

Naar een groter financieringsaanbod voor energiezuinige gebouwen en woningen

Februari 2012

Abstract

Dit artikel geeft een indruk van de problematiek van het beperkte aanbod van financiering voor energiezuinige gebouwen en woningen en oplossingen daarvoor. Het is gebaseerd op een recente studie van ECN (RE-bizz) en enkele interviews met financiers over dit onderwerp. Er is behoefte aan meer zakelijke waardering van marktpartijen, zoals financiers, voor energiezuinigheid in de gebouwde omgeving wil het financieringsaanbod groter worden. De markt heeft daarbij de overheid nodig, die op verschillende manieren kan helpen om belemmeringen op te lossen en zo financiering een stuk aantrekkelijker te maken.

1. Inleiding

Het realiseren van het grote potentieel aan energiebesparing in gebouwen en woningen vraagt om enorme investeringen. Om die mogelijk en aantrekkelijk te maken voor eigenaren, huurders en marktpartijen, is voldoende aanbod van financiering nodig.

Er lijkt steeds meer aandacht te zijn voor financiering en verdienmodellen voor energiezuinige gebouwen en woningen. Partijen zoals ING (Hieminga en van Woelderens, 2011) en Bouwend Nederland (Hielkema et al., 2008) melden dat verduurzaming in bepaalde bouwsegmenten meer in trek komt. Er zijn verder genoeg studies te vinden die allerlei voorbeelden van financiering geven, van leningen en revolverende fondsen tot speciale belastingmaatregelen en energie-exploitatiecontracten. Een recent voorbeeld zijn groene huurcontracten, waarin verhuurders en huurders afspraken maken over het toepassen en gebruik van duurzame energie en energiebesparing. AgentschapNL (2011) heeft hier een leidraad voor opgesteld en constateert een groeiende vraag naar deze contracten.

De indruk bestaat verder dat de meerwaarde van energiezuinige gebouwen en woningen zich letterlijk uitbetaald. Berkhout (2010) noemt voorbeelden uit de praktijk die hogere huurinkomsten opleveren en een hogere verkoopprijs hebben. De overheid speelt hierop in met regelgeving, zoals het verruimen van de leencapaciteit in 2011 voor energiezuinige nieuwbouwwoningen waar lagere energielasten te verwachten zijn (Ministerie van BZK, 2011). De overheid stimuleert financiering ook op andere wijzen, bijvoorbeeld in de bestaande bouw via Meer met Minder, de leidraad groene huurcontracten, modelcontracten voor energiediensten (AgentschapNL, 2012) en actieplannen via de topsector energie (Van der Veer et al., 2011).

Aan de andere kant bieden financiers, zoals banken en vastgoedbeheerders, nog beperkt financiering voor energiebesparing en duurzame energie in gebouwen en woningen. Investeringen in duurzaam vastgoed zijn op veel grotere schaal nodig dan nu ingezet en het huidige aanbod van financieringen is onvoldoende (AgentschapNL, 2011; Hieminga en van

Woelderen, 2011; Schneider et al., 2010). Investeerders lijken duurzame projecten zakelijk minder aantrekkelijk te vinden en terughoudend te zijn. Allerlei belemmeringen in de markt voor verduurzaming maken dat financiers hoge risico's verwachten of ze moeilijk in te schatten vinden, dan wel het rendement niet aantrekkelijk vinden. Daarbij zorgt de huidige moeilijke economische situatie voor een gebrek aan financiële middelen (Nijs et al., 2011).

Consumentenhypotheken of persoonlijke leningen voor energiebesparing en duurzame energie zijn de afgelopen jaren heel beperkt aangeboden en niet altijd blijvend (Vethman, 2009).

Een bekende oorzaak voor een gebrek aan animo van marktpartijen voor verduurzaming van gebouwen en woningen is de 'circle of blame' (Hieminga en van Woelderen, 2011). Een soort vicieuze cirkel tussen eigenaren en gebruikers, bouwers, projectontwikkelaars en investeerders, die naar elkaars gebrek aan initiatief en mogelijkheden wijzen en daarom zelf weinig initiatieven nemen. Een initiatief voor meer financiering van duurzaam vastgoed is het Duurzaamheidsconvenant van vastgoedfinanciers (Dutch Green Building Council, 2011).

