

## [Appendix]

# Financing the Energy Transition in Dutch Co-owners Associations

A financing framework using public and private instruments for  
deep energy renovation

---



(own photo, 2025)

---

Estelle Gfeller  
Master Thesis  
Technical University of Delft  
MSc Architecture in the Built Environment



# Appendix

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 2.4 Data management plan (DMP)     | 3  |
| 2.5 Ethics (ERC)                   | 9  |
| 2.5.1 Consent forms                | 13 |
| 7. Coded interview transcripts     | 16 |
| 7.2 Amsterdam (16)                 | 18 |
| 7.3 Amsterdam (108)                | 20 |
| 7.4 Zoetermeer (28)                | 24 |
| 7.5 Zoetermeer (20)                | 29 |
| 7.9 Svn                            | 33 |
| 7.10 BKT-advies                    | 37 |
| 7.11 QuaWonen                      | 41 |
| 7.12 VvE-Transitie                 | 45 |
| 8. Coded interview transcripts     | 49 |
| 8.2 Amsterdam (16) 2.0             | 50 |
| 8.3 Amsterdam (108) 2.0            | 54 |
| 8.4 Zoetermeer (28) 2.0            | 56 |
| 8.5 BKT-advies 2.0                 | 59 |
| 8.6 VvE-Transitie 2.0              | 62 |
| 8.9 Financing instrument framework | 64 |

## 2.4 Data management plan (DMP)

---

### Plan Overview

*A Data Management Plan created using DMPonline*

**Title:** Enhancing energy transition in condominium associations in the Netherlands The role of financial models in implementing collective sustainable measures

**Creator:** Estelle Gfeller

**Principal Investigator:** E. A. Gfeller

**Contributor:** M.U.J. Peeters, E. Mlecnik, R. Elgendy

**Affiliation:** Delft University of Technology

**Template:** TU Delft Data Management Plan template (2025)

#### Project abstract:

Dutch homeowners associations are a big part of the building sector and are important to achieve national energy and climate targets. Yet, many struggle to finance deep energy renovations. This thesis asks: How can homeowners associations in the Netherlands overcome financial barriers to their energy transition with the support of public-private financial models?

In order to answer the main research question, four subquestions are created. The first sub-question, a desk research and literature review, maps the financial barriers: 'What are the financial barriers for Dutch homeowners associations to undertake energetic renovations to their condominiums?'. This phase clarifies the demand side. The most significant barriers for homeowners associations are high up-front costs, difficult collection of funds, and lack of sufficient funding. The second sub-question defines available financial models for Dutch homeowners associations: 'What are the financial opportunities available for Dutch homeowners associations to undertake energetic renovations to their condominiums?'. After the sub-research questions that involve desk research, the third sub-question involves a first round of semi-structured interviews with homeowners association board members and Dutch financing experts. Sub-question 3: 'What data, regulatory, and operational requirements are needed to provide finance that supports homeowners associations to undertake energetic renovations?'. The outputs are used to create a financial model. This financial model gives an overview of all the Dutch financial resources possible for homeowners associations in their energy transition. The last sub-question, 'How do Dutch homeowners' association board members assess the proposed financing framework?', validates the framework model by a second round of interviews with the homeowners association board members. Qualitative feedback is implemented and used to refine the framework.

This qualitative, multi-method design delivers four outputs: (1) Dutch-specific overview of barriers (2) and opportunities for homeowners associations, (3) a list of requirements that board members need to organize in order to become finance ready, and (4) a framework model that structures decision-making and documentation for financing deep renovations (5) policy recommendations resulting from the synthesis of the analytical and empirical research. The outputs support homeowners associations by providing an overview of financial models. These models compare feasible financing instruments and their requirements to help avoid missed requirements and support decisions regarding funding in their energy transition. For policymakers, the findings are translated into actionable guidelines aligned with the Co-owners Association Acceleration Agenda. For financial experts, the financial model clarifies conditions for bankable projects in multi-owner buildings.

**ID:** 188032

**Start date:** 01-01-2025

**End date:** 01-02-2026

**Last modified:** 12-11-2025

Created using DMPonline. Last modified 12 November 2025

2 of 5

# Enhancing energy transition in condominium associations in the Netherlands The role of financial models in implementing collective sustainable measures

## 0. Administrative questions

R. Elgendy, mentor at the Faculty of Architecture, has reviewed this DMP on 10-10-2025.

- Yes, the only institution involved

## I. Data/code description and collection or re-use

| Type gegevens/code               | Bestandsformaat(en) | Hoe worden data/code verzameld/gegenereerd?<br>Wat zijn de bronnen en gebruiksvoorwaarden voor hergebruikte data/code? | Doel van de verwerking                                                                                                                                                                                                              | Opslaglocatie         | Wie heeft toegang tot de gegevens/code? |
|----------------------------------|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------------------------|
| Transcripts van interviews - HOA | PDF                 | semi-gestructureerde interviews                                                                                        | Om praktische inzichten te verkrijgen in de manier waarop besturen van huiseigenarenverenigingen financiële modellen, inclusief publieke en private investeringsopties, tijdens de energietransitie waarnemen en beheren            | Projectgegevensopslag | EA Gfeller & projectteam                |
| Transcripten van interviews - FE | PDF                 | semi-gestructureerde interviews                                                                                        | Om een beter inzicht te krijgen in de financiële, wettelijke en operationele vereisten die van invloed zijn op de haalbaarheid van financiering van energietransitieprojecten binnen de context van verenigingen van huiseigenaren. | Projectgegevensopslag | EA Gfeller & projectteam                |
| Toestemmingsformulieren - VvE    | PDF                 | Digitaal ondertekende toestemmingsformulieren.                                                                         | Om geïnformeerde toestemming te verkrijgen en te documenteren.                                                                                                                                                                      | Projectgegevensopslag | EA Gfeller & projectteam                |

## II. Storage and backup during the research process

- < 250 GB
- Another storage system - please explain below, including provided security measures
- Project Data Storage (U:) drive at TU Delft

GoogleDrive.

The transcripts and signed consent form needs to be saved on the GoogleDrive before uploading on the Project Data Storage. The documents will be erased when uploading is completed in the Project Data Storage.

### III. Data/code documentation

- Data – Methodology of data collection
- Metadata – I will adhere to the metadata standards used by the data repository where the data will be shared (see section V)

### IV. Legal and ethical requirements, code of conducts

- Yes – please provide details in the additional information box below

The research includes interviews with homeowners associations board and financial experts related to the energy transition of homeowners associations.

I intend to apply for ethical approval from the Human Research Ethics Committee, but have not yet done so.

- No
- No, I will not work with any other types of confidential or classified data/code

This project is an internal TUD MSc thesis project, in the context of the ongoing research project enhancing energy transition in condominium associations in the Netherlands.

- Other types of personal data or other data from human participants – please provide details below
- Proof of consent (such as signed consent materials which contain name and signature)
- Job title and/or employer
- Telephone number, email addresses and/or other addresses as contact details for administrative purposes
- Names and/or geolocation information as part of research data
- Names as contact details for administrative purposes

Transcriptions after conducting the semi-structured interview

The participants of the semi-structured interviews with homeowners association boards are all intend to carry out deep renovations.

The participants of the semi-structured interviews with financial experts are related to the energy transition of homeowners associations and their financial barriers.

All participants are located in the Netherlands.

### V. Data sharing and long term preservation

- Not all data/code can be publicly shared – please explain below which data/code and the reason why public sharing is not possible

The only data that is retrieved from the interviews will be transcriptions. These transcriptions will be evaluated and adjusted based on the given personal data.

- I am a Bachelor's/Master's student at TU Delft and I will share the data/code in the body and/or appendices of my thesis/report in the TU Delft Repository

- < 100 GB
- At the end of the research project
- As soon as corresponding results (papers, theses, reports) are published
- CC BY-SA

## VI. Data management responsibilities and resources

The research project team which are the supervisors of the Master student.

4TU.ResearchData is able to archive 1TB of data per researcher per year free of charge for all TU Delft researchers. We do not expect to exceed this and therefore there are no additional costs of long term preservation.

- Faculty of Architecture and the Built Environment (ABE)

- < 100 GB
- At the end of the research project
- As soon as corresponding results (papers, theses, reports) are published
- CC BY-SA

## VI. Data management responsibilities and resources

The research project team which are the supervisors of the Master student.

4TU.ResearchData is able to archive 1TB of data per researcher per year free of charge for all TU Delft researchers. We do not expect to exceed this and therefore there are no additional costs of long term preservation.

- Faculty of Architecture and the Built Environment (ABE)

## 2.5 Ethics (ERC)

---

### Plan Overview

*A Data Management Plan created using DMPonline*

**Title:** Enhancing energy transition in condominium associations in the Netherlands The role of financial models in implementing collective sustainable measures

**Creator:** Estelle Gfeller

**Principal Investigator:** E. A. Gfeller

**Contributor:** E. Mlecnik, M.U.J. Peeters, R. Elgendy

**Affiliation:** Delft University of Technology

**Template:** ERC Template

#### Project abstract:

Dutch homeowners associations are a big part of the building sector and are important to achieve national energy and climate targets. Yet, many struggle to finance deep energy renovations. This thesis asks: How can homeowners associations in the Netherlands overcome financial barriers to their energy transition with the support of public-private financial models?

In order to answer the main research question, four subquestions are created. The first sub-question, a desk research and literature review, maps the financial barriers: 'What are the financial barriers for Dutch homeowners associations to undertake energetic renovations to their condominiums?'. This phase clarifies the demand side. The most significant barriers for homeowners associations are high up-front costs, difficult collection of funds, and lack of sufficient funding. The second sub-question defines available financial models for Dutch homeowners associations: 'What are the financial opportunities available for Dutch homeowners associations to undertake energetic renovations to their condominiums?'. After the sub-research questions that involve desk research, the third sub-question involves a first round of semi-structured interviews with homeowners association board members and Dutch financing experts. Sub-question 3: 'What data, regulatory, and operational requirements are needed to provide finance that supports homeowners associations to undertake energetic renovations?'. The outputs are used to create a financial model. This financial model gives an overview of all the Dutch financial resources possible for homeowners associations in their energy transition. The last sub-question, 'How do Dutch homeowners' association board members assess the proposed financing framework?', validates the framework model by a second round of interviews with the homeowners association board members. Qualitative feedback is implemented and used to refine the framework.

This qualitative, multi-method design delivers four outputs: (1) Dutch-specific overview of barriers (2) and opportunities for homeowners associations, (3) a list of requirements that board members need to organize in order to become finance ready, and (4) a framework model that structures decision-making and documentation for financing deep renovations (5) policy recommendations resulting from the synthesis of the analytical and empirical research. The outputs support homeowners associations by providing an overview of financial models. These models compare feasible financing instruments and their requirements to help avoid missed requirements and support decisions regarding funding in their energy transition. For

policymakers, the findings are translated into actionable guidelines aligned with the Co-owners Association Acceleration Agenda. For financial experts, the financial model clarifies conditions for bankable projects in multi-owner buildings.

**ID:** 188033

**Start date:** 01-10-2025

**End date:** 01-02-2026

**Last modified:** 12-11-2025

# Enhancing energy transition in condominium associations in the Netherlands The role of financial models in implementing collective sustainable measures

---

## Summary

FET-HOA

01

1) Qualitative data collected through semi-structured interviews with board members of Dutch homeowners associations and financial experts. The interviews represent two rounds of empirical research in the master thesis 'Enhancing energy transition in homeowners associations in the Netherlands'.

The aim of these interviews is to identify how homeowners association boards perceive and experience the financial barriers in their energy transition. The insights gained from these interviews form the basis of the design.

Approximately 4-6 interviews, each 45-60 minutes long, resulting in around 25-35 pages of anonymised transcripts (estimated 0.5 GB).

Type of formats: .docx and PDF

All data will be anonymised before analysis. Personal identifiers will be removed. Data will be stored on the TU Delft drive and retained for 5 years according to the GDPR regulations.

2) This dataset is generated from semi-structured interviews conducted with financial experts and professionals active in the energy transition of homeowners' associations. These interviews are based on insights gained from the homeowners association board interviews and represent the second phase of the empirical research.

The aim is to explore and validate financial, regulatory, and operational requirements that influence the feasibility of financing energy renovations in condominium associations. The data contributes to defining and testing the framework-tool for structuring access to public and private financial resources.

Approximately 4-6 interviews, each 45-60 minutes, resulting in around 25-35 pages of anonymised transcripts (estimated 0.5 GB).

Type of formats: .docx and PDF

All data will be anonymised before analysis. Personal identifiers will be removed. Data will be stored on the TU Delft drive and retained for 5 years according to the GDPR regulations.

## FAIR data and resources

F: The research will be uploaded to the TU Delft repository and data is referenced according to the guidelines of APA 7.

A: The research can be accessed by the TU Delft repository after removing the raw data/private information, such as transcripts. The full research will only be shared with the supervisors in order to safeguard participants confidentially. The TU Delft repository promotes accessibility (TU Delft repository, n.d.).

I: The research product will be conducted in English, as this is the official language of the Master's programme. This ensures that the material can be understood and reused by the academic community. The interviews and focus groups will be conducted in the participants' preferred language for their convenience. The results will be translated into English.

R: The deposited thesis will be made available under the TU Delft repository's default open license. Participants' personal data will be handled according to the GDPR-compliant handling.

No additional costs are expected for making the project's datasets openly accessible.

All digital research files will be stored on the TU Delft OneDrive for Education account linked to the researcher's institutional credentials. This service provides automatic daily backups, version control, and recovery options managed by TU Delft ICT.

Created using DMPonline. Last modified 12 November 2025

3 of 4

Regular backups of working files (transcripts, coding matrices, analysis notes) will be maintained on both OneDrive and an encrypted local storage device to ensure redundancy.  
Because the research involves human participants, all collected data are treated as confidential and sensitive. Raw files containing identifiable information will never be transferred.

### 2.5.1 Consent forms

Technische Universiteit Delft

ETHIEK

**SJABLONEN EN HANDLEIDING VOOR TOESTEMMING NA HET LEZEN VAN DE VOORWAARDEN  
(Nederlandse versie)**

#### Opening statement

U wordt uitgenodigd om deel te nemen aan een onderzoek met de titel 'Verbetering van de energietransitie bij verenigingen van eigenaren in Nederland'. Dit onderzoek wordt uitgevoerd door Estelle A. Gfeller, masterstudent aan de faculteit Bouwkunde van de TU Delft, als onderdeel van de masteropleiding Management in de Gebouwde Omgeving (MBE).

Het doel van dit onderzoek is om te onderzoeken hoe Nederlandse verenigingen van eigenaren privaat en publiek financieringsmiddelen kunnen inzetten om financiële barrières bij het doorvoeren van diepgaande renovatiemaatregelen te doorbreken. Het onderzoek richt zich op alle VvE's in Nederland. De uitdagingen voor verenigingen van eigenaren hebben te maken met hoge initiële kosten, beperkte financieringsmogelijkheden en beperkte toegang tot financiering.

Uw deelname zal helpen om praktische inzichten te verkrijgen in hoe besturen van verenigingen van eigenaren financiële modellen, waaronder publieke en private investeringsopties, tijdens de energietransitie zien en beheren. De verzamelde kennis zal worden gebruikt voor de ontwikkeling van een raamwerkmodel dat besturen van verenigingen van eigenaren helpt bij het structureren en voorbereiden van financieringsbesluiten voor ingrijpende renovaties.

Het interview is semi-gestructureerd en duurt ongeveer 45-60 minuten. Met uw toestemming wordt het gesprek getranscribeerd en uitsluitend gebruikt voor analysedoeleinden. Uw deelname is geheel vrijwillig en u kunt zich op elk moment terugtrekken zonder gevolgen. U bent ook vrij om bepaalde vragen niet te beantwoorden.

Alle verzamelde gegevens worden vertrouwelijk behandeld en geanonimiseerd in het onderzoeksrapport. Er zullen geen namen, adressen, identificatiegegevens van verenigingen van huiseigenaren of persoonlijke gegevens in de uiteindelijke publicatie verschijnen. De gegevens worden veilig opgeslagen en maximaal vijf jaar bewaard, in overeenstemming met de onderzoeksethiek van de TU Delft en de AVG-normen.

Als u vragen heeft of uw deelname wilt intrekken, neem dan contact op met de onderzoeker via: e.a.gfeller@student.tudelft.nl

Door door te gaan met het interview bevestigt u dat u deze informatie hebt gelezen en begrepen en dat u akkoord gaat met deelname onder de vermelde voorwaarden.

## Expliciete toestemming punten

Kruis de juiste vakjes aan

| KRUIS DE JUISTE VAKJES AAN                                                                                                                                                                                                                                                                                     | ja                                  | nee                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| <b>A: ALGEMENE OVEREENKOMST – ONDERZOEKSDOELSTELLINGEN, TAKEN VAN DE DEELNEMERS EN VRIJWILLIGE DEELNAME</b>                                                                                                                                                                                                    |                                     |                          |
| 1. Ik heb vragen kunnen stellen over het onderzoek en mijn vragen zijn naar tevredenheid beantwoord.                                                                                                                                                                                                           | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Ik stem er vrijwillig mee in om deel te nemen aan dit onderzoek en begrijp dat ik kan weigeren vragen te beantwoorden en dat ik me op elk moment uit het onderzoek kan terugtrekken, zonder daarvoor een reden te hoeven opgeven.                                                                           | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Ik begrijp dat deelname aan het onderzoek het volgende inhoudt: deelname aan het onderzoek kan diepgaande, semi-gestructureerde interviews bevatten. De interviews worden direct in tekst getranscribeerd voor analyse.                                                                                     | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Ik begrijp dat het onderzoek zal worden beëindigd nadat de onderzoeksresultaten zijn gepubliceerd.                                                                                                                                                                                                          | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>B: MOGELIJKE RISICO'S VAN DEELNAME (INCLUSIEF GEGEVENSBESCHERMING)</b>                                                                                                                                                                                                                                      |                                     |                          |
| 5. Ik begrijp dat deelname aan het onderzoek de volgende risico's met zich meebrengt: mentaal ongemak in geval van onduidelijke vragen. Ik begrijp dat deze risico's worden beperkt door de mogelijkheid om het interview op elk moment te stoppen.                                                            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Ik begrijp dat de standaardprocedures voor gegevensbeveiliging worden gevolgd om de kans op een datalek te minimaliseren en mijn identiteit te beschermen in het geval van een dergelijk lek. Anoniem verzamelde gegevens worden veilig opgeslagen en alleen onderzoekers hebben toegang tot deze gegevens. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Ik begrijp dat persoonlijke informatie over mij die mij kan identificeren, zoals leeftijd, bedrijf en adres, niet buiten het onderzoeksteam zal worden gedeeld.                                                                                                                                             | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Ik begrijp dat de (identificeerbare) persoonsgegevens die ik verstrek na 5 jaar worden vernietigd.                                                                                                                                                                                                          | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>C: ONDERZOEKSPUBLICATIES, VERSPREIDING EN TOEPASSING</b>                                                                                                                                                                                                                                                    |                                     |                          |
| 9. Ik begrijp dat de geanonimiseerde informatie die ik verstrek na afloop van het onderzoek zal worden gebruikt voor rapporten en publicaties.                                                                                                                                                                 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>D: (LANGETERMIJN) OPSLAG, TOEGANG EN HERGEBRUIK VAN GEGEVENS</b>                                                                                                                                                                                                                                            |                                     |                          |
| 10. Ik begrijp dat de toegang tot deze opslagplaats beperkt is en alleen kan worden gebruikt wanneer een van de leden van het onderzoeksteam is ingelogd op zijn of haar account.                                                                                                                              | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

**Signatures**





Name of participant (printed)      Signatur      Date

I, as researcher, have accurately read out the information sheet to the potential participant and, to the best of my ability, ensured that the participant understands to what they are freely consenting.




E. A. Gfeller      handtekening      datum

Study contact details for further information:  
 E. A. Gfeller  
[e.a.gfeller@student.tue.nl](mailto:e.a.gfeller@student.tue.nl)

**Handtekening**





Naam van deelnemer      handtekening      datum

Ik heb als onderzoeker de informatiebrochure gedeeld en toegelicht aan de potentiële deelnemer en heb naar beste vermogen ervoor gezorgd dat de deelnemer begrijpt waarvoor hij of zij vrijwillig toestemming geeft.




E. A. Gfeller      handtekening      datum

Neem voor meer informatie contact op:  
 E. A. Gfeller  
[e.a.gfeller@student.tue.nl](mailto:e.a.gfeller@student.tue.nl) / [e.gfeller@tbt-advies.nl](mailto:e.gfeller@tbt-advies.nl)

**Handtekening**





Naam van deelnemer      handtekening      datum

Ik heb als onderzoeker de informatiebrochure gedeeld en toegelicht aan de potentiële deelnemer en heb naar beste vermogen ervoor gezorgd dat de deelnemer begrijpt waarvoor hij of zij vrijwillig toestemming geeft.




E. A. Gfeller      handtekening      datum

Neem voor meer informatie contact op:  
 E. A. Gfeller  
[e.a.gfeller@student.tue.nl](mailto:e.a.gfeller@student.tue.nl) / [e.gfeller@tbt-advies.nl](mailto:e.gfeller@tbt-advies.nl)

**Handtekening**





Naam van deelnemer      handtekening      datum

Ik heb als onderzoeker de informatiebrochure gedeeld en toegelicht aan de potentiële deelnemer en heb naar beste vermogen ervoor gezorgd dat de deelnemer begrijpt waarvoor hij of zij vrijwillig toestemming geeft.




E. A. Gfeller      handtekening      datum

Neem voor meer informatie contact op:  
 E. A. Gfeller  
[e.a.gfeller@student.tue.nl](mailto:e.a.gfeller@student.tue.nl) / [e.gfeller@tbt-advies.nl](mailto:e.gfeller@tbt-advies.nl)

**Handtekening**





Naam van deelnemer      handtekening      datum

Ik heb als onderzoeker de informatiebrochure gedeeld en toegelicht aan de potentiële deelnemer en heb naar beste vermogen ervoor gezorgd dat de deelnemer begrijpt waarvoor hij of zij vrijwillig toestemming geeft.




E. A. Gfeller      handtekening      datum

Neem voor meer informatie contact op:  
 E. A. Gfeller  
[e.a.gfeller@student.tue.nl](mailto:e.a.gfeller@student.tue.nl) / [e.gfeller@tbt-advies.nl](mailto:e.gfeller@tbt-advies.nl)

**Handtekening**





Naam van deelnemer      handtekening      datum

Ik heb als onderzoeker de informatiebrochure gedeeld en toegelicht aan de potentiële deelnemer en heb naar beste vermogen ervoor gezorgd dat de deelnemer begrijpt waarvoor hij of zij vrijwillig toestemming geeft.




E. A. Gfeller      handtekening      datum

Neem voor meer informatie contact op:  
 E. A. Gfeller  
[e.a.gfeller@student.tue.nl](mailto:e.a.gfeller@student.tue.nl) / [e.gfeller@tbt-advies.nl](mailto:e.gfeller@tbt-advies.nl)

## 7. Coded interview transcripts

The interview transcripts were processed using AI transcription software, which removed filler words and obvious hesitation while persevering the original meaning and content of the respondents' answer.

| Category themes              | Description for HOA                                                                                                                                                                     | Coding notes |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Attitude towards behavioural | How HOA evaluates financing and carrying out energy renovations as positive (A+) or negative (A-).<br>- Financial barriers<br>- Financial opportunities<br>- Complexity                 | A+           |
|                              |                                                                                                                                                                                         | A-           |
| Subjective norm              | HOA referring to pressure, expectations, or lack of support from others:<br>- Owners pushing or blocking investments<br>- Expectations from external stakeholders<br>- Supportive norms | N+           |
|                              |                                                                                                                                                                                         | N-           |
| Perceived behavioral control | How the HOA perceive the organisation of the renovation:<br>- Information gaps<br>- Process barriers<br>- Level of help                                                                 | C+           |
|                              |                                                                                                                                                                                         | C-           |
| Intention                    | Description of clear plans and commitment to apply financing/subsidies and to start renovation measures                                                                                 | I+           |
|                              |                                                                                                                                                                                         | I-           |
| Behaviour                    | Any concrete action taken in relation to financing or renovation. Or taking a step back.                                                                                                | B+           |
|                              |                                                                                                                                                                                         | B-           |

Table 7: TPB informed thematic categories for HOA-board according to Ajzen, 1991 (own table, 2025)

Positive attitude: benefits, opportunities, trust in instruments/transition/support

Negative attitude: fears, resistance, scepticism about transition or instrument.

