



**Samenvatting**

## Evaluatie zon PV-projecten bij woningcorporaties

Datum 15 augustus 2013  
Status Definitief

## Colofon

Projectnaam	Evaluatie zon PV-projecten bij woningcorporaties
Projectnummer	W/E 8461
Versienummer	1.0
Publicatienummer	
Locatie	Den Haag
Projectleiders	Mw. C.A. (Cynthia) Mors
Adviseur onderzoek	AEDES, E. Rienhart

Auteurs	W/E Adviseurs Dhr. M.J.H. (Thijs) Kurstjens kurstjens@w-e.nl
---------	--

Dit rapport is tot stand gekomen in samenwerking met:	AEDES, W/E adviseurs en Agentschap NL
---	---------------------------------------

*Hoewel dit rapport met de grootst mogelijke zorg is samengesteld kan Agentschap NL geen enkele aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele fouten.*

## Samenvatting

### **Evaluatie zon PV-projecten bij woningcorporaties**

Corporaties spelen een belangrijke rol in het speelveld van de implementatie van zonnepanelen in Nederland. In opdracht van Agentschap NL is W/E adviseurs op zoek gegaan naar de faal- en succesfactoren rondom de toepassing van zonnepanelen in de sector. Leerpunten uit deze evaluatie vormen de basis voor gerichte communicatie en ontwikkeling van (een) handreiking(en) voor corporaties. In het voorjaar van 2013 zijn betrokkenen bij acht representatieve initiatieven in Nederland geïnterviewd door W/E adviseurs. Vanuit de interviews, een klankbordgroep<sup>1</sup> en een bijeenkomst op 4 juli 2013 in het Corporatiehuis van KWH met deskundigen zijn faal- en succesfactoren scherp gesteld, in deze rapportage bijeengebracht en omgezet in aanbevelingen voor nader uit te werken hulpmiddelen voor corporaties.

### **Het speelveld**

Nauwe samenwerking met de kennis en kunde uit de markt en betrokkenheid van en afstemming van communicatie op huurders blijken in praktijk belangrijke voorwaarden voor succes. Met verdere uitlijning van kwaliteitsborging, transparantie van verdienmodellen en bewustwordingscampagnes lijkt nog erg veel te bereiken in 'het speelveld'. De onduidelijke, onvoorspelbare en complexe wet- en regelgeving vanuit de overheid remt op diverse niveaus nog de doorontwikkeling. Welke rol spelen de corporaties?

### **Motivaties, faal- en succesfactoren bij corporaties**

Een breed spectrum aan motivaties beweegt corporaties aan de slag te gaan met zonnepanelen. Met name de woonlastenbeheersing - als onderdeel van de kerntaken - geeft duurzame energie een functie in beleid en doelstellingen. Ondanks de haalbare 'business case' van zonnepanelen leidt deze niet zonder meer tot grootschalige uitrol van zonnepanelen op korte termijn. In de context maakt met name de hoogfrequente dynamiek van de markt en de complexe regelgeving het aanhaken voor corporaties lastig. Ondanks aantrekkelijk aanbod van de markt met externe financiering en ont-zorging van uitvoering en beheer, wordt soms (onterecht?) de benauwde financiële positie of kerntaakdiscussie genoemd als reden niet met zonnepanelen aan de slag te gaan. In de eigen organisatie blijkt de bredere inbedding van duurzaamheid in beleid en uitvoering de grootste uitdaging. De belangrijkste faalfactoren hierbij zijn:

- De soms onduidelijke en complexe wet- en regelgeving (bijvoorbeeld in relatie tot het verrekenen in de huur);
- De onvoorspelbaarheid van energieprijzen, subsidies en politieke ontwikkelingen rondom zonnepanelen;
- Duurzame energie is een vreemde eend in de bijt van de primaire processen van corporaties en vraagt om nieuw en separaat beleid; organisaties zijn vaak nog niet hierop ingericht;

