

Verslag bewonersavond Bodemwarmtepomp Planetenbuurt – 17 juni

Locatie: Neptunus 41

Aanwezig, Ron/Hebe namens de Energieke club

Joost, Rokus & Lida, 2 bewoners die recent zijn komen wonen in de wijk, Kees (namens de initiatief groep)

Aanleiding en doel

Tijdens deze bewonersavond bespraken we Samen warm - 'bodemwarmtepomp Planetenbuurt' de collectieve aanpak voor de realisatie van meerdere bodemwarmtepompen in de Planetenbuurt.

De avond sloot aan op de eerdere uitnodiging, waarin vijf hoofdonderwerpen centraal stonden: een betaalbare en duurzame bodemwarmtepomp, het proces (3 stappen tw. offerte, opdracht en oplevering/monitoring) de keuze van aanbieders, de betekenis van collectief optrekken en de vraag wie meedoet en welke gegevens daarvoor nodig zijn.

Inhoud van de avond:

1. Een betaalbare en duurzame bodemwarmtepomp* voor de planetenbuurt
 2. Hoe gaan we dat doen?
 3. Welke installateurs nodig we uit om aan te bieden?
 4. Het is slim om dit samen te doen als collectief. Denk aan efficiency en inkoopvoordelen. Wat betekent dit voor onze collectief?
 5. Wie doet er mee? En wat vragen we concreet van jou?
- A. Welke informatie hebben we van u nodig:
1. jaarlijks gasverbruik
 2. het verwarmde woonoppervlak.
 3. Heb je 2,5 m2 ruimte beschikbaar in je huis, liefst op de begane grond?

Op basis van het groepsgesprek kwam naar voren dat er vooral behoefte is aan duidelijkheid over het proces, de technische mogelijkheden per woning, de keuze tussen integrale en modulaire oplossingen, en de manier waarop offertes straks eerlijk en vergelijkbaar kunnen worden aangevraagd en beoordeeld.

Beeld van de avond

Het aantal deelnemers was beperkt. In plaats de gehoopte 4 – 8 woningen waren er nu 3. Te weinig voor een collectieve aanpak, het is dus belangrijk om te proberen nog meer mensen aan te laten haken.

De groep is verdeeld over 2 wijken. Goeman Borgesius en Neptunus.

De sfeer van de avond was betrokken, onderzoekend en coöperatief. Met hele lekkere cake gebakken door de vrouw van Joost en gastvrijheid van Bewoners stelden veel inhoudelijke vragen, maar de rode draad was vooral dat men behoefte heeft aan een zorgvuldig en transparant proces, met ruimte voor verschillende routes, goede vergelijking van aanbieders en een heldere rolverdeling tussen bewoners, klankbordgroep, adviseur en gemeente.

Niet iedere bewoner zit in dezelfde fase. Niet iedereen wil snel doorpakken, anderen verkennen nog welke investering of tussenstap voor hun woning passend is. Juist daarom lijkt een aanpak met een gedeelde basis, ruimte voor individuele keuzes (binnen het bodemwarmtepomp-concept) en duidelijke informatievoorziening het best aan te sluiten bij wat tijdens deze bewonersavond is opgehaald.

Belangrijkste onderwerpen

1. Doel van de avond

Instappen in een smart proces;

1. Voor de winter realisatie tot stand brengen, dus zichtbaar impact maken.
2. Een aanpak waarbij ook deelstappen mogelijk blijven voor mensen die nog niet meteen een volledige installatie willen laten uitvoeren.

2. Ervaringen, motivatie en voorbeeldwoningen

0. Een van de woning-eigenaren/deelnemers heeft al een hybride warmtepomp

1. Er wordt veel waarde gehecht aan praktijkervaringen van andere bewoners; Er is gesproken over de mogelijkheid van een openhuisroute of bezoek aan woningen waar al een bodemwarmtepomp of andere verduurzamingsmaatregelen zijn toegepast, zodat bewoners comfort, koeling, geluid, ruimtebeslag en gebruikerservaring beter kunnen inschatten.

