

Discussiebijeenkomst 'NAAR ENERGIENOTA NUL'

Kamerik, 31 oktober 2013

ENERGIENUL WONINGEN

Niet langer huurders en kopers verleiden tot energiezuinige woningen met behulp van ingewikkelde berekeningen en normen als EPC, tonnen CO2-reductie, klimaatneutraal bouwen of zelfs het energielabel. De ontwerpwedstrijd niaNesto, in 2012 uitgeschreven door woningcorporatie Portaal, brengt een geheel nieuw concept boven tafel. Een woning met veel keuzevrijheid zonder energierekening. Energienota nul, of zelfs 'nul op de meter' lijken potentie te hebben om tot de verbeelding sprekende begrippen te worden. De hoogte van de energierekening kan een belangrijke trigger zijn om kopers en huurders te betrekken. Ook concept- en projectontwikkelaars kregen er veel energie van.

In Kamerik, pal in het Groene Hart, discussieerden een zestigtal vertegenwoordigers van projectontwikkelaars, woningcorporaties, ontwikkelende bouwers, installateurs en banken over het nieuwe begrip. De themamiddag werd georganiseerd in het kader van het Lenteakkoord. De aftrap werd verricht door dagvoorzitter Bas van de Griendt, manager Duurzaam Ontwikkelen bij Bouwfonds Ontwikkelen. "De energienota neemt alleen maar toe. Steeds opnieuw komt uit onderzoek naar voren dat de energiekosten een steeds groter aandeel van de woonlasten vormen, zowel voor huurders als voor kopers. Daarbij zijn er energiekosten die direct aan de woning zijn gerelateerd, zoals de isolatiegraad, dubbelglas en installaties. Maar daarnaast zijn ook het huishoudelijk gebruik, zoals het aantal televisies en computers en de duur van de douchebeurt direct van invloed op de hoogte van de energienota. Ik ben benieuwd hoe een gemiddeld verbruik van 3500 kWh elektriciteit en 1500 kubieke meter gas aan gebouw- en gebruikersgebonden energielasten kan worden omgebogen in een woning met per saldo een energienota van nul euro."

Arthur Lippus (Portaal): met niaNesto naar energienota 0

De achtergrond van de energienota nul-woningen is een prijsvraag die in 2012 werd uitgeschreven door Portaal. "Wij formuleerden in die tijd als doel 'mensen moeten het liefst bij Portaal wonen', zegt Arthur Lippus, geestelijk vader van niaNesto (Esperanto voor 'ons nest'). Hij trachtte een 'omdenken' in de corporatiewereld te bewerkstelligen door na te denken over hoe Ikea of Hema consumenten aan zich binden. "Vertaald naar de corporaties betekent dat volgens mij dat het sneller, slimmer, duurzamer, goedkoper en klantgerichter moet. Comfortabel wonen tegen een aantrekkelijke prijs", aldus Lippus.

Een ambitieus doel, om de abstracte slogans om te zetten in concrete keuzes in flexibele woonconcepten die met de tijd meegaan. "People, planet, profit moet je lading geven: passion, proud, pragmatism en Portaal preferred partner. Lef tonen. Klein beginnen en stapje voor stapje groter denken", zegt Lippus enthousiast.

De prijsvraag niaNesto was een van de initiatieven. "We vroegen aan conceptontwikkelaars om woningen te ontwerpen waar de woonconsument geen energienota meer ontvangt. "De toekomstige bewoners stellen hun huis ook zelf samen, uit een aantal vooraf geselecteerde mogelijkheden. NiaNesto moest een competitie tussen



koplopers worden, een soort 'voice of Holland voor de bouw' bovendien, waar je beter leert zingen door te leren van de concurrentie en de jury. Daardoor weten de koplopers te versnellen. Ook het netwerk achter de ketens wilden we gebruiken. Maar uiteindelijk bepaalt het publiek, in ons geval de huurders, wie er wint. Wooncomfort tegen een scherpe prijs was het doel."

