

Beleidsaanbevelingen

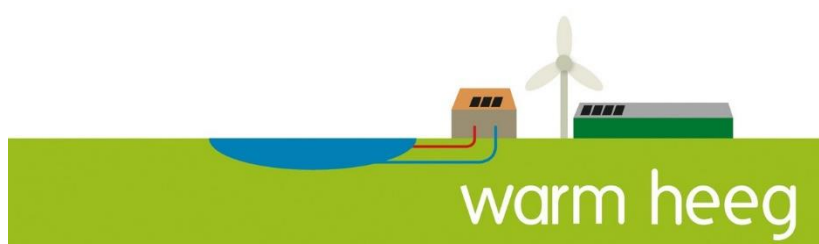
Financiering coöperatieve warmte

Annelies Huygen (TNO)

Gerwin Verschuur (Energie Samen Buurtwarmte)

Eva Winters (TNO)

Nienke Maas (TNO)



Het project is uitgevoerd met subsidie van het Ministerie van Economische Zaken, Nationale regelingen EZ-subsidies, Topsector Energie uitgevoerd door Rijksdienst voor Ondernemend Nederland.

Beleidsaanbevelingen

1. Inleiding

Nederlandse gebouwen gaan van het aardgas over op een andere warmtevoorziening. Warmtenetten vormen een goed alternatief. Het beleid om wijken aardgasvrij te maken en om bewoners te overtuigen om een andere manier van verwarmen te kiezen, komt lastig van de grond. Coöperaties zijn in potentie een belangrijke speler in de warmtetransitie: ze vergroten het draagvlak en verlagen het volloopprijs; ze zorgen voor betere oplossingen voor de bewoners en een hogere klanttevredenheid en ze organiseren blijvende zeggenschap en eigenaarschap van bewoners. Bovendien werken zij vaak aan een geïntegreerde benadering, waarbij isolatie en soms ook elektriciteit en koeling zijn betrokken. In een aantal andere landen zijn warmtecoöperaties een belangrijke speler op de markt, in Denemarken is bijvoorbeeld meer dan 65% van de woningen verbonden met een coöperatief warmtenet. Dit verloopt daar soepel. De tarieven voor coöperaties zijn daar lager dan bij andere warmtebedrijven. In Nederland is er nauwelijks ervaring mee.

Deze notitie geeft beleidsaanbevelingen zodat de coöperatieve sector voor warmtevoorzieningen tot ontwikkeling kan komen en daarmee een relevante speler kan worden in de warmtetransitie. De geconsolideerde beleidsaanbevelingen zijn:

- Stel leergeld beschikbaar:
 - o Voor coöperaties om routekaarten te maken en om standaardvoorbeelden uit te werken voor alle aspecten van de bedrijfsvoering, liefst in de vorm van gestandaardiseerde formats. Deze kennis kunnen zij verder ontwikkelen, verankeren en verspreiden.
 - o Het beste is om daarbij te starten met een beperkt aantal warmtecoöperaties. Onderzoek daarvoor welke wijken meest kansrijk zijn voor het organiseren van coöperaties. Daarmee richt de aandacht zich op de meest kansrijke wijken, waar andere wijken later van kunnen leren. Selectiecriteria zijn aanwezigheid bewonersinitiatief, een onderbouwing voor de financiële haalbaarheid van het technische concept, en de medewerking van de gemeente en de woningcorporatie.
- Pas regels aan, waaronder:
 - o Ruimte in beleid en regelgeving voor de coöperatieve ontwikkeling van warmtevoorzieningen, zodat er vraag en aanbod naar 'warmtediensten' kan gaan ontstaan.
 - o Standaardisering van verslaggeving voor alle warmtebedrijven, op grond van een kostengebaseerde regulering. Dit betekent dat in de financiële verslaggeving precies te zien is welke kosten ieder jaar worden gemaakt (CAPEX en OPEX), over hoeveel jaren wordt afgeschreven, welke deel van de kapitaalgoederen al is afgeschreven en welk onderdeel nog niet, enz. Een bijkomend voordeel van standaardisatie is dat kostenstructuren transparant worden en onderling vergeleken kunnen worden.
 - o Vrijheid bij het vaststellen van de tarieven voor het gebruik van warmte. Bijvoorbeeld om daarin meer incentives te geven voor energiebesparing of voor verduurzaming. Dat kan ook betekenen dat warmtebedrijven geen aansluitkosten doorberekenen, maar alle kosten in de tarieven opnemen.
- Onderzoek:
 - o de kosten van warmte in Nederland in vergelijking met andere landen, bijvoorbeeld Denemarken en onderzoek de redenen voor de verschillen.
 - o Onderzoek de tariefstructuren in de landen om ons heen. Leer daaruit lessen voor Nederland.

