaties uit de bouw- en installatiebranche en verduurzamingsexperts. Deze klankbordgroepsessies vinden plaats in fase 2.
- *Het delen van documentatie over voorgaande onderzoeken naar GGF en andere relevante documentatie:* De opdrachtgever heeft documentatie beschikbaar gesteld in de online samenwerkingsomgeving ten behoeve van het uit te voeren bureauonderzoek.

Uitkomsten

- *Een afgestemde en gedragen scope van de opdracht:* inclusief een helder beeld van de projectomgeving en relevante stakeholders.
- *Een lijst met relevante organisaties om te betrekken in het onderzoek:* een overzicht met organisaties die relevant zijn om input bij op te halen.
- *Geplande eerste klankbordgroep:* de eerste van drie klankbordgroepen is gepland om inzichten te verzamelen bij stakeholders.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Bijlage 2: Onderzoeksfase 2 – Onderzoeken

Doel

Verzameling van informatie door middel van bureauonderzoek en klankbordgroepsessies.

Activiteiten

- *Het uitvoeren van bureauonderzoek:* Hierbij is zowel gebruikgemaakt van reeds bestaande documenten, beschikbaar gesteld door de opdrachtgever, als informatie uit publiekelijk raadpleegbare bronnen.
- *Het uitvoeren van individuele interviews:* Ter verdieping van specifieke kenmerken van GGF zijn individuele interviews afgenomen met experts die op verschillende manieren betrokken zijn bij het onderwerp. Deze gesprekken hebben waardevolle inzichten opgeleverd over eerdere initiatieven, juridische en operationele knelpunten en ontwikkelingen. Gedurende deze fase is gesproken met vertegenwoordigers van de volgende organisaties:
    - Een economisch onderzoeksbureau
    - Nationaal Warmtefonds
    - Een samenwerkingsverband gericht op woningverduurzaming
- *Het organiseren van een eerste klankbordgroepsessie:* Deze klankbordgroepsessie heeft plaatsgevonden in maart 2025. Deelnemers waren vertegenwoordigers van de volgende organisaties:
    - Grootbanken
    - Relevante brancheorganisaties
    - Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
    - Ministerie van Financiën
    - Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening

  Tijdens deze eerste sessie zijn door de verschillende organisaties perspectieven gedeeld, is gebrainstormd over de belangrijkste randvoorwaarden van een mogelijk GGF-product en zijn de kenmerken van bestaande en mogelijke GGF-producten tegen het licht gehouden (onder andere juridisch en operationeel perspectief).
- *Het organiseren van een tweede klankbordgroepsessie:* Deze klankbordgroepsessie heeft plaatsgevonden in juni 2025. Deelnemers waren vertegenwoordigers van de volgende organisaties:
    - Gemeenten & provincies met relevante GGF-ervaring
    - Relevante belangenorganisaties
    - Publieke financieringsinstellingen
    - Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
    - Ministerie van Financiën
    - Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening

  Tijdens deze tweede sessie zijn ideeën uitgewisseld over het draagvlak en de mogelijke doelgroep voor GGF, en is gebrainstormd over welke mogelijke rollen verschillende partijen zouden kunnen vervullen bij het aanbieden van GGF.
- *Het opstellen van tussentijdse bevindingen:* Op basis van het bureauonderzoek, de gehouden interviews en de twee klankbordgroepsessies zijn tussentijdse bevindingen opgesteld die ingaan op de vijf uitgangspunten uit de Kamerbrief en overige praktische implicaties.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Daarnaast is een eerste schets gemaakt van de kaders voor een mogelijk GGF-product. Deze tussentijdse bevindingen zijn ter toetsing voorgelegd aan de opdrachtgever.

- *Het organiseren van een derde klankbordgroepsessie:* Deze klankbordgroepsessie heeft plaatsgevonden in oktober 2025. Deelnemers waren vertegenwoordigers van de volgende organisaties:
    - Bouw- en installatiebedrijven
    - Verduurzamingsexperts
    - Ontwikkelaars en adviseurs met praktijkervaring in verduurzamingstrajecten
    - Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
    - Ministerie van Financiën
    - Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening

  Tijdens deze derde sessie zijn bij organisaties uit de bouw- en installatiebranche beelden opgehaald over GGF en zijn ook specifieke kenmerken ten aanzien van de uitvoerbaarheid van verduurzamingsmaatregelen en energieprestaties besproken.

Uitkomsten

- *Inzichten en randvoorwaarden opgehaald bij stakeholders:* Door bureauonderzoek, drie klankbordgroepsessies en individuele interviews zijn waardevolle perspectieven opgehaald over de haalbaarheid, uitvoerbaarheid en positionering van mogelijke GGF-producten. Daarbij is ook input verzameld over mogelijke juridische en operationele knelpunten.
- *Heldere tussentijdse bevindingen en zicht op vervolgstappen:* Op basis van alle input zijn tussentijdse bevindingen opgesteld die ingaan op de vijf uitgangspunten uit de Kamerbrief en andere praktische implicaties. Daarbij is een duidelijk beeld ontstaan van de bestaande knelpunten én van de onderwerpen waar nog verdere verdieping en onderzoek nodig is.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Bijlage 3: Onderzoeksfase 3 – Valideren & verdiepen

Doel

Valideren van bevindingen uit fase 2 voortkomende uit bureauonderzoek, interviews en klankbordgroepsessies, en verdiepen van inzichten ten behoeve van het opstellen van een oplossingsrichting voor GGF.

