



VASTGOED ADVISEUR



**Ed Nijpels, voorzitter Milieu Centraal:
“Kosten energiebesparende maatregelen vaak overschat”**

Verbaasd over de Energielabel-soap

**Het energielabel voorbij; decentrale energieopwekking
heeft de toekomst!**

Energielabel tobt met slecht imago



**Wij beschermen de vastgoedmakelaar
en zijn of haar dienstverlening...**

**Specialist in
aansprakelijkheids-
verzekeringen voor o.a.**

- Assurantie-
intermediairs,
hypotheek-, krediet-
en pensioenadviseurs
- Makelaars, beheerders
en taxateurs in
onroerende zaken
- Advocaten, notarissen,
accountants en
belastingadviseurs

AANSPRAKELIJKHEIDSVERZEKERINGEN VOOR MAKELAARS IN VASTGOED

Net zoals u zijn wij specialist. Al ruim 25 jaar zijn wij onafhankelijk makelaar in aansprakelijkheidsverzekeringen. Hierdoor kunnen wij u een optimale bescherming van de continuïteit van uw bedrijf bieden, zodat u kunt blijven doen waar u goed in bent: makelen.

...dat houden wij zo

WWW.SCHOUTENINSURANCE.COM

's-Gravenweg 431, 3065 SC Rotterdam, T. 010 288 49 00

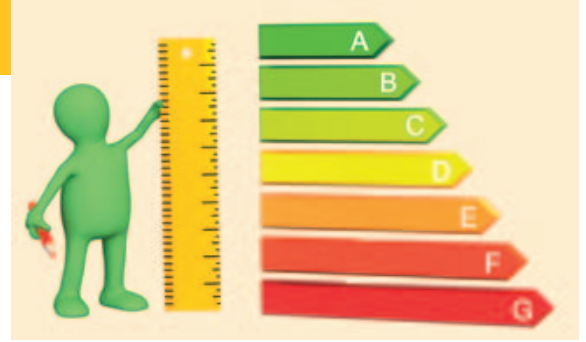


6



DRS. ED NIJPELS: “KOSTEN ENERGIEBESPARENDE MAATREGELEN VAAK OVERSCHAT”

12



VERBAASD OVER DE ENERGIELABEL-SOAP

18



HET ENERGIELABEL VOORBIJ; DECENTRALE ENERGIEOPWEKKING HEEFT DE TOEKOMST!

24



ENERGIELABEL TOBT MET SLECHT IMAGO

NO NONSENSE	De wittebroodsweken zijn voorbij	5
ACTUEEL	Drs. Ed Nijpels: “Kosten energiebesparende maatregelen vaak overschat”	6
	Verbaasd over de Energielabel-soap	12
	Het energielabel voorbij; decentrale energieopwekking heeft de toekomst!	18
	Energielabel tobt met slecht imago	24
	Tweeluik – Wel of geen energielabel?	28
COLUMNS	Onderzoeksinstituut OTB – De waarde van een dakopbouw	11
	Bedrijfsmatig Vastgoed – Duurzaamheid en bedrijfshuisvesting: regeren is vooruitzien!	23
	Agrarisch Vastgoed – Alternatieve energie: gaan we wel de goede kant op?	27
	Rabobank Nederland – Stresstest	33
ACHTERGROND	Uit de media	4
	Online	15
	Uit de rechtspraak – Viseur ruikt een buitenkansje	16
	Makelaar van de Maand – Makelaardij Peter de Wolf	30
	Achter de Voorkant – Milieu Centraal, Stadion Galgenwaard	34



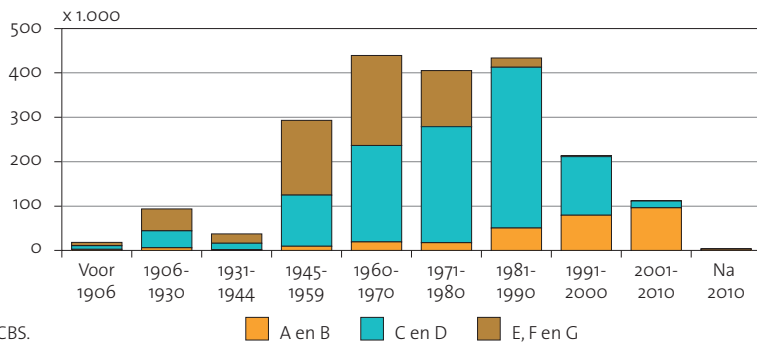
Energieklasse bekend van ruim 2 miljoen woningen

Aan het eind van 2011 waren ruim 2 miljoen woningen van een energielabel voorzien. Dat is ruim een kwart meer dan eind 2009. Van deze woningen is bekend of ze energiezuinig zijn of niet.

Weinig gelabelde koopwoningen

Van de woningen met een energielabel is 90% een huurwoning en bijna 10% een koopwoning. Het aantal koopwoningen met een energielabel is in twee jaar weliswaar flink toegenomen, maar is al met al nog steeds relatief gering.

Energielabels woningen naar bouwjaar



Bron: CBS.

Starterslening toch weer terug

Minister van Wonen en Rijksdienst Stef Blok heeft in een brief aan de Tweede Kamer laten weten dat hij in ieder geval tot 31 december 2013 de starterslening op dezelfde wijze wil blijven verstrekken. Blok heeft laten weten de nieuwe leningen van het SVn te gaan beschouwen als bestaande eigenwoningsschuld. Voor 1 januari 2014 hoopt de minister om de tafel gezeten te hebben met de uitvoerende instantie van de starterslening, om een permanente fiscale oplossing te bedenken.

Annuïtair

Hypotheekrenteaftrek wordt vanaf volgend jaar alleen nog mogelijk als er vanaf jaar één annuïtair wordt afgelost. Dit geldt voor nieuwe hypotheekleningen die vanaf 2013 worden afgesloten. Dat betekent dat starters en doorstromers hogere hypotheeklasten zullen hebben.

NHG

Op verzoek van minister Blok zal het WEW (Waarborgfonds Eigen Woningen) de regels aanpassen zodat mensen hun bestaande spaar- of aflossingsvrije hypotheek met een Nationale Hypotheek Garantie na 1 januari 2013 kunnen meenemen naar een volgende woning, zonder dat wordt geëist de lening annuïtair af te lossen.

Strengere hypotheeknorm Nibud

In 2013 liggen de financieringslastpercentages voor hypotheekleningen gemiddeld 2,5% lager dan in 2012. Deze berekening van Nibud geeft weer welk deel van het inkomen er maximaal aan hypotheeklasten kan worden besteed. Omdat de meeste mensen minder te besteden hebben, zijn ook de hypotheeknormen naar beneden bijgesteld. Deze verlaging betekent concreet dat iemand met een bruto jaarinkomen van 45.000 euro (bijna anderhalf keer modaal) ongeveer 13.000 euro minder kan lenen, als hij geen loonsverhoging krijgt. Als we rekening houden met een gemiddelde

loonstijging volgend jaar, dan is de daling in dit geval ongeveer 8.500 euro; van ca. 205.500 euro naar ca. 197.000 euro. De maximale hypotheek valt daarmee 4% lager uit. Omdat de verkoopprijzen van koopwoningen het afgelopen jaar fors zijn gedaald, kan nog steeds een zelfde soort woning worden aangeschaft.

Uit het WoonKennis Jaarrapport 2012/2013 blijkt dat 14% van de huishoudens die geen verhuisplannen heeft (89% van het totaal aantal huishoudens) momenteel niet kan verhuizen. Nog eens 3% durft momenteel niet van woning te veranderen. 39% van de huishoudens die niet durft of kan, wijt dat aan onvoldoende financiële middelen. Nog eens 17% kan niet voldoende hypotheek krijgen.

Wettelijke regeling hypotheekverstrekking?

In 2013 komt er wellicht een wettelijke regeling waarin de maximale hypotheekverstrekking wordt bepaald. Op de valreep heeft ex-minister Spies een voorstel ingediend bij de Tweede Kamer waarin staat dat de overheid volgend jaar zal bepalen hoeveel geld banken mogen uitlenen voor hypotheekleningen. Dit plan is echter nog niet definitief.

Aantal verkochte woningen oktober 2012

Oktober 2012 – 8.507

Daling 10% t.o.v. oktober 2011 – 9.453

Stijging 19,1% t.o.v. september 2012 – 7.143.

Woningtypen

Daling appartementen t.o.v. oktober 2011 – 15,7%

Daling hoekwoningen t.o.v. oktober 2011 – 2,1%

Stijging appartementen t.o.v. september 2012 – 11%

Stijging hoekwoningen t.o.v. september 2012 – 27,3%.

Aantal geregistreerde hypotheekleningen

Oktober 2012 – 14.268

Daling 17,9% t.o.v. oktober 2011 – 17.371

Stijging 9,1% t.o.v. september 2012 – 13.082.

Aantal executievelingen

Oktober 2012 – 225

Daling 0,4% t.o.v. oktober 2011 – 226.

Bron: Kadaster

DE WITTEBROODSWEKEN ZIJN VOORBIJ

Het tweede kabinet Rutte is een feit. Een verstandshuwelijk, maar partijen hebben er wel degelijk zin in. Er is in korte tijd veel werk verzet, waarvoor betrokken partijen alle lof verdienen. Ook al moest het regeerakkoord nog voor het uitwisselen van de ringen worden bijgesteld. De winst voor de woningmarkt: een minister voor Wonen (en Rijksdienst) en één pagina regeerakkoord om de woningmarkt weer op gang te krijgen. Ter vergelijking: Integratie, Immigratie & Asiel heeft drie pagina's. Minister-president Rutte denkt dat die ene pagina genoeg is, minister Blok heeft er alle vertrouwen in. Maar gaat het ook echt lukken?

De bruidsschat voor de woningmarkt kwam uit het Kunduz-akkoord: verlaging van de overdrachtsbelasting en nieuwe hypotheek moeten annuïtair worden afgelost. In de huwelijksvoorwaarden wordt de hypotheekrenteaftrek vanaf 2014 ook voor bestaande gevallen beperkt. De rente betaald op restschulden, kan 10 jaar worden afgetrokken. Gunstige leningsfaciliteiten (SVn) voor starters worden uitgebreid. Het kabinet zet in op gedifferentieerde huurverhoging met als grondslag 4,5% van de WOZ-waarde. De corporaties moeten weer terug naar hun kerntaken bij sociale huurwoningen en maatschappelijk vastgoed. De extra huurinkomsten gaan terug naar de Staat.

Is hier sprake van hervorming? Bezuiniging? Het lijkt op hervormen om te kunnen bezuinigen. Het terugdringen van de hypotheekrenteaftrek is niet meer budgetneutraal nu er geen compensatie meer plaatsvindt via lagere belastingen. Ook de extra huurinkomsten zouden via de verhuurdersheffing niet teruggaan naar de woningmarkt. Gevolgen voor nieuwbouw en renovatie van bestaande woningen, kunnen niet uitblijven. Ook de huurmarkt wordt zwaar aangepakt. Het lijkt erop dat dit nieuwe kabinet met een bezuinigingsboodschappenlijstje in de hand heeft geshopt in de diverse integrale hervormingsvoorstellen voor de woningmarkt – waaronder Wonen 4.0 – om de bruidstaart te versieren.

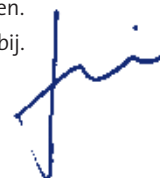
Inmiddels is de economie in het derde kwartaal gekrompen. Belangrijkste oorzaak: de malaise in de bouw- en woningmarkt met alle gevolgen voor aanverwante branches. Steeds meer bouwbedrijven gaan failliet en steeds meer bouwvakkers worden ontslagen. Toch wil

minister-president Rutte niet extra investeren in de bouw. Hoewel er nu een run op hypotheek lijkt te ontstaan om de hypotheekmaatregelen in 2013 voor te zijn, blijft het aantal huizentransacties laag. Overigens belooft die mogelijke run weinig goeds voor het aantal transacties in 2013. De hypotheekverstrekking is een groot probleem. Initiatieven om beleggen in hypotheek te stimuleren en pensioenfondsen en hypotheekverstrekkers bij elkaar te brengen, moeten dan ook worden toegejuicht. Woningkopers en bedrijfsleven moeten weer toegang krijgen tot financiering.

