

**Verlaglegging
Marktconsultatie
Haarlemse VvE aanpak 2026 - 2030**



**Gemeente
Haarlem**

Kenmerk: 2025749129

Aan Geïnteresseerde marktpartijen

Datum 23 januari 2026

Onderwerp Verslaglegging marktconsultatie Haarlemse VvE aanpak

Ons kenmerk 2025749129

E-mail

Geachte heer, mevrouw,

Bedankt dat jullie hebben deelgenomen aan de marktconsultatie Haarlemse VvE aanpak. Het heeft ons geholpen in de voorbereiding op de aankomende aanbesteding.

In totaal hebben 14 marktpartijen de marktconsultatie gevolgd en hebben wij van 6 partijen een reactie ontvangen. Naar aanleiding van de schriftelijke consultatie heeft er ook een plenaire sessie plaatsgevonden met de marktpartijen die een reactie hebben ingediend.

Bijgevoegd vindt u de resultaten van de marktconsultatie. Het verslag is zoals besproken een algemeen weergave (samenvatting) van de reacties, de uitwerking van de plenaire sessie en geanonimiseerd. Wij gaan zorgvuldig om met de aangeleverde informatie.

Ons streven is om in kwartaal 1 van 2026 de aanbesteding te publiceren. Houdt hiervoor vooral TenderNed in de gaten.

Wij danken jullie voor de tijd en energie die jullie in deze marktconsultatie hebben gestoken. Voor ons heeft dit goede inzichten gegeven die wij kunnen gebruiken bij de uitvraag.

Met vriendelijke groet,

Alex Matatula
Beleidsadviseur
Afdeling Economie, Cultuur, Duurzaamheid en Wonen

Uitwerking schriftelijke reactie marktconsultatie

Eis 1: Berekeningen conform NTA 8800 (BRL 9500)

De opdrachtgever vereist dat de berekeningen voldoen aan de NTA 8800 en uitgevoerd worden conform BRL 9500.

- **Kunt u aan deze eis voldoen?**
 - **Ja:** Indien ja, verzoeken wij om een toelichting op de wijze waarop u voldoet aan deze eis.
 - **Nee:** Indien nee, verzoeken wij om een toelichting waarom dit niet mogelijk is en welke alternatieven u aanbiedt.

Antwoord:

De meeste partijen kunnen aan deze eis voldoen. Echter stellen zij voor om de eis aan de organisatie te stellen in plaats van aan medewerkers.

Eis 2: Begeleiding door EPA-U gecertificeerde adviseur

In de wijkgerichte aanpak worden alle functies binnen VvE's meegenomen, inclusief eventuele utiliteitsfuncties. Het gehele VvE zal gedurende het traject worden begeleid.

- **Kunt u de VvE begeleiden met een EPA-U gecertificeerde adviseur?**
 - **Ja:** Indien ja, verzoeken wij om een toelichting op hoe de begeleiding wordt georganiseerd.
 - **Nee:** Indien nee, verzoeken wij om een toelichting waarom dit niet mogelijk is en welke alternatieve benadering u aanbiedt.

Antwoord:

De meeste partijen geven aan niet aan deze eis te kunnen voldoen maar zijn wel bereid een medewerker/adviseur hiertoe op te leiden. Ook wordt het advies meegegeven om de eis aan de organisatie te stellen en niet aan de adviseur.

VvE-aanpak bestaat uit twee (2) sporen

De VvE aanpak bestaat uit twee (2) sporen. Te weten spoor 1: Wijkgerichte aanpak en spoor 2: Stadsbrede aanpak.

In de huidige aanpak worden VvE's door een adviestraject begeleid. Het adviestraject eindigt met het presenteren van het adviesrapport op een ALV, waarop een besluit wordt genomen door de VvE welk verduurzamingsscenario verder wordt uitgewerkt (indien deze behoefte er is).

Wij zijn voornemens de twee sporen te gaan hanteren in de nieuwe VvE-aanpak.

Vraag 1.1: Hoe denkt u over deze twee sporen?

