

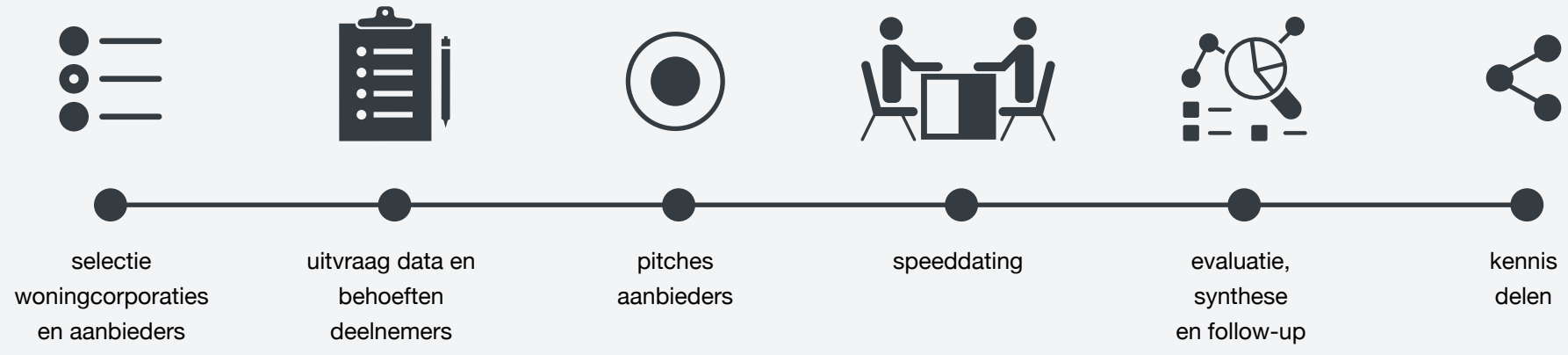
Matching event woningcorporaties en innovatieve proposities Energierenovaties naoorlogse rijwoningen

12 juni 2019

Tijdens het matchingevent ontmoeten woningbouwverenigingen een groep geselecteerde partijen die innovatieve proposities hebben ontwikkeld om huurwoningen voor minder geld aardgasvrij te maken. De focus lag daarbij op (energie-)renovatie van naoorlogse rijwoningen van de bouwjaren 1948-1974 en 1975-1991.

De centrale vraag vanuit Uptempo was: kunnen zulke ontmoetingen versnelling brengen in de opschaling van kansrijke innovaties? Wat kunnen we leren van dit soort ontmoetingen en wat kunnen wij als programma doen om partijen te helpen? Is de insteek vanuit woningtypologie vruchtbaar?

Opzet en proces matching event



Woningcorporaties

De Alliantie

Domijn

Thuisvester

GroenWest

St. Trudo

(niet aanwezig, wel enquête ingevuld)

Aantallen te renoveren bezit:

1945 - 1974 : 1.400
1975 - 1991 : 1.500

Aanbieders

TNO presenteerde de Warmtewingel: panelen voorzien van een coating, die de energie uit het onzichtbare deel van het spectrum oogst en afvoert als bron voor een warmtepomp. Elke tussenwoning kan in dit concept CO2-neutraal en nul op de meter gemaakt worden.

Helena biedt een warmtepomp die een hoge temperatuur afgeeft, zodat het afgiftesysteem in de woning hetzelfde kan blijven en alleen de CV-ketel wordt vervangen. Helena slaat in de zomer warmte op in een collectieve bodemlus voor een aantal aangesloten woningen.

Woningcorporatie Domijn, stichting Pionering en Saxion Hogeschool hebben onder het motto: "warm wonen, koel slapen" vastgesteld dat vooral de leefvertrekken beneden goed in staat moeten zijn warmte vast te houden. Veel mensen zijn gewend in een onverwarmd vertrek te slapen met het raam open. Compartimenteren is dan een goede optie.

4YEF (For Your Energy Freedom) is een consortium dat het hele dak, voor en achter, vol legt met aaneengesloten zonnepanelen (PV). De propositie is bestand tegen het afschaffen van salderen en trekt geen zware wissel op het netwerk, omdat opslag van stroom onderdeel uitmaakt van het

Klimaatmissie Nederland biedt een heel scala aan mogelijkheden aan, allemaal gebaseerd op een innovatieve ketensamenwerking. Dat wordt een open marktmodel genoemd. In de ketensamenwerking worden opslagen voor winst en risico pas uitgeteerd als het totale systeem naar behoren functioneert. Ook wordt onnodig dubbel voorrijden voorkomen door met een pool van monteurs te werken.

Onder de naam **De Bron** bieden Solevo, Rengize, Mefa en Oadis een ondiepe, modulaire bodembron aan. Dit is een schacht van 60 cm doorsnee die 20 meter de grond in gaat. Bovenin zijn een warmtepomp en een buffervat met 'phase change material' (PCM) geplaatst. Op het dak wordt warmte geabsorbeerd; er blijft daarnaast voldoende ruimte over voor PV-panelen.

BeNext en **Viridi** bieden een combinatie van een 'smart home' systeem en PVT op het dak in combinatie met een nieuw ontwikkelde warmtepomp. Dit levert voldoende warmte op in de winter en bovendien koeling in de zomer.

