



Warmtepompadoptie stimuleren in Gent

Een studie uitgevoerd door Universiteit Gent
in opdracht van de Stad Gent
juni 2025



Colofon

Auteurs

Alexine Van De Weghe
Prof. dr. Veroline Cauberghe
Vakgroep Communicatiewetenschappen, Universiteit Gent

Publicatiedatum

juni 2025

Stad Gent

Dienst Milieu en Klimaat

Contact

Vera van den Bemt
vera.vandenbemt@stad.gent

Postadres

Stad Gent – Dienst Milieu en Klimaat
Stadhuis, Botermarkt 1, 9000 Gent

Bezoekadres

Woodrow Wilsonplein 1, 9000 Gent
Tel. 09 210 10 10

Partners

De Energiecentrale (Stad Gent)
Universiteit Gent
ODE Vlaanderen

Samenvatting

Volledige rapport

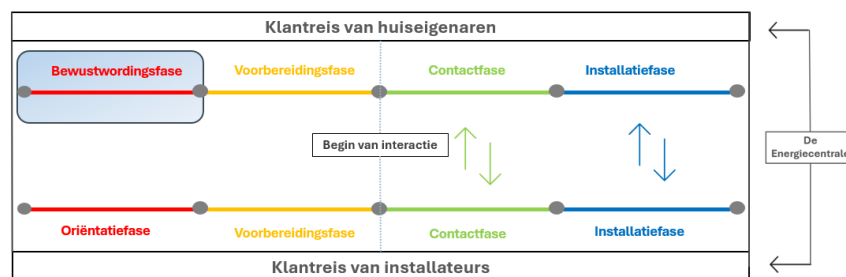
[Download het hier](#)

Context en doel

In kader van het Living Lab Klimaat ‘aannemerswerking warmtepompen’ van Stad Gent onderzocht Universiteit Gent hoe de adoptie van warmtepompen in Gent gestimuleerd kan worden. Dit onderzoek geeft enerzijds inzicht in de factoren die bij eigenaars van bestaande woningen een rol spelen om een warmtepomp te installeren. Anderzijds omschrijft het de factoren die de bereidheid van installateurs beïnvloeden om warmtepompen op te nemen in hun aanbod. Het doel was het formuleren van gerichte aanbevelingen voor ondersteunende maatregelen die de adoptie van warmtepompen bij zowel huiseigenaren als installateurs op een kwalitatieve manier bevorderen.

Onderzoeksmethode

Aan het onderzoek ging een literatuurstudie vooraf die aantoont dat de adoptie van warmtepompen door huiseigenaren en installateurs wordt beïnvloed door een samenspel van structurele, maatschappelijke en persoonlijke factoren. Deze inzichten vormden de basis voor 43 diepte-interviews met vier groepen respondenten: huiseigenaars van bestaande woningen (15), installateurs van verwarmingssystemen (20), producenten van warmtepompen (5), energie-adviesorganisaties (3). De interviews zijn geanalyseerd via thematische analyse en met behulp van customer journey mapping, waarbij de klantreis van huiseigenaren en installateurs werd gevisualiseerd en hun onderlinge interactie onderzocht.



Schematische voorstelling van de klantreis van huiseigenaren en installateurs

Belangrijkste inzichten

1. Huiseigenaren worden beïnvloed door negatieve mediaberichtgeving over warmtepompen en een gebrek aan betrouwbare informatie. De toepassingsmogelijkheden van warmtepompen in bestaande woningen zijn nog onvoldoende gekend, en de motivatie om in een warmtepomp te investeren varieert.
2. Energiehuizen zoals De Energiecentrale spelen een belangrijke rol als betrouwbare en objectieve partner om te informeren, vertrouwen te behouden bij de klant gedurende de volledige klantenreis, het vinden van betrouwbare aannemers en het vergelijken van offertes.
3. Installateurs zijn terughoudend om warmtepompen aan te bevelen of op te nemen in hun aanbod. Dit komt onder meer door een beperkte klantvraag en praktische drempels, zoals een hoge kost en tijdsinvestering voor opleiding en certificering, maar ook door een gebrek aan vertrouwen in warmtepompen en wisselend beleid.
4. Offertes vertonen aanzienlijke onderlinge variatie, wat zowel voor klanten en renovatiecoaches weinig houvast biedt. Nauwkeurige warmteverliesberekeningen kunnen hier een antwoord op geven, ook voor installateurs. Deze berekeningen worden vaak niet uitgevoerd omwille van de bijkomende kost.
5. Wisselende beleidsmaatregelen op Vlaams en federaal niveau en het ontbreken van een duidelijke en coherente langetermijnvisie, in combinatie met onzekerheid rond energieprijzen, belemmeren de effectiviteit van lokale acties om de adoptie van warmtepompen te stimuleren.
6. De combinatie van een lage instroom in technische opleidingen en de beperkte bereidheid van installateurs om de overstap naar warmtepompen te maken, leidt tot een structureel tekort aan vakmensen die warmtepompen deskundig kunnen adviseren en installeren.

