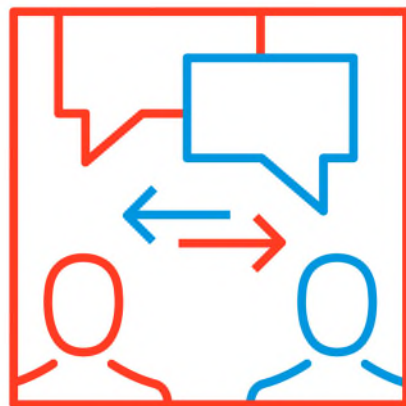




Project 6A

Perspectieven en motivaties bewoners

29 september 2020



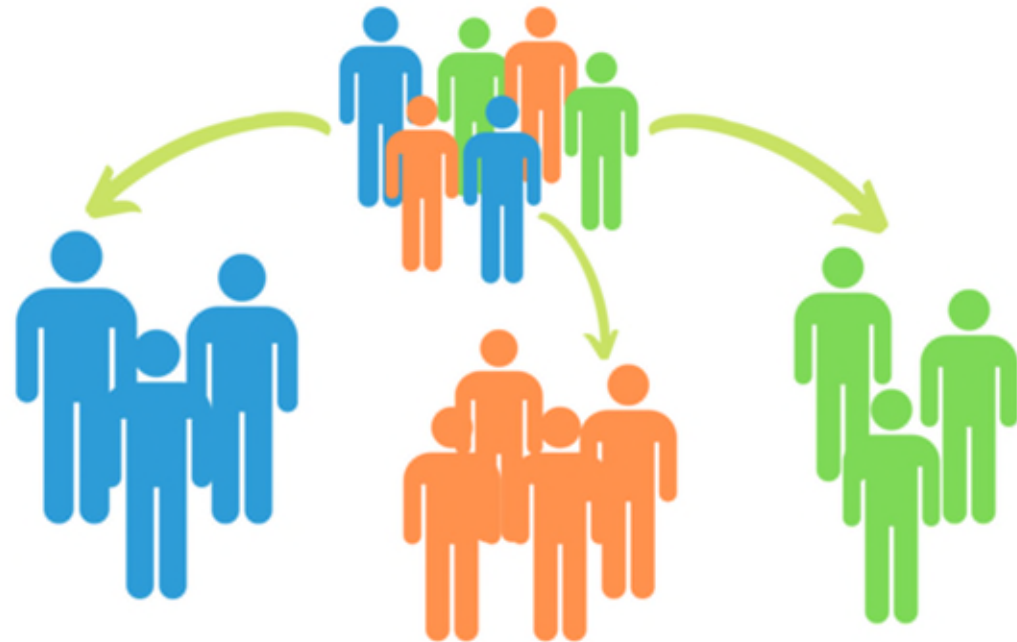
Vanuit welke rol komt jouw interesse voor warmtenetten?

- a) Overheidsinstelling
- b) Bedrijf in de warmteketen
- c) Bewoner
- d) Onderzoeker
- e) Anders

Het inzichtelijk krijgen van motivaties van bewoners t.a.v. collectieve warmtevoorzieningen, evenals het bieden van een aantrekkelijk handelingsperspectief voor betrokken partijen (*warmteleveranciers, gemeenten, beleidsmakers, woningcorporaties en burgerinitiatieven*)

6A1: Inzichtelijk maken motivaties en behoeften bewoners

- Wensen
- Behoeften
- Barrières
- Kennisvragen



➤ *Hoe kan de acceptatie voor (de overstap naar) collectieve warmtenetten van verschillende type bewoners in de verschillende fasen van de klantreis vergroot worden?*

Tot nu

Voorbereiding - kennis over acceptatie bewoners

Planning

- 6 Focusgroepen bewoners - factoren verrijken, aanpassen, verhelderen
- Survey – Hoe komt acceptatie tot stand?
- Vastleggen en overdragen

6A2: Identificeren en ontwikkelen handelingsperspectieven

- Evaluatie praktijkcasussen
- Interviews en/of
- Focusgroepen
- Kennis uit 6A1



DO's



DONT's

6A3: Aanscherpen handelingsperspectieven in pilots



Voortgang Bewonersmotivatie



Klimaatakkoord: “de wensen van bewoners en andere uitdagingen in de wijk dan de energievoorziening, (...) bepalen net zo goed het tempo en de uitkomst” (EZK, 2019).

- Actief werken aan draagvlak en acceptatie, met participatie als centraal element.

