

Verlag 2e infoavond Tuinwijk in 't Zonnetje

Donderdag 1 november

Aanwezig: Steven, Margreet, Servaas, Jan Willem, Jos, Joke, Jerien, Martin, Liesbeth, Maarten, Bas, Baukje, Gerrie, Ramsoek, Josien, Simon, Stefan

Raddijsstraat: 5

Studentenbuurt: 2

Moesstraat (Makelaardij Zeeven):1

Fruitstraat: 5

Concordiastraat: 2

Agenda

1. welkom en achtergrond
2. voorbeeld koopwoning
3. toelichting huurwoning
4. informatie vanuit woningbouwcorporaties
- pauze*
5. NLA aanvraag
6. afronding, vragen > inschrijven doorrekenavond

1. Welkom & achtergrond project

De energieprijzen stijgen de afgelopen jaren aanzienlijk en het wordt steeds rendabeler om zonnepanelen in te zetten. Naar aanleiding hiervan hebben wij zelf, als initiatiefnemers dit uitgezocht en we kwamen tot de ontdekking dat het voordelig en interessant is. Door informatie van 1 woning te delen met meerdere burens werd het enthousiasme vergroot. Hieruit is het initiatief ontstaan om informatie en enthousiasme in de hele Tuinwijk te verspreiden. Met als doel zoveel mogelijk huishoudens de mogelijkheid bieden om lokaal geproduceerde zonne-energie te gebruiken tegen gelijke of lagere woonlasten (huur of hypotheeklasten + energielasten) dan in de huidige situatie.

En omdat er veel (nieuwe) bewoners in de wijk zijn is dit ook een leuke manier om buurtgenoten beter te leren kennen. Samen iets organiseren waar de wijk beter van wordt en waar we als Tuinwijkers trots op kunnen zijn. Door actief mee te helpen zorg je dat de omgeving een stukje groener/milieuvriendelijker wordt, en je leert je buurtgenoten kennen!

Uitgangspunten van Tuinwijk in het Zonnetje:

Het is een project voor en door de hele Tuinwijk. Gelijke kansen voor kopers, particuliere huurders en huurders van woningcorporaties. Iedereen kan meedoen.

Het resultaat is niet alleen beter voor het milieu en de wijk, maar ook beter voor de portemonnee. Het moet niet zo zijn dat het mensen meer geld gaat kosten op jaarbasis.

Zo eenvoudig, transparant en eerlijk mogelijk. Het moet duidelijk zijn hoe het werkt, wat je gaat betalen en waarom.

Met respect voor de bewoners en de bebouwing; zoveel mogelijk wensen uit de wijk meenemen. Het resultaat wordt iets waar Tuinwijkers trots op kunnen zijn.

2. Voorbeeld koopwoning

Voorbeeldwoning: concordiastraat nr 22, identiek aan concordiastraat 6. Ligging op zuid-zuidoost, rij huizen vrijwel hetzelfde. Het is een samengevoegde koopwoning.

Gezin met 2 jonge kinderen, elektriciteitsverbruik 3000 kWh per jaar. Dit is nog relatief laag volgens de gemiddelden van de energiemaatschappij.

Stroomrekening: ong 22 ct per kWh, dat is dan ong 660 euro per jaar (bij 3000 kWh). Verder nog vastrecht 29 euro en transportkosten 226 euro. Iedere woning krijgt korting milieubelasting, dat is 374 euro, omdat je volgens de overheid recht hebt op een minimale hoeveelheid stroom. Totaal op jaarbasis betaalt Steven 541 euro per jaar.

Wat je kunt beïnvloeden is het bedrag dat je betaalt voor de stroom zelf (dus de 660 euro), door zelf stroom te produceren. Dit doe je dan namelijk voor een lager tarief dan 22 ct per kWh.

Steven heeft 12 panelen gekocht bij Awizon met korting via Grunneger Power. Dit zijn panelen van 250 Watt-piek, dus totaal $12 \times 250 = 3000$ Watt-piek. Dit kostte met de korting en met subsidie (650 euro) = 5870 euro.

Prognose Awizon met 1000 zonne-uren en 85% efficiëntie 2250 kWh

De installatie duurt maar een dag. Er komen een soort rails op het dak en er is één klein gaatje (watervrij onder een dakpan uiteraard) nodig om de kabels naar binnen te leggen. Er komt een omvormer in je huis, iets groter dan een kratje bier, en van daaruit gaan de kabels naar je meterkast. Bij een ouderwetse meter (bij Steven) draai de meter dan achteruit!

