

ENERGIE VOOR IEDEREEN IN BREDA

INZICHTEN, LESSEN EN TIPS

DEEL 2: IN GESPREK MET WONINGEIGENAREN OVER
HET VERDUURZAMEN VAN HUN WONING



EEN EIGEN WONING. EN EEN SMALLE BEURS. HOE GA JE MET WONINGEIGENAREN HET GESPREK AAN OVER VERDUURZAMEN?

Dit vraagstuk onderzochten we in de Bredase wijk Geeren-Zuid.

De gemeente Breda wil wonen in Breda fijner maken. Voor iedereen. Samen met woningcorporaties zetten we ons in voor het verduurzamen van huurwoningen. Daarnaast willen we woningeigenaren helpen om van hun woning een energiezuinige woning te maken. Óók de woningeigenaren met een smalle beurs. Hoe ga je met hen het gesprek aan? En wat hebben zij nodig om te kunnen verduurzamen? In Breda hebben we de renovatie van sociale huurflats in de wijk Geeren-Zuid aangegrepen als aanleiding om het gesprek over duurzaamheid aan te gaan met particulieren in dezelfde buurt.

RANDVOORWAARDEN:

De uitdaging is niet alleen dat verduurzaming financieel haalbaar moet zijn voor particuliere woningeigenaren. De uitdaging is vooral ook om woningeigenaren stappen te laten zetten richting die verduurzaming. Wanneer haken mensen met een smalle beurs aan? Zodra zij:

- Weten wat er kan
- Weten wat het kost
- Het kunnen betalen



LEERPUNT 1 SLUIT AAN BIJ DE LEEFWERELD VAN BEWONERS

In de eerste fase van deze pilot gingen we in gesprek met bewoners van de sociale huurflats in Geeren-Zuid. Daar haalden we een paar belangrijke lessen uit op, die ook relevant zijn voor particuliere woningeigenaren:

- **Praat over wooncomfort.** Zoals minder tocht, minder schimmel of de grote boiler. Dat werkt veel beter dan praten over technische maatregelen, zoals isolatiewaardes of aansluiten op het warmtenet. Oftewel: sluit aan bij de leefwereld van bewoners. Maak inzichtelijk welke positieve gevolgen een verduurzamingsslag met zich mee kan brengen.
- **Maak het zo concreet mogelijk.** Het heeft weinig zin om te zeggen: 'isoleren van de woning kost wat, maar levert ook wat op'. Daar heeft niemand boodschap aan. Iemand met weinig financiële ruimte al helemaal niet. Maak het concreet en inzichtelijk: zoveel gaat het je kosten. En zoveel bespaar je.

We zijn gaan zoeken naar een manier om veel preciezer met particuliere woningeigenaren het gesprek aan te gaan. Welke maatregelen zijn specifiek voor hun woning geschikt? Wat doet dat met hun portemonnee? Om dat te kunnen

realiseren, zijn we een samenwerking met WoonConnect aangegaan. Met die digitale tool kun je de impact van energiemaatregelen concreet en tastbaar maken.

Coen Vos, Adviseur Duurzaamheid van de Gemeente Breda over aansluiten bij de leefwereld van bewoners:

"Belangrijkste inzicht voor mij: je moet **andere haakjes** vinden om die energietransitie aan op te hangen. Het gaat de mensen niet om de CO2-uitstoot, het gaat ze om het **wooncomfort**. Vertel dat ze met meer gezinsleden achter elkaar warm kunnen douchen, als ze de boiler vervangen. Als je bewoners ervan weet te overtuigen dat hun wooncomfort toeneemt, willen ze ook nadenken over het nemen van maatregelen. CO2-reductie is echt bijzaak."

Het hele interview met Coen Vos lees je op pagina 14.

WOONCONNECT: 3D MODEL VAN JE EIGEN HUIS

WoonConnect is een digitale tool waarin je toegang krijgt tot een 3D-model van je eigen woning en kunt spelen met het verduurzamen van je huis. Je ziet gelijk wat dit kost én oplevert. De tool is ontwikkeld door De Twee Snoeken en in het kader van deze pilot beschikbaar gesteld aan de gemeente Breda.

Om 3D-woningmodellen te construeren en in WoonConnect te gebruiken, worden woningen gedigitaliseerd. Het digitaliseren van de woningen in de wijk Geeren-Zuid was in dit project nog een hele uitdaging. De plattegronden van de woningen, die nodig zijn voor de 3D tekeningen, waren niet in het gemeentearchief te vinden. Daardoor zijn de woningen fysiek opgemeten door experts van WoonConnect. Deze metingen zijn vervolgens verwerkt tot 3D-modellen van elke woning in de wijk.

BINNENSTAPPEN MET EEN DIGITALE HUISSLEUTEL

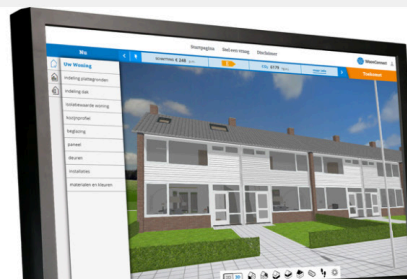
De woningeigenaren kregen een digitale huissleutel toegestuurd. Daarmee kunnen ze inloggen op hun persoonlijke omgeving: de binnenkant van hun huis, de buitenkant, de straat en de buurt. Alles in 3D. De eigen woning en eigen inloggegevens zijn volledig afgeschermd. In WoonConnect kunnen ze vervolgens door 3 stappen heenlopen: de huidige situatie, de toekomstige situatie en het energieverbruik.



