

Bijlage 3

Duurzame particuliere woningverbetering 2010-2015

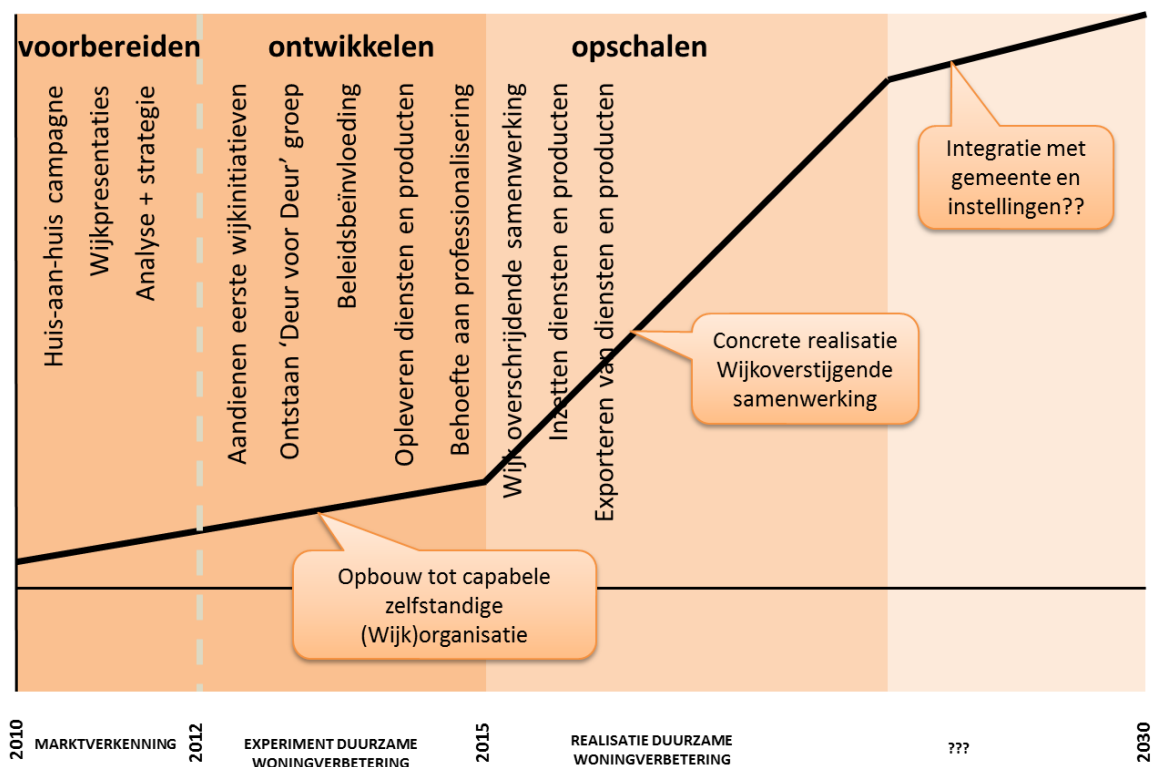
Aanleiding

De VNG heeft de gemeente Haarlem in het kader van het Energieakkoord gevraagd om de ervaringen m.b.t. energiebesparing bij particuliere woningeigenaren en participatie op te schrijven. Deze ervaringen zijn relevant voor ambtenaren bij andere gemeenten die zich met het zelfde taaie onderwerp van energiebesparing bij particuliere woningeigenaren bezighouden.

Hieronder staan de ervaringen van 2010 tot 2015.

Inleiding

Vanaf de start van Haarlem Klimaat Neutraal 2030, met de Groene Mug, heeft de gemeente veel samengewerkt met bewoners en ondernemers. Deze werkwijze sloot erg aan op de werkwijze van de afdeling WWGZ en Stedelijke Vernieuwing van de Beleidspool. Gezamenlijk zijn we dan ook het programma 'Duurzame particuliere Woningverbetering' gestart. In de Woonvisie 2012-2016 werd budget vrijgemaakt en het programma mocht experimenteel van aard zijn indien nodig.