Minister Blok heeft alle vertrouwen in die financiering. Bij Een Vandaag gaf hij onlangs aan dat de woningmarktmaatregelen uit het regeerakkoord rust en vertrouwen geven en binnen een jaar voor een eerlijke en goedlopende woningmarkt zorgen. Internationale beleggers zouden er weer zin in hebben om in de Nederlandse hypotheekmarkt te investeren. Ondertussen heeft zijn eigen VVD-fractie de wittebroodsweken danig verstoord door tegen de Wet kenbaarheid energieprestatie gebouwen te stemmen. Terwijl het energielabel een belangrijke bijdrage kan leveren aan woningrenovatie die tot energiebesparing leidt. Goed voor de bouw, goed voor de woningmarkt.

Ik denk dat dit kabinet het hoofd uit de wolken moet halen. Het zal moeten bijsturen om die woningmarktverwachting waar te maken.

De wittebroodsweken zijn nu echt voorbij.




Ed Hamming
Voorzitter VBO Makelaar



DRS. ED NIJPELS:

“KOSTEN ENERGIEBESPARENDE MAATREGELLEN VAAK OVERSCHAT”

“Makelaars kunnen bij iedere woning informatie geven over de energieprestaties”

De enige manier om mensen te overtuigen van de noodzaak om energiebesparende maatregelen te nemen, is voorlichting geven. Dat doen we bij Milieu Centraal, en die – objectieve en wetenschappelijk verantwoorde – informatie wordt gewaardeerd door consumenten én het bedrijfsleven. We laten zien wat een investering kost én hoeveel hij oplevert. In de meeste gevallen zijn de kosten vrij gering, en staan er grote besparingen tegenover. Makelaars en taxateurs kunnen in die voorlichting een belangrijke rol spelen. Het lijkt me een goed idee om bij iedere verkoopadvertentie informatie te geven over de energieprestaties van de woning. Het energielabel is daarvoor een prima basis.”

Drs. Ed Nijpels, o.a. voorzitter van Milieu Centraal en van NLingenieurs, en lid van het Urgenda Platform, ziet veel kansen voor energiebesparing in de gebouwde omgeving. “Het Regeerakkoord van Rutte II is een verademing, vergeleken met dat van het eerste kabinet-Rutte. Alle ambities die toen vaarwel zijn gezegd, zijn nu weer opgepakt. Het kabinet is zich scherp bewust van zijn verantwoordelijkheid om duurzame energie écht op de agenda te zetten. De hogere belastingen op milieuvervuiling zijn daarvan een goed voorbeeld. Alle afspraken moeten nog worden uitgewerkt, maar we zijn op de goede weg. Overigens: er wordt op meer fronten aan duurzaamheid gewerkt: de SER is bezig met de voorbereidingen voor een transitieakkoord, waarin langdurige afspraken worden gemaakt op dit gebied. En ja, dat het Energiefonds voor de gebouwde omgeving nu van de baan is, dat is jammer. Zo zijn er nog veel meer zaken te noemen waarop bezuinigd moet worden, terwijl ze in feite heel belangrijk zijn. Je moet keuzes maken als je voor zo’n gigantische bezuinigingsoperatie staat. Het gaat wel om 46 miljard euro.”

ENERGIELABEL

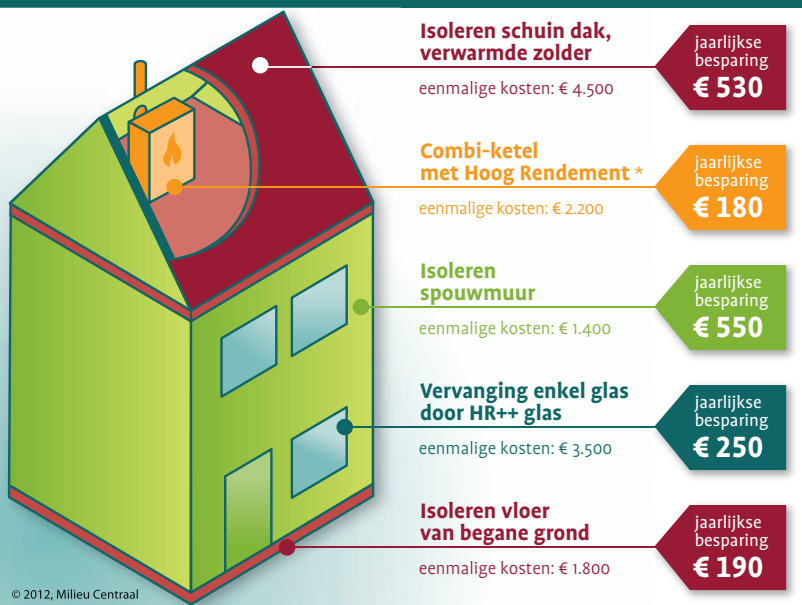
In dat kader is het ‘heel ongelukkig’ dat de verplichting om een energielabel te overleggen bij mutatie of bij verkoop

van de woning, is gesneuveld, vindt Nijpels. “De Tweede Kamer heeft het feestje van minister Stef Blok bedorven. Het is een slecht signaal in de richting van de consument, en het getuigt van enorme koudwatervrees. De impact die verplichting van het label heeft op de woningmarkt, wordt schromelijk overschat. Het is onzin om te stellen dat het verkoopproces wordt opgehouden omdat de notaris de akte niet mag verlijden als er geen label is.

“Ik hoop dat Nederland in gebreke wordt gesteld en wordt veroordeeld. Stuur de boete maar naar de Tweede Kamer, zou ik zeggen!”

De koper heeft gewoon recht op informatie over de energieprestatie van de woning die hij wil kopen, en het label moet dus al in het begin van het verkoopproces worden meegenomen. Als je ziet wat er allemaal geregeld moet worden bij zo’n transactie; wat stelt dan het label helemaal voor? En wat is nu 150 of 200 euro? Ik vind niet dat je een makelaar moet verbieden om een woning in de verkoop te nemen als er geen label is; dat mag je niet van hem/haar vragen. Maar het is wél een goede zaak dat het label verplicht wordt gesteld door de overheid.”

Verwachte besparing gemiddelde eengezinswoning



De berekening is gebaseerd op een gemiddelde woning van dit type en gemiddeld huishouden (met 3 personen), bij een gasprijs van € 0,58 per m³
 *) vervanging van een VR combi-ketel door een HR 107-combiketel.

Dat is dus niet gebeurd. Wat nu? “Ik ben benieuwd wat het Europese Hof hiermee gaat doen. Alle lidstaten van de Europese Unie hebben nu eenmaal de verplichting op zich genomen om sancties in te stellen als er geen label is. Ik hoop dat Nederland in gebreke wordt gesteld en wordt veroordeeld. Stuur de boete maar naar de Tweede Kamer, zou ik zeggen!”

OVERTUIGEN

“Consumenten overschatten de kosten van energiebesparende maatregelen en ze onderschatten de opbrengsten. Dat moet veranderen. Veel consumenten zijn nu al een maandsalaris per jaar kwijt aan energiekosten, en dat gaat oplopen tot twee maandsalarissen. Als je het zo brengt, zijn mensen volgens mij vrij gemakkelijk te overtuigen.”

Maar dan de financiering nog! “Ja, dat is inderdaad veelal het probleem. Daar moet je creatief mee omgaan. Voor woningeigenaren zou het mogelijk moeten zijn om de kosten voor dit type maatregelen op te tellen bij de hypotheek die ze al hebben. Op alle fronten wordt nu gesproken over het overnemen van hypotheek door andere partijen, zoals pensioenfondsen of een ‘Nationale Hypotheekbank’. Dat is een mooi moment om de financiering van zo’n pakketje maatregelen meteen mee te nemen.

Creatief denken, dus. Je kunt het vergelijken met de introductie van de katalysator in auto’s. Die kostte indertijd 1.500 gulden extra, en niemand wilde méér betalen voor een auto met katalysator. Dus hebben we ervoor gezorgd dat de consument hetzelfde bedrag betaalde als voor een auto zonder katalysator. Daarmee was het probleem opgelost.”

DUURZAAM?

Op de vraag wat Nijpels met duurzaamheid heeft, valt heel even een stilte. De wenkbrouwen worden gefronst.



“Wat ik met duurzaamheid heb? Ik gedraag me nu even onbescheiden: ik heb het begrip in 1989 in Nederland geïntroduceerd. Dat is gebeurd nadat in 1987 in het Brundtland-rapport ‘Our common future’ over ‘sustainability’ werd gesproken. Met het eerste Nationale Milieubeleidsplan, dat tijdens mijn ministerschap verscheen, formuleerde Nederland als eerste een brede doelstelling op het gebied van duurzaamheid. Helaas is ‘duurzaam’ nu zo ongeveer het meest misbruikte woord. Het is een soort aflaat geworden, maar de oorspronkelijke definitie staat wat mij betreft nog steeds als een huis: de samenleving zó inrichten dat ook de generaties na ons nog kunnen genieten van alles wat de aarde te bieden heeft. Dat betekent dat je geen processen moet toestaan die onherstelbare schade aanrichten. Of – in hedendaagse termen –: ze moeten passen in een circulaire economie.”

“De Tweede Kamer heeft het feestje van minister Stef Blok bedorven”

Duurzaamheid blijft een maatschappelijk en economisch proces, benadrukt Nijpels. “We zien nu al dat multinationals harder lopen dan de overheid. Zij gaan niet zitten wachten tot er eisen aan hen worden gesteld: de consument vraagt om duurzaamheid en ondernemers weten heel goed dat ze het niet kunnen maken om de aarde leeg te roven. De overheid moet heel snel normen vaststellen voor al die consumenten en ondernemers die nog niet zo ver zijn.

Overigens: wat die ondernemer betreft, moeten de kosten van vervuiling worden doorberekend aan de vervuiler. Dat gebeurt nu nog niet: de kosten worden doorgeschoven naar de belastingbetaler of de volgende generatie. Of we

transporteren ons afval naar ontwikkelingslanden, zoals in het verleden vaak gebeurde. Zolang de vervuiler niet hoeft te betalen, kun je nooit een economische afweging maken op het gebied van duurzaam ondernemen.”

CREATIEF

Als je werk wilt maken van de oplossing van het energievraagstuk, moet je creatief zijn, stelt Nijpels. “In de nieuwbouw is het probleem al opgelost: alle nieuwbouw in Nederland dient te voldoen aan de – inmiddels al enkele keren aangescherpte – Epc-norm. In de bestaande bouw valt nog zeker 20 à 30% te besparen. Dat is een enorm bedrag, en het overgrote deel van die investeringen verdient zichzelf in korte tijd terug. We moeten alles op alles zetten om de woonconsument daarvan te overtuigen, en daarbij mag geen middel onbenut blijven.

Om een voorbeeld te noemen: NIngenieurs is samen met UNETO-VNI initiatiefnemer van de stichting ‘Nederland Krijgt Nieuwe Energie’, een plan dat werkgelegenheid oplevert, schulden vermindert en duurzame energie stimuleert. Dan gaat het niet om ‘schulden aflossen’ maar om ‘investeren’. Landen investeren in zonne-, wind- of aardwarmte-energie. Daarvoor krijgen ze betaald in de vorm van aflossing van hun schuld. Een creatieve oplossing voor de Zuid-Europese landen die het nu zo moeilijk hebben, maar die tegelijkertijd ook zo veel mogelijkheden hebben op het gebied van duurzame energieopwekking.”

RENDEMENT

“Creativiteit gevraagd! Dat geldt op alle fronten, dus ook als het gaat om de financiering van de maatregelen. De particuliere woningeigenaar heeft het dan natuurlijk gemakkelijker dan de appartementseigenaar. Die moet tot overeenstemming zien te komen met de andere eigenaren en de financiering is ook lastig. Een vereniging van eigenaren kan alleen met een garantstelling een lening krijgen. Maar wat is nu eigenlijk het probleem? Als je duidelijk kunt maken dat een investering rendement oplevert, moet dat probleem toch worden opgelost? Dan moet een VvE ook gewoon een lening kunnen krijgen.

Zo’n garantstelling is relatief simpel. Ik ben helemaal niet voor het rondpompen van gelden in de vorm van subsidies. Die moet je alleen gebruiken om mensen even over een drempel heen te helpen.

Dit is nu typisch zo’n onderwerp dat aan de orde moet komen in het transitieakkoord van de SER. De Nederlandse Vereniging van Banken moet voor dit soort zaken een simpele, effectieve en financieel verantwoorde oplossing kunnen bedenken.” ■



ED NIJPELS, BESTUURDER

Drs. Eduardus Hermannus Theresia Maria Nijpels (1950) werd in 1986 voor de VVD minister van VROM (tot eind 1989). In die functie presenteerde hij het eerste Nationale Milieu Beleidsplan. Hij kreeg veel waardering voor zijn milieubeleid. Tot april 1990 was hij lid van de Tweede Kamer, en daarna ruim vijf jaar burgemeester van Breda. Van 1999 tot 2008 was Nijpels Commissaris van de Koningin in Friesland. Momenteel bekleedt hij een groot aantal bestuurlijke functies bij tal van maatschappelijke organisaties.

