

Marktverkenning Nieuwe Energie voor Groenoord op uitnodiging van Stichting Woonplus Schiedam

Datum: 5 december 2018
Tijd: 12:30-16:00
Locatie: Sint Joris Doele, Schiedam

1. Introductie

Op 5 december vond de marktverkenning plaats voor 'Nieuwe energie voor Groenoord'. Wij zijn blij dat wij u in zulke grote getale hebben mogen ontmoeten. De bijeenkomst was op uitnodiging van stichting Woonplus Schiedam. Het doel van de bijeenkomst was om kennis te maken met marktpartijen die geïnteresseerd zijn in de opgave om de Schiedamse wijk Groenoord te voorzien van nieuwe energie. Daarnaast was het doel om inzicht te krijgen in de rollen die marktpartijen zouden willen en kunnen spelen in deze opgave voor zover het gaat om de woning gebonden maatregelen.

De uitdaging in deze opgave is om de drempel voor particuliere eigenaren te verlagen om hun woningen geschikt te maken voor aansluiting op het warmtenet. Dit omvat installatietechnische en bouwkundige werkzaamheden in en aan de woningen. Ook het communiceren met bewoners, veelal verenigd in VvE's, om te komen tot een aankoopbeslissing, is een uitdaging. Voor zowel de gemeente als Woonplus is dit een belangrijke maatschappelijke opgave. Woonplus wil als hefboom dienen om niet alleen haar eigen vastgoed te verduurzamen, maar ook particulieren in de wijk de kans te geven tegen acceptabele kosten hun woningen klaar te maken voor de overstap naar duurzame warmte. Omdat het een groot en langlopend project is, waarin ook gezamenlijke kennisontwikkeling een rol speelt, wil Woonplus met de markt in overleg treden hoe de uitvraag kan luiden.

2. Opening

Bob Venhuizen, directeur-bestuurder van Woonplus, heet de aanwezigen welkom en benadrukt dat de vraag die vandaag centraal staat zeer van belang is voor Woonplus. De corporatie ziet de transitie naar CO2 neutraliteit als een maatschappelijke opgave en is al vroeg begonnen om CO2 reductie als een van de leidende principes in haar vastgoedbeleid mee te nemen. In de wijk Groenoord ligt een relatief groot deel van het bezit van Woonplus en gezien de investeringen die bij deze opgave horen, zou de corporatie liever vandaag dan morgen starten. Er wordt gezocht naar een conceptuele oplossing waar zowel bewoners als vastgoedeigenaren van kunnen profiteren, maar waar ook de aanbieders voordelen van ervaren. Door schaalgrootte te bieden, hoopt Woonplus een goede oplossing te kunnen vinden voor alle betrokkenen. De uitdaging ziet Woonplus in het stellen van de juiste vraag. Daarmee wenst de directeur de aanwezigen vandaag veel wijsheid en inspiratie.

Namens de gemeente Schiedam krijgt vervolgens Bert Vos het woord. Hij ligt toe dat dit project onderdeel is van een project waarin ook de gemeente intensief betrokken is. Voor de gemeente is het van belang dat Schiedammers prettig en gezond in Schiedam kunnen wonen, werken en verblijven. Dat geldt voor de Schiedammers van nu, maar ook voor onze kinderen en kleinkinderen. Schiedam committeert zich daarom aan het klimaatakkoord van Parijs en heeft een koplopersrol genomen als het gaat om het aardgasvrij maken van de gebouwde omgeving. De gemeente begint met de wijk Groenoord die voornamelijk bestaat uit wederopbouwflats. Woonplus heeft veel bezit in deze wijk en is bereid als hefboom te dienen voor verduurzaming. De particulieren die verenigd zijn in VvE's moeten ook mee doen in de verduurzamingsslag. Dit is een groot project dat nieuw is voor zowel de gemeente Schiedam als Woonplus, daarmee is het ook een leertraject. De vragen die tijdens deze bijeenkomst aan bod komen leveren een belangrijke bijdrage aan de opgave om Groenoord aardgasvrij te maken.