Visualisatie digitale huissleutel.

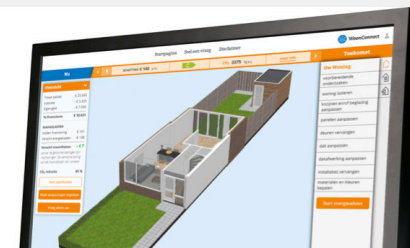
Geertje Cousin, operationeel directeur De Twee Snoeken over de gebruiksvriendelijkheid van WoonConnect:

“WoonConnect is een software tool waarmee mensen een 3D-model van hun woning van binnen en buiten kunnen bekijken. **Het is dus echt jouw huis.** Je ziet meteen wat er met jouw huis gebeurt als je er digitaal dingen aan gaat verbouwen. Je klikt bijvoorbeeld de optie zonnepanelen aan. Vervolgens matcht het programma de mogelijkheden met jouw huis. Waar staat de zon? Waar komen de panelen? Hoeveel panelen passen er op die plek? Wat kost dat? Hoeveel subsidie kun je ervoor krijgen? Tot slot brengt het programma ook in beeld wat je huidige energierekening is en wat je toekomstige energierekening zou worden.”



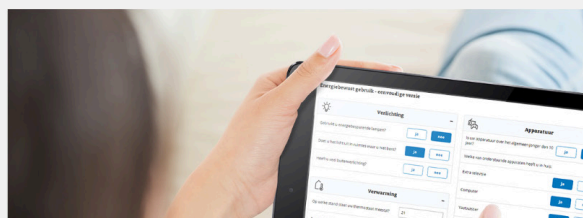
Uw woning - de huidige situatie

Stap nu binnen in uw digitale huis.



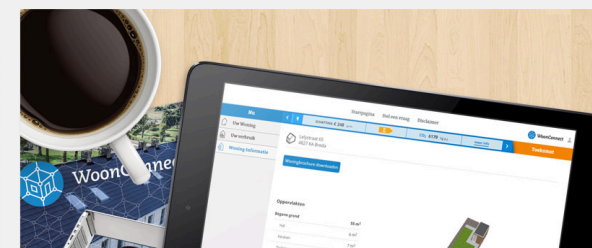
Uw woning - de toekomstige situatie

Verken de mogelijkheden van uw woning in uw digitale huis.



Uw energie

Beantwoord een paar vragen zodat u een nauwkeurig beeld krijgt van uw energiebesparing.



Uw woninginformatie

Download persoonlijke brochures van uw woning.

Screenshot van WoonConnect.

BELANGRIJKSTE LEERPUNTEN WOONCONNECT

- Digitale vaardigheid is wenselijk. Mensen die niet zo digitaal zijn onderlegd, raken snel overweldigd door de vele opties die het model aanbiedt én de technische aspecten die ingevuld moeten worden (zoals RC-waarden over isolatie).

- Het gesprek is dan ook onmisbaar. Juist doordat je samen door het 3D-model kunt lopen, kun je mensen helpen met invullen en daar waar nodig uitleg geven over het verschil in soorten isolatie, glas en installaties. Door daarover in gesprek te gaan, krijg je inzicht in het huidige gedrag van woningeigenaren, wensen voor de toekomst en hun overwegingen.

"WOONCONNECT IS ER OOK VOOR MENSEN MET EEN SMALLE BEURS"

Geertje Cousin, Operationeel directeur De Twee Snoeken over **WoonConnect** en vooral een echte Bosschenaar.

"Voordat ik als operationeel directeur aan de slag ging bij De Twee Snoeken, was ik kerndirecteur van Rabobank 's-Hertogenbosch. Als coöperatieve bank stonden we middenin de samenleving. Mijn focus kwam daarbij meer en meer bij het armoedeprobleem te liggen. Omdat ik het belangrijk vind dat mensen in armoede makkelijker hulp kunnen vinden. Dat was mijn drijfveer. Zodoende werd ik lid, en later voorzitter, van het Netwerk tegen Armoede. En toen was daar ineens Quiet Tilburg. Een community die is ontstaan vanuit de Quiet 500, de glossy die het verhaal van mensen in armoede vertelt. Het doel van die community: armoede verzachten en mensen versterken. Dat doen ze door gratis producten en diensten aan te bieden, zoals een etentje of kappersbeurt.

Ik dacht meteen: dat moeten wij hier ook hebben! Dus toen ben ik met anderen Quiet Den Bosch op gaan zetten. Je kunt de vraag stellen: is dat nou nodig? Gratis producten of diensten zijn toch geen basisbehoeftes? Nee, dat zijn het inderdaad niet. Maar hiermee geef je mensen wel het gevoel dat ze erbij horen. Het sterkt mensen! Om een voorbeeld te noemen: een gezin mocht een avond uit eten gaan. Een ontroerende ervaring. 'We werden eindelijk eens als normale mensen behandeld', vertelde de vader ons. Zo diep zit het dus. Het verdriet, het gevoel er niet bij te horen. Daarom is onze slogan: we maken lawaai tegen stille armoede.

