

TOELICHTING STARTMOTORKADER WARMTENETTEN



VAN PLAN NAAR CONTRACT

APRIL 2020

INHOUDSOPGAVE

INLEIDING

4

- 1.1. Doelstelling - Een toelichting op het Startmotorkader 4
- 1.2. Leeswijzer 4

HET BELEIDSKADER EN CONTEXT

6

- 2.1. Warmtewet 6
 - 2.1.1. Tariefstelling van warmtebedrijven 7
 - 2.1.2. Verduurzaming 11
- 2.2. Wijkgerichte aanpak 12
- 2.3. Stelsel woningcorporaties 13
 - 2.3.1. Woningwet 13
 - 2.3.2. Huurprijs 14
 - 2.3.3. Servicekosten 17
 - 2.3.4. Huurdersparticipatie 17
 - 2.3.5. Instemming van huurders bij wijzigingen 18
- 2.4. Stelsel warmtebedrijven 21
 - 2.4.1. Rendementsmonitor van ACM 21
 - 2.4.2. Onderdelen van een warmteketen 22
 - 2.4.3. Rollen in de warmteketen 24
 - 2.4.4. Aansluitscenario's 24
 - 2.4.5. Vollooprisico: wel/niet aansluiten en/of aansluittempo 25
- 2.5. Subsidiemogelijkheden 26

ELEMENTEN VAN HET STARTMOTORKADER

28

- 3.1. Een transparante businesscase 28
- 3.2. Aansluiting op de wijkgerichte aanpak 28
- 3.3. Gebruikerstarief warmte voor de huurder 29
 - 3.3.1. Van NMDA naar Gebruikerstarief warmte voor de huurder 29
 - 3.3.2. Onderscheid individuele opties en blokverwarming 32

STAP 1: PLAN

34

- 4.1. Vormen van een projectteam 34
 - 4.1.1. Deelnemers van de onderhandeling 34
 - 4.1.2. Inrichten van de governance 35
- 4.2. Aansluiting op de wijkgerichte aanpak 36
 - 4.2.1. Onderzoek door de gemeente 37
 - 4.2.2. Rol van de gemeente in het proces 37
- 4.3. Intentieverklaring 39

INHOUDSOPGAVE

STAP 2: BUSINESSCASE

41

5.1. De kostenposten	41
5.2. De template	42
5.3. Optimaliseren van de businesscase	43
5.3.1. Opstellen scenario's	43
5.3.2. Opstellen businesscase	45

STAP 3: SCENARIO

47

6.1. Vergelijking van scenario's	47
6.2. Keuze gemeente	48
6.3. Verfijning scenario	49
6.3.1. Onderhandelingen	49
6.3.2. Bonus/malus-regeling	51
6.4. Onderhandelresultaat	52
6.5. Procesafspraken vervolg	52
6.5.1. Communicatie met bewoners en huurders	53

STAP 4: CONTRACT

54

7.1. Contractenstructuur	54
7.1.1. B2C of B2B	54
7.1.2. Samenwerkingsovereenkomst	55
7.1.3. Exploitatieovereenkomst	55
7.1.4. Leveringsovereenkomst	56
7.2. Bijzondere aandachtspunten	56
7.2.1. Afspraken over duurzaamheid	56
7.2.2. Afspraken over verdeling risico	57
7.2.3. Afspraken over demarcatie	58
7.3. Onderwerpen waarover afspraken worden vastgelegd	59
7.3.1. Doel van de overeenkomst	59
7.3.2. Verantwoordelijkheden	60
7.3.3. Afbakening scope en warmtegebied	60
7.3.4. Volume en planning	60
7.3.5. Tariefafspraken	61
7.3.6. Financiële afspraken	61
7.3.7. Technische specificaties van de warmtelevering	61
7.3.8. Serviceniveau	63
7.3.9. Juridische en overige afspraken	63

BEGRIPPENLIJST

64

INLEIDING

Onderhandelingen tussen warmtebedrijven en woningcorporaties zijn vaak complexe trajecten. Om die gesprekken te ondersteunen is het Startmotorkader opgesteld. Het kader biedt beide partijen handvatten om op projectniveau sneller tot afspraken te komen.

In het Klimaatakkoord (onderdeel Gebouwde Omgeving) is afgesproken om zo snel mogelijk, vooruitlopend op de wijkgerichte aanpak, aan de slag te gaan met het project de Startmotor. De ambitie daarvan is om 100.000 woningen van woningcorporaties aardgasvrij te maken in de periode van 2019 tot en met 2022. Ongeveer de helft van deze huizen zal worden aangesloten op warmtenetten, meestal in stedelijke gebieden.

1.1. DOELSTELLING - EEN TOELICHTING OP HET STARTMOTORKADER

In deze Toelichting op het Startmotorkader worden, aan de hand van een stappenplan, de afspraken uit het Startmotorkader verduidelijkt:

- Gebruikerstarief warmte voor de huurder
- Transparante businesscase
- Aansluiting op wijkgerichte aanpak
- Afspraken over duurzaamheid
- Afspraken over rolverdeling en proces en demarcatie

Partijen worden stap voor stap – van het opstarten van het plan tot aan het contract – meegenomen in de systematiek van het Startmotorkader om het lokale onderhandelingsproces te versnellen.

1.2. LEESWIJZER

Deze toelichting is zo opgesteld, dat helder wordt wat er wettelijk geregeld is, wat het Startmotorkader hieraan toevoegt en hoe dat in de praktijk kan worden toegepast om de lokale gesprekken te versnellen.

In hoofdstuk 2 worden eerst de achtergronden en de basis van het beleid geschetst voor zowel de woningcorporaties als de warmtebedrijven.

INLEIDING

In het hoofdstuk 3 wordt uitgelegd wat de hoofdlijn is die het Startmotorkader hieraan toevoegt. Specifiek wordt uitgelegd op welke manier het gebruikerstarief warmte voor de huurder wordt afgeleid uit de wettelijke afspraken voor de warmtetarieven.

De hoofdstukken daarna behandelen de verschillende stappen die gedurende het proces, van plan naar contract, zullen worden gezet:

1. Stap 1: Plan

Naar aanleiding van het plan tot het aansluiten van woningen op een warmtenet wordt een team gevormd en een intentieovereenkomst opgesteld.

2. Stap 2: Businesscase

Het team stelt gezamenlijk scenario's op en werkt enkele businesscases uit.

3. Stap 3: Scenario

Vervolgens wordt een scenario gekozen en uitgewerkt in afspraken.

4. Stap 4: Contract

De afspraken worden uitgewerkt in een samenwerkingsovereenkomst en uiteindelijk exploitatie- en leveringsovereenkomsten.

In de bijlage treft u een begrippenlijst.

BELEIDSKADER EN CONTEXT

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de huidige wet- en regelgeving en beleidskaders die relevant zijn voor de onderhandelingen op lokaal niveau. Het Startmotorkader sluit aan op de huidige beleidskaders. Toegelicht worden de Warmtewet, de wijkgerichte aanpak, het stelsel van woningcorporaties en warmtebedrijven en subsidieregelingen.

2.1. WARMTEWET

Sinds 2014 is wet- en regelgeving voor de levering van warmte opgenomen in de Warmtewet, hoofdzakelijk gericht op het beschermen van de consument. Deze wet is per 1 juli 2019 herzien met enkele wijzigingen waardoor de wet beter op het huurrecht aansluit en de administratieve verplichtingen voor verhuurders beperkter is¹.

Op dit moment is de Warmtewet nog een consumentenbeschermingswet, maar dat gaat met het oog op de groei van collectieve warmtesystemen in het Nederlandse energielandchap – die voorzien is in het Klimaatakkoord – veranderen. De Warmtewet wordt dan ook een ordeningswet. Deze herziening staat ook wel bekend als de ‘Warmtewet 2.0’. Het Startmotorkader is bedoeld ter overbrugging van onder andere deze stelselwijziging en probeert daar al zo goed mogelijk op aan te sluiten. Tot de Warmtewet 2.0 van kracht is geworden (verwacht voor januari 2022) is echter alleen de huidige consumentenbescherming van kracht. We gaan hieronder heel kort in op de beoogde wijzigingen; daarna wordt het huidige regime toegelicht (vanaf paragraaf 2.1.1).

De Warmtewet 2.0 richt zich op het vergroten van de zekerheid voor de verschillende belanghebbenden in de warmtemarkt. Hierbij staat de borging van de publieke belangen (leveringszekerheid, duurzaamheid en betaalbaarheid) centraal. De Warmtewet 2.0 bestaat uit vier onderdelen (zie figuur 1).

¹ <https://www.acm.nl/nl/publicaties/herziene-warmtewet-werking-getreden>

BELEIDSKADER EN CONTEXT

VIER ONDERDELEN WARMTEWET 2.0

MARKTORDENING	TARIEFREGULERING	VERDUURZAMING
Distributie • Regierol gemeenten • Warmtekavels vaststellen • Aanwijzen warmtebedrijf • Ondersteuning Transport • Warmtetransportbeheer	• Alternatief voor gasreferentie • Kosten gebaseerde benadering • Redelijke overgangsperiode	• Verduurzamingsplan warmtenet • Ophaalrecht restwarmte • CO2-prestatie op nota warmteconsument
LEVERINGSZEKERHEID		

Figuur 1 Warmtewet 2.0

TIP

Meer informatie over de Warmtewet 2.0 is te lezen in de [Kamerbrief](#)

2.1.1. TARIEFSTELLING VAN WARMTEBEDRIJVEN

De tariefstelling van warmtebedrijven voor consumenten (huurders en particuliere huiseigenaren) met een individuele aansluiting (t/m 100 kW) wordt voor een belangrijk deel gereguleerd door de overheid. Dit gebeurt op basis van de Warmtewet. In deze paragraaf wordt toegelicht hoe het maximumtarief is samengesteld.

Niet Meer Dan Anders principe NMDA)

Een belangrijk uitgangspunt van de huidige Warmtewet is het Niet Meer Dan Anders principe (NMDA). Dit principe houdt in dat een afnemer van warmte gemiddeld genomen niet meer betaalt voor warmte dan voor aardgas.

De Autoriteit Consument en Markt (ACM) heeft als taak om de consument te beschermen en doet dat onder andere door jaarlijks de maximumprijs voor de levering van warmte vast te stellen. In de Warmtewet is bepaald hoe de warmtetarieven, variabel en vast, moeten worden berekend en jaarlijks stelt de ACM de maximumtarieven vast. Tot nu toe gebeurt dit op basis van de landelijk gemiddelde aardgastarieven voor levering en netbeheer als ook de kosten die samenhangen met een gasgestookte cv-ketel (zoals onderhoud, reparatie en vervanging).

BELEIDSKADER EN CONTEXT

Tariefstelling

In de onderstaande tabel wordt de huidige tariefsystematiek nader toegelicht. Regulering van de tarieven vindt plaats op basis van hoofdstuk 2 van de [Warmtewet](#) (artikel 5 en artikel 8), het Warmtebesluit en de Warmteregeling, resulterend in een jaarlijks Tarievenbesluit van ACM. De Warmtewet, het Warmtebesluit en de Warmteregeling worden periodiek aangepast; een nieuwe Warmtewet zal naar verwachting in 2022 in werking treden. De hieronder weergegeven tarieven zijn de maximumtarieven zoals vastgesteld door de ACM; de tarieven kunnen in de praktijk lager zijn. Het [Tarievenbesluit](#) wordt jaarlijks in december vastgesteld.

Tarieven (gereguleerd & ongereguleerd) voor de aansluiting/het project
De Bijdrage Aansluitkosten (BAK) bestaat uit een gereguleerde aansluitbijdrage (AB), zoals gemaximeerd vastgesteld door de ACM, en eventueel een aanvullende kostendekkingsbijdrage (KDB). De Bijdrage Aansluitkosten wordt door de warmtebedrijven bij verhuurders, als eigenaar van het gebouw, in rekening gebracht.

Tarieven (gereguleerd & ongereguleerd) voor de aansluiting/het project

De Bijdrage Aansluitkosten (BAK) bestaat uit een gereguleerde aansluitbijdrage (AB), zoals gemaximeerd vastgesteld door de ACM, en eventueel een aanvullende kostendekkingsbijdrage (KDB). De Bijdrage Aansluitkosten wordt door de warmtebedrijven bij verhuurders, als eigenaar van het gebouw, in rekening gebracht.

GEREGULEERD DEEL VAN BAK	
Aansluitbijdrage (AB)	Het gereguleerde tarief voor de kosten van de aansluitleiding vanaf het secundaire distributienet (dit betreft het net in de wijk, oftewel de leiding in de straat) tot in de woning. Het maximumtarief wordt vastgesteld op basis van gemiddelde daadwerkelijke (sector)kosten.
ONGEREGULEERD DEEL VAN BAK	
Kostendekkingsbijdrage (KDB)	Voor bepaalde projecten is de gereguleerde aansluitbijdrage niet voldoende om de businesscase sluitend te krijgen. Het warmtebedrijf kan dan een aanvullende kostendekkingsbijdrage in rekening brengen. De Minister heeft tijdens de parlementaire behandeling van de wet opgemerkt dat deze kosten in rekening gebracht mogen worden, maar niet onder de noemer 'aansluitbijdrage'.

Tabel 1 Tarieven voor de aansluiting

BELEIDSKADER EN CONTEXT

Gereguleerde tarieven voor de levering van warmte (individuele aansluitingen t/m 100 kW):

De kosten voor levering van warmte worden door de warmtebedrijven bij gebruikers, de huurders, in rekening gebracht.

VARIABELE KOSTEN (GEBRUIKSAFHANKELIJK DEEL)	
Warmtetarief voor verbruik in GJ	Het variabele warmtetarief wordt afgeleid van de all-in aardgasprijs per m ³ van de 10 grootste aardgasleveranciers op basis van het gemiddelde rendement van de cv-ketel. Warmte wordt gemeten en afgerekend in GJ (gigajoule). Voor 2020 is het volgende conversierendement vastgesteld: 1 GJ = 32,677 (afgerond) m ³ aardgas.
VASTE KOSTEN PER JAAR (GEBRUIKSONAFHANKELIJK DEEL); BESTAANDE UIT 3 TARIEFCOMPONENTEN	
Vast tarief/vastrecht/ gebruiksonafhankelijk tarief	Voor de basissituatie ² wordt dit tarief bepaald door de totale vaste kosten van aardgas (inclusief de vaste kosten voor een cv-ketel) te verminderen met het meettarief en het tarief voor de huur van de standaard afleverset.
Meettarief	Dit tarief is gebaseerd op het gewogen gemiddelde van de meettarieven voor aansluitingen van de gasmeter van de regionale gasnetbeheerders.
Huur afleverset	Dit tarief wordt vastgesteld op basis van gemiddelde daadwerkelijke (sector)kosten. Het tarief kan verschillen voor verschillende productcategorieën en aanvullende functionaliteiten, bijvoorbeeld voor verschillende CW-waardes of vermogen.

Tabel 2 Tarieven voor de levering van warmte

Het warmtebedrijf mag schuiven met de maxima tussen het vaste en het variabele deel, mits het totaal berekende tarief niet hoger is dan het anders bij gescheiden maxima zou zijn geweest. Ook biedt de wet mogelijkheden voor experimentele tarieven, mits verbruikers akkoord zijn en altijd de mogelijkheid houden om te kiezen voor een 'gewoon' tarief.

² Basis = warmteaansluiting met warm tapwater CW klasse 4. Andere situaties zijn ook gereguleerd, zoals in geval van een gecombineerde warmte- en koudelevering of een afwezigheid van tapwaterlevering.

VOORBEELD OPBOUW NMDA TARIEF

Opbouw NMDA berekening maximumtarief ACM

Met betrekking tot de tarieven voor 2020 wordt hieronder de opbouw gegeven van de maximumtarieven die de ACM vaststelt op basis van het NMDA principe.

VARIABEL (GEBRUIKSAFHANKELIJK) TARIEF

Het maximale variabele warmtetarief wordt afgeleid van de all-in gasprijs per m³ van de 10 grootste aardgasleveranciers op basis van het gemiddelde rendement van de cv-ketel.

ACM stelt dit maximale tarief jaarlijks vast en publiceert dit tarief in het Tarievenbesluit.

Warmte wordt gemeten en afgerekend in GJ (gigajoule). Voor 2020 is het volgende maximumtarief gesteld: 1 GJ = 32,677 (afgerond) m³ aardgas.

VAST (GEBRUIKSONAFHANKELIJK) TARIEF

De maxima voor de vaste tarieven zijn afgeleid van een inventarisatie van de vaste tarieven en kosten die samenhangen met een gasaansluiting en een cv-ketel. ACM stelt dit maximumtarief jaarlijks vast en publiceert deze maximumtarieven in het Tarievenbesluit in december.

De jaarlijkse vaste kosten van aardgas bestaan uit:

- 1. Vast tarief gaslevering*
- 2. Transport onafhankelijk tarief netbeheer*
- 3. Transport afhankelijk tarief netbeheer*
- 4. Periodiek tarief aansluitdienst netbeheer*
- 5. Meettarief netbeheer*
- 6. Onderhoudskosten cv-ketel*
- 7. Vervangingskosten cv-ketel (afschrijving en rente)*

Het totaal van de vaste jaarkosten van warmte is gelijk (want NMDA) aan de vaste kosten voor een gasaansluiting en cv-ketel, alleen de opbouw bestaat niet uit 7 maar slechts uit 3 tarief-onderdelen.

De jaarlijkse vaste kosten van warmte bestaan uit:

- 1. Huur afleverset*
- 2. Meettarief*
- 3. Verbruiksonafhankelijk tarief (ook wel vastrecht of vast tarief)*

BELEIDSKADER EN CONTEXT

MAXIMUMTARIEVEN 2020

Variabel, het GJ-tarief

1. All-in gasprijs per m ³ , inclusief btw	€ 0,797691	
2. Omrekenfactor van m ³ -prijs naar GJ-tarief	32,677	x
3. GJ-tarief inclusief btw (= 1 x 2)	€ 26,06	

Tabel 3 Maximum variabel tarief 2020

Vast

Vaste kosten gas		Vaste kosten warmte (max)	
1. Vast tarief gaslevering	€ 62,83	1. Huur afleverzet	€ 126,19
2. Transport onafhankelijk tarief netbeheer	€ 21,78	2. Meettarief	€ 26,63
3. Transport afhankelijk tarief netbeheer	€ 102,40	3. Verbruiksonafhankelijk tarief	€ 469,17
4. Periodiek tarief aansluitdienst netbeheer	€ 36,25		
5. Meettarief netbeheer	€ 26,63		
6. Onderhoudskosten cv-ketel	€ 215,34		
7. Vervangingskosten cv-ketel (afschrijving en rente)	€ 156,76		
Totaal inclusief btw	€ 621,99		€ 621,99

Tabel 4 Maximum vast tarief 2020

2.1.2. VERDUURZAMING

In de huidige Warmtewet staan geen eisen opgenomen ten aanzien van de duurzaamheid van warmtenetten of -bronnen. De verwachting is dat bij de herziening van de Warmtewet een graduele verduurzamingseis wordt opgenomen die uitkomt op (bijna) CO₂-neutraal in 2050.