De Gemeente Schiedam draagt op verschillende manieren bij aan het creëren van een goede context voor de vraag die vandaag centraal staat. De gemeente heeft deelgenomen aan de Green Deal Aardgasvrije Wijken. Met Woonplus, de provincie Zuid-Holland, Eneco en Stedin zijn de alternatieven voor aardgas onderzocht. Hieruit volgt dat een warmtenet de preferente oplossing is voor deze wijk. Uit een business-case blijkt dat het warmtenet onder voorwaarden ook rendabel is. Veel inwoners in Groenoord hebben een laag inkomen. Daarom heeft de gemeente voorgenomen de benodigde investering voor aansluiting op het warmtenet mogelijk te maken met laagrentende leningen. Ook is er een Servicepunt woningverbetering dat particulieren ondersteunt bij het verduurzamen van hun woning. Er is tevens een Proeftuin Aardgasvrije Wijk aanvraag gedaan die helaas niet is gehonoreerd. Volgend jaar wordt er een nieuwe aanvraag gedaan.

Eline Busser vertelt namens Woonplus dat zij ongeveer 11.500 woningen hebben en dat 97% daarvan sociale verhuur is. Van al deze woningen is 89% gestapeld. In Groenoord staan totaal 4.763 woningen waarvan 2.740 van Woonplus. De wijk bestaat grotendeels uit naoorlogse gestapelde woningen en heeft veelal een collectieve centrale verwarming. De wijk telt een lager inkomen dan gemiddeld in Nederland, er zijn veel verschillende culturen aanwezig en ook veel ouderen. Daarnaast zijn er veel werkzoekenden en mensen die gebruik maken van de WMO. Woonplus zet in op CO2 reductie. Dat wordt gerealiseerd door in te zetten op duurzame warmte. Voor Woonplus met haar veelal gestapelde bezit in Schiedam is een warmtenet de beste oplossing voor CO2 besparing. Het projectteam (Woonplus, Gemeente, Provincie en Stedin) wil zorgen voor een aantrekkelijk aanbod waarvan alle bewoners gebruik kunnen maken. Dit geldt zowel voor een aanbod om hun woning aan te passen als een aanbod voor warmte. Daarnaast onderzoekt het projectteam de mogelijkheden voor financiering.

3. Samenvatting inbreng marktpartijen

Stichting Woonplus Schiedam zocht een reactie van de markt op drie vragen:

1. Onze doelstelling is 100% van de bewoners mee te krijgen. Hoe zetten we onze woningen in als hefboom om particulieren (in VvE's) te verleiden om over te gaan op verduurzaming van hun woning? Hebben jullie baat bij aanhaken van particulieren in de opdracht?

Waar de discussiegroepen het grotendeels over eens zijn:

Particuliere eigenaren mee nemen in de uitvraag kan, mits er een fasering in de uitvraag is die de aanloop naar goede productontwikkeling overbrugt. Bijvoorbeeld de eerste jaren alleen corporatiebezit, hooguit met betrokkenheid van koploper-particulieren. Pas daarna ook aanbieden aan particuliere eigenaren (of gemengde VvE's).

Pag. 3 / 6

Die eerste jaren zou er al wel gecommuniceerd moeten worden met bewoners om urgentie te creëren. Ook moet er bewustzijn komen op de stappen die zij kunnen zetten en op termijn zullen moeten nemen om hun woningen warm te houden. Daarbij is het wenselijk dat de bewoners gevoel krijgen bij hun wensen ten aanzien van de woning en de omgeving. Geef de eigenaren een echt verhaal over waarom deze transitie nodig is, zodat mensen kunnen en willen aanhaken.

De gekozen wijk kent genoeg eenduidige woningtypes om tot standaardisatie te komen. We kunnen de woonwensen van bewoners vertalen in een soort 'catalogus' met oplossingen die passen bij de verschillende panden in de wijk. Hiermee wordt maatwerk ervaren, terwijl we wel schaalvoordelen kunnen behalen.

Het aanbod van een woningpakket moet goed worden afgestemd op de bewoners en zal vaak breder zijn dan alleen de woningaanpassing ten gevolge van de aansluiting op het warmtenet. Ook werk wat al langer op de agenda van VvE's staat, zou meegenomen moeten kunnen worden.

Marktpartijen verwachten dat particulieren alleen zullen overstappen als de concepten voorzien worden van prestatiegaranties, woonlasten niet tot nauwelijks stijgen en er goede financieringsarrangementen beschikbaar zijn.

Bewoners krijgen we mee door vertrouwen te creëren. Er is een herkenbaar aanspreekpunt of gezicht in de wijk nodig, dat ook spreekt namens de gemeente en Woonplus.

Of 100% van de bewoners daadwerkelijk van het aardgas af is in 2030, kan niet zonder meer op de schouders van de aanbieders komen te liggen. Zekere tussentijdse resultaatsafspraken zijn redelijk, maar de gemeente zal eventuele toekomstige doorzettingsmacht moeten inzetten om de laatste mensen mee te krijgen. Hoe die wetgeving er uit komt te zien en wat de houding van de gemeente daarover is te zijner tijd bepaalt wat een redelijke afspraak is over het percentage aangepaste woningen waar de aanbieder op aangesproken kan worden.