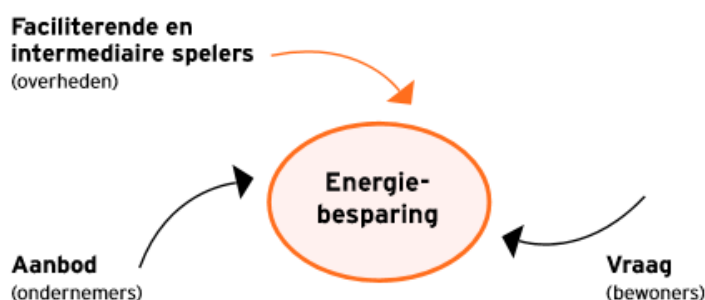
In deze rapportage worden de ervaringen gedeeld. We kijken voor het onderwerp energiebesparing bij particuliere woningeigenaren terug vanaf de start van HKN2030 in 2010. In 2012 startte het programma Duurzame particuliere woningverbetering. Dat programma heeft de voorbereidende fase achter de rug. We vermoeden dat we nu aan een opschalingsfase beginnen en daarmee is het tijd om de balans op te maken en de resultaten op te leveren.

FASE 1 Marktverkenning

Huis-aan-huis campagne, wijkpresentaties, analyse en strategie bepaling

In 2009 werd MeerMetMinder gelanceerd. MeerMet Minder was een initiatief van Bouwend Nederland, Energie Nederland en Uneto-VNI. In 2010 publiceerde MeerMetMinder het rapport [Kansrijke Aanpakken](#), een aanpak die goed aansloot bij het uitgangspunt van de Groene Mug dat de verduurzamingsopgave een opgave is van ondernemers, bewoners en de lokale overheid samen. MeerMetMinder zelf is uiteindelijk geen blijvend succes geworden maar de bevindingen uit het rapport zijn overeind gebleven. Nog altijd werken we met de principes uit dit rapport.

De belangrijkste conclusie is dat overheden de markt voor energiebesparing hooguit kunnen beïnvloeden en versnellen maar deze niet kunnen overnemen of bepalen. De overheid doet er goed aan om bewoners en ondernemers te activeren en daarbij een faciliterende rol aan te nemen.



Om zoveel mogelijk Haarlemmers van dit pakket te laten profiteren hebben wij zowel een huis-aan-huis campagne georganiseerd als een aantal wijkpresentaties.

Huis-aan-huis campagne

In deze aanpak werkten we samen met een marketingbedrijf. Vanuit de gemeente stuurden we alle woningeigenaren een bief met een bon ter waarde van € 200 subsidie (eerst voorschieten en binnen zes weken krijg je € 200 teruggestort). Het marketingbedrijf ging vervolgens bij mensen huis-aan-huis langs om te vragen of mensen geïnteresseerd waren om voor € 200, (kosteloos dus), een maatwerkadvies voor de woning te laten maken. Zij regelden alles, van het aanbellen, het bemannen van de helpdesk tot en met het laten uitvoeren van de maatwerkadviezen.

Op verzoek van de wethouder kozen om dit mooie aanbod eerst in een zogenaamde aandachtswijk uit te voeren. Als snel bleek dat de mensen die hier woonden het niet opbrachten om € 200 6 weken lang voor te schieten. Het marketingbedrijf had een conversie van minimaal 20% maatwerkadviezen als financiële ondergrens. In deze aandachtswijken was de conversie te laag. Dit kon voor het marketingbedrijf niet uit en de actie ging verder in de niet-aandachtsgebieden in Haarlem Noord en uiteindelijk naar het Zuidwesten van de stad.

Uiteindelijk hebben zo'n 3.000 Haarlemmers een maatwerkadvies laten maken. Representatief onderzoek heeft uitgewezen dat 28% van deze bewoners actie heeft genomen naar aanleiding van het maatwerkadvies (waaronder offertes aanvragen of maatregelen uit laten voeren).

