



Leerpunten uit het programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland

April 2023

Elke dag beter. Zuid-Holland.



Samenvatting

In het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland (DuWijZH) heeft de provincie Zuid Holland in samenwerking met 9 gemeenten 10 wijkwarmteprojecten gebundeld. Voor deze projecten is een Europese subsidie aangevraagd via het ELENA programma ten behoeve van de kosten voor voorbereidende activiteiten voor deze projecten.

Het programma heeft in principe een doorlooptijd van 3 jaar – september 2020 tot en met 2023. Deelnemende projecten zijn: Alphen aan de Rijn (Planetenbuurt); Den Haag (Vruchtenbuurt); Katwijk (Hoornes); Gorinchem (Gildenwijk); Rijswijk (Te Werve); Rotterdam (Bospolder-Tussendijken); Rotterdam (Prinsenland-Lage Land); Schiedam (Groenoord); Zoeterwoude (Hoge Rijndijk) en Zwijndrecht (Walburg).

In dit document delen we de leerpunten die we aan de hand van deskresearch en interviews met de betrokken project- en programmaleiders hebben geïnventariseerd. Voordat we daarop ingaan, eerst kort iets over de context. Het zijn allemaal wijken – op basis van de laagste maatschappelijke kosten – kijken naar een collectieve warmteoplossing. Zeker in de wat grotere steden betreft het vooral (compacte) wijken met mensen met een zeer krappe beurs. Bij de ontwikkeling van dit soort projecten zijn veel verschillende partijen betrokken. Binnen het programma zijn er projecten waarbij de warmtebron, de aanleg van het warmtenet en de levering van de warmte door één warmtebedrijf verzorgd worden; er zijn ook projecten waarbij deze rollen verdeeld zijn over meerdere partijen.

Gebouweigenaren zoals woningcorporaties, Verenigingen van Eigenaren (VvE's), particuliere woningeigenaren, bedrijven, maatschappelijke organisaties en gemeenten zelf zijn afnemers van de warmte. Woningcorporaties fungeren vaak als startmotor van een warmteproject; zij hebben (landelijke) verduurzamingsdoelstellingen, kunnen een beroep doen op subsidie én vertegenwoordigen vaak een groot aandeel van de woningen, waardoor deelname van hun kant vaak al een substantieel deel van de kosten van een warmtenet kan dekken. Dit is belangrijk, omdat bij warmtenetten de businesscases vaak lastig rond te krijgen zijn.

Belangrijke leerpunten uit de wijkwarmteprojecten zijn:

- **Alles draait om de juiste timing:** bij de realisatie van warmteprojecten zijn veel partijen betrokken, allemaal met een eigen planning. De crux is om tijdig samen om tafel te gaan en tijd te investeren in het komen tot een planning die voor alle partijen werkbaar is. Vervolgens is het belangrijk om afnemers continu betrokken te houden, om te voorkomen dat het momentum en de wil om aan te sluiten, verloren gaan.
- **Voorkom de vlucht naar voren in de businesscase:** zorg voor tijdige en bestuurlijk gedragen afspraken tussen partijen over wie welke kosten, verantwoordelijkheden en risico's draagt. Realiseer je dat je bezig bent met een collectieve warmteoplossing waarbij ook individuele gebouweigenaren betrokken zijn die investeringen aan moeten gaan en die hun eigen plannings daarvan kennen. Businesscases zijn niet makkelijk rond te krijgen, waardoor subsidies nodig zijn om de onrendabele top af te vlakken. Gevolg: noodzaak van een opeenstapeling van subsidies, ook aan individuele doelgroepen, waarbij de subsidie vaak niet vooraf wordt uitgekeerd en waarvan de condities en zekerheid van het verkrijgen wisselen. Daarnaast heeft regelgeving impact op hoe kosten verdeeld kunnen worden en leidt deze tot aanvullende risico's, bijvoorbeeld door het gebruik aan duidelijkheid over de impact van de Wet Collectieve Warmtevoorziening (WCW). Tenslotte zijn er grote

verschillen in kosten voor afnemers tussen wijken en gemeenten onderling, omdat er in de ene wijk bijvoorbeeld wel subsidie vanuit het Programma Aardgasvrije Wijken (PAW) is toegekend en in de andere wijk niet. Dit maakt dat er in de ene wijk geld beschikbaar is om de Bijdrage Aansluitkosten (BAK) te verlagen, of bij te dragen aan de kosten van isolatie of van een kookplaat, terwijl dit in de andere wijk of gemeente niet beschikbaar is.

- **Bedenk vooraf welke rol bij de gemeente past:** de rol die een gemeente kan spelen in warmteprojecten is mede afhankelijk van de mate van interne ondersteuning, politiek draagvlak en van de beschikbare middelen en capaciteiten. Zijn deze er niet of in onvoldoende mate, dan kan een gemeente geen regierol pakken, maar kan zij bijvoorbeeld wel faciliteren. Ook is er in de ene gemeente meer capaciteit en meer financiële middelen dan in de andere gemeente om te kunnen participeren in de risico's door bijvoorbeeld de BAK voor eigen vastgoed of particuliere bewoners voor te financieren en zo de businesscase vooruit te helpen. Tenslotte kan een gemeente vanuit een regierol meer invloed uitoefenen op bijvoorbeeld de impact van het warmtenet op de openbare of ondergrondse ruimte, of het benutten van koppelkansen.

- **Van participatietafels naar doelgroepen-benadering:** het is belangrijk om verder te gaan dan alleen het organiseren van participatietafels met intrinsiek gemotiveerde bewoners. Buiten deze tafels zijn veel bewonersgroepen die geraakt worden door de overgang naar warmte onvoldoende vertegenwoordigd. Juist achter de voordeur van die bewoners liggen veel sociaal-maatschappelijke koppelkansen. Om die te kunnen benutten, is het essentieel om zelf in de wijk vertegenwoordigd te zijn en contacten te leggen met organisaties die al in de wijken actief zijn. Hiermee wordt ook de kans vergroot op een rendabele businesscase voor het warmtenet, omdat het aandeel mogelijke afnemers toeneemt als er in de wijk wordt samengewerkt. Daarnaast is het belangrijk om langjarige consistente en continue samenwerking en communicatie te hebben. Warmtenetten zijn langjarige projecten waarop afnemers ook na realisatie nog kunnen aansluiten en waarover zij ook nadien nog vragen kunnen hebben.
- **Bestaande structuren belemmeren afnemers bij de overstap naar warmtenetten:** Verenigingen van Eigenaren (VvE's) lopen tegen issues aan met betrekking tot collectieve (ruimteverwarming) versus individuele (tapwater) voorzieningen als zij willen overstappen op warmtenetten. Dit zorgt voor heel veel issues. Gemeentelijk vastgoed is aan verschillende regels per type vastgoed gebonden en wordt door verschillende partijen binnen de gemeente beheerd, waardoor aansluiten minder makkelijk is dan je zou denken.

Woningbouwcorporaties kunnen heel goed als startmotoren fungeren voor warmtenetten, waarbij zij wel minimaal 70% van de bewoners achter hun voorstellen moeten krijgen. Particuliere gebouw-eigenaren moeten vooraf investeren in de overstap naar een warmtenet door bijvoorbeeld hun pand te isoleren en kookvoorzieningen aan te passen, waarbij zij pas achteraf weten of er nog voldoende geld in de subsidiepot is om hun overstapkosten deels vergoed te krijgen.

- **Lange-termijn projecten versus kortere-termijn politieke ontwikkelingen:** gemeentelijke verkiezingen kunnen tot wisselingen in het enthousiasme voor warmtenetten leiden, het kan handig zijn alle partijen hier vooraf over mee te laten denken. Voordat een warmtenet van start kan, zijn er vaak veel voorbereidende werkzaamheden nodig binnen de gemeentes, die veelal niet gebudgetteerd zijn. Om businesscases rond te krijgen, worden meestal onder meer subsidies ingezet. Deze hebben vaak beperkte looptijden en middelen en er zijn geen uitzonderingen mogelijk voor onverwachte gebeurtenissen.
- **Visie en beeldvorming vanuit het Rijk over warmtenetten zijn zeer gewenst:** warmtenetten wekken nog steeds vaak negatieve associaties op bij potentiële afnemers. Ook zijn er vanuit afnemers of bestuurders soms vragen over de geschiktheid van warmtenetten als oplossing in relatie tot alternatieven zoals waterstof. Vanuit het Rijk wordt geen duidelijke visie op de rol van warmtenetten in de energietransitie uitgedragen. Dit leidt ertoe dat veel

gemeentes zelf uitzoek- en uitlegwerk moeten doen richting eigen bestuurders en afnemers. Ook leidt het gebrek aan uitgedragen visie tot onduidelijkheid en daarmee risico's in businesscases.

- **Samenwerking, kennis en bevologenheid zijn nodig:** de projecten laten zien dat succesvolle teams investeren in langdurige onderlinge samenwerking. Vaak moet er in tijd en inhoud buiten de eigen scope worden gekeken. Ook is er voldoende continuïteit van capaciteit nodig voor de voortgang van warmtenetten. Juist vanwege de complexiteit en lange doorlooptijd van projecten is kennisopbouw, -borging en -deling essentieel, om onnodige kosten en vertragingen te voorkomen.

Bovengenoemde leerpunten worden in dit document nog verder geïllustreerd aan de hand van voorbeelden en een aantal casussen. Onderstaande casussen worden meer in detail beschreven:

- **De ontwikkeling van een Soorten Management Plan (SMP) op wijkniveau:** normaal gesproken moet er per gebouw gekeken worden naar de aanwezigheid van bedreigde diersoorten, waarna een plan voor het verkrijgen van een ontheffing in het kader van de Wet Natuurbescherming moet worden gemaakt en overlegd bij de Omgevingsdienst voordat er bijvoorbeeld geïsoleerd kan worden. Zij voeren deze taken uit namens de provincie. Dit kan tot 2 jaar doorlooptijd hebben. In Gorinchem is men gestart met het ontwikkelen van een SMP op wijkniveau, om zo de warmtetransitie te helpen versnellen.

- **De (on)mogelijke rol van Verenigingen van Eigenaren:** bij de leerpunten is al kort gesproken over de lastige opgave waarmee VvE's geconfronteerd worden. In Schiedam is men met hulp van onder andere het ministerie van BZK bezig met een pilot met als doel het juridische traject rondom besluitvorming in relatie tot warmtenetten makkelijker te maken voor VvE's.
- **Het belang van de vorm en timing van participatie:** in Rotterdam Bospolder-Tussendijken is uiteindelijk een samenwerkingsovereenkomst gesloten, niet alleen met de warmteleverancier, maar ook met de wijkorganisatie, om zo samen invulling te kunnen geven aan onder andere koppelkansen. In Den Haag Vruchtenbuurt is een bewonerscoöperatie leidend in het warmteproject, de gemeente faciliteert.
- **Warmtenetten als dragers van koppelkansen:** in Schiedam is met succes een wijkcoördinator ingezet om verbinding te maken met wijkbewoners en mede invulling te geven aan sociaal-maatschappelijke koppelkansen.
- **Hoe een zekere subsidie een businesscase op scherp kan zetten:** het belang van subsidies voor het afvlakken van de onrendabele top in de businesscase is al aan bod gekomen. Een van de subsidies die vaak wordt ingezet, is de SDE++. Het voorbeeld van Katwijk laat zien hoe het niet verkrijgen van een subsidie waarmee rekening was gehouden in de businesscase, kan leiden tot een impasse in een warmteproject.

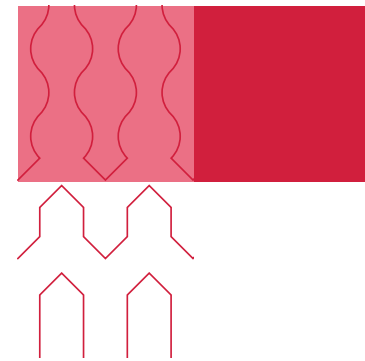
- **Gemeentelijke toezeggingen als hulpmotor voor de transitie:** bij de realisatie van warmtenetten kunnen naast woningcorporaties ook gemeenten een belangrijke rol spelen. Gemeenten kunnen bijvoorbeeld voorfinanciering van de BAK voor verschillende doelgroepen op zich nemen, of toezeggingen doen ten aanzien van aansluiting van hun eigen vastgoed. Voorbeelden uit Rotterdam Bospolder-Tussendijken, Schiedam, Gorinchem en Rotterdam Prinsenland-Lage Land worden in dit document gedeeld.



Hartelijk dank voor uw interesse in de leerpunten van de projecten uit het programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland.

We hebben nog veel meer te delen, dus we hopen dat u verder leest. Er is nog veel te doen om de doelstellingen op het gebied van warmte te realiseren en kennisdeling kan helpen om onnodige kosten en vertragingen te voorkomen. Wilt u helpen door uw kennis en ervaring en dit document met anderen te delen?

Inhoudsopgave



1	Waarom dit document	7	3	De warmte transitie in praktijk	33
	Het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland (DuWijZH)	8		Case study 1	
	Deelnemende projecten in het Programma DuWijZH	9		De ontwikkeling van een Soorten Management Plan op wijkniveau	34
	Hoe we tot de inhoud van dit document zijn gekomen	10		Case study 2	
2	Leerpunten van deelnemende gemeenten	13		De (on)mogelijke rol van Verenigingen van Eigenaren	36
	2.1 Algemene context bij de projecten	13		Case study 3	
	2.2 Alles draait om de juiste timing	14		Het belang van de vorm en timing van participatie	38
	2.3 Voorkom de vlucht naar voren in de businesscase	18		Case study 4	
	2.4 Bedenk van tevoren welke rol bij de betreffende gemeente past	22		Warmtenetten als dragers van koppelkansen	40
	2.5 Van participatietafels naar doelgroepenbenadering	24		Case study 5	
	2.6 Bestaande structuren belemmeren afnemers bij de aansluiting op warmte	27		Hoe een zekere subsidie een businesscase op scherp kan zetten	42
	2.7 Lange-termijn inspanning versus kortere-termijn politieke planvorming	30		Case study 6	
	2.8 Visie en positieve beeldvorming vanuit het Rijk is zeer gewenst	31		Gemeentelijke toezeggingen als hulpmotor voor de transitie	44
	2.9 De warmtetransitie vraagt om samenwerking, kennis en bevoegdheid	32		Slotwoord	46
				Begrippenlijst	46



1

Waarom dit document

Voor u ligt een document waarin we ingaan op de leerpunten uit het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland (DuWijZH) van de Provincie Zuid-Holland. We hebben dit document geschreven met verschillende doelen in het achterhoofd: kennisdeling, versnelling en het doen van suggesties voor beleidsaanpassingen.