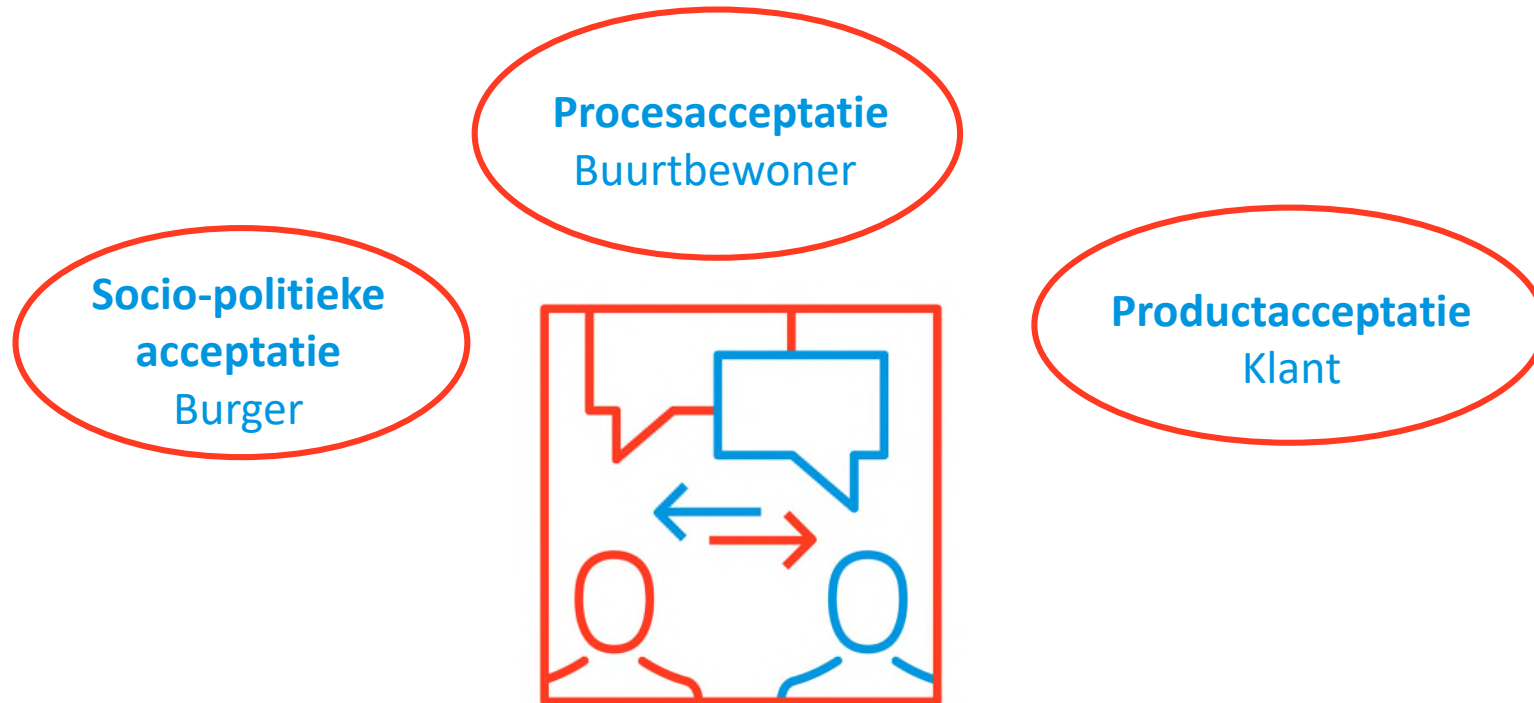
Maar: Waar bestaat dit nog meer uit?

Literatuurstudie en interviews met de partners bieden aanknopingspunten

Acceptatie van warmtenetten door bewoners

WARMING^{UP}

De bewoner in 3 verschillende rollen:



Socio-politieke acceptatie

- Acceptatie van de (nationale) besluitvorming en maatschappelijke ontwikkeling
- Erkenning klimaatverandering met warmtenet als deel van de oplossing
- Bereidheid in actie te komen
- Aardgasvrij in 2050 en Proeftuinenbeleid

Wenselijkheid

Procesacceptatie

- Acceptatie van het proces en project

Inrichting proces wordt beïnvloedt door o.a.

- **Type eigenaarschap**: koop/huur
- **Beoogd tempo transitie**
- **Governance arrangement**: geïnitieerd door gemeente of bijv. buurtinitiatief
- **Inrichting participatieproces**

Draagvlak

Productacceptatie

- Acceptatie van de nieuwe technologie in de woning.