- Stel middelen ter beschikking:
 - o Verstrek subsidies aan de coöperaties voor de aanloopfase, zoals geld voor onderzoek, inschakeling specifieke expertise en inhuren adviseurs. De ontwikkelkosten zullen niet allemaal door de wijkbewoners worden gedragen, en financiers zijn nu nog niet bereid om de ontwikkelkosten voor te financieren.
 - o Stel als gemeente kennis en kunde ter beschikking bijvoorbeeld over het opstellen van een wijkuitvoeringsplan. Daarmee kan je de warmtecoöperaties ook *in natura* bijstaan in de eerste fase van hun ontwikkeling.
- Faciliteer de kennisopbouw:
 - o Organiseer en faciliteer (met middelen) een opleiding voor verhogen professionaliteit van bestuurders en uitvoerders van warmtecoöperatie. Deze capaciteitsontwikkeling is nodig om bewonerscollectieven die zich organiseren in warmtecoöperaties in staat te stellen om een warmteproject succesvol te ontwikkelen en exploiteren. De kennisacademie van Energie Samen, die dit nu voor Buurtwarmte gaat inrichten kan deze opleiding verzorgen.
- Ontwikkel een plan voor de financiering van coöperaties inclusief instrumentarium:
 - o Ontwikkel instrumenten die eigenaren in staat stellen om ook financieel in een coöperatie te kunnen participeren, zoals bijvoorbeeld hypotheek of warmtelening.
 - o Verschaf de warmtecoöperaties via de gemeente toegang tot goedkoop kapitaal. De onrendabele top wordt vaak voor een belangrijk deel bepaald door de kapitaalskosten. Gemeenten hebben toegang tot goedkoop kapitaal via de Bank Nederlandse Gemeenten (BNG).
 - o Stel financiering dan wel garanties beschikbaar voor coöperaties, bijvoorbeeld door middel van groenfondsen, gemeentefondsen of andere instrumenten. Hierbij valt te denken aan het groeifonds, aan Invest NL, of andere manieren van financiering, zoals garanties van gemeenten enz.
 - o Coöperaties die een warmteproject ontwikkelen zouden, net als andere warmtebedrijven, een BAK moeten kunnen ontvangen van de gemeente of een woningcorporatie, als een extra bijdrage noodzakelijk is om de businesscase rond te krijgen.

Deze notitie is opgesteld naar aanleiding van een innovatieproject voor de financiering van coöperatieve warmtevoorzieningen. Een handleiding voor deze financieringsaanvraag is daarvan het resultaat. Deze notitie geeft aanbevelingen aan de hand van reflecties op de volgende thema's: maatschappelijk belang, de processtappen van een warmtecoöperatie, kosten, onrendabele top, professionalisering, financiering en tariefstructuren. Voor de inventarisatie van de beleidsaanbevelingen is dankbaar gebruik gemaakt van de inbreng van de deelnemende warmtecoöperaties en financiers.

2. Maatschappelijk belang

Met de ontwikkeling van coöperaties is een maatschappelijk belang gemoeid, want het knelpunt van participatie en draagvlak is groot in de Nederlandse aanpak voor het aardgasvrij maken van woningen. Het is lastig om tot een werkende coöperatie te komen. Daarvoor zijn twee belangrijke oorzaken. Allereerst zijn er amper goede voorbeelden en weinig ervaring. Een coöperatie moet daarom van de grond af beginnen en uitvinden welke stappen gezet moeten worden en hoe. Er is ook nog geen infrastructuur met dienstverleners, zoals technici, consultants, juristen of financiers, die ervaring hebben met coöperaties en die beschikken over standaardontwerpen, die ze iedere

keer kunnen aanpassen aan een individueel geval. Dat moet allemaal worden opgebouwd en dat kost veel inspanning, moeite en geld.