<sup>1</sup> Bestaande uit vertegenwoordigers van AgentschapNL en Aedes

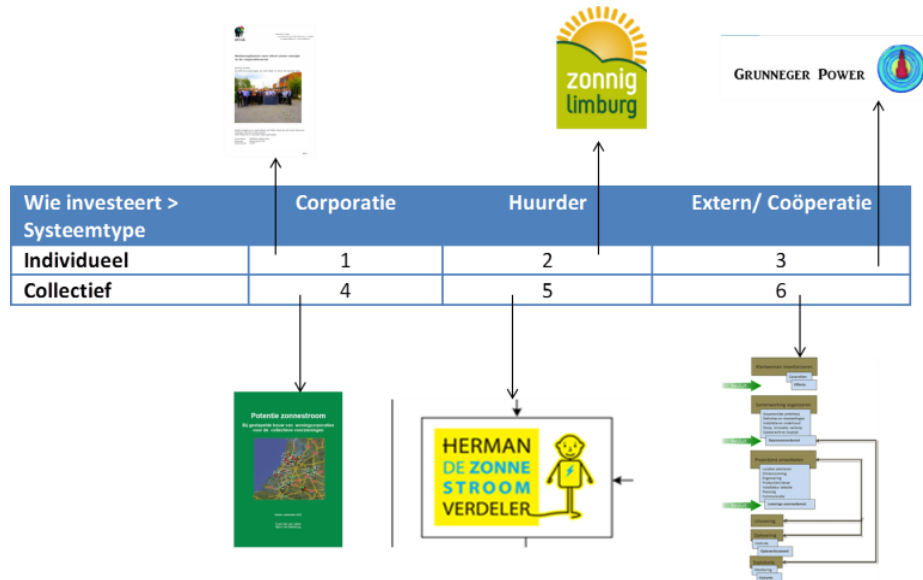
- De huurder is wel bereid, maar vaak niet op de hoogte en niet zonder meer enthousiast of initiatiefnemer. Soms heerst er wantrouwen vanuit verleden; verleiding is nodig;
- Hoe groter de complexiteit van het aanbod met zonnepanelen, hoe lastiger het verhaal te verkopen is aan huurders;
- Het in eigen beheer nemen kan problemen opleveren als het teveel afwijkt van de gangbare werkzaamheden (bewonerscommunicatie over PV, communicatie met subsidie-instanties, complexiteit wet- en regelgeving).

De belangrijkste succesfactoren zijn:

- Agendering, kennisdeling en regionale samenwerking met collega-corporaties
- Inbedding van duurzaamheid in organisatie, beleid en uitvoering;
- Bedrijfseconomisch onderbouwde keuze maken voor te bewandelen spoor, het prijsniveau van zonnepanelen is (nu) gunstig
- Benutting van kennis en kunde uit de markt (waarbij de markt transparant is in het gehanteerde verdienmodel en kwaliteit garandeert bijvoorbeeld via kwaliteitsregister Qbisnl.nl)
- Afbakenen van systeemtypen (individueel, collectief) en financieringsconstructie (corporatie, huurder, extern, coöperatie) maakt gerichte keuze gemakkelijker;
- Beleid uitwerken in fase-documenten (ZAV, nieuwbouw, bestaande bouw, renovaties, onderhoud), communicatierichtlijnen, bundeling van initiatieven, uitgangspunten voor huurverhoging en energiebesparing;
- Eenvoudige, eerlijke en transparante communicatie richting huurders;
- Bij een voordelig en betrouwbaar aanbod voor huurders ontstaat mond-op-mond reclame. Het er vervolgens 'bij willen horen' (jaloezie-effect) en ambassadeurs kunnen de rest doen.
- Laat met monitoren van voorbeelden zien dat 't werkt'!

