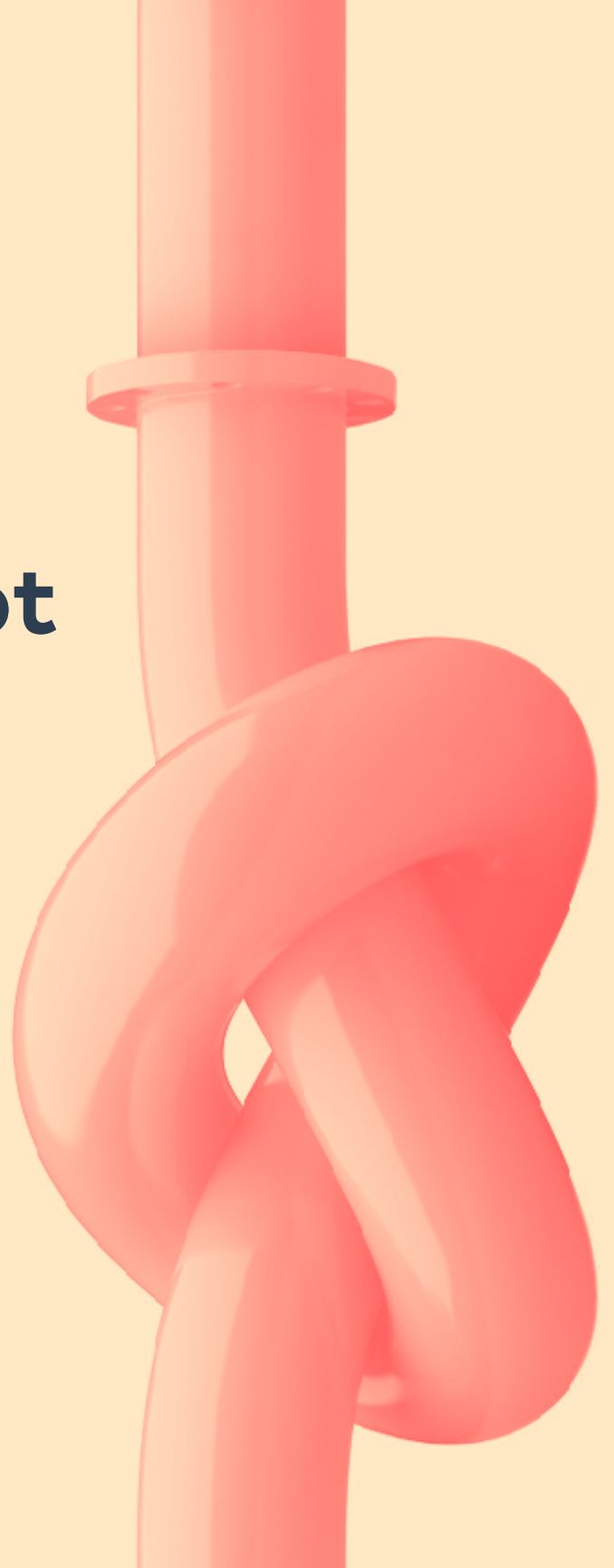


Handreiking inkopen nul-op-de- meterconcept



van aanbesteden
naar inkopen

1	Inleiding	4
2	Kennismaken met nul-op-de-meter	5
	2.1 Wat is nul-op-de-meter en de energieprestatievergoeding?	5
	2.2 Ontstaan van nul-op-de-meter	6
	2.3 Wat is NOM Keur?	7
	2.4 Inkopen van nul-op-de-meterconcepten	7
	2.5 Samenwerken	8
	Wat betekent nul-op-de-meter voor opdrachtgevers (corporaties)?	8
	Wat betekent nul-op-de-meter voor aanbieders (bouwers)?	9
	Wat betekent nul-op-de-meter voor bewoners?	9
	Wat betekent dit voor de energiebranche?	10
	Nieuwe competenties ontwikkelen	10
	2.6 Wat is de visie van jouw organisatie op de toekomstige woningportefeuille en wijken?	11
	Ambities definiëren	11
	Checken, beslissen en vastleggen	11
3	Organisatie voorbereiden op nul-op-de-meter	12
	3.1 Draagvlak en besluitvorming	12
	Het proces in grote lijnen	12
	Checken, beslissen en vastleggen	13
	3.2 Team	14
	Checken, beslissen en vastleggen	15
	3.3 Kennismaken met elkaars belangen	16
	Duurzaamheidsbril	16
	Corporatie	16
	Bewoners	17
	Aanbieder	17
	Energieleveranciers en netbeheerder	17
	Gemeente	18
	Checken, beslissen en vastleggen	18
4	Bewoners betrekken	19
	Checken, beslissen, vastleggen	21

5	Project voorbereiden	<u>22</u>
	5.1 Energieprestatievergoeding	<u>22</u>
	Energiebundel	<u>22</u>
	Wetgeving	<u>23</u>
	Denkrichtingen in de markt over de energieprestatievergoeding en energiebundel	<u>23</u>
	Checken, beslissen en vastleggen	<u>24</u>
	5.2 Vastgoedselectie	<u>25</u>
	Hoe selecteer ik het geschikte vastgoed voor nul-op-de-meter?	<u>25</u>
	Flora en fauna	<u>28</u>
	Asbest onderzoek	<u>28</u>
	Zelf aangebrachte voorzieningen (ZAV's)	<u>28</u>
	Checken, beslissen & vastleggen	<u>28</u>
	Links	<u>28</u>
	5.3 Businesscase	<u>29</u>
	Checken, beslissen & vastleggen	<u>31</u>
6	Een nul-op-de-meterconcept kopen	<u>31</u>
	Checken, beslissen & vastleggen	<u>31</u>
	6.1 Aanbieders uitnodigen	<u>32</u>
	Gelijkwaardige samenwerking	<u>32</u>
	Tips	<u>33</u>
	Matchprofiel	<u>33</u>
	Standaard productlijst	<u>34</u>
	Vraagspecificatie	<u>34</u>
	6.2 Een aanbieder kiezen	<u>36</u>
	Invloed van bewoners	<u>36</u>
	Beoordelingsprocedure	<u>37</u>
	Matchbijeenkomst	<u>38</u>
	Interviews	<u>38</u>
	Vastgoed bezoeken	<u>39</u>
	De keuze	<u>39</u>
	Feedback "afvallers"	<u>40</u>
	Tips:	<u>40</u>
	6.3 De koop	<u>40</u>
	Afname-overeenkomst	<u>40</u>
	NOM Keur	<u>41</u>
	Bijlagen	<u>41</u>

1 Inleiding

Je bent enthousiast over nul-op-de-meterrenovaties en je wilt starten met een eerste pilot of project. Wellicht heb je al een complexkeuze gemaakt en ben je op zoek naar de juiste partij (aanbieder van een nul-op-de-meter concept) om dit te realiseren. Binnen Stroomversnelling ontwikkelden we samen met aanbieders en vragers (woningcorporaties) kennis en instrumentaria én deden ervaring op met het matchproces: het matchen van de vraag (van de corporatie) en het aanbod (van de aanbieder). We helpen je graag met dit matchproces, zodat je gebruik kunt maken van de nieuwste instrumenten, sjablonen en ervaringen. Met dit draaiboek geven we inzicht in de processtappen en keuzes die gemaakt moeten worden om een nul-op-de-meter (NOM) concept te kopen.

Welke gevolgen hebben nul-op-de-meterrenovaties voor de huidige bewoners en hoe kan je deze zo goed mogelijk meenemen in de voorbereiding op de renovatie? Voor een eerste pilot is het belangrijk dat je als organisatie leert van het proces, maar ook dat het een succes wordt! Het is namelijk een voorbeeld voor de nul-op-de-meterrenovaties die volgen. Daarom is het extra belangrijk dat niet alleen vanuit de techniek en financiën gedacht wordt. Net zo belangrijk is het proces, de communicatie, de beleving van bewoners en belangen van andere betrokken partijen, zoals de gemeente en de netbeheerder.

Nul-op-de-meter brengt een nieuwe inkomstenstroom op gang door de inzet van de energieprestatievergoeding (EPV) die je als corporatie naast de huur voor de woning mag heffen. Maar hoe bepaal je de hoogte van de EPV en hoe leg je dat uit aan bewoners? In dit draaiboek lees je welke informatie je nodig hebt om een keuze te kunnen maken met betrekking tot het bedrag van de EPV, welke beleidskeuze je kunt maken en wat dit betekent voor de businesscase en financiële administratie.

Om de hoge nul-op-de-meterambities op het gebied van onder andere isolatie en energieopwekking ook betaalbaar te houden, moet de woningbouwmarkt sterk innoveren. Dit doet zij door complete concepten aan te bieden. Vaak gebeurt dit in een samenwerkingsverband tussen een aannemer en andere organisaties, zoals bijvoorbeeld toeleveranciers, een architect, installatiebedrijf of onderhoudsbedrijf. Daarom spreken we binnen deze context over aanbieders. De concepten die de markt aanbiedt, kunnen corporaties inkopen voor woningen die zij naar nul-op-de-meter willen renoveren. Het inkopen en aanbieden van concepten is een ander proces dan traditioneel aanbesteden of aannemen. Dit brengt een andere manier van samenwerken met alle belanghebbenden met zich mee. Dit geldt zowel voor de samenwerking tussen corporaties, aanbieders en bewoners, als de samenwerking met bijvoorbeeld energieleveranciers en de gemeente.

Dit draaiboek geeft voor zowel corporaties als aanbieders handvatten, tips en voorbeelden om het proces van start tot eind van nul-op-de-meterrenovaties succesvol te doorlopen. Van het verkennen van het speelveld van nul-op-de-meter, voorbereidingen en uitzoekwerk, vastgoedselectie, opstellen van businesscase, besluitvoering, bewonersparticipatie en het uitnodigen, kiezen en kopen van de juiste nul-op-de-meter aanbieder voor je project.

Hoe gebruik ik deze handreiking?

Onder een groot deel van de hoofdstukken vind je de kop checken, beslissen & vastleggen. Hierin geven we voorbeelden van vragen waar je mogelijk als projectgroep een keuze in moet maken. Niet alle vragen zijn voor ieder project of elke organisatie relevant. Heb je behoefte om te sparren over deze vragen? Neem dan contact op met relatiemanagers [Maurice Coen](#), [Jeffrey Mennen](#) en/of Serena Scholten.

2 Kennismaken met nul-op-de-meter

In deze fase maak je kennis met het gehele speelveld van nul-op-de-meter. Van de nieuwe geldstroom die de energieprestatievergoeding met zich meebrengt, de impact op bewoners tot en met de nieuwe vorm van uitvragen (lees anders aanbesteden) van het project. Wat houdt nul-op-de-meterrenoveren in en wat betekent dit voor mijn organisatie? Het is belangrijk om alle meningen binnen de organisatie rond nul-op-de-meter te kennen én te inventariseren. Zo kom je te weten of er voldoende draagvlak is en welke kwesties aandacht nodig hebben of je juist goed kunt gebruiken. Daarnaast verken je de ambities die de woningcorporatie, partners en bewoners hebben met het project en de wijk in z'n totaliteit. Kan een nul-op-de-meterrenovatie ingezet worden als middel om deze doelstellingen te bereiken?

Stroomversnelling biedt in deze fase ondersteuning in de vorm van een workshop; de [nul-op-de-meterverkenning](#). Daarnaast ontwikkelde Stroomversnelling een set kennispapers met verdiepende informatie over nul-op-de-meter en zijn er experts beschikbaar om te ondersteunen. Bijvoorbeeld op het gebied van vastgoed(selectie) en financiën. Kijk op [EnergieInq](#) voor meer informatie.

2.1 Wat is nul-op-de-meter en de energieprestatievergoeding?

En nul-op-de-meterwoning is een zeer goed geïsoleerde woning die zelf evenveel (of meer) energie opwekt als dat het nodig heeft voor het huis en het huishouden. Wanneer een woning aan de wettelijke eisen van een nul-op-de-meterwoning voldoet, mag de corporatie naast de huur een maandelijks bedrag in de vorm van een energieprestatievergoeding (EPV) in rekening brengen aan de huurder. Deze komt in de plaats van het maandelijks voorschot aan energiekosten dat de huurder (voor de renovatie) aan zijn energieleverancier betaalde. Met deze nieuwe geldstroom kan de corporatie (een deel van) de renovatie financieren.

Dit simpele uitgangspunt levert nog best wat vragen op. Want wie garandeert dat het huis inderdaad nul-op-de-meter is? Mag je, als corporatie, het geld van de energierekening innen van de huurders? En hoe krijg je ze überhaupt zo ver dat zij instemmen met een ingrijpende renovatie? Zijn er wel betaalbare nul-op-de-meterconcepten? Hoe kan een particulier dit financieren? Tegen welke regelgeving loop je aan?

Gelukkig zijn er op veel vragen inmiddels ook antwoorden. Dankzij de inzet van pioniers in de huur- en koopwoningenmarkt en met steun vanuit het innovatieprogramma Energiesprong, zijn er praktische innovatieve oplossingen ontwikkeld. Zo zijn er nu integrale bouwoplossingen voor nul-op-de-meter, er zijn nieuwe contractvormen ontwikkeld en op het gebied van regelgeving en er is meer financiële ruimte gecreëerd voor woningeigenaren. Het begrip nul-op-de-meter is geland; het is inmiddels voor veel woningeigenaren vanzelfsprekend dat dit de toekomst heeft.

Bekijk [hier](#) een document met de definities van veelgebruikte termen in communicatie over nul-op-de-meter.

2.2 Ontstaan van nul-op-de-meter

Nul-op-de-meter is voortgekomen uit het inmiddels afgeronde innovatieprogramma Energiesprong. Het doel van Energiesprong was om op grote schaal vraag en aanbod te laten ontstaan voor gebouwen zonder energienota: woningen, kantoren, scholen en gebouwen van zorginstellingen. In dit programma ontstond de volgende gedachte:

1. Per jaar wordt 13 miljard euro aan energiekosten door gezinnen de lucht in gestookt. Dit betekent dat er elk jaar 13 miljard euro uit het woondomein “weglekt” naar het energiedomein.
2. We kunnen woningen maken die net zo veel of meer energie opwekken als dat ze verbruiken.

