



Amersfoort 4 februari 2014

Betreft vraaggestuurd aanbieden plan
van aanpak

Uw ambitie: zonne-energie aanbod vraaggestuurd, uitrol in 2013.

U wilt iedere bewoner van een eengezinswoning de kans geven om zon-PV (lasten verlaging) te krijgen.

Onze stapsgewijze aanpak

1. vrijblijvend gesprek

Graag bespreken we met u in een vrijblijvend gesprek uw behoefte.

Wellicht kunt u vooraf de relevante beleidsdocumenten sturen ter voorbereiding.

We bespreken wat ons betreft:

- Achtergrond. Uw ervaringen rond energiebeleid. Welke maatregelen zijn de afgelopen jaren genomen, heeft u ervaring met een vraaggestuurde aanpak etcetera?.
- Doelstelling van het project: wat wilt u in 2013 bereiken, leren, verdienen (financiële kaders), et-cetera
- Financieel plan. Is het budget gefixeerd, welke vergoeding wordt gevraagd aan zittende huurders, is verdien capaciteit bij mutatie bekend, zijn de geschikte woningen bepaald?
- Vergoedingen via de huur of via een energie BV?
- Plan van aanpak voor verschillende fasen. Hierna hebben we een opzet gegeven van de ons inziens relevante zaken.
- Welke ondersteuning is nodig, in kennis en hands-on?
- Na het gesprek maken we graag een offerte op maat.



2. Plan van aanpak scherp maken voor zover nodig

We ondersteunen desgewenst bij het scherp krijgen van de geschikte **varianten**.

Te denken valt aan:

a. Woningen voor vraaggestuurde aanpak:

- eruit halen van verkoop/sloopwoningen, maisonnettes, monumenten, bijzondere situaties.
- koersen op het "laaghangend fruit" (voldoende dakoppervlak, voldoende verbruik om de zonnepanelen-opbrengst te benutten, voldoende draagkracht van het dak (voor flats), geen onderhoud gepland of onderhoud te combineren, geen schaduw etcetera.
- eventueel: selectie op energielabel (eerst isoleren, en maximaal benutten van de labelstap van D en C naar B (13 punten in wws dus veel verdien capaciteit bij mutatie). Desgewenst analyse van huidige huurprijzen en verdien capaciteit bij mutatie (schieteren woningen door huurgrenzen heen, zo ja hoe wordt hiermee omgegaan en wat betekent dit voor het rendement, hoe verhoudt zich dit tot huurbeleid etcetera) (zie zonnighuren-rapport bijlage 10).

b. woningen complexgewijs. Bevat de nieuwbouw/onderhouds/renovatieplanning projecten waar zonne-energie mede kan worden aangeboden?

c. Woningen bij mutatie.

d. Eigen vestigingen waar huurders komen. We adviseren hier een klein demonstratie-pakket te installeren, of als het commercieel aantrekkelijk is (als verbruik per meter tussen 7.000 en 16.000 kwh zit) een groter pakket.

e. Aanbod aan de eigen medewerkers?

We definiëren met u de **technische pakketten en configuraties**.

- Aantallen panelen. We raden u sterk aan waar mogelijk te kijken naar grotere pakketten dan zes panelen. In verband met relatief lagere installatiekosten hebben deze pakketten een veel hoger rendement (12 panelen geeft een IRR van orde grootte 6 % meer dan 3 panelen).
- Esthetiek. Hoe om te gaan met verschillende mogelijkheden op één rij huizen, (bijv. aantal huizen met dakkapel en aantal zonder) wil de corporatie een symmetrisch beeld, zoveel mogelijk PV of een bepaald percentage van het dak of energieverbruik?)
- Optie voor bekabeling en aansluiting, risico's en beperkingen voor uitvoer en installatie, juridische risico's en mate van indekken.
- Wensen rond monitoring van werkelijke opbrengsten.
- Garanties. Systeemgarantie en opbrengstgarantie zijn met name relevant.

We bespreken en maken een keuze voor de **fiscale en juridische organisatie**.

We bespreken de **routing** (aanbod, huurder bestelt, installateur gaat kijken, installateur installeert etc.) en de consequenties hiervan voor de interne processen en hetgeen in de aanbesteding vermeld dient te worden.

We maken een marketingplan (zie uitvoering).



Huur & Energie Consult

3. uitvoeringsfase

We werken vanuit ons **moederbestek** dat we naar wens aanpassen.

Het belangrijkste vinden wij, dat een partij wordt geselecteerd die de beste kwaliteit en het beste project voor de klant kan realiseren, terwijl aan alle vereisten en garanties voor zowel vakmanschap als de producten (25 jaar) kan worden voldaan

In het bestek omschrijven we de pakketten en varianten, het proces, garanties, levertijd-den etcetera. We adviseren om naast de installatie ook direct het beheer voor meerdere jaren aan te besteden op basis van een prestatiecontract.

We bespreken met u de **te benaderen partijen**. Gekozen kan worden voor:

- losse inkoop van panelen door één partij die ook de opslag e.d. organiseert, en andere partijen in de regio voor de installatie. Partners van uw corporatie en partijen die bij ons bekend zijn komen dan aan bod. Desgewenst hanteert u een minimale jaaromzet, eisen rond verzekeringen en minimaal gevraagde ervaring.
- alles in één hand, één partij verantwoordelijk. Landelijke partijen die de panelen inkopen en werken met lokale onderaannemers (energiebedrijven, landelijk werkende installateurs) komen dan aan bod.

We organiseren de **marketing naar bewoners**. Afhankelijk van de budgettaire ruimte (aantal woningen) en de prijs voor de zittende huurder zal hier meer of minder effort in worden gestoken.

- aandacht krijgen: bewonerscommissies mailen, persbericht en aandacht in de media, plaatsing in het eigen magazine / op de eigen website / in de vestigingen
- vertrouwen winnen: testimonials van huurders die het al hebben, bij andere corporaties, veelgestelde vragen. We wekken vertrouwen door de claim "Aansluitend bij landelijke campagne zonnighu-ren, gesteund door o.a. de woonbond." informatiebijeenkomsten aankondigen op site
- bestellen: een duidelijk aanspreekpunt en route voor bewoners: kan het technisch, hoe moet ik bestellen, etcetera. Via internet, de balie en de telefoon kan de klant bestellen.

4. Installatiefase en beheerfase

De installateur bezoekt de woningen van huurders die panelen willen.

De panelen worden batchgewijs geïnstalleerd.

Wij stellen voor een testfase te begeleiden met opleveringscontroles.

Na installatie ontvangt u de factuur van de installateur en kunnen we de energie-investeringsaftrek voor u melden.

Afhankelijk van of u wel of niet kiest voor een monitorings-systeem in de woning, zorgen we op basis van steekproeven danwel op afstand voor monitoring, rapportage, verificatie van opbrengst van het PV systeem (en eventuele claims naar leveranciers bij non-performance).

Met vriendelijke groet,



Maarten Corpeleijn
Zelfstandig adviseur bij Huur & Energie Consult
06-25051750
maarten@huurenergie.nl