Vanuit mijn maatschappelijk hart vind ik het belangrijk dat WoonConnect voor iedere bewoner gratis toegankelijk is. Dus ook voor bewoners met een smalle beurs, zoals in Geeren-Zuid. Zij



houden zich niet altijd bezig met thema's als energietransitie. Maar ze vinden het wél interessant als je laat zien wat gedrag doet. Heel simpel, door via WoonConnect te laten zien wat er gebeurt als ieder gezinslid één minuut korter doucht: dan daalt de energierekening. Grote kans dat de bewoners hun huis niet gaan verbouwen, maar dat ze wel hun gedrag aanpassen. WoonConnect gaat dus ook over bewustwording. Het geeft inzicht. En dat kan een aanleiding zijn om verbeteringen door te voeren.

Er komt veel kijken bij het verduurzamen van je huis. Daarom vind ik een stukje nazorg ook belangrijk. Denk daarbij aan het samenvoegen van dezelfde hulpvragen. Ook dat kan via WoonConnect. Hoe vraag ik een offerte aan? Hoe weet ik dat het goed zit? WoonConnect is niet verantwoordelijk voor de uitvoering van de werkzaamheden, maar we kunnen mensen wel een heel eind op weg helpen. Daarbij beperken we ons niet alleen tot het onderwerp duurzaamheid. Met WoonConnect kun je ook onderzoeken hoe je langer thuis kunt blijven wonen en meer wooncomfort krijgt. Een vierde onderdeel, circulariteit, is momenteel in ontwikkeling."

LESSEN UIT DE BEWONERSGESPREKKEN

De woningeigenaren waarmee we met behulp van WoonConnect in gesprek gingen, hadden zelf al aangegeven interesse te hebben. Er was dus al een goede voedingsbodem voor het gesprek over duurzaamheid: ze hoefden niet meer over de streep getrokken te worden. Dit vergemakkelijkte het gesprek – waarschijnlijk – aanzienlijk.

De mensen die wij spraken zijn van nature al geen grootverbruikers. Dit maakt ook uit in de kostenbesparingen die je nog kunt behalen. Als je veel stookt en geen geïsoleerde woning hebt, zul je veel meer netto winst boeken en profijt hebben van het investeren in isolerende maatregelen.

Het zou dus als vervolgstap interessant zijn om ook met mensen in gesprek te gaan die vanuit hun intrinsieke motivatie/dagelijks leven/interesses nog niet met duurzaamheid bezig zijn.

WAT HEBBEN WE GELEERD VAN WOONCONNECT?

- WoonConnect is echt bruikbaar om mensen inzicht te geven in hun woning, hun eigen verbruik en mogelijkheden die er zijn.
- Als mensen digitaal vaardig zijn, werkt WoonConnect intuïtief.

- WoonConnect is ook voor de adviseur een mooie gespreksleidraad: je kunt stapsgewijs een verduurzamingsgesprek doorlopen.
- Door fictief te spelen met alle opties droom je met WoonConnect even weg over alle mogelijkheden. Zo kun je over alle opties nadenken.

WAT HEBBEN WE GELEERD VAN DE GESPREKKEN?

- Je kunt aan de reacties van mensen en de keuzes die ze maken in het programma goed zien welke opties ze interessant vinden (of wat hen juist afschrikt).
- Het invullen vraagt kennis van jouw huis: bepaalde waardes moet je opzoeken of bij de hand hebben. Dit zijn niet de dingen waar je dagelijks mee bezig bent. Het vraagt dus om een tijdsinvestering.
- WoonConnect geeft heel veel opties om energiezuiniger te worden. Dit geeft inzicht in de mogelijkheden, maar het kan ook overweldigend zijn. We zien dat mensen dan al snel neigen naar een laagdrempelige maatregel waar ze al weleens over nagedacht hebben, zoals zonnepanelen.
- Hoeveel een maatregel kost qua investering weegt vaak zwaarder voor mensen dan hoeveel duurzamer ze hiermee worden.

den. Het is fijn als dit samen zou komen, maar mensen willen echter gewoonweg de kleinste financiële investering voor de grootste besparing. Hierdoor blijven tot nu toe zonnepanelen het beste uit de bus te komen.

- Je ziet vaak dat een bepaalde maatregel hoge investeringskosten met zich meebrengt en geen tot weinig besparing oplevert op de maandelijkse afrekening. Hierdoor hebben mensen het gevoel dat het ze niks oplevert, wat interesse in de maatregel doet wegnemen.

Quote bewoner:

“Als ik zie dat de achtergevel aanpassen naar nieuw HR++ glas maar € 3 energiebesparing oplevert en het ons € 5000 kost, dan denk ik niet dat dat een maatregel voor ons is.”

Dit is een belangrijk inzicht, omdat het vanuit energieadviseurs vaak wordt gezien als winst als je maandelijkse kosten na duurzaamheidsinvesteringen gelijk blijven (en dat je dus niet méér per maand kwijt bent, wat voor veel mensen ook oké is als dat betekent dat ze duurzamer zijn).

Voor deze doelgroep werkt het dus anders: als het ze geen kostenbesparing oplevert, is het niet de moeite. Dit inzicht helpt bij het vormgeven van een financieel aanbod voor de doelgroep.

INTERESSANTE QUOTES UIT DE BEWONERSGESPREKKEN

"Tijdens onze verbouwing hebben we ook vloerverwarming aangelegd. Waarom? Het geeft meer **comfort**, het is **mooier** dan radiatoren én het is **energiebesparend**. Dat scheelt weer kosten. Dat het daarnaast duurzaam is, is een mooie bijkomstigheid."

