

Meer waarde, minder werk

Met de Woonnu
Verduurzamingsroute



Let op! Geld lenen kost geld 

Verduurzamingsroute

Zo werkt het!

Zo versterk je je klantrelatie én je advies, zonder het gevoel 'ook nog verduurzaming erbij' te moeten doen.

Verduurzaming is een onderwerp waar je als woningbezitter en hypotheekadviseur niet meer omheen kunt. Steeds meer klanten verwachten dat het wordt meegenomen in je advies. Maar hoe doe je dat, zonder je vakgebied te verlaten? Zonder uren extra werk? Zonder je klant te verliezen in technische details?

Daarom is er de Verduurzamingsroute

Deze greenpaper legt uit hoe je met vijf slimme stappen je advies verdiept, je klant écht verder helpt, en laat zien dat je klaar bent voor de toekomst. Praktisch, overzichtelijk en volledig gericht op jou als hypotheekadviseur.

Wat speelt er nu in de praktijk?

"Ik ben hypotheekadviseur, geen energiecoach. Maar ik wil mijn klanten wél goed helpen."

Veel adviseurs vinden het lastig om verduurzaming een plek te geven in hun gesprek. Niet omdat ze het niet willen, maar omdat het voelt als extra werk, buiten hun rol. De Verduurzamingsroute pakt dat aan. Het biedt structuur, duidelijkheid en houvast. Voor jou én je klant.

Wat is de Verduurzamingsroute?

De route bestaat uit 5 logische momenten in het klantproces. In elk moment geef je je klant nét dat extra duwtje: met een check, een rapport, een uitleg of een doorverwijzing. Zo weet je klant wat er mogelijk is, wat het oplevert, wat het kost en wat én wanneer hij of zij wil laten uitvoeren. Je klant is zo goed voorbereid en jij kan de financieringsopzet van de hypotheek optimaal daarop aanpassen.

Check 1: Verduurzamingscheck

Een gratis online tool waarmee je klant in 3 minuten inzicht krijgt in kansen, kosten en besparing.



Check 2: Verduurzamingsadvies

Voor € 99 ontvangt je klant een onafhankelijk adviesrapport van onze partner Positief Wonen.

Check 3: Financiering verduurzaming

Duidelijke uitleg van jou over Energiebesparende Voorzieningen (EBV) en Energiebespaarbudget (EBB).



Check 4: Uitvoering

Toegang tot een netwerk van betrouwbare uitvoerders óf ruimte om zelf een partij te kiezen. De klant blijft in de lead.

Check 5: Resultaat en voordeel

Rentekorting, energielabelregistratie en comfortverbetering. Alles overzichtelijk geregeld voor jouw klant.



De klant is verder dan je denkt

Uit onderzoek van Ipsos I&O (Alles over Woning & Hypotheek, publicatie 2025) blijkt dat verduurzaming in veel adviesgesprekken nog onderbelicht blijft. Dat vinden wij een gemiste kans. Uit het onderzoek blijkt dat 43% van de huiseigenaren van plan is om verduurzamingsmaatregelen te nemen. Veel klanten willen wél, maar weten niet hoe. Het gesprek over verduurzaming hoeft niet te starten vanuit 'overtuigen', maar vanuit herkenning. Dat maakt jouw rol als adviseur zo belangrijk: je bent het eerste betrouwbare contactpunt.

Wat levert het jou op?

Als hypotheekadviseur ondersteun je niet alleen bij de financiering, maar kan je ook een rol spelen in toekomstbestendig wonen.

Jouw voordelen:

- ✓ Je onderstreept dat goed advies meer is dan het zoeken naar de laagste rentepercentages.
- ✓ Je vergroot je klantwaarde én je klanttevredenheid.
- ✓ Je voorkomt dat klanten later terug moeten voor extra financiering.
- ✓ Je onderscheidt je in de markt

Wat levert het je klant op?

Verduurzaming is voor veel mensen een onduidelijk gebied. Met jouw hulp, op het juiste moment, wordt het overzichtelijk.

- ✓ Wél direct inzicht in opties, kosten en voor- en nadelen.
- ✓ Onafhankelijk rapport voor slechts €99 met inspectie op locatie!
- ✓ Geen gedoe voor het zoeken van een betrouwbare partij voor de uitvoering
- ✓ Meer wooncomfort en mogelijk lagere energielasten
- ✓ Rentekorting bij Woonnu bij energielabel A/B.