« Terug naar inhoud

Allereerst is het document bedoeld om bestuurders en projectteamleden binnen de betrokken provincie en gemeenten mee te nemen in hetgeen we met elkaar hebben geleerd door deel te nemen aan dit programma. Daarnaast hopen we overige gemeenten binnen en buiten onze provincie te helpen door onze leerpunten op deze manier te delen. Het document is niet bedoeld als 'stappenplan' voor het komen tot een warmtenet, wel is het bedoeld als weergave van zaken waar gemeenten in praktische zin tegenaan lopen bij de realisatie van een warmtenet. We realiseren ons terdege dat iedere gemeente werkt binnen de eigen context en dat niet alles dat elders heeft gewerkt, direct toepasbaar is binnen een andere gemeente. Toch denken we dat het altijd goed is om te weten waar anderen mee te maken hebben gehad, al was het maar omdat je hier dan op kunt anticiperen. Dit draagt bij aan de nodige versnelling in de uitrol van collectieve warmtenetten zoals voorzien in het Klimaatakkoord¹. Tenslotte is het onze intentie om aan de hand van praktische voorbeelden duidelijk te maken hoe landelijke ontwikkelingen en regelingen, en soms het gebrek daaraan, impact hebben op de lokale energietransitie. Dit doen we bijvoorbeeld door aan de hand van casestudies te laten zien hoe regelgeving nog niet in voldoende mate is toegespitst op het faciliteren van de warmtetransitie en hoe we daarmee zijn omgegaan.

¹ 80.000 WEQ's per jaar vanaf 2025

Het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland (DuWijZH)

In oktober 2018 bleek dat er veel voorbereidingswerkzaamheden nodig waren om te komen tot uitvoerbare en financierbare plannen voor warmteprojecten. De provincie heeft vervolgens in samenwerking met 9 gemeenten besloten om 10 warmteprojecten te bundelen en een Europese subsidie via het ELENA programma aan te vragen voor de kosten voor voorbereidende activiteiten voor deze projecten.

Een belangrijke eis voor toekenning van de subsidie was dat binnen 3 jaar een vertwintigvoudiging van het investeringsvolume (in totaal circa € 60 miljoen) behaald zou worden. In 2019 is het proces voor de aanvraag van de subsidie gestart en in oktober 2020 is de subsidie daadwerkelijk toegekend, waarna het Programma DuWijZH van start ging. Sindsdien werken gemeenten en provincie samen om in de wijken te komen tot duurzame investeringen met focus op de overstap naar duurzame (collectieve) warmte. De provincie is penvoerder en faciliteert de kennisuitwisseling tussen de gemeenten onderling en buiten het programma. Op het moment van schrijven loopt het Programma DuWijZH op overkoepelend niveau volgens plan. Een aantal projecten is aanmerkelijk groter in omvang geworden dan vooraf was voorzien, waardoor doelen ten aanzien van onder andere aantal woningaansluitingen in positieve zin bijgesteld kunnen worden. Bij Rotterdam Prinsenland-Lage Land gaat het bijvoorbeeld om een onomkeerbaar investeringsbesluit in 2023 met start van de daadwerkelijke investeringen in 2024-2025 met een doorlooptijd van circa 10 jaar. Het project behelst maar liefst 15.000 woningen.



Deelnemende projecten in het Programma DuWijZH

- Alphen aan de Rijn (Planetenbuurt)
- Den-Haag (Vruchtenbuurt)
- Katwijk (Hoornes)
- Gorinchem (Gildenwijk)
- Rijswijk (Te Werve²)
- Rotterdam (Bospolder-Tussendijken)
- Rotterdam (Prinsenland-Lage Land)
- Schiedam (Groenoord)
- Zoeterwoude (Hoge Rijndijk)
- Zwijndrecht (Walburg)

- 2 In de aanvraag had de gemeente Rijswijk de wijk Te Werve als focuswijk staan, inmiddels wordt de subsidie ingezet voor VvE's en voor het gemeentelijk vastgoed.



Hoe we tot de inhoud van dit document zijn gekomen

In de maanden januari en februari van 2023 is er bureauonderzoek gedaan en zijn de bij de wijkwarmteprojecten betrokken projectleiders en programmamanagers geïnterviewd. Uit dit bureauonderzoek en de interviewverslagen zijn gedeelde leerpunten geformuleerd.

Bij het bespreken van de leerpunten ziet u regelmatig de termen 'warmteleverancier' en 'afnemers' terug. Strikt genomen kan er sprake zijn van een separate partij die het warmtenet aanlegt en een partij die levering van de warmte verzorgt. In dit document worden beide partijen aangeduid met de term 'warmteleverancier'. Met 'afnemers' en 'gebruikers' worden alle gebruikers van de warmtevoorziening bedoeld, dus particuliere bewoners, huurders, bedrijven en andere partijen. Tot slot worden de termen 'collectieve warmtevoorziening', 'collectieve warmteoplossing' en 'warmtenetten' onderling inwisselbaar gebruikt in dit document.

In de interviews is ingegaan op de ontstaansgeschiedenis van het project, het in de afgelopen 3 jaar afgelegde pad en de meest prangende geleerde lessen.



Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland



10 projecten waarin aardgas wordt vervangen door warmte

Er worden warmte-
netten aangelegd...

...en gebouwen
geïsoleerd.

Uitvoering
voorbereidende
werkzaamheden
die leiden tot
duurzame
investeringen.

Het doel is
uiteindelijk
CO₂-besparing.

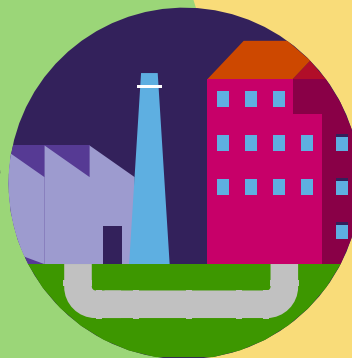
€ Totaal

70
miljoen



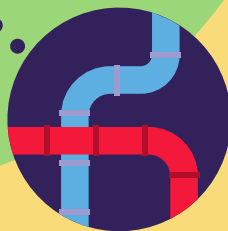
45%

gaat naar
energiebesparende
maatregelen in
gebouwen



40%

gaat naar
warmtenetten



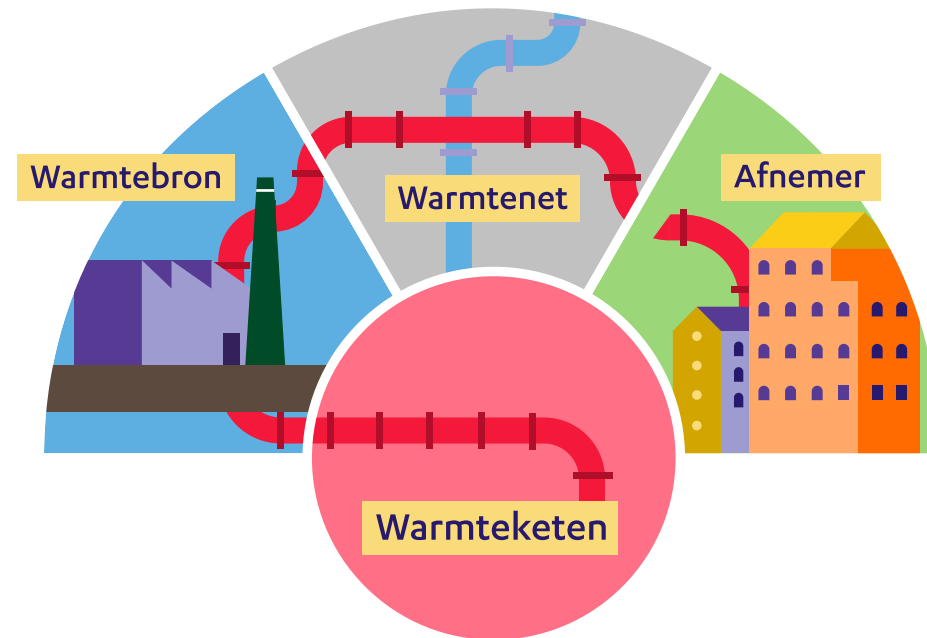
15%

gaat naar
warmtebronnen

Leerpunten van deelnemende gemeenten

2.1 Algemene context bij de projecten

Voordat we ingaan op de leerpunten, is het belangrijk om te bedenken dat de wijken waarin de projecten zich afspelen, uiteenlopend van aard zijn. Zeker in de grotere steden betreft het vooral (compacte) wijken met mensen met een zeer krappe beurs. Ook zijn het vaak wijken met een fors percentage woningen in eigendom van woningcorporaties. Bij de projecten zijn veel verschillende partijen betrokken. Er zijn projecten waarbij de warmtebron, de aanleg van het warmtenet en de levering van de warmte door één warmtebedrijf verzorgd worden; er zijn ook projecten waarbij deze rollen verdeeld zijn over meerdere partijen.



Gebouweigenaren zoals woningcorporaties, Verenigingen van Eigenaren (VvE's), particuliere woningeigenaren, bedrijven, maatschappelijke organisaties en gemeenten zelf zijn afnemers van de warmte. Woningcorporaties fungeren vaak als startmotor van een warmteproject; zij hebben verduurzamingsdoelstellingen, kunnen een beroep doen op subsidie én vertegenwoordigen vaak een groot aandeel van de woningen, waardoor deelname van hun kant vaak al een substantieel deel van de kosten van een warmtenet kan dekken. Dit is belangrijk, omdat bij warmtenetten de businesscases vaak lastig rond te krijgen zijn. Een van de heikele punten bij de businesscase is het volloopriscico.

Met het volloopriscico wordt het risico bedoeld dat de vraag naar warmte achterblijft op de verwachte afzet op het moment dat het investeringsbesluit werd genomen. Er sluiten bijvoorbeeld minder afnemers op het warmtenet aan dan was verwacht, waardoor de inkomsten uit de BAK en warmteleveringen lager zijn dan in de businesscase was voorzien. Ook kan het voorkomen dat niet zozeer het aantal aansluitingen achterblijft, maar dat afnemers – bijvoorbeeld door tussentijdse isolatie van de woningen of gebouwen – veel minder warmte afnemen dan voorzien. Aangezien dit zich pas afspeelt nadat het warmtenet is aangelegd en de investeringen dus al zijn gedaan, is het van belang om voorafgaand aan

de investeringsbeslissing al zoveel mogelijk zekerheid over de verwachte aantallen afnemers en hun verbruik te krijgen. Om het volloopriscico te verkleinen en de kans op een positieve investeringsbeslissing te vergroten, werken alle partijen in de warmteketen vaak al in een vroeg stadium nauw samen: warmteproducent, -distributeur, leverancier, afnemende partijen, gemeente en andere betrokkenen.

Nu we de algemene context hebben besproken, is het tijd om stil te staan bij de leerpunten. Een aantal projecten of onderdelen van projecten belichten we in casestudies meer in detail; in dit hoofdstuk staan we uitgebreid stil bij de leerpunten.

Deze zijn talrijk, want deelname aan het programma startte in oktober 2020 en loopt tot september 2023; juist in deze periode zijn er heel veel dingen gebeurd die impact hebben gehad op de projecten. Veel projecten hebben vertragingen ondervonden door uiteenlopende gebeurtenissen. In sommige projecten verliepen onderhandelingen met partners en participatieprocessen met bewoners moeizamer door de restricties ten tijde van COVID. Er zijn gemeenten waar aanvullende tijd en energie gestoken moest worden in de plannen doordat gemeenteverkiezingen resulteerden in een compleet andere samenstelling van de coalities op lokaal niveau met nieuwe

ambitieniveaus voor de warmtetransitie. Energietarieven en kosten van mensen en materialen zijn substantieel gestegen, waardoor businesscases herzien moesten worden. De impact van ontwikkelingen op het gebied van wetgeving rondom warmte hebben we dan nog niet eens benoemd.

De projectteams hebben met inventiviteit, volharding en een positieve houding door al deze zaken heen genavigeerd! In de volgende hoofdstukken belichten we de leerpunten die zij uit deze periode met u kunnen delen in de hoop dat andere gemeenten hierdoor versnelling in hun projecten kunnen verwezenlijken.

2.2 Alles draait om de juiste timing

Realisatie van collectieve warmte vereist een samenwerking tussen partners die ieder hun eigen deadlines en tempo's van besluitvorming kennen.

Bij de realisatie van collectieve warmtevoorzieningen is er een complex samenspel tussen partijen zoals gemeenten (en gemeentelijke afdelingen onderling), een warmteleverancier, woningbouwcorporaties, maar ook Verenigingen van Eigenaren, particuliere gebouweigenaren en soms bewonerscoöperaties of andere lokale spelers. Alle partijen zijn op zoek naar zo veel mogelijk zekerheden en zo min mogelijk risico's. Lang niet alle partijen zijn betrokken bij de totstandkoming van een businesscase en van de

bijbehorende afspraken rondom de warmteconcessie. Dit leidt vaak tot een overschatting van de mogelijkheden voor bepaalde doelgroepen om een makkelijke of gunstige aansluiting op het warmtenet te realiseren. Denk bijvoorbeeld aan Verenigingen van Eigenaren.

Leveranciers willen het volloopriscico, waarbij ze op voorhand niet weten hoeveel afnemers er uiteindelijk gebruik zullen maken van het net, zo goed mogelijk van te voren kunnen inschatten om te weten hoe hun businesscase zal uitpakken. Ze willen dus graag dit risico beperken en laten bepaalde gebruikers vooraf intentieovereenkomsten tekenen. Deze gebruikers willen op hun beurt minimaal een inschatting hebben van de kosten en planning van de overstap naar een collectieve warmtevoorziening, voordat ze een intentieovereenkomst ondertekenen. Om iets over die overstapkosten, met name de BAK, te kunnen zeggen, is er echter een globale businesscase nodig.

Bovenstaande kip-ei situatie kan nog enigszins ondervangen worden door te werken met scenario's. Echter, het volloopriscico is niet het enige waarmee de leverancier te maken heeft in het uitwerken van de businesscase. In (vrijwel) alle gevallen is er sprake van een onrendabele top, die met subsidies afgevlakt moet worden. Het is altijd onzeker of de omvang van de subsidie groot genoeg is om de onrendabele top te dekken. Bovendien is het vaak onzeker of het project erin zal slagen om de benodigde subsidie(s) te verkrijgen en als dit het geval is, of de omvang hiervan voldoende bijdraagt aan de businesscase. De koppeling van de berekening van de onrendabele top van warmteopwek (SDE++ systematiek) aan aardgasprijzen

zorgt er ook voor dat in tijden van hoge gasprijzen projecten niet op subsidie kunnen rekenen, terwijl de afspraken met de gemeente of afnemers juist de doorwerking van hoge gasprijzen in warmtetarieven proberen tegen te gaan. De Rijksoverheid gaat automatisch uit van het kunnen verhalen van de onrendabele top van deze projecten op de afnemers die gemeenten juist proberen te beschermen. Dit maakt het heel lastig om een integrale business-case te sluiten.