Tekst: Carola Peters
Beeld: o.a. Bernd Bohm,
Milieu Centraal



Kijk voor alle opleidingen
en cursussen voor de
vastgoedprofessional op
www.makelaarsopleidingen.nl

Beroepsopleiding Makelaars BV

Gildeweg 5A

2632 BD Nootdorp

telefoon 070 35 63 200

fax 070 36 54 491

email info@makelaarsopleidingen.nl



BEROEPSOPLEIDING
MAKELAARS B.V.

DE WAARDE VAN EEN DAKOPBOUW



Een aantal gemeenten is coulanter geworden ten aanzien van het plaatsen van een dakopbouw. Dit begint bijvoorbeeld zichtbaar te worden in Den Haag, waar de grootschalige jaren '30 gebieden met platte daken interessante mogelijkheden bieden. Een van de expliciete doelstellingen van de gemeente Den Haag is om huishoudens aan de stad te binden. Aangezien veel van de appartementen in deze Haagse jaren '30 wijken ongeveer 80 vierkante meter beslaan en daarmee te klein worden voor gezinnen in de groeifase, kan een dakopbouw van pakweg 50 vierkante meter een uitkomst zijn. Hoewel gezinnen mogelijk ook de stad uit verhuizen omdat de omgeving minder kindvriendelijk is, kan ruimtegebrek binnen de woning zeker een rol spelen.

Dit geldt eveneens voor de kosten. Met een eenvoudige doorrekening van referentiecijfers (bouwkostentabellen leges) komt een eenvoudige dakopbouw van 50 vierkante meter GBO uit op circa 60.000 euro inclusief BTW. Maar pin mij hier niet op vast: er ontstaan grote verschillen tussen een 'uitgeklede versie' of een speciaal architectenontwerp. De aankoop van 50 meter GBO voor een bestaand appartement komt al snel uit op 100.000 euro, waarbij ik uitga van een landelijke indicator voor marktprijzen. Het verschil lijkt me duidelijk en zeker in de huidige crisis, waarbij de verkoop van de woning sowieso al onzeker is, kan een topappartement dus aantrekkelijke mogelijkheden geven voor een forse woninguitbreiding.

De dakopbouwer moet zich overigens wel verzekeren van de medewerking van de bank. In de huidige crisis is het daarbij namelijk wel de vraag of de bank ook meewerkt: zeker als zij moeite hebben met de taxatie van een dergelijke woning met opbouw. Een forse aanbesteding door de klant kan de bank helpen overstag te gaan.

De waardering van deze panden met opbouw lijkt me voor makelaars zeer interessant. Ik, als niet-makelaar, zou het niet aandurven om de dakopbouw uit ons voorbeeld dan een 'markt' taxatie te geven van ongeveer 100.000 euro. Dit geldt vooral in gebieden waar dakopbouwen geen gemeengoed zijn.

De geïnteresseerde in een topappartement met een dakopbouw heeft immers de mogelijkheid om een appartement zonder dakopbouw te kopen en hier vervolgens zelf een dakopbouw op te zetten. Hierbij geldt wel een nuance: de kans bestaat dat de waarde van de topappartementen zonder dakopbouw wat kan worden verhoogd, juist vanwege de dakopbouwoptie. Zodra er meer dakopbouwen in de buurt aanwezig zijn en verhandeld worden, is het eenvoudiger tot een taxatie te komen.

Met de dakopbouwen wordt zo, op particulier initiatief, een nieuw woningsegment in de wijk gecreëerd. Dat kan op termijn zorgen voor een meer gemêleerde bevolkingssamenstelling en mogelijkheden bieden aan uitbreidende gezinnen die in de stad willen blijven wonen. Dit is ook een geleidelijker proces dan de grootschalige ingrepen in de zogenaamde herstructureringswijken.

Ik ben benieuwd hoe deze ontwikkeling zich in Den Haag en andere steden voortzet. En vooral, hoe de appartementen met dakopbouw uiteindelijk zullen worden gewaardeerd door de consument en de makelaar.



Kees Dol,
Onderzoeksinstituut OTB,
TU Delft

VERBAASD OVER DE ENERGIELABEL-SOAP

“Ik ga het met geamuseerde verbazing volgen”. Steffen Frusch van Energy Labelling Services moet nog even bijkomen van het Tweede-Kamerbesluit dat Nederland niet meedoet aan de verplichte invoering van het energielabel.

VBO Makelaar maakt zich al jaren sterk voor een goede voorbereiding op de verplichte invoering van het energielabel. Per 1 januari 2013 zou dat een voldongen feit zijn, ware het niet dat de Tweede Kamer op 20 november jongstleden tot andere gedachten kwam.

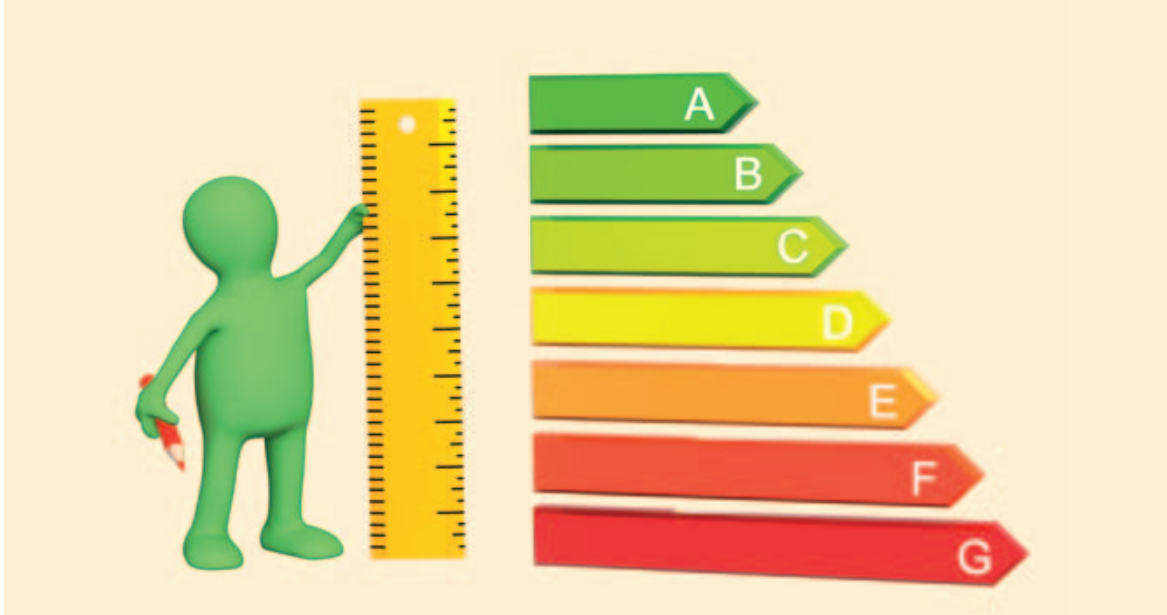
Tot dat moment waren VBO Makelaar, de Beroepsopleiding Makelaar en Energy Labelling Services in Geleen volop in actie om VBO-makelaars te ondersteunen. Steffen Frusch: “De invoering van dat label speelt al sinds 2008, maar in feite is er in de afgelopen jaren wat weinig animo voor dit onderwerp geweest. Nederland loopt daarin flink achter.

In andere landen van Europa wordt wél actie ondernomen en er wordt ook gehandhaafd. In België krijgt een makelaar 5.000 euro boete als het label niet in orde is en de consument krijgt 500 euro aan de broek. Het lijkt wel een trend te zijn dat Nederland beleid uit Brussel tegenwerkt. Het zou zomaar kunnen dat de belastingbetaler straks de boete vanuit de Europese Unie gaat ophoesten: circa 260.000 euro per dag. Kennelijk nemen we dat risico of we nemen het voor lief. We gaan het zien.”

STUG DOORGAAN

Ondanks deze nogal gewijzigde omstandigheden blijft Energy Labelling Services makelaars ondersteunen. “We blijven onverkort de cursus aanbieden. Daar hebben nu zo’n 200 VBO-makelaars met succes gebruik van gemaakt; ze hebben het afgerond met het CITO-examen. Makelaars die de opleiding niet hebben gedaan en toch een label willen aanbieden, die bieden we de VENUM-route. Binnen die omgeving kun je met één druk op de knop de juiste mensen in stelling brengen. Vervolgens wordt een gediplomeerde EPA-adviseur gezocht, het pand wordt volgens de regels der kunst opgenomen en de gegevens worden op de juiste manier ingevoerd. Maar persoonlijk vind ik dat een makelaar met ondernemerszin sowieso meer zou moeten doen met dat energielabel. Als we straks door Brussel worden gewezen op onze plichten, dan kan het zomaar weer heel actueel worden.”





MARKT VOOR DUURZAAMHEID

Steffen Frusch ziet in duurzaamheid en energiebesparing een markt die eerder groter dan kleiner zal worden. “Mensen gaan daar echt veel alerter op worden, nu alles alleen maar duurder wordt. Want wat verbruikt nou die woning met enkel glas en slechte isolatie? Het getuigt van de betere lange-termijnvisie dat VBO Makelaar die ‘groene’ benadering als een speerpunt ziet. Je kunt je daarmee onderscheiden. Net dat beetje extra bieden waar de consument behoefte aan heeft.”

Dat is een gloedvol betoog, maar wat betekent dat in het licht van een overheid die op dit vlak al jaren een wat zwabberend beleid voert? Wat te denken van politici die als Kamerlid het één en als bewindspersoon het ander vinden? “Ja, dat is zeker een zorg. Voor de invoering van het energielabel is een hele machinerie aan opleidingen en middelen opgetuigd. Er zijn makelaars die er tijd en geld in hebben geïnvesteerd. Wij, bij Energy Labelling Services, hebben geïnvesteerd in software en ondersteuning van de makelaar. Op deze manier is het wel erg lastig om als ondernemer de bedrijfsvoering op peil te houden.” Toch houdt Steffen Frusch hoop. “Want duurzaamheid blijft een thema. Zeker als mensen het in hun portemonnee gaan voelen, erdoor kunnen besparen. Daar verandert Den Haag niets aan.”

VISIE VOOR DE LANGERE TERMIJN

“Er wordt nu heel erg naar de korte termijn gekeken”, meent Steffen Frusch. “Door beter om te gaan met het energielabel, zou de overheid heel goed kunnen sturen op een samenleving die op den duur minder energie verbruikt. Volgens mij hadden we op dat vlak allerlei internationale afspraken gemaakt. Ik kan me goed voorstellen dat je de overdrachtsbelasting lager houdt als er sprake is van een woning met energielabel. Of de financiering kan gunstiger als dat label er is. Immers, de woonlasten worden lager, dus er is wat meer ruimte voor de financiering. Die creativiteit mis ik. We hebben het lang op z’n beloop gelaten en nu weten we eigenlijk niets anders te verzinnen dan tegen

Frusch: “Het zou zomaar kunnen dat de belastingbetaler straks de boete vanuit de Europese Unie gaat ophoesten: 260.000 euro per dag. Kennelijk nemen we dat risico of we nemen het voor lief. We gaan het zien”

Brussel zeggen: ‘de groeten met je label’. Terwijl we van andere landen wel verwachten dat zij zich aan gemaakte afspraken houden. Dat schuurt.”

KWALITEIT VERHOGEN

Steffen Frusch blijft erbij dat de makelaar een belangrijke rol blijft houden bij het beter verkopen van het energielabel. En daar gaat Energy Labelling Services nog meer dan voorheen aan bijdragen. “Om die reden hebben we de interne kwaliteitsbewaking onlangs nog aangescherpt. De EPA adviseur dient namelijk naast het opnamebestand ook foto’s mee te zenden van gevels, glaswerk, installaties en ventilatiesystemen. Tevens kunnen er bestanden van tekeningen via de software worden bijgevoegd. Ook kan de EPA adviseur gebruik maken van een eigen schetsmodule. Dit alles in het licht van de reproduceerbaarheid van belangrijke opnamegegevens. Wij kunnen namelijk goed controleren op de match tussen foto’s en de uiteindelijke rapportage. Ja, dat leidt tot iets hogere kosten dan wat bijvoorbeeld energiemaatschappijen voor zo’n label rekenen.