Antwoord:

De meeste partijen zien een meerwaarde in het werken met twee (2) sporen. Dit zodat elke VvE de juiste ondersteuning krijgt en het toegankelijk is voor iedereen. Geadviseerd wordt om in de aanbestedingsstukken:

- Duidelijke definities op te nemen van beide sporen inclusief doelgroep, doel en mate van begeleiding;
- Het formuleren van KPI's per spoor zodat duidelijk is welke resultaten verwacht worden;
- De afstemming tussen de sporen goed te borgen door uniforme kwaliteitskaders met een goede rolverdeling (bijvoorbeeld door middel van een consortium);

Daarnaast is het advies om te kijken naar de landelijke Subsidieregeling Verduurzaming voor Verenigingen van Eigenaars (SVVE) en goed na te denken over het vervolg na het gegeven advies.

Vraag 2: Is dit uitvoerbaar voor één partij of is een consortium wenselijk?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat een combinatie/consortium wenselijk is in verband met de expertise en schaalbare capaciteit.

Vraag 2.1: Denkt u dat de wijkgerichte aanpak en de stadsbrede aanpak door verschillende partijen uitgevoerd kunnen worden?

Antwoord:

De meeste marktpartijen geven aan dat de werkzaamheden in de beide sporen wezenlijk anders zijn waardoor de uitvoering door verschillende partijen uitgevoerd kunnen worden. Echter kan het efficiënter zijn om het bij één (1) partij onder te brengen.

Vraag 3: Hoe denkt de markt over het uitwerken van adviesrapporten waarin er scenario's worden uitgewerkt naar de isolatie Standaard?

Antwoord:

De isolatie Standaard zijn landelijke richtlijnen en gangbaar. Echter is het een theoretische benadering.

Vraag 3.1: Bent u in staat om de genoemde scenario's uit te werken, en zo ja, op welke manier zou u dit aanpakken? Heeft u ervaring met het uitvoeren van vergelijkbare scenario's?

Antwoord:

De meeste marktpartijen zijn hiertoe in staat echter adviseren zij een andere focus in de opdrachtomschrijving en de uitvoering van de aanpak. De opdrachtomschrijving is technisch beschreven op het Energielabel en verbeterstappen.

Vraag 3.2: Wat heeft u nodig om de genoemde scenario's uit te werken en effectief over te brengen bij de VvE tijdens een ALV?

Antwoord:

De meeste partijen adviseren:

- Betrek gemotiveerde VvE-leden en zorg voor goede voorbereiding richting de ALV.
- Zorg dat basisgegevens (technisch, financieel en juridisch) op orde zijn.
- Stem aanpak en communicatie af op het type VvE en de bewoners.
- Neem voldoende tijd voor vooroverleg en maatwerk.
- Geef ruimte aan een flexibele aanpak binnen vooraf gestelde doelen.

Vraag 4: Kan de markt gefaseerde trajecten leveren zoals beschreven in de wijkgerichte aanpak?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat een gefaseerde aanpak haalbaar is, waarbij procesbegeleiding en technische uitwerking flexibel per fase worden ingericht, afgestemd op de keuzes van de VvE.

Vraag 4.1: Waar ligt volgens u het zwaartepunt van de dienstverlening in de wijkgerichte aanpak?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat de aanpak vooral draait om procesbegeleiding, communicatie en besluitvorming. Vooral in de beginfase is veel inzet nodig om VvE's te bereiken en draagvlak te

creëren. In latere fasen vraagt het uitwerken van het gekozen scenario intensieve begeleiding, duidelijke communicatie en voldoende tijd voor besluitvorming.

Vraag 4.2: Denkt u dat het begeleiden van VvE's naar DO invloed heeft op de prijsvorming van het gehele traject?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat begeleiding tot het definitief ontwerp extra tijd, expertise en procesbegeleiding vraagt, wat de kosten beïnvloedt. De inzet verschilt per VvE en scenario, waardoor duidelijke en realistische financiële afspraken per fase belangrijk zijn.

Vraag 5: Op welke manier kan informatie uit de DO's van grotere VvE's (> 8 woningen) effectief worden gebruikt als input voor de Wijkwarmteplannen (uitvoeringsplan in het kader van het Warmteprogramma)?

Wij ontvangen graag uw inzichten over welke specifieke gegevens uit de definitieve ontwerpen (DO's) van grotere VvE's waardevol kunnen zijn voor de Wijkwarmteplannen en hoe deze het beste geïntegreerd kunnen worden in het proces.

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat informatie uit definitieve ontwerpen van grotere VvE's belangrijk is voor wijkwarmteplannen. Het levert inzicht in techniek, kosten, juridische kaders en bewonerswensen, en kan in vergelijkbare wijken worden hergebruikt. Dit ondersteunt collectieve warmteoplossingen, realistische fasering en risicobeperking.

