



Bouwen aan een groene toekomst

Inleiding Lente-akkoord

Door Claudia Bouwens, NEPROM

Programmabegeleider Energie & Duurzaamheid NEPROM

Programmaleider kennis en stimulering Lente-akkoord





Uitgangspunten Lente-akkoord

- 25% energiezuiniger per 1 januari 2011 (EPC 0,6)
- 50% energiezuiniger per 1 januari 2015 (EPC 0,4)
- Energieneutrale nieuwbouw in 2020
- Referentie: 1 januari 2007





Waarom Lente-akkoord afgesloten?

Regeringsakkoord Schoon en Zuinig

Afspraken EU 20-20-20

Energieverbruik huishoudens Nederland: 18%

Alle markten oriënteren zich op duurzaamheid.

Ook wij kunnen hier niet omheen.

Dus akkoord op 22 april 2008: we pakken de ambitie pro-actief op!





Lente-akkoord opgave voor branche is vierledig:

- Zorgen dat je bedrijf het kan bouwen
- Zorgen dat je bedrijf het wil bouwen
- Zorgen dat de klant het kan kopen/huren
- Zorgen dat de klant het wil kopen/huren





1. Zorg dat je bedrijf het kan bouwen:

Doe kennis op:

Energievademeccum (20 mei uit)

Sleutel naar concepten (20 mei uit)

Toolkit reeks

Themabijeenkomsten

Doe ervaring op:

Voorbeeldprojecten Excellente Gebieden,

Voorbeeldprojecten UKR

Eigen proefproject binnen je bedrijf

bijvoorbeeld met conceptueel bouwen netwerk





2. Zorg dat je bedrijf het wil bouwen:

Dit gaat om

- Drive, overtuiging, maatschappelijke relevantie zien
- Kansen zien, markt zien
- Lange termijn perspectief nu weten te vertalen





3. Zorg dat de klant het kan kopen/huren:

Financieringsruimte

- Kopers: Groenregeling
- Kopers: sVN
- Kopers/huurders: woonlasten





3. Klant moet het kunnen kopen/huren:

Betaalbaarheid

- Vrij op naam prijs / hypotheek
- Eindwaarde bij doorverkoop (waardevast, waardestijging)
- Maandelijkse energielasten als onderdeel van woonlasten
- Ruimte in Woningwaarderingstelsel voor energiemaatregelen





3. Maak Groene hypotheek op woning mogelijk

Vanaf 30 maart is nieuwe Groenregeling in werking:
Ca. 1 procentpunt rentekorting op Groene hypotheek
Leenbedrag € 100.000 voor grondgebonden woning
en € 65.000 voor gestapelde woning

Voorwaarden:

- Woning 35% energiezuiniger dan Bouwbesluit
- Toepassing duurzaam hout (FSC)
- Regenwater afgekoppeld



3. Energielabel

Energielabel woning

Afgegeven conform de Regeling energieprestatie gebouwen.

Veel besparingsmogelijkheden



Weinig besparingsmogelijkheden

Uw woning

Labelklasse maakt vergelijking met woning(en) van het volgende type mogelijk.

Rijwoning - Tussen

Gebruiksoppervlak

131,0 m²

Opnamedatum

01-01-2010

Energielabel geldig tot

01-01-2020

Afmeldnummer

Adviesbedrijf

Advies BV

Inschrijfnummer

Handtekening



D

(zie toelichting in bijlage)

Straat
Dorpstraat
Nummer/toevoeging
1
Postcode
9999 AA
Woonplaats
Hoofdstad



Energielabel op basis van een ander representatief gebouw of gebouwdeel? -



11/05/2009 -Huizenkopers zijn bereid gemiddeld bijna 4 procent meer te betalen voor woningen met een groen energielabel. Daarentegen zien liefst 90 procent van de kopers af van het recht om het te kopen huis te voorzien van een energielabel. Dat blijkt uit onderzoek van de Rotterdam School of Management en de Universiteit Maastricht, dat vandaag is gepubliceerd.



e-calculator.nl

Dé site voor uw energieberekening

[Home](#) | [Nieuwbouwprojecten](#) | [Uw energie profiel](#) | [Nieuws](#) | [Deelnemende partijen](#)

[<< terug naar project 'De Boog'](#)

De Boog (Almere)
 Type: **Geschakelde twee-onder-één-kapwoning**



Indicatie energielasten per maand:



[Interesse? Schrijf u in!](#)

- Kavelgrootten van 238 m2 tot 455 m2
- Ruime, praktische woning van ca. 155 m2
- Drie ruime slaapkamers van ca. 9 m2, 11 m2 en 17 m2
- Zolderverdieping met mogelijkheid tot 2 slaapkamers

Met de e-calculator (rechts) kunt u een indicatieve berekening voor dit woningtype maken. Een exacte berekening die precies aansluit op uw persoonlijke situatie en het bouwnummer van uw keuze kunt u na [registratie](#) maken.

	bouwnr.	status	woonopp.	kamers	prijs	wat betekent dit?
1	Te Koop	155	4	€ 298.500		
2	Te Koop	155	4	€ 291.000		
3	Te Koop	155	4	€ 291.000		
4	Te Koop	155	4	€ 291.000		
5	Te Koop	155	4	€ 291.000		
6	Te Koop	155	4	€ 291.000		
7	Te Koop	155	4	€ 291.000		
8	Te Koop	155	4	€ 291.000		
9	Te Koop	155	4	€ 291.000		
10	Te Koop	155	4	€ 295.000		
11	Te Koop	155	4	€ 295.000		

kies uit elk van de vijf onderwerpen één optie.

E-calculator

Gezinssamenstelling



Kamertemperatuur



Baden en douchen





4. De klant moet het willen kopen/huren

Hoe verleiden we de klant?


- Betaalbaarheid: kosten/kwaliteit
- Service (keuze, uitleg, klantcontact)
- Comfortabel (opleverkwaliteit, warmte/koelte naar behoefte, geen tocht)
- Gezond (opleverkwaliteit, frisse lucht, geen herrie, geen emissies)
- Bijdrage aan milieu

Probleem of een uitdaging....?



Samenvattend

	Kunnen	Willen
Bedrijf	Kennis, ervaring	Drive, kansen zien
Klant	Prijs, woonlasten	Behoeften, wensen



Programma

	Kunnen	Willen
Bedrijf	Workshop Conceptueel bouwen	(deels) Workshop Verleiden
Klant	Lezing Woonlasten	2 Workshops: Gedragpsychologie Verleiden

