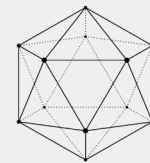




EINDRAPPORT WATERBERGEND GEDRAG

December 2024



▼
behavior
change
group

D&B

INHOUD RAPPORTAGE

1.	Managementsamenvatting	3
2.	Aanleiding, doel en werkwijze	9
3.	Strategie en adviezen	13
4.	Resultaten	54
5.	Referenties	85
6.	Overzicht bijlagen	87

MANAGEMENT- SAMENVATTING

MANAGEMENTSAMENVATTING

Achtergrond: Klimaatbestendig en waterrobuust Nederland

Klimaatverandering zorgt in Nederland voor toenemende wateroverlast, droogte en zeespiegelstijging. Om hierop in te spelen, zet het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (IenW) in op een klimaatbestendig en waterrobuust land, zoals vastgelegd in het Deltaplan Ruimtelijke Adaptatie (DPRA). Een belangrijk onderdeel hiervan is het stimuleren van burgers om hun tuinen te vergroenen en wateroverlast te verminderen. Dit draagt niet alleen bij aan waterberging, maar helpt ook tegen hittestress en bevordert biodiversiteit.

Onderzoek naar gedragsverandering

Het Ministerie van IenW wil inzicht krijgen in welke gedragsverandering haalbaar is voor verschillende tuineigenaren en hoe dit effectief gestimuleerd kan worden. Dit onderzoek richt zich op:

- Welke waterbergende gedragingen kansrijk zijn en bij welke doelgroepen.
- Welke factoren het gedrag beïnvloeden.
- Welke korte- en langetermijnacties IenW kan ondernemen om het gewenste gedrag te bevorderen.

Werkwijze

Het onderzoek bestond uit deskresearch en een vragenlijstonderzoek onder tuineigenaren. Hiermee werd bestaande en nieuwe kennis over gedragsbepalers in kaart gebracht en onderzocht hoe vaak waterbergende maatregelen al worden toegepast. De resultaten helpen IenW om strategische keuzes te maken en gerichte interventies te ontwikkelen.

MANAGEMENTSAMENVATTING

Kansrijk gedrag voor een brede campagne

Enkele gedragingen, zoals het **plaatsen van een regenton**, en in mindere mate de **regenpijp afkoppelen** en **tegels vervangen door groen**, worden al vaker uitgevoerd door tuineigenaren. Deze gedragingen zijn daardoor bekender en normaler geworden, wat ze kansrijker maakt voor brede implementatie ten opzichte van minder gebruikelijke gedragingen zoals de wadi en het infiltratiekrat. Dit maakt ze een belangrijk startpunt voor initiatieven die tuineigenaren willen aanzetten tot waterberging.

Gedragingen met een grotere impact

Maatregelen zoals het plaatsen van infiltratiekratten het aanleggen van een wadi worden nog maar weinig genomen. Voor de gemiddelde tuineigenaar zijn deze maatregelen nog een brug te ver. Het is daarom belangrijk om de focus te leggen op kansrijke doelgroepen (zoals eigenaren van een grotere en groenere tuin) wanneer het plaatsen van infiltratiekratten of een wadi aanleggen het doel is. Zonder bredere aandacht zal dit gedrag echter ook niet snel normaal worden. Het is daarom ook belangrijk om degenen die infiltratiekratten plaatsen of een wadi aanleggen als ambassadeurs in te zetten om de bredere groep tuineigenaren over deze maatregelen te informeren.



**HAALBAARHEID
VS IMPACT**



MANAGEMENTSAMENVATTING

Kansrijke knoppen om aan te draaien voor meer waterberging

Een aantal gedragsbepalers (factoren die invloed hebben op gedrag) spelen bij waterbergend gedrag vaker een rol. Deze gedragsbepalers vormen belangrijke aangrijpingspunten om het waterbergend gedrag onder tuineigenaren te stimuleren:



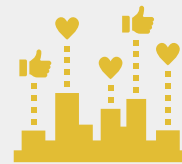
BEKENDHEID



SOCIALE NORM



URGENTIE



MOTIEF



**TOEPASBAAR
IN EIGEN TUIN**



**ZELFVERTROUWEN
EN KOSTEN**

MANAGEMENTSAMENVATTING

- **Bekendheid:** met name impactvol gedrag zoals infiltratiekratten of wadi's plaatsen zijn nog onbekend: veel mensen weten niet van de mogelijkheid. Het vergroten van bekendheid is daarom een belangrijk startpunt voor dit impactvolle gedrag.
- **Sociale norm:** Waterbergend gedrag is nog niet gebruikelijk onder tuineigenaren. Toch is 'iemand kennen' die het gedrag wel doet een belangrijke reden om zelf ook aan de slag te gaan. Zet tuineigenaren die al wel waterbergend gedrag uitvoerden daarom in als boodschapper om de maatregelen bekendheid te geven.
- **Urgentie:** Wateroverlast in de eigen tuin willen voorkomen kan een belangrijk motief zijn voor waterbergend gedrag. Echter ervaren slechts weinig tuineigenaren wateroverlast, of verwachten problemen met (regen)water in hun eigen tuin of huis. Het besef dat wateroverlast wel een probleem kan worden in de (nabije) toekomst lijkt dus te ontbreken. Hierdoor ontbreekt ook een belangrijk motief om waterbergende maatregelen te nemen. Dit besef vergroten en mensen urgentie laten voelen, lijkt daarom belangrijk om waterberging te stimuleren.
- **Motief:** Naast het voorkomen van wateroverlast kunnen ook andere motieven een rol spelen bij waterbergend gedrag. Denk bijvoorbeeld aan: (kraan)water besparen, esthetiek/sfeer of gewenste dieren in de tuin. Deze motieven kunnen per gedrag en doelgroep verschillen. Ga daarom op zoek naar een ander motief voor waterbergend gedrag.

MANAGEMENTSAMENVATTING

- **Toepasbaarheid in de eigen tuin:** tuineigenaren twijfelen of waterbergende maatregelen in hun tuin wel haalbaar zijn. Maak daarom duidelijk in welke situaties en voor welke tuineigenaren deze maatregelen geschikt zijn, en richt je op de juiste doelgroep om het gedrag te stimuleren. Houd hierbij rekening met factoren zoals grondsoort, mate van verstening in de wijk en de grootte van de tuin. Laat zien dat er vaak meer mogelijk is dan men verwacht. Er zijn verschillende varianten van de maatregelen, waardoor er vrijwel altijd een passende oplossing is. Denk bijvoorbeeld aan opties die inspelen op ruimtegebrek, bodemtype of de gewenste uitstraling.
- **Self-efficacy en kosten:** tuineigenaren weten vaak niet hoe ze zelf waterbergende maatregelen kunnen nemen, en verwachten dat het duur is om iemand in te huren die dit voor hen doet. Om tuineigenaren te helpen bij de overstap naar daadwerkelijke waterberging, kan het effectief zijn om de (perceptie van) kosten voor materialen en het inhuren van hulp te verlagen. Daarnaast is het ondersteunen van tuineigenaren bij het zelf uitvoeren van deze maatregelen een waardevolle strategie.

AANLEIDING, DOEL EN WERKWIJZE

AANLEIDING

Een klimaatbestendig en waterrobuust Nederland

In Nederland worden we steeds vaker geconfronteerd met de gevolgen van klimaatverandering, zoals wateroverlast, droogte en zeespiegelstijging. Het veranderende klimaat vereist zowel lange termijnbeleid als aanpassingen in waterbeheer. Dit betekent dat zowel de overheid als burgers een actieve rol moeten spelen in het creëren van een klimaatbestendig en waterrobuust Nederland, zoals uiteengezet in het Deltaplan Ruimtelijke Adaptatie (DPRA).

In het kader van dit plan heeft het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (hierna: het Ministerie van IenW) het doel gesteld om burgers te motiveren meer waterbewust gedrag te vertonen, met specifieke aandacht voor het vergroenen van tuinen en het verminderen van wateroverlast. Dit houdt in dat burgers maatregelen nemen om de bodem te herstellen en overtollig water op te vangen, wat bijdraagt aan de vermindering van wateroverlast en de gevolgen van droogte. Dit doel biedt veel voordelen, zoals het tegengaan van hittestress en het vergroten van biodiversiteit. Een uitdaging om dit doel te bereiken is echter dat burgers met een tuin actief moeten deelnemen aan waterberging.

Aanleiding



DOEL

Kansrijke gedragingen en doelgroepen

Het Ministerie van IenW wil inzicht krijgen in welke gedragsverandering haalbaar is voor welke tuineigenaren en hoe dit gedrag effectief kan worden gestimuleerd. Het doel van het onderzoek is daarom om te bepalen hoe vaak verschillende gedragingen rondom het vergroenen van tuinen en verminderen van wateroverlast nu al worden uitgevoerd. Daarnaast bepalen we wat de belangrijkste invloed heeft op het gedrag (hierna: gedragsbepalers) en selecteren we welke doelgroepen het meest kansrijk zijn om op in te spelen. Zo kunnen vervolgens gerichte campagnes en interventies worden opgezet.

Het onderzoek levert een basis waarop het Ministerie van IenW haar strategie kan bepalen en eventuele campagnes en gedragsinterventies kan baseren, door antwoord te geven op de volgende vragen:

1. Welke gedragingen zijn (bij welke doelgroepen) kansrijk?
2. Welke gedragsdeterminanten spelen (bij welke doelgroepen) een rol?
3. Welke acties kan IenW op de korte en lange termijn uitvoeren om het gewenste gedrag van de verschillende doelgroepen te bevorderen?

Doel



WERKWIJZE

Voor dit onderzoek doorliepen we twee fases.

- 1. Deskresearch.** Met deskresearch brachten we in kaart welke kennis er al beschikbaar is in wetenschappelijke en niet-wetenschappelijke literatuur over gedragsbepalers voor waterbergend gedrag van tuineigenaren.
- 2. Vragenlijst.** Op basis van deze kennis hebben we een vragenlijst uitgezet bij tuineigenaren. Deze vragenlijst gaf inzicht in:
 - hoeveel tuineigenaren al waterbergende maatregelen hebben uitgevoerd;
 - welke gedragsbepalers een rol spelen bij het nemen van deze waterbergende maatregelen;
 - en welke doelgroepen kansrijk zijn om op in te spelen per waterbergende maatregel.

De steekproef



983 deelnemers



50% vrouw



50% man



Gemiddelde leeftijd: 52 jaar

Minimum: 18 jaar

Maximum: 80 jaar

We hebben een wegingsfactor toegevoegd bij de analyses om de data volledig representatief te maken.

Met deze inzichten kan het Ministerie van IenW de gedragsbepalers prioriteren en met meer zekerheid richting geven aan een strategie gericht op kansrijke doelgroepen. In bijlage 1 is een uitgebreid overzicht te vinden van de inzichten van de deskresearch. In bijlage 2 is de volledige vragenlijst te vinden.

Werkwijze



behavior
change
group

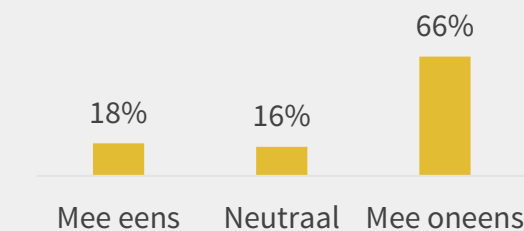
D&B

STRATEGIE EN ADVIEZEN

CONTEXT: TUINEIGENAREN ERVAREN WEINIG URGENTIE

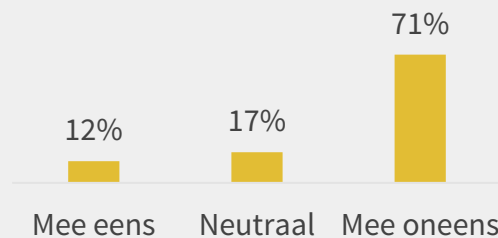
De urgentie om waterbergend gedrag uit te voeren lijkt laag: weinig tuineigenaren ervaren wateroverlast in hun directe omgeving

- In de strategie die volgt richten we ons op specifiek waterbergend gedrag. Het is echter belangrijk om deze strategie te zien in de bredere context waarin waterberging nog weinig urgentie lijkt te hebben voor tuineigenaren.
- Slechts weinig tuineigenaren ervaren (al) wateroverlast, of verwachten problemen met (regen)water in hun eigen tuin of huis. Het besef dat wateroverlast wel degelijk een probleem kan worden in de (nabije) toekomst lijkt dus te ontbreken; en daarmee ontbreekt ook een belangrijk motief om waterbergende maatregelen te nemen. Dit besef vergroten en mensen urgentie laten voelen, lijkt daarom belangrijk om waterberging in het algemeen te stimuleren.



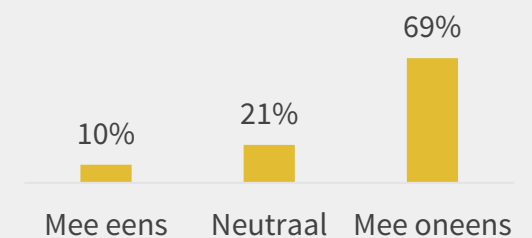
'Ik heb last van plassen regenwater in mijn tuin.'

N = 983



'Ik ben bang om water in mijn huis te krijgen bij grote regenbuien.'

N = 983



'Ik denk dat de kans op problemen met water in mijn tuin groot is.'

N = 983

STRATEGIE



HUIDIGE SITUATIE

Op dit moment voeren weinig Nederlandse tuineigenaren waterbergende maatregelen met een grote impact uit. Gedrag dat al verder genormaliseerd is vormt een belangrijk startpunt.

Waterbergend gedrag met een grote impact is zeldzaam; gedrag dat al verder genormaliseerd is is een belangrijk startpunt

- Van de verschillende waterbergende gedragingen die we onderzochten, worden infiltratiekratten en de wadi nog maar heel weinig toegepast. Slechts 5% van de gemiddelde Nederlandse tuineigenaren heeft infiltratiekratten (of een vergelijkbaar systeem) in de tuin en slechts 3% heeft al een wadi aangelegd. De lage percentages laten zien dat het verre van normaal is om deze maatregelen te nemen. Voor de gemiddelde tuinbezitter is het plaatsen van infiltratiekratten of een wadi aanleggen in de tuin waarschijnlijk nog een brug te ver.
- Gedragingen die al verder 'genormaliseerd' zijn, zijn kansrijker om breed op in te zetten gezien vanuit hoe haalbaar het is om het gedrag te veranderen. Uit het onderzoek komt naar voren dat een regenton plaatsen, en in mindere mate de regenpijp afkoppelen en tegels vervangen door groen, nu al het vaakst wordt gedaan. We zien ook dat waterbergende gedragingen onderling positief samenhangen: tuineigenaren met een wadi hebben bijvoorbeeld vaak ook een regenton. Een regenton plaatsen, en in mindere mate de regenpijp afkoppelen en tegels vervangen door groen, vormt daarom een belangrijk startpunt in de wens tuineigenaren aan te zetten tot waterberging. Op basis van de bevindingen van het huidige onderzoek, formuleren we een aantal adviezen voor een dergelijke aanpak voor de regenton. Zie voor advies om Nederlanders te stimuleren om de regenpijp af te koppelen en tegels te vervangen door groen eerder onderzoek van Motivaction (Duist en Keuchenius, 2024; Bos en Keuchenius, 2024).

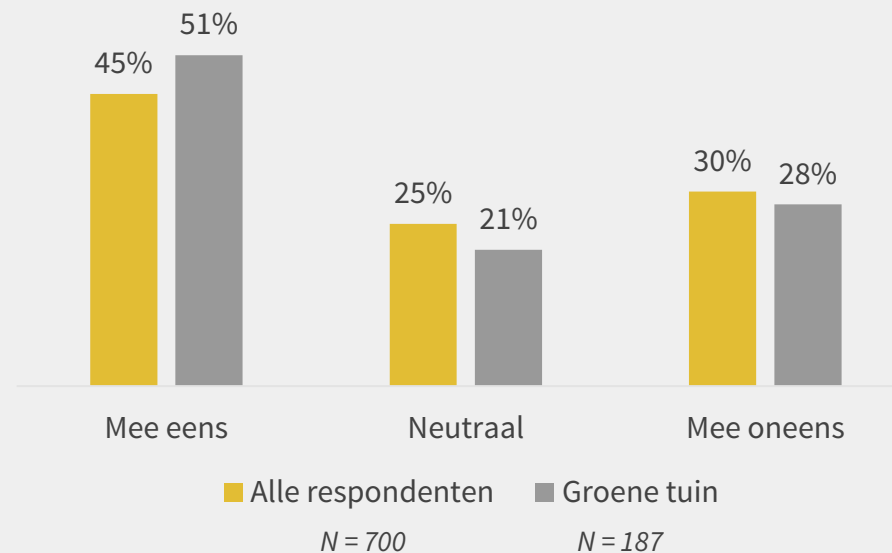
ADVIES 1: MAAK HET MAKKELIJK



REGENTON PLAATSEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN?

Veel tuineigenaren die nog geen regenton hebben, willen wel graag een regenton aansluiten op hun regenpijp. De intrinsieke motivatie lijkt hoog. Toch vindt het gewenste gedrag nog lang niet altijd plaats: er is sprake van een gat tussen de intentie die tuineigenaren hebben en hun daadwerkelijke gedrag.



Toelichting:

Alle grafieken in de strategie geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

'Ik zou graag een regenton willen aansluiten op mijn regenpijp.'

ADVIES 1: MAAK HET MAKKELIJK

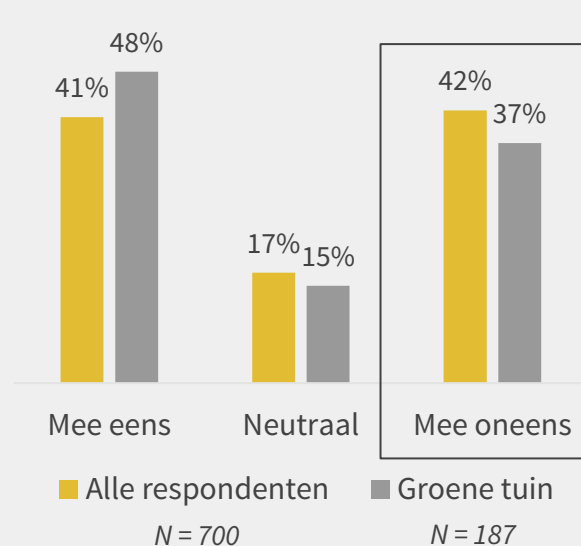


REGENTON PLAATSEN

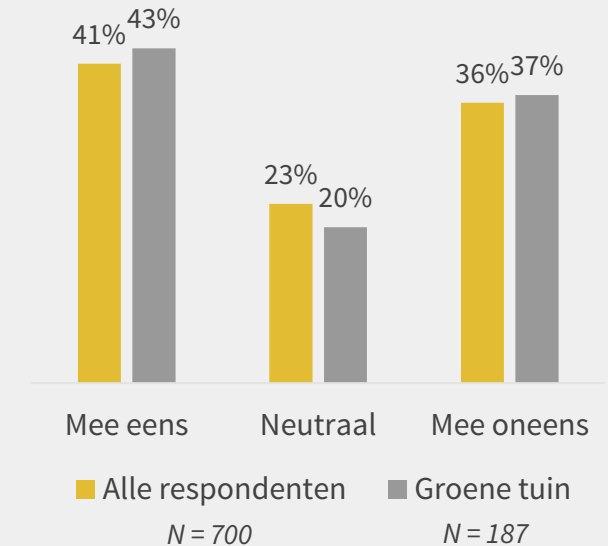
WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN?