Wat nu als we het voor elkaar krijgen om die 13 miljard die nu weglekt naar het energiedomein, te gebruiken als investeringsmotor in het woondomein? Dat is de grondgedachte achter nul-op-de-meter. Hiermee zijn zes corporaties en vier bouwers in 2013 aan de slag gegaan door een deal te sluiten om 11.000 woningen te renoveren naar nul-op-de-meter. Zij verenigden zich in de [Stroomversnelling Huur](#). Sindsdien zijn er grote stappen gemaakt. In 2015 is de vereniging Stroomversnelling opgericht om nul-op-de-meter verder te brengen en op grote schaal mogelijk te maken voor bestaande bouw en nieuwbouw. Wij doen dit samen met het Stroomversnellingsnetwerk dat bestaat uit ambitieuze bouwers, toeleveranciers, corporaties, gemeentes, financiers, netbeheerders en anderen betrokken partijen. Binnen Stroomversnelling werken we samen met deze partijen aan twee sporen:

1. innoveren door prototyping
2. marktcondities aanpassen, zodat verduurzaming mogelijk is. Denk aan creëren van vraag en aanbod, aanpassing van regelgeving waar dat nodig is en financieringsmogelijkheden (o.a. de energieprestatievergoeding)

2.3 Wat is NOM Keur?

Om de kwaliteit van de nul-op-de-meterrenovaties te borgen, ontwikkelde Stroomversnelling het [NOM Keur](#): een degelijk kwaliteitssysteem waarin getoetst wordt of de beloofde prestaties leiden tot een kwalitatief goede nul-op-de-meterwoning. Met het NOM Keur heeft de corporatie de zekerheid dat het concept voldoet aan alle eisen die gesteld worden aan de energieprestatie, het comfort van de woning, bewonerstevredenheid en het bouwproces. Binnen het keurmerk zijn ook andere zaken geregeld, zoals het politiekeurmerk voor veilig wonen, zaken rondom welstand en de Flora en Fauna wetgeving. Indien een nul-op-de-meterwoning het NOM Keur heeft, verloopt de [Flora en Fauna procedure](#) sneller. Zijn er speciale redenen om ook aanbieders uit te nodigen die niet in het bezit zijn van het NOM keur? Dan is de corporatie daar natuurlijk vrij in. Lees [hier](#) verder.

2.4 Inkopen van nul-op-de-meterconcepten

De leden van Stroomversnelling werken toe naar het inkopen en verkopen van nul-op-de-meterconcepten. Het stapelen van losse oplossingen is niet toereikend om de hoge ambities op het gebied van isolatie, energieopwekking en een prettig binnenklimaat waar te maken in combinatie met een rendabele businesscase. Met een projectaanpak, maatwerk en zonder zicht op schaalvergroting is het op dit moment nog niet mogelijk om te komen tot betaalbare nul-op-de-meterrenovaties. Daarom ontwikkel(d)en bouwers complete concepten waarin alles geïntegreerd is.

Een concept kan breder zijn dan alleen de fysieke bouwoplossing. Het kan ook bestaan uit flexibele keuzemogelijkheden voor bewoners, financieringsmogelijkheden, het onderhoud van de gerenoveerde woningen en ook de buitenruimte kan er onderdeel van zijn. Stroomversnelling richt zich op het inkopen en aanbieden van concepten die het NOM Keur hebben. Dit doen we om schaal te creëren voor aanbieders, maar bovenal om corporaties en bewoners zekerheid te bieden dat wat verkocht wordt als nul-op-de-meter ook echt nul-op-de-meter is.

2.5 Samenwerken

Conceptueel innoveren, bouwen en de manier van samenwerken die hieruit voort komt, is nieuw voor veel partijen. In de praktijk zien we dat de rol van zowel corporaties, bouwers, bewoners en de energiebranche verandert. Er is nieuwe kennis nodig en er moeten andere competenties ontwikkeld worden. Hieronder schetsen we enkele belangrijke veranderingen die plaatsvinden binnen het nul-op-de-meterspeelveld:

Wat betekent nul-op-de-meter voor opdrachtgevers (corporaties)?

- Er komt een nieuwe geldstroom (de energieprestatievergoeding) op gang. Deze kan alleen gebruikt worden als we tot renovaties komen met hele hoge ambities (o.a. door zeer hoge isolatiewaarde van de woning).
- Nul-op-de-meter kan ingezet worden als strategie om de vastgoedportefeuille te verduurzamen. Dit kan invloed hebben op de vastgoedsturing.
- Geen aanbesteding (bestek en tekeningen) met gunningcriteria meer, maar een keuze uit verschillende (voor het merendeel) al ontwikkelde concepten. Mogelijke tussenstap bij het ontbreken van een passend concept: een uitvraag met dialoog om tot een nieuw concept te komen.
- Geen ontwerpverantwoordelijkheid, dit ligt volledig bij de aanbieder.
- De corporatie selecteert concepten op basis van functionele prestaties die gedurende de levensduur van de woning gegarandeerd worden. Dit zijn nadrukkelijk prestaties van de woning als geheel, en geen technische prestaties van de verschillende onderdelen.
- Het is niet langer vanzelfsprekend dat de corporatie zorg draagt voor het onderhoud. De aanbieder kan immers geen garantie bieden zonder controle hierop te hebben. Vaak zien we dat corporatie en aanbieder een partnerschap aan gaan voor een onderhoudsperiode.
- Strategisch vastgoedbeheer wordt zo mogelijk nog belangrijker dan nu. Hoe ziet de demografie van (over)morgen eruit? Wat betekent dit voor de lange termijn investeringen die ik nu in mijn woningen doe? Wil ik deze woningen nog 40 jaar doorexploiteren?
- Dit alles heeft ook consequenties voor de organisatie van de corporatie. Onder andere voor werkprocessen, bijvoorbeeld het aanpassen van het aanbestedingsprotocol en voor de gewenste competenties van het personeel.
- Vaak zien we dat functies (ontwerper, bewonersbegeleiding) verschuiven van de corporatie naar de bouwer. In sommige gevallen leidde dat tot mensen die overgenomen werden.

Lees meer in de kennispaper [Van aanbesteden naar afnemen](#).

Wat betekent nul-op-de-meter voor aanbieders (bouwers)?

Traditioneel gezien werken bouwers met aannemen van werk op basis van het inschrijven op een gedetailleerd bestek en tekeningen. Dit wordt vervangen door het aanbieden van reeds ontwikkelde modificeerbare woningconcepten die een corporatie kan 'kopen'. De traditionele manier van projectgebonden werk aannemen en renoveren is (nog steeds) te duur. Dit komt onder andere omdat bij projectgebonden werken:

- het project moet renderen. Er geen ruimte is voor investeringen in innovaties die over meerdere projecten terugverdiend kunnen worden;
- bij elk project opnieuw wordt geïnvesteerd in het ontwerpen van een oplossing voor de specifieke opgave;
- de ontwerpverantwoordelijkheid niet ligt bij degene die het maakt. Hierdoor worden oplossingen en leerervaringen niet meegenomen naar volgend projecten.

Voor aanbieders van nul-op-de-meter concepten betekent dit:

- De aanbieders ontwikkelen meerdere nul-op-de-meterconcepten, zodat er voldoende aanbod (diversiteit) is voor de verschillende woningtypen.
- De aanbieders investeren meer in onderzoek en ontwikkeling om te komen tot nul-op-de-meter concepten.
- De rol van bouwers verandert van aannemer (aannemen van werk) naar aanbieder en ontwerper van concepten en adviseur richting corporaties. Ook marketing rond de verkoop van concepten wordt onderdeel van het werk van aanbieders.
- Om nul-op-de-meter betaalbaar te maken en te houden voor corporaties, moeten aanbieders garanties geven op de energetische prestaties van de woningen. Dit zijn nadrukkelijk prestaties van de woning als geheel, en geen technische prestaties van de verschillende onderdelen.
- Om het ontwikkelen van nieuwe concepten rendabel te maken moeten de concepten op grotere schaal – industrieel – gebruikt kunnen worden.
- Om de prestaties te kunnen garanderen moeten de aanbieders de volledige ontwerp- en systeemverantwoordelijkheid op zich nemen. Dit betekent ook dat de aanbieders zowel voorwaarts als achterwaarts in de bouwketen met alle betrokken partijen moeten gaan samenwerken (ketensamenwerking).
- De aanbieder zal vaker contact hebben met de bewoners, voor en tijdens de bouw, maar mogelijk ook tijdens de gebruikperiode/exploitatie.
- De aanbieder zal vaker zorgdragen voor het onderhoud. De aanbieder kan immers geen garantie bieden zonder controle te hebben op het onderhoud. Dit resulteert vaak in langdurige relaties aan met opdrachtgevers en samenwerkingspartners.

Lees meer in de kennispaper [Van aannemer naar aanbieder](#).

Wat betekent nul-op-de-meter voor bewoners?

- De impact van de woningverbetering op bewoners is groot doordat vaak vrijwel alles aan de woning aangepakt wordt: van de keuken tot en met een nieuwe schil rondom de woning. Hierdoor is tijdens de hele fase van het project veel contact en overleg met bewoners nodig.

- De bewoner heeft invloed op de keuze van het woningconcept. Indirect doordat de aanbieder concepten zal ontwikkelen die gewild zijn. En mogelijk direct, door de invloed die de bewoner krijgt bij de uiteindelijke keuze.
- In de fase waarin nul-op-de-meterconcepten in ontwikkeling zijn, kunnen (nog) niet altijd alle wensen en behoeften van bewoners meegenomen worden in de uiteindelijke renovatievoorstellen. Denk aan Zelf Aangebrachte Voorzieningen (ZAV's) zoals een kattenluikje (kan te koste gaan van de isolatie) of een dakkapel (minder ruimte voor zonnepanelen).
- De bewoner zal vaker contact hebben met de aanbieder, voor en tijdens de bouw, maar mogelijk ook tijdens de gebruikperiode/exploitatie.
- De bewoner kan voor een lange periode (in sommige gevallen zelfs 40 jaar) rekenen op een comfortabele woning met een continue kwaliteit tegen vaststaande woonlasten.
- Er is meer kennis nodig. Denk bijvoorbeeld aan uitleg over de [energieprestatievergoeding](#) en [monitoring](#) aan bewoners.
- De (betaling van) woonlasten voor bewoners verandert en dit vraagt om een duidelijk uitleg.
- Het monitoren van de energieprestaties van een woning is wettelijk verplicht om een energieprestatievergoeding te mogen innen van bewoners. Hiervoor moeten contractuele afspraken gemaakt worden met bewoners.
- Bewoners krijgen een energiebundel. Deze kun je vergelijken met een mobiele telefoonabonnement (belminuten), maar dan voor energiegebruik (stroom) voor huishoudelijke apparaten.

Lees meer op de website www.bewonerscommunicatie.com.

Wat betekent dit voor de energiebranche?

- De nul-op-de-meter woningen wekken zelf energie op. Hierdoor verandert de energiebranche van verkoper van kilowatturen en gas naar dienstverlening waarin bewoners zelf in hun energie kunnen voorzien.

Nieuwe competenties ontwikkelen

De corporatie gaat van aanbesteden naar inkopen. De bouwer gaat van aannemen naar ontwerpen en adviseren. Door deze rolverandering komt het voor dat we elkaar nog niet altijd de juiste vragen stellen of de juiste antwoorden geven. Dat is logisch, want je bent niet van de één op de andere dag een volleerd nul-op-de-meteropdrachtgever of adviseur. Er moeten andere competenties ontwikkeld worden. Het is dus verstandig om gedurende de eerste projecten voldoende ruimte hiervoor te reserveren. Bijvoorbeeld om kennis en ervaringen uit te wisselen met (externe) collega's.

Stroomversnelling ondersteunt leden door samenwerkdagen en ontwikkelafels te organiseren. Tijdens deze ontmoetingen kunnen leden kennis uitwisselen, samenwerken, ontwikkelen en ideeën en leerervaringen delen. Kijk in de [agenda](#) wanneer de volgende edities plaatsvinden.

2.6 Wat is de visie van jouw organisatie op de toekomstige woningportefeuille en wijken?

Wil je de woningportefeuille verduurzamen en/of comfortabeler maken voor bewoners? Of ervoor zorgen dat de woonlasten voor huurders in de toekomst betaalbaar blijven? Nul-op-de-meter is een strategie om deze doelstellingen te bereiken. Maar nul-op-de-meter renoveren kan ook ingezet worden om andere doelen te bereiken. In het aardbevingsgebied in noord Nederland wordt de nieuwe geldstroom, die vrijkomt uit de energierekening, ingezet om naast het verduurzamen van de woningen deze ook te versterken. En in Zeeland wordt de nieuwe geldstroom gebruikt om het mogelijk te maken dat mensen langer thuis kunnen blijven wonen door levensloopbestendige aanpassingen. Nul-op-de-meter is dus geen doel op zich maar een middel om bestaande problemen op te lossen of bestaande idealen te verwezenlijken. Zo neemt de kans ook toe dat men enthousiast wordt over nul-op-de-meter.

Ambities definiëren

Het vaststellen van ambities is een goed startpunt voor de voorbereidingen die volgen. Hoe ziet je wens(vastgoed)portefeuille eruit? Wat wil je voor bewoners bereiken? Welke ambities zijn er met betrekking tot de wijk? Naast de corporaties hebben samenwerkingspartners zoals de gemeente, bewoners, netbeheerders en welzijnsinstellingen ook ambities die mogelijk raken aan een nul-op-de-meterproject. Om te komen tot een goede samenwerking binnen het project is het aan te raden om in een vroeg stadium ambities met elkaar te af te stemmen. Maak daarbij ook afspraken over welke rol en inzet je van elkaar kunt verwachten om deze ambities te behalen. Enkele voorbeelden van ambities die door meerdere partijen gedeeld kunnen worden zijn:

- Betaalbaar en comfortabel wonen mogelijk maken
- Het leveren van een bijdrage aan de energietransitie naar duurzame energiebronnen
- Geen tocht en vocht meer in de woningen
- Oplossingen bieden voor krimp en vergrijzing door geschikte woonruimte te bieden voor starters
- De lokale economie stimuleren
- Woningen aardbevingsbestendig maken
- De sociale cohesie in een wijk verbeteren
- De (beeld)kwaliteit van de gebouwde omgeving verbeteren
- Een betere nachtrust voor bewoners realiseren

Checken, beslissen en vastleggen

Welke doelen en ambities heeft de corporatie waarbij nul-op-de-meter gebruikt kan worden als middel om deze doelen te bereiken?