In het Klimaatakkoord is reeds opgenomen dat warmtebedrijven voor de woningen die aangesloten zijn of worden op een warmtenet, een gemiddelde CO₂-reductie zullen realiseren van 70% in 2030 ten opzichte van een huidige cv-ketel op aardgas (basisjaar 2018). Naast deze afspraak in het Klimaatakkoord, zullen in Warmtewet 2.0 dus ook aanvullende regels worden opgenomen over de verduurzaming.

Een bron wordt als hernieuwbaar of duurzaam aangemerkt wanneer deze als zodanig erkend is in het kader van de SDE+ of SDE++ regeling, de BENG-3 norm of onderkend is in het geval van innovaties die nog niet zijn ondergebracht in de SDE+, de SDE++ of een daarmee vergelijkbare (toekomstige) regeling³.

³ Zie [Rijksoverheid](#)



Stimulering Duurzame Energieproductie (SDE+ en SDE++)

Dit is de subsidieregeling die de 'onrendabele top' (verschil tussen kostprijs en marktprijs) van de opwek van duurzame energie vergoedt aan energieproducenten. De subsidie wordt toegekend over een periode van 12 of 15 jaar, afhankelijk van de toegepaste technologie en de hoeveelheid duurzame energie die geproduceerd wordt.

BENG-3 norm

Vanaf 1 januari 2021 vormen de Bijna Energie Neutrale Gebouwen (BENG) eisen het kader voor de normering van de energieprestatie van nieuwbouwwoningen. Er zijn drie eisen; de derde eis geeft het aandeel hernieuwbare energie aan, als een percentage van het totaal. Dit wordt berekend door de hoeveelheid zelf opgewekte hernieuwbare energie en/of restwarmte te delen door het totale energiegebruik. Het laatste is de optelsom van de energie die uit het net betrokken wordt plus de (hernieuwbare) energie die zelf opgewekt wordt.

2.2. WIJKGERICHTE AANPAK

Transitievisie Warmte

Gemeenten krijgen in het Klimaatakkoord de regierol voor de warmtetransitie in de gebouwde omgeving. Hoe een gemeente dit gaat oppakken en welke wijk wanneer aardgasvrij gaat worden, beschrijft de gemeente in de Transitievisie Warmte (TvW). Dit is een beleidsdocument dat een eerste richting geeft aan de aanpak van het isoleren en aardgasvrij maken van de gebouwde omgeving. Het streven is dat iedere gemeente voor het eind van 2021 een TvW heeft. De focus in de eerste TvW ligt op de periode tot en met 2030. Elke gemeente geeft aan in welke wijken hoeveel woningen en andere gebouwen in die periode aardgasvrij worden gemaakt. Voor de wijken die tot 2030 op de planning staan, wordt aangegeven welke warmtebronnen het meest kansrijk zijn. Voor deze wijken is dan ook helder waar een warmtenet een goed alternatief voor aardgas zou kunnen zijn.

Veel gemeenten zijn al aan de slag met de TvW. Er zijn wel grote verschillen in de stappen die zij al ondernomen hebben. Voor corporaties en warmtebedrijven is het belangrijk om vroegtijdig met de gemeente in gesprek te gaan over de (on)mogelijkheden in de aanpak van wijken. Daarvoor is het van belang om goed inzicht te hebben in de eigen plannings- en staat van het bezit. Gemeenten hebben namelijk ook de mogelijkheid om de landelijke doorrekening te verrijken met eigen lokale data.

Uitvoeringsplan

Nadat de TvW is opgesteld, gaat de gemeente dit per wijk vertalen in een uitvoeringsplan. Hierin wordt de daadwerkelijke einddatum van het aardgas vastgelegd en tevens de preferente alternatieve warmtebron. Ook zal de gemeente hier meer opnemen over het proces daarnaartoe. De verankering van zowel de TvW als het uitvoeringsplan zal plaatsvinden in de Omgevingswet.

Leidraad Aardgasvrije Wijken

Om de TvW op te stellen kunnen gemeenten de [Leidraad](#) gebruiken, die in opdracht van het Expertise Centrum Warmte (ECW) is opgesteld. De Leidraad bestaat uit twee componenten: de Startanalyse en een handreiking. Gemeenten kunnen de Leidraad als afwegingskader gebruiken voor hoe ze de wijkgerichte aanpak vormgeven.

De Startanalyse is een doorrekening van alternatieve warmtebronnen op nationale kosten per wijk. Dit is geen advies, maar biedt globaal inzicht in wat de kosten van een bepaald warmtebronalternatief zijn. Dit gebeurt op basis van landelijke data en aannames. Deze kunnen door de gemeente lokaal worden verrijkt, met bijvoorbeeld de data van woningcorporaties over hun vastgoedplanning. De doorrekening geeft nationale kosten weer, de kosten voor de gebouweigenaar of eindgebruiker kunnen echter een ander beeld geven. In de loop van 2020 komt aparte informatie beschikbaar over de eindgebruikerskosten per type woning en naar warmtebron. Nu al kunnen corporaties met de gemeente in gesprek wat bepaalde keuzes voor hen en hun huurders betekenen.

De handreiking voor gemeenten geeft onder andere een stappenplan voor het opstellen van een TvW en een uitvoeringsplan en bevat informatie over het betrekken van stakeholders.

2.3. STELSEL WONINGCORPORATIES

2.3.1. WONINGWET

De Woningwet verplicht de woningcorporatie bij te dragen aan de volkshuisvestelijke woonvisie van de gemeente. Daarover moet de woningcorporatie jaarlijks met de gemeente en huurdersorganisaties in overleg. In dat overleg maken partijen afspraken over welke activiteiten de woningcorporatie gaat ontwikkelen en welke prestaties zij gaat leveren. Onderdeel van die afspraken zijn ook voornemens van de woningcorporatie op het gebied van duurzaamheid. Het is logisch dat het voornemen

van woningcorporaties om huurwoningen van het aardgas te laten halen en te laten aansluiten op warmtenetten ook bij de prestatieafspraken aan bod komen. De Woningwet beperkt voorts de mogelijkheden van woningcorporaties om activiteiten te ontplooiën die niet behoren tot het gebied van de volkshuisvesting. Zo mogen woningcorporaties bij de aanleg van warmtenetten geen werkzaamheden voor particulieren (voor)financieren. Een hoog volloopprijs bij particulieren kan echter wel het gehele project risicovoller of onrendabel maken voor het warmtebedrijf.

2.3.2. HUURPRIJS

Bij het aangaan van een huurovereenkomst wordt een prijs overeengekomen tussen de huurder en de verhuurder (de aanvangshuur). In veel gevallen bestaat deze prijs uit een kale huurprijs en een voorschotbedrag voor de servicekosten. De kale huurprijs is de prijs die betaald wordt voor het gebruik van de woonruimte.

De huurprijs die woningcorporaties rekenen wordt daarna jaarlijks verhoogd binnen de door wet- en regelgeving toegestane huurverhoging en mag groeien naar de maximaal toegestane huur op basis van de kwaliteit van de woning. De kwaliteit van de woning wordt bepaald op basis van het Woningwaarderingstelsel (WWS). Tussentijds mag de huur alleen buiten de jaarlijkse huurverhoging om worden verhoogd als er investeringen tegenover staan die het woongenot van de huurder verhogen. Woningcorporaties zijn verplicht om bij het bepalen van de aanvangshuur binnen de wetgeving te blijven ten aanzien van inkomens: binnen de woningcorporatiedoelgroep zijn verschillende inkomensgroepen benoemd voor wie een maximale aanvangshuur mag worden vastgesteld. De aanvangshuur die woningcorporaties vragen ligt vaak ver af van de maximaal toegestane huur: in de praktijk werken corporaties dus altijd met afgetopte huren.

Het wettelijk huurgebouw draagt daar ook aan bij⁴. Bewoners die in aanmerking komen voor huurtoeslag (circa 80% van de huurders bij woningcorporaties) krijgen dat op basis van hun inkomen, maar over de zogenaamde rekenhuur mits die binnen door de overheid gestelde grenzen valt⁵. Onder de rekenhuur valt de kale huur en een klein aantal vastgestelde servicekosten. Voor bewoners is het daarom belangrijk dat er zo veel mogelijk kosten die de woningcorporatie rekent binnen de huur vallen, omdat ze alleen daarover huurtoeslag krijgen. In het verleden hebben woningcorporaties die op een warmtenet aansloten wel eens de huren verlaagd, omdat ze een hoger vastrecht gingen betalen. Voor de huurder is dat onaantrekkelijk, omdat dat leidt tot een armoedeval: over het vastrecht kan de huurder immers geen huurtoeslag krijgen.

⁴ rijksoverheid.nl/onderwerpen/woningcorporaties/toewijzen-betalbare-woningen

⁵ belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/privetoelagen/huurtoeslag/welke-woningen-huurtoeslag

Kortom, bij de toewijzing van de woning is het inkomensbeleid van de Rijksoverheid veelal bepalend voor de huurprijs. Het inkomen bepaalt immers ook of de bewoner in aanmerking komt voor huurtoeslag en welke maximale aanvangshuur de verhuurder mag vragen. Maar de huur mag gedurende de periode dat een huurder in die woning verblijft doorgroeien tot de maximaal toegestane huur conform het WWS. Dat mag alleen binnen de bandbreedtes die het Rijk geeft voor de jaarlijkse huurverhoging. Het WWS zegt dus weinig over de huur die wordt gevraagd, maar het geeft wel aan welke componenten van de woning de huurprijs wordt geacht te omvatten en waar in theorie – bij overleg met de huurder of bij mutatie van de woning – een hogere huur voor zou mogen worden vastgesteld.

Woningwaarderingstelsel

Zelfstandige huurwoningen krijgen punten voor de oppervlakte van de woning, het aantal verwarmde ruimtes en bijvoorbeeld de afwerking van keukens of badkamer. Het aantal punten van een huurwoning bepaalt de maximaal redelijke huur van de woning. Hoe meer punten, tot hoe hoger de huur mag groeien. Omtrent die punten zijn regels vastgesteld in het Besluit huurprijzen woonruimte. Voor woningcorporaties is het WWS meestal niet van belang, omdat ze werken met een afgetopte huur op basis van het huurgebouw dat door de overheid is vastgesteld. Als de huurder denkt te veel huur te betalen, geeft het WWS wel handvatten. De huurder kan dan naar de Huurcommissie stappen.

Levering van warmte in het WWS

In het Woningwaarderingstelsel is bepaald dat er per verwarmd vertrek een extra waardering van 2 punten wordt toegepast. Dat geldt echter niet als de woning is aangesloten op een warmtenet. Indien er sprake is van de levering van warmte, zoals stadsverwarming, blokverwarming of WKO (warmte- en koudeopslag), dan wordt per vertrek een waardering van 1½ punt toegepast.

Duurzaamheid in het WWS

Binnen het WWS wordt ook de duurzaamheid van de woning gewaardeerd; dit wordt gebaseerd op de Energie-index. De Energie-index komt tot stand op basis van gebouwgebonden maatregelen en gebiedsgerichte maatregelen. Aansluiting op een duurzaam warmtenet is niet gebouwgebonden, maar een gebiedsgerichte maatregel.

BELEIDSKADER EN CONTEXT

Gebouwgebonden maatregelen

Bij gebouwgebonden maatregelen gaat het om veranderingen of toevoegingen aan een woning waardoor de woning comfortabeler wordt of het de huurder een besparing in de verwarmingskosten kan opleveren. Het is echter van belang om te weten dat woningcorporaties in praktijk niet altijd een huurverhoging toepassen conform de maximaal toegestane huurverhoging op basis van het WWS.

Woningcorporaties hebben in het Sociaal Huurakkoord afgesproken dat ze voor de huurverhoging bij verduurzaming een vergoedingentabel hanteren. In de vergoedingentabel staan bedragen voor een redelijke huurverhoging per labelstap (een energielabel is gebaseerd op de Energie-index). Het uitgangspunt van die tabel is dat huurders onder aan de streep (gemiddeld) niet meer woonlasten gaan betalen.

Gebiedsmaatregelen

Omdat gebiedsmaatregelen geen duidelijk voordeel opleveren voor de huurder, is er voor gekozen om deze niet mee te wegen in de waardering van de woning. Daarom is er voor het WWS een tweede Energie-index bepaald waarin de gebiedsmaatregelen niet zijn meegenomen. Hierdoor zal de verduurzaming door aansluiting op een warmtenet wel kunnen worden meegerekend in de Energie-index voor een woning, maar niet worden gewaardeerd in het WWS.

VOORBEELD GEBIEDSGEBONDEN MAATREGEL IN WWS

Vanuit het principe van woonlastenneutraliteit is het logisch dat de winst in verduurzaming door aansluiting op een warmtenet, wél verrekend wordt in de energieprestatie, maar niet wordt gewaardeerd met punten voor verduurzaming in het WWS.

Voor de huurder zal er immers geen verandering van het woongenot zijn als de warmte door een warmtenet wordt geleverd in plaats van door bijvoorbeeld een HR107 ketel.

In tegenstelling tot een verduurzamingsingreep door isolatie kan er ook geen besparing op de energierekening worden verwacht.

Stel: een woning met Energielabel F wordt aangesloten op een zeer duurzame warmtebron en het energielabel van de woning wijzigt naar label B.

Als deze energiemaatregel op gebiedsniveau doorgerekend zou mogen worden in het WWS, dan zou dit een huurverhoging rechtvaardigen. Echter, de energierekening van de woning is nog steeds bovengemiddeld hoog, en de huurder zou tegelijkertijd een hoge energierekening houden én een extra huurverhoging krijgen.

2.3.3. SERVICEKOSTEN

De servicekosten bestaan uit de vergoedingen voor de bijkomende leveringen en diensten. In de servicekosten mag geen gebruiksvergoeding voor zaken berekend worden die geacht worden onderdeel te zijn van de woning. De kosten voor deze onroerende zaken maken deel uit van de kale huurprijs. Het gaat bij servicekosten om bijvoorbeeld de stookkosten, de levering van water, het schoonmaken van algemene ruimten en het gebruik van roerende zaken. De levering van aardgas, elektra en water waarvoor de huurder een eigen meter in de woning heeft worden nutsvoorzieningen genoemd. Alle overige leveringen en diensten worden servicekosten genoemd. Voor nutsvoorzieningen en servicekosten betaalt de huurder maandelijks een voorschotbedrag. Deze maandelijks voorschotbedragen dienen na afloop van het jaar door de verhuurder verrekend te worden met de werkelijk gemaakte kosten. De redelijkheid van de servicekosten kan worden beoordeeld door de Huurcommissie. De levering van warmte door woningcorporaties valt sinds 1 juli 2019 weer onder het besluit Servicekosten. Bij de beoordeling van de redelijkheid wordt gekeken naar de daadwerkelijk door de verhuurder gemaakte kosten gemoeid met de warmtelevering. Die moeten aangetoond worden.

2.3.4. HUURDERSPARTICIPATIE

De communicatie met huurders verloopt via drie lijnen: huurdersorganisatie, bewonerscommissie en individuele huurder.

De huurdersbelangenvereniging of huurdersorganisatie

Met de Wet op het Overleg Huurder Verhuurder is er inspraak vastgelegd voor huurdersorganisaties bij prestatieafspraken en beleid. De huurdersorganisatie moet de gelegenheid krijgen een advies te geven, onder andere over het in stand houden en treffen van voorzieningen aan de woningen alsmede over de samenstelling, de kwaliteit en de prijs van het dienstenpakket dat door de verhuurder wordt aangeboden. Dit houdt in dat wanneer het servicepakket verandert, bijvoorbeeld door de overstap naar een warmtenet in B2B situatie, de huurdersorganisatie tijdig betrokken moet worden en om advies moet worden gevraagd. De Huurcommissie kan van mening zijn dat de kosten voor de levering van warmte onvoldoende zijn aangetoond. In dat geval kan zij daarvan zelf een schatting maken of deze buiten de beoordeling plaatsen. Wordt het advies niet of niet geheel gevolgd dan moet de verhuurder, alvorens hij het besluit tot uitvoering wil brengen, de huurdersorganisatie schriftelijk informeren over de redenen waarom er van het advies wordt afgeweken.

De bewonerscommissie

Via de bewonerscommissie kunnen huurders op complexniveau vroegtijdig worden betrokken bij het proces rond het aansluiten van een complex op een warmtenet. Voor het betrekken van de huurders is het belangrijk vooraf te duiden welke (financiële) gevolgen en vervolgstappen er voor de huurder zullen zijn. Communicatie met bewonerscommissies kunnen gaan over de aard van de bron, het verbeteren van het binnenmilieu (verhelpen problemen met vocht en tocht) en de te verwachten woonoverlast bij de aanpassingen in de woning.

De individuele huurder

De rechten van de individuele huurder zijn in het huurrecht vastgelegd. Onder andere de instemming met het uitvoeren van werkzaamheden is van belang bij de uitvoering van verduurzamingsmaatregelen.

2.3.5. INSTEMMING VAN HUURDERS BIJ WIJZIGINGEN

Het is voor woningcorporaties belangrijk om draagvlak bij huurders te hebben voor een verduurzamingsmaatregel. Niet alleen omdat de huurder last kan ondervinden van de werkzaamheden, maar ook omdat voor comfortverbetering door isolatie een hogere huur gevraagd kan worden (zie paragraaf 2.3.2). Huurverhoging kan echter alleen bij maatregelen die een verbetering opleveren voor de huurder. Ook voor wijziging van het servicekostenpakket of de manier van het vaststellen van de servicekosten is draagvlak belangrijk.

Wijziging servicekostenpakket

Wijzigt de verhuurder zaken en diensten in het servicepakket die hij alleen voor een aantal huurders gezamenlijk kan leveren? Dan moet minimaal 70% van die huurders instemmen met de wijzigingen. Stemt minimaal 70% van de huurders in? Dan geldt de verandering voor alle huurders. Dit is overigens een andere 70% regeling dan die geldt voor fysieke veranderingen; daarover hieronder meer.

Gaat een individuele huurder niet akkoord? Dan kan deze naar de rechter stappen en vragen of de wijziging redelijk is. Dat moet hij doen binnen 8 weken nadat hij heeft gehoord dat 70% van de huurders wél heeft ingestemd. Doet de huurder dit niet, dan zal hij de verandering moeten accepteren.

Wijziging servicekostenbeleid

Wil een verhuurder het servicekostenbeleid voor de vaststelling van de servicekosten wijzigen? Dan heeft hij daaraan voorafgaand toestemming nodig van de huurdersorganisatie (als die er is), zie paragraaf 2.3.4.

