



Nu doorpakken met duurzame bouw

Duurzaam bouwen heeft een stevige impuls nodig om bij te kunnen dragen aan de klimaatdoelstellingen voor 2050. Heldere communicatie helpt daarbij. “De overheid kan helder communiceren over de coronacrisis. Dan zou ze dat ook over duurzaamheid moeten doen”, aldus één van de deelnemers aan het tafelgesprek over duurzaam bouwen bij woningcorporatie KleurrijkWonen in Tiel.



Voor de discussie van start gaat, vertellen twee deelnemers uit de praktijk wat corona met hun bedrijfsvoering deed. Ruud Schapendonk is adjunct-directeur van Ouwehand Bouw. Het bedrijf ontwikkelt en (ver-)bouwt woningen en utiliteitsbouw. Hij vertelt: “Wij zijn voornamelijk in de nieuwbouw actief en minder in transformatie. Ons werk is anticyclisch, dus de schade vanwege corona viel mee. Onze grootste angst zit erin of woningen betaalbaar blijven. Er vallen meer ontslagen als de ondersteunende NOW-

regeling van de overheid afloopt. Die mensen hebben minder te besteden. De mate van financierbaarheid neemt dus af. En het zou kunnen dat bouwen duurder wordt omdat de verkrijgbaarheid van materialen terugloopt vanwege minder aanvoer.”

Carel Hagemans is directeur-mede-eigenaar van Hagemans Vastgoedonderhoud B.V. Het bedrijf richt zich vooral op (ver-)bouw en onderhoud voor woningbouwcorporaties. “Onze activiteiten richten zich op bestaande bouw. Buiten waren er weinig problemen. Maar qua binnenprojecten zijn we geraakt



door corona. Onze opdrachtgevers, de corporaties, waren bang voor besmetting en hadden ons liever niet over de vloer. Die stop is er nu wel weer af. Toch, al met al, mogen we onze zegeningen tellen. Voor de rest van het jaar verwacht ik ook geen noemenswaardige problemen”, zegt hij.

COMMUNICATIE

Verduurzaming is volgens de gesprekspartners niet alleen een kwestie van geld en techniek. Communicatie is een cruciaal onderdeel om duurzame impulsen op de rit te krijgen. Directeur-eigenaar Joep Kemkens van installatiebedrijf en duurzaam energiespecialist Kemkens B.V. heeft er een uitgesproken mening over: “In deze beginfase van de energietransitie gaat er veel fout. Ik doel met name op onzinnige uitspraken die vanuit Den Haag in de media herhaald worden. Het meest recente voorbeeld daarvan is de uitspraak van het Centraal Planbureau voor de Leefomgeving

dat energieverduurzaming voor tachtig procent niet rendabel is. Dat vind ik een ongenueanceerde uitspraak, die koren op de molen is voor mensen die niks willen doen. En het is gewoon niet waar. Ik heb het rapport gelezen. Ze zeggen dat het aardgasvrij maken van de woning op dit moment niet rendabel is. Dat is niet zo’n moeilijke rekensom. Die krijg je niet terugverdiend in energiebesparing an sich. Maar dat wil niet zeggen dat simpele dingen als isoleren van de schil, geen duurzame en verstandige oplossing is. Energietransitie wordt complex gemaakt en verkeerd geframed. Volgens mij moet je daarom de discussie uit de sfeer van de

politiek halen en meer naar wetenschappers, technici en feiten kijken. En de overheid moet stimulerend communiceren als we in 2050 energie-neutraal willen zijn.” Regisseur duurzaamheid Emile Lindeboom van woningcorporatie KleurrijkWonen vult aan: “Dat verhaal in de pers was niet volledig. Aardgas wordt steeds duurder door belastingheffing en zal straks niet meer beschikbaar zijn in Nederland. De kraan gaat dicht. En als aardgas niet meer rendabel is, worden alternatieven vanzelf interessant.” Jan-Willem Romijnders is directeur van installatiebedrijf Romijnders Service. Het bedrijf verzorgt service, onderhoud en

“Communicatie is een cruciaal onderdeel om duurzame impulsen op de rit te krijgen”



Ruud Schapendonk, adjunct-directeur van Ouwehand Bouw



Carel Hagemans, directeur-mede-eigenaar van Hagemans Vastgoedonderhoud B.V.