2. Motivaties/drijfveren verschillen: voor de een is terugverdientijd belangrijk, voor de ander vooral duurzaamheid, comfort of toekomstbestendigheid van de woning. Die verschillende invalshoeken werden erkend als legitieme redenen om mee te doen of juist eerst nog af te wachten.

3. Uitleg over proces in drie fasen

De voorgestelde aanpak is in drie stappen toegelicht:

Fase Offerte:

1. Voorbereiden van een offerteaanvraag per woning of per deelnemende groep woningen.
2. Kiezen welke aanbieders worden uitgenodigd om een aanbod te doen.

Fase opdracht:

3. Na vergelijking van aanbiedingen toewerken naar selectie en opdrachtverlening.

In de fase offerte wordt een dossier opgebouwd met gegevens over warmtevraag, douchecomfort, opstelplaats, afgiftesysteem en situatie van woning en tuin, zodat aanbieders een serieuze eerste aanbieding kunnen doen, zonder echt ook langs te hoeven gaan.

4. Project Bodemwarmtepomp

Tijdens de avond is bevestigd dat een eerste aanvraag minimaal gegevens nodig heeft over gasverbruik, verwarmd vloeroppervlak en beschikbare ruimte in de woning voor de opstelling van de installatie.

In het gesprek is daar nog aan toegevoegd dat ook foto's van de opstelplaats en van de gevels nuttig zijn om aanbieders sneller een goede eerste beoordeling te laten maken.

Deze gegevens sluiten aan op de brief, waarin al was aangekondigd dat jaarlijks gasverbruik, verwarmd vloeroppervlak en circa 2,5 m² beschikbare ruimte nodig zijn om de warmtevraag en het benodigde vermogen te kunnen inschatten.

5.

Er is inhoudelijk onderscheid gemaakt tussen 3 soorten aanbieders die een offerte kunnen maken.

1. Een installateur of systeemaanbieder die zowel de woningkant oppakt als ook samenwerkt met bron- en warmtepomp partijen.

Cius (Dalfsen)

van Niel – Twello

Comfort visie

Zelf de losse delen samenstellen tot een geheel

2. Een bronboorbedrijf dat het ondergrondse deel verzorgt, waarna koppeling met installateur en systeempartner apart wordt georganiseerd.

Duratherm

Boorbedrijf Enter

Visser Pomptechniek BV

3. Een warmtepomp fabrikant die zijn select-dealers (opgeleid met het product dat zij leveren) in de regio uitzoekt en voorstel voor onze project.

Quantum (Apeldoorn) – Uitzoeken in hoeverre hoe hun modulaire concept slim past.

Stiebel eltron (Den Bosch) – Al benaderd...

