

Rondetafel

# 2011 - het jaar van het proces

Duurzaam Gebouwd was te gast bij Kingspan in Tiel, we hebben zes experts gevraagd een kijkje in de toekomst te nemen. 2010 was een veelbewogen jaar waarin de nieuwbouwmakr zo goed als stil lag, duurzaamheid een niet meer weg te denken begrip is geworden en de politiek een minderheidskabinet uit de hoge hoed toverde. Wat te verwachten voor 2011?

Tekst: Gerard Vos – foto's: Moniek Polak



Paul van Bergen: Directeur DGMR



Pim Peters: Directeur/adviseur bij IMd Raadgevende Ingenieurs



Peter Linders: Directeur/partner Strikotherm en Stichting Enoveren



Onno Dwars: Manager duurzaamheid VolkerWessels Vastgoed



Frank Donkers: Directeur Kingspan duurzame bouwsystemen



Geurt Donze: Directeur/adviseur bij W/E adviseurs

**Het nieuwe kabinet neemt vooral nog een afwachtende houding aan met betrekking tot duurzaamheid, wat kunnen we verwachten?**

Paul van Bergen: "Het standpunt van het kabinet is diffuus. Ik heb niet echt de indruk dat subsidiëren leidt tot spannendere, interessantere of echt duurzame oplossingen. Het is altijd subsidiëren achteraf, dus terugkijkend. Met het PV-subsidieprogramma ben je een half jaar lang allerlei formulieren aan het invullen, dat kost tijd en geld en vervolgens mogen slechts enkelen er iets mee doen. Dan is het instrument mijns inziens toch verkeerd opgetuigd."

Pim Peters: "Ik denk dat er een mooie kans ligt voor de markt om er op in te spelen. Innovaties hebben vanuit de markt veel meer draagvlak en worden dan ook veel eerder geïmplementeerd. Het is een ander ambitieniveau waar subsidies niet strikt noodzakelijk zijn."

Peter Linders: "Ik geloof niet in financiële impulsen vanuit de overheid op de korte termijn. Subsidies lopen nooit synchroon met de planvorming. De boodschap van Rutte lijkt te zijn: 'begin bij jezelf en creëer een breed draagvlak.' Daar zie ik wel kansen in."

Geurt Donze: "Bij institutionele beleggers zie je dat ze momenteel wel degelijk in duurzaamheid investeren. Duurzaam rendeert en dan heb ik het niet over een PV-cel, maar vastgoed wat op een lange termijn zijn waarde bewijst. Deze onderstroom heeft een veel baselere kracht dan subsidies."

Onno Dwars: "Als het om duurzaamheid gaat in de woningbouw maak ik me wel ernstig zorgen. Je ziet dat consumenten alleen willen investeren op het moment dat er een subsidie aan gekoppeld

is. Ze zijn niet bereidwillig om extra te investeren in een woning - ook in de bestaande voorraad - omdat ze de toegevoegde waarde niet zien. Er is alleen een financiële prikkeling. Ze gaan niet verder dan dat wat de norm is."

Peter Linders: "De drijfveer is momenteel financiën. We hebben andere producten nodig. Of dat nou een andere hypotheekvorm is of een financiële vorm waarin duurzaamheid wordt opgewaardeerd in het vastgoed. Dan pas kun je een slag slaan."

Paul van Bergen: "Stimuleren is een goed instrument, maar om dat nou per definitie om te zetten naar subsidieregelingen. Wat nu heel goed werkt is bijvoorbeeld de btw op arbeidsloon die van negentien procent naar zes procent is gegaan."

Onno Dwars: "Voor mijn gevoel heb je het met deze maatregel nog steeds over de 'lucky few' die het budget heeft om te kunnen verbouwen. Ze knappen het op omdat ze denken dat ze het beter kunnen verkopen. Je zou de hypotheek moeten koppelen aan de labeling. Dat je de mate van het aantal keer je inkomen afhankelijk maakt van het label van je woning. En daar moet je dan vervolgens een positieve stimulans voor geven."

Frank Donkers: "Je merkt wel dat de financiële wereld zich steeds meer aan het vormen is. Er moeten hogere hypotheeklimieten komen voor energiezuinige woningen. Ga verder dan het label alleen. Je moet ook gaan kijken naar het energieverbruik van de woning. Geef een bewijs van goed gedrag. Het is niet alleen het materialiseren."

