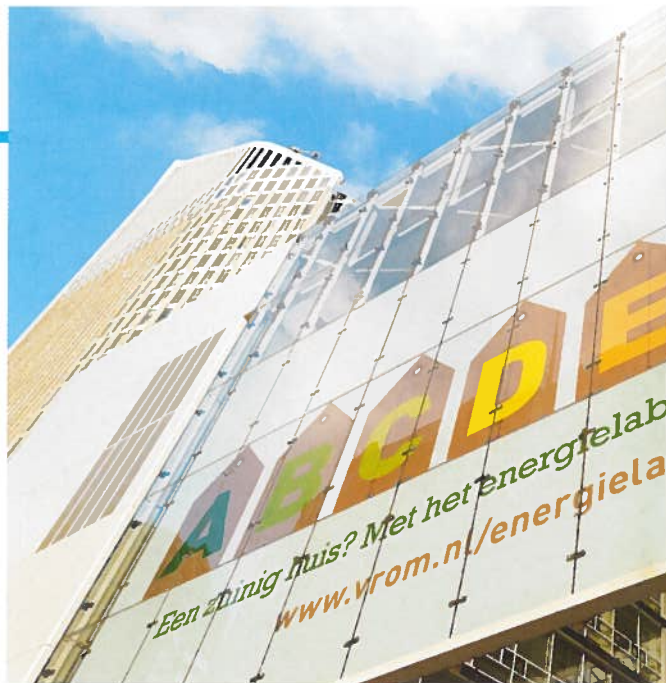


DUURZAME KANSEN IN DE WONINGBOUW

Een hogere EPC-eis, stijgende energieprijzen en een stagnerende woningmarkt leiden ertoe dat huiseigenaren steeds vaker kiezen voor duurzame installaties. Slimme oplossingen zijn in dat geval beter dan een standaard maatwerkadvies. De installateur die slimme oplossingen kan bedenken voor klanten, die wordt het meest gevraagd.



Installateurs die zich weten te onderscheiden, kunnen nog altijd een goed belegde boterham verdienen in de woningbouw. Gert Harm ten Bolscher, manager bij DWA installatie- en energieadvies, hield er onlangs een lezing over tijdens een regiobijeenkomst voor leden van Uneto-vni. De lezing werd aangeboden door de Vakgroep Klimaat- en Duurzame Techniek.

Ten Bolscher is al vijftien jaar actief in duurzaamheid voor woningbouw en utiliteitsbouw. Als hij aan de installateurs in de zaal vraagt, wie er nog een droge boterham verdient in de woningbouw, steken er twee hun vingers in de lucht. 'De concurrentie is groot, de prijzen scherp, we vechten elkaar de tent uit', zo omschrijven de installateurs de problemen.

Maar er zijn ook bedrijven die wel genoeg verdienen in deze bouwsector. 'Dat komt doordat wij ons weten te onderscheiden', vindt een andere directeur. 'Bijvoorbeeld door de merken die we voeren van bepaalde toestellen in installatietechnische combinaties te gebruiken. Belangrijk is ook dat je je product direct aan de klant verkoopt en niet aan de aannemer. Daarom moet je als installateur de woning samen met de aannemer bouwen of verbouwen, in opdracht van de klant.'

Waardebepaald

Volgens Ten Bolscher komt er binnenkort een kentering op de woningbouwmarkt. Nieuwe woningen moeten sinds 1 januari 2011 voldoen aan een EPC van 0,6. Die eis wordt in 2015 aangescherpt naar 0,4 en in 2020 naar 0, ofwel energieneutraal. Voor nieuwbouw maar ook voor bestaande bouw heeft die aanscherping van de EPC-eis consequenties. 'Woningcorporaties voelen zich gedwongen de Energielabels van hun bestaande bezit op te krikken, want in een huurwoning met een G-, F- of E-label zijn hun huurders meer geld kwijt aan energiekosten dan aan huur. Die woningen zijn daarom over een aantal jaren niet meer interessant voor huurders. Ook als corporaties deze



huurwoningen willen verkopen, is een beter label nodig.' Bovendien blijven de energieprijzen stijgen, gemiddeld met 7 procent per jaar. 'Dus elke zeven jaar verdubbelt de prijs van energie', rekent Ten Bolscher voor. 'Dat stimuleert huiseigenaren om hun bestaande woning te verduurzamen.'