Welke problemen, wensen of verlangens hebben bewoners met betrekking tot de woning en woonomgeving? Zie [Notitie Bewonerswensen](#).

Welke doelen en ambities hebben partners (gemeente, energieleveranciers, welzijnsinstellingen, etc.)?

Past nul-op-de-meter als strategie om (gedeelde) ambities te bereiken?

3 Organisatie voorbereiden op nul-op-de-meter

Renoveren naar nul-op-de-meter is meer dan een project met iets meer techniek en een wat ingewikkeldere uitleg aan de bewoner. Bij veel corporaties raakt het een groot deel van de organisatie. Alle disciplines hangen met elkaar samen en het project wordt alleen succesvol als je het integraal aanpakt. Heeft iedereen voldoende kennis van nul-op-de-meter? Is de organisatie voldoende voorbereid op de opgave? Welke beslismomenten en beslisdocumenten rondom de vastgoedstrategie en begroting zijn voor de besluitvorming binnen het project van belang? Daarnaast verdient het de voorkeur om het bredere belanghoudersspeelveld bij nul-op-de-meter te verkennen. Met wie krijg je te maken en welke belangen kunnen er spelen? In deze fase bereid je je ook voor op de besluitvorming rond het project.

3.1 Draagvlak en besluitvorming

Het is raadzaam om verschillende mensen binnen de hiërarchie van de organisatie te betrekken bij de ontwikkeling van de visie, missie en strategie. Het is belangrijk dat zij op de hoogte zijn van de gekozen route en de bijbehorende argumenten om nul-op-de-meter te renoveren. Hoe ziet het besluitvormingsproces eruit? Welke beslismomenten zijn noodzakelijk om te kunnen starten met het project? Zorg ervoor dat eventuele besluitvormingsstukken op tijd meegenomen worden in de besluitvorming m.b.t. de vastgoedstrategie en de begroting voor komende perioden. Een belangrijke tip is om zowel het Management Team (MT) als de Raad van Commissarissen (RvC) vanaf de verkenning van nul-op-de-meter mee te nemen in het proces. Het verschil tussen een nul-op-de-meterproject en ander type renovaties, is de benodigde kennis over onder andere de energieprestatievergoeding, de businesscase en het inkopen van nul-op-de-meterconcepten. Voorkom dat het MT en de RvC pas aan het eind van de besluitvorming door middel van een notitie op de hoogte worden gesteld van de nul-op-de-meteraanpak. Vaak zijn notities kort en ontbreken de belangrijke nuances. De leden van het MT en de RvC hebben vaak weinig tijd om zelf op onderzoek uit te gaan. Zorg er dus voor dat zij meegenomen worden in het voorbereidingsproces en de keuzes die gemaakt worden. Ditzelfde geldt voor eventuele bewonersorganisaties/-commissies en externe partners, zoals de gemeente en de netbeheerder. Worden zij meegenomen in de besluitvorming en zo ja, welke invloed kunnen zij uitoefenen in dit proces?

Het proces in grote lijnen

Het pad van besluitvorming kan voor iedere organisatie of project verschillen. Hieronder schetsen we een voorbeeld van te zetten stappen vanaf de verkenning tot en met de koop van een nul-op-de-meterconcept:

1. Verkenning van nul-op-de-meter (onderzoeken of het interessant is voor de corporaties).
2. Besluit om nul-op-de-meter in te zetten als onderdeel van het verduurzamen van de woningvoorraad.
3. Voorbereidingen: organisatie en project voorbereiden door o.a. belangen van belanghouders in kaart te brengen, de invloed van bewoners te bepalen, vastgoed te

- selecteren en de businesscase door te rekenen.
4. Een go op het project.
 5. Startselectie: uitnodigen van de nul-op-de-meteraanbieders voor het project.
 6. Keuze maken voor één nul-op-de-meteraanbieder.
 7. Uitwerken van het concept en bewonersparticipatie.
 8. Kopen van het nul-op-de-meterconcept.

Besluit om nul-op-de-meter in te zetten als onderdeel van het verduurzamen van de woningvoorraad

Het eerste beslismoment is vaak een startnotitie waarin gevraagd wordt om nul-op-de-meter als de organisatie te omarmen en waar nodig op te nemen in het beleid. Een go betekent dat een weloverwogen beslissing wordt genomen om te beginnen met de voorbereidingen en het uitzoekwerk dat nog is om starten met een nul-op-de-meter project. Zaken die meegenomen kunnen worden bij de besluitvorming zijn:

- Hoe past nul-op-de-meter als strategie/middel bij de organisatie om ambities en doelstellingen te bereiken? Zijn er beleidsaanpassingen nodig?
- Hoe werkt de nieuwe/extra geldstroom die op gang komt met nul-op-de-meter (de energieprestatievergoeding)?
- Wordt er gebruikt gemaakt van subsidies (bijvoorbeeld van de gemeente)?
- Is het een proef-, leer- of opschaalproject?
- Op welke manier wordt organisatiebreed kennis verworven omtrent nul-op-de-meter (bijvoorbeeld door een nul-op-de-meterverkenning)?
- Hoe wordt de organisatie klaar gestoomd voor de nul-op-de-meteraanpak?
- Wordt er een bestaand nul-op-de-meterconcept ingekocht of een nieuw concept ontwikkeld?
- Hoe wijkt het inkopen van concepten af van het standaardprotocol voor aanbesteden? Welke nul-op-de-meterdocumenten worden gehanteerd ([afnameovereenkomst](#), [NOM Keur](#))
- In welke fase en op welke manier worden bewoners betrokken in het proces (bijvoorbeeld met een [peilstok in de wijk](#), [huisbezoeken](#) of [notitie bewonerswensen](#))?
- Welke voorbereidingen en daarmee samenhangende inzet en middelen zijn nodig?

Investeringsnotitie

Zijn alle voorbereidingen getroffen? Is er vastgoed geselecteerd voor renovatie naar nul-op-de-meter en is de businesscase doorgerekend? Dan is het tijd voor een go op de investeringsnotitie om budget(ten) te labelen voor het project. In de investeringsnotitie wordt ook opgenomen welke nul-op-de-meteraanbieders uitgenodigd worden om zich in te schrijven op het project en hoe uiteindelijk de aanbieder gekozen wordt.

Checken, beslissen en vastleggen

Welke beslismomenten en beslisdocumenten rondom de vastgoedstrategie en begroting zijn voor de besluitvorming binnen het project van belang?

Wie zijn betrokken bij de besluitvorming? Wie heeft welke invloed (denk ook aan bewoners en externe partners)?

Is het MT en de RvC op de hoogte en enthousiast over nul-op-de-meter?

3.2 Team

Zoals eerder genoemd raakt nul-op-de-meter een groot deel van de organisatie. Maar ook de samenwerking met externe partners is belangrijk voor een succesvol verloop van het nul-op-de-meterproject. Het daarom verstandig om alvast goed na te denken wie op welk moment betrokken moet worden bij het project. Zijn zij op de hoogte van het speelveld van nul-op-de-meter? Weten zij welke bijdrage van hen verwacht wordt gedurende het project? Op welke manier neem je iedereen mee in de keuzes die gemaakt moet worden en hoe houd je hen op de hoogte van de voortgang? In deze paragraaf geven we een opsomming van de belangrijke disciplines binnen de corporatie en externe partners die een rol kunnen spelen binnen het nul-op-de-meterproject. Tijdens een nul-op-de-meterwoningverbetering ga je een periode intensief met elkaar samenwerken. Investeren in een goede kennismaking met elkaar en nul-op-de-meter verdient zichzelf gedurende het project vanzelf terug! Zorg dus voor een goede klik met alle partijen en haak hen in een vroeg stadium aan.

Projectteam

In de praktijk zien we dat bij de start van een nieuw nul-op-de-meterproject de kern van het projectteam bestaat uit de projectleider, vastgoedmanager, (financieel) controller, woon- of leefbaarheidsconsulent en een communicatieadviseur. Uiteraard schuiven gedurende het project collega's en externe partners op uitnodiging aan, op basis van hun expertise en inzet:

Binnen de corporatie zijn dit:

- Projectleider: is verantwoordelijk voor het proces.
- Vastgoedmanager: is verantwoordelijk voor de sturing in de vastgoedportefeuille.
- Controller: geeft advies of het project financieel haalbaar is.
- Projectondersteuner / secretaresse: regelt praktische zaken, zoals de organisatie van een bijeenkomst of een excursie, etcetera.
- Management Team (MT): maakt strategische en financiële beslissingen waarvoor de projectleider niet gemandateerd is.
- Raad van Commissarissen (RvC): toezichthouder en klankbord.
- Projectleider Bouw en Onderhoud: technische beoordeling van (de ontwikkeling van) het product / het renovatievoorstel. Tijdens de renovatiewerkzaamheden regelmatig aanwezig op de bouwplaats.
- Opzichter: controleert of de uitvoering volgens afspraak uitgevoerd wordt door de bouwer.
- Bewonersbelangenbehartiger (bijv. een woonconsulent): onderhoudt contact en beantwoordt specifieke vragen van bewoners. Loket / eerste contactpersoon voor bewoners. Zet vragen uit en monitort de voortgang.
- Woon-/leefbaarheidsconsulent: denkt mee over de juiste participatiestrategie. Spreekt mensen aan op gedrag en helpt bij het oplossen van sociale problemen. Verwijst eventueel bewoners door naar instanties. Bemiddelt tussen bewoners (en andere partijen) wanneer dat nodig is.

- Communicatieafdeling: geeft vorm aan communicatie- en participatiestrategie. (Hulp bij) opstellen inhoud communicatiemiddelen.
- Financiële afdeling: controleert de financiën. Beantwoordt over de energiepresentatievergoeding en de energiebundel.

Extern

- Bewoners: denk aan de samenwerking met een eventuele bewonersraad, bewonerscommissies, klankbord of individuele bewoners.
- Aanbieder (bouwer en/of consortium van bedrijven die een nul-op-de-meterconcept aanbieden): welke verantwoordelijkheden krijgt de aanbieder naast het planontwerp, de uitvoering en garantie op de gerenoveerde woning?
- Afdeling vergunningen (gemeente): voor het verkrijgen van een bouwvergunning en eventueel aanpassingen in het bestemmingsplan.
- Wijkregisseur / wijkcoördinator: kan een rol spelen in zaken die de wijk aangaan (denk aan buitenruimte)
- Welstand (gemeente): beoordeelt de beeldkwaliteit van de renovatieplannen.
- Milieu of duurzaamheidsafdeling (gemeente): onder de (oude) Flora & Fauna wet kun je direct een ontheffing aanvragen bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Eventueel kan dit ook via de gemeente. Onder de nieuwe wet Natuurbescherming vraagt de gemeente de vergunning aan bij de provincie.
- Netbeheerder: afstemmen van plannen rondom (vervanging van) het gas- en elektriciteitsnetwerk. Is het netwerk voorbereid op woningen die zelf energie opwekken?
- Energiebedrijf: o.a. samenwerking om bewoners te helpen hun maandelijks voorschot naar beneden aan te passen.
- Vormgever: kunnen alle communicatiemiddelen intern worden opgemaakt, of moet hiervoor een externe partij worden ingehuurd?
- Externe adviseur(s): is alle kennis en ervaring in huis of moeten er externe adviseurs aangetrokken worden? **Smoelenboek**

Een overzicht van alle betrokkenen met contactgegevens biedt duidelijkheid binnen het project en helpt om elkaar eenvoudig te kunnen vinden en aan te spreken wanneer dat nodig is. Hiervoor kun je bijvoorbeeld een zogenaamd smoelenboek maken. Wellicht lijkt dit voor kleine teams een overbodige stap, maar voor externe partners, bewoners en geïnteresseerden (denk aan andere leden van de Stroomversnelling die kennis uit willen wisselen) kan dit erg handig zijn.

Checken, beslissen en vastleggen

Heeft iedereen voldoende kennis van nul-op-de-meter om te kunnen starten met de uitvraag?

Is de organisatie voldoende voorbereid op de opgave? Moeten er nog (aanvullende) procesafspraken gemaakt worden?

Zijn alle relevante externe partijen aangehaakt en op de hoogte van nul-op-de-meter?

3.3 Kennismaken met elkaars belangen

Hoe zorg je ervoor dat iedereen enthousiast wordt voor een nul-op-de-meter? We weten uit studies en de praktijk dat de kans dat een project slaagt, groter is wanneer er aandacht is voor elkaars belangen. Als je bewust vooraf met elkaar de belangen in kaart brengt en naar elkaar luistert, heb je meer kans op succes dan als je dat niet doet. Een belang is iets wat je belangrijk vindt omdat het voordelig of nuttig is. Een belanghouder is een persoon of entiteit die invloed heeft op, of beïnvloed wordt door de resultaten van het project.

Wie binnen een nul-op-de-meterproject belanghouder is, verschilt van project tot project. Dit hangt onder andere af van de opgave (doelen), het vastgoed, de locatie, omgeving, complexiteit, demografie, regelgeving, maatschappelijke ontwikkelingen, geld, het beleid en de visie van alle belanghouders.

Duurzaamheidsbril

Nul-op-de-meterprojecten streven in de brede zin naar een hoge mate van duurzaamheid. Dit heeft ook invloed op het belangenspeelveld. Duurzaamheid kunnen we definiëren als "het behartigen van de belangen van de mensen hier en nu, op een wijze die rekening houdt met de belangen van de mensen daar en later". De mensen daar (bijvoorbeeld op een andere plek in de wereld) en later (bijvoorbeeld een volgende generatie) worden hiermee dus onderdeel van het belanghoudersspeelveld. Dus alleen al de duurzaamheidsbril bij nul-op-de-meterprojecten maakt dat je anders kijkt naar het belangenspeelveld.

