



## **Zonnig huren: Ervaringen van 40 verhuurders met aanbieden van zonnepanelen**

- wie investeert
- geboden voordeel
- deelname van huurders
- prijs/kwaliteit van installaties
- toekomstplannen

Door: Maarten Corpeleijn, adviesteam zonnig huren

Datum: 8 november 2015



Samenvatting.....	3
1 Inleiding.....	5
2 Wie investeert, hoe verrekenen .....	6
3 Aanbod aan de huurders .....	7
4 Prijsstelling en respons van huurders .....	8
5 Inkoopkosten en kwaliteit van de installatie .....	10
6 Functioneren van de systemen en tevredenheid .....	11
7 Toekomstplannen .....	12
8 Aanbevelingen vanuit adviesbureau zonnighuren .....	13
Bijlage 1: over Maarten Corpeleijn, zonnig huren .....	15
Bijlage 2: enquête.....	16

## Samenvatting

### Vraag: hoe bieden collega-verhuurders zonnepanelen aan?

Verhuurders willen graag van elkaar weten hoe zij de introductie van zonnepanelen (zon-pv, electriciteitsopwekking) op eengezinswoningen aanpakken.

Zonnig huren, onafhankelijk adviesbureau voor woningcorporaties en verhuurders, organiseerde in dit kader een online-enquête waaraan 40 respondenten deelnamen. Deze verhuurders hebben samen 7.259 woningen voorzien van zonne-energie.

### Meeste aanbod gerealiseerd via de huur

Duidelijk is dat de meeste woningen (65%) tegen een reguliere huurverhoging van zonnepanelen zijn voorzien. Met name in de randstad zien corporaties graag oplossingen buiten de huur: een externe investeerder, een energie bv of zonnepanelen als servicekostencomponent.

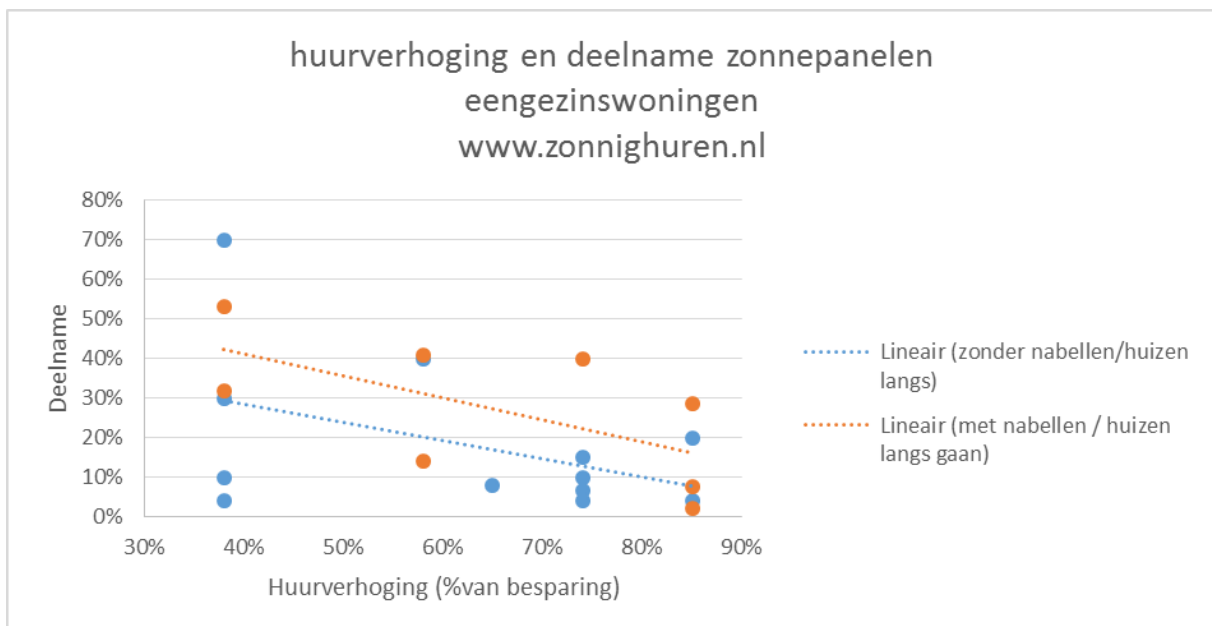
Aedes gaf over een servicekostencomponent op 4 november aan dat men in gesprek is met het ministerie en de huurcommissie en binnenkort meer duidelijkheid hoopt te kunnen geven over mogelijkheden.

Zes en acht panelen worden het meeste aangeboden. 40 % bood de panelen aan met combinatie met andere maatregelen (planmatig onderhoud, renovatie, isolatie)

### Deelname huurders 20 tot 30 % bij kostendekkende huurverhoging en goede promotie

Onderstaande figuur met respons afhankelijk van de aanpak suggereert:

- Bij een kostendekkende investering door de corporatie (rendementseis 4%, huurkosten +- 65 % van de besparing) is een respons van 20 tot 30 % van de huurders te verwachten, afhankelijk van hoe intensief de promotie wordt uitgevoerd
- Bij een investering door een externe partij (gemiddeld 80 % van de besparing voor de huurders), is een respons van 7 tot 15 % van de huurders realistisch.