Zelf ben ik dan altijd meteen al wat argwanend. Want wat heeft de leverancier van zo’n label voor achterliggende agenda? Is het wel helemaal onafhankelijk? Wij garanderen die onafhankelijkheid, want we zijn verder geen partij in de energielevering. Ik denk dat we dat met z’n allen veel beter moeten communiceren. Echt, dat energielabel is *here to stay*. Voor woningcorporaties blijft het namelijk wel in stand. En daar komt bij: energie wordt steeds meer een hot item. Dus doe er iets mee.” ■

Tekst: Henk de Kleine

Beeld: Energy Labelling Services

Venum 2.5

Het thema is 'automatisch'

Automatisch publiceren van panden, automatische matchmail en automatisch pand updates naar Facebook & Twitter



www.wazzupsoftware.com



www.tcmnl.nl

Hét eerste en enige onafhankelijke tuchtcollege voor onder andere makelaars, taxateurs, brancheorganisaties, validerende- en registrerende instellingen.



Tuchtcollege
Makelaardij Nederland

TWEETS OVER DE MARKT



@RogierSpoel: Boete van €260k per dag voor NL in het verschiet: energielabel van de baan duurzaambedrijfsleven.nl/48o76/verplicht... via @duurzaamBV.

@Vastgoedactueel: Op Eenvandaag: Hoe krijgt Stef Blok de woningmarkt in beweging? eenvandaag.nl/economie/41941...

@RobKeijzer: Regering wil niet in debat over verhuurdersheffing. Beseft zij de consequenties? @diederiksamsom spacemakers.nl/weblog/2012/11.

@Vastgoedactueel: Salarisonderzoek #makelaardij: verhuurmakelaardij als enige in de lift vastgoedactueel.nl/index.php?opti...

@KeesVerhoeven: In dit regeerakkoord kun je niet wonen. PvdA en VVD moeten hun huurplannen aanpassen in het belang van huurders, corporaties en bouwers..

@Vastgoed_NL: Blok: verplichting bemiddelingsbureaus onwenselijk Het is onwenselijk als banken consumenten verplicht... bit.ly/1obyCiC #vastgoed.

@Marco_vd_Knaap: Misschien toch de overstap naar VBO eens overwegen. Reactie VBO op energielabel: <http://t.co/4PsHugDn> Reactie NVM: <http://t.co/XM-QZs8Bg>.

@PatriciaDieben: Starterslening voor huizenkoper blijft bestaan, rente ook aftrekbaar en aftrek restschuld voor 10 jaar gaat in per 29 oktober jl., bit.ly/X7K2oX.

@Spacemakers: [Parool] Huis kopen het beste nog dit jaar gebeuren, volgens Tiemessen van Hypotheekshop goo.gl/IXedF.



Volg VBO Makelaar via <http://twitter.com/VBOMakelaar>

CONSUMENTEN POLL

Hypotheekrenteaf trek

De hypotheekrenteaf trek wordt ook voor bestaande gevallen aangepast.

Bron: www.VBOMakelaar.nl

Eens 31,03 %

Oneens 68,97 %

MAKELAARS POLL

Dagvaarding Funda

Funda is dé marktplaats waar kopers en verkopers van woningen elkaar ontmoeten. Na de rapporten van SEO en NMa en de weigering van de NVM om te gaan praten, kon VBO Makelaar niet anders dan Funda dagvaarden.

Bron: Ledennet VBO Makelaar

Eens 89,19 %

Oneens 10,81 %

SURFEN OP HET NET



10 tips voor een goede webvideo

Een goede webvideo kan een onderscheidend visitekaartje zijn voor een bedrijf. Maar wat is een goede webvideo? 10 tips!

1. Kies een doel (voorlichting, instructie of promotie?) en doelgroep
2. Maak een beknopte boodschap (max. 3 boodschappen) voor een impressie van het bedrijf
3. Onderscheidend van de concurrent
4. Gebruik emotie en niet alleen feitelijke informatie
5. Maak een tijdloze webvideo
6. Hou het kort, zo'n 3 minuten
7. Zorg voor goede sprekers met een eenvoudige boodschap
8. Zorg voor een prettige, sfeervolle voice-over
9. Kies de juiste muziek
10. Gebruik afwisselende beelden die passen bij het bedrijf



Pinterest voor bedrijven

Pinterest is een social media platform waarmee een digitaal prikbord wordt gemaakt met items van internet. Pinterest wordt in Nederland maandelijks door 220.000 mensen bezocht. Met de lancering van bedrijvenpagina's maakt Pinterest het opzetten van een pagina gemakkelijker.

Pinterest voorziet bedrijven van tips en tricks bij het inspireren van hun volgers. Een bestaande pagina op Pinterest kan worden geconverteerd naar een bedrijvenpagina.

De nieuwe mogelijkheden van de Pinterest bedrijvenpagina:

- Officiële verificatie van de bedrijfspagina zodat deze sneller wordt gevonden in zoekresultaten
- Buttons en widgets om toe te voegen aan de website om de betrokkenheid en interactie op de website te verhogen
- Succescases, best practices en richtlijnen voor het gebruik van Pinterest voor bedrijven

VISEUR RUIKT EEN BUITENKANSJE

Iedereen weet dat er veel geld te verdienen valt met de vastgoedhandel. Maar waar veel geld is te verdienen, valt ook veel geld te verliezen. Dat weet helaas niet iedereen. Uw collega Viseur rook een buitenkansje en met veel genoegens tipte hij zijn goede vriend Bernard.

OUD VROUWTJE

Viseur kreeg van de familie Groninger een woning in de verkoop. De familie had de woning op haar beurt geërfd van een oudtante. Dat leek mooier dan het was. Vanwege het ver verwijderde verband tussen de erflater en de gelukkige erfgenaam, moest de familie ruim 1/3^e deel van de waarde van de woning afdragen aan erfbelasting. De woning had een WOZ-waarde van 300.000 euro en de familie kon daarom ook meteen ruim 100.000 euro aan de fiscus afdragen. Er was echter nog meer slecht nieuws. De woning bleek verhuurd te zijn tegen een huurprijs van 98 euro per maand. Dat was inderdaad niet een riant huurinkomen. Aanvankelijk trachtte de familie de huurster, een op het

oog krakkemikkig vrouwtje, te bewegen om de woning te verlaten en haar intrek te nemen in een bejaardenhuis. Het dametje zou daarover nadenken. Kennelijk was zij niet alleen uiterst langzaam in haar bewegingen maar ook in haar denken. Een besluit werd nimmer genomen.

De familie Groninger besloot vervolgens om de woning maar zo snel mogelijk aan de eerste de beste gegadigde te verkopen. De erfbelasting moest immers worden afgekeurd en dat geld had de familie nu eenmaal niet op de plank liggen. Viseur werd gevraagd om met spoed de woning van de hand te doen. Als de familie er een kleine ton aan over zou houden, zou ze al tevreden zijn.



SNELLE WINST

Viseur begreep het probleem. Uitgaande van een huur-opbrengst van zo'n 1.000 euro per jaar zou de woning als belegging een waarde hebben van hooguit 20.000 euro. Viseur bezocht de huurster. Hij maakte een praatje met haar en het was niet al te lastig om te ontdekken dat de huurster inmiddels 86 jaar oud was en beschikte over een gebrekkige gezondheid. Het 'probleem' van deze verhuurde staat van de woning zou zich door de loop van de natuur wel automatisch oplossen. Het oude 'heksje' zou binnen enkele jaren (Viseur schatte zelf binnen enkele maanden) het tijdelijke voor het eeuwige verwisselen. Viseur verschafte zijn kameraad Bernard daarom de gouden tip om dit huis te kopen voor 200.000 euro. Zodra de huurster zou overlijden zou het huis met flinke winst verkocht kunnen worden. Snel verdiend, toch?

WIE BENT U?

Bernard hoefde niet lang na te denken. Twee maanden nadat hij het huis had verworven, vroeg Bernard aan Viseur om de oude huurster eens met een bezoek te vereren en uit te vissen hoelang het nog zou duren voordat zij zou vertrekken. Toen Viseur aanbelde werd de deur geopend door de 63-jarige zoon van mevrouw. Hij vertelde dat hij gepensioneerd was en na zijn echtscheiding bij zijn moeder is gaan wonen. Viseur nam het verhaal voor kennisgeving aan.

De oude dame bleek gezonder dan Viseur had ingeschat. Bernard vroeg Viseur om de haverklap wanneer 'Die Feeks' nu eens dood dacht te gaan. Viseur vond dat niet bepaald een elegante vraag en hij wist trouwens ook geen beter antwoord te geven dan dat 'het-zo-lang-niet-meer-kan-duren'. Pas zes jaar later overleed de dame. Viseur ondernam op aandringen van Bernard direct actie om de woning leeg te krijgen. Hij stuitte echter op de zoon, die zich als de nieuwe huurder voorstelde. De zoon stelde daarbij dat hij een duurzame gemeenschappelijke huishouding had gevoerd met zijn moeder. Bernard reageerde des duivels toen hij dit verhaal hoorde. Wat voor nare streek had Viseur Bernard nu weer geleverd? Bernard had toch niet de ambitie om levenslang een peperduur huis te verhuren voor nog geen 100 euro per maand aan generaties van armoedzaaiers? Viseur wist het ook niet. Hij stelde voor om de zoon in ieder geval niet als huurder te accepteren en ontruiming te vorderen.

ONTRUIMEN OF BLIJVEN?

Het conflict tussen de bejaarde wees en de verhuurder liep uit op een rechtszaak. Bernard beriep zich op de geldende rechtspraak. Ouders en inwonende kinderen hebben in



beginsel géén duurzame gemeenschappelijke huishouding. Er is juist sprake van een aflopende gemeenschappelijke huishouding omdat kinderen immers plegen 'uit te vliegen'. Volgens Bernard moest dat ook maar eens gaan gelden voor deze zoon. Het was toch te gek voor woorden dat een kerel van bijna 70 jaar nog bij zijn moeder woonde. Dat geloofde toch geen mens. 'Vliegen mot tie, en wel heel ver weg', zo vatte Bernard zijn standpunt nog eens samen.

De zoon stelde dat hij en zijn moeder gemeenschappelijk de huishoudelijke kosten droegen. Moeder betaalde de vaste lasten en de zoon deed alle boodschappen en zorgde voor de grote uitgaven zoals TV, ijskast, waterkoker, kruidenier, frituur en een auto. De eigenaar van de buurt-tabakswinkel, waar de zoon regelmatig lottoformulieren kocht en geld pinde, verklaarde bij de rechter dat de zoon inderdaad met het gepinde geld alle boodschappen deed voor hen beiden.

De rechter overwoog dat weliswaar kinderen plegen uit te vliegen, maar dat dit anders kan zijn bij 'terugkeerders': volwassen kinderen die na hun jeugd uit huis zijn gegaan en zelfstandig hebben gewoond, maar op een gegeven moment bij hun ouders intrekken. De rechter oordeelde dat dat hier het geval was en dat er daarom sprake was van een *duurzame* gemeenschappelijke huishouding. De zoon werd aangemerkt als huurder. Bernard rekende verbijsterd uit dat deze zoon nog wel zo'n 25 jaar voor de boeg had en vond dat Viseur de schade maar moest vergoeden. En Viseur? Die ging in nog geen 25 jaar betalen aan Bernard. *(de namen zijn gefingeerd; de uitspraak wordt op verzoek toegestuurd)* ■

Tekst: Mr. J.A.M. van der Sande,
advocaat te Rotterdam
www.vandesandeadvocaten.nl

HET ENERGIELABEL VOORBIJ; ENERGIEOPWEKKING HEEFT

Hoe groot is eigenlijk het bewustzijn van de gemiddelde Nederlander als het gaat om energieverbruik? Het antwoord op die vraag kan kort zijn: klein. Uit onderzoek blijkt dat 43% geen enkel idee heeft hoe hoog de maandelijkse energiekosten zijn. Ruim een kwart van alle respondenten laat de thermostaat 's nachts op dezelfde stand staan als overdag. Zonde van het geld: een lagere nachtstand kan de gasrekening met gemiddeld 11% laten dalen. En het vanaf 2008 verplicht gestelde energielabel, leeft niet bepaald omdat er nog steeds geen sprake is van sanctionering.