De Stroomversnelling is een spinoff van niaNesto, zegt Lippus. Dit plan van veel verschillende corporaties en bouwers beoogt 111 duizend woningen verspreid over heel Nederland een energie-nota van 0 euro te bezorgen. In juni is een begin gemaakt door de eerste 11 duizend woningen te selecteren. Lippus: "De huurders betalen hun energiekosten voortaan aan de corporaties, die dat geld investeren in renovatie, terwijl bouwers dan uiteindelijk duurzaam gerenoveerde woningen leveren zonder energiekosten."

Portaal bewerkstelligt tegelijk dat de eindeloze discussies met huurders over de huurverhoging na renovatie straks tot de verleden tijd behoort. "Door de dalende energienota is er sprake van dalende woonlasten en kunnen ook mensen met de smalste beurs die vaak in een F-labelwoning zitten met een torenhoge energienota er toch in comfort op vooruitgaan zonder dat ze er meer voor hoeven te betalen." Die stijgende energielasten zijn voor veel mensen een probleem, vult dagvoorzitter Van de Griendt aan. "Recent Rigo-onderzoek wijst uit dat een stijging van de energienota van 128 euro per maand naar 144 euro maar liefst 890 duizend gezinnen in de betalingsproblemen brengt."

Onno Dwars (VolkerWessels): "PlusWonen en de nieuwe norm die 'Energienota nul' heet.

"EPC weg ermee", begint conceptontwikkelaar Onno Dwars van VolkerWessels Vastgoed provocerend. "EPC is net als de CO₂-uitstootnormen voor nieuwe auto's die de auto-industrie claimt. Ze zijn niet te meten en ze zijn ook niet waar te maken." Energienota nul is het antwoord, aldus Dwars. "Over vijf jaar weten we niet beter. Wij gaan geen huizen meer verkopen, wij gaan woonlasten verkopen. En wij bouwen wat we beloven door een prestatie-afspraken te maken."

VolkerWessels was een van de vijf winnaars van de niaNesto-prijsvraag. 'PlusWonen' heet het bouwconcept. Het is zowel van toepassing in een klassiek dorpse of modern stedelijke situatie. Uitgaande van het stedenbouwkundig plan, levert PlusWonen in het casco verschillende woonplattegronden die allemaal 'climate ready' zijn. "Samen met de verschillende dakopties, die van te voren in alle combinaties door welstand zijn goedgekeurd, komt een bewoner tot zijn keus", aldus Dwars.

Ook Dwars is overtuigd van het bestaan van 'energie-armoede' in Nederland. Hij toont een grafiek waarbij de prijsontwikkeling van de energie de gestaag stijgende consumentenprijsindex (cpi) vanaf het jaar 2000 ruim te boven gaat. Van de energiekosten gaat 17 procent op aan vastrecht, 33 procent aan huisgebonden energie zaken zoals ketels en installaties en liefst 50 procent beslaat huishoudelijke energiekosten. "De klant heeft daar totaal geen benul van. Ze hebben geen idee hoeveel kWh ze verbruiken en slechts een vage notie van de kosten. Een energienota nul-woning dringt de CO₂ uitstoot van 290 ton (in 75 jaar) voor een EPC van 0,6 met driekwart terug naar 65 ton." Dat is ook aanmerkelijk beter dan een energieneutrale woning (EPC 0). Nog iets beter in de energie scoort de 'nul op de meter'-woning, die omgerekend neerkomt op een EPC van -0,42.



Kremer en Van Losser (respectievelijk installateurs van elektrische en van warmte-installaties) begon hij in dat jaar aan een speurtocht om van een energieneutrale naar een 'Nul op de meter'-woning te komen. NiaNesto bracht het in 2012 tot een stroomversnelling.

"We ontdekten dat we met weinig middelen heel veel verder konden komen dan energieneutraal." Hij roemt ook de samenwerking met andere deelnemers, zoals VolkerWessels. De 'nul op de meter'-woning betekent ook echt een jaarrekening van 0 euro, houdt Takkenkamp voor. "En om de beschikbare energie voor huishoudelijk verbruik tastbaar te maken, hebben wij een gebruikersprotocol opgesteld. Daarin leggen wij uit hoeveel keer wassen per week of de tijdsduur van een douchebeurt aantikt op de energierekening."