Waar de discussiegroepen het niet over eens zijn:

Een van de aanwezigen benoemt het dilemma dat door ook de particuliere eigenaren in het vraagstuk mee te nemen Woonplus de opgave complexer maakt, terwijl gezocht wordt naar manieren om kosten te verlagen. Dat lijkt elkaar tegen te werken. Een andere aanwezige heeft een andere ervaring; deze wijk kent een hele uniforme opbouw. In dit soort wijken is kostenverlaging door schaal, dus door het meenemen van particulier bezit in de uitvraag, wel degelijk mogelijk met de juiste aanpak (c.q. een catalogus met schaalbare deelconcepten).

Er worden verschillende suggesties gedaan en vragen gesteld over alternatieve aanpakken:

- Zouden bewoners niet juist de lead moeten hebben in deze uitvraag, in plaats van Woonplus?
- Kan een bewonerscollectief betrokken worden bij de uitvraag? Dit verbetert het draagvlak in de wijk.
- In hoeverre kan en moet er een klein beetje dwang toegepast worden?
- Wellicht kan het helpen particuliere koplopers te ondersteunen met een subsidie om voorbeeldgedrag en ambassadeurs te creëren?

Verschillende partijen geven aan dat een woonlastengarantie een voorwaarde is om bewoners mee te krijgen in de overstap op een warmtenet. Een deel van de partijen ziet het als een mogelijkheid om zelf een dergelijke garantie aan te bieden. Ook is er geopperd dat dit gezamenlijk moet met de opdrachtgever door de aard van de opgave. Enkele partijen zien dit niet als voorwaarde, maar als een belangrijke extra motivatie.

2. Op welke manier moet Stichting Woonplus Schiedam deze vraag aan jullie (de markt) stellen om de juiste dienstverlening voor huurders en particulieren te krijgen, zonder dat zij alle kosten voor de communicatie-inspanningen zelf draagt?

Waar de discussiegroepen het grotendeels over eens zijn:

De verwachting van Woonplus is dat het aanbestedingsproces een dialoog of co-creatie-onderdeel zal bevatten met een beperkt aantal ge-preselecteerde aanbieders. De selectie van een partner voor een lange termijn opdracht van deze omvang en met een aantal onzekerheden er in is een gezamenlijke zoektocht. Ook de aanbesteding zal dat weerspiegelen. We verwachten vandaag niet tot een vraag te komen waarmee we een kant-en-klaar plan kunnen selecteren, maar horen graag waar we rekening mee kunnen houden om onze vraag goed te verwoorden.

Alle partijen geven de voorkeur aan een gezamenlijke aanpak in de vorm van een consortium of ander samenwerkingsverband. Ook wordt aangegeven dat een langlopende opdracht de voorkeur heeft. Bij een grootschalig project zijn de voorinvesteringen voor partijen hoog en er moet nog veel geleerd worden. Wel moet er voldoende ruimte zijn voor doorontwikkeling en/of experimenten. *Noot: In eerste instantie bleek in één van de groepen onduidelijkheid te bestaan over wat een losse of gezamenlijke aanpak betekende. Na een opheldering bleek dat alle aanwezigen willen samenwerken in consortia en daarmee voorkeur te geven aan een integrale opdracht ten opzichte van losse opgaves. Hierbij geldt wel dat partijen zich inspannen voor het deel van de opgave waar ze bekend mee zijn. Er is dan afstemming en samenwerking tussen de delen van de opgave binnen een consortium of ander samenwerkingsverband.*

In de opdracht mag een resultaatmeting zitten; van beide kanten zullen herijkingsmomenten gewenst zijn.

Om te voorkomen dat er een gevoel van 'gedwongen winkelnering' ontstaat, kunnen meerdere aanbieders oplossingen aanbieden in de catalogus. De verwachtingen van de aanwezigen is dat de bewoners willen kiezen uit verschillende oplossingen, maar het uiteindelijk niet nodig vinden keuze te

hebben in de uitvoerende partij, mits de prijs acceptabel is. Om voldoende schaalvoordelen te kunnen halen is de verwachting dat 2 of misschien 3 aanbieders nog zou kunnen, maar bij bijvoorbeeld 5 aanbieders worden de afstemmingskosten dusdanig hoog dat dat het voordeel van bundeling te niet doet.