Joep Kemkens, directeur-eigenaar van installatiebedrijf Kemkens B.V.



Emile Lindeboom, regisseur duurzaamheid van woningcorporatie Kleurrijk Wonen

beheer van woningen en bedrijfspanden. Hij stelt: “Ik vind dat het kabinet duidelijk en eenduidig over corona communiceert. Je kan discussiëren of anderhalve meter voldoende is of te weinig. Maar als je een stelling accepteert, zo gaan we het doen, dan ben je helder in je communicatie en kan je stappen zetten. Dat moet rond duurzaamheid ook gebeuren. Je moet als overheid juist zien te voorkomen dat de discussie vertroebeld wordt en mensen in de weerstand gaan.”

John Schraven is innovatiemakelaar bij het Regionaal Centrum voor Technologie dat in Gelderland bedrijven bij elkaar brengt om innovatie te bevorderen. Hij vindt het zuur dat de communicatie over verduurzaming stroef verloopt: “Als we de Nederlandse woningvoorraad op kwaliteit willen brengen, moeten er 150.000 woningen per jaar geïnnoveerd worden.

Dat halen we niet vanwege allerlei barrières. Terwijl er zoveel haalbaar is. Als we de schil sluiten dan besparen we energiekosten voor bewoners. En als we praten over woningen van het gas af halen: ik ken een ondernemer in Duiven die zegt dat hij met hoogwaardige infraroodpanelen iedere woning voor tussen de 4 en 10 duizend euro van het gas af kan halen. Dan wordt het bereikbaar, dan wordt duurzaamheid een feit.”

Remco Boer is directeur particulieren en private banking bij Rabobank West Betuwe. Hij ervaart in de spreekkamer dat het moeilijk is om klanten in het particuliere domein te bewegen om te investeren in duurzaamheid:

“Vorig jaar hebben al onze adviseurs een training gevolgd tot duurzaamheidsadviseur en hebben we medewerkers de aanbieding gedaan om duurzame aanpassingen in eigen woning te doen. Dat heeft effect gehad! In 2019 was 4 procent van de hypotheek die we uitzetten met energiebesparende voorzieningen. Dit jaar zitten we op 18 procent van de hypotheek met energiebesparende voorzieningen. Dus mijn stelling is dat mensen niet weten waar ze tegenaan lopen, maar hoe beter je het zelf weet, hoe beter je de mensen daarin mee kan nemen.”

Voor Ruud Schapendonk start verduurzaming met goede voorlichting: “De overheid heeft hierin een rol, maar dat is een lange weg. Dus geef makelaar en corporatie een rol. Daar hoort durf bij. Niet alleen doen wat wet- en regelgeving eist, maar verder gaan dan dat.”

TERUGVERDIENTIJD

Gerben Heering is projectleider bij Nijhuis Bouw B.V. Heldere communicatie is volgens hem noodzaak om duurzame bouw een impuls te geven. Maar er is meer: “Ik denk dat we aan de vooravond

staan van grote veranderingen. We zijn nog maar net begonnen. En al doende moeten we van elkaar leren. We moeten gewoon aan de slag. Richting 2050 gaan we veel investeren, ook verkeerd, maar als we niet investeren dan redden we het sowieso niet om de doelstellingen te halen.”

Over geld gesproken, vindt Carel Hagemans dat in discussies vaak te snel het begrip terugverdientijd valt: “Terwijl niemand vraagt wat de terugverdientijd van riolering is. Met andere woorden: misschien moet je het begrip terugverdientijd wel parkeren en zeggen dat duurzaamheid volksbelang is, dit moeten we voor de gezondheid van Nederland en het voortbestaan van de planeet doen. Je moet een overheid hebben die stopt met praten over terugverdientijd. Het is gewoon voor de milieuafspraken richting 2050 essentieel dat we bepaalde stappen gaan zetten.”

