

## Themabijeenkomst 'NUL OP DE METER': WOONLASTEN INCLUSIEF ENERGIE

Houten, 26 juni 2014

**In betrekkelijk korte tijd heeft zich een nieuw fenomeen aangediend. Zowel in gerenoveerde woningen als nieuwbouwwoningen is het sinds een jaar mogelijk om bewoners een energienota aan te bieden van zegge en schrijven nul euro. Dat gaat vaak gepaard met nul kWh op de meter. De maandelijkse energierekening wordt vooraf cumulatief ingezet om, bijvoorbeeld, te investeren in zonnepanelen en een warmtepomp.**

“De energierekening kan anders worden ingezet. Het biedt verhuurders een extra geldstroom om de kwaliteit van naoorlogse woningen te verbeteren terwijl de woonlasten gelijk blijven. Deze nieuwe propositie kan bewoners dus blij maken”, zegt Peter Sluijs van de Energiesprong. “Bewoners hebben een gegarandeerd zicht op een betaalbare en comfortabele woningen.”

De Energiesprong is een innovatieprogramma voor duurzaamheid en energie-innovatie in de bouw en wordt gefinancierd door het Ministerie van Binnenlandse Zaken. De uitvoering ligt bij Platform 31, de kennis- en netwerkorganisatie voor stedelijke ontwikkeling. Het programma, dat in 2010 begon en dit jaar afloopt, moet de markt aanjagen voor energieneutrale woningen, kantoren en zorggebouwen. De eerste nul op de meter-woningen, huur en koop, vernieuwbouw en nieuwbouw zijn intussen een feit. “Laatst hoorde ik nota bene op radio 538 in een reclameblok een financiële instelling zeggen 'kom bij ons voor een energielening”, zegt Sluijs. “Dat was echt een juichmoment voor mij. De markt is echt aan het veranderen.”

De Energiesprong organiseert in 2014 een aantal voorjaarsessies om meer bekendheid aan de mogelijkheden te bieden. Na Amsterdam, Breda en Zwolle was het 26 juni de beurt aan Houten. Daar discussieerde een klein - maar fijn - gezelschap van adviseurs, woningcorporaties en bouwbedrijven over 'nul op de meter'. Zij willen getallen zien over de energieconsumptie en productie van de nul op de meter-huishoudens, hoe de huur dekkend is over een periode van 10 tot 15 jaar, voor hoeveel jaar de nul op de meter kan worden gegarandeerd gezien bijvoorbeeld wisselende politiek over saldering. De deelnemers willen ook de ervaringen van bewoners horen.

Hoewel er in betrekkelijk korte tijd veel is veranderd, staat vast dat er over de hele linie een enorme omslag nodig is voor de realisatie van Nul Op de Meter (NOM)-woningen. Regelgeving moet worden aangepast, financiële arrangementen moeten de vraag mobiliseren en een passend aanbod versterken. De corporatie koopt in, bouwpartijen bieden concrete producten aan, de gemeente agendeert en faciliteert en de bewoner wordt een klant. “Het gaat een beetje worden zoals een meubelboulevard. Maar er zijn geen interieurs te koop, maar complete huizen”, verwacht Sluijs.



Er zijn geen blauwdrukken, stappenplannen of checklists voor dit transitieproces, en zekerheid tijdens de rit kan dus niet worden geboden, zo is de ervaring van vier jaar Energiesprong.

## 1. Bewonersreacties

In een filmpje vertellen bewoners over hun ervaringen met een vernieuwbouwproject voor NOM in Kerkrade. "Mooier, warmer, prachtig, veel voor teruggekregen, veel geld teruggekregen van het energiebedrijf in plaats van bijbetalen", overheerst in de reacties. Maar er is ook kritiek. Een bewoonster moest op de koude grond slapen tijdens de verbouwing, bouwvakkers ruimden niks op. Die les is meegenomen in vervolprojecten zoals in Heerhugowaard. "Er wordt tegenwoordig beter ingespeeld op de behoefte, het verbouwproces is teruggebracht tot vijf dagen in plaats van vijf weken en er zijn intussen meer keuzemogelijkheden", vertelt Arthur Lippens van corporatie Portaal, die met de prijsvraag NiaNesto aan de wieg stond van de NOM-woningen in onder meer Nijmegen.

Daar werden de huurders geselecteerd. "Daardoor kregen we meer gemotiveerde mensen en dat biedt kans op maximaal succes." In Utrecht belandden mensen via reguliere inschrijving van Woningnet in een NOM-woning. "Uiteindelijk moet het niet van belang zijn of mensen wel of niet iets met het onderwerp hebben", zegt Gijs Takkenkamp, die namens de Klaassen-groep betrokken was bij de bouw van een rijtje NOM-woningen.

