

De betalingsbereidheid van eindklanten voor milieuvriendelijkere isolatieproducten

Reine Donné
Handelsingenieur Finance

Promotor: prof. dr. Sebastien Lizin
Academiejaar 2024-2025



De bouwsector is verantwoordelijk voor **36%** van **CO₂**-uitstoot in EU



Traditionele isolatiematerialen hebben echter een **hoge milieu-impact**.

Isolatie speelt een sleutelrol in het verlagen van de **energiebehoefte** van gebouwen.

Biogebaseerde isolatiematerialen zijn milieuvriendelijker, maar ook **duurder**.

Methode



Literatuurstudie

- Belgische isolatiemarkt
- Attributen



Vragenlijst

- Discrete keuze-experiment
- Milieubewustzijn
- (Ver)bouwervaring
- Demografische factoren



Logistische regressie

Product 1

- 20 cm
- 90 kg CO₂-eq.
- Erkend milieulabel
- 0,33
- €12

Product 2

- 8 cm
- 0 kg CO₂-eq.
- Geen certificaat
- 1,00
- €28

Geen van beide

Resultaten



- €1,05	- €0,23	€30,66
€50,84	€26,62	€43,51



- €1,02	€0,06	€1,87
€0,71	- €2,35	€12,92



- €1,27	- €0,01	€8,82
€20,42	€10,70	€22,03

Conclusie

Deze studie toont aan dat particuliere klanten **niet extra willen betalen** voor een lagere embodied carbon, tenzij er betrouwbare milieucertificaten aanwezig zijn. Vooral **erkende labels** en **EPD's** verhogen de betalingsbereidheid. Milieubewuste consumenten zijn duidelijk bereid meer te betalen dan niet-milieubewuste consumenten of ervaren (ver)bouwers. Dit wijst op reële marktkansen voor duurzame isolatieproducten. Een **gerichte marktstrategie** kan zo bijdragen aan de verduurzaming van de bouwsector.



Erkend label / EPD + prijsverhoging



Hoge circulariteit + prijsverhoging



Prijsdifferentiatiestrategie