

Tekst *Pieter Verbeek*
Beeld *Shutterstock*

CITY DEAL

City Deal zorgt voor opschaling Deventer Woningabonnement

‘Win-win voor iedereen’

Het verduurzamen van de bestaande woningvoorraad is een enorme opgave in ons land. Bestaande maatregelen blijken vaak weinig effect te hebben in de praktijk. Slimmere beleidsinstrumenten zijn nodig als we onze klimaatdoelstellingen willen halen. Zoals het in Deventer ontwikkelde Woningabonnement.

Verduurzaming van de woning is nu vaak nog weggelegd voor een kleine groep Nederlanders, met geld en idealen. Je huis isoleren of zonnepanelen aanschaffen vereist namelijk een behoorlijke investering in je woning, die vooralsnog voor de meeste huiseigenaren gewoonweg niet te betalen is. Maar niet voor lang.

Dankzij het Woningabonnement kan nu iedereen de nodige maatregelen nemen om zijn huis te verduurzamen. Zonder er zelf geld in te investeren, maar door een abonnement af te sluiten. Het werkt eigenlijk net als een telefoonabonnement, legt Frits Rorink, wethouder Milieu en Duurzaamheid van Deventer en trekker van het concept, uit. ‘Daar betaal je ook je maandelijkse lasten, waarbij je niet beseft dat je daarmee ook je toestel afbetaalt.’

Eerst doen experts van het Woningabonnement een scan van je woning en adviseren welke duurzame maatregelen je het best kunt doen op maat. Die investeringen betaal je af met een abonnement. ‘Met de maatregelen bespaar je op je energierekening,’ legt de wethouder uit. ‘Door hetzelfde maandbedrag te

blijven betalen als voorheen betaal je zo je investeringen af. Het abonnement loopt vijftien tot twintig jaar. Je hebt die periode gegarandeerd hetzelfde maandbedrag voor je energierekening en meer comfort in je woning. En je bent heel goed bezig voor het milieu. Kortom, een win-win situatie voor iedereen.’

City Deal

Het Woningabonnement, dat gestart is als pilot in vijftien huishoudens in Deventer, staat nu voor een opschaling naar uiteindelijk zeshonderd woningen in heel Overijssel. Maar daar blijft het niet bij. Het concept wordt de komende twee jaar overgenomen door andere gemeenten. Zes gemeenten hebben daarvoor de City Deal Woningabonnement opgezet om hun ervaringen te delen, van elkaar te leren en samen knelpunten aan te pakken. De City Deal is onderdeel van Agenda Stad, het interdepartementale programma waarin steden en rijk met maatschappelijke partners samenwerken aan de groei, leefbaarheid en innovatie in Nederlandse steden. Steden die vooroplopen kunnen met behulp van City Deal hun innovaties met de rest van Nederland delen. Deventer wil met



het Woningabonnement een belangrijke bijdrage leveren aan haar doel om in 2030 energieneutraal te zijn en de doelen van het Klimaatakkoord van Parijs te halen. Maar ook als het om nieuwbouw gaat, werkt de gemeente aan verduurzaming, zoals bij de vierhonderd woningen in de wijk Steenbrugge die afgelopen oktober werden opgeleverd en onafhankelijk zijn van fossiele brandstoffen.

Waarom is een City Deal noodzakelijk voor de uitrol van het Woningabonnement? Rorink: 'Ons land barst van de pilots. En vaak blijft het dan daarbij. Deze City Deal zegt: er moet opgeschaald worden. En dat kunnen we niet alleen, dat moeten we gezamenlijk doen: rijk, gemeenten, provincie en marktpartijen. De rol van de markt is belangrijk. De grote omslag moet juist daar zitten. Als de grote bouwers met ons meedenken over hoe we verder gaan zonder gasketels en fossiele brandstofinstallaties in de huizen, zijn we op weg. Zij

'Verduurzaming is niet tegen te houden'

kunnen de productie draaien die nodig is. Bij verduurzaming gaan we het niet redden met alleen subsidies.'

Kentering

Verduurzaming is dan ook niet tegen te houden, stelt de wethouder. 'Welk kabinet we straks ook krijgen, het kan niet om verduurzaming heen. Het moet niet beperkt blijven tot een elitair groepje idealisten, maar stevig worden verankerd in overheidsbeleid. De beweging is wereldwijd al niet meer te stoppen, ook al trekt Trump de stekker eruit. Het gaat om het voortbestaan van onze aarde. Ook in Nederland is er een kentering begonnen.'

De samenwerking met het rijk en marktpartijen noemt Rorink erg prettig. Waar de hulp van het rijk nu nog voor nodig is bijvoorbeeld om te kijken hoe het abonnement kan worden overgedragen aan een volgende koper. 'Want stel dat je als huiseigenaar met een Woningabonnement van vijftien jaar al na zeven jaar je huis wilt verkopen? Nu moet je dat onderling aan de keukentafel regelen met de volgende koper. Wil die dat overnemen? Om dat goed te regelen, hebben we landelijke regelgeving nodig.'

Rorink kijkt tevreden terug op de resultaten tot nu toe. 'Het is een goed proces geweest, met veel aandacht en energie, maar ik hang pas de vlag uit als de volgende tweehonderd woningen verduurzaamd zijn, en dat het olievlekje echt een olievlek wordt. Dat gaat lukken door het bundelen van kennis en kunde van andere steden. Met elkaar moeten we immers de omslag maken.' ■