Steven heeft zelf een meet-apparaatje geïnstalleerd in zijn meterkast om opbrengst en verbruik tegen elkaar te kunnen afzetten. Bijvoorbeeld een dag in juli, productie 19 kWh. Ter vergelijking, een stofzuiger gebruikt ongeveer 1 kWh, dus hiermee kun je 19 uur lang stofzuigen. Nu in de herfst produceert Steven maar een paar kWh per dag, dat is minder dan het gebruik. Maar in de zomer produceert hij dus veel meer dan het verbruik. Nu (sinds juli, ongeveer 100 dagen) 1000 kWh geproduceerd. Dit is al wel meer – zo lijkt het – dan de prognose van Awizon.

Steven heeft ook een ander opgezocht aan zonneuren in de buurt. Het dichtstbijzijnde meetstation zit in Eelde dus dat lijkt een redelijk goede indicatie. Het gemiddelde van de afgelopen 50 jaren zegt natuurlijk veel meer. Overigens lijkt de productie van Stevens panelen ook heel goed te passen op de zonnestraling die afgelopen jaar gemeten is in Eelde.

De voorspelling die Steven op basis van de afgelopen 50 jaar kan doen komt dan op 2850 kWh (met 12 panelen, zuid-zuidoost, dak 30 graden hellingshoek). Dat is dan al weer wat meer dan Awizon!

Kortom: met een eenmalige investering kun je jezelf voorzien van stroom voor de komende 25+ jaar. (In 20 jaar tijd mogen de panelen overigens maximaal dalen tot 80% opbrengst). Je produceert ongeveer voor 620 euro aan groene stroom (met de huidige energietarieven). Ongeveer 6000 euro investering, en ongeveer 600

besparing per jaar (dus 50 euro per maand), dus dan verdien je je systeem in 10-12 jaar terug (nog wat reserve kosten voor onderhoud, omvormer vervangen halverwege, etc).

Dus als je het geld beschikbaar hebt, en je investeert het in zonnepanelen, dan haal je een veel hoger rendement op je geld (ca 6-7%) dan wanneer je het bijvoorbeeld op de bank zet (2,5-3%). Want de volgende 13-15 jaar krijg je gratis stroom.

Vraag: wat als je panelen gekocht hebt en je verhuist?

Antwoord: je kunt ze dan vrij makkelijk meenemen, of doorverkopen. Een huis verkopen met een lagere energierekening is natuurlijk aantrekkelijk, en er zit garantie op de panelen, en die hebben ook nog veel waarde. Na een aantal jaren kun je daar dus prima nog een heel redelijk bedrag voor vragen.

3. Situatie huurwoning

Als je een woning huurt, doet iemand anders natuurlijk de investering. Een ander doet dan ook het onderhoud, en de exploitatie. Dat betekent dus ook dat je als huurder niet dezelfde besparing zult kunnen realiseren als een koopwoning. Maar er is zeker besparing mogelijk! En ook direct vanaf het begin (in tegenstelling tot de koopwoning waar je dus een paar duizend euro dient te investeren). Er zijn verschillende scenarios mogelijk qua investering/financiering, hier zijn we nu hard mee bezig om deze op een rijtje te zetten en de beste voor de wijk te selecteren.

4. Woningbouwcorporaties

Jos Idema zit er nu namens alle drie. Voor vragen neem contact op met de onderstaande personen.

contactpersoon Patrimonium: Ludo Kobes

contactpersoon Lefier: Johan Duut

contactpersoon Huismeesters: Jos Idema

Renovatie in de buurt heeft ervoor gezorgd dat veel woningen van energielabel F naar B of A zijn gegaan. Een heel mooi resultaat. Energiekosten zijn daardoor al flink verlaagd. Huismeesters kon in het verleden bij de renovatie niet meer investeren in zonnepanelen. Nu zijn ze erg blij dat er een initiatief ontstaat vanuit de bewoners. Daar willen ze wel graag iets mee doen, want dat is wat ze willen (dat bewoners zelf met plannen komen).

Corporaties hebben gezien dat de afgelopen 15 jaren de energielasten enorm aan het stijgen zijn. Deze rijzen echt de pan uit, en worden een steeds groter aandeel van de woonlasten (huur + energie). Energieprijzen zijn de laatste tientallen jaren behoorlijk gestegen, tot wel 250% stijging in de kosten (zowel stroom als gas). De huurstijging is in die tijd veel lager geweest. Woningbouwcorporaties hebben de plicht om te zorgen dat wonen betaalbaar blijft, dus moeten ze ook gaan kijken naar duurzamer wonen. Het is dus een verantwoordelijkheid van de woningbouwcorporaties om te zorgen dat mensen betaalbaar kunnen blijven wonen, en daarmee moeten ze ook zorgen dat je energielasten behapbaar blijven.