Net als VolkerWessels heeft Klaassen Groep het over een all-electric woning. En net als Dwars presenteert Takkenkamp zeven identieke voorwaarden over isolatiewaarden (Rc 7 volstaat, "een hogere isolatiewaarde is zinloos enodeloos duur", aldus Takkenkamp), driedubbelglas en lage temperatuurverwarming. Behalve vloerverwarming kunnen de huurders in Casa Vita ook kiezen voor luchtverwarming die als een zachte föhn het huis verwarmt. Voordeel: zomers levert deze warmtepomp koude om te koelen. Opmerkelijk is dat de asymmetrische kap optimaal benut kan worden om de benodigde 5000 kWh zonnestroom op te wekken. Kenmerkend is ook een *power router* die het precieze verbruik en productie van energie in de woning via het internet toont. "Er zit ook een applicatie op waarmee desgewenst een wedstrijdje in energie besparen met de burens kan worden aangegaan", aldus Takkenkamp.

Casa Vita wordt gerealiseerd in hetzelfde straatje in Nijmegen als PlusWonen, en ook daarvoor gaat half december de eerste paal de grond in. In het contract dat de Klaassen Groep op korte termijn met Portaal gaat sluiten, staat dat er honderd procent garantie is dat wordt geleverd wat is beloofd. "Is er een verschil, dan passen wij dat bij", aldus Takkenkamp.

De potentiële huurder van Casa Vita kan kiezen uit verschillende gevelontwerpen. "Welke keuzecombinaties er ook uit de bus komt rollen, voor het rijtje van zeven woningen in Nijmegen zijn ze allemaal 'welstandsproof'. Welstand ging akkoord met de menukaart, zonder zich met de keuze van het menu te bemoeien", aldus Takkenkamp.

Het grote verschil tussen beiden is dat VolkerWessel energienota nul realiseert met de heffingskorting van de overheid en de productie van stroom met PV-panelen. "Wij realiseren echt 'nul op de meter' met iets meer PV-panelen, waardoor we de heffingskorting als bonus kunnen beschouwen", zegt Gijs Takkenkamp.

INTERMEZZO

Gespreksleider Bas van de Griendt is onder de indruk van de presentaties. "Opvallend is dat ze dagelijks bij elkaar over de vloer lijken te komen", zegt Van de Griendt. De prijswinnaars zoeken elkaar daadwerkelijk op, zo blijkt. "Zowel op topniveau als op het niveau van de uitvoerders", zeggen ze. "Je kunt dergelijke ambities alleen realiseren als je muren tussen partijen slecht."

Met een knipoog doet Van de Griendt toch een poging mogelijke tegenstellingen bloot te leggen, of jaloezie boven tafel te krijgen. "Wat vind je nou beter aan het plan van de Klaassen Groep", vraagt hij aan Onno Dwars. "Verdorie, hun flexibel oplopende



kap is machtig interessant. Ze kunnen meer PV-panelen kwijt!" Gijs Takkenkamp is op zijn beurt jaloers op het Woon-Universum van VolkerWessels in Nieuwegein. "Ze kunnen daar met *virtual reality* de huurder echt hun nieuwe woonsituatie laten beleven."

Voor meer van dergelijke energienul-woningen of nulopdemeter-woningen is het volgens Dwars en Takkenkamp van belang voortdurend nieuwsgierig te blijven. "De ontwikkelingen gaan snel. Vraag je af of je keuze wel de beste is, en houdt mogelijkheden voor aanpassingen open", zegt Dwars. Takkenkamp benadrukt de samenwerking. "Ga verbintenissen aan met anderen in de keten, breng elkaar op een hoger niveau."

DIALOOG aan de hand van stellingen

Door het ophouden van rode en groene kaarten na stellingen worden ook de zestig mensen in de zaal meer actief betrokken.

Stelling 1: Energieneutraal slaan we over, we gaan meteen door voor energienotanol.