Corporatie

Elke corporatie heeft zijn eigen ambities en doelstellingen die zich vertalen in het belang dat zij hebben bij het project. Denk aan het verduurzamen van de woningvoorraad of het betaalbaar houden van de woonlasten voor bewoners. Corporaties streven naar tevreden huurders, ook met de wetenschap dat zij ambassadeurs zijn voor een (volgend) project en/of de wijk. Uiteraard is het belangrijk dat er een sluitende businesscase is voor het project, rendement op het vastgoed is en er geen desinvesteringen gedaan worden. Andere belangen kunnen zijn:

- een goede relatie met de omgeving en bewoners,
- verhuurbare woningen,
- de levensduur van woningen verlengen,
- kwalitatieve woningen,
- passende woningen,
- langer thuis wonen,
- toekomstbestendige woningen,
- lage onderhoudskosten,
- data over het functioneren van de woningen,
- garantie op het nul-op-de-meterconcept,
- ontzorgen tijdens het project,
- eisen die de overheid oplegt (energieneutraal),
- maatschappelijke rol duurzaamheid,
- maatschappelijk rendement.

Bewoners

Bewoners merken het meest van de renovatie én plukken uiteindelijk ook de vruchten ervan. Zij kiezen in veel gevallen onbewust voor een nul-op-de-meterinnovatie- en ontwikkeltraject. De duurzaamheidsambitie die we bij nul-op-de-meterprojecten hebben, wordt lang niet door alle bewoners gedeeld. Zij kiezen vaak voor de renovatie om andere voordelen. Een bewoner wil fijn wonen en heeft belangen als:

- betaalbaar wonen / woonlasten (omlaag),
- comfort
- autonomie (ruimte om eigen verantwoorde beslissingen te nemen),
- zelf aangebrachte voorzieningen,
- heldere communicatie (over verwachtingen),
- één contactpersoon gedurende de uitvoering van het project,
- betrokken en serieus genomen worden,
- praktische zaken (geen geluidsoverlast door installaties),
- uitstraling van de woning,
- beperken overlast / ontzorgen,
- veiligheid,
- privacy,
- flexibiliteit in service / diensten,
- heldere communicatie,
- prettige buitenruimte.

Aanbieder

Aanbieders van nul-op-de-meterconcepten willen hun concept met een gezonde winstmarge kunnen verkopen. Op dit moment kan dat alleen door projecten te draaien met grote aantallen woningen, omdat de ontwikkelkosten (nog) hoog zijn. Zij willen dus graag uitkijken op voldoende werk en projecten om hun concepten te kunnen doorontwikkelen. Andere belangen kunnen zijn:

- tevreden klant en huurder,
- continuïteit van het bedrijf,
- efficiënte aanpak,
- concepten aanbieden in lijn met de visie van de aanbieder,
- zo min mogelijk risico's,
- innovatief zijn,
- toegevoegde waarde kunnen bieden,
- juiste invoering van de prestatiegarantie,
- ontzorgen van corporatie van vastgoedbeheer (als onderdeel van de businesscase),
- dataveiligheid (privacy).

Energieleveranciers en netbeheerder

Energieleveranciers en netbeheerders worden graag in een vroeg stadium bij nul-op-de-meterprojecten betrokken. Hierdoor kunnen plannings rond het gas- en elektriciteitsnet afgestemd worden en kan voorkomen worden dat er desinvesteringen in de netwerken gedaan worden. Zij hebben o.a. belangen op het gebied van:

- stabiliteit en functioneren van de netwerken (bijv. geen overbelasting / netverzwaring),
- opslagcapaciteit (in de toekomst accucapaciteit versus afnemen elektriciteit en gas),
- (maatschappelijke) kosten (nu en in de toekomst) zo laag mogelijk houden,
- onderhouds- en beheerskosten omlaag,
- aanpassen van voorschotten (maandelijkse rekening bewoners).

Gemeente

Binnen de gemeente kunnen er tegenstrijdige belangen spelen. Denk aan bijvoorbeeld een welstandcommissie ("De renovatie ziet er niet uit zoals we het qua beeld/kwaliteit voor ogen hebben.") tegenover een afdeling duurzaamheid ("Het uiterlijk is ondergeschikt aan de opgave om ons vastgoed te verduurzamen."). Andere belangen kunnen zijn:

- uitstraling van de wijk verbeteren / aantrekkelijke woonomgeving,
- buitenruimte in orde maken,
- leefbaarheid verbeteren,
- contact met bewoners verbeteren,
- veiligheid,
- handhaven van de wet- en regelgeving (o.a. flora en fauna, welstand),
- verduurzaming aanjagen,
- beschikbaarheid sociale huurwoningen,
- prestatieafspraken met corporatie (nul-op-de-meterwoningen),
- werkgelegenheid/economie bevorderen.

Andere belanghouders kunnen zijn: financierders, natuur en milieuorganisaties, VvE's, maatschappelijke organisaties (welzijninstellingen, opbouwwerk, jongerenwerk), belangenorganisaties, (lokale) verenigingen en organisaties.

Checken, beslissen en vastleggen

Welke belanghouders wil je betrekken bij het project?

Welke rol, verantwoordelijkheden en invloed hebben de belanghouders?

Welke informatie heb je nodig voordat je aanbieders uitnodigt om hun concept aan te bieden voor het project?

In welke fase en op welke manier ga je met elkaar in gesprek over het project?

Op welke manier breng je belangen in kaart en op welke manier deel je deze informatie? Zowel intern als extern.

Links

- [Reality game](#)
- [Fusie van Belangen workshop](#)
- [Online leergang TU Delft](#)
- [Cursus BOB](#)
- Websites [EnergieIing](#) en [Homemates](#).

4 Bewoners betrekken

Welke invloed kunnen bewoners hebben binnen het project? Waarover kunnen bewoners wel en niet meepraten? Kunnen zij bijvoorbeeld meebeslissen in de keuze van de juiste nul-op-de-meteraanbieder? Het is aan te raden om hier vooraf duidelijk keuzes in te maken en een participatie- en communicatiestrategie te bepalen.

De enige partij die vaak onbewust kiest voor een nul-op-de-meterrenovatie, is de bewoner. Nul-op-de-meterconcepten zijn nog volop in de ontwikkeling. De bewoner kiest er niet voor om onderdeel te zijn van zo'n een innovatie- en ontwikkeltraject. Een bewoner wil fijn wonen. Als partijen onvoldoende met elkaar in gesprek gaan en verwachtingen vooraf niet voldoende gemanaged zijn, kan dit leiden tot teleurstellende situaties voor alle partijen.

Vertrouwd raken met elkaar en nul-op-de-meter

Soms zijn we zo enthousiast over de voorgenomen renovatieplannen dat we denken dat we een offer you can't refuse in handen hebben. We zijn zelf al helemaal gewend aan het toekomstbeeld van een nul-op-de-meterwoning. Hierin schuilt het gevaar dat we te snel willen. Bewoners zijn nog niet gewend aan het idee en dus kan het soms voelen alsof hen iets door de strot wordt geduwd waar zij geen invloed op uit kunnen oefenen. Dit zorgt voor bezorgde gezichten en weerstand. Er is tijd nodig om vertrouwd te raken met het idee én elkaars wensen, behoeften, belangen en ambities.

Hoge impact

We moeten ons realiseren dat nul-op-de-meterwoningen (op dit moment) een flinke impact hebben op de huidige situatie. Vaak wordt vrijwel alles aan de woning in korte tijd aangepakt: van de keuken tot en met een nieuwe schil rondom de woning. Om deze reden is tijdens de hele fase van het project veel contact en overleg met bewoners nodig.

(Nog) niet alles is mogelijk!

Binnen de nul-op-de-meterconcepten is (nog) niet alles is mogelijk. Dit heeft vaak te maken met de hoge ambitie met betrekking tot de isolatie of de ruimte die nodig is voor opwek van zonne-energie. Denk bijvoorbeeld aan Zelf Aangebrachte Voorzieningen (ZAV's) die nog niet altijd mogelijk zijn, zoals het kattenluikje of de dakkapel op het zuiden. Het beperken van dit soort vrijheden kan leiden tot weerstand. Er zullen keuzes gemaakt moeten worden waar niet iedereen het mee eens is. Door hier open en eerlijk met elkaar over te communiceren, ontstaat wederzijds begrip en consensus. Het is dus belangrijk om een duidelijk communicatie- en participatieproces met bewoners op te stellen om draagvlak voor de nul-op-de-meterrenovatie te ontwikkelen.

Aansluiten op de belevingswereld

De meeste bewoners zijn niet direct wild enthousiast over een energiezuinige woning. Zij willen betaalbaar en comfortabel wonen. Als duurzame bouwmaatregelen kunnen bijdragen aan het oplossen van bestaande problemen of het bereiken van bestaande idealen, neemt de kans sterk toe dat men er enthousiast voor wordt. Wanneer je weet wat bewoners echt willen, kun je de insteek van je communicatie hierop aanpassen. Het is hierbij nadrukkelijk niet de bedoeling om nul-op-de-meter te vermarkten en

als oplossing aan te dragen voor alle problemen die je opgehaald hebt bij bewoners. Maar je kunt in je communicatieboodschap wel inhaken op problemen die bewoners ervaren. Ervaren zij bijvoorbeeld last van vocht en tocht? Dat probleem los je op met een nul-op-de-meterrenovatie. Door dus goed te luisteren, kun je beter aansluiten op de belevingswereld van bewoners, waardoor nul-op-de-meter een interessante optie voor hen wordt.

Draagvlak ontwikkelen

Je krijgt pas echt een kwalitatief goed renovatieplan met draagvlak van bewoners en betrokken organisaties als er goed geluisterd en samengewerkt wordt. Elk project is uniek en elk concept van een bouwer zal aangepast moeten worden aan de specifieke woningen, de woonomgeving en de wensen en eisen van de bewoners en de betrokken organisaties. Bij het opstellen van een renovatievoorstel worden belangen van alle partijen gedeeld en afgewogen keuzes gemaakt. Stap voor stap, onderwerp voor onderwerp, wordt toegewerkt naar een renovatieplan op maat.

“Elke woning, elk mens is anders. Er bestaat geen eenheid, iedereen heeft zijn eigen wensen en meningen. Renovatie is maatwerk. Natuurlijk, je kunt een basisoplossing bedenken, maar de verschillen kom je te weten door onderzoek, niet door aannames.”

– Kim Verschuren

[procesbegeleider bewonerscommunicatie voor De Goede Woning \(Apeldoorn\)](#)

Invloed van de bewoners

Bedenk vooraf goed welke invloed bewoners kunnen hebben binnen het project. Waarover kunnen bewoners wel en niet meepraten? Bedenk ook goed welke status de inbreng van bewoners heeft. Ga je alleen informeren, kunnen ze adviseren over een bepaalde onderwerpen of mogen ze daadwerkelijk beslissen? Lees [hier](#) verder.

Peilstok in de wijk

Niet iedere wijk is geschikt voor een nul-op-de-meterproject tijdens de ontwikkelfase waarin we ons nu bevinden. Het is dan ook goed voor te stellen dat bijvoorbeeld een complex met voornamelijk ouderen of sociale problematiek, niet direct een geschikte kandidaat is om een eerste pilot te starten. Het kan ook zijn dat er zaken spelen die van invloed zijn op de strategie die je gedurende het project wilt toepassen. Zit er bijvoorbeeld veel oud zeer bij huurders? Dan is het verstandig om hier eerst (persoonlijk) aandacht aan te besteden, voordat met hen gesproken wordt over de nul-op-de-meterrenovatie. Om uit te zoeken of de voorgenomen wijk geschikt is voor een nul-op-de-meterproject en om een participatiestrategie te bepalen, start je met een vooronderzoek: je steekt [de peilstok in de wijk](#).

Notitie Bewonerswensen

Het werkt goed om voor de kick-off van je project een inventarisatie te maken van de woonbeleving van bewoners op dit moment. Op die manier breng je duidelijk in kaart wat de algemene en persoonlijke tendens is ten opzichte van de huidige situatie én ten opzichte van het idee om te gaan renoveren. De bundeling van deze inventarisatie noemen wij een Notitie Bewonerswensen. Deze bevat belangrijke informatie voor de corporatie ten aanzien van de participatiestrategie én voor de geselecteerde nul-op-de-meteraanbieders. Biedt het concept een oplossing voor problemen die bewoners ervaren of specifieke wensen die zij hebben? Lees [hier](#) verder.

Bewonerscommunicatie.com

Inmiddels zijn er door heel Nederland ervaringen opgedaan met bewonerscommunicatie tijdens nul-op-de-meterprojecten. Deze ervaringen delen we op de www.bewonerscommunicatie.com. Op deze website staan interviews en filmpjes waarin corporatiemedewerkers, bouwers en bewoners hun ervaringen en tips delen. Daarnaast vind je op de websites [tools](#) (o.a. presentaties) die je kunt gebruiken in je communicatie met bewoners. Tot slot maakten we een [draaiboek](#) voor bewonerscommunicatie. Het draaiboek is een leidraad, een handreiking voor corporaties en bouwers voor de omgang met bewoners om te gebruiken voor, tijdens en na de renovatie. In dit draaiboek lees je onder andere hoe je je kunt [voorbereiden](#) op bewonerscontact rondom je project en hoe je tot een gedragen [renovatievoorstel](#) komt. Maar ook hoe je [bewoners voor kunt bereiden](#) op de werkzaamheden, waar je rekening mee moet houden [tijdens de renovatie](#) en wat je kunt doen bij de [oplevering](#) van de woning(en).

Neem voor meer informatie contact op met [Sanne de Wit](#), [Martin van Briemen](#) of [Doris de Bruijn](#).

Checken, beslissen en vastleggen

Hoe en wanneer informeer je bewoners over de voorgenomen plannen?