C- : lacking information or implementation issues

A- : costs, risk, debt, unattractive financial conditions

| Category themes              | Description for financial experts                                                                        | Coding notes |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Attitude towards behavioural | Seeing DER as part of core business or niche activity                                                    | FA1          |
|                              | Perceived risk-return profile of deep renovation loans                                                   | FA2          |
|                              | Valuing non-financial benefits                                                                           | FA3          |
|                              | Perceived complexity compared with standard loan (project structuring, technical assessment, monitoring) | FA4          |
| Subjective norm              | Influence of regulators and advisors                                                                     | FN1          |
|                              | Influence of national/EU policies and subsidy models                                                     | FN2          |

|                              |                                                                                                                       |     |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
|                              | Perceived expectations from clients and other stakeholders (municipalities, NGO, HOA, investors)                      | FN3 |
| Perceived behavioral control | Internal expertise and capacity to assess renovation projects, financial instruments, and risk mitigation instruments | FC1 |
|                              | Quality, completeness and standardisation of information received from HOA/advisors.                                  | FC2 |
|                              | Operational and procedural constraints (documentation requirements, time and transaction costs, internal processes)   | FC3 |
| Intention                    | Stated intention to expand deep renovation projects                                                                   | FI1 |
|                              | Stated intention to limit deep renovation projects                                                                    | FI2 |
|                              | Intention to increase collaboration with other instruments and bodies to facilitate renovation financing              | FI3 |
| Behaviour                    | Actual providing renovation-related financial products                                                                | FB1 |
|                              | Use specific risk-management practices in real cases                                                                  | FB2 |
|                              | Concrete support actions towards HOA                                                                                  | FB3 |

*Table 8: TPB informed thematic categories for financial experts according to Ajzen, 1991 (own table, 2025)*

## 7.2 Amsterdam (16)

### Start

E: Zullen we beginnen, of heb je eerst nog vragen?

SG: Laten we beginnen. Ik ben wel benieuwd hoe je bij dit onderwerp komt, ik dacht er zelf ook al eens aan.

E: Ik focus op financiële barrières bij VvE-verduurzaming (al hangt alles samen met juridische en sociale aspecten).

SG: Snap ik. VvE's zijn ingewikkeld: je wil iets, maar je hebt meerdere mensen nodig; het duurt vaak lang en iedereen kijkt anders naar geld. In m'n eigen huis kan ik gewoon dóén, in een VvE niet.

### Context

E: In welke stad ligt jullie VvE, en hoeveel eigenaren zijn er?

SG: Amsterdam. Het zijn vier panden (nummers 47, 49, 51, 53), samen ongeveer 16 appartementen. Voor je onderzoek maakt het niet uit of het 15 of 16 is; het gaat om de orde van grootte.

### Verduurzamings ambitie

E: Wat staat de komende 3–5 jaar op de agenda wat betreft energie maatregelen?

SG: We lieten via [woningcorporatie A] (meerderheidseigenaar) een onderzoek doen door INAX. [woningcorporatie A] heeft veel expertise en meerdere VvE's; wij leunen daar graag op. Doel: kijken hoe we woningen in lijn met overheidsdoelen kunnen verduurzamen (gasloos waar kan, zo duurzaam mogelijk) (A+). Urgentie wordt in praktijk mede bepaald door de overheid (2050-doelen), maar de uitvoering is in Amsterdam lastig. Zonnepanelen lijken logisch, maar in onze straat wil geen enkele partij ze leggen: te gefractioneerd (paar panelen per adres), technisch complex, en elke aansluiting moet individueel terug naar bewoners. Voor installateurs is dat te duur/ingewikkeld. Zonder eigen opwek betaal je de hoofdprijs voor stroom. Warmtenet is in onze wijk bovendien niet haalbaar, dus alternatieven vallen weg (N-).

### Financiële barrières

E: Welke financiële risico's zie je?

SG: Alles draait om kosten-baten. Individuen investeren alleen als ze iets terugkrijgen (A-) (bijv. via saldering met eigen PV, thuisbatterij op termijn, EV die kan laden/terugleveren). In de VvE komen verschillende rendementsverwachtingen samen: de één wil 5 jaar terugverdientijd, de ander vindt 10 jaar oké. Draagkracht verschilt ook: sommigen kunnen een stijging makkelijk betalen, anderen niet.

SG: Een voorbeeld waar regelgeving het complex maakt: vervang je een cv-ketel, dan moet je ook het rookgaskanaal vervangen (sinds 1-1-2023). (N-) In ons pand (±1900) zijn schoorstenen gesloopt en vervangen door prefab kanalen. Gaat er iets stuk, dan moet vaak het hele kanaal vervangen worden. In grondgebonden woningen is dat simpel; in VvE's is het ingrijpend en duur. Onze ketels (2006) zitten over hun levensduur; rookgasvervanging is prioriteit, maar we weten de kosten nog niet (A-). Besluitvorming wordt bemoeilijkt doordat we zonder [woningcorporatie A] geen besluiten kunnen nemen (quorum). (C-).

E: Hoe beperk je procesrisico's?

SG: Snelheid vraagt vertrouwen en mandaat. Idealiter geef je een klein bestuur/commissie een budgetkader en het mandaat om binnen die piketpalen besluiten te nemen (N+), i.p.v. alles in volle ALV's. Dat scheelt eindeloos vergaderen en afhaken. Keerzijde: je moet waken voor draagkrachtproblemen bij leden die het minder breed hebben (N-).

SG: We hebben een MJOP met onderhoud (schilderwerk, dakbedekking e.d.). De rookgasverplichting "fiets" er tussendoor; we moeten nu schuiven: inspectie vragen ("kan de voorgevel naar 2027?") zodat rookgas eerst kan (A-). Ketels zitten in "reservejaren"; elke dag kan er één uitvallen. Na kanaalvervanging beslist ieder lid zelf wanneer z'n ketel gaat.

E: Warmtefonds of subsidies overwogen?

SG: Subsidies vind ik complex en ik heb me nog niet verdiept in financieringsregelingen (A-); daarvoor schakelen we een adviesbureau (BKT/R.) in (C+) Warmtefonds kan, bankleningen zijn vaak duurder. We dachten ook aan interne lening: vermogende eigenaren zouden (tegen condities) de VvE kunnen financieren ("VvE-bank"), maar dan heb je weer notaris, contracten, vergelijk met bank, enz (A-). → tijd en kosten.

### Data, privacy & haalbaarheid

E: Hoe kom je aan data (MJOP, achterstanden, energierekeningen)?

SG: Achterstanden en MJOP staan in het portaal; notulen ook. Energieverbruik is lastiger (privacy). Je kunt leden vragen, maar ze mogen "nee" zeggen; professioneel laten verzamelen betekent gecertificeerd bureau, anonimiseren, opslag: duur en omslachtig (C-). Voor veel besluiten is de kernvraag toch: *wat betaal ik nu en wat levert de maatregel mij op?* (A-)

SG: Daarom hebben we ook INAX laten komen (C+). Raming in het INAX-rapport voelt soms hoog. Ik verving zelf twee kozijnen en zag een groot verschil tussen eigen factuur en rapportbedragen (A-). Natuurlijk wil je kwaliteit, garanties en gecertificeerde partijen, maar te hoge richtprijzen maken draagvlak winnen lastiger. Leden kijken uiteindelijk naar maandlasten (N-).

E: Ik wil een leningsrijpdossier/prototype maken: wat heb je nodig voor Warmtefonds/subsidies, eventueel gecombineerd met private middelen; duidelijke stappen en vertaling naar maandlasten?

SG: Klinkt nuttig, zeker voor VvE's zonder grote aandeelhouder of veel expertise. Bij ons helpt R. veel, maar we hebben geen ruimte voor extra's: oud pand, hoge vaste lasten; we sparen volgens MJOP, maar twee grote posten tegelijk (rookgas + schilderwerk) duwt ons mogelijk richting externe financiering of een eenmalige storting (C-). Ik kijk graag mee/denk mee bij je prototype.

SG: In onze straat zitten waarschijnlijk veel VvE's met dezelfde maatregelen. We zouden een database/kennisbank moeten hebben, zodat niet iedereen het wiel opnieuw uitvindt.

### 7.3 Amsterdam (108)

#### Context

E: Ik begin met een basisvraag om wat context te krijgen. Waar is uw VvE gevestigd en hoeveel appartementseigenaren heeft de VvE?

KW: Ja, dat klopt. De VvE is in Amsterdam, in de Zeeheldenbuurt. Het gebouw is ruim een eeuw oud. Er zijn 108 complexen in bezit.

#### Huidige situatie

E: Helder, dat geeft mij een idee van de schaal. En zijn er energie gerelateerde thema's of doelen die de komende drie tot vijf jaar op de agenda staan bij de VvE?

KW: Ja, we staan nu op het punt om te kiezen voor een groot onderhoudspakket. Van F. mag ik het geen "achterstallig onderhoud" noemen, maar in mijn ogen ligt dat wel heel dicht bij elkaar. Het project is eigenlijk begonnen als een verduurzamingstraject. **We wilden de panden verduurzamen en de energiebehoefte flink omlaag brengen (A+).**

E: En hebben jullie gemerkt dat er vooral leden waren die dat verduurzamen belangrijk vonden? Hoe zijn jullie op dit punt gekomen?

KW: De aanleiding kwam eigenlijk van Eigen Haard zelf. Dat is onze grootste eigenaar en aandeelhouder. Zij bezitten, uit mijn hoofd, ongeveer 86 procent van de appartementen. **Dus in principe hebben zij bij de meeste besluiten de meerderheid en kunnen ze bepalen wat er gebeurt (N+).**

E: Oké, dus het initiatief lag echt bij Eigen Haard?

KW: Ja, zij hebben dat opgepakt. Toen ik erbij kwam, ik ben nu anderhalf jaar bestuurslid, waren zij al met dat verduurzamingstraject bezig. **Mijn vriendin en ik zijn toen net verhuisd, en via andere bewoners hoorden we dat er al vaak gevraagd was om verduurzaming op de agenda te zetten (N+).** Vroeger was Eigen Haard daar niet zo happig op, maar dat is nu veranderd.

E: Weet u waarom dat toen niet van de grond kwam?

KW: Dat durf ik niet precies te zeggen, maar ik denk dat het deels met beleidswijzigingen te maken had. **Tegenwoordig hebben woningcorporaties doelen voor energie labels die ze moeten behalen (N+).** Ik vermoed dat dat de reden is dat ze juist deze VvE hebben gekozen om daar verduurzaming echt actief op te pakken.

E: En hebben ze dat ook officieel op de agenda van de ALV gezet?

KW: Ja, op die manier is het gecommuniceerd. Er is toen een eerste EPA-advies opgesteld, en dat was het eerste moment dat mijn vriendin en ik bij de vergadering aanwezig waren.

#### Besluitvorming

E: Duidelijk. En waar staan jullie nu in het proces?

KW: Nu zitten we in de fase dat het bouwbedrijf Rutgers een uitvoerige opname heeft gedaan van de woningen. Ze hebben een selectie van appartementen bezocht, niet elk individueel appartement, maar wel van elk type. **Op basis van die analyse hebben ze verschillende verduurzamingspakketten opgesteld (A+).**

E: Dus jullie staan nu op het punt om te kiezen uit die pakketten?

KW: Ja, precies. **In december hebben we een ALV waarin we hopelijk een keuze kunnen maken voor een van die pakketten (I+).**

E: Hoe moet ik me zo'n pakket voorstellen?

KW: Eigenlijk zijn het scenario's met verschillende combinaties van maatregelen. Rutgers heeft er drie uitgewerkt, samen met Eigen Haard. We gaan die binnenkort aan de leden voorleggen.

E: En zitten daar ook kostenramingen bij, zodat de eigenaren weten wat het gaat kosten?

KW: Ja, dat heb ik expliciet gevraagd. Dat is voor ons essentieel. **We willen kunnen doorrekenen wat het betekent voor de maandelijkse bijdrage (A+).** Dat moet helder zijn, zodat we goed kunnen communiceren met de leden. **Uiteindelijk denk ik dat dat de doorslaggevende factor wordt: of mensen de kosten kunnen dragen (C-). We moeten dat**

dus goed uitleggen, inclusief wat het betekent voor hun woningwaarde of energielabel (A+). Mensen willen weten: wat levert dit mij op (A+).

E: En bij zo'n advies moeten alle leden wel akkoord zijn, neem ik aan?

KW: Nee, in dit geval gold gewoon de standaardregel van 50 plus 1 stem. Dus met de meerderheid konden ze dat besluit nemen. Voor verduurzaming heb je niet die zwaardere 2/3-meerderheid nodig die geldt bij structurele wijzigingen.

### Financiële barrières

E: Als je dit zou kunnen vertalen naar een soort concrete risico's, hoe zou je die dan omschrijven? Je noemde nu al een aantal dingen die belangrijk zijn. Hoe zou jij de risico's beschrijven die ervoor kunnen zorgen dat de VvE niet helemaal achter het plan staat?

KW: Ik denk dat het grootste risico is dat sommige mensen het gewoon niet kunnen dragen.

Dat merken we (A-) (C-). Er is een wat oudere vrouw die in haar eentje een appartement heeft kunnen kopen. Zij was echt aangedaan toen ze hoorde dat de bijdrage mogelijk honderd euro per maand omhoog zou gaan. In werkelijkheid zal het, zelfs bij het goedkoopste scenario, waarschijnlijk nog meer worden (C-).

E: Dus dat is eigenlijk het grootste risico: de financiële draagkracht van individuele bewoners?

KW: Ja, precies. De financiële haalbaarheid voor mensen met hun persoonlijke situatie. En dat zorgt ook voor onzekerheid bij iedereen, want de bijdragen gaan behoorlijk omhoog. Dan denken mensen: wat doet dit straks met de waarde van mijn woning? Kan ik het nog wel verkopen? Voor sommige appartementen gaat het om misschien wel vijfhonderd euro per maand extra (A+). Dat is voor mensen met een sociale achtergrond echt veel geld.

E: Dat klinkt naar. Je noemde eerder dat het belangrijk is dat er rekening wordt gehouden met bewoners die het financieel moeilijker hebben. Kun je dat toelichten?

KW: Ja, dat vind ik echt belangrijk. Ik voel als bestuurder ook verantwoordelijkheid richting die bewoners (N-). Je ziet dat sommige mensen er echt door geraakt worden. Die oudere mevrouw waar ik het net over had, was bijvoorbeeld tot tranen geroerd tijdens de vergadering. Ik heb nog later met haar gesproken. Ze was echt ontdaan.

E: Dat is heftig. Denk je dat er mensen zijn die door de hogere bijdrage zouden moeten overwegen om te verhuizen?

KW: Ja, dat zou kunnen. Ik vind dat eerlijk gezegd ook zorgwekkend. Als je een huis kunt kopen, maar eigenlijk niet de middelen hebt om het te onderhouden, dan gaat er iets mis in het systeem (N-) (C-).

E: Dus je ziet daar ook een bredere structurele kwestie?

KW: Ja, precies. De toegang tot de woningmarkt houdt hier geen rekening mee (N-).

Mensen kunnen een hypotheek krijgen, maar niemand kijkt of ze ook de VvE-bijdrage of het onderhoud kunnen betalen. Dat is iets waar banken en beleidsmakers echt beter naar zouden moeten kijken (N-).

E: Dat is een interessante ingeving. De regelgeving zou daar misschien rekening mee moeten houden.

KW: Ja, precies. Dat hoort bij de toegang tot de woningmarkt. Als je een huis gaat kopen, zou je eigenlijk in de berekening moeten meenemen of je ook het onderhoud kunt betalen (A-).

E: Ja, inderdaad. Ik merk dat we een beetje afdwalen van mijn oorspronkelijke vragen, maar ik vind het wel heel interessant.

### Ervaring financieringsmiddelen

E: Jullie hebben dus al een beeld van hoe de bijdragen gaan stijgen. Hebben jullie ook gekeken naar de mogelijkheden om geld te lenen voor deze verduurzamingsmaatregelen?

KW: Ja, daar helpt R. ons ontzettend goed bij (N+). Hij is daar echt een expert in, want ik ben dat niet. Hij begeleidt de aanvraag bij het Warmtefonds en rekent met ons mee (B+). We zitten nu precies op de grens van wat we financieel kunnen dragen met onze huidige begroting.

E: En hebben jullie ook al gekeken naar andere vormen van financiering, bijvoorbeeld via een bank?

KW: Nee, dat hebben we nog niet echt in kaart gebracht. F. en R. hebben allebei gezegd: dat moeten we eigenlijk niet willen (N+). De rentes liggen bij banken veel hoger dan bij het Warmtefonds.

E: En hoe zit het met subsidies? Hebben jullie al gekeken naar wat mogelijk is?

KW: Ja, daar heb ik ook een keer naar gevraagd. Ik duik daar zelf niet heel diep in, maar F. houdt dat goed in de gaten (N+). Er werd wel gezegd dat er iets mogelijk is, maar dat het niet veel uitmaakt. Bijvoorbeeld: op een lening van vijf ton krijg je misschien vijf of zeventienduizend euro subsidie. Dat is leuk meegenomen, maar het is niet iets waar je op kunt rekenen. Het is meer een meevaller achteraf dan een fundamentele financieringsbron (C-).

E: Ja, dat hoor ik vaker. En er zijn ook fiscale voordelen, zoals renteaftrek, toch?

KW: Ja, dat klopt. Dat had R. ook allemaal doorgerekend. Dat viel mij eigenlijk best mee. Als je kijkt naar de renteaftrek op de lening, dan bespaar je ook nog iets per maand. Dat helpt wel (A+).

E: Hebben jullie ook gekeken naar nieuwe mogelijkheden, zoals energy lease of andere vormen van private financiering?

KW: Nee, dat speelt bij ons niet echt. Wij zijn vooral bezig met onderhoud en verduurzaming van de schil. Het gaat over vloeren, daken en gevels. Installaties zitten er ook bij, maar alleen waar echt vervanging nodig is (I+).

E: En als je kijkt naar installaties zoals warmtepompen, was dat iets dat jullie overwogen hebben?

KW: Ja, ik had dat persoonlijk wel graag gewild, maar het is niet realistisch. Onze panden zijn te klein voor warmtepompen. Als het had gekund, had ik het graag gedaan. Ik denk dat warmtepompen vooral bij kleinere woningen en goede isolatie echt zinvol kunnen zijn, maar in ons geval is dat technisch en financieel niet haalbaar in combinatie met de VvE (C-).

E: Begrijpelijk. En hoe duidelijk vond jij de voorwaarden van het Warmtefonds?

KW: Op zich wel helder. Het is duidelijk dat de lening op naam van de VvE staat en niet van individuele eigenaren. Dat is belangrijk om te begrijpen, en ik denk dat wij dat als bestuur goed hebben kunnen uitleggen (C+).

E: En zijn er voldoende middelen of informatie beschikbaar om dat aan de leden te communiceren?

KW: Ja, dat denk ik wel. Er zijn goede documenten en informatiebronnen beschikbaar. Bovendien vond ik het prettig dat er ook regelingen zijn voor mensen met een lager inkomen, zoals de individuele renteloze lening voor wie onder een bepaalde inkomensgrens valt. Dat is duidelijk uitgelegd en we hebben dat ook meteen gedeeld in onze appgroep (C+).

## Data

E: Dan even iets praktischer. Stel dat je bepaalde documenten nodig hebt, zoals een MJOP, of dat je het percentage betalingsachterstanden wilt inzien, of de energierekeningen van de eigenaren. Is dat makkelijk toegankelijk binnen jullie VvE?

KW: Even denken. De betalingsachterstanden worden bij de ALV kort besproken. We hebben daarvoor ook een digitaal portaal bij Twinq, waarin je als bestuurder kunt inloggen. Daar kun je de achterstanden inzien.

E: Oké, dus dat loopt via de beheerder?

KW: Ja, precies. De beheerder doet het financiële gedeelte (N+).

E: En het MJOP, is dat ook via dat portaal beschikbaar?

KW: Ja, volgens mij wel. Ik heb dat wel eens ingezien. Het MJOP is daar gewoon bereikbaar.

E: En ik neem aan dat de notulen na de ALV ook via dat portaal gedeeld worden, samen met het ledenregister?

KW: Ja, klopt. Dat is allemaal professioneel geregeld (N+).

E: En de energierekeningen van de eigenaren zelf, als je die nodig zou hebben voor bijvoorbeeld een vergelijking met toekomstige energiekosten, is dat makkelijk te verzamelen?

KW: Dat weet ik eigenlijk niet. Ik denk niet dat dat zomaar kan. Misschien zou de aannemer daar iets over kunnen vragen, maar als bestuur doen we dat niet (C-).

### Ondersteuning

E: Helder. We hebben het nu gehad over de financiële onderdelen en de barrières. Het eindproduct dat ik graag wil creëren, is een soort “raamwerk” waarin een overzicht wordt gegeven van alle mogelijke publieke en private financieringsinstrumenten. Zou je zoiets handig vinden?

KW: Ja, absoluut. Ik heb veel gehad aan het advies van R., maar wij wonen in een pand waar bijna alleen maar jonge mensen zitten, starters. Voor ons is dit allemaal nieuw. Een duidelijk overzicht waarin je alles zelf kunt doorlopen zou heel waardevol zijn, vooral als daar ook de financiële consequenties per scenario in staan (A+).

E: Dus bijvoorbeeld: als je een lening van een bepaald bedrag afsluit voor een bepaalde looptijd, wat betekent dat dan per maand?

KW: Ja, precies. Dat je dat zelf kunt bekijken en doorrekenen. Dat zou ik heel prettig vinden. Al vond ik het ook fijn om iemand te kunnen bellen, zoals R., om dingen te bespreken. Dat persoonlijke contact is ook veel waard (A+).

### Afsluiting

E: Helder. Dan kom ik bij mijn laatste vraag. Als je één regel of vereiste zou mogen aanpassen om de financiering sneller of aantrekkelijker te maken, wat zou dat zijn?

KW: Even nadenken... Ja, ik had daar laatst iets over gelezen, over de lange doorlooptijd van financieringsaanvragen bij banken en het Warmtefonds. Dat proces is nu echt een black box. R. regelt dat allemaal, en wij krijgen af en toe een mailtje over de status, maar verder weten we weinig. Het zou goed zijn als dat transparanter en eenvoudiger wordt (A-).

E: Dus meer inzicht in de aanvraagprocedure zelf?

KW: Ja, precies. En daarnaast vind ik dat er meer aandacht moet komen voor mensen met een minder gunstige financiële positie. Er is wel een regeling voor lage inkomens, maar de grenzen liggen vrij laag. Daar zouden ze wat mee moeten. Dat het ook voor mensen met een modaal inkomen haalbaar blijft (C-).

E: Dus eigenlijk een uitbreiding van de bestaande ondersteuning?

KW: Ja. Ik denk dat dat echt zou helpen. Ook iets structureels, bijvoorbeeld dat bij het afsluiten van een hypotheek beter gekeken wordt naar de staat van het pand en de onderhoudsverplichting. Nu wordt dat helemaal niet meegenomen, terwijl het wel invloed heeft op je financiële situatie (C-).

## 7.4 Zoetermeer (28)

### Context

E: Waar is uw VvE gevestigd en hoeveel appartementseigenaren kent u in uw VvE?

FK: De VvE is gevestigd in Zoetermeer en bestaat uit 28 appartementsrechten.

### Huidige situatie

E: Oké, dan gaan we in het thema duiken. Welke energiegerelateerde thema's of doelen staan bij uw VvE op de agenda voor de komende drie à vijf jaar?