"Is het **haalbaar** om helemaal geen fossiele brandstof te verbruiken?"

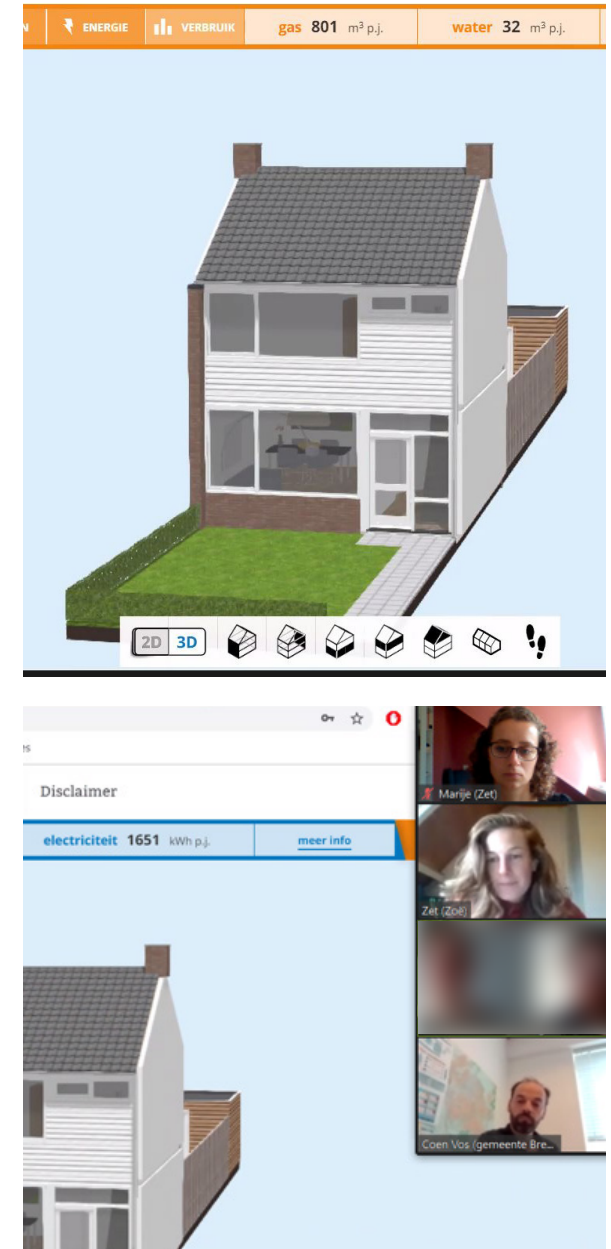
"Deze maatregelen zouden veel CO2 besparing opleveren, **daar word ik heel blij van.**"

"Het is ons nu duidelijk voor welke optie we wel en voor welke optie we niet zullen gaan. Misschien hebben we nog wel **hulp nodig met de subsidies en offertes** opvragen."

"Ik kwam erachter dat je voor het energielabel van je huis **offertes en bonnen moet hebben**. En ja, als je zelf klust, dan heb je dat natuurlijk niet".

"Ik **sta zeker open voor** duurzame aanpassingen. Maar als ik dan de bedragen op WoonConnect zie, dan krijg ik het daar wel **benauwd** van. Als alleenstaande verpleegkundige."

"Ik **verbruik vrij weinig**. Ik word altijd teruggezet naar 70 a 80 euro per maand op mijn energierekening. Dat bedrag hoog ik altijd op. Dat is dan mijn **automatische spaarpotje.**"



LEERPUNT 2: PERSOONLIJK CONTACT IS NOODZAKELIJK OM EEN VERTROUWENS BAND TE CREËEREN

Het huizenblok was heel specifiek geselecteerd. Tachtig koopwoningen tegenover de huurflats die kort daarvoor verduurzaamd waren. Alles stond in de steigers: we zouden persoonlijk langs de deuren gaan met een pakketje, met onder andere Ledlampen, om het project uit te leggen. We hadden studenten bij het project betrokken. Samen met professionals zouden ze de bewoners gaan interviewen: wat drijft je om wel of niet over energietransitie na te denken? Zou je bereid zijn om in je woning te investeren?

Toen kwam corona. En werd het alternatief: brieven versturen en mensen uitnodigen om te bellen. Van de tachtig huishoudens hadden vier huishoudens eerder al aangegeven interesse te hebben om in gesprek te gaan. Daarvan spraken we er uiteindelijk twee: één via online videobellen en één op het Stadskantoor toen dat weer mocht.

Het voornaamste leereffect is dus in het water gevallen door corona. Simpelweg omdat we het persoonlijke gesprek niet fysiek aan konden gaan. Maar we moeten reëel zijn: anders waren we ook niet met alle bewoners

in gesprek gekomen. Tijdens een eerste aanbelronde, nog voor corona, deed de helft van de mensen de deur niet open. Dat is ook gewoon de realiteit.

We stuitten ook op wantrouwen. Dit kan komen doordat sommige commerciële verkopers van zonnepanelen communiceren alsof ze van de gemeente zijn, wat tot wantrouwen naar de intenties van het project leidde. Het blijkt dus lastiger om via een brief of via de telefoon uit te leggen dat je geen commerciële intenties hebt.

Wat gelukkig wél goed werkte in dit project, was het inwonergesprek via videobellen doen. De woningeigenaren die we uiteindelijk spraken, hadden al een redelijk hoge motivatie van zichzelf. Ze hadden al veel aan het huis gedaan en zaten op een behoorlijk hoog niveau qua energiebewustzijn.