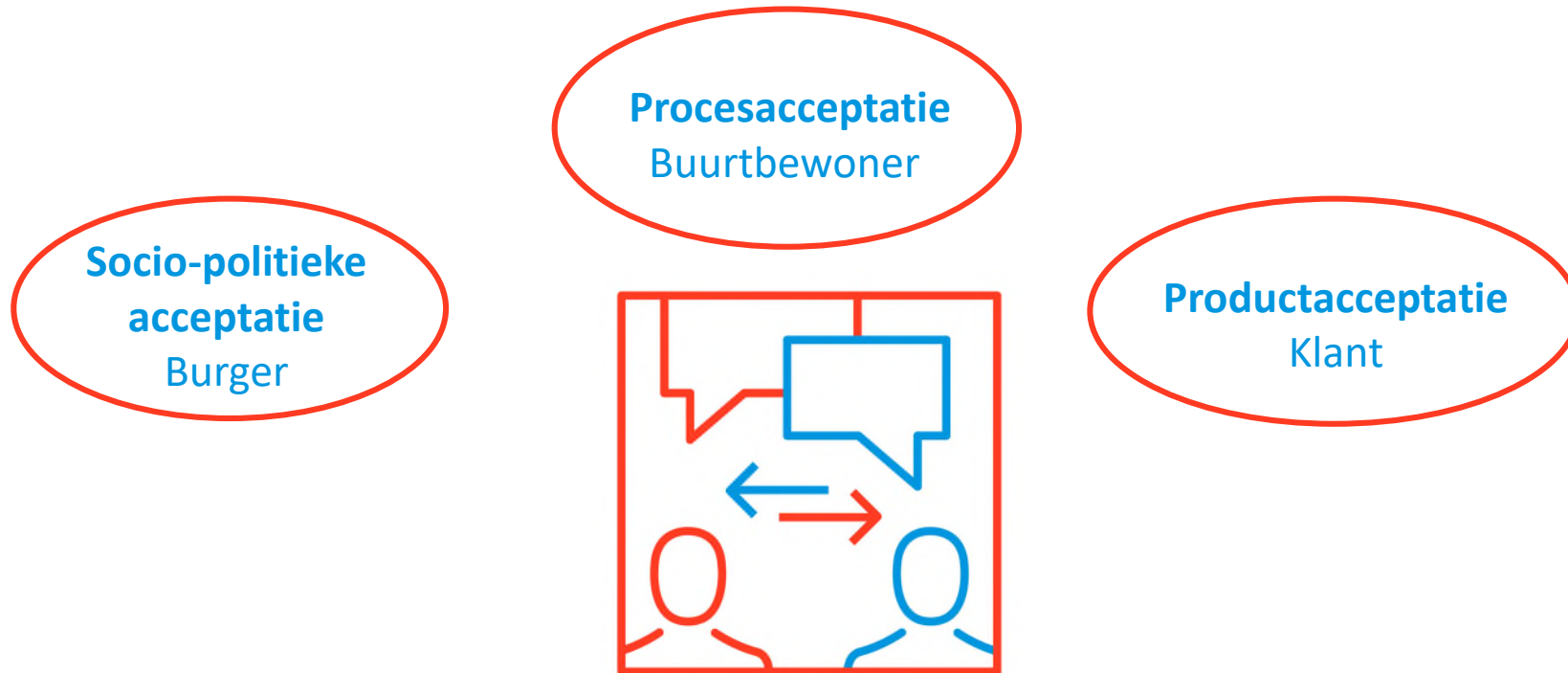
O.a.:

- **Investeringskosten**: aansluitkosten; verwarming; koken; isolatie
- **Structurele verandering lasten**
- **Nieuwe vaardigheden nodig**: koken op inductie
- **Comfortmanagement**: omgaan met warmtelevering; nieuwe warmtebron; afstemming warmte vraag/aanbod.