Woningbouwcorporaties proberen aansluiting op collectieve warmtevoorzieningen veelal te combineren met bijvoorbeeld isoleren van woningen, vervanging van ketels en periodiek onderhoud. Zij hebben te maken met strakke plannings door afspraken met aannemers en installateurs die vaak in 'treintjes' hele complexen of straten willen renoveren. Als de aanleg van een warmtenet gaat schuiven, betekent dit niet automatisch dat de woningbouw-

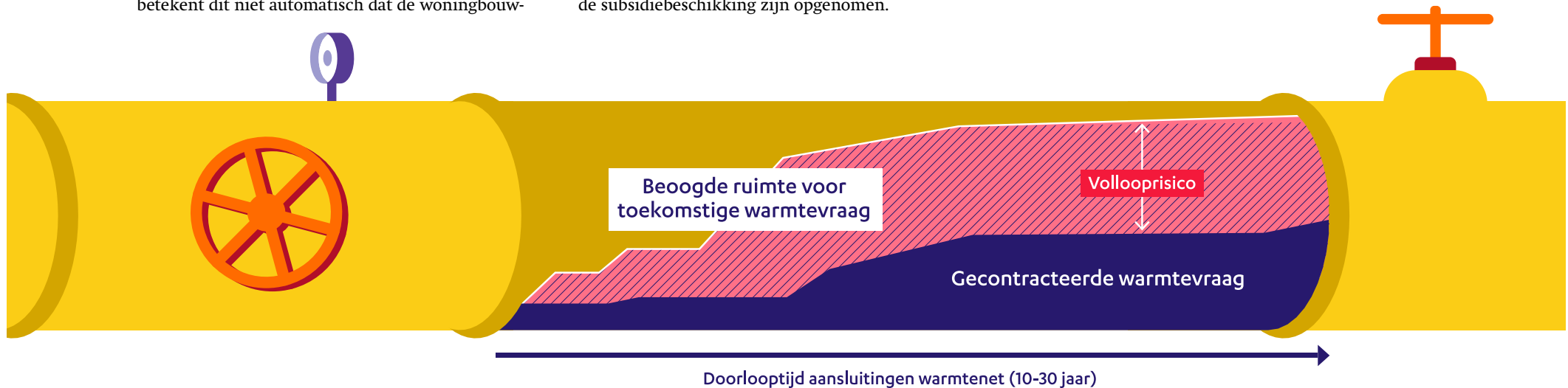
corporatie mee kan schuiven met de planning. En omgekeerd.

Ook vraagt de woningbouwcorporatie de SAH (Subsidie Aardgasvrije Huurwoningen) vooraf aan, en is daarmee gehouden aan de deadlines die in de subsidiebeschikking zijn opgenomen.

Katwijk

In Katwijk was er in de businesscase rekening gehouden met het verkrijgen van SDE++-subsidie. Echter, tijdens het ontwikkelen van het project stegen de energieprijzen enorm, waardoor de SDE wegviel. De gedachtegang is immers dat de onrendabele top waarvoor de SDE++ nodig was, wordt gecompenseerd door hogere inkomsten door gestegen tarieven. In de afspraken tussen partijen

onderling was echter vastgelegd dat de tarieven richting bewoners niet verder verhoogd mochten worden vanuit sociaal-maatschappelijk oogpunt. Dit maakte dat de warmteleverancier de business-case niet meer rond kreeg en zich terugtrok. Het project raakte in een tijdelijke impasse en de gemeente zette een nieuwe uitvraag uit.



Rijswijk

In Rijswijk is door de gemeente en woningbouwcorporaties gezamenlijk een plan ontwikkeld. Het voorstel was snel gereed, maar besluitvorming over toekenning van de ELENA subsidie duurde langer dan voorzien. Dit duurde de woningcorporaties te lang en zij waren intussen al gestart, waardoor plannings niet meer optimaal op elkaar aansloten.

Ontwikkeling van warmtenetten vraagt om langdurige brede samenwerking en een doorkijk naar de toekomst om zo weinig mogelijk “onvoorzien” te laten.

In veel gevallen worden er zogeheten ‘koppelkansen’ gezocht, waarbij gemeenten proberen om de aanleg van een warmtenet te combineren met andere gemeentelijke opgaven. Dit bespaart kosten voor alle partijen en beperkt de overlast voor bewoners. Zo wordt bijvoorbeeld gekeken of aanleg van een warmtenet samen kan gaan met eventueel de benodigde vervanging van de riolering. Andere voorbeelden zijn de koppeling met een opgave “groen” of biodiversiteit maar ook bijvoorbeeld het aanpakken van de klimaatadaptatie opgave

in wijken die te lijden hebben onder wateroverlast. Dit lijkt heel voor de hand liggend te zijn, maar in praktijk is dit behoorlijk ingewikkeld. Veel gemeentelijke beheerplannen kennen een looptijd van maximaal 5 jaar. Als in de betreffende 5-jaren planning vervanging van de riolering in de wijk waarin het warmtenet wordt aangelegd niet is meegenomen, betekent dit niet automatisch dat in deze wijk geen rioleringsopgave is. Het kan zijn dat de betreffende wijk in jaar 6 aan de beurt komt, alleen staat dit nog niet de begrote planning van de afdeling Stadsbeheer, die een horizon kent van 5 jaar. Hierdoor kan de situatie ontstaan dat in jaar 4 gestart wordt met de aanleg van het warmtenet en men er in jaar 6 achter komt dat alsnog de riolering in dezelfde wijk vervangen gaat worden. Hiernaast heeft de aanleg van bijvoorbeeld riolering ook een ander uitvoeringstempo dan de aanleg van een warmtenet, zodat niet automatisch met elkaar mee geschoven kan worden in de uitvoering. Met als gevolg dat zowel kosten als overlast toenemen.



Rotterdam Bospolder-Tussendijken

In Rotterdam Bospolder-Tussendijken (BoTu) wordt gelijktijdig met de aanleg van het warmtenet ook de riolering vervangen. Het initiatief hiervoor ligt primair bij de gemeente. De warmtetransitie wordt aan de rioolopgave gekoppeld. Voorafgaand aan de uitrol van het project hebben de 4 betrokken gemeentelijke afdelingen gedurende 2 jaar intensief met elkaar samengewerkt. Uitgangspunt was inpassing van het warmtenet in de ondergrond dusdanig dat toekomstige bovengrondse ontwikkelingen niet gehinderd zouden worden; ruimte in de

ondergrond reserveren ten behoeve van toekomstige ontwikkelingen zoals een goede boomstructuur (als eenmaal een net in de grond ligt kan daar 60 jaar geen boom op geplant worden). Daarnaast is gezocht naar manieren om de verdeelstations die in de buitenruimte waren bedacht inpandig te situeren zodat de schaarse leefomgeving buiten niet door nog meer door objecten verstoord zou worden. Dat is gelukt! Ook heeft de gemeente met de andere betrokken partijen samengewerkt in de totstandkoming van de planning, waarbij alle partijen bereid zijn geweest iets te schuiven.

Het resultaat mag er zijn: er ligt een planning waarin tot op straatniveau is uitgedacht wat waar wanneer gebeurt. Alles is van te voren in detail uitgerekend en uitgedacht. Door deze intensieve voorbereiding en de continue nauwe samenwerking gedurende de uitvoering van de planning, lukt het om de opgaven te combineren. Partijen hebben bijvoorbeeld vele vooronderzoeken samen kunnen laten uitvoeren. In dit geval is er dus beperking van overlast voor omwonenden in de wijk en kostenbesparing door gemeente en warmteleverancier en daardoor in de gezamenlijke businesscase van de drie partijen (gemeente, woningcorporatie en warmtebedrijf).

Ook in Schiedam heeft de gemeente geprobeerd om de opgaven in de buitenruimte en ondergrond te combineren; dit bleek tot nu toe alleen voor een enkel herinrichtingsproject (Beethovenlaan) haalbaar te zijn. Er wordt nu gekeken of de wateroverlast in bepaalde delen van de wijk wél opgelost zou kunnen worden bij de benodigde herbestrating na aanleg van de warmteleiding.

Momentum bij eindgebruikers is heel belangrijk en heel kwetsbaar

Naast de gemeente, warmteleverancier en woningbouwcorporaties zijn uiteraard ook particuliere gebouweigenaren en huurders volop betrokken bij de warmtetransitie. Het kip-ei dilemma waarbij warmteleveranciers graag zicht willen hebben op de verwachte hoeveelheid afnemers om tot een goede businesscase te kunnen komen, terwijl die afnemers willen weten waar ze ja tegen zeggen, is al besproken. Gemeenten, warmteleveranciers en woningbouwcorporaties besteden soms samen met lokale coöperaties en andere organisaties dan ook veel tijd en energie aan communicatie- en participatietrajecten om eindgebruikers te enthousiasmeren voor warmte.

De uitdaging is om zoveel mogelijk enthousiasme te genereren en te behouden van vlak voor het moment waarop partijen 'ja' zeggen tegen de businesscase tot en met het moment van uitrol van de warmteoplossing. Er is 'momentum' nodig bij de afnemers en dat is precair. Ook blijkt er geen "businesscase voor allen" te zijn. Elke gebruikersgroep kent andere subsidies, doorlooptijden en uitgangssituaties.

En zelfs binnen een gebruikersgroep is er sprake van verschillen: zo kan de ene huurder enthousiast zijn en de andere al op eigen initiatief een inductiekookplaat hebben aangeschaft en het aanbod van de woningcorporatie in een aardgasvrij traject daardoor niet aantrekkelijk genoeg vinden.

Alphen aan den Rijn

In Alphen aan den Rijn waren onder andere de eigenaren van het ziekenhuis, een serviceflat en een school proactief bezig met verduurzaming en zij werkten graag mee aan realisatie van een collectief warmtenet. Samen met de gemeente werd een aanbesteding georganiseerd, er werd een warmteleverancier gevonden en er werd een voorstel uitgewerkt. Dit voorstel leidde niet direct tot een goede collectieve oplossing. Een aantal van de aanjagers van het warmteproject konden en wilden niet langer wachten met verduurzaming van hun warmtevraag. Zij hebben zich uiteindelijk teruggetrokken uit het collectieve project, waarna het project niet meer haalbaar bleek te zijn. Het momentum was verloren.



Schiedam

In Schiedam werkt de gemeente met scholen volgens een Integraal Huisvestingsplan (IHP). Hierin staat per school opgenomen wat de onderhoudstatus is en welke prioriteit zou moeten gelden bij een renovatie. Scholen in een “aardgasvrije wijk” staan niet altijd vooraan in het IHP. Toch is er een momentum om ze aan te sluiten op het moment dat de werkzaamheden in de wijk gaande zijn. Dit vereist afstemming met de afdelingen Vastgoed en Onderwijs en soms aanpassingen in de desbetreffende begrotingen. Ook moet er goed worden overlegd met de desbetreffende schoolbesturen.

2.3 Voorkom de vlucht naar voren in de businesscase

Vroeg in het traject duidelijke en bestuurlijk gedragen afspraken met elkaar maken helpt een vlucht naar voren te voorkomen.

Businesscases voor warmtenetten zijn niet eenvoudig, zoals hieronder ook verder wordt toegelicht. Investeringskosten zijn hoog, er is sprake van een precaire balans tussen maatschappelijke en commerciële belangen en gedurende de looptijd van een project gebeuren er allerlei dingen die invloed hebben op de businesscase. Daarnaast kent de businesscase en de bijbehorende concessie een doorlooptijd van soms meer dan 30 jaar. Een aantal gemeenten heeft ervoor gekozen om vroeg in het traject afspraken met elkaar te maken over de businesscase en hoe om te gaan met verdeling van kosten die voortvloeien uit risico's die zich wellicht in de toekomst materialiseren.

Dit is bijvoorbeeld het geval in Rotterdam Bospolder-Tussendijken, waar gemeente, woningcorporatie en warmteleverancier vanaf het begin gezamenlijk en op transparante wijze hebben gewerkt aan de businesscase. Partijen hebben samen gekeken aan welke knoppen gedraaid kon worden om tot een zo goed mogelijke gebiedsbusinesscase te komen; alles is gericht op het zoveel mogelijk verminderen van risico's en de verantwoordelijkheid te leggen bij de partij die er invloed op heeft. De afspraken zijn vastgelegd in een Gebiedsovereenkomst. Ook in Gorinchem zijn onderlinge verwachtingen vroegtijdig

vastgelegd in een Warmteakkoord. Het vroegtijdig maken en vastleggen van duidelijke afspraken die ook door alle partijen worden gedragen is belangrijk, omdat businesscases op projectniveau lastig rond te krijgen zijn. Als partijen in staat en bereid zijn om vanuit totale (maatschappelijke) kosten te kijken, vergroot dit de slagingskans veelal.

Individuele aspecten in een collectieve aanpak maken de businesscase onzeker.

Een collectieve warmtevoorziening suggereert dat er sprake is van een eenduidige oplossing die met collectieve middelen kan worden betaald. Niets is minder waar, zo blijkt uit de praktijk. Financiering van het warmtenet vraagt vaak een mix van bijvoorbeeld (gedeeltelijke) vooruitbetaling van de BAK door woningbouwcorporaties, (gedeeltelijke) voorfinanciering van aansluitkosten van gemeentelijk vastgoed en soms particuliere bewoners, financiering door de warmteleverancier en/of externe partijen en een combinatie van subsidies.

In gemeenten of wijken waar relatief weinig woningen in eigendom zijn van een woningbouwcorporatie, is het risico in de businesscase vaak groter. Particuliere woningeigenaren betalen de BAK immers niet vooruit, maar pas enkele maanden vóór het moment van aansluiting op het warmtenet. Daarbij komt dat het vaak lastig vooruit in te schatten is welke aanpassingen particuliere woningbezitters aan hun woningen zullen moeten doen om aan te kunnen sluiten op het warmtenet. Bij sommige wooncomplexen hoeft de stijgleiding niet te worden

vervangen om ook warmtapwater af te nemen van het warmtenet, en in andere panden vraagt dat een flink deel van het renovatiebudget. Woningbouwcorporaties hebben vaak een goed overzicht van de staat van en voorzieningen in de woningen, zij combineren de overstap naar een warmtenet vaak met isolatiemaatregelen of een grotere renovatie. Dit past ook binnen de duurzaamheidsopgaven waarmee zij te maken hebben. Zij hebben hiervoor middelen gereserveerd en kunnen een beroep doen op subsidies. Ook draagt het schrappen van de verhuurdersheffing bij aan extra investeringsruimte voor hun huurbezit. Particuliere woning- of gebouwbezitters kunnen misschien heel makkelijk en tegen relatief lage kosten aansluiten, maar het kan ook zijn dat zij hun pand eerst moeten isoleren voordat ze bij een warmtenet eenzelfde niveau van comfort bereiken. De vraag is of zij daarvoor de middelen hebben en als dit het geval is, of zij die hieraan willen besteden op dit moment. Een businesscase is dus vaak makkelijker rond te krijgen in gebieden waarin zich veel panden van woningbouwcorporaties bevinden. Dit is bijvoorbeeld zichtbaar in Zwijndrecht, waar het warmtebedrijf en de gemeente een strategie hanteren die zich op de korte termijn richt op het aansluiten van appartementencomplexen van woningbouwcorporaties. Dit legt ook een fundament voor de businesscase. Daarna zal stapsgewijs worden uitgebreid richting particulieren.