De voordelen van het energielabel zijn duidelijk: de woningeigenaar ziet op eenvoudige wijze wat de energieprestatie van de woning is. Rood staat voor erg onzuinig; groen voor heel zuinig. Vaak is al snel duidelijk waarom een woning een laag label krijgt: enkel glas of een verouderde verwarmingsketel zijn nogal eens de boosdoeners. In 2013 wordt het energielabel uitgebreid met extra informatie: er komt een module waarmee direct kan worden bekeken wat maatregelen kosten en wat ze opbrengen. Op die manier is direct te zien welke investeringen interessant zijn.

Met 'interessant' wordt dan meestal bedoeld: financieel aantrekkelijk, want de terugverdientijd speelt altijd een grote rol. Maar de woonconsument vindt de toename van comfort het belangrijkste: hij/zij wil graag wonen in een huis met een aangenaam en gezond binnenklimaat. De portemonnee komt volgens onderzoekers pas op de

tweede plaats. En het milieu? Dat aspect is voor de meeste woningeigenaren – nog – niet echt interessant.

NOG STEEDS NIET VERPLICHT

Het plan om het energielabel op 1 januari 2013 echt verplicht te stellen via de sanctie dat de notaris de akte van levering pas laat passeren als er een energielabel is, is opnieuw van de baan: op 20 november jl. stemde een meerderheid van de Tweede Kamer tegen het wetsvoorstel waarmee het onmogelijk zou worden om een woning te verkopen zonder energielabel. De minister zal dus een list moeten verzinnen.

Na het debacle in juni jl. (toen minister Spies het voorstel voor de Wet kenbaarheid energieprestatie gebouwen voor advies naar de Raad van State moest sturen) mocht Stef Blok, de nieuwe minister voor Wonen en Rijksdienst, op 13 november verder gaan met de behandeling van het hoofdpijndossier. Het ging meteen al mis: Madeleine van Toorenburg (CDA, en nu dus lid van de oppositie!) meldde hartgrondig dat het CDA het label 'he-le-maal niks' vond. "Het is alleen geldklopperij; de enigen die enthousiast zijn voor het energielabel zijn ondernemers die er geld aan verdienen. Het label draagt niets bij aan energiebesparing. Laat het maar zo ver komen dat Nederland een boete voor ingebrekestelling krijgt. Wij willen dat het Europese Hof zich hierover uitsprekt!"

Barbara Visser (VVD) maakte het haar minister ook niet echt gemakkelijk: zij eiste dat Blok eerst in alle lidstaten zou onderzoeken hoe het daar met de sancties zit. Zelfs Paulus Jansen (SP) dreigde even niet akkoord te gaan, toen Blok



DECENTRALE DE TOEKOMST!

weigerde EPA-inspecteurs te verplichten een nieuw label te verstrekken als het eerste gebreken vertoont (zoals daags na de vergadering uitgebreid in de media werd gemeld). Bovendien wil Jansen dat de gegevens van de opname direct beschikbaar zijn voor de opdrachtgever en dat die gegevens centraal en uniform worden opgeslagen, zodat ze makkelijk te raadplegen zijn. De minister zegde dat toe, en beloofde dat hij in Brussel zou pleiten voor minder administratieve lastendruk.

Wordt vervolgd....

VBO MAKELAAR: ENERGIELABEL BIJDT KANSEN

Branchevereniging VBO Makelaar vindt dat de Tweede Kamer een inschattingfout heeft gemaakt door de verplichting van het energielabel bij de verkoop van een huis af te wijzen. Ten onrechte wordt beweerd dat de verplichting een zware wissel trekt op de woningmarkt waardoor deze verder stagneert. Directeur Hans van der Ploeg: "Het gebrek aan financieringsmogelijkheden is de grote boosdoener als het gaat om de doorstroming op de woningmarkt. Potentiële kopers en verkopers laten zich echt niet tegenhouden door de notaris, die de akte van levering pas zou mogen laten passeren als er een energielabel is, als zij graag een transactie willen sluiten. Voor circa 150 euro kan de verkoper binnen een dag een energielabel verkrijgen. Denkt politiek Den Haag nu echt dat dit de bottleneck voor de woningmarkt zou vormen? Was het maar zo simpel, dan had ik eigenhandig de problemen op de woningmarkt al drie jaar geleden opgelost. Een energiezuinige woning is misschien duurder in de aanschaf, maar heeft lagere maandlasten. Een dergelijke woning is daarmee meer waard en beter verkoopbaar. Bovendien kunnen bewoners met een energiezuinige woning een hogere hypotheek afsluiten. Volgens het Nibud bevorderen lagere energielasten de betaalbaarheid en daarmee ontstaat meer ruimte voor hypotheekbetalingen." Het Nibud heeft een methodiek ontwikkeld hoe hoog die extra hypotheek kan zijn, gebaseerd op het energielabel van een woning. Hypotheekverstrekkers kunnen dat gebruiken. De Gedragscode Hypothecaire Financieringen biedt die mogelijkheid. Ook kan bij NHG een extra bedrag aan hypotheek worden verkregen voor energiebesparende maatregelen. Van der Ploeg: "Een energielabel biedt dus juist mogelijkheden. Makelaars



V.l.n.r.: mr. drs. M.E. Minnesma MBA en dr. J.S. van de Griendt

Van der Ploeg: "Denkt politiek Den Haag nu echt dat sanctionering op het energielabel de bottleneck voor de woningmarkt zou vormen? Was het maar zo simpel, dan had ik eigenhandig de problemen op de woningmarkt al drie jaar geleden opgelost"

kunnen huiseigenaren en mensen die een woning kopen informeren over de energieprestaties van een woning en de mogelijkheden om die te verbeteren. VBO Makelaar stimuleert haar makelaars al langer deze rol op te pakken."

GEEN ENERGIEKOSTEN

Doel van het Energieprestatieadvies is een lagere energierekening en een comfortabele woning met als ultiem doel: een beter milieu. Mooier dan een lage energierekening is géén energierekening. Marjan Minnesma, directeur van Stichting Urgenda, propageert al jaren decentrale energieopwekking. Doel: totale onafhankelijkheid van fossiele brandstoffen. Die raken immers langzaam maar zeker op. Bovendien wordt de wereld steeds meer afhankelijk van landen met niet al te stabiele regimes. Met tomeloze energie laat Minnesma overal in het land zien hoe het op

termijn mogelijk moet worden om te wonen in een huis zonder energierekening en milieubelasting: door gebruik te maken van zon, wind en water.

“Per saldo gaat het erom dat je niet betaalt voor je energie”, zegt ze. “Zelf elektriciteit opwekken is heel eenvoudig; verwarming ligt wat ingewikkelder. De prijs van de zonnepanelen is – o.a. door overproductie in China – de laatste tijd zo sterk gedaald, dat de terugverdientijd steeds korter wordt. Met 15 zonnepanelen op je dak kun je de totale be-

nodigde hoeveelheid elektriciteit voor een gemiddeld huishouden opwekken. Die behoefte bedraagt ca. 3.500 kWh. Daarom adviseer ik ook om spaargeld niet op de bank te laten staan, maar te gebruiken voor de aanschaf van zonnepanelen: het rendement op de spaarrekening is hooguit 2%; dat van zonnepanelen ligt aanzienlijk hoger. Bovendien kan de zelfopgewekte energie worden verrekend met de prijs van de energie die afgenomen wordt van de energieleverancier. Die is wettelijk verplicht om dat salderen mogelijk te maken.”

Van de Griendt: “We zien dat kopers nauwelijks bereid zijn om méér te betalen voor energiebesparende maatregelen die verder gaan dan de doelstellingen van de overheid.

Die bereidheid is heel erg afhankelijk van de terugverdientijd”



EN DE ENERGIEBELASTING?

Marjan Minnesma constateert dat er nogal wat misverstanden zijn over de energiebelasting. “Niemand betaalt energiebelasting over zelf opgewekte energie. Het is wel zo dat mensen die stroom terugleveren aan het net, de marktprijs krijgen: dat is maar 6 à 7 cent. Dat is weinig en het maakt zelf opwekken van energie op andermans dak niet erg rendabel.

Als je stroom opwekt op je eigen dak, mag je je verbruik en de zelf opgewekte stroom tegen elkaar wegstrepen. Je betaalt alleen energiebelasting over het saldo van je verbruik. Daardoor levert je energie eigenlijk fictief 22 à 23 cent op: de prijs die je eigenlijk had moeten betalen voor je energieverbruik, die je nu hebt weggestreept tegen je zelf opgewekte energie. Wettelijk moet een energiebedrijf wegstrepen (salderen) tot 5.000 kWh (zo’n 20 panelen), maar Greenchoice doet het dubbele, en er zijn meer energiebedrijven die dat maximum niet zo nauw nemen. Maar mensen hebben zelden meer dan 20 panelen op hun dak thuis.

Ik denk dat de huidige economische omstandigheden een stimulans zijn om eens kritisch te gaan kijken naar het energieverbruik en naar de prijs die je daarvoor betaalt. Helaas denken veel mensen nog dat energiebesparende maatregelen heel ingewikkeld zijn, en dat je er je huis voor uit moet. Daarom denken wij na over de mogelijkheid van ‘keukentafelgesprekken’, waar adviseurs letterlijk met bewoners om tafel gaan zitten om te bekijken wat de mogelijkheden in hun specifieke geval zijn. We maken daarbij graag gebruik van het jaloezie-aspect. Dat zie je altijd bij bewoners die constateren dat de buurman veel minder betaalt. Dan is de animo om zelf maatregelen te nemen, vaak een stuk groter.”

OPTIETHEORIE

Ook Bas van de Griendt, als milieumanager verantwoordelijk voor de duurzaamheidsagenda bij Bouwfonds Ontwikkeling, zou graag zien dat alle Nederlanders een energierekening hebben die op nul uitkomt. Maar zo ver zijn we nog niet, constateert hij. Van de Griendt zoekt de oplossing voor energiebesparing in het aanbrenge van groene opties als



BELASTINGVERLAGING

In het Regeerakkoord van Rutte II staat dat er voor het kleinschalig, duurzaam opwekken van (zonne-)energie waarvoor geen rijkssubsidie wordt ontvangen, een verlaagd belastingtarief in de eerste schijf van de energiebelasting komt. Deze belastingverlaging wordt lastenneutraal gefinancierd door een generieke verhoging van het reguliere tarief in de eerste schijf van de energiebelasting.

aanvulling op – al energiezuinige – nieuwbouwwoningen. “Energieprijzen stijgen gestaag, maar eigenlijk zijn ze nog veel te laag om extra besparingen voor kopers nu al financieel aantrekkelijk te maken. Eerst moet de gasprijs stijgen of moeten de kosten voor bijvoorbeeld zonnepanelen omlaag. In 2009 daalde de gasprijs met 25%. Degenen die toen een (dure) investering hebben gedaan om hun gasverbruik te verminderen, hebben zich ongetwijfeld afgevraagd of ze wellicht beter even hadden kunnen wachten met die investering.”

PRIJS EN WAARDE

Van de Griendt constateert dat er verwarring heerst over de waarde van een energiezuinige woning: “Prijs en waarde zijn twee verschillende grootheden. De relatie tussen extra energiezuinigheid en de prijs voor nieuwbouwwoningen is nog nooit onderzocht, maar duidelijk is wél dat beleving een grote rol speelt.

We zien dat kopers nauwelijks bereid zijn om méér te betalen voor energiebesparende maatregelen die verder gaan dan de doelstellingen van de overheid. Die bereidheid is heel erg afhankelijk van de terugverdientijd. Voor zonnepanelen die je niet terugverdient, krijg je de massa nooit mee. De terugverdientijd is nu nog te lang. Daarom is het slimmer om te wachten op de betere omstandigheden, maar de woningen daar al wel op voor te bereiden. Ze kunnen dan op een later tijdstip worden voorzien van een zonneboiler of een warmtepomp.

Bij de ontwikkeling van de wijk Nieuw Kortenoord in Wageningen gebeurt dat. Het is een wijk zonder gas (all electric) met warmtepompen. Voorbereidingen voor zonnecellen

zijn al getroffen, maar ze zijn nog niet aangebracht. Dat gebeurt in een latere fase en wanneer kopers bereid zijn ervoor te betalen.”

EXTRA FINANCIERING

Bouwfonds wijst de kopers ook op de mogelijkheden van extra financiering voor energiezuinige woningen, zegt de milieumanager. “We hebben een woonkostencalculator ontwikkeld. Wat je nu ziet, is dat de financiering van woningen nog steeds is gebaseerd op woningen met een C-label, terwijl wij woningen bouwen met een A++-label. Het energieverbruik van deze woningen ligt een factor 10 lager dan 30 jaar geleden. Dankzij de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen kunnen kopers van deze energiezuinige nieuwbouwwoningen daarom 8.000 euro meer hypotheek krijgen.”