Bij 'normaal gedrag' is de nota nul euro. "We hebben een eenvoudige handleiding met gebruiksaanwijzingen geschreven", vertelt Takkenkamp. "Als iemand zes keer per dag doucht, moet er worden bijbetaald." De aannemer is dat het huishouden LED-verlichting heeft en over het meest energiezuinige witgoed beschikt. "Wie zuiniger is dan normaal, krijgt geld terug. Er blijft dus een financiële prikkel bestaan."

Uit Nibud-cijfers is bekend dat een gemiddeld huishouden (2,7 personen) 3480 kWh aan stroom verbruikt. Daarvan is 2500 kWh gebruiksgebonden en 980 kWh gebouwgebonden. Daarnaast is 2200 kWh nodig voor verwarming en warm tapwater. "Dat betekent dat een NOM-woning 5000 kWh moet opwekken met zonnepanelen", zegt Gijs Takkenkamp.

De meeste concepten gaan uit van 100 % duurzame all-electric, liefst op eigen dak opgewekt. Takkenkamp: "Als er sprake is van gas, streven we naar groen gas." In de gerealiseerde projecten worden energieverbruik en energieproductie nauwlettend gemonitord. Niet alleen bouwer en installateur kunnen de gegevens inzien, ook de bewoners zelf krijgen zicht op de energiestromen in hun woning.

## 2. Het aanbod

Er zijn intussen 15 verschillende NOM-nieuwbouwconcepten, zoals de Duurzame droomwoning, BVR Wonenplus, CasaVita Notanul, Huisvanu, Webuildhomes, Revaplan Zero. Op [www.woningconcepten.nl](http://www.woningconcepten.nl) zijn ze sinds half mei 2014



opgesomd. Voor de renovatie zijn 8 woningconcepten beschikbaar. “Het aantal groeit met de dag”, zegt Sluijs.

Het plan Stroomversnelling, dat in juni 2013 werd geïnitieerd door vier bouwers en zes corporaties, heeft de ambitie op termijn 111 duizend NOM-woningen te realiseren door renovatie, te beginnen met 11 duizend woningen. De woonlasten moeten gelijk blijven. Daartoe moet de wetgeving worden aangepast. Onder meer moet het begrip maximale huurgrens worden herzien, zodat corporaties de kans krijgen om het energiedeel in rekening te brengen.

Er zal volgens Peter Sluijs meer prijstransparantie ontstaan. De corporatie legt een budget op tafel en kiest een concept dat bij de wensen past. “De nieuwste stap is prestatiegarantie. Dat betekent dat bouwpartijen een garantie geven op de energieprestatie van een woning. Dit is een compleet nieuw fenomeen.” De prestatiegarantie biedt niet alleen zekerheid dat de woning goed wordt opgeleverd en overmorgen ook nog goed is. Het zal ook tot meer onderhoudsvriendelijke installaties leiden, denkt Gijs Takkenkamp. “Er ontstaat een schifting tussen innovatieve installateurs en partijen die niet mee willen.”

In de systemen is rekening gehouden met het langzaam teruglopend rendement van de zonnepanelen. “De producent garandeert een rendement van 85 procent na 25 jaar dus daar hebben wij mee gerekend”, zegt Takkenkamp. “Maar het kan heel goed zijn dat dit rendement tegen die tijd nog 95 procent is.” Ook het vervliegen van luchtgassen in de beglazing is meegenomen. Er wordt vooral veel in de schil geïnvesteerd. Innovatief is ook de energiemodule, zegt Arthur Lippens van Portaal. “Alle installaties zijn verwerkt in een regelsysteem, dat in zijn geheel kan worden nagekeken. De bouwer blijft gemakkelijk veertig jaar bij de les.”

Industrialisatie zal de NOM-woningconcepten kwalitatief beter en ook goedkoper maken. “Je kunt het vergelijken met de automotive-industrie waar zo'n beetje alle modellen van alle merken van acht dezelfde platforms gebruik maken om daar hun specifieke carrosserie op te bouwen”, aldus Peter Sluijs van de Energiesprong.