Goed advies is verder kijken dan de rente

Als hypotheekadviseur ben je een gids die klanten helpt bij het maken van weloverwogen keuzes voor nu én later. Klanten vertrouwen erop dat je hen helpt met keuzes voor de lange termijn. Door verduurzaming en toekomstbestendig wonen actief mee te nemen in je advies, kijk je verder dan alleen wat iemand nú kan lenen. Je betreft ook het verlagen van vaste woonlasten, het verbeteren van wooncomfort én de invloed van een goed of slecht energielabel op de waarde van de woning. In plaats van complex of commercieel voelt verduurzaming in dat licht als wat het zou moeten zijn: een natuurlijk onderdeel van goed advies. Precies dát maakt jouw advies krachtiger en waardevoller voor je klant.



“Met de verduurzamingsroute kan ik gemakkelijk mijn klant meenemen in de mogelijkheden voor verduurzaming, zonder dat ik alles zelf hoeft uit te zoeken.”

Klaar om het verschil te maken?

De behoefte om te verduurzamen is er. Of dat nu is om de energielasten omlaag te brengen, meer wooncomfort of de waarde van het huis op te krikken. De klant is geïnteresseerd. De hypotheek biedt verschillende opties om dit optimaal mee te financieren. Wat nu telt, is het gesprek. Met de Verduurzamingsroute heb je alles in handen om verduurzaming op een laagdrempelige manier onderdeel te maken van je advies. Niet als los traject, maar als logisch onderdeel van goed financieel advies, waarbij de klant zelf de mogelijkheden onderzoekt en keuzes maakt.

Start vandaag nog en geef je klant grip op de toekomst van hun woning! Scan de QR-code en ga direct naar de Verduurzamingsroute!



Naar de check

Contact

Toekomstbestendig wonen hoort bij goed advies, niet bij extra werk.

Met onze nieuwe verduurzamingsroute kun jij klanten op de juiste momenten helpen met verduurzamen. Waarom is dat belangrijk, en wat betekent dit voor jouw rol? Commercieel directeur Marieke van Grol licht toe.

Waarom komt Woonnu met een verduurzamingsroute?

"We zien dat veel mensen verduurzaming belangrijk vinden, maar in de praktijk toch afwachten. Uit het Ipsos-onderzoek blijkt dat 64% van de huiseigenaren nadenkt over de duurzaamheid of verduurzaming van hun huidige of toekomstige woning (Ipsos I&O, 2025). Maar wat is er mogelijk, wat kost het en wat levert het op? Daarnaast heb je ook de alsmaar wijzigende regelgeving en onzekerheid over terugverdientermin. Bij 17% is verduurzamen van de woning weleens ter sprake gekomen in het contact met hun hypotheekadviseur (Ipsos I&O, 2025)."



Marieke van Grol, Commercieel directeur

"Dat verduurzaming lang niet altijd wordt meegenomen tijdens een hypotheekgesprek blijkt ook uit recent onderzoek van NHG. Adviseurs vinden het onderwerp wél belangrijk, maar weten niet goed hoe of wanneer het te bespreken. Klanten weten vaak vooraf ook niet wat ze precies willen of wat er mogelijk is en komen daar soms pas achter tijdens de verbouwing of als ze in de nieuwe woning wonen. En omdat er tijdens het hypotheekgesprek al heel veel zaken besproken en beslist moeten worden, zien we in de praktijk dat verduurzaming daarom niet meegenomen wordt. Een gemiste kans! De route die wij hebben ontwikkeld, sluit daarop aan en ontzorgt zowel de klant als de hypotheekadviseur. Niet door als hypotheekadviseur ook zelf verduurzamingsadvies te gaan geven, maar juist door overzicht en handelingsperspectief te bieden in een handig 5 stappen plan. Zo helpen we adviseurs om verduurzaming in hun bestaande proces mee te nemen. Gestructureerd, zonder dat het voelt als extra werk."

"In het onderzoek van NHG geeft 40% aan niet goed te weten waar hun verantwoordelijkheden liggen."

Hoe helpt de Verduurzamingsroute adviseurs in hun werk?