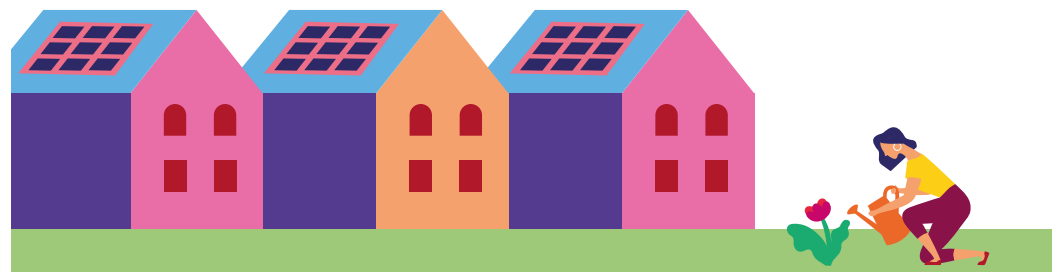
In Schiedam bestaat het woningbestand in de wijk Groenoord uit een woningcorporatie en 29 VvE's. Per VvE moet worden gekeken welke aanpassing aan het pand nodig is alvorens men wil aansluiten op het

warmtenet. In de logica van de trias energetica is het belangrijk om eerst de warmtevraag van deze panden uit de periode 1960-1970 omlaag te brengen door te isoleren. Ook hebben de meeste VvE's een collectieve ketel voor de ruimteverwarming in de technische ruimte, maar maken de bewoners gebruik van individuele geisers of boilers in de keuken voor hun warmtapwater. Een overstap op het warmtenet is pas echt financieel aantrekkelijk als zaken als het vastrecht voor aardgas en de huur van de geiser helemaal wegvallen. Dit houdt in dat het warmtapwater uit het warmtenet moet worden gehaald. Dit betekent veelal een geheel nieuwe stijgleiding in het pand en aanpassingen in de keuken of meterkast.

Beschikbaarheid, timing en zekerheid van subsidies verschillen per doelgroep.

Veel businesscases voor warmtenetten kennen een onrendabele top die afgevlakt wordt door de inzet van subsidies. Ook moeten er vaak aanpassingen aan gebouwen plaatsvinden waarvoor subsidies beschikbaar zijn. Het lastige is dat er andere subsidies per

doelgroep (woningbouwcorporaties, particuliere verhuurders, VvE's, grondgebonden eigenaren en vastgoed) beschikbaar zijn. De zekerheid waarmee en de momenten waarop deze uitbetaald worden, verschilt nogal. Er is sprake van een collectieve ambitie met een doelgroepenbenadering. Een overeenkomst met één woningcorporatie en een warmteleverancier biedt vele malen meer zekerheid dan een aanpak waar andere doelgroepen ook gebruik moeten maken van de collectieve warmtevoorziening. Tabel 1 op de volgende pagina geeft ter illustratie een overzicht van de huidige subsidieregeling, dit is niet uitputtend. In businesscases wordt gekeken naar al deze middelen om te komen tot haalbare en betaalbare investeringen en tariefstellingen. Echter, doordat niet alle middelen altijd beschikbaar zijn, worden financiële haalbaarheid en plannings van warmtenetten hierdoor beïnvloed. Ook is het bij een aantal subsidies nodig om veel capaciteit te steken in de aanvraag, omdat dit subsidies zijn waarbij plannen op volgorde van binnenkomst en/of op kwaliteit beoordeeld worden.

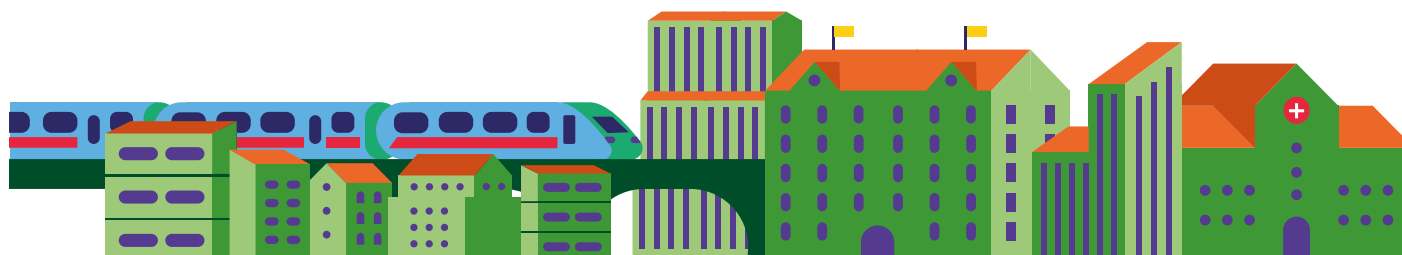


Tabel 1: Overzicht aanvullende subsidiemogelijkheden

Subsidie ³	Doelgroep	Beschikbaarheid	Uitbetaling
Stimuleringsregeling aardgasvrije huurwoningen (SAH)	Woningbouwcorporaties, Particuliere verhuurders Gemengde VvE's	Tot en met 31 december 2023, nu nog €100 miljoen	Vooruit
Kansen voor West II/III (KvWII/III ⁴)	Per project verschillend: warmteleverancier, VvE of woningcorporatie	Niet zeker, beperkte middelen en selectie van plannen. In Schiedam en Gorinchem deadline januari 2024. Zwijndrecht 1 januari 2030.	Vooruit (deels)
Programma Aardgasvrije Wijken (PAW)	Gemeenten	Niet zeker, beperkte middelen en selectie van plannen. Geen nieuwe ronde.	Vooruit
Duurzaam Maatschappelijk Vastgoed (DuMaVa)	Eigenaren maatschappelijk vastgoed	Wordt sinds 2022 elk jaar opengesteld en overtekend, € 150 miljoen, maar heel beperkte openstelling en selectie van plannen.	Afhankelijk van bedrag: deels voor/deels achteraf
Investeringssubsidie Duurzame Energie en Energiebesparing (ISDE)	Woningeigenaren en eigenaren zakelijke panden	Niet zeker, wisselend budget, tot voor kort waren combinaties van 2 maatregelen nodig.	Achteraf
Subsidie Energiebesparing Eigen Huis (SEEH)	VvE's	Beperkt budget beschikbaar. Is sinds januari 2023 vervangen door SVVE.	Deels voor/deels achteraf

³ De SDE++ is uit het overzicht gelaten omdat het geen subsidie is voor de afnemers van duurzame warmte.

⁴ Kansen voor West (KvW) betreft een Europees programma voor specifiek regio West-Nederland (4 provincies Noord- en Zuid-Holland, Utrecht en Flevoland; 4 gemeenten Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht). Partijen kiezen binnen kader van KvW hoe zij de middelen wegzetten. Zuid-Holland heeft gekozen voor het ondersteunen van projecten die bijdragen aan de ontwikkeling van (een deel van keten) warmtenetten. Het nieuwe programma Kansen voor West III is gestart in 2022 en loopt tot en met 2029.



Toekomstige regelgeving raakt businesscases in het hier en nu.

In het najaar van 2022 werd een koerswijziging van de Wet collectieve warmtevoorziening aangekondigd. Minister Jetten informeerde de Tweede Kamer⁵ over het voorgenomen besluit dat de warmte-infrastructuur op termijn in (meerderheidsaandeel) publieke handen moet komen. Voor een aantal warmteprojecten leidde dit direct tot zorgen. Warmteleveranciers met wie zij net een overeenkomst hadden gesloten of zouden gaan sluiten, traptten op de rem. Het is nog onvoldoende helder hoe een eventuele overgangsregeling eruit gaat zien en wat dit dus voor hun betrokkenheid bij warmteprojecten gaat betekenen. Dit zorgt per direct voor extra risico's, maar ook voor extra kosten die ten laste van de businesscase gaan. Immers, in de tussentijd loopt schaarste aan mensen en middelen op, lopen samenwerkingsovereenkomsten af die opnieuw ingevuld moeten worden, moeten inspanningen op het gebied van communicatie en participatie doorlopen. Ook geven bewoners aan graag helderheid te willen krijgen over de ontwikkeling van regelgeving rondom warmtetarieven en governance van het warmtenet. Voor huurders kan de woningcorporatie enigszins aan de huurknop draaien, maar voor particuliere woningeigenaren is dat niet mogelijk; zij weten ze niet waar ze aan toe zijn.

⁵ Kamerbrief besluit infrastructuur collectieve in publieke handen, d.d. 21 oktober 2022

Kortom: een langere periode waarin kosten gewoon doorlopen, draagvlak op de tocht staat en er een risico is op hogere projectkosten richting de toekomst.

Er zijn grote verschillen in kosten voor afnemers tussen gemeenten en wijken onderling.

Een belangrijk punt dat opvalt over de deelnemende wijkwarmteprojecten heen, is het grote verschil in kosten waarmee afnemers geconfronteerd (gaan) worden. Sommige gemeenten hebben in aanvulling op de 'standaard' subsidies extra subsidies verkregen, bijvoorbeeld door deelname aan het Programma Aardgasvrije Wijken (PAW). Dit geldt bijvoorbeeld voor Katwijk en Rotterdam Bospolder-Tussendijken. Daarnaast verschilt de bijdrage vanuit gemeenten zelf behoorlijk per project. Deze verschillen komen onder meer voort uit de mate van risicobereidheid door eerdere ervaringen, de standpunten binnen de gemeentelijke coalitie en/of de financiële situatie van de betreffende gemeenten. Dit kan ervoor zorgen dat de ene gemeente beduidend meer investeert dan de andere.

Deze verschillen in beschikbaarheid van subsidies en financiële bijdragen vanuit gemeenten leiden tot soms grote verschillen tussen gemeenten en zelfs wijken. Er zijn plaatsen waar particuliere woningeigenaren duizenden euro's aan BAK en isolatiemaatregelen kwijt zijn, terwijl particuliere woningeigenaren in aanliggende gemeenten of wijken geen BAK betalen en geld ontvangen als bijdrage aan hun isolatiemaatregelen. Deze verschillen zullen steeds

duidelijker worden naarmate de warmtetransitie vordert. Hoe valt dit uit te leggen? Een vaak genoemd voorbeeld is dat van de inductiekookplaat, noodzakelijk om de gasaansluiting te kunnen verwijderen/afsluiten. De kosten van de kookplaat in een Vereniging van Eigenaren is niet gemeenschappelijk te maken: de keuze van de plaat en financiering ervan is aan het individu. In sommige wijken schiet de gemeente te hulp en in andere wijken moet de woningeigenaar zelf voor financiering zorgen. Het betreft een relatief laag bedrag (ten opzichte van de investeringen in het isoleren van dak of de gevel) dat onder de financieringsdrempel valt. Een kleine bottleneck voor beleidmakers die voor bewoners tot grote weerstand leidt.

Mogelijke rollen van de gemeente



Eigenaar



Aanjager



Facilitator



Regie

Hulpmotor,
meebepalen ruimtelijke aanpak

2.4 Bedenk van tevoren welke rol bij de betreffende gemeente past

Mogelijke rollen hangen samen met de interne ondersteuning, middelen en capaciteiten.

Bij de totstandkoming van collectieve warmteoplossingen kunnen gemeenten verschillende rollen spelen. In de projecten die binnen de Provincie Zuid-Holland deelnemen aan het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland, zien we gemeenten die echt aanjager zijn van de realisatie van de warmteoplossing, die de volledige regie over het project op zich nemen, en gemeenten die gekozen hebben voor een vooral faciliterende rol. Welke rol een gemeente oppakt, is mede afhankelijk van het politieke draagvlak voor collectieve warmte en van de beschikbaarheid van financiële middelen en capaciteit in de vorm van mensen, kennis en expertise. De visie op de rol van de decentrale overheid kan meespelen, evenals bijvoorbeeld ideeën over haar wendbaarheid en snelheid in relatie tot commerciële marktpartijen

Als in een gemeente de lokale coalitie geen voorstander of zelfs uitgesproken tegenstander is van warmtenetten, ontbreekt het de projectleider in de betreffende gemeente simpelweg aan mandaat om meer dan een faciliterende rol te mogen spelen. Projectleiders in deze situatie worden verzocht om de activiteiten rondom het warmtenet binnen de

bestaande formatie en budgetten op te lossen. Kleinere gemeenten hebben vaak beperkt mensen en financiële middelen beschikbaar, wat invloed heeft op de rol die de betreffende gemeente op zich kan nemen. In grotere gemeenten zoals Rotterdam en in gemeenten die in regionaal verband verenigd zijn, zoals bijvoorbeeld Zwijndrecht, is er vaak ondersteunende capaciteit en inhoudelijke expertise beschikbaar. Voor de gemeente Zwijndrecht en andere Drechtsteden geldt dat op Drechtsteden niveau een regionale structuur is ingericht die de verschillende gemeenten ondersteunt bij de ontwikkeling van het warmtenet. Als een gemeente meer dan een faciliterende rol kan en wil spelen, is er vaak ook meer invloed mogelijk op de totstandkoming van onder andere de BAK.

De mate waarin gemeenten kunnen meedelen in risico's loopt uiteen.

Het belang van het komen tot een goede businesscase is al eerder belicht. Alles wat vooraf aan duidelijkheid kan worden meegenomen in het doorrekenen van de business case, drukt de financieringslasten en komt ten gunste van een lage BAK. Woningbouwcorporaties spelen hierin vaak een belangrijke rol; zij worden niet voor niets vaak als startmotor gezien. De gemeente kan echter ook een belangrijke rol spelen, als een hulpmotor fungeren. In een aantal van de projecten binnen het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland heeft de gemeente aangeboden om (een deel van) haar gemeentelijk vastgoed aan te sluiten op het warmtenet. Dit is bijvoorbeeld het geval in Rotterdam Bospolder-Tussendijken, Schiedam

Groenord en Gorinchem. De gemeente kan helpen om het volloprisico voor de warmteleverancier te beperken door de toezegging het vastgoed van de gemeente aan te laten sluiten zodat financieel en technisch het project mogelijk wordt (Gorinchem) of zelfs de BAK voor het maatschappelijk vastgoed vooruit te betalen (Schiedam). Aandachtspunt is wel dat een vooruitbetaling een staatssteunvrijstellingsprocedure blijkt te triggeren. Hiervoor kan ontheffing aangevraagd worden: de kennis binnen gemeenten hierover is beperkt en de procedure is omslachtig en tijdsgebonden.

De gemeente kan er ook voor kiezen om (een deel van) de BAK van particuliere woningeigenaren voor te financieren om zo het volloprisico voor de warmteleverancier (verder) te beperken. Dit is bijvoorbeeld in Schiedam het geval. De gemeente heeft de BAK van de woningeigenaren in particuliere VvE's voor gefinancierd, zonder dat er garantie is dat deze eigenaren voor het warmtenet zullen kiezen. Particuliere woningeigenaren zijn in tegenstelling tot huurders (waar de 70% instemmingseis geldt) vrij in hun keuze om al of niet aan te sluiten. Hun keuze laat in de praktijk vaak ook nog lang op zich wachten, doordat er voor hen op individueel geen goede businesscase is, er geen natuurlijk moment om aan te sluiten is, zij tegen allerlei wettelijke of notariële beperkingen aanlopen, of zij simpelweg niet bij een collectieve warmtevoorziening willen aansluiten.