FK: Misschien moeten we nog een stap terug, maar natuurlijk eerst een energetisch advies opgevraagd (A-). We hebben wat gesprekken gehad met verschillende procesbegeleiders en uiteindelijk heb je een budget, en dan moet een scenario komen. Wat wij zelf willen, kijkend naar onze ambitie, is glasisolatie, dakisolatie, vloerisolatie en, als het financieel past, mechanische ventilatie aanbrengen (I+).

E: Oké, nou dat is wel erg specifiek en het lijkt wel alsof jullie weten wat jullie willen.

FK: In die zin weten we wat we willen, omdat we met verschillende partijen gesprekken gevoerd hebben, en daar kwam eigenlijk elke keer dit rijtje uit naar voren (A2). Maar we weten nog niet of het financieel past. Dus dat betekent dat wij een maatwerkpakket met elkaar moeten gaan opstellen dat past binnen het budget en ook binnen de financiering (C-).

En dan kunnen we daar een concreet plan van maken.

E: Hoe zijn jullie erop gekomen dat dat stap één was, dus praten met deze procesbegeleiders? Hoe wist je dat je een maatwerkadvies moest laten opstellen?

FK: Stap één is dat we, toen de oorlog in Oekraïne uitbrak, €5 per kuub gas moesten betalen. Dat was voor sommige huiseigenaren gewoon niet te doen (A-). Vandaaruit is het initiatief eigenlijk geboren om te gaan verduurzamen (I+).

E: Ja, en hoe kom je daarmee in contact?

FK: Ja, veel googelen. Google is je vriend. En uiteindelijk gewoon googelen en dan bellen. In eerste instantie vragen wat er mogelijk is, referenties opvragen. Het is eigenlijk heel veel zelfstudie, zou ik het haast willen noemen (C-).

E: Toen jullie zijn gestart met deze ambitie, hoe merkte je bij de andere VvE-leden dat zij het urgent vonden om dit op te pakken? Je gaf al aan: de oorlog in Oekraïne zorgde voor hoge energieprijzen, was dat de urgentie?

FK: Ja, maar als je dan gaat verdiepen in wat verduurzaming kost, dan haken ook weer veel mensen af (A-). Omdat het gewoon onbekend is aan de voorkant wat het oplevert, maar ook wat de kosten zijn (C-). En je moet natuurlijk best een forse voorinvestering doen (A-). Een DMJOP kost €5.000, een energetisch advies kost €5.000. En dan moet je ook nog flora- en faunaonderzoek doen. Nou, ik vind dat echt onzin trouwens, maar goed (N3). En je kan niet alleen vloer en dak doen. Nee, je moet eerst een quickscan doen voor €2.500, en na die quickscan dan nog een keer aanvullend onderzoek doen dat tussen de €15.000 en €25.000 valt. Dus het wordt je in Nederland niet makkelijk gemaakt. Sterker nog: het kost ontzettend veel geld, terwijl je nog niks hebt (A-).

### Financiële barrières

E: Oké, dus je noemt al heel goed: er zijn veel financiële barrières. Uit mijn vooronderzoek is bijvoorbeeld gebleken dat een van die barrières te maken heeft met de hoge aanvangskosten, de maandelijkse betaalbaarheid die afneemt, het onttrekken aan het reservefonds...

FK: Ja, als je een reservefonds hebt. Er zijn veel VvE's die eigenlijk het minimale sparen en al niet indexeren. Dat was bij onze VvE ook zo. Twee jaar geleden hebben we wel gezegd met elkaar: als we willen verduurzamen, dan zullen we echt meer moeten sparen. Dus we hebben nu, ik denk drie jaar geleden, in drie jaar tijd twee keer flink geïndexeerd. We zijn van €95 naar €125 gegaan, en van €125 naar €150 per maand. Maar het gaat niet heel snel (A-).

E: En merk je dat als een grote barrière? Dat de maandelijkse bijdrage steeds omhooggaat?

FK: Ja, dat merk ik. Ik heb burens die het gewoon echt niet breed hebben, en het is best wel vervelend. Want je hebt natuurlijk een meerderheid van stemmen, dus je kan besluiten nemen, maar je hebt ook twee, drie gezinnen die het heel moeilijk vinden om dat op te hoesten. Dan kan je wel zeggen: het is maar €25 erbij, maar voor die mensen is dat gewoon heel veel geld. Het is een halve week boodschappen.

E: En hebben jullie als VvE al gekeken naar de opties of geprobeerd te kijken hoe jullie deze financiële barrières kunnen voorkomen/ beperken?

FK: Nou, dat kan je niet voorkomen, want dit is wat het is aan de voorkant. **Je moet voorinvesteren (C-).** Je moet een DMJOP hebben, je moet enigszins advies hebben, je moet een vaarkracht kunnen aantonen. Dat aanvullende onderzoek hoeft dan weer niet, althans, het kan, het is afhankelijk van wat ze aantreffen. Heb je een vleermuis of zwaluwen, dan moet dat. Heb je dat niet, dan kan je met een werkprotocol volstaan. **En in het slechtste geval, heb ik begrepen, moet je ontheffing aanvragen, en dan ben je weer een jaar tot anderhalf jaar verder met bijbehorende kosten. Dus het gaat allemaal niet vanzelf (A-).**

FK: Kijk, als je kijkt naar de kosten om het te maken, de bouwkosten, daar zijn we nog niet. Aan de andere kant: je kan een lening aanvragen, een relatief goedkope lening. Dat betekent wel dat de kosten die je hebt, afhankelijk van de looptijd van 10, 15 of 20 jaar, uitgesmeerd kunnen worden. **We hebben goed advies gekregen van de procesbegeleider die ook zei: kijk niet alleen naar de kosten die je moet maken, maar ook naar wat het oplevert (N+).**

### Besluitvorming

E: Je geeft aan dat de procesbegeleider jullie goed advies heeft gegeven. Hoe nemen jullie uiteindelijk financieringsbesluiten als VvE, en waar loopt zo'n verduurzamingsproces dan voornamelijk vast?

FK: **Nou ja, het loopt vooral vast op het onbekende en de voorinvesterings die je aan de voorkant moet doen (C-).** Aan de voorkant ben je al €25.000 kwijt en heb je nog niks, hè. Het is niet tastbaar. En die procesbegeleider, dat kwam ook uit de verschillende kennismakingsgesprekken met bedrijven, geen van allen kan precies vertellen wat het nou daadwerkelijk kost, wat er onderaan de streep overblijft, en welke hypotheekrente je korting krijgt (N+). Die hypotheekrente geldt sowieso voor de particuliere eigenaar zelf, dus voor mijn burens, maar uiteindelijk moet er ook eerst een scenario gekozen worden. Dan moet dat doorgerekend worden, dan weet je wat de bouwkosten zijn, welke lening je kan nemen, en pas dan komt dat rekensommetje. **Dat komt dus helemaal aan het einde, als je een scenario hebt besproken en er een lening aan hangt (C-).**

We hebben gewoon het geld niet om dat uit ons eigen fonds te doen. En wat ook naar voren kwam bij de ALV., ik ben inmiddels alweer drie ALV's verder, is dat niemand extra geld wil storten. **Ook omdat er een aantal mensen zijn die dat geld gewoon niet hebben om ineens €10.000 te betalen (N-).** We willen daar wel solidair mee omgaan, want we gunnen iedereen dat ze gewoon een dak boven hun hoofd hebben en niet per se hoeven te verhuizen.

FK: Wat ik daar nog op kan aanvullen, is dat ik zelf heb gegoogeld. Er zijn gemeentes die gezinnen met een lager inkomen of tegen de armoedegrens hulp bieden vanuit de overheid, bijvoorbeeld met een financieel coach. Ik weet dat de gemeente Amsterdam dat doet, maar bij de gemeente Zoetermeer kon ik daar niets over terugvinden. Lokale overheden kunnen in ieder geval gezinnen die het minder breed hebben faciliteren, maar dat betekent niet dat ze extra geld krijgen van de gemeente om ergens te kunnen blijven wonen. **Dan wordt er vooral gekeken naar het uitgavenpatroon: hoeveel boodschappen doe je, hoeveel abonnementen heb je, rij je een dure auto terwijl je inkomen daar eigenlijk niet bij past. Dat soort dingen (N-).**

E: Dat brengt me bij de risico's. Welke risico's baren leden binnen jullie VvE de meeste zorgen?

FK: **Het is eigenlijk allemaal geld. Het gaat alleen maar over geld (C-).**

E: En wat zou volgens jou kunnen helpen om die risico's aan de voorkant te beperken?

FK: Een subsidie verstrekken, maar dan aan de voorkant, niet aan de achterkant. **Wat die procesbegeleider ook heeft aangegeven, is dat er een subsidie is tussen de 20 en 30**

duizend euro voor onderzoeken. Geef dat bedrag aan de voorkant. Dat haalt de drempel weg (C-). Zet er dan een clause in dat wanneer je niet binnen vier jaar gaat verduurzamen, je het moet terugbetalen (C1). Dat zou ik doen. Dan kan je in ieder geval je DMJOP betalen, je energetisch advies, je quickscan en die procesbegeleider, want die maakt ook gewoon uren.

### **Ervaring financieringsmiddelen**

E: Helder. Dan wil ik graag overgaan naar de financieringsmiddelen. Je bent bestuurder in een VvE en er zijn publieke en private mogelijkheden voor financiering. Welke middelen heb je al verkend? Ik heb hier als voorbeeld een lijstje staan: het Warmtefonds, subsidies, leasen van een energiecontract, crowdfunding, bankleningen...

FK: Ja, daar heb ik allemaal naar gekeken. Maar die bankleningen zijn hele dure leningen. Je kunt eventueel combineren met een lening van het Warmtefonds. Dus stel dat we een pakket maatregelen willen doorvoeren, maar de lening van het Warmtefonds is onvoldoende, dan kunnen we bijlenen bij een externe bank. Maar ja, die rente is gewoon marktconform, dik 8 à 8,5% per maand. Dat is eigenlijk niet interessant, zeker niet als ik kijk naar onze burens (A-).

Subsidies, ja, leuk, maar die zijn afhankelijk van de maatregelen. Heb je bijvoorbeeld twee of drie maatregelen, dan krijg je meer subsidie per vierkante meter glas dan wanneer je maar één maatregel uitvoert.

Wat in ons voordeel is, is dat we geen achterstallig onderhoud hebben. We hoeven niet veel geld te steken in houtrot of herstelwerk. Ik hoor bij andere VvE's dat daar veel geld naartoe gaat, bijvoorbeeld voor lateien of kozijnen die moeten worden vervangen. Bij ons is dat niet nodig. We kunnen gewoon het glas vervangen. Dus dat scheelt.

FK: Leasen doen we niet. We hebben allemaal eigen ketels, dus we hoeven niet te 'verketelen'. Iedereen heeft gewoon een HR-plusketel.

E: En crowdfunding?

FK: Ja, dat kan inderdaad, zodat we kunnen verduurzamen. Maar wat zijn die rentes dan? Ik heb weleens gelezen dat je via zulke platforms kunt investeren, en dat je bijvoorbeeld 4% rente krijgt. Ik heb via Broccoli €5.000 geïnvesteerd in Pesca, een Rotterdams visrestaurant bij het Hilton. Die zijn nu uitgebreid naar Duitsland. Daar kon je €5.000 investeren tegen 4% rente. Dus dat model bestaat (A+).

E: Ik merk wel dat je al veel verstand hebt van de vereisten en opties van deze financiële middelen.

FK: De grap is: ik heb er eigenlijk geen verstand van, maar drie jaar is best lang. Je moet ook je VvE meekrijgen. We hebben een duurzaamheidscommissie en kwamen in het begin elke maand bij elkaar. Nu misschien drie à vier keer per jaar. Maar je leest gewoon heel veel. Je leest ook tegenstrijdige verhalen: dat het niet lukt, dat aannemers slecht presteren, dat je opnieuw mandaat moet ophalen... (C-). We hebben al die horrorverhalen gelezen. De gemeente Amsterdam heeft trouwens een boekje over twee grote complexen die duurzaam zijn geworden. Dat duurde echt mega lang. Zo leer je waar de valkuilen zitten. En je leert ook dat doorduwen bij een Algemene Vergadering van Eigenaren geen zin heeft. Dan kan je beter een stap terug doen en het nog één keer uitleggen. Het kost gewoon veel energie. Het is eigenlijk een fulltime job, zeker in de eerste twee à drie jaar (C-).

E: Als je nu één financieringsmiddel zou mogen kiezen, welke zou dat zijn – en waarom?

FK: Goedkoop. Ik vind het Warmtefonds hartstikke fijn. Volgens mij zijn er 25.000 leningen verstrekt vorig jaar, dat had ik toevallig gelezen. Ik wilde weten hoeveel geld er in die pot zit: is het een bodemloze pot, of is het subsidie dat jaarlijks vastgesteld wordt en in maart al op is? Toen kwam ik via Google tegen dat er vorig jaar 25.000 leningen verstrekt zijn. Dat vind ik best veel. Er stond niet bij wat de omvang was, maar ik vond het wel een goed teken. Je wilt toch een beetje een goed gevoel hebben. Het is overheidsgeld, geen commerciële bank, en dat is ook wel prettig (A+).

### **Data**

E: Nu wil ik eigenlijk nog een stapje terug doen en kijken naar de documenten die jullie VvE nu actueel heeft. Wat voor documenten hebben jullie op dit moment, zoals het MJOP, reservebalans, achterstandspercentage, recente energierekeningen, bouwkundige rapporten, offertes, ledenregister, notulen...?

FK: We hebben drie jaar geleden een MJOP laten opstellen. We deden daarvoor een uitvraag bij drie partijen, en hebben toen één partij gekozen die het MJOP heeft gemaakt. Die partij heeft ook het energetisch advies opgesteld (C+).

E: Oké, dus dat hebben jullie op orde, top.

FK: Ja, en als je een overzicht wil hebben van de reservebalans of financiën: de jaarstukken kunnen we opvragen bij de VvE-beheerder (C+).

E: En hoe werkt dat met jullie beheerder?

FK: Wij zitten bij J&M. Dat is een goede beheerder. Ze werken goed mee, maar doen weinig aan verduurzaming. Ze hebben daar niet echt ervaring mee. We hebben ook bij andere VvE-beheerders gekeken om eventueel over te stappen, omdat sommige partijen meer kennis hebben van verduurzaming. Dat geeft toch wat meer comfort. Het is gewoon fijn als je iemand aan de lijn krijgt die begrijpt waar het over gaat (N+).

E: En als je bijvoorbeeld een overzicht van de achterstand van eigenaren wil opvragen, hoe werkt dat?

FK: Dat zit gewoon in Twinq. Dat is voor iedereen toegankelijk die in het bestuur zit (N+).

E: En hoe komen jullie aan recente energierekeningen van de appartementen of van het volledige complex?

FK: De partij die het energetisch advies heeft opgesteld, heeft dat ook uitgevraagd. Ongeveer 30% van de eigenaren (dus 7 of 8 mensen) heeft hun gegevens aangeleverd. Die data zijn meegenomen in de berekening (C+).

E: Dus die kun je niet zelf opvragen?

FK: Nee, ik kan natuurlijk wel bij mijn burens aankloppen, maar verder ligt dat bij die partij. Die partij heeft trouwens ook gekeken naar de verschillende woningtypes. Een duplexwoning heeft bijvoorbeeld veel hogere stookkosten dan een tussenwoning op de begane grond. Daar is in de berekening rekening mee gehouden (C+).

FK: Wat ook in het bouwkundig rapport staat, is de huidige status van het complex en de appartementen. Daar waren we eigenlijk best trots op, want we hebben netjes om de zes à zeven jaar geschilderd. Ons pand is nog niet heel oud, dus we hebben geen stalen lateien die roesten of grote gebreken. Dat scheelt echt veel. Bij oudere woningen, zoals jaren '30 of '50 panden, zie je vaak erge dingen. De adviseurs hebben dat ook laten zien aan de hand van voorbeelden. Wij zitten er dus goed bij, en daar zijn we geen extra geld aan kwijt (A+).

E: En als je bijvoorbeeld het ledenregister of de notulen nodig hebt, hoe gaat dat?

FK: Dat kun je gewoon opvragen bij de beheerder. Alles zit netjes in Twinq (C+).

E: Zijn er ook documenten die je lastig vindt om te verkrijgen of op te stellen?

FK: Nee, eigenlijk niet. Tot nu toe zijn we nog niets tegengekomen waarvan ik dacht: dat hadden we ook moeten hebben. En die procesbegeleider doet heel veel voor ons, dus wij zien ook niet alles. Niemand heeft mij bijvoorbeeld gevraagd om NAW-gegevens te sturen, want die heeft de beheerder al. We moesten wel voor de procesbegeleider een overeenkomst tekenen in verband met de AVG, zodat zij onze data konden gebruiken (A+).

## Ondersteuning

E: Stel, er is een tool die voor jullie een leningsrijp dossier oplevert, dus dat je precies weet wat je moet aanleveren, welke documenten erin moeten, alles compleet. Wat moet zo'n tool kunnen voor de VvE? Welke handvatten zijn belangrijk?

FK: Nou, dat is eigenlijk precies wat het Warmtefonds ook probeert te doen (C+). Maar het Warmtefonds is niet de enige optie. Als je het zou willen combineren met subsidies, dan is dat stap twee. Het zou wel fijn zijn als je aan de voorkant weet wat het totaal kost, en wat je overhoudt (C-). Dat staat ook in het advies van de verduurzamingsadviseur van de procesbegeleider (N+), maar dat is allemaal hoog-over. We hebben met drie procesbegeleiders gesproken, en die gaven allemaal aan: "Vergeet die begroting, want dat

klopt niet." (C-). Er zitten altijd dingen in of juist niet in die het beeld vertekenen. Je maatregelenpakket bepaalt uiteindelijk de subsidie die je krijgt, de bouwkosten, en hoe lang en tegen welke rente je de lening afsluit. De rente is meestal vast, maar de looptijd verschilt. Hoe langer de lening, hoe lager de maandlasten. Dus ik zou het knap vinden als een tool aan de voorkant al kan uitrekenen wat je overhoudt, want dat weet je pas aan het eind (C-).

### Casus

E: Stel, je VvE heeft €700.000 aan verduurzamingsmaatregelen te financieren. Er is €150.000 op de bank en 8% achterstand onder de leden. Er zijn twee opties:

1. Een publieke lening met subsidies, de aanvraag verloopt traag.
2. Een private lening met een hogere rente, maar binnen een paar maanden rond.

Wat lijkt jou de meest aantrekkelijk optie, en waarom?

FK: Dan zou ik kiezen voor de publieke lening (I+), want je moet gewoon geduld hebben. Dit is een bureaucratisch traject, maar het begint allemaal met het flora- en faunaonderzoek. Uiteindelijk wil je het goed doen voor je VvE. Ik woon hier nu acht jaar en wil hier nog zeker acht jaar blijven wonen. Dan heb ik geen zin in een lening met hoge rente. Daarnaast duurt het proces sowieso drie jaar. De procesbegeleider zei ook: "Het flora- en faunaonderzoek duurt al een kalenderjaar." Dat jaar kun je goed gebruiken om het project voor te bereiden met een aannemer. Dus ja, het vraagt gewoon geduld (N-).

### Afsluiting

E: Stel dat er één regel of vereiste is die je zou mogen veranderen om het financieringsproces sneller en aantrekkelijker te maken, wat zou dat zijn?

FK: Geef subsidies aan de voorkant, voor alle onderzoeken. En zeg dan: als je binnen drie jaar geen aannemingsovereenkomst hebt met een aannemer, dan moet je het terugbetalen. Die voorbereidingstijd is sowieso drie jaar, dus dat past precies (B+).

E: Heb je meerdere VvE-leden die daar ook over nadenken of meewerken?

FK: Ja, we zitten met vier mensen in de verduurzamingscommissie. Daar zit ook een beleidschrijver bij, heel waardevol, want die denkt op een ander abstractieniveau, vijf stappen vooruit. Daarnaast zit er een timmerman bij, dat is ook fijn, want die begrijpt de praktijk (N+).

E: Zoals ik al aangaf: ik ga een framework maken van een VvE-financierings model. Zou je bereid zijn om die samen te bekijken voor feedback?

FK: Tuurlijk. Ik doe wel vaker mee met onderzoeken. Ik heb allemaal neefjes en nichtjes die studeren, haha. Dus ik help graag mee.

E: En zou je ook bereid zijn dat in de vorm van een tweede interview te doen?

FK: Maak één tool waarin je de theoretische besparing kunt invullen uit het energetisch rapport. Voeg een veld toe voor de bouwkosten, een veld voor subsidies (die per jaar kunnen veranderen), en een veld voor de besparing per huishouden en de lening met looptijd. Dan kun je in theorie berekenen wat je uiteindelijk kwijt bent. Zet er dan in rood bij: "Let op, eventueel zelf te regelen: groene hypotheekkorting bij uw bank." En ook: "Navraag bij de gemeente voor huishoudens met lagere inkomens."

## 7.5 Zoetermeer (20)

### Context

E: De allereerste vraag: waar is de VvE gevestigd en hoeveel appartementseigenaren heeft de VvE?

RG: De VvE zit in Zoetermeer en de beheerder is gevestigd in Den Haag. En dan hebben we hier een bestuur dat gewoon gevestigd is in het gebouw zelf, en daar hebben we twintig eigenaren.

### Huidige situatie

E: En hebben jullie tijdens de algemene ledenvergadering de afgelopen tijd verduurzaming op de agenda gehad? En kunt u zich herinneren of mensen verduurzaming belangrijk vonden?

RG: Jawel, er zijn er enkelen die dat heel belangrijk vinden, maar die worden in feite ondergesneeuwd door mensen die dat wat minder belangrijk vinden (N-). En ja, het komt eigenlijk alleen maar tot uiting aan de hand van iets ter verbetering van het gebouw zelf.

E: Nou ja, dat is meestal wel de bedoeling als je wil verduurzamen.

RG: Ja, oké. Maar andere mensen die dan voor verduurzaming zijn... bijvoorbeeld met de auto's hier, hè? Het is vrij moeilijk om tegenwoordig te kunnen parkeren. Nou, toen kwam er eentje met het idee om met meerdere bewoners een deelauto te nemen.

E: Een deelauto?

RG: Ja, dat doen ze dan met z'n tweeën. Maar wij vinden dat niks, hoor. Want stel dat je op een gegeven moment weg wilt, dan moet je eerst vragen: "Is die auto vrij?" In vervelende gevallen is dat helemaal niet handig. De meesten willen dat ook niet. (N-)

E: Nee, dat snap ik. Dus dat was vooral iets met de auto's, niet zozeer een duurzaamheidsmaatregel voor het gebouw zelf?

RG: Nee, dat heeft vooral met de auto's te maken.

E: Maar bijvoorbeeld destijds met de zonnepanelen, hoe hebben jullie dat ervaren? Was iedereen akkoord?

RG: Ja, dat is besproken in een algemene ledenvergadering, en iedereen was ervoor. (B+)

E: Dus 100% van de mensen stemde akkoord?

RG: Ja.

### Financiële barrières

E: En als ik dan kijk naar de financiële barrières bij het plaatsen van die zonnepanelen, waar liepen jullie toen tegenaan? Hadden jullie genoeg reserves, of moesten mensen extra betalen?

RG: De kosten van de zonnepanelen zijn deels betaald uit de algemene pot van de VvE. De rest hebben de leden zelf bekostigd.

E: En hadden mensen daar moeite mee, of was iedereen akkoord?

RG: Nou, na de verdeelsleutel wisten we precies wat we zelf moesten betalen, en iedereen was daarmee akkoord (C+).

E: En hebben jullie ook gekeken naar andere opties? Dus in plaats van dat iedereen zelf bijbetaalt, bijvoorbeeld naar leningen of fondsen?

RG: Er is wel gekeken naar een fonds en dergelijke, maar als VvE kwamen we niet in aanmerking voor subsidie. (A-)

E: Hoe hebben jullie dat uitgezocht?