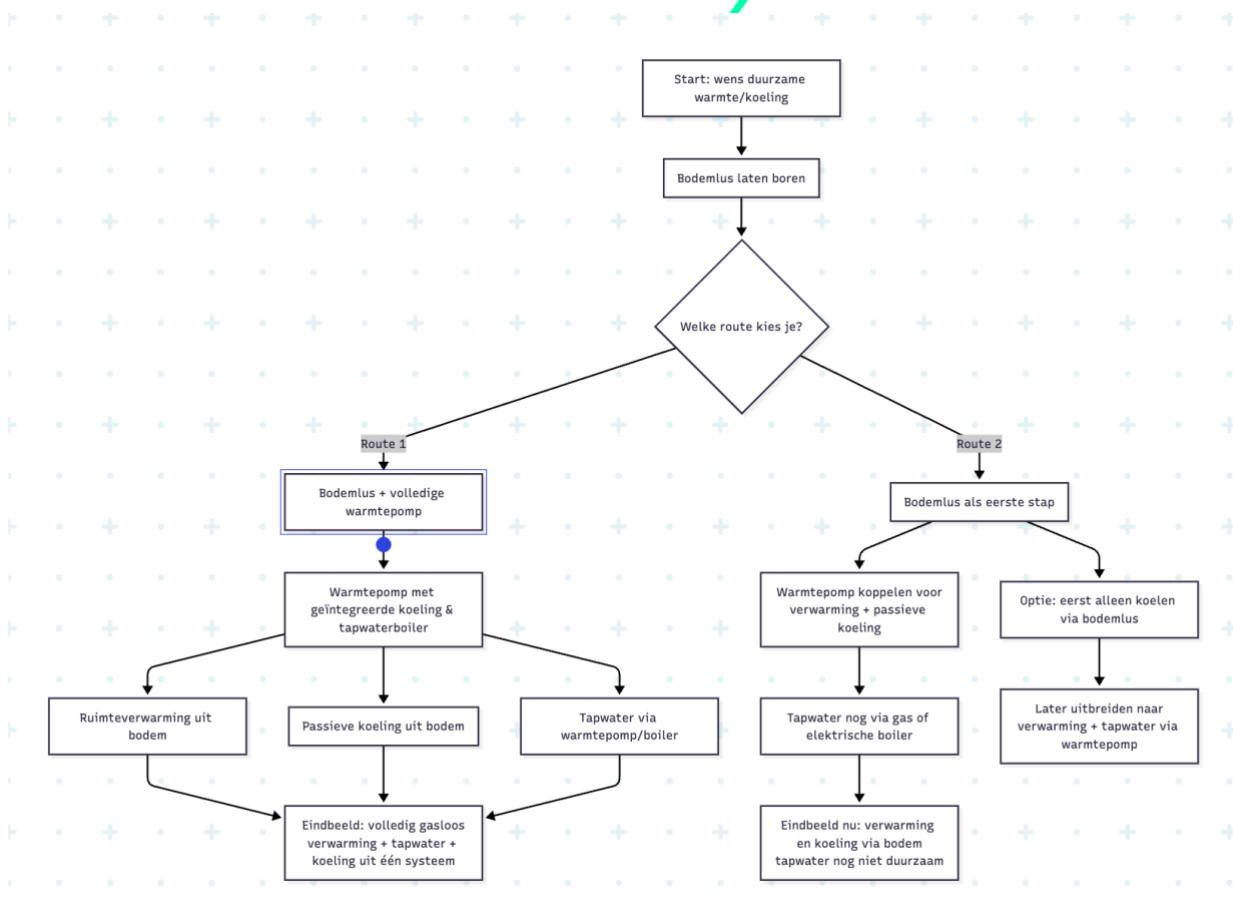
Nibe

Greenforest/Eplucon (Nunspeet)

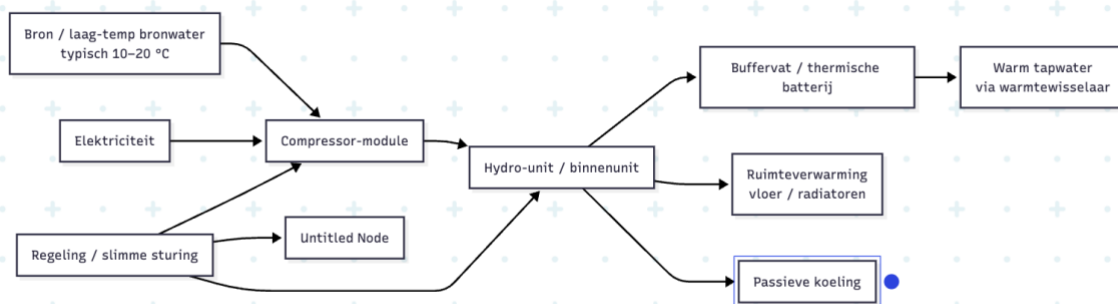
Conclusie uit de bespreking: Als we straks een heel helder en concreet aanvraag document hebben kunnen ook breed aanvragen. Daarna zoeken we er 3 uit die meedoen in de short list.

6. Integrale oplossing of Gefaseerd

Een belangrijk gesprekspunt was of bewoners alleen een complete oplossing moeten onderzoeken, of ook deelstappen kunnen zetten. Meerdere aanwezigen noemden expliciet de mogelijkheid om nu alvast een boring of bodemlus te realiseren en pas later een volledige warmtepompinstallatie te plaatsen.