Bij bestaande bouw fixeren op het energielabel, dat is slim, stelt hij. “Concentreer je bij renovatie op de schil van de woning. Ga niet koste wat kost zonnepanelen installeren, maar leg leidingen aan waarmee je bent voorbereid op de toekomst. PIAF-woningen noemen we die: Prepared In All Aspects for Future Developments (naar Edith Piaf: Non, je ne regrette rien). ‘No regret’-maatregelen; daar gaat het om!” Of de Tweede Kamer spijt krijgt van het wegstemmen van het verplichte energielabel, lijkt een kwestie van tijd. ■

Tekst: Carola Peters
Beeld: o.a. Josje Deekens,
Bouwfonds Ontwikkeling

BETER EN SNELLER UW HUIS VERKOPEN MET DIGITALE RESTYLING

DUS VOLGENS U
ZOULDEN WIJ VAN
DEZE SCHUUR EEN
BEDRIJFSATELIER
KUNNEN MAKEN?

IK ZIE HET
NIET!



info@alleplattegronden.nl | 026 442 15 15

alle
platte
gronden.nl
2D-3D-VISUALISATIES-ANIMATIES

Online veilen; perfect marketinginstrument!



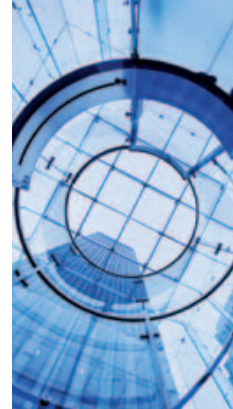
- Door doelgroepvergroting meer kijkers
- Extra aandacht voor de deelnemende woningen
- Sneller verkoopresultaat
- Bepalen beslissingsmoment koper door sluiting veiling
- Extra verkooptool voor uw klanten
- Lage of geen kosten. Slechts € 295,-. Bij verkoop op veiling, veilingkosten retour!

www.vastgoed-auctions.nl | info@vastgoed-auctions.nl | 0412-85 12 18 | 06-30 66 44 22



Vastgoed-Auctions.nl

Al 5 jaar aan bod!



DUURZAAMHEID IN BEDRIJFSHUISVESTING: REGEREN IS VOORUITZIEN!

Duurzaamheid is vanzelfsprekend niet alleen een thema voor de woningmarkt. Integendeel: de bedrijfshuisvesting is al lang bezig met dit onderwerp. Ik heb daar al menige column aan gewijd. BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) is waarschijnlijk al een bekend begrip voor mijn collega-makelaars en -taxateurs in bedrijfsmatig vastgoed. Deze internationale standaard (waarvan een speciale versie voor de Nederlandse markt is ontwikkeld) geeft op aanzienlijk nauwkeuriger wijze dan het energielabel de energieprestaties van gebouwen aan.

Daarnaast kennen we voor bedrijfsgebouwen de steeds populairder wordende Greenlease, een huurovereenkomst waarin afspraken worden gemaakt om het gebouw werkelijk duurzaam te laten presteren. Eigenaar en gebruiker tonen aan dat zij beiden belang hebben bij een 'groen' gebouw. Ter vergelijking: als je een heel zuinige auto koopt en je rijdt er 200 km per uur mee; tja, dan blijft er van die zuinigheid niet zo veel over. Zo is het met gebouwen ook: als de eigenaar (dure) investeringen doet en de gebruiker laat 's nachts het licht en de verwarming aan; dan valt er weinig rendement van de investeringen te verwachten.

Uit eigen ervaring kan ik bevestigen dat energiebesparende maatregelen wel degelijk zin hebben; juist voor de eigenaren van kantoor- en bedrijfsgebouwen. Een pand dat zeven jaar geleden grondig werd geïsoleerd, ligt nu aanzienlijk beter in de markt dan een vergelijkbaar gebouw dat nog niet aan die – inderdaad prijzige – ingreep werd onderworpen.

Collega's trokken toen hun wenkbrouwen op bij het horen van die operatie. De huurders waren bang dat zij met een forse huurverhoging zouden worden geconfronteerd. Niets daarvan: zij bleven dezelfde huur betalen. De investering is inmiddels al grotendeels terugverdiend, en de komende jaren wordt het rendement alleen maar groter. Immers: daling van energieprijzen is een vrome wens, maar die wens getuigt niet direct van een groot economisch inzicht.

Investing en rendement

Beleggers en eigenaren kijken op de eerste plaats naar het rendement van hun investering (hoewel maatschappelijk verantwoord ondernemen ook voor hen steeds belangrijker wordt). Welnu: investeren in duurzaamheid levert rendement op; al was het alleen maar omdat de huurprijs van 'groene' gebouwen duidelijk hoger ligt dan die van hun minder gelukkige burens. En omdat de leegstandscijfers bij verduurzaamde gebouwen aanzienlijk lager liggen dan bij die tweede categorie!

'Of een bedrijf de komende jaren overleeft, hangt niet af van de loonkosten, maar van de energiekosten', hoorde ik pas een deskundige zeggen. Hij stelde ook dat we op het gebied van duurzaamheid op het niveau zijn waar het internet was in 1992. Ik ben geneigd om hem gelijk te geven. Er is nog veel te weinig bekend over de werkelijke kosten die het gebruik van een gebouw met zich meebrengt. Aan energiekosten valt veel te doen. Vervanging van tl-buizen door ledverlichting levert niet alleen lagere energiekosten op; er hoeft ook aanzienlijk minder vaak een man met een ladder naar de tl-buizen te klimmen. Dubbel voordeel dus.

We moeten veel meer op deze manier naar verduurzaming van bedrijfsgebouwen kijken. Ook bij energie geldt: regeren is vooruitzien!



Ing. Siep Roelfzema,
voorzitter sectie
Bedrijfsmatig Vastgoed

ENERGIELABEL TOBT MET SLE

Het energielabel beleefde in 2008 een slechte start. Keer op keer kreeg het label slechte publiciteit, waardoor de belangstelling daalde. Ook lukte het maar niet om het eens te worden over een sanctiemiddel: met de stok slaan of wortels voorhouden? Voorlopig blijft het voortmodderen.



Het blijft tobben met het energielabel. De inrichting en de organisatie er omheen vormen al jaren een bron van onrust, met als voorlopig hoogtepunt de weigering van de Tweede Kamer om in te stemmen met een wet, die voortvloeit uit de in 2010 gepubliceerde nieuwe Europese richtlijn voor energieprestaties. 'Al deze extra flauwekulregels zitten huiseigenaren in de weg en jagen ze bovendien op kosten', zegt VVD-Kamerlid Betty de Boer op haar website. Ook in het debat van 15 november was de grote lijn dat Europa moet ophouden met het opleggen van strenge regels. Wat zegt dit over de waardering van het energielabel zelf? Lang niet alles. Want diezelfde overheid produceerde ook een serie onderzoeks-

rapporten, die het label promoten en die een positief beeld laten zien. Zo blijken woningen met een 'groen' label (A, B of C) gemiddeld 3% meer op te brengen dan vergelijkbare woningen met een rood label. Ook bleek dat koopwoningen met een label gemiddeld 24 dagen sneller worden verkocht dan woningen zonder label. Deze conclusies komen uit een onderzoek uit 2011, uitgevoerd door prof. dr. Dirk Brounen van de universiteit van Tilburg en dr. Nils Kok van de universiteit van Maastricht.

Ook in onderzoeken naar de effectiviteit scoort het energielabel goed. Een Europees onderzoek (in het kader van het IDEAL-EPBD project) laat zien dat huiseigenaren met

CHT IMAGO

een energielabel ongeveer anderhalf keer zo vaak energiebesparende maatregelen treffen dan huiseigenaren zonder energielabel.

Datzelfde onderzoek bevestigt aan de andere kant dat het energielabel in Nederland moeilijk beklijft. De waardering is laag, in tegenstelling tot Denemarken en Finland, waar de meerderheid van de bevolking erg tevreden over het energielabel is. Het Europese gemiddelde ligt op 40% van de bevolking. Nederland bungelt met 30% achteraan. Volgens de onderzoekers kan dit 'het gevolg zijn van slechte publiciteit bij de introductie van het energielabel'. Deels komt het op het conto van de systematiek. In 2010 bleek nog een kwart van de labels verkeerd te zijn berekend. In 2011 kwam nog steeds 10% van de woningen in een verkeerde klasse terecht, blijkt uit inspectierapporten van het ministerie.

MAKELAARS

Ook de makelaars krijgen in het Europese onderzoek een veeg uit de pan. 'Hier zien we dat de Nederlandse makelaars niet zo informatief zijn als hun Europese vakgenoten', luidt de conclusie. Denemarken scoort ook hier het hoogste: in 60% van de gevallen treden zij op als informatiebron. In Engeland is dat percentage 46, in Duitsland 26 en in Nederland 22.

Het advies van de onderzoekers: spits de informatie toe op de specifieke eigenschappen van de woning en de woon-situatie. Leg een link met het gemiddelde energieverbruik in straten en buurten. Laat een deskundige adviseren over verbeteringen. En laat de energierekening van het voorafgaande jaar zien.

Ook een op maat gesneden hypotheekadvies kan helpen. Volgens het Nationaal Instituut voor budgetvoorlichting (Nibud) bedraagt de extra ruimte bij aankoop van een energieneutrale woning ten opzichte van een hypotheek bij een woning met label C gemiddeld zo'n 15.500 euro. Dat bedrag kan verantwoord aan de hypotheek worden toegevoegd, meent het Nibud. Het recent afgesloten parlementair onderzoek 'Kosten en effecten klimaat- en energiebeleid' voorziet deze conclusie wel van een kanttekening. Want gebleken is dat 'het energieverbruik van woningen met een strenge EPC minder afneemt dan berekend, omdat bewoners meer ruimten gaan verwarmen of een hogere binnentemperatuur instellen naarmate hun woning zuiniger is.' Een deel van de winst vliegt dus zo de schoorsteen weer uit. ■

FRANSE NOTARIS AANSPRAKELIJK VOOR ENERGIELABEL

Hoe doet Nederland het in vergelijking met de rest van Europa? Veel materiaal over energielabels is te vinden in het in 2011 verschenen rapport 'Europe's buildings under the microscope' van het Buildings Performance Institute Europe. Zo blijkt de invoering van een sanctiesysteem voor 19 lidstaten geen probleem. De kosten van het label zelf komen in de meeste landen overeen met die in Nederland: tussen de 100 en 300 euro. Oud-minister Liesbeth Spies (CDA) noemde in april een aantal landen, die Nederland mogelijk kunnen inspireren om ook hier de knoop door te hakken. De hieronder vermelde sancties vloeien voort uit de oude richtlijn.

Vlaanderen

In Vlaanderen heeft de notaris bij verkoop van gebouwen een meldingsplicht aan het Vlaams Energie Agentschap (VEA). Deze handhavende instantie bewaakt de kwaliteit van de energieprestatiecertificaten, behandelt klachten en kan administratieve boetes opleggen aan de verkoper van een gebouw als het energielabel bij verkoop ontbreekt. Het boetebedrag ligt tussen de 500 en 5.000 euro.

Duitsland

In Duitsland is een energiecertificaat sinds 2008 verplicht. De sanctie bestaat uit een administratieve boete van tussen de 5.000 tot 15.000 euro. Duitsland heeft geen centraal registratiesysteem voor energielabels. Om de boete te kunnen opleggen, moet de koper eerst een klacht hebben ingediend.

Frankrijk

In Frankrijk kan het Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie (ADEME) aan de verkoper een boete opleggen van 1.500 tot 3.000 euro. De nieuwe eigenaar kan het energielabel afdwingen via de rechtbank. Daarnaast is in Frankrijk ook de notaris verantwoordelijk. Als deze tekort schiet en de verkoper geen energielabel kan overleggen, is hij zelf in overtreding en riskeert hij ontzetting uit zijn beroep.

Denemarken

Denemarken kent geldboetes van 730 tot 875 euro, die worden opgelegd door de Danish Energy Agency. Deze instantie beheert tevens een centrale database.