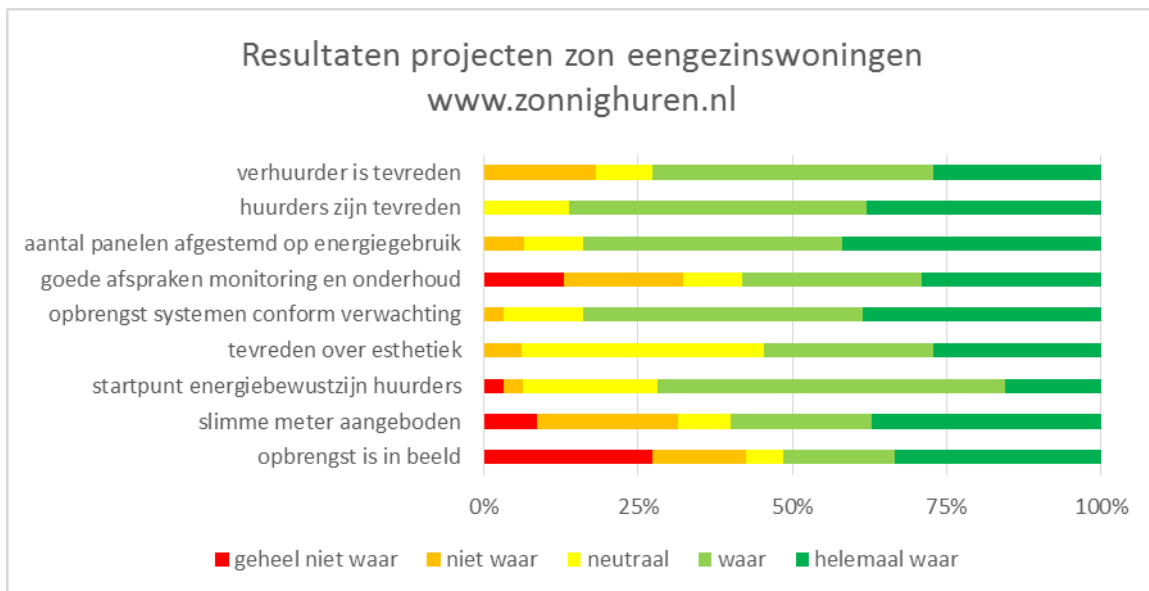
Figuur: deelname van huurders aan aanbiedingen van zonnepanelen, afhankelijk van de prijsstelling en afhankelijk van de intensiteit van de benadering.

Er zijn grote verschillen tussen verhuurders in de respons die ze krijgen van huurders. Hier worden ook veel frustraties over gemeld bij verhuurders die lage respons halen. Uit de reacties blijkt dat succes wordt geboekt bij aanpakken waarin huurders persoonlijk worden benaderd, en tijd, aandacht en keuzemogelijkheden krijgen.

### Huurder en verhuurder in algemeenheid tevreden over projecten

De investering die corporaties doen ligt rond 440 euro per paneel, all-in (inclusief aansluiting groepenkast, andere bijkomende kosten en btw).

Huurders en verhuurders zijn in de meerderheid tevreden. 60 % van de respondenten geeft aan dat de opbrengsten in beeld zijn. Volgens 72 % van de respondenten zijn zonnepanelen een goed startpunt voor verder energiebewustzijn van huurders.



Figuur: resultaten projecten (in hoeverre is waar voor uw project....?) Bij 20 % van de respondenten is het antwoord op de vraag "de huurders zijn tevreden" niet waar.

De rapportage wordt afgesloten met **aanbevelingen** rond:

- Wie investeert
- Combinatie van zonnepanelen met isolatie en step-subsidie
- Tips en concrete voorbeelden rond persoonlijk aanbod aan huurders / effectieve werving.



## 1 Inleiding

### Vraagstelling en doel

Diverse verhuurders van woningen zijn bezig met zonne-energieprojecten. Daarbij is er veel interesse in de aanpak en resultaten van collega's.

In dit kader organiseerde Zonnig Huren, onafhankelijk adviesbureau met een ruime ervaring in dit soort projecten, een online-enquête.

Deze rapportage geeft de resultaten van deze enquête en is vrij te verspreiden.

### Verantwoording methodiek

- De enquête is opgenomen in bijlage 1
- Aankondiging van de enquête is gedaan via de nieuwsbrief zonnighuren aan 520 mailadressen van met name professionele verhuurders.
- De enquête is ook aangekondigd bij 32 professionele verhuurders waarvan ik weet dat een project is uitgevoerd.
- Selectie respons: de respons (47 stuks) is teruggebracht tot 39 stuks, o.b.v. dubbel ingevoerde projecten, respons zonder inhoud, verkopers-informatie (niet te achterhalen welke verhuurder het betrof).
- Cijfers over huurverhoging/promotie/deelname van huurders zijn aangevuld met vier projecten uit eigen ervaring van zonnighuren, die nog niet in de lijst stonden.

### Representativiteit

Aedes meldt dat van 2012 tot en met 2014, 25.000 woningen met zonne-energie erbij zijn gekomen in de voorraad van woningcorporaties<sup>1</sup>. Daarnaast schat ik dat beleggers 2.000 woningen hebben gerealiseerd.