"Veel adviseurs willen hun klanten helpen bij verduurzaming, maar ervaren belemmeringen: tijdsdruk, versnipperde informatie, en onzekerheid over hun rol. In het onderzoek van NHG geeft 40% aan niet goed te weten waar hun verantwoordelijkheden liggen (Bron: NHG, "Verduurzaming meenemen in het hypotheekadviesgesprek", 2024, nhg.nl)"

"Onze route bestaat uit vijf herkenbare momenten in het financieringsproces. Voor elk moment bieden we een concrete tool of partner die de klant verder kan helpen. Bijvoorbeeld een check waarmee de klant zelf inzicht krijgt, of een persoonlijk energiebespaarrapport van een erkend energieadviseur. De hypotheekadviseur hoeft dus zelf geen expert te worden in zonnepanelen of warmtepompen, dat vangen wij met onze verduurzamingspartner op. De hypotheekadviseur kan de aanbevelingen, investeringen en opbrengsten uit het energie bespaarrapport overnemen in zijn hypotheekadvies. Zo blijft de hypotheekadviseur de financiële vertrouwenspersoon."

Wat was voor jullie de belangrijkste aanleiding om de route te ontwikkelen?

"In het dagelijks werk van adviseurs blijkt verduurzaming nog vaak een 'optioneel onderwerp'. Dat komt door meerdere factoren: gebrek aan standaardinformatie, afwijzingen bij financiering, en onvoldoende integratie in adviessoftware." En ook simpelweg omdat de klant vaak nog niet weet wat er mogelijk is en wat en wanneer hij wilt verduurzamen.

"Voor ons was de aanleiding dan ook simpel: we zagen een duidelijke behoefte, bij zowel klanten als adviseurs, maar ook veel drempels. We willen die drempel verlagen. Door niet alleen te informeren, maar vooral te ondersteunen en door aan te sluiten bij het bestaande proces van de adviseur."

Wat is de meerwaarde van de Verduurzamingsroute voor de klant?

"Wat klanten zoeken is overzicht, betrouwbaarheid en rust. In het Ipsos onderzoek zien we dat ze verduurzaming vaak op de lange baan schuiven omdat het complex voelt door gebrek aan duidelijke stappen."

"Onze route zorgt dat de klant direct inzicht krijgt in: wat kan ik doen? Wat kost het? En wat levert het op? En dankzij onze samenwerking met Positief Wonen die indien gewenst ook de uitvoering kan verzorgen, kunnen we het ook écht concreet maken. Van advies tot uitvoering."

"Wat we willen laten zien, is dat verduurzaming geen losstaand thema is. Het is juist een onderdeel van verantwoord financieel advies. En dat kan ook zonder dat de adviseur álle antwoorden paraat hoeft te hebben, zolang je maar het gesprek opent en wij je daarbij ondersteunen."



Bij 17% van de respondenten is verduurzamen van de woning weleens ter sprake gekomen in het contact met hun hypotheekadviseur. Hoe kijk je daar als aanbieder van hypotheeken met focus op verduurzaming naar?

"Het cijfer is laag, maar het bevestigt vooral wat we in de praktijk ook horen. Veel adviseurs voelen zich verantwoordelijk, maar ervaren belemmeringen. Denk aan ontbrekende tools in hun adviessoftware of als er door veranderende regelgeving de opbrengsten of terugverdientijd van een maatregel negatief beïnvloed wordt."

"De kracht van onze route ligt bij het faciliteren van de klant. Hoe kan je je klant zichzelf laten informeren zodat hij tijdig keuzes kan maken? Zo help jij hem dat vervolgens optimaal te financieren."

Waarom is verduurzaming een logische toevoeging aan het hypotheekadvies?

"Verduurzaming raakt aan alle kernpunten van goed advies: maandlasten, woningwaarde, wooncomfort en toekomstbestendigheid."

"Wat we willen laten zien, is dat verduurzaming geen losstaand thema is. Het is juist een onderdeel van verantwoord financieel advies. En dat kan ook zonder dat de adviseur álle antwoorden paraat hoeft te hebben, zolang je maar het gesprek opent en wij je daarbij ondersteunen."

Waarom is nu hét moment om verduurzaming structureel mee te nemen in het hypotheekadvies?