Vraag 6: Hoe kan het momentum na het uitbrengen van het advies behouden blijven, zodat VvE's effectief begeleid kunnen worden naar het definitief ontwerp (DO)?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat het behouden van momentum vraagt om continue begeleiding en duidelijke opvolging na het advies. Persoonlijke communicatie, het plannen van vervolgstappen en het betrekken van bestuur, beheerders en leden zijn cruciaal om draagvlak te behouden en besluitvorming te versnellen.

Vraag 7: Op welke manier kan de huidige hoge betrokkenheid van het VvE-team bij de trajecten anders worden georganiseerd, zodat het proces opgeschaald kan worden?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat opschaling vraagt om een regisserende rol van het VvE-team. Standaardisering, clustering van VvE's en inzet van marktpartijen voor activatie, advies en procesbegeleiding vermindert de gemeentelijke werkdruk, terwijl het team toezicht houdt op complexe gevallen en strategische afstemming.

Vraag 8: Hoe zorgt u ervoor dat er voldoende instroom van Haarlemse VvE's is gedurende de looptijd van de overeenkomst?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat voldoende instroom ontstaat door een actieve en doorlopende wervingsaanpak. Dit vraagt om persoonlijke en herhaalde communicatie, het benutten van bestaande netwerken van VvE's, beheerders en corporaties en het aansluiten bij wijkgerichte programma's. Door laagdrempelig te starten, duidelijke handelingsperspectieven te bieden en VvE's gedurende het proces goed te begeleiden, blijven VvE's niet alleen instromen maar ook betrokken.

Vraag 8.1: In bijlage 1 wordt het aantal VvE's binnen de clusters van de WWP's weergegeven. Gerelateerd aan deze cijfers, en de tijdsperiode van 3 jaar vragen wij welke aantallen als haalbaar worden gezien:

- Aantal VvE's geadviseerd
- Aantal VvE's begeleid naar DO

Antwoord:

De meeste partijen adviseren om rekening te houden met hogere aantallen VvE's in de adviesfase dan in de begeleiding naar DO, vanwege de intensiteit en langere doorlooptijd van deze trajecten. Daarnaast geven zij aan dat haalbare aantallen sterk afhangen van beschikbare capaciteit en budget, en dat investeren in werving en een sterke fase 0 nodig is om voldoende instroom te realiseren.

Vraag 8.2: Hoe zorgt u ervoor dat er voldoende instroom van VvE's is in de stadsbrede aanpak?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat voldoende instroom ontstaat door een actieve, laagdrempelige werving met gerichte communicatie, persoonlijke benadering en herhaling. Gebruik van bestaande netwerken, eenvoudige instaproducten, gestandaardiseerde communicatie en digitale opvolging helpt om instroom te vergroten en te spreiden.

Vraag 9: Hoe denkt u over de afstemming en samenwerking met VvE-beheerders tijdens de procesbegeleiding richting DO?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat samenwerking met VvE-beheerders belangrijk is, maar per beheerder verschilt. Geadviseerd wordt hen vroeg te betrekken, rollen duidelijk af te stemmen, vaste contactmomenten te plannen en één partij de regie te laten voeren voor consistente voortgang en besluitvorming.

Vraag 10: Welke ervaring heeft u met een wijkgerichte VvE-aanpak, inclusief gespikkelde VvE's en VvE's met een erfgoedstatus?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat zij ervaring hebben met wijkgerichte VvE-aanpakken, inclusief gespikkeld bezit en erfgoed-VvE's, waarbij erfgoed relatief zeldzaam is.

Vraag 10.1: Hoe gaat u om met (advisering van) gespikkelde VvE's en VvE's met een erfgoedstatus?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat gespikkelde en erfgoed-VvE's maatwerk vereisen, met duidelijke kaders, vroege betrokkenheid van corporaties en eigenaren, haalbare scenario's en tijdige communicatie over kosten en doorlooptijd. Bij erfgoed is extra afstemming met monumentencommissies en specialistisch advies nodig, en realistische verwachtingen zijn cruciaal voor succes.

Vraag 10.2: Denkt u dat de beoogde wijkgerichte aanpak haalbaar is?