Daarbij wordt overheidsbeleid dat aantrekkelijke financiering van energiezuinige projecten mogelijk maakt, door politieke en economische omstandigheden soberder; de Garantierегeling Energiebesparingskrediet is gestopt per 1 januari 2012¹ en de Regeling Groenprojecten wordt afgebouwd².

De Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) samen met bouw-, installatie- en energiebedrijven doen een oproep aan de overheid om financieringen voor energiezuinige projecten beschikbaar te maken voor woningen, via een Green Building Deal³.

Dit artikel geeft een indruk van de beweegredenen en belemmeringen die financiers zien bij het aanbod van financiering voor energiezuinige gebouwen en woningen, en oplossingen om het aanbod te stimuleren. Hiervoor is een klein aantal interviews gehouden met financiers, hoofdzakelijk banken. Daarin is ook de RE-bizz studie van ECN besproken, over financiering en verdienmodellen voor duurzame energie in gebouwen.

Hoofdstuk 2 noemt eerst wat voorbeelden van kansrijke verdienmodellen, waar financiers enkele suggesties voor hebben gegeven. Hoofdstuk 3 noemt belemmeringen en beweegredenen van financiers om financiering te bieden. Ook wordt ingegaan op de rol die financiers zien voor zichzelf en voor de overheid om het aanbod van financieringen te stimuleren. Hoofdstuk 4 sluit af met een conclusie.

¹ GEBK website: <http://www.gebk.nl/consument.html>, geraadpleegd 13 januari 2012.

² AgentschapNL website: <http://www.agentschapnl.nl/nieuws/stand-van-zaken-rond-regeling-groenprojecten>, geraadpleegd 13 januari 2012.

³ Nieuwsbericht op de NVB website: <http://www.nvb.nl/index.php?p=918543>, geraadpleegd 5 januari 2012.

2. Kansrijke verdienmodellen

Verdienmodellen zijn manieren om rendabele energieprojecten voor de betrokken partijen economisch aantrekkelijker te maken. Ze organiseren de investering en financiering daarvan, de verdeling van opbrengsten en risico's en andere rechten en verplichtingen.

In de RE-bizz studie (Würtenberger et al., 2011) zijn een aantal interessante verdienmodellen gekozen en beoordeeld op hun potentie, door specifiek naar succesfactoren en marktkansen te kijken.

De "RE-bizz" studie

Het Energieonderzoek Centrum Nederland (ECN) heeft wereldwijd in kaart gebracht welke financieringen en verdienmodellen er zijn om rendabele investeringen in duurzame energie in gebouwen en woningen aantrekkelijker te maken. Opdrachtgever was het International Energie Agentschap en doelgroep zijn vooral beleidsmakers en marktpartijen. De studie heeft aanbevelingen opgeleverd over welk verdienmodel zich het beste leent voor welk gebouwde omgeving segment, wat voor- en nadelen zijn en hoe haalbaar de verdienmodellen zijn.

Er zijn allerlei soorten verdienmodellen, variërend van het aanbieden van eenvoudigere financiële producten als een lening tot omvangrijke organisatiemodellen voor grote projecten. Sommige zijn generiek en andere juist specifiek voor een segment. Beleid van de overheid kan ook een verdienmodel maken. Een voorbeeld is de aanpassing van het woningwaarderingstelsel, dat het voor woningcorporaties wettelijk mogelijk maakt na investeringen in besparende maatregelen hogere huren te vragen.

Dit hoofdstuk gaat kort in op enkele voorbeelden van verdienmodellen uit die studie die kansrijk zijn voor meer energiezuinigheid van gebouwen en woningen. Deze zijn geschikt voor meerdere marktsegmenten in de gebouwde omgeving en voor verschillende energietechnieken. Na een beschrijving wordt op basis van de interviews aangegeven wat volgens de financiers voor de verdienmodellen werkt en wat niet.

Laagrentende leningen

Laagrentende leningen zijn kredieten verstrekt door een financier, zoals een bank of verzekeraar, aan een woning- of gebouweigenaar voor duurzame investeringen. Ze bieden een oplossing voor gebrek aan spaargeld of eigen vermogen en hebben een rente lager dan de marktrente om ze aantrekkelijk te maken.