Dringende werkzaamheden

De huurder heeft de verplichting om de verhuurder in de gelegenheid te stellen om dringende werkzaamheden uit te voeren. Dat is een breed begrip. Onder dringende werkzaamheden worden begrepen: werkzaamheden die nodig zijn voor instandhouding van de woning en die niet zonder nadeel voor de verhuurder kunnen worden uitgesteld. Ze moeten dus noodzakelijk en dringend zijn. Naast gewoon onderhoud worden ook inspecties en controles daaronder begrepen. Ten aanzien van de van overheidswege verplichte aanpassingen wordt aangenomen dat ook deze onder de term 'dringende werkzaamheden' kunnen vallen.

Instemming renovaties

Op grond van artikel 7:220, tweede lid, van het Burgerlijk Wetboek kunnen verhuurders van de huurder verlangen dat deze medewerking verleent aan fysieke veranderingen of toevoegingen aan de verhuurde woning (renovatie) die gericht zijn op verhoging van het woongenot.

Voor de medewerking van de huurder is vereist dat de verhuurder eerst een redelijk voorstel aan de huurder doet, waarin hij uitlegt welke werkzaamheden worden uitgevoerd, wat het de huurder aan wooncomfort oplevert, welke overlast de huurder van de werkzaamheden ondervindt en op welke wijze de verhuurder met de belangen van de huurder rekening wil houden. Wanneer er sprake is van een complexgewijze renovatie, dit wil zeggen bij een renovatie van 10 of meer woningen of bedrijfsruimtes, wordt een voorstel als redelijk gezien wanneer ten minste 70% van de huurders instemt met het renovatievoorstel.

- Als bij een draagvlakmeting door de verhuurder 70% van de huurders instemt met de wijzigingsplannen van de verhuurder, dan kunnen de overige huurders binnen 8 weken nadat het resultaat van de draagvlakmeting bekend is gemaakt de rechter vragen een oordeel te geven over de redelijkheid van het voorstel van de verhuurder. Legt de huurder niet of niet tijdig aan de rechter de vraag voor om het voorstel op zijn redelijkheid te toetsen, dan wordt geacht dat de huurder alsnog heeft ingestemd met het voorstel van de verhuurder.
- Wanneer minder dan 70% van de huurders het eens is met het renovatieplan kan de verhuurder de rechter vragen het voorstel te beoordelen. Indien de rechter

het voorstel wel redelijk acht, dan moet de huurder de renovatie toestaan. Indien de rechter het voorstel niet redelijk acht, hoeft de huurder geen medewerking te verlenen⁶.

Conclusie: Huurdersparticipatie bij warmtenetten

In het kort kan de volgende samenvatting worden gegeven van de juridische context voor huurdersparticipatie bij de aansluiting van woningen op een warmtenet:

- De aansluiting op een warmtenet zal in het algemeen als 'renovatie' worden gekwalificeerd (artikel 7:220, tweede lid, van het Burgerlijk Wetboek). Gelet op het gegeven dat de aanleg van een warmtenet niet gericht is op toename van het woongenot, kan bepleit worden dat geen sprake is van renovatie. Er zijn, in verband met de verduurzamingsopgave vanuit de overheid, ook aanknopingspunten om de aansluiting als dringende werkzaamheid te kwalificeren.
- De 70%-regeling omtrent de wijziging van de servicekosten (paragraaf 2.3.3) is van toepassing indien geen renovatie/wijziging van het gehuurde als zodanig plaatsvindt, maar wél verandering wordt beoogd in de wijze van verwarming van de huurwoning én het gaat om een dienst die enkel aan een aantal huurders gezamenlijk kan worden geleverd (artikel 7:261, tweede lid, van het Burgerlijk Wetboek). Kan de dienst ook individueel worden geleverd, dan dient individuele afstemming met iedere afzonderlijke huurder te worden gezocht (artikel 6:217 van het Burgerlijk Wetboek).
- Bij zowel het in stand houden van woongelegenheden en het aanbrengen van voorzieningen, renovatie als wijziging van het servicekostenpakket valt de bewonerscommissie het recht op informatie en overleg toe. In een overeenkomst met de huurders-vertegenwoordiging kunnen meer rechten zijn toebedeeld dan in de Overlegwet. Omdat de aanleg van een warmtenet in de praktijk meestal geen algemeen beleidsvoornemen is van de woningcorporatie, maar op een concreet (aantal) pand(en) ziet, hoeft de huurdersorganisatie op instellingsniveau niet te worden betrokken. Het kan voor een verhuurder wel wenselijk zijn om dat toch te doen.

Indien het beleid over methodiek en systematiek van de doorbelasting van warmtekosten aan de individuele huurders wijzigt na de transitie van aardgas naar een warmtenet, dan valt de huurdersorganisatie instemmingsrecht op de voorgenomen beleidswijziging toe.

⁶ <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/vraag-en-antwoord/mag-mijn-verhuurder-zonder-mijn-toestemming-het-complex-waar-in-ik-woon-renoveren>

2.4. STELSEL WARMTEBEDRIJVEN

2.4.1. RENDEMENTSMONITOR VAN ACM

Warmtebedrijven zijn bij hun werkzaamheden gebonden aan de Warmtewet. In de Warmtewet zijn regels opgenomen ter bescherming van warmteverbruikers, waaronder regels ter bepaling van de maximale tarieven voor warmtelevering (zie paragraaf 2.1.1).

Daarnaast ziet de ACM erop toe dat er bij de warmtebedrijven geen overwinsten gerealiseerd worden. Dit doet zij aan de hand van een tweejaarlijkse rendementstoets waarbij een redelijk geacht rendement is toegestaan (binnen een indicatieve bandbreedte). Voor de periode 2017-2018 gold als indicatieve bandbreedte een rendement tussen de 5,2 en 6,6% (nominaal en voor belasting).⁷ Per warmtebedrijf wordt het rendement berekend voor het gehele portfolio aan de hand van het gewogen gemiddelde rendement (op basis van de omzet) van alle warmtenetten waarvoor het rendement bepaald kan worden. Binnen een portfolio kan dit betekenen dat sommige projecten boven deze bandbreedte zitten en sommige daaronder.⁸

De tweejaarlijkse rendementsmonitor van ACM zegt dus niets over het projectrendement (het vooraf berekende rendement van een specifiek warmteproject over zijn levensduur), maar betreft het achteraf vaststellen van het gemiddelde rendement van alle bestaande aansluitingen en in realisatie zijnde warmteprojecten tezamen (het portfolio) van een warmtebedrijf in een specifiek jaar. Daarbij wordt ook rekening gehouden met indirecte kosten en overhead.

Projectrendement

Bij het komen tot een overeenkomst voor een warmteproject zullen de partijen mede op basis van een transparante businesscase een Bijdrage Aansluitkosten (BAK) overeenkomen. Hierbij zullen verschillende parameters een rol spelen, zoals het volloopriscico, benodigde investeringen, verwachte tariefinkomsten, projectrendement en de warmtevraag. In de praktijk roept dit vragen op over de relatie tussen de rendementsmonitor van ACM en de vraag wat een redelijke hoogte is van het projectrendement.

De redelijke hoogte van een rendement op projectniveau is mede afhankelijk van de risico's van het specifieke project en de mate waarin deze worden gemitigeerd door de afspraken tussen partijen. Doorgaans geldt: hoe kleiner de risico's, hoe lager het benodigde rendement. Partijen kunnen samen onderzoeken hoe het risicoprofiel

⁷ <https://www.acm.nl/nl/publicaties/acm-heeft-de-rendementen-van-warmteleveranciers-laten-onderzoeken>

⁸ Zie CE Delft en Rebel (i.o.v. ACM), Rendementsmonitor warmteleveranciers 2017 en 2018 (2019). Uit de studie blijkt bijvoorbeeld dat warmtenetten uit de periode 1975-1995 het gunstigste rendement hebben, omdat de investeringen al afgeschreven zijn en er in beperkte mate onderhoud nodig is.

van een warmteproject verlaagd kan worden. Op die manier wordt het mogelijk om uit te gaan van een lager projectrendement voor een project. Bijvoorbeeld als een woningcorporatie en/of een gemeente zekerheden kunnen bieden over het volume van aansluitingen, timing, meekoppelen van wijkontwikkeling, communicatie-inspanningen, delen in of garantie op het vollooproisico, etcetera.

De ondernemersrisico's die van invloed zijn op het projectrendement betreffen onder andere investeringsrisico's, het weerrisico (koude winter of niet), woningmarktrisico (stagnatie of niet), regulatorische risico's (verandering in regulering en/of administratieve lasten), ontwikkelrisico's, risico van uitval van de bron en vervangingskosten, (warmte) vraagrisico's door bijvoorbeeld isolatie of opt-out van aangeslotenen, kredietrisico van leveranciers/afnemers, etcetera.

In een projectbegroting en bij bepaling van het projectrendement worden indirecte kosten en algemene overheadkosten van een warmtebedrijf normaliter niet meegenomen, terwijl deze wel meewegen in het rendement op bedrijfs-/portfolioniveau (en derhalve de toets van ACM). Deze allocatie van indirecte kosten en overheadkosten op projectniveau is lastig omdat niet van te voren duidelijk is hoeveel projecten er doorgaan en hoeveel overheadkosten per project te alloceren is. Daarnaast zal de groei van het aantal klanten in het begin nog kunnen worden opgevangen in de operationele en klantenorganisatie en -systemen, maar boven een bepaalde grens kan een uitbreiding nodig zijn; de toedeling van de kosten van die uitbreiding aan dat ene project die dat veroorzaakt heeft zal een onjuist beeld geven. Kortom, het zijn kosten die een warmtebedrijf dient te maken voor het goed kunnen opereren van zijn warmtenetportfolio, maar ze zijn lastig toe te rekenen aan één enkel additioneel project.

2.4.2. ONDERDELEN VAN EEN WARMTEKETEN

Er is een grote diversiteit aan warmtenetten. In het algemeen bestaat de keten van een warmtenet uit negen onderdelen (zie figuur 2):

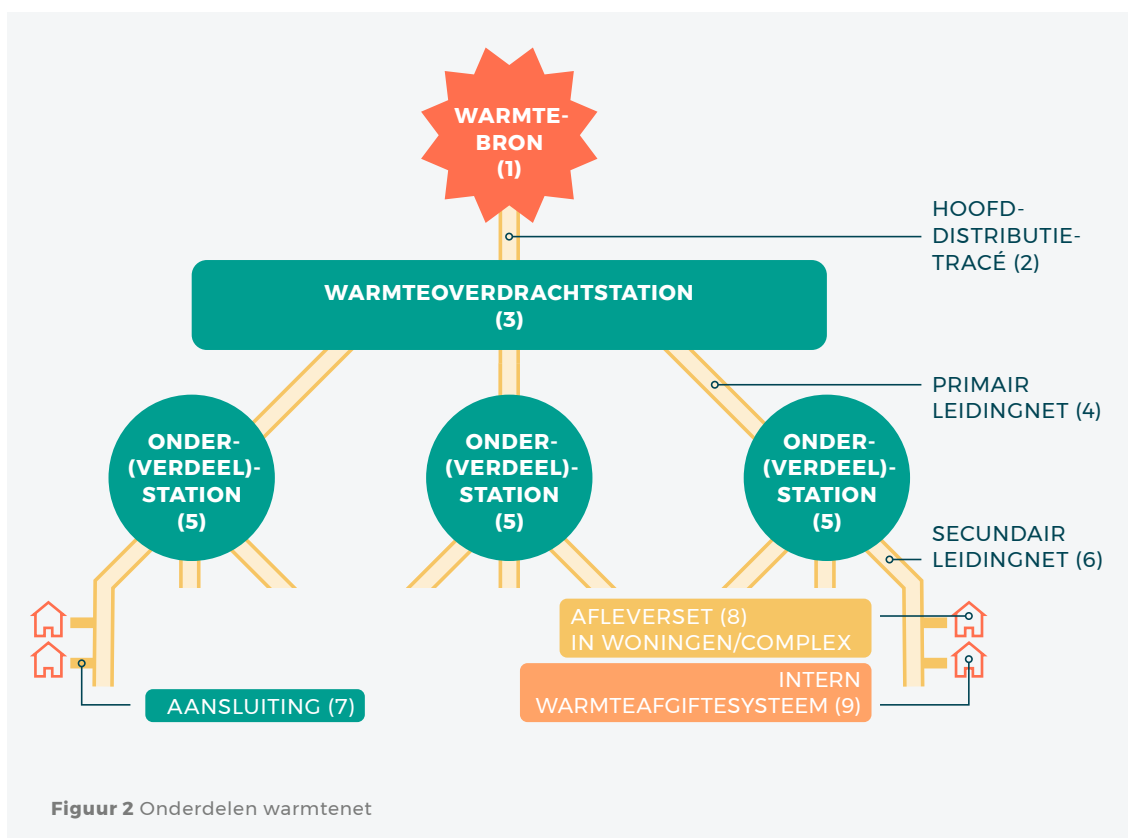
1. De **warmtebron**⁹ (en eventueel hulp- en piekwarmtecentrales);
2. Het **hoofddistributietracé** dat grote hoeveelheden warmte transporteert naar één of meer warmteoverdrachtstations¹⁰;
3. Het **warmteoverdrachtstation** dat warmte overdraagt naar één of meerdere primaire leidingnetten;
4. Het **primaire leidingnet** dat warmte distribueert naar één of meerdere onder(verdeel)stations;

⁹ De meeste grootschalige warmtenetten zijn ook voorzien van hulpwarmtecentrales voor de piekvraag of als (gedeeltelijke) back up. Deze kunnen zowel in het primaire net, als in het secundaire net staan.

¹⁰ Als voorbeeld gaan we uit van een grootschalig hoofddistributienet, zoals in Rotterdam of Amsterdam. Zie voor een overzicht van warmtenetten: CE Delft, Warmtenetten in Nederland (2009).

BELEIDSKADER EN CONTEXT

5. Het **onder(verdeel)station** dat warmte verdeelt over de wijk naar één of meerdere secundaire leidingnetten;
6. Het **secundaire leidingnet** dat warmte distribueert naar de afnemers;
7. De **aansluiting** die de verbinding legt met de woning of het complex;
8. De **afleverzet/afleverstation** die de warmte overdraagt naar het interne warmteafgiftesysteem (de radiatoren) van de woning of het complex;
9. Het **interne warmteafgiftesysteem** in de woning of het complex (zoals het leidingwerk en radiatoren) is ook onderdeel van de warmteketen, maar niet van het warmtenet zoals het vanuit de wet is gedefinieerd.



Om een beeld te krijgen van het ruimtelijke schaalniveau kan de volgende indeling worden aangehouden:

- Hoofddistributietracé: regionaal en stadsniveau
- Primair leidingnet: stads- en wijkniveau
- Secundair leidingnet: wijk- en straatniveau
- Aansluiting: straat- en woning- of complexniveau
- Afleverzet: woning- of complexniveau

2.4.3 ROLLEN IN DE WARMTEKETEN

In de warmteketen kunnen (ten minste) drie rollen onderscheiden worden, namelijk:

1. Warmteproducent: beheert de warmtebron en levert warmte aan het warmtebedrijf
2. Warmtebedrijf: is vergunningshouder op grond van de Warmtewet en beheert de nettenstructuur tot en met de afleverset in/nabij de woning of het complex, neemt warmte af van de warmtebron en levert die aan de gebouweigenaar/verbruiker. Het warmtebedrijf is ook verantwoordelijk voor de leverzekerheid en daarmee het systeembeheer inclusief een goede werking van piek- en hulpketels.
3. Gebouweigenaar: beheert het interne warmteafgiftesysteem (oftewel de binneninstallatie, waaronder de radiatoren)

Het komt in de praktijk voor dat meerdere rollen door één partij worden opgepakt of juist verdeeld worden over meerdere partijen.

2.4.4. AANSLUITSCENARIO'S

Voor de businesscase is het van belang of het gaat om een aansluiting op een bestaand net, uitbreiding van een bestaand net of de realisatie van een geheel nieuw warmtenet. Deze aansluitscenario's zijn met name van invloed op de werkzaamheden voor het warmtebedrijf. De varianten zijn van toenemende complexiteit en vragen dan ook een andere aanpak en andere contractvormen. Een woningeigenaar merkt de toenemende complexiteit met name in de contractvorming en in de prijsafspraken voor de verschillende kostencomponenten.

Aansluiting op bestaand net

In deze situatie is het warmtenet reeds aanwezig en bevindt deze zich in de directe nabijheid van de woningen van de woningcorporaties en heeft het warmtenet nog capaciteit over om de aan te sluiten woningen van warmte te kunnen voorzien.

Uitbreiding van bestaand net

In deze situatie is er al wel een warmtenet aanwezig in de nabijheid van de corporatiewoningen, maar dient er geïnvesteerd te worden in het reeds bestaande warmtenet en/of de bron om voldoende capaciteit beschikbaar te maken voor het aansluiten van de woningen. Ook dienen mogelijk verdere infrastructuur en installaties te worden gerealiseerd om de woningen te kunnen aansluiten.

Nieuw warmtenet

Kenmerk van deze situatie is dat er geen warmtenet nabij de aan te sluiten woningen van de woningcorporaties aanwezig is. Het gehele warmtenet van bron tot woning dient nog te worden gerealiseerd.