Wijkpresentaties

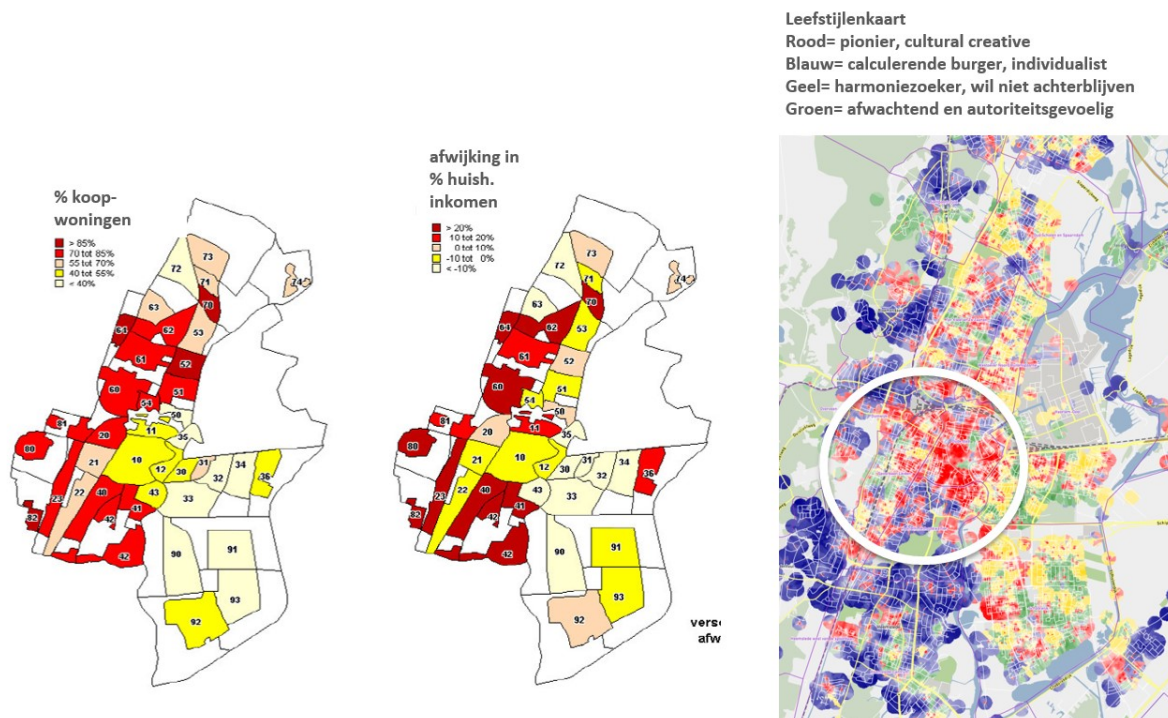
We vullen de huis-aan-huis campagne aan met klassieke wijkpresentaties. Hiervoor kozen we wijken met een hoog energiegebruik en met verschillende inkomens. De gemeente verstuurde de uitnodigingen en huurde het zaaltje. Tijdens deze avonden presenteerden we samen met een maatwerkadviser, een aannemer en een solarinstallateur. Dit waren ondernemers die zich na het oprichten van de Groene Mug spontaan bij ons melden om kennis te maken.

De eerste avonden gingen nog wat stroef maar we leerden van deze ervaringen en uiteindelijk maakte 80% van de aanwezigen tijdens de infoavonden een afspraak voor het kosteloze maatwerkadvis. In totaal hebben door deze wijkpresentaties zo'n 250 mensen een maatwerkadvis afgenomen. Dit leverde leads op. De leads werden door het team van de maatwerkadviser, aannemer en solarinstallateur nagebeld. Dit leverde wel wat opdrachten op maar het kostte de ondernemers vooral veel tijdrovende huisbezoeken. Veel mensen vinden het wel gezellig als iemand even langskomt voor een kopje koffie en zijn verder niet van plan om een opdracht te verstrekken. Voor de ondernemers was de toegevoegde waarde vooral het aanwezig zijn tijdens de wijkpresentaties en het uitdelen van visitekaartjes. Onze ervaring was dat mensen die echt een opdracht wilden geven, zich uiteindelijk wel melden. (Maar dat kunnen we niet meer monitoren.)

Analyse

Elke gemeente heeft kaartmateriaal over de woningen, wijken, inkomens van de bewoners en de verdeling van het woningbezit (koop, sociale- of particuliere huur). Onze kaarten geven informatie op wijkniveau. Na goed zoeken vonden we ook een kaart over de leeftijd van de woningvoorraad met de bouwperiodes. Van het netwerkbedrijf kregen we kaarten met het energiegebruik.

Een goede analyse is een waardevolle onderlegger voor het bepalen van je strategie.



Belangrijke parameters voor de analyse zijn:

- Hoogte van de inkomens, omdat dit iets zegt over het gemak waarmee bewoners kunnen investeren

- Leefstijlenkaart van Motivaction, omdat dit laat zien welke doelgroepen in welke wijken vertegenwoordigd zijn. Hierop kun je je communicatieboodschap en je communicatiestijl aanpassen.
- De verdeling van het woningbezit, in koop, sociale huur en particuliere huur. Dit zegt iets over de mate waarin mensen het gevoel hebben dat zij zelf kunnen beslissen.