MAAK DUIDELIJK DAT JE GEEN COMMERCIEEL BELANG HEBT

Dit is belangrijk als je met mensen in gesprek wilt gaan over het verduurzamen van hun woning. Communiceer duidelijk dat alles vrijblijvend is, en dat bewoners nooit ergens 'aan vast zitten'. Denk daarnaast ook goed na over wat je mensen kunt bieden: maak de 'what's in it for me' expliciet duidelijk.

Quote van een bewoner uit Geeren-Zuid die dacht dat wij met het gesprek een concreet aanbod zouden neerleggen, wat niet het geval was:

"Mogelijk ben ik geïnteresseerd in het **laten plaatsen van zonnepanelen**. Ik ben ook benieuwd naar een duidelijk beeld van de kosten en wat het voordeel is om het via deze weg te doen in plaats van zelf te zoeken naar een leverancier."



Visualisatie van de originele aanpak en aangepaste aanpak voor 'contact met bewoners' in tijden van corona.

LEERPUNT 3: WERK AAN FINANCIERING DIE BEREIKBAAR IS VOOR MENSEN MET EEN SMALLE BEURS

Als je overweegt je huis te verduurzamen heb je twee keuzes te maken:

1. Welke maatregel(en) kies ik?
2. Hoe ga ik deze financieren?

Wij analyseerden het huidige aanbod van maatregelen én financiële mogelijkheden op de mate van geschiktheid voor de doelgroep particulieren met een smalle beurs.

SOORTEN MAATREGELEN

Er zijn er veel verschillende typen maatregelen die je kunt nemen. Wij onderscheiden daarin twee categorieën: 'lowtech' en 'hightech'. Wat is er mogelijk? Lowtech maatregelen zijn aanpassingen zoals bijvoorbeeld: tochtstrips, radiatorfolie, isolatie van spouwmuren of HR++ glas. Maar ook aanpassingen aan je gedrag zoals de thermostaat een graadje lager zetten of korter douchen. Deze maatregelen hebben gemeen dat ze zich al bewezen hebben en lang meegaan. Als investering zijn deze maatregelen daarom geschikt voor woningeigenaren met een smalle beurs.

LOWTECH MAATREGELEN

Aanpassingen zoals bijvoorbeeld: tochtstrips, radiatorfolie, isolatie van spouwmuren of HR++ glas. Maar ook aanpassingen aan je gedrag zoals de thermostaat een graadje lager zetten of korter douchen. Deze maatregelen hebben gemeen dat ze zich al bewezen hebben en lang meegaan. Als investering zijn deze maatregelen daarom geschikt voor woningeigenaren met een smalle beurs.

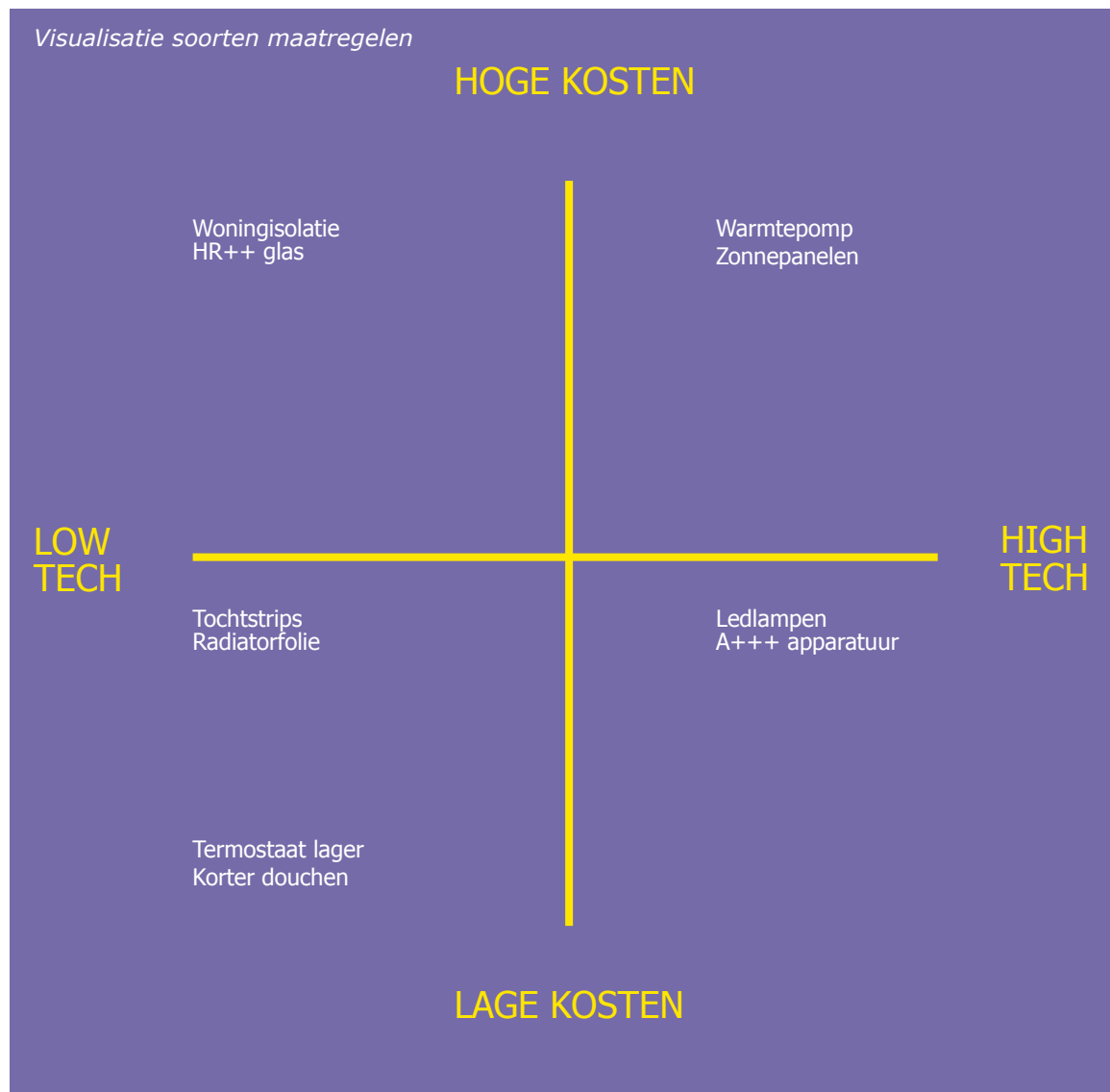
- Aanpassingen aan gedrag leveren direct kostenbesparing op.
- Isolatiemaatregelen leveren direct kostenbesparing én wooncomfort op.
- Er is weinig risico dat lowtech maatregelen 'stuk' gaan of achterhaald blijken voordat de investering zich heeft terugbetaald.