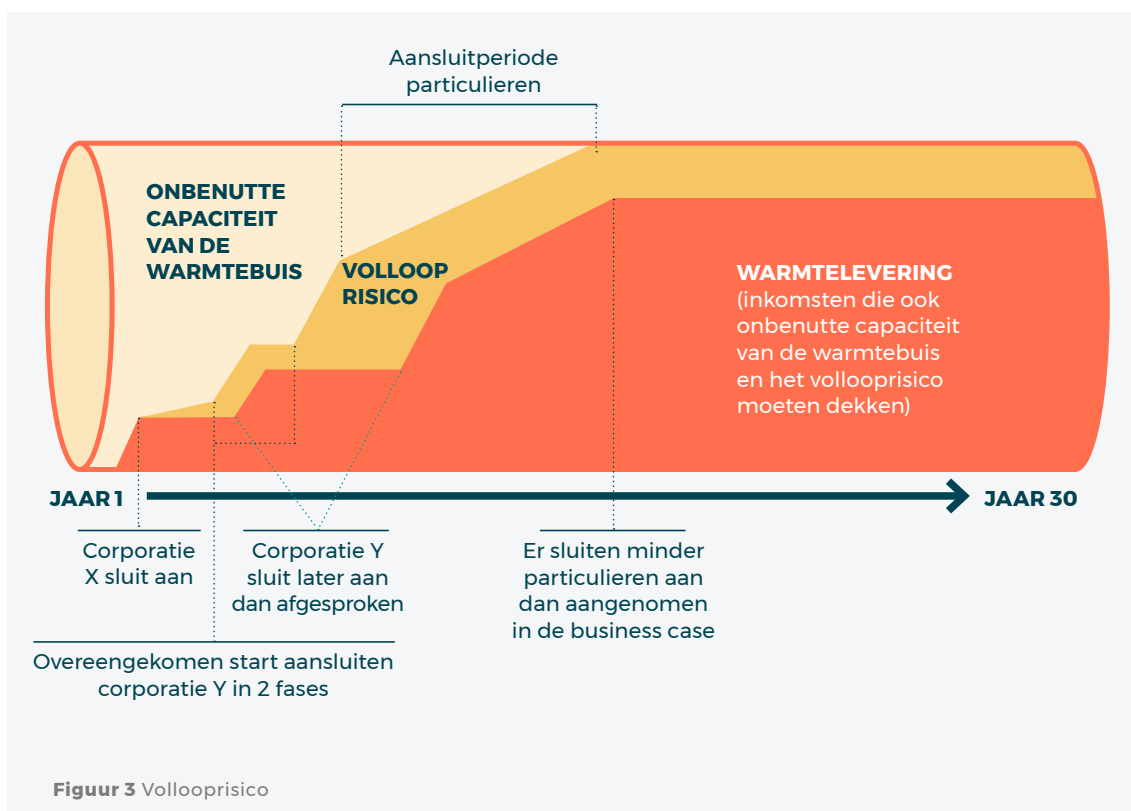
2.4.5 VOLLOOPRISICO: WEL/NIET AANSLUITEN EN/OF AANSLUITTEMPO

Het volloopriscico geeft aan hoe groot het financiële risico voor het warmtebedrijf is als er minder woningen op het warmtenet aangesloten worden en/of het aansluittempo lager is dan waarmee de businesscase is doorgerekend. Figuur 3 geeft voor een voorbeeldwijk (met corporatiebezit én particulieren) aan hoe het volloopriscico optreedt.

Het warmtebedrijf start met de aansluiting van een complex van woningen van een woningcorporatie en fasegewijs wordt dit uitgebreid met andere complexen van de (overige) corporaties. Gelijktijdig of in latere instantie worden private en particuliere huiseigenaren aangesloten. Er is bij aanvang sprake van onbenutte capaciteit van de warmtebuis die fasegewijs ingelopen wordt. Indien deze planning niet gehaald wordt, dan heeft dit een niet ingecalculeerde onbenutte capaciteit van het warmtenet tot gevolg. Dit leidt tot een inkomstenderving bij het warmtebedrijf.

Het warmtebedrijf maakt op basis van de scenario's voor één of meerdere wijken afspraken met woningcorporaties en de gemeente over in welk tempo welke woningen aangesloten worden. Met de woningcorporaties kunnen contractuele afspraken gemaakt worden om het volloopriscico te beperken. Voor de particuliere eigenaren is dat complexer. Een gemeente kan hierin als regievoerder optreden namens haar burgers. Met de gemeente kunnen eventueel ook afspraken worden gemaakt over een (garantie) regeling gericht op het dekken van de kosten van het volloopriscico met betrekking tot het particuliere woningbezit. In beide gevallen zal het warmtebedrijf een inschatting maken van hoe groot het risico is dat de uitgangspunten niet nagekomen worden. De betrokken partijen (warmtebedrijf, woningcorporatie, gemeente) kunnen ook afspraken maken over maatregelen om het potentiële volloopriscico te minimaliseren. Het resterende (volloop)risico rekent het warmtebedrijf door in een opslag van de Bijdrage Aansluitkosten (BAK).

BELEIDSKADER EN CONTEXT



2.5. SUBSIDIEMOGELIJKHEDEN

Vanuit de overheid zijn verschillende subsidieregelingen beschikbaar gericht op het verduurzamen van woningen. Hieronder volgt een overzicht van de huidige regelingen, met daarbij de looptijd, budgetten en een doorverwijzing voor meer informatie.



Subsidieregelingen voor het verduurzamen van woningen

[Investeringssubsidie Duurzame Energie \(ISDE\)](#)

Subsidieregeling ter stimulering van warmte-opwek met duurzame installaties. Deze regeling kan gebruikt worden voor bijvoorbeeld warmtepompen en – vanaf 2021 – ook voor isolatiemaatregelen. Beschikbaar voor alle doelgroepen, met een budget van 100 miljoen euro per jaar (tot en met 2030).

[Proeftuinen Aardgasvrije Wijken](#)

Regeling voor 100 wijken die als proeftuin aardgasvrij gemaakt zullen worden, met een budget van 305 miljoen euro voor de periode 2020 tot en met 2030. Reeds 27 proeftuinen zijn aangewezen; gemeenten hebben tot 1 april 2020 om hun aanvraag voor de volgende ronde in te dienen.

[Subsidie Energiebesparing Eigen Huis \(SEEH\)](#)

Subsidieregeling voor het stimuleren van energiebesparende maatregelen in koopwoningen. Het budget bedraagt 75 miljoen euro in 2020 voor eigenaars-bewoners en 11 miljoen euro voor VvE's (2020 tot en met 2023). Per 1 januari 2021 gaat de regeling over in de ISDE-regeling (mogelijk iets later voor VvE's).

[Nationaal Energiebespaarfonds \(NEF\) / Warmtefonds](#)

Revolverend fonds met financiering voor isolatiemaatregelen en warmte-opties in bestaande koopwoningen ter waarde van maximaal 25.000 euro per woning of appartement (VvE), met uitzondering van zeer grote energiezuinige renovaties. De lening heeft een looptijd van 10 of 15 jaar. In 2020 wordt het NEF omgevormd tot het Warmtefonds.

[Stimuleringsregeling Aardgasvrije Huurwoningen \(SAH\)](#)

Subsidieregeling ter stimulering van het aansluiten van bestaande huurwoningen op bestaande warmtenetten, met een budget van 200 miljoen euro voor de periode 2020 tot en met 2023. De subsidie is beschikbaar voor alle verhuurders.

[Subsidieregeling Renovatieversneller](#)

Subsidieregeling voor het stimuleren van grootschalige verduurzaming van huurwoningen, met een budget van 130 miljoen euro voor de periode tot en met 2025. Verhuurders kunnen samen met marktpartijen projecten indienen die zorgen voor opschaling en continue vraag naar integrale energierenovaties. De eerste projecten worden in het najaar 2020 toegekend.

ELEMENTEN VAN HET STARTMOTORKADER

In het Startmotorkader zijn afspraken gemaakt over (1) een tariefsystematiek voor warmte voor huurders van corporatiewoningen, (2) transparantie van de businesscase en (3) een zo naadloos mogelijke aansluiting op de wijkgerichte aanpak.

Eerst wordt kort ingegaan op de transparantie van de businesscase en de aansluiting op de wijkgerichte aanpak. Deze worden vooral in het stappenplan toegelicht. De afspraak over het gebruikstarief warmte voor de huurder is naar voren getrokken en wordt apart uitgebreid in dit hoofdstuk toegelicht.

3.1. EEN TRANSPARANTE BUSINESSCASE

Woningcorporaties en gemeenten hebben behoefte aan transparantie over de prijsstelling en kosten, zodat de businesscase begrijpelijk en uitlegbaar wordt. In het Startmotorkader is daarom afgesproken om te streven naar een transparante businesscase en een toetsing hiervan door een onafhankelijke partij.

Er is een gestandaardiseerd model voor de businesscase ontwikkeld, de template. Zodoende is transparant dat er een goede balans is tussen enerzijds een eerlijke prijs (kostprijs plus een redelijk rendement) en anderzijds investeringszekerheid. Bij het opstellen van de businesscase wordt de template gebruikt voor het onderbouwen van scenario's met feiten en cijfers. Het gebruik van de template in het proces door de betrokken partijen wordt toegelicht in hoofdstuk 5 en 6.

3.2. AANSLUITING OP DE WIJKGERICHTE AANPAK

In deze toelichting worden de verschillende elementen van de afspraken uit het Startmotorkader over aansluiting op de wijkgerichte aanpak uitgewerkt in het stappenplan. In hoofdstuk 4 (stap 1) wordt besproken op welk moment de gemeente bij de gesprekken wordt betrokken. Ook wordt geschetst welke verschillende situaties er kunnen zijn waarbij het voornemen van de betrokken partijen aansluit bij de wijkgerichte aanpak van de gemeente. Indien er een match is met de wijkgerichte aanpak van de gemeente, wordt in hoofdstuk 5 (stap 2) toegelicht op welke wijze er een businesscase op gebiedsniveau kan worden toegevoegd aan de businesscases op projectniveau.

3.3. GEBRUIKERSTARIEF WARMTE VOOR DE HUURDER

Voor warmtebedrijven zijn er drie inkomstenstromen: de (eenmalige) Bijdrage Aansluitkosten (BAK), de vaste kosten (gebruiksonafhankelijk) per jaar en het gebruiksafhankelijke tarief voor de levering van warmte (zie paragraaf 2.1.1). Dit zijn communicerende vaten bij het sluitend krijgen van een businesscase. Als tijdens de onderhandelingen afgesproken wordt het ene tarief omlaag bij te stellen, moet een van de andere tarieven omhoog om dezelfde businesscase te kunnen maken. Door één kostenpost vast te zetten tijdens de onderhandelingen wordt dit voorkomen. Door nu eerst afspraken te maken die de woonlastenneutraliteit voor de huurders regelen bij de overgang van aardgas naar warmte, kan de portemonnee van de huurder buiten beschouwing blijven bij de onderhandelingen over de BAK. Voor deze afspraken introduceren we de term '**gebruikerstarief warmte voor de huurder**'.

3.3.1. VAN NMDA NAAR GEBRUIKERSTARIEF WARMTE VOOR DE HUURDER

In deze paragraaf wordt toegelicht wat wordt verstaan onder het **gebruikerstarief warmte voor de huurder**. Dit tarief wordt geïntroduceerd om de transitie van aardgas naar warmte voor huurders kostenneutraal te laten verlopen door de rekening voor warmte vergelijkbaar te maken met de aardgasrekening.

Met het Startmotorkader is er nu bovenop de NMDA systematiek (zie paragraaf 2.1) een nieuw begrip geïntroduceerd, het zogenoemde '**eigenaarsdeel van de vaste kosten**'. Dit betreft dat deel van de vaste kosten dat bij het onroerend goed hoort en dat in de NMDA systematiek overeenkomt met de (vermeden) kosten voor de aanschaf, afschrijving en het onderhoud van de cv-ketel.

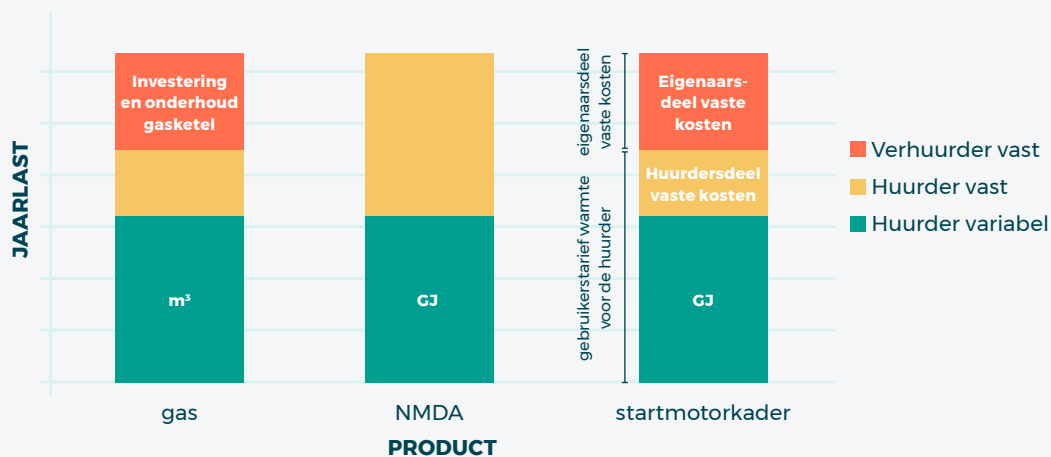
Deze vaste kosten worden overgeheveld van de huurder naar de eigenaar van het onroerend goed (de woningcorporatie). Dit is ook logisch, want de kosten voor de aanschaf, afschrijving en het onderhoud voor een cv-ketel zijn normaal gesproken in de huur opgenomen. Indien het warmtebedrijf deze vastrechtkosten voor de warmtelevering bij de huurder in rekening brengt conform het NMDA principe, dan is de kostenstructuur voor de huurder verschillend in opbouw tussen warmte en aardgas. Dat komt doordat de kostenstructuur van NMDA gebaseerd is op de situatie van een eigenaar-bewoner, die dus in de aardgassituatie ook de kosten van de cv-ketel draagt. Door de voorgestelde overheveling wordt de rekening voor de huurder vergelijkbaar tussen de warmte- en aardgassituatie (zie figuur 4).

ELEMENTEN VAN HET STARTMOTORKADER

Met het **gebruikerstarief huurder** (ook wel '**huurdersdeel**' genoemd) bedoelen we dat deel van de vaste en variabele kosten voor warmte dat door de huurder jaarlijks betaald wordt.

De kosten voor het andere deel, het zogenaamde '**eigenaarsdeel**' (ook wel 'verhuurdersdeel' genoemd) worden zo onderdeel van de investering en kosten van de woningcorporatie.

VERGELIJKING JAARLAST VOLGENS GASTARIEF, WARMTETARIEF VOLGENS NMDA EN GEBRUIKERSTARIEF WARMTE VOOR DE HUURDER



Figuur 4 Vergelijking jaarlasten in drie situaties

De bijdrage van de woningcorporatie bestaat nu uit 2 delen:

1. de eenmalige Bijdrage Aansluitkosten (BAK)
2. het eigenaarsdeel vaste kosten

De woningcorporatie en het warmtebedrijf kunnen kiezen voor verschillende mogelijkheden voor de betaling van deze kosten (zie ook paragraaf 7.3.5):

- Betaling van de BAK eenmalig vooraf en het eigenaarsdeel vaste kosten op jaarlijkse basis.
- Afkoop van alle kosten (zowel BAK als het eigenaarsdeel vaste kosten over de contractueel overeengekomen looptijd van het project) bij aanvang van het project.

Bovengenoemde varianten zijn voorbeelden. In de praktijk kunnen de partijen op lokaal niveau kiezen voor andere varianten voor het verrekenen van kosten.

ELEMENTEN VAN HET STARTMOTORKADER

REKENVOORBEELD GEBRUIKERSTARIEF WARMTE VOOR DE HUURDER

In paragraaf 2.1.1 is uitleg gegeven van de opbouw van het NMDA (maximum)tarief zoals door ACM vastgesteld voor 2020.

Bij de overgang van aardgas naar warmte zullen de vaste kosten voor warmte verdeeld moeten worden, gelijk aan de huidige situatie met aardgas, tussen huurder en verhuurder. Voor aardgas is de kostenverdeling nu als volgt:

Verdeling vaste kosten gas naar huurder/verhuurder	
Door huurder betaald aan gasleverancier (incl. kosten netbeheerders)	€ 249,89
Door huurder verrekend in huur/service kosten (zie gaskosten 6 en 7)	€ 372,10
	€ 621,99

Tabel 5 Voorbeeld kostenverdeling

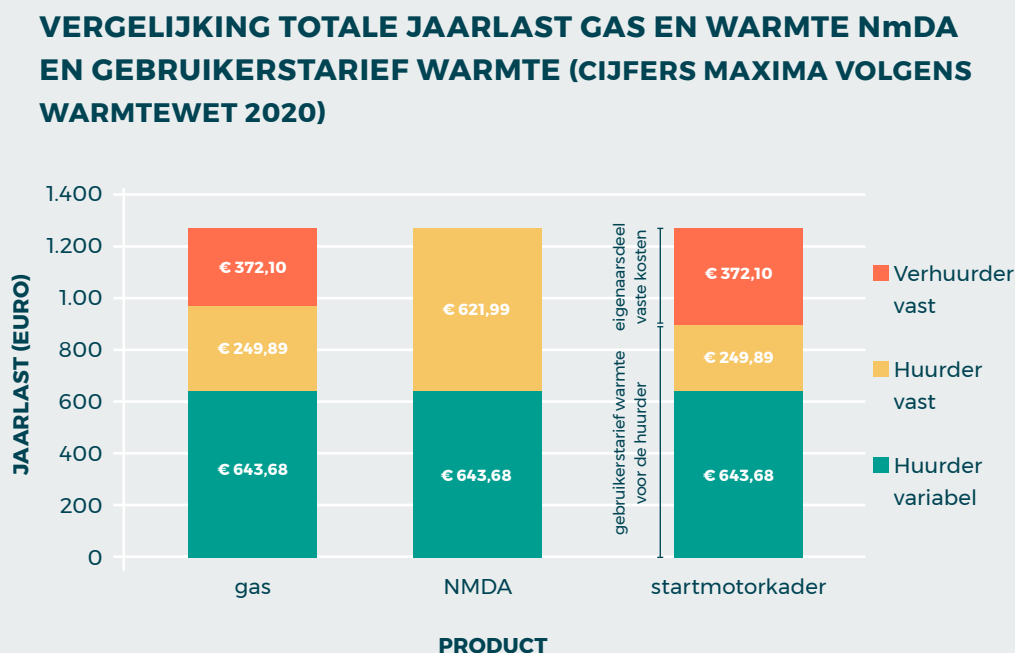
Op basis van bovenstaande gegevens is een vergelijking en kostenverdeling huurder/verhuurder opgesteld. Hiervoor is in de vergelijking 24,7 GJ warmte en 807 m³ aardgas gebruikt. De verbruikskosten voor koken zijn hier, gezien het geringe verschil, buiten beschouwing gelaten.

2020	gas	NMDA	Startmotor	
Huurder variabel	€ 643,68	€ 643,68	€ 643,68	
Huurder vast	€ 249,89	€ 621,99	€ 249,89	
Verhuurder	€ 372,10	-	€ 372,10	Eigenaarsdeel vaste kosten
Totaal huurder & verhuurder	€ 1.265,67	€ 1.265,67	€ 1.265,67	
Totaal huurder	€ 893,57	€ 1.265,67	€ 893,57	Gebruikerstarief warmte voor de huurder

Tabel 6 Vergelijking tariefonderdelen

ELEMENTEN VAN HET STARTMOTORKADER

In een kolomdiagram ziet dat er als volgt uit:



Figuur 5 Rekenvoorbeeld gebruikertarief warmte voor de huurder

De berekeningen, en daarmee dus tevens de uitkomsten, zijn gebaseerd op een gestandaardiseerde situatie en op de wettelijke maximumbedragen van 2020. De werkelijke kosten van verhuurders kunnen anders zijn. Ook de werkelijke tarieven van de warmteleveranciers kunnen hiervan afwijken, maar zullen uiteraard niet hoger zijn dan de gereguleerde maximumtarieven.