Inspirerende voorbeelden zijn zeer belangrijk. Inmiddels zijn er vele plannen voor warmtecoöperaties. De lokale Energie Monitor 2020 telt 77 collectieve warmte-initiatieven, maar ze zijn vrijwel allemaal in de idee- of onderzoeksfase. Al deze initiatieven hebben baat bij voorbeelden. De kennis die zij opbouwen, zou bovendien geborgd moeten worden en worden vastgelegd voor andere coöperaties. Er kunnen dan routekaarten worden gemaakt voor coöperaties, waar bij iedere stap staat welke beslissingen mogelijk zijn. En waarbij ook standaarden worden ontwikkeld, bijvoorbeeld voor de organisatie, de bijbehorende contracten, de opbouw van de businesscase, de financiering enz. Daarvoor is leer- en ontwikkelgeld nodig.

Aanbeveling: stel leergeld beschikbaar voor coöperaties om routekaarten te maken en om standaardvoorbeelden uit te werken voor alle aspecten van de bedrijfsvoering.

3. Stappen die een coöperatie neemt

Als bewoners een coöperatieve warmtevoorziening willen opzetten, dienen zij een aantal activiteiten te ondernemen in een buurtproces. Het buurtproces, dat bestaat uit 4 fasen en 12 stappen wordt hieronder globaal beschreven. Energie Samen Buurtwarmte heeft de stappen in detail uitgewerkt. Voor de eenvoud worden de initiatiefase en ontwikkelfase samengevat als aanloopfase. De realisatiefase en de exploitatiefase worden samengevat als uitvoeringsfase. Vervolgens komen beleidsaanbevelingen om deze fasen en stappen soepeler te laten plaatsvinden.

Aanloopfase

In de aanloopfase groeit een bewonersinitiatief van een paar actieve wijkbewoners uit tot een wijkorganisatie die zich in een warmtecoöperatie organiseert, om verantwoordelijkheid te kunnen dragen als warmtebedrijf voor de uitvoering van het warmteproject. De organisatie ontwikkelt een buurtenergieplan, dat de steun heeft van een groot deel van de wijkbewoners. Dat buurtenergieplan wordt uitgewerkt in een conceptontwerp, definitief ontwerp en uiteindelijk in een wijkuitvoeringsplan. Dat wijkuitvoeringsplan bevat een ondubbelzinnige propositie voor de wijkbewoners voor een duurzame, betaalbare en betrouwbare collectieve warmtevoorziening. Van wijkbewoners wordt gevraagd om die propositie te ondertekenen, lid te worden van de warmtecoöperatie, en spaargeld in het project te stoppen. De wijkbewoners staan er in deze ontwikkeling niet alleen voor. Zij zoeken de samenwerking met gemeente, woningcorporatie en andere vastgoedeigenaren, en de netbeheerder om een integraal wijkuitvoeringsplan klaar te maken voor uitvoering. Dat is dus inclusief de vergunningen, de financiering en de contracten met aannemers en installatiebedrijven. De wijkorganisatie is in dat samenspel een volwaardig partner dat de belangen van de wijkbewoners vertegenwoordigt.

Er is in de aanloopfase geld nodig om opdrachten te verstrekken aan communicatie, technische, juridische en financiële experts. De eigen bijdrage van bewoners bestaat vooral uit tijd en aandacht voor de ontwikkeling van een goede warmteoplossing. De inleg van de wijkbewoners is lang niet voldoende om in de aanloopfase deze uitgaven te bekostigen. In veel gevallen gaat de projectontwikkeling een aantal wijkbewoners zoveel tijd kosten dat bezoldiging noodzakelijk is. Kortom, er is ook procesgeld nodig om een warmteoplossing te ontwikkelen en gereed te maken voor uitvoering.

Uitvoeringsfase

De uitvoeringsfase behelst de bouw van de collectieve warmtevoorziening, de bron met de warmteproductie-installatie, het warmtenet en de huisaansluiting met de afleverzet. Soms horen isolatiemaatregelen daarbij, of zijn installatietechnische aanpassingen aan de binnen-installatie nodig. Als de installatie staat, volgt de inbedrijfsstelling met de regeltechnische programma's en de testen in verschillende bedrijfssituaties. En daarna volgt nazorg tot het moment dat alle kinderziekten uit het systeem zijn. Dan kan het systeem langdurig geëxploiteerd gaan worden, goed onderhouden en op basis van praktijkervaring en dag- en uurdata verder geoptimaliseerd.