Een enkele financier als GreenLoans en Freo⁴ biedt een lening aan voor energiebesparing in bestaande bouw aan woningeigenaren. Een grote markt is dat niet. Het aantal leningen dat GreenLoans verstrekt, is beperkt tot honderden sinds de start ervan. De overheid biedt verder de duurzaamheidslening voor energiebesparing in bestaande woningen, met een aantrekkelijke rentekorting van 3%-punt. Een nog beperkt aantal van 52 gemeenten verstrekt deze aan haar inwoners⁵. Daarnaast bieden sommige gemeenten zelfstandig leningen aan haar inwoners.

⁴ Zie www.greenloans.nl en www.freo.nl.

⁵ SVn website: <http://www.svn.nl/Paginas/Home.aspx>, geraadpleegd 13 januari 2012.

Sommige financiers geven aan dat voor hen het verstrekken van een persoonlijke lening aan consumenten de voorkeur heeft boven een hypotheek, gegeven niet te hoge investeringsbedragen. Het beeld is dat aanvullende of tweede hypotheekleningen voor energiebesparing duur en ingewikkeld zijn (bijvoorbeeld veel administratie voor banken i.v.m. vereisten, problemen met hypotheekrecht tussen twee banken). Het gaat daarbij om kleine leningen, dit betekent voor banken relatief lage baten en voor consumenten veel moeite. Daar komt nog bij dat acceptatieregels voor hypotheekleningen veel strenger geworden zijn door de minder economische situatie. Een financier stelt dat banken daarom vermoedelijk niet enthousiast zijn om “duurzame” hypotheekleningen aan te bieden.

Financiering via de energierekening

Bij dit concept leent een eigenaar van een gebouw of woning voor een investering in energiebesparing of duurzame energie en betaalt deze af via de energierekening⁶. Dit werkt zo, dat het energiebedrijf tegelijk met de energielasten ook de financieringslasten van de lening int. Daarbij stelt het energiebedrijf de hoogte van de energielasten (de termijn) naar beneden bij, omdat door de besparing een lager verbruik wordt verwacht. Het uitgangspunt bij deze constructie is vaak dat de consument direct na de investering een gelijke maar het liefst een lagere rekening betaald aan het energiebedrijf. Daarbij wordt de consument administratief ontzorgd.

In Nederland bood Nuon deze constructie. Het energiebedrijf biedt nog steeds financiering van besparende maatregelen, maar tijdelijk niet meer via de energierekening. In een reactie aan ECN noemt Nuon als een van de redenen de discrepantie tussen de door Nuon aangeboden maatregelen en bestaande regelgeving rondom financiële constructies. Een voorbeeld is het gestelde minimum investeringsbedrag om gebruik te mogen maken van het groenfonds, dat hoger is dan spouwmuurisolatie gemiddeld kost. Er zijn enkele voorbeelden van deze constructie in het buitenland (Würtenberger et al., 2011).

Bij voorkeur verstrekt een financier de lening, volgens een van de geïnterviewde partijen. Het energiebedrijf bemiddelt dan alleen, dus int de financieringskosten en ontzorgt de financier. Voor kredietverstrekking aan consumenten moet een kredietverstrekker voldoen aan vereisten van de Wet op het Financieel Toezicht. In beginsel moet een kredietverstrekker een vergunning hebben, maar financiers als banken hebben deze al. Het energiebedrijf heeft mogelijk wel een vergunning nodig om te mogen bemiddelen in krediet en/of betaaldiensten te mogen verlenen. Dit kost tijd en geld voor de aanvraag en het behoud van de vergunning, waarvoor de organisatie moet worden aangepast op de eisen van de Wet op het Financieel Toezicht. De overheid kan voor energiebedrijven, binnen redelijk tijdsbestek, een wettelijke uitzondering op de vergunningsplicht bepalen. In het Verenigd Koninkrijk bijvoorbeeld, zijn voor het Green Deal beleidsprogramma de wettelijke vergunningsvereisten aangepast zodat energiebedrijven de financieringskosten van energiebesparende maatregelen van hun klanten mogen innen via de energierekening en dit aan financiers mogen doorbetalen. Gezien de beschreven eisen, loont kredietverlening via de energierekening voor financiers mogelijk eerder wanneer het op grotere schaal aan te bieden is.