In deze enquête melden 29 verhuurders 7.357 woningen gerealiseerd te hebben, waarbij naar mijn schatting de overgrote meerderheid in de periode 2012 tot en met 2015 is gerealiseerd. Oftewel 27 % van de in de markt gerealiseerde woningen (7.357 / 25000+2.000) zitten in deze selectie, waarmee de selectie zeer representatief is voor de gehele markt.

---

<sup>1</sup> [http://www.aedes.nl/binaries/downloads/energie-en-duurzaamheid/20150324-aedes-corporatiemonitor\\_energie-2014.pdf](http://www.aedes.nl/binaries/downloads/energie-en-duurzaamheid/20150324-aedes-corporatiemonitor_energie-2014.pdf)

## 2 Wie investeert, hoe verrekenen

De onderstaande tabel geeft aan wie investeert, en hoe investeringen verrekend worden met huurders. Conclusies:

- Duidelijk is dat de huur het meest gehanteerd wordt.
- Het aantal woningen gerealiseerd via een externe investeerder lijkt wat groot, 2 projecten hebben samen 1.800 woningen. Voor zover zonnig huren bekend zijn deze projecten uniek in Nederland en is het percentage van de externe investeerders in het hele land dus lager dan uit deze enquête blijkt.
- Bij verrekenen in de servicekosten is nagevraagd hoe partijen kijken naar de regelgeving/opstelling huurcommissie op dit gebied. Helaas is hier geen reactie op ontvangen. Duidelijk is dat de huurcommissie vooralsnog stelt dat verrekenen buiten de huur niet mag<sup>2</sup>. Aedes gaf 4 november desgevraagd aan dat men in gesprek is met het ministerie en de huurcommissie en binnenkort meer duidelijkheid hoopt te kunnen geven over verrekenen via de servicekosten.

Verrekenwijze	Aantal respondenten	Aantal gerealiseerde woningen	Percentage van gerealiseerde woningen
Nvt, panelen gratis	2	52	1%
In de huur	20	4700	65%
Als servicekosten	4	483	7%
Via de eigen energie bv	1	24	0.3%
Investering door een externe investeerder	6	2.000	28%
totaal	33	7.259	

Tabel: hoe zijn zonnepanelen verrekend

In open vragen is gevraagd naar succesfactoren en uitdagingen.

Rond externe investeerders wordt genoemd in de open vragen (welke successen, welke uitdagingen):

- Succes: buiten de huur om, niet afhankelijk van overheidsregelgeving
- Uitdaging: juridische haken en ogen rond administratie en debiteurenrisico
- Relatie met vastgoedsturing en onderhoud

Rond zelf investeren wordt vaak genoemd een gebrek aan huurruimte c.q. onduidelijkheid over verrekenen van investeringen buiten de huur. Bij corporaties in de randstad, die zelf investeren zegt iedereen dat het een (grote of gemiddelde) belemmering is. Logisch omdat de huren daar veelal tegen de huurgrenzen aan liggen.

---

<sup>2</sup> zie <http://www.zonnighuren.nl/wordpress/wp-content/uploads/2013/03/zonnepanelen-buiten-de-huur.pdf>

### 3 Aanbod aan de huurders

#### Aantal aangeboden panelen

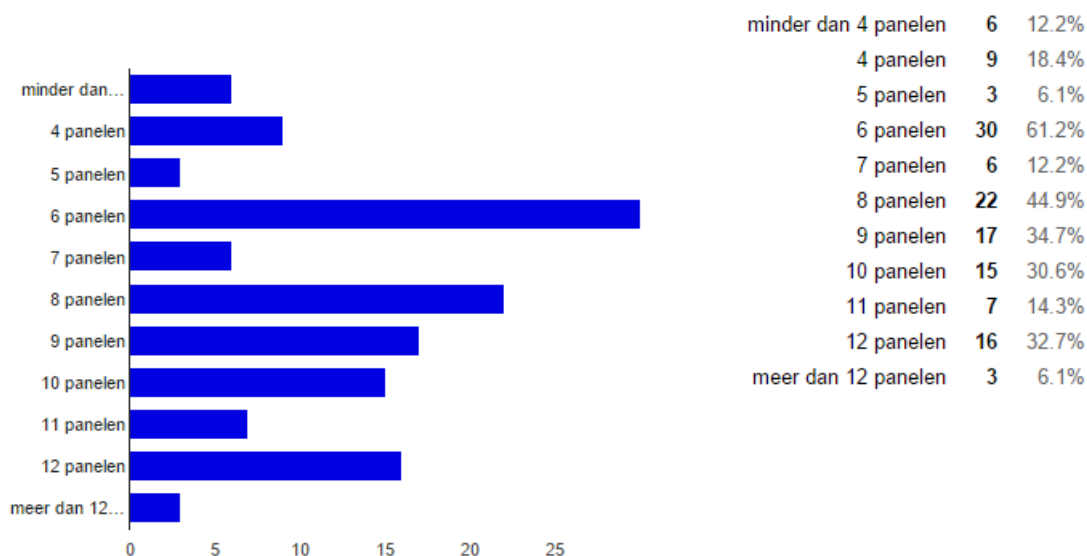
De onderstaande tabellen geven weer:

- Het meest wordt aangeboden 6 of 8 panelen. De opbrengst van deze panelen (1.350 tot 1.900 kWh per jaar) is iets minder dan het jaarlijks verbruik van een gemiddeld éénpersoonshuishouden (ongeveer 2.010 kWh volgens NIBUD<sup>3</sup>).
- 11 respondenten, allen woningcorporaties, bood maximaal zes panelen aan.
- 7 respondenten bood minimaal 8 panelen aan.