In de exploitatiefase wordt het systeem gebruikt: de warmte wordt geproduceerd en/of ingenomen, getransporteerd, geleverd aan de afnemers en afgerekend. Met de inkomsten worden de uitgaven betaald. In andere landen zijn er bedrijven die coöperaties geheel ontzorgen, zowel in de aanloopfase maar vooral ook in de uitvoeringsfase. De coöperatie kan dan alles uitbesteden aan een professionele partij, inclusief de exploitatie, terwijl de eigendom en de zeggenschap bij de coöperatie blijft. In Nederland ontbreekt deze marktvorming in het innovatie-ecosysteem. In Nederland heeft Buurtwarmte hetzelfde toekomstperspectief voor ogen.

Aanbeveling: maak in beleid en regelgeving ruimte voor de coöperatieve ontwikkeling van warmtevoorzieningen, zodat er vraag en aanbod naar 'warmtediensten' gaat ontstaan.

4. Kosten

Niveau van kosten in Nederland in de uitvoeringsfase

In Nederland zijn de kosten van stadsverwarming hoger dan in andere landen van Europa. Bovendien is er een onrendabele top. Onduidelijk is hoe dat komt en waar de verschillen in zitten. Onderzoek is belangrijk, als de kosten omlaag kunnen is het gemakkelijker overstappen. Om een goed inzicht te krijgen in de kosten zijn verschillende maatregelen noodzakelijk. Allereerst is standaardisatie van de financiële verslaggeving nodig, zodat alle warmtebedrijven de kosten op dezelfde wijze noteren en berekenen. Onderdeel daarvan zijn bijvoorbeeld gestandaardiseerde afschrijvingstermijnen. In de meeste landen om ons heen hebben overheden boekhoudkundige regels en worden benchmarks uitgevoerd. Dat zou in Nederland ook kunnen. Vervolgens kunnen de Nederlandse benchmarks vergeleken worden met de benchmarks van het buitenland.

Aanbevelingen:

- *Streef naar een gestandaardiseerde verslaggeving voor alle warmtebedrijven, op grond van een kost-plus methode of kostengebaseerde regulering. Dit betekent dat in de financiële verslaggeving precies te zien is welke kosten ieder jaar worden gemaakt (CAPEX en OPEX), over hoeveel jaren wordt afgeschreven, welke deel van de kapitaalgoederen al is afgeschreven en welk onderdeel nog niet, enz. Een bijkomend voordeel is dat kosten onderling vergeleken kunnen worden.*
- *Maak een vergelijking van de kosten in Nederland met de kosten in andere landen, bijvoorbeeld in Denemarken en ga na waar de verschillen zitten.*

Hoge kosten coöperaties in de aanloopfase

Coöperaties maken extra kosten voor het opzetten van een warmtevoorziening, in ieder geval in de aanloopfase, het is in de inleiding al genoemd. Veel wordt voor de eerste keer gedaan. Er zijn nog geen standaarden. Het kost daarom veel tijd en geld. Op het moment dat er goede voorbeelden zijn, kan alles sneller, goedkoper en beter gaan. Hierbij gaat het onder meer om:

- Technische kosten voor het bepalen van de beste technologie en het maken van een technisch uitvoerbaar plan.
- Bedrijfskosten voor het opstellen van de businesscase, het organiseren van financiering en het zoeken naar partners voor de uitvoering.
- Sociale kosten voor het samenbrengen van de buurtbewoners, het organiseren van draagvlak en het werven van klanten en leden.
- Juridische kosten voor het oprichten van de coöperatie, en het warmtebedrijf, voor het verkrijgen van vergunningen, en voor contacten en contracten met alle betrokkenen.
-

In Denemarken is er inmiddels een geheel ecosysteem voor coöperaties. Zij kunnen iedere denkbare vraag uitbesteden aan een consultant. Ook zijn er organisaties, gespecialiseerd in het exploiteren van de warmtebedrijven. Door dit ecosysteem zijn de voorbereidingskosten ook lager. Energie Samen en Buurtwarmte richten zich nu op het uitvoeren van (een deel) van deze taken en op het ondersteunen en helpen van coöperaties en op het samenbrengen en ter beschikking stellen van kennis.