3.3.2. ONDERSCHIED INDIVIDUELE OPTIES EN BLOKVERWARMING

In de praktijk zijn er veel verschillende situaties wat betreft de aardgasgestookte situatie vóór de overstap en het type aansluiting op een warmtenet ná de overstap.

De twee meest voorkomende situaties zijn:

- Een woning met een individuele HR 107 combiketel waarbij de bewoner op aardgas kookt. Deze woning wordt voorzien van een afgifteset voor ruimteverwarming en warm tapwater, waarbij, in lijn met de Warmtewet, het warmtebedrijf de leveringsrelatie met de huurder heeft. Er wordt ook wel gesproken over een Business to Consumer

(B2C) relatie. De huurder stapt over van koken op aardgas naar elektrisch koken en de gasaansluiting verdwijnt.

- Een woning in een woongebouw met blokverwarming met een aardgasgestookt centraal ketelhuis. De radiatoren zijn veelal voorzien van warmtekostenverdelers. De woningcorporatie verzorgt de blokverwarming en verrekent de kosten conform het Besluit Servicekosten. Bij de relatie tussen het warmtebedrijf en de woningcorporatie wordt er ook wel gesproken over een Business to Business (B2B) relatie. Bewoners beschikken zelf over keukengeisers en koken op aardgas. Er verandert voor de bewoners in principe weinig. De woningcorporatie ruilt het aardgasgestookte ketelhuis om voor een collectieve aansluiting op het warmtenet. Het Besluit Servicekosten blijft voor de ruimteverwarming van toepassing op de relatie tussen de woningcorporatie en de huurders. Bewoners behouden hun eigen geisers en blijven op aardgas koken. Als er een gasaansluiting blijft is er overigens geen sprake van een Startmotorproject om woningen van het aardgas te halen.

Er kunnen grote verschillen optreden in lokale uitgangssituaties bij zowel individuele opties als blokverwarming. Een zeer gunstig installatierendement van een individuele ketel of een scherp door de woningcorporaties uitonderhandeld aardgastarief bij een blokverwarming, kan betekenen dat een warmtenet conform NMDA duurder uitpakt. Andersom is ook mogelijk, bijvoorbeeld in het geval van een oude blokverwarmingsinstallatie waarbij een warmtenet met NMDA tot kostenvoordeel leidt. Het is dus zaak om de uitgangssituatie bij de lokale onderhandelingen goed in kaart te brengen. Dit is vrijwel altijd maatwerk op lokaal niveau.

Anders dan bij individuele aansluitingen geldt bij blokverwarming (B2B) dat de woningcorporatie doorleverancier van de warmte is. In dat geval moet dan ook in kaart worden gebracht hoe de conversie van aardgas naar warmte in prijs uitpakt. Dit is vrijwel altijd maatwerk op lokaal niveau.

STAP 1: PLAN

De eerste stap van het proces wordt gezet wanneer een partij het initiatief neemt om de mogelijkheden te verkennen voor het aansluiten van woningen op het warmtenet. Dit kan zowel het warmtebedrijf, de woningcorporatie als de gemeente zijn. Vrijwel altijd hebben meerdere partijen al bilateraal overleg. In ieder geval hebben de gemeente en de woningcorporatie periodiek overleg in het kader van de prestatieafspraken. In deze fase is het belangrijk om het plan tot aansluiten van woningen kenbaar te maken, en om als betrokken partijen met elkaar in gesprek te gaan met als streven te komen tot een intentieverklaring. In dit hoofdstuk wordt de stap van het opstellen van een plan verder toegelicht.

4.1. VORMEN VAN EEN PROJECTTEAM

Voor het opstellen van het plan moet er een projectteam worden opgericht. Er is met het Startmotorkader getracht de onderhandeling af te bakenen door zaken die op andere tafels geregeld zijn zo veel mogelijk buiten de onderhandeling te plaatsen. Zo wordt het speelveld voor de onderhandeling een overleg tussen woningcorporatie en warmtebedrijf, en – als er aansluiting is bij de wijkgerichte aanpak – de gemeente. Er kan een onderscheid gemaakt worden tussen de partijen die direct betrokken zijn bij de onderhandeling (zoals het warmtebedrijf, de woningcorporatie en de gemeente) en de partijen die indirect betrokken zijn, zoals de huurders, particuliere woningeigenaren, de gas- of elektriciteitsnetbeheerder en de rijksoverheid.

4.1.1. DEELNEMERS VAN DE ONDERHANDELING

Rol 1: het warmtebedrijf

Het warmtebedrijf is verantwoordelijk voor het ontwerp, de aanleg en het beheer van het warmtenet tot en met de afleverset. Het warmtebedrijf is ook verantwoordelijk voor het goed functioneren van de gehele onder haar verantwoordelijkheid vallende warmteketen, tenzij er bij lokale onderhandelingen afspraken gemaakt worden die tot een andere demarcatie leiden.

Belangrijk is dat er één partij is, die als leverancier vanuit de Warmtewet de vergunninghouder is en daarmee verantwoordelijk is voor het nakomen van alle verplichtingen vanuit de Warmtewet naar de klant.

Het warmtebedrijf speelt een grote rol in het transparant maken van de projectgebonden businesscase, onder meer door het bieden van inzicht in het projectrendement van de aanleg en exploitatie van het warmtesysteem.

STAP 1: PLAN

Rol 2: de woningcorporatie

De woningcorporatie is verantwoordelijk voor de goedkeuring van het ontwerp, de planning en uitvoering van de inpassende maatregelen in de woningen na de aflevering. De woningcorporatie neemt de leiding in het vormgeven van een zorgvuldig en tijdig communicatieproces met de huurders. Hierbij zal de woningcorporatie het voortouw nemen om het benodigde draagvlak te behalen.

Rol 3: de gemeente

De gemeente beoordeelt, in overleg met de woningcorporatie en het warmtebedrijf, of het voorstel voor aansluiting op het warmtenet qua timing en techniek past binnen hun plannen voor de wijkgerichte aanpak zonder dat dit tot vertraging leidt van de Startmotor. Als er een match is op techniek en eventueel ook timing van de wijkaanpak, kan de gemeente ook inschatten of ze particulieren kan ondersteunen bij aansluiting op het warmtenet en daarmee welke regie zij pakt in het proces.

4.1.2. INRICHTEN VAN DE GOVERNANCE

Voor de aansturing van het gehele proces verdient het de voorkeur om een stuurgroep samen te stellen met bestuurders van de woningcorporatie, het warmtebedrijf en de gemeente. Voor de dagelijkse gang van zaken wordt een projectteam samengesteld met medewerkers van de betrokken organisaties op senior- en projectleidersniveau. Het is gewenst dat het projectteam na iedere stap een bijeenkomst met de stuurgroep voorbereidt ter bespreking van de voortgangsrapportage en een advies voor de volgende stap. De vier stappen zoals beschreven in dit document kunnen aangepast worden naar gelang de lokale behoeften.

De deelnemers kunnen besluiten of ze al dan niet gezamenlijk een expert of procesbegeleider aanstellen. Ook kan een partij besluiten zelf een expert in de arm te nemen. Zo kan besloten worden, vooraf of later, een expert in te huren voor een aanvullende toets van de businesscase in het kader van de subsidieverstrekking.

TIPS

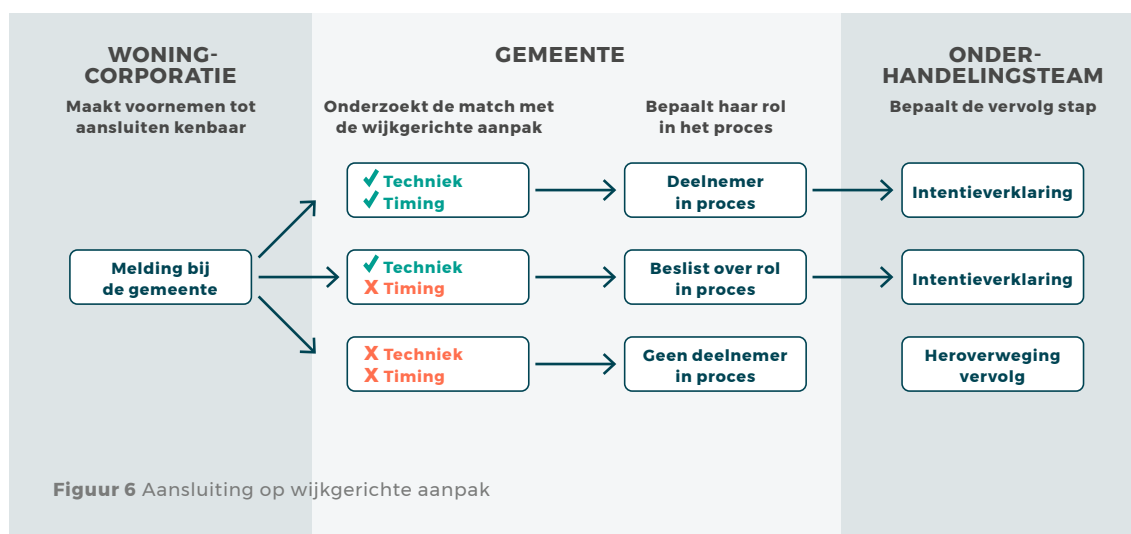
- Start het proces (om te komen tot een samenwerkingsovereenkomst over het warmtenet) met een hernieuwde kennismaking. Leer elkaar als woningcorporatie(s), warmtebedrijf en gemeente goed kennen.

STAP 1: PLAN

- Probeer te begrijpen wat de belangen zijn en hoe die belangen tot uitdrukking komen in beslissingen en opvattingen.
- Deel met elkaar hoe ieder tegen hun eigen rol aankijkt en wat ieder van de ander verwacht. Deel in het bijzonder wat dit betekent voor de manier waarop de samenwerking vorm gegeven wordt.
- Laat elke partij haar eigen inzet helder maken. Afspraken met een wederzijds karakter (wederkerigheid; 'als jij dat doet, dan stel ik dat er tegenover') bieden de grootste kans op succes.

4.2. AANSLUITING OP DE WIJKGERICHTE AANPAK

In het Startmotorkader is het streven om een maximale synergie met de wijkgerichte aanpak te realiseren. Gemeenten worden in een vroeg stadium betrokken bij het proces. De gemeente is het meest geholpen met voorstellen van de woningcorporatie en het warmtebedrijf die goed aansluiten op de timing van de wijkgerichte aanpak, zodat de voorgestelde woningen zich vooraan in de tijdsplanning van de gemeente bevinden. Het is bevorderlijk voor het besluitvormingsproces als de gemeente reeds in de Transitievisie Warmte een voorkeur heeft uitgesproken in welke wijk, wanneer en met welke aanpak een warmtenet wordt aangelegd. Dit is echter niet voorwaardelijk, want er worden immers ook warmtenetten aangelegd in gemeenten zonder Transitievisie Warmte. In onderstaande figuur 5 wordt het proces weergegeven dat doorlopen wordt vanaf het moment dat de intentie tot aansluiten van woningen bij de gemeente kenbaar wordt gemaakt.



STAP 1: PLAN

4.2.1. ONDERZOEK DOOR DE GEMEENTE

De prijs van een aansluiting wordt sterk bepaald door het volume (het aantal woningen dat op het warmtenet worden aangesloten), de bebouwingsdichtheid en de hoogte van de risico's van het aansluiten van de woningen op het warmtenet. Het is aantrekkelijk voor gemeenten dat een voorstel goed aansluit op de voorziene techniek en timing in dat gebied volgens de wijkgerichte aanpak. Dat geeft immers de grootste kans op kostenvoordelen door schaalvergroting en verdichting van het warmtenet.

Bij een aanvraag tot het aansluiten van woningen is de gemeente verantwoordelijk voor het onderzoeken van de mogelijkheden om de combinatie te leggen met particulier bezit en utiliteit. Ook bekijkt de gemeente of andere investeringen in de openbare ruimte afgestemd kunnen worden, de zogeheten 'koppelkansen'. Deze koppelkansen betreffen bijvoorbeeld het afstemmen met de herinrichting van de wijk, de aanleg van andere infrastructuur, groenvoorzieningen en andere sociale en maatschappelijke doelen. De gemeente beoordeelt, in overleg met de woningcorporatie en het warmtebedrijf, of een project goed aan kan sluiten bij de wijkgerichte aanpak.

Naast het onderzoeken van de synergiemogelijkheden met de wijkgerichte aanpak, kunnen gemeenten ook kijken of ze aanvullende middelen willen inschakelen. De gemeente kan ervoor kiezen om particuliere woningeigenaren financieel te ondersteunen teneinde de risico's en daarmee de kosten van het warmtenet te verlagen.

4.2.2. ROL VAN DE GEMEENTE IN HET PROCES

Naar aanleiding van het onderzoek over de synergie met de wijkgerichte aanpak zijn er verschillende situaties denkbaar, afhankelijk van de match op techniek en timing. Hierin verschilt ook de rol die de gemeente verder inneemt in het proces. Deze situaties worden in dit hoofdstuk verder toegelicht.

Situatie 1: Match op techniek en timing | De gemeente springt bij en versnelt

De door de woningcorporaties geselecteerde woningen om op korte termijn op een warmtenet aan te sluiten passen naadloos bij de wijken die de gemeente voor ogen heeft. In dit geval kijkt de gemeente op welke wijze zij de regie kan nemen. Dit biedt de gemeente ook de gelegenheid om maximaal te sturen op de koppelkansen in de wijk. In situatie 1 worden er altijd twee businesscases gepresenteerd: een businesscase op project- en op gebiedsniveau. Zodoende wordt zichtbaar wat de gevolgen zijn van een combinatie van zowel corporatiewoningen als particuliere woningen voor de Bijdrage Aansluitkosten (BAK).

STAP 1: PLAN

VOORBEELD VAN SITUATIE 1: GEMEENTE X

De samenwerkende woningcorporaties, het warmtebedrijf en de gemeente sloten enige jaren geleden een Green Deal. Met de uitvoering van deze afspraken wordt ervaring opgedaan met financiering, samenwerking en regelgeving. Er is inmiddels een gezamenlijk beeld ontstaan van welke wijken als eerste op het uit te breiden warmtenet moeten worden aangesloten.

Situatie 2: Match op techniek, geen match op timing | De gemeente heeft een beperkte bijdrage

In de tweede situatie is er sprake van een gedeeltelijke match. Er bestaat wel een match met de techniek, namelijk het gebied is aangewezen of wordt met grote waarschijnlijkheid aangewezen om op een collectief warmtenet over te gaan, maar de tijdsplanning sluit niet aan. Zo kan het zijn dat op basis van de resultaten van de Leidraad, en bijvoorbeeld het Vesta MAIS-model¹¹ en meer specifieke aanvullende lokale onderzoeken, met grote zekerheid kan worden aangenomen welke wijken op een warmtenet aangesloten zullen gaan worden. De gemeente kan of wil zich evenwel nog niet committeren aan een timing. Dit kan met meerdere oorzaken te maken hebben. Een mogelijke oorzaak is dat de gemeente zich pas wil committeren als de rijksoverheid het ontzorgende beleid voor particulieren ontwikkeld heeft. Dit geldt in het bijzonder voor gebouw gebonden financiering. Een andere oorzaak kan zijn dat de gemeente eerst tot een Transitievisie Warmte wil komen. De gemeente kiest in deze situatie niet voor een regierol, maar zal zich beperken tot het waar mogelijk faciliteren van het project. Afhankelijk van de omstandigheden neemt de gemeente een (vaak beperkte) rol in het proces.

VOORBEELD VAN SITUATIE 2: REGIO Y

Een groep woningcorporaties en het warmtebedrijf hebben al uitgewerkte plannen voor de aanleg van een warmtenet, maar de gemeenten willen in de eerste helft van 2020 eerst een proces doorlopen om tot een Transitievisie Warmte te komen.

¹¹ Vesta MAIS is een model opgesteld door het PBL dat het technisch-economisch potentieel van technieken in beeld brengt, evenals de gevolgen hiervan op de infrastructuur van het warmte, gas- en elektriciteitsnet.

STAP 1: PLAN

Situatie 3: Noch een match op techniek, noch op timing | De partijen zien risico's

In situatie 3 past het voorstel noch binnen de voorziene techniek als binnen de timing van de gemeente. Deze situatie is een theoretische situatie die niet voor de hand ligt. In dit geval laat de gemeente het project over aan de betrokken partijen en neemt geen actieve rol. Wil het project doorgaan, dan is het nodig in overleg met de gemeente af te stemmen dat het project niet zal leiden tot extra maatschappelijke kosten. Het warmtebedrijf en de woningcorporaties moeten de afweging maken of zij het risico op projectniveau willen dragen.

4.3. INTENTIEVERKLARING

Het eindproduct van de eerste stap in het model is het opstellen van een intentieverklaring met de spelregels voor de verdere samenwerking.¹² Om gezamenlijk verdere stappen te kunnen zetten, is het noodzakelijk dat de betrokken partijen (in ieder geval de gemeente, de woningcorporatie en het warmtebedrijf) elkaar goed leren kennen, snappen wat de belangen zijn en hoe die belangen tot uitdrukking komen in beslissingen en opvattingen. Dit kan niet genoeg benadrukt worden. Over en weer bestaan beelden en aannames over risico's.

Met de intentieverklaring worden de onderlinge verwachtingen vervolgens scherp gesteld en eventuele misvattingen bespreekbaar gemaakt.

In de intentieverklaring worden de uitgangspunten vastgelegd voor de samenwerking. De intentieverklaring is als het ware een gezamenlijk plan van aanpak voor het proces. Hieruit blijkt wie er aan tafel zit, welke onderwerpen van gesprek aan bod komen, hoe de informatieverstrekking tot stand komt, welke invloed iedere partij heeft en hoe (vaak) overleg plaatsvindt.

DE STANDAARDONDERDELEN VAN EEN INTENTIEVERKLARING:

- Doelstelling: wat willen de partijen gezamenlijk bereiken?
- Deelnemende partijen en rol- en taakverdeling: waar liggen de verantwoordelijkheden van de partijen?
- Inhoudelijke standpunten: welke inhoudelijke uitgangspunten worden aangehouden?
- Processtappen: welke termijn wordt voorzien en welke essentiële tussenstappen zijn er?
- Governance: hoe wordt het proces gewaarborgd?

¹² Er is op het gebied van de energietransitie al de nodige positieve ervaring opgedaan met Intentieverklaringen. Voorbeelden zijn de Citydeal Amsterdam Aardgasvrij en het Energieakkoord Drechtsteden. In beide gevallen zijn onder andere de woningcorporaties, warmtebedrijven en de gemeente ondertekenaars.

STAP 1: PLAN

- Communicatie: hoe wordt communicatie (naar de huurders) gewaarborgd?
- Inrichting projectteam: welke personen nemen het voortouw?
- Inzet van capaciteit en middelen: wat is de bijdrage van de afzonderlijke partijen in het geheel?

Er zijn enkele aspecten die in acht gehouden kunnen worden bij het opstellen van de intentieverklaring, zodat het vervolgproces zo gemakkelijk mogelijk zal verlopen.