### **Aanbevelingen**

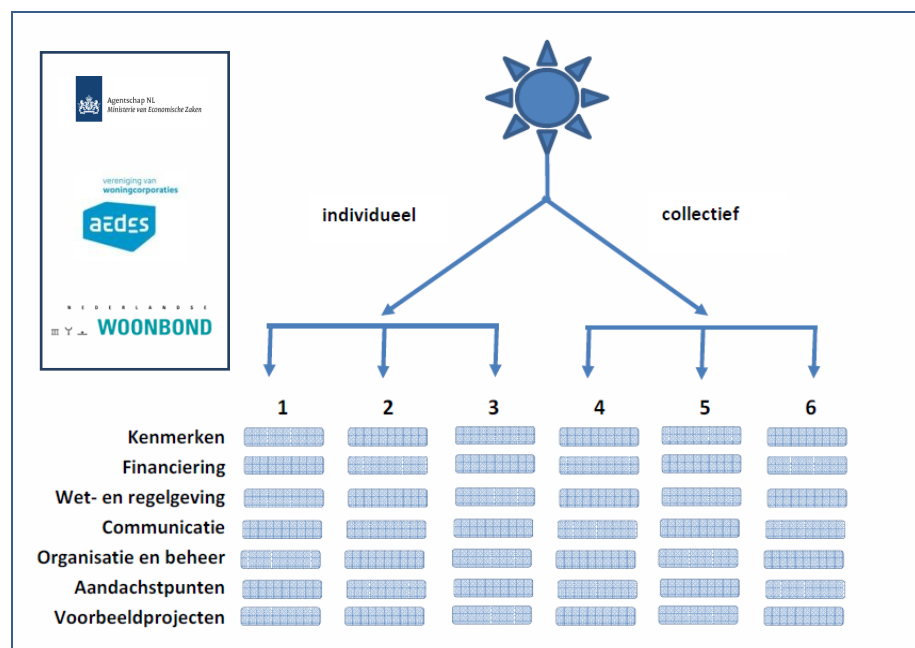
Vanuit faal- en succesfactoren volgt de aanbeveling corporaties te ondersteunen bij hun (complexe) rol in het speelveld in samenhang met de markt en huurders. Inzicht geven over de mogelijkheden, ook als er geen eigen financieringsruimte is en daarmee de keuze vergemakkelijken. Meer duidelijkheid geven over wet- en regelgeving, via een betrouwbare zender op internet met helpdesk. Het continueren van de samenwerking tussen AgentschapNL, Aedes en de Woonbond rondom zonnepanelen is in dit licht zeer aan te bevelen. Er is daarnaast behoefte aan hulpmiddelen voor beleid en uitwerking, zoals een leidraad zonnepanelen (en/of duurzame energie) specifiek voor corporaties. Zonnepanelen zijn niet één toepassing...binnen de corporatiesector vertakken ze zich over zes sporen. Dat maakt ervoor kiezen en de organisatie erop inrichten complex. Onderscheid in nieuwbouw en bestaande bouw is daarbij van belang. Afhankelijk van systeemtype en investeerder is een andere aanpak benodigd; per 'spoor' helpt een leidraad met aandachtspunten in het maken van de keuze, de voorbereiding en uitwerking. Aanbeveling is een handreiking vanuit een betrouwbare zender – als applicatie op internet - te ontwikkelen die hierin voorziet. Zie onderstaand conceptmodel van 'De Zonnewijzer':



Tabel 1: Conceptmodel van 'De Zonnewijzer': zes sporen voor zonnepanelen

De Zonnewijzer ondersteunt corporaties bij het maken van keuzes, het inrichten van de organisatie, het kennismaken met de markt (koppeling aan kwaliteitsregister, advertenties?) en communicatie met de huurder. Het stimuleert het plukken van 'het laaghangend fruit' (zoals bij spoor 4 en 6), geeft promotie aan landelijke succesvolle voorbeelden en laat de concrete resultaten en opbrengsten zien.

Door de zes sporen op te bouwen uit toelichtingen per relevant thema is filteren en/of het leggen van dwarsverbanden mogelijk. Het zenden vanuit de samenwerking AgentschapNL, Aedes en Woonbond geeft de geboden informatie de gewenste betrouwbaarheid. Zie ook onderstaand stroomschema:



Figuur 1: Stroomschema van sporen met toelichting per thema

**Opdrachtgever**

Agentschap NL  
Postbus 93144  
2509 AC Den Haag

Bezoekadres: Bezuidenhoutseweg 73, Den Haag  
Contactpersoon: Mw. C.A. (Cynthia) Mors  
T 070 379 68 53  
E C.A.Mors@minez.nl

**Opdrachtnemer**

W/E adviseurs  
Postbus 227  
3500 AE Utrecht  
Bezoekadres: Mariaplaats 21<sup>E</sup>, Utrecht

Contactpersoon: Dhr. M.J.H. (Thijs) Kurstjens  
T 030 - 677 8764  
M 06-53237832  
E kurstjens@w-e.nl