RG: Dat is door één persoon binnen de VvE uitgezocht. Die kwam al gauw tot de conclusie dat we geen kans maakten op een lening, en subsidies moesten we eigenlijk pas achteraf bekijken. (A-)

E: Is dat uiteindelijk gelukt met de subsidies achteraf?

RG: Nou ja, "gelukt"... We hebben nooit subsidie aangevraagd (C-).

E: Nooit? Dat is zonde.

RG: Ja, misschien kwamen ze niet op het idee (N-).

E: Dan moet je de volgende keer maar zelf worden om dat uit te zoeken.

RG: Misschien kwamen we er wel voor in aanmerking, maar het is nooit gebeurd.

E: Hoe is dat toen bekeken? Want ik weet dat het aanvragen van subsidies veel moeite kan kosten: het is een langdurig proces.

RG: Ja, zo werkt subsidie inderdaad. Je moet eerst een hoog bedrag zelf betalen en dan hopen dat je achteraf nog wat terugkrijgt (A-). Voor veel mensen is dat reden om te denken: "Laat maar zitten." Het gaat om een klein deel dat je terugkrijgt, dus de moeite is het vaak niet waard (A-).

### Besluitvorming

RG: Eigenlijk zou de 'technische commissie' daar meer van weten, hij gaat over de financiën. Misschien moet je hem erbij betrekken (A-).

E: Dat kan hoor, als ik nog extra informatie nodig heb.

RG: Ja, hij is van de technische commissie, die zit daar helemaal in. (C+)

E: Over de subsidies nog even, dat was meer ter verduidelijking voor mijn onderzoek hoor. Mijn scriptie richt zich juist op het verschil tussen publieke en private financieringsmodellen. Publieke financiering, zoals subsidies, is in principe voor iedereen toegankelijk, maar het proces is traag en complex. Private financiering is veel sneller, maar vaak duurder, met hogere rente.

RG: Ja, dat klopt inderdaad.

E: Vandaar dat ik benieuwd ben hoe jullie dat hebben ervaren, hebben jullie hier überhaupt naar hebben gekeken?

RG: Ik weet niet precies hoe ze dat besproken hebben, maar volgens mij dachten ze: "We doen het gewoon." Mensen hier zijn vrij makkelijk met zulke beslissingen (B+).

### Ervaring financieringsmiddelen

E: Hebben jullie weleens gehoord van het Warmtefonds?

RG: Nee, niet echt. Dat hebben we toen aan de 'technische commissie' overgelaten, geloof ik (C+)

E: En hebben jullie weleens gekeken naar het leasen van zonnepanelen in plaats van zelf aanschaffen?

RG: Voor zover ik weet wel, maar dat was toen niet aantrekkelijk (N+). De panelen staan er al zes jaar, denk ik. En toen kon je volgens mij ook al leasen, maar dat was gewoon niet bekend. Uiteindelijk bleek leasen duurder te zijn dan kopen. (A-) (C-)

E: Ja, dat hoor ik vaker. Het voordeel van leasen is natuurlijk dat je niet alles hoeft voor te financieren, maar op lange termijn betaal je meer.

RG: Ja, precies. Daarom hebben we het niet gedaan. (A-)

### Data

E: Dan ben ik benieuwd naar de documenten die jullie als VvE op dit moment actueel hebben. Denk aan het MJOP, de reservebalans, jaarstukken, notulen, offertes, bouwkundige rapporten.

RG: Ja, we hebben een MJOP. Dat is niet van gisteren, maar wel vrij recent. De beheerder houdt dat bij, dus die heeft alles digitaal staan. (C+)

E: Dus jullie hoeven dat niet zelf bij te houden?

RG: Nee, dat doet de beheerder.

E: En weet je toevallig of er recent onderhoud is gepland volgens dat MJOP?

RG: Ja, we hebben schilderwerk gedaan vorig jaar, dat stond er ook in. En de liften zijn een keer nagekeken.

E: Dat gaat allemaal via de beheerder?

RG: Ja, die doet de coördinatie. Wij krijgen gewoon de facturen te zien en tekenen dat goed. (A+)

E: En qua financiën, weten jullie hoe jullie reservefonds ervoor staat?

RG: Volgens mij zitten we goed. Ik weet niet het exacte bedrag, maar er is genoeg om kleine dingen te doen zonder dat we hoeven bij te storten.

E: Dat is netjes.

RG: Ja, **we sparen structureel, dus dat gaat vanzelf (C+).**

E: En stel je wil nu een overzicht hebben van jullie documenten, zoals het ledenregister of de notulen van de ALV, hoe kom je daar aan?

RG: Dat zit allemaal bij de beheerder. We krijgen eens per jaar de notulen toegestuurd, en die staan ook op het online portaal.

E: Oké, dus de leden kunnen daar zelf bij?

RG: **Ja, maar de meesten doen dat niet hoor. Ze openen het mailtje en dat is het. (C-)**

E: Herkenbaar, haha.

RG: Ja, zo gaat dat vaak.

### Besluitvorming

E: Hoe verloopt bij jullie het besluitvormingsproces als het gaat om onderhoud of verduurzaming?

RG: Gewoon stemmen tijdens de ALV. **De beheerder maakt de agenda, het bestuur bespreekt het, en dan wordt er gestemd. (C+)**

E: En is dat meestal unaniem of zijn er spanningen?

RG: Het hangt ervan af. Als het om schilderwerk gaat, zijn we het allemaal wel eens. **Maar als het om iets groters gaat, zoals zonnepanelen of een aanpassing aan de gevel, dan heb je altijd mensen die zeggen: "Dat kost te veel." (N-)**

E: Ja, dat hoor ik vaker.

RG: En dan is het gewoon meerderheid beslist. Dat is bij ons twee derde geloof ik.

E: En hoe actief zijn de leden over het algemeen?

RG: Niet zo. Er zijn er altijd een paar die de kar trekken. **Ik, technische commissie, en nog een ander. De rest komt op de vergadering, maar verder hoor je ze niet. (N-)**

E: En dat maakt het lastig om draagvlak te creëren voor nieuwe dingen?

RG: **Ja, precies. Mensen willen geen gedoe. Als ze eenmaal iets hebben, vinden ze het goed. (N-)**

### Ondersteuning

E: Wat denk je dat jullie VvE het meest zou helpen als je verder wilt verduurzamen? Is dat meer informatie, een externe adviseur, of bijvoorbeeld financiële ondersteuning?

RG: Het begint met kennis. **Als iemand gewoon even uitlegt wat er allemaal mogelijk is en wat het kost, dan krijg je mensen wel mee (I+).**

E: Dus kennisdeling, niet per se geld als eerste?

RG: Ja, kennis eerst. Daarna pas geld. **Mensen moeten eerst snappen wat het oplevert (A-).**

E: Zou de beheerder daar ook een rol in kunnen spelen?

RG: Ja, eigenlijk wel. **Maar ik denk niet dat ze dat willen. Ze zijn te druk met de standaardzaken: onderhoud, facturen, jaarstukken. (C-)**

E: En de gemeente? Doet die iets voor jullie?

RG: Niet dat ik weet. Misschien als we subsidie hadden aangevraagd, maar dat is niet gebeurd.

E: Dus er is niet echt iemand die de VvE actief ondersteunt bij verduurzaming?

RG: **Nee (C-)**

E: Stel, er zou een hulpmiddel bestaan, een soort framework/overzicht, waarmee je als VvE makkelijk kunt zien wat je nodig hebt voor een financieringsaanvraag of een subsidie, en wat je maandlasten worden. Zou dat nuttig zijn?

RG: Ja, zeker. Vooral als die tool makkelijk te gebruiken is.

E: En wat zou die tool moeten kunnen voor jullie?

RG: Dat hij laat zien wat het kost, wat je kunt lenen, en wat het oplevert. Simpel. Geen moeilijke tabellen of berekeningen. Gewoon: dit is je plan, dit is de kostenpost, dit krijg je terug (B+).

E: En wat zou maken dat jullie zo'n tool juist niet gebruiken?

RG: Als het te ingewikkeld is. Of als het alleen werkt met allemaal wachtwoorden en codes, dan haken mensen af (I-).

E: Dus het moet echt gebruiksvriendelijk zijn.

RG: Ja, gewoon een paar knoppen en klaar.

### Casus

E: Stel, jullie VvE wil verduurzamingsmaatregelen uitvoeren, bijvoorbeeld isolatie of nieuwe kozijnen en jullie moeten dat financieren. Je hebt twee opties:

1. Een publieke lening met subsidie, maar dat duurt lang.
2. Een private lening met hogere rente, maar het geld is snel beschikbaar.

Welke zou je kiezen, en waarom?

RG: Dan zou ik voor die publieke lening gaan. (B+)

E: Waarom?

RG: Omdat je dan in ieder geval minder rente betaalt. Ook al duurt het langer, het is stabiel. Private leningen vind ik te risicovol. (I-)

E: Omdat de rente stijgt of omdat je bang bent dat het niet goed geregeld is?

RG: Allebei. En we hebben ook mensen in de VvE die dat niet willen, die willen gewoon zekerheid (I-).

E: Dus liever zekerheid, ook als het langer duurt.

RG: Precies.

E: En zou je die twee kunnen combineren? Dus bijvoorbeeld deels subsidie via het Warmtefonds en deels een lening bij de bank?

RG: Dat zou kunnen, denk ik. Dan moet iemand dat alleen wel goed uitzoeken (N-).

E: Dus er is nog niemand binnen de VvE die dat heeft gedaan?

RG: Nee. Daar hebben we gewoon de kennis niet voor. (C-)

E: Denk je dat zo'n combinatie mensen zou aanspreken, als het goed uitgelegd wordt?

RG: Ja, dat wel. Vooral als het in een simpel overzicht staat wat het kost per maand en wat het oplevert. Dan snappen mensen het sneller. (C-)

### Afsluiting

E: Voor mijn onderzoek ontwikkel ik een prototype van een VvE-financieringstool. Zou u bereid zijn om dat te bekijken en feedback te geven als het zover is?

RG: Ja hoor, dat is prima.

E: En als er nog aanvullende vragen zijn, mag ik dan nog contact opnemen?

RG: Ja, natuurlijk.

## 7.9 Svn

### Start

E: Waar bent u werkzaam en wat is uw functie?

SVN: Ik werk bij SVN, het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten. Wij stappen in waar de markt faalt of het niet wil of kan doen. Dat geldt onder andere voor het financieren van VvE's: **er zijn geen banken die VvE's financieren, omdat het te lastig is (FN-)**. VvE's zijn juridisch een zakelijke entiteit, maar worden bestuurd door goedwillende vrijwilligers. Ze hebben niet de bescherming van particulieren. Als je als particulier een contract van 5 jaar hebt dat automatisch weer 5 jaar verlengt, ben je beter beschermd dan een VvE.

Binnen SVN ben ik, samen met mijn collega E., verantwoordelijk voor alles rondom VvE's: nieuwe regelingen, leningen, begeleiding van VvE's in het hele traject én ondersteuning van gemeenten bij het opzetten van hun VvE-aanpak.

Sinds eind vorig jaar hebben we ook ons eigen Toekomstbestendig Onderhoudsfonds VvE's. Dat is ontstaan omdat VvE's vaak zeggen: **"We willen verduurzamen, maar eerst moet het dak of de standleiding worden vervangen."** (FN-).

Bij het Warmtefonds moet 80% van de lening naar verduurzaming gaan en kun je maar een klein stukje onderhoud meenemen. Bij ons fonds kan 80% naar onderhoud en een klein deel naar verduurzaming (FN+).

### Context

E: Wat is jullie rol binnen de verduurzaming van VvE's?

SVN: Onze rol is om in te stappen waar de markt het laat liggen. **Banken willen nauwelijks iets doen met VvE's (FN-). Wij bieden leningen en regelingen waarmee VvE's tóch hun onderhoud en verduurzaming kunnen financieren (FA+)**. Met het Toekomstbestendig Onderhoudsfonds kunnen we VvE's helpen die eerst achterstallig onderhoud moeten wegwerken (dak, standleidingen, etc.), voordat verduurzaming logisch is. Waar het Warmtefonds vooral op verduurzaming zit, kunnen wij dus juist veel onderhoud meenemen.

E: Hoe komen VvE's bij jullie terecht?

SVN: Veel VvE's komen gewoon via Google: "waar kan ik als VvE lenen?". Dan kom je al snel uit bij het Warmtefonds of bij ons. Het Warmtefonds is groter en bekender, en was vroeger onderdeel van SVN. **Daarnaast komen VvE's via procesbegeleiders / adviseurs (FN+), rechtstreeks via gemeenten, als ze daar een regeling hebben (FN+)**. Gemeenten hebben met ons afspraken: als zij een VvE-lening aanbieden, doen wij voor hen de toetsing en afhandeling. Dan komt de VvE automatisch bij ons terecht.

E: En hoe helpen jullie gemeenten hierbij?

SVN: We gaan actief naar gemeenten toe: we horen uit de markt dat VvE's tegen problemen aanlopen en dat er geen passende financiering is. **Dan kijken we samen met de gemeente welke regelingen ze kunnen opzetten, zodat zij "iets" voor VvE's gaan doen (FB+)**. Soms begint het bij de gemeente ("we willen iets voor VvE's"), soms komt het signaal vanuit de markt en haken gemeenten daarop in. We helpen dan bij het ontwerpen van de regeling.

### Risico en acceptatie

E: Wat zijn voor jullie de belangrijkste risico's bij het beoordelen van een VvE-lening?

SVN: Eén van de belangrijkste punten is de besluitvorming. **Voor het aangaan van een lening geldt een verzaamd quorum: meestal moet 2/3 van de stemmen aanwezig of vertegenwoordigd zijn op de vergadering, en daarvan moet vervolgens ook 2/3 vóór stemmen. Dat is lastig, want opkomst bij VvE-vergaderingen is vaak laag (FC-)**. En zeker bij VvE's waar grote verhuurders of corporaties in zitten. Zij hebben vaak zelf geld of kunnen goedkoop lenen, **ze willen dan liever een eenmalige inleg dan "vastzitten" aan een gezamenlijke lening tegen ~1% rente (FN-)**. **Maar veel particuliere eigenaren kunnen zo'n eenmalige inleg niet betalen. Dan blokkeert de besluitvorming (FI-)**.

E: Hoe gaan jullie met dat spanningsveld om?

SVN: We hebben nu een in- en uittreed-optie: grote partijen kunnen hun deel van de lening direct aflossen. De VvE sluit dan als geheel de lening af, maar een paar eigenaren lossen hun aandeel meteen in één keer af (FB+). Daarnaast toetsen we de VvE financieel: heeft de VvE daadwerkelijk het eigen geld dat men zegt te hebben? Welke onderhoudskosten zijn de komende jaren te verwachten? Kan de VvE de maandlasten van de lening en het toekomstige onderhoud aan?. Als we dat niet verantwoord vinden, verstrekken we de lening niet. We willen geen VvE's verder in de problemen brengen (FC-).

## Documentatie

E: Wat hebben jullie minimaal nodig aan documenten om een VvE-lening te beoordelen?

SVN: Het belangrijkste is de besluitvorming. Notulen van de ALV met een rechtsgeldig besluit over het aangaan van de lening. Duidelijk vastgelegd: leenbedrag, looptijd (bijv. 20 of 25 jaar), rentepercentage, dat de leden instemmen met het aangaan van de lening en de gevolgen voor de servicekosten. Verder hebben we nodig: financiële gegevens van de VvE (jaarrekeningen, begroting, reserveringen, onderhoudsplan), KvK-uittreksel, legitimatie van de tekenbevoegde(n). Wij toetsen dan de liquiditeit en toekomstige onderhoudsverplichtingen (FC+).

E: Welke dossiers zijn vaak incompleet of problematisch?

SVN: Het komt regelmatig voor dat in de notulen geen specifiek besluit staat over het aangaan van de lening (alleen iets vaags als "de leden gaan akkoord met het regelen van financiering"), er geen exacte bedragen, looptijd en rente zijn genoemd, stukken laat of helemaal niet worden aangeleverd. Zonder een concreet, juridisch kloppend besluit kunnen wij simpelweg geen lening verstrekken (FC-). Soms moeten we externe partijen of beheerders 3-4 keer om dezelfde stukken vragen (FC-).

## Voorwaarden

E: Wat zijn typische looptijden en hoe verhouden die zich tot de maatregelen?

SVN: Meest gangbaar zijn looptijden van 20 of 25 jaar. Soms 30 jaar, afhankelijk van de regeling en het type maatregel. We proberen dat te matchen met de technische levensduur. Een dak gaat ongeveer 30 jaar mee → dan is een lening van 30 jaar verdedigbaar: tegen de tijd dat het dak opnieuw moet, is de lening afgelost (FA+). Schilderwerk moet bijvoorbeeld elke 6 jaar → dan is een lening van 20 jaar niet logisch als je alleen daarvoor leent (FA-). Kortere looptijd betekent hogere maandlasten, maar onder de streep minder rente en dus lagere totale kosten. De meeste mensen in een VvE willen liever zo laag mogelijke maandlasten en accepteren dan een langere looptijd (FC+).

E: Voor welke typen maatregelen wordt het vaakst geleend?

SVN: Vaak gaat het om glas en kozijnen (HR++ of triple glas, nieuwe kozijnen), gecombineerd met gevel- en dakisolatie (dakisolatie/dakrenovatie). Daarnaast krijgen we opvallend veel aanvragen voor rookgasafvoerkanalen vanwege de nieuwe gasketel wet. Dat is eigenlijk geen verduurzaming, maar wel een wettelijke eis waar nooit voor gespaard is. Als die vervangen moeten worden, komen veel VvE's acuut in de problemen (FC-).

## Aanvangskosten

E: Hoe gaan jullie om met aanvangskosten of achterstallig onderhoud dat geen verduurzaming is?

SVN: Dat is precies waarom we het Toekomstbestendig Onderhoudsfonds hebben opgezet. Veel VvE's zeggen: "We willen wel verduurzamen, maar eerst..." (FA+). Lekt het dak, zijn de standleidingen op, is er achterstallig onderhoud. Het Warmtefonds schrijft voor dat minimaal 80% van de lening naar verduurzaming gaat en slechts een klein deel naar onderhoud. Bij veel VvE's is de volgorde juist andersom: eerst de basis op orde, dan verduurzamen (FA-). Met ons fonds kan 80% naar onderhoud: dat maakt het voor veel VvE's überhaupt mogelijk om te starten (FI+).

## Bundeling van instrumenten

E: Hoe verhouden Warmtefonds, SVn en andere instrumenten zich tot elkaar?

SVN: Wij zien onszelf als aanvulling op de markt. Als een VvE bij ons komt en het Warmtefonds is goedkoper (bijv. 2% lagere rente), dan verwijzen we ze daar naartoe (FB+). Als een VvE te klein is, geen unanimititeit heeft, of niet binnen de kaders van het Warmtefonds past, dan kijken wij wat er wél kan via gemeentelijke regelingen of ons eigen fonds (FB+). We zijn een stichting: natuurlijk willen we leningen verstrekken, maar we willen VvE's niet onnodig duur laten financieren als er elders een betere optie is (FI+).

E: Hoe helpen jullie gemeenten bij het stapelen van publieke en private instrumenten?

SVN: Gemeenten begeleiden we van A tot Z: modelverordeningen, advies over rente, voorwaarden, doelgroep, inrichting van de regeling en uitvoering. Toch is de landelijke dekking beperkt: op 380 gemeenten hebben er slechts circa 35 een VvE-regeling. Rotterdam is een positief voorbeeld met meerdere regelingen; soms kan men daar lenen tegen 0,1% voor hoge bedragen. Amsterdam heeft niets voor VvE's. Rotterdam ondersteunt omdat veel wijken lagere inkomens hebben; Amsterdam zegt vaker: "regel het zelf maar". Gemeenten worstelen daarnaast met de beleidsvraag: als zij goedkoop geld verstrekken, stijgt de woningwaarde en profiteren eigenaren direct/ Is dat de gewenste inzet van gemeenschapsgeld? (FN+).

## Onvoldoende financiering

E: In welke situaties mislukt financiering of gaat het traject niet door?

SVN: Voorbeelden:

1. VvE heeft simpelweg geen financiële draagkracht. Er is een aanvraag, de besluitvorming lijkt in orde, maar uit de cijfers blijkt dat eigenaren de hogere bijdrage niet kunnen dragen (FC-). We hebben een VvE waar de bijdrage van €180 naar €500 per maand zou gaan, plus een eenmalige bijdrage van €5.000. Op papier stemden mensen in, maar inmiddels zijn er meerdere eigenaren die het niet kunnen betalen. Dan verstrekken wij géén lening.
2. Bezwaar en onrust na besluit: Eigenaren gaan na het besluit in bezwaar of weigeren te betalen. Dan komt de financiering niet rond, ook al is er formeel gestemd (FC-). In zulke gevallen geven wij een negatief advies of wijzen de lening af. We willen voorkomen dat mensen door de lening in betalingsproblemen komen.

## Klein vs. groot

E: Wat zijn de belangrijkste verschillen tussen kleine en grote VvE's in financierbaarheid?

SVN: Bij VvE's maken we grofweg onderscheid tussen kleine VvE's tot en met 8 appartementen, en grotere VvE's: vanaf 8 appartementen.

Knelpunten voor kleine VvE's:

1. Unanimitateis bij Warmtefonds: Kleine VvE's moeten unaniem instemmen met een lening; als één eigenaar niet wil of niet kan, stopt het proces (FN-).
2. Minimumgrootte bij ons eigen fonds: Voor het Toekomstbestendig Onderhoudsfonds is minimaal 8 appartementen vereist; zit je daaronder en is er geen gemeentelijke regeling, dan kun je nergens terecht (FN-).
3. Kostenstructuur: Een beheerder kost ongeveer hetzelfde bij 2 of 20 appartementen. Voor een kleine VvE betekent €1.800 beheer + bankkosten al snel €80 per maand per woning, nog vóór sparen voor onderhoud. Veel kleine VvE's kiezen daarom geen professionele beheerder en hebben beperkte kennis en structuur (FC-).

4. Beperkte alternatieven: Er is een partij als VvE-Finance via Collin Crowdfund, maar dan zit je op hogere rentes (bijv. 7%) en kortere looptijden. Als er geen andere optie is, kan dat werken, maar het is minder aantrekkelijk (FA-).

Kortom: kleine VvE's hebben structureel minder mogelijkheden, zeker zonder gemeentelijke regeling (FN-).

## Proces

E: Hoe ziet het proces eruit en waar gaat het vaak mis qua timing?

SVN: In grote lijnen:

1. VvE of gemeente meldt zich met een vraag.
2. Wij geven aan wat er nodig is: besluitvorming, stukken, berekeningen, etc.
3. VvE (vaak via beheerder of procesbegeleider) levert stukken aan (FC+).
4. Wij toetsen besluitvorming en financiën.
5. Als alles op orde is, volgt een definitief akkoord en uitboeking van de lening.

In de praktijk gaat het vaak mis op tijdigheid en compleetheid van stukken (FC-): Een VvE had een regeling met een einddatum; de beheerder deed er vijf weken over om notulen aan te leveren terwijl er veel haast bij was. Een andere VvE had in januari een aanvraag gedaan met cofinanciering vanuit de provincie; we stuurden een lijst met ontbrekende stukken, maar die kregen we pas 9 maanden later (FC-). Intussen was de regeling al gesloten.

Sommige beheerders werken heel goed mee, anderen niet. Externe procesbegeleiders kunnen helpen, maar ook daar zien we soms traagheid (FN-).

Een succesfactor is een VvE-bestuur dat alles strak regelt, snapt wat nodig is en snel complete stukken aanlevert (FC+).

E: Adviseren jullie VvE's ook over procesbegeleiding?

SVN: Ja, soms adviseren we VvE's om een professionele partij in te schakelen (FI+): "Ga eens praten met deze partij, die kan jullie goed helpen en weet hoe je subsidies en financiering regelt." Dat kost geld, maar levert vaak meer op dan wanneer je alles zelf probeert en de boel vastloopt of te laat is (FI+).