Belangrijk voor marktpartijen zodat zij met een passend aanbod kunnen komen om woningen te verduurzamen:

- Leeftijd van de woningvoorraad met de bouwperiodes: laat zien welke bouwkundige pakketten (oplossingen) kansrijk kunnen worden aangeboden.

De kaarten met het energiegebruik bleken voor de analyse niet belangrijk te zijn omdat het huidige energiegebruik niets zegt over de bereidheid van de bewoners om te willen investeren.

Deze kaarten werden door de wijkinitiatiefnemers juist wel heel belangrijk gevonden omdat ze inzicht geven over het energiegebruik in de buurt of wijk en daarmee bijdroegen aan bewustwording.

Strategiebepaling

Op basis van deze gegevens kozen we ervoor om drie strategieën te ontwikkelen: een aanpak voor wijken met overwegend sociale huur woningen (aandachtsgebieden), een aanpak voor wijken met overwegend koopwoningen en een aanpak voor wijken die er zo'n beetje tussenin zaten (een mix van koop en sociale huur, voormalige aandachtsgebieden).

FASE 2 Programma Duurzame Particuliere Woningverbetering vanuit Stedelijke Vernieuwing

In de eerste fase (2010-2011) gingen we als gemeente hands-on zelf aan de slag. In de tweede fase ging dat veranderen en dienden zich de eerste wijkinitiatieven aan.

Eerste ervaringen met de Energieke samenleving

Vanuit de overheid wordt het werken met de Energieke Samenleving nog regelmatig gezien als een middel om een overheidsdoel te bereiken. Bijvoorbeeld om een bezuiniging te realiseren. In de praktijk bleken initiatiefnemers dit direct door te hebben. Zij merkten het wanneer hun eigen belang werd overschaduwd door een secundair belang. Dit gaf ze het gevoel voor het karretje gespannen te worden en volkomen terecht pikten ze dat niet.

*Als je een succesvolle samenwerking wilt bereiken dan is het belangrijk dat dit een samenwerking op basis van gelijkwaardigheid is. Daar hoort ook bij dat de partners (inclusief de gemeente!) transparant zijn in hun belangen. Als je zo'n basis weet te leggen dan kun je ook het gezamenlijk belang vinden en juist dat zal een motor voor succes zijn. Hoe we die basis hebben gelegd, hebben we uitgewerkt in de **Energieke Stad** met bijbehorende training.*

Aandienen van de eerste initiatiefnemers (ondernemende bewoners en betrokken ondernemers)

Eén van de eerste wijkinitiatieven ontstond in het Ramplaankwartier. Nadat de eerste contacten tijdens de informatieavond waren gelegd, werd al snel de stichting DE Ramplaan opgericht en

werden de eerste acties uitgevoerd. Zo was er een succesvolle spouwisolatieavond waarbij zo'n 50 mensen zich aanmelden voor de collectieve inkoop van spouwisolatie.

Daarnaast klopte de Stichting aan bij de gemeente omdat zij een High Level Business Case (HLBC) wilde laten ontwikkelen. In deze HLBC is de ambitie van de Stichting vertaald in een business case om te komen tot een energie onafhankelijke wijk.

Dit was de eerste keer dat bewoners een beroep op ons deden omdat zij een product of dienst nodig hadden die er nog niet was. We hebben gemerkt dat het werken met zulke initiatiefrijke bewonersgroepen vaker leidt tot het opsporen van marktlacunes. Tijdens het programma Duurzame particuliere Woningverbetering zijn dan ook een heel aantal nieuwe diensten en producten ontwikkeld.

Bij het ontwikkelen van de High Level Businesscase hebben we gezien dat alle samenwerkingspartners, naar vermogen, een duit in het zakje willen doen: de ondernemer steekt tijd in het ontwikkelen van het product, de bewoners steken tijd in het klankborden en het scherp maken van het product ende gemeente heeft een financiële bijdrage gedaan om de HLBC te laten ontwikkelen.

Als de partners tot zo'n samenwerking komen, zie en waardeer dan de verschillende 'currencies' waarmee de partners betalen: ondernemende bewoners en betrokken ondernemers geven tijd, expertise en creativiteit. De overheid geeft tijd en geld (en dat laatste vooral om de onkosten weg te nemen).