Het staat particulieren te allen tijde vrij om van andere aanbieders gebruik te maken. Concurrentie blijft bestaan. Er is dus een risico dat er andere partijen 'krenten uit de pap' zullen halen, maar dat risico wordt niet als een grote bedreiging gezien door de aanwezigen.

Waar de discussiegroepen het niet over eens zijn:

Een opdracht met een looptijd van 10 jaar waarin circa 500 appartementen per jaar aangepakt moeten worden, is niet te groot (voor de grotere partijen aanwezig). Andere partijen stellen vraagtekens bij het vooruitzien over een dergelijke termijn; is een contract zo te maken dat daarin rekening gehouden wordt met onzekerheden?

Kleinere partijen zouden gebaat kunnen zijn bij een opdeling om het werk behapbaarder te maken. Mogelijkheid is om een fasering te maken in bezit van particulieren en Woonplus, zodat de particulieren langer te tijd hebben om tot een beslissing over te gaan. Ook kan er gedacht worden aan het "verkavelen" van de opgave door het project op te knippen in een aantal kavels en die per opdracht uit te voeren.

3. Wat willen jullie ons meegeven?

Dit traject bestaat uit het ontwikkelen van woningpakketten die door particulieren gekocht gaan worden. Dit vraagt een hoge voorinvestering. Een lange looptijd, zoals bijvoorbeeld 10 jaar, is noodzakelijk. Het weegt op tegen de risico's van een veranderende wereld waarin toekomstige risico's niet kunnen worden overzien.

Het is van belang dat particulieren zich niet opgejaagd voelen. Ze moeten de tijd hebben om zelf ook het gevoel te hebben dat ze een weloverwogen keuze maken. Hier moet in de planning en dus in eventuele tussentijdse resultaatsafspraken rekening mee gehouden worden.

Denk breder dan de energetische opgave. Wat valt er nog meer te koppelen aan deze grootschalige verbouwing? Meekoppelkansen meenemen in het project. Denk aan leertrajecten voor werkzoekenden en meenemen van gepland onderhoud en verbouwingswensen.

Een aantal vraagstukken kan vooraf voor de gehele wijk aangepakt worden, wat kosten scheelt in de aanbidding, zoals:

- Bewustzijn bij VvE's op deze opgave creëren en de boodschap verspreiden dat sparen voor onderhoud nodig is.
- Een effectievere aanpak van asbest inventarisatie en sanering

- Het maken van soortenmanagementplannen voor de wijk in het kader van Flora en faunawet (denk aan gedragscode Stroomversnelling)
- Overbrugging van de financieringstermijn voor particulieren (vooral bij gemengd bezit)

Er zit een mogelijke optimalisatie in de bundeling van communicatie-inspanningen van verschillende partijen. De warmteleverancier, aanbieder van woningpakketten, woningcorporatie en wellicht de gemeente willen allemaal contact met de bewoner. Als we die inspanningen combineren kan er eenduidig worden gecommuniceerd. Hiermee komt de boodschap beter aan en kunnen we wellicht ook budgetten combineren.

VvE's zullen over het algemeen een te laag kennisniveau hebben om nu al goede inschattingen te kunnen maken over wat de juiste stappen zijn. Er moet een betrouwbaar informatiepunt zijn voor wijkbewoners die behoefte hebben aan deze kennis. Het Servicepunt Woningverbetering werd in deze discussie gezien als bescherming voor VvE's. Met als doel om hen niet onder te laten sneeuwen in de technische details van het aanbod. Het Servicepunt Woningverbetering kan een verificatie van alternatieve aanbiedingen (van concurrenten) doen en bewoners adviseren over de te zetten stappen.

Gezien de doelgroep in deze wijk is een goede financieringsconstructie van doorslaggevend belang om particulieren de mogelijkheid te bieden mee te gaan. Dat moet dus geregeld zijn!

4. Vervolg

Wij streven er naar in het eerste kwartaal van 2019 de uitvraag bekend te maken. We streven er tevens naar een selectiemethode te hanteren waarmee de transitiekosten voor de inschrijvers beperkt blijven. Over de duur van de selectiemethode kunnen we nog geen zekerheid geven, wetende dat de complexiteit van de opgave tijdens de procedure inspanningen zal vragen van zowel inschrijvers, als van Woonplus. Het is echter in ons aller belang om zo snel mogelijk tot een goede gunning te komen. Om die reden danken we iedereen voor zijn en/of haar waardevolle bijdrage aan de marktbijsamenkomst.