Een regierol geeft invloed op uitvoering en daarmee voorkomen van ongewenste effecten.

Een warmtenet heeft implicaties voor de ruimtelijke ontwikkeling van een wijk. Denk bijvoorbeeld aan warmteverdeelstations die inpandig of in de buitenruimte geplaatst kunnen worden. Ook heeft het ondergrondse warmtenet implicaties voor huidige en toekomstige bomen in de wijk. In Rotterdam Bospolder-Tussendijken heeft de gemeente onderzocht wat de huidige ondergrondse profilering is en waar het warmtenet gesitueerd moest worden, waarbij huidige bomen niet verwijderd hoefden te worden en er voldoende ruimte werd gereserveerd voor toekomstige bomen. Door op tijd integraal met vier disciplines binnen de gemeente en samen met de warmteleverancier het geheel in beeld te brengen en naar oplossingen te zoeken, is dit voor het hele projectgebied gelukt. Dat gold ook voor de verdeelstations.

Door een regierol te pakken, kan een gemeente er ook voor kiezen om bepaalde procedures op wijk- of gemeenteniveau op te pakken, in plaats van per gebouw of straat. Een voorbeeld hiervan is het Soorten Managementplan (SMP) in Gorinchem. Tenslotte kan een gemeente ook zaken als een gezamenlijke inkoopactie voor bewoners makkelijker organiseren als zij zelf een regierol in het project heeft.



2.5 Van participatie-tafels naar doelgroepen-benadering

Het gaat niet over techniek, het gaat over de dagelijkse zorgen van mensen!

Als het gaat over communicatie en participatie, wordt er vaak als eerste gedacht aan het organiseren van participatietafels, of bewonersgroepen. De projecten laten zien dat de bewoners die zich aanmelden voor deze tafels of groepen vaak geen goede afspiegeling van de bewoners in de betreffende wijk vormen. Deelnemers melden zichzelf aan, zijn vaak intrinsiek gemotiveerd om mee te doen en hebben veelal een interesse in duurzame energietechnieken. Het risico daarvan is dat in deze groepen de gesprekken zich vooral richten op de technische kant van de warmtevoorzieningen of op het monopolistische karakter van de warmtelevering. Deze gesprekken leiden zelden tot een overeenstemming en wekken soms zelfs woede op bij de voorstanders van technieken of governance modellen die in de verschillende analyses terzijde worden gelegd. De impact op het dagelijks leven van bewoners in kwetsbare wijken wordt daarmee vaak onvoldoende gezien. De discussie over betaalbaarheid wordt op deze manier op hoofdlijnen gevoerd maar zonder de nodige aandacht voor bijvoorbeeld de wens van sommige huurders om hun woning energetisch verbeterd te zien worden. Om ervoor te zorgen dat er voldoende inzicht komt in datgene dat de andere bewoners in de wijk

bezighoudt, helpt het om verbinding te zoeken met bestaande initiatieven en netwerken. Een project waarbij bewoners juist zelf verbinding hebben gezocht, is het project in Den Haag Vruchtenbuurt, dat een initiatief is van een coöperatie van lokale buurtbewoners. De coöperatie is zelfs leidend in het project, de gemeente faciliteert. Op het moment van schrijven hebben 700 bewoners (een kwart van het focusgebied in de wijk) een intentieverklaring getekend om aan te sluiten op het toekomstige warmtenet. In Rotterdam Bospolder-Tussendijken is een samenwerkingsovereenkomst gesloten met actieve bewoners en lokale stakeholders die vanuit het programma Veerkrachtig BoTu 2028 ook op het thema Energie bezig waren. Hoewel de standpunten niet altijd overeenkomen, en het warmtenet niet altijd als het beste alternatief voor aardgas wordt gezien, is het de partijen gelukt op zoek te gaan naar die thema's waarover ze het wel eens zijn.

Achter de voordeur liggen veel sociaal-maatschappelijke koppelkansen, die alleen met inspanning en (meer) middelen en capaciteit benut kunnen worden.

Realisatie van een warmtenet vindt niet alleen plaats in de openbare ruimte, maar ook achter de voordeur. In aanloop naar en tijdens de uitvoering van de werkzaamheden komen gemeenten en woningbouwcorporaties in gesprek met bewoners. De kans om direct met bewoners in gesprek te komen, middenin hun woonkamers is er een van onschatbare waarde. Zeker in kwetsbare wijken komen daarbij vaak allerlei zaken naar boven waar deze bewoners nu

mee te kampen hebben, zoals energiearmoede, laaggeletterdheid, huiselijk geweld en eenzaamheid. Dit zijn onderwerpen die veel gemeenten ook als aandachtspunten in hun beleidsprogramma's hebben benoemd. Inspelen op deze contractkansen kan bewoners op weg helpen, de gemeente helpen bij het aanpakken van sociaal-maatschappelijke onderwerpen en het draagvlak voor de warmtetransitie helpen vergroten. Zo worden in Rotterdam Prinsenland-Lage Land bijvoorbeeld werk-/leertrajecten gekoppeld aan de warmtetransitie. Ook zijn flats die door de woningcorporatie worden aangepakt groter gemaakt zodat er een rollator doorheen kan en is een steunpunt van de thuiszorg in de plint van het gebouw gekomen.

Het lastige is echter dat aanpakken van sociaal-maatschappelijke koppelkansen raakt aan beleidsprogramma's van andere teams/afdelingen dan het team dat zich bezighoudt met de warmtetransitie. Binnen het plan voor de warmtetransitie is vaak geen rekening gehouden met deze koppelkansen qua budget, capaciteit en planning. Plannen van andere afdelingen of teams die deze onderwerpen wel adresseren, bevatten vaak plannings die niet overeenstemmen met de planning van de warmtetransitie. Hoewel aanpakken van deze koppelkansen dus een win-win-win situatie lijkt, vraagt het veel inspanning en (meer) middelen en capaciteit om deze te kunnen benutten. Dit vraagt om een cross-over bijvoorbeeld met andere programma's (leefbaarheid, veiligheid, onderwijs en dergelijke) vanuit het Rijk om hier middelen voor vrij te maken.

Mensen bereik je door zelf in de wijk aanwezig te zijn.

Een warmtenet is natuurlijk bedoeld voor bewoners in de betreffende wijk en het kan ook alleen tot stand komen als er voldoende interesse is vanuit de bewoners. Dat betekent dat er veel aandacht wordt besteed aan communicatie en participatie. Hoe belangrijk communicatiemiddelen zoals een flyer, krantenartikelen, social media en een nieuwsbrief daarbij ook zijn, de praktijk laat zien dat je een (substantieel) deel van de bewoners alleen bereikt door zelf in de wijk aanwezig te zijn. Bewoners hebben simpelweg te veel zorgen (zie hierboven) om bezig te zijn met de warmtetransitie, beheersen de Nederlandse taal soms in beperkte mate, hebben onvoldoende vertrouwen in instanties, kunnen onvoldoende overzien wat de warmtetransitie voor hen betekent en wat er van hen wordt gevraagd, of zijn het niet eens met de keuze voor een warmtenet.



Schiedam

In Schiedam zijn de ELENA gelden gebruikt om een wijkcoördinator in te zetten. Dit heeft het bereik van het projectteam enorm vergroot, doordat er bijvoorbeeld ondersteuning geboden kon worden aan kwetsbare vrouwen (weerbaarheidstraining, vrouwenavond) en ouderen (kookplaatworkshops, hulp bij agenderen zorgen richting woningbouwcorporaties, hulp bij de tijdelijke verhuizing). Er is een energiebespaarteam van vrijwilligers opgezet

dat bewoners helpt met het uitvoeren van kleine maatregelen achter de voordeur, wat ook de kans biedt voor een goed gesprek. Er is een regelmatig energiespreekuur met ontbijt, waar mensen in eerste instantie op afkwamen vanwege het ontbijt en waar gaandeweg de gesprekken steeds meer over energiesparing en bestrijden van energiearmoede gaan. Dit alles helpt om het draagvlak voor de warmte transitie te vergroten.

Ook in Katwijk werd duidelijk dat mensen een gezicht willen zien. Er zijn gesprekken gevoerd bij mensen thuis, wijkbijeenkomsten in scholen georganiseerd, en meer. In Zoeterwoude trekken gemeente en bewoners gezamenlijk op in het onderzoeken van de mogelijkheden en zijn er positieve ervaringen met de BuurtWarmteWijzer, een app die al door 1 op de 4 bewoners is ingevuld.

Communicatie vraagt continuïteit over de jaren heen en onderlinge afstemming.

Een mogelijke denkfout is de gedachte dat communicatie en participatie stopt na het ondertekenen van de overeenkomsten en de start van de aanleg van het warmtenet. Dit is absoluut niet het geval; communicatie is een kwestie van lange adem. Ja, communicatie en participatie spelen een heel belangrijke rol in aanloop naar de realisatie van een warmtenet, een periode van enkele jaren. Ook na de start van de aanleg blijft dit echter heel belangrijk. De straat wordt opengemaakt, er vinden werkzaamheden om en in de woningen en gebouwen plaats, mensen gaan voor het eerst elektrisch koken, maken hun eerste winter met het nieuwe warmtesysteem mee. Grote projecten kunnen tot wel 10 jaar aanlegtijd vragen. Bovendien lopen concessies 15 tot 30 jaar en kunnen bewoners na 10 jaar alsnog beslissen om aan te sluiten op het warmtenet. Al die tijd is er dus communicatie capaciteit nodig en een consequente boodschap.

Niet alleen continuïteit van communicatie is belangrijk, ook onderlinge afstemming.

Woningbouwcorporaties, VvE's, eventuele ondernemersverenigingen, warmteleveranciers en gemeenten hebben allemaal een rol in het project en dus ook in de daarbij horende communicatie. De crux is om deze communicatie onderling goed af te stemmen, om verwarring en onnodige vragen bij eindgebruikers te voorkomen.

Zwijndrecht

In Zwijndrecht is het warmtebedrijf leidend bij de totstandkoming van het warmtenet, in samenwerking met woningbouwcorporaties en de gemeente. Die samenwerking krijgt vorm in een gezamenlijke overlegstructuur. Daarin bevindt zich onder meer een werkgroep communicatie met vertegenwoordigers vanuit de gemeente, woningbouwcorporaties en warmteleverancier om ervoor te zorgen dat communicatie voldoende op elkaar is afgestemd.





Ook in Schiedam wordt in goed overleg afgestemd wie de afzender is van een bericht (en waarom) en wordt ook met elkaar uitgewisseld als blijkt dat er behoefte is aan extra communicatie vanuit één van de partners. Zo bleek in Schiedam tijdens het vraag-uurtje van de gemeente dat veel huurders niet begrepen dat zij weliswaar al een gerenoveerd appartement hadden (zonder geiser of gasfornuis) maar nog geen warmte uit het warmtenet (omdat de secundaire leiding pas in 2024 aangelegd zal worden). De woningcorporatie kan hierop inspelen door aanvullende informatie aan haar huurders te verschaffen of bepaalde flyers in extra talen te laten vertalen.

De vraag blijft altijd wel wat partijen als project-gerelateerde communicatie beschouwen en wat niet. Soms kan iets dat ogenschijnlijk niets met het warmteproject te maken heeft, toch impact hebben en vragen oproepen. Zo is netbeheerder Stedin in vele gemeenten van de provincie Zuid-Holland bezig met het vervangen van brosse leidingen. Zij vervangt oude gasleidingen, conform afspraken die met het Rijk zijn gemaakt voor de waarborg van veiligheid. Een aardgasvrije wijk waar tegelijkertijd een nieuw gasnet wordt geplaatst, leidt tot vragen en verbazing bij bewoners.

Kortom, communicatie vraagt een langjarige gezamenlijke inspanning met de bijbehorende capaciteit en kosten. Met deze benodigde continuïteit en onderlinge afstemming wordt niet altijd rekening gehouden door de betrokken partijen. In een van de projecten werd bijvoorbeeld door de woningbouwcorporatie aangegeven dat de capaciteit die ter

beschikking was gesteld, niet meer nodig was, omdat het project nu ging starten en de instemming door de huurders was behaald.

2.6 Bestaande structuren belemmeren afnemers bij de aansluiting op warmte

In vrijwel alle projecten zien we dat de bestaande juridische structuren waarmee beoogde afnemers te maken hebben, belemmerend werken voor de aansluiting op collectieve warmtenetten.

VvE's hebben te maken met veel verschillende hindernissen.

In de splitsingsakte van VvE's is onderscheid tussen individuele aspecten zoals kookvoorzieningen en warmtapwater en collectieve zaken zoals verwarming. Bij de overgang naar een warmtenet is het financieel ongunstig om koken op gas of het hebben van een geiser voor warmtapwater in stand te houden: dit omdat écht aardgasvrij vereist wordt voor een subsidie, of omdat het leidt tot dubbel vastrecht. Het toverwoord voor VvE's is "demarcatie". In de splitsingsakte en het modelreglement is duidelijk afgebakend wat van wie is. Aanpassing van een splitsingsakte om ervoor te zorgen dat warmtapwatervoorzieningen bijvoorbeeld niet meer als individueel

worden beschouwd, is verre van gemakkelijk. De eisen ten aanzien van de meerderheid van stemmen van bewoners zijn hoog, alle betrokken hypotheekverstrekkers moeten expliciet akkoord gaan, evenals de erfpachtverlener.

Als er akkoord is voor de overgang naar een warmtewet, moeten er zakelijke rechten worden verleend om de afleversets voor warmte te kunnen installeren. Een VvE kent namelijk een andere status dan een woningcorporatie. Zij is geen gebouweigenaar, maar alle eigenaren samen zijn dit wel. Dit maakt het verlenen van een opstalrecht niet mogelijk.

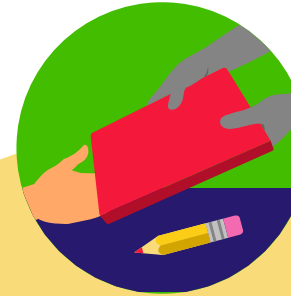
Ook gelden voor middelgrote VvE's vergunningseisen waarmee zij te maken krijgen, bijvoorbeeld rondom de wet natuurbeheer als zij ervoor kiezen om de gevel of het dak grondig aan te pakken. In deze structuren schuilen diersoorten die worden beschermd. Om een ontheffing te krijgen, moeten de eigenaren bewijzen dat zij op de juiste wijze in kaart hebben gebracht om welke soorten het gaat en adequate maatregelen gaan treffen om de dieren te beschermen. Een veel gehoorde beschermde diersoort waar het omgaat, is de vleermuis, waarvan meerdere soorten bestaan, allen met andere kenmerken en paar- en verblijfgedragingen.