Vrij snel na het van de grond komen van het wijkinitiatief DE Ramplaan, leerden we de ambitie kennen van een betrokken ondernemer in een andere wijk. Deze ondernemer had het Seinwezen gekocht, een stoer pand, en had de ambitie om dit pand zo duurzaam mogelijk te verbouwen. Verder wilde hij dat zijn gebouw zou bijdragen aan de sociale structuur in de wijk en door de buurt gebruikt zou worden om aan een duurzame toekomst te werken.

Nu zich twee wijkinitiatieven bij ons aandienden, was het tijd voor ons om ons voor te bereiden op een meer structurele ondersteuning van de Energieke Samenleving. De gemeente stelde budget beschikbaar. Vanuit onze behoefte aan controle wilden wij graag vastleggen hoe dat budget precies ingezet zou worden. Dat bleek niet te passen bij de experimentele fase waar deze twee initiatieven zich in bevonden. We moesten de controle loslaten en op basis van vertrouwen gaan werken. Achteraf gezien bleek dat vertrouwen terecht: als je doel zo duidelijk is als een klimaatneutrale stad in 2030 dan kun je er op vertrouwen dat bewoners de juiste thema's kiezen. Het wederzijds belang is helder en sterk.

Tip: regel de boel financieel niet dicht, geef het wijkinitiatief budget waarmee ze zelf aan de slag kunnen. Vertrouw erop dat je wederzijdse belang zo sterk is dat bewoners de thema's kiezen die zij belangrijk vinden om dat gemeenschappelijke doel te halen. Daar zal het belang van jouw organisatie ook mee gediend zijn.

De eerste wijkinitiatieven dachten lang na over hun toekomstige organisatievorm. Zowel DE Ramplaan als Duurzaam Garenkokerskwartier koos voor het oprichten van een coöperatie. De wijkinitiatieven die daarna van de grond komen, slaan dat keuzeprocess over en kiezen direct voor een coöperatie. De initiatiefnemers geven de oprichtingsstatuten aan elkaar door.

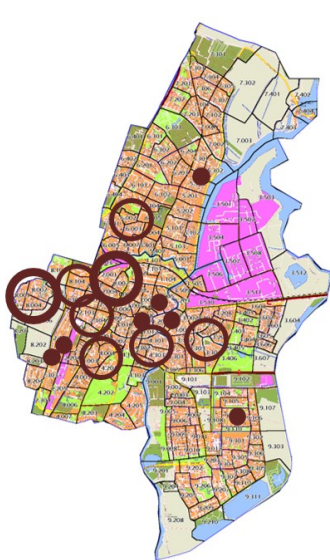
EXPERIMENTFASE- VAN POGRAMMAGROEP TOT VERZELFSTANDING

We startten het experiment Duurzame Particuliere Woningverbetering in 2012 met een groep van zo'n 10 initiatiefnemers. Sommige van deze eerste initiatiefnemers hadden we via de wijkpresentaties en het eigen netwerk ontmoet. Anderen ontmoetten we via een seminarreeks over duurzaam verbouwen die de gemeente had georganiseerd. Wij deelden allemaal de overtuiging dat Haarlem in 2030 een klimaatneutrale stad zal zijn en verschillenden in achtergronden. In het experiment werkte deze groep initiatiefnemers niet alleen met de ambtenaar van de gemeente samen maar vooral ook met elkaar. De gemeente faciliteerde dat door de initiatiefnemers mogelijkheid te bieden elkaar te ontmoeten.

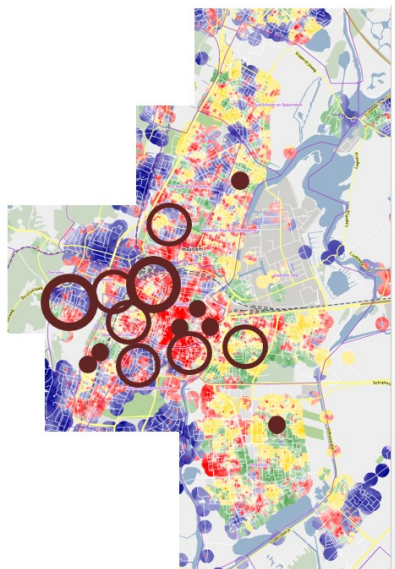
Ieder probeerde op zijn of haar manier de eigen wijk te mobiliseren. Soms vonden ze daarbij medestanders en soms niet. Uiteindelijk monitorden we de voortgang van de wijkinitiatieven aan de hand van deze drie fasen:

1. Er is een initiatiefnemer
2. Er sluiten maximaal 20 specialisten aan, zij maken proposities
3. Er zijn 100 tot 200 wijkgenoten geïnteresseerd om mee te doen als (aspirant)lid, zij zijn de afnemers van de proposities

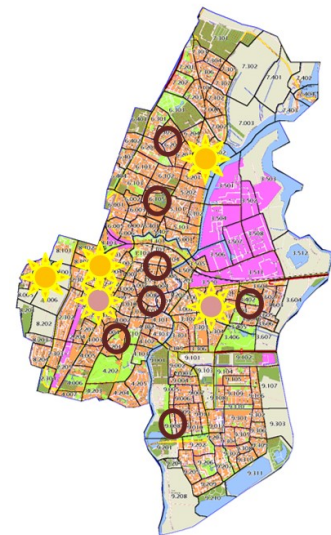
Een raadslid zei: 'dit is een one size doesn't fit all' aanpak en politiek gezien is dat moeilijk te rijmen met het gelijkheidsbeginsel. Daar staat tegenover dat het van de grond komen van wijkinitiatieven een autonome beweging is waar je je als overheid bij kunt aansluiten met de realisatie dat je er niet zo veel invloed op hebt.



Wijkinitiatieven 2014



Leefstijlenkaart Motivation



Coöperaties, buurtbedrijven en
wijkinitiatieven in 2015

We zagen al snel dat de wijkinitiatieven niet mooi over de stad verspreid lagen. Ze liggen geografisch dicht bij elkaar, voornamelijk in het centrum van de stad en ten zuidwesten van het centrum. We

konden dat niet verklaren totdat we de leefstijlenkaart van Motivaction aangereikt kregen. De wijkinitiatieven komen vooral van de grond in de wijken waar 'rood' of rood-blauw de dominante leefstijl is. De leefstijlkleuren geel en groen waren afwezig in deze eerste experimentele fase.

De groep van 10 initiatiefnemers bestond uit specialisten en generalisten bij. De specialismen die vertegenwoordigd waren: kennis van communicatie, sociaal maatschappelijke dienstverlening, strategisch ontwerp, technische natuurkunde en bouwkunde. De verwevenheid met de stad was groot, iedere deelnemer had het voornemen om in de eigen wijk een initiatief te starten. De initiatiefnemers wilden op kleine schaal, op wijkniveau, een groep medestanders om zich heen verzamelen om samen de duurzame ambitie voor de wijk van de grond te krijgen. Niemand wist van te voren of dat ook zou lukken en iedereen stond open om van elkaar te leren.

Opleveren diensten en producten

Met de opkomst van de Energieke Samenleving in Haarlem ontstond er ook behoefte aan nieuwe diensten en producten. Van oudsher is de gemeente gewend om zelf 'instrumentarium' te ontwikkelen maar dat past niet bij deze ontwikkeling. Het is nu aan bewoners om te zeggen welke producten en diensten er ontbreken en aan ondernemers om ze te ontwikkelen. De gemeente is meestal degene die het budget beschikbaar stelt en daarmee ook vaak het contract sluit.

In de experimentgroep van 10 initiatiefnemers zaten een aantal betrokken ondernemers. Zij zien zichzelf vaak als maatschappelijke ondernemers. Zij hebben een aantal diensten en producten ontwikkeld in de periode van het experiment. Deze producten en diensten zijn ontwikkeld op basis van de Haarlemse praktijk. Ze worden nu ook ingezet op regionale schaal, dat is de eerste opschaling van deze diensten en producten. (Zie het schema Marktoverzicht IJmond-Zuid Kennemerland)

De Haarlemse Huizenaanpak - Een extra kamer nodig? Een lekker warme vloer in de woonkamer? Zelf energie opwekken? Elke woning verschilt en heeft een aanpak op maat nodig. Wij zijn adviseurs, aannemers en installateurs die nauw samenwerken om tijd te besparen en de hoogste kwaliteit te bieden. Samen maken we uw huis klaar voor de toekomst. *(Dienstverlening die uitgaat van maatwerk door goede bouwkundige specialisten. Past goed bij het verduurzamen van de oudere, soms monumentale, Haarlemse woningvoorraad)*

