

Brussel, 27/11/2012

**In 2012 veranderde de energiemarkt grondig. Er zijn steeds meer gezinnen en bedrijven die kiezen voor een vaste energieprijzen en minder voor een variabel contract. Het prijsvoordeel voor een passief gezin dat kiest voor de laagste prijs is historisch hoog: 167 euro voor elektriciteit en 401 euro voor aardgas. Een record aantal gezinnen en bedrijven wisselde van energieleverancier. Overstappen loont dan ook meer dan ooit de moeite!**

- De gezinnen voelen zich in vergelijking met 2011 duidelijk beter geïnformeerd (74%). Bij de bedrijven is slechts een lichte stijging merkbaar (tot 75%), maar het aantal lag in 2011 al hoger
- In vergelijking met 2011 staan gezinnen en bedrijven duidelijk positiever tegenover de vrijmaking
  - 74% versus 56% in 2011 bij gezinnen
  - 82% versus 66% in 2011 bij bedrijven

#### **Gezinnen**

- De prijsevolutie is voor 72% van de gezinnen de belangrijkste aanleiding om een nieuwe energieleverancier te zoeken (66% in 2011)
- De gezinnen zijn minder trouw aan hun energieleverancier: 25% zegt zeker of waarschijnlijk over te stappen naar een andere leverancier. Bijna twee derde van de gezinnen zal zijn contract zeker (25%) of waarschijnlijk (39%) verlengen op de vervaldag van het huidige contract (64%). Dat is veel minder dan in 2011 toen nog 82% zijn contract zeker of waarschijnlijk zou verlengen
- Die bereidheid om over te stappen blijkt ook uit het record aantal leverancierswissels: tot en met oktober wisselden al 359.044 gezinnen van elektriciteitsleverancier en 244.474 van aardgasleverancier. In heel 2011 waren dit respectievelijk 208.247 en 138.990 gezinnen
- 9 op 10 aardgasgebruikers heeft dezelfde leverancier voor elektriciteit en aardgas
- De tevredenheid van gezinnen over hun huidige leverancier is groot: 84% van de gezinnen is tevreden tot uiterst tevreden (2011: 89%)
- Gezinnen die de overstap maakten naar een nieuwe leverancier zijn meer tevreden dan wie nog een contract heeft met de standaardleverancier

#### **Bedrijven**

- 45% van de bedrijven heeft de laatste 12 maanden een leverancier gecontacteerd met de bedoeling om een elektriciteitscontract af te sluiten (slechts 33% in 2011). Voor aardgas gaat het om 36% (slechts 22% in 2011)
- De prijsevolutie is voor 63% van de bedrijven de belangrijkste aanleiding om op zoek te gaan naar een nieuwe leverancier (50% in 2011). Het aflopen van het contract is vooral bij grote bedrijven een belangrijke aanleiding om de markt te verkennen
- De intentie om over te stappen naar een andere leverancier stijgt sterk ten opzichte van 2011: 25% zegt op de vervaldag van het huidige contract waarschijnlijk of zeker over te stappen (tegenover 16% in 2011)
- De bereidheid om over te stappen blijkt ook uit het record aantal leverancierswissels: tot en met oktober wisselden al 66.301 bedrijven van elektriciteitsleverancier en 40.011 van aardgasleverancier. In een volledig jaar 2011 waren dit respectievelijk 54.111 en 31.674 bedrijven
- 84% van de aardgasafnemers heeft dezelfde leverancier voor aardgas als voor elektriciteit. Bij de grote bedrijven is dat 76%
- Bedrijven zijn het meest tevreden over de betrouwbaarheid van de dienstverlening: 88% is tevreden, zeer of uiterst tevreden. 84% is tevreden over de juistheid van de facturen, 79% over de informatieverlening. 31% is niet tevreden over de prijs en 29% niet over de ondersteuning op het vlak van energiebesparing

#### **Prijzen**

- 59% van de gezinnen heeft het gevoel dat de elektriciteitsprijzen gestegen zijn in vergelijking met 1 jaar geleden, 15% denkt dat ze gedaald zijn en volgens 20% bleven ze gelijk. Voor een gezin

met een gemiddeld elektriciteitsverbruik was de prijs in juli 2012 3,4% lager dan een jaar voordien. De meerderheid van de gezinnen schatte de evolutie van de elektriciteitsprijs dus verkeerd in