### **3. Wetgeving**

Om de spectaculaire innovatie in de woningbouw mogelijk te maken, is een legertje juristen al een tijdje bezig om regels tegen het licht te houden en wetgeving aan te passen. “De slogan hier is dat dit proces zijn ‘eigen dynamiek’ kent, met andere woorden, je weet niet wanneer men zover is”, zegt Sluijs. Het laatste nieuws is dat in de zomer van 2014 een wetsvoorstel naar de Tweede Kamer wordt gestuurd. Kernpunt is dat corporaties een extra titel krijgen om een energiedienst te innen. Het zal als rekenregel gaan om € 1,20 per vierkante meter als component in de servicekosten. “De referentiewaarde is energielabel B, maar verder zal het energielabel vervallen”, meldt Sluijs. Door de prestatiegarantie valt het energiegeld ook echt vrij voor investering in de woning. “Het is dan ook logisch om zaken als gezondheid en binnenmilieu te garanderen.” Er wordt een vergelijking getrokken met de belbundel van het telefoonabonnement. Blijk je



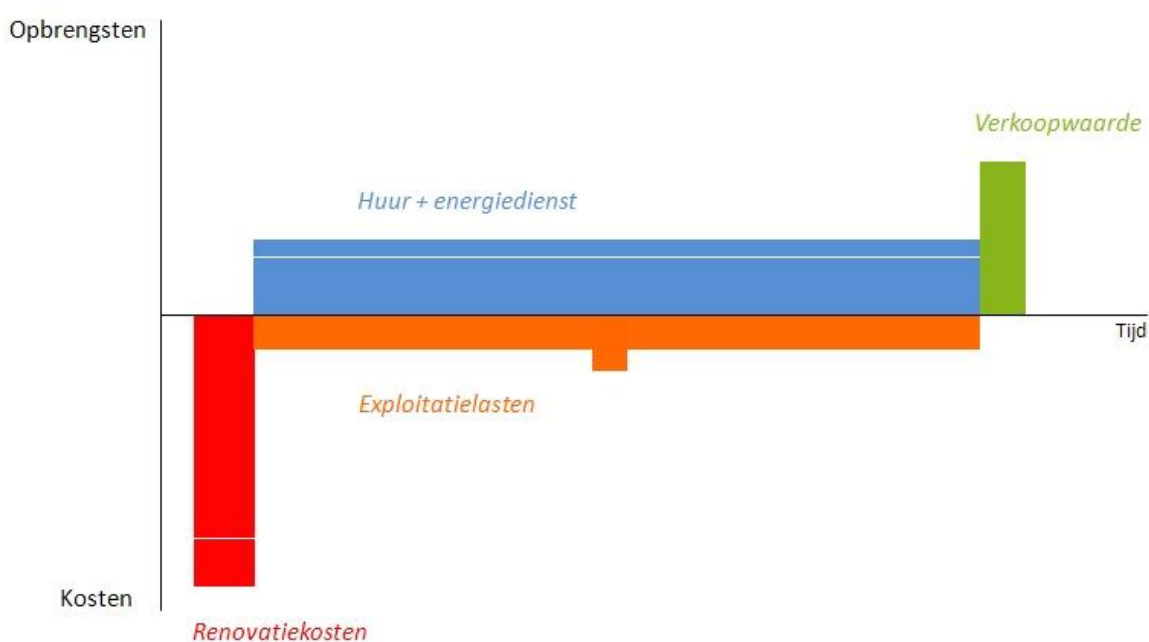
meer te verbruiken dan het gekozen profiel, pas je de bundel aan en betaal je bij. Ben je zuiniger, dan stel je de bundel bij en krijg je meer geld terug.”

Ten slotte moeten afspraken tussen corporatie en bouwer worden vastgelegd. Anders dan in de handleiding van enkele A4-tjes voor de afspraken en tips voor bewoners, gaat bij bouwers voorlopig om een dikke klapper, zegt Ronald Weideman van Portaal Vastgoedontwikkeling. “Het gaat om bewijslast, garantietermijnen, productspecificaties en leveringsvoorwaarden.” Dit sluitstuk voor het volwassen worden van de bouwsector is in ontwikkeling en heeft nog geen uitgekristalliseerde vorm aangenomen. Weideman: “Misschien kunnen we het binnen enkele jaren ook beperken tot enkele A4-tjes...”

#### 4. De businesscase: Hoe financier je het ?

Nul op de meter is een interessante businesscase, zo blijkt uit de voordracht van Jan Martijn Buruma van Finance Ideas. “Sleutelbegrip is de investeringscapaciteit, ofwel het maximaal te besteden bedrag per woning. Dat is het verschil in de waarde van de woning na en voor de renovatie”, doceert Buruma. Een tweede belangrijk begrip is de bedrijfswaarde. “Dat zijn de jaarlijks contant te maken kasstromen tegen een bepaalde disconteringsvoet. De bedrijfswaarde van NOM-woning is hoger doordat er sprake is van een langere exploitatieduur en bovendien de energiedienst als een extra kasstroom fungeert”, aldus de financieel expert.