Observaties vanuit de woningcorporaties

- Organiseer ook regionale bijeenkomsten
- Matchmaking werkt, hou het persoonlijk, zorg voor informele settings, niet te grootschalig, regionaal of clusters, of met een duidelijke groep woningen.
- Geld is echt een issue, niet zozeer voor investeringen in technische oplossingen, maar om project vlot te trekken, het proces te managen.
- Leg focus op gestapelde bouw, grootste segment met nog grotere uitdaging dan rijtjeswoningen
- Het gaat om sociale innovatie, het gaat om de mensen.
- Bouwproces verbeteren, met name voor woningen in bewoonde staat.
- Geen haast met installatietechniek, maar wel haast met bouwkundige technieken, zoals isolatie.
- Meer structuur in de beschrijving aanbod kan helpen om kwaliteit te verhogen. Beschrijf de innovatie. Welk probleem lost het op? Voor welk type woning geschikt? Hoe is het anders dan bestaande producten? Hoeveel kost het? Hoe ver ben je nu in het proces? Wat zoek je vandaag?
- Denk vanuit huurders perspectief, niet techniek. Oplossingen moeten niet complex zijn anders raken huurders het spoor bijster.
- Het is belangrijk om vast te stellen voor welk label een concept geschikt is en de betaalbaarheid ervan.

Observaties vanuit aanbieders

- Wij werden gepositioneerd als vraag & aanbod, maar wij geloven meer in samenwerking.
- Business case: focus op TCO over periode van 30 jaar (niet op investering).
- Corporaties hebben vooral focus op label B, en zijn nog niet toe aan aardgasvrij. Ze hebben afwachtende houding (bijwachten warmtevisies gemeente).
- Er zijn allerlei raakvlakken tussen aanwezige aanbieders, samenwerking tussen aanbieders organiseren, een gecoördineerd proces in gang zetten zou helpen versnellen.
- Breng in kaart welke corporaties open staan voor innovatie.
- Maak concreet woningbezit zichtbaar dat om renovatie vraagt.
- Maak inzichtelijk welke oplossingen worden uitgesloten.

Quotes

"Wij renoveren ongeveer 450 woningen per jaar. We zijn begonnen met de woningen waar het energiegebruik het hoogst is en waar het meest onderhoud wordt gevraagd (hoge onderhoudskosten)."

"We renoveren gemiddeld 1000 woningen per jaar. Afhankelijk van de mogelijkheden zijn het er dus meer dan 200 per jaar. Veel integrale projecten voor komende twee jaar zijn ingekocht, maar het kan heel goed dat het voor ons interessant is om andere woningen modulair aan te pakken met innovatieve oplossingen."

"Wij werden gepositioneerd als vraag & aanbod, maar ik geloof meer in samenwerking."

"Renovatie is een ruim begrip, 1000 woningen moeten van label C naar A/B"

"Renovaties volgens NOM/Stroomversnelling zijn een te dure ingreep voor bezit dat al op Label B of hoger zit"

"De naoorlogse rijtjeswoningen zijn ontworpen en gebouwd voor hoge temperatuurverwarming met kolen/olie/gasverwarming. De overstap naar een warmtepomp en lagetemperatuurverwarming betekent in de meeste gevallen een kostbare en ingrijpende verbouwing."

"Die CV-ketel zit ons niet in de weg".

"Wellicht is het een goed idee om in een standaard format een factsheet te maken. Zodat er een vergelijking gemaakt kan worden."

Conclusies vanuit Uptempo!

- Matchmaking werkt. Face to face contact werd door alle deelnemers als erg waardevol ervaren.
- Processen kosten tijd, zeker om de denk- en belevingswereld van vraag en aanbod om elkaar af te stemmen.
- Om snelheid en beter inzicht in innovatieve proposities te krijgen, zijn heldere profielen en factsheets in standaard format nodig zodat vergelijken mogelijk en eenvoudiger is.
- Op kleine schaal, regionaal organiseren van dit soort events werd als goede optie ingebracht.
- De insteek vanuit woningtypologie bracht wel ordening, maar was niet dominant. Belangrijker is vertrouwen, inzicht in prestatie, garanties en follow-up en kosten.
- Corporaties hebben vooral focus op label B, en zijn nog niet toe aan aardgasvrij. Ze hebben afwachtende houding (bijwachten warmtevisies gemeente).
- Er is onzekerheid over welke wijken vanuit de gemeente aangewezen worden. Dit maakt het lastig om te kiezen met welke partijen in zee moet worden gegaan, omdat het afhankelijk is van type wijk en woning.
- Initiatieven als pilots kosten veel tijd, om goed te ontwerpen, op te zetten en evalueren. Regelingen zouden ook deze fases beter moeten ondersteunen.

Over Uptempo!

De bijeenkomst werd georganiseerd in het programma Uptempo van TKI Urban Energy en TKI CLICKNL (topsector Creatieve Industrie). Het doel van Uptempo is versnelling realiseren in de energietransitie in de gebouwde omgeving door ontwikkelde oplossingen in de Urban Energy innovatieprogramma's te verbinden aan vragende partijen zoals woningcorporaties.



Meer informatie:

- <https://www.topsectorenergie.nl/nieuws/innovatieve-concepten-verlagen-kosten-ombouw-naar-energieneutrale-aardgasvrije-huizen>
- https://padlet.com/peter_linders/uptempo01