Energieprestatiecontracten en ontzorging

Energieprestatiecontracten leggen afspraken vast tussen een aanbieder van energiebesparende technologie (een ‘energy service company’ of ‘Esco’) en partijen als gebouw-eigenaren en financiers, over de realisatie, financiën en andere zakelijke aspecten van energiebesparingsprojecten. De energiedienstenaanbieder ontzorgt de andere partijen bij het

⁶ Internationaal wordt dit concept ‘on-bill financing’ genoemd.

ontwerp, uitvoer, financiering, beheer en onderhoud van de projecten. In een energieprestatiecontract garandeert de energiedienstenaanbieder ook een bepaalde prestatie (besparing) te halen waarop zijn vergoeding wordt gebaseerd, bijvoorbeeld via 'no cure no pay'.

Energieprestatiecontracten zijn complexer dan energieleveringscontracten voor de levering van duurzame energie, want besparing is niet meetbaar. Dit maakt evaluatie en het bieden van garantie moeilijker. Energieprestatiecontracten zijn doorgaans alleen rendabel bij grotere projecten, dan zijn ze de extra kosten en risico's waard. Dit betreft nieuwe gebouwen of grootschalige renovaties in duurere segmenten. Ook financiers ervaren deze risico's en vragen om schaalgrootte. Grote projecten, grote energiedienstenaanbieders, of bundeling van projecten of aanbieders is nodig. Een recent voorbeeld is een groot energieprestatiecontract in Rotterdam voor het energiezuiniger maken van negen zwembaden⁷. Wanneer bundeling moeilijk is, bijvoorbeeld bij kleinere individuele energiedienstenaanbieders, meent een van de financiers dat een garantieregeling van de overheid uitkomst kan bieden.

Energieprestatiecontracten en ontzorging komen in Nederland op beperkte schaal voor, vaak leveren grotere commerciële energiedienstenaanbieders energiediensten in de utiliteitsbouw of woningprojecten (Boonekamp en Vethman, 2009). Voor consumenten bieden energiebedrijven in samenwerking met de overheid (via Meer met Minder) wel ontzorging bij besparingsprojecten, maar op kleine schaal en zonder prestatiecontracten⁸.

De rol van financiers blijft beperkt tot financiering van energieprestatiecontracten, bijvoorbeeld leningen aan gebouweigenaren of aan energiedienstenaanbieders. Zij hebben onvoldoende kennis van energietechnologie. Of dit op particuliere schaal aantrekkelijk zal zijn is de een vraag. No cure, no pay is volgens een financier aantrekkelijk voor de gebouweigenaar en vanwege die animo ook voor de financier, omdat een garantie vertrouwen geeft en het risico verlaagd. Voor dit vertrouwen is wel garantie van kwaliteit nodig. De overheid kan hier een belangrijke bijdrage leveren door te investeren in opleiding en certificering van energiedienstenaanbieders. Een kanttekening bij no cure no pay, weliswaar, is een mogelijk rebound effect (onzuinig gedrag van de gebruiker).

Triodos bank, als beheerder van duurzaam vastgoed, organiseert wel zelf energieprestatiecontracten met installateurs⁹. Dat is voor hen goedkoper omdat een energiedienstenaanbieder een extra partij is die ook uit de opbrengsten betaald moet worden. Triodos biedt daarbij een verhuurprijs inclusief energiekosten ("all-in prijs"), als oplossing van het split incentive.

3. Het aanbod van financiering aantrekkelijker maken

De interviews geven een aantal beweegredenen, belemmeringen en oplossingen die financiers zien bij het aanbieden van financiering van energiezuinige gebouwen en woningen.

⁷ Zie <http://www.rotterdam.nl/groenezwembaden> (Geraadpleegd 6 januari 2012).

⁸ Het Wonen++ concept van Ecostream is een voorbeeld waar zulke contracten in het verleden wel zijn aangeboden (Vethman, 2009).

⁹ Triodos verhuurt gebouwen voor een huurprijs inclusief energiekosten en sluit onderhoudscontracten af met installateurs die de besparing van installaties en systemen garanderen.

