

## 1 Financiële inzichten (tools, aannamen en financieringsmogelijkheden):

### 1.1 Extern (bewoners):

#### **Hoe geef je mensen voldoende vertrouwen hun spaargeld te investeren of financiering bij het warmtefonds aan te vragen of op een andere manier financiering te regelen om hun woning aardgasvrij te maken?**

Mensen nemen zelf de beslissing om wel/niet te investeren. Als overheid heb je maar beperkt invloed op die beslissing. Wat je wel kunt doen:

- Goede informatie geven
- Het proces makkelijk maken
- Kwaliteit en continuïteit in de dienstverlening bieden

Als je een wijk niet wilt 'aanwijzen', maar wel versnelling wilt aanbrengen kan dat door een buurt, wijk of gebied tijdelijk meer aandacht te geven: 'we zijn er nu voor jou om je te helpen, daarna gaan we weer naar een ander gebied'.

Verder wegen geopolitieke factoren erg mee, mensen willen af van fluctuaties en onzekerheid op hun energierekening. Daardoor is een investering in een warmtepomp met isolatie of een batterij voor hen interessant, ze worden meer zelfvoorzienend.

#### **Welke financieringsconstructies zijn het meest kansrijk voor particuliere woningeigenaren?**

1. Voor woningkopers of grote verbouwingen is een hypotheek echt de logische oplossing. Denk dan aan alles boven 50.000 euro.
2. Voor kleinere bedragen is het zowel voor de bank als voor de consument niet interessant om een hypotheek aan te passen: teveel gedoe en kosten.
3. De meest logische financieringsoplossing voor kleinere bedragen (tot 30.000 euro) is het Warmtefonds of SvN (indien ondersteunt door de gemeente) de beste oplossing.
4. Daarnaast is natuurlijk spaargeld een veelgebruikte financieringsbron.

Sommige grote installatiebedrijven (vaak verbonden aan een energiebedrijf) bieden ook huurkoop oplossingen aan; daarnaast zijn we met BZK bezig om een standaard lease oplossing te realiseren. Een lease waarbij je ook ontzorgd wordt voor onderhoud en na afloop het eigendom niet automatisch overgaat naar de gebruiker (een private lease) is ingeburgerd voor auto's. Een dergelijke ontzorg propositie is nog niet gebruikelijk voor warmtepompen en we denken dat daar vraag naar is.

#### **Om de financiële scenario's in de toekomst te schetsen zijn aannames nodig voor alle variabelen zoals energieprijzen. Welke bronnen kunnen jullie aanbevelen?**

De gebeurtenissen van 2022 en dit jaar laten zien dat de onzekerheid rond fossiele energie (gas) groot is en met de geopolitieke verhoudingen onzeker blijft. Doordat we gas (mn LNG) van ver moeten halen zal het structureel duurder zijn dan in het verleden toen we het van eigen bodem hadden. Groen gas zal een groter deel van de mix worden, maar zal geen prijsverlagend effect hebben, eerder een klein verhogend effect.

Voor elektriciteit is dat minder duidelijk. Met veel hernieuwbare opwek is elektriciteit op sommige momenten heel duur en andere momenten gratis. Op de langere termijn is de enige kans op goedkope energie hernieuwbaar. Kernenergie kan onderdeel van de mix zijn, maar is enorm kostbaar en voor 2040-2050 niet beschikbaar. De onzekerheid zit hier vooral in de financiële impact van netcongestie.

Wat we zien is dat de vaste kosten (netwerk kosten) een steeds groter deel van de energierekening beslaat en dat daarmee procentueel gezien de variabele kosten kleiner worden.

Er zijn nog geen heldere keuzes gemaakt over hoe de kosten van het huidige gasnet worden omgeslagen over een steeds kleinere groep gebruikers. Dat biedt onzekerheid en kans op toenemende netwerkkosten.

De grote component van de energierekening van burgers die ook onzeker is, zijn de belastingen en heffingen. De huidige beleidstrend is, die in lijn is met Europees beleid, is om gas onaantrekkelijker te maken in relatie tot elektriciteit.

Bronnen voor variabelen, zoals energieprijzen:

- Huidige en verleden: op basis van CBS en ACM monitoring
- Toekomstig: Klimaat en Energieverkenning prognose voor groothandelsprijzen. Voor de consumptieprijs tellen we daar een klein stukje marge voor leverancier, energiebelasting (hoe dit volgens minfin veranderen gaat) en btw bij op.

## 1.2 Intern (gemeente):

### Welke eindgebruikerskostentool is betrouwbaar?

Eindgebruikerskostentool van o.a. VRO, TNO, VNG, PBL etc. en BuurtWarmtewijzer:

- Beiden prima eindgebruikerskostentools.
- Die van VRO, TNO etc. geeft een vergelijking op buurtniveau, maar niet op woningniveau (dus ook niet per woning een onderscheid in investeringen).
- Alternatieven: MSG en CE Delft ontwikkelen nu een dashboard waarin de betaalbaarheid op een kaart kan worden bekeken
- Vergelijkingen mogelijk op verschillende aggregatieniveaus: ook per woningcluster of per bouwtype.
- Verkennen of zien hoeveel subsidie je moet toevoegen bij technieken om het betaalbaar te maken
- Disclaimer dat de betaalbaarheid rekenregels voor de aanwijsbevoegdheid nog niet duidelijk zijn

Aanwijsbevoegdheid inzetten:

- Betaalbaarheid voor bewoners is gewaarborgd, voor minstens 70% van de woningen moeten de verwachte baten groter zijn dan de kosten die gemaakt worden bij de initiële investering ([Tweede Kamer, 2026](#))
- Investeringskosten die aan bewoners worden toegerekend vastgelegd in het nog niet gepubliceerde Regeling gemeentelijke instrumenten warmtetransitie. In het ontwerpbesluit van de BGIW worden onder meer installatiekosten, isolatiekosten en kosten voor overige woningaanpassingen genoemd, zoals aanpassingen meterkast.