Vertrouwelijkheid

Om de vertrouwelijkheid van de businesscase en de data te waarborgen zullen de betrokken partijen op lokaal niveau afspraken maken over de omgang met bedrijfsvertrouwelijke gegevens.

Wederkerigheid

Om goed te kunnen samenwerken, is het belangrijk dat elke partij haar eigen inzet helder maakt. Afspraken met een wederzijds karakter (wederkerigheid; 'als jij dat doet, dan stel ik dat er tegenover') bieden de grootste kans op succes.

Exitbepaling

Wat als er zich omstandigheden voordoen die voortzetting van de samenwerking belemmeren of als een van de partijen om andere redenen eruit wil stappen. Wie betaalt wat, en hoe verdelen we reeds gedane onderzoekskosten en investeringen?

Duurzaamheid van de bronnen

In het Startmotorkader zijn geen aanvullende afspraken over duurzaamheid gemaakt. Er wordt geconformeerd aan het beleid van de rijksoverheid. Besef dat aanvullende afspraken over duurzaamheid bovenop het rijksbeleid een prijsopdrijvend effect kunnen hebben in de onderhandelingen.

TIP

Het Startmotorkader is geen dwangbuis. In gezamenlijk overleg kunnen partijen ervan afwijken naar gelang de lokale behoeften. Bij het opstellen van de intentieverklaring is er gelegenheid met elkaar te bepalen of er afgeweken zal worden, en op welke manier, al kan ook gaandeweg in het proces blijken dat het handiger is om lokaal af te wijken.

STAP 2: BUSINESSCASE

In de voorgaande stap is er toegewerkt naar een gezamenlijk plan om corporatiewoningen aan te sluiten op een warmtenet. Er is inmiddels een projectteam en een stuurgroep geformeerd en er zijn afspraken vastgelegd in de intentieverklaring, waaronder de rolverdeling en procesafspraken. In deze tweede stap van het stappenplan werken de partijen gezamenlijk toe naar een transparante businesscase. De focus ligt op het verzamelen van de feiten en cijfers om de businesscase te kunnen onderbouwen.

5.1. DE KOSTENPOSTEN

Warmtebedrijf

De kosten die verbonden zijn aan het normale ondernemersrisico zijn voor rekening van het warmtebedrijf (zie ook paragraaf 2.4). Het ondernemersrisico bestaat onder meer uit het ontwikkel- en investeringsrisico, het risico dat onderaannemers failliet gaan, het handelsrisico (inkoop-verkoop), het weerrisico, de vraaguitval in de tijd (onder andere door isolatie), het reguleringsrisico (onder andere op het gebied van tariefregulering en duurzaamheidsvoorschriften), het technisch risico (zoals bij een uitval van de warmtebron of extra onderhoudskosten door een leidingbreuk) en tot slot het maatschappelijk- en vergunningsrisico. Het projectrisico wordt deels opgevangen door de Bijdrage Aansluitkosten (BAK) die in rekening wordt gebracht. Hierover worden per project afspraken gemaakt tussen woningcorporaties en warmtebedrijven.

Het warmtebedrijf moet ook tijdig inzichtelijk maken hoe het staat met relaties tussen volloopriscio's en andere risico's en kosten in de businesscase. Zie in dit kader ook paragraaf 2.4.5.

Woningcorporatie

De woningcorporatie betaalt de totale kosten van het project plus een redelijk rendement, verminderd met de kosten die door het warmtebedrijf bij de huurders in rekening worden gebracht en eventuele subsidiebijdragen.

De bijdrage van een woningcorporatie bestaat uit twee hoofdcomponenten: (1) het eigenaarsdeel vastrecht en (2) de BAK. Door eerst afspraken te maken over het huurdersdeel en eigenaarsdeel van de vaste kosten om de overgang van aardgas naar warmte voor huurders kostenneutraal te laten verlopen, kan de portemonnee van de huurder buiten beschouwing blijven bij de onderhandelingen over de BAK (zie paragraaf 3.3).

STAP 2: BUSINESSCASE

De woningcorporatie krijgt inzicht in de relaties tussen volloopprijs en andere risico's en kosten in de businesscase (zie paragraaf 2.4).

Particuliere woningeigenaren

Het uitgangspunt is dat in geval van gelijke omstandigheden (qua type woning en omvang aansluiting) er door warmtebedrijven een gelijk aanbod aan particulieren wordt gedaan als aan de woningcorporaties voor het aansluiten van de woning op het warmtenet. Dit wordt inzichtelijk gemaakt met de businesscase op gebiedsniveau.

Hierdoor bestaat de mogelijkheid dat er, afhankelijk van de situatie en woningtypen, schaalvoordelen kunnen worden gerealiseerd en de gemiddelde BAK voor zowel de woningcorporatie als de particuliere woningbezitter lager kan uitvallen. Er zijn echter ook situaties denkbaar dat de gemiddelde BAK voor de woningcorporatie stijgt, bijvoorbeeld als de kosten van de particuliere aansluitingen veel hoger liggen door een ander woningtype. Indien dit verschil significant is, kan gekozen worden voor een differentiatie van de BAK en betaalt de woningcorporatie een lagere BAK conform de transparante businesscase voor de woningen van de woningcorporatie zelf. Dit gaat in samenspraak met de gemeente.

Gemeente

Als onderdeel van de wijkgerichte aanpak kan een gemeente bezien of zij additionele middelen wil inzetten om risico's af te dekken, bijvoorbeeld voor het particuliere deel van de wijk.

5.2. DE TEMPLATE

Partijen werken op projectbasis met een gestandaardiseerd model voor de businesscase, de template. Zodoende is transparant dat er een goede balans is tussen enerzijds een eerlijke prijs (kostprijs plus een redelijk rendement) en anderzijds investeringszekerheid.

De BAK is een sluitpost om het project rendabel te maken. De template maakt de gevoeligheden op de BAK inzichtelijk. De template geeft inzicht in het effect op de businesscase bij variaties in die gevoeligheden. Op basis daarvan kunnen partijen een afgewogen beslissing maken.

De woningcorporatie, het warmtebedrijf en eventueel de gemeente kunnen zich nu of later laten bijstaan door een onafhankelijke expert (afzonderlijk of gezamenlijk).

STAP 2: BUSINESSCASE

Daarbij kunnen afspraken over vertrouwelijkheid van de gegevens gemaakt worden, bijvoorbeeld met behulp van een zogenoemde Non-Disclosure-Agreement (NDA).

Vanuit het Startmotorkader is er een template opgesteld die door de partijen gebruikt kan worden om op transparante wijze voor de scenario's een businesscase uit te werken. De template is inmiddels (in april 2020) gevalideerd door TNO en wordt beheerd door het Expertise Centrum Warmte¹³ (ECW) en doorontwikkeld op basis van praktijkervaring.

5.3. OPTIMALISEREN VAN DE BUSINESSCASE

Om een transparante en toetsbare businesscase tussen woningcorporaties, warmtebedrijven en gemeenten op te stellen worden er scenario's uitgewerkt en tegen elkaar afgewogen.

Door de scenario's tegen elkaar af te wegen onderzoeken de woningcorporaties en warmtebedrijven met de scenario's op welke manier de risico's en bijbehorende kosten zo laag mogelijk gehouden kunnen worden. Gaandeweg wordt er toegewerkt naar één scenario met de meest aantrekkelijke businesscase voor de betrokken partijen en wordt deze businesscase verder verfijnd. Deze verfijnde businesscase is de uiteindelijke basis voor de onderhandelingen tussen de partijen.

De belangrijkste draaiknoppen om de prijs te beïnvloeden van een aansluiting betreffen het volume (aantal woningen) en het verlagen van de risico's. De bebouwingsdichtheid en complexiteit van aansluitingen hebben ook veel invloed op de hoogte van de BAK, maar in deze fase voor een gegeven locatie waarschijnlijk niet te beïnvloeden.

5.3.1. OPSTELLEN SCENARIO'S

Voordat wordt gerekend aan de businesscase gaan de woningcorporaties en de warmtebedrijven eerst na hoe (volloop)risico's en bijbehorende kosten door een slim ontwerp zo laag mogelijk kunnen worden gehouden.

Hiervoor kunnen door de partijen verschillende scenario's worden uitgewerkt. Als het project volledig aansluit bij de wijkgerichte aanpak (situatie 1) kunnen er in principe twee soorten businesscases worden doorgerekend: de ene op projectniveau en de andere op gebiedsniveau. In andere situaties wordt een gebiedsbusinesscase opgesteld als de gemeente dat graag wil, of als het warmtebedrijf en de

¹³ [expertisecentrumwarmte.nl](https://www.expertisecentrumwarmte.nl)

STAP 2: BUSINESSCASE

woningcorporatie er samen voor kiezen om een uitgewerkte case aan de gemeente voor te leggen.

Door gebiedsscenario's uit te werken kan de invloed van een groter aantal aansluitingen op de aansluitkosten van het warmtenet inzichtelijk gemaakt worden. Het is mogelijk dat de aansluitkosten lager worden met meer aansluitingen, vanwege een verlaging van het risico.

BIJ HET FORMULEREN VAN DE SCENARIO'S SPELEN DE VOLGENDE VARIABLEN EEN ROL:

- 1.** Kies een scope met aangesloten buurten. Daarmee is de verhouding tussen de investering in de uitbreiding van het hoofddistributietracé en de aantallen aansluitingen zo optimaal mogelijk.
- 2.** Zet in op verdichting in de aan te sluiten buurten, door zoveel mogelijk corporatiebezit en particulier bezit aan te sluiten.
- 3.** Stel de verhouding meergezins- en eengezinswoningen per scenario vast.
- 4.** Stel per woningtype en/of complex de warmtevraag vast. Stel vast of met het geboden temperatuurniveau van het warmtenet er aanvullende isolatiemaatregelen nodig zijn.
- 5.** Kies per complex voor een aansluitingsvorm (collectief of individueel).
- 6.** Schat voorlopig de participatiegraad bij woningcorporaties en particuliere huiseigenaren in.
- 7.** Schat voorlopig de fasering en het tempo van de aansluiting van woningen op het warmtenet in.

TIP

Bij het uitwerken van de scenario's is het aan te raden om 'van grof naar fijn' te werken. Dit houdt in dat niet alle scenario's direct tot in detail uitgewerkt dienen te worden, maar wel op een zodanig niveau zodat ze goed vergeleken kunnen worden. De meest kansrijke scenario's kunnen vervolgens dieper uitgewerkt worden.

STAP 2: BUSINESSCASE

5.3.2. OPSTELLEN BUSINESSCASE

Maak een keuze welke scenario's worden uitgewerkt als businesscase. Vervolgens worden deze scenario's door het warmtebedrijf in de template ingevoerd om de businesscase verder uit te werken. De meerderheid van de inputvariabelen die nodig zijn voor het invullen van de template zijn afkomstig van de warmtebedrijven. Woningcorporaties en gemeenten geven aan welke woningen al dan niet geschikt zijn voor een aansluiting op het warmtenet. Door gezamenlijke inspanning kan de businesscase met behulp van de template inzichtelijk en transparant gemaakt worden.

Er zijn verschillende aandachtspunten waar de partijen op kunnen letten bij het beoordelen van de gevoeligheid van bepaalde aannames op de resultaten, zoals de hoogte van de BAK in de template. Hieronder worden deze nader toegelicht.

Verzilveren koppelkansen

De partijen moeten controleren of de eventuele kostenvoordelen van de koppelkansen (het combineren met andere werkzaamheden en projecten van de gemeente) al zijn meegenomen bij het opstellen van de businesscase. Mocht dit niet gebeurd zijn, dan is het verstandig alsnog deze kostenvoordelen door te voeren. Dit kan eventueel in de businesscase op gebiedsniveau worden gedaan. Koppelkansen kunnen kostenvoordelen opleveren, maar kunnen overigens ook aanpassing van de fasering van een van de partijen vereisen. Ook kan een combinatie van werkzaamheden extra geld kosten.

Aanbod particuliere eigenaren

De partijen moeten nagaan welke mogelijkheden er zijn voor risicoafdekking van particulieren in de businesscase op gebiedsniveau. Een lager volloopprijsco voor het particuliere deel maakt de businesscase voor iedereen aantrekkelijker.

Gebruikerstarief huurder

De afspraken over het gebruikerstarief voor de huurder dienen volgens afspraak te worden verwerkt in de template. Dit betekent dat bij de inkomsten uit levering aan de huurder wordt uitgegaan van het gebruikerstarief zoals wordt toegelicht in paragraaf 3.3.

Berekening bonus-malus

Het is verstandig de bonus-malus voor het volloopprijsco nog niet mee te nemen bij de berekening van de scenario's. Deze komt aan de orde bij de verfijning van het uiteindelijk gekozen scenario (zie hoofdstuk 6.3).

STAP 2: BUSINESSCASE

Fasering verduurzaming

Als de toekomstige verduurzaming van het warmtenet op een later moment aanpassingen aan de woning vereist, bijvoorbeeld omdat het temperatuurregime wijzigt, dan zal dit waarschijnlijk extra investeringen vereisen voor het aanpassen van woningen. Deze investeringen vormen geen onderdeel van de businesscase, maar de woningcorporaties dienen zich hier wel van bewust te zijn en hier goede contractafspraken over te maken (qua timing, termijnen, welke aanpassingen, wie verantwoordelijk waarvoor, etcetera).

LET OP

- **De template is een vereenvoudigde weergave van de complexe werkelijkheid.**
- **De template kan met cijfers de schijn wekken volledig te zijn.**
- **Een aantal zaken dat invloed heeft op de hoogte van de investering is niet zichtbaar in de template.**

STAP 3: SCENARIO

Een aantal zaken dat invloed heeft op de hoogte van de investering is niet zichtbaar in de template. De voorgaande stap heeft meerdere scenario's opgeleverd waarbij de impact op de businesscase is doorgerekend aan de hand van de template. Ieder scenario heeft optimalisatievarianten. Het is ook mogelijk om scenario's te combineren. De vraag is nu: Hoe kan gezamenlijk tot de keuze van één scenario worden gekomen die verder verfijnd wordt? En hoe kan de businesscase getoetst worden?

In deze stap wordt op transparante wijze gezocht naar het voorkeursscenario. Hierbij is het van belang een goede balans te vinden tussen enerzijds een eerlijke prijs (kostprijs plus redelijk rendement) en anderzijds investeringszekerheid. Zichtbaar wordt wat de gevolgen zijn van de aansluitingen van corporatie- en particuliere woningen voor de Bijdrage Aansluitkosten (BAK). Verder wordt inzichtelijk welke kostendekkingsbijdrage eventueel nodig is om het project rendabel te maken.

6.1. VERGELIJKING VAN SCENARIO'S

De transparantie van de businesscase in de verschillende scenario's is gericht op:

- Het gelijktijdig verlagen van de BAK voor zowel corporatiewoningen als particuliere woningen.
- Het bieden van inzicht in het projectafhankelijke rendement voor het warmtebedrijf.

De keuze voor een scenario betekent niet dat er geen onderhandeling nodig is over de uiteindelijke afspraken over het projectrendement, de BAK en de KDB. Het gekozen scenario is juist de start voor de onderhandeling.

Er is goede kans dat er synergie is in de voorkeur van de woningcorporatie, het warmtebedrijf en de gemeente voor een scenario op kostenniveau. Er kan op kostenniveau echter ook verschil zijn in voorkeur. Vanuit de verschillende belangen en randvoorwaarden kunnen de drie onderhandelende partijen de scenario's echter ook verschillend beoordelen.

STAP 3: SCENARIO

WARMTEBEDRIJF	
Belangen	Randvoorwaarden
• Goede businesscase • Afzetzekerheid • Duurzaamheid	• Rendement en bedrijfszekerheid • Warmtewet
WONINGCORPORATIE	
Belangen	Randvoorwaarden
• Betaalbare woonlasten voor de huurder • Kosten en opbrengsten van de woningingrepen • Verduurzamingsopgave • Toekomstbestendigheid van de oplossing	• Kerntaken woningcorporaties • Akkoord huurders • Inpasbaarheid planning • Aantrekkelijkheid ten opzichte van alternatieven om te verduurzamen en/of aardgasvrij te worden
GEMEENTE	
Belangen	Randvoorwaarden
• Voldoen aan duurzaamheidsdoelstellingen • Meerwaarde voor de gemeente bijvoorbeeld op gebied van werkgelegenheid, leveringszekerheid, verbeterde uitstraling van buurten, wijken • Opleveren projectresultaat • Openbare ruimte • Betaalbaarheid huurders en particulieren	• Politiek mandaat • Capaciteit en kunde voor procesbegeleiding

Tabel 7 Belangen en randvoorwaarden (bron: handreiking aansluiting warmtenetten 2018, CE Delft)

Met het oog op bovenstaande belangen is het goed mogelijk dat één scenario het meest aantrekkelijk is voor alle drie partijen. Dan is de keuze eenvoudig. Indien dit niet het geval is dan moeten er afspraken worden gemaakt over hoe tot de uiteindelijke keuze te komen.

6.2. KEUZE GEMEENTE

De transparante gebiedsbusinesscase geeft inzicht aan gemeenten wat de effecten zijn (BAK, KDB, rendement en volloopriscio) van het (later) aansluiten van particuliere woningen in hetzelfde gebied. Dit biedt dan de mogelijkheid om in overleg met het betreffende warmtebedrijf afspraken te maken over bijvoorbeeld een optimale dimensionering en fasering van de aanleg van de leidingen. Met de keuze tussen een

STAP 3: SCENARIO

scenario op project- of gebiedsniveau, maakt de gemeente een definitieve keuze voor haar rol en de aansluiting van het project op de wijkgerichte aanpak.

Wanneer de gemeente aansluit bij het Startmotortraject, dan kan zij eventueel door middel van de wijkgerichte aanpak legitimeren dat de wijk aardgasvrij wordt gemaakt, zeker als zij de bevoegdheid krijgt om de netbeheerder opdracht te geven woningen van het aardgasnet af te sluiten. Een gemeente kan bekijken of zij additionele middelen wil inzetten om risico's af te dekken.

TIP

Laat vóór de verfijning van het scenario, en vóór de finale onderhandelingen over de details, een tussentijdse onafhankelijke toets uitvoeren van de template voor de businesscase.

6.3. VERFIJNING SCENARIO

Nu is het tijd om aan de hand van onderhandelingen het geselecteerde scenario te verfijnen. De methodiek van het Startmotorkader helpt alle punten op tafel te krijgen die besproken moeten worden voor een deal. De uitdaging is om ervoor te zorgen dat het risico voor de gehele businesscase over de verschillende partijen in balans is.