Beweegredenen voor aanbieders

De aanwezige intrinsieke motivatie om iets te doen aan verduurzaming wordt vaak genoemd. Dit betreft niet alleen financiers, maar ook bij de beperkte doelgroep die om financiering voor energiezuinige renovatie en bouw vraagt. Enkele andere beweegredenen die genoemd zijn:

- Het imago van maatschappelijk verantwoord ondernemen ('corporate sustainability') wordt steeds belangrijker voor bedrijven en meer gewaardeerd in de markt.
- Financiering voor duurzaamheid tegen gunstige voorwaarden kan meer vertrouwen in banken scheppen na de bankencrisis, die tot argwaan bij klanten heeft geleid.
- Banken kunnen met financiering energiebedrijven tegemoet komen, die klant zijn bij hen. Energiebedrijven kunnen zo hun klanten aantrekkelijke financiering voor besparing bieden. En helpen daarbij de banken weer aan afzetmogelijkheden en promotie van de financiering.
- Een van de financiers die veel investeert in duurzaam vastgoed, stelt dat business cases in de praktijk een conservatieve marge hebben maar wel rendabel zijn. Rendabiliteit is daarmee zeker een motivatie voor die financiers.

Belemmeringen bij vraag en aanbod van financiering

Verdienmodellen zijn bedoeld om een of meer belemmeringen in vraag en aanbod naar energiebesparing en duurzame energie te helpen oplossen. Deze zijn volgens de RE-bizz studie in te delen naar financiële en niet-financiële belemmeringen. Verdienmodellen kunnen echter niet alle belemmeringen in de markt oplossen.

Enkele randvoorwaarden uit de RE-bizz studie voor verdienmodellen en financiering:

Verdienmodellen en financiering kunnen alleen rendabele technieken stimuleren. Ze lossen niet op dat duurzame energietechnieken en ingrijpende besparingsmaatregelen vaak duur zijn.

Bij rendabele maatregelen is het zaak deze, en dus ook de financiering, interessant genoeg te maken voor gebruikers, bijvoorbeeld door rentekorting.

Een vraag is in hoeverre je financiering kunt bevorderen, zeker in huidige economische tijden. Consumenten worden beschermd tegen te hoge schulden en de vraag is of, en hoeveel financiering wenselijk is. Ook organisaties moeten rekening houden met bestaande financiële verplichtingen, marktverwachtingen, etc.

Verdienmodellen helpen consumenten en bedrijven vooral om *financiële belemmeringen* op te lossen. Sommige gaan verder door ook organisatorische oplossingen te bieden, zoals het vastleggen van afspraken tussen partijen over rechten en verplichtingen. Belemmeringen zijn een gebrek aan eigen vermogen, onvoldoende leencapaciteit, lage opbrengsten over de levensduur, of een ongunstige verdeling van risico's, kosten en opbrengsten. Het 'split incentive' is een bekend probleem, waarbij de eigenaar (zoals vastgoedbeheerders of projectontwikkelaars) de kosten draagt van energiezuinige investeringen maar de baten naar de gebruiker (zoals huurders) gaat.

Net zo belangrijk zijn *niet-financiële belemmeringen* voor energiezuinige projecten. Sociale, informatie-gerelateerde en juridische belemmeringen¹⁰ bij marktpartijen, eigenaren en huurders,

¹⁰ Voorbeelden zijn ongunstige regels voor het salderen van teruggeleverde zonnestroom, bescherming van consumenten voor te hoge schulden (AFM eisen bij het verstrekken van hypotheek), en het

en de overheid zijn talrijk. Bijvoorbeeld een gebrek aan prioriteit en bewustzijn, geen behoefte aan rompslomp, complexiteit van energieprojecten, en gebrek aan kennis bij marktpartijen. Dit maakt het stimuleren van verduurzaming, en het financieren ervan, een complexe zaak.