Soort pakketten panelen	Aantal respondenten	Som van aantal gerealiseerde woningen
1. klein: 4 tot 6	11	3.854
2. middel: van 6 tot 10	9	1.309
3. groot 8-12	7	507
4. divers 4 tot 12	13	1.687
<b>Eindtotaal</b>	<b>40</b>	<b>7357</b>

Tabel: spreiding in aantal geboden panelen (bijvoorbeeld "klein: 4 tot 6": dit betrof het aantal respondenten dat alleen 4,5 of 6 panelen aanbood.

#### Hoeveel panelen heeft u aangeboden?



Figuur: hoeveel panelen worden aangeboden (meerdere antwoorden mogelijk)

#### Combinatie met natuurlijke momenten

Een meerderheid van de respondenten (60 %) bood de zonnepanelen los aan.

Anderen combineerden de zonnepanelen met:

- Isolatiepakketten tegen huurverhoging
- Renovatie
- Planmatig onderhoud

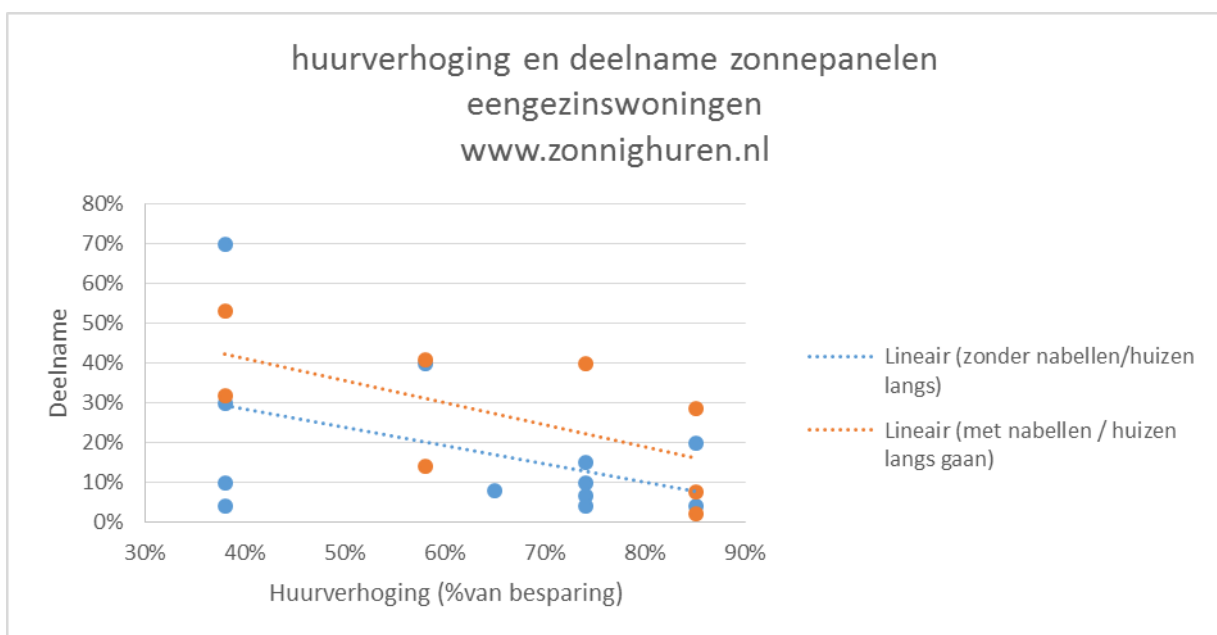
<sup>3</sup> <http://www.nibud.nl/consumenten/vergelijk-uzelf/vergelijkingsbedragen/#elektriciteitsverbruik>

#### 4 Prijsstelling en respons van huurders

De onderstaande figuur laat zien dat de deelname van huurders met name afhangt van:

- De gehanteerde prijsstelling: welk deel van de besparing wordt gevraagd via de huur of via een andere methode
- De intensiviteit van de benadering: stuurt men alleen een brief (en informatie op website, inloopbijeenkomst) of zoekt men de huurder op (via nabellen of de deuren langs). Duidelijk is dat in projecten waar installateurs de deuren langs gaan om huurders te werven, er een hogere respons is. Echter, in hun enthousiasme om te verkopen kan dit ook leiden tot beloftes aan huurders die de verhuurder niet na kan of wil komen.

Bij combinatie met renovatie ligt de respons hoger.