## 2 Organisatorisch & proces:

### 2.1 Extern:

#### Welke succesfactoren ziet Richard Kooloos bij de publiek-private samenwerkingen op gebied van financiering voor all-electric wijken en welke fouten worden er vaak gemaakt?

1. Een heldere visie over wat je publiek wilt doen en wat de markt kan doen is een belangrijk startpunt voordat je aan de slag gaat. Zelf een gemeentelijke bank beginnen is vanuit dat oogpunt een slecht idee: de markt kent vele financiers en ook in het publieke domein zijn er goede financiers (Warmtefonds en SVn).
2. Focus je gemeentelijke activiteiten op het ontzorgen van burgers. Het ontzorgen van het aanvragen van financiering is daar onderdeel van.
3. De eerste doelgroepen (wijken) van veel gemeenten zijn de relatief makkelijke wijken met mondige en kapitaalkrachtige zelfredzame burgers. Gebruik je ontzorgingsinspanning vooral om te leren en ervaring op te doen. Je kosten voor het helpen van deze doelgroep is vooral leergeld, zodat je daarna de ingewikkelder doelgroepen beter kan helpen.
4. Door ook te werken met het (publieke) Warmtefonds kan je een goed werkende oplossing aanreiken voor burgers. Daarmee ben je als gemeente niet afhankelijk van commerciële banken. Informeer burgers over het pallet en werk samen met lokale banken als die daarvoor open staan, maar doordat je een publieke oplossing hebt, ben je niet afhankelijk van een of meer commerciële partijen. Commerciële banken kunnen zich dan richten op het aanbieden van een goed financieringsproduct qua prijs, voorwaarden en gemak. De gemeente focust zich op het ondersteunen van burgers in het maken van de keuze wat voor financiering passend is en het aanvragen van zo'n financiering. Met het warmtefonds kunnen afspraken gemaakt worden om specifieke doelgroepen die vanuit het gemeente perspectief additionele steun nodig hebben dat te bieden via bijv. rentesubsidie of uitgestelde rentebetalingen. De gemeente betaalt dan de extra kosten aan het warmtefonds.

#### Hoe organiseer je als gemeente een gezamenlijke inkoop met prijsvoordelen (met voorkeursinstallateurs)?

Stel je zelf de vragen: Wat is hier nodig? Is er extra zekerheid en garanties nodig? Is er een reductie van de prijs nodig? Hoe weet ik dat? Is dat nodig voor de meest kwetsbare burgers of juist de mondige first movers? Zijn er partijen (bijv. energiecoöperaties, banken, energiebedrijven) die gezamenlijke inkoop kunnen organiseren of ben ik als gemeente de enige of beste partij om dit te doen?

### **Waar moeten gemeenten op letten bij het afsluiten van een raamcontract voor financiële advisering?**

1. In dat contract is het de bedoeling dat de adviseur op tijdbasis wordt vergoed, dus zijn inkomsten niet hoeft te genereren door het verkopen van eigen advies- of hypotheekproducten.
2. Normeer het aantal uren advies per type burger: minder voor kapitaalkrachtige burgers met een eenvoudig verzoek, meer voor kwetsbaarder burgers waarbij mogelijk budgetplanning/financieel advies in elkaar overloopt. Doe een pilot of leer van de ervaringen van anderen hierin.

## **2.2 Intern:**

### **Gemeentes ontvangen veel gelden voor proceskosten/mankracht en veel minder voor uitvoering/ bewoner subsidies bijvoorbeeld. Hoe kunnen de gelden voor proceskosten/mankracht het best ingezet worden als het gaat om all-electric wijken?**

De gemeenten hebben vrijheid om de artikel 2 / CDOKE middelen in te zetten. Die middelen mogen ook voor de uitvoering ingezet worden, als het gaat om energiecoaches, energieadviseurs, helpdeskmedewerkers etcetra. Het is ons niet bekend of de middelen ingezet mogen worden om uren van installateurs te vergoeden. Dat zal de prijs van de hele installatie voor de bewoners omlaag brengen. Bij kwetsbare bewoners kan dat voor hen qua prijs en service fijn zijn. De gemeente Noard-East Fryslan heeft planfinanciering voor all-e aangevraagd en gekregen. Zij vergoeden daar onder andere de uitvoering van, waarmee ze het daadwerkelijk monteren van installaties bedoelen. Het is niet duidelijk of de verstrekkers van de planfinanciering er enthousiast over zijn, maar je zou kunnen stellen dat het geld zo echt wordt besteed aan de goede dingen: maatregelen om de CO2 uitstoot naar beneden te brengen. Ben je een gemeente die zoiets voor ogen hebben, stuur dan een mail.