Financiers stellen dat financiering van energieverbetering over het algemeen minder aantrekkelijk is, vooral in de huidige economisch moeilijke tijden:

- Energieprojecten hebben voor hen vaak een minder aantrekkelijk rendements-risicoprofiel: ten opzichte van andere investeringen is het rendement is laag en/of risico's te groot. Daarmee zijn ze moeilijker financierbaar. Duurzame energie kent vaak lange terugverdientijden, moeilijk te schatten risico's (bv. weersomstandigheden) en zijn vaak afhankelijk van subsidie (en dus beleid). Besparing is moeilijk omdat de verwachte kasstroom onzeker is (besparing niet objectief meetbaar, en gedrag is bepalend).
- Economisch minder tijden zorgen voor beperkte motivatie om te verduurzamen. Financiers en bedrijven, veelal in buitenlandse handen, hebben het financieel moeilijker en zijn vooral nu genoodzaakt te investeren in projecten met betere rendements-risicoprofielen dan duurzame projecten. Uit oogpunt van strategisch portefeuillebeheer trekken banken zich daarbij met name terug van de hypotheekmarkt¹¹.

Zij zien verder een gebrek aan animo en mogelijkheden van andere marktpartijen:

- Een gebrek aan animo van eigenaren en gebruikers is een belangrijke reden voor het beperkte aanbod van financiering. De vraag die er is komt vaak van een specifieke, welwillende groep gebouw-eigenaren. Verduurzaming van vastgoed komt voor bij nieuwbouw of volledige renovaties in het duurdere segment, maar veel minder in de gebouwen van het kleinere mkb. Duurzaamheid wordt wel steeds meer onderdeel van de business case van vastgoedinvesteringen, maar is niet doorslaggevend. Factoren als locatie zijn belangrijker. Door het 'split incentive' in de vastgoedsector, voelen betrokken partijen zich niet gestimuleerd tot verduurzaming.
- Er zijn ook belemmeringen bij andere partijen. Gesteld wordt bijvoorbeeld dat bouwpartijen niet primair georganiseerd zijn om besparing te realiseren en energiebedrijven hun (langgevestigde) belang er niet mee dienen. Dit ondanks technische en marktkennis, relaties met eigenaren, en administratieve en financiële capaciteit. Partijen die wel iets doen of willen zijn zoekende naar goede organisatievormen en missen specifieke kennis.

Een andere specifiek genoemde juridische belemmering is EU regelgeving. Die bepaalt dat bijvoorbeeld na-isolatie niet, maar dure maatregelen als duurzame installaties wel groen (goedkoper) gefinancierd mogen worden. Daardoor kunnen leningen voor naïsolatie niet tegen lagere rente worden geboden. Ook worden regels voor de energiemarkt als beperkend ervaren.

Een belangrijke randvoorwaarde voor de meeste financiers is echter bestendig overheidsbeleid. Het gebrek aan zekerheid op langdurige overheidssteuning van de afgelopen jaren, helpt niet om tijd, geld en moeite te steken in financiële producten en in samenwerking met marktpartijen. Recente voorbeelden zijn het afbouwen van de groenlening voor woningen en de

probleem van verhaalsrecht van meerdere financiers op hetzelfde onderpand bij een aanvullende duurzame hypotheek.

¹¹ Huizenprijzen zijn laag, de hypotheekrente momenteel onzeker, en hypotheekleningen vragen grote lange termijn investeringen van banken terwijl via de kapitaalmarkt nu moeilijk financiering te krijgen is.

tijdelijke Garantierегeling Energiebesparingskrediet (GEBK)¹². Beide maakten het mogelijk dat financieringspartijen financiering met rentekorting voor duurzame investeringen konden bieden. Het is goed mogelijk dat hiermee de interesse van bestaande en nieuwe aanbieders meer terugloopt.

Suggesties voor de rol van financiers en de overheid

Het aanbod van financiering voor energiezuinige gebouwen en woningen kan groeien, als financiers de economische kansen ervan meer waarderen en het daarnaast aantrekkelijker voor hen wordt om financiering aan te bieden.

Enkele financiers pleiten voor hun eigen branche, zoals banken en vastgoedbeheerders, om de zakelijke voordelen van meer energiezuinigheid van gebouwen en woningen meer te waarderen. Deze investeringen hebben potentieel grote economische baten voor gebruikers en dus voor financiers, die met het oog op de verwachte energieschaarste in de toekomst alleen maar groter worden. Een onaantrekkelijk rendement en risico geldt niet voor alle product-marktcombinaties, met name in vastgoed zijn kansen, en er zijn maatregelen te nemen tegen belemmeringen (bijv. investeren in energietechnische kennis). Dit vereist een positievere houding en denkomslag bij financiers. Hoe die te bereiken is met de interviews niet direct te beantwoorden.