Activiteiten

- *Het opstellen van mogelijke kaders voor een GGF-product:* De inzichten uit de sessies en analyses zijn vertaald naar kaders voor een GGF-product, inclusief een schets van de benodigde governance, financieringsstromen en juridische verankering.
- *Het opstellen en toetsen van de onderzoeksresultaten bij de opdrachtgever:* Tussentijds zijn de onderzoeksresultaten met de opdrachtgever gedeeld om richting te geven aan de verdere uitwerking in fase 4.
- *Het toetsen van het draagvlak en de kaders voor een GGF-product bij woningeigenaren:* Leden van Vereniging Eigen Huis zij geënquêteerd om het draagvlak en de kaders voor een GGF-product te toetsen.

Uitkomsten

- *Verdiepende inzichten in draagvlak, juridische en operationele randvoorwaarden:* Door middel van een ledenenquête bij Vereniging Eigen Huis en aanvullende analyse zijn de belangrijkste knelpunten en oplossingsrichtingen in kaart gebracht.
- *Een eerste oplossingsrichting voor een GGF-product:* Het voorstel bevat een schets van de werking, betrokken partijen en benodigde juridische en financiële structuren.
- *Duidelijke input voor de rapportagefase:* De uitkomsten van deze fase vormen de basis voor het definitieve adviesrapport en de aanbevelingen richting een wetsvoorstel.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Bijlage 4: Onderzoeksfase 4 – Rapporteren & presenteren

Doel

Rapportage en presentatie van de bevindingen omtrent het voorstel.

Activiteiten

- *Het opstellen van een conceptvoorstel en adviesrapport:* Op basis van de bevindingen uit de eerdere fasen is een eerste concept opgesteld, waarin de analyse, randvoorwaarden en mogelijke invulling van een GGF-product zijn uitgewerkt. Dit concept is gedeeld met de opdrachtgever ter feedback.
- *Het opstellen van het definitieve voorstel en adviesrapport:* Na verwerking van de ontvangen feedback is het rapport aangescherpt en aangevuld. Hierbij is expliciet aandacht besteed aan juridische en operationele aspecten.
- *Het presenteren van het definitieve voorstel en adviesrapport*[69]*:* Het eindrapport wordt gepresenteerd aan de opdrachtgever en relevante stakeholders tijdens een afsluitende sessie. In deze sessie zijn de belangrijkste bevindingen toegelicht, wordt ruimte geboden voor vragen en discussie, en zijn vervolgstappen besproken.

Uitkomsten

- *Een conceptadviesrapport:* waarin de eerste analyse en aanbevelingen zijn verwoord.
- *Een uitgewerkt voorstel:* geeft richting aan de verdere ontwikkeling van een GGF-product, inclusief inzichten en aanbevelingen voor een wetsvoorstel.
- *Een definitief adviesrapport:* afgestemd met de opdrachtgever en gedeeld met stakeholders.
- *Een eindpresentatie:* bevindingen die zijn toegelicht en besproken met relevante partijen.

[69] In de huidige fase is het presenteren van een definitief voorstel niet als noodzakelijk beschouwd. Indien daar in een vervolgfase aanleiding toe bestaat, kan dit alsnog worden overwogen.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Bijlage 5: Overzicht van onderwerpen waarvoor verdiepend vervolgonderzoek nodig is

Deze bijlage geeft een overzicht van de onderdelen waarvoor in dit rapport een oplossingsrichting is geschetst, maar waarvoor nadere juridische, operationele of beleidsmatige uitwerking noodzakelijk is voordat tot implementatie of wetgevingstrajecten kan worden overgegaan. De punten in deze bijlage maken expliciet waar de grenzen van dit onderzoek liggen en vormen input voor nader(e) uitwerking, onderzoek en beleidskeuzes.

A. Juridische vervolgvraagstukken

- **Bijzonder voorrecht**
  - Uitwerken welke wettelijke grondslag nodig is voor introductie van een bijzonder voorrecht ten behoeve van GGF.
  - Bepalen op welk onderdeel van het gebouw het voorrecht rust en welke vorderingen daaronder vallen.
  - Analyseren hoe het bijzondere voorrecht zich juridisch verhoudt tot bestaande zekerheidsrechten, in het bijzonder het hypotheekrecht, inclusief de rangorde bij executie en faillissement.
  - Beoordelen of en hoe dit voorrecht de risicoperceptie van financiers daadwerkelijk verlaagt.
- **Wanbetaling en executie**
  - Verdere juridische uitwerking van het traject bij wanbetaling buiten faillissement, inclusief de gevolgen van het ontbreken van parate executie.
  - Inzichtelijk maken welke stappen de GGF-kredietverstrekker moet doorlopen om tot verhaal over te gaan en welke termijnen en kosten hiermee gemoeid zijn.
  - Beoordelen of aanvullende juridische instrumenten nodig zijn om het kredietrisico beheersbaar te houden.
- **Contractsovername bij verkoop**
  - Nadere uitwerking van de voorwaarden waaronder contractsovername verplicht plaatsvindt of kan worden geweigerd.
  - Analyse van de interactie tussen contractsovername en bestaande hypotheekrechten bij verkoop van de woning.
  - Beoordelen hoe contractsovername zich verhoudt tot consumentenbescherming en kredietwaardigheidstoetsing bij de nieuwe eigenaar.
- **Afbakening van het ‘beperkt publiek’**
  - Juridische borging van de doelgroepafbakening (bijvoorbeeld via verduurzamingseisen en eigenaar-bewoners).
  - Definitief bepalen welke specifieke norm gehanteerd wordt voor de isolatiestandaard.
  - Uitwerken hoe deze afbakening in de praktijk kan worden gehandhaafd.
  - Beoordelen of de gekozen afbakening voldoende is om marktverstoring te voorkomen in relatie tot commerciële aanbieders.
- **Registratie en kenbaarheid**
  - Onderzoeken of en hoe een GGF-verplichting kan worden geregistreerd (bijvoorbeeld via het Kadaster).