Antwoord:

De meeste partijen zien de wijkgerichte aanpak als haalbaar, mits voldoende capaciteit, goede samenwerking, duidelijke fasering, concreet handelingsperspectief, structurele communicatie en differentiatie voor gespikkelde en erfgoed-VvE's gewaarborgd zijn. Zonder deze voorwaarden liggen risico's op overzichtsverlies, capaciteitsdruk en lagere kwaliteit.

Vraag 10.3: Kunt u een voorstel doen voor een wijkgerichte aanpak, waarbij u de benodigde instrumenten per onderdeel toelicht, zoals:

1. Werving
2. Adviestrajecten
3. Procesbegeleiding naar DO

Antwoord:

De meeste partijen adviseren of geven aan dat een wijkgerichte aanpak inzet vraagt op drie onderdelen: werving, adviestrajecten en procesbegeleiding richting DO. Werving moet laagdrempelig en zichtbaar zijn, adviestrajecten bieden duidelijk handelingsperspectief inclusief kosten en subsidies, en procesbegeleiding zorgt voor structuur, vaste contactmomenten en ondersteuning bij besluitvorming. Gestandaardiseerde tools en formats helpen schaalbaarheid en efficiëntie.

Vraag 11: Hoe ziet u de rolverdeling tussen de opdrachtgever (gemeente Haarlem) en opdrachtnemer (uitvoerende partij(en)) gedurende de gehele opdracht?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat de gemeente strategisch stuurt, terwijl de uitvoerende partij verantwoordelijk is voor de operationele uitvoering en communicatie met VvE's. Regelmatige afstemming voorkomt dubbel werk en houdt het proces overzichtelijk.

Aanpak kleine VvE's (maximaal 7 woningen)

Momenteel wordt er een pre-advies traject aangeboden voor VvE's met maximaal 7 woningen. Overweging: Splitsing maken tussen VvE's van 3-7 woningen, en VvE's met maximaal 2 woningen. VvE's met maximaal twee woningen zijn voornamelijk boven-beneden woningen. Uit ervaring blijkt dat bewoners vaak individueel handelen en bouwdelen die gezamenlijk aangepakt moeten worden, onderling afstemmen met elkaar. Deze VvE's acteren vaak niet als VvE.

Vraag 1: Hoe denkt u over een mogelijke splitsing tussen dit type VvE's?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat een splitsing tussen mini-VvE's (0-2 woningen) en kleine VvE's (3-7 woningen) logisch is. Mini-VvE's kunnen met een lichtere, pragmatische aanpak worden begeleid, terwijl kleine VvE's meer structuur en procesbegeleiding nodig hebben. Ook wordt aangeraden onderscheid te maken tussen actieve en slapende VvE's, omdat laatstgenoemden moeilijker te bereiken zijn.

Vraag 2: Hoe denkt u over het adviseren van kleine VvE's (3 t/m 7 woningen), zowel binnen de stadsbrede als wijkgerichte aanpak?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat kleine VvE's meegenomen moeten worden via een pragmatische aanpak, met kort advies, begeleiding bij besluitvorming en aandacht voor organisatorische en financiële randvoorwaarden.

Vraag 3: Hoe denkt u over het adviseren van mini-VvE's (0 t/m 2 woningen), zowel binnen de stadsbrede als wijkgerichte aanpak?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat mini-VvE's (0–2 woningen) via een lichte, laagdrempelige en passieve aanpak bediend kunnen worden. Adviestrajecten starten vooral als de VvE zelf aangeeft interesse, met focus op eenvoudige begeleiding, bewustwording van VvE-verantwoordelijkheden en juridische kaders.

Vraag 4: Heeft u voldoende capaciteit om kleine en mini-VvE's in Haarlem te ondersteunen bij hun verduurzamingsopgaven?

- Ruim 1.000 kleine VvE's (3 t/m 7 woningen)
- Ruim 2.600 mini VvE's (max 2 woningen)

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat er voldoende capaciteit is, mits de begeleiding efficiënt wordt ingericht en gebruik wordt gemaakt van standaardisatie, clustering en een licht ondersteuningsmodel voor mini- en kleine VvE's

Vraag 5: Op dit moment heeft de gemeente Haarlem een overeenkomst met twee lokale partijen voor de uitvoering van de kleine VvE-aanpak. Gemeente Haarlem is voornemens deze opdracht volledig uit te dienen. Hoe denkt u hiermee om te gaan?

Antwoord:

De meeste partijen geven aan dat lopende trajecten kunnen doorgaan, mits er goede afstemming, duidelijke rollen en gezamenlijke communicatie is om overlap en verwarring te voorkomen.