## Innovatie en beleid

E: Bent u bekend met structuren zoals ESCO's of andere performance-based modellen voor VvE's?

SVN: Ik heb zelf niet veel met ESCO-constructies gewerkt.

E: Hoe kijken gemeenten aan tegen deze vormen van ondersteuning en financiering?

SVN: Gemeenten vinden het soms lastig dat gemeenschapsgeld indirect de woningwaarde van particuliere eigenaren verhoogt. Tegelijkertijd: als je niets doet, gebeurt er ook niets. We zien grote verschillen. Sommige gemeenten zijn zeer actief (bijv. Rotterdam, meerdere regelingen, zeer lage rente), anderen doen niets voor VvE's (zoals Amsterdam op dit moment). Wij begeleiden gemeenten inhoudelijk en juridisch, maar uiteindelijk is het een politieke keuze hoe ver ze willen gaan (FN+, FI+).

## Afsluiting

E: Heeft u nog iets toe te voegen wat we niet besproken hebben?

SVN: Niet direct. Als je later nog vragen hebt, laat het vooral weten. En ik ben wel benieuwd naar je scriptie, die zie ik graag een keer.

## 7.10 BKT-advies

### Start

E: Waar bent u werkzaam en wat is uw functie?

BKT: Ik werk als projectmanager bij een ingenieursbureau. Vanuit daar begeleid ik onderhouds- en verduurzamingsprojecten voor VvE's.

### Context

E: Hoe kijkt u naar de huidige markt voor VvE's en hun energierenovaties?

BKT: Nederland kent heel veel VvE's, in allerlei structuren: ondersplitsingen, combinaties van commercieel vastgoed met koopwoningen, et cetera. Het is eigenlijk een beetje een rommeltje als je goed om je heen kijkt en luistert. Er zijn veel beheerders die hun vak niet verstaan of vooral aan zelfverrijking doen, bijvoorbeeld via kickback-fees. **Vaak hebben ze de kennis voor goed onderhoud niet in huis (FC-).** **Ik denk dat de branche echt toe is aan vernieuwing (FA+).**

E: Wat is jullie rol richting VvE's?

BKT: Wij doen voor VvE's onderhouds- én verduurzamingsprojecten. Denk aan dakonderhoud, vervanging van standleidingen, asbestvraagstukken en kozijnvervanging. Kozijnvervanging kan dan bijvoorbeeld weer worden gecombineerd met verduurzaming, afhankelijk van de ambitie van de VvE en het bouwjaar/bouwtype van het pand. En dan kom je automatisch ook bij financiering uit.

E: Hoe kijk je breder naar betaalbaarheid en de woningmarkt?

BKT: De tendens in Nederland is dat mensen een huis willen kopen op de piek van wat ze maximaal kunnen lenen. Dat zou je eigenlijk niet moeten doen. **De bank toetst natuurlijk al wat je kunt lenen en daar zijn grenzen om een reden, maar ik denk dat die grens in feite nog wel wat lager zou mogen (FC-).** Huizen zijn gewoon te duur. Dat betekent dat we te weinig woningen hebben, zeker voor starters en doorstromers. Daar moeten we echt wat aan doen: vergunningen versoepelen, meer bouwen. **Dat is een ander gesprek, maar het hangt wél samen met de druk die mensen voelen bij extra lasten uit een VvE-lening (FA-).**

### Voorwaarden

E: Wat is jouw rol bij de financiering voor VvE's?

BKT: Ik heb zelf niet de rol van financier of kredietbeoordelaar. Wij managen het project. Een collega van ons is procesmanager; die vraagt de financiering aan. Er zijn grofweg drie routes: het Warmtefonds voor verduurzaming, een commerciële instituties of een fonds speciaal voor alleen onderhoud en bijna niet verduurzamen. Die mogelijkheden hebben verschillende doorlooptijden, aflossingsmethodes en rentes. Commerciële instituties zitten qua rente natuurlijk hoger.

E: Zie jij in de praktijk VvE's die lenen bij private financierings modellen?

BKT: Ja, dat komt voor. Soms komen ze net niet uit met alleen een Warmtefonds-lening. Dan financieren ze een deel, bijvoorbeeld 1 tot 1,5 ton, aanvullend bij een andere bank. Het wordt dan gecombineerd.

E: Wat zijn de typische looptijden die je ziet?

BKT: Bij het Warmtefonds kun je voor 5, 10, 15 tot soms wel 30 jaar een lening afsluiten. **In de praktijk zie ik het vaakst 20 jaar voorbijkomen. VvE's combineren meestal twee soorten maatregelen; dat is ook gunstig voor de hoogte van de subsidie (FN+).** De looptijd hangt ook af van de aanvangsconditie van het pand: is een pand altijd redelijk tot goed onderhouden, dan zijn de kosten lager en kun je met een lagere lening en kortere looptijd toe. Heb je een pand waar 15 jaar bijna geen onderhoud is uitgevoerd, dan moet je echt aan de bak. Dat drukt enorm op de lening, want je hebt een veel hoger leenbedrag nodig.

E: Voor welke typen maatregelen zie jij het vaakst financiering worden ingezet?

BKT: Het gaat vaak om combinaties van dakonderhoud of dakrenovatie, standleidingen en andere installaties, en kozijnvervanging al dan niet gecombineerd met verduurzaming.

Welke combinatie wordt gekozen, hangt af van de ambitie van de VvE, het bouwjaar en de bouwjaar van het pand.

### Risico en acceptatie

E: Veel van mijn vragen gaan eigenlijk over kredietbeoordeling. Doen jullie zelf ook beoordeling?

BKT: Dat doet de financier (FN+). Wij doen wél een scan aan de voorkant: is het überhaupt realistisch wat de VvE wil, wat zijn indicatief de rentes, welke financieringsmogelijkheden zijn er en wat betekenen die voor de lasten van de VvE (FN+). Maar we doen zelf niet de daadwerkelijke krediettoets en verstrekken ook geen lening. We begeleiden het proces en zien daardoor goed wat er gebeurt (FI+).

E: Speelt projectgrootte nog een rol in wat je ziet?

BKT: Indirect wel: hoe groter het project, hoe hoger de bedragen en hoe sterker de lasten drukken, zeker als er veel achterstallig onderhoud is. Dan wordt de financieringsvraag snel groot en wordt toetsing kritischer (FA-).

E: Zie je verschil bij gemengde VvE's, dus als er naast particuliere eigenaren ook bijvoorbeeld een woningcorporatie in zit?

BKT: Juridisch is er geen verschil: de lening wordt altijd door de VvE als rechtspersoon aangegaan. Maar praktisch werkt het wel anders: bij woningcorporaties is het aan de ene kant lastiger door investeringsbesluit, budget en interne procedures (FN-), maar als je daar doorheen bent, is er gewoon "een zak geld" beschikbaar (FN+). Bij particulieren is het lastiger omdat zij de lasten direct voelen; de VvE moet het besluit nemen (vaak 75% akkoord nodig), maar uiteindelijk val je terug op de individuele eigenaars: kunnen zij het betalen. Je komt af en toe echt schrijnende gevallen tegen; sommige gemeenten hebben dan een vangnet, bijvoorbeeld in de vorm van een financieel coach (FN+). Het is uiteindelijk gewoon door de overheid opgelegd: linksom of rechtsom moet je verduurzamen of voldoen aan nieuwe eisen, dus de VvE moet er een keer aan geloven (FN+).

### Documentatie

E: Waar let je op als je naar de stukken kijkt die jullie aanleveren richting financiering?

BKT: We kijken of de stukken kloppen en compleet zijn; een MJOP/DMJOP en de scenario's moeten worden ingediend en je moet kijken wat er precies aan lasten is meegenomen. Het lijkt erg op een hypotheekaanvraag voor een woning: je moet een compleet en realistisch dossier hebben, anders komt het niet door de toets.

E: Waar zie je dat documenten het vaakst incompleet zijn?

BKT: Heel vaak ligt er wel een MJOP, maar moet die aangepast worden aan de nieuwe plannen; dan moet je weer zo €1.500 uitgeven aan een adviseur om dat bij te werken (FN-). Bij kwaliteitscriteria zie je bijvoorbeeld dat liften soms helemaal niet worden meegenomen terwijl een liftinstallatie elke ~15 jaar vervangen moet worden en dat er wordt gedacht dat kunststof of aluminium kozijnen geen onderhoud nodig hebben, terwijl onderhoudsarm niet hetzelfde is als onderhoudsvrij. Dat soort elementen horen gewoon in een serieus MJOP/DMJOP te staan (FC-).

### Aanvangskosten

E: Je noemde al dat MJOP-aanpassingen weer geld kosten. Hoe zie jij die aanvangskosten breder?

BKT: Je hebt aan de voorkant meteen allerlei kosten zoals MJOP/DMJOP aanpassen, onderzoeken en extra inventarisaties. Als een pand jarenlang nauwelijks onderhoud heeft gehad, stapelen die kosten zich op nog vóór je echt aan verduurzaming toekomt; dat maakt het lastig om te starten, de VvE moet dan geld uit de kas halen of al meteen financieren terwijl er nog niets zichtbaar is gebeurd (FN-).

### Bundeling van instrumenten

E: Naast Warmtefonds en commerciële banken, welke instrumenten of subsidies kom je nog meer tegen?

BKT: Ik noemde net al even: er is ook SVn/een onderhoudsfonds als je wél onderhoud maar niet alleen verduurzaming doet. Daarnaast zien we subsidies als twee complexen naast elkaar gezamenlijk optrekken in een traject; dan krijg je een extra bijdrage omdat je samenwerkt. Ook zijn er subsidies op onderzoekskosten en maatregelen in combinatie met een Warmtefonds-lening. In de praktijk werkt het zo: subsidies uit overheidspotjes voor onderzoek en maatregelen (eventueel samen optrekken) en daarnaast een lening als de VvE onvoldoende reserves heeft; subsidie is “standaard” als je voldoet aan de voorwaarden, de lening is aanvullend (FN+).

E: Worden subsidies en leningen veel gecombineerd?

BKT: Ja, vaak wel; met het Warmtefonds krijg je bijvoorbeeld subsidie op onderzoekskosten, op maatregelen en extra subsidie als je met een andere VvE optrekt (FN+). De lening komt daar dan bovenop als dat nodig is.

E: Gaat het vaak soepel om leningen en subsidies samen in het proces te laten lopen, of levert dat veel gedoe op?

BKT: Dat geeft nogal eens procesuitdagingen (FA-). Een voorbeeld: we hebben nu twee VvE's, De Schipper en De Granaat; De Granaat loopt inmiddels zo'n drie maanden achter. We hadden een overleg gepland over de scenario's en een EPA/EP-advies; dat overleg is door het bestuur geannuleerd. Ze willen “eerst nog verder kijken en onderzoeken”, terwijl het overleg puur informatief was; ze krijgen dan koudwatervrees (FA-). Tijdens de marktselectie en bouwteam-uitvraag hebben ze er drie maanden over gedaan om een bouwteamovereenkomst te tekenen, zonder inhoudelijke wijzigingen. Daarnaast willen ze het dak isoleren op een manier die weinig invloed heeft op energielabel en warmtevraag maar veel kost, en willen ze een dakverzwaring doorvoeren voor dakterrassen, wat geen verduurzaming is maar eigen belang (FC-). Dan ben je als procesmanager vooral bezig met particuliere eigenaren die zich naar voren hebben geschoven om “voor de VvE te regelen”, maar vooral met hun eigen belang bezig zijn; dat kost veel negatieve energie en zorgt voor vertraging (FN-).

### Onvoldoende financiering

E: Zie je in de praktijk ook situaties waarin eigenaren het gewoon niet kunnen betalen?

BKT: Ja, dat gebeurt; uiteindelijk valt de last terug op de individuele eigenaar: kan die de verhoogde bijdrage en aflossing dragen? Daar zie je soms schrijnende gevallen (FC-). De VvE moet het besluit nemen, maar de financiële last komt terecht bij mensen die al maximaal hebben geleend voor hun woning; dan gaat het wringen (FN-).

### Klein vs. groot

E: Zie je verschillen tussen kleine VvE's (tot ongeveer 12 appartementsrechten) en grotere VvE's in hoe het proces en de barrières verlopen?

BKT: Ja, er zit verschil tussen VvE's met alleen particuliere eigenaren en VvE's met een grote eigenaar zoals een woningcorporatie. Woningcorporaties snappen het belang, hebben een verplichting vanuit de overheid en hebben geld (FN+). Ze begrijpen het proces en de noodzaak van verduurzaming; als zij instappen, kan dat veel versnellen (FC+). Particuliere eigenaren zijn veel diverser: sommigen begrijpen het proces gaandeweg, sommigen willen het niet begrijpen, sommigen dienen het VvE-belang, anderen juist hun eigen belang (FN-). Je moet dat trechteren en zoeken naar een gemeenschappelijke deler. De grootste verschillen tussen klein en groot zie je in besluitvorming en financiële draagkracht: corporaties kunnen makkelijker investeren, particulieren voelen het direct in hun portemonnee.

### Proces

E: Je noemde net al wat voorbeelden. Hoe zou je in algemene lijnen het proces en de grootste vertragingen typeren?

BKT: In grote lijnen: 1) de VvE besluit dat ze iets met onderhoud/verduurzaming willen, 2) we verkennen scenario's en financiële bandbreedte, 3) er volgt een traject met onderzoeken en MJOP/DMJOP-aanpassingen, 4) daarna marktselectie, bouwteam en offertes, 5) de ALV moet besluiten nemen, 6) daarna kunnen financieringsaanvragen worden ingediend. De grootste vertragingen zitten in besluitvorming en uitstelgedrag, persoonlijke belangen boven het VvE-belang, en in trage ondertekening van overeenkomsten waar inhoudelijk weinig verandert.

### **Afsluiting**

E: Je noemde De Schipper en De Granaat als voorbeelden. Zijn dat al succesvolle casussen?

BKT: Nog niet afgerond; ze lopen nog.

E: Heb je een voorbeeld van een volledig succesvol afgerond project?

BKT: Ja, meerdere. Oceanhuis (2021) is een mooi voorbeeld: volledig getransformeerd, gerenoveerd en verduurzaamd. Ook Glashaven in Rotterdam hebben we zo aangepakt. Bij dit soort projecten gaat het sneller omdat er geld is en een duidelijke opdracht; beleggers lenen deels bij commerciële instituties (FA+).

E: Als je VvE-besturen één advies mag geven om hun kans op financiering te vergroten, wat zou dat zijn?

BKT: Blijf bij de basis en dien het VvE-belang, niet alleen je eigen belang. Luister naar adviseurs: je betaalt hen, maar ze zijn er om te helpen, niet om te vertragen (FB+).

## 7.11 QuaWonen

### Start

E: Waar bent u werkzaam en wat is uw functie?

QW: Ik ben accountmanager VvE-beheer en onroerend goed bij QuaWonen. Ik beheer zelf ongeveer 16 VvE's, en bij 5 VvE's ben ik daarnaast eigenaar-vertegenwoordiger namens QuaWonen.

E: Wat houdt eigenaar-vertegenwoordiger in dit geval in?

QW: In die VvE's zit een externe beheerder. Ik vertegenwoordig QuaWonen daar als eigenaar in de VvE. Ik zit dus namens QuaWonen aan tafel.

### Context

E: Wat is uw rol binnen de verduurzaming van VvE's?

QW: In mijn portefeuille heb ik bijna alleen VvE's van bouwjaar 2010 en later. Die hebben allemaal energielabel A. Daardoor is verduurzaming daar niet zo interessant: er is relatief weinig winst te behalen. Af en toe komt er een vraag over bijvoorbeeld zonnepanelen, maar structurele verduurzamingsprojecten spelen daar eigenlijk niet.

De uitzondering is de Groenendaalflat. Dat is de enige VvE in mijn pakket waar we nu echt met verduurzaming bezig zijn.

E: Kunt u de Groenendaalflat kort schetsen (type gebouw, staat)?

QW: De Groenendaalflat is uit 1967. Het is een zogenaamde "Heraflat": tunnelbouw met betonnen kokers en aan de voor- en achterkant houten gevelelementen. Er zitten nog houten kozijnen in, met soms enkel glas of oud dubbel glas. De kozijnen en geveldelen zijn verouderd. Het dak is in 2008 al eens na-geïsoleerd met een extra pakket.

E: Hoe ver is deze VvE in het verduurzamingstraject?

QW: We hebben net het haalbaarheidsonderzoek afgerond en een voorlichtingsbijeenkomst gehouden. Morgenavond besluit de VvE of ze überhaupt willen renoveren en, zo ja, welk pakket aan maatregelen ze verder willen laten uitwerken. Op basis daarvan wordt het project verder geconcretiseerd.

E: Wat was de aanleiding om bij deze VvE met verduurzaming aan de slag te gaan?

QW: De concrete aanleiding lag bij QuaWonen. Door de landelijke verplichting rondom EFG-labelproblematiek moesten zij iets doen aan drie identieke huurflats naast de Groenendaalflat (FN+). Die verduurzaming spreekt rond bij bewoners (FA+).

QuaWonen heeft 30 woningen in deze VvE, dus kwam de vraag op: als we toch die drie huurflats aanpakken, is het dan niet logisch dat de VvE kan aanhaken? Dat heb ik in de vergadering ingebracht: de kans bestaat om mee te liften, hebben jullie daar interesse in (FI+)?

In de ALV reageerden de eigenaren vrijwel unaniem positief: "Laten we het schilderwerk dan van ons af halen en aanhaken bij de initiatieven van QuaWonen" (FI+).

Als die huurflats niet waren aangepakt, had ik waarschijnlijk niet zelf het initiatief genomen voor zo'n groot verduurzamingstraject in deze VvE (FI-).

### Risico en acceptatie

E: Wat zijn de belangrijkste aandachtspunten of risico's in uw rol bij zo'n groot project?

QW: Mijn rol is vooral coördinerend, maar in de praktijk groter dan ik vooraf had verwacht. Er komt veel meer op mijn bordje dan eigenlijk de bedoeling is. Ik bewaak de voortgang, jaag partijen aan om stukken aan te leveren, coördineer overlegmomenten en stem af tussen de externe financieel adviseur, de aannemer (ERA) en de interne projectleider vanuit vastgoed. Omdat niemand echt formeel "in the lead" is, komen eigenaren met hun vragen bij mij terecht. Dan wordt het al snel "mijn" probleem, terwijl dat niet bij de klassieke rol van beheerder hoort (FC-).

E: Hoe kijkt u naar uw rol in de besluitvorming en kredietkant?

QW: Mijn rol bij de financiering is bewust beperkt tot het procedurele: ik zorg dat de besluitvorming in de VvE rechtsgeldig is, dat de vergadering correct wordt uitgeschreven,

dat het quorum wordt gehaald en dat agenda en uitnodiging kloppen. De inhoudelijke kredietbeoordeling en de keuze voor leningen en subsidies ligt bij de externe adviseur (Steeds) en de financier (FN+). Ik wil graag zo min mogelijk persoonlijke risico's lopen: de omvang van het project is groot, en ik wil niet in een positie komen waarin ik verantwoordelijk word gehouden voor verkeerde keuzes (FC-).

E: Is er al een duidelijke projectleider aangewezen?

QW: De insteek is dat de projectleider Vastgoed van QuaWonen het project gaat trekken. Het lastige nu is dat nog niet scherp is waar de taak van de projectleider precies begint en eindigt, wat de rol is van de externe adviseur, hoe het mandaat van het bestuur is en welke projectbegeleidingskosten waar mogen worden geboekt (FC-). Idealiter ben ik als beheerder vooral doorgeefluik; inhoudelijke beantwoording en projectaansturing horen bij projectleider en adviseurs.

## Documentatie

E: Welke documenten spelen een rol in de voorbereiding van de ALV over verduurzaming?

QW: Rond de ALV krijg ik van ERA en de externe adviseur allerlei stukken die ik als bijlage bij de vergaderstukken voeg. De agenda maak ik zelf. Ik had verwacht dat de adviseur die zou voorbereiden, maar dat is nu niet zo. In deze fase is dat te doen, maar zodra we richting leningen gaan, moeten de stukken echt aan allerlei vormvereisten voldoen (FC-). Dan verwacht ik kant-en-klare teksten die ik alleen nog in de agenda en besluitvoorstellen hoef te plakken. We houden bewust een aparte ALV over de verduurzaming, los van de reguliere ALV met jaarrekening en begroting; het onderwerp is te groot en te belangrijk om "even erbij te doen" (FA+).

E: Welke stukken moesten jullie aanleveren richting ERA en de externe adviseur?

QW: Zij hadden onder meer nodig: de splitsingsakten, de verhoudingen tussen eigenaren, bouwtekeningen, technische gegevens van de verwarmingsinstallatie en gegevens over energieverbruik. Daarnaast moesten we huidige voorschotten en stookkosten van bewoners in beeld brengen, technische gegevens opzoeken en contact leggen met de energieleverancier voor verbruiksdata.

E: Heeft de VvE een DMJOP of MJOP?

QW: De VvE heeft geen DMJOP, maar wel een geactualiseerd MJOP; dat was ook een voorwaarde voor het traject. Een DMJOP is niet strikt noodzakelijk, maar voor verduurzaming wordt het vaak gevraagd of wenselijk geacht. In deze fase was het MJOP voldoende.

## Voorwaarden

E: Welke financiële randvoorwaarden spelen mee (looptijd, lasten, eigen middelen)?

QW: QuaWonen heeft geadviseerd om te gaan voor het ZEP-pakket; dat is het enige pakket waarbij geen eenmalige bijdrage per eigenaar nodig is dankzij langere looptijden en hogere subsidie (FN+). De VvE heeft ongeveer €450.000 in kas; we willen een deel inzetten maar circa €200.000 als reserve houden voor liften, dagelijks onderhoud en om aan leningverplichtingen te kunnen voldoen. Bij de eerste drie varianten is de maximale looptijd 20 jaar en is de subsidie lager. Bij het ZEP-pakket kun je 30 jaar lenen. Bij de eerste drie varianten ontstaat een eenmalige bijdrage per eigenaar tussen €3.000 en €21.000; bij het ZEP-pakket niet, maar de maandelijkse bijdrage stijgt van ongeveer €230 naar €450–€470 per maand, inclusief rente, aflossing en lagere stookkosten door besparing.

E: Hoe verloopt het proces naar een definitief besluit en financiering?

QW: Morgen vraagt het bestuur de eigenaren om een voorkeurspakket te kiezen. Daarna volgen flora- en faunaonderzoek en warmtescans in woningen. ERA komt vervolgens met een definitieve prijs waar zij zich aan committeren. Daarna volgt een nieuwe ALV voor het definitieve go/no-go-besluit en voor het aangaan van de aannemingsovereenkomst. Daarna kunnen lening- en subsidieaanvragen worden ingediend.

### Aanvangskosten

E: Welke kosten kunnen niet of maar beperkt worden gefinancierd en drukken dus op de aanvangskosten?

QW: Er zijn onderdelen die je niet of niet volledig kunt financieren of subsidiëren, zoals veiligheids- en brandveiligheidsmaatregelen zoals leidingen brandwerend doorvoeren, extra puin in de centrale hal en brandcompartimenten. Ook onderzoekskosten en voorbereidingskosten zoals het haalbaarheidsonderzoek en flora-fauna-onderzoek worden vaak pas achteraf deels gesubsidieerd; die moeten we dus voorschieten uit de kas. Daarom willen we een deel van de huidige reserve inzetten maar wel een buffer overhouden (FC+).

### Bundeling van instrumenten

E: In hoeverre bent u zelf op de hoogte van de verschillende leningen en subsidies?

QW: Ik heb ervoor gekozen dat volledig bij adviseur 1 neer te leggen; ik krijg vooral de totaalplaatjes te zien (FN+). De exacte regelingen, voorwaarden en percentages zijn het specialisme van Steeds.

E: Hoe wordt de gemeente betrokken bij de financierings- en subsidiecombinaties?

QW: De gemeente denkt mee en wil verduurzaming bij VvE's stimuleren (FA+); ze zijn aanwezig geweest bij bijeenkomsten en onderzoeken een gemeentelijk isolatiepotje, maar concrete financiële toezeggingen doen ze pas in een latere fase (FN2).