Coöperaties nemen gemeenten werk uit handen. Zij informeren burgers over de mogelijkheden voor warmtenetten, ze brengen burgers bij elkaar, zorgen voor draagvlak, zoeken naar goede manieren om de wijk aardgasvrij te krijgen in overeenstemming met de wensen van de bewoners en ze zorgen ook dat een warmtebedrijf kan rekenen op klanten. Als er geen coöperatie zou zijn, voert de gemeente dit werk meestal zelf uit. Op dit moment ondersteunen gemeenten opkomende coöperaties met raad en daad. Op langere termijn, als er meer ervaring is met coöperaties en de procedures meer gestandaardiseerd zijn, zal dit gemakkelijker gaan.

Dit leidt tot de volgende beleidsaanbevelingen:

Algemeen

- *Onderzoek welke wijken in Nederland het meest kansrijk zijn voor het organiseren van coöperaties en stel voor die wijken leergeld ter beschikking. Daarmee richt de aandacht zich op de meest kansrijke wijken, en kan later in andere wijken daarvan geleerd worden. Stel leergeld ter beschikking voor coöperaties, zodat zij kennis kunnen ontwikkelen, verankeren en verspreiden. Daarbij gaat het ook om het ontwikkelen van gestandaardiseerde formats voor alle verschillende aspecten van de bedrijfsvoering. Coöperaties kunnen dan in de toekomst kiezen uit verschillende opties. Stel leergeld ook beschikbaar om routekaarten te maken voor coöperaties.*

Individuele coöperaties

- *Verstrek subsidies aan de coöperaties voor de aanloopfase, zoals geld voor onderzoek, inschakeling specifieke expertise en inhuren adviseurs. De ontwikkelkosten zullen niet allemaal door de wijkbewoners worden gedragen, en financiers zijn nu nog niet bereid om de ontwikkelkosten voor te financieren.*
- *Stel als gemeente kennis en kunde ter beschikking bijvoorbeeld over het opstellen van een wijkuitvoeringsplan. Daarmee kan je de warmtecoöperaties ook in natura bijstaan in de eerste fase van hun ontwikkeling.*

5. Onrendabele top (uitvoeringsfase)

Warmteprojecten in Nederland in de bestaande bouw hebben in de meeste gevallen een onrendabele top. Als de businesscase wordt uitgerekend, blijken de inkomsten uit de toegestane tarieven lager dan de kosten. Er is een tekort. Gemeenten of woningcorporaties springen in die gevallen bij via de BAK, de Bijdrage Aansluitkosten. Het warmtebedrijf krijgt dan een subsidie per aansluiting. Ditzelfde zouden coöperaties ook moeten kunnen krijgen.

Dit leidt tot de volgende beleidsaanbeveling:

- *Coöperaties die een warmteproject ontwikkelen zouden, net als andere warmtebedrijven, een BAK moeten kunnen ontvangen van de gemeente of een woningcorporatie, als een extra bijdrage noodzakelijk is om de businesscase rond te krijgen.*
- *De onrendabele top wordt vaak voor een belangrijk deel bepaald door de kapitaalkosten. Gemeenten hebben toegang tot goedkoop kapitaal via de Bank Nederlandse Gemeenten (BNG). Dus de bijdrage van een gemeente om de business case rond te krijgen kan er ook uit bestaan dat toegang wordt verschaft tot goedkoop kapitaal.*