HIGHTECH MAATREGELEN

Bijvoorbeeld elektronische apparaten en installaties zoals: A+++ apparatuur, ledlampen, een warmtepomp of zonnepanelen. Deze maatregelen hebben gemeen dat ze nog in ontwikkeling zijn en na een bepaalde tijd weer afgeschreven zijn. Als investering zijn sommige van deze maatregelen daarom minder geschikt voor woningeigenaren met een smalle beurs:

- Hightech oplossingen zijn nu vaak (nog) duur en welke technologie in de toekomst gangbaar gaat worden is onzeker.
- Technologie kan stuk gaan en is na bepaalde tijd weer afgeschreven. Er bestaat het risico dat dit gebeurt voordat de investering zich heeft terugbetaald.
- Let op! Aanpassingen zoals Ledlampen en A+++ apparatuur leveren zo veel kostenbesparing op ten opzichte van de verouderde voorgangers dat het wél loont om deze te vervangen, ook als de voorgangers nog niet stuk zijn.

Zie de volgende pagina voor een visualisatie van de soorten maatregelen.



CONCLUSIE

Voor woningeigenaren met een smalle beurs wordt logischerwijs vaak ingezet op de maatregelen die niet veel kosten en direct besparingen opleveren zoals, tochtstrips, Ledlampen en gedrag. Bijvoorbeeld met subsidies of energiecoaches. Maar voor de lange termijn zou óók woningisolatie geschikt zijn voor de doelgroep want deze maatregelen hebben direct effect op de energierekening en gaan lang mee. Dit vraagt echter een grote (financiële) investering en is daarom niet aantrekkelijk of niet bereikbaar voor de doelgroep.

Daarbij is woningisolatie op dit moment noodzakelijk om de woning geschikt te maken om aardgasvrij te verwarmen. Ook voor gemeenten die de energietransitie inclusief willen maken is het dus van belang dat woningeigenaren met een smalle beurs kunnen isoleren.

SOORTEN MOGELIJKE FINANCIERING IN NEDERLAND

Om verduurzamingsmaatregelen te kunnen nemen, heb je toegang tot voldoende financiële middelen nodig. Dat kan door het inzetten van eigen spaargeld, of door gebruik te maken van een lening en/of subsidieregeling. Wanneer je een smalle beurs hebt kan je tegen bepaalde dingen aanlopen.

LENEN:

- Als je maandelijks al moeilijk rond kunt komen zijn de extra maandlasten voor een lening ook moeilijk op te brengen. Zeker omdat de eventuele daling van de energielasten soms pas na een jaar merkbaar zijn.
- Met een lening ben je op de lange termijn duurder uit omdat je ook rente betaalt.
- Een deel van de doelgroep komt niet in aanmerking voor een lening vanwege de BKR-toets.

SUBSIDIES:

- Subsidies zijn een gift van de overheid en daarom in principe geschikt voor de doelgroep.
- Om gebruik te kunnen maken van een

subsidie moet je eerst zelf investeren. Achteraf kan je (een deel) van de investering terugkrijgen. Omdat je subsidies dus moet voorschieten, is dit een vorm van financiële ondersteuning die buiten bereik ligt van de doelgroep. Tenzij hier bijvoorbeeld lening aan vooraf gaat.

- Bovendien zitten er veel eisen en voorwaarden aan de subsidies en deze zijn daardoor erg arbeidsintensief om aan te vragen.

Hoe het huidige aanbod van financiering in Nederland er op dit moment uitziet, is gevisualiseerd op de volgende pagina.