6.3.1. ONDERHANDELINGEN

De woningcorporatie gaat op lokaal niveau in onderhandeling met het warmtebedrijf over:

1. De hoofdcomponenten van de kosten die de woningcorporatie voor haar rekening neemt, te weten:
 - Het eigenaarsdeel vastrecht (zie paragraaf 3.3).
 - De BAK.
2. De betalingsvorm van de kosten. Er zijn twee mogelijkheden voor betaling van de kosten die door het warmtebedrijf doorberekend zullen worden aan de woningcorporatie:
 - Betaling van de BAK bij aanvang van het project en het vastrechtdeel op basis van jaarlijkse betalingen gedurende de looptijd van het contract.
 - Afkoop van alle kosten (zowel vastrecht over de looptijd van het project als de BAK) bij aanvang van het project.

STAP 3: SCENARIO

Op het bovenstaande zijn varianten mogelijk. Het is aan de lokale partijen om samen op projectniveau tot definitieve afspraken te komen.

3. Eventuele additionele afspraken over het gebruikstarief warmte voor de huurder.

Als voorbereiding op de onderhandeling moet de woningcorporatie inzicht hebben in verschillende componenten, namelijk:

Gebruikerstarief warmte

Inzicht moet verkregen worden in het gebruikerstarief warmte voor de huurder in de specifieke situatie van het complex. Daarnaast helpt een doorberekening op hoofdlijnen van wat de kosten voor de huurder zouden zijn volgens de door de ACM opgebouwde systematiek, dus zonder toepassing van de afspraak over het gebruikerstarief warmte voor de huurder.

Opbouw van de aardgasrekening

Inzicht moet verkregen worden in de opbouw van de aardgasrekening voor de huurder in de huidige situatie. Met name bij een situatie met blokverwarming kan, afhankelijk van het rendement van de ketel en al dan niet een scherpe centrale inkoop van aardgas, de overstap van aardgas naar warmte voor de huurder minder aantrekkelijk zijn dan in andere situaties. Om die reden is bij overgang van blokverwarming op stadsverwarming vaak maatwerk nodig. Overigens kan een aansluiting op een warmtenet ook tot kostenvoordeel leiden, bijvoorbeeld in geval van een oude blokverwarmingsinstallatie. Woonlastenneutraliteit vereist in deze situatie, samen met een vertegenwoordiger van de huurders, nader onderzoek (zie paragraaf 3.3.2) om inzichtelijk te maken welk effect de overgang heeft op de energielasten.

Aantal en fasering van aansluitingen

Het aantal en de fasering van de aansluitingen is bepalend voor de risico's en het projectrendement.

De woningcorporatie kan nu een keuze maken of, en voor welk aantal en met welke fasering, zij bereid is het volloopriscio te dragen en door zelf risico te nemen de eigen investeringskosten te verlagen. Dit kan worden vormgegeven met een bonus/malus-regeling.

STAP 3: SCENARIO

6.3.2. BONUS/MALUS-REGELING

Het risico moet in de gehele businesscase over de verschillende partijen in balans zijn. Want er zijn risico's voor beide partijen, ook voor de woningcorporaties. Woningcorporaties voeren de aansluiting op een warmtenet uit binnen een renovatieproject. Het is dan voor de woningcorporatie van belang dat het aansluiten op het warmtenet meeloopt in de planning van de totale renovatie. Voor een woningcorporatie is een afwijking hierop een significant financieel risico. De methodiek van het Startmotorkader helpt alle punten op tafel te krijgen die besproken moeten worden voor een deal.

Garantie volloopriscio

Voor warmtebedrijven bepaalt het al dan niet meedoen van een complex veel voor het risico van de businesscase, het zogenoemde volloopriscio (zie paragraaf 2.4.5). Als woningcorporaties garant staan voor dit risico zal, door het verlagen van de onzekerheid, de Bijdrage Aansluitkosten (BAK) lager kunnen zijn. De verlaging van het risico voor het volloopriscio moet in de template zichtbaar worden met lagere aansluitkosten.

De woningcorporatie krijgt inzicht in het volloopriscio. Het warmtebedrijf maakt inzichtelijk welke eventuele bonus volgt als er sneller dan afgesproken het aantal woningen wordt aangesloten en welke malus als een complex niet (op tijd) het instemmingsvereiste haalt of anderszins vertraagt of niet aansluit. De woningcorporatie kan een onderbouwde afweging maken over het aantal en het tempo van de aan te sluiten woningen waarvoor ze garant wil staan. De woningcorporatie kan een afweging maken of het risico en de eventuele malus zich redelijkerwijs verhouden tot de gemaakte prijsafspraken.

In het Startmotorkader is afgesproken dat woningcorporaties garant staan voor het kunnen aansluiten van hun eigen bezit. In de lokale onderhandelingen kan hiervan worden afgeweken.

Malus

De woningcorporatie kiest of ze bereid is dit risico te lopen, of het risico wil afkopen met hogere aansluitkosten van de BAK. Het risico dat de woningcorporatie neemt, wordt gezamenlijk afgesproken met de bepaling van een malus, een extra vergoeding aan het warmtebedrijf als ondanks de afspraak in de Samenwerkingsovereenkomst of raamovereenkomsten een complex niet of later wordt aangesloten door toedoen (binnen

STAP 3: SCENARIO

de beïnvloedingssfeer) van de woningcorporatie (bijvoorbeeld als gevolg van onvoldoende draagvlak bij de huurders).

Bonus

Er kunnen ook afspraken worden gemaakt over een bonus, waarbij sneller aansluiten wordt beloond. Als sneller aansluiten er toe leidt dat het projectrendement van het warmtebedrijf daardoor positief wordt beïnvloed, kunnen partijen afspraken maken over het terug laten vloeien van deze extra opbrengsten in de vorm van een bonus.

Afweging

Het is nu aan de woningcorporaties om een afweging te maken over:

- het aantal complexen waarvoor qua fasering garant kan worden gestaan.
- of het in de lokale situatie wenselijk is om risico te lopen op een malus, of dat een hogere BAK te verkiezen is. De woningcorporatie kan op basis van de template een afweging maken of het risico en de eventuele malus zich redelijkerwijs verhouden tot de prijs voor de deal.

De warmtebedrijven dienen woningcorporaties en gemeenten vooraf goed op de hoogte stellen van de voorwaarden waaronder de deal tot stand komt en in het bijzonder van het garant staan voor het volloopprijsico.

6.4. ONDERHANDELRESULTAAT

Deze onderhandelingen resulteren in afspraken over:

- De hoogte en verrekeningswijze van de kosten van de woningcorporatie, waaronder:
 - de hoogte van de BAK.
 - het eigenaarsdeel van de vaste kosten.
- De verdeling van risico's en in het bijzonder de afspraken over het eigen volloopprijsico (bonus-malus).
- Het gebruikerstarief warmte voor de huurder.
- De bijdrage van de gemeente of andere overheid.

6.5. PROCESAFSPRAKEN VERVOLG

Nu het onderhandelresultaat er is, kan er worden toegewerkt naar het opstellen van een samenwerkingsovereenkomst.

STAP 3: SCENARIO

Als er een overeengekomen warmteprijs is, is dit ook een geschikt moment om de huurders en (eventueel) de particuliere huiseigenaren te informeren.

6.5.1. COMMUNICATIE MET BEWONERS EN HUURDERS

Gebiedsniveau

Indien er een onderhandelresultaat op gebiedsniveau is bereikt tussen de woningcorporaties, gemeente en het warmtebedrijf, dan is het de aanbeveling om op wijkniveau gezamenlijk een of meerdere bijeenkomsten te organiseren naar bewoners (particulieren en huurders). Naast een algemeen deel, kan dan ook specifiek ingegaan worden op vragen van zowel huurders als particuliere huiseigenaren. Veelal ligt de organisatie van deze bijeenkomsten bij de gemeenten, waarbij de woningcorporatie en het warmtebedrijf actief betrokken worden. Overigens zal dit veelal een onderdeel zijn van meerdere fasen van lokale participatie van bewoners in de wijk. Het is van het grootste belang om hierin de gezamenlijke communicatie af te stemmen en daarin goed ieders rol te definiëren.

Projectniveau

Indien er een onderhandelresultaat op projectniveau is gesloten, dan neemt de woningcorporatie het initiatief om de communicatie met de huurders in te richten. Hierbij kan goed gebruik worden gemaakt van de bestaande communicatie-instrumenten. Ook op projectniveau is het goed om zich rekenschap te geven van wat er op het gebied van warmte al gecommuniceerd is vanuit de gemeente en om goed samen te werken in de communicatie met het warmtebedrijf en gebruik te maken van diens expertise en ervaringen.

AANDACHTSPUNTEN COMMUNICATIEPROCES

- Richt op tijd het communicatieproces in: niet te laat, maar ook niet te vroeg (als de informatie onvoldoende concreet is). Zorg voor goede informatie over het proces dat bewoners tegemoet gaan en houd je daar ook aan.
- Helder communiceren gaat over 'Wanneer, Hoe, en Wat kost mij dat?'
- Bedenk je dat elektrisch koken voor veel bewoners iets nieuws is als het kookgas eruit gaat. Organiseer bijvoorbeeld kookworkshops elektrisch koken.

STAP 4: CONTRACT

Nu er een onderhandelresultaat is, moeten de afspraken vastgelegd worden in contracten. De afspraken in het contract reiken verder dan de prijsafspraken specifiek over de businesscase. Er zal bepaald moeten worden wat de diverse afspraken betekenen en wat er gebeurt als er onder omstandigheden moet worden afgeweken van de afspraken. Dit hoofdstuk gaat hier verder op in.

Dit is het laatste moment om goed met elkaar te checken of de zaken goed geregeld zijn, geef hier aandacht aan.

Onder welk voorbehoud zijn de afspraken gemaakt? Zijn er afspraken waar een van de partijen later nog onderuit kan? Zo ja, onder welke condities? Zo nee, welk effect heeft het dat je niet onder de afspraak uit kunt?

7.1. CONTRACTENSTRUCTUUR

Er zijn verschillende contractvormen van elkaar te onderscheiden:

- Intentieovereenkomst
- Raamovereenkomst of Samenwerkingsovereenkomst
- Exploitatieovereenkomst/Aansluitovereenkomst of projectspecifieke overeenkomst
- Leveringsovereenkomst

De intentieovereenkomst is al in Stap 1 opgesteld (zie hoofdstuk 4).

7.1.1. B2C OF B2B

Voor alle contracten is het van belang of het warmtebedrijf direct warmte en/of warm tapwater aan de huurder levert (Business to Consumer, B2C) of aan de corporatie die de warmte vervolgens doorlevert aan de huurders en de warmtelevering in de servicekosten verrekent (Business to Business, B2B).



STAP 4: CONTRACT

7.1.2. SAMENWERKINGSOVEREENKOMST

Als eindresultaat van de onderhandelingen over de businesscase en bij overeenstemming daarover worden de resultaten van de onderhandelingen vastgelegd in een samenwerkingsovereenkomst, ook wel raamovereenkomst genoemd. De samenwerkingsovereenkomst legt de samenwerking tussen het warmtebedrijf en de woningcorporatie voor meerdere complexen in een warmtegebied vast.

In de voorgaande drie stappen is de haalbaarheid hiervoor vastgesteld.

Er blijkt dat er lokaal verschillen bestaan wat betreft de keuze van partijen voor de opzet van een raamovereenkomst en/of een samenwerkingsovereenkomst.

Bij een raamovereenkomst sluiten alle bij de onderhandeling betrokken partijen samen een overeenkomst af, dus het warmtebedrijf met meerdere woningcorporaties, de gemeente en eventueel andere vastgoedeigenaren. In dat geval is een belangrijk aandachtspunt of (en hoe) de individuele financiële afspraken en individuele keuzes van de corporatie(s) ten aanzien van de bonus/malusregeling en de betaling van het eigenaarsdeel van de vaste kosten in deze raamovereenkomst worden vastgelegd of dat daarvoor nog aanvullend een samenwerkingsovereenkomst (per woningcorporatie) wordt opgesteld.

Bij een samenwerkingsovereenkomst kiest men voor een overeenkomst tussen het warmtebedrijf en één woningcorporatie. Daarin is het eenvoudiger om de individuele financiële afspraken vast te leggen, maar is er extra aandacht nodig om de relatie en de samenhang van de afspraken met alle partijen en de gebiedsbusinesscase goed vast te leggen. In dat geval gaat immers ieder van de betrokken partijen een samenwerkingsovereenkomst aan met het warmtebedrijf. Een VvE die gevestigd is in een complex van een woningcorporatie sluit bijvoorbeeld ook als zelfstandige partij een samenwerkingsovereenkomst met het warmtebedrijf.

7.1.3. EXPLOITATIEOVEREENKOMST

In een exploitatieovereenkomst, ook wel aansluitovereenkomst of projectspecifieke overeenkomst genoemd, worden per complex afspraken gemaakt als nadere invulling van de samenwerkingsovereenkomst. Die afspraken zijn een gedetailleerdere invulling van bijvoorbeeld het demarcatieschema, de specifieke technische aansluiting op de binneninstallatie, loop van leidingen, plaats van afleversets en onderstations en dergelijke. Er wordt hier specifiek aangegeven of voor het betreffende complex voor een

STAP 4: CONTRACT

B2B of B2C exploitatieovereenkomst wordt gekozen. Eventueel worden aanvullingen op, of afwijkingen van, de Samenwerkingsovereenkomst overeengekomen.

Deze overeenkomst wordt vaak afgesloten vlak voordat gestart wordt met het daadwerkelijk aansluiten van het betreffende complex en deze overeenkomst geldt voor een afgesproken duur.

7.1.4. LEVERINGSOVEREENKOMST

In de leveringsovereenkomst worden, conform de bepalingen in de Warmtewet, de contractafspraken en voorwaarden voor de levering van de warmte aan de eindgebruiker (in geval van B2B de corporatie, in geval B2C de huurder) vastgelegd. In een B2C situatie is dit een overeenkomst met elke individuele huurder.

7.2. BIJZONDERE AANDACHTPUNTEN

7.2.1. AFSPRAKEN OVER DUURZAAMHEID

Uiteindelijk is het gezamenlijke doel om te komen tot een duurzame warmtevoorziening. Voor zover de warmte nog niet voldoende duurzaam is, is het waarschijnlijk dat het warmtebedrijf in de toekomst vanwege de nieuwe Warmtewet de bron(nen) van het warmtenet verder moet verduurzamen. Er zijn verschillende mogelijke bronnen die aangesloten of gerealiseerd zouden kunnen worden om de verduurzaming van het warmtenet vorm te geven. Wat mogelijk is, is vaak zeer lokaal bepaald.

Teneinde (graduele) verduurzaming van het warmtenet mogelijk te maken kan het belangrijk zijn ook afspraken te maken over het geschikt maken van woningen voor lagere temperatuurniveaus. Door woningen geschikt te maken voor lagere temperaturen is het mogelijk om bronnen met een lagere temperatuur (zoals bijvoorbeeld aquathermie of warmte uit datacenters) zinvol in te voeren in een bestaand warmtenet. Afhankelijk van de bestaande situatie van de woningen kan dit ertoe leiden dat de woningen een hoger isolatieniveau nodig hebben en/of een aanpassing van de binneninstallatie. Daarmee kunnen extra investeringen door de woningcorporaties nodig zijn, die dan ook moeten passen in de langetermijnstrategie van de woningcorporatie met een complex in het gebied.

STAP 4: CONTRACT

Het uitgangspunt van het Startmotorkader is dat er in de lokale overeenkomst afspraken gemaakt kunnen worden over het (gefaseerd) aanpassen van de woningen om daarmee de verlaging in temperatuur en daarmee de verduurzaming mogelijk te maken.

Stel de vraag of er op het moment van afsluiten van de Samenwerkingsovereenkomst al concrete afspraken kunnen worden gemaakt over de fasering van verduurzamen. Is het wenselijk of is het prijsverhogend als men eerder verduurzaamt dan wettelijk noodzakelijk? Indien een concrete afspraak niet mogelijk is, is het aan te bevelen om in de samenwerkingsovereenkomst procesafspraken te maken over dit onderwerp.

7.2.2. AFSPRAKEN OVER VERDELING RISICO

Als principe kan worden gehanteerd dat een risico daar moet worden neergelegd waar het risico het best beheerst kan worden. De risicodragende partij moet daar ook voor beloond worden.

In het contract worden de eerdere afspraken vastgelegd welke partij het risico neemt en wie er voor het risico betaalt. Een voorbeeld betreft de afspraken over de bonus-malusregeling (zie paragraaf 6.3.2). Als woningcorporaties garant staan voor het volloopprijs en aansluittempo is dat zichtbaar in een verlaging van de BAK, omdat het risico voor het warmtebedrijf is afgenomen en dit tot meer zekerheid leidt en dus tot een lagere risico-opslag in de businesscase. Het nemen van risico kan ook betekenen dat er in de toekomst kosten tegenover staan als het risico zich toch voordoet.

Maar ook op andere onderwerpen dan het volloopprijs maakt de businesscase de keuzes voor de verdeling van risico's transparant. Controleer nu of de afspraken voor het beleggen van risico's goed zijn vertaald in het contract. Dus als in de template is gerekend met het leggen van een risico bij woningcorporaties, of juist bij warmtebedrijven, dan moet dit corresponderen met een afspraak in het contract. En andersom geldt hetzelfde: als het risico in het contract bij een partij wordt gelegd, moet dit eerder in de template meegenomen zijn in een eventuele opslag of korting op de BAK.

Er zijn meerdere onderwerpen waar dit ook zou kunnen spelen. Hierbij twee voorbeelden:

Leegstandrisico

In het contract wordt bijvoorbeeld de afspraak gemaakt dat een woningcorporatie bij leegstand de vaste kosten betaalt voor een leegstaande woning. Het principe is dat de partij die invloed op het risico heeft, dat risico draagt. Voor het leegstandrisico ligt het meest voor de hand dat de woningcorporatie het risico draagt.

STAP 4: CONTRACT

Inzet tijdelijke warmtecentrales

In sommige projecten worden tijdelijke warmtecentrales ingezet als de aansluiting op het bestaande warmtenet om technische redenen nog niet mogelijk is, terwijl wel al de gebouwen van warmte moeten worden voorzien. Door vertraging in de uitvoering, bijvoorbeeld door een complexe vergunningverlening voor het benodigd leidingtracé om bij het bestaande warmtenet te komen, kan (langere) inzet van deze tijdelijke warmtecentrales nodig zijn, wat een risico is in de businesscase. Het principe is dat de partij die invloed op het risico heeft, dat risico draagt. Voor tijdelijke warmtecentrales ligt het meest voor de hand dat het warmtebedrijf het risico draagt.

Samenvattend:

- De template is de leidraad geweest om de risico's in de businesscase zichtbaar te maken.
- Zo kunnen weloverwogen keuzes gemaakt voor de allocatie van de risico's.
- De afspraken in het contract komen overeen met die eerder gemaakte keuzes.