De Opgewekte Woning Club - Met De Opgewekte Woning Club leer je als huiseigenaar in een aantal heldere stappen, je huis en energieverbruik beter kennen en word je in staat gesteld om een plan te maken je woning te verduurzamen. Met buurtgenoten pak je de uitvoering van energiebesparende en comfort-verhogende maatregelen gezamenlijk op. Zo wordt energie besparen leuker, makkelijker en slimmer! *(Dienstverlening die mensen helpt bij het nemen van een investeringsbeslissing om de woning duurzamer te maken)*

High Level Businesscase Energiecoöperatie DE Ramplaan - Technische en financiële haalbaarheidsanalyse van de transitie naar een lokale duurzame energievoorziening in een wijk van bestaande bouw. *(Dienstverlening die goed aansluit bij wijken met een zeer hoge duurzaamheidsambitie)*

De Stadsgarage als stadsambassade van Pakhuis de Zwijger - De Stadsgarage is het platform dat initiatiefnemers van diverse pluimage in Haarlem identificeert, bijeen brengt en helpt om tot slimme samenwerkingen te komen. De Stadsgarage brengt zo nieuwe verbindingen tot stand. Die verhogen

Op de verticale as: sommige mensen willen zelf aan de slag en sommige mensen willen samen aan de slag



Op de horizontale as: voor bijna ieder investeringsniveau is er een passend marktaanbod ontwikkeld (bijna-energieneutraal is nog niet tot ontwikkeling gekomen)

DRZM – de eerste duurzame showroom van Noord-Holland. DRZM verzorgt duurzame energie-oplossingen voor uw huis. Tekpaneel bouwsystemen, zonnepanelen, zonneboilers, led-verlichting, infrarood-verwarming, isolatie, renovatie en dakopbouw zijn onze specialismen. *(Dienstverlening voor duurzame renovatie, nieuwbouw en duurzaam optoppen.)*

De Energieke Stad - De Energieke stad is een Haarlemse methode die zowel de bewoners en ondernemers in een stad, als de gemeente iets kan opleveren door samen te werken en daarbij zoveel mogelijk gebruik te maken van de kracht en vermogens van alle deelnemers. De Energieke stad ziet het ontstaan en uitgroeien van een initiatief tot een bloeiend project als een organisch proces. De methode biedt begeleiding en ondersteuning bij de organisatie van lokale initiatieven, uitgaande van de eigen kracht van mensen. *(Methode en training voor ambtenaren, voor de gemeente Haarlem maar ook voor andere gemeenten)*

Behoefte aan professionalisering initiatieven

De partners in de stad willen hun creativiteit en hun ideeën geven. En wat ze niet willen? Ze willen geen 'handjes' zijn, ze willen van de corvee taken af omdat ze weten dat bij te veel van dergelijke taken de vrijwilligersmoeheid toe slaat. Ze roepen de gemeente dan ook op om op dat vlak ondersteuning te geven, zoals bijvoorbeeld ook de wijkraden ondersteund worden met budget en administratieve ondersteuning. Vooralsnog gaan we er van uit dat de gemeente altijd een rol zal blijven spelen bij de Energieke samenleving zoals de gemeente ook altijd een rol speelt in relatie tot de wijkraden. Ook hebben we ervaren dat er wijk- of initiatief-overstijgende belangen kunnen zijn waarvoor de gemeente aan zet is.

De initiatiefnemers geven ook aan dat zij bereid zijn mee te werken aan nieuwe programma's, zij zoeken actief mee naar experimenteerruimte omdat zij daar hun eerder genoemde creativiteit en ideeën kwijt kunnen. Het uitvoeren en begeleiden van zo'n programma verwachtten zij van de gemeente of een andere betaalde facilitator. Het kan hierbij gaan om een experiment met betrekking tot een regelvrije zone of het toepassen van minder beproefde technieken zoals biovergisting en riothermie.