Aantrekkelijkheid

Acceptatie van warmtenetten door bewoners

WARMING^{UP}



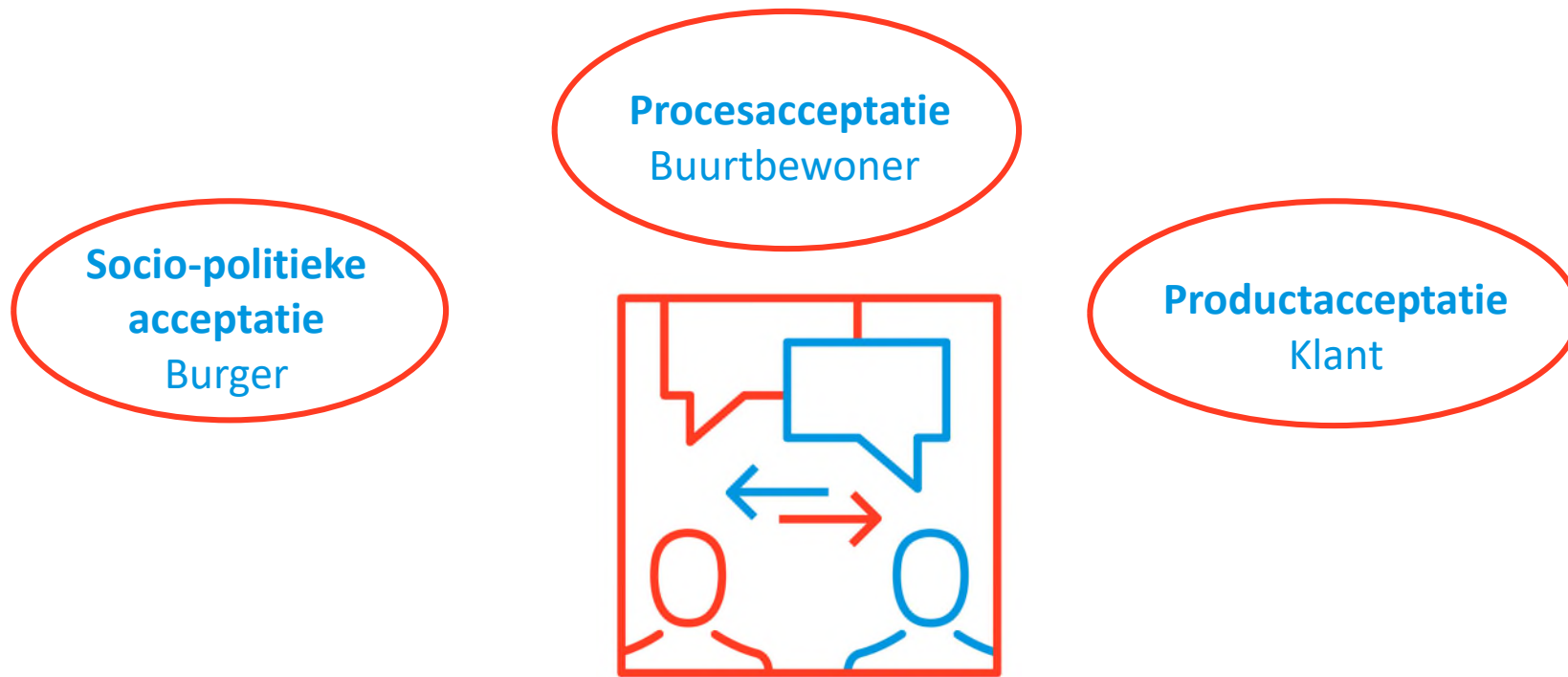
- Interviews met partners 6A (warmteleveranciers, netbeheerders, gemeenten, buurtcoöperatie, ingenieursbureau, RWS) (N=12)
- Werkwijze, ervaring en kennis aangaande perspectieven en motivaties bewoners

- Steeds hogere acceptatie aardgasvrij (cijfers SCP)
- Discussie over biomassa laait op
- Wachten op wijkplannen (wat komt waar en wanneer?) geeft onzekerheid
 - Beperkte rol waterstof voor gemeenten lastig uit te leggen
- Winstoogmerk brengt leveranciers 1-0 achter
- Waarover heeft de burger controle?
 - Maatschappelijke discussie over kosten-baten individueel vs collectief (Wie kan wat betalen?)
 - Angst voor afhankelijkheid leverancier. Ook bij nieuwe open netten?

- Benaderingswijze. “Omgekeerde participatie”: bewoner centraal?
 - Gemeente introduceert warmteleverancier op uitnodiging bewoners
 - Samenhang met andere issues in de wijk
- Veel onbekendheid over vergroten acceptatie woning-eigenaren
 - Oude witte mannen met liefde voor techniek
 - Velen niet betrokken (stille meerderheid)
- Standaardisatie mogelijk? Ouderen vs jongeren?
 - Ontwikkeling kennis over effectieve doelgroepbenadering met elkaar delen

- Focus op financiële kosten en baten bewoner
 - Aansluitkosten
 - Huurders: kostenneutraal (corporatie betaalt)
 - Eigenaar-bewoners: weinig ervaring (vergelijking nieuwe HR-ketel; rentevrij lenen)
 - Financiële baten alleen icm isolatie (spanningsveld)
 - Transparatie invloed op productacceptatie?
- Brede zoektocht naar meerwaarde product (koppelkansen)
- Welke keuze heeft de klant?
 - Individueel of collectief systeem (voorbeeldwoningen, voorbeeldkostenplaatjes)
 - Bron
 - Vaste vs variabele kosten (energiebesparing stimuleren)
- Kennisgat (vergelijking met buca gas; Denemarken; brononafhankelijkheid)

Waar gaat je meeste aandacht naar uit?



Vragen?

Nicolien.van.aalderen@kwrwater.nl

Margriet.vanlidthdejeude@tno.nl