Tot welk niveau doe je een bewonersonderzoek voorafgaand aan de uitvraag richting nul-op-de-meteraanbieders?

Welke doelgroep woont er nu in het geselecteerde complex en hoe passen zij bij een nul-op-de-meterwoning?

Hoe is de relatie met de huidige bewoners en hoe beïnvloedt deze de opgave?

Wat wordt de toekomstige doelgroep voor het complex?

Wie verzorgt de bewonerscommunicatie en -participatie (corporatie, aanbieder, extern bureau of een combinatie)?

Welke invloed kunnen bewoners uitoefenen op de selectie van de nul-op-de-meteraanbieder?

Bij welk percentage instemming van de bewoners gaat de nul-op-de-meterrenovatie door?

5 Project voorbereiden

Er is een go om te onderzoeken of het daadwerkelijk een optie is om een nul-op-de-meterproject te starten. De projectorganisatie is op orde en er is een strategie bepaald om externe partners en bewoners te betrekken. Tijd om een [plan van aanpak](#) te maken en voldoende informatie boven tafel te krijgen om een uitvraag richting nul-op-de-meteraanbieders te kunnen formuleren. Het schrijven van een plan van aanpak hangt nauw samen met het verkrijgen van input en draagvlak van alle collega's en externe partners binnen het team dat aan de opgave gaat werken. In dit hoofdstuk lichten we de energieprestatievergoeding, de vastgoedselectie en de businesscase toe.

5.1 Energieprestatievergoeding

Om ervoor te zorgen dat de oude energierekening van bewoners gebruikt kan worden als nieuwe geldstroom die de investering in nul-op-de-meter mogelijk maakt, is in september 2016 een nieuwe wet aangenomen: de energieprestatievergoeding (EPV). De energieprestatievergoeding werkt als volgt: de huurder van een nul-op-de-meterwoning betaalt na de renovatie in plaats van het maandelijks voorschot op de energierekening aan de energiemaatschappij, een soortgelijk bedrag aan de woningcorporatie. De EPV wordt als (nieuw) onderdeel in rekening gebracht naast de huurprijs en de servicekosten. Dit is een vergoeding voor de nieuwe energieprestaties die de nul-op-de-meterwoning levert. Op die manier kan een nul-op-de-meterrenovatie woonlastenneutraal worden uitgevoerd.

Energiebundel

De huurder krijgt met de energieprestatievergoeding een zogeheten energiebundel. In de energiebundel staan de uitgangspunten van en de beschikbare capaciteit aan kWh voor:

1. het gebruikersgebonden energieverbruik
2. het gebouwgebonden energiegebruik en de
3. energieopwekking.

De energiebundel kun je vergelijken met een mobiele telefoonabonnement (belminuten), maar dan voor energiegebruik (stroom) voor huishoudelijke apparaten. Gebruik je minder stroom dan in energiebundel is opgenomen? Dan krijg je aan het eind van het jaar geld terug van de energieleverancier. Gebruik je meer stroom? Dan betaal je aan het eind van het jaar bij.

Wetgeving

Vanuit de wetgeving is de EPV-vergoeding die aan bewoners mag worden gevraagd alleen aan een maximumbedrag gebonden. Om een EPV te mogen innen, moet een woning voldoen aan drie basisvoorwaarden:

1. De woning moet ontzettend goed geïsoleerd zijn. De gegarandeerde maximale netto warmtevraag voor ruimteverwarming moet binnen de wettelijk afgesproken normen vallen (lager dan 50 kWh/m per jaar). De energie hiervoor dient door de woning zelf duurzaam opgewekt te worden.
2. Er moet voldoende energie opgewekt worden. De gegarandeerde minimale productie van duurzaam opgewekte warmte voor ruimteverwarming en warm tapwater moet binnen de afgesproken normen vallen (dit is netto warmtevraag voor ruimteverwarming + 15 kWh/m per jaar).
3. De prestaties van de woning moet gegarandeerd worden. Energieopwekking door de woning moet zodanig zijn dat er een minimale hoeveelheid overblijft voor de energiebundel van de bewoner (de energiebundel voor gebruik voor huishoudelijke apparaten is gesteld op ca. 26 kWh/m per jaar met een minimum van 1800 kWh bij kleine woningen en een toegestaan plafond op 2600 kWh).

Als aan voorgaande drie voorwaarden is voldaan, kan de hoogte van de vergoeding worden bepaald. Hoe hoger de energiebesparing, hoe hoger de EPV mag zijn. Hoe hoog dit mag zijn, staat beschreven in het [Besluit energieprestatievergoeding huur](#).

Denkrichtingen in de markt over de energieprestatievergoeding en energiebundel

De EPV kan op verschillende manieren worden toegepast. De manier waarop en de hoogte van de EPV, bepaalt de corporatie zelf (binnen de door de wet gestelde voorwaarden). Sommige corporaties kiezen ervoor om het maximale door de wet bepaalde bedrag voor de EPV te innen, terwijl anderen bewust kiezen voor een lager bedrag. Bijvoorbeeld omdat zij het belangrijk vinden dat de woonlasten voor (individuele) huurders gelijk blijven na de renovatie. In de praktijk komen we bij de corporaties twee denkrichtingen tegen:

1. **Iedereen dezelfde energieprestatievergoeding**
Deze variant gaat uit van gelijke behandeling van de bewoners binnen een project, complex of woningtype. Het principe hierbij is dat alle woningen dezelfde hoeveelheid energie (kWh) opwekken. De energiebundel is dus voor alle woningen gelijk en iedereen betaalt hiervoor hetzelfde bedrag. Aan het einde van het jaar vindt de verrekening plaats via de energieleverancier van meer of minder energieverbruik dan werd opgewekt.
2. **Een energieprestatievergoeding op maat**
Deze variant gaat uit van gelijke woonlasten en betaalbaarheid per huishouden per maand. Het maandbedrag EPV met eventuele huurverhoging is gelijk aan of lager dan de energierekening per maand van voor de renovatie. Ook in deze variant vindt aan het einde van het jaar de verrekening plaats via de energieleverancier van meer

of minder energieverbruik dan werd opgewekt. Bewoners houden (bij gelijkblijvend gedrag) dezelfde maandlasten als voor de renovatie en betalen allemaal een ander bedrag voor dezelfde hoeveelheid opgewekte energie.

In de [Handreiking Energieprestatievergoeding en Energiebundel](#) lichten we de wetgeving en bovenstaande varianten verder toe. Daarnaast laten we een rekenvoorbeeld zien, geven we tips en gaan we nader in op bijzondere situaties.

Checken, beslissen en vastleggen

Hieronder benoemen we enkele vragen die intern binnen de corporatie moeten worden uitgezocht en waarover besloten moet worden om te kunnen starten met het nul-op-de-meterproject:

Moet het project voldoen aan de voorwaarden die de wet stelt aan de energieprestatievergoeding? M.a.w.: ga je gebruik maken van de energieprestatievergoeding?

Wat zijn de woonlasten (huur en energielasten) van bewoners de huidige bewoners? Is het uitgangspunt dat de woonlasten gelijk blijven na de nul-op-de-meterrenovatie? Dit heeft invloed op de hoogte van de energieprestatievergoeding (per woning).

Welke isolatieprestatie vraag je van de bouwer(s)? Dit bepaalt de hoogte van de energieprestatievergoeding die je kunt vragen.

Vraag je van iedereen dezelfde energieprestatievergoeding of krijgen alle bewoners een energieprestatievergoeding op maat?

Wat gebeurt er met de hoogte van de energieprestatievergoeding bij mutatie van de woningen? Ga je de maximaal bij wet geregelde energieprestatievergoeding vragen aan nieuwe bewoners of een ander bedrag?

Hoe kan de energieprestatie (technisch gezien) in rekening gebracht worden met het financiële administratie systeem van de corporatie?

Lees verder in het hoofdstuk 5.3 Businesscase op welke manier de energieprestatievergoeding van invloed is op de investeringsruimte voor een nul-op-de-meterrenovatie.

5.2 Vastgoedselectie

Om ervoor te zorgen dat de oude energierekening van bewoners gebruikt kan worden als nieuwe geldstroom die de investering in nul-op-de-meter mogelijk maakt, is in september 2016 een nieuwe wet aangenomen: de energieprestatievergoeding (EPV). De energieprestatievergoeding werkt als volgt: de huurder van een nul-op-de-meterwoning betaalt na de renovatie in plaats van het maandelijks voorschot op de energierekening aan de energiemaatschappij, een soortgelijk bedrag aan de woningcorporatie. De EPV wordt als (nieuw) onderdeel in rekening gebracht naast de huurprijs en de servicekosten.

Hoe selecteer ik het geschikte vastgoed voor nul-op-de-meter?

We raden aan om met een brede blik naar de huidige vastgoedportefeuille te kijken. Dus niet alleen naar vastgoed dat nú op de lijst staat om gerenoveerd te worden, maar naar de complete portefeuille. Niet alleen vanuit de technische aspecten van de woningen, maar ook kijkend naar de zittende bewoners en belangen van partijen zoals de gemeente en netbeheerder. Er is een aantal punten die extra belangrijk zijn om in overweging te nemen:

- **Woningtype**
Momenteel is het uitgangspunt dat (seriematig gebouwde) woningen uit de jaren '45 tot '80 het meest geschikt zijn. Met name voor grondgebonden eengezinswoningen zijn nul-op-de-meterconcepten ontwikkeld. Maar er zijn ook projecten voor gestapelde bouw, zoals galerij- en portiekflats in voorbereiding. Het hebben van een eenvoudige gevel (geen balkon, uitsteeksels of onregelmatigheden in het algemeen) is een pré in verband met het plaatsen van een voorzetgevel.
- **Gebruiksoppervlak**
De energieprestatievergoeding wordt berekend op basis van het aantal vierkante meter gebruiksoppervlakte. Grotere woningen brengen dus een grotere investeringscapaciteit met zich mee.
- **Energielabel**
Over het algemeen wordt aangehouden dat het bezit een energielabel van C of lager moet hebben. Maar een rendabele businesscase is ook mogelijk bij een goed geïsoleerde woning die reeds over een warmtepomp beschikt. Door het plaatsen van PV-panelen is de stap naar nul-op-de-meter te maken. Bewoners van goed geïsoleerde woningen hebben een lage energierekening. Dit kan weer invloed hebben op de hoogte van de energieprestatievergoeding die je wilt heffen. Bijvoorbeeld wanneer je het doel hebt voor alle huurders woonlasten neutraal te renoveren.
- **Opschaalbaarheid**
Een grote hoeveelheid woningen van een bepaald type maakt het voor aanbieders interessanter om nul-op-de-meterconcepten voor te ontwikkelen waardoor de kosten voor een renovatie kunnen dalen.
- **Gespikkeld bezit**
Let op of er koopwoningen tussen zitten. Het kan wenselijk zijn om te starten met aaneengesloten bezit, zodat er geen rekening gehouden hoeft te worden met particuliere huiseigenaren. Wanneer een andere corporatie hetzelfde type woningen bezit in dezelfde wijk is dit een kans om samen te werken.

- **Bewonerskenmerken**

Hebben (vaak oudere) bewoners een lage energierekening? Dan kan dit negatief uitpakken voor de businesscase wanneer je bijvoorbeeld kiest voor een woonlastenneutrale renovatie.

- **Zelf aangebrachte voorzieningen (ZAV's)**

ZAV's kunnen invloed hebben op de conceptkeuze van een aanbieder. Vooral aanbouwen kunnen lastig zijn. Andere ZAV's die invloed kunnen hebben zijn: kattenluikjes, bubbelbaden, dakkapellen, houtkachels, plantenbakken aan de gevel, rolluiken, zonneschermen, vijvers, aquaria, aanbouwen, dure keukens, schuttingen die aan de woning vastzitten en bijvoorbeeld bijzonder ingerichte tuinen.

Checklist Vastgoed

Om corporaties op weg te helpen met de vastgoedkeuze voor nul-op-de-meterprojecten, ontwikkelden we een [Checklist Vastgoed](#). De checklist beoogt niet compleet te zijn, maar is wel goed te gebruiken als richtinggevend en gedachtenvormend instrument. Het geeft een beeld van welke factoren invloed kunnen hebben op de vastgoedkeuze voor de start van een nul-op-de-meterproject. In een aantal hoofdcategorieën (woningkenmerken, bewonerskenmerken, omgevingskenmerken, beleidsmatig, financieel) zijn factoren benoemd met bijbehorende vragen. Daarbij staat vermeld welk risico of welke invloed deze factoren kunnen hebben op de vastgoedselectie of de start van het nul-op-de-meterproject. De checklist kun je op drie verschillende manieren gebruiken:

1. Als quickscan om over de totale woningvoorraad heen te leggen. Welke complexen komen op het eerste gezicht in aanmerking?
2. Bij de vastgoedselectie voor de start van je project. Een grondige manier om geschikt vastgoed te selecteren nadat er uit de quickscan een aantal mogelijk geschikte complexen naar voren is gekomen. Welke belangen van externe partijen hebben invloed op de vastgoedselectie? Met de antwoorden op de in de checklist gestelde vragen kun je op het eerste oog geschikte complexen met elkaar vergelijken en bewust afwegingen maken in de vastgoedselectie voor het project. Een complex met bewoners van veel verschillende nationaliteiten heeft consequenties voor het budget (kost extra tijd en geld, bijvoorbeeld voor een tolk) en kan daarom minder interessant zijn om een pilot mee te starten. Ook een complex met gespikkeld bezit kan om deze reden niet geselecteerd worden of wellicht voor een vervolgfase worden bewaard.
3. Als checklist voor de start van je project. Is er vastgoed geselecteerd? Dan kan aanvullend onderzoek aan de hand van de checklist nuttig zijn voordat je start met het uitvraagproces of de kick-off van je project. Wellicht komen hier belangrijke factoren uit die invloed hebben op de vraag die je stelt aan nul-op-de-meteraanbieders.

Bekijk de Checklist Vastgoed [hier](#).