CONCLUSIE:

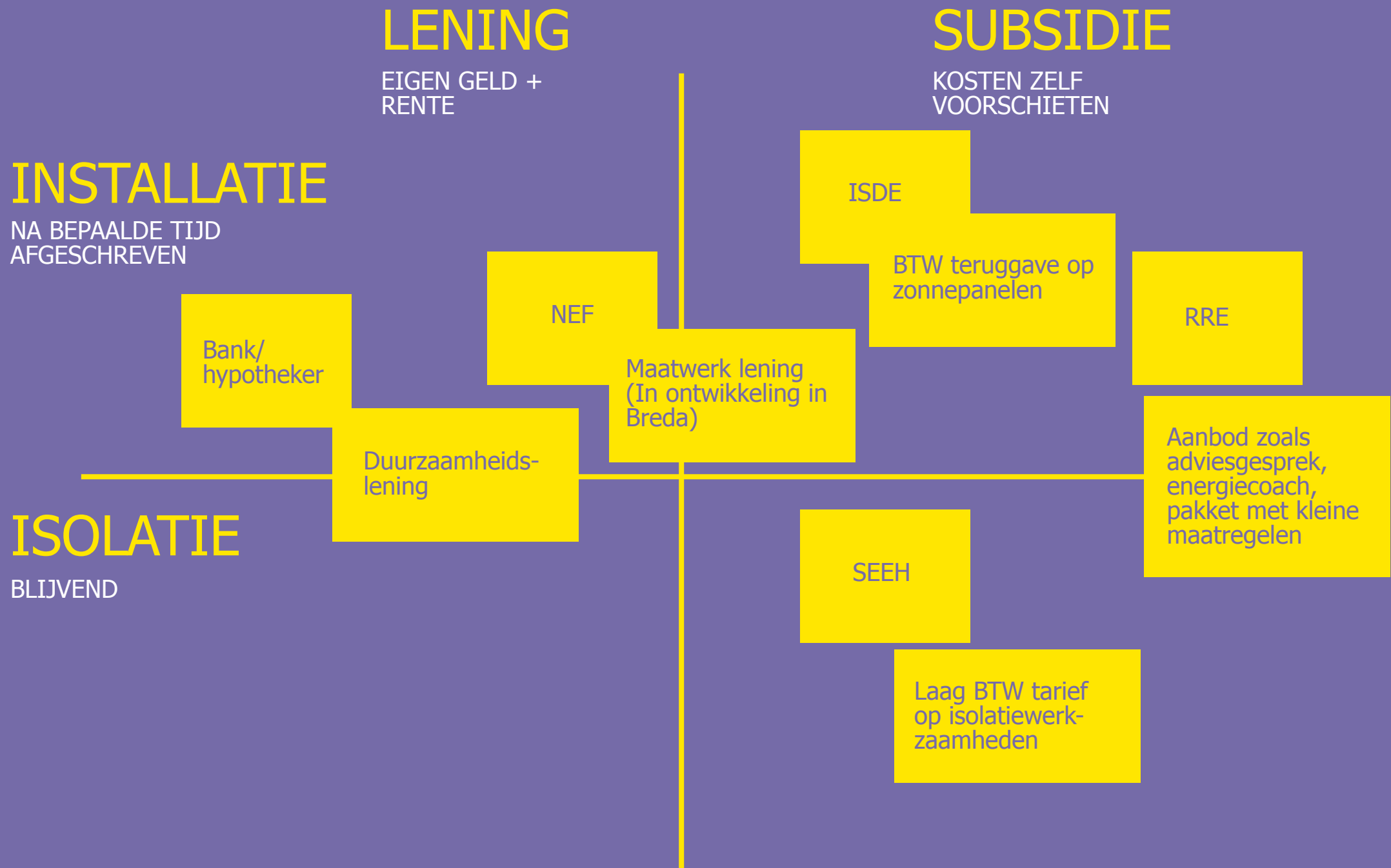
In het kwadrant op de volgende pagina, dat in principe geschikt is voor de doelgroep (isolatie – subsidie) zijn op dit moment slechts twee maatregelen beschikbaar. Vanwege de opzet van subsidies (ingewikkeld en de noodzaak om voor te financieren) ligt deze optie echter ook buiten bereik voor een groot deel van de doelgroep. Op dit moment is er op financieel vlak dus nog geen passend (landelijk) aanbod voor huishoudens met een smalle beurs om aan de energietransitie mee te doen.

Daarom ontwikkelt de gemeente Breda op dit moment een Woningabonnement. Dit is een maatwerklening die andere voorwaarden en een gerantstelling door de gemeente hanteert. Zo kunnen mensen met een smalle beurs toch investeren in het verduurzamen van hun woning.

Waarom de bewonersgesprekken ook in dit kader zo belangrijk zijn:

1. Als andere landelijke regelingen geen optie zijn, kunnen we tijdens een bewonersgesprek kijken of een bewoner in aanmerking komt voor een maatwerklening.
2. We bespreken dan ook meteen waar de maatwerklening voor hen aan zou moeten voldoen. Zo zorgen we ervoor dat het aansluit bij de leefwereld van de doelgroep en maken we de financiering toegankelijk voor mensen met een smalle beurs.

Let op: Het financiële en technische aanbod verandert en ontwikkelt zich steeds.



"EEN TIENTJE WINNEN IN DE MAAND. DAT IS TOP! DAT IS ECHT GELD"

Coen Vos, Adviseur Duurzaamheid van de Gemeente Breda over het **Woningabonnement**.