Reacties uit de zaal: mensen betalen ongeveer een kwart tot de helft van hun totale woonlasten nu aan energie (dit was in het verleden een stuk lager).

Woningbouwcorporaties krijgen nu de wind van voren vanuit de overheid, nav een aantal schandalen het afgelopen jaar, waardoor ze wel minder middelen hebben en er meer aan banden gelegd wordt. Toch willen

de woningbouwcorporaties wel proberen met minder middelen de plannen in de Tuinwijk te steunen. Mogelijk zelfs met hulp van andere investeerders in de markt (als er bij de woningbouwcorporaties zelf niet voldoende geld is). Uitgangspunt voor woningbouwcorporaties is dat het kosten- en risicodekkend moet zijn. De woningbouwcorporatie wil geen winst maken, maar moet wel de eigen kosten dekken (onderzoek, administratie, afrekenen, etc). De woningbouwcorporatie wil ook dat het echt effect heeft voor bewoners, die moeten er niet op verliezen.

De woningbouwcorporaties hebben verschillende houdingen tov eigendom en beheer van de panelen. Huismeesters willen liefst zonnepanelen in eigen beheer houden, Patrimonium en Lefier weten dit nog niet. Ze willen allemaal wel graag zonne-energie, maar de manier waarop verschilt dus wel. Andere corporaties in de stad houden dit project in de gaten want ze zijn erg benieuwd hoe dit gaat lopen.

Huismeesters wil graag eigen beheer omdat ze ook de daken zelf willen beheren. Stel er is ergens lekkage en er ligt een installatie van een andere partij op het dak, dan kan het lastig zijn voor Huismeesters om het dak te repareren (als ze bijv eerst toestemming moeten vragen aan de eigenaar van de installatie). Ze willen dus graag het onderhoud aan de woningen zelf kunnen blijven doen.

Vraag: is er niet elders in de stad al zoiets?

Reactie Servaas van Grunneger Power: klopt, Waterland. Hier zijn een tiental woningen, eengezinswoningen met allemaal een eigen dak. Hier is heel duidelijk gemeten hoeveel stroom er nodig was, Nijestee heeft de panelen aangeschaft en in ruil daarvoor hebben ze de huur verhoogd (middels een nieuw contract). Huur is gemiddeld 28 euro per maand omhoog gegaan, maar de besparing is gemiddeld 35-40 euro per maand.

Vraag van Servaas aan Huismeesters: hoe stellen woningbouwcorporaties zich op? Gaan jullie individuele huurders volgen en bedienen, of liever 1 collectieve actie?

Antwoord: er spelen twee dingen. Er is (1) een geriefsverbeteringspakket, opties om je woongenot te verhogen (isolatie, betere afwerking in je huis, mooiere badkamer, zonne-energie, etc). Verwachting is dat zonne-energie over een aantal jaren veel vanzelfsprekender is (zeker in nieuwe woningen). Dit gaat er dus in nieuwe woningen wel komen, maar de vraag is wanneer. Hier is (2) echter sprake van een bewoners initiatief, en hier willen ze anders mee omgaan. Hierin stellen ze zich dan ook wel afwachtend op ten opzichte van de bewoners: die moeten met een voorstel komen en dan gaan de woningbouwcorporaties hiernaar kijken. De woningbouwcorporaties willen weten: hoe groot is het animo in de wijk? Dus niet individueel maar als 1 vanuit de wijk, liever allemaal verzameld.

Hoe werkt dit concreet: Jos antwoord alleen vanuit de Huismeesters (dit is per woningbouwcorporatie anders). Ook bij kleine groepen kan het interessant zijn. De woningbouwcorporaties willen weten of er genoeg animo in de wijk is. En de huurders willen weten of het voor hen financieel interessant is. Een lastige situatie dus: Huurders kunnen niet ja zeggen tegen iets als ze nog niet weten wat het dan gaat kosten of besparen. Gegeven is: het moet voor bewoners minimaal (in het totale plaatje van woonlasten) kostendekkend zijn. Dat het dus niet meer kost dan je huidige totaal van huur+energie. En liever nog, dat je op jaarbasis geld bespaart. De Huismeesters willen ook geen loze beloften doen die later niet ingelost kunnen worden. Plan is om te voorkomen dat het een kip of ei verhaal blijft. Uitgangspunt van de initiatiefnemers is dat het je op jaarbasis niet meer geld moet gaan kosten. Dit is het minimum het liefst moeten de bewoners gaan besparen.