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

- Onderzoeken of een GGF onderdeel kan worden van de mededelingsplicht voor makelaar en verkoper.
- Analyse van de juridische haalbaarheid, uitvoeringslasten en kosten van registratie zonder verplichte notariële akte.
- Beoordelen hoe registratie bijdraagt aan transparantie en rechtszekerheid bij verkoop.

- **Lage rente/gunstigere voorwaarden**
  - Onderzoeken of de EU-taxonomie, als Europees referentiekader voor duurzame activiteiten, kan worden ingezet om gunstigere voorwaarden voor GGF te onderbouwen**.**

B. Operationele en financiële vervolgvraagstukken

- **Woonlastenimpacttoets**
  - Vergelijken en valideren van beschikbare rekenmethodieken (onder andere PHPP, nZEB, NTA-8800 (EPV)) op nauwkeurigheid, toepasbaarheid en schaalbaarheid.
  - Uitwerken hoe veiligheidsbuffers worden vastgesteld en toegepast.
  - Nadere uitwerking van de omgang met onzekerheden, zoals veranderende energieprijzen, afwijkend gebruik en veranderende gezinssituaties.
- **Relatie met reguliere krediettoets**
  - Verkennen onder welke voorwaarden een woonlastenimpacttoets de reguliere krediettoets kan vervangen.
  - Afstemming met brancheorganisaties en toezichthouders over acceptatie, toezicht en consumentenbescherming.
  - Inzichtelijk maken welke aanvullende waarborgen nodig zijn om overkreditering structureel te voorkomen.
- **Garantiestructuur**
  - Verdere uitwerking van energieprestatiegaranties: looptijd, dekking en aansprakelijkheid.
  - Beoordelen of monitoring via slimme meters juridisch en praktisch kan worden ingezet.
  - Analyse van de risicoverdeling tussen aanbieder, uitvoerende partij en consument.
- **Rol en inrichting van de Aanbieder**
  - Uitwerken van governance, rolverdeling en verantwoordelijkheden.
  - Financiële doorrekening van fundingskosten, risico-opslagen en benodigde buffers.
  - Beoordelen welke minimale schaal nodig is voor een kostendekkende exploitatie.
  - Onderzoeken of de Aanbieder de afgegeven prestatiegaranties aan de achterkant contractueel kan herverzekeren bij bijvoorbeeld de aannemer of verzekeraar.
- **Publiek-private financiering**
  - Verdieping van mogelijke publiek-private fondsvormen.
  - Analyse van de inzet van publieke middelen (met of zonder renteverplichting) en de gevolgen voor de businesscase.
  - Beoordelen onder welke voorwaarden private investeerders kunnen worden aangetrokken.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

- **Gevalideerde bouw- en installatiebedrijven**
    - Bepalen welke eisen (keurmerk/certificering) gesteld worden aan bouw- en installatiebedrijven om opgenomen te worden op de lijst met gevalideerde bedrijven van de Aanbieder.

C. Markt, draagvlak en beleidsmatige keuzes

- **Draagvlak onder woningeigenaren**
    - Verdiepend onderzoek naar bereidheid om GGF daadwerkelijk af te sluiten bij concrete productvarianten.
    - Analyse van bezwaren rond verkoopbaarheid, rente, looptijd en garanties.
- **Specifieke doelgroepen**
    - Verkennen of en hoe een aangepaste productvariant voor VvE's haalbaar is.
    - Beoordelen of aanvullende doelgroepen wenselijk en juridisch mogelijk zijn.
- **Effecten op de woningmarkt**
    - Nadere analyse van effecten op woningwaarde, Loan-to-Value, verkoopbaarheid en hypotheekvoorwaarden en -acceptatie van verstrekkers.
    - Inzichtelijk maken hoe GGF in de praktijk wordt meegenomen in koop- en verkoopbeslissingen.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Bijlage 6: Uitkomsten GGF-enquête Vereniging Eigen Huis

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Gebouwgebonden Financiering

vereniging eigen huis

sta sterker

Maart 2026

Achtergrond

Vereniging Eigen Huis heeft in maart 2026, in samenwerking met KPMG en het ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO), via het Eigen Huis Ledenpanel een marktonderzoek uitgevoerd onder 1.417 leden.