Daarnaast komen de geïnterviewde financiers vaak uit op oplossingen waarbij het initiatief bij de overheid ligt. Overheidsbeleid kan een belangrijke bijdrage leveren om financiering een stuk aantrekkelijker te maken, door samenwerking tussen marktpartijen te stimuleren maar ook al via beperkte financiële ondersteuning. Genoemde voorbeelden van het laatste zijn:

- Garantierегelingen. Financiers en andere marktpartijen hebben behoefte aan garanties voor risico's die zij zelf moeilijk kunnen lopen en niet willen financieren, zoals voor energieprojecten. Door overheidsgaranties worden risico's voor financiers verlaagd en kunnen zij leningen aantrekkelijker aanbieden. De Garantierегeling Energiebesparingskrediet is een goed voorbeeld, maar er zijn andere voorbeelden van bestaande staatsgaranties zoals de Borgstelling MKB Kredieten en de Garantie Ondernemersfinanciering¹³ voor bedrijven.
- Fiscale stimulering. Een landelijke stimuleringsmaatregel heeft een groot bereik en kan zo mogelijk budgetneutraal worden uitgevoerd. Een voorbeeld is de groenregeling. Sommige financiers vinden ook dat centraal Rijksbeleid efficiënter en effectiever kan dan lokaal beleid, dat overal anders gaat, niet zelden verandert en vanwege de kleine schaal duurder is.
- Investeringsfondsen of 'revolverende fondsen'. Een oplossing voor energieprojecten die rendabel zijn maar pas over langere periode, omdat de overheid hier het risico beter van kan dragen dan de markt. Dit vraagt een eenmalige investering van de overheid en private partijen voor de eerste projecten, waarvan de opbrengsten weer besteed kunnen worden aan latere projecten. Zulke fondsen zijn er al voor duurzame projecten in de provincies Overijssel en Drenthe. Een recent initiatief voor zo'n publiek-privaat fonds, met een groot deel van de investering van bedrijven, is het plan voor een Groene Investeringsmaatschappij¹⁴.

¹² Deze eerste is een fiscale stimuleringsmaatregel, de tweede een voorziening waarbij de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW) garant staat voor financiers wanneer leningen niet terugbetaald kunnen worden.

¹³ Zie <http://www.agentschapnl.nl/programmas-regelingen/borgstelling-mkb-kredieten-bmkb> en <http://www.agentschapnl.nl/programmas-regelingen/garantie-ondernemingsfinanciering-go> (geraadpleegd 11 januari, 2012).

¹⁴ Zie <http://www.hollandfinancialcentre.com/themeitem.php?id=1972&cat=13&language=NL> (geraadpleegd 11 januari, 2012).

- Wettelijke aanpassingen. De overheid kan het aanpassen van wetten onderzoeken en belemmeringen oplossen, zoals in het voorbeeld van financiering via de energierekening. Andere voorbeelden zijn beperkende criteria voor duurzame inkoop door overheden versoepelen, en groene financiering van nisolatie mogelijk maken door EU beleid te beïnvloeden.

Geconstateerd moet worden dat de beleidsondersteuning waar financiers behoefte aan hebben deels al bestond, maar om politieke redenen is verdwenen. Er is gebrek aan bestendig beleid. De continuïteit en voorspelbaarheid van regelingen en beleid moet gewaarborgd blijven, iets waar ander onderzoek ook op wijst (Hieminga en van Woelderen, 2011). Alleen door die inzet van de overheid kan vertrouwen ontstaan bij partijen om door samenwerking een markt op te bouwen.

4. Conclusie

Het rendabel besparingspotentieel in gebouwen en woningen is groot en vraagt om enorme investeringen. Daar zijn verdienmodellen en financieringen voor nodig, waarvan verschillende kansrijke voorbeelden bestaan. Signalen uit de markt wijzen erop dat de aandacht hiervoor in laatste jaren toeneemt, maar dat het actief aanbieden ervan door financiers beperkt blijft. Allerlei belemmeringen zijn de oorzaak dat niet alleen de vraag naar financiering voor energiezuinige gebouwen en woningen, maar ook het aanbieden ervan minder aantrekkelijk is.