*Figuur: deelname van huurders afhankelijk van kosten (huurverhoging of kosten doorberekend op een andere wijze), bij 20 corporaties. Selectie op projecten waar alleen zonnepanelen werden aangeboden, dus geen combinatie met onderhoud.*

De figuur suggereert:

- Bij een kostendekkende investering door de corporatie (rendementseis 4%, huurkosten +- 65 % van de besparing) is een respons van 20 tot 30 % van de huurders te verwachten, afhankelijk van hoe intensief de promotie wordt uitgevoerd
- Bij een investering door een externe partij (gemiddeld 80 % van de besparing voor de huurders), is een respons van 7 tot 15 % van de huurders realistisch.

Opvallend zijn de grote onderlinge verschillen: bij een zelfde prijsstelling en zelfde aanpak, varieert de respons enorm.



Zonnighuren.nl is een activiteit van



Bij open vragen rond succes en uitdagingen, wordt opvallend vaak communicatie genoemd.

Als succesfactoren rond communicatie wordt genoemd:

- Goede communicatie (4x)
- Goede voorbereiding, keuze aan de huurder hoeveel panelen gewenst is, vraaggestuurd werken, informatiebijeenkomsten, persoonlijke aandacht, aanbod afgestemd op de huurder. garantie op de opbrengsten, vertrouwen in de corporatie, integratie in reguliere renovatie (allen 1x)

Als uitdagingen rond communicatie wordt genoemd:

- Hogere deelname onder huurders, vertrouwen bij huurders, bewoners overtuigen (12x)
- Mond-tot-mond-reclame, ambassadeurs, meer deelname op termijn (2x)
- Hoeveelheid panelen afstemmen op energievraag, Monitoring inregelen, bewijs creëren (allen 1x)



## 5 Inkoopkosten en kwaliteit van de installatie

De gemiddelde prijs van de installatie (inclusief btw, aanpassing groepenkast monitoring e.d.) van 15 respondenten was 440 euro per paneel.

Bij panelen van 255 wattpiek komt dit neer op 1.72 euro per wattpiek.

Hierbij is in deze selectie geen verschil te zien tussen de respondenten (groter aantal panelen, lagere prijs), waar dit in de markt meestal wel wordt aangeboden.

De meest gehanteerde methode om met schaduw om te gaan is om dit deel van het dakvlak, of de hele woning, niet te beleggen met panelen.

In 6 van de 39 projecten (15 % wordt gewerkt met micro-omvormers.)

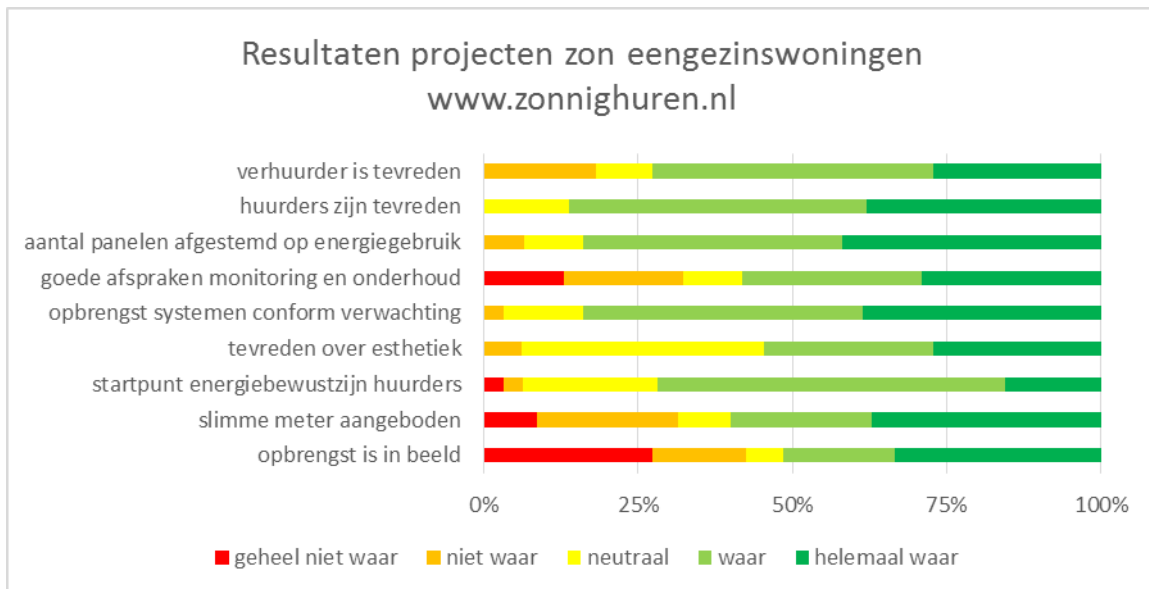
	We hebben niet gekeken naar schaduw	3	6.1%
Bij woningen met schaduw leggen we de panelen buiten de schaduw ofwel de woning doet niet mee		33	67.3%
	We werken met micro-omvormers	6	12.2%
We hebben huurders voorgelicht over schaduw en wat ze daar zelf aan konden doen		3	6.1%
	Overig	10	20.4%

*Figuur: antwoord op de vraag hoe is omgegaan met schaduw*

## 6 Functioneren van de systemen en tevredenheid

De onderstaande grafiek geeft aan:

- Voor de meerderheid zijn (volgens de verhuurder) de huurders en verhuurders tevreden tot zeer tevreden (huurders: 85%, verhuurder: 78%)
- De opbrengst van systemen is bij 80% van de projecten conform verwachting
- Rond monitoring en afspraken over onderhoud lijkt nog wat te winnen. 60 % van de respondenten geeft aan dat goede afspraken zijn gemaakt over monitoring en opbrengsten, 52 % geeft aan dat de opbrengsten van systemen online in beeld zijn. Dit percentage is hoger bij opdrachtgevers van zonnighuren.
- Bij 58% van de projecten is een slimme meter aangeboden, en volgens 72% zijn zonnepanelen een startpunt voor extra energiebewustzijn bij huurders.