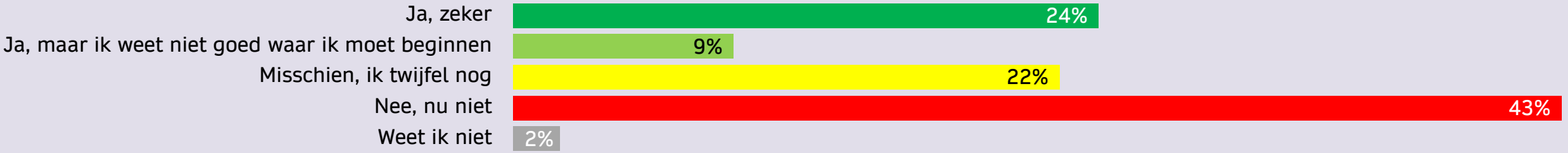
Doel van het onderzoek was om te achterhalen of leden Gebouwgebonden Financiering (GGF) een goed idee vinden en welke voorwaarden zij daarbij belangrijk vinden. Daarbij is specifiek gekeken naar randvoorwaarden zoals ontzorging, onderhoud, maandlasten en overdraagbaarheid.

De uitkomsten van het onderzoek worden gebruikt voor de belangenbehartiging van Vereniging Eigen Huis.

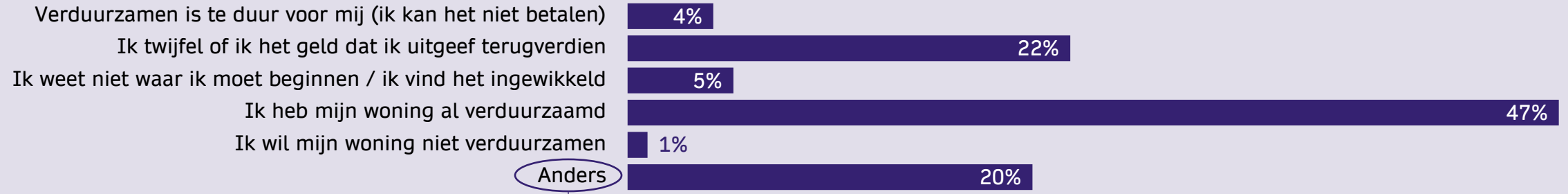
vereniging eigen huis

Verduurzamingsplannen

Heeft u op dit moment interesse om uw woning te verduurzamen? (n= 1.417)



Wat is voor u nu een reden om (nog) niet te verduurzamen? (gevraagd aan wie twijfelt, geen plannen heeft of niet weet of er verduurzaamd gaat worden, n= 950)



Naast de al genoemde redenen noemen leden vooral dat zij in een appartement wonen en daardoor afhankelijk zijn van de VvE; zij kunnen niet zelf beslissen of verduurzaming moet collectief gebeuren. Ook spelen persoonlijke omstandigheden mee, zoals hoge leeftijd, gezondheidsproblemen, verhuisplannen of het idee dat extra stappen niet meer zinvol zijn omdat de woning al vrij nieuw, goed geïsoleerd of energiezuinig is. Verder wachten sommige leden af door onzekerheid over overheidsbeleid, gemeentelijke warmteplannen of nieuwe technieken. Een kleinere groep noemt praktische belemmeringen, zoals asbest, monumentale beperkingen, eerst noodzakelijk onderhoud of andere prioriteiten in en om het huis.

vereniging eigen huis

Beoordeling idee Gebouwgebonden Financiering

Verduurzamen zonder hogere maandlasten: Gebouwgebonden Financiering

Ik wil mijn huis verduurzamen, maar ik zie op tegen hoge kosten en gedoe. Ik wil niet vastzitten aan een lening als ik straks verhuis.

U kunt verduurzamen met één bedrag per maand. Dit bedrag is (ongeveer) even hoog als wat u bespaart op energie. De lening hoort bij de woning. Verkoopt u de woning? Dan kan de nieuwe eigenaar de lening overnemen. Of u spreekt af dat de lening wordt afgelost.

Hoe werkt het?
- In het contract staat wat er gebeurt (bijvoorbeeld isolatie of zonnepanelen) en welke energiebesparing daarbij hoort.
- Eén organisatie begeleidt u tijdens het hele traject en controleert tijdens de looptijd of alles goed werkt.
- Onderhoud en het oplossen van storingen kunnen ook in het contract staan, zodat de besparing blijft.

Wat is uw eerste indruk als u dit leest? (leden die interesse hebben om te gaan verduurzamen, n= 466)

56% van de leden die interesse hebben om te gaan verduurzamen is (zeer) positief over dit idee.

Bij leden die twijfelen over verduurzamen (n= 343) is 48% (zeer) positief. Van de leden die op dit moment geen interesse hebben om te verduurzamen is 52% (zeer) positief.

vereniging eigen huis

Goed aan Gebouwgebonden Financiering

Wat vinden leden met interesse in verduurzamen goed aan dit idee?