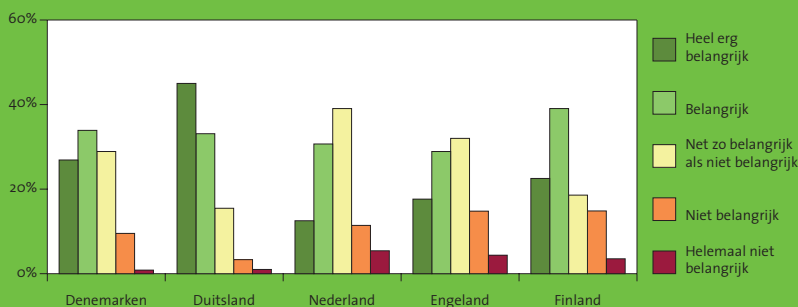
Verenigd Koninkrijk

In het Verenigd Koninkrijk heeft de verkoper 7 dagen de tijd om een energielabel alsnog beschikbaar te stellen. De handhaving is in handen van het plaatselijk bevoegd gezag (Trading Standards Officer). Op overtredingen staat een boete van £200 voor een woning en £500 tot £5.000 voor gebouwen.

Ierland

In Ierland staat op het ontbreken van een energielabel een boete van ten hoogste 5.000 euro of, afhankelijk van de overtreding, een gevangenisstraf van ten hoogste drie maanden, of beide.

Hoe denken Nederlanders over het energielabel t.o.v. Denemarken, Duitsland, Engeland en Finland.



Tekst: Robert van Til

Dé online mediaspecialist voor de makelaardij



Websites

- ✓ Volledig geoptimaliseerd voor de makelaardij
- ✓ Lage kosten
- ✓ Hoog serviceniveau (binnen 2 weken online)



Apps en mobiel

- ✓ Uw eigen (iPhone) App vanaf € 49,- p.m.
- ✓ Mobile versie van uw website
- ✓ Genereren van QR-codes



Bovenaan in Google

- ✓ Krijg nieuwe klanten met uw website
- ✓ Meer bezoekers en meer rendement
- ✓ Uw website altijd in topconditie

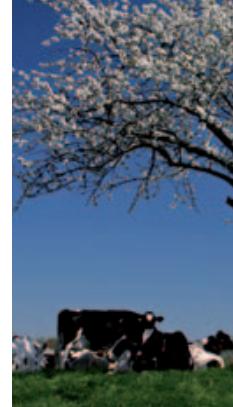


Social media

- ✓ Uw eigen opgemaakte Facebook pagina
- ✓ Het aanbod direct op Twitter en YouTube
- ✓ Uw bedrijf maximaal vertegenwoordigd



ALTERNATIEVE ENERGIE; GAAN WE WEL DE GOEDE KANT OP?



Het vraagstuk van energiebesparing en decentrale energieopwekking speelt al enige jaren in de landbouw. Een aantal agrariërs is al aan de slag gegaan met energieproductie, en daardoor zien met name melkveehouders kans om hun bedrijf energieneutraal in te richten. Ze doen dat door een slimme combinatie van energiebesparing en eigen energieproductie. Zo zorgen ze ervoor dat het mes aan twee kanten snijdt.

Vanzelfsprekend vragen energiebesparende maatregelen om forse investeringen. Denk maar aan een voorcoeler, waarmee warmte uit melk wordt gehaald; aan warmteterugwinning; een energiezuinige koelmachine en dito verlichting. Steeds meer boeren laten zonnepanelen op de daken van hun stallen leggen, waarmee ze een groot deel van de benodigde energie milieubewust én voordelig opwekken.

Ook het water kan elektrisch worden verwarmd met zelf opgewekte stroom. Veehouders beschikken over de basisingrediënten (melk en dakvlakken), en in combinatie met het verwijderen van asbestverdachte dakplaten liggen er mogelijkheden voor de ondernemer. 'Asbest eraf; zon erop' luidt de slogan van de overheid. Asbestdaken moeten vóór 2024 worden verwijderd. Dit wordt gestimuleerd met provinciale subsidies (regeling Klimaat Uitvoeringssubsidie). Immers: het verwijderen van de asbestverdachte golfplaten kost geld: de saneringskosten komen op ca. 7 euro per vierkante meter, exclusief het inventarisatierapport. Hoewel de subsidie in deze beginfase een welkome financiële aanvulling is, betekent ze niet meer dan een 'speldenprik'. Maar alle beetjes zijn welkom! Belangrijk voor ondernemers is dan ook dat ze de beschikbare subsidies, zoals die voor Stimulering Duurzame Energieproductie van 2008 en de huidige SDE+-subsidie (sinds maart 2012) niet laten liggen.

Risico voor voedselproductie

Terecht wordt vaak de vraag gesteld of we het risico lopen dat er gaten vallen in de koolstof- en nutriëntenkringloop. De productie van energie in de landbouw is daarmee immers nauw verweven. Verlies van

bodemkwaliteit kan dan op de lange termijn het gevolg zijn. Ook spelen ethische vragen een rol. Gaat de productie van energie niet ten koste van de productie van voedsel? En wat zijn dan de consequenties voor het wereldvoedselvraagstuk? Het is daarom van het grootste belang dat reststromen worden gebruikt in plaats van geteelde gewassen. Vergisting van mest en coproducten voor de productie van biogas hebben de meeste relaties met de biologische productiemethoden in zowel de akkerbouw als de veehouderij. Overigens: er moet ook veel aandacht zijn voor reductie van de uitstoot van broeikasgassen want energieproductie is de belangrijkste oorzaak van deze uitstoot.

Subsidie?

Investeren in zon en wind kan momenteel niet zonder subsidies, maar gaan we wel de goede kant op? Eerst de horizon vervuilen door windmolens en later weer gesubsidieerd saneren? Nóg een dilemma: de voorraad fossiele brandstoffen is nog ongekend groot. De nieuwste boortechneken leveren steeds grotere vondsten op; het is een kwestie van aanboren en de put afsluiten om op termijn olie te winnen. De termijn van winnen ligt vele generaties voor ons. Is er voor duurzame energie eigenlijk wel toekomst, als de hele wereldeconomie olie als basis heeft?

Ondanks die dilemma's is het voor de makelaar/taxateur belangrijk om op de hoogte te zijn van de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van energieproductie: rendement, systemen en afschrijvingen. U krijgt er ongetwijfeld mee te maken!



J.C.M. van Gestel,
bestuurslid sectie
Agrarisch Vastgoed

Levenbach vindt de nieuwe Europese richtlijn een uitstekend product waar goed over is nagedacht. Maar dan moet Nederland hem wel uitvoeren, zoals die is bedoeld.



Pieter Levenbach

‘WIJ WILLEN EEN ENERGIELABEL WAAR AMBITIE UIT SPREEKT’

Wat is uw oordeel over de Wet kenbaarheid energieprestatie gebouwen?

“Ik ben vóór de oorspronkelijke Europese richtlijn, maar tegen het door Nederland voorgestane energielabelsysteem. Dat was bedoeld om te mislukken. Er zijn aan het energielabel bergen geld uitgegeven, maar vanaf Balkenende I was het staand beleid om de richtlijn te marginaliseren en tegen te werken. In 2006, toen ik nog voorzitter was van de Associatie van Energie Prestatie Adviseurs, hebben diverse bedrijven het tij proberen te keren door zelf een systeem te ontwikkelen. In de markt bestond er veel belangstelling voor. Maar de invoering werd kundig getorpedeerd door de overheid.”

Wat zat daar achter?

“Een energielabel moet een realistisch beeld geven. Maar dat komt nooit van de grond als allerlei lobbygroepen het beleid naar hun hand kunnen zetten. Natuurlijk vindt geen enkele makelaar het leuk om een huis te verkopen met een laag, knalrood label. Dan kunnen ze er beter meteen een bord bijplaatsen ‘koop dit huis niet’. Wij willen een energielabel waar ambitie uit spreekt. Dus niet een A-label toekennen aan een woning die nog altijd duizend kub gas nodig heeft. Een A-label hoort bij een energieneutrale woning. Maar de politiek schoof ons eenvoudig aan de kant. Dat kon ook makkelijk, omdat het onderwerp energiebesparing geheel van de agenda is verdwenen.”

Hoe kijkt u op de besluitvorming terug?

“Ik was geruime tijd lid van de klankbordgroep, waarin de regering marktpartijen consulteerde. Ik was de enige die de richtlijn gewoon correct wilde invoeren. De meeste uitgenodigde partijen zeiden: ‘van ons hoeft het niet’. ‘Maar’, vertelden sommigen erbij, ‘als het toch zo ver komt, willen we er wel aan verdienen’. De oorspronkelijke richtlijn zelf steekt goed in elkaar. Dat is vooral de verdienste van de Nederlander Luc Werring, oud-topambtenaar van de Europese Commissie en nu verbonden aan het instituut Clingendael. In Cobouw deed hij de uitspraak dat Nederland de invoering bewust heeft gesaboteerd. Het lijkt erop dat het parlement dat nu niet alleen beaamt, maar ook volmondig ondersteunt.”

Wat moet er nu gebeuren?

“De richtlijn gewoon uitvoeren zoals die bedoeld is. Niet meer sjoemelen met de regels, maar een systeem invoeren dat wordt uitgevoerd door onafhankelijke energieprestatieadviseurs die zijn opgeleid op HBO-niveau en niet door MBO-ers die vooral letten op het belang van hun baas, die bijvoorbeeld graag veel cv-ketels verkoopt. De woning zuiniger gezonder, comfortabeler, veiliger en minder milieubelastend maken. Daar gaat het uiteindelijk om.”

Pieter Levenbach was tot 2007 voorzitter van de Associatie van Energie Prestatie Adviseurs (AvePA). Al zo'n tien jaar strijdt hij tegen het zwalkende beleid van de overheid. Deze drukte de onafhankelijk opererende energieadviseurs uit de markt. In 2007 startte Levenbach met de EnergyClaim, die sinds 2011 ondergebracht is in de Stichting EnergyClaim. 14 november jl. legde de stichting namens meer dan 75 gedupeerde bedrijven bij de Staat een schadeclaim neer van meer dan 50 miljoen euro.

Voorzitter Marcel Engels van Uneto-VNI beschouwt het afstemmen van de Wet kenbaarheid energieprestatie gebouwen als een gemiste kans. De keuze voor de notaris als controleur beschouwt hij als een logische.

Ir. Marcel Engels

‘VAN EUROPESE BOETE KUNNEN WE TIENDUIZEND HUIZEN ENERGIEZUINIG MAKEN’

Was u verrast toen u hoorde dat de Tweede Kamer de nieuwe wet afstemde?

“Ja, ik was zeker verrast. De Tweede Kamer maakt nu bezwaar tegen een maatregel waarvan de impact minimaal is ten opzichte van bijvoorbeeld de maatregelen rond de hypotheekrenteaftrek. De kosten voor het afgeven van een energielabel bedragen slechts circa 200 euro. Dit bedrag kan vaak al binnen een paar maanden worden terugverdiend door een paar eenvoudige energiebesparende maatregelen te nemen.

De Raad van State heeft al bepaald dat Nederland niet mag afwijken van de Europese regels. Het energielabel is verplicht bij overdracht van de woning. Wat we nu waarschijnlijk gaan zien is dat ons land per dag een boete moet betalen van 260.000 euro, op jaarbasis zo’n 90 miljoen euro. Van dat geld kunnen we zo’n tienduizend woningen energiezuinig maken.

Het is nu hoog tijd om te stoppen met praten over het energielabel, en het gewoon toe te passen. Recent is gebleken dat grote groepen Nederlanders zich zorgen maken over de betaalbaarheid van de energierekening voor de langere termijn. Het energielabel kan helpen om het energiebewustzijn te vergroten en consumenten aan te zetten tot het nemen van energiebesparende maatregelen. Als we de overheidsdoelen voor reductie van de CO₂-uitstoot willen halen, moet er echt wat gebeuren. Daarbij kan het energielabel helpen.”

Wat moet er nu verder gebeuren? Zal een gang naar Brussel, zoals minister Stef Blok die nu gaat ondernemen, een oplossing bieden?

“Dat is niet waarschijnlijk. Nederland heeft zich hieraan in Europees verband al gecommitteerd en andere EU-landen hebben de maatregel al lang en breed doorgevoerd.”

Hoe keek u tegen de verworpen wet aan?

“Ik vraag me wel eens af waarom het in het vastgoed zo lang moet duren. De auto-industrie beschikt al vele jaren over een goed werkend labelsysteem. Daar lukte het wel. Er is geen koper die niet naar het label kijkt in verband met het brandstofverbruik. De Europese richtlijn voor het vastgoed dateert al van zes jaar geleden. Waar die weerstand vandaan komt, heb ik nooit kunnen traceren. In Frankrijk hangen de labels al gewoon in de winkels van makelaars. Voor sanctionering is de notaris een logische keuze. Die is toch al met een aantal documenten bezig. Dan kan er nog wel eentje bij.” ■



Marcel Engels is voorzitter van Uneto-VNI, de ondernemersorganisatie voor de installatiebranche en de elektrotechnische detailhandel. Engels stond achter de Wet kenbaarheid energieprestatie gebouwen. Hij was dan ook zeer verrast, toen de Tweede Kamer daar eind november jl. een streep door zette. Veel bezwaren, die de invoering hadden vertraagd, waren immers al weggenomen.