## Businessmodel vernieuwbouw naar E=0



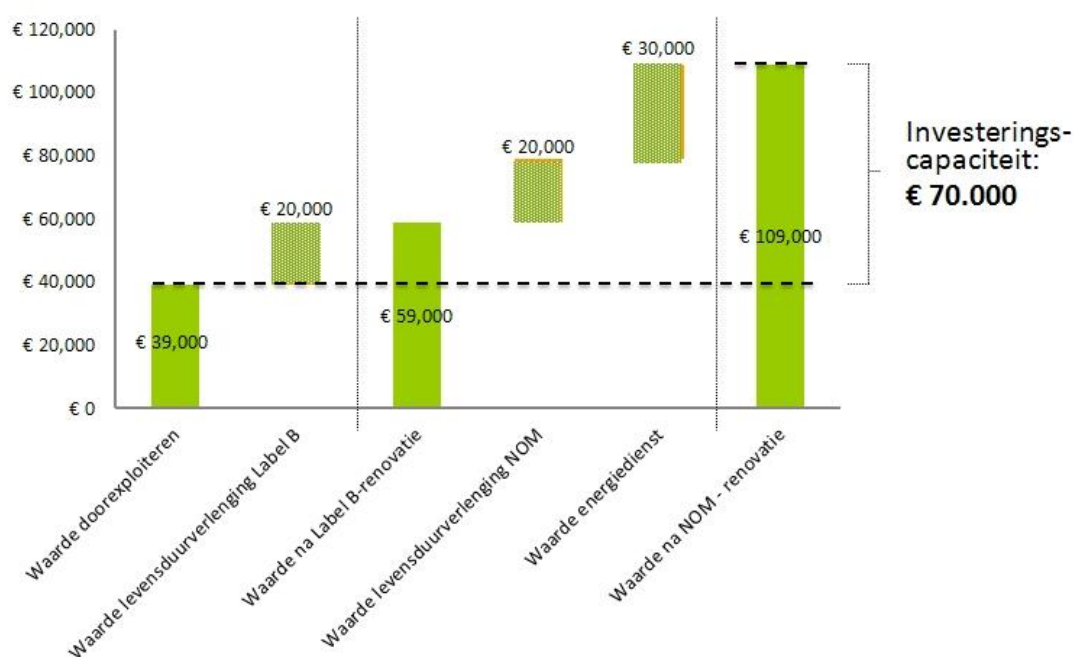


Normaal gesproken worden de kosten van een renovatie opgebracht door de huur (verminderd met de exploitatielasten) en de verkoopwaarde aan het einde van de looptijd. "Bij een NOM-woning zijn de kosten van de vernieuwbouw weliswaar hoger, maar de inkomsten zijn ook hoger doordat de cashflow van de energiedienst erbij komt en de exploitatietijd langer is", laat Jan Martijn Buruma zien.

De businesscase is interessant voor oude woningen in relatief slechte staat, (grote) woningen met een laag energielabel (hebben een hoge energierekening) en eensgezinswoningen en portieketageflats. Deze woningen hebben namelijk voldoende ruimte voor zonnepanelen. Waarop Arthur Lippens van Portaal toevoegt dat ook de mogelijkheden voor opwekcapaciteit op flats van tien hoog toenemen. "Denk aan een combinatie met windenergie, zonnePV-oppervlakte uit de omgeving en koppeling aan warmtenetten", aldus Lippens.

Uitgaande van een waarde van een woning van € 39.000 is voor een labelsprong naar B € 20.000 beschikbaar, Voor vernieuwbouw tot NOM-woning is er nog eens € 20.000 en ook € 30.000 vanwege de waarde van de energiedienst. "De investeringscapaciteit van de NOM-woning is dus € 70.000. De woning is daarna € 109.000 waard", rekt Buruma voor.

## Investeringscapaciteit NOM-renovatie





In geval van nieuwbouw (label A+) is alleen de waarde van de energiedienst (€ 30.000) in te zetten als investeringscapaciteit. De waarde van de woning stijgt dan van € 74.000 naar €104.000.