Bovenstaande punten zijn in veel steden nog ingewikkelder dan ze nu al lijken, omdat er sprake kan zijn van meerdere VvE's die samen in een pand gevestigd zijn en die niet allemaal dezelfde warmteoplossingen hebben. Dit is onder meer in Rotterdam en in Schiedam het geval. Bij het Bachplein in Schiedam werd op vijf appartementengebouwen later nog een

De VvE is veelal verantwoordelijk voor collectieve zaken zoals verwarming.



Voor individuele aspecten moet men vaak de splitsingsakte aanpassen.



Die aanpassingen kosten veel tijd, geld en leiden soms tot discussies.



verdieping toegevoegd met een aparte VvE en een eigen energieaangelegenheid. Hier moeten VvE's binnen hetzelfde gebouw onderling nog afstemming zien te vinden. Ook zijn er aanvullende problemen als er sprake is van zogeheten 'gemengde VvE's', oftewel VvE's waarin de woningbouwcorporaties en particuliere woningeigenaren samen vertegenwoordigd zijn. Soms hebben woningbouwcorporaties dusdanig veel stemmen in de VvE dat particuliere woningeigenaren

zich niet gehoord voelen. Er zijn ook situaties zoals in Schiedam waarbij de woningbouwcorporatie op voorhand besloten heeft om zich aan te sluiten bij de meerderheid van stemmen van particuliere woningeigenaren om te voorkomen dat ze een machtsblok zou vormen.

Een laatste en tot zo ver onoverkomelijk probleem voor VvE's waar een grooteigenaar huurwoningen bezit, is de onmogelijkheid om 'opt-out' financiering

af te spreken. Zo lenen woningbouwcorporaties tegen gunstigere voorwaarden dan nu gelden bij het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) en Warmtefonds. Meelenen met de VvE (verplicht uit hoofde van de splitstingsakte) leidt voor woningbouwcorporaties tot hogere financieringslasten en maakt projecten voor hen onnodig duur. Ook komt het ten koste van de investeringsruimte voor projecten in andere panden. Dit is momenteel een impasse waar veel met de betrokken fondsen over gesproken wordt.

Gemeentelijk vastgoed kent vele verschillende gezichten en uitdagingen.

Zoals eerder aangegeven, kan de gemeente vaak als hulpmotor werken door het eigen gemeentelijk vastgoed mee te nemen in de businesscase voor een collectieve warmtevoorziening. Waar vooruitbetalen voor de aansluitingen aan de onderhandelingstafel geregeld kan worden, ligt het bij de uitvoering een stuk ingewikkelder. Gemeentelijk vastgoed is er in diverse gedaanten, met allemaal eigen regelgeving, budgetten en governance. Zo zijn de regels ten aanzien van verduurzaming verschillend voor gebouwen voor basis- en voortgezet onderwijs. De schoolbesturen hebben het juridische eigendom van de panden en beslissen zelf hoe zij het pand willen verduurzamen. Bovendien eindigt het eigendom door de schoolbesturen van de onderwijsgebouwen als de schoolbestemming stopt. De vraag is hoe er dan omgegaan kan worden met aansluiting op het warmtenet die langjarig is.

Bij sportaccommodaties geldt dat het huidige energiecontract vaak wordt afgesloten door de beheerorganisaties, terwijl een leveringsovereenkomst voor collectieve warmte een looptijd kent van 30 jaar. Als het lukt om in deze complexe governance tot overeenstemming te komen over de aansluiting op het warmtenet, moet de gemeente vaak als eigenaar het gebouw eerst energetisch verbeteren, teneinde de aansluitwaarde te minimaliseren. Zo hoeft niet gedurende 30 jaar nog een te grote energieaansluiting terugbetaald te worden terwijl het pand later goed wordt geïsoleerd. Deze verbetering is lang niet altijd in de begroting voor de komende jaren meegenomen.

Woningbouwcorporaties zijn ideale startmotoren mét beperkingen.

Woningbouwcorporaties vormen vaak de startmotor bij de realisatie van collectieve warmtevoorzieningen. Zij moeten voldoen aan afspraken ten aanzien van energielabels, gaan vaak toch aan de slag met grootschalige verduurzaming en daar past aansluiting op een collectieve warmtevoorziening goed bij. Daarbij wordt soms vergeten dat woningbouwcorporaties tegelijkertijd te maken hebben met wettelijke beperkingen die hen kunnen belemmeren in de aansluiting op het warmtenet. Zo zijn zij gebonden aan de eisen uit de Woningwet, die onder andere betekenen dat zij instemming van minimaal 70% van de bewoners nodig hebben om maatregelen zoals aansluiting op het warmtenet te kunnen doorvoeren. Daar komt weliswaar een versoepeling op, maar het instemmingstraject is tijdrovend en

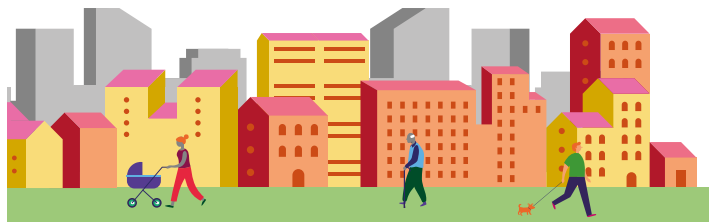
vereist veel aandacht. In aanvulling daarop mogen zij ook geen investeringen doen ten behoeve van andere afnemersgroepen dan hun eigen huurders. Als er dus sprake is van gespikkeld/gemengd bezit, een mix van huur- en koopwoningen, mogen zij geen investeringen doen die de eigenaren van koopwoningen ten goede komen.

Particuliere woningeigenaren maken vooraf kosten en hopen dat deze vergoed worden.

Voor alle afnemers zorgt de overgang naar een collectieve warmtevoorziening voor onzekerheid. Voor een particuliere woningeigenaar komt daar nog extra regelwerk en met name financiële onzekerheid bij. De particuliere woningeigenaar moet vaak zelf uitzoeken welke maatregelen specifiek voor de eigen woning getroffen moeten worden en hoe deze te financieren. Eventuele subsidie voor de maatregelen in de vorm van ISDE als tegemoetkoming in de BAK of subsidie voor isolerende maatregelen wordt niet vooruit uitgekeerd, maar achteraf. Hierdoor heeft de particuliere woningeigenaar nooit zekerheid over het al of niet verkrijgen van de middelen (de pot kan immers leeg zijn) en zijn er extra kosten voor de financiering van de maatregelen. De drempel om aan te sluiten kan mede daardoor nog groter zijn dan die bij afnemers in huurwoningen. Om dit te voorkomen, heeft de gemeente Katwijk besloten om particuliere woningeigenaren vooraf een vergoeding voor de te maken kosten te verstrekken. Als de ISDE achteraf wordt toegekend, betaalt de woningeigenaar de ISDE aan de gemeente terug.

2.7 Lange-termijn inspanning versus kortere-termijn politieke planvorming

De deelnemers aan het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland laten zien dat de realisatie van collectieve warmtevoorzieningen een lange-termijn inspanning vraagt. Vaak zijn er jaren aan voorbereiding en planvorming nodig voordat er gestart kan worden met de aanleg. De aanleg duurt vaak ook enkele jaren en bij grote projecten zoals Rotterdam Prinsenland-Lage Land met 15.000 woningen, kan de uitvoeringsfase tot wel 10 jaar duren.



Gemeentelijke verkiezingen kunnen leiden tot nieuwe perspectieven.

In een aantal van de deelnemende gemeenten hebben de gemeenteraadsverkiezingen geresulteerd in een college dat anders tegen warmtenetten of de gekozen inhoudelijke oplossing aankijkt dan de voorgangers deden. Dit heeft er in enkele gevallen voor gezorgd dat al gemaakte afspraken ter discussie werden gesteld, met gevolgen voor de plannings en businesscases. In enkele gemeenten is het warmtenet als politiek middel ingezet door partijen in verkiezingstijd en dan vooral met een negatieve connotatie. Negatieve publiciteit vanuit gemeentelijke partijen over het warmtenet kan het vertrouwen in de rol van de gemeente en het draagvlak in de wijk voor warmtenetten verminderen.

Een voorbeeld van hoe het ook kan: In Zwijndrecht is er een breed gedragen raadsprogramma en een programma duurzaamheid. Dit heeft ervoor gezorgd dat in de verkiezingstijd de continuïteit gewaarborgd is.

Vorbereidende werkzaamheden ten behoeve van een warmtenet zijn vaak niet gebudgetteerd.

Een warmtenet of andere vorm van collectieve warmtevoorziening komt niet zomaar tot stand. Hier gaan veel werkzaamheden aan vooraf: technische onderzoeken, adviestrajecten voor bouwweigenaren, uitzoekwerk op juridisch vlak, activiteiten op het gebied van communicatie en participatie. Niet in alle gevallen is hiervoor tijdig

voldoende budget gereserveerd. Zeker bij financieel minder draagkrachtige gemeenten zijn de ELENA middelen essentieel geweest in de rol die de gemeente heeft kunnen spelen in de totstandkoming van het warmtenet. Dit leidt ook direct tot zorgen, omdat eerder al is geschetst dat communicatie en participatie vaak langdurig nodig is en niet iedere gemeente hiervoor langjarige middelen ter beschikking heeft. Het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid Holland en dus ook de bijbehorende middelen stopt in het 3e kwartaal van 2023, terwijl de activiteiten niet stoppen!⁶

Subsidies hebben vaak beperkte looptijden, strakke plannings en beperkte middelen.

Het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland kent een looptijd van 3 jaar, namelijk van het 3e kwartaal 2020 tot en met het 3e kwartaal 2023. Bij de aanmelding voor dit programma hebben de betrokken gemeenten allemaal aangegeven dat ze verwachtten binnen de looptijd van het programma tot contractering van de investeringen te kunnen komen. Een aantal gemeenten is inmiddels al in dit stadium en een aantal andere gemeenten verwacht dit nog te kunnen bereiken voor eind 3e kwartaal 2023. Er zijn echter ook projecten die dit stadium (nog) niet hebben bereikt door allerlei in dit document al benoemde factoren en gebeurtenissen.

⁶ Tijdens het schrijven van dit boekje heeft de provincie samen met de 9 gemeenten besloten om een verzoek bij Europa in te dienen om het programma met 1 jaar te verlengen. Europa heeft hierover nog geen definitief besluit genomen, maar dit lijkt op basis van de gesprekken positief uit te vallen.



Dit lijkt in dit geval geen directe consequenties te hebben, omdat de voorwaarden voor toekenning van de subsidie door de bundeling van projecten gehaald worden.

Dit kan lastiger liggen bij subsidies die voor individuele projecten worden toegekend. Bij de toekenning van onder andere PAW-subsidies, of subsidies in het kader van Kansen voor West, gelden strenge eisen ten aanzien van deadlines. Deze zijn vaak lastig te behalen, aangezien warmtenetten zo'n complex en precair samenspel tussen partijen vragen en projecten vaak langjarig zijn, waarbij zich allerlei situaties kunnen voordoen die impact hebben op de projecten. Het wrange bij dergelijke subsidies is ook dat gemeenten met elkaar concurreren om middelen die ze eigenlijk allemaal goed kunnen gebruiken bij het bereiken van hun doelstellingen.

2.8 Visie en positieve beeldvorming vanuit het Rijk is zeer gewenst

Warmtenetten hebben lang niet bij alle afnemers een positief imago.

De eerste associaties van afnemers bij warmtenetten zijn vaak dat er geen keuze voor leveranciers mogelijk is, wegens het monopolie karakter van warmtelevering. Collectieve warmtenetten op restwarmte kampen ook met kritiek rondom duurzaamheid en

op het gebruik van aardgas voor back-up ketels. Wat vanuit verschillende projecten wordt aangegeven, is dat het niet helpt dat er vanuit het kabinet geen duidelijke visie op de rol van warmtenetten in de energietransitie wordt uitgedragen. Het enige dat afnemers nu meekrijgen, als ze al iets horen over warmtenetten, zijn berichten over het uitstel danwel de toekomstige invoering van de Wet collectieve warmtevoorziening (Wcw). Wat dit voor hen gaat betekenen is onduidelijk. Ook is de consequentie van de loskoppeling van warmtetarieven van aardgasprijzen voor alle stakeholders volstrekt onduidelijk. Dit bemoeilijkt het gesprek.

Duidelijkheid over de rol van warmtenetten ten opzichte van alternatieven, ontbreekt.

Verschillende technologieën en energiedragers kunnen ingezet worden als het gaat om het vinden van een alternatief voor aardgas. Zo wordt bijvoorbeeld veel gesproken over de mogelijke toepassingen van waterstof in de gebouwde omgeving, wat dan bij gemeentelijke bestuurders en (mogelijke) afnemers vragen oproept over de mogelijke inzet hiervan op de midden-lange termijn. Het niet zichtbaar uitdragen door de Rijksoverheid van een visie op de rol van warmtenetten in de energietransitie en hoe deze zich verhouden tot andere alternatieven, maakt dat gemeenten zelf al het uitzoek- en uitlegwerk moeten doen. In sommige gemeenten moeten er tot 3 of 4 studies worden uitgevoerd om als bewijs te kunnen opvoeren in een gesprek over de geschiktheid van de gekozen oplossing.

Onduidelijkheid over reguleringskader heeft ook impact op businesscases.

Ook leidt het ontbreken van duidelijkheid tot concrete vraagstukken in de businesscases, wanneer er bijvoorbeeld gesproken wordt over de restwaarde van het warmtenet aan het einde van de concessieperiode. De concessieperiode duurt 15 tot 30 jaar en de restwaarde kan een bepalende factor in de businesscase zijn, maar zolang onduidelijk is wat het reguleringskader is, is het lastig hier een goede waarde aan te verbinden.

2.9 De warmtetransitie vraagt om samenwerking, kennis en bevlogenheid

Succesvolle teams hebben geïnvesteerd in hun onderlinge samenwerking.

In dit hoofdstuk zijn heel veel dingen de revue gepasseerd die de complexiteit rondom warmtenetten laten zien. Samen tot een haalbare en betaalbare inhoudelijke oplossing, businesscase en planning komen, vraagt dat alle partijen bereid moeten zijn wat te bewegen. Soms zelfs buiten hun gebruikelijke rollen te treden. Dit doen partijen alleen als ze een goede samenwerking ervaren en vertrouwen in het behoud daarvan. Binnen het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland zien we dat projecten waarin partijen op een succesvolle manier

samenwerken, proactief hebben geïnvesteerd en blijven investeren in hun onderlinge samenwerking. Bij Rotterdam Bospolder-Tussendijken bijvoorbeeld is er door de programmamanager vanaf het begin flink geïnvesteerd in diverse samenwerkingsrelaties. Voor de businesscase met de corporatie en de warmteleverancier en voor de ruimtelijke inpassing met vier gemeentelijke afdelingen. Voor het sociaalmaatschappelijke spoor is er ingezet op de samenwerking met de wijk. Het is belangrijk om gedurende alle fasen van het programma aandacht te blijven besteden aan de samenwerkingsrelaties. Ook zijn er projecten waarbij geprofiteerd kon worden van samenwerkingsvoordeel, doordat teamleden van de verschillende betrokken organisaties elkaar al kenden vanuit een werkverleden en positieve ervaringen met elkaar hadden. Dit was onder andere het geval bij Rotterdam Prinsenland-Lage Land en dit samenwerkingsvoordeel kan projecten een vliegende start geven, doordat er minder tijd nodig is voor het groeien van onderling vertrouwen.