Leden die interesse hebben om te verduurzamen waarderen vooral dat het idee de drempel verlaagt: je hoeft geen groot bedrag ineens te investeren, de maandlasten blijven volgens het voorstel ongeveer gelijk door de energiebesparing, en de financiering zit aan de woning vast in plaats van aan de persoon. Daarnaast spreekt de ontzorging sterk aan: één organisatie die begeleidt, controleert en eventueel ook onderhoud regelt, geeft overzicht, rust en vertrouwen. Ook vinden deze leden het positief dat het idee verduurzamen toegankelijker maakt voor mensen met minder spaargeld of verhuisplannen.

Bij het onderdeel ‘één bedrag per maand / geen hogere maandlasten’ noemen leden vooral betaalbaarheid, gespreide kosten, budgetneutraliteit en minder financieel risico. Wel klinkt soms door dat men wil weten of die besparing in de praktijk echt gehaald wordt.

Bij de gebouwgebonden lening / overname bij verkoop vinden vooral geïnteresseerde leden het eerlijk en aantrekkelijk dat de lasten meegaan met de woning: degene die profiteert van de verduurzaming, betaalt ook mee. Tegelijk is dit juist ook het onderdeel waar twijfels ontstaan: nemen kopers dit echt over, en levert dit gedoe op bij verkoop?

Over het contract waarderen leden vooral duidelijkheid: wat wordt uitgevoerd, wat is de verwachte besparing, wat gebeurt er bij verhuizing, en welke afspraken gelden tijdens de looptijd. Sommige leden willen hier juist extra hardheid in zien, zoals garanties, meer transparantie of een verplichte overname door de koper.

Bij begeleiding, controle, onderhoud en storingen is het oordeel meestal positief. Eén aanspreekpunt, deskundige begeleiding, toezicht op de uitvoering en onderhoud in het contract geven leden het gevoel dat er minder gedoe is en dat de besparing ook echt behouden blijft. Vooral bij technische maatregelen zien leden dat als meerwaarde.

Daarnaast wordt regelmatig genoemd dat het idee niet vanzelfsprekend past bij VvE’s, appartementen of woningen die al grotendeels verduurzaamd zijn. Dat speelt in alle groepen, maar vooral bij de minder enthousiaste leden.

Waarin wijken de twijfelaars en de groep zonder interesse af van de geïnteresseerde groep?

De groep die twijfelt over verduurzamen ziet grotendeels dezelfde pluspunten als de geïnteresseerde groep (betaalbaarheid, ontzorging, begeleiding en overdraagbaarheid) maar spreekt daar voorwaardelijker over. Zij hebben vaker vragen over de haalbaarheid van de beloofde besparing, de terugverdientijd, de verkoopbaarheid van de woning met zo’n constructie, administratieve rompslomp en de stabiliteit van overheidsbeleid. Bij deze groep klinkt dus vaker: goed idee, maar…

De groep met geen interesse in verduurzamen staat nog verder af van het idee. Ook zij zien soms dat het nuttig kan zijn voor anderen, vooral voor mensen met weinig geld of behoefte aan hulp, maar betrekken het minder op hun eigen situatie. Zij zeggen vaker dat ze al verduurzaamd hebben, geen lening willen, zelf de regie willen houden, geen lange verplichting willen aangaan, of weinig vertrouwen hebben in de beloofde besparingen en in de uitvoerende partij. In deze groep komt dus sterker naar voren: misschien goed voor anderen, maar niet voor mij.

Minder goed aan Gebouwgebonden Financiering

Wat vinden leden die interesse hebben om te verduurzamen minder goed aan dit idee?

Leden die wel interesse hebben in verduurzamen zijn niet zozeer negatief over verduurzamen zelf, maar vooral over de financiële en organisatorische constructie eromheen. Het vaakst noemen zij dat het in hun ogen toch gewoon een lening of schuld blijft, met vragen over rente, looptijd, totale kosten, mogelijke BKR-registratie en het ontbreken van direct financieel voordeel. Ook twijfelen zij of de beloofde energiebesparing wel echt opweegt tegen het maandbedrag, zeker bij wisselende energieprijzen, veranderend overheidsbeleid en verschillen in bewonersgedrag. Verder vrezen zij gedoe of een nadeel bij verkoop van de woning, vooral als een koper de lening niet wil overnemen. Daarnaast worden de rol van de begeleidende organisatie, mogelijke extra kosten, verlies van eigen regie, VvE-beperkingen en de toepasbaarheid voor appartementen geregeld als minpunt genoemd.

Bij ‘één bedrag per maand / geen hogere maandlasten’ reageren leden verdeeld. Positief is dat dit de investering bereikbaar maakt, maar aan de negatieve kant zeggen veel leden: als ik evenveel blijf betalen als ik bespaar, wat schiet ik er dan zelf mee op? Ook vinden zij de besparingsinschatting onzeker, omdat die afhangt van energieprijzen, gebruiksgedrag en toekomstige regels. Daardoor zijn er vragen over de echte terugverdientijd en over het ontbreken van direct financieel voordeel.

Bij de gebouwgebonden lening / overname bij verkoop zit veruit de meeste weerstand. Veel leden vinden het aantrekkelijk dat de investering in principe bij de woning hoort, maar tegelijk zeggen zij dat dit in de praktijk juist onzekerheid geeft. Wat gebeurt er als een koper de lening niet wil of kan overnemen? Dat kan volgens leden de verkoop bemoeilijken, de verkoopprijs drukken of betekenen dat de verkoper alsnog moet aflossen. Ook noemen sommigen dat een koper hierdoor minder hypotheekruimte kan hebben of wordt opgezadeld met een schuld van een ander.