Peiling met interessante uitkomst: Ongeveer een kwart is het hiermee oneens, driekwart is voor. Enkele 'tegenstanders': 'Ergienotanol is niet mogelijk in steden met veel gestapelde bouw. Daar is energieneutraal het hoogst haalbare'. Iemand anders: 'Het hangt sterk af van de doelgroep. Woonwijzer of niet, je kunt huurders niet al te veel beïnvloeden.'

Als de stelling wordt omgekat naar alleen de koopmarkt, dan ontstaat plotseling een heel ander beeld. Slechts een zestal mensen is nog voorstander, de rest is mordicus tegen. Belangrijkste reden: de meerkosten van 14 duizend euro, op een aanschafwaarde van pakweg 200 duizend euro schatten de aanwezigen in als onoverkomelijk. De een denkt dat men dit geld liever besteedt aan een huis met een extra kamer of een mooiere keuken. De ander denkt dat de consument nu eenmaal voor de laagste prijs gaat, zelfs in de wetenschap dat ze meteen meer geld overhouden doordat ze geen energiekosten hebben. Zelfs onderzoek van onder meer MilieuCentraal dat hun huis met de vergaande energievoorzieningen ook beter verkoopbaar is, kan hen niet deren, denken sommigen. Het zou mogelijk anders liggen als de banken de energievoorwaarden koppelen aan de hypotheekverstrekking. "De woning wordt zeker meer waard. Niet voor niets zetten veel mensen spaargeld in om bijvoorbeeld zonnepanelen te kopen op hun bestaande woning", constateert Douwe Dijkstra van Obvion, de vijf na grootste hypotheekverstrekker in Nederland.

Stelling 2: Ergienota nul wordt binnen een jaar de nieuwe norm, in plaats van energieneutraal (EPC 0) in 2020.

Peiling: de stemmen staken, al lijkt er een lichte meerderheid het eens te zijn met de stelling. Motivatie van enkele tegenstemmers: Kan echt niet, vijf jaar op zijn snelst.

Motivatie van enkele voorstemmers: Er is meer realiseerbaar dan we dachten, zo blijkt uit deze presentaties vanmiddag. Zeker als de branche er voor gaat. "De omschakeling van VR-ketels naar HR-ketels was destijds een initiatief van de installateurs en werd zonder slag of stoot omarmd", zegt Gerro van Rhenen, directeur van Honeywell.

Stelling 3: Ergienotanol kan alleen als je kennis en ervaring onvoorwaardelijk met elkaar deelt. Het is halen én brengen. Niet alleen bouwers en installateurs zijn daarbij gebaat, ook huurders en kopers zijn beter af met verminderde onderlinge concurrentie op dit punt.



Vrijwel iedereen is het hier mee eens. Een paar meningen van tegenstemmers: 'binnen de corporaties is daar wel aandacht voor; in andere branches weet ik het niet'. Iemand anders: 'het streven is nobel, maar in de praktijk komt iedereen vooral 'halen'. De mentaliteit verandert wellicht als alle grote koplopers alle kennis en ervaring openlijk delen. Dan volgt de rest vanzelf.'

Stelling 4: Kiest u tussen: energienota nul kan alleen als we de gebouwen energetisch op orde hebben. Laten we daarmee beginnen. Of bent u voor: energienota nul kan alleen als bewoners hun gedrag aanpassen. Laten we ze daarvan eerst bewust maken.

Peiling: precies fifty – fifty. Verder geen discussie.

Stelling 5: Mijn klanten vinden comfort belangrijker dan een lage energierekening.

Peiling: Minder dan tien procent is voor de lage energierekening. Meer dan negentig procent gaat voor comfort. Een greep uit de reacties: In Duitsland is het precies omgekeerd, in Frankrijk gaat men ook de voor luxe. De Nederlander doet het als hij de investeringen kan terugverdienen. En vooral als mensen zich het kunnen permitteren. Ook: 'bewoners gaan echt niet korter onder de douche staan. En ze willen het in de winter lekker warm hebben en in de zomer juist lekker koel. Zo is het gewoon'.