Vertrouwen in de eigen vaardigheden is een belangrijke randvoorwaarde om intentie om te zetten in gedrag. Ook uit ons onderzoek blijkt dat hoe meer vertrouwen tuineigenaren hebben in hun eigen vaardigheden, hoe vaker ze van plan zijn om een regenton aan te sluiten (intentie) en hoe vaker ze dit ook doen (gedrag).

Zo'n 40% van de tuineigenaren zonder regenton weet nu nog niet hoe je zelf een regenton aan kan sluiten op je regenpijp. Hier is dus nog veel winst te behalen.



'Ik weet hoe ik zelf een regenton aan kan sluiten op mijn regenpijp.'



'Ik kan alles dat nodig is om een regenton aan te sluiten op mijn regenpijp zelf doen.'

ADVIES 1: MAAK HET MAKKELIJK



REGENTON PLAATSEN

WAT IS ONS ADVIES?

Zorg ervoor dat tuineigenaren vertrouwen krijgen in hun eigen vaardigheden. Bijvoorbeeld door het kopen en aansluiten van een regenton zo makkelijk mogelijk te maken.

- **Maak het kopen van de regenton zo makkelijk mogelijk:**
Werk bijvoorbeeld samen met plekken waar tuineigenaren al regelmatig zijn, zoals supermarkten, om een regenton aan te bieden. Brede beschikbaarheid maakt het kopen van een regenton nog laagdrempeliger.
- **Laat zien hoe makkelijk het aansluiten van een regenton is:**
Online zijn er al veel aansluitinstructies te vinden, bijvoorbeeld via de pagina van Milieu Centraal. Maar: het is belangrijk om het gevoel ‘het is makkelijk’ ook al meteen over te dragen op het moment dat tuineigenaren zich oriënteren op een regenton. Met name tuineigenaren die al besloten hebben een regenton te gaan installeren zullen namelijk actief verder zoeken op hoe dit te doen. Laat bijvoorbeeld bij een regenton in een fysieke winkel ook meteen zien hoe makkelijk je hem kunt aansluiten op de regenpijp.



Instructiepagina van milieu centraal.

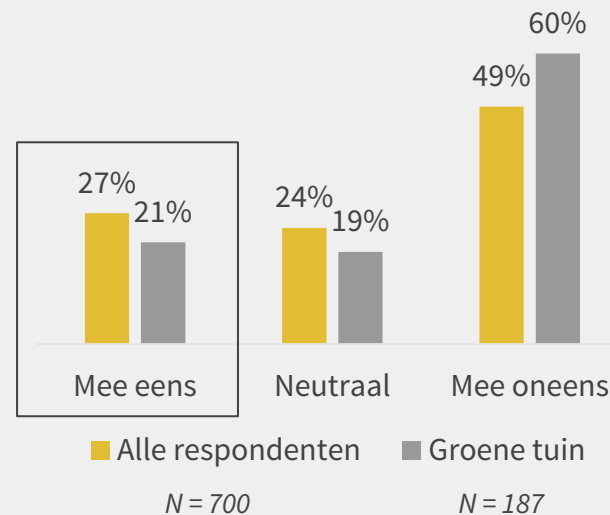
ADVIES 2: LAAT ZIEN DAT HET KAN



REGENTON PLAATSEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN?

- Uit het onderzoek blijkt ook dat hoe geschikter tuineigenaren hun tuin vinden voor een regenton en hoe sterker ze denken dat hier genoeg plek voor is, hoe vaker ze van plan zijn om een regenton aan te sluiten en hoe vaker ze dit ook doen.
- Zelfs relatief veel mensen met een groene tuin denken dat hun tuin niet geschikt is voor een regenton (21%).
- Een tuin is echter al snel geschikt voor het plaatsen van een regenton, en ook in kleine tuinen kan een regenton worden geplaatst.



‘Mijn tuin is niet geschikt voor een regenton.’

**“Leuke ideeën, maar
ondoenlijk in een piepkleine
tuin in Amsterdam.”**

*Vrouw, 75 jaar oud, koper, tuin van <25m2 die
volledig groen is.*

ADVIES 2: LAAT ZIEN DAT HET KAN



REGENTON PLAATSEN

WAT ZIEN WE GEBEUREN

- Duiden dat de regenton een onderdeel is van de tuin en niet een afvalstuk is
- Duiden dat de regenton een onderdeel is van de tuin en niet een afvalstuk is
- Duiden dat de regenton een onderdeel is van de tuin en niet een afvalstuk is



In campagnes zie je op dit moment vaak één soort regenton in één soort tuin.

ADVIES 2: LAAT ZIEN DAT HET KAN



REGENTON PLAATSEN

WAT IS ONS ADVIES?

Versterk het gevoel dat er voor iedereen een regenton is, door verschillende typen regentonnen in beeld te brengen. Zo zien tuineigenaren dat er ook een regenton is die past in (en bij) hun tuin.

- **Laat zien hoe verschillend regentonnen er uit kunnen zien.**

Regentonnen kunnen verschillende vormen en maten hebben.

Campagnemateriaal laat nu echter nog vaak de 'stereotype' en relatief grote regenton zien; een ton waarvan tuineigenaren kunnen betwijfelen of die past in (en bij) hun tuin. Laat in campagnes de diversiteit die er is ook zien.



Verborgen regenton.



Regenton als houten vat.



Regenton als bloempot.

ADVIES 2: LAAT ZIEN DAT HET KAN



REGENTON PLAATSEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN?

Hoe trotser tuineigenaren zijn op een regenton aan hun regenpijp, hoe vaker ze van plan zijn om een regenton aan te sluiten en hoe vaker ze dit ook doen.

WAT IS ONS ADVIES?

- **Breng trotse ambassadeurs in beeld.**
Maak gebruik van de trots van eigenaren, door ambassadeurs met hun diverse regentonnen in diverse typen tuinen in beeld te brengen en aan het woord te laten.



Regenton voor een geveltuin of kleine tuin – Climate Campus

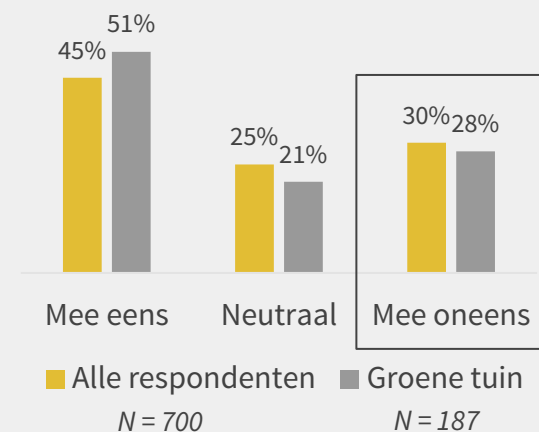
ADVIES 3: MAAK HET BELANGRIJK



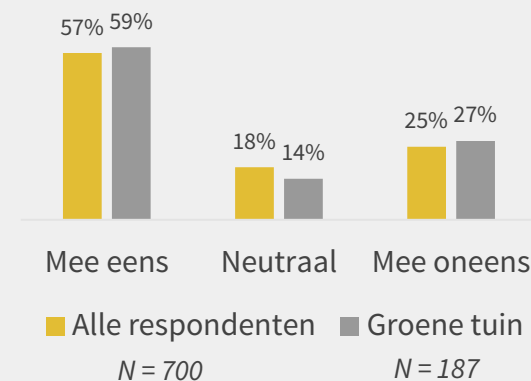
REGENTON PLAATSEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN

- Hoe liever tuineigenaren een regenton willen, hoe vaker ze van plan zijn om een regenton aan te sluiten en hoe vaker ze dit ook doen. Hoewel een groot deel van de tuineigenaren al een regenton wil aansluiten, is er ook een substantieel deel dat dit nog niet wil doen (30%).
- Wat zou een reden zijn om een regenton te willen? Uit ons onderzoek blijkt dat tuineigenaren onder andere liever een regenton willen als ze hem mooier (of: minder lelijk) vinden en als ze er meer nut van zien: als ze denken dat ze er minder drinkwater door gebruiken.
- Op dit moment zien we dat alleen groene-tuineigenaren die denken dat ze er minder drinkwater door gebruiken, ook vaker **van plan zijn** om een regenton aan te sluiten. Dit argument lijkt voor hen dus extra belangrijk.



'Ik zou graag een regenton willen aansluiten op mijn regenpijp.'



*'Met een regenton aangesloten op de regenpijp
hoef ik minder drinkwater te gebruiken.'*

ADVIES 3: MAAK HET BELANGRIJK



REGENTON PLAATSEN

WAT IS ONS ADVIES?

Speel in op esthetiek en nut om ervoor te zorgen dat meer mensen een regenton willen.

- **Laat zien hoe verschillend regentonnen er uit kunnen zien.**
We adviseerden eerder al om verschillende regentonnen te laten zien. Zo kan je tuineigenaren laten ervaren dat er vaak ook voor hun tuin een passend alternatief is. Ook qua esthetiek: er is voor iedereen een regenton die past bij wat jij mooi vindt.
- **Maak een regenton belangrijk; met name relevant voor tuineigenaren met een groene(re) tuin.**
Laat tuineigenaren zien en ervaren dat ze met een regenton drinkwater besparen. Een puur cijfermatige boodschap 'een regenton bespaart X drinkwater' informeert tuineigenaren, maar het is maar de vraag of zo'n getal ze ook raakt en aanzet tot handelen. We adviseren daarom in te zetten op een daadwerkelijke (emotionele) ervaring: laat mensen echt zien hoeveel ze besparen en geef dit een emotionele lading ('wow, dat draagt echt iets bij!')

STRATEGIE



HUDIDIGE SITUATIE

Op dit moment voeren weinig Nederlandse tuineigenaren waterbergende maatregelen met een grote impact uit. Gedrag dat al verder genormaliseerd is vormt een belangrijk startpunt.



FOCUS: **IMPACTVOLLERE MAATREGELEN**

Ook impactvolle maatregelen die op het moment nog zeldzaam zijn, zijn belangrijk. Voor deze maatregelen is een initiële focus op kansrijke doelgroepen (extra) belangrijk.

Impactvollere maatregelen

- Uiteindelijk hebben gedragingen als infiltratiekratten plaatsen of een wadi aanleggen meer impact op het vergroten van de biodiversiteit, het verminderen van de wateroverlast, het tegengaan van de gevolgen van droogte en het verminderen van hittestress dan een regenton heeft. Zelfs als alle tuineigenaren in Nederland een regenton hebben, is het uiteindelijke doel van waterberging dus nog niet bereikt.
- Het is daarom belangrijk om wel in te zetten op deze meer impactvolle gedragingen; als je die volledig links laat liggen zullen ze ook niet snel normaal worden.
- Voor deze gedragingen is het echter (extra) belangrijk om te focussen op de kansrijke doelgroepen om het gedrag als een van de eersten wél te gaan vertonen. Deze tuineigenaren kunnen vervolgens als ambassadeurs in de spotlight worden gezet. Zo kan vervolgens een bredere doelgroep in Nederland bereikt worden.

STRATEGIE



FOCUS : **IMPACTVOLLERE MAATREGELEN**

Ook impactvolle maatregelen die op het moment nog zeldzaam zijn, zijn belangrijk. Voor deze maatregelen is een initiële focus op kansrijke doelgroepen (extra) belangrijk.

1. INFILTRATIEKRATTEN

Infiltratiekratten vormen een (bijna) onzichtbare manier om water ondergronds op te vangen.

Infiltratiekratten

- Een van de impactvollere maatregelen is het plaatsen van infiltratiekratten of een soortgelijk systeem; een mogelijke manier om water ondergronds op te vangen zodat het daarna langzaam in de bodem sijpelt. Wat infiltratiekratten en soortgelijke systemen onderscheidt, is dat ze na plaatsing (bijna) niet zichtbaar zijn. Waar tuineigenaren van de wadi ook nog iets kunnen vinden van de esthetiek (staat mooi of juist rommelig in de tuin), is het argument dat een infiltratiekrat wateroverlast voorkomt het belangrijkste pluspunt van deze maatregel.
- De resultaten van het onderzoek laten zien dat op dit moment slechts 5% van de Nederlandse tuineigenaren infiltratiekratten (of een vergelijkbaar systeem) in de tuin heeft geplaatst. Dit lage aantal suggereert dat het plaatsen van infiltratiekratten voor de brede groep tuineigenaren nog een brug te ver is.
- Uit het huidige onderzoek komen tuineigenaren met een grote tuin ($>75 \text{ m}^2$) naar voren als de doelgroep die relatief het vaakst al infiltratiekratten heeft (laten) plaatsen. Zij vormen daarmee een kansrijke doelgroep. Daarnaast blijft het belangrijk om te bepalen voor welke tuineigenaren een infiltratiekrat daadwerkelijk een goede optie is (bijvoorbeeld op basis van grondsoort, verstening van de wijk en verboden in gemeenten) om focus aan te brengen.
- Op basis van de bevindingen van het huidige onderzoek, formuleren we een aantal adviezen om in eerste instantie de kansrijke doelgroep en vervolgens de brede groep tuineigenaren te benaderen.

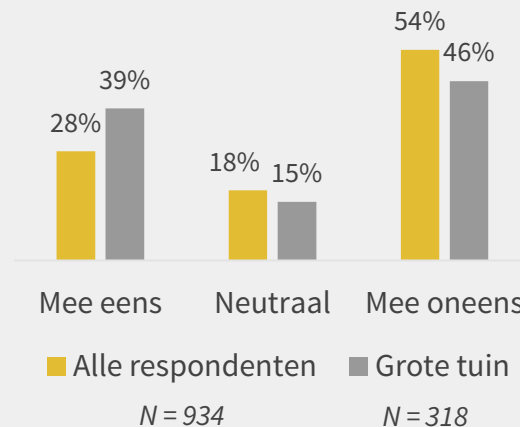
ADVIES 1: MAAK HET BEKEND



INFILTRATIEKRATTEN PLAATSEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN

- Voor infiltratiekratten geldt in ieder geval deels ‘onbekend maakt onbemind’; ook onder grote-tuineigenaren.
- Voorafgaand aan de vragenlijst wist 39% van de grote-tuineigenaren van de verschillende manieren om water ondergronds op te vangen.
- Daarnaast zien we voor de brede groep tuineigenaren dat als zij mensen kennen die infiltratiekratten hebben, ze eerder van plan zijn zelf ook infiltratiekratten te plaatsen.



‘Ik wist voor deze vragenlijst al van de verschillende manieren om water ondergronds op te vangen.’

“ Ik ga serieus kijken naar ondergrondssystemen. Ik wist hier nog niet vanaf. “

Man, 52 jaar oud, koper, tuin van 25-75m2 die vooral groen is.

ADVIES 1: MAAK HET BEKEND



INFILTRATIEKRATTEN PLAATSEN

WAT IS ONS ADVIES?

- De eerste stap is infiltratiekratten bekender maken. Zolang zelfs de kansrijke tuineigenaren niet weten dat infiltratiekratten bestaan, kunnen ze er ook geen gebruik van maken.
- Dit betekent dat er meer aandacht dient te komen voor infiltratiekratten; wat zijn dit, wat leveren ze je op (advies 2) en hoe plaats je ze (advies 3).

Zet ambassadeurs in:

- Een manier om infiltratiekratten meer bekendheid te geven onder kansrijke doelgroepen én de brede groep tuineigenaren, is door gebruik te maken van de tuineigenaren die al wél infiltratiekratten hebben, zogenaamde ‘tuinambassadeurs’.
- Zet enthousiastelingen in om hun verhaal te vertellen, faciliteer dat ze het gesprek met anderen gaan voeren over ‘hun’ infiltratiekrat en - omdat infiltratiekratten na plaatsing ondergronds niet meer zichtbaar zijn - maak het *plaatsingsproces* op een positieve manier zichtbaar in de straat.
- Gebruik enthousiastelingen die op de beoogde doelgroep lijken. In eerste instantie zijn dat dus vooral de kansrijke doelgroepen en in een later stadium de brede groep tuineigenaren die infiltratiekratten kunnen toepassen. Door gebruik te maken van tuineigenaren die op de doelgroep lijken, kunnen zij zich beter identificeren en voelen infiltratiekratten eerder als een passende maatregel.

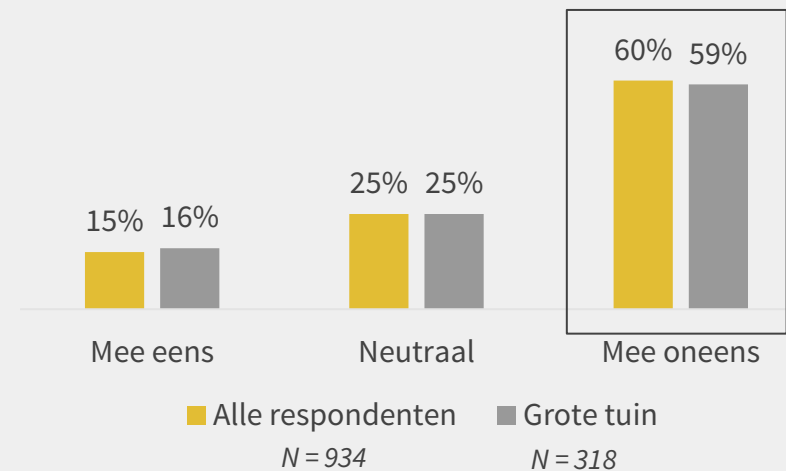
ADVIES 2: BENADRUK DE VOORDELEN



INFILTRATIEKRATTEN PLAATSSEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN

- Een kleine meerderheid van de grote-tuineigenaren (59%) wil geen infiltratiekratten, en een kwart staat hier neutraal tegenover. Zelfs binnen deze kansrijke doelgroep staat de meerderheid dus (nog) niet open voor het (laten) plaatsen van infiltratiekratten.
- Aangezien het (laten) plaatsen van infiltratiekratten bewuste actie vereist, is het hebben van een drijfveer cruciaal. Of mensen infiltratiekratten willen (intrinsieke motivatie) is dan ook de belangrijkste voorspeller voor of zij van plan zijn ze te laten plaatsen. Daarom is het belangrijk om de intrinsieke motivatie voor een systeem zoals infiltratiekratten te verhogen.



'Ik zou graag infiltratiekratten in mijn tuin willen.'