Aanbevelingen

1. Bevorder een positieve houding en vergroot het inzicht in de toepassing van warmtepompen bij bestaande woningen

Een gerichte aanpak is cruciaal om de houding van huiseigenaren ten opzichte van warmtepompen te verbeteren. Dit vraagt om betere informatiedoorstroming via de media, met communicatie die positief, consistent en betrouwbaar is. De Vlaamse overheid speelt hierin een rol via brede publiekscampagnes, maar ook een lokale communicatiestrategie, zoals van De Energiecentrale, moet gericht worden ingezet. Lokale besturen en energiehuizen zijn het best geplaatst om dit door te vertalen naar specifieke doelgroepen en contexten. Praktijkverhalen kunnen de toepassingsmogelijkheden van warmtepompen verduidelijken, misvattingen weerleggen - zoals het idee dat warmtepompen niet geschikt zijn bij renovatie - en het urgentiebesef versterken.

2. Begeleid huiseigenaren doorheen het keuze- en beslissingsproces

Er is nood aan toegankelijke, stapsgewijze begeleiding tijdens het keuzeproces voor een warmtepomp (roadmap) voor huiseigenaren, installateurs en renovatiecoaches op drie cruciale beslismomenten:

1. Inschatting van de technische en financiële haalbaarheid van een warmtepomp, waarbij een warmteverliesberekening een essentiële rol speelt;
2. Keuze van een betrouwbare installateur;
3. Vergelijking en beoordeling van offertes.

Dit vraagt om een meer geïntegreerde en overkoepelende aanpak dan het huidige aanbod van de energiehuizen. De structurele samenwerking en expertisedeling tussen de energiehuizen, de Vlaamse overheid, expertiseorganisaties, installateurs en warmtepompproductanten moet versterkt worden om dit waar te maken. Door te werken met eenduidige informatie (leidraad) over de actoren heen groeit ook het vertrouwen van de klant.

3. Implementeer een stabiel en geloofwaardig langetermijnbeleid voor warmtepompen

Een succesvolle overgang naar warmtepompen vereist een geïntegreerd beleidskader, opgebouwd uit drie pijlers:

1. Doeltreffende financiële prikkels;
2. Een aangepast opleidingssysteem voor installateurs;
3. Een stabiel en transparant langetermijnbeleid.

Maatregelen zoals subsidies moeten niet alleen rechtstreeks de kosten van warmtepompen verlagen, maar ook het gebruik van warmteverliesberekeningen stimuleren, waardoor kwalitatieve en efficiënte systemen worden gerealiseerd. Er is een voldoende groot en gekwalificeerd aanbod van installateurs nodig. Zonder investeringen in opleiding en professionalisering dreigt de warmtepompmarkt vast te lopen, wat het draagvlak voor beleidsmaatregelen ondermijnt. Een stabiel, transparant en langetermijngericht warmtepompbeleid is essentieel voor het versnellen van de energietransitie. Een stabiele markt en voorspelbare vraag zijn nodig om pieken te vermijden en innovatie te ondersteunen.

4. Stimuleer de instroom van personeel in de warmtepompsector

Er is nood aan meer instroom in opleidingen voor verwarming, koeling en ventilatietechnieken. Tegelijk moeten traditionele installateurs gestimuleerd worden om warmtepompen positief te benaderen en in hun aanbod op te nemen. Veel installateurs ervaren vandaag onvoldoende noodzaak om zich bij te scholen door de blijvende vraag naar fossiele systemen. Opleidingen moeten aantrekkelijker en toegankelijker gemaakt worden. Samenwerking met (lokale) onderwijsinstellingen, sectororganisaties en fabrikanten is essentieel.