Servaas: als we iets concreets kunnen voorleggen aan huurders, waarin we aangeven wat de uitgangspunten zijn, dan kunnen huurders daar een intentie voor afgeven. Dus iets in de vorm van: ALS je 0 tot 100 euro per jaar zou besparen, DAN wil je zonnepanelen op je dak?

Liesbeth: huurder van Patrimonium, buurtcomite, raad van commissarissen Patrimonium. Ludo Kobes van Patrimonium is in zijn verhaal welwillend. Hij heeft iets gezegd over, als we het doen, dan willen ze de hele straat oppakken. Servaas geeft aan dat er een ander project is in de stad (Centraal Wonen in Beijum) waar dit ook gebeurt is. Bij 70% positieve reactie van bewoners zijn daar alle woningen aangepakt.

PAUZE

5. NLA aanvraag

Initiatiefnemers willen een NLA aanvraag gaan doen, met als doel om uit te zoeken wat het animo is in de wijk voor zonne-energie. We willen uitzoeken wat de modellen voor huurders zijn om zonne-energie te realiseren in de wijk. Dus onderzoeken wat de juridische, technische en financiële mogelijkheden zijn. Een goed model verzinnen voor huurders, zodat die eerlijk en voordelig zonne-energie kunnen krijgen. Kopers goed informeren over de mogelijkheden. En natuurlijk aan het einde van dit onderzoeksgedeelte een feest voor de wijk.

Het onderzoek bestaat uit: Inventariseren wat de beschikbare dakruimte is, en hoeveel stroom mensen nodig hebben op jaarbasis. De ruimtelijke kwaliteit in de gaten houden. We willen ervoor zorgen dat onze wijk er mooi en goed uit blijft zien en dat mensen er trots op kunnen zijn hier te wonen.

Initiatiefnemers coördineren het project, overleggen met bewoners, woninbouwcorporaties en verhuurders en leveranciers. Ze willen zoveel mogelijk de kennis en ervaring delen met iedereen in de wijk (via nieuwsbrief, website, Tuinfluiter enzovoort). En natuurlijk aan het einde van dit gedeelte van het onderzoek voor alle bewoners een feest in de wijk geven!

Hoe nu verder?

Voor de koopwoningen willen we situaties gaan doorrekenen zodat kopers weten waar ze aan toe zijn en wat ze moeten investeren en wat ze dan besparen. Dit is op dinsdag 13 en woensdag 28 november in het buurtcentrum.

Verder zullen we zonne-ambassadeurs vragen om het woord te verspreiden in de wijk en onderzoek te doen. Om met zoveel mogelijk mensen te gaan praten hierover en inventariseren welke mensen interesse hebben. Zodra we een globaal idee hebben over de besparing op de energierekening voor huurders dan bespreken we dit de zonneambassadeurs en gaan de deuren langs.

We hebben zonne-ambassadeurs dus hard nodig! Dus meld je aan om mee te helpen.

6. Rondje met opmerkingen en vragen

Vraag: Hoe zit het nu: initiatiefnemers spreken over “wat levert het je op”, Woningbouwcorporaties spreken over “kostendekkend”.

Antwoord: Opzet is dat het huurders niet meer geld mag gaan kosten, dan gaan we er niet mee door. In het slechtste scenario moeten we uitkomen op:

Het kost je niets extra, maar je produceert wel lokaal, met je burens, groene stroom, en je hebt iets in je wijk waar je trots op kunt zijn!

Vraag: Hoe zit het met de productie van de panelen zelf, is dat niet vervuilend?

Antwoord: als je de CO2 productie en footprint uitrekent van deze panelen, verdienen de panelen dit zelf in een jaar terug (dus na een jaar heb je de CO2 uit stoot van de productie al gecompenseerd).

Opmerking Jos: De woningbouwcorporaties zijn nu vooral mogelijkheden aan het bekijken en dit betekent nog niet dat ze dus ook gaan investeren.

Nieuws

Er is nu ook een website!

www.tuinwijkinhetzonnnetje.nl

Hier staan verslagen van bijeenkomsten, vragen en antwoorden, en je kunt de opbrengst van de panelen van Steven live volgen!

Groenste Groninger!

Hoera: ons project is uit alle aanmeldingen genomineerd voor de Groenste Groninger. Prijs hiervoor is 5000 euro voor een duurzaam project in de wijk.

Stem daarom op het project in de Tuinwijk. Dit kan op

<http://groenstegroninger.nl/inzendingen/jan-willem-wennekes>