Tekst: Robert van Til
Beeld: Uneto-NVI, Pieter Levenbach

‘IK ZIE NOG WEL GEBEUREN DAT EUROPA ONS TERUGFLUIT’

Dit is de enige keer dat we een Makelaar van de Maand tweemaal hebben geïnterviewd. En daar is een heel goede reden voor. We spraken VBO-collega Peter de Wolf uit Steenwijk voor en na de beslissing van de Tweede Kamer over het Energielabel, op 20 november jongstleden. Onze collega is EPA-opnemer en adviseur. Is hij teleurgesteld of blijft hij gemotiveerd?



‘**B**izar in een aantal opzichten.’ Zo beoordeelt Peter de Wolf de beslissing van Den Haag om Europees beleid op het vlak van het energielabel te negeren. In zijn ogen zijn daarvoor tijdens het debat af en toe wonderlijke argumenten naar voren gebracht. “Het zou in deze moeilijke markt de boel alleen nog meer stagneren, zo is gezegd. Ik zeg dan: het kan juist enorm helpen. Er is een onontkoombare maatschappelijke beweging die gericht is op duurzaamheid en energiebesparing. Dat laatste niet alleen vanuit idealistische motieven, maar ook financieel.

Dus als jij, koper van een woning, kunt laten zien dat jouw woning op het gebied van energieverbruik goed scoort, dan heb je een troef in handen. Juist in tijden waarin een woning zich moet onderscheiden, is dat een extra verkoopargument. Het is ook een enorm slecht signaal dat Nederland hiermee afgeeft. We waren ooit het gidsland op het gebied van milieubeleid en duurzaamheid. We hobbelen nu zo langzamerhand ergens in de achterhoede mee. Ik kom regelmatig in Frankrijk. Daar is het heel gewoon dat bij woningen het energielabel wordt vermeld.”

VOORLOPER

Dat Nederland nu de hakken in het zand zet, komt niet uit het niets. Ook Peter de Wolf ziet wel dat het energielabel in ons land nooit een warm onthaal heeft gehad. Zelf is hij één van de club VBO-makelaars die zich wel op het energielabel heeft gestort. “Vrij veel makelaars deden wat nog méér consumenten deden: het maar een beetje negeren. Vanuit de kant van de makelaar vind ik dat opmerkelijk. Heb je een woning in verkoop en je hebt die echt goed opgenomen, dan heb je eigenlijk al 90% van alle benodigde informatie voor dat energielabel. Heb je, net als ik, de opleiding tot adviseur gedaan, dan vul je relatief snel de resterende 10% aan. Ik bied het aan mijn verkopende klanten aan, als gratis extra service. Dat kost me niets, maar levert wel meerwaarde op; ik kan een completer product leveren. Dan heb je een beter verhaal.”

BETER TAXEREN

Peter de Wolf ziet de afgifte van het energielabel duidelijk in het verlengde van de ‘gewone’ taxatie. Als je het één in de vingers hebt, dan gaat het andere ook beter. “Bij de taxatieopleidingen die ik zelf verzorg, zie ik dat een aantal collega’s moeite heeft met de basics. Goed opmeten. Alles goed vastleggen. Dan wordt ook het goed vaststellen van een energielabel een lastig verhaal. Dus wil je hier iets mee, neem dan die opleiding serieus. Ik begrijp best wel dat het animo daarvoor nu helemaal minimaal zal zijn. Zelf ga ik vanavond (*red: woensdag 21 november*) nog met volle motivatie naar de softwaretraining bij Energy Labeling Services. Ik verwacht namelijk dat Brussel ons nog wel gaat terugfluiten. Waarom zouden ze voor ons een uitzondering maken? Zelfs als dat wel zou gebeuren, blijf ik bij mijn persoonlijke standpunt. Juist nu je als makelaar alle zeilen moet bijzetten, kan je energie-expertise veel toegevoegde waarde leveren. Speel in op de duurzaamheidstrend. Open maar een discussie over het energieverbruik van een woning. Laat je ondernemershart spreken. En laat dit niet liggen.”

ALLES AANPAKKEN

Die aanpak is kenmerkend voor de wijze waarop Peter de Wolf werkt, en ook de verklaring voor het feit dat hij ook in deze tijden prima draait. Veel eieren in je mandje leggen. En vooral ook de kosten laag houden. “Vandaar dat ik geen personeel meer in dienst heb en voor een relatief goedkope locatie heb gekozen: op een industrieterrein. Het aardige is, dat hier een bouwmarkt aan de overkant zit. Dus er verschijnen mensen voor mijn etalage die toch al in de koop- en verkoopmodus staan. Om de overhead te minimaliseren en toch optimale service te kunnen leveren, werk ik onder andere met de Back Office van VBO. En ik schak dus op meerdere borden. Aan- en verkoop



van woningen. Begeleiding bij huurcontracten. Maar ook bedrijfsmatig vastgoed.” Of het in dat laatste zo goed gaat? “Bij staking of verkoop van een bedrijf krijg je toch te maken met een taxatie. Dan kom ik in beeld. In een vorig leven was ik Hoofd Bedrijven bij een bank, dus daar dank ik een groot netwerk aan, plus kennis van die wereld. Ik zie tegenwoordig steeds vaker dat ondernemers zelf maar wat gaan zitten rommelen met huurovereenkomsten. Dan hopen ze met wat knip- en plakwerk uit oudere overeenkomsten kosten te besparen. Dan kun je lelijk op de koffie komen, zo is mijn observatie. Zodra er problemen komen, blijkt de overeenkomst aan alle kanten te rammelen. Tel uit je winst, zeg ik dan.”

“Vrij veel makelaars deden wat nog méér consumenten deden: het energielabel maar een beetje negeren. Vanuit de kant van de makelaar vind ik dat opmerkelijk”

ACTUEEL EN RELEVANT BLIJVEN

“De moderne makelaar moet zorgen dat hij of zij echte toegevoegde waarde levert. Kennelijk hebben we dat nooit echt goed kunnen overbrengen, als je kijkt naar alle alternatieven die mensen zoeken voor onze dienstverlening. Veel doe-het-zelven. Soms denk ik wel eens: ‘Zou die makelaar die met jou door het huis loopt over tien jaar nog bestaan?’ Misschien niet meer zoals nu. Maar er blijft altijd een markt voor consumenten die iets over hebben voor gedegen advies. Iets wat hen meer oplevert dan het kost. En ja, daar past zo iets als het energielabel wat mij betreft bij.” ■

Tekst: Henk de Kleine
Beeld: Peter de Wolf Makelaardij,
Sieb van der Laan



**Ga voor
zekerheid!**

Kies voor het SCVM keurmerk!

De Stichting Certificering voor Makelaars en taxateurs is een kwaliteitsregister voor vakbekwame makelaars en taxateurs. In het SCVM register staan alleen gecertificeerde makelaars en taxateurs ingeschreven die beschikken over het geaccrediteerde DNV-certificaat van vakbekwaamheid (ISO 17024). Kundige, betrouwbare makelaars en taxateurs die gegarandeerd kwaliteit leveren.

www.scvm.nl





STRESSTEST

De kerntaak van banken is het schatten van normale risico's. Maar ik heb ook collega's die met plezier werken aan de meest sombere scenario's zoals extreme prijsdalingen van tientallen procenten. Deze collega's verwachten van mij uitspraken over een extreme prijsdaling die wel realistisch is. Durft u zich uit te spreken?

Ik vraag u naar een voorspelling van de woningprijsontwikkeling. Hoeveel daalt de prijs in een extreme situatie voordat ie weer gaat stijgen?

U mag er best even over nadenken, maar niet te lang. U bent immers de expert en dagelijks bezig met prijsvorming. De woningmarkt is uw wereld, u voelt aan of mensen bereid zijn om wel of niet te kopen, u merkt als eerste een kentering in de markt. Wat zegt uw marktgevoel? Wat is uw eerste 'guess'? Ik kan mij voorstellen dat u zich afvraagt wat 'extreme marktomstandigheden' zijn. Dat is logisch. Juist de combinaties van allerlei dramatische ontwikkelingen kan de woningprijs scherp doen dalen.

Dat vertelde ik ook aan mijn collega's. We zaten bij elkaar in een vergaderruimte op de 23^{ste} etage met uitzicht over de binnenstad van Utrecht. 'Wat gebeurt er met al die woningen en hun bewoners in extreem slechte tijden?', dacht ik. Hun taak is het schatten van de kans dat huishoudens massaal hun rekening niet meer kunnen betalen. Des te groter het risico, des te hoger het vermogen van de bank moet zijn. Deze collega's zijn verantwoordelijk voor de financiële dijken die de Rabobank aanlegt rondom zijn hypotheekportefeuille. Voor mij is het duidelijk, een scherpe prijsdaling zal er voor zorgen dat de rente stijgt. Dat is lastig, want een stijgende rente is weer een gevaar voor de woningmarkt. Met nadruk zeggen ze nogmaals dat zij niet geïnteresseerd zijn in de meest waarschijnlijke prijsontwikkeling, maar juist nieuwsgierig zijn naar de maximale prijsdaling in een echte crisissituatie. Die donkere wereld is hun wereld.

Vroeger kon ik makkelijker antwoord geven op dergelijke vragen. Statistische modellen waren een handig hulpmiddel maar die werken sinds de crisis niet meer. De historische relaties tussen woningprijs, inkomen en rente, blijken geen garantie meer te zijn voor de toekomstige prijsontwikkeling. Daarom doen expertmeningen ertoe. Experts, zoals u die zich baseren op marktgevoel en rekening houden met de onzekerheid die Nederland in de greep houdt en weten welke effecten onverwachte politieke beslissingen hebben op de prijs. Weet u trouwens al dat de Rabobank er vanuit gaat dat de rente volgend jaar licht stijgt, werkloosheid toeneemt en ons inkomen daalt. Geen prettige vooruitzichten voor de woningmarkt. Ik ben benieuwd naar uw extreme voorspelling.

Ik moet binnenkort een voorspelling geven van de prijsontwikkeling in extreem donkere tijden. Daarvoor ga ik in overleg met experts binnen de Rabobankgroep. Mijn meest waarschijnlijke daling voor volgend jaar heb ik al met mijn collega's gedeeld: min 7%. Durft u uw voorspellingen met mij te delen? Als u uw voorspelling voor 2013 en uw meest extreme voorspelling voordat de prijs weer gaat stijgen naar mij wilt mailen (paul.de.vries@rabobank.com), Dan zal ik begin 2014 de winnaar feestelijk bekend maken. Hopelijk is dat een makelaar die een beperkte prijsdaling voorspelt.



Paul de Vries,
senior woningmarkteconoom
Kenniss en Economisch Onderzoek
Rabobank Nederland



Rabobank



HOOFD- EN EINDREDACTIE

Patricia Dieben, patricia.dieben@vbo.nl

ADVERTENTIEACQUISITIE

Richard van Dijk, richard.vandijk@vbo.nl, (06) 330 31 474

AAN DIT NUMMER WERKTEN MEE

Patricia Dieben, Kees Dol, Jack van Gestel, Ed Hamming, Henk de Kleine, Onderzoeksinstituut OTB, Carola Peters, Ing. Siep Roelfzema, Johan van de Sande, Robert van Til, Paul de Vries

BEELDMATERIAAL

Bernd Bohm, CBS, Josje Deekens, Sieb van der Laan, Pieter Levenbach, Makelaardij Peter de Wolf, Milieu Centraal, Quinta Theeuwes, Uneto-VNI, Woonzorg Nederland, Roger Wouters

COVER

Bernd Bohm

PREPRESS EN DRUK

www.nadorpdruk.nl

REDACTIEADRES

'Vastgoed Adviseur', Gildeweg 5A, 2632 BD Nootdorp,
Tel. (070) 392 74 31, Fax. (070) 310 65 11

'Vastgoed Adviseur' is een uitgave van VBO Makelaar. Voor oplagecijfers, abonnementen, advertentietarieven, verschijningsdata en dergelijke verwijzen wij u naar www.vbomakelaar.