Continuïteit en capaciteit in de teams is belangrijk voor de voortgang van projecten.

De complexiteit van warmteprojecten is gebaat bij stabiliteit in teams die hieraan werken. In Katwijk heeft men bewust gekozen voor een multidisciplinair team waarin ieder teamlid eigen verantwoordelijkheden heeft, maar dat dusdanig frequent bijeenkomt dat er voor voldoende continuïteit gezorgd kan worden bij vertrek van een of meer sleutelpersonen. Deze voorbeelden laten ook zien dat het belangrijk is om voldoende capaciteit aan de projectteams beschikbaar te stellen. Niet alleen omdat daardoor vaak meer

snelheid gemaakt kan worden, maar ook omdat dit helpt bij het waarborgen van continuïteit.

Kennisopbouw binnen gemeenten en uitwisseling van kennis is essentieel.

In Rotterdam en in de regio Holland Rijnland zijn speciale initiatieven opgezet om kennis te delen in het kader van de energietransitie en warmteprojecten. Ook binnen het Programma DuWijZH hebben verschillende gemeenten contact met elkaar gehad over vraagstukken, bijvoorbeeld dat rondom VvE's waarmee Schiedam en Rotterdam Bospolder-Tussendijken al volop te maken hebben. Verder maken gemeenten onder andere gebruik van elkaars ervaringen ten aanzien van contractering van partijen voor bijvoorbeeld communicatie en participatie. In die gemeenten waar capaciteit beperkt is en waar kennis van anderen dus juist behulpzaam kan zijn, sneeuwt kennisdeling vaak als eerste onder. Dat heeft enerzijds te maken met de grote hoeveelheid werkzaamheden en de beperkte tijd die projectleiders hebben, anderzijds heeft het ook te maken met beleid. Een deel van de projectteamleden werkt op inhuurbasis en soms wordt kennisdeling gezien als iets dat niet direct nut heeft voor de opdrachtgever en dat onnodig veel tijd kost. Warmtenetten zijn veelal complex om te realiseren en het betreft vaak langjarige projecten waarbij capaciteit en middelen binnen gemeenten beperkt zijn en betrokkenen gedurende de looptijd kunnen wisselen. Dit maakt het des te belangrijker om kennis op te bouwen en met elkaar te delen om zo onnodige kosten, vertragingen en andere zaken te helpen voorkomen.



3

De warmte transitie in praktijk

De verschillende projecten in de wijken hebben nieuwe inzichten geleverd in verschillende kwesties van de mogelijk rol van de gemeente om diersoorten te beschermen bij de renovaties tot aan mogelijke toezeggingen om de BAK aantrekkelijk te maken voor zoveel mogelijk gebruikers in de wijk in kwestie. Deze worden hieronder in een zestal “casussen” gepresenteerd.

Case study 1



Huis- of gebouweigenaren die willen isoleren, hebben te maken met de Wet Natuurbescherming. De Wet Natuurbescherming beschermt Nederlandse natuurgebieden en planten- en diersoorten. Een gebiedsgerichte aanpak kan hierbij procedures vergemakkelijken en de effectiviteit van mitigerende maatregelen vergroten.

De ontwikkeling van een Soorten Management Plan op wijkniveau

De Provincie ondersteunt gemeenten bij de uitvoering van hun verduurzamingsopgave, maar heeft op basis van de Wet Natuurbescherming ook de plicht zeldzame diersoorten te beschermen. In de gebouwde omgeving gaat het bij beschermde soorten vooral om vleermuizen, gierzwaluwen en huismussen. In het grootste deel van de woningen leven vaak één of meerdere van deze soorten. Gierzwaluwen verblijven bijvoorbeeld vaak onder dakpannen en vleermuizen bevinden zich vaak in een spouwmuur. Het is verboden om paar- of verblijfplaatsen te vernielen of om dieren te doden. Bij het inpakken van de gevel vervalt voor vleermuizen een verblijfplaats. Het verkrijgen van een ontheffing houdt in dat er mitigerende maatregelen worden toegepast om dit actief tegen te gaan. De procedure om tot een ontheffing te komen is lang en kostbaar voor de gebouweigenaar (quickscan, ecologisch onderzoek, maatregelen en ontheffingsaanvraag) waardoor een project lang uitgesteld moet worden en de afspraken met de financiers hierdoor herbeoordeeld moeten worden op gestegen rentepercentages of bouwkosten.

In de gemeente Gorinchem is er gewerkt aan een Soorten Management Plan (SMP) op wijkniveau. De gemeente heeft de eerste quickscan uitgevoerd om na te gaan of er sprake was van beschermde diersoorten in het gebied en heeft hierna een jaar lang onderzoek laten doen naar hun vliegroutes, foerageergebieden, paar-, kraam- en verblijfplaatsen. Hierna neemt de gemeente maatregelen op

gebiedsniveau in plaats van per gebouw of project. Deze maatregelen worden beschreven in een SMP dat vervolgens ingediend wordt door de gemeente bij de Omgevingsdienst Haaglanden. De provincie is bevoegd gezag in het kader van de Wet Natuurbescherming, maar heeft haar vergunningstaken gemandateerd aan Omgevingsdienst Haaglanden (ODH). Op basis van het SMP kan ODH (namens de provincie) vervolgens aan de gemeente een gebiedsontheffing voor 10 jaar verlenen met een evaluatie na 5 jaar. De kennis over het gedrag van de diersoorten ontwikkelt zich voortdurend. Door de ontwikkelingen is het essentieel om goed met de Omgevingsdienst te kunnen overleggen over bijvoorbeeld zaken als de methodologie van het ecologisch onderzoek. De Omgevingsdienst is in deze zaak echter ook toezichthouder. Hiermee lijkt het ingewikkeld om bijvoorbeeld tussentijds de methodologie van het natuuronderzoek te laten toetsen, maar is het wel noodzakelijk om te doen. Gorinchem loopt met haar SMP voorop en heeft in het begin in het duister moeten tasten. Inmiddels heeft de Omgevingsdienst Haaglanden een richtlijn opgesteld voor SMP's.

De gemeente Schiedam heeft uit de geleerde lessen van Gorinchem mogen putten en begint binnenkort het ecologisch veldonderzoek. Als deze gemeenten een gebiedsgerichte ontheffing hebben verkregen, krijgen zij de taak om deze te implementeren, evalueren, eventueel bijstellen, maar ook om er toezicht op te houden.

Hoe dit moet doorwerken in de gemeentelijke vergunningen en procedures is nog onbekend. Ervaring uit andere gemeenten in het land wijst erop dat dit voor alle gemeenten nog uitgewerkt dient te worden. Richtlijnen vanuit het Rijk zijn hiervoor nodig.



Case study 2



Voor Verenigingen van Eigenaren (VvE's) blijkt het vaak bijzonder lastig om woningen te verduurzamen⁷. Terwijl veel mensen door de hoge inflatie en stijgende energiekosten willen verduurzamen, lopen bewoners in een VvE tegen een aantal concrete problemen aan. De kennis bij gemeenten, provincies en het Rijk is echter niet toereikend waardoor deze VvE's vastlopen.

⁷ Bron: NOS, 2 september 2022

De (on)mogelijke rol van Verenigingen van Eigenaren

In de wijk Groenoord is de gemeente Schiedam een juridische pilot gestart met het ministerie van BZK, in samenwerking met 2 gemengde VvE's en de projectpartners. De wijk bestaat uit een aantal 100% huurcomplexen, rijtjeswoningen en 29 VvE's, waarvan 17 in gemengd/gespikkeld en 12 in particulier bezit. De woningcorporatie heeft alle VvE's waarin zij huurbezit heeft een gratis onafhankelijke energieadvies aangeboden, waarna de VvE's een keuze moesten maken uit de 12 opties: van "niets doen" tot aan "Zeer Energiezuinig Pakket plus aansluiting op het warmtenet". De twee gemengde VvE's die nu mee doen met de pilot hebben als eerste een jaar geleden in de Algemene Ledenvergadering (ALV) ervoor gekozen om een Zeer Energiezuinig (+) verduurzamingspakket te laten uitwerken en te brengen naar een investeringsbesluit.

Het pakket houdt in dat de panden naar isolatie bouwbesluit 2021 gaan met HR+++ glas, CO₂-gestuurde ventilatie, zonnepanelen en aansluiting op het warmtenet voor verwarming en warmtapwater. Voor sommige van deze investeringen is het collectief regelen, financieren en laten subsidiëren van de renovatie/verduurzaming in strijd met de splittingsakte en het modelreglement. In de wijk Groenoord is er sprake van veel energiearmoede onder de appartamenteigenaren die samen de VvE's vormen. Gegeven de kwetsbare doelgroep is het echter essentieel dat het niet aan het individu is om financiering voor onderdelen van het project zelf te moeten regelen.

Hiernaast loont het niet om individueel zaken te financieren en/of te regelen. De rentelasten zijn hoger voor individuele financieringen en de aflossingstermijnen zijn meestal maximaal 15 jaar in plaats van 30 jaar bij gebouwgebonden financiering. Het is dus noodzakelijk om de splittingsakte dusdanig te wijzigen dat zaken collectief geregeld en gefinancierd kunnen worden.

Door de pilot slaat de gemeente de handen met de VvE's ineen om een aktewijziging mogelijk te maken. Dit gaat echter gepaard met veel complexiteit:

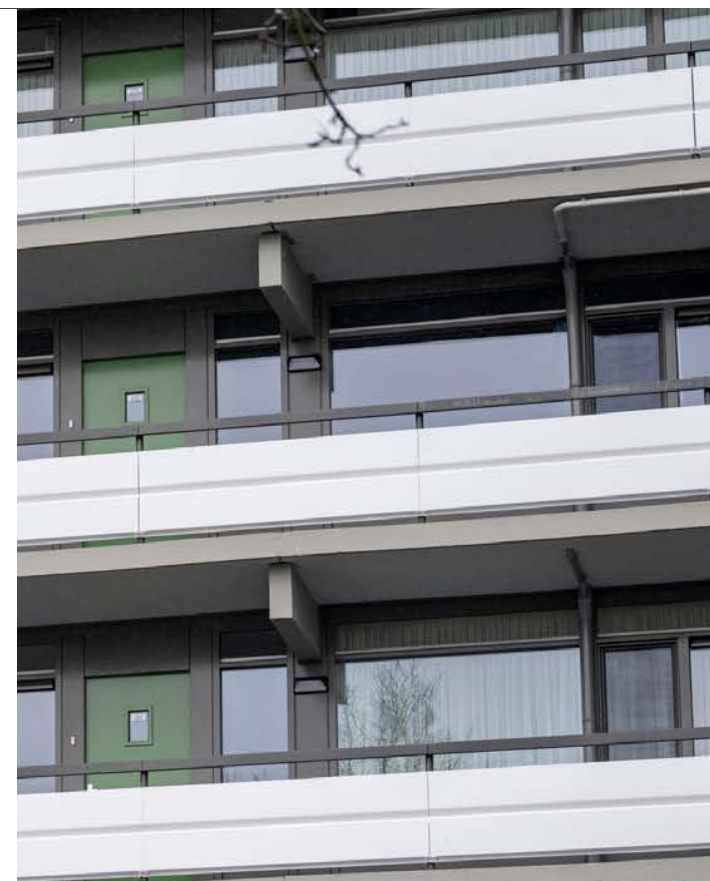
- De aktewijziging moet precies kloppen. Dit brengt ingewikkelde discussies met zich mee over demarcatie: welke leiding loopt waar en van wie moet wat straks worden?
- De akte kan pas worden gewijzigd als 80% van de leden van de VvE voor een wijziging stemt, wat het een te moeilijk haalbaar traject maakt. Een normale meerderheid van tweederde verkrijgen, blijkt voor andere besluiten in praktijk al erg lastig.
- Daarnaast moeten ook de hypotheekverstrekkers akkoord geven voor het wijzigen van de akte. Inhoudelijk verwachten de juridische adviseurs dat daar weinig bezwaren liggen, maar praktisch kost het veel werk om dit te organiseren: kadastraal onderzoek naar de hypotheekrechten per appartement en garagebox.

- Ook de erfpachtverlener moet akkoord geven.
- Het eigendomsrecht staat de samenwerking met warmtebedrijven in de weg. Om de leveringszekerheid waar te kunnen maken, moet het warmtebedrijf toegang krijgen tot de installaties. Op dit moment is dit echter juridisch te lastig te regelen. Er wordt nu gewerkt aan een kwalitatieve verplichting, wat weer notariëel moet worden vastgelegd.

Naast bovengenoemde complexiteiten rondom de demarcatie zijn er ook hindernissen in de financiering van projecten door VvE's. Zo kunnen grooteigenaren (woningbouwcorporaties) niet de financiering zelf regelen voor hun huurbezit. Het is voor een corporatie onaantrekkelijk om de investering voor het verduurzamen van haar huurwoningen via bijvoorbeeld het Warmtefonds

te financieren. Dat brengt hogere financieringslasten met zich mee dan nodig. Grooteigenaren zouden hun eigen leningsfaciliteiten moeten kunnen organiseren binnen een VvE in plaats van automatisch mee te lenen met de VvE's óf er zouden aantrekkelijke financieringsvoorwaarden gecreëerd moeten worden voor VvE's in kwetsbare wijken.

Met 1,5 miljoen huishoudens in een VvE en een stijgend energiearmoede in vooral grote appartementencomplexen is het van belang dat hier oplossingen voor worden geformuleerd. Doelen van de pilot zijn om 1) een doorbraak te creëren in de VvE aanpak van gemeentes als het gaat om het mee laten doen van VvE's aan collectieve warmteoplossingen; en 2) het Rijk te laten zien waar VvE's in de praktijk tegenaan lopen bij hun verduurzamingsvragen.



Case study 3



Om een warmtenet te kunnen realiseren, is het belangrijk dat er voldoende afnemers van warmte zullen zijn. Niet alle bewoners zijn bezig met de energietransitie en diegenen die zich daar wel mee bezig houden, zijn enthousiast over warmtenetten. Dat betekent dat er veel tijd en energie gestoken moet worden in participatie. Al bestaande lokale organisaties zijn daarbij enorm belangrijk.

Het belang van de vorm en timing van participatie

In Rotterdam Bospolder-Tussendijken is verbinding gelegd met het al bestaande programma Veerkrachtig BoTu 2028. Doel van dit programma is om in 10 jaar tijd de sociale index in BoTu samen met bewoners op het landelijk gemiddelde te krijgen. Energietransitie was als een van de domeinen in het programma benoemd en er was al een groep bewoners met grote betrokkenheid bij dit thema, waarbij ook andere alternatieven dan stadsverwarming werden onderzocht die de voorkeur hadden. Door samen in gesprek te blijven en te verkennen op welke gebieden er samengewerkt kon worden, is uiteindelijk een samenwerkingsovereenkomst gesloten. De gemeente, warmteleverancier, woningcorporatie en Veerkrachtig BoTu hebben in deze overeenkomst gedeelde doelen en waarden én concrete projecten gedefinieerd. Ook is participatief begroten ingevoerd, waardoor er budget beschikbaar is voor het uitvoeren van initiatieven in en door de wijk.