Vastgoedselectie Woonbedrijf Westvoorne

Het oorspronkelijk gekozen complex in Rockanje had qua woningtype ideale woningen voor nul-op-de-meter. Al snel bleek de gemiddelde leeftijd van de bewoners echter relatief hoog. Voor deze doelgroep kan een nul-op-de-meterrenovatie extra belastend zijn. Na het uitvoeren van een quickscan van Stroomversnelling kwamen er nog twee mogelijk geschikte complexen voor nul-op-de-meter naar voren. Er werd besloten is om met beide complexen in Oostvoorne te starten. Het ging om twee complexen met hetzelfde type woningen. Omdat het hier om een groter aantal (68) woningen gaat, zijn de kansen voor opschaling na een positieve evaluatie van de pilot, gunstig. In de complexen in Oostvoorne zijn ook woningen verkocht (10%). Dit vormt een specifiek aandachtspunt in de communicatie. Besloten werd om op zoek te gaan naar het eerste blokje (huur)woningen dat zich geheel vrijwillig aan wilde melden voor de pilot. Toen een blokje met alleen huurwoningen niet bleek te lukken, werd gekozen om met het blokje met daarin één koopwoning dat wel enthousiast was, te starten. Tijdens het proces bleek dat het behoorlijk veel extra energie kost om ook de koper te overtuigen van de voorgenomen plannen. Uiteindelijk hebben alle huurders voor de energieprestatievergoeding getekend en zijn de contracten met de koopwoning ook zo goed als rond.

Kernvoorraad

Het is aan te raden om vastgoed te kiezen dat echt tot kernvoorraad behoort. Vastgoed dat de corporatie langdurig wenst door te verhuren en past bij de gewenste vastgoedportefeuille voor de komende 40 jaar. Verkoopwoningen zijn minder geschikt, omdat de investering naar nul-op-de-meter (op dit moment) nog niet direct terug te zien is een flink hogere marktwaarde. Daarnaast is een kortere exploitatie van invloed op de businesscase doordat minder energieprestatievergoeding geïnd wordt.

Netbeheerder

Nul-op-de-meterwoningen zijn volledig elektrisch en afgesloten van het gas. Dit heeft invloed op zowel het gasnetwerk (wordt niet meer gebruikt) als het elektriciteitsnetwerk (let op voor overbelasting) van de netbeheerder. Daarom is het aan te raden om in een vroeg stadium contact op te nemen met de netbeheerder. Wellicht staan er gebieden op de planning om het netwerk te vervangen en weegt dit mee in de vastgoedkeuze. Door de plannen van de netbeheerder mee te nemen in de selectie van het vastgoed kan wellicht voorkomen worden dat de netbeheerder een onnodige investering doet in het vervangen van het (gas)netwerk. Of dat de straat van een opgeleverd project een half jaar later weer opengebroken moet worden voor werkzaamheden aan het netwerk.

Gemeente

Ook gemeenten haken graag aan bij de vastgoedkeuze. Heeft zij bepaalde doelstellingen voor een buurt of wijk? Denk aan het opknappen van de buitenruimte, het verbeteren van de leefbaarheid of duurzaamheidsdoelstellingen voor een bepaalde buurt of wijk. Wellicht kan er samengewerkt worden of zijn er vanuit de gemeente middelen beschikbaar voor een dergelijk project of pilot. Het helpt enorm als de wethouder

achter de voorgenomen plannen staat. Ook is het aan te raden om te peilen hoe de welstandscommissie aankijkt tegen nul-op-de-meter. Zijn er richtinglijnen voor het geselecteerde vastgoed die echt heilig zijn? Sommige gemeenten stellen zelfs een welstandsvrije zone in voor nul-op-de-meterprojecten.

Businesscase

Heb je een beeld van de geschiktheid van het vastgoed voor transformatie naar nul-op-de-meter? Heb je de nodige desktop research gedaan en door de wijk heengereden om gevoel te krijgen bij het vastgoed? Dan is het tijd om voor bijvoorbeeld de top drie complexen op grove lijnen een businesscase door te rekenen. Lees hierover verder in dit hoofdstuk.

Flora en fauna

Na de keuze van het vastgoed dat geschikt is voor nul-op-de-meter is het verstandig om onderzoek te plannen rondom flora en fauna. Zijn er huismussen die broeden of nestelen er zich vleermuizen? Dit kan zorgen voor vertraging in het project. Laat dus een inventarisatie maken van de diersoorten die zich in/op/bij het vastgoed bevinden, zodat je zicht krijgt op eventuele maatregelen die nodig zijn voordat je kunt starten met de renovatiewerkzaamheden. Lees hier verder over de ontwikkeling van de gedragscode 'natuurinclusief renoveren' voor nul-op-de-meterprojecten met het NOM Keur.

Asbest onderzoek

Wanneer er tijdens de uitvoering asbest gevonden wordt, kan dit zorgen voor de nodige vertraging. Vermoed je dat er asbest aanwezig is? Plan dan een (destructief) asbest onderzoek of maak hierover goede afspraken met de aanbieder(s). Realiseer je dat de kosten voor het asbestonderzoek en het eventueel verwijderen van asbest bovenop de projectkosten komen. Lees hier een voorbeeld van een nul-op-de-meterproject in De Bilt waar asbest een grote impact had op de voortgang van het project.

Zelf aangebrachte voorzieningen (ZAV's)

Zoals eerder genoemd kunnen zelf aangebrachte voorzieningen invloed hebben op de kosten van een nul-op-de-meterconcept. Over het algemeen geldt: hoe meer ZAV's, hoe hogere de kosten zijn. Daarom is het aan te raden om voor vastgoed dat geschikt is voor toekomstige transformatie naar nul-op-de-meter een strenger beleid te (gaan) voeren ten aanzien van ZAV's.

Checken, beslissen & vastleggen

- Hoeveel woningen moeten gerenoveerd worden?
- Welke prestatieafspraken zijn er gemaakt met de gemeente?
- Binnen welk gebied moet de vastgoedselectie plaatsvinden?

Links

- [Vastgoedsturing en nul-op-de-meter](#)

Meer weten over vastgoedkeuze voor nul-op-de-meterprojecten? Neem contact op met [Maurice Coen](#), [Jeffrey Mennen](#) of [Sean Vos](#).

5.3 Businesscase

In de businesscase berekenen we de investeringsruimte die beschikbaar is voor de nul-op-de-meterrenovatie. Een nieuw businessmodel is relevant, omdat nul-op-de-meterwoonverbetering een nieuwe inkomstenstroom genereert in de vorm van een energieprestatievergoeding (EPV). Dit maakt het voor corporaties mogelijk om te investeren in de transformatie van bestaande woningen naar nul-op-de-meterwoningen.

Het fundament onder het nieuwe businessmodel is dat, voor een deel van de voorraad, de bedrijfswaarde van vernieuwbouw naar een nul-op-de-meterwoning groter is dan bij een reguliere labelstap-renovatie. Dit komt door:

- een langere exploitatieduur van de woning en
- de extra inkomstenstroom die ontstaat door het in rekening brengen van de energieprestatievergoeding (EPV).

Bedrijfswaarde - Marktwaaarde

Er zijn verschillende modellen om de waarde van een woning te bepalen. In de Novelle voor de Herzieningswet (artikel 35, lid 2) is aangegeven dat woningcorporaties in de jaarrekening het gehele vastgoed tegen actuele waarde (marktwaaarde in verhuurde staat) dienen te waarderen. Voor geborgde financiering vraagt het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) echter een berekening op basis van bedrijfswaarde. In het bedrijfswaardemodel gaan we uit van het saldo, de netto contante waarde, van alle inkomsten en uitgaven tijdens de levensduur van de woning. Daarbij houden we rekening met rendementseis die de de corporaties stelt.

Meer over marktwaaarde is te vinden in het ['Handboek modelmatig waarderen marktwaaarde in verhuurde staat'](#) van Ortec.

Bekijk [hier](#) een voorbeeldberekening (bedrijfswaarde) voor een nul-op-de-meterbusinesscase voor een typische Nederlandse rijwoning uit de periode 1965-1974

Hogere marktwaaarde door nul-op-de-meter

Uit onderzoek, dat is uitgevoerd door Maastricht University in opdracht van Aedes, blijkt dat verkoopprijzen van energiezuinige corporatiewoningen hoger zijn dan minder energiezuinige corporatiewoningen. Corporatiewoningen met energielabel A hebben een 14,8% hogere verkoopprijs dan woningen met label G. Woningen met label B zijn 4,4% meer waard.

Het bedrijfswaardemodel nul-op-de-meterwoonverbetering

Finance Ideas heeft voor Energiesprong het rekeninstrument '[Bedrijfswaardemodel Nul op de Meter](#)' ontwikkeld. Met dit model kunnen woningcorporaties de maximale investering (op basis van een project/complex) van een nul-op-de-meterwoning bepalen, indien wordt uitgegaan van de bedrijfswaarde. Bekijk het bedrijfswaardemodel [hier](#).

Total Cost of Ownership

Het uitgangspunt voor de businesscase is dat het onderhoud tijdens de levensduur van de gerenoveerde woningen onderdeel wordt van de uitvraag richting nul-op-de-meterconceptaanbieders. Het totale 'budget' dat de corporatie dan beschikbaar heeft per woning bestaat uit:

1. de investeringscapaciteit en
2. de contant gemaakte onderhoudskosten.

Dit noemen we Total Cost of Ownership (TCO). Dit bedrag bepaalt, samen met de gevraagde prestaties van de woning(en), de uitvraag richting aanbieders van nul-op-de-meterconcepten. Vervolgens ligt de uitdaging bij de aanbieder om zijn aanbod, zijn concept, af te stemmen op deze financiële ruimte en de gevraagde prestaties.

Subsidies

- STEP: De Stimuleringsregeling energieprestatie huursector (STEP) richt zich op verhuurders van huurwoning(en) in de gereguleerde huursector (dit zijn alle toegelaten instellingen). Om in aanmerking te komen voor deze subsidie moet minimaal een Energie-Index van 1,4 (voorheen label B) worden bereikt. Een aanvraag voor subsidie kan worden ingediend tot en met 31 december 2018. Kijk [hier](#) voor meer informatie.
- Gemeentelijke subsidies

Workshop Nul op de Meter businesscase

In een drie uur durende workshop van SlimRenoveren maken de deelnemers kennis met de nul-op-de-meterbusinesscase in al zijn facetten. Er is aandacht voor de extra inkomsten uit de energieprestatievergoeding, het bedrijfswaardemodel en marktwaarde. Hoe staan deze zaken in relatie tot woningkwaliteit en de energiebesparingsdoelstellingen? Dit wordt verkend aan de hand van een representatieve voorbeeldbusinesscase waarbij de deelnemers in het laatste deel van de workshop zelf aan de knoppen gaan draaien.

Links:

- [Nieuw businessmodel voor corporaties](#)
- [Voorbeeldberekening Nul op de Meter businesscase rijtjeswoning](#)
- [NOM-businesscase verkenning voor concreet complex](#)
- [Bedrijfswaardemodel investeringsberekening NOM aanpak](#)
- [Visie op marktwaarde \(WSW\)](#)
- [EPV en Nul op de Meter](#)
- [Bedrijfswaardemodel Langer Thuis](#)

Checken, beslissen & vastleggen

Wat is het beschikbare budget voor de renovatie?

6 Een nul-op-de-meterconcept kopen

Alle voorbereidingen voor het project zijn getroffen. De organisatie staat in de startblokken, er is een gevoel bij hoe bewoners aankijken tegen een nul-op-de-meterproject, er is vastgoed geselecteerd en het lijkt erop dat er een haalbare businesscase is. Vanuit het Management Team en de Raad van Commissarissen is er een go op de investeringsnotitie. Het is tijd om de juiste aanbieder van een nul-op-de-meterconcept te zoeken voor het project.

In de praktijk zien we vier verschillende manieren waarop de vraag vanuit corporaties en aanbod vanuit aanbieders op elkaar afgestemd wordt.

1. Inkopen van concepten (bij aanbieders met NOM Keur).
2. Inkopen om te komen tot concepten. Bijvoorbeeld als een gemeente graag lokale economie (lees aanbieders) wil stimuleren of projectspecifieke eisen verwerkt moeten worden in (bestaande) concepten.
3. Ontwikkelen van vraag en aanbod. Partijen willen gezamenlijk een concept ontwikkelen dat nog niet bestaat.
4. Maatwerk.

Om de kostprijs van nul-op-de-meterrenovatie naar beneden te brengen (en nul-op-de-meter dus beschikbaar te maken voor iedereen) moeten bouwers investeren in geïndustrialiseerde renovatieconcepten. Met een projectaanpak, maatwerk en zonder zicht op schaalvergroting is het op dit moment nog niet mogelijk om te komen tot betaalbare nul-op-de-meterwoonrenovatie. Daarom richt de dienstverlening vanuit Stroomversnelling zich met name op het inkopen van concepten.

Checken, beslissen & vastleggen

Welke aanbieders worden meegenomen in de uitvraag (bezit van NOM Keur, ervaring, uit de regio, etc.)

6.1 Aanbieders uitnodigen

In deze fase staat het matchen centraal van de vraag (het project) van de corporatie met het aanbod van nul-op-de-meteraanbieders. Welke aanbieders worden uitgenodigd om zich in te schrijven op het project? Kies je bijvoorbeeld uitsluitend voor aanbieders met het NOM Keur of kunnen ook nieuwe aanbieders zich inschrijven? Kies je voor aanbieders uit de regio of uit heel Nederland? Op www.stroomversnelling.nl kun je zien welke aanbieders lid zijn van Stroomversnelling. Na het maken van een (eventuele) voorselectie worden nul-op-de-meteraanbieders uitgenodigd zich in te schrijven voor het project. Stroomversnelling ontwikkelde een [set \(standaard\) documenten](#) om de uitnodiging richting aanbieders eenduidiger te maken en concepten beter met elkaar te kunnen vergelijken op prijs en inhoud. Het gaat om de volgende documenten:

- Het matchproces (hoe wordt de nul-op-de-meteraanbieder gekozen?).
- Een matchprofiel (hoe kijkt de aanbieder naar dergelijke opgaven en past deze bij de opgaven en de corporatie?).
- Een vraagspecificatie (vragen met betrekking tot de opgave en het concept).
- Een standaard productlijst met optielijst (vergelijk concepten met elkaar op een standaard product).
- [De afnameovereenkomst](#) (contractvorm bij de koop van het nul-op-de-meterconcept).
- [Notitie bewonerswensen](#) (Wat is de tendens van bewoners ten opzichte van de huidige situatie, het idee om te renoveren en hoe is de relatie met de corporatie?)