Uitwerking plenaire sessie marktconsultatie d.d. 11 december 2025

Korte introductie – 5 minuten

- Welkomstwoord vanuit gemeente Haarlem
- Voorstelronde:
 - o Zes (6) bedrijven zijn aanwezig
 - o Zes (6) medewerkers van gemeente Haarlem zijn aanwezig
- *Alle genodigden zijn aanwezig bij de sessie.*
- *Het doel van deze sessie is de diepte ingaan rondom de opgave omtrent verduurzaming van de aanwezige VvE's in Haarlem.*
- *Het invullen van de meegebrachte bladen vormt een belangrijk onderdeel van de sessie. Hierop kan men aangeven waar het zwaartepunt ligt, inhoudelijk en financieel.*
- *Er volgt een korte toelichting op de plenaire sessie. Hierbij volgt er ook een korte toelichting over de verdere stappen richting de aanbesteding.*
- *Het verslag/ samenvatting wordt geanonimiseerd en gepubliceerd met de betrokkenen. Intern wordt wel met naam beschreven (is voor het VvE team). Dit wordt midden januari gepubliceerd. Voor publicatie zal het verslag gedeeld worden met aanwezigen voor acceptatie.*

Warming-up – 10 minuten

Mentimeter met lichte tegenstellingen/ stellingen. Per stelling een zeer korte toelichting van een of twee mensen, afhankelijk van de uitkomsten.

- Mentimeter wordt opgestart, betrokkenen loggen hierop in. Per vraag wordt er een score van 1 tot 7 opgegeven door de aanwezigen.
- Vraag 1: 6,1 Warmtevoorziening: Helderheid over gasloze warmtevoorziening MT-warmtenet of All-Electric Individueel of Klein Collectief
- Vraag 2 Aanwijsbevoegdheid: 6,1 Inzetten van de aanwijsbevoegdheid
 - o In het kader van de aanwijsbevoegdheid worden de risico's door JZ geïnterpreteerd. Deze inventarisatie is nog niet afgerond. Herkennen de aanwezigen dit? Het antwoord hierop is dat dit wel bekend is en dat dit ook bij andere gemeenten gebeurt. De volgende vraag is of we de ervaring hebben dat bewoners in bezwaar gaan hiertegen? Hierop wordt er geantwoord dat er de verwachting is dat hieruit rechtszaken voort kunnen komen.
- Vraag 3: Energielabel: Focus op vaststellen en verbeteren energielabel: 4,9
 - o Twee partijen geven aan dat ze het energielabel belangrijk vinden. Ze geven aan dat het makkelijk herkenbaar is voor bewoners, ook voor verhuurders met betrekking tot de woningwaarde.
- Vraag 4 Natuurlijke momenten: aansluiten op natuurlijke onderhoudsmomenten van VvE's.
 - o 6,9 → De aanwezigen geven aan dat dit noodzakelijk of als heel belangrijk wordt ervaren. Dit komt doordat dat dit het meeste gevoel van dwang oplevert, hierdoor is er de minste kans op rechtszaken.
- Vraag 5 Termijn: Helderheid over de termijn waarop de stap naar gasvrij gezet moet zijn.
 - o 6,8

- Vraag 6 communicatie: Stadsbrede communicatiecampagne m.b.t. stapsgewijs energiezuinig en gasvrij
 - o Hoe zou het helpen als er stads breed communicatie plaatsvindt over stapsgewijs energiezuinig en gasvrij? Of als dit puur gericht is op VvE's?
 - 5,0 → Toelichting vanuit een deelnemer: Momenteel is de bewustwording en het begrip heel laag bij VvE's over stapsgewijs richting energiezuinig en gasvrij. Wat zij merken is dat men niet op hetzelfde niveau zit qua bewustwording, door hierin wel te investeren sluit het wel beter aan bij de VvE's. Alles wat je kunt doen omtrent communicatie maakt het vervolgtraject makkelijker. Het is van belang om hierbij niet de doelgroep uit het oog te verliezen, hiervoor is er communicatie breed een goede strategie en afstemming nodig. En dit dan stads breed uitzetten.
- Vraag 7: Andere thema's: Aandacht voor andere relevante thema's, zoals hittestress, waterberging, juridisch, opwek en opslag, etc.
 - o 6,1 → Heeft men er ervaring mee om andere thema's op te pakken?
 - Een deelnemer geeft aan dat ze al vragen over hittestress krijgen.
 - Bij een deelnemer zit het in de aanpak verweven, moet het over klimaatadaptatie gaan? Vanuit één (1) loket de vragen kunnen stellen en beantwoorden? Vervolgvraag of klimaatadaptatie verder ligt dan het energielabel → Ja dit ligt verder weg.