De initiatiefnemers geven aan dat zij de reguliere bijeenkomsten (masterclass en powermeeting) erg waardeerden. Zowel vanwege de verdieping op inhoud, het elkaar ontmoeten maar ook om informeel met de gemeente van gedachten te kunnen wisselen. Toch zijn we gestopt met de bijeenkomsten. We hebben de bijeenkomsten ongeveer vijf jaar lang georganiseerd en bij ons was uiteindelijk de inspiratie ook op. Nu zijn er een aantal bestaande en nieuwe podia die in samenwerking het platform voor de Energieke Stad zijn geworden. Zij willen deze taak graag van de overheid overnemen, uiteraard tegen een vergoeding.

OPSCHALINGSFASE

En nu denken we in de opschalingsfase te zijn aangekomen. De wijkoverschrijdende samenwerking begint vorm aan te nemen met het project '16 zonnedaken in 2016'. De Opgewekte Woning Club, de Haarlemse Huizenaanpak, het Duurzaam Bouwloket, DRZM, allemaal marktinitiatieven die elkaar de voorgaande jaren als concurrenten zagen, beginnen

meer en meer de samenwerking op te zoeken. Gezamenlijk zouden zij sterk genoeg kunnen worden om de markt voor duurzaam verbouwen te dragen. Uiteindelijk zijn er zelfs diensten en producten die niet alleen voor Haarlem maar ook voor andere gemeenten interessant kunnen zijn (exporteren). Wij delen de ontwikkelde diensten en producten graag met andere gemeenten en verwachten daar nieuwe diensten en producten voor terug.

Hieronder staan een aantal scenario's om de potentie weer te geven die achter een aantal initiatieven verscholen ligt. Deze scenario's zullen in de aankomende opschalingsfase in werking gezet worden. De haalbaarheid van deze scenario's is mede afhankelijk van de beschikbaarheid van budget, mankracht en expertise.

'16 zonnestroomdaken in 2016'

Door: Projectidee aangedragen door de bestaande wijkinitiatieven en de gemeente Haarlem

Potentie: 2 collectieve zonnestroomdaken in 2015, 16 collectieve zonnestroomdaken in 2016 en meer dan 200 grote of 600 kleine installaties in 2030

Opbrengst: zonnestroomopwekking van meer dan 15% van het energieverbruik van de huishoudens in 2030, een investering van € 45.000.000 door de huishoudens in de (lokale) economie en een toename werkgelegenheid

Kosten: ca € 80.000 per jaar gedurende 5 jaar, na deze periode wordt de gemeentelijke bijdrage afgebouwd

De Opgewekte Woning Club

Door: Projectidee is ontstaan in het Rozenprieel, uitvoering door Stichting Opgewekte Club ism de gemeente Haarlem en wijkinitiatiefnemers

Potentie: In 2016 wordt de Opgewekte Woning Club in 8 wijken aangeboden. In 2017 12 keer, in 2018 24 keer en in 2023 zal de Opgewekte Club 120 keer aangeboden zijn in Haarlemse wijken.

Opbrengst: Zo'n 7,5% van de woningeigenaren wordt bereikt. Zij maken hun woning meer dan 30% energiezuiniger en investeren daarmee zo'n € 20.000.000 in de lokale economie.

Kosten: ca € 75.000 voor de gemeente voor de eerste 5 jaar, daarna zal de markt de kosten voor de OWC overnemen.

Duurzame droomhuis via Funda

Door: Marktpartijen ism de gemeente Haarlem en Funda

Potentie: In Haarlem worden per kwartaal zo'n 500 woningen verkocht. Marketing via Funda door marktpartijen verleidt woningkopers op het juiste moment om hun aanstaande droomhuis te verduurzamen.

Opbrengst: Als 15% van de kopers via Funda kiest voor een aanvullende duurzame verbouwing van de woning dan kan in 15 jaar 7,5% van de woningeigenaren bereikt zijn en zijn deze woningen meer dan 30% energiezuiniger. De kopers investeren € 21.000.000 in de lokale economie.

Kosten: € 7.500 per jaar per samenwerkingspartner en het beschikbaar houden (aanvullen en oplossen) van de duurzaamheidslening.

De training van de Energieke Stad

Door: De Haarlemse school en een externe trainer

Potentie: In 2016 worden ambtenaren van de gemeente Haarlem getraind in met de Energieke stad. Het aanbieden van deze training wordt afgestemd met andere veranderprogramma's zoals Flexibel en Veilig.

Opbrengst: Gelijkwaardige dienstverlening vanuit de gemeente Haarlem ten opzichte van partners in de stad, verdieping van de nieuwe rol van de ambtenaar.

Kosten: € 7.500