- Volgens 55% van de aardgasverbruikende gezinnen zijn de aardgasprijzen gestegen. 21% zegt dat de prijs hetzelfde is gebleven en 13% denkt dat de prijs gedaald is. Voor een gezin dat verwarmt met aardgas met een gemiddeld verbruik lag in juli 2012 de prijs 3,67% hoger dan in juli 2011. Een kleine meerderheid schatte de trend van de prijsevolutie dus juist in
- Het prijsvoordeel voor gezinnen door over te stappen naar de laagste prijs is zowel voor elektriciteit als voor aardgas historisch hoog. Overstappen loont dus meer dan ooit!
  - Een passief gezin (zonder contract bij de standaardleverancier) kan in juli 2012 ruim €166 besparen door te opteren voor de laagste prijs voor elektriciteit (in 2011 was dit ruim €125) en meer dan €400 door te opteren voor de laagste prijs aardgas (in 2011 was dit iets minder dan €250)
- Het maximale prijsvoordeel dat passieve kleine professionele elektriciteitsafnemers kunnen doen door de laagste elektriciteitsprijs te kiezen bedraagt in juli 2012 € 1705,75
- Het maximale prijsvoordeel dat passieve kleine professionele aardgasafnemers kunnen doen door de laagste aardgasprijs te kiezen bedraagt in juli 2012 € € 1.607,27
- In 2012 is de markt grondig veranderd: het aantal vaste en deels variabele contracten (= met vaste energieprijs) is gestegen en het aantal variabele contracten gedaald:
  - Elektriciteit: 56,57% variabel en 43,43% vast/deels variabel (68,21% en 31,78% begin 2012)
  - Gas: 82,76% variabel en 17,24% deels variabel (92,67% en 7,33% begin 2012)

#### **Groene elektriciteit**

- Steeds meer gezinnen en bedrijven hebben een contract voor groene elektriciteit:
  - Volgens de enquête is 35% van alle contracten bij gezinnen groen.
  - Volgens de enquête is 30% van alle contracten bij bedrijven groen
  - Maar uit VREG-cijfers blijkt dat slechts iets meer dan 25% van de contracten groen is (sommige klanten krijgen inderdaad groene stroom zonder dat ze een groen contract hebben)

De Marktmonitor geeft een beeld van de energiemarkt in Vlaanderen in 2012. De rode draad zijn de resultaten van de enquête die de VREG jaarlijks uitvoert bij gezinnen en bedrijven. Deze enquête peilt naar het gedrag van de energieafnemers en stelt de vraag waarom ze zich zo gedragen. De enquêteresultaten worden aangevuld en afgezet tegen de marktgegevens die we zelf verzamelen en analyseren.

U vindt de VREG Marktmonitor op [www.vreg.be](http://www.vreg.be), via Energiemarkt, Publicaties, Rapporten.

---

#### **Nota aan de redacteurs:**

De VREG (Vlaamse Regulator van de Elektriciteits- en Gasmarkt) staat in voor de regulering en controle van de vrijgemaakte elektriciteits- en aardgasmarkt in Vlaanderen. De VREG wil de Vlaamse afnemers bijstaan om de mogelijkheden van de vrije energiemarkt te leren kennen en hun weg te vinden op deze markt. Hij volgt de ontwikkelingen van de Vlaamse energiemarkt, bekeken in een Europese context, via studies. In zijn adviserende taak aan de Vlaamse Regering verwerkt hij zijn kennis over de Vlaamse energiemarkt. Hij neemt gepaste maatregelen om de uitvoering van het beleid te ondersteunen. De VREG ijvert voor een transparante Vlaamse energiemarkt en realiseert zijn opdrachten via een open communicatie met de Vlaamse overheid, de marktspelers en de afnemers.

#### **Voor meer informatie over dit persbericht:**

Dirk Van Evercooren, Directeur Marktwerking VREG  
Vlaamse Regulator van de Elektriciteits- en Gasmarkt  
02 553 13 60, 0478 550 480 of [dirk.vanevercooren@vreg.be](mailto:dirk.vanevercooren@vreg.be)  
[www.vreg.be](http://www.vreg.be) | Twitter @VREG\_be | Facebook VREG