Focus binnen de twee sporen. Spoor 1 Gebiedsgericht en Spoor 2 Stads breed – 30 minuten

Wij zien 4 fases in elk spoor.

- Fase 0: Proactieve werving + activering + informeren, etc.
- Fase 1: Adviestraject
- Fase 2: Na adviestraject: VO --> DO
- Fase 3: Uitvoering

Vraag met betrekking tot Spoor 1 – Gebiedsgericht: (m.b.v. gele post-its percentages opschrijven en plakken onder fases)

- Waar ligt het zwaartepunt o.h.g.v. inhoudelijke focus?
- Waar ligt het zwaartepunt o.h.g.v. financiële ondersteuning?

Vragen met betrekking tot .b.t. Spoor 2 – Stadsbreed: (m.b.v. groene post-its percentages opschrijven en plakken onder fases)

- Waar ligt het zwaartepunt o.h.g.v. inhoudelijke focus?
- Waar ligt het zwaartepunt o.h.g.v. financiële ondersteuning?

Zijn er grote waarneembare verschillen tussen de 2 sporen? Inhoudelijk en financieel?

- Deelnemer: het is in het algemeen vrij lastig om vve die stap te laten zetten.
 - o Het zou dus logisch zijn om de 2 sporen in te zetten. Het is de wisselwerking tussen de sporen. Juist bij spoor 2 zijn de succesverhalen belangrijk, dit werkt beter dan dat de adviseur het verhaal komt brengen.
- Deelnemer: Er zijn weinig VvE's die snel de stap zetten om te verduurzamen dus het is lastig om die verhalen te verzamelen. Het zou mooi zijn om de 2 sporen te balanceren. De focus moet liggen op het 1^{ste} spoor.

- Deelnemer: Gebiedsgericht valt onder de omgevingswet. Dus hier kan het meer dwingend ingezet worden. Stads breed is dat niet zo.
 - o Reactie: Participatie binnen spoor 1 wordt deels gefinancierd. Dit komt beschikbaar vanuit het Warmteprogramma voor het uitvoeren van het Wijkwarmteplan. Bij spoor 2 is het meer de uitdaging om de VvE's mee te krijgen hierin.
- Deelnemer: het is niet **óf óf**. Maar het begint het bij een goede basis. Je zou met de warmteplannen de wijk moeten ingaan en hierop de aansluiting zoeken in de wijk.
- Gemeente Haarlem: Zijn er nog aandachtspunten waar wij de focus op moeten hebben bij de aanbesteding?
 - o ELENA subsidie is uitzonderlijk. Dit motiveert de VvE's ontzettend.

Aanvullende vragen m.b.t. financiering

Duidelijk de fases in beeld brengen, x-budget beschikbaar per VvE. Verdeling van financiële middelen.

- *Hoe worden Rijkssubsidies hierin meegenomen? Denk aan: SVVE en SPOR*
- *Wanneer zouden VvE's zelf een financiële investering moeten doen?*
- *In welke fases zijn de middelen vanuit de gemeente het meest effectief in te zetten?*

Sturen op de warmtevraag passende bij de meest haalbare, betaalbare warmtevoorziening – 30 minuten

Wij willen inzetten op een advies richting de passende/haalbare warmtevraag voor All-Electric-scenario en/of MT-warmtenet, gebaseerd op de voorkeursvoorziening voor het geografische gebied.

Uitwerken van verschillende scenario's naar einddoel, met als tussendoel *aardgasvrij-ready*.

- A. MT-warmtenet in 70/40 uit
 - a. Hoe daar te komen?
- B. All-Electric (individueel of klein collectief)
 - a. Stapsgewijs
 - b. Direct

Daarna:

- C. Installatie / aansluiting geadviseerde gasvrije warmtevoorziening

Vraag 1: Hoe wordt hierover gedacht?

- De aanwezigen geven aan dat het sterk zou zijn als we daar duidelijk over zouden zijn maar dat we hierin niet sturend moeten zijn.

Vraag 2: Hoe neem je de VvE mee in dit verhaal? Hoe ga je richting de ALV?