*Figuur: resultaten projecten (in hoeverre is waar voor uw project....?) Bij 20 % van de respondenten is het antwoord op de vraag "de huurders zijn tevreden" niet waar.*

Als uitdagingen worden in de open vragen met name genoemd (naast opmerkingen over communicatie en externe investeerders, al boven genoemd):

- Veiligheid
- Hoe terug te verdienen na het passend toewijzen (2x)
- Geen risico van huurprijsstijgingen en energieprijzdalingen voor huurder.
- Geschikte woningen vinden
- panelen in de huur en draagvlak hiervoor

## 7 Toekomstplannen

Als toekomstplannen worden genoemd:

- Meer woningen met zon realiseren (20x)
- Eerst evalueren (2x)
- Beleid zon als zelf-aangebrachte voorziening (1x)

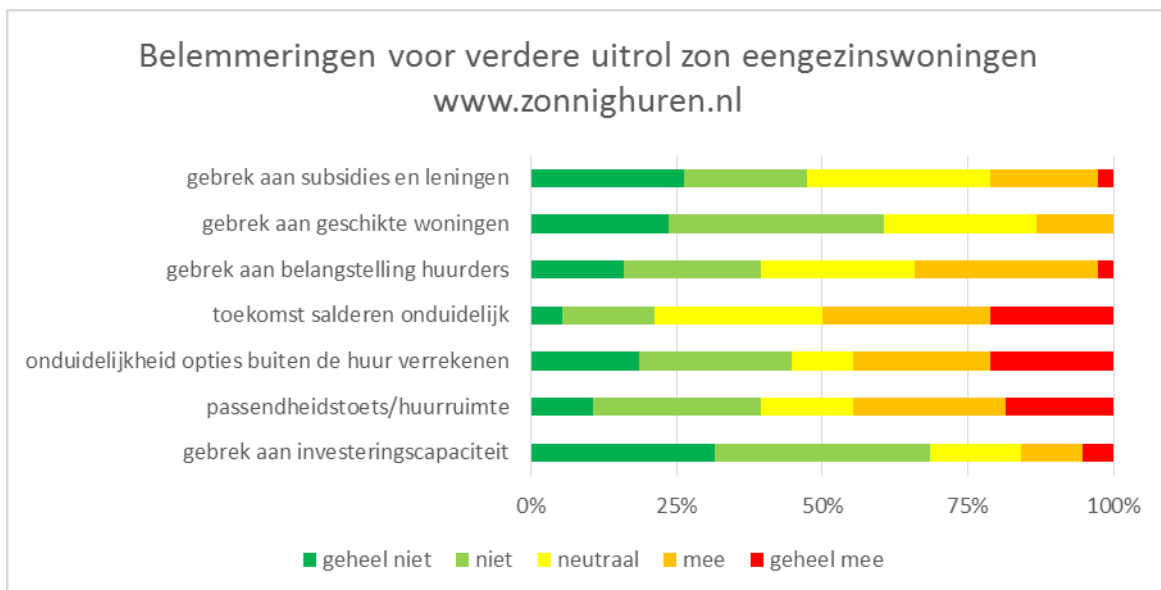
In stellingen is gevraagd naar belemmeringen voor uitrol.

Duidelijk is dat de grootste belemmeringen zitten in:

- Onduidelijkheid over de toekomst van het salderen
- Onduidelijkheid over verrekenen van investeringen buiten de huur, omdat daar weinig huurruimte is. Bij corporaties in de randstad, die zelf investeren zegt iedereen dat het een (grote of gemiddelde) belemmering is.
- Minder dan 20 % zegt dat er gebrek is aan subsidies/leningen, geschikte woningen, of investeringscapaciteit

Een deel van de respondenten die lagere responscijfers haalden dan hun collega's meldt een gebrek aan belangstelling onder huurders.

De onderstaande figuur geeft genoemde belemmeringen voor uitrol.



*Figuur: welke belemmeringen zien respondenten. Toelichting: een eventueel gebrek aan subsidies en leningen, wordt door 27 % geheel niet als een belemmering gezien*

## 8 Aanbevelingen vanuit adviesbureau zonnighuren

De resultaten van het onderzoek komen goed overeen met praktijkervaringen van het adviesteam zonnig huren bij het realiseren van zon op 4.000 huurwoningen in de afgelopen drie jaar.