Over het contract willen leden vooral meer duidelijkheid. Ze vragen naar looptijd, rente, voorwaarden, fiscale gevolgen, vervroegd aflossen, verantwoordelijkheden en wat er gebeurt als regels onderweg wijzigen. Een deel vindt het idee nu nog te vaag of te weinig concreet uitgewerkt om het goed te kunnen beoordelen.

Bij één organisatie die begeleidt en controleert is het beeld dubbel. Dat onderdeel wordt door sommigen gewaardeerd, maar bij de minpunten noemen leden juist risico’s als extra overhead, hogere kosten, afhankelijkheid van één partij, minder keuzevrijheid, mogelijk commercieel belang en twijfel over kwaliteit, garanties en toezicht. Sommige leden noemen ook slechte eerdere ervaringen met uitvoerende partijen of begeleiders.

Over onderhoud en storingen in het contract worden minder vaak losse opmerkingen gemaakt, maar waar dit wel gebeurt gaat het vooral over de vraag wie verantwoordelijk is, of de kwaliteit van onderhoud goed genoeg is, wat dit extra kost en of je vastzit aan een bepaalde leverancier of tussenpartij.

Tot slot noemen leden geregeld dat het idee niet voor elke situatie passend voelt, bijvoorbeeld bij appartementen en VvE’s, bij woningen die al grotendeels verduurzaamd zijn, of voor oudere leden die mogelijk niet lang genoeg meer in de woning blijven om het nog aantrekkelijk te vinden.

Vervolg op de volgende pagina.

vereniging eigen huis

Minder goed aan Gebouwgebonden Financiering

Waarin wijkt de groep die twijfelt en de groep die geen interesse heeft af van de groep die interesse heeft?

De groep die twijfelt over verduurzamen noemt grotendeels dezelfde bezwaren als de geïnteresseerde groep, maar doet dat meestal voorwaardelijker en onderzoekender. Zij stellen meer vragen dan dat zij het idee afwijzen: hoe realistisch is de besparing, wat is de looptijd, wat gebeurt er bij verkoop, hoe zit het met appartementen of VvE's, en is het voor hun eigen situatie wel rendabel? Deze groep lijkt dus vaker te denken: het zou kunnen werken, maar alleen als de voorwaarden kloppen en het beter wordt uitgelegd. Tegelijk zien zij nog wel de pluspunten van drempelverlaging, begeleiding en gespreide betaling.

De groep met geen interesse in verduurzamen wijkt sterker af. Daar klinkt vaker een meer principiële of persoonlijke afwijzing door: men wil simpelweg geen lening, wil geen bemoeienis van derden, doet het liever zelf, heeft al verduurzaamd, vindt het niet relevant voor de eigen situatie of ziet er voor zichzelf nauwelijks voordeel in. Ook is deze groep vaker stelliger in haar oordeel dat het te complex is, te veel gedoe oplevert of vooral extra kosten veroorzaakt. Waar de geïnteresseerde groep vooral zegt goed idee, maar werk de risico's beter uit, zegt de groep zonder interesse vaker dit past niet bij mij of ik wil dit überhaupt niet.

Vergeleken met deze twee groepen is de groep die interesse heeft in verduurzamen dus duidelijk het meest ontvankelijk voor het idee. Hun kritiek zit vooral in de uitwerking: zij willen meer zekerheid, meer transparantie en minder risico, maar wijzen het concept niet op voorhand af.

Gewenste extra informatie over Gebouwgebonden Financiering

Welke extra informatie hebben leden die interesse hebben om te gaan verduurzamen nodig over dit idee?

Leden die interesse hebben in verduurzamen willen vooral veel meer concrete en financiële duidelijkheid voordat zij dit idee serieus kunnen beoordelen. De grootste informatiebehoefte gaat over de financiering: rente, looptijd, aflossingsvorm, totale kosten, extra kosten zoals advies- of notariskosten, BKR-registratie, fiscale gevolgen en de vraag of de regeling invloed heeft op de hypotheek of maximale leencapaciteit. Ook willen zij weten hoe de besparing precies wordt berekend, op welke aannames die is gebaseerd en of er een vorm van garantie is als de werkelijke besparing tegenvalt.

Daarnaast willen deze leden veel meer weten over verkoop en overdraagbaarheid: moet een koper de lening verplicht overnemen, wat gebeurt er als dat niet zo is, kun je boetevrij aflossen, wat is het effect op de verkoopprijs, en hoe is dit juridisch geregeld. Ook vragen zij om meer informatie over wie de financiering verstrekt, wie de regie voert, welke garanties er zijn, wat de rol van de begeleidende organisatie precies is en of die partij onafhankelijk is. Verder is er behoefte aan duidelijkheid over welke maatregelen onder de regeling vallen, of je je eigen aannemer mag kiezen, hoe onderhoud en storingen geregeld zijn en of het ook werkt voor appartementen en VvE's. Veel leden vragen expliciet om rekenvoorbeelden, een uitgewerkt contract of een totaaloverzicht in gewone taal.