Verderop in dit hoofdstuk lees je wat bovenstaande documenten inhouden.

Gelijkwaardige samenwerking

Op dit moment moet er nog sterk geïnnoveerd worden om te komen tot betaalbare nul-op-de-meterconcepten. Dit werkt het best wanneer je met elkaar een gelijkwaardige samenwerking aangaat die gebaseerd is op vertrouwen. Voor veel (medewerkers van) organisaties is het proces nieuw. Kom hier gerust voor uit. Je kunt bijvoorbeeld best benoemen dat je je er bewust van bent dat je de vraag in de uitnodiging misschien nog niet op juiste manier stelt. Bijvoorbeeld omdat je nog te technische of specifieke eisen stelt. Het schept vertrouwen om hier open en eerlijk over te communiceren. Stel de aanbieders in de gelegenheid om hierop te wijzen, zodat je je vraag eventueel kunt bijstellen. Pas daarnaast op met zinnen als “Wij zijn ten alle tijden gerechtigd deze gunning te beëindigen zonder opgaaf van redenen”. Dit soort zinnen geven weinig vertrouwen in een gelijkwaardige samenwerking. Zorg er dus in de uitnodiging al voor dat het gebruikte taalgebruik en de toon aansluiten bij de samenwerking die je voor ogen hebt.

Tips

- Loslaten van specificaties: beschrijf op hoofdlijnen (functioneel, niet technisch) wat je wilt bereiken.
- Denk eraan dat je een concept inkoopt. Je koopt ook geen Mercedes met een BMW motor.
- Vraag bij andere corporaties en vergelijkbare projecten na wat goed werkt in het selectieproces.
- Sluit aan op de proposities (concepten) die er zijn.
- Ga met een open vizier de selectie in.
- Wacht niet af tot aanbieders zich inschrijven. Ga actief op zoek naar een aanbieder die excelleert op jouw speerpunten.
- Voer de dialoog met de aanbieders.
- Zorg ervoor dat iedereen de inhoud van de afnameovereenkomst kent en de inhoud in grote lijnen niet ter discussie staat wanneer er tot de koop van het concept overgegaan wordt.

Matchprofiel

Past de nul-op-de-meteraanbieder qua visie en bedrijfsvoering bij de corporatie? Door de aanbieders een zogeheten matchprofiel in te laten vullen kun je hier op eenvoudige wijze achter komen. Stroomversnelling ontwikkelde een format met een aantal standaard vragen. Deze kunnen aangevuld worden met aanvullende vragen vanuit de corporatie. Met het invullen van het matchprofiel geeft de aanbieder onder andere antwoord op vragen als:

- Heeft uw organisatie capaciteit beschikbaar om in [deze periode] een nul-op-de-meterpilot voor voor [zoveel] woningen te realiseren?
- Heeft u uw nul-op-de-meterconcept aangemeld bij het NOM Keur?
- Wat is de maximale termijn waarop u het nul-op-de-meter specifieke onderhoud en de energieprestatiegarantie kunt aanbieden?
- Welke praktijk ervaring heeft u met nul-op-de-meterwoonverbeteringen?
- Wat zijn de belangrijkste kenmerken van uw organisatie?
- Op welke wijze werkt u het liefst samen in deze selectie?
- Wat verwacht u van de corporatie in dit project?
- Wat kunt u voor de bewoners en de buurt betekenen?
- Welke referenties heeft u?

Het matchprofiel wordt in de uitnodiging meegestuurd richting alle aanbieders. Deze worden gevraagd om dit formulier in te vullen en ondertekend terug te sturen.

Standaard productlijst

Binnen Stroomversnelling richten we ons op het inkopen van nul-op-de-meterconcepten in plaats het uitvragen op basis van bestek in tekeningen. Om de prijs van standaard nul-op-de-meterconcepten met elkaar te kunnen vergelijken ontwikkelde Stroomversnelling een format: de standaard productlijst met optielijst. Deze bevat voldoende informatie voor aanbieders om zich in te schrijven voor deze eerste selectie. Aanbieders wordt gevraagd om hun concept op basis van deze inhoud aan te bieden met een prijs per standaard product (concept voor een woning). Op basis hiervan kunnen corporaties een eerste selectie maken met welke aanbieders zij een traject ingaan.

Iedere aanbieder kan zelf invullen hoe hij deze onderdelen aanbiedt en wat hij eventueel nog aanvullend aanbiedt binnen zijn standaardprijs. Stroomversnelling ontwikkelde in samenwerking met de leden een standaard set aan eigenschappen waar een nul-op-de-meterconcept (zoals ver-/gekocht door leden van Stroomversnelling) aan moet voldoen. Deze zijn aangeduid met een +je in de standaard productlijst.

In de productlijst kan met plusjes en minnetjes een keuze gemaakt worden binnen het gewenste product, garantie gerelateerde zaken, projectspecifieke onderdelen en bijzonderheden aan de woning. Denk aan wel of geen asbestonderzoek, vervangende woonruimte tijdens de werkzaamheden, funderingsuitbreiding of monitoringssysteem.

Download de [standaard productlijst](#).

Optielijst

Naast de standaard productlijst is er ook een optielijst. Hierin staan de meest voorkomende opties voor de nul-op-de-meterrenovaties. Hier kun je onder andere een langere prestatiegarantieperiode, aanvullende onderzoeken, verbouwingen binnen de woning (vervanging badkamer, toilet, etc.) of wijziging van de indeling van de woning(en) (uit)vragen.

Download de [optielijst](#).

Vraagspecificatie

Naast de standaard productlijst kun je projectspecifieke eisen en aanvullende vragen opnemen in de zogeheten vraagspecificatie. Dit hoeft niet persé met nul-op-de-meter te maken te hebben. Het is de verantwoordelijkheid van de de corporatie om in de vraagspecificatie zo veel mogelijk voor de aanbieder relevante details over het project, op te nemen. De aanbieder moet met dit document voldoende gevoel krijgen hoe het project eruit ziet om zich in te kunnen schrijven. Dit kun je onder andere doen door projectspecifieke of complicerende factoren voor nul-op-de-meterconcepten die tijdens de vastgoedselectie naar voren zijn gekomen, te benoemen of te laten zien met foto's en/of tekeningen.

Het is in deze fase nog niet de bedoeling dat de aanbieders hun concept aanpassen en doorrekenen op eventuele projectspecifieke eisen of complicerende factoren. De aanbieders geven slechts een prijs voor hun standaard concept voor een "standaard" woning. Een uitwerking wordt uiteindelijk met één aanbieder gedaan die het project voorlopig gegund krijgt. Wel wordt hen gevraagd welke mogelijke ideeën en oplossingen zij (binnen hun concept) zien. Denk bijvoorbeeld aan:

- Op de kop van elk blok staan twee garages. Welke ideeën heeft u hierover?
- Er zijn veel Zelf Aangebrachte Voorzieningen (ZAV's). Welke mogelijkheden ziet u binnen uw concept?
- Wij hebben met betrekking tot de uitstraling van de gevels de voorkeur voor een afwerking met steenstrips, zodat deze aansluit bij de rest van de omgeving. Is dit mogelijk binnen uw concept?
- In het geselecteerde vastgoed wonen grote gezinnen. We gaan uit van vier personen per woning. Is uw concept qua installaties in staat om voldoende warm water op te wekken?
- Er wonen veel ouderen in het complex. Hoe gaat u daarmee om tijdens de uitvoering van het project?
- Wij vinden het belangrijk dat bewoners betrokken worden in het renovatieproces. Welke invloed hebben bewoners op de uitwerking van het concept en op welke manier richt u dit proces in?
- De brandgangen worden gezien als een onveilige plek. Heeft u daar een oplossing voor?
- Er is een parkeerprobleem in de wijk die we met dit project aan willen pakken. Hoe denkt u daarover?
- De vele losse bergingen in de tuinen hebben een rommelig aanzicht. Heeft u daar ideeën over?

Maar ook bewoners-specifieke wensen en eisen kunnen onderdeel zijn van de vraagspecificatie. Dit vergroot uiteraard de kans op de vereiste 70% instemming met het renovatievoorstel en, nog belangrijker, het vergroot de kans op een succesvol project.

De aanbieders wordt gevraagd een inhoudelijke visie te geven op deze vragen. Voorkomen moet worden dat een aanbieder een prijs geeft voor het totale project: het standaardconcept inclusief de vragen uit de vraagspecificatie. De inschrijvingen moeten met elkaar te vergelijken zijn op basis van een prijs voor het standaard concept op basis van de standaard productlijst met optielijst. Zo is het voor de corporatie eenvoudiger om concepten met elkaar te vergelijken op prijs en inhoud en voor de aanbieder goedkoper en sneller om in te schrijven.

Concepten-website

Om inzicht te krijgen in het nul-op-de-meteraanbod werkt Stroomversnelling aan een concepten-website. Daarmee willen we het matchen van vraag en aanbod versnellen, doordat aanbieders op gelijke wijze de concepten online plaatsen. Dit doen zij door een standaard productspecificatie met optielijst in te vullen. Hierdoor wordt het eenvoudiger om concepten met elkaar te vergelijken.

6.2 Een aanbieder kiezen

Het proces om te komen tot de selectie van één aanbieder van een nul-op-de-meterconcept dat past binnen de opgave, noemen we het matchproces. Dit is het matchen van de vraag (van de corporatie) en het aanbod (van de aanbieder). Dit matchproces wordt meegestuurd in de uitnodiging richting de aanbieders. Zo weten zij op welke manier de corporatie komt tot de uiteindelijk koop van één nul-op-de-meterconcept. Welke beoordelingsprocedure wordt gevolgd? Hebben bewoners invloed op de keuze van de aanbieder? Uiteindelijk resulteert het matchproces in een keuze voor één aanbieder. Beide partijen tekenen een intentieverklaring om met elkaar de woningen naar nul-op-de-meter te renoveren. Het uitgangspunt is om met elkaar het aangeboden concept binnen een bepaalde periode uit te werken naar de projectspecifieke situatie, waarna het concept gekocht wordt.

Hieronder een kort voorbeeld van een selectieproces:

Uitnodigen

- We nodigen acht aanbieders om zich in te schrijven op het project (bijvoorbeeld een aantal weken tot een maand inschrijftijd);

Kiezen

- We maken een eerste selectie van drie aanbieders;
- Met deze drie aanbieders bezoeken we het project en is er de gelegenheid om heen en weer vragen te stellen;
- We organiseren een matchbijeenkomst waarin de aanbieders hun concept presenteren. Hierbij is o.a. een klankbordgroep van bewoners aanwezig;
- Na de presentaties voorziet een door de corporatie geselecteerd panel in samenwerking met de klankbordgroep de inschrijvingen van een score op die en die onderdelen;

Kopen

- De aanbieder met de hoogste score wint de selectie en daarmee tekenen we een intentieverklaring om te komen tot de renovatie van de nul-op-de-meterrenovatie.

De relatiemanagers binnen de Stroomversnelling kunnen helpen bij het vinden van de juiste conceptaanbieders bij jouw vraag.

Invloed van bewoners

In het matchproces wordt onder andere vastgelegd of en wanneer bewoners meegenomen worden in keuze van de aanbieder. Ga je bewoners betrekken op het moment dat de aanbieder gekozen is? Of kunnen bewoners invloed uitoefenen op de keuze van de juiste aanbieder? In het laatste geval wordt in het matchproces beschreven op welke manier bewoners invloed uit kunnen oefenen. Denk bijvoorbeeld aan een

bijeenkomst waarin (een selectie van de) aanbieders hun concept presenteren. Hierbij kun je bijvoorbeeld bewoners een voorkeur uit laten spreken of scores in laten vullen op verschillende onderdelen, zoals uitstraling, communicatie, et cetera.

Beoordelingsprocedure

In de uitnodiging richting de aanbieders wordt ook aangegeven via welke methodiek de winnende aanbieder gekozen wordt. Op welke aspecten wordt gelet en hoe wegen deze mee in de beoordeling? Sommige corporaties willen objectief kunnen kiezen welke aanbieder het beste past bij de opgave.

Beoordelingsprocedure De Goede Woning

De Goede Woning startte eind 2016 met een uitvraag voor het nul-op-de-meterrenoveren van het complex 120 EGW Palenstein. Zij maakten een uitgebreid puntensysteem om de inschrijvingen te beoordelen waarmee aanbieders in totaal 100 punten konden verdienen op de onderdelen:

1. Prijsaanbieding (geen beoordeling, geen wegingsfactor)
2. TCO (total cost of ownership), per gemiddelde woning (op prijs, 0 tot 60 punten)
3. Bewoners, communicatie en service (0 – 10 score, 0 tot 20 punten)
4. De Goede Woning, samenwerking (0 – 10 score, 0 tot 10 punten)
5. Uitstraling, functionaliteit en duurzaamheid woning (0 – 10 score, 0 tot 5 punten)
6. Bouwproces (0 – 10 score, 0 tot 5 punten)

De aanbieder met de gunstigste TCO prijs (onderdeel 2) behaalde 60 punten. De andere aanbieders kregen op basis van hun TCO prijs, ten opzichte van de gunstigste TCO prijs, per € 350,- verschil 1 punt aftrek van de maximaal te behalen 60 punten.

Punten 3, 4, 5 en 6 werden beoordeeld door een door De Goede Woning geselecteerd panel. Het panel beoordeelde deze onderdelen met een gemiddelde score. De gemiddelde score van het panel werd aan de hand van onderstaande tabel vertaald naar een aantal punten.