### Proces

E: Kunt u het proces in grote lijnen schetsen, van eerste verkenning tot eventuele uitvoering?

QW: In grote lijnen gaat het zo:

1. Gemeente en QuaWonen starten een verkenning
2. Als alternatief volgt een quickscan naar verduurzamingsmogelijkheden voor de VvE.
3. ERA en adviseur 1 werken scenario's uit: pakketten, kosten, financiering en maandlasten.
4. Er wordt een voorlichtingsbijeenkomst gehouden voor eigenaren.
5. De VvE komt in een ALV bijeen om te kiezen: niets doen, een lichter pakket of het ZEP-pakket.
6. Bij een voorkeurspakket volgen verdiepende onderzoeken zoals flora-fauna en warmtescans.
7. ERA maakt een definitieve prijs.
8. Er komt een tweede ALV voor het definitieve besluit en het tekenen van de aannemingsovereenkomst.
9. Daarna worden leningen en subsidies formeel aangevraagd en kan de uitvoering starten.

### Innovatie en beleid

E: Bent u bekend met structuren als ESCO/EPC of andere performance-based vormen?

QW: Met echte energieprestatiecontracten heb ik geen ervaring; ik weet wel dat bij ZEP strenge prestatie-eisen horen zoals luchtdichtheidsmetingen, maar contracten met gegarandeerde energiebesparing gebruiken wij niet.

E: Hoe is de gemeente precies betrokken geraakt en wat is hun rol?

QW: De gemeente wilde iets doen met verduurzaming van VvE's en benaderde ons om mee te denken over een mogelijk warmtenet (FN+). Ze lieten onderzoek doen naar haalbaarheid.

maar dat bleek financieel niet haalbaar (FC-). Als compensatie boden ze een quickscan aan voor de VvE. Ze zijn aanwezig geweest bij voorlichtingsbijeenkomsten en denken mee over een mogelijk isolatiepotje (FN+).

E: Hoe bekend is de VvE zelf met verduurzaming en financieringsopties?

QW: De eigenaren weten ongeveer hetzelfde als ik, doordat ze dezelfde voorlichtingsbijeenkomst bijwonen waar adviseur 1 de pakketten en maandlasten toelichtte (FN+). Als beheerder word je overladen met congressen en voorlichtingen, maar vooral op hoofdlijnen (FC-). Voor diepere kennis leunen we op de externe adviseur; de gemeente sluit soms aan en is vooral verkennend (FN+).

### **Afsluiting**

E: Zijn er nog zaken die u graag wilt toevoegen of die we niet besproken hebben?

QW: Nee, geen aanvullende punten; we zijn vooral benieuwd naar de stemming morgenavond.

## 7.12 VvE-Transitie

### Start

E: Waar bent u werkzaam en wat is uw functie?

VT: Ik werk bij VvE Transitie en ben daar mede-eigenaar, mijn rol is vooral in de uitvoering, ik regel subsidieaanvragen, sluit leningen af en zorg dat alles op de achtergrond goed loopt.

### Context

E: Wat is uw rol binnen de verduurzaming van VvE's, hoe kijkt u naar de energietransitie voor VvE's en wat valt u op in de praktijk?

VT: De grote uitdaging is dat veel VvE's niet goed weten hoe ze er eigenlijk voor staan, als ze aan zo'n traject beginnen denken ze vaak dat alles binnen zes maanden geregeld is, in de praktijk ben je minstens anderhalf tot twee jaar bezig (FC-). Onze rol is om de verwachtingen te managen en vooraf duidelijk te zeggen: het is hartstikke goed dat jullie willen verduurzamen, maar uit ervaring weten we dat het een langdurig proces is en we kunnen geen garanties geven over tempo of uitkomst (FN-).

E: Met welke typen VvE's werkt u vooral, qua grootte en type?

VT: Dat is een breed spectrum, we werken voor corporatie-VvE's én voor particuliere VvE's, van heel klein tot heel groot. We hebben projecten gedaan bij een VvE met vier appartementen in Amsterdam en ook bij VvE's van ruim tweehonderd appartementen. Wat opvalt is dat de opstartkosten qua proces en begeleiding eigenlijk voor elke VvE hetzelfde zijn: voor een groot project betaal je vooral extra voor meer kozijnen, meer vierkante meter dak, enzovoort, maar de begeleiding, vergaderingen, stukken voorbereiden en besluitvorming zijn in de basis dezelfde inspanning (FA+).

E: Ziet u dat kleine VvE's meer moeite hebben met financiering dan grote VvE's?

VT: Dat zien we zeker, in verhouding is het voor kleine VvE's veel geld, maar de subsidies voor procesbegeleiding houden daar wel rekening mee (FN+), er zijn schijven, bijvoorbeeld tot ongeveer vijftientig appartementen, tot veertig appartementen, tot zestig appartementen, zodat ook kleine VvE's voldoende ruimte hebben om procesbegeleiding te bekostigen en toch te verduurzamen. Interessant is dat kleine VvE's juist vaak iets gezonder zijn, omdat daar relatief vaker een goed bestuur zit dat zaken beter met elkaar regelt (FC+).

E: Welke typen maatregelen ziet u het vaakst gefinancierd worden?

VT: Het gaat meestal om dak, kozijnen met glas en bodem- of vloerisolatie, dat zijn de meest gangbare maatregelen. Vaak is achterstallig onderhoud de echte reden om in beweging te komen, verduurzaming wordt dan meteen meegenomen (FA+).

### Risico en acceptatie

E: Wat zijn belangrijke risico's die u ziet in verduurzamingsprocessen, bijvoorbeeld bij de beoordeling of haalbaarheid?

VT: Een groot risico is fors achterstallig onderhoud, we hebben nu een VvE waar de verduurzamingsmaatregelen zelf ongeveer drieënhalve miljoen euro kosten, maar met al het achterstallig onderhoud erbij komt de begroting op zo'n zeven miljoen, dat gat ontstaat omdat ze veel te lang hebben gewacht met onderhoud. Dan zie je dat leden schrikken, zij zeggen: als mijn maandlasten zo hard omhoog gaan terwijl ik misschien over vijf jaar hier weg ben, dan wil ik dat niet (FA-). In zo'n situatie zie je dat men terugkrabbelt, verduurzaming valt dan als eerste af, en men focust weer op alleen de meest noodzakelijke onderhoudsposten (FI-).

E: Speelt het onderscheid tussen onderhoud en verduurzaming een rol in de acceptatie?

VT: Zeker, een voorbeeld: je hebt een dak dat lek is, dat móét je repareren, je zou dat mooi kunnen combineren met isolatie. RVO werkt met het principe dat je voor één maatregel beperkt subsidie krijgt, maar als je twee maatregelen combineert wordt het subsidiebedrag veel hoger (FN+). Dat stimuleert VvE's om meer te verduurzamen, maar op dit moment komen we er bij veel VvE's pas echt achter hoe gezond ze zijn. Een klein deel is echt ongezond, maar er zijn ook VvE's die tien jaar lang nauwelijks zicht hebben gehad op hun

onderhoud en dan roepen dat ze keihard willen verduurzamen (FA+). Halverwege het proces komt er dan van alles boven water dat niet in het verduurzamingspakket zit, dat is dan wel achterstallig onderhoud, en daar moeten ze een afweging over maken.

E: Hoe beoordeelt u of een VvE financieel gezond is?

VT: We kijken naar de jaarstukken, daar zie je wat er binnenkomt en wat eruit gaat.

Daarnaast pakken we het MJOP erbij en kijken welke onderhoudskosten zijn geraamd voor de komende vijf tot tien jaar. Een van de grootste kostenposten die we nu vaak zien zijn houten kozijnen met houtrot en schilderwerk, dat kun je wegstrepen tegenover nieuwe kozijnen, dus die posten kun je uit het MJOP halen als je gaat vervangen. Dat soort zaken moet je doorrekenen om te zien wat financieel aantrekkelijk is en of een VvE het kan dragen (FN+).

## Documentatie

E: Welke minimale documenten heeft u nodig om een VvE goed te kunnen beoordelen en begeleiden?

VT: We hebben actuele jaarstukken nodig, een up-to-date MJOP of DMJOP en inzicht in geplande onderhoudskosten, daarnaast natuurlijk basisinformatie over het complex.

Up-to-date is echt een terugkerende vraag, veel MJOP's zijn verouderd, als je een MJOP hebt van vijf of zes jaar oud is de vraag of die nog realistisch is. Ik vind dat je een MJOP eigenlijk elke twee à drie jaar moet actualiseren, omdat kosten veranderen en de staat van het gebouw ook (FI+).

VT: Je ziet bijvoorbeeld bij gebouwen uit de jaren zeventig met dubbel glas uit de vroege jaren negentig dat er veel ramen lek zijn, er zit vocht in, dan hebben die ruiten nauwelijks nog isolatiewaarde. Op papier lijkt het dan dat er dubbel glas zit, maar energetisch stelt het weinig meer voor. Dat zijn zaken die je snel kunt verbeteren, maar dan zegt de VvE: vervang het glas (FA+). Vervolgens laat je iemand komen die zegt: de bestaande houten delen en het herstelwerk kosten zoveel extra dat het soms voordeliger is om kunststof kozijnen te plaatsen. Dat hangt samen met het achterstallig onderhoud.

E: Gebruikt u nog andere informatiebronnen dan alleen financiële en technische documenten?

VT: Ja, we gebruiken ook enquêtes onder de leden. Vanuit Vereniging Eigen Huis is er een vragenlijst voor VvE-besturen, die heb ik digitaal gemaakt in Microsoft Forms. Die sturen we vooraf zodat we inzicht krijgen in wat er leeft: zijn bewoners tevreden, waar zijn ze ontevreden over, hoe kijken ze naar verduurzaming, is er bijvoorbeeld onvrede over de beheerder omdat die onderhoud heeft laten liggen (FA+). Op basis daarvan krijg je een beter beeld van de VvE en kun je de aanpak en presentatie beter afstemmen.

VT: Ik vind eigenlijk dat je een soort verplichte cursus zou moeten hebben zodra je een appartement koopt en lid wordt van een VvE. Veel mensen hebben geen idee wat een VvE inhoudt en welke verplichtingen daarbij horen. Die onwetendheid maakt begeleiding lastiger, want zodra het om hogere bijdragen gaat, gaan mensen snel in protest (FC-).

## Voorwaarden

E: Wat zijn typische looptijden waar VvE's zelf van uitgaan in een traject en hoe verhoudt dat zich tot de praktijk?

VT: VvE's denken vaak dat alles binnen zes maanden rond kan zijn, terwijl wij uit ervaring weten dat je vanaf het moment dat wij instappen tot het moment dat de werkzaamheden beginnen zeker anderhalf tot twee jaar verder bent (FC-). Ik bedoel dan de proceslooptijd, niet de looptijd van de lening. Je moet eerst op de ALV toestemming ophalen, bewoners willen weten wat je gaat doen, hoe je het gaat doen en hoe de kosten zijn opgebouwd. Er is vaak een informatie- of inloopavond, daarna een besluitvormende ALV, dan pas kun je de aanvragen voor subsidies en het Warmtefonds rondmaken.

## Aanvangskosten

E: Welke aanvangskosten komt u vaak tegen bij VvE's die willen verduurzamen?

VT: Aan de voorkant heb je meteen kosten zoals het actualiseren van het MJOP of DMJOP, aanvullende onderzoeken en extra inventarisaties. Zeker als een pand jarenlang nauwelijks onderhoud heeft gehad, stapelen die kosten zich op nog voordat er ook maar één zichtbare maatregel is uitgevoerd. Dat maakt de start lastig: de VvE moet dan geld uit de kas inzetten of al vroeg financieren, terwijl leden nog geen verbetering zien, dat kan weerstand oproepen (FN-).

### Bundeling van instrumenten

E: Welke instrumenten gebruikt u het meest om de investeringskosten voor VvE's te verlagen en hoe bundelt u die?

VT: De belangrijkste zijn de RVO-subsidies en het Warmtefonds. We brengen meestal drie dingen in kaart: de RVO-subsidie voor de maatregelen zelf, de RVO-subsidie voor bouwbegeleiding en de RVO-subsidie voor onderzoeken. Daarnaast kijken we naar de mogelijkheden bij het Warmtefonds (FI+).

We combineren die trajecten waar het kan, maar er zit een volgorde in: voor subsidie moet je eerst toestemming van RVO hebben voordat de werkzaamheden starten. Daar staat vaak een termijn van ongeveer dertien weken op. Als die subsidie nodig is om de Warmtefondslening rond te rekenen, dan moet je eerst de RVO-beslissing afwachten; dat maakt het proces traag (FB-) (FI3). Daarom kijken we nu vaker of we de subsidie achteraf kunnen gebruiken: we vragen RVO dan wél vooraf aan voor de werkzaamheden, maar we gebruiken de subsidie niet als voorwaarde in de Warmtefondsaanvraag. De VvE leent dan een hoger bedrag en lost een deel later af met de subsidie, zo kan de lening eerder worden aangevraagd (FB+).

E: Bent u bekend met nieuwe regelingen bij het Warmtefonds voor individuele bewoners?

VT: Ja, er is een regeling waarbij de bewoner zelf een lening kan afsluiten bij het Warmtefonds die dan bij verkoop van de woning wordt afgelost. Ik vind dat een heel slim instrument, maar ik zie ook risico's: nu met hoge huizenprijzen lijkt het risico klein, maar wat gebeurt er als de huizenmarkt instort? Als iemand dan met verlies moet verkopen en óók nog een lening moet terugbetalen, dan voelt dat extra zwaar (FN-). Op de korte termijn werkt het waarschijnlijk goed, maar op de langere termijn weet je niet hoe het systeem uitpakt; dat raakt ook aan de vraag of mensen er verstandig aan doen om maximaal te lenen voor hun woning (FI-).

### Onvoldoende financiering

E: Wanneer ziet u dat financiering in de praktijk toch niet haalbaar blijkt of dat VvE's afhaken?

VT: Dat gebeurt vooral als de combinatie van achterstallig onderhoud en verduurzaming een zó grote kostenpost wordt dat leden terugschrikken; ze zien de nieuwe maandlasten, tellen daar hun bestaande hypotheeklasten bij op en concluderen dat het voor hen niet haalbaar voelt, zeker als ze verwachten binnen een paar jaar te verhuizen (FI-). Dan vallen verduurzamingsmaatregelen als eerste af en focust men alleen nog op echt noodzakelijke onderhoudsmaatregelen (FB-). Soms stopt het hele traject, soms komen ze na een half jaar terug omdat men dan pas goed beseft wat het betekent om niets te doen (FA+).

### Klein vs. groot

E: Wat zijn volgens u de belangrijkste verschillen in beoordeling en voorwaarden tussen kleine en grote VvE's, en wat kan kleine VvE's helpen om financiële barrières te overkomen?

VT: Het grootste verschil zit minder in de formele voorwaarden en meer in de verhoudingen: kleine VvE's voelen elke euro heel direct per eigenaar, maar hebben vaak een relatief sterk bestuur en zijn soms financieel gezonder (FN+). Grote VvE's hebben meer schaal in het werk, maar ook meer diversiteit aan belangen; daar zitten mensen tussen die heel goed begrijpen waar een VvE voor staat en mensen die het niet willen begrijpen of alleen hun eigen belang nastreven (FN-). Voor kleine VvE's is het belangrijk dat de beschikbare subsidies voor procesbegeleiding goed worden benut; die zijn gelukkig gedifferentieerd naar

**grootte (FI-).** Daarnaast helpt goede begeleiding enorm, juist aan de voorkant, zodat iedereen begrijpt waar hij of zij voor tekent (FB+).

## Proces

E: Hoe ziet het gemiddelde proces eruit van eerste informatievraag tot daadwerkelijke uitvoering en financiering, en waar zitten de grootste vertragingen?

VT: Vanaf het moment dat wij instappen tot het moment dat de werkzaamheden starten moet je rekenen op zeker anderhalf tot twee jaar. Het proces loopt globaal zo: eerst maken we kennis, kijken we naar jaarstukken en het MJOP en bespreken we de ambitie, **vervolgens doen we een enquête onder bewoners als er weinig zicht is op wat er leeft (FC-),** daarna bouwen we een voorstel op en organiseren we een inloopavond of informatieavond, soms gecombineerd met de ALV (FA+). Op basis van de informatie en het voorstel stemmen de leden in de ALV of ze wel of niet willen doorgaan; vaak zie je dat als men in eerste instantie tegenstemt, ze toch binnen een half jaar terugkomen met de vraag om het opnieuw te bespreken, omdat ze dan beter begrijpen wat de gevolgen zijn (FA+). **De grootste vertragingen zitten in besluitvorming en draagvlak: er is veel onwetendheid over wat een VvE is en wat de verplichtingen zijn (FC-).** Mensen horen vooral dat ze meer moeten gaan betalen en zeggen dan: "ik heb al zoveel betaald voor mijn appartement", maar dat staat los van de VvE-verplichtingen (FA-).

E: Hoe gaat het in de praktijk met quorums en stemverhoudingen in ALV's over verduurzaming?

VT: Voor grote besluiten zoals verduurzaming heb je een hoog quorum nodig, ik meen rond de negentig procent aanwezigheid of vertegenwoordiging. **In de praktijk zien we dat de opkomst soms wel gehaald wordt, maar dat er te veel tegenstemmen zijn (FA-).** Soms lukt het bij een tweede ALV nog steeds niet en stopt het traject. Later komen ze vaak terug om toch opnieuw te beginnen; dan stappen wij weer in vanaf het begin. Dat lijkt zonde van de tijd, maar het hoort bij het proces; wij factureren de gemaakte uren en als ze opnieuw starten is de nieuwe offerte ook geen kopie van de vorige.

## Innovatie en beleid

E: Zijn er innovatieve proces- of beleidsideeën die volgens u kunnen helpen om de barrières voor VvE's te verminderen?

VT: **Ik denk dat de grootste winst zit in betere begeleiding en opleiding van VvE-leden (FB+).** We hebben het er intern over gehad of wij daar niet meer in moeten faciliteren, bijvoorbeeld met een e-learning of een online informatieavond die je gratis aanbiedt aan VvE's. **Besturen en leden moeten veel beter snappen wat een VvE is, wat de financiële verantwoordelijkheid is en wat verduurzaming betekent (FC-).** Als je dat vooraf duidelijk maakt, heb je in het traject minder weerstand en meer draagvlak. Ik zie het voor me dat je een online platform hebt waar bewoners de voortgang kunnen zien, waar een soort digitaal informatiebord is met uitleg, veelgestelde vragen en korte opleidingen of webinars (FB+). Dat laat ook zien dat je als begeleider betrokken bent. Op dit moment zeggen sommige VvE-beheerders: "dit valt niet onder mijn werkzaamheden, ik maak daar geen tijd voor", formeel klopt dat, maar ik denk dat investeren in kennis en begeleiding zich terugbetaalt in soepelere processen en meer succesvolle projecten.

## Afsluiting

E: Als u VvE-besturen één advies mag geven om hun kans op financiering te vergroten, wat zou dat zijn?

VT: **Begeleid iedereen in de hele VvE (FB+).** Zorg dat iedereen weet wat een VvE inhoudt en wat de plannen betekenen. Haal vooraf op wat bewoners belangrijk vinden, bijvoorbeeld met een enquête en eventueel een informatieavond. Dan heb je een goede nulmeting en kun je gericht communiceren. Als je dat niet doet, ga je in de ALV alsnog allerlei vragen krijgen over andere onderwerpen en wordt de besluitvorming over verduurzaming onnodig ingewikkeld. Als bestuur kun je veel weerstand voorkomen door dit aan de voorkant goed te organiseren.

## 8. Coded interview transcripts

| Category themes              | Description for HOA-boards and financial experts                                 | Coding notes |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Attitude towards behavioural | Evaluation attitude of the financing framework itself                            | HFA+         |
|                              |                                                                                  | HFA-         |
| Subjective norm              | Perceived expectations from other owners/associations about using the framework. | HFN+         |
|                              |                                                                                  | HFN-         |
| Perceived behavioral control | Perceived ability to apply the framework (time, data, skills, mandate)           | HFC+         |
|                              |                                                                                  | HFC-         |
| Intention                    | Expression of willingness to use the framework                                   | HFI+         |
|                              |                                                                                  | HFI-         |
| Behaviour (future-oriented)  | Planned concrete steps                                                           | HFB+         |
|                              |                                                                                  | HFB-         |

Table 9: Operationalisation of TPB for evaluation for the framework round 2 (own table, 2025)

## 8.2 Amsterdam (16) 2.0

### 1. Relatief voordeel

E: Dit instrument is bedoeld om VvE's te helpen bij onderhoud en verduurzaming én bij de financiering daarvan. Wat ziet u als het grootste voordeel? Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = geen voordeel en 5 = aanzienlijk voordeel: wat is voor u het grootste voordeel van dit instrument?

SG: Ik geeft het een 5, Het grootste voordeel is dat je een duidelijke "one-pager" hebt voor de ALV. (HFA+) In één oogopslag zie je:

- hoe groot de VvE is,
- hoeveel appartementen particulier zijn en hoeveel van de corporatie,
- welke bedrijfsruimtes er zijn,
- wat het onderwerp is (bijvoorbeeld schilderwerk, rookgasafvoer, verduurzaming),
- hoeveel geld er in de pot zit,
- wat de totale investering is en of er een tekort is.

E: Waarom is zo'n 'one pager' belangrijk voor u?

SG: De meeste leden hebben maar één keer per jaar een vergadering en weten vaak niet hoe de VvE er financieel voor staat. Als je begint met zo'n overzicht, staat iedereen meteen "met beide benen op de grond". (HFN+) Dan snapt iedereen: *hier gaat het over, dit kost het, zóveel hebben we al gespaard, zóveel missen we nog wanneer we x willen uitvoeren.*

E: Helpt dit ook bij betrokkenheid van de leden?

SG: Ja, zeker. Het laat zien: *wie zijn we als VvE?* (HFA+) Voor mijzelf is dat ook prettig: ik ben nu een paar jaar voorzitter maar moest veel dingen opzoeken, zoals hoeveel appartementen van [woningcorporatie A] zijn en hoeveel privébezit zijn. Als dat op die eerste pagina staat, heb je de basis voor elke volgende ALV.

E: En hoe verhoudt dit zich tot uw ervaringen in andere VvE's?

SG: In mijn andere VvE wordt bijvoorbeeld gesproken over "heel veel overschot" in een aparte parkeergaragepot, maar niemand weet of dat dan 10.000 euro is of 100.000. Dit instrument zou dat soort onduidelijkheid weghalen.

E: Als u dit model in het algemeen een cijfer zou moeten geven op die schaal van 1 tot 5, hoe kijkt u er dan naar?

SG: Ik vind het model heel prettig, dus voor mij een 5. Vooral dat je in een paar pagina's een compleet beeld hebt van de VvE, het project en de financiën (HFA+).

### 2. Compatibiliteit

E: Hoe goed sluit dit instrument aan bij de manier waarop uw VvE nu besluiten neemt en is georganiseerd? Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = past helemaal niet en 5 = past heel goed:

SG: Het past goed, ik zou zeggen een 4, omdat ik ook iets van de woningcorporatie terug zou willen zien komen. Ik denk dat dat voor veel VvE's ook uitmaakt. Dit A4'tje zou ik standaard als eerste agendapunt gebruiken op elke ALV (HFC+, HFI+). Dan heb je de basis:

- samenstelling van de VvE,
- het onderwerp uit het meerjarenonderhoudsplan,
- het beschikbare geld in het reservefonds,
- het benodigde bedrag en het eventuele tekort.

E: En de rest van de handleiding, met die stapjes erna?

SG: De eerste pagina is voor iedereen, vooral voor de leden die verder weinig doen. De interne checklist (offertes, MJOP, energiebesparing, financieringsopties) past goed bij hoe wij als bestuur en een adviseur samen zo'n project voorbereiden. Het is eigenlijk een gestructureerd werkproces (HCA+, HFC+)

E: Past dit ook bij een VvE waar een woningcorporatie in zit, zoals bij u met [woningcorporatie A]?