De Energiesprong zegt terughoudend te zijn om eventuele extra waardestijging van de NOM-woning te verdisconteren. Op grond van ervaringen bij zowel nieuwbouw als renovatie zegt Portaal dat de meerkosten voor een NOM-woning eerder € 20.000 (ex BTW) dan € 30.000 bedragen. "Mogelijk kan dit bedrag nog dalen na ervaringen met een meer seriematige aanpak", zegt Ronald Weideman van Portaal.

Onduidelijk is of de onderhoudskosten hoger zijn dan bij een reguliere woning vanwege de grotere hoeveelheid installaties. Daar staat tegenover dat de kosten van zonnepanelen en warmtepompen steeds verder dalen. Al met al kan deze businesscase in de nabije toekomst wellicht aantrekkelijk worden voor banken (die al meer interesse tonen sinds de verruiming van €13.500 extra hypotheekruimte voor energiezuinige woningen) en institutionele beleggers. Als relativering wordt nog opgemerkt dat gewaakt moet worden voor 'oude huizen in een nieuwe schil'. Geluidsoverlast en te lage deurposten vormen mogelijk hinderpalen bij vernieuwbouwprojecten.

Zonder meer een omslag in het denken van corporaties is de Total Costs of Ownership (TCO). "Daarbij wordt niet alleen de vernieuwbouw uitbesteed aan de bouwer, maar ook het onderhoud komt op conto van de bouwer. De TCO is dan de som van investeringscapaciteit en de waarde van het onderhoud", zegt Jan Martijn Buruma. Het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) moet dit alles uiteraard willen financieren. Uit een communiqué blijkt dat bij voldoende zekerheden het WSW geen problemen ziet. Uiteraard kunnen vermogende corporaties sowieso aan de slag.

## **5. Consequenties**

Corporaties staan voor een ingrijpend veranderingsproces. Ze worden van opdrachtgever nu inkoper en ook participant in een dynamisch vraag- en aanbodproces.

Voor bouwpartijen zal de eindklant meer centraal staan. Ze veranderen van aannemer naar aanbieder en leveren geen meerwerk maar meerwaarde, aldus De Energiesprong.

De gemeente tenslotte moet goed communiceren als een betrouwbare bron, als regiepartner partijen bij elkaar brengen en waar mogelijk procedures vereenvoudigen.

## **DIALOOG**

In 'experttafels' worden in drie groepen verder doorgepraat.

De eerste groep gaat dieper in op de nieuwe contractvormen die bij NOM-woningen horen. De wens is met name de dikke ordners van procescontracten naar productcontracten af te slanken tot de spreekwoordelijke '5 A4'. In het



proces zijn veel partijen betrokken waardoor het geheel soms iets heeft van de processie van Echternach: 3 stappen voorwaarts, 2 stappen achteruit.

De tweede groep gaat verder in op de verschillen tussen NOM-renovatie en energielabelstap B. Er moet bovendien worden nagedacht hoe de voorlopers onder de corporaties de overigen meer bewust kunnen maken. Speciale aandacht is hier voor het exploitatiemodel, inclusief de onzekerheden over saldering. Ook vraagt men zich hier af wat er gebeurt als de energie sterk daalt (door overschot uit Duitsland bijvoorbeeld).

De derde groep constateert dat TCO nog in de kinderschoenen staat en meent dat onder meer de aannemers een grote slag moeten maken. Zij zien wel kansen om grote institutionele beleggers te betrekken als de businesscase uitkristalliseert en de wetgeving is aangepast. Beleggers zien immers bij uitstek kansen in lange termijnbelangen. De particuliere markt wordt als 'lastig' omschreven. 'De energierekening inleveren voor comfort' blijft echter een verleidend instrument.

#### **SAMENVATTENDE CONCLUSIES/DE 'OOGST' VAN VANMIDDAG**

- Nul op de meter-woningen zijn een interessant concept voor corporaties en particuliere woningbezitters, zowel voor renovatie als voor nieuwbouw.
- De businesscase zal corporaties moeten overtuigen;
- De getallen over energieverbruik en energieproductie worden als waardevol beschouwd.
- Het vertrouwen tussen partijen blijft van groot belang en er moet nog een slag worden gemaakt in de de contractvorming.
- Op termijn liggen er kansen om beleggers en pensioenfondsen te betrekken.

#### **Verslag**

René Didde

#### **Meer informatie:**

Lente-akkoord

Claudia Bouwens

[cb@lente-akkoord.nl](mailto:cb@lente-akkoord.nl)

[www.lente-akkoord.nl](http://www.lente-akkoord.nl)

Energiesprong

Peter Sluijs

[info@petersluijs.nl](mailto:info@petersluijs.nl)

[www.energiesprong.nl](http://www.energiesprong.nl)