In Den Haag Vruchtenbuurt is Coöperatie Duurzame Vruchtenbuurt zelfs de aanjager van het warmtenet. Al in 2016 zijn buurtbewoners onder de noemer Warm in de Wijk een samenwerking met de gemeente, provincie en Alliander Duurzame Gebiedsontwikkeling gestart. Vanaf 2017 voerden ze gesprekken met bewoners in de wijk om mogelijkheden te verkennen voor de aanleg van een warmtenet. In 2018 resulteerden de initiatieven in de oprichting van de coöperatie, die vervolgens Dunea Warmte en Koude, NetVerder en de gemeente vroeg om

mee te denken. In dit initiatief zijn bewoners dus volledig leidend, de gemeente volgt voor zover dit past binnen de beschikbare plannen en capaciteit. Het lastige hierbij is dat de Vruchtenbuurt een wijk is die binnen de gemeentelijke Transitievisie Warmte niet tot focusgebied is benoemd, waardoor de mogelijkheden voor de gemeente beperkt zijn op dit moment om meer activiteiten en risico's naar zich toe te trekken. De wijk is dus geen wijk waar de afdeling Energietransitie van de gemeente op korte termijn een uitvoeringsplan gaat opstellen en projecten gaat trekken. Hiervóór ligt de focus op andere wijken waar de schone warmteoptie voor 2030 duidelijker is. Wel zet de gemeente in op het verhogen van de isolatiegraad van de woningvoorraad.

Loop binnen voor een gesprek over:

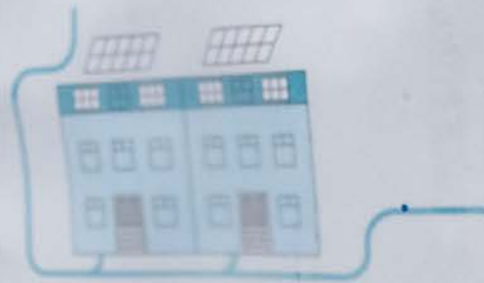
Bospolder-Tussendijken Aardgasvrij

Havensteder maandag 13.00-15.00 uur

Eneco maandag 15.00-16.00 uur

Gemeente Rotterdam

woensdag 13.00-16.00 uur



Duurzame energie uit eigen wijk

Delfshaven Energie Coöperatie
vrijdag 13.00-15.00 uur

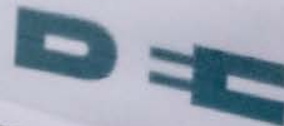


Gemeente
Rotterdam



HAVENSTEDER

Eneco



DELFSHAVEN
ENERGIE
COÖPERATIE

Case study 4



In kwetsbare wijken zijn er vele andere uitdagingen dan enkel de warmtetransitie die aandacht verdient. Maar juist in deze kwetsbare wijken kan de warmtetransitie helpen om de andere maatschappelijke opgaven beet te pakken.

Warmtenetten als dragers van koppelkansen

Tijdens het participatie- en instemmingsproces (bij huurders en binnen VvE's) komen mensen bij elkaar en treedt de gemeente of de woningcorporatie in gesprek met de bewoners. De gemeente is ineens in de wijk erg zichtbaar en gemeenteambtenaren komen voor de bewoners in beeld bij participatieavonden, informatie-markten of gewoon op straat. Problematieken van eenzaamheid, huiselijk geweld of energiearmoede kunnen aan bod komen. In Schiedam is lang gezocht naar een goede manier om dit adequaat op te pakken. Er is samen met de maatschappelijke partners en aan verschillende dialoogtafels opgehaald met welke problemen bewoners te maken hebben. De afstand tot de gemeente bleek hier een beperkende factor te zijn. Dankzij de ELENA subsidie is gezocht naar een Wijkenergiecoördinator, iemand zonder ervaring met energie en/of warmte die juist in staat is om sociale verbinden te realiseren.

Deze coördinator heeft vanuit de bestaande wijk- en ontmoetingscentra toenadering gezocht tot de verschillende groepen in de wijk. Zo schoof ze aan tafel bij de Somalische gemeenschap en legde ze contact met verschillende tolken die Turkse of Syrische families in de wijk proberen te ondersteunen. Met het openen van "vraagurtjes" op gezette tijden bij de ontmoetingscentra leerde ze wijkbewoners kennen en kon ze een groep vormen van betrokken burgers die haar vervolgens introduceren bij kwetsbare families die hulp zoeken en/of

de overstap naar het warmtenet nu niet goed kunnen overzien. Wat komt erbij kijken? Wat worden de maandlasten? Wat moeten zij zelf regelen en wat zijn hun rechten?

Zij gaat echter verder in haar rol dan het uitleggen van het warmtenetproject. Zij helpt met het opzetten van burgerinitiatieven door mensen met elkaar te verbinden, te ondersteunen bij het maken van plannen/begrotingen of door hen te koppelen aan de maatschappelijke partners in de wijk. Met een gratis ontbijt en een kop koffie kunnen bewoners hun verhaal kwijt, advies vragen over hun energierekening of de werking van DigiD voor allerlei aanvragen. Bewoners vragen naar de werking van het prijsplafond voor energie en geven zich op voor het energiebespaarteam: een team van vrijwilligers en kluspartners die woningen voorzien van gratis kleine bespaarmaatregelen.

Met een beperkt budget worden er verschillende activiteiten georganiseerd die passend zijn voor de fase in het project: hulp bij het inpakken en/of de verhuizing als appartementen van kwetsbare ouderen gerenoveerd moeten worden, organisatie van kookworkshops, vertalen van instructies en flyers in extra talen als de behoefte er blijkt te zijn en het organiseren van weerbaarheids-trainingen en avonden speciaal voor vrouwen. Zo heeft het project een vast gezicht gekregen en kunnen signalen veel sneller worden opgepakt door de projectpartners.

Ook in Rotterdam wordt ingezet op koppelkansen: zo worden bijvoorbeeld in Bospolder-Tussendijken inwoners opgeleid tot taal-milieucoach. Zij helpen hun buren met kleine aanpassingen zoals tochtstrips en radiatorfolie.



Case study 5



Businesscases voor warmtenetten zijn vaak lastig rond te krijgen. Subsidies spelen dan ook een belangrijke rol in het afvlakken van de onrendabele top in de businesscase. Dit betekent dat het niet verkrijgen van een subsidie ervoor kan zorgen dat een project financieel niet meer haalbaar is en gestaakt moet worden.

Hoe een zekere subsidie een businesscase op scherp kan zetten

In Katwijk heeft de gemeente voor de aanleg van het warmtenet in de wijk Kalkoven, onderdeel van het project Hoornes Aardgasvrij, een aanbesteding uitgeschreven. Bewoners mochten vervolgens bepalen aan welke criteria inschrijvingen moesten voldoen en zij kozen betaalbaarheid als belangrijkste criterium. De partij die begin 2022 als winnaar van de aanbesteding uit de bus kwam, hield in de businesscase rekening met een flink bedrag aan SDE++ subsidie. Na het uitbreken van de oorlog in Oekraïne stegen de energieprijzen enorm. In aanvulling op de impact die dit had op tarieven van materialen en mensen, betekende dit ook dat er geen SDE++ subsidie meer verstrekt zou worden. Immers, zo is de redenering, bij hogere energieprijzen zijn er ook hogere inkomsten en is er geen sprake meer van een onrendabele top. In Katwijk had de gemeente echter al afspraken gemaakt over de tarieven richting bewoners, waardoor tarieven niet verhoogd konden worden. Er was geen uitzondering mogelijk ten aanzien van het verlenen van de SDE++ subsidie, zo kreeg de gemeente te horen. De gemeente vond dat ze richting bewoners niet kon afwijken van de eerder gedane toezeggingen. Het gevolg was dat de leverancier van het warmtenet geen enkele bewegingsruimte had en zich geconfronteerd zag met een onrendabele businesscase. Dit deed het bedrijf besluiten om zich terug te trekken. Op het moment van schrijven is de gemeente met een nieuwe aanbesteding bezig.

Ook in Rijswijk is gebleken dat in de warmteketen (bron-warmtenet-woningen) in elk onderdeel van de keten subsidie nodig is om uiteindelijk te komen tot een interessant aanbod aan de bewoner. Elke subsidie kent een eigen dynamiek, inschrijvingsvoorwaarden, risico's en verantwoordingsverplichtingen. Dit nog los van het feit dat deze subsidies op andere momenten aangevraagd moeten worden en verschillende doorlooptijden kennen. Dit leidt tot onzekerheid in projecten en uiteindelijk tot vertraging. Om dit te doorbreken is ketenfinanciering of anders gezegd gebiedsfinanciering nodig. Eén aanvraag, één toekenning en één verantwoording, duidelijk, helder en minder risico.



Case study 6

Gemeentelijke toezeggingen als hulpmotor voor de transitie

Het belang van de verschillende toezeggingen in een vroeg stadium van de investering in een warmtenet is duidelijk naar voren gekomen uit de verschillende wijken. De toezeggingen komen veelal van de woningcorporatie(s) in de wijk maar ook de gemeente kan helpen de Bijdrage AansluitKosten (BAK) te verlagen door risico's naar zich toe te trekken.

In verschillende wijkwarmteprojecten heeft de gemeente een actieve rol gespeeld bij de integrale business case door zaken naar zich toe te trekken. Dit kan verschillende vormen aannemen:

- Door opgaves te combineren vallen er ook kostenbesparingen met elkaar te verdelen: bijvoorbeeld met de vervanging van het riool te combineren met de uitrol van het warmtenet. In Rotterdam BoTu konden het warmtebedrijf en de gemeente onderzoeken naar asbest, grondverontreiniging of bijvoorbeeld explosieven uit de tweede wereldoorlog samen laten uitvoeren. In Schiedam konden bij de herinrichting van de Beethovenlaan afspraken worden gemaakt over betonstortkosten, werkvoorbereiding en communicatie. Ook voor zaken als verkeer en veiligheid is samen optrekken logisch.
- Andere vormen van toezeggingen kunnen zijn het niet heffen van precario, om niets beschikbaar stellen van gemeentegrond (bijvoorbeeld voor een hulpketel of verdeelstation) of het vrijwaren van degeneratiekosten. Dit is in Schiedam onderdeel geweest van de integrale business case.
- Gemeentelijke gebouwen kunnen ook dienen als “launching customers” voor een warmtenet. Zo heeft naast de woningcorporatie die 1000 huurwoningen wil

aansluiten, de gemeente Gorinchem haar stadhuis als klant aangeboden om het project in de Gildewijk mogelijk te maken. Niet voor alle gemeentelijke gebouwen is het eenvoudig om deze toezeggingen te doen: scholen en sportaccomodaties hebben vaak een andere vorm van governance en beheer.

- In Rotterdam Prinsenland-Lage Land neemt de gemeente het volloojisico voor particulieren en utiliteit op zich en woningcorporaties nemen het volloojisico voor hun woningbezit op zich. Het exploitatierisico ligt deels bij de warmteleverancier, deels bij de gemeente; er wordt een afslagpercentage genomen waarbij percentages aansluitingen worden doorgerekend in de BAK.
- Ook kunnen gemeenten een deel van de aansluitingen voorfinancieren. Als een bewoner daadwerkelijk beslist om aan te sluiten, wordt het bedrag terugbetaald door het warmtebedrijf. Deze constructies moeten wel getoetst worden aan een vrijstelling van de staatssteunsregels. Een tijdrovende procedure die ook nog eens nauw luistert als het gaat om de timing van de aanvraag en verkrijgen van de goedkeuring. Dit kan overigens nog leiden tot complexiteit in relatie tot de btw. De mate van betrokkenheid van de gemeente bij de totstandkoming van de businesscase en vaststellen van de BAK wisselt sterk per project.



Slotwoord

Allereerst hartelijk dank! U heeft de tijd genomen om dit document te lezen en daarmee heeft u bijgedragen aan een belangrijk doel achter het schrijven van dit document, namelijk kennisdeling.

Vaak is de focus in projecten gericht op doorgaan, waarbij reflectie op al bestaande kennis en ervaringen waaruit geput kan worden, regelmatig ondersneeuwt. Een gemiste kans, want zoals hopelijk duidelijk is geworden uit dit document, valt er veel te leren van de ervaringen van anderen. Alle partijen gezamenlijk, het Rijk, provincies, gemeenten, warmtebedrijven, woningcorporaties, VvE's, afnemende bedrijven, organisaties en bewoners, hebben belangrijke doelen te realiseren op het gebied van de energietransitie. Daarbij zijn mensen en middelen schaars, wat het des te belangrijker maakt om hier zo slim mogelijk mee om te gaan. Leren van elkaars positieve en verbeterpunten is daarbij van essentieel belang. U kunt daarbij helpen door uw eigen kennis en ervaringen én die in dit document te delen. Alvast hartelijk dank voor uw hulp!

Begrippenlijst

ALV	Algemene Ledenvergadering
BAK	Bijdrage aansluitkosten
BTW	Belasting toegevoegde waarde
DuMaVa	Subsidieregeling duurzaam maatschappelijk vastgoed
EIB	Europese Investeringsbank
ELENA	European Local ENergy Assistance
IHP	Integraal Huisvestingsplan
ISDE	Investeringssubsidie duurzame energie en energiebesparing
KVW2	Kansen voor West 2
PAW	Programma Aardgasvrije Wijken
SAH	Stimuleringsregeling Aardgasvrije Huurwoningen
SDE	Stimuleringsregeling Duurzame Energieproductie en Klimaattransitie
SEEH	Subsidie Energiebesparing Eigen Huis
SMP	Soorten Management Plan
SVn	Stimuleringsfonds Volkshuisvesting
SVVE	Subsidie verduurzaming voor Verenigingen van Eigenaren
VvE	Vereniging van Eigenaren

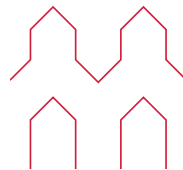


Colofon

Dit document is gemaakt door en in opdracht van Provincie Zuid-Holland. U bent vrij om de inhoud van dit document – met bronvermelding – met anderen te delen.

Graag zelfs, want wij hechten aan kennisdeling!

Heeft u vragen over dit document of het Programma Duurzame Wijkwarmte Zuid-Holland van de Provincie Zuid-Holland? Neem dan contact op met het team Gebouwde omgeving energietransitie via telefoon: **070-441 66 22** of mail: **energie@pzh.nl**



Provincie Zuid-Holland, april 2023

This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme.

The sole responsibility for the content of this publication lies with the authors. It does not necessarily reflect the opinion of the European Union. Neither the European Investment Bank nor the European Commission are responsible for any use that may be made of the information contained therein.