SG: Ja, maar dan is het belangrijk dat er in het instrument ruimte is voor meerdere contactpersonen: het bestuur én iemand bij de corporatie of beheerder (HFC). In de praktijk is de corporatie soms moeilijk bereikbaar of "onzichtbaar" in de systemen, en dat beïnvloedt de besluitvorming.

### 3. Complexiteit

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = zeer moeilijk te begrijpen/gebruiken en 5 = zeer eenvoudig: hoe eenvoudig vindt u het instrument te begrijpen en te gebruiken? Welke onderdelen van het instrument vindt u onduidelijk of ingewikkeld? Ziet u concepten waarvan u denkt dat andere eigenaren ze niet zullen begrijpen?

(incl. vraag: jaarlijkse besparing; en: als er een nieuw bestuurslid toetreedt, kan die het raamwerk gebruiken?)

SG: Voor mij is het duidelijk, een 5 dan. De opbouw in stappen, eerst de basis van de VvE, dan de financiële barrières, dan de mogelijke instrumenten, en tot slot de doorrekening, is logisch. Ik werk zelf ook veel met schema's en checklists, dus dit voelt herkenbaar (HFC+).

E: In stap 4 wordt ook de jaarlijkse besparing doorgerekend. Is dat voor u helder?

SG: Ja. In dat voorbeeld dat je net liet zien met 108 appartementen zie je dat allemaal duidelijk. Dat geeft per appartement een concreet beeld (HFC+, HFA+).

E: Ziet u daarbij nog valkuilen?

SG: Je moet rekening houden met gedrag. Als mensen na isolatie de verwarming hoger zetten, valt de werkelijke besparing lager uit. In het model staat het “theoretische” voordeel, maar in de praktijk kan dat verschillen. Dat moet je er wel bij uitleggen (HC-).

E: Denkt u dat een nieuw bestuurslid met dit raamwerk uit de voeten kan?

SG: Ja, mits iemand het een keer uitlegt en de basisgegevens zijn ingevuld (HFC-, HFC+) (aantallen appartementen, MJOP, offertes, subsidies). Dan kan een nieuw bestuurslid vrij snel zien: waar staan we, wat is het plan, wat zijn de opties?

#### 4. Uitprobeerbaarheid

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = bijna onmogelijk om uit te proberen en 5 = zeer gemakkelijk om uit te proberen: hoe gemakkelijk zou het voor uw vereniging van eigenaren zijn om dit instrument te gebruiken? Wat heeft u nodig om het te testen?

E: Hoe makkelijk zou het voor uw VvE zijn om dit instrument in de praktijk te gebruiken of te testen?

SG: Dat lijkt me goed te doen. Ik zou het graag testen op onze volgende ALV, met de formulieren die jij hebt uitgewerkt. Onze VvE is divers qua bewoners, dus dan zie je meteen hoe verschillende mensen erop reageren (HFI+, HFB+, HFC+).

E: Wat heeft u daarvoor nodig?

SG: We moeten ons huiswerk doen, omdat we veel bij elkaar moeten zoeken. Dus ik zou zeggen nu een 3, maar dat ligt dan niet aan het framework. Het instrument zelf is geen probleem; het gaat om de input die je moet verzamelen (HFC-).

E: U noemde eerder dat publieke instrumenten (zoals TOF, Warmtefonds) soms goedkoper zijn dan commerciële leningen. Helpt dit instrument om die maximaal te benutten?

SG: Ja. In het overzicht van financiële opties zie je duidelijk: wat publiek is (TOF, Warmtefonds, andere overheidsregelingen), wat privaat is (bankleningen, leasing, eventueel investeerders), en dat je vergelijkingen kunt maken. Bijvoorbeeld: bij onze VvE zou je de rookgasafvoeren via een TOF-lening kunnen financieren (onderhoud met een stukje verduurzaming) en het schilderwerk betalen uit het reservefonds. Dat soort scenario's maakt het instrument inzichtelijk (HFA+).

E: Zijn er onderdelen die andere eigenaren volgens u lastig zullen vinden?

SG: Ja, de afkortingen en sommige begrippen. Dingen als TOF, Warmtefonds, SVn, crowdfunding, private equity, leasing... Dat is wennen (HFC-). Voor mensen die maar één keer per jaar de stukken zien, is dat snel weer weggezakt. Grote organisaties hebben hun eigen “woordenboek”; dit instrument krijgt dat ook een beetje.

E: Hoe zou dat opgelost kunnen worden?

SG: Een korte legenda of toelichting bij de afkortingen helpt. En in de vergadering moet je ze gewoon even kort uitleggen. De essentie: “publieke lening met gunstige rente” versus “markt lening” moet helder zijn.

E: En de vraag “hoe weet ik welke subsidie we kunnen krijgen?”, hoe kijkt u daar tegenaan?

SG: Dat blijft specialistisch werk. **Je hebt iemand nodig die de regelingen kent, of een maatwerkadviesrapport waarin de mogelijke subsidies en energiebesparingen staan (HFC-).** Dit instrument helpt vooral om gestructureerd te vragen: *hebben we subsidie bekeken, welke publieke instrumenten zijn er, hoeveel scheelt dat?* Het dwingt je om dat uit te zoeken en zichtbaar te maken.

## 5. Waarneembaarheid

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = nauwelijks zichtbaar en 5 = zeer zichtbaar: hoe zichtbaar en tastbaar zijn de resultaten van het gebruik van deze tool voor u en andere eigenaren? Welke concrete resultaten had u graag gezien? Wat zou volgens u de meest overtuigende manier zijn om sceptische eigenaren te overtuigen om deze tool te gebruiken?

SG: Dat kun je pas echt beoordelen als je een project daadwerkelijk hebt uitgevoerd, dus ik denk voor nu een **2**. **Dan zie je wat er technisch is gebeurd, wat er met de energierekening is gebeurd, hoe de maandlasten zijn veranderd (HFC-).** Zolang het nog op papier staat, blijft het theoretisch.

E: Ik heb een fictieve casus ingevuld (VvE met 108 appartementen in Amsterdam). Helpt zo'n voorbeeld om de resultaten toch al enigszins zichtbaar te maken?

SG: Ja. Dat maakt het heel concreet, dan zou ik dit wel een **5** geven, want dit is precies wat je wil zien.

E: En als u aan uw eigen VvE denkt, met het voorbeeld van ongeveer 80.000 euro (schilderwerk, houtrot, rookgasafvoeren), wat zou dan zichtbaar moeten worden?

SG: **Dan kun je op één A4 laten zien:**

- hoeveel er in het reservefonds zit,
- welk deel je daarvan inzet,
- welke subsidie er eventueel is,
- welk deel je leent (publiek of privaat),
- welke onderhoudsposten nog eraan komen,
- en wat de consequentie is per appartement, nu en de komende jaren.

**Dan snapt iedereen snel: als we dit doen, gebeurt er dit met onze maandlasten; als we het uitstellen, lopen we dit risico (HFA+).**

E: Wat is volgens u de meest overtuigende manier om sceptische eigenaren mee te krijgen?

SG: **Een helder overzicht per appartement:**

- oude vs. nieuwe totale woonlasten (VvE-bijdrage + energie),
- een duidelijke uitleg tijdens de ALV.

Als mensen op een A4 zien wat het voor hén persoonlijk betekent, is dat veel overtuigender dan een dik rapport.

### 8.3 Amsterdam (108) 2.0

#### 1. Relatief voordeel

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 geen voordeel is en 5 een aanzienlijk voordeel: hoeveel toegevoegde waarde biedt dit financiële instrument jullie VvE? Wat is volgens jou het grootste voordeel? Helpt het instrument bij de grootste uitdagingen?

KC: Dit instrument heeft veel meerwaarde (HFA+). Het geeft overzicht en dat ontbreekt bij onze VvE. Subsidies, reservefondsen en financiering worden vaak niet goed begrepen door de leden, dus dit is een makkelijk vertaal-instrument. Als je dit niet duidelijk uitlegt, rekenen bestuursleden zichzelf rijk. Het helpt echt dat je het inzichtelijk maakt. Er zijn vaak drie dingen die problemen kunnen geven:

1. Subsidies zijn vaak onduidelijk. Mensen weten niet waar ze moeten beginnen. Gemeenten verwijzen naar RVO, maar dan nog weten ze niet welke regeling ze moeten hebben.
2. De jaarlijkse besparing is riskant. Bewoners houden je eraan vast en kunnen een jaar later weer bij het bestuur aankloppen wanneer de resultaten niet overeenkomen met de verwachte besparingen. Wellicht dat percentages beter werken.
3. De context ontbreekt: wanneer stuur je dit document naar de VvE, wie moet het precies gebruiken, en in welke fase is dit van toepassing?

Ik zou alleen nog een begrippenlijst toevoegen voor subsidies en leningen (HFC-). Omdat ik denk dat hier wellicht nog wat uit te halen valt, geef ik het een 4.

#### 2. Compatibiliteit

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 helemaal niet past en 5 heel goed past: hoe goed sluit het instrument aan bij de manier waarop jullie VvE besluiten neemt en georganiseerd is?

KC: Ik geef een 3. De inhoud klopt, maar er mist nog context (HFC-). Je moet vooraf weten: willen we überhaupt verduurzamen? Zijn bewoners het ermee eens? Wat is de scope? Wanneer stuur je de resultaten uit dit instrument eigenlijk naar de rest van de leden? Dat moet vooraf duidelijk zijn voor het bestuur. Ik zie dit instrument daarom vooral werken ná een interessepeiling binnen de leden (HFI+).

#### 3. Complexiteit

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 zeer moeilijk en 5 zeer eenvoudig: hoe begrijpelijk vind je het instrument? Welke onderdelen zijn ingewikkeld? En denk je dat een nieuw bestuurslid dit raamwerk zou kunnen gebruiken?

KC: De genomen stappen zijn duidelijk, dus dit gaat wel richting de 5 (HFC+).

#### 4. Uitprobeerbaarheid

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 bijna onmogelijk en 5 heel eenvoudig: hoe makkelijk is het om dit instrument te gebruiken? Wat heb je nodig om het te testen?

KC: Dat zou in principe makkelijk moeten kunnen, dus misschien een 4. Al moet ik wel even alle informatie bij elkaar rapen (HFC-). De stand van het reservefonds is nou niet iets dat ik dagelijks voor mij heb.

## 5. Waarneembaarheid

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 nauwelijks zichtbaar en 5 zeer zichtbaar: hoe tastbaar zijn de resultaten van deze tool? Welke concrete resultaten zou je willen zien? Wat is volgens jou de beste manier om sceptische eigenaren te overtuigen?

KC: Ik denk dat dit instrument goed werkt in de beginfase (HFA+). Als een VvE denkt zonder begeleiding aan de slag te kunnen en dit instrument invult, zal 80% concluderen dat ze toch begeleiding willen. Dat maakt de tool in dat kader ook overtuigend (HFA+).

De meeste waarde zit in Stap 1 (context) en Stap 2 (checklist). Dat helpt bestuurders het meest. Dus ik denk dat ik dit wel een 4 zou geven.

Waar we laatst ook tegenaan liepen, is dat de KVK-inschrijving niet bleek te kloppen. Wij zijn in 2022 gewisseld van bestuur vanwege een verhuizing en niemand heeft blijkbaar de inschrijving goed aangepast. Zo stonden er twee secretarissen ingeschreven. Dat heeft ervoor gezorgd dat het project weer vertraagd is omdat de leningaanvraag hierdoor weer stilstaat. Ik zou dat dus standaard opnemen in de checklist, een KVK-check.

## 8.4 Zoetermeer (28) 2.0

### 1. Relatief voordeel

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = geen voordeel en 5 = aanzienlijk voordeel: hoeveel toegevoegde waarde biedt dit financiële instrument uw vereniging van eigenaren in vergelijking met hoe u momenteel werkt? Wat is voor u het grootste voordeel van dit instrument? Welk cijfer zou u dit instrument geven als het gaat om toegevoegde waarde voor uw VvE, vergeleken met hoe u nu werkt?

FK: Ik geef het een **3**. Het instrument helpt vooral om gegevens gestructureerd in te vullen en maakt de situatie inzichtelijk (HFA+).

E: Wat is voor u het grootste voordeel van dit instrument?

FK: Het grootste voordeel is dat het een hulpmiddel is dat inzicht geeft aan mede-eigenaren. Het maakt dingen concreet en overzichtelijk. Voor onze VvE zou ik het niet als primair document gebruiken in een formeel verduurzamingsproject, maar juist als ondersteunende tool om inzicht te creëren (HFA+).

E: Helpt het instrument u bij de onderwerpen waar u nu het meest mee worstelt?

FK: Ja, vooral waar het gaat om informatie overdragen aan andere bewoners. Het helpt om de situatie helder uit te leggen, zonder dat het meteen een zwaar besluitvormingsdocument wordt (HFA+).

### 2. Compatibiliteit

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = past helemaal niet en 5 = past heel goed: hoe goed past dit instrument bij de manier waarop uw vereniging van eigenaren momenteel beslissingen neemt en is georganiseerd?

FK: Ook hier geef ik een **3**. Dat komt vooral omdat ik het zie als een tool, niet als een primair toetsdocument. Het is meer een leidraad dan een formeel beslisdocument (HFC-,HFC+).

E: Kunt u dat toelichten?

FK: Bewoners vinden het vaak prettig als er een procesbeschrijving is met duidelijk herkenbare stappen. Dit instrument kan daar onderdeel van uitmaken, bijvoorbeeld als onderdeel van een handboek of VvE-map. Het is dan bruikbaar voor mensen die het proces moeilijk vinden of er eigenlijk niet in willen duiken, maar wel een basisoverzicht nodig hebben.

E: Zijn er elementen die volgens u nog ontbreken of verbeterd kunnen worden?

FK: In de procesbeschrijving mis ik nog een duidelijke inleiding. Die zou moeten uitleggen: *waarom* je dit instrument gebruikt, *wanneer* in het proces en *door wie*. Ook de timetable kan beter: nu lopen Engels en Nederlands door elkaar, wat onrustig leest (HFA-, HFC-).

### 3. Complexiteit

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = zeer moeilijk te begrijpen/gebruiken en 5 = zeer eenvoudig: hoe eenvoudig vindt u het instrument te begrijpen en te gebruiken? Welke onderdelen van het instrument vindt u onduidelijk of ingewikkeld? Ziet u concepten waarvan u denkt dat andere eigenaren ze niet zullen begrijpen? Als er een nieuw bestuurslid toetreedt, denkt u dan dat die persoon het raamwerk zal kunnen gebruiken?

FK: Wat de opzet en de formulieren betreft geef ik een 5. Het is overzichtelijk, spreekt voor zich en voelt intuïtief aan (HC+).

E: Zijn er onderdelen waarvan u denkt dat andere eigenaren ze lastig zullen vinden?

FK: Ja. De jaarlijkse besparing in euro's wordt vaak niet goed begrepen. Eigenaren willen dat direct vertaald zien naar een maandelijkse besparing of maandelijkse last. Daar zou het instrument beter op kunnen aansluiten (HFA+). Ook zou ik een apart hoofdstuk toevoegen met een begrippenlijst en een lijst met afkortingen. Dat maakt het toegankelijker voor mensen die minder in het onderwerp zitten (HFC-).

E: Stel dat er een nieuw bestuurslid toetreedt. Denkt u dat diegene met dit instrument uit de voeten kan?

FK: Ja, mits er wat context wordt gegeven. Als iemand de achtergrond kort uitlegt en de basisgegevens beschikbaar zijn, is het instrument goed te gebruiken. Het biedt vooral inzicht, en dat is precies wat je als nieuw bestuurslid nodig hebt (HFC+).

### 4. Uitprobeerbaarheid

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = bijna onmogelijk om uit te proberen en 5 = zeer gemakkelijk om uit te proberen: hoe gemakkelijk zou het voor uw vereniging van eigenaren zijn om dit instrument te gebruiken? Wat heeft u nodig om het te testen?

FK: Ik zou hier een 5 geven, mits de benodigde gegevens bekend zijn. Zie ook mijn eerdere opmerkingen: als de informatie beschikbaar is, is het instrument goed toepasbaar (HFC+0).

E: Wat heeft u concreet nodig om het te kunnen testen?

FK: Het liefst werk ik met een complete set van dit instrument waarin de feedback is verwerkt (HFI+, HFB+). Dus een versie waarin de inleiding, de begrippenlijst en de verbeterde timetable al zijn opgenomen. Ben jij dit bereid te delen na je onderzoek?

E: Als die wens daar is, deel ik deze graag en met trots met jullie VvE, uiteraard met de markering dat dit een indicatie kan geven, maar absoluut niet als formeel toetsingsdocument. Dat is nu ook niet de insteek.

### 5. Waarneembaarheid

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = nauwelijks zichtbaar en 5 = zeer zichtbaar: hoe zichtbaar en tastbaar zijn de resultaten van het gebruik van deze tool voor u en andere

eigenaren? Welke concrete resultaten had u graag gezien? Wat zou volgens u de meest overtuigende manier zijn om sceptische eigenaren te overtuigen om deze tool te gebruiken?

E: Hoe zichtbaar en tastbaar zijn de resultaten van het gebruik van deze tool voor u en andere eigenaren?

FK: Ik geef een 4, maar dat is wel afhankelijk van de individuele eigenaar en van de argumenten die iemand belangrijk vindt (HFA+).

E: Welke concrete resultaten had u graag gezien of vindt u belangrijk?

FK: Het instrument is heel concreet en geeft duidelijk inzicht (HFA+). Tegelijkertijd moet je rekening houden met regelgeving en besluitvorming vanuit de overheid: daar zit altijd een bandbreedte in. Ook het dalende energiegebruik is sterk afhankelijk van het gedrag van de bewoner (HFC-).

Ik zou het niet een “disclaimer” willen noemen, maar er moet wel een duidelijke opmerking in het instrument staan dat de uitkomsten mede afhangen van het stookgedrag en keuzes van bewoners zelf (FC-).

E: Wat zou volgens u de meest overtuigende manier zijn om sceptische eigenaren te overtuigen dit instrument te gebruiken?

FK: Dat hangt sterk af van de argumenten die een eigenaar heeft. Sommigen zeggen bijvoorbeeld: “Ik ben al op leeftijd”, of “Ik stook al bijna niet”, of ze kijken niet breder dan hun eigen appartement en niet naar het belang van de VvE als geheel. Anderen kijken niet naar het bredere kader van Nederlandse wet- en regelgeving. Daarom moet je de uitleg en de voorbeelden afstemmen op hun motivatie: laten zien wat het betekent voor hun eigen situatie, maar hen ook meenemen in het grotere belang van de VvE en de wettelijke richting waarin we als geheel bewegen (HFN+).

## 8.5 BKT-advies 2.0

### 1. Relatief voordeel

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = geen voordeel en 5 = aanzienlijk voordeel: hoeveel toegevoegde waarde biedt dit financiële instrument uw vereniging van eigenaren in vergelijking met hoe u momenteel werkt? Wat is voor u het grootste voordeel van dit instrument? Als u kijkt naar hoe u normaal gesproken met VvE's werkt, hoeveel extra waarde voegt dit financiële instrument dan toe? Wat zou u het geven op een schaal van 1 tot 5?

BKT: Dan kom ik uit op een **5**. Het is zeker een verbetering ten opzichte van "niets" of losse Excelletjes, maar het is ook niet zo dat het mijn hele manier van werken omgooit (HFA+).

E: Waar zit die meerwaarde dan precies in voor u?

BKT: Het belangrijkste is dat het instrument structuur en overzicht biedt. Het dwingt je om gegevens op één plek te verzamelen en maakt het makkelijker om de situatie aan de rest van de VvE uit te leggen. Ik zie het vooral als een inzicht- en communicatietool: iets dat je erbij pakt om eigenaren mee te nemen in de financiële kant van een traject (HFA+).

E: Zou u het dan ook inzetten op de momenten waar VvE's nu het meeste tegenaan lopen?

BKT: Ja, maar dan vooral aan de "zachte kant": uitleggen, visualiseren, dingen concreet maken. In echte verduurzamingsprojecten heb je ook technische rapporten, offertes, beleidskaders... Dit instrument helpt om dat hele pakket te vertalen naar een begrijpelijk totaalplaatje. Ik zou meer zien als een goede praatplaat richting de bewoners (HFA+).

### 2. Compatibiliteit

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = past helemaal niet en 5 = past heel goed: hoe goed past dit instrument bij de manier waarop uw vereniging van eigenaren momenteel beslissingen neemt en is georganiseerd?

BKT: Dan zit ik rond de **3**. Het past deels, maar niet één op één. In de VvE-wereld draait besluitvorming vaak om ALV's, notulen en formele stukken. Dit instrument voelt minder formeel; het is meer een leidraad dan een toetsingskader (HFC-). Dat is niet negatief, maar het betekent dat je het moet positioneren als een ondersteunend document in plaats van "het officiële stuk waarover gestemd wordt" (HFA+).

Ik zou het zelf opnemen in een soort VvE-handboek of procesdossier: eerst een tekstueel stuk: "zo verloopt ons traject", daaronder dit instrument als gestructureerd overzicht (HFI+). Voor bestuurders en eigenaren die het lastig vinden om alle losse documenten te verbinden, kan dit heel prettig werken. Maar het vervangt niet de formele besluitvorming; het helpt die vooral te ordenen en uitleggen.

### 3. Complexiteit

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = zeer moeilijk te begrijpen/gebruiken en 5 = zeer eenvoudig: hoe eenvoudig vindt u het instrument te begrijpen en te gebruiken? Welke onderdelen van het instrument vindt u onduidelijk of ingewikkeld? Hoe gebruiksvriendelijk vindt u het instrument zelf, los van de context?

BKT: Qua vormgeving en opzet zou ik het een 5 geven. De tabellen zijn duidelijk, de volgorde van de onderdelen is logisch en voor iemand die een beetje gewend is aan VvE-stukken is het vrij rechttoe-rechtaan (HFC+).

#### 4. Uitprobeerbaarheid

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = bijna onmogelijk om uit te proberen en 5 = zeer gemakkelijk om uit te proberen: hoe gemakkelijk zou het voor uw vereniging van eigenaren zijn om dit instrument te gebruiken? Wat heeft u nodig om het te testen?

BKT: In principe zou ik daar een 4 of 5 voor geven, op voorwaarde dat de basisgegevens beschikbaar zijn: een (D)MJOP of in ieder geval een helder overzicht van geplande onderhouds- en verduurzamingsmaatregelen, inzicht in het reservefonds, en enig idee van de globale kosten en tijdlijn (HFC+). In de praktijk kom je regelmatig tegen dat er nog geen DMJOP is, of dat eigenaren nog niet hebben ingestemd met het laten opstellen daarvan. Dan loop je meteen vast, omdat het instrument juist leunt op die informatie.

E: Welke concepten ontbreken hier nog tussen?

BKT: Vanuit mijn rol mis ik een korte, heldere inleiding met wie is de beoogde gebruiker, in welke fase van het traject pak je dit erbij, en wat is het eindproduct dat je ermee wilt maken? (HFC-)

Nu "val" je eigenlijk direct in de inhoud. Een nieuw bestuur of een beheerder die later invliegt, heeft baat bij een halve pagina tekst die het kader neerzet.

E: Verwacht u dat eigenaren alles snappen wat erin staat?

BKT: Niet vanzelf. Ik denk dat veel leden het belang van de verduurzaming vaak niet snappen. Hierdoor zijn zij niet op de hoogte van de mogelijkheden. Veel leden zijn ook alleen maar individueel ingesteld en denken niet aan het belang van de VvE (HFN-).

#### 5. Waarneembaarheid

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 = nauwelijks zichtbaar en 5 = zeer zichtbaar: hoe zichtbaar en tastbaar zijn de resultaten van het gebruik van deze tool voor u en andere eigenaren? Welke concrete resultaten had u graag gezien? Wat zou volgens u de meest overtuigende manier zijn om sceptische eigenaren te overtuigen om deze tool te gebruiken?