Emile Lindeboom: “Het Planbureau concludeerde zoals we al zeiden dat verduurzaming niet woonlasten neutraal kan geschieden. Is dat de goede insteek? Het levert toch comfort op, leefkwaliteit, gezondheid? We hebben geen keus, we moeten wat als we deze aarde willen redden. En dat mag best wat geld kosten.”

Remco Boer: “We betalen iedere maand onze premie zorgverzekering. Maar die zorg is ook niet rendabel in Nederland. Investerings moeten renderen. Is dat in de duurzaamheidsdiscussie terecht? En zo ja, wat is rendement?

Terugverdientijd? Belangrijk voor de koopwoning is de makelaar. Stel dat de makelaar laat zien dat een huiseigenaar de waarde van zijn woning aanzienlijk vermeerderd als hij 10.000 euro investeert in duurzaamheid. Dan wordt het een trigger: mijn huis is aanzienlijk meer waard dan een zelfde type huis verderop. Dan heb je het over rendement op langere termijn.”

John Schraven: “Er is misschien een businesscase mogelijk waarbij aantoonbaar is dat verduurzaming voor lagere woonlasten zorgt.

En goed is voor de gezondheid. Dan kan het Ministerie van Volksgezondheid ook bijdragen. Er is een vorm van waardecreatie nodig waarbij breed gekeken wordt, een nieuwe balans in plaats van louter een economisch perspectief.

De Nederlandse handelsmentaliteit klinkt nog altijd door in de huidige aanpak.”

De gespreksdeelnemers sluiten hun ogen niet voor de geldkwesties rond verduurzaming. Ze zien dat kopers momenteel moeite hebben om zelfs boven de hoge vraagprijs te gaan bieden. Daar blijft geen geld meer over voor verduurzaming. Woningbouwcorporaties staan voor een omvangrijke en peperdure verduurzamingsopgave. En van de huurders in de sociale woningbouw zijn

“De overheid moet stimulerend communiceren als we in 2050 energie-neutraal willen zijn”

“Start verduurzaming met goede voorlichting”

ook geen grote investeringen te verwachten.

Ook de Tesla's staan daar voorlopig nog niet voor iedere deur.

Jan-Willem Romijnders werpt op dat Nederlanders niet bereid zijn in te leveren voor duurzaamheid. In tegenstelling tot bijvoorbeeld de mensen in Thailand. Veel huishoudens hadden geen stroom en waren blij met panelen op het dak en een windmolentje in de tuin. “Dat vonden ze geen probleem want ze hadden die luxe nog niet. Hier hebben we wel luxe en moeten we terug. Daar hebben we moeite mee. Maar nood breekt wet. Ik leg weer een link met de pandemie. Bij corona gaat het om noodzaak en geld, bij duurzaamheid ook. We zullen over de brug moeten komen. Overigens is veel winst te behalen met kleine oplossingen, zoals revisie en hergebruik. Dat kost niks meer. Helaas zit er nog veel oud denken tussen de oren.”

Emile Lindeboom: “Als we de fundamentele behoeftes van mensen niet kunnen invullen, dan wordt het moeilijk. We willen verduurzamen maar de behoeftes niet afremmen. Intrinsieke motivatie moet je stimuleren door voorlichting over hergebruik en de voordelen ervan.”

Ruud Schapendonk: “We zien dat tot voor kort van de investering 90 procent naar de bouw ging en 10 procent naar de installaties. We gaan toe naar 40 procent van de investering in installaties. Omdat die bijdragen aan de duurzaamheid, willen we daarbij niet naar het rendement kijken. Geen rendement op duurzaamheid, maar rendement op bouwrijp, dus. Dat is een keuze. En woningcorporatie KleurrijkWonen is hierin meegegaan.”