Om het aanbod te vergroten, stellen financiers dat de financieringsbranche zelf de economische kansen van investeringen in energiezuinige gebouwen en woningen meer moet zien en waarderen. Tegelijkertijd moet het aantrekkelijker worden voor hen om financiering aan te bieden, wat kan door gericht overheidsbeleid. Voorbeelden zijn garantieregelingen, fiscale maatregelen, investeringsfondsen en wettelijke aanpassingen. Sommige bestonden al en zijn om politieke redenen verdwenen, dus belangrijk is dat beleid bestendig wordt. Een goed aanbod van financiering is hard nodig, zeker om de Europese en nationale doelstellingen van energiebeleid te kunnen realiseren.

Referenties

Interviews

Er zijn door ECN gesprekken gehouden met financieringspartijen en een juridische dienstverlener, te weten GreenLoans, Triodos Vastgoedfonds, Rabobank, ING en Loyens & Loeff. De gesprekken zijn gevoerd in november en december 2011.

Literatuur

AgentschapNL (2011). *Leidraad Green Lease - Naar duurzaam gebruik en duurzame exploitatie van gebouwen*. Jones Lang LaSalle in opdracht van AgentschapNL, november 2011.

- AgentschapNL (2012). *Modelovereenkomst voor energiediensten*, website AgentschapNL: <http://www.agentschapnl.nl/content/modelovereenkomst-voor-energiekostenbesparing-esco-nederland>. Geraadpleegd 13 januari 2012.
- Berkhout (2010). *De meerwaarde van duurzaam vastgoed*. G. Berkhout, Triodos Vastgoedfonds. Real Estate Research Quarterly, juli 2010.
- Boonekamp and Vethman (2009). *Task 2.1: National report on the energy efficiency service business in the Netherlands*. ECN, november 2009.
- Dutch Green Building Council (2011). *Persbericht 'Top vastgoedfinanciers ondertekent duurzaamheidsconvenant'*. Dutch Green Building Council, juni 2011.
- Hielkema et al. (2008). *Van aannemen naar ondernemen*. Bouwend Nederland. Oktober 2008.
- Hieminga en van Woelderren (2011). *Hernieuwbare energie in Nederland tot 2020 - Investeringskansen voor de energietransitie naar een koolstofarme economie*. ING Economisch Bureau. September 2011.
- Ministerie van BZK (2011). *Standpunt minister over een hogere hypotheek voor energiebesparende maatregelen*. Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, DG Wonen, Wijken en Integratie. November, 2011.
- Nijs et al. (2011). *Samenvatting Haalbaarheidsonderzoek naar een Groene InvesteringsMaatschappij*. Holland Financial Centre, september 2011.
- Schneider et al. (2010). *Marktstudie CO₂-besparingpotentieel ESCo's in utiliteitsbouw - Makkelijk besparen in een moeilijke markt?* Builddesk, 2010.
- Van der Veer et al., 2011. *Energie in beweging - Advies topsector energie*. Juni 2011.
- Vethman (2009). *Het financieren van energiebesparing in woningen*. ECN, 2009.
- Würtenberger et al. (2011). *Business models for renewable energy in the built environment (RE-bizz)*, website: <http://iea-ret.d.org/archives/publications/re-bizz>. ECN, 2011.

Auteurs en contactinformatie

Dit artikel is geschreven door Paul Vethman m.m.v. Marijke Menkveld, beiden werkzaam bij Energieonderzoek Centrum Nederland.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

Paul Vethman

Energieonderzoek Centrum Nederland (ECN)
Unit Beleidsstudies, onderzoeksgroep Energy Demand and Consumers
ECN Policy Studies
P.O. Box 1, 1755 ZG, Petten, Nederland
Tel: (+31) 224 564447
E-Mail: vethman@ecn.nl

Marijke Menkveld

Energieonderzoek Centrum Nederland (ECN)
Unit Beleidsstudies, onderzoeksgroep Energy Demand and Consumers
P.O. Box 1, 1755 ZG, Petten, Nederland
Tel: (+31) 224 564017
E-Mail: menkveld@ecn.nl

Meer informatie over ECN Beleidsstudies vindt u op:
<http://www.ecn.nl/nl/units/ps/themas/gebouwde-omgeving/>