- Er zijn nu 2 trajecten: Isolatie en aardgasvrij.
 - o Heeft te maken met het bouwjaar, dit bepaalt welke slag er te halen valt.
 - o Is het verstandig en haalbaar om te sturen op een warmtevraag, dat wil gemeente Haarlem weten.
 - Gemeente Haarlem geeft aan dat het noodzakelijk is. Dit in verband met de snelheid.
 - Vraag 1: Hoe wordt hierover gedacht?
 - Deelnemer: Wat wordt er bedoeld met sturen?
 - o Beleid is heel belangrijk. De VvE heeft wel rechten om te doen wat hij zelf wilt. Je wilt de VvE helpen, hierin wil je onafhankelijk blijven van beleid maar je wilt dit wel in het achterhoofd houden. Dit maakt het sturen niet eenvoudig, wat laat je achterwege? En wat vertel je wel?
 - Deelnemer werkt met woningcoöperaties. je moet met verschillende woningtypes. En je kan kijken hoe je met subsidies of financiering je dit gaat realiseren en hierbij een richting adviseren.
 - Deelnemer: het beleid en de risico's kan je bij de VvE's neerleggen. En ze vinden het fijn als je ook een beetje kan sturen.
 - Deelnemer: je moet scenarioplanning met ze meegeven. Wel de keuzevrijheid geven en het stuk advies geven, niks achterwege laten.
 - Deelnemer: het is van belang transparant te zijn. Niet afwijken van gebiedsgerichte aanpak t.o.v. VvE aanpak.
 - o Begrijpen we het zelf en kunnen we het vertalen richting de VvE?
 - Aanwezigen geven aan dat dit mogelijk is.
 - Ligt wel aan het type VvE.
 - En hoe vullen we sturing in? Wat houdt dit precies in.
 - o Vraag: is het realistisch haalbaar en uitvoerbaar binnen de VvE aanpak die wij willen gaan uitvoeren. Is haalbaar.

Opdracht uitzetten in de markt – 15 minuten

Voor de huidige VvE-aanpak is een procesaanpak ontwikkeld die op dit moment nog wordt uitgevoerd. Ook hebben wij, zoals beschreven in de marktconsultatie, een idee bij de nieuwe aanpak.

Vraagstelling: Hoe zetten wij deze opdracht in de markt?

Optie 1:

Volledige procesaanpak wordt ontwikkeld door de opdrachtgever en deze wordt in de markt gezet met de vraag deze af te prijzen.

Optie 2:

Opdrachtgever geeft duidelijk beoogde resultaten/doelstellingen die bereikt moet worden met een bepaald budget. De markt wordt gevraagd een aanpak op te leveren waarmee deze resultaten behaald worden en hoeveel budget (geld en doorlooptijd) daarvoor nodig is.

Welke optie pas het beste?

- Deelnemer: bij elke VvE is het maatwerk. De wens verschilt hierbij heel sterk in informatie.
- Deelnemer: Je moet ertussen in gaan zitten.
- Deelnemer: ziet ook een middenweg, raamwerk is niet erg om op te bouwen. Afgesloten en ingekaderd werkt hierin niet, niet helemaal openleggen. Het raamwerk neerzetten.
- Deelnemer: ook wel een tussenweg, door de verschillende fases waar de VvE's in zitten. Vraagt ook wel een andere aanpak om deze te benaderen en betrekken.
- Deelnemer: Optie 2 heeft de voorkeur, wel op basis van historische data.
- Deelnemer: bij fase 3 en 4 wordt er ook gebruik gemaakt van de Elena subsidie.
 - o Bij het gebiedsgerichte komen er ook aanvullende ondersteuningsmogelijkheden. De interne uitdaging is hoe kunnen we aansluiten op het warmteprogramma en de VvE's.
 - o Deelnemer: Dus optie 1 kan dan nu niet? Nee dat klopt is de conclusie.
- *Overall: Zit ertussenin.*

Hoge percentages bij VO fase, hoe denkt men daarover?

- Inzet van een architect kan bijvoorbeeld niet gesubsidieerd worden.
- Deelnemer: risico's meegeven en hierin een oplossing vanuit de markt om hierop een flexibele oplossing te bieden.

Bij de aanbesteding zou het idee kunnen zijn om een combinatie van optie 1 en 2 te publiceren. Dus hierbij wel een richting mee te geven aan de partijen. Hierbij zijn fases nodig om richting te geven en tot realisatie te komen nog los van de invulling.