KETENSAMENWERKING

Joep Kemkens herkent dat groeiend belang van installaties in woningen: “Omzetvolume en de complexiteit van installaties wordt steeds groter. Dat geeft in mijn optiek reden voor meer ketensamenwerking. Aannemers en installateurs worden door die complexiteit meer tot elkaar veroordeeld. Positief geformuleerd: ze zijn meer de toegevoegde waarde van elkaar gaan zien dan vroeger het geval was.”

Gerben Heering denkt dat ketensamenwerking een must is om duurzame bouw te versnellen: “Veel aanbestedingen werden op prijs gestuurd, het goedkoopste scenario werd gekozen. Ik zou een stap verder willen gaan: welk kwaliteitsniveau wil de opdrachtgever en tegen welke investering? Leg de kaarten op tafel. Zeg dat een renovatie maximaal 70.000 euro mag kosten, dan kunnen we het beste resultaat daar naartoe rekenen. Betrek aannemer, installateur, adviseur en overheid erbij.” Emile Lindeboom erkent dat er nog een weg te gaan is:

“Wij zien nog wel eens een mooi bouwkundig project waar installaties het ondergeschoven kindje zijn. Dat gaat problemen opleveren. Installaties worden steeds belangrijker in de woning. Dat kan je niet los zien. We kijken nog niet integraal genoeg, maar dat moet wel.

Gerben Heering: “Daar heb je als opdrachtgever een rol in, daar kan hij het voortouw in nemen. De opdrachtgever zet het weg bij een aannemer om het te regelen en zeg erbij: neem de ketenpartner vanuit de installatie mee en ga het samen ontwikkelen. Die ruimte is er wel, maar het wordt nog niet zo veel gedaan omdat de opdrachtgever het liefste met een partij werkt. De branche is er wel klaar voor.”

Joep Kemkens: Er zijn corporaties die dat al hebben vorm gegeven maar soms gaat het nog fout. Ik ben ervan overtuigd dat ketensamenwerking in een heel rap tempo vorm krijgt. Omdat de opgave macro- technisch te groot is voor de installateurs en bouwkundig aannemers apart.

Dus opdrachtgevers zullen moeten kiezen voor vaste partners en wij kiezen onze opdrachtgevers uit. Je moet in de praktijk naar elkaar toe trekken. Die ontwikkeling is niet tegen te houden. De markt is er klaar voor, maar opdrachtgever moet dat laatste zetje zelf geven.”

John Schraven ziet die ontwikkeling al terug in de bouwteams die geformeerd worden rond grote bouwprojecten.

KOOPMARKT

Tot slot van de discussie vraagt Carel Hagemans aandacht voor de particuliere woningmarkt. Hij constateert dat die 2/3 van de woningmarkt beslaat en dat eigenaren niet de middelen hebben om te verduurzamen. “Toch jammer dat die markt nauwelijks in beweging komt. Misschien begint het met bewustzijn. Wat je niet verbruikt hoeft je niet op de wekken én niet te betalen. Heel simpel kunnen we dus beginnen met het onder de pet krijgen van de trias energetica, de driestappenstrategie voor energiezuinigheid. Begin met besparen, en van daar uit richting 2050. Die 5 miljoen particuliere huizen... zorg dat ze mee gaan doen.”

“Laat de bank lagere rentepercentages berekenen over duurzame investeringen”, vindt Gerben Heering. Ruud Schapendonk: “Of beloon duurzaam investeren met een hogere hypotheekrente aftrek over dat gedeelte dat je verduurzaamt.” Daarop antwoordt Remco Boer: “Deze laatste optie is er al met de Rabo Groenhypotheek en is er duurzaamheidskorting als je daadwerkelijk investeert in energiebesparende voorzieningen.” Joep Kemkens tot besluit: “De opgave is niet wát we gaan doen, maar alles wat mogelijk is móeten we doen. Zo groot is die opdracht voor 2050.” <<



Jan-Willem Romijnders, directeur van installatiebedrijf Romijnders Service.



John Schraven, innovatiemakelaar bij het Regionaal Centrum voor Technologie



Remco Boer, directeur particulieren en private banking bij Rabobank West Betuwe



Gerben Heering, projectleider bij Nijhuis Bouw B.V.