De huidige malaise op de woningmarkt draagt daar ook aan bij. Nederland telt ruim zeven miljoen woningen, waarvan bijna 60 procent in eigendom is van de bewoners. 'Om hun huis te kunnen verkopen of om er plezierig in te kunnen blijven wonen, zetten eigenaren er een nieuwe badkamer in. Daarnaast laten ze de kwaliteit van hun woning verbeteren, met als doel meer gemak en comfort. Denk aan betere isolatie, ventilatie, en verwarming. Daarmee bereiken ze dat de waarde van hun woning behouden blijft.'

Het valt woningeigenaren echter zwaar om een keuze te maken uit het grote en diverse aanbod. 'Ze hebben niet voldoende kennis. Daardoor kiezen ze bijvoorbeeld voor meer isolatie en vergeten dat daarbij afdoende ventilatie hoort. Juist dat gebrek aan kennis biedt kansen voor installateurs. Want installateurs weten wél wat er mogelijk is. Niet alleen theoretisch, maar ook praktisch. De installateur die slimme oplossingen kan bedenken voor klanten, die wordt het meest gevraagd.'

Aannemer inhuren

De overheid overweegt om verplicht te stellen dat verkochte woningen een of twee Energielabels beter moeten presteren dan voor de verkoop. 'Stel het gaat om een twee-onder-een-kapwoning uit de jaren zeventig met een hr-ketel', geeft Ten Bolscher als voorbeeld. 'Wat moet je doen om van Energielabel E naar D te gaan? Isoleren ja, maar dat is voor installateurs geen handel. Behalve als ze een aannemer of onderaannemer in dienst nemen! Dus je kiest voor gevelisolatie en volledig hr++-glas. Dan moet de eigenaar zo'n 4.000 euro investeren en bespaart hij jaarlijks

In een huurwoning met een G-, F- of E-label zijn huurders meer geld kwijt aan energiekosten dan aan huur.

600 euro, plus hij heeft meer comfort. Maar is dit slim? Misschien is het beter om alleen op de begane grond dubbelglas aan te brengen, want slaapkamers worden zelden verwarmd. En bij gevelisolatie hoort ook ventilatie. Zo'n oude woning wordt bij windkracht 5 meer geventileerd dan een nieuwbouwwoning met de afzuiging in stand drie. Maar als je alles simpelweg gaat dichtkitten, zit je binnen de kortste keren met vochtoverlast en een bedompte lucht.'

Daarom raadt Ten Bolscher aan niet klakkeloos uit te gaan van een zogeheten Maatwerkadvies. 'In een oude woning hebben de bewoners bijvoorbeeld veel minder last van tocht dan in een nieuwbouwwoning. Dat komt omdat je tocht alleen opmerkt bij grote temperatuurverschillen. In een oud huis begint de cv-ketel al te loeien voordat die temperatuurverschillen optreden. Maar in moderne woningen gebeurt dat niet en klagen mensen dus over tocht. Wat doe je dan?'

Een installateur in de zaal heeft goede ervaringen met de ClimaRad-ventilatie-unit. 'Een prachtige uitvinding', bevestigt Ten Bolscher. 'Daarmee blaas je verwarmde lucht precies naar die plaats waar je die wilt hebben. Het nadeel is het lawaai in de maximale stand. Dat moet je de klant dus van tevoren duidelijk maken. Maar je kunt ook balansventilatie installeren. Of gewoon een goed, intelligent luchtrooster in de gevel aanbrengen. Kortom, installateurs leveren veel toegevoegde waarde met hun kennis op een vlak waarop nu nog veel fouten worden gemaakt.'

Keuzestress verminderen

Installateurs kunnen een investering in bijvoorbeeld zonneboilers in een ander perspectief plaatsen dan alleen maar besparing. 'De klant levert een bijdrage aan het milieu en aan het waardebewoud van zijn woning. Leg daar eens de nadruk op.'

Ten Bolscher heeft nog meer tips. 'Denk na over het aanbieden van totaalconcepten waarvoor je kunt samenwerken met andere partijen uit de bouw. Jullie hebben de technische kennis, weten welke technische combinaties mogelijk zijn, wat de interactie is tussen verschillende energiebesparende maatregelen, de exploitatiekosten en de subsidies. Het doel moet zijn om de klant te ontzorgen, ook door letterlijk zorgen weg te nemen. Biedt hem dus zekerheid, bijvoorbeeld met een garantie, en verminder zijn keuzestress. De belangrijkste vraag is: waar heeft de klant nu echt behoefte aan? Wie daar op kan inspelen, is spekkoper.' <