Gem. score	Omschrijving	Punten Onderdeel 3.	Punten Onderdeel 4.	Punten Onderdeel 5.	Punten Onderdeel 6.
0 tot 5	Onvoldoende	diskwalificatie	diskwalificatie	diskwalificatie	diskwalificatie
6	Voldoende	4	2	1	1
4	Ruim voldoende	8	4	2	2
8	Goed	12	6	3	3
9	Zeer goed	16	8	4	4
10	Uitmuntend	20	10	5	5

De TCO werd pas na de presentaties en na het toekennen van de score op de overige punten aan de corporatie bekend gemaakt. Deze werd namelijk door de aanbieder in een gesloten envelop opgestuurd en mocht dus pas na de presentaties opengemaakt worden. Hierdoor werd voorkomen dat de prijs toch mee zou kunnen wegen in de beoordeling op de overige punten. De aanbieder met het hoogst aantal punten kreeg het project voorlopig gegund.

Ervaring met de procedure

“We zijn tevreden over de procedure en de uitkomst van de gekozen aanbieder.” zegt Rob Paas, projectleider bij De Goede Woning. “Het was de eerste keuze van zowel het projectteam als de bewonerscommissie en ook nog eens het concept met de laagste prijs. De volgende keer willen we wel de prijs minder sterk mee laten wegen. We willen meer balans tussen de prijs en de kwaliteit in de beoordeling van concepten. Nu vielen er op prijs al twee partijen en bij de overgebleven aanbieder kwam de weging van de kwaliteit onvoldoende naar voren. Bij een volgende keer kiezen we wellicht om de weging (nu 60 van de 100 punten) van prijs omlaag te brengen. Daarnaast zouden we ervoor kunnen kiezen om per € 500,- prijsverschil ten opzichte van de gunstigste TCO een punt af te trekken, in plaats van € 350,-.”

Matchbijeenkomst

Sommige corporaties organiseren, voordat zij een principekeuze voor één aanbieder maken, een matchbijeenkomst. Een selectie van aanbieder die zich inschreven, krijgen de mogelijkheid om hun concept toe te lichten. Op deze manier kun je een beter gevoel krijgen bij de aanpak van de aanbieder en het concept dat hij aanbiedt. Ook kun je tijdens zo'n bijeenkomst (een klankbordgroep van) bewoners een rol geven in de keuze van de aanbieder. Daarnaast stel je (bijvoorbeeld lokale) bedrijven die geen of weinig ervaring hebben met nul-op-de-meter in staat om te leren van meer ervaren aanbieder. Dit hangt af van de ideeën en doelstellingen die je, misschien in samenwerking met de gemeente, hebt bij het proces. Een matchbijeenkomst is ook een uitgelezen kans om collega's uit te nodigen, zodat ook zij gevoel krijgen bij het project en het speelveld van nul-op-de-meter.

Interviews

In plaats van een matchbijeenkomst kan een corporatie ook bijvoorbeeld kiezen om interviews te houden met een selectie van aanbieder. Net als bij de matchbijeenkomst kunnen wederzijds inhoudelijke vragen gesteld worden over de inhoud van de inschrijving.

Woonbedrijf Westvoorne organiseerde een uitvraagproces voor het nul-op-de-meterrenoveren van in eerste instantie vijf woningen in Oostvoorne. Het Woonbedrijf organiseerde in eerste instantie een matchbijeenkomst waarin acht aanbieders die zich inschreven, hun concept presenteerden. Helaas leverde dit onvoldoende partijen op waar het Woonbedrijf voldoende vertrouwen in had. “We hebben de opgave opnieuw in de markt gezet”, vertelt projectleider Bart van de Velde. “We hebben ons best gedaan om ook de grotere aanbieders aan boord te krijgen. Onder andere door duidelijker te maken dat na de pilot van vijf woningen er een aantrekkelijker perspectief is voor de aanbieders om op te schalen naar de rest van de wijk. Vijf partijen hebben zich ingeschreven. We vormden een kleine selectiegroep met ons afdelingshoofd, technische man en projectleider. Deze heeft individuele interviews gehouden met alle vijf de inschrijvers. We hebben vooral gekeken naar ‘de vent en de tent’”, zegt Bart van de Velde. “Doordat we een kleine selectiegroep waren, konden we goede inhoudelijke interviews houden. Zo konden we een goed gevoel krijgen bij de aanbieder. Hebben we er vertrouwen in dat we goed met elkaar kunnen samenwerken? Uiteindelijk hebben we voor een aanbieder gekozen waar we een goede klik mee hadden. Dit kwam onder andere doordat de aanbieder ook de bewonersbegeleider meenam naar de interviews. Dan krijg je een goed beeld van hoe de aanbieder de bewonersparticipatie invult. Daarnaast was voor ons mede doorslaggevend dat er ook een architect meewerkt om ervoor te zorgen dat het er ook mooi uit komt te zien én bij de gekozen aanbieder meer opties mogelijk waren in de uitwerking van het concept.”

Vastgoed bezoeken

Heb je een eerste selectie gemaakt uit de inschrijvingen? Dan is het een absolute aanrader om de gelegenheid te bieden om gezamenlijk het vastgoed te bezoeken. Zeker wanneer er veel Zelf Aangebrachte Voorzieningen, projectspecifieke en/of complicerende factoren zijn. Neem hier bijvoorbeeld per aanbieder een halve dag de tijd voor. Dan is er voldoende tijd om heen en weer vragen te stellen. Wellicht levert dit nieuwe inzichten, ideeën en/of huiswerk op voor een verdere uitwerking van het concept.

De keuze

Uiteindelijk resulteert het matchproces in een keuze voor één aanbieder. Beide partijen tekenen een intentieverklaring om met elkaar de woningen naar nul-op-de-meter te renoveren. Het is een valkuil om in deze intentieverklaring teveel vast te willen leggen. Dit kan leiden tot langdurige onderhandelingen over details. Ook hier gaat het om wederzijds vertrouwen in de samenwerking. Het uitgangspunt is om met elkaar het aangeboden concept binnen een bepaalde periode uit te werken naar de projectspecifieke situatie, waarna het concept gekocht wordt.

Feedback “afvallers”

Op dit moment zijn nul-op-de-meterconcepten nog volop in ontwikkeling. Voor veel aanbieders is het aanbieden van concepten ook nog een leerproces. Uit de praktijk merken we binnen Stroomversnelling dat aanbieders het belangrijk vinden om feedback krijgen op waarom zij afgefallen zijn. Wellicht kun je de afvallers uitnodigen voor een persoonlijk gesprek om toe te lichten waarom de keuze niet op hen is gevallen?

Tips:

- Ga actief op zoek naar geschikte aanbieders en voer de dialoog met elkaar. Daarmee is de kans groter dat je de juiste aanbieder(s) betreft bij je opgave.
- Geef aan dat vragen schriftelijk gesteld worden, zodat de vragen en bijbehorende vragen met alle aanbieders gedeeld kunnen worden.
- Geef aanbieders voldoende de tijd om zich te kunnen oriënteren op de opgave en in te schrijven.
- Zorg dat er voldoende tijd zit tussen het sluiten van de inschrijvingen en een eventuele matchbijeenkomst (bijvoorbeeld een week). De werkgroep en eventueel bewoners hebben tijd nodig om zich inhoudelijk voor te kunnen bereiden.

6.3 De koop

Is er een definitieve keuze gemaakt voor een nul-op-de-meterconcept en is deze uitgewerkt naar projectspecifieke omstandigheden? Zijn [bewoners akkoord](#) met het voorgenomen renovatieplan? Zijn alle benodigde vergunning verkregen? Dan is het tijd om tot koop over te gaan.

Afname-overeenkomst

Stroomversnelling ontwikkelde een format voor een overeenkomst die een afnemer/opdrachtgever (bijvoorbeeld een woningcorporatie) en aanbieder (bouwer) met elkaar af kunnen sluiten bij een nul-op-de-meterrenovatie. Dit noemen we de [Afname-overeenkomst Vernieuwbouw](#). Deze wordt als standaard basistekst gehanteerd binnen Stroomversnelling. Partijen vullen deze op details in en finetunen conform hun eigen onderlinge wensen. Het is een compleet document dat een specifieke, nieuwe vorm van samenwerking tussen een vastgoedeigenaar en een bouwbedrijf faciliteert: een samenwerking waarin een bouwbedrijf (aanbieder) een door hem ontwikkeld product aanbiedt en een vastgoedeigenaar (afnemer) dit inkoopt (met eventueel toegevoegde opties). In deze samenwerking heeft de aanbieder een nul-op-de-meterconcept ontwikkeld en biedt dit product (en diverse opties) aan met een garantie op prestaties. De afnemer wil dit product afnemen en vastleggen wat hij precies inkoopt, welke opties hij toe wil voegen en welke leveringsafspraken gelden. Het bouwbedrijf wil bovendien vastleggen onder welke condities de prestatiegarantie afgegeven wordt.

Met de afname-overeenkomst geeft de aanbieder een prestatiegarantie op het binnenmilieu, het comfort en de energiebehoefte en -opwek van de gerenoveerde woning(en). De kern van de garantie is dat de energiemeter over een jaar genomen op nul uitkomt bij gemiddeld gebruik van de woning(en) en bij een gemiddeld klimaat. Dit wordt op een meetbare manier concreet gemaakt met waarden voor:

- een maximale warmtevraag,
- maximale energie die nodig is voor verwarming en warm tapwater en
- een minimaal beschikbare hoeveelheid energie voor het huishouden.

Deze garantie maakt het voor de woningcorporatie mogelijk om een energieprestatievergoeding te kunnen innen bij de huurder.

NOM Keur

Om de kwaliteit van de garantie te borgen, ontwikkelde Stroomversnelling het NOM Keur: een degelijk kwaliteitssysteem waarin getoetst wordt of de beloofde prestaties leiden tot een kwalitatief goede nul-op-de-meterwoning. De kwaliteitsmaatlat van het NOM Keur is een-op-een verweven in de afname-overeenkomst.

Bijlagen

De afname-overeenkomst vernieuwbouw kent verschillende bijlagen waarin de afspraken tussen de afnemer en aanbieder vastgelegd worden:

- **Algemene leveringsvoorwaarden**
In dit document worden verplichtingen afgesproken tussen de afnemer en de aanbieder over zaken rondom de energieggarantie, betalingen, het oplevermoment, verzekeringen en aansprakelijkheid, onderaannemers, conformering aan wet- en regelgeving en cao's, veiligheid en gezondheid, reclame, intellectuele eigendomsrechten en geheimhouding.
- **Productspecificatie**
Een document waarin beschreven wordt welke elementen deel uitmaken van de vernieuwbouw. Van gevelopbouw t/m aangepast kooktoestel.
- **Optielijst**
De optielijst is een aanvullende bijlage die aangeeft welke opties de afnemer kiest die deel uitmaken van de prijsstelling die in de overeenkomst wordt genoemd.
- **Prestatiegarantie**
Dit document beschrijft de aanbieder de gegarandeerde prestatiegaranties van de vernieuwbouw die afgenomen wordt, het onderhoudsprotocol met de noodzakelijke onderhoud- en instandhoudingswerkzaamheden, een woonhandleiding voor behoud van deze garantie (wat mogen bewoners wel en wat mogen zij niet aan de woning doen) en het monitoringsprotocol.
- **Technisch beheer en onderhoud**
Deze bijlage is optioneel en kan toegevoegd worden wanneer de afnemer kiest om extra technisch beheer en onderhoud uit te laten voeren na de renovatie. In dit geval worden in de bijlage nadere (werk)afspraken over het serviceniveau en andere operationele zaken gedurende de periode van technisch beheer en onderhoud vastgelegd.
- **Gedragscode en Bouwdagenstappenplan**
Hierin staat beschreven hoe de aanbieder omgaat met bewoners en een bouwdagenstappenplan waarin per dag staat wat er gebeurt, wie het uitvoert, welke tijdstippen, wat bewoners merken van de werkzaamheden en wat gevraagd wordt van bewoners.

- **Bewerkersovereenkomst**
Overeenkomst voor de verwerking van gegevens die betrekking hebben op de bewoners van nul-op-de-meterwoningen, ter naleving van de regels die van toepassing zijn op de verwerking van persoonsgegevens.
- **Aanvulling Huurovereenkomst**
De Aanvulling Huurovereenkomst is een bijlage bij de nieuwe huurovereenkomst die de corporatie afsluit met de huurder voorafgaand aan de nul-op-de-meterrenovatie. Hierin staan de afspraken uit de afname-overeenkomst, zoals de energieprestatie. Persoonsgegevens die uit de woning komen vallen onder privacy wetgeving. Huurders moet van tevoren worden gevraagd om toestemming voor het op afstand te mogen uitlezen van gegevens (monitoring) die uit de woning komen. Dat gebeurt met deze aanvulling op de huurovereenkomst.
- **Standaard Productlijst (geen contractstuk)**
In dit document staat de standaard beschreven voor een vernieuwbouw met NOM-eigenschappen, zoals ver-/gekocht door leden van Stroomversnelling.
- **Maatlat NOM Keur**
Deze Excelsheet laat zien welke vragen, eisen en bewijslast het NOM Keur stelt voor grondgebonden woningen die gerenoveerd zijn. Daarnaast wordt ook uitgelegd waarom deze eisen gesteld worden en er wordt advies gegeven.

Kijk [hier](#) voor meer informatie en de laatste versies van de documenten.

Uitgave in opdracht van Vereniging Stroomversnelling.

Deze uitgave kwam tot stand onder regie van Sanne de Wit (Stroomversnelling).
Met medewerking en bijdrages van: Maurice Coen, Claudia Laumans, Sean Vos, Jeffrey Mennen.

Tekst en eindredactie: Martin van Briemen
Vormgeving: Offff.studio

December 2017

De informatie in deze publicatie is uitsluitend bedoeld als algemene informatie. Er kunnen geen rechten aan de informatie worden ontleend. Hoewel Stroomversnelling zorgvuldigheid in acht heeft genomen bij het samenstellen van deze publicatie kunnen zij niet instaan voor de juistheid, volledigheid en actualiteit van de geboden informatie. Stroomversnelling wijst iedere aansprakelijkheid ten aanzien van de juistheid, volledigheid, actualiteit van de geboden informatie uitdrukkelijk van de hand.