



## **Zonnepanelen straatgewijs aanbieden: ervaringen**

**Maarten Corpeleijn**  
[www.zonnighuren.nl](http://www.zonnighuren.nl)

**Datum** 13 maart 2013

**(uit rapport zonnighuren, bijlage 8)**

Kosten en betalingsbereidheid

Onderstaande tabel geeft een aantal ervaringen van individuele corporaties die op complexbasis zonnepanelen hebben aangeboden.

Omdat de projecten allen anders zijn, zowel wat betreft de voorwaarden (individuele keuze danwel op basis van 70% instemming), de besparing en de huurverhoging, zijn niet simpel conclusies te trekken.

In het algemeen kan gesteld worden dat:

- In alle gevallen de overgrote meerderheid bereid was een huurverhoging te betalen van 120 tot wel 400 euro per maand.
- De toevoeging van zonnepanelen aan een bestaand onderhouds-/renovatieproject, ook bij een kleiner voordeel (7%, 10%, 48%) de deelname niet in de weg heeft gestaan.
- Een voordeel van 50% voor huurders leidt tot een bereidwilligheid van 73 tot wel 100%.

Kenmerk	Besparing (euro/jaar)*	Huurverhoging (euro/jaar)	Voordeel (euro/jaar)	Voordeel%	Deelname%
Deelname 100% verplicht (alles of niets, 70% instemming en dergelijke)					
Panelen als cadeau om volledige isolatie met huurverhoging geaccepteerd te krijgen	262	0	262	100%	100%
Complexmatig aanbod, iedereen moet meedoen, geen onderhoud	756	120	636	84%	100%
Renovatie met 70% akkoord eis op totaalpakket	180	168	12	7%	100%
Bewoners melden zich als groep, niet complexgebonden	360	324	36	10%	100%
Deelname optioneel, voor wie wil					
Complexmatige aanbieding voor wie wil, gecombineerd met schilderwerk	252	132	120	48%	93%
Complexmatig aanbod, voor wie wil, met dakvernieuwing	444	222	222	50%	100%
Complexmatig aanbod, voor wie wil, met dakvernieuwing	516	258	258	50%	80%
Complexmatig aanbod voor wie wil, niet onderhoudsgebonden	720	405,6	314	44%	73%

Tabel: ervaringen van corporaties: aanbiedingen van corporatie (besparing voor huurders, huurverhoging en voordeel) in relatie tot deelname.

Hierbij dient te worden aangetekend dat deze cases verzameld zijn bij de corporaties die deelnemen in zonnighuren en uit positieve berichtgeving uit de pers. Bij Atrivé zijn geen mislukte zonnepaneelprojecten bekend.

#### Afspraken over garanties, prestaties en beheer

De corporatie organiseert het beheer en maakt periodiek schoon (bij een beperkt deel zijn afspraken gemaakt over de frequentie van schoonmaken).

Wat betreft de opbrengst van de stroom en de garanties hierover, hebben twee corporaties dit gegarandeerd (precieze vorm is niet duidelijk). De anderen geven desgevraagd aan dat de signaleringsfunctie dat het systeem het niet goed doet, bij de huurder ligt.

Vragen die gesteld werden door huurders, waren op het gebied van:

- Waarom wil de corporatie dit?
- Esthetiek
- Gevolgschade (gaat het dak lekken?)
- Energieleverancier en rekeningen
- Beheer: "mag ik zelf schoonmaken en hoe vaak moet dat?"
- Werkelijke opbrengst in kWh, hoe komt deze tot stand (bewoners geloven het niet altijd)
- Vermeden kosten energieleverancier, rekeningen, voorschotnota

#### Succesfactoren

Succesfactoren die corporaties noemen, zijn:

- Als bewoners zichzelf organiseren, scheelt dit veel uren (kosten).
- Leverancier en onafhankelijke partij vertellen het verhaal.
- Modelwoning met werkelijke opbrengst van panelen voor iedereen online te bekijken.
- Bied meerdere pakketten aan, bewoners verwachten dit steeds meer bij renovatie.
- Niet te veel zonnepanelen plaatsen in verband met hoog maandbedrag voor huurders (voorschot gaat niet direct omlaag, hoog maandbedrag en risico van terugleveren).
- Houd de administratie simpel, met een simpel verrekeningsprincipe.
- Bewoners met huurtoeslag hebben extra voordeel.

Gevraagd naar wat een voor bewoners minimaal financieel aantrekkelijk model zou zijn worden drie invalshoeken verwoord door de corporaties.

- "Maximaal voordeel": het voordeel per jaar zou minimaal 50/60/100 euro moeten zijn
- "Veel goedkoper dan normale stroom": het voordeel ten opzichte van de reguliere rekening moet minimaal 50% zijn.
- "Zonnepanelen voor maar 5 euro": het huurbedrag moet laag zijn (mede gezien het feit dat de voorschotnota vaak niet automatisch naar beneden gaat).

Succesfactoren zijn redelijk vergelijkbaar met reguliere energiebesparingsprojecten.

Overduidelijk is in het voordeel van zonnepanelen ten opzichte van de reguliere isolatie, dat de opbrengsten keihard te maken zijn met meters en dergelijke. De bewoner kan niet op lagere besparingen uitkomen doordat hij langer gaat douchen, een zolderkamer gaat gebruiken en dergelijke.

Wel wordt in het beheer gevraagd van een bewoner om alert te zijn.