Bij het onderdeel 'één bedrag per maand / ongeveer even hoog als de energiebesparing' willen leden vooral weten hoe dat bedrag precies wordt vastgesteld. Zij vragen of dit gebaseerd is op werkelijke of theoretische besparing, wat er gebeurt als energieprijzen veranderen, hoe zeker de besparing is en of zij uiteindelijk echt niet duurder uit zijn. Hier zit dus vooral behoefte aan transparante berekeningen, scenario's en garanties.

Bij de gebouwgebonden lening draait de informatiebehoefte vooral om de juridische en financiële uitwerking. Leden willen weten wie de geldverstrekker is, welke rente en looptijd gelden, of de lening meetelt bij BKR of hypotheekaanvragen, en wat er gebeurt bij verkoop, overlijden of betalingsproblemen. Heel vaak wordt gevraagd of de nieuwe eigenaar de lening moet overnemen, of dit via notaris of kadaster wordt vastgelegd, en wat het effect is op de verkoopbaarheid en waarde van de woning.

Over het contract willen leden vooral weten wat er precies in staat: welke maatregelen worden uitgevoerd, door wie, met welke materialen en kwaliteit, binnen welk tijdpad, en welke rechten en plichten daarbij horen. Ook vragen zij of subsidies kunnen worden meegenomen, of maatwerk mogelijk is, en hoe wordt omgegaan met afwijkende situaties zoals monumenten, oudere woningen of appartementen.

Bij één organisatie die begeleidt en controleert vragen leden vooral: wie is die partij, wat kost die begeleiding, is die partij onafhankelijk, wie is eindverantwoordelijk, en wat gebeurt er als er iets misgaat. Sommige leden willen weten of je ook zelf keuzes kunt maken, bijvoorbeeld in aannemer of maatregelen, en hoe geschillen, falende uitvoering of faillissement van een betrokken partij worden opgevangen.

Over onderhoud en storingen wordt minder vaak heel uitgebreid geschreven, maar als het genoemd wordt, willen leden weten wat precies in het contract zit, wie verantwoordelijk is voor onderhoud, hoe lang dat loopt, wat extra kosten zijn en wat er gebeurt als installaties stukgaan of tegenvallen.

Vervolg op de volgende pagina.

vereniging eigen huis

Gewenste extra informatie over Gebouwgebonden Financiering

Tot slot komt in alle groepen vaak terug dat leden willen weten of dit ook werkt voor VvE's en appartementen. Voor veel respondenten is dat geen detail, maar juist een kernvoorwaarde om het idee überhaupt relevant te vinden.

Waarin wijkt de groep die twijfelt over verduurzamen en de groep die geen interesse heeft af van de groep die interesse heeft?

De groep die interesse heeft in verduurzamen stelt vooral constructieve verdiepingsvragen. Zij lijken het idee in principe te overwegen, maar willen eerst zekerheid over kosten, opbrengsten, voorwaarden, garanties en uitvoerbaarheid. Hun vragen zijn vaak praktisch: hoe werkt het precies, wat kost het, wat levert het op en wat gebeurt er bij verkoop?

De groep die twijfelt over verduurzamen wijkt daarvan af doordat de vragen vaker voorwaardelijker en risicogerichter zijn. Deze leden willen niet alleen weten hoe het werkt, maar vooral of het in hun situatie wel verstandig, rendabel en veilig is. Zij vragen vaker naar fiscale gevolgen, risico's op langere termijn, gevolgen van veranderend overheidsbeleid, garanties als besparingen tegenvallen en de impact op woningwaarde en verkoopkansen. Ook zie je hier vaker behoefte aan een persoonlijke doorrekening en aan informatie over specifieke situaties, zoals VvE's, oudere woningen of beperkte verduurzamingsmogelijkheden. De ondertoon is vaker: misschien interessant, maar ik wil eerst zeker weten dat ik er niet slechter van word.

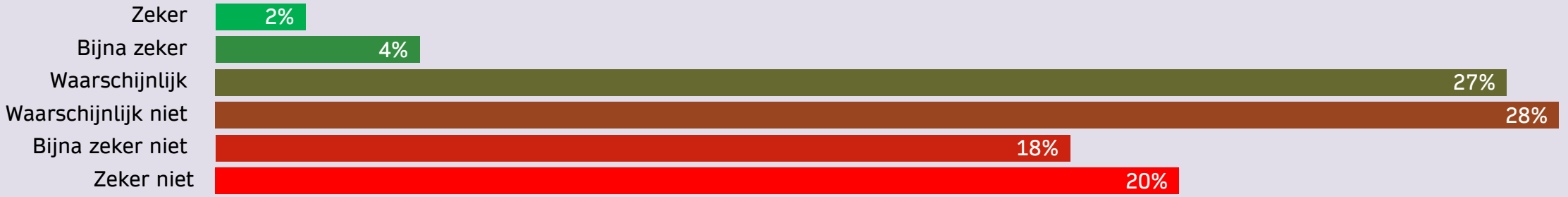
De groep met geen interesse in verduurzamen wijkt het sterkst af. Daar zijn de antwoorden vaker afstandelijker of principiëler: men wil geen lening, heeft geen financiering nodig, heeft al verduurzaamd, vindt het niet relevant voor de eigen situatie of wil zich er niet in verdiepen. Als deze groep wel extra informatie noemt, gaat het relatief vaak om basisuitleg over wat gebouwgebonden financiering eigenlijk is, of juist om worstcases: BKR, hypotheek, notaris, kleine lettertjes, gevolgen bij verkoop en de vraag wie het risico draagt als de beloftes niet uitkomen. Vergeleken met de geïnteresseerde groep is deze groep dus minder bezig met hoe het kan werken en meer met waarom zij het liever niet willen.