### **Tip 1: investeer zo mogelijk zelf**

De afgelopen jaren laten zien dat projecten met externe investeerders moeizaam verlopen. De grootste bij ons bekende projecten (HuurdeZon van EigenHaard/zonnefabriek, Haarlemmermeer van Ymere en meermaker) maken allen gebruik van een gemeente die laagrentende / achtergestelde lening verschaft. In deze projecten is het voordeel voor de huurders (+- 20 %), aanzienlijk lager dan in een situatie waarin een corporatie zelf kostendekkend investeert (+- 35%, plus meer voordeel als de huurder huurtoeslag heeft).

Met name voor corporaties met veel woningen die bij mutatie afgetopt worden, is het wachten op duidelijk om te mogen verrekenen buiten de huur. Aedes is hiermee bezig.

Enkele corporaties verrekenen zonnepanelen nu al buiten de huur, en lopen hiermee een risico teruggefloten te worden door de huurcommissie.

Meer informatie over zonnepanelen buiten de huur verrekenen:

[www.zonnighuren.nl/wordpress/wp-content/uploads/2013/03/zonnepanelen-buiten-de-huur.pdf](http://www.zonnighuren.nl/wordpress/wp-content/uploads/2013/03/zonnepanelen-buiten-de-huur.pdf)

### **Tip 2: Combineer zonnepanelen met onderhoud: step-subsidie, en makkelijker voor bewoners**

Huurders geven als reden om niet mee te doen aan zonnepanelen, vaak aan dat men opziet tegen de overlast (thuis blijven, rommel in huis). Bij onderhoud, isolatie of renovatie is deze rommel er toch al én bent u al met de huurder in gesprek.

Daarnaast kunt u mogelijk extra step-subsidie realiseren.

Vaak komen bestaande isolatieplannen tot label C of label B met 2 of 3 labelstappen.

Zonnepanelen voegen daaraan een labelstap toe.

Diverse corporaties krijgen zo 20 tot wel 100 % van de investering in zonnepanelen als subsidie terug.

Meer informatie over de mogelijkheden van zon en step-subsidie:

<http://www.zonnighuren.nl/mcorpeleijn/meer-step-subsidie-met-gratis-zonnepanelen/>

**Tip 3: Kom met een persoonlijk aanbod voor huurders, en geef ruimte, tijd en aandacht**

Huurders zijn meestal te interesseren bij een voordeel van 100 euro per jaar of meer.

Dit kan kostendekkend aangeboden worden met minimaal 6 panelen, en een prijsstelling van 65% van het voordeel.

Vervolgens draait het om:

- Doet u de huurder een specifiek aanbod, waarbij u rekening hebt gehouden met zijn omstandigheden (bij uw dak aan de achterzijde, met oriëntatie zuid-oost willen we 8 zonnepanelen plaatsen conform het onderstaande plaatje)
- Maak het aanbod visueel, en verzorg een uitgebreide lijst met veelgestelde vragen. Een brief alleen volstaat niet.
- Kan de huurder meer informatie vinden op de wijze die hij wenst (een inloopbijeenkomst, email, telefoon, internet)?
- Neem de huurder mee in zijn specifieke situatie (zijn energierekening, heeft de huurder huurtoeslag en stijgt deze mee als hij de zonnepanelen neemt?)
- Bied keuzes, bijvoorbeeld om meer panelen te nemen als de huurder dit wenst.
- Benader, zeker bij ouderen/mensen die slecht Nederlands spreken, huurders persoonlijk.

En dan nog zal bij een eerste uitnodiging niet iedereen meedoen. Net zoals niet iedereen direct de nieuwe iPhone koopt. Koester de eerste deelnemers, zorg voor monitoring van de opbrengsten en input om meer energie te besparen. En kom na een half jaar of jaar in de lente weer terug om de tweede groep te enthousiasmeren.



*Figuur: responscurve innovaties*

Meer informatie:

- Voorbeeld persoonlijke wervingsbrief: <http://www.zonnighuren.nl/wordpress/wp-content/uploads/2014/03/Aanbiedingsbrief-en-akkoordverklaring1.pdf>
- Voorbeeld website voor huurders met veelgestelde vragen: <http://www.zonnighuren.nl/bouwinvest/>

Zonnighuren.nl is een activiteit van



**Tip 4, de open deur: huur een deskundig onafhankelijk adviseur in, want dit leidt tot:**

- Snellere projectrealisatie
- Optimaal gebruik van subsidies en fiscale kansen
- Effectieve promotie en dus hogere deelname
- Goede monitoring van de opbrengsten en afspraken over onderhoud
- Tevreden huurders

Een goede adviseur heeft heel veel zaken (bestek, communicatie, tevredenheidsenquetes, ...) al liggen en behoedt u voor beperkte kosten tegen missers.

## **Bijlage 1: over Maarten Corpeleijn, zonnig huren**

Maarten Corpeleijn is 14 jaar onafhankelijk adviseur van woningcorporaties en beleggers rond energievraagstukken.

Maarten startte in 2012 via het project Zonnig Huren ([www.zonnighuren.nl](http://www.zonnighuren.nl)).

Met 30 woningcorporaties en branchevereniging Aedes agendeerde hij zonne-energie succesvol in de directies van woningcorporaties.

Maarten heeft met een team van adviseurs sinds 2012, 30 woningcorporaties en beleggers begeleid. Begeleid liep van beleid tot aanbesteding, promotie naar huurders, en projectmanagement.