We dienen uit te gaan van een basis. Hierbij de rode lijn in weergeven en daar de vrijheid in open houden.

- Opdrachtgever stelt duidelijke beoordelingscriteria op:
 - o Kwaliteit
 - o Prijs

Is het gewenst om duidelijke prestatie-eisen vooraf vast te stellen/ op te nemen in de uitvraag?

- *Ja, namelijk: ____*
- *Nee*

Kleine VvE's – 15 minuten

1. Advisering van kleine VvE's (3 t/m 7 appartementen) (1150 in totaal):
 - a. Welke middelen hiervoor gebruiken? Wat is er nodig?
 - b. Hoe (tijds)intensief is de begeleiding?
 - c. DMJOP opstellen?
 - d. Begeleiding naar uitvoering?
- Wel of niet de mini-VvE's meenemen?
 - o Deelnemer: Geografisch in het centrum? (i.v.m. warmteprogramma)
 - Voorstel om het in schaal 1 mee te nemen (ook de mini's). ondersteuning op afstand hierin. Kan niet hetzelfde behandeld worden als een grote VvE. Mini VvE's losknippen van de kleine.
 - o Deelnemer: het is complex maar maak het ook niet te complex. Je moet het gericht benaderen.
 - o Deelnemer: Mini losknippen van de kleine VvE. Bij kleine VvE is er een structuur. En hierbij de mini ook meenemen in de communicatie. Campagnematig aanvliesen.
 - o Deelnemer: Voorwaarden voor deelname stellen. Bijvoorbeeld dat er een ALV structuur is en een MJOP bijvoorbeeld.
 - o *Overall: Ze meenemen in de communicatie om ze te helpen.*
- En hoe meenemen?
 - o Deelnemer: je moet ze goed benaderen om ze hierin mee te krijgen. Is wel wat voor nodig (opzetten VvE). Je moet ze activeren.
 - Wel nadenken over slapend en actief. Welke rol pak je als gemeente hoe je omgaat met de slapende VvE? Dit omdat het best een voortraject is om ze als actief te krijgen.
 - o Deelnemer; bijvoorbeeld een loket, persoonlijke aandacht nodig om dit goed op te zetten.
 - o Deelnemer: er gaat best wat tijd inzitten om ze mee te krijgen.
 - o *Overall mening: Betrek ze, informeer ze. Maar neem ze zeker mee.*
2. Uitvraag in de markt: Hoe deze aanpak mee te nemen in de uitvraag?
 - a. Onderdeel van spoor 1 en spoor 2
 - b. Apart van beide sporen een kleine VvE-aanpak?
3. Welke rol kunnen de bestaande partners hierin spelen?

Rondvraag – 15 minuten

- Aanvullende vragen;
 - o Gemeente Haarlem: Het ZEP pakket
 - Wordt best vaak gezien als aantrekkelijk, je gaat naar een hoge isolatiewaarde. Het is best lastig gezien de bemoeienis vanuit de welstandcommissie.
 - Deelnemer: ZEP pakket is geen verplichting vanuit het warmtefonds. Maar het is best intensief om dit voor elkaar te krijgen en uiteindelijk is het niet haalbaar/ uitvoerbaar.
 - Deelnemer: vragen naar de visie van de partijen, hierin is er van alles mogelijk om de samenwerking op te zoeken.
 - Zou het mogelijk zijn om meer financiering vanuit de gemeente te voorzien om hiermee de rente te kunnen drukken? Is een voorstel vanuit een deelnemer.
 - o Hoe is het gesprek ervaren;
 - Is als prettig ervaren.
 - De aanwezigen werken ook al samen, vaak wel voor grondgebonden gebouwen.
 - Voldoende rekening houden met samenwerkingen. Over de regels etc. goed met elkaar in gesprek blijven. Aanpak blijven ontwikkelen, ook op basis van de innovaties.
 - Wat de aanwezigen zien is dat aanbestedingen vaak al verouderd zijn die nu online staan en lopen dan ook achter op de informatie van vandaag de dag. Dus dat de gemeente Haarlem deze marktconsultatie onderneemt is een goed initiatief, dit draagt bij aan de kwaliteit van de aanbesteding die volgt.
 - Het streven is om de aanbesteding te publiceren in Q1. En vervolgens de gunning gereed te hebben voor de zomervakantie.