6. Professionalisering

Warmtecoöperaties zijn ondernemende verenigingen van bewoners van de wijk. Als deze coöperaties 24/7 verantwoordelijk zijn voor de warmtevoorziening, zullen zij zich professioneel willen en ook moeten organiseren. De intrinsieke motivatie om het goed te doen is groot, want het gaat om een welbegrepen eigenbelang van bewoners. Ook de rijksoverheid stelt in de warmtewet eisen aan warmtebedrijven die verantwoordelijkheid dragen voor de warmtevoorziening. Die eisen gelden voor commerciële warmtebedrijven en ook voor warmtecoöperaties van bewoners. In een wijk kan veel ondernemerschap, bestuurlijke kracht en professionaliteit aanwezig zijn en dat biedt een mooie basis voor een warmtecoöperatie. De rest kan worden ingekocht bij adviesbureaus en toeleveranciers. Op dit moment is de markt van professionals rondom coöperaties nog niet goed ontwikkeld. Dat maakt gemeenten en ook financiers huiverig om een contract met een coöperatie aan te gaan. Tegelijkertijd blijkt uit de praktijk in Denemarken, waarbij die markt zich wel heeft ontwikkeld, dat het exploiteren van een (bestaand) warmtebedrijf relatief eenvoudig kan zijn, met weinig risico's. In ieder geval is het belangrijk dat coöperaties in elke fase een beroep kunnen doen op professionals. Daarnaast is ook aandacht nodig voor professionalisering van medewerkers en bestuurders van de warmte coöperatie zelf. Energie Samen Buurtwarmte richt daarvoor een kennisacademie in, met leerprogramma's, trainingen, kennissessies en uitwisselingen.

Dit leidt tot de volgende beleidsaanbeveling:

- *Organiseer en faciliteer (met middelen) een opleiding voor verhogen professionaliteit van bestuurders en uitvoerders van warmtecoöperaties. Deze capaciteitsontwikkeling is nodig om bewonerscollectieven die zich organiseren in warmtecoöperaties in staat te stellen om een warmteproject succesvol te ontwikkelen en exploiteren. De kennisacademie van Energie Samen, die dit nu voor Buurtwarmte gaat inrichten kan deze opleiding verzorgen.*

7. Financiering

Coöperaties hebben, net zoals andere bedrijven, financiering nodig om hun activiteiten uit te kunnen voeren. Dit geldt zowel voor de aanloopfase als voor de uitvoeringsfase.

Financiering ontwikkelfase

In de praktijk blijkt het bijzonder lastig voor coöperaties om financiering te ontvangen voor de aanloopfase. Op dit moment zijn coöperaties daarbij afhankelijk van subsidies. Zoals hierboven beschreven, zijn de kosten in de aanloopfase relatief hoog. Als de business cases beter worden kunnen de ontwikkelkosten bij financial close meegenomen worden in de projectfinanciering en uiteindelijk in de uitvoeringsfase terugbetaald worden uit de tarieven. Op dit moment zijn business cases nog niet zo goed, en moeten de ontwikkelkosten als leergeld worden beschouwd.

Het leergeld dat nu nog nodig is gaat zowel over business cases voor collectieve warmte in de bestaande bouw als ook over het inregelen van het coöperatieve model. Daarbij is er zowel een afbreukrisico aan de kant van de business case als aan de kant van de coöperatieve structuur.

Om dat risico te beperken is het nodig om coöperatieve projecten te starten in situaties waar er zicht is op een zo klein mogelijke onrendabele top, met de technische concepten die nu voor handen zijn.

Dit leidt tot de volgende beleidsaanbeveling:

- *Stel leergeld beschikbaar voor 4 coöperatieve warmtepilots, met als startpunt een bewonersinitiatief, een onderbouwing de financiële haalbaarheid van het technische concept, en de medewerking van de gemeente en de woningcorporatie.*

Financiering uitvoeringsfase

De uitvoeringsfase is duidelijker. Bij start van deze fase is er een rendabele businesscase en kan de realisatie starten. Een eventueel onrendabele top is hierboven al vermeld. Desondanks is het lastig voor coöperaties om de uitvoeringsfase gefinancierd te krijgen. Banken zien het vaak als riskant, er is in Nederland weinig ervaring met coöperatieve warmteprojecten. In Denemarken geven gemeenten een garantie voor de leningen van coöperaties. Een dergelijke garantie is daar nog nooit ingeroepen. Inmiddels concurreren banken ook om de gunsten van warmtecoöperaties. Financiering is geen knelpunt meer. In Nederland is dat anders. Omdat coöperaties geen financiering kunnen krijgen, zijn zij vaak aangewezen op professionele warmtepartijen, die de eigendom van de netten en/of installaties wensen en op die manier met de coöperatie willen samenwerken. Daarmee verliezen coöperaties eigendom, invloed en zeggenschap, hetgeen in strijd kan komen met de doelen van de coöperatie. Voor een gezonde ontwikkeling van coöperaties is het belangrijk dat zij tegen redelijke voorwaarden aan financiering kunnen komen:

Beleidsaanbevelingen:

- *Ontwikkel een plan voor de financiering van coöperaties. Daarbij kunnen allerlei onderdelen spelen, zoals*
 - o *Ontwikkel standaarden voor businesscases die in aanmerking komen voor financiering*
 - o *Stel financiering dan wel garanties beschikbaar voor coöperaties, bijvoorbeeld door middel van groenfondsen, gemeentefondsen of andere instrumenten. Daarbij kunnen de aanloopfase en de uitvoeringsfase apart genomen worden, het zou ook samen moeten kunnen. Hierbij valt te denken aan het groeifonds, aan Invest NL, of andere manieren van financiering, zoals garanties van gemeenten enz.*

Eigen inbreng leden coöperaties

Financiers willen vaak dat coöperaties ook vermogen meenemen. Voor veel bewoners en huurders is het niet mogelijk om eigen geld daarvoor beschikbaar te stellen. Dat hebben zij eenvoudig niet. Overheden kunnen daarbij helpen door instrumenten te ontwerpen die eigenaren in staat stellen om ook financieel in een coöperatie te participeren. Hierbij kan gedacht worden aan:

- Subsidies bij aansluiting op een warmtenet, bijvoorbeeld een vergoeding voor de aansluitkosten die op dit moment volgens ACM bijna 5000 euro mogen bedragen. Dit bedrag zou dan gezien kunnen worden als bijdrage in de coöperatie.
- Mogelijkheden voor bewoners om een hypotheek/lening te sluiten om een aandeel te krijgen in een coöperatie, die mee kan gaan met de woning
- Andere mogelijkheden om geld te lenen/verkrijgen voor deelname in een coöperatie.

Beleidsaanbeveling: ontwikkel instrumenten die eigenaren in staat stellen om ook financieel in een coöperatie te kunnen participeren, zoals bijvoorbeeld hypotheek of warmtelening.

8. Tarieven en aansluitkosten

De totale kosten van het warmtebedrijf (minus de subsidies) dienen doorberekend te worden in de tarieven. Er zijn talloze mogelijkheden om dat te doen. Warmtebedrijven hebben weinig vrijheid om zelf te bepalen hoe de tarieven zijn. ACM regelt een maximum voor aansluitkosten, voor de vaste kosten en de warmtewisselaar, de meetkosten en een maximum voor de geleverde warmte per GJ. Dit is een strak regime. Een warmtebedrijf kan bijvoorbeeld niet beslissen dat het zeer lage vaste kosten in rekening brengt, en in plaats daarvan de variabele kosten extra hoog maakt, bijvoorbeeld omdat het wenselijk is voor isolatie en voor het vermijden van pieken. In de landen om ons heen kan dat wel.

Coöperaties wensen vaak andere tariefstructuren te hanteren. Veelal wensen zij géén aansluitkosten te vragen, omdat veel bewoners dat niet kunnen opbrengen. Een subsidie voor de aansluitkosten kan deze post mitigeren en het warmtenet haalbaar maken voor méér bewoners. In andere gevallen wil de coöperatie de aansluitkosten op een andere manier doorberekenen aan de gebruikers, bijvoorbeeld via een vastrecht. Het is ook mogelijk dat coöperaties willen experimenteren met andere tariefstructuren, bijvoorbeeld extra lage tarieven (vaste kosten) voor families met lage inkomsten, seizoenstarieven met hogere kosten per geleverde hoeveelheid warmte tijdens de pieken (zodat minder kosten gemaakt hoeven te worden voor het aanhouden van reservecapaciteit en isolatie bovendien wordt bevorderd). In de landen om ons heen hebben warmtebedrijven in het algemeen volledige vrijheid om zelf te bepalen hoe hun tarieven zijn opgebouwd. Dit leidt tot de volgende aanbevelingen:

- *Onderzoek de tariefstructuren in de landen om ons heen. Leer daaruit lessen voor Nederland*
- *Geef meer vrijheid bij het vaststellen van de tarieven voor het gebruik van warmte. Geef warmtebedrijven/ coöperaties de mogelijkheid om af te zien van het doorberekenen van aansluitkosten en deze kosten op andere manieren door te berekenen in de tarieven. Geef de mogelijkheid om tarieven aan te passen aan de wensen van de gebruikers.*