"Waarom is het zo makkelijk om een telefoonabonnement af te sluiten? En waarom kan dat niet voor het verduurzamen van je woning? Met die gedachte in het achterhoofd hebben we het Woningabonnement ontwikkeld. Ons doel: huiseigenaren met een smalle beurs helpen bij het verduurzamen. Door ze zorgen uit handen nemen. En te begeleiden. Vanaf het eerste idee 'ik wil iets aan mijn woning doen', tot aan 'ik heb een CO2 neutrale woning'.

Als huiseigenaar betaal je een bepaald bedrag voor het verbruik van elektriciteit en gas. Dat bedrag betaal je straks, met dat Woningabonnement, nog steeds. In dat bedrag zit dan én het verbruik én de afbetaling van het verduurzamen van je woning. Voor die verduurzaming sluit je een speciale lening af. Een deel van de rekening wordt dus gebruikt om die lening af te betalen. Na zo'n 20 jaar heb je dat bedrag afgelost. Dan betaal je alleen nog je verbruikskosten. Dat is het idee achter het Woningabonnement.

Het idee komt voort uit onze bezorgdheid over de toenemende sociaal maatschappelijke kloof. Energietransitie is een dure grap. Grote kans dat huiseigenaren die minder goed in de slappe was zitten, de verduurzaming van hun huis daardoor uitstellen. Dat betekent wel dat deze mensen veel energie blijven verbruiken. Bovendien wordt aardgas steeds duurder. Dat aandeel van de energierekening wordt groter en groter, waardoor mensen financieel in de problemen kunnen komen. We zagen dat risico jaren geleden al, zonder daar een concreet antwoord op te hebben.



Het antwoord is er nu dus wel in de vorm van het Woningabonnement. Daarbij wordt alles aan de voorkant helemaal uitgerekend. Stel: mensen hebben nu een energienota van € 150 per maand. Dan moet je straks ook binnen dat bedrag blijven: € 50 voor het energieverbruik, € 100 om de financiering af te betalen. Of, liever nog, uitkomen op een lager maandbedrag van € 140 euro. Juist voor deze doelgroep is dat heel belangrijk. Een tientje winnen in de maand. Dat is top! Dat is echt geld.

In principe mogen alle woningeigenaren gebruikmaken van het Woningabonnement. Je krijgt dan ondersteuning bij het verduurzamen van je huis (zie kader BRES op pagina 15). Maar alleen de mensen die de verduurzaming niet zelf kunnen financieren, die hun hypotheek niet kunnen ophogen en geen spaargeld hebben, kunnen bij de gemeente aankloppen voor financiering. We hebben steeds gezegd: we kunnen niet alles doen, maar we kunnen wel iets doen. Laten we niet wachten tot er landelijk iets geregeld wordt. Wij willen de energietransitie inclusief maken. Dat is onze drive."

BRES BEGELEIDT DE WONINGEIGENAAR NAAR EEN DUURZAAM HUIS

Voor de uitvoering van het Woningabonnement heeft de Gemeente Breda een deal gesloten met BRES, de Bredase Energie Coöperatie. BRES regelt het hele ontzorgingstraject:

- De energiecoach van BRES geeft advies aan huis;
- De energiespecialist rekent door wat er moet gebeuren om de energierekening omlaag te brengen en het huis te verduurzamen;
- BRES regelt aannemers en installateurs;
- Zorgt ervoor dat er offertes komen;
- Begeleidt de uitvoering van de werkzaamheden;
- En zorgt voor een check of alles naar behoren werkt: de isolatie, het glas, het verwarmingssysteem.

Energiebesparingsgarantie

BRES levert ook een energiebesparingsgarantie. De garantie dus, dat de installatie doet wat je uitgerekend hebt. Dat heeft nogal wat voeten in de aarde gehad: als de energierekening toch te hoog blijft, moeten mensen daarvoor gecompenseerd worden. Daarmee garandeer je wel dat het werk goed wordt uitgevoerd: dat de zonnepanelen naar behoren werken, de isolatie goed is uitgevoerd en dat de verwarming veel zuiniger is dan hij was.

Bijsluiter

Bewonersgedrag is uitgesloten van die garantie. Dat is de bijsluiter. Vaak zie je dat mensen, als ze goed geïsoleerd hebben en een zuinigere ketel hebben gekocht, denken: nu hoef ik niet meer zoveel te betalen, nu kan ik de verwarming wel hoger zetten. Dan gaat het verbruik dus omhoog door gedrag. Daardoor bereik je niet meer die besparing die berekend is, want die gaat uit van hetzelfde verbruik.

Coen Vos over het Woningabonnement:

“Aandachtspunt voor het Woningabonnement: het werkt het beste als mensen **nog niks gedaan hebben** en **in één keer** bereid zijn zoveel mogelijk te laten doen. Dan kun je van die € 150 naar € 50 euro per maand gaan. Als je als laatste stap alleen nog een warmtepomp moet installeren, daar tienduizend euro aan uitgeeft en er maandelijks maar een paar tientjes mee bespaart, ga je het niet redden met de financiering.”

STAP VOOR STAP IN BEELD: DE ONTWIKKELING VAN DE MAATWERKLENING





Colofon

Fotografie wijkfoto's: Jeroen van Eijndhoven

Fotografie portretten: Micha van de Oudenhoven, [F]ARTWORKS

Eindredactie: Tanja van der Made



Provincie Noord-Brabant



Gemeente Breda



ENERGIE VOOR IEDEREEN IN BREDA

IN GESPREK MET WONINGEIGENAREN OVER HET VERDUURZAMEN VAN HUN WONING