"Omdat de urgentie en de mogelijkheden nu samenkomen. We zien stijgende energielasten en toenemende klimaatimpact. Daar komt bij dat er nu tools en inzichten beschikbaar zijn die het makkelijker maken om keuzes te onderbouwen."

"Voor de klant is een gesprek met een financieel adviseur al hét moment om hun toekomstige woning toekomstbestendig te maken. Voor de adviseur is het een kans om dat gesprek niet uit de weg te gaan, maar juist te leiden met ondersteuning waar nodig."

Wat zijn volgens jou de grootste misverstanden rondom verduurzaming?

"Dat het 'veel werk' is, of dat je een technische achtergrond nodig hebt. Veel adviseurs geven aan dat ze terughoudend zijn omdat ze de terugverdientijd niet goed kunnen inschatten of niet weten welke maatregelen onder EBB of EBV vallen."

"Dat snappen we. Daarom ondersteunen wij in het overzichtelijk maken van de maatregelen onder de EBB of EBV. Maar we willen ook duidelijk maken: als adviseur hoef je die berekening niet zelf te maken. Wat telt, is dat je het gesprek opent. De rest kunnen wij samen oppakken met Positief Wonen."



“We zien terug dat klanten het onafhankelijke adviesrapport van onze partner Positief Wonen, de € 99 zeker waard vinden.”

“Met onze Verduurzamingscheck maak je dat inzichtelijk zonder ingewikkelde berekeningen, gewoon met concrete vragen en een overzicht van de kansen. Daarmee help je klanten verder, zonder ze te overvragen.”

Slechts 2% van de woningeigenaren maakt gebruik van een verduurzamingshypotheek (Ipsos I&O, 2025) Hoe komt dat, denk je?

“Voor veel klanten is het hypotheekproces al intensief genoeg. Verduurzaming voelt als ‘iets voor later’. Maar juist vanaf het eerste adviesgesprek liggen er kansen. Je kunt verduurzaming meefinancieren. Of je nu direct gaat verbouwen of tot 2 jaar later.”

“Daarom nemen wij in onze route duidelijke informatie op over financieringsopties. Niet als verplichting, maar als mogelijkheid die het waard is om te benoemen. En dat gesprek begint vaak met één eenvoudige vraag.”

39% van de mensen met verduurzamingsplannen die gebruik willen maken van een verduurzamingshypotheek geeft aan dat advieskosten voor hen een reden kunnen zijn om geen lening of hypotheek af te sluiten (Ipsos I&O, 2025). Hoe denk jij hierover?

“Dat vind ik jammer. Je kunt bijvoorbeeld gemakkelijk via de verduurzamingscheck inzichtelijk krijgen wat de mogelijkheden én de investeringen zijn. Het is een gemiste kans om dit niet te bespreken tijdens het adviesgesprek. Als dit niet het geval is komen klanten later weer terug, waarbij mogelijk onnodig extra advieskosten berekend worden.”

Uit het onderzoek blijkt ook dat veel mensen denken dat hun woning al duurzaam genoeg is. Hoe helpt de route om dat misverstand weg te nemen?

“Dat is een belangrijk punt. Veel klanten baseren hun oordeel op gevoel: het huis voelt warm aan, dus zal het wel goed zijn. Maar uit cijfers blijkt dat energielabels vaak verouderd zijn of dat er verduurzamingsmaatregelen zijn genomen zonder het label te actualiseren.”

Wat levert de verduurzamingsroute op voor de adviseur zelf?

“Overzicht en vertrouwen. Je hoeft geen energieadviseur te zijn, en je hoeft het wiel niet zelf uit te vinden. De route is er om je te ondersteunen: in het gesprek en in de tooling.”

“Ook zien we in de praktijk dat klanten positief reageren wanneer verduurzaming onderdeel is van het gesprek. Ook zien we terug dat klanten het onafhankelijke adviesrapport van onze partner Positief Wonen € 99 zeker waard vinden.”

Bekijk de Verduurzamingsroute en ervaar het zelf!

Start vandaag nog en geef je klant grip op de toekomst van hun woning! Scan de QR-code en ga direct naar de Verduurzamingsroute!



Naar de check

Contact

Bronnen:
Bron: Ipsos I&O (2025), NHG, “Verduurzaming meenemen in het hypotheekadviesgesprek”, 2024, nhg.nl), MinVRO (2025), You Are On (2025)