Peter Linders: "We moeten als industrie ook het signaal afgeven dat duurzaamheid niet alleen een goede gedachte is, maar ook dat het op lange termijn geld oplevert."

## Pim Peters: 'Bestemmingsplannen moeten veel gemakkelijker te wijzigen zijn'

### Hoe kunnen corporaties een meer duurzame slag maken?

Geurt Donze: "Als het om corporaties gaat, heb ik er niet zo'n zwaar hoofd in. De vraag is of ze op dit moment financieel aantrekkelijk kunnen blijven lenen om de investering te doen. Als het casco energetisch in orde is dan doe je direct wat aan het beheersen van de energierekening voor je bewoners. Op het moment dat de maatschappelijke verantwoordelijkheid ook in duurzaam vastgoed is verankerd heb je veel gewonnen."

Pim Peters: "Maar hoeveel van die casco's zijn juist niet in orde? Neem de naoorlogse (portiek)flatgebouwen, die zijn heel snel neergezet en zijn enorm 'vervuilend'. We zijn nu met een haalbaarheidsstudie bezig voor renovatie hiervan. Dan loop je tegen aspecten als geluid aan. Laat je er dan de huidige nieuwbouweisen op los of zeg je tegen de bewoners: 'je krijgt een betere woning, maar... je hebt nog wel last van je burens en de burens hebben last van jou! Je kunt daar eisen vastleggen om financieel ook de bebouwing op te waarderen."

Geurt Donze: "Die kwaliteitsimpuls is zeer evident. De industrie is nogal gefixeerd op bijvoorbeeld passiefhuizen. Maar vergeet niet wat er in standaard onderhoudsbeurten van enkel naar HR++ glas nog voor het oprapen ligt. Als je als corporatie één euro kan investeren dan valt de keuze niet zo snel op een passiefrenovatie. Die is zeker nodig om de toon te zetten en over twintig jaar aan de gang te gaan, maar verdeel je middelen en aandacht verstandig. Er is veel te halen akoestisch en energetisch, met simpele maatregelen. Je moet enkel niet te grote gebaren willen maken als corporatie. Begin bij de basis, vergeet de organisatie en het reguliere proces vooral niet en houd voor ogen wat je op de lange termijn wil bereiken."

Peter Linders: "Het is van belang dat je de achterstand die je als corporatie hebt opgelopen accepteert. Processen die al twintig, dertig jaar lopen zijn niet zomaar te doorbreken. De ambitie ligt bij de bestuurders, maar het is een lange weg naar het projectbureau."

Paul van Bergen: "We praten nu over maatregelen, keuzes bij renovaties waarvan we eigenlijk twintig jaar geleden al vonden dat die allang geëffectueerd en gerealiseerd hadden moeten worden."

Geurt Donze: "Je moet het niveau en de snelheid om een grote stap te kunnen maken niet overschatten."

Peter Linders: "Als je Total Cost of Ownership als uitgangspunt neemt dan gaat de deur tussen het projectbureau en het onderhoudsbureau van de corporatie ook eindelijk open. Er staat nu nog vaak een kast voor, maar die wordt steeds vaker opzij geschoven. In de jaren negentig hadden beleggers geen oren naar exploitatiekosten op de lange termijn. Er viel niet te praten over duurzame impulsen in materialen en arbeid. Inmiddels is het een marketingtool geworden. Het is bijna eigen."

Onno Dwars: "Je ziet aan algemene afspraken, zoals het Lente-akkoord, dat de markt nu wel wil. Ze willen zich bewijzen en laten zien dat ze het in gang kunnen zetten. Maar je merkt dat op het moment dat de trein gaat rijden - en hij gaat hard rijden - dat ze dan tegen praktische problemen aanlopen zoals: 'hoe gaan we het regelen en hoe gaan we het financieren?'"

Geurt Donze: "Een co-makership met Total Cost of Ownership en kwaliteitsbenadering sluit goed bij corporaties aan. Als aanbiedende partij kun je daar een goed marktaandeel in verwerven. Corporaties moeten wennen om een open relatie met partners aan te gaan."

Onno Dwars: "Ze moeten wel in wet- en regelgeving mogelijkheden krijgen om dat door te belasten aan de huurder. Ze worden erin geremd. Er zijn veranderingen gaande en die zijn cruciaal. Als die geregeld zijn, komt het in een stroomversnelling."

### Pakken corporaties het verduurzamen van de bestaande voorraad goed op?

Paul van Bergen: "Je ziet dat corporaties ontwikkelingsmaatschappijen elimineren. Van oorsprong



## Frank Donkers: 'Er moeten hogere hypotheeklimieten komen voor energiezuinige woningen'

waren deze bedoeld om nieuwbouwvolumes te realiseren. Waarom zet je deze instrumenten niet in om met renovatie aan de slag te gaan?"

Geurt Donze: "Het is ook een kwestie van tot inkeer komen. Het is een schrikbeeld voor sommige bestuurders om te ontdekken dat ze over veel bestaande voorraad beschikken. Veel was expansie- en verkoopgericht. Voordeel van de crisis is de grote aandacht voor de bestaande voorraad."

Paul van Bergen: "Dan moeten ze wel doorpakken. Het professioneel organiseren en proberen die versnelling in te zetten."

Peter Linders: De definitie van duurzaamheid wordt nu nog teveel gezien als een energetische opwaardering en exploitatiekosten op lange termijn. Op de sociaal-economische ontwikkelingen binnen een

wijk sturen nog te weinig corporaties."

Pim Peters: "Je kunt zoveel doen met het vastgoed van de corporaties. Als je dat opwaardeert, energetisch aanpakt en de woonkwaliteit in ogenschouw neemt, dan boek je een geweldige winst voor de maatschappij."

Peter Linders: "De truc is dan om niet sloop en nieuwbouw te hanteren, maar om slim te renoveren en naar andere doelgroepen te componeren."

Pim Peters: "De uitdaging zit er denk ik in dat je met projecten in een grijs gebied komt op het moment dat er vierkante meters vrijkomen. Dan moet je opeens aan de nieuwbouweisen voldoen. Dat moeten we gaan loslaten. Daar is inmiddels een stap gezet door een verbouwbesluit in het Bouwbesluit op te nemen. Het is wel geroepen maar nog



## Peter Linders: 'Aedes moet bij hun leden erop aansturen dat ze op levensduurkosten gaan aanbesteden'

niet geëffectueerd door de overheid. Ik denk dat we ons als marktpartijen er hard voor moeten gaan maken."

Paul van Bergen: "Je hoeft voor renovatie de regelgeving niet te veranderen, maar er moet wel meer ruimte voor interpretatie komen. De spelregels zijn nu erg zwart-wit."

Onno Dwars: "Schaf dan meteen al die subsidies en geldstromen af. Het leidt alleen maar tot korte termijn impulsen. Maar faciliteer wel in wet- en regelgeving dat het handelen naar duurzaamheid in de brede zin kaders krijgt zodat je verbeteringen kunt bewerkstelligen. Ik bedoel dan financiële kaders of verankering in het bouwbesluit. Het kost de overheid in de basis geen geld. Het vergt een nieuw inzicht."

Frank Donkers: "Niemand durft nu keuzes te maken. Neem de Inschuifwoning van Mulder Obdam (zie kader). Daar werkt Kingspan met nog acht andere partijen aan mee. Met dit concept realiseer

je in een korte tijd een volledig gerenoveerde woning voor slechts 66.000 euro. Het is bedacht en gematerialiseerd vanuit de LEAN-methodiek en er is gekeken naar optimalisering, wachttijdverkortening en dit alles met een vast team. Op de eerste woning wordt geld toegelegd, maar bij de zesde, zevende woning wordt er geld verdiend. Het is een creatieve oplossing. Busladingen corporaties komen kijken. Met de nadruk op kijken. Het is denk ik een flinke stap vooruit, maar de corporaties durven het in de huidige markt niet op te pakken."

Peter Linders: "We hebben twee miljoen woningen op te waarderen met een ambitie die er niet om liegt en we hebben nog tien jaar. Over twee jaar loopt die trein nog steeds niet, daar maak ik me wel zorgen om. Het is prima dat Aedes tegen het kabinet aandruwt en discussie wil voeren, maar Aedes kan beter eerst bij de leden erop aansturen dat ze op levensduurkosten gaan aanbesteden."

## Onno Dwars: 'Het is toch geweldig dat alles wat waardeloos is nu leegstaat?'

**Voor de kantorenmarkt kunnen we ook wel wat nieuwe inzichten gebruiken!**

Onno Dwars: "Het is toch geweldig dat alles wat waardeloos is nu leegstaat? Ze raken het heel moeilijk kwijt. Als je wat wil aanbieden, moet je kwaliteit aanbieden."

Pim Peters: "Bestemmingsplannen moeten ook gemakkelijker te wijzigen zijn. Als je ziet hoeveel voeten het in de aarde heeft om van een industriële bestemming naar een woon- of kantorenbestemming te gaan, dat duurt enorm lang."

Onno Dwars: "Ook hier hangt het bouwbesluit als een zwaard van Damocles boven de markt. Het moet weer aan de nieuwbouweisen voldoen. Met de aanscherpende eisen wordt het gat steeds groter. Je moet de gehele gevel gaan strippen."

Pim Peters: "Vandaar dat wij nu in een project de gevel laten zoals die is. In de hal realiseren we een

cocon die we gaan klimatiseren. Je behoudt het industrieel erfgoed en je behoudt de sfeer en het karakter. Daarnaast is het energetisch een goede stap."

**Hoe ziet de markt eruit in 2011. Wat kunnen we verwachten, waar liggen de kansen?**

Paul van Bergen: "Er is momenteel geen vastomlijnde markt. Iedereen is de nieuwe markt aan het ontdekken. De koplopers bepalen dan de weg die we in zouden kunnen gaan. We moeten veel creatiever zijn en partijen moet je vroegtijdig aan je zijde zien te krijgen om daarmee de nieuwe markt te definiëren."

Onno Dwars: "Innovatie zit echt niet zozeer in de oplossingen. Iedereen hier aan tafel heeft goede oplossingen voor duurzaamheid bij de hand en dat kunnen jullie allemaal verdedigen en die zijn allemaal hartstikke goed. Het probleem is alleen wie gaat de opdrachtgever enthousiasmeren en over de drempel heen trekken. Daar zie ik voornamelijk het probleem."

Geurt Donze: "Het gaat in 2011 voornamelijk om processen. De technieken zijn er, het besef is er. Er is een maatschappelijke behoefte. Een heikel punt is vaak nog de financiering, zowel bij particulieren als bij de professional."

Frank Donkers: "Ik zie dat er steeds meer geprefabriceerd en geconditioneerd wordt gebouwd. De vrees is nog wel een beetje dat dan de creativiteit verloren gaat, maar dat is nergens voor nodig."

Peter Linders: "De houdbaarheid van de duurzame aspecten die we definiëren is te kort. In plaats van tien of twintig jaar, moet je naar dertig jaar of meer durven gaan in je exploitatie."

Pim Peters: "Er moet veel meer een functiëring plaats gaan vinden. De voorzieningen terug in woonwijken en industrieën vooral niet wegzetten op bedrijventerreinen. De overheid zou hier een sturende rol in moeten nemen." ●



### Kingspan - Inschuifwoning

Binnen een maand een volledig gerenoveerde woning voor slechts 66.000 euro, exclusief btw. Dat is het principe van de Inschuifwoning, een nieuw bouwconcept dat door bouwbedrijf Mulder Obdam is bedacht, uitgewerkt en gelanceerd samen met Kingspan Duurzame Bouwsystemen en negen andere bedrijven in de bouwsector en het gemeentelijk woningbedrijf Koggenland. Gestart is met een pilotproject waarbij tien Inschuifwoningen op verschillende locaties geplaatst worden in Noord-Holland. Daarna wordt de Inschuifwoning, na het analyseren en evalueren van werkprocessen, breed op de markt gebracht.

Voor de Inschuifwoning levert Kingspan de verdiepingsvloer. Er is gekozen voor Kingspan Floordek, dit is een geprefabriceerd geïsoleerd vloersysteem waarmee grote overspanningen kunnen worden gerealiseerd. Het is een 'droog' bouwsysteem waar geen beton aan te pas komt in tegenstelling tot traditionele systemen als prefabbe-tonvloeren of staalplaatbetonvloeren. Het Floordek vloersysteem voorziet in diverse isolatiediktes, heeft een gunstig milieuprofiel (BREEAM A+ rating), biedt uitstekende mogelijkheden voor het integreren van vloerverwarming en is kostenefficiënt.