BKT: Ik zou dat inschatten als een 4. Het kan behoorlijk concreet maken wat er gebeurt met geldstromen en maandlasten (HFA+). Dit hangt vooral van wie er naar kijkt en met welke bril. Sommige eigenaren letten alleen op hun eigen portemonnee, anderen meer in het belang van de VvE. Het instrument helpt om die verschillende invalshoeken samen te brengen (HFA+).

E: Wat werkt volgens u het beste om sceptische eigenaren mee te krijgen?

BKT: Dat verschilt per persoon. Bij de één werkt het beter om te laten zien wat het betekent voor de maandlasten en woningwaarde, bij de ander helpt het meer om het te koppelen aan de toekomst van het gebouw of aan verplichtingen die eraan komen (HFN+, HFN-).

Dit instrument kan daar goed bij helpen, omdat je in één overzicht kunt laten zien. Als je dat goed uitlegt, wordt het een stuk eenvoudiger om sceptische eigenaren op z'n minst in gesprek te krijgen (HFA+).

## 8.6 VvE-Transitie 2.0

### 1. Relatief voordeel

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 geen voordeel is en 5 een aanzienlijk voordeel: hoeveel toegevoegde waarde heeft dit financiële instrument voor de VvE van Amsterdam 108? Wat is volgens jou het belangrijkste voordeel?

VT: Ik zou het een **5** geven. Veel VvEs hebben al een stapel documenten: een MJOP, losse energierapporten, oude offertes. **Wat dit instrument doet, is al die informatie in één verhaal trekken (HFA+).**

Voor is vooral belangrijk dat het instrument de vertaalslag maakt van “technisch plan” naar cashflow in de tijd: wat gebeurt er met de VvE-bijdrage, met de lening, met de reservering? **Dat geeft bestuurders iets concreets in handen om hun keuzes aan op te hangen (HFC+).**

**Een ander voordeel is dat de uitkomsten redelijk één op één over te nemen zijn in een aanvraag bij bijvoorbeeld het Nationaal Warmtefonds of een bank (HFI+, HFA+).** Dat scheelt mij tijd en voorkomt dat we steeds opnieuw moeten rekenen in verschillende formats.

### 2. Compatibiliteit

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 helemaal niet past en 5 heel goed past: hoe goed sluit het instrument aan bij de manier waarop jullie normaal gesproken VvE's begeleiden en hoe besluiten worden genomen?

VT: Voor onze manier van werken zou ik een **4** geven. **We gebruiken zelf ook tabellen en scenario's, maar dit instrument sluit daar verrassend goed op aan (HFA+).**

In de praktijk zie ik het zo: wij gebruiken onze eigen tool om eerst de technische varianten door te rekenen (bijvoorbeeld: alleen schilisolatie, of schilisolatie plus warmtepomp). Als we twee of drie serieuze opties hebben, is dit instrument geschikt om die opties financieel naast elkaar te zetten en de vertaalslag te maken voor de VvE leden.

**Het enige punt waar ik tegenaan loop, is dat het instrument uitgaat van een vrij “gemiddelde” VvE (HFC-). Ik mis nog een paar velden om dat soort eigendomsverhoudingen expliciet te maken; daarmee zou de aansluiting op de besluitvorming nog beter worden.**

### 3. Complexiteit

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 zeer moeilijk en 5 zeer eenvoudig: hoe begrijpelijk vind je het instrument? En denk je dat een nieuw bestuurslid zonder begeleiding ermee uit de voeten kan?

VT: Voor mij persoonlijk is het een **4**, **maar als ik in de schoenen van een nieuw bestuurslid ga staan, eerder een 3 (HFC-).**

**De logica van de tabellen klopt, maar er staat veel informatie op één pagina (HFC-).** Een penningmeester met wat ervaring zal het wel snappen, maar een nieuw bestuurslid zou ik het niet zonder uitleg toesturen. Wat ik in de praktijk zou doen, is eerst een sessie met het

bestuur: scherm delen, samen één scenario invullen en ondertussen uitleggen wat welke regel betekent.

Als je één ding zou aanpassen voor de complexiteit, dan zou ik werken met lagen. Dus een "light"-overzicht met alleen de kerncijfers voor bestuur en ALV, en daarachter de uitgebreide tabellen voor de mensen die echt willen inzoomen (HFC-).

#### 4. Uitprobeerbaarheid

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 bijna onmogelijk en 5 heel eenvoudig: hoe makkelijk is het om dit instrument in de praktijk te testen? Wat heb je daarvoor nodig?

VT: Ik geef hier een 3. Het instrument zelf is niet ingewikkeld om mee te spelen, maar je hebt wel een aantal randvoorwaarden nodig voordat het zinvol wordt (HFC-). Zonder dat wordt het toch een beetje nattevingerwerk. In een verkennende fase gebruik ik daarom vaak een sterk vereenvoudigde versie: we zetten dan met ruwe aannames één scenario in het instrument, puur om te laten voelen hoe de kasstromen lopen. Pas als de VvE besluit "we willen doorpakken", vullen we het netjes en volledig in.

Dus: goed uitprobeerbaar, maar je moet wel eerst je huiswerk doen (HFA+).

#### 5. Waarneembaarheid

E: Op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 nauwelijks zichtbaar en 5 zeer zichtbaar: hoe tastbaar zijn de resultaten van deze tool? En hoe kun je de uitkomsten het beste gebruiken om sceptische eigenaren te overtuigen?

VT: Daar zou ik ook een 5 geven. Want ik denk dat je met dit instrument per appartementstype goed kunt laten zien wat er gebeurt met de maandlasten en met de reservering op langere termijn (HFA+).

In een ALV presenteer ik zelf geen hele tabellen, maar ik haal er twee dingen uit:

1. Een grafiek of staafdiagram met "huidige totale woonlasten" versus "woonlasten na maatregelen", inclusief energie en VvE-bijdrage.
2. Een eenvoudige tabel met drie scenario's: *niets doen*, *alleen noodzakelijk onderhoud* en *onderhoud plus verduurzaming*.

Die komen allemaal uit de berekeningen van een soortgelijk instrument. Je ziet dan letterlijk: in scenario A loopt de achterstand in het fonds op, in scenario B blijft de energierekening hoog en in scenario C stabiliseren zowel het fonds als de energiekosten. Dat maakt het gesprek met sceptische eigenaren veel concreter.

Het mooie is dat we na de ALV de ingevulde versie gewoon kunnen bewaren. Bij een volgende vergadering kunnen we laten zien: "Dit waren de aannames, dit is wat er echt is gebeurd." Dat vergroot het vertrouwen in het rekenwerk, en dus in het hele verduurzamingstraject (HFA+).

## 8.9 Financing instrument framework

# Financing instrument framework

Practical guide to financing options for co-owners  
associations

*(version 2)*



(Campbell, 2021)

---

### *Purpose*

This framework is a decision-making and communication tool for homeowners association. It helps to structure financing options and translate them into indicative monthly housing costs per dwelling. It is not a formal decision-making document and does not replace calculations by lenders or legal documentation.

### *When to use it*

Use the framework once the technical scope and cost estimations are known (from the SMYMP and quotations) and before a final financing route is chosen and loan applications are submitted. This corresponds approximately to phases 4-9 in the renovation timeline (Appendix 1 of the framework).

### *How to use*

The framework supports layered use: Step 1 and the key figures from Step 4 can be used in a summary for owners. The overview tables can be used in the general assembly meeting. Interest rates, loan terms and subsidy conditions are not fixed in this framework. They change over time and can differ per project size. Boards and advisors must always check the current conditions of public and private instruments and enter these manually in the tables.

| Legend of terms          |                                                                                                                                                                                |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SMYMP                    | Sustainable Multi Year Maintenance Plan                                                                                                                                        |
| Reserve fund             | savings of the homeowners association for maintenance                                                                                                                          |
| GAM                      | General Assembly Meeting                                                                                                                                                       |
| Warmtefonds (public)     | National fund that offers loans for energy-savings measures and max. 20% maintenance                                                                                           |
| VvE Ledenlening (public) | Individual loan from Warmtefonds for separate apartment owners (vulnerable) to finance their share of HOA renovation costs.                                                    |
| SVVE (public)            | Subsidieregeling Verduurzaming Verenigingen van Eigenaars: national subsidy scheme that supports energy-saving measures and preparation costs for HOAs.                        |
| TOF (public)             | Toekomstbestendig onderhoudsfonds: National fund that offers loans for maintenance and max 20% energy-savings measures (8+ apartments)                                         |
| SKV (public)             | Toekomstbestendig onderhoudsfonds: National fund that offers loans for maintenance and max 20% energy-savings measures (7- apartments)                                         |
| EaaS (private)           | Energy-as-a-Service: instrument where a third party finances and operates energy installations and the HOA pays periodic service fee.                                          |
| Leasing (private)        | Financing model where a third party owns the installation and the HOA pays a fixed periodic lease fee for its use. Sometimes with a buy-out option at the end of the contract. |
| ESCO (private)           | Energy Service Company: finances, installs, and manages energy saving measures and is paid back from realised savings.                                                         |
| OFB (private)            | On-Bill financing: financing model where investments are repaid via the regular energy bill instead of via the HOA contribution.                                               |
| OSS (private)            | One-Stop-Shop: integrated private or semi-private service that offers HOAs a package of advice, technical delivery and financing options via a single point of contact.        |

# 1. Creating a project and barrier profile

## Goal

To give a concise overview of the renovation project and the main financial problems the homeowners association is facing. This step clarifies:

- *What the HOA wants to do,*
- *How big the project is, and*
- *Which financial barriers are most important.*

## How to use this page

Fill in the table together as a board/manager (and advisor, if applicable). Use information from the (S)MYMP, customised HOA energy advice report and recent quotations, if available. Try to keep the descriptions short and specific, so that this page can also be printed as a summary for the general meeting.

## Result

At the end of step 1 you have a one-page project and barrier profile that you can use as the starting point for the next steps in this framework, and to explain to HOA-owners why financing is needed and which issues must be solved.

| Item                                         | Description                                                                                         | Completed by HOA |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Building                                     | Amount dwellings                                                                                    |                  |
| Ownership mix                                | % individual owners<br>% housing association                                                        |                  |
| Cause of intention                           | e.g. high energy bills, defects,<br>regulations, sustainability ambition                            |                  |
| Renovation scope                             | Brief description of the proposed<br>renovation programme                                           |                  |
| Total investment required<br>(including VAT) | In € for common areas in accordance<br>with SMYMP/Customised HOA energy<br>advice                   |                  |
| Expected energy savings                      | Annual savings for the entire building<br>(€/year)                                                  |                  |
| Current reserve fund                         | Stand and annual contribution for all<br>owners together                                            |                  |
| Biggest financial barriers<br>(check)        | High upfront costs<br>Difficulty to collect funds<br>Insufficient total funding<br>Split incentives |                  |

## 2. Checklist for financing-ready dossier

### Goal

To check whether the homeowners association has the basic information and decisions in place to apply for loans and subsidies and to discuss financing options with lenders and advisers.

If items can not be checked from this checklist, it is recommended to address these first before proceeding with the choice of instrument and the monthly cost calculation.

### How to use this step

Go through the table as a board/manager (and advisor if present) and:

- Collect required documents
- For each item, mark the status
- use the Category column to see which type of information still needs to be completed

### Result

At the end of step 2 you know whether the association has a finance-ready dossier.

- If most items are checked, the HOA can proceed to step 3 and 4
- If several items are missing, the gaps form a to-do list that should be addressed before moving to step 3 and 4.

| Category    | Required information/document                                                                            | Why is this necessary for funding?                                    | Status (✓ / X) |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------|
| Data        | Approved SMYMP and Customised HOA advisory report                                                        | Basis for scope, costs and financing options for the measures         |                |
| Data        | Detailed cost estimate / quotations from contractor(s)                                                   | Confirms investment amount and planning                               |                |
| Financial   | Overview of reserve fund + arrears list                                                                  | Insight into financial strength and payment discipline                |                |
| Legal       | GAM decision list (mandate, budget ceiling, choice of financing for phases 6, 9, 11)                     | Legal proof that owners agree to loan + measures                      |                |
| Legal       | Up-to-date Chamber of Commerce extract (including correct HOA-name, address, and authorised signatories) | Legal registration to apply for loan contracts                        |                |
| Operational | Appointed contact person on behalf of the HOA                                                            | 1 point of contact for external advisers, financiers, and contractors |                |
| Operational | Overall project planning linked to a 13-phase timeline (Appendix 1)                                      | Enables coordination with payments, subsidies and M&V                 |                |

### 3. Linking barriers and matching instruments

#### *Goal*

To translate the financial barriers from step 1 into a first selection of suitable financing instruments. This step helps the homeowners association see which public instruments are most logical to use first, and which private options can be used only if a funding gap remains.

#### *How to use this table*

1. Look at the financial barriers you checked in step 1.
2. For each barrier, find the same barrier in the table below.
3. Check the recommended public instruments (first choice) that seem applicable to your situation.
4. If these do not fully cover the financing need, tick any private instruments that could fill the remaining gap.
5. Use appendix 2 in this framework if you need more explanation about each instrument.

This is an initial preselection, not a final choice. The selection can still be adjusted later in discussion with advisors and lenders.

#### *Result*

At the end of step 3 you have a short list of realistic financing options that you can use as input for step 4, where the total financing and monthly costs per apartment are calculated and compared.

*Now use the table on the next page to link each selected barrier to the appropriate instrument.*

### 3. Linking barriers and matching instruments

| Financial barriers                         | Recommended public instruments (first choice)                                                                                                                             | Recommended private instruments (if needed)                                                                                                                             |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| High upfront costs                         | Energie bespaarlening (Warmtefonds)<br>SVVE (subsidies)<br>TOF (maintenance + energy renovation) (8≥ apartments)<br>SKV (maintenance + energy renovation) (8< apartments) | Reserve fund<br>Crowdfunding<br>Leasing<br>EaaS<br>ESCO<br>OBF<br>OSS                                                                                                   |
| Difficult collection of funds              | Energie bespaarlening (Warmtefonds)<br>SVVE (subsidies)<br>TOF (maintenance + energy renovation) (8≥ apartments)<br>SKV (maintenance + energy renovation) (8< apartments) | Crowdfunding (platform collects)<br>EaaS (bundels capex + operation)<br>ESCO (bundels capex + operation)<br>OSS (organises process)                                     |
| Lack of sufficient funding                 | Energie bespaarlening (Warmtefonds)<br>SVVE (subsidies)<br>TOF (maintenance + energy renovation) (8≥ apartments)<br>SKV (maintenance + energy renovation) (8< apartments) | Reserve fund<br>Crowdfunding<br>Leasing<br>EaaS<br>ESCO<br>OBF<br>OSS                                                                                                   |
| Financial burden for individual homeowners | Energie bespaarlening (Warmtefonds)<br>VvE Ledenlening (Warmtefonds)<br>SVVE (subsidies)                                                                                  | Leasing (smaller monthly contribution)<br>EaaS (smaller monthly contribution)<br>ESCO (repay costs from realised energy savings)<br>OBF (less costs after measurements) |

## 4. Cost and financing overview

### Goal

To calculate the chosen financing option(s) in concrete terms:

- What part of the investment is covered by subsidies,
- What part comes from the reserve fund,
- How much needs to be borrowed (public and, if needed, private loans), and
- What this means per apartment per year, including indicative energy savings.

This step translates the abstract discussion about taking a loan into costs per dwelling, which can be used in the general assembly meeting.

There are two sub-steps:

4.1: Determining the borrowing requirement (financing mix)

4.2: Calculating the annual housing cost effect per apartment

### 4.1 Determining borrowing requirements

#### How to use this table

1. Fill in the total investment costs (A) for the chosen renovation measurements (retrieved from SMYMP/quotations).
2. Fill in the total amount of subsidies (B) you expect to receive.
3. Decide how much of the investment will be paid from the reserve fund (C).
4. Calculate the net amount that must be financed through loans:
  - a.  $\text{net financing needs} = A - B - C$
5. Check whether this amount can be fully covered by public loans (D)
6. If not, the remaining part can be covered by private loans (E)
  - a.  $D + E = \text{net financing needs}$

#### Result

After 4.1 you have a clear financing mix: how much comes from subsidies, the reserve fund, public loans and any private loans.

| Component                                     | Amount € | Explanation               |
|-----------------------------------------------|----------|---------------------------|
| A. Total investment costs                     |          | From SMYMP/quotations     |
| B. Subsidies                                  |          | Total of all subsidies    |
| C. Use of reserve fund                        |          | Extraction from fund      |
| D. Public loans                               |          | Total of all public loans |
| E. Private loans                              |          | Sum of other financing    |
| <b>Net to be financed through loans (D+E)</b> |          | <b>= A-B-C</b>            |

## 4.2 Monthly savings per apartment

### *How to use this table*

Use the completed financing mix from 4.1, the loan conditions (terms and interest rate) and the expected energy costs before/after renovation to fill in the table:

1. Calculate the annual repayment + interest on all loans (for the whole HOA).
2. Add the additional annual reserve that will be saved each year after renovation.
3. Add 1 + 2 to obtain the total additional HOA-costs after renovation.
4. Estimate the expected annual energy costs after renovation.
5. Estimate the expected annual energy costs before renovation.
6. Add 3 + 4 to obtain the total housing costs after renovation (HOA contribution + energy costs).
7. Add 5 to the existing HOA-contributions to obtain the total housing costs before renovation.
8. Subtract 7 from 6 to show the difference in housing costs before and after renovation.

### *Result*

At the end of step 4 you have:

- a financing route
- indicative change in annual housing costs per apartment, which can be translated into monthly costs and presented to owners.

*Note: energy costs and energy savings are indicative. Actual savings depend on residents' behaviour (heating and ventilation) and on future energy prices.*

| Post                                                                             | HOA<br>(€/year) | app.<br>(€/year) | app.<br>(€/year) |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------|------------------|
| 1. Annual repayment + interest on all loans                                      |                 |                  |                  |
| 2. Additional annual reserve                                                     |                 |                  |                  |
| <b>3. Total additional HOA-costs after renovation (1+2)</b>                      |                 |                  |                  |
| 4. Expected energy costs after renovation                                        |                 |                  |                  |
| 5. Expected energy costs before renovation                                       |                 |                  |                  |
| <b>6. Total housing costs after renovation (3+4)</b>                             |                 |                  |                  |
| <b>7. Total housing costs before renovation (5 + existing HOA-contributions)</b> |                 |                  |                  |
| <b>8. Difference in housing costs after/before (6-7)</b>                         |                 |                  |                  |

## Appendix 1: Energy transition timeline for the homeowners association

| Phase                                 | Activities                                                                                                                       | Required data                                                                                                                               |
|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Pre-phase: awareness & urgency     | Rising energy bills, visible defects, MYMP replacement moment, interest check owners/GAM                                         | Utility bills, MYMP/SMYMP, installation reports, copy of deed, model regulations                                                            |
| 2. Transition & organisation          | Form committee, engage advisor                                                                                                   | ALV minutes                                                                                                                                 |
| 3. Tailored advice                    | Energy reports, location study, baseline definition, set up (S)MYMP                                                              | Utility bills, installation reports, maatwerkadvis/energy label, (S)MYMP                                                                    |
| 4. Scenarios & plan-making            | Bundle measures, link the (S)MYMP, plan budget                                                                                   | Maatwerkadvis results, SMYMP with proposed integration, operation accounts and reserve fund documents, budget cash-flow memo, risk overview |
| 5. Engagement & community             | Owner study, info sessions, access questions,                                                                                    | Communication plan, draft information documentation                                                                                         |
| 6. GAM 1 - get mandate                | <b>Mandate from homeowners association members to prepare specifications, procurement and financing and subsidy applications</b> | <b>GAM agenda, GAM minutes, draft subsidy/loan dossier</b>                                                                                  |
| 7. Tendering                          | Specification criteria set-up (incl. Performance agreements and M&V),                                                            | Specification criteria document, M&V-plan, data room for available data                                                                     |
| 8. Procurement & selection            | Evaluate offers, select supplier/contract model                                                                                  | Quotations contractors                                                                                                                      |
| 9. GAM 2 - budget & finance structure | <b>Approve budget ceiling and financing route (reserve fund + subsidy + loan)</b>                                                | <b>GAM agenda, GAM minutes, financing memo</b>                                                                                              |
| 10. Financing & approvals             | Submit subsidies, finalise loan terms, prepare final approvals                                                                   | Complete loan dossier, subsidy application file, permit applications, legal check                                                           |
| 11. GAM 3 - final contract approval   | <b>Contract supplier, approve final price, adopt binding financing solutions, contract signature</b>                             | <b>Final offer, contract, binding finance resolutions, GAM minutes</b>                                                                      |
| 12. Execution                         | Work on site                                                                                                                     | Contract                                                                                                                                    |
| 13. M&V & settlement                  | Handover, M&V reporting where applicable, subsidy claim, start loan                                                              | M&V-report, subsidy claims, loan pay out schedule, delivery document                                                                        |

## Appendix 2.1: Overview of public financial instruments

| Instrument                                            | Type of financing | Source of capital     | Repayment mechanism               | Supporting measures                                                             | Level                                  | Applicable when in timeline            |
|-------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
| Energie bespaarlending (EB)                           | Soft loan         | Nationaal Warmtefonds | Annuitly via service charge       | (deep) energy renovation packages                                               | National                               | Phase 4, 10-11.<br>Loan starts at 13.  |
| VvE ledenlending (VL)                                 | Consumer loan     | Nationaal Warmtefonds | Monthly instalment to Warmtefonds | (deep) energy renovation packages specifically linked to Energie bespaarlending | National                               | Phase 9-11.<br>Payments start from 13. |
| SVVE                                                  | Subsidy           | RVO budget            | -                                 | Advice, energy renovation measures                                              | National                               | Phase 3-4, 10-13                       |
| TOF (8+ apartments)                                   | Soft loan         | SVn                   | Annuitly via service charge       | Overdue maintenance + energy renovation                                         | National implemented by municipalities | Phase 4, 10-11.<br>Loan starts at 13.  |
| Stimuleringslending kleine VvE (SKV) (7 - apartments) | Soft loan         | SVn                   | Annuitly via service charge       | Overdue maintenance + energy renovation                                         | National implemented by municipalities | Phase 4, 10-11                         |

## Appendix 2.2: Overview of private financial instruments

| Instrument   | Type of financing                        | Source of capital                                                  | Repayment mechanism                                              | Supporting measures                                                                              | national/<br>international              | Applicable when<br>in timeline        |
|--------------|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------|
| Reserve fund | Own funds                                | HOA long-term reserves                                             | Monthly contribution per owner                                   | Measures from MYMP                                                                               | National                                | Phase 4, 10-11                        |
| EaaS         | External financing via third-party       | Service provider/ investor                                         | Monthly service fee                                              | Long term service contracts for energy performance measures                                      | international, limited in NL            | Phase 4, 10-11. Payments during 12-13 |
| Leasing      | External financing via third-party       | Leasing company                                                    | Monthly lease payments from service charge                       | Maintenance / service agreements/ installations, with the option to buy out at the end of lease. | NL international                        | Phase 4, 10-11. Payments from 12-13   |
| Crowdfunding | External financing via small investors   | Private investors                                                  | Fixed interest paid by contribution of HOA                       | All projects that require funding                                                                | NL international platforms              | Phase 4, 10-11. Repayments from 13.   |
| OSS          | Service model                            | Commercial banks, public funds, ESCO (OSS is coordinated platform) | Service fee for OSS next to loan/lease/ EPC                      | Integrated technical, administrative support, project development, contractor network            | International no standard Dutch product | Phase 2-5, financing in 10-11         |
| OBF          | External financing via utility companies | Utility, public fund, third-party financing                        | Extra charge on energy bill                                      | Energy costs                                                                                     | International no standard Dutch product | Phase 4, 10-11. Repayments from 13    |
| ESCO/ EPC    | Performance based contracting            | ESCOs own capital/ external lenders using EPC                      | Monthly payments funded from realised/ guaranteed energy savings | EPCs                                                                                             | International niche applications in NL  | Phase 4, 7-8, 11. Payments 12-13      |