Kort samengevat: de geïnteresseerde groep wil vooral concrete uitwerking van een in principe aantrekkelijk idee. De twijfelaars willen vooral bewijs, garanties en maatwerk voor hun situatie. De groep zonder interesse stelt vaker fundamentele vragen of haakt al op voorhand af, vooral vanwege weerstand tegen leningen, complexiteit of beperkte relevantie voor de eigen woning.

vereniging eigen huis

Afsluiten van Gebouwgebonden Financiering

Hoe waarschijnlijk is het dat u een Gebouwgebonden Financiering zou afsluiten? (leden die interesse hebben om te gaan verduurzamen, n= 466)



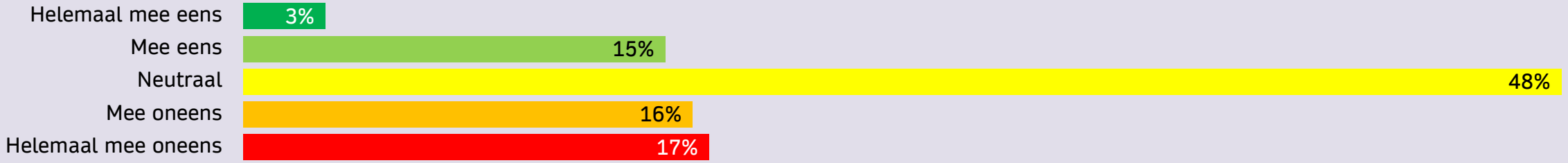
Bij aankoopintentie wordt normaal gesproken gekeken naar het antwoord ‘zeker’, omdat dit het beste beeld geeft van de werkelijke potentie. Daarbij is wel belangrijk dat leden nu alleen een globale conceptomschrijving hebben beoordeeld. Als het definitieve product minder goed aansluit dan het concept, kan de uiteindelijke aankoopintentie lager uitvallen. Als het product juist beter wordt uitgewerkt, bijvoorbeeld door punten mee te nemen die op de vorige pagina’s zijn genoemd, kan de aankoopintentie hoger uitvallen. Op basis van de huidige conceptomschrijving verwachten we dat 2% van de leden die willen verduurzamen een Gebouwgebonden Financiering zal afsluiten.

Voor de groepen die twijfelen over verduurzamen of daar nu geen plannen voor hebben, geldt dat naar verwachting 1% een Gebouwgebonden Financiering zal afsluiten als zij alsnog besluiten te verduurzamen.

vereniging eigen huis

Woning kopen waar Gebouwgebonden Financiering op rust

Stel: u wilt een woning kopen. Zou u dan een woning willen kopen waar een Gebouwgebonden Financiering aan gekoppeld is? (n= 1.417)



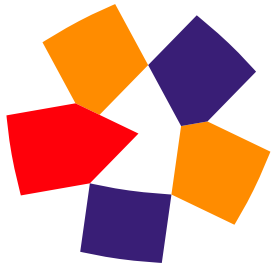
vereniging eigen huis

Opmerkingen over het onderzoek

- Het concept is nog te vaag uitgelegd. Leden missen concrete informatie over wat het precies is, hoe het werkt, wat de voorwaarden zijn, wie het aanbiedt en wat het verschil is met een gewone hypotheek of lening.
- Er zijn veel vragen over koop, verkoop en hypotheekruimte. Vooral: moet een koper de lening overnemen, wat doet dit met de maximale hypotheek, zit de verduurzaming dan dubbel in koopprijs én lening, en moet de lening bij verkoop niet gewoon worden afgelost?
- Kosten, rente en werkelijk rendement zijn een belangrijk twijfelpunt. Leden willen weten wat de rente is, of tussentijds aflossen kan, of rente aftrekbaar is, wat de rol van subsidies is, en of de beloofde energiebesparing echt opweegt tegen de lasten.
- Appartementseigenaren en VvE-leden voelen zich vaak niet goed aangesproken. Zij geven aan dat de vragenlijst onvoldoende rekening houdt met hun situatie en vragen hoe zo'n financiering werkt bij appartementen of op VvE-niveau.
- Niet iedereen is de doelgroep. Een deel zegt al vergaand of volledig verduurzaamd te hebben, geen financiering nodig te hebben, liever spaargeld te gebruiken, of vanwege leeftijd/levensfase geen nieuwe lening meer te willen.
- Er is behoefte aan betrouwbaarheid en onafhankelijkheid. Leden vragen om duidelijke garanties, realistische rekenvoorbeelden, goede technische onderbouwing en onafhankelijke begeleiding in plaats van een nieuw verdienmodel.
- De vragenlijst zelf krijgt ook kritiek. Sommige leden vinden vragen onduidelijk, niet goed passend bij de antwoordopties, of te weinig toegespitst op hun situatie.

vereniging eigen huis

vereniging
eigen huis



sta
sterker