7.2.3. AFSPRAKEN OVER DEMARCATIE

Afspraken over demarcatie zorgen voor duidelijkheid over zowel het eigendom als de verantwoordelijkheid over de diverse onderdelen van de warmteketen:

- Juridisch gezien hoeft eigendom en verantwoordelijkheid niet samen te vallen. Je kunt ergens voor verantwoordelijk zijn zonder dat je eigenaar bent. Maar de voorkeur is om dit wel samen te laten vallen en zo wordt het dan meestal ook geregeld dat het warmtebedrijf eigenaar wordt van de delen waar ze volgens de wet verantwoordelijk voor moet zijn.
- In de wet is vastgelegd dat het warmtebedrijf verantwoordelijk is voor het warmtenet tot en met de afleverset. Bij individuele aansluitingen kan die verantwoordelijkheid dus ook betrekking hebben op inpandige leidingen.
- Als het warmtebedrijf eigenaar blijft of wordt van de afleverset in een gebouw en/of leidingen in een gebouw, dan moet dat eigendomsrecht contractueel worden vastgelegd. Als in het contract geen eigendomsvoorbehoud wordt gemaakt vervallen alle in of aan het gebouw aangebrachte onderdelen van rechtswege in eigendom aan de eigenaar van het gebouw.
- De hiermee gemoeide afspraken moeten ook worden doorvertaald naar de bewoners in het pand om daarmee het eigendom van het warmtebedrijf en daarmee de goede werking van het systeem te kunnen waarborgen.

STAP 4: CONTRACT

Toelichting verantwoordelijkheid en eigendom

Afspraken over verantwoordelijkheid gaan over goede afspraken over het verhelpen van storingen en beheer. Afspraken over eigendom gaan over investeringen van aanleg, afschrijving en waarde bij overname.

Enkele voorbeelden:

- De huur van de afleverset is volgens het NMDA principe in de Warmtewet onderdeel van het vastrecht (zie paragraaf 2.1.1). Met het Gebruikerstarief warmte voor de huurder worden de kosten voor de huur van de afleverset onderdeel van het eigenaarsdeel van het vastrecht (zie paragraaf 3.3). Dit huurtarief kan worden vooruitbetaald of verrekend over de looptijd van het contract. Daarmee blijft het huur en blijft de afleverset juridisch eigendom van het warmtebedrijf. Als verhuurder van de afleverset blijft het warmtebedrijf verantwoordelijk voor onderhoud en vervanging.
- Partijen kunnen overeenkomen dat de woningcorporatie de in pandige leidingen aanlegt of aan laat leggen om daarmee kostenvoordeel te kunnen bereiken doordat de woningcorporatie bekend is met de situatie in het complex en meerdere werkzaamheden tegelijkertijd kan laten uitvoeren. Als een woningcorporatie zelf de aanleg bekostigt, kan ingeval van eigendomsoverdracht aan het warmtebedrijf daar een korting op de BAK tegenover staan. Hierbij is een aandachtspunt dat bekostiging van de aanleg van de in pandige leidingen door de woningcorporatie niet subsidiabel is.

7.3. ONDERWERPEN WAAROVER AFSPRAKEN WORDEN VASTGELEGD

In de overeenkomsten worden vele afspraken vastgelegd. In deze Toelichting wordt een aantal belangrijke onderwerpen kort toegelicht. Er zal lokaal een verschillende indeling worden gemaakt hoe deze onderwerpen in de overeenkomst worden opgenomen: als hoofdstuk, als artikel of als bijlage. Ook kan er een verschil in voorkeur zijn om de onderwerpen te bundelen. Deze beschrijving wordt aangedragen als een handreiking, zodat deze onderwerpen op de onderhandelingstafel liggen. Er worden slechts suggesties gedaan voor een vorm en indeling, en uitdrukkelijk niet welke afspraken er inhoudelijk worden gemaakt.

7.3.1. DOEL VAN DE OVEREENKOMST

Er kan omschreven worden wat de overeenkomst tussen partijen beoogd, bijvoorbeeld de verduurzaming van de warmtevoorziening.

STAP 4: CONTRACT

7.3.2. VERANTWOORDELIJKHEDEN

Partijen spreken met elkaar af wie welke verantwoordelijkheid draagt binnen de overeenkomst.

Welke verantwoordelijkheden liggen bij het warmtebedrijf, zoals:

- de verplichting om de complexen/woningen aan te sluiten en daartoe de benodigde voorzieningen te realiseren;
- het ontwerp, de aanleg en het beheer van het warmtenet (transport- en distributienet);
- het goed functioneren van de gehele onder haar verantwoordelijkheid vallende keten, zoals die in een demarcatieschema nader wordt uitgewerkt;
- het voorzien van de leveringszekerheid en servicelevel (storingsafhandeling e.d.) aan de eindklanten.

Welke verantwoordelijkheden liggen bij de corporatie, zoals:

- het laten aansluiten van de woningen op het warmtenet;
- het geschikt maken van de woningen om aan te kunnen sluiten op het warmtenet;
- de planning en uitvoering van de inpandige maatregelen;
- de rol van de corporatie in de service naar de klant.

7.3.3. AFBAKENING SCOPE EN WARMTEGEBIED

Leg in de raamovereenkomst of samenwerkingsovereenkomst vast voor welke complexen of welk gebied de afspraken gelden. Op welk (geografisch) gebied en/of welke specifieke complexen hebben de afspraken betrekking. Het is verstandig deze gebiedsafbakening heel duidelijk weer te geven. Hierbij kan (indien van toepassing) ook worden aangegeven welke andere partijen (particulieren, VvE's, utiliteit) zich in het gebied bevinden en potentieel aangesloten zouden kunnen worden, of er met deze partijen ook afspraken gemaakt zijn of worden en welk beleid de gemeente hierin voert.

7.3.4. VOLUME EN PLANNING

Leg de hoeveelheid woningen/complexen vast en volgens welke planning ze worden aangesloten op het warmtenet.

STAP 4: CONTRACT

7.3.5. TARIEFAFSPRAKEN

Leg in de samenwerkingsovereenkomst of de raamovereenkomst de afspraken vast over het eigenaarsdeel van de vaste kosten, het huurdersdeel van de vaste kosten en het leverings- / GJ-tarief, de wijze van indexering van deze onderdelen en de wijze waarop deze in rekening worden gebracht bij de verschillende partijen.

Men kan overwegen af te spreken dat als er een stelselwijziging in wet- en regelgeving optreedt, dat automatisch op die stelselwijziging wordt aangesloten of dat dat aanleiding is voor overleg over het contract. Een afspraak dat een stelselwijziging aanleiding is voor het herzien van het contract en dat dit betekent dat elke partij er op kan staan dat het contract wordt herzien en afspraken vervallen is minder verstandig.

7.3.6. FINANCIËLE AFSPRAKEN

Alle financiële elementen van de overeenkomst worden gespecificeerd:

- de afspraken over de BAK;
- de eventuele afspraken over een bonus-malusregeling in verband met een eventuele afdekking van het volloopprijsico door een garantstelling (zie paragraaf 6.3.2);
- de manier waarop het eigenaarsdeel van de vaste kosten wordt verrekend, bijvoorbeeld op basis van jaarlijkse betalingen gedurende de looptijd van het contract of afkoping bij aanvang van de aansluiting (zie paragraaf 6.3.1);
- eventuele andere afspraken over risicoverdeling tussen woningcorporatie en warmtebedrijf;
- eventueel de bijdrage van de gemeente of een andere overheid met betrekking tot risico-afdekking, subsidies of anderszins.

Controleer deze beschrijving nauwkeurig op volledigheid en juistheid.

7.3.7. TECHNISCHE SPECIFICATIES VAN DE WARMTELEVERING

Specificeer de technische afspraken rondom temperatuurregime, aanvoer- en retourtemperatuur, stooklijn, technische richtlijnen en duurzaamheid.

Technische afspraken

- Definieer de afgesproken stooklijn.
- Specificeer bijvoorbeeld de overeengekomen aanvoer- en retourtemperatuur.

STAP 4: CONTRACT

- Specificeer zaken rondom warmtapwaterlevering, zoals de minimumtemperatuur van het warm tapwater (bijvoorbeeld 60 °C) en het minimum debiet van het tapwater per woning geleverd (bijvoorbeeld 6 liter per minuut).

Duurzaamheid

Voor de specificatie van de duurzaamheid van het warmtenet kan bijvoorbeeld gebruik worden gemaakt van elementen uit de standaardmethodiek voor het opstellen van een bestuursverslag die wordt opgesteld op grond van de Warmtewet¹⁴. Het equivalent opwekkingsrendement (EOR), die een warmteleverancier kan vastleggen met een kwaliteitsverklaring, is eventueel ook een bruikbare maat.

Demarcatieschema

- markering tot waar de verantwoordelijkheid van het Warmtebedrijf loopt
- de leidingloop
- de locatie voor opstellen

Aansluitingsspecificaties voor het gebouw

Specificeer de vereisten rondom inpassing van het warmtenet in het gebouw om aansluiting mogelijk te maken, zoals eisen rondom springen, bouwkundige aanpassingen aan het gebouw, eisen aan de ruimte voor opstellen (bijvoorbeeld onderstations) en (bereikbaarheid van) ruimten waarin leidingen worden geplaatst en de locatie en eisen aan de ruimte waarin de afleverset wordt geplaatst.

Voor warmtebedrijven zijn met name het warmtevermogen zoals benoemd in volume en planning relevant. Voor woningcorporaties is de netto warmtevraag van het gebouw een goede maat voor een specificatie. Dit is de indicator voor de energie die nodig is om het gebouw te verwarmen in kWh/m². Net als energielabels, is deze waarde ook te halen uit energieprestatiesoftware. Bij de waarde die wordt opgenomen, moet de onderliggende methodiek worden beschreven, NTA8800 (per 1 januari 2021) of NEN7120 (geldig tot eind 2020), omdat deze methodieken bij dezelfde situatie in andere waarde resulteren. Omdat voor het aansluiten op het warmtenet alleen het verwarmen van het gebouw relevant is, sluit de specificatie van de netto warmtevraag beter aan dan bijvoorbeeld het energielabel dat ook andere factoren meeneemt.

¹⁴ <https://wetten.overheid.nl/BWBR0033862>

STAP 4: CONTRACT

7.3.8. SERVICENIVEAU

Leg in geval van B2C vast welk serviceniveau aan de huurder verleend wordt. Er kunnen afspraken gemaakt worden over wie verantwoordelijk is voor welke service aan de huurders. Een goed praktijkvoorbeeld is het aanwijzen van een centraal klachtenloket voor de huurder. Zo wordt de huurder bij een storing altijd geholpen. Pas na het verhelpen van de storing worden de kosten hiervoor onderling verrekend. De afspraken van de kostenverdeling kunnen het beste ook afgestemd worden met de afspraken over de demarcatie.

7.3.9. JURIDISCHE EN OVERIGE AFSPRAKEN

- Duur van de overeenkomst
- Toepasselijk recht en hoe wordt omgegaan met eventuele geschillen
- Eigendom en zakelijke rechten
- Overdracht van rechten en verplichtingen
- Kettingbedingen
- Vergunningen
- Geheimhouding/vertrouwelijkheid
- Eventueel: hoe om te gaan met eventuele subsidies die voor partijen beschikbaar zijn
- Communicatie rondom de overeenkomst en het project
- Eventueel ontbindende of opschortende voorwaarden
- Evaluatiemomenten en verlenging na afloop van de overeenkomst
- Hoe wordt omgegaan met gewijzigde omstandigheden, wijzigingen in wet- en regelgeving en overmacht situaties

TIPS

- **Als niet het moederconcern, maar een dochteronderneming de leverancier vertegenwoordigt, vraag dan een uitdrukkelijke en schriftelijke garantieverklaring van het moederconcern.**
- **Zorg er als warmtebedrijf voor dat je helder hebt wat de financiële situatie van de woningcorporatie is en vraag eventueel additionele zekerstellingen.**
- **Overweeg al dan niet tussentijdse evaluatiemomenten van de exploitatieovereenkomst in te bouwen, bijvoorbeeld naar aanleiding van een stelselwijziging. Formuleer dit als een reden voor overleg, niet als een automatisch moment voor herziening. Bij herziening moet het contract worden aangepast, en anders gebeurt dat slechts bij wederzijdse overeenstemming.**

BEGRIPPENLIJST

Aansluitbijdrage (AB)

De eenmalige, gereguleerde, vergoeding voor de kosten van de aansluitleiding vanaf het secundaire leidingnet naar de woning. De ACM maakt onderscheid tussen het maximale tarief tot en met 25 meter en de aansluitbijdrage per meter langer dan 25 meter.

Afleverset

De installatie die de warmte uit het warmtenet omzet in voor het huis bruikbare warmte voor ruimteverwarming en/of warm tapwater.

Bijdrage Aansluitkosten (BAK)

In het Startmotorkader gedefinieerd als de som van de gereguleerde aansluitbijdrage (AB) plus een eventuele ongereguleerde kostendeckingsbijdrage (KDB).

CAPEX (Capital expenditures)

Investeringsuitgaven in het fysieke deel van het warmtenet. Deze worden over een langere periode afgeschreven.

Collectieve aansluiting

Aansluiting van een complex van woningen (vaak meergezinswoningen, MGW).

Debiteurenrisico

Het risico dat een huurder of een particuliere huiseigenaar niet aan zijn betalingsverplichtingen voldoet.

EOR

Equivalent opwekkingsrendement, een maat voor het fossiele energiegebruik per geleverde eenheid warmte.

Eigenaarsdeel van de vaste kosten

Het deel van de vaste kosten dat bij het onroerend goed hoort, en dat in de NMDA-systematiek overeenkomt met de (vermeden) kosten voor de aanschaf, afschrijving en onderhoud van de ketel.

Gebruikerstarief warmte voor de huurder

Het tarief voor de huurder om de transitie van aardgas naar warmte voor huurders kostenneutraal te laten verlopen. Dit wordt gedaan door de rekening voor warmte (vaste en variabele kosten) vergelijkbaar te maken met de gasrekening.

BEGRIPPENLIJST

Integrale inkoopprijs warmte

De prijs waarvoor het warmtebedrijf de warmte inkoopt bij de warmteproducent/warmtebron.

Kleinverbruiker (KV)

Een individuele woning aangesloten op het warmtenet (eengezinswoning, EGW).

Kostendekkingsbijdrage (KDB)

De bijdrage om een project kostendekkend te maken inclusief een redelijk rendement. Deze is ongereguleerd. In bepaalde gevallen is de gereguleerde aansluitbijdrage namelijk niet hoog genoeg om een acceptabele businesscase te realiseren voor het warmtebedrijf. De Minister heeft tijdens de parlementaire behandeling van de Warmtewet opgemerkt dat een dergelijke aan-vullende bijdrage kan worden verlangd, mits deze bijdrage niet in rekening wordt gebracht als 'aansluitbijdrage'; dit om te verduidelijken waarvoor wordt betaald. Afspraken over de KDB behoren tot de onderhandelingsvrijheid tussen partijen bij het tot stand komen van nieuwe warmteprojecten.

Leegstand

Een niet bewoonde woning of leegstaand appartementencomplex.

Leegstandverlies

Het verlies aan inkomsten van het warmtebedrijf in verband met leegstand van de woningen.

Leidingverliezen

Het transport van warmwater leidt tot een afname in de temperatuur van het uiteindelijk bij de klant af te leveren warmwater. Er kunnen, afhankelijk van het type net en de transportafstand, aanzienlijke verschillen optreden. Leidingverliezen worden meestal uitgedrukt in een percentage.

Netto contante waarde

De netto contante waarde is het verschil tussen de contante opbrengsten (huidige waarde van toekomstige opbrengsten) en de contante kosten (huidige waarde van toekomstige kosten en investeringen).

Niet Meer Dan Anders principe (NMDA)

Dit principe houdt in dat de maximumprijs bij warmtelevering niet hoger mag zijn dan de kosten die een gebruiker zou moeten maken voor het verkrijgen van dezelfde hoeveelheid warmte bij het gebruik van aardgas als energiebron. Het principe is gebaseerd op gemiddelde kosten en gemiddelde verbruiken.

Onrendabele top

Dat deel van de investeringen dat niet vanuit de opbrengsten terugverdiend kan worden.

OPEX (Operating expenditures)

Alle kosten die voortvloeien uit het operationeel houden van het warmtenet.

Redelijk portfoliorendement voor warmte

Het redelijk geacht rendement dat binnen een bandbreedte is vastgesteld door de ACM. Voor de periode 2017-2018 gold als bandbreedte een rendement tussen de 5,2 en 6,6%. Per warmtebedrijf wordt dit berekend voor de gehele portfolio aan de hand van het gewogen gemiddelde rendement (op basis van de omzet) van alle netten waarvoor het rendement bepaald kan worden over de gehele levensduur van de netten. Dit betreft dus niet het projectrendement (rendement van een specifiek project).

Restwaarde

Het deel van de fysieke infrastructuur dat nog niet is afgeschreven na het verstrijken van de exploitatietermijn.

Vastrecht kleinverbruik

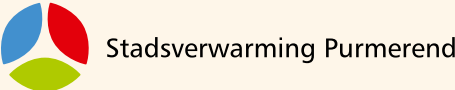
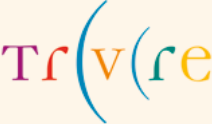
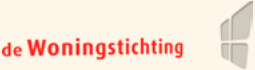
De jaarlijkse vaste kosten voor de aansluiting, de meetdienst en de huur van de afleverset.

Vesta Mais-model

Een model opgesteld door het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) dat het technisch-economisch potentieel van technieken in beeld brengt, evenals de gevolgen hiervan op de infrastructuur van het warmte, gas- en elektriciteitsnet.

Vollooprisico

Geeft aan hoe groot het risico voor het warmtebedrijf is als er minder of trager woningen op het warmtenet aangesloten worden dan waarmee de business case is doorgerekend.

 helemaal je eigen plek	 de Alliantie hart voor wonen	 Alwel	 Eneco
 ennatuurlijk	 elkien	 EIGEN HAARD	 GoedeStede gewoon goed
 havensteder	 hvc. energie en hergebruik		 Intermaris
 LAURENTIUS Samen voor een thuis	 maasvallei	 christelijke woningstichting PATRIMONIUM	 PLAVEI WEET VAN WONEN
 Stadsverwarming Purmerend		 rentree.	 Ressort Wonen DUURZAAM BETROKKEN
 ROCHDALE	 Tablis wonen	 TALIS	 tbv wonen ruimte voor mensen
 Thuisvester	 tiwos tilburgse woonstichting	 Tr(v(re)	 vi)omes wonen is leven
 VATTENFALL		 welbions Thuis in Borne en Hengelo	 de Woningstichting
 wonen limburg	 WonenBregburg	 woonbron	 woon Compagnie
 woongood middelburg	 WOON KRACHT 10	 WOONPARTNERS	 WOONPUNT
 woonstad. rotterdam	 woon waard	 Ymere	 ZAAM wonen