

Samenvatting

Met de Overijsselse Aanpak 2.0 worden particuliere woningeigenaren gestimuleerd om energietechnieken en –maatregelen (ETMs) toe te passen via gemeentelijke energieloketten, een duurzaamheidspremie en –lening. De Provincie Overijssel wilt meer inzicht krijgen in welke actieve marktaanpak het meest succesvol is om de implementatie van ETMs in particuliere woningen te vergroten. Door de Universiteit Twente is een quickscan uitgevoerd naar succesvolle aanpakken in de Overijsselse gemeenten en de rol in deze aanpakken van het lokale bedrijfsleven.

In het eerst deel van de quickscan is bestudeerd welke concepten en instrumenten een rol spelen in het energiebeleid van de 24 gemeenten, die participeren in de Overijsselse Aanpak 2.0. Er zijn zes concepten en tien instrumenten onderscheiden. In de gemeente Zwolle worden de meeste concepten en instrumenten ter hand genomen, terwijl de gemeente Enschede zich sterk richt op één concept, namelijk de Maatschappelijke InvesteringsOpgave (MIO). Daarnaast is er bekeken hoeveel woningeigenaren een duurzaamheidspremie en –lening hebben aangevraagd, waarbij het aantal koopwoningen in een gemeente en de energetische kwaliteit van de gemeentelijke woningvoorraad in ogenschouw is genomen. In de gemeente Wierden, Zwartewaterland en Dalfsen worden de meeste duurzaamheidspremies naar rato van het aantal koopwoningen toegekend. Wanneer naar de standen in juli en december 2013 wordt gekeken, zijn in de gemeenten Hardenberg, Dalfsen, Twenterand en Zwartewaterland de meeste duurzaamheidsleningen aangevraagd.

Op basis van de inzichten in het eerste deel van het onderzoek is besloten om in het tweede deel de vier situaties in de gemeenten 1) Enschede, vanwege de MIO, 2) Hardenberg, vanwege de brede inzet van instrumenten en het hoge aantal leenaanvragen, 3) Twenterand, vanwege de grote toename in leenaanvragen in de periode juli-december 2013, en 4) Zwartewaterland, vanwege haar betrokkenheid in een gemeentelijk samenwerkingsverband, het hoge gemiddelde premiebedrag en het hoge aantal leenaanvragen, nader te bestuderen.

Er zijn interviews gehouden met de betrokken gemeenteambtenaren, waarin werd gevraagd naar de inzet van beleidsinstrumenten, de rol van ondernemingen en de visie van de respondent op de huidige Overijsselse Aanpak. Er kunnen op basis van de reacties van de respondenten in ieder geval vier gradaties in marktwerking inzake de rol van de gemeenten worden onderscheiden, namelijk:

1. aanbesteding van de gehele energieverduurzamingsopgave van een gemeente aan de markt;
2. gemeentebreed gedeeltelijk outsourcen van de stimulerende en coördinerende rol;
3. op projectniveau outsourcen van de rol van de gemeente aan een marktpartij;
4. geen taken of rollen van de gemeente aan het bedrijfsleven uitbesteden.

Uit de interviews bleek dat de duurzaamheidspremie en –lening van de provincie Overijssel een belangrijke rol hebben om woningeigenaren te stimuleren ETMs te implementeren. Een persoonlijk en goed energieadvies heeft ook een niet mis te verstane invloed op woningeigenaren als het aankomt op het toepassen ETMs. De potentie van een energieadvies zou zodoende een prominentere rol mogen spelen. Wanneer de premie en lening bij een terugtrekkende overheid komen te vervallen, dan zal er momentum verloren gaan. De gemeenten geven wel aan dat de isolatiemarkt en de markt van fotovoltaïsche systemen al goed zelfstandig functioneren.

In het derde deel van het onderzoek wordt aan ondernemingen gevraagd hoe zij tegenover de Overijsselse Aanpak 2.0 staan. Er zijn 21 ondernemingen die actief zijn in de vier gemeenten, per

email benaderd met een vragenlijst. Van elf ondernemingen werd een ingevulde vragenlijst retour ontvangen. Het blijkt dat niet elke onderneming even goed op het vizier had wat precies de Overijsselse Aanpak 2.0 (met daarin de energieloketten, duurzaamheidspremie en –lening) inhoudt. De respondenten die wel een beeld hadden, daarvan geeft het merendeel aan dat ze wat betreft afzet profijt van de energieloketten, duurzaamheidspremie en –lening hebben. Slechts één respondent is de duidelijke mening toegedaan dat alle drie niet bijdragen en dat de overheid zich afzijdig zou moeten houden. De aanvraagprocedure voor de premie en de lening kent echter nog tekortkomingen. Net als bij de gemeenten, zijn er ook nu respondenten die van mening zijn dat een energieprestatieadvies (met een energielabel) van toegevoegde waarde is om klant en leverancier dichter bij elkaar te brengen.

Om tot conclusies en aanbevelingen te komen, is er een overzicht gemaakt van de verschillende aan bod gekomen instrumenten op een achtergrond van relaties tussen de vier meest besproken partijen, te weten de provincie, gemeenten, ondernemingen en woningeigenaren. Wanneer de snelheid, waarmee ETMs worden toegepast, moet worden verhoogd, dan kunnen er in de antwoorden van de respondenten hoofdzakelijk twee scenario's worden onderscheiden:

Scenario 1: de ingeslagen weg met de Overijsselse Aanpak 2.0 wordt met enige verbeteringen in het klantproces voortgezet, of;

Scenario 2: er wordt sterker ingezet op het komen tot een zelfstandige energiebesparingsmarkt, waarbij de overheid zich langzaam terugtrekt door generieke instrumenten meer specifiek te maken en door enkele instrumenten aan ondernemingen over te laten.

Wanneer de verduurzamingsopgave aan de markt wordt overgelaten, dan zal de relatie tussen woningeigenaren en ondernemingen voor veel ETMs moeten worden versterkt. De markten van nisolatie en photovoltaïsche systemen zijn in positieve zin vrij uniek, omdat deze al een goed momentum kennen. Isolatiebedrijven die de wijken introkken en productinformatie van deur tot deur kwamen aanbieden, hebben veel woningeigenaren kunnen bereiken en zien zich op dit moment ook gesteund door de duurzaamheidspremie. Voor photovoltaïsche systemen is er geen premie, maar de lening wordt door veel woningeigenaren wel hiervoor gebruikt.

Dichtbij de relatie woningeigenaren-ondernemingen staan de zonnekaart, de thermoscan en de duurzaamheidsmarkten, maar daar was vooralsnog enige inbreng van gemeenten nodig geweest danwel gewenst. Door de respondenten wordt grote waarde gehecht aan het maatwerkadvies en het bijbehorende energielabel. De potentie van een dergelijk advies is dat deze net als de reeds genoemde instrumenten de woningeigenaar niet een algemeen generiek beeld biedt, maar de situatie voor deze potentiële afnemer van ETMs specifiek maakt. Deze instrumenten weten het gat tussen de klant –die ETMs afneemt– en de ondernemingen –die ETMs aanbieden– te verkleinen.