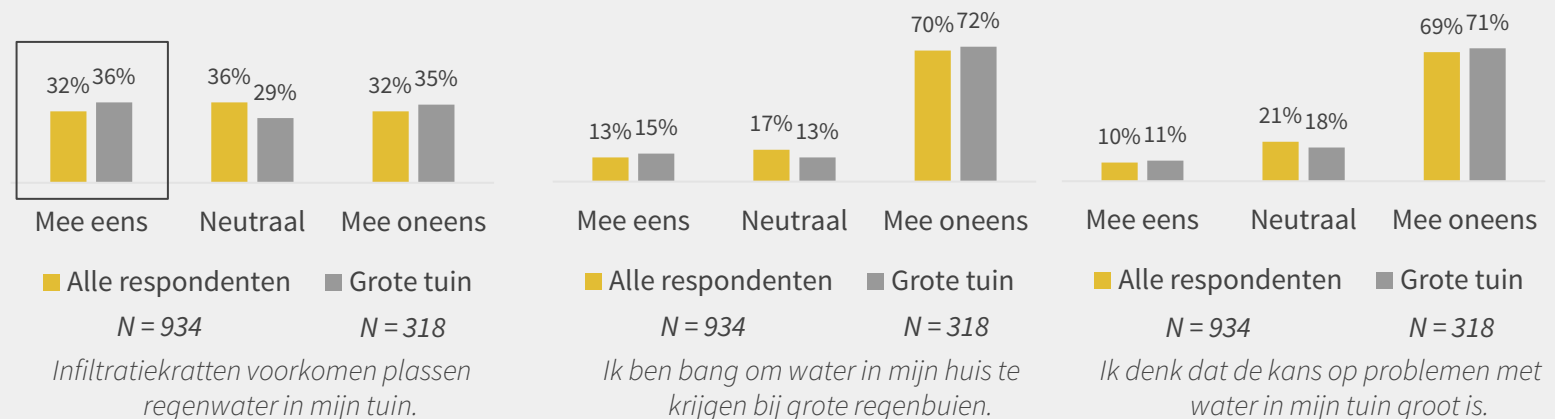
ADVIES 2: BENADRUK DE VOORDELEN



INFILTRATIEKRATTEN PLAATSEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN

- Wateroverlast in de tuin kan een ingang zijn voor het vergroten van de intrinsieke motivatie. Tuineigenaren willen namelijk liever infiltratiekratten (1) als ze minder plassen willen in de tuin en (2) als ze denken dat infiltratiekratten plassen in de tuin voorkomen.
- Daarnaast zien we dat tuineigenaren vaker van plan zijn om infiltratiekratten te plaatsen als ze bang zijn om water in hun huis te krijgen bij grote regenbuien en denken dat de kans op problemen met water in hun tuin groot is.
- Maar: nog lang niet iedereen gelooft dat infiltratiekratten plassen regenwater in de tuin voorkomen; slechts 36% van de grote-tuineigenaren is het hiermee eens.
- Daarnaast valt op dat de groep die overlast ervaart relatief klein is; nog maar weinig tuineigenaren ervaren (al) wateroverlast in hun directe omgeving.



ADVIES 2: BENADRUK DE VOORDELEN

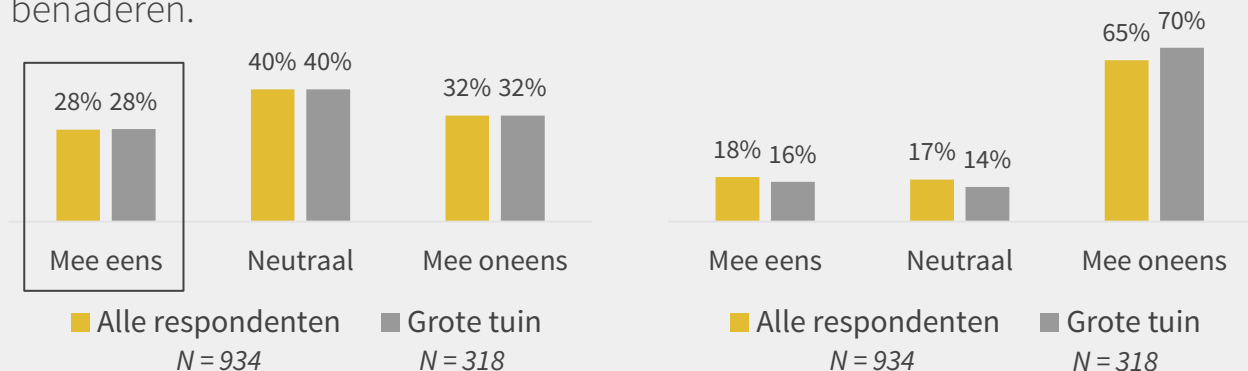


INFILTRATIEKRATTEN PLAATSEN

WAT IS ONS ADVIES?

Link infiltratiekratten expliciet aan het voorkomen van wateroverlast (in de eigen tuin):

- We adviseren een sterkere link te leggen tussen infiltratiekratten en het voorkomen van wateroverlast om ervoor te zorgen dat meer tuineigenaren infiltratiekratten willen.
- Zoals we eerder benoemden lijkt het argument dat een infiltratiekrat wateroverlast voorkomt ook meteen het belangrijkste en mogelijk enige pluspunt van deze maatregel. Deze maatregel lijkt daarom ook extra relevant voor tuineigenaren die wél wateroverlast ervaren. Dit geeft dan een aanvullende ingang en afbakening van de doelgroep: tuineigenaren die last hebben van plassen in de tuin en er graag minder willen (28% van alle respondenten) zijn een logische groep om als eerste te benaderen.



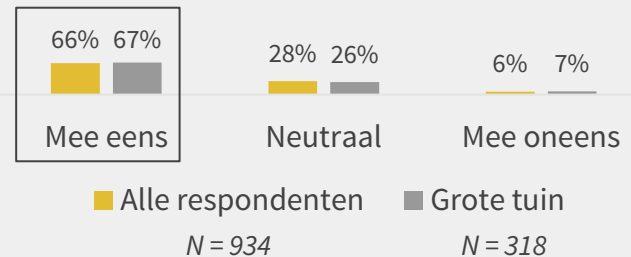
ADVIES 3: GEBRUIK SUBSIDIES OP EEN SLIMME MANIER



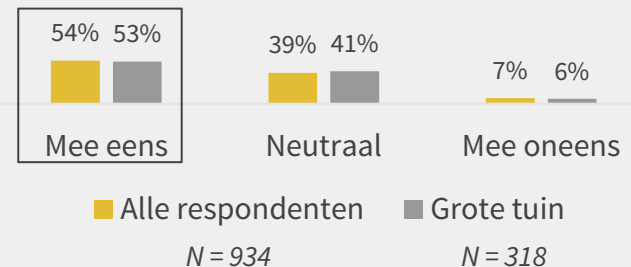
INFILTRATIEKRATTEN PLAATSSEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN

- Enkel een infiltratiekrat willen is nog niet voldoende om ook infiltratiekratten te plaatsen. Hoe duurder (grote-)tuineigenaren verwachten dat het materiaal of iemand inhuren is, hoe minder ze van plan zijn om infiltratiekratten te (laten) plaatsen.
- De meerderheid van de (grote-)tuineigenaren (53-67%) verwacht dat er hoge kosten verbonden zijn aan het (laten) plaatsen van infiltratiekratten. Deze praktische kant kan tuineigenaren belemmeren om deze maatregel te nemen.



'Het is duur om iemand in te huren om infiltratiekratten te plaatsen.'



'Infiltratiekratten en het materiaal om ze te plaatsen zijn duur.'

“ Bij mij is geld het grootste probleem. Zou graag die voorzieningen aanbrengen, maar heb niet de financiële mogelijkheden.”

Vrouw, 44 jaar oud, huurder, tuin van 25-75m2 die voor de helft groen en de helft betegeld is.

ADVIES 3: GEBRUIK SUBSIDIES OP EEN SLIMME MANIER

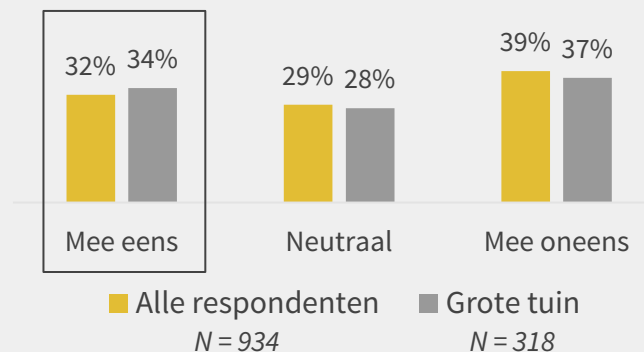


INFILTRATIEKRATTEN PLAATSSEN

WAT IS ONS ADVIES?

We weten niet hoe hoog tuineigenaren de kosten inschatten van het materiaal of laten plaatsen van infiltratiekratten en dus: of hun inschatting overeenkomt met de daadwerkelijke kosten. Het is belangrijk om dit eerst uit te zoeken. Vervolgens adviseren we een van de volgende twee richtingen:

- 1. Wanneer de daadwerkelijke prijzen meevallen: bied duidelijkheid**
Bied duidelijkheid over de prijzen van het materiaal en het plaatsen. Voor een deel van de doelgroep zal de afweging hiermee makkelijker worden.
- 2. Wanneer de daadwerkelijke kosten tegenvallen: verlaag de prijs**
Duidelijkheid geven kan dit probleem niet oplossen. Verlaag in dat geval de prijs, bijvoorbeeld door te werken met subsidies. Een subsidie zou voor een derde van de tuineigenaren de drempel verlagen om infiltratiekratten te plaatsen.



'Ik zou infiltratiekratten in mijn tuin (laten) plaatsen als de gemeente dit (voor een deel) zou betalen'

ADVIES 3: GEBRUIK SUBSIDIES OP EEN SLIMME MANIER



INFILTRATIEKRATTEN PLAATSEN

WAT IS ONS ADVIES?

Zet subsidies op een slimme manier in:

Subsidies aanbieden is echter niet voldoende om tuineigenaren over te halen. We adviseren het volgende om de kans te vergroten dat subsidies daadwerkelijk zorgen voor meer infiltratiekratten.

- **Maak het aanvraagproces simpel.**
Hoe meer stappen het aanvraagproces bevat en hoe meer moeite het kost, hoe groter de kans dat tuineigenaren afhaken. Zorg dus dat de drempel voor het aanvragen van de subsidie zo laag mogelijk is.
- **Benader de doelgroep die het nodig heeft.**
Subsidies komen vaak sneller terecht bij mensen die ze (eigenlijk) minder nodig hebben. Zorg dat de subsidie ook bekend raakt onder de doelgroep die hier zelf niet uitgebreid naar zoekt– bijvoorbeeld door hier aandacht aan te geven in wijken waar subsidies daadwerkelijk impact kunnen maken. Zorg daarnaast dat de voorwaarden om gebruik te kunnen maken van de subsidie ook passen bij tuineigenaren voor wie de investering de belangrijkste drempel is.

STRATEGIE

1. INFILTRATIEKRATTEN

Infiltratiekratten vormen een (bijna) onzichtbare manier om water ondergronds op te vangen.

2. WADI

Wadi's vormen een manier om water een specifieke plek in de tuin te geven.

Een wadi aanleggen

- Een andere impactvolle maatregel is het aanleggen van een wadi. Een wadi vangt regenwater bovengronds op en laat het langzaam wegzakken in de grond. Wat een wadi onderscheidt, is dat het een zichtbaar onderdeel van de inrichting van de tuin is. Een wadi die beplant is doet denken aan een vijver en trekt insecten, vogels en andere dieren aan. Naast haar waterbergende functie kan een wadi dus ook esthetiek en het aantrekken van dieren als pluspunt hebben voor tuineigenaren die een wadi mooi en het aantrekken van dieren belangrijk vinden.
- De resultaten van het onderzoek laten zien dat op dit moment slechts 3% van de Nederlandse tuineigenaren een wadi in de tuin heeft aangelegd. Dit lage aantal suggereert dat het aanleggen van een wadi voor de brede groep tuineigenaren nog een brug te ver is.
- Uit het huidige onderzoek blijkt dat tuineigenaren met een grotendeels groene tuin (driekwart of meer groen) relatief het vaakst al een wadi hebben aangelegd. Zij vormen daardoor een kansrijke doelgroep. Tegelijkertijd is het belangrijk om scherp te bepalen voor welke tuineigenaren een wadi echt een geschikte optie is. Dit hangt bijvoorbeeld af van factoren zoals de grondsoort, de mate van versterking in de wijk en eventuele gemeentelijke beperkingen. Door hierop te focussen, kan de aanpak gericht en effectiever worden.
- Op basis van de bevindingen van het huidige onderzoek, formuleren we een aantal adviezen om in eerste instantie de kansrijke doelgroep en vervolgens de brede groep tuineigenaren te benaderen.

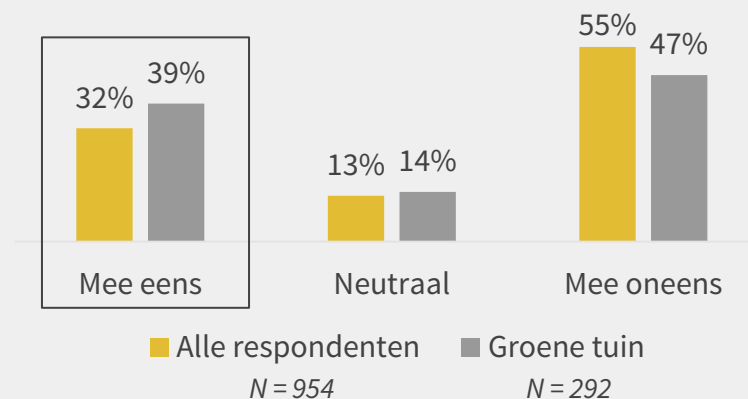
ADVIES 1: MAAK HET BEKEND



WADI
AANLEGGEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN

- Ook voor de wadi geldt in ieder geval deels ‘onbekend maakt onbemind’, ook onder groene-tuineigenaren.
- Voorafgaand aan de vragenlijst wist slechts 39% van de groene-tuineigenaren wat de wadi is.
- Ook zien we voor zowel groene-tuineigenaren als de brede groep dat als zij mensen kennen die een wadi hebben, ze eerder van plan zijn zelf ook een wadi aan te leggen.
- Een belangrijk aspect om te benadrukken bij het bekender maken van de wadi is de brede toepasbaarheid. We zien namelijk ook dat hoe minder geschikt mensen hun tuin hiervoor vinden, hoe minder ze van plan zijn een wadi aan te leggen.



‘Ik wist voor deze vragenlijst al van de wadi als manier om regenwater op te vangen.’

ADVIES 1: MAAK HET BEKEND



WADI
AANLEGGEN

WAT IS ONS ADVIES?

Laat de wadi zien

- Ook voor wadi's is de eerste stap bekender maken. Wat is een wadi, wat leveren ze je op (advies 2) en hoe plaats je ze (advies 3).
- Daarnaast kan je – anders dan bij infiltratiekratten – een wadi daadwerkelijk zichtbaar maken. Hierbij is het belangrijk om ook de verschillende (unieke) vormen van de wadi in beeld te brengen: van heel klein tot heel groot. Op die manier zien tuineigenaren dat er ook een wadi is die past in en bij hun tuin.



ADVIES 1: MAAK HET BEKEND



**WADI
AANLEGGEN**

WAT IS ONS ADVIES?

Zet de kleine groep die nu al een wadi heeft in als ambassadeurs:

- Zet daarnaast enthousiastelingen met verschillende typen tuin in om het verhaal te vertellen en faciliteer dat tuineigenaren het gesprek met anderen gaan voeren over 'hun' wadi.

Zet ook tuinarchitecten of hoveniers in als boodschapper:

- Aangezien een wadi ook een zichtbaar en daarmee esthetisch onderdeel van de tuin is, zijn ook tuinarchitecten of hoveniers een belangrijke boodschapper bij het enthousiasmeren van tuineigenaren voor een wadi. Zij kunnen tuineigenaren inspireren met aantrekkelijke voorbeelden en tuinontwerpen waarvan een wadi onderdeel is. Bijkomend voordeel is dat zij bij tuineigenaren komen op het moment dat zij hun tuin al willen gaan verbouwen; deze tuineigenaren hebben de praktische drempel om in actie te komen op dat moment al genomen.

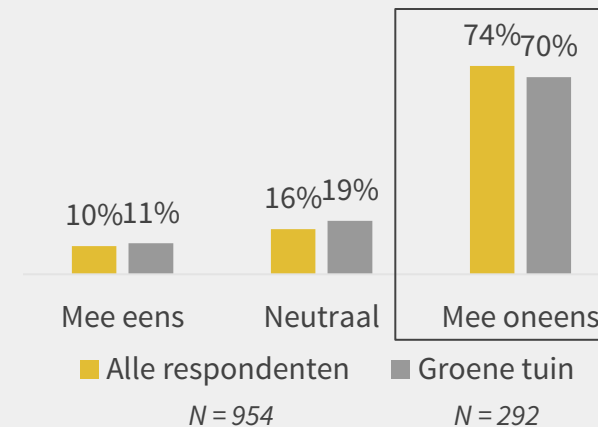
ADVIES 2: BENADRUK DE VOORDELEN



WADI AANLEGGEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN

- Op dit moment wil de meerderheid van de groene-tuineigenaren (70%) geen wadi. Zelfs binnen deze kansrijke doelgroep staat de meerderheid dus (nog) niet open voor het aanleggen van een wadi.
- Aangezien het aanleggen van een wadi bewuste actie vereist, is het hebben van een drijfveer cruciaal. Of mensen een wadi willen (intrinsieke motivatie) is dan ook de belangrijkste voorspeller voor of zij van plan zijn er een aan te leggen. Daarom is het belangrijk om de intrinsieke motivatie voor een wadi te verhogen.



'Ik zou graag een wadi in mijn tuin willen.'

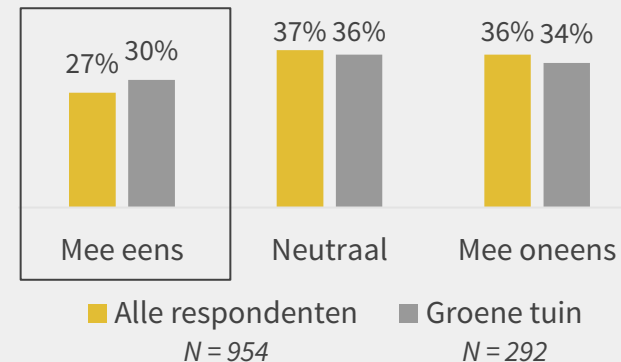
ADVIES 2: BENADRUK DE VOORDELEN



WADI AANLEGGEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN

- Wateroverlast in de tuin kan voor groene-tuineigenaren een ingang zijn voor het vergroten van de intentie. Groene-tuineigenaren zijn namelijk vaker van plan om een wadi te plaatsen als ze last hebben van plassen regenwater in hun tuin; een link die we niet zien voor de brede groep tuineigenaren.
- Nog lang niet iedereen gelooft echter dat een wadi plassen regenwater in de tuin voorkomt; slechts bijna een derde (30%) van de groene-tuineigenaren is het hiermee eens.



‘Een wadi voorkomt plassen regenwater op andere plekken in mijn tuin.’