Uitgewerkt met de Quantum warmtepomp:



Tegelijk werd onderkend dat deelstappen technisch en organisatorisch vragen oproepen, bijvoorbeeld over vulling van de lus, tijdelijk beheer, onderhoud, aansprakelijkheid en de vraag wie verantwoordelijk blijft als de volledige installatie pas jaren later wordt aangesloten.[cite:88] De conclusie was niet dat dit onmogelijk is, maar wel dat zulke vragen expliciet in de offerteaanvraag moeten worden meegenomen.

7. Technische aandachtspunten

Bewoners stelden veel inhoudelijke vragen over onder meer:

- passieve koeling via vloerverwarming of convectoren;
- de combinatie met bestaande radiatoren, vloerverwarming, wandverwarming of toekomstige verbouwingen;[cite:88]
- het effect van zonwering, ventilatie en isolatie op zomercomfort;
- de mogelijkheid om een warmtepomp later te koppelen aan een EMS, zonnepanelen, accu en laadpaal;
- de geschiktheid van de bodem en de rol van de bronboorder bij bepaling van boordiepte en bronlengte.

In het gesprek is benadrukt dat technische kwaliteit en leveringszekerheid belangrijk zijn en dat de uiteindelijke verantwoordelijkheid voor bijvoorbeeld brine/watervulling, bronontwerp, garantie en onderhoud bij de gekozen aanbieder moet liggen.

8. Criteria voor selectie van aanbieders

In het gesprek is nog geen definitieve lijst met knock-outcriteria vastgesteld, maar wel is uitgesproken dat die nodig is voor de volgende fase.(stap 3; Opdracht) Genoemd zijn onder meer eisen rond kwaliteit, garantie, onderhoud, smart-grid/EMS-geschiktheid, integratie met andere installaties in huis en de mate waarin bewoners ontzorgd worden. Dit wordt als de offertes binnenzijn de kern van de volgende bespreking.

Ook werd benoemd dat prijs belangrijk is, maar niet het enige criterium mag zijn. Naast prijs zullen betrouwbaarheid, installatiewijze, service, integratiemogelijkheden en verantwoordelijkheidsverdeling een rol moeten spelen bij de uiteindelijke vergelijking.

9. Communicatie en platform

Er is voorgesteld om voor de buurt een digitaal platform van De Energieke Club te gebruiken, zodat bewoners presentaties, updates, planning, verslagen en de gevraagde woninggegevens op één plek kunnen terugvinden en aanleveren. Aandachtspunten daarbij:

1. Daarbij is expliciet gevraagd naar privacy en AVG; als reactie daarop is aangegeven dat persoonsgegevens en woninggegevens niet zonder toestemming met anderen worden gedeeld en in beginsel alleen zichtbaar zijn voor de begeleider van het proces.
2. Naast digitale communicatie blijft ook persoonlijk contact in de buurt belangrijk. Verschillende aanwezigen gaven aan nieuwe bewoners of belangstellenden actief te willen benaderen en via burenccontact, wandelingen in de wijk of de WhatsApp-groep aangehaakt te houden.

Afspraken en vervolgstappen

Op basis van het gesprek zijn de volgende vervolgstappen afgesproken of duidelijk in beeld gekomen:[cite:88]

- Er wordt een verslag van de avond gemaakt.
- Er komt een voorstel voor een aanvraagdocument/offerteaanvraag waarin ook de besproken aandachtspunten worden opgenomen.
- Bewoners leveren binnen ongeveer twee tot drie weken hun basisgegevens en waar mogelijk foto's van woning en opstelplaats aan.
- Er wordt gewerkt met een shortlist van aanbieders, waarbij gedacht wordt aan drie verschillende typen partijen zodat goede vergelijking mogelijk is.
- De offerteaanvragen moeten bij voorkeur vóór de bouwvak worden verstuurd, zodat aanbieders er nog vóór de zomer of tijdens de vakantieperiode naar kunnen kijken.
- Er wordt gestuurd op een volgende bijeenkomst eind augustus, waarbij maandag 31 augustus expliciet als werkbare datum is genoemd voor een vervolgoverleg, onder voorbehoud van binnengekomen offertes en beschikbaarheid.