Hij heeft met zijn team ongeveer 4.000 woningen en 200 flats direct aanbesteed, in trajecten waarin woningcorporaties zelf maar ook externen investeren. Daarmee heeft zijn team verreweg de meeste ervaring t.o.v. andere adviseurs.

Op [www.zonnighuren.nl](http://www.zonnighuren.nl) vinden verhuurders en beleggers gratis en geheel vrijblijvend:

- Veel gratis informatie en tips: [www.zonnighuren.nl/downloads](http://www.zonnighuren.nl/downloads)
- Het laatste nieuws [www.zonnighuren.nl/blog](http://www.zonnighuren.nl/blog)
- Een gratis tweemaandelijks nieuwsbrief (inschrijven onder aan de pagina)

Interesse in onze dienstverlening? Altijd bereid tot een vrijblijvend gesprek.

Telefoon: 06-25051750, mail [maarten@huurenergie.nl](mailto:maarten@huurenergie.nl)



## Bijlage 2: vragen enquête

**Werd het aanbod van zonnepanelen gecombineerd met een aanbod voor andere werkzaamheden?\***\_

- Nee
- Ja met gratis planmatig onderhoud of renovatie
- Ja met gratis isolatie
- Ja met isolatiepakketten tegen huurverhoging
- Anders:

**Hoeveel panelen heeft u aangeboden?\***\_(meerdere antwoorden mogelijk)

- minder dan 4 panelen
- 4 panelen
- 5 panelen
- 6 panelen
- 7 panelen
- 8 panelen
- 9 panelen
- 10 panelen
- 11 panelen
- 12 panelen
- meer dan 12 panelen

**optioneel: Welke investering nam u voor de panelen? (inclusief aanpassing groepenkast, monitoring e.d.)**(bijvoorbeeld: nvt externe investeerder, 1.60 euro per wattpiek, 3.600 euro bij aantal panelen, ...)

**Hoe ging u om met schaduw?\***\_meerdere antwoorden mogelijk

- We hebben niet gekeken naar schaduw
- Bij woningen met schaduw leggen we de panelen buiten de schaduw ofwel de woning doet niet mee
- We werken met micro-omvormers
- We hebben huurders voorgelicht over schaduw en wat ze daar zelf aan konden doen
- Anders:

**Hoe heeft u de inkoop, communicatie en projectbegeleiding georganiseerd?**

- O.b.v. eigen expertise
- met zonnig huren als adviseur
- met een andere adviseur

**Welke prijs rekende u aan de huurders?**alle huurders gemiddeld

- Geen huurverhoging



Zonnighuren.nl is een activiteit van



- Minder dan 25 % van de besparing
- 25 - 50 % van de besparing
- 50- 65 % van de besparing
- 65 - 80 % van de besparing
- meer dan 80 % van de besparing
- plaatsing bij mutatie
- Anders:

**Hoe verrekende u de prijs met de huurders?**

- niet van toepassing (geen prijs)
- in de huur
- als servicekostencomponent
- via de eigen energie bv
- via een externe investeerder

**Hoe heeft u de promotie gedaan?** meerdere antwoorden mogelijk

- Aankondiging in ons huis-magazine voor huurders
- Brief met aanbod
- folder met algemene informatie
- website ingericht
- inloopbijeenkomsten
- nabellen op non-respons
- huis-aan-huis-bezoeken
- Anders:

**Hoeveel huurders doen mee?**(vul een percentage in / we hebben de actie nog niet afgerond)



**Kunt u reageren op de volgende stellingen\*...**

	Geheel niet waar	niet waar	neutraal	waar	helemaal waar	nog niet bekend
De opbrengst van de systemen is in beeld via een internet-connectie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alle huurders hebben een aanbod gekregen voor een slimme meter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De zonnepanelen zijn een startpunt voor verder energiebewustzijn	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We zijn tevreden over de esthetische aspecten (kleurstelling, inpassing op het dak, wegwerken bekabeling, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De opbrengst van de systemen is conform verwachting	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We hebben sluitende afspraken over monitoring, beheer en onderhoud gemaakt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Het aantal panelen is goed afgestemd op het energiegebruik van de zittende huurders	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De huurders zijn tevreden met de panelen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Geheel niet waar    niet waar    neutraal    waar    helemaal waar    nog niet bekend

het project is voor de verhuurder geslaagd

**Wat zijn succesfactoren voor het project?**

**Wat zijn uitdagingen?**

**Wat zijn uw plannen voor de komende jaren?**

**Kunt u reageren: Of wij nieuw projecten opstarten in de toekomst wordt belemmerd door...\***

geheel niet mee eens    niet mee eens    neutraal    mee eens    geheel mee eens

gebrek aan investeringscapaciteit

de passendheidstoets/weinig ruimte in de huur

onduidelijkheid over mogelijkheden om zonne-energie buiten de huur te verrekenen

onduidelijkheid over toekomst van het salderen

gebrek aan belangstelling bij huurders (tegen onze prijsstelling)

gebrek aan geschikte woningen c.q. duidelijke strategie behoud vs verkoop

gebrek aan subsidies of laagrentende leningen

andere onzekerheden