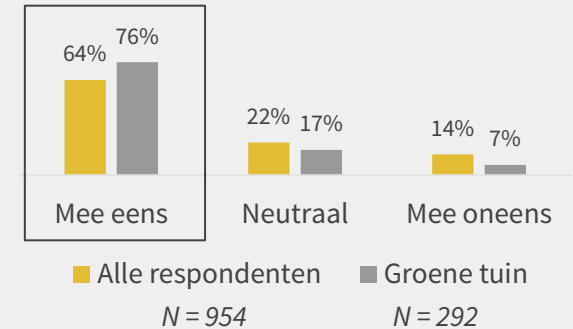
ADVIES 2: BENADRUK DE VOORDELEN



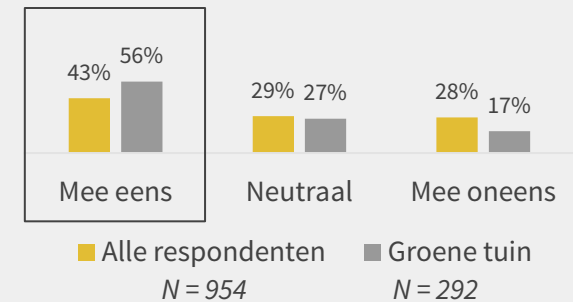
WADI AANLEGGEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN?

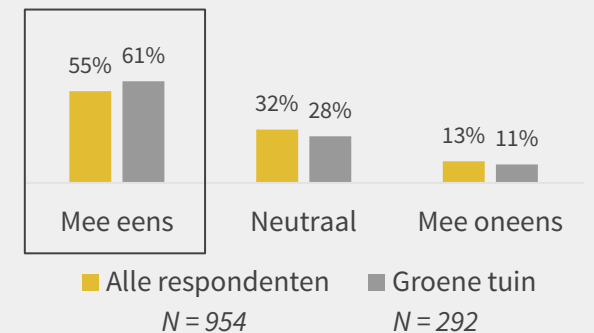
- Naast het voorkomen van wateroverlast heeft een wadi in potentie ook andere voordelen. Zo trekt een wadi die beplant is insecten, vogels en andere dieren aan.
- Uit het huidige onderzoek blijkt dat zeker de kansrijke groene-tuineigenaren graag meer vogels (76%) en (in mindere mate) insecten (56%) in de tuin willen. Ook ziet de meerderheid van de groene-tuineigenaren (61%) een wadi als een manier om voor meer dieren in de tuin te zorgen.
- Specifiek voor groene -tuineigenaren kan het bevorderen van biodiversiteit een ingang zijn om hun intrinsieke motivatie te vergroten. Zij willen liever een wadi als ze verwachten dat deze meer dieren aantrekt, maar dit vertaalt zich niet direct in een sterkere intentie om er een te plaatsen. Dit suggereert dat het argument op zichzelf niet voldoende overtuigt.
- In combinatie met andere prikkels, zoals praktische voordelen of financiële ondersteuning, kan het stimuleren van biodiversiteit wel bijdragen aan een hogere bereidheid om een wadi aan te leggen.



'Ik wil graag meer vogels in mijn tuin.'



'Ik wil graag meer insecten in mijn tuin.'



'Een wadi zorgt voor meer dieren (zoals vogels en insecten) in mijn tuin.'

ADVIES 2: BENADRUK DE VOORDELEN

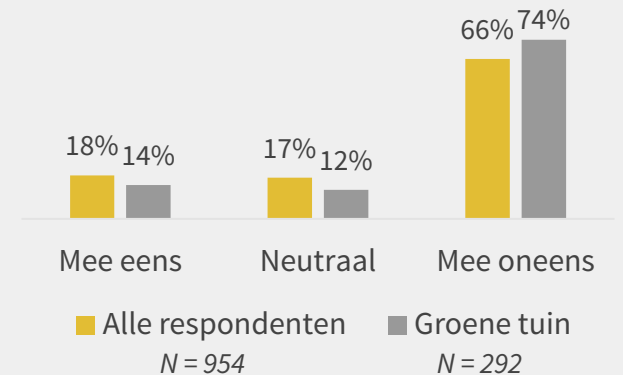


WADI AANLEGGEN

WAT IS ONS ADVIES?

Link de wadi expliciet aan het voorkomen van wateroverlast in de eigen tuin:

- We adviseren een sterkere link te leggen tussen een wadi en het voorkomen van wateroverlast om ervoor te zorgen dat meer groene-tuineigenaren plannen maken om een wadi aan te leggen.
- Ook een wadi lijkt daarmee extra relevant voor tuineigenaren die wateroverlast ervaren. Dit geeft ook voor een wadi een aanvullende ingang en afbakening: tuineigenaren die last hebben van plassen regenwater in de tuin (14% van de respondenten met een groene tuin) zijn een logische groep om als eerste te benaderen.
- Een wadi kan ook meer dieren naar de tuin trekken, iets wat groene tuineigenaren aantrekkelijk vinden. Dit alleen is vaak geen doorslaggevende reden om er een aan te leggen, maar in combinatie met het voorkomen van wateroverlast kan het wel extra motivatie bieden.



Ik heb last van plassen regenwater in de tuin.

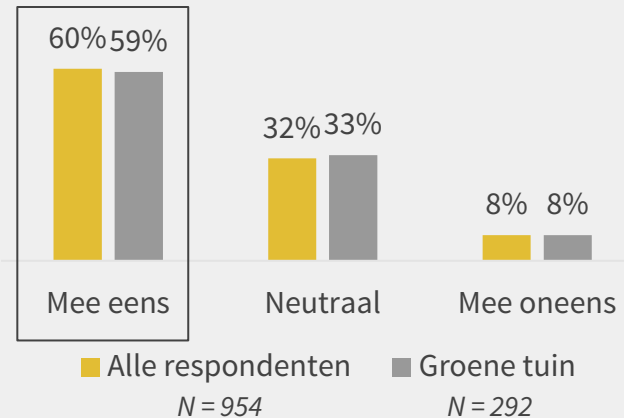
ADVIES 3: GEBRUIK GEEN SUBSIDIES



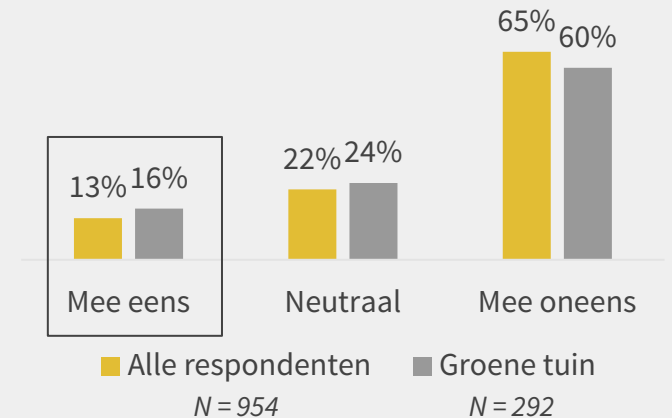
WADI AANLEGGEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN

- Enkel een wadi willen is niet voldoende om in actie te komen. Hoe duurder (groene-)tuineigenaren verwachten dat het is om iemand in te huren, hoe minder ze van plan zijn om een wadi aan te (laten) leggen.
- De meerderheid van de (groene-)tuineigenaren (59-60%) verwacht dan ook dat er hoge kosten verbonden zijn aan het laten aanleggen van een wadi. Deze praktische kant kan tuineigenaren belemmeren om deze maatregel te nemen.
- Voor een klein aantal (groene-)tuineigenaren kan subsidie vanuit de gemeente deze drempel verlagen. Zij geven aan dat zij een wadi in de tuin (laten) aanleggen als de gemeente dit (voor een deel) zou betalen. Voor de meeste (groene-)tuineigenaren lijkt subsidie echter niet aan te zetten tot actie.



'Het is duur om iemand in te huren om een wadi aan te leggen.'



'Ik zou een wadi in mijn tuin (laten) aanleggen als de gemeente dit (voor een deel) zou betalen.'

ADVIES 3: GEBRUIK GEEN SUBSIDIES



WADI
AANLEGGEN

WAT IS ONS ADVIES?

We weten niet hoe hoog tuineigenaren de kosten inschatten van het laten aanleggen van een wadi en dus: of hun inschatting overeenkomt met de daadwerkelijke kosten. Het is belangrijk om dit eerst uit te zoeken. Vervolgens adviseren we een van de volgende twee richtingen:

- 1. Wanneer de daadwerkelijke prijzen meevallen: bied duidelijkheid**
Bied duidelijkheid over de prijzen van het laten aanleggen. Voor een deel van de doelgroep zal de afweging hiermee makkelijker worden.
- 2. Wanneer de daadwerkelijke kosten tegenvallen: help tuineigenaren het zelf te doen (zie Advies 4)**

Duidelijkheid geven kan dit probleem niet oplossen. Subsidies lijken slechts een klein deel van de (groene) tuineigenaren daadwerkelijk tot actie aan te zetten. We adviseren daarom de prijs niet te proberen te verlagen met subsidies. Help (groene-)tuineigenaren in plaats daarvan om zelf een wadi aan te leggen – en zo de kosten voor aanleg uit te sparen.

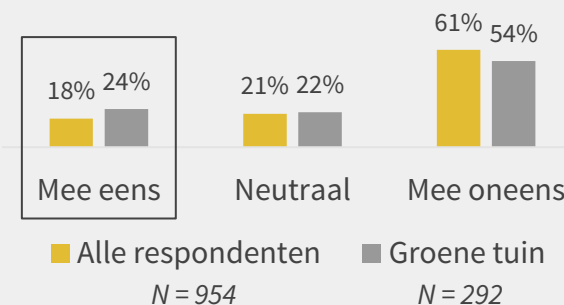
ADVIES 4: HELP TUINEIGENAREN HET ZELF TE DOEN



WADI AANLEGGEN

WAT ZIEN WE IN DE RESULTATEN

- Een wadi hoeft niet per se door een professional aangelegd te worden. Tuineigenaren kunnen het ook zelf doen. Tuineigenaren die al beter weten hoe ze zelf een wadi kunnen aanleggen, zijn dan ook eerder van plan om dit te doen.
- Minder dan een kwart van de tuineigenaren weet echter hoe ze een wadi moeten aanleggen. Hier valt dus nog winst te behalen.



'Ik weet hoe ik zelf een wadi in mijn tuin kan aanleggen.'

WAT IS ONS ADVIES?

- Neem tuineigenaren mee in welke stappen te zetten als je een wadi aanlegt, om duidelijkheid te bieden en onzekerheid weg te nemen. Zet bijvoorbeeld in op 'buurt-workshops' waarin je mensen daadwerkelijk ervaring op laat doen die ze kunnen toepassen in hun eigen tuin.
- Maar hoeveel hulp ze er ook bij krijgen: we verwachten dat een wadi zelf aanleggen een te grote stap is voor mensen die nooit iets in hun tuin doen. We adviseren hiervoor tuineigenaren te benaderen die al zelf in de tuin werken. Organiseer en adverteer de workshops bijvoorbeeld op plaatsen waar mensen die tuinieren komen.

ADVIES 4: HELP TUINEIGENAREN HET ZELF TE DOEN



**WADI
AANLEGGEN**

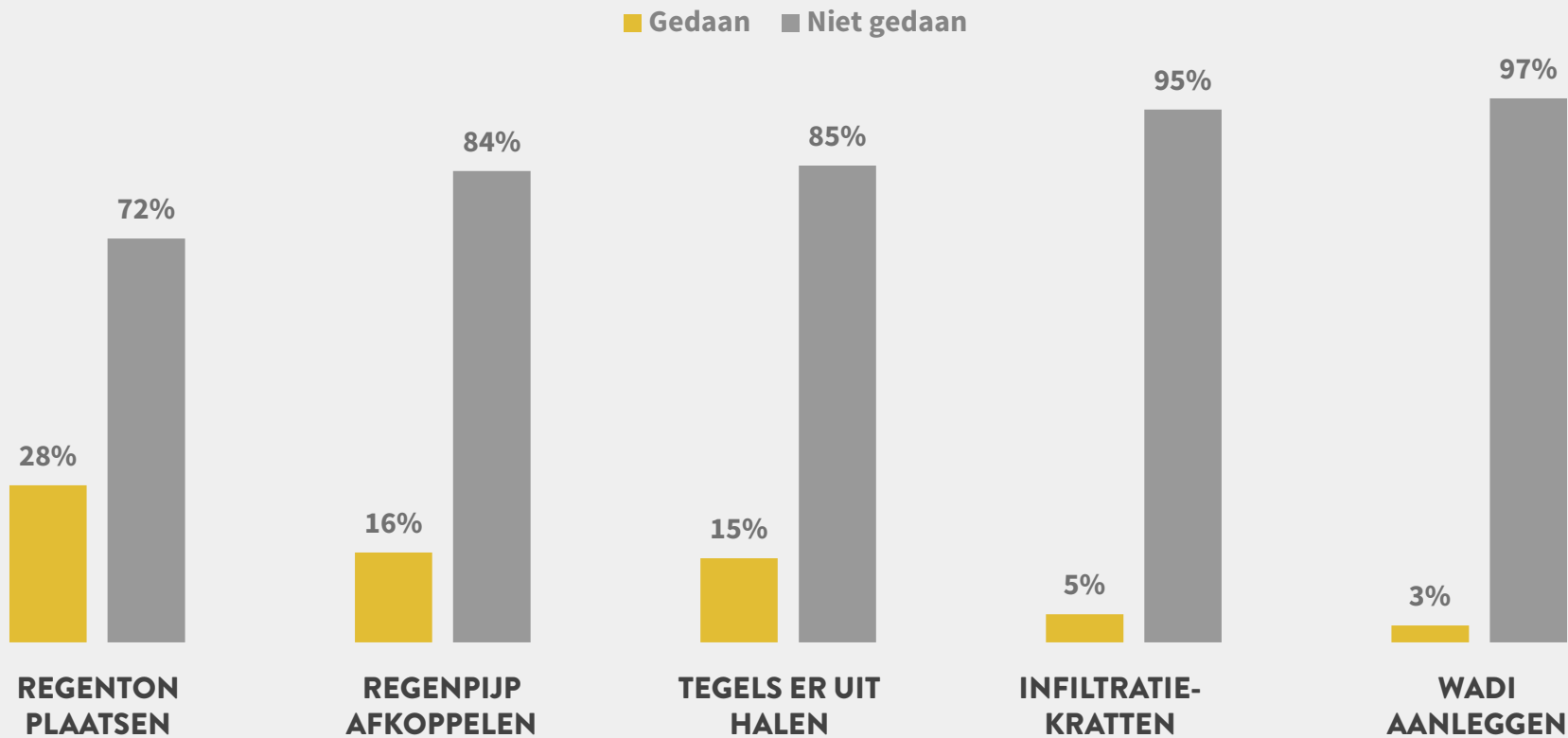


Workshop Wadi aanleggen in Buurttuin Waterloo - Jutter | Hofgeest

RESULTATEN ALGEMEEN – GEDRAG, INTENTIE & KANSRIJKE DOELGROEPEN

HUIDIGE SITUATIE

Alle manieren om water te bergen in de tuin komen op het moment (relatief) weinig voor.
Een regenton plaatsen wordt het vaakst gedaan: een derde van de tuineigenaren heeft een regenton in hun tuin.
Maar weinig tuineigenaren hebben infiltratiekratten of een wadi in hun tuin.



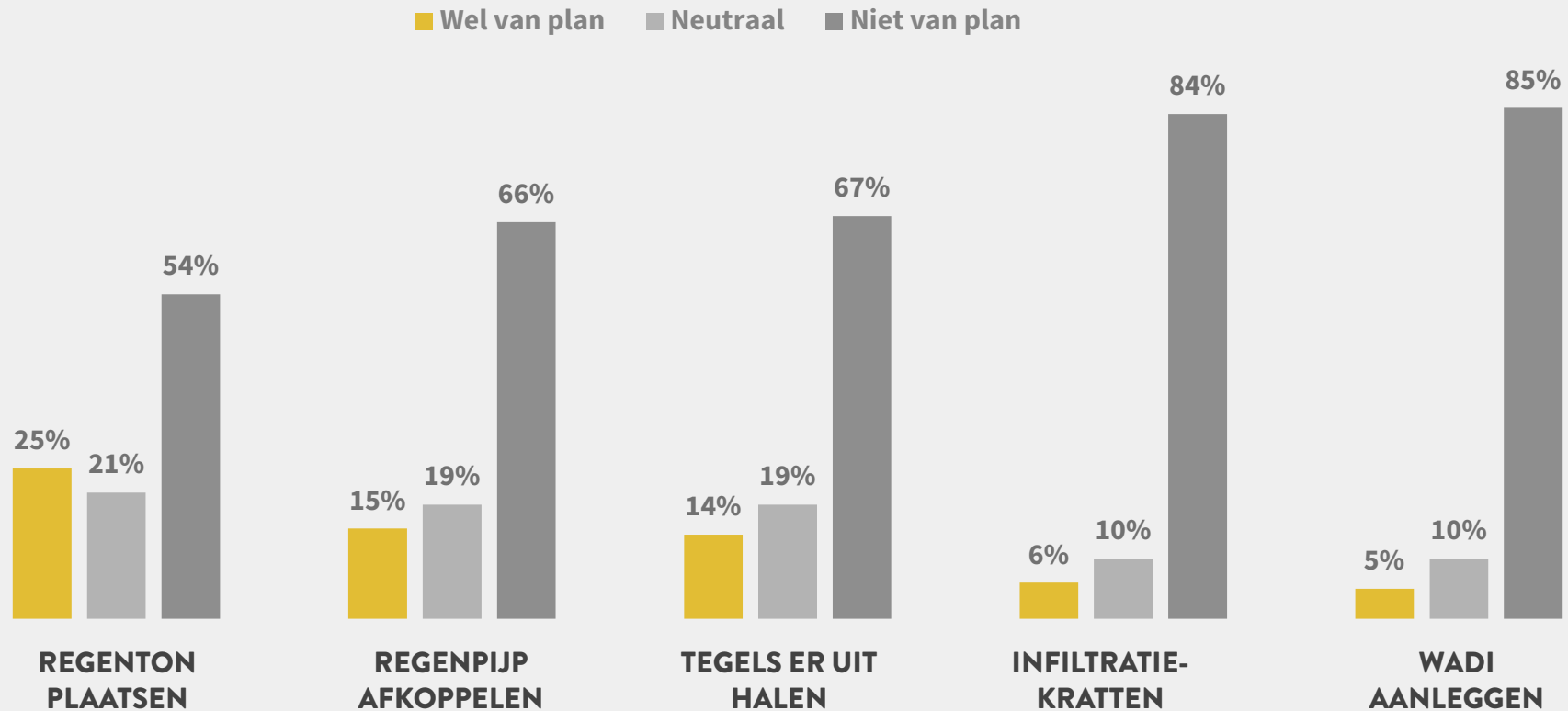
N = 983

GEDRAGSINTENTIE

(Relatief) weinig mensen zijn van plan om waterbergende maatregelen te gaan nemen in de tuin.

Voor een regenton zijn de meeste plannen gemaakt: een kwart van de tuineigenaren zonder regenton is van plan er een te gaan plaatsen.

Maar weinig tuineigenaren zijn van plan infiltratiekragen of een wadi in hun tuin te plaatsen.



N = 983

DE RELATIES TUSSEN GEDRAGINGEN: HUIDIG GEDRAG

De waterbergende gedragingen hebben een positieve relatie met elkaar:

- De waterbergende gedragingen die we meenamen in dit onderzoek hangen positief met elkaar samen. Wie één maatregel heeft uitgevoerd, voert gemiddeld genomen ook vaker een andere maatregel uit.
- Geen van de gedragingen hangen negatief samen: het uitvoeren van één van de maatregelen vormt dus geen drempel om ook ander gedrag uit te voeren.
- Omdat de gedragingen positief met elkaar samenhangen, verwachten we dat gedrag dat al verder genormaliseerd is (zoals een regenton plaatsen, en in mindere mate de regenpijp afkoppelen en tegels vervangen door groen) een belangrijk startpunt kan vormen in de wens tuineigenaren aan te zetten tot waterberging.



DOELGROEPKENMERKEN

Benadering:

- Op basis van demografische factoren bepaalden we welke kansrijke doelgroepen we konden identificeren voor elk van de waterbergende gedragingen.
- Om de kansrijke doelgroepen te identificeren, analyseerden we welk van de demografische kenmerken samenhangen met het daadwerkelijk uitvoeren van het gedrag en met de mate waarin tuineigenaren van plan waren het gedrag uit te voeren. Dus: zien we bijvoorbeeld een verband tussen de grootte van iemands tuin en de kans dat diegene een regenton heeft? Zien we een verband tussen hoe groen de tuin is en de mate waarin iemand van plan is een wadi aan te leggen (intentie)?

Inzichten:

- Op intentie vonden we weinig verschillen tussen subgroepen. Uiteindelijk bepaalden we de meest kansrijke doelgroep daarom door te kijken naar het daadwerkelijke gedrag. Welke subgroepen voerden het gedrag op dit moment al het vaakst uit?
- De grootte van de tuin, de mate van betegeling, de woonsituatie (huur/koop) en de leeftijd bleken vaker samen te hangen met huidig waterbergend gedrag. Echter, woonsituatie en leeftijd speelden een minder prominente rol vergeleken met andere factoren. Daarom laten we deze kenmerken in de verdere analyse buiten beschouwing.
- We vonden dat onderstaande subgroepen het gedrag al het vaakst uitvoerden. Deze subgroepen houden we in de rest van het rapport aan als kansrijke doelgroep:
 - Voor de regenton, wadi en regenpijp afkoppelen: tuineigenaren met een groene tuin (driekwart of meer groen)
 - Voor infiltratiekratten en tegels vervangen door groen: tuineigenaren met een grote tuin (> 75 m²)

Verschillen tussen groepen



D&B

GEDRAGSBEPALERS

Achtergrond:

- Voor de regenton, infiltratiekratten en wadi onderzochten we verschillende factoren die mogelijk samenhangen met de vraag of tuineigenaren dit waterbergende gedrag al uitvoeren of van plan zijn uit te voeren. Deze factoren noemen we gedragsbepalers. We wilden identificeren welk van deze factoren het gedrag en de intentie van tuineigenaren het best voorspellen.
- Om te bepalen wat de belangrijkste gedragsbepalers zijn voor wat tuineigenaren (van plan zijn te) doen, voerden we regressie analyses uit. Voor elk gedrag draaiden we twee regressieanalyses:
 1. We analyseerden welke factoren het sterkst bepalen of tuineigenaren waterbergend gedrag al hebben uitgevoerd.
 2. We analyseerden wat de belangrijkste gedragsbepalers zijn voor in hoeverre tuineigenaren van plan zijn het waterbergende gedrag uit te gaan voeren in de komende 12 maanden.

GEDRAGSBEPALERS

Toelichting resultaten:

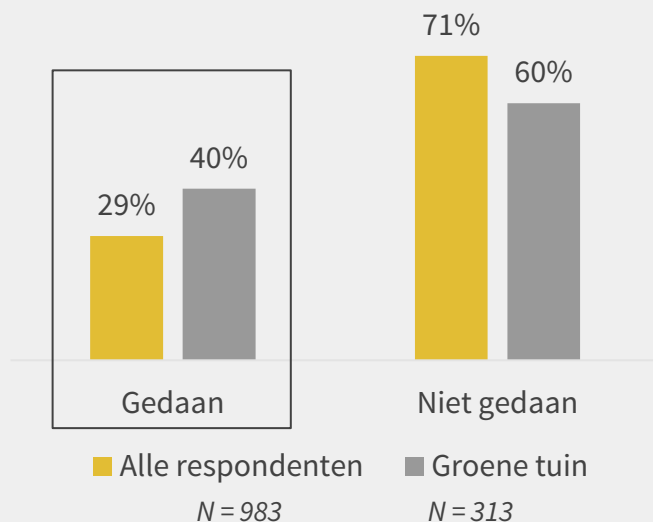
- In de resultaten hierna beschrijven we welke gedragsbepalers op basis van deze analyses het belangrijkste bleken voor elk van de drie waterbergende gedragingen.
- Voor elk van deze gedragsbepalers laten we daarnaast de score zien van tuineigenaren die het gedrag nog niet deden. Bijvoorbeeld: hoeveel procent van de tuineigenaren zonder regenton is het eens met de stelling: *'Ik weet hoe ik zelf een regenton aan kan sluiten op mijn regenpijp'?*
- In sommige gevallen vinden we dat een gedragsbepaler positief samenhangt met gedrag terwijl maar weinig tuineigenaren goed scoren op deze gedragsbepaler. Bijvoorbeeld: hoe meer kennis tuineigenaren hebben, hoe sterker ze van plan zijn iets te doen, maar het blijkt dat maar weinig tuineigenaren deze kennis hebben. Dat geeft aan dat er winst te behalen is door in te zetten op deze factor: als de kennis stijgt, stijgt de intentie mee.

REGENTON – GEDRAG, INTENTIE & GEDRAGSBEPALERS



REGENTON PLAATSEN: GEDRAG EN INTENTIE

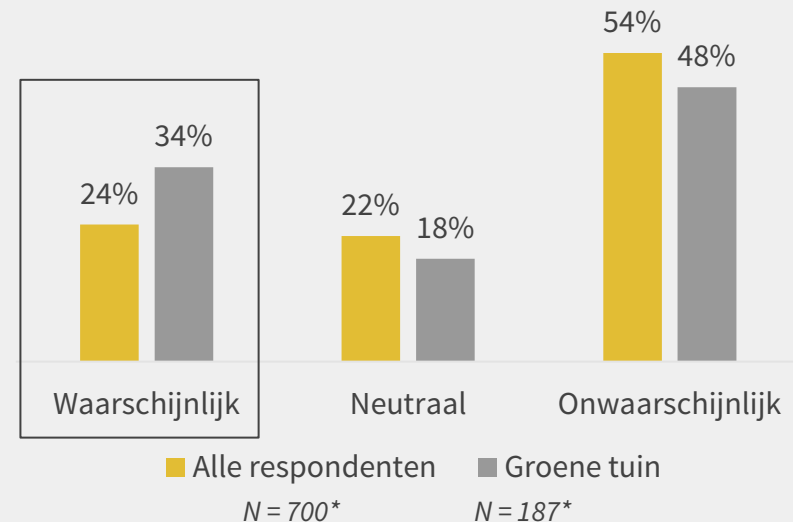
‘Ik heb al een regenton aangesloten op mijn regenpijp.’



GEDRAG

- De regenton is de populairste manier om water in de tuin te bergen (zie ook slide 48).
- Tuineigenaren met een groene tuin hebben al het vaakst een regenton geplaatst.

‘Hoe waarschijnlijk of onwaarschijnlijk is het dat je in de komende 12 maanden een regenton gaat aansluiten op jouw regenpijp?’



INTENTIE

- Ook bij de intentie scoort de regenton positiever dan andere maatregelen (zie ook slide 49).
- Meer dan een derde van de burgers met een groene tuin die nu nog geen regenton hebben, verwachten er de komende 12 maanden één te plaatsen.

*Dit is zonder de tuineigenaren die al een regenton hebben geplaatst.

REGENTON PLAATSEN: **GEDRAGSBEPALERS**



DE BELANGRIJKSTE GEDRAGSBEPALERS:

Op basis van regressieanalyse identificeerden we vijf gedragsebepalers die zowel gedrag als intentie om een regenton te plaatsen voorspelden voor de brede groep tuineigenaren. In volgorde van sterkste naar minst sterke voorspeller waren dit:

- Intrinsieke motivatie (*Ik zou graag een regenton willen aansluiten op mijn regenpijp*)
- Eigen effectiviteit (*Ik weet hoe ik zelf een regenton aan kan sluiten op mijn regenpijp + Ik kan alles dat nodig is om een regenton aan te sluiten op mijn regenpijp zelf doen*)
- Trots (*Een regenton aan mijn regenpijp maakt mij trots*)
- Genoeg plek (*Ik heb genoeg plek in de tuin om een regenton aan te sluiten op mijn regenpijp*)
- Tuin niet geschikt (*Mijn tuin is niet geschikt voor een regenton*)

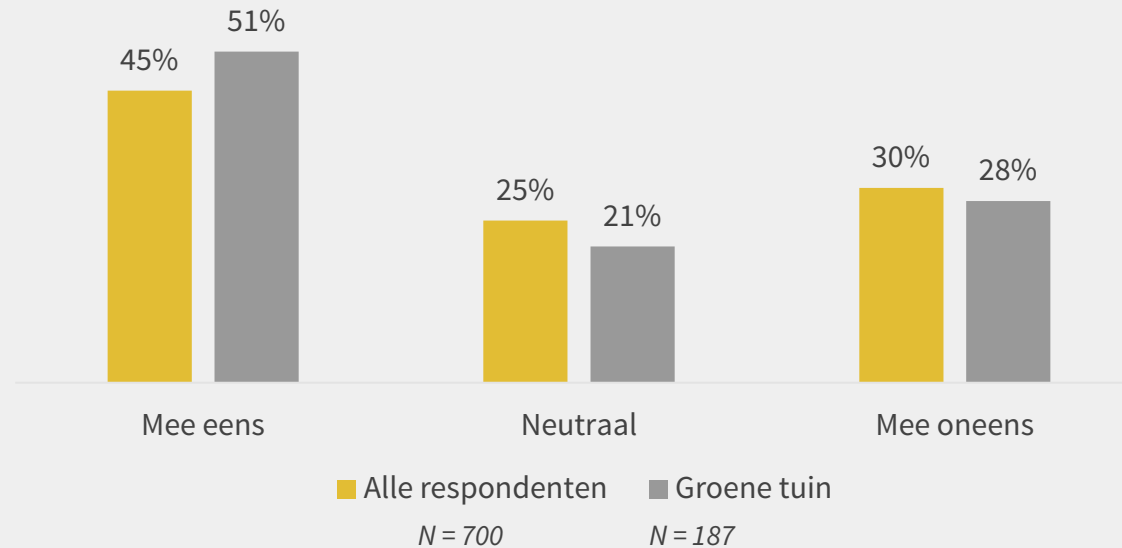
REGENTON PLAATSEN: GEDRAGSBEPALERS

‘Ik zou graag een regenton willen aansluiten op mijn regenpijp.’



Houding en
risicoperceptie

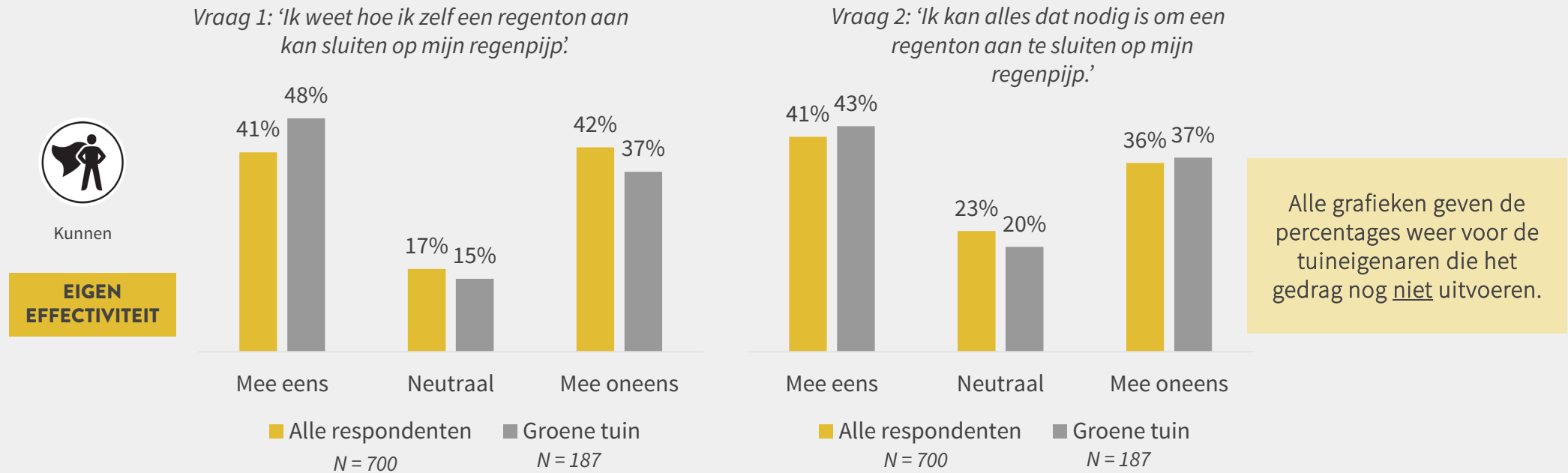
**INTRINSIEKE
MOTIVATIE**



Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe liever tuineigenaren een regenton willen aansluiten op hun regenpijp, hoe waarschijnlijker het is dat ze een regenton hebben of er in de komende 12 maanden een gaan aansluiten op hun regenpijp.
- Nederlandse tuineigenaren zonder regenton zijn relatief gemotiveerd om een regenton aan te sluiten. Bijna de helft van de tuineigenaren (45%) zou graag een regenton willen aansluiten op hun regenpijp.
- De motivatie van tuineigenaren met een groene tuin is nog groter. Van de groene-tuineigenaren geeft meer dan de helft (51%) aan dat ze graag een regenton willen aansluiten.

REGENTON PLAATSEN: GEDRAGSBEPALERS



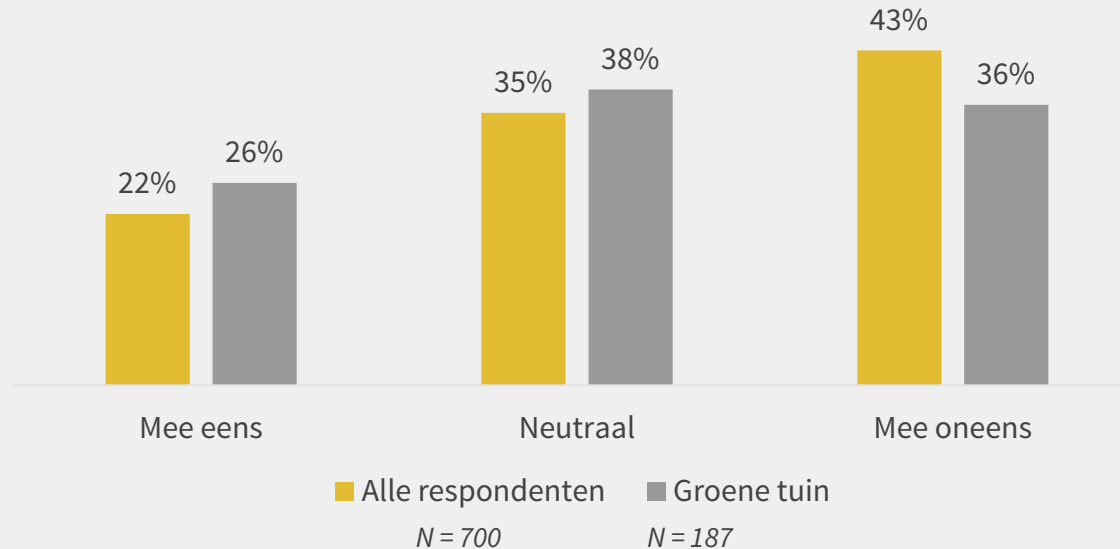
- We berekenden het gemiddelde op vraag 1 en vraag 2 om de score op 'eigen effectiviteit' te bepalen.
- De regressieanalyse laat zien: hoe sterker tuineigenaren denken dat ze een regenton zelf kunnen aansluiten, hoe waarschijnlijker het is dat ze een regenton hebben of er in de komende 12 maanden een gaan aansluiten op hun regenpijp.
- Van de Nederlandse tuineigenaren zonder regenton weet minder dan de helft (41%) hoe ze zelf een regenton kunnen aansluiten/ (41%) voelt dat ze alles kunnen dat nodig is om dit te doen.
- Van de groene-tuineigenaren weet een iets groter deel hoe dit zelf te doen (48%).

REGENTON PLAATSEN: GEDRAGSBEPALERS

'Een regenton aan mijn regenpijp maakt mij trots.'



TROTS

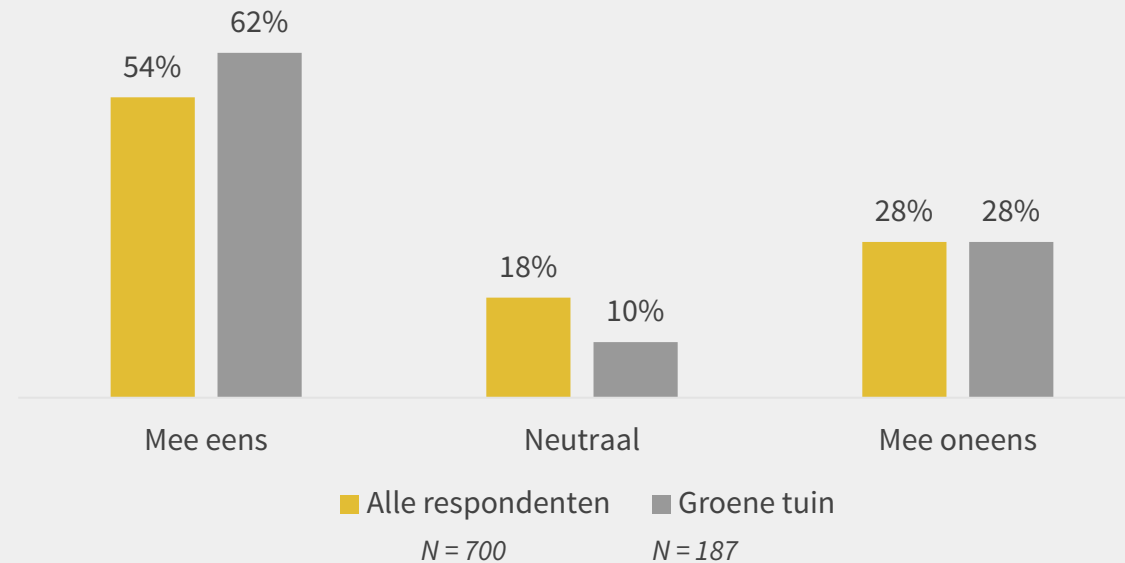


Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe trotser tuineigenaren hierop zijn, hoe waarschijnlijker het is dat ze een regenton hebben of er in de komende 12 maanden een gaan aansluiten op hun regenpijp.
- De mening van de Nederlandse tuinbezitter zonder regenton is verdeeld. Waar een vijfde (22%) het ermee eens is dat een regenton ze trots maakt, is bijna de helft (43%) het hier niet mee eens. De rest is het er niet mee eens of oneens.
- Tuineigenaren met een groene tuin scoren iets positiever op deze vraag (26%).

REGENTON PLAATSEN: GEDRAGSBEPALERS

'Ik heb genoeg plek in de tuin om een regenton aan te sluiten op mijn regenpijp.'

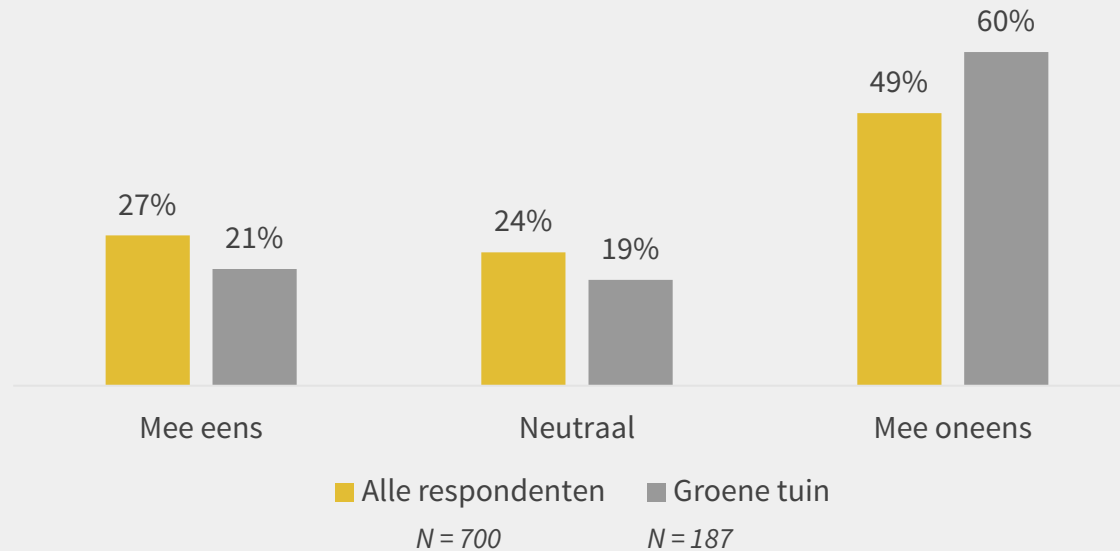


Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe sterker tuineigenaren denken dat ze hier genoeg plek voor hebben in de tuin, hoe waarschijnlijker het is dat ze een regenton hebben of er in de komende 12 maanden een gaan aansluiten op hun regenpijp.
- De meerderheid (54%) van de Nederlandse tuineigenaren zonder regenton denkt genoeg plek te hebben voor een regenton. Meer dan een kwart (28%) denkt hier niet genoeg plek voor te hebben in de tuin.
- Tuineigenaren met een groene tuin scoren nog positiever op deze vraag (62%).

REGENTON PLAATSEN: GEDRAGSBEPALERS

‘Mijn tuin is niet geschikt voor een regenton.’



Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

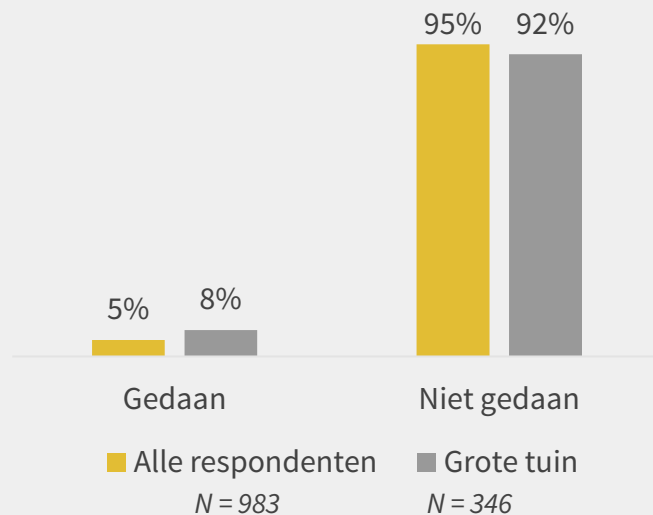
- De regressieanalyse laat zien: hoe ongeschikter tuineigenaren hun tuin hiervoor vinden, hoe onwaarschijnlijker het is dat ze een regenton hebben of er in de komende 12 maanden een gaan aansluiten op hun regenpijp.
- De helft (49%) van de Nederlandse tuineigenaren zonder regenton denkt dat hun tuin wél geschikt is voor een regenton. Een kwart (27%) denkt dat dit niet het geval is.
- Tuineigenaren met een groene tuin scoren (nog) positiever op deze vraag. Van hen denkt drie op de vijf (60%) dat hun tuin geschikt is.

INFILTRATIEKRATTEN – GEDRAG, INTENTIE & GEDRAGSBEPALERS



INFILTRATIEKRATTEN: GEDRAG EN INTENTIE

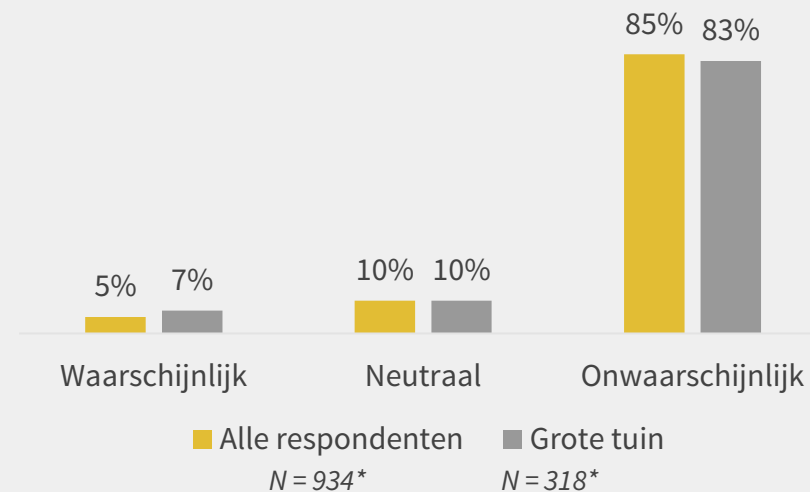
‘Ik heb al een of meerdere van deze systemen in mijn tuin.’



GEDRAG

- Nog maar weinig tuineigenaren hebben een infiltratiekrat, hydroblob en/of infiltratiebuis in hun tuin.
- Tuineigenaren met een grote tuin hebben het vaakst al een of meerdere van deze systemen in hun tuin. Maar ook in deze subgroep komen infiltratiekratten, hydroblob en infiltratiebuizen nog niet vaak voor.

‘Hoe waarschijnlijk of onwaarschijnlijk is het dat je in de komende 12 maanden infiltratiekratten, een hydroblob of een infiltratiebuis in jouw tuin gaat plaatsen?’



INTENTIE

- Weinig tuineigenaren verwachten in de komende 12 maanden een infiltratiekrat, hydroblob en/of infiltratiebuis in hun tuin te plaatsen.
- Dit geldt ook voor tuineigenaren met een grote tuin.

*Dit is zonder de tuineigenaren die al infiltratiekratten hebben geplaatst.

INFILTRATIEKRATTEN: GEDRAGSBEPALERS



Disclaimer methode: Er zijn maar weinig tuineigenaren die al infiltratiekratten hebben. Daarom kunnen we geen analyse doen om te bepalen welke gedragsebepalers daadwerkelijk gedrag voorspellen. We bespreken daarom alleen de gedragsebepalers die voorspellen of tuineigenaren van plan zijn infiltratiekratten te plaatsen.

DE BELANGRIJKSTE GEDRAGSBEPALERS:

Op basis van regressieanalyse identificeerden we de vijf sterkste gedragsebepalers die intentie om infiltratiekratten te plaatsen voorspelden voor de brede groep tuineigenaren. In volgorde van sterkste naar minst sterke voorspeller waren dit:

- Intrinsieke motivatie (*Ik zou graag infiltratiekratten in mijn tuin willen*); dit was ook een voorspeller voor tuineigenaren met een grote tuin
- Sociale norm (*Ik ken mensen die infiltratiekratten hebben*)
- Kosten (*Infiltratiekratten en het materiaal om ze te plaatsen zijn duur + Het is duur om iemand in te huren om infiltratiekratten te plaatsen*); dit was ook een voorspeller voor tuineigenaren met een grote tuin
- Bang overlast (*Ik ben bang om water in mijn huis te krijgen bij grote regenbuien*)
- Risicoperceptie (*Ik denk dat de kans op problemen met water in mijn tuin groot is*)

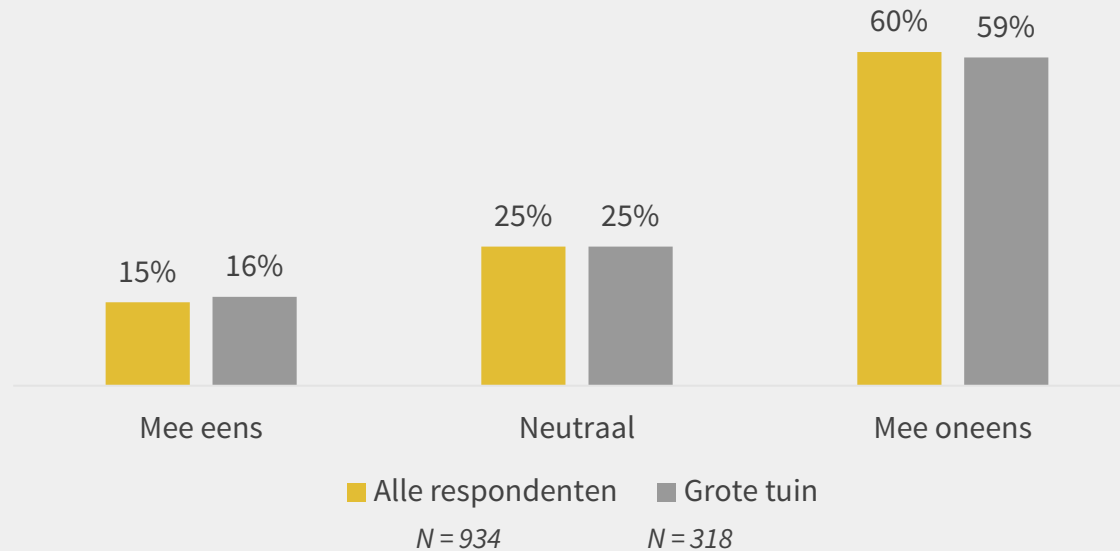
INFILTRATIEKRATTEN: GEDRAGSBEPALERS

‘Ik zou graag infiltratiekratten in mijn tuin willen.’



Houding en
risicoperceptie

**INTRINSIEKE
MOTIVATIE**

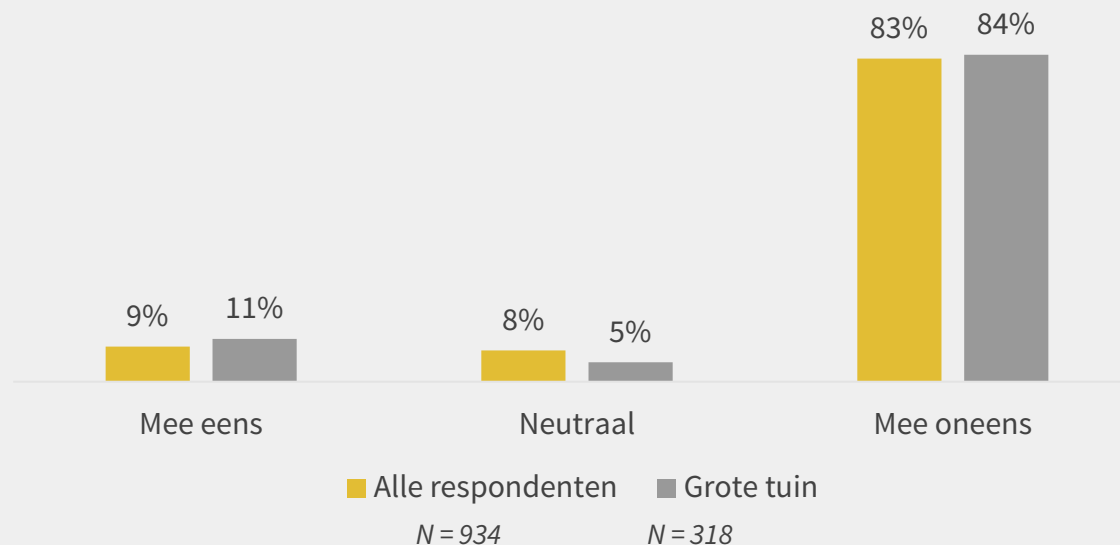


Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe liever tuineigenaren infiltratiekratten willen, hoe waarschijnlijker het is dat ze in de komende 12 maanden een van de systemen in hun tuin gaan plaatsen.
- Een kleine meerderheid (60%) van de Nederlandse tuineigenaren zonder infiltratiekratten wil geen infiltratiekratten.
- Opvallend is dat een kwart (25%) van de Nederlandse tuineigenaren neutraal antwoordt. Zij hebben hier nog geen mening over gevormd, of denken dat infiltratiekratten voor hen niet van toepassing zijn.
- Bijna een vijfde (15%) van de Nederlandse tuineigenaren wil wel graag infiltratiekratten; al laat de intentie van deze tuineigenaren zien dat ze niet allemaal van plan zijn om ze in de komende 12 maanden te gaan plaatsen.
- Dezelfde verdeling zien we terug bij grote tuin bezitters.

INFILTRATIEKRATTEN: GEDRAGSBEPALERS

‘Ik ken tuineigenaren die infiltratiekratten hebben.’



Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe sterker tuineigenaren aangeven dat ze mensen kennen die infiltratiekratten hebben, hoe waarschijnlijker het is dat ze in de komende 12 maanden een van de systemen in hun tuin gaan plaatsen.
- Een grote meerderheid (83%) van de Nederlandse tuineigenaren zonder infiltratiekratten kent niemand die infiltratiekratten hebben. Dit is aannemelijk, aangezien uit de resultaten van dit onderzoek ook blijkt dat weinig tuineigenaren een infiltratiekrat hebben.
- Er zijn ook maar weinig tuineigenaren die lijken te twijfelen over hun antwoord. Slechts 8% antwoordt neutraal.
- Hetzelfde zien we terug bij tuineigenaren met een grote tuin.

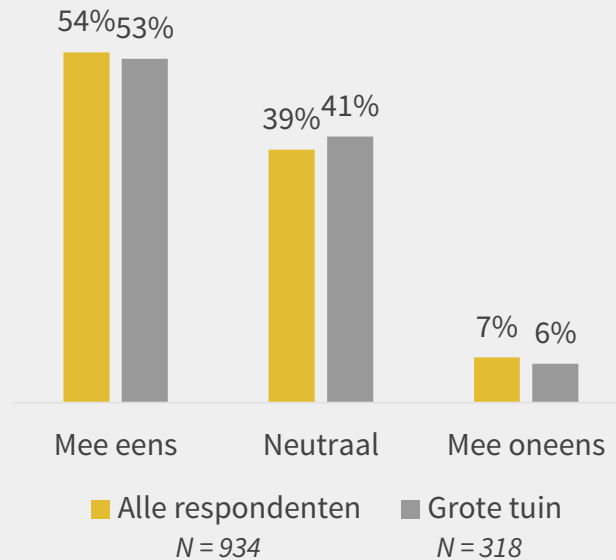
INFILTRATIEKRATTEN: GEDRAGSBEPALERS



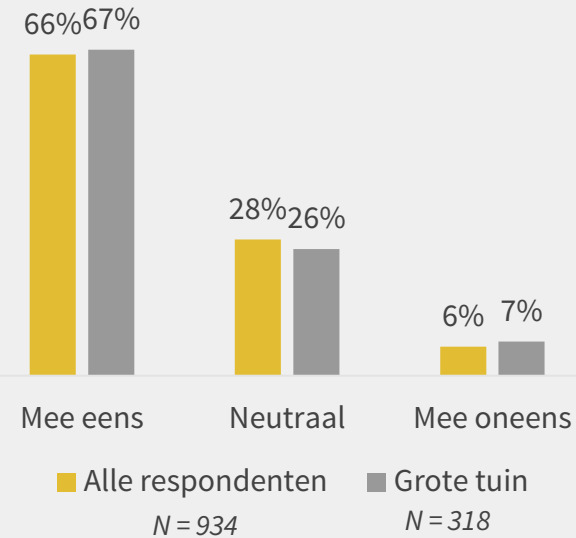
Houding en
risicoperceptie

KOSTEN

Vraag 1: 'Infiltratiekratten en het materiaal om ze te plaatsen zijn duur.'



Vraag 2: 'Het is duur om iemand in te huren om infiltratiekratten te plaatsen.'



Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- We berekenden het gemiddelde op vraag 1 en vraag 2 om de score op 'kosten' te bepalen.
- De regressieanalyse laat zien: hoe sterker tuineigenaren hoge kosten verwachten, hoe onwaarschijnlijker het is dat ze in de komende 12 maanden een van de systemen in hun tuin gaan plaatsen.
- Een kleine meerderheid van de Nederlandse tuineigenaren zonder infiltratiekratten denkt dat infiltratiekratten (54%) of iemand inhuren om ze te plaatsen (66%) duur is.
- Het valt op dat ook een groot deel van de Nederlandse tuineigenaren neutraal antwoordt (28-39%). Zij hebben nog geen mening over de prijs gevormd, of weten het antwoord niet.
- Dezelfde resultaten zien we terug bij tuineigenaren met een grote tuin.

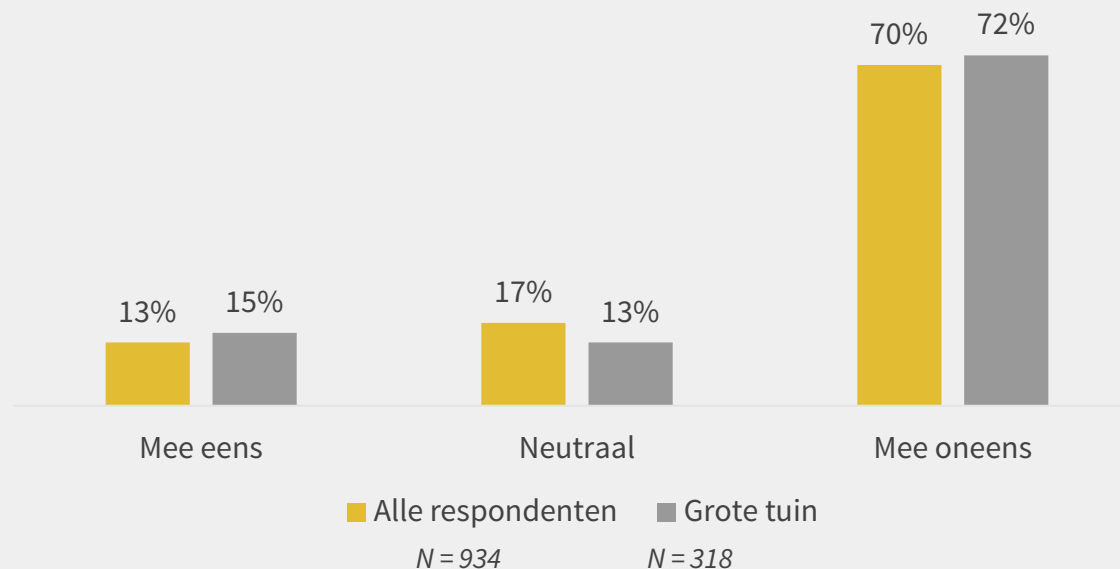
INFILTRATIEKRATTEN: GEDRAGSBEPALERS

‘Ik ben bang om water in mijn huis te krijgen bij grote regenbuien.’



Emoties

**BANG
OVERLAST**

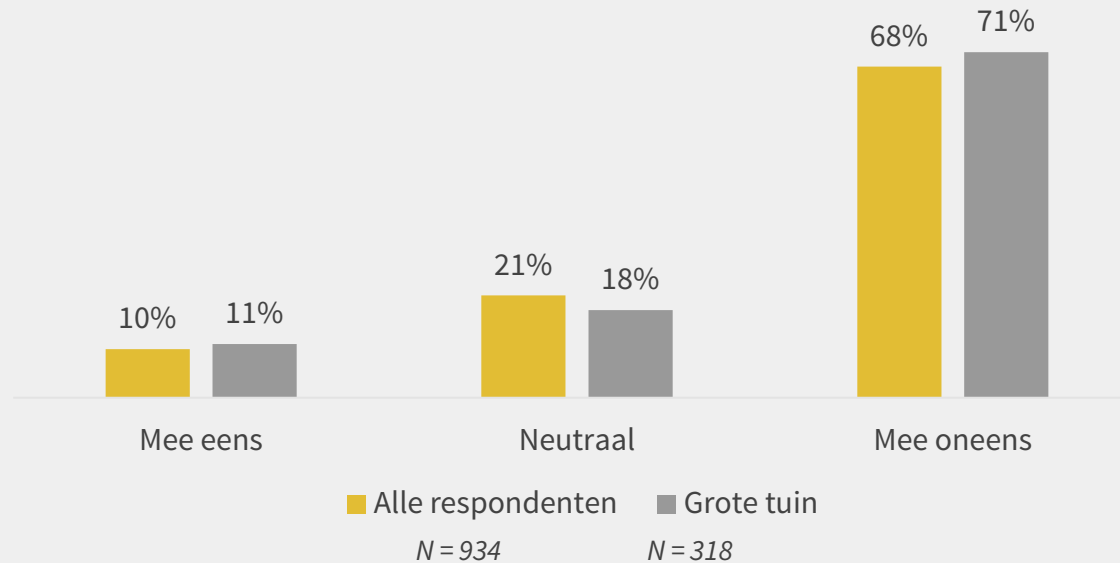


Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe banger tuineigenaren zijn voor wateroverlast in huis, hoe waarschijnlijker het is dat ze in de komende 12 maanden een van de systemen in hun tuin gaan plaatsen.
- Een meerderheid (70%) van de Nederlandse tuineigenaren zonder infiltratiekratten lijkt de urgentie voor waterbergende maatregelen niet direct te voelen. Zij zijn niet bang voor wateroverlast in huis bij regenbuien.
- Maar weinig Nederlandse tuineigenaren voelen die angst wel (13%), of twijfelen hierover (17%).
- Hetzelfde zien we terug bij tuineigenaren met een grote tuin.

INFILTRATIEKRATTEN: GEDRAGSBEPALERS

‘Ik denk dat de kans op problemen met water in mijn tuin groot is.’



Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

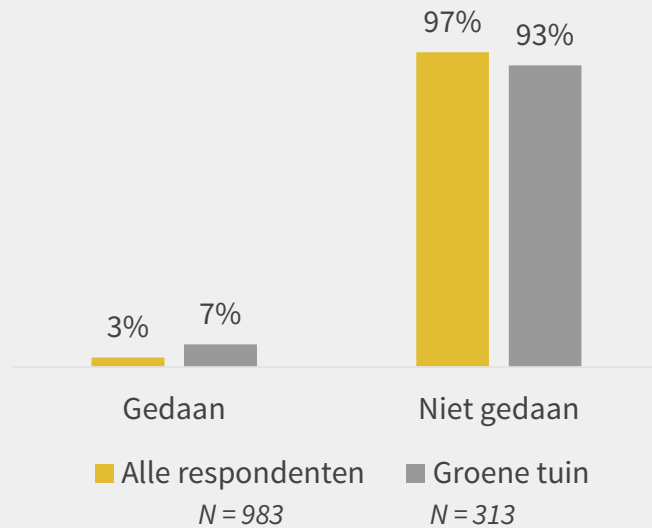
- De regressieanalyse laat zien: hoe groter tuineigenaren de kans inschatten op wateroverlast in hun tuin, hoe waarschijnlijker het is dat ze in de komende 12 maanden een van de systemen in hun tuin gaan plaatsen.
- Een meerderheid (68%) van de Nederlandse tuineigenaren met een tuin zonder infiltratiekratten lijkt de urgentie voor waterbergende maatregelen niet direct te voelen; zij denken dat de kans op problemen met water in hun tuin niet groot is
- Slechts een klein deel van de tuineigenaren ziet deze problemen wel (10%), of twijfelt hierover (21%).
- Hetzelfde zien we terug bij tuineigenaren met een grote tuin.

WADI – GEDRAG, INTENTIE & GEDRAGSBEPALERS



WADI AANLEGGEN: GEDRAG EN INTENTIE

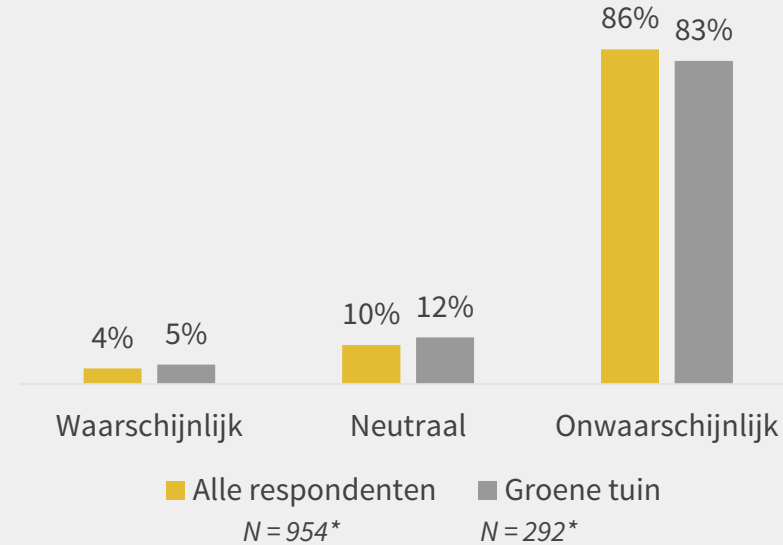
'Ik heb al een wadi in mijn tuin.'



GEDRAG

- Nog maar weinig tuineigenaren hebben een wadi in hun tuin.
- Tuineigenaren met een groene tuin hebben al het vaakst een wadi aangelegd. Maar ook in deze subgroep komt een wadi nog niet vaak voor.

'Hoe waarschijnlijk of onwaarschijnlijk is het dat je in de komende 12 maanden een wadi in jouw tuin gaat aanleggen?'

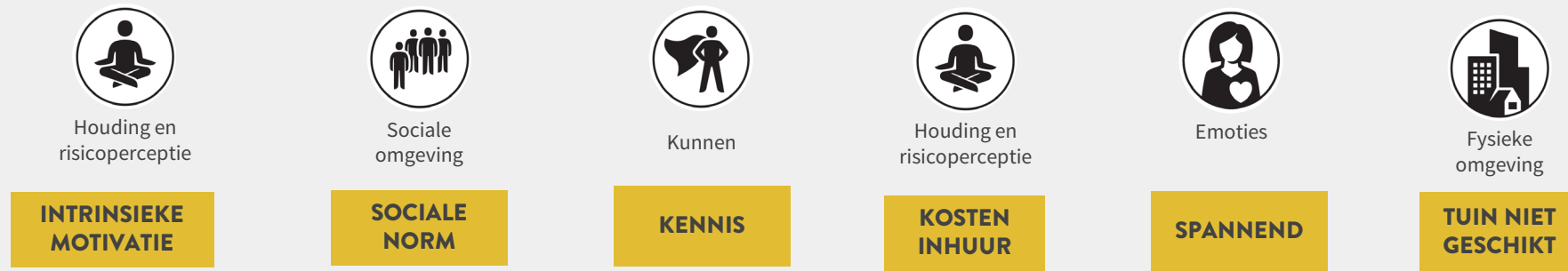


INTENTIE

- Weinig tuineigenaren verwachten de komende 12 maanden een wadi aan te leggen.
- Dit geldt ook voor tuineigenaren met een groene tuin.

*Dit is zonder de tuineigenaren die al een wadi hebben aangelegd.

WADI: GEDRAGSBEPALERS



Disclaimer methode: Er zijn maar weinig tuineigenaren die al een wadi hebben. Daarom kunnen we geen analyse doen om te bepalen welke gedragsebepalers daadwerkelijk gedrag voorspellen. We bespreken daarom alleen de gedragsebepalers die voorspellen of tuineigenaren van plan zijn een wadi aan te leggen.

DE BELANGRIJKSTE GEDRAGSBEPALERS:

Op basis van regressieanalyse identificeerden we de zes gedragsebepalers die intentie om een wadi te plaatsen voorspelden voor de brede groep tuineigenaren. In volgorde van sterkste naar minst sterke voorspeller waren dit:

- Intrinsieke motivatie (*Ik zou graag een wadi in mijn tuin willen*); dit was ook een voorspeller voor tuineigenaren met een groene tuin
- Sociale norm (*Ik ken mensen die infiltratiekratten hebben*); dit was ook een voorspeller voor tuineigenaren met een groene tuin
- Kennis (*Ik weet hoe ik zelf een wadi in mijn tuin kan aanleggen*)
- Kosten inhuur (*Het is duur om iemand in te huren om een wadi aan te leggen*); dit was ook een voorspeller voor tuineigenaren met een groene tuin
- Spannend (*Ik vind het spannend om een wadi in mijn tuin aan te leggen*)
- Tuin niet geschikt (*Mijn tuin is niet geschikt voor een wadi*); dit was ook een voorspeller voor tuineigenaren met een groene tuin

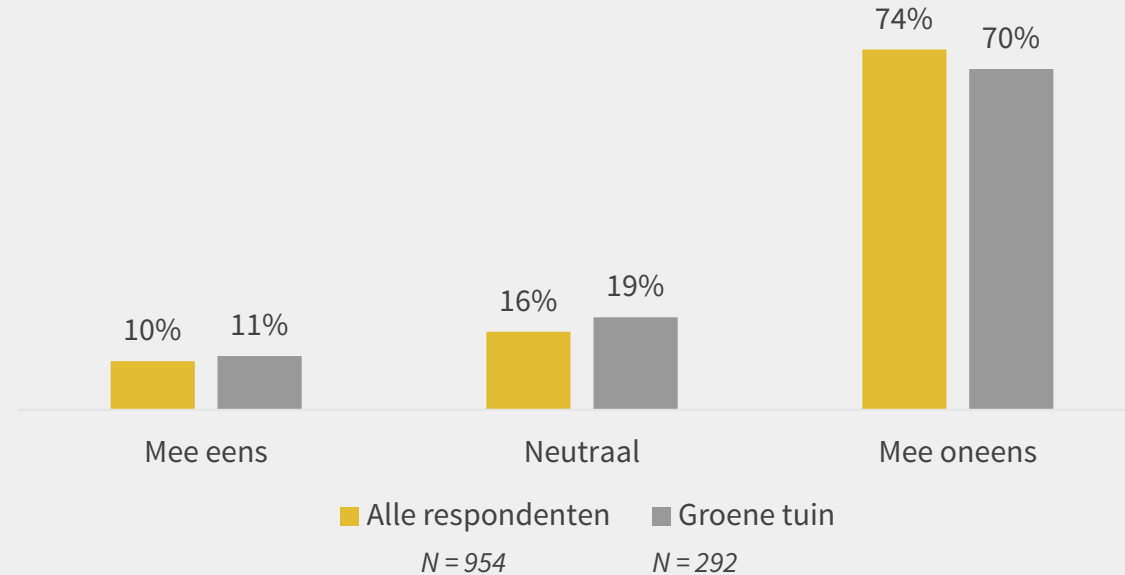
WADI: GEDRAGSBEPALERS

'Ik zou graag een wadi in mijn tuin willen.'



Houding en
risicoperceptie

**INTRINSIEKE
MOTIVATIE**



Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe liever tuineigenaren een wadi willen, hoe waarschijnlijker het is dat ze deze in de komende 12 maanden gaan aanleggen.
- De meerderheid (74%) van de Nederlandse tuineigenaren zonder wadi wil geen wadi.
- Een op de tien (10%) Nederlandse tuineigenaren wil wel graag een wadi in hun tuin; maar uit de percentages van intentie blijkt dat niet al deze tuineigenaren ook van plan zijn er in de komende 12 maanden een te gaan plaatsen.
- We zien hetzelfde patroon bij tuineigenaren met een groene tuin.

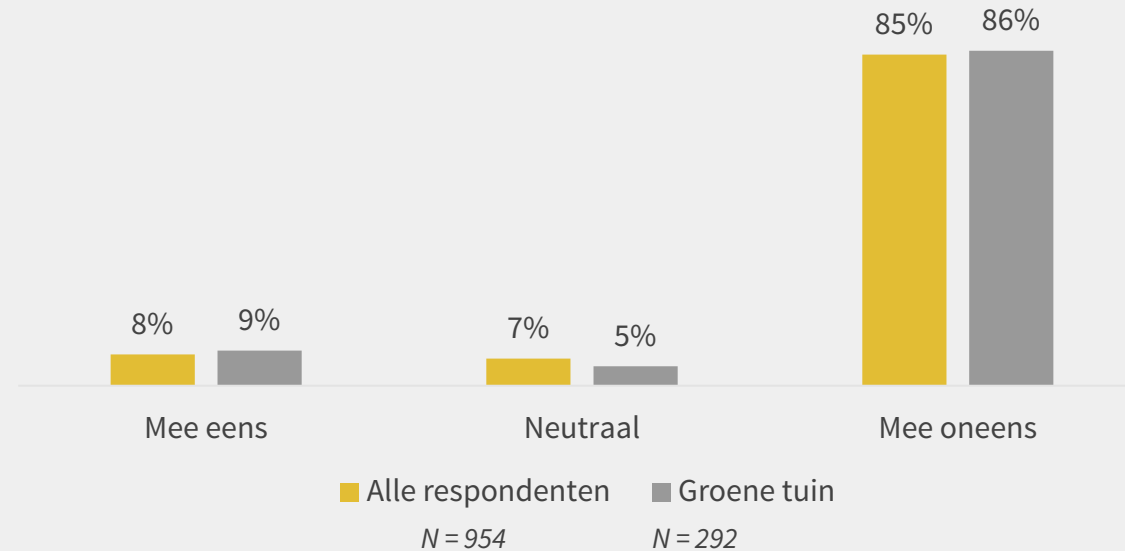
WADI: GEDRAGSBEPALERS

‘Ik ken tuineigenaren die een wadi hebben.’



Houding en
risicoperceptie

**SOCIALE
NORM**

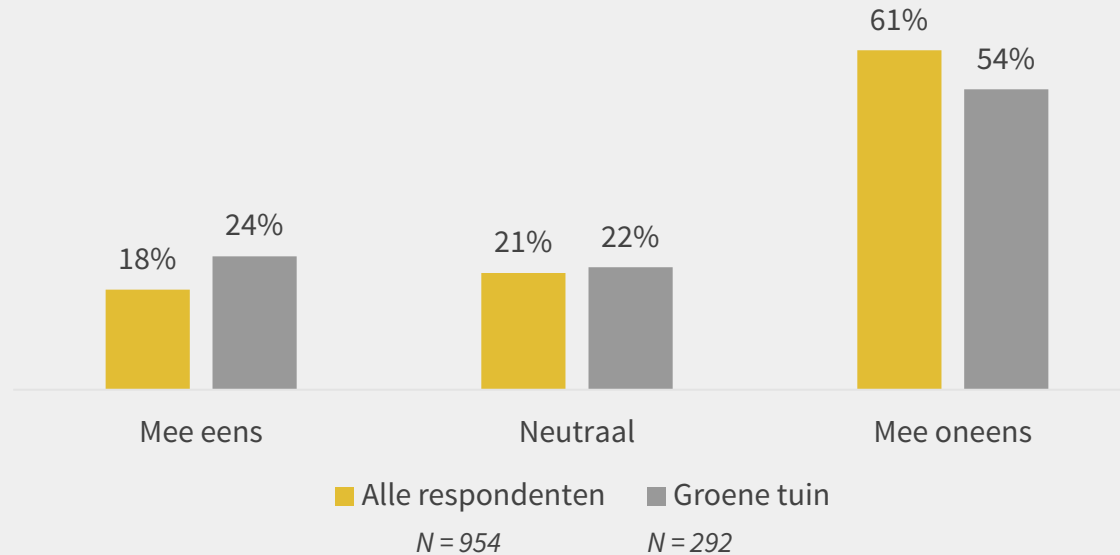
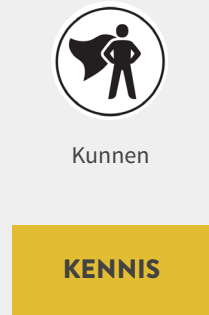


Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe sterker tuineigenaren aangeven dat ze mensen kennen die een wadi hebben, hoe waarschijnlijker het is dat ze in de komende 12 maanden een wadi gaan aanleggen.
- De grote meerderheid (85%) van de Nederlandse tuineigenaren zonder wadi kent niemand die een wadi heeft. Dit is aannemelijk, aangezien uit de resultaten van dit onderzoek ook blijkt dat weinig tuineigenaren een wadi hebben.
- We zien hetzelfde patroon bij tuineigenaren met een groene tuin.

WADI: GEDRAGSBEPALERS

‘Ik weet hoe ik zelf een wadi in mijn tuin kan aanleggen.’

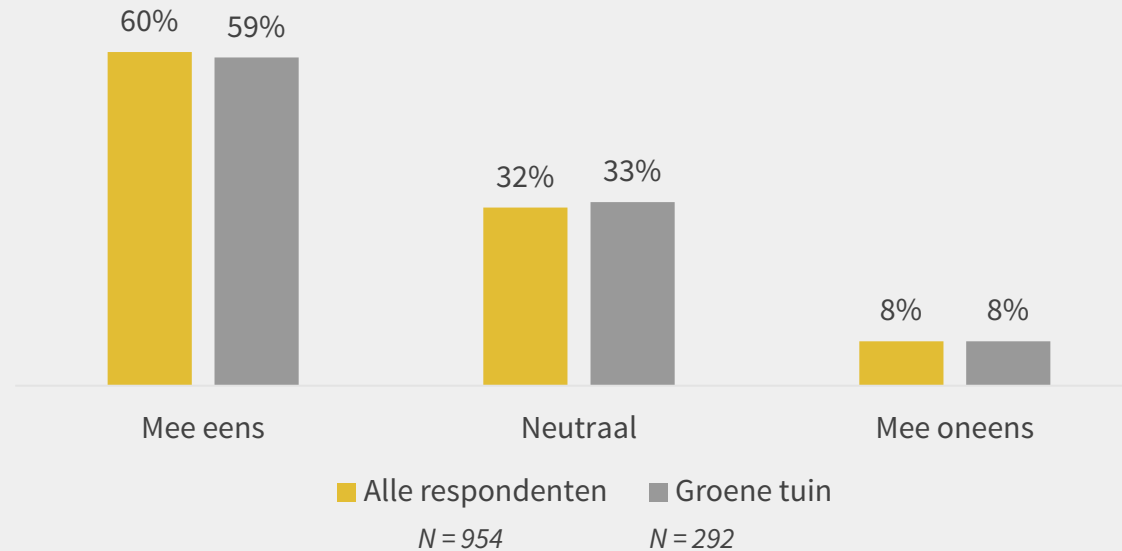


Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe beter tuineigenaren weten hoe een wadi zelf aan te leggen, hoe waarschijnlijker het is dat ze deze in de komende 12 maanden gaan aanleggen.
- De meerderheid (61%) van de Nederlandse tuineigenaren zonder wadi weet niet hoe zij zelf een wadi in hun tuin kunnen aanleggen.
- Het valt op dat ook iets meer dan een vijfde (21%) van de tuineigenaren neutraal antwoordt. Zij twifelen hierover of hebben hier nog geen mening over gevormd.
- Nog geen vijfde (18%) van de Nederlandse tuineigenaren weet wel hoe zij zelf een wadi in hun tuin kunnen aanleggen.
- Bij tuineigenaren met een groene tuin is deze kennis wel sterker aanwezig; van hen weet bijna een kwart (24%) hoe ze zelf een wadi in hun tuin kunnen aanleggen.

WADI: GEDRAGSBEPALERS

'Het is duur om iemand in te huren om een wadi aan te leggen.'



Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe sterker tuineigenaren hoge kosten verwachten, hoe onwaarschijnlijker het is dat ze in de komende 12 maanden een wadi gaan aanleggen.
- De meerderheid (60%) van de Nederlandse tuineigenaren zonder wadi vindt het duur om iemand in te huren om een wadi aan te leggen.
- Het valt op dat ook ongeveer een derde (32%) van de tuineigenaren neutraal antwoordt. Zij twijfelen hierover of hebben hier nog geen mening over gevormd.
- We zien hetzelfde patroon bij tuineigenaren met een groene tuin.

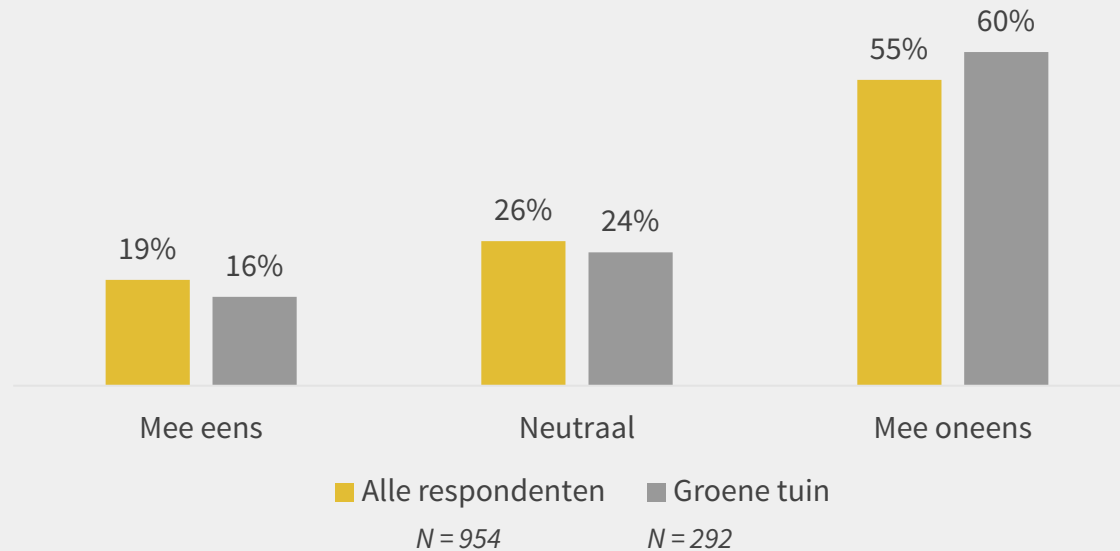
WADI: GEDRAGSBEPALERS

'Ik vind het spannend om een wadi in mijn tuin aan te leggen.'



Emoties

SPANNEND

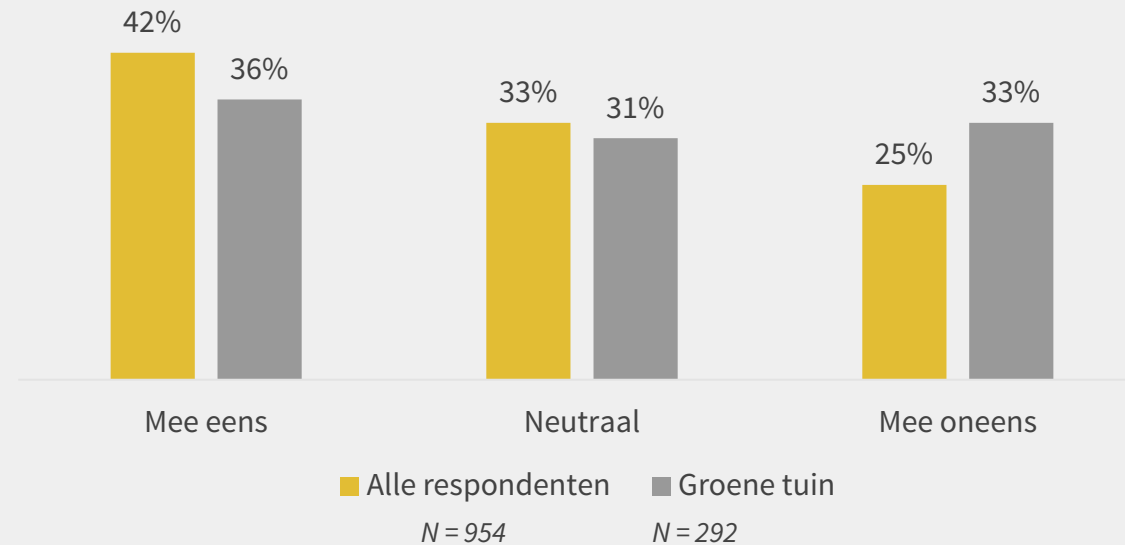


Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

- De regressieanalyse laat zien: hoe spannender tuineigenaren het vinden om een wadi aan te leggen, hoe waarschijnlijker het is dat ze deze in de komende 12 maanden gaan aanleggen. Op het eerste gezicht lijkt dit een vreemd verband. Mogelijk is dit te verklaren doordat mensen die van plan zijn een wadi aan te leggen zich hier ook meer in verdiept hebben, daardoor weten wat er allemaal bij komt kijken, en dit spannend vinden. Wat deze spanning veroorzaakt, hebben we echter niet uitgevraagd en kunnen we dus niet met zekerheid zeggen.
- De meerderheid (55%) van de Nederlandse tuineigenaren zonder wadi vindt het niet spannend om een wadi in hun tuin aan te leggen en deze groep is nog net wat groter onder tuineigenaren met een groene tuin.
- Het valt op dat ook een kwart (26%) van de tuineigenaren neutraal antwoordt. Zij twijfelen hierover of hebben hier nog geen mening over gevormd.
- Bijna een vijfde (19%) van de tuineigenaren vindt het wel spannend om een wadi in hun tuin aan te leggen.
- We zien hetzelfde patroon bij tuineigenaren met een groene tuin.

WADI: GEDRAGSBEPALERS

‘Mijn tuin is niet geschikt voor een wadi.’



Alle grafieken geven de percentages weer voor de tuineigenaren die het gedrag nog niet uitvoeren.

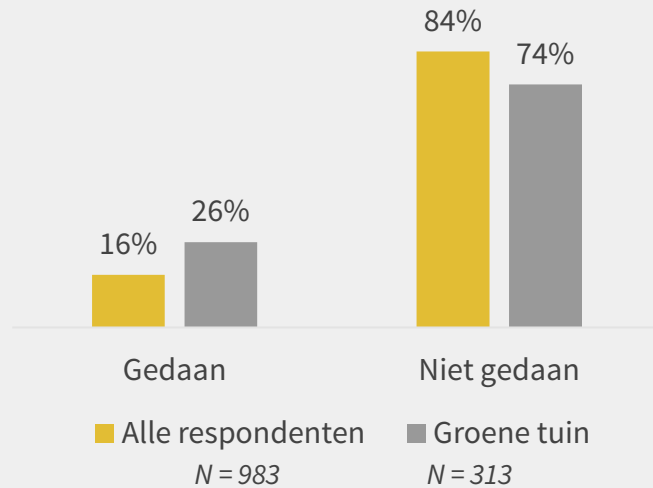
- De regressieanalyse laat zien: hoe ongeschikter tuineigenaren hun tuin vinden voor een wadi, hoe onwaarschijnlijker het is dat ze in de komende 12 maanden een wadi gaan aanleggen.
- De meningen van Nederlandse tuineigenaren zonder wadi zijn verdeeld over of hun tuin geschikt is voor een wadi.
- Twee op de vijf Nederlandse (42%) tuineigenaren vinden hun tuin niet geschikt, maar er is ook een groep van een derde (33%) van de tuineigenaren die neutraal antwoordt. Zij twijfelen hierover of hebben hier nog geen mening over gevormd.
- Tuineigenaren met een groene tuin vinden hun tuin vaker geschikt voor een wadi.

REGENPIJP AFKOPPELEN – GEDRAG & INTENTIE



REGENPIJP AFKOPPELEN: GEDRAG EN INTENTIE

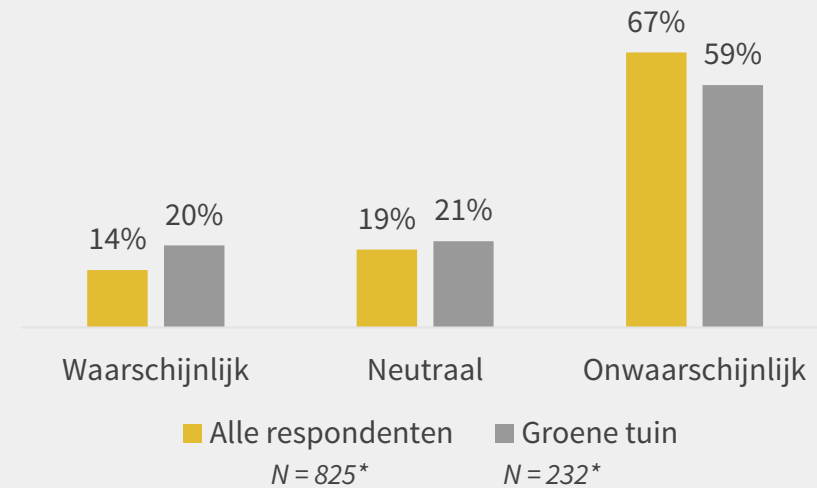
‘Ik heb mijn regenpijp al afgekoppeld.’



GEDRAG

- Minder dan een vijfde van de tuineigenaren hebben hun regenpijp al afgekoppeld.
- Tuineigenaren met een groene tuin hebben al het vaakst hun regenpijp afgekoppeld.

‘Hoe waarschijnlijk of onwaarschijnlijk is het dat je in de komende 12 maanden je regenpijp gaat afkoppelen?’



INTENTIE

- Weinig tuineigenaren verwachten in de komende 12 maanden hun regenpijp af te koppelen.
- Een op de vijf tuineigenaren met een groene tuin heeft de intentie om hun regenpijp af te koppelen.

*Dit is zonder de tuineigenaren die een regenpijp al hebben afgekoppeld

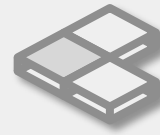
REGENPIJP AFKOPPELEN: GEDRAGSBEPALERS



DE BELANGRIJKSTE GEDRAGSBEPALERS:

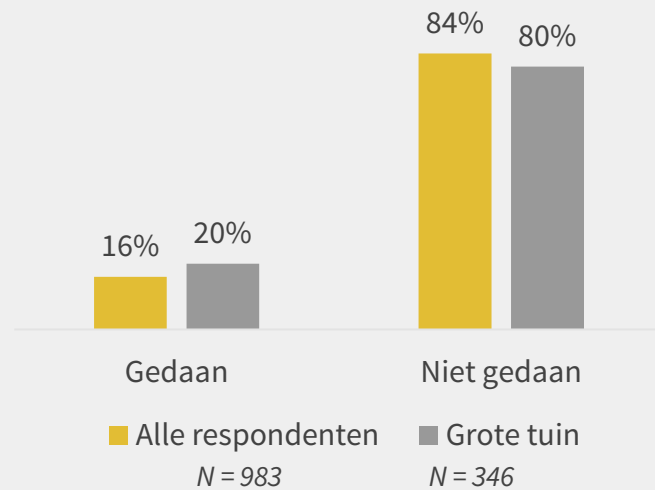
- Eerder onderzoek door Motivaction (Duist en Keuchenius, 2024) identificeerde 5 gedragsbepalers die het meest belangrijk zijn voor het afkoppelen van een regenpijp. Zie dit eerdere onderzoek voor advies over hoe tuineigenaren te stimuleren hun regenpijp af te koppelen.
- **Kennis:** De belangrijkste reden om de regenpijp niet af te koppelen is dat men er niet over heeft nagedacht. Tuineigenaren weten niet dat het mogelijk is de regenpijp af te koppelen en weten niet hoe het moet.
- **Duurzaamheid en water besparen:** Duurzaam omgaan met regenwater en water besparen zijn voor tuineigenaren de belangrijke redenen om de regenpijp wel af te koppelen.
- **Woning huren:** Voor ruim een kwart van de huurders vormt toestemming van de verhuurder een belangrijke drempel om de regenpijp los te koppelen.
- **Tuin niet geschikt:** tuineigenaren denken dat hun tuin niet geschikt is voor het afkoppelen van de regenpijp.

TEGELS ERUIT, GROEN ERIN – GEDRAG & INTENTIE



TEGELS ERUIT, GROEN ERIN: **GEDRAG EN INTENTIE**

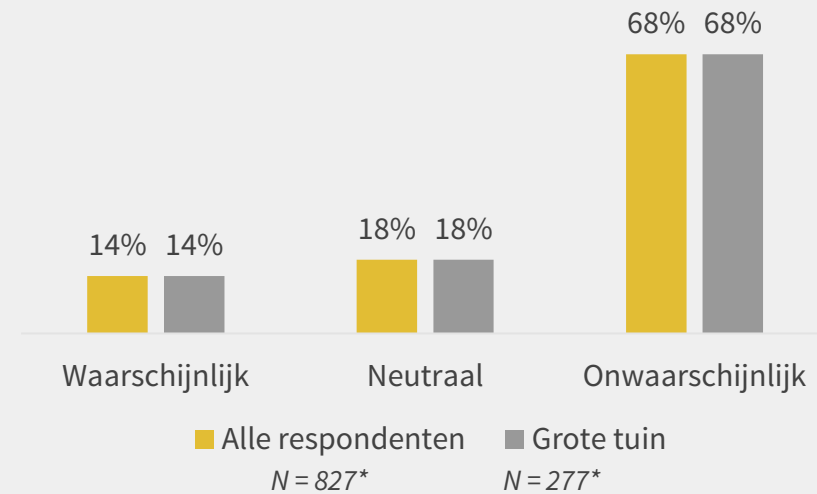
'Ik heb al tegels vervangen door groen in mijn tuin.'



GEDRAG

- Er zijn niet veel tuineigenaren die de tegels al hebben vervangen voor groen.
- Tuineigenaren met een grote tuin hebben al het vaakst tegels vervangen door groen.

'Hoe waarschijnlijk of onwaarschijnlijk is het dat je in de komende 12 maanden tegels in jouw tuin gaat vervangen door groen?'



INTENTIE

- Weinig tuineigenaren verwachten in de komende 12 maanden tegels te vervangen voor groen in hun tuin.
- Dit geldt ook voor tuineigenaren met een grote tuin.

*Dit is zonder de tuineigenaren die tegels al hebben vervangen voor groen.

TEGELS ERUIT, GROEN ERIN: GEDRAGSBEPALERS



DE BELANGRIJKSTE GEDRAGSBEPALERS:

- Eerder onderzoek door Motivaction (Bos en Keuchenius, 2024) identificeerde 3 gedragsbepalers die invloed hebben op tuineigenaren hun intentie om tegels te vervangen door groen. Zie dit eerdere onderzoek voor advies over hoe tuineigenaren te stimuleren hun tegels te vervangen door groen.
- **Intrinsieke motivatie:** Hoe liever tuineigenaren meer groen in plaats van verharding in hun tuin willen, hoe sterker hun intentie om tegels te vervangen door groen. Tuineigenaren willen liever meer groen in plaats van verharding als een groene tuin ze een trots gevoel geeft, als ze het belangrijker vinden een koelere tuin in de zomer te hebben, als ze het belangrijker vinden om met de tuin bij te dragen aan verbetering van de natuur & milieu en als ze op het moment een minder groene tuin hebben.
- **Eigen effectiviteit:** Hoe sterker tuineigenaren denken dat ze in staat te zijn om hun tuin zelf te vergroenen, hoe sterker hun intentie om tegels te vervangen door groen. Hieronder valt bijvoorbeeld kennis over welke planten goed kunnen groeien in hun tuin, hoe makkelijk iemand het vindt om zelf (of met bekenden) groen te planten in de tuin, hoe goed iemand verwacht een plan te kunnen maken over welke tegels te vervangen en welk groen daarvoor in de plaats komt, hoeveel gedoe iemand het vindt om een groene tuin te onderhouden, of iemand voldoende tuingereedschap beschikbaar heeft en hoe goed tuineigenaren tegels en zand te kunnen verwijderen en afvoeren.
- **Wens opgeruimde tuin:** Hoe meer belang tuineigenaren hechten aan een opgeruimde tuin, hoe zwakker hun intentie om tegels te vervangen door groen.

REFERENTIELIJST

REFERENTIES

- Nationaal Deltaprogramma. (2024, September 17). *Deltaplan Ruimtelijke adaptatie*. Deltaprogramma. <https://www.deltaprogramma.nl/themas/ruimtelijke-adaptatie/deltaplan>
- Van Duist, L., & Keuchenius, C. (2024, March 11). *Consumentenonderzoek klimaatadaptatie - Inzicht in houding en gedrag ten aanzien van het afkoppelen van de regenpijp*. Milieu Centraal - Praktisch over duurzaam | Milieu Centraal. <https://www.milieucentraal.nl/professionals/factsheets-en-rapporten/consumentenonderzoek-regenpijp-afkoppelen/>
- Bos, L., & Keuchenius, C. (2024, February 27). *Gedragsanalyse om tuinen te vergroenen - Rapport voormeting*. Klimaatadaptatie. <https://klimaatadaptatienederland.nl/actueel/actueel/nieuws/2024/massaal-tuin/>

OVERZICHT BIJLAGEN

OVERZICHT BIJLAGEN

1. De definitieve vragenlijst

De definitieve versie van de vragenlijst als pdf.

2. Samenvatting literatuur

Samenvatting van de literatuur over waterbergende maatregelen.

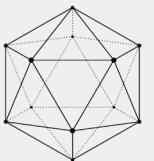
WWW.DBGEDRAG.NL

Drs. Lobke de Bruin

Dr. Leonie Venhoeven

Drs. Ing. Stijn de Vries

Drs. Dominik Simler



▼
behavior
change
group

D&B