Stelling 6: Energienota nul krijgt pas voet aan de grond als we de consumenten de meerwaarde kunnen laten zien.

Peiling: Vrijwel alle deelnemers zijn het hiermee eens. Enkele reacties: je moet comfort bewerkstelligen zonder dat je je eigen gedrag al te veel hoeft aan te passen. Opties daarvoor zijn: meer PV-panelen of een grotere warmtepomp. Onno Dwars relateert: "Met ' normaal gedrag' is een energienota nul of nul op de meter te halen. Je hoeft heus niet met een trui aan in een kamer van 16 graden Celsius te zitten. Extremen naar boven en naar beneden hou je altijd, maar de allergrootste groep zit daar gewoon tussen in." Collega Gijs Takkenkamp valt bij: "Natuurlijk leidt twee uur douchen per dag tot een hogere rekening. We moeten tevoren aan *verwachtingsmanagement* gaan doen. Met normaal gedrag is je energienota nul. Twee uur douchen per dag is niet normaal."

Stelling 7: Kiest u maar. 1. Als bedrijf vind ik het interessant om mijn klanten te voorspellen wat hun energierekening wordt, maar dit wil ik hen niet garanderen. 2. Als bedrijf wil ik mijn klanten een garantie geven voor de hoogte van hun energierekening.

Peiling: Ook hier staken de stemmen. De helft van de zaal is voor 1, de andere helft voor 2. Reacties: bouwers menen dat garanderen risicovol is. "Stel nou dat de heffingskorting weer wordt afgeschaft." Corporaties neigen onder voorwaarden te garanderen, mits vast omschreven gedrag ook daadwerkelijk tot duidelijke energievoorspellingen leiden. Er moeten duidelijke en eerlijke testen komen. "Niet zoals in de autobranche waar tijdens testritten over brandstofverbruik de spiegels eraf worden gehaald."

Stelling 8: Als bedrijf vind ik het belangrijk om mijn woning aantoonbaar energiezuinig op te leveren middels een onafhankelijk protocol.

Peiling: Men is het vrijwel unaniem eens met de stelling. Een tegenstemmer: "Een certificaat is voor de gebruiker niet belangrijk. Gijs Takkenkamp: "Onafhankelijke toetsing is cruciaal. Ongelofelijk dat consumenten die verstoorde testen over energiezuinige auto's pikken. Emoties spelen een grote rol."

Stelling 9: Waarom zou ik energie besparen? De energieprijzen gaan dalen!



Reacties: onzin, energiekosten zijn de snelste stijger van de vaste lasten. En als de prijzen gaan dalen, dan maakt de overheid het vastrecht, de BTW en de energiebelasting duurder.

SAMENVATTENDE CONCLUSIES

- In Nijmegen gaat eerdaags de eerste paal de grond in voor een heel bijzonder experiment. Twee conceptontwikkelaars VolkerWessel en Klaassen Groep realiseren daar twee rijtjes huurwoningen waarbij consumenten veel keuzevrijheid hadden in samenstelling en uiterlijk van hun woning. Ze ontvangen geen nota voor hun energiekosten.
- Het Lente-akkoord met als doel energieneutraal bouwen in 2020 lijkt zowel in ambities als in tijdpad te worden ingehaald door het nieuwe fenomeen van de energienota nul- woningen. Daarmee komt wellicht een omslag op gang, waarbij niet de regelgeving (EPC) leidend is, maar private marktwerking.
- Deze ontwikkeling kan in een stroomversnelling komen door een Kamerbrief van 4 november 2013. Hierin wordt het aan hypotheekverstrekkers mogelijk gemaakt om aan kopers van een Energienota nul woning, voor een bedrag van € 13.500 extra hypotheekruimte te verstrekken.

Verslag

René Didde

Meer informatie:

Lente-akkoord

Claudia Bouwens

Postbus 620, 2270 AP Voorburg

E-mail: cb@lente-akkoord.nl

www.lente-akkoord.nl

Links:

<http://wonenopsterrenberg.nl>

<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2013/11/04/kamerbrief-over-de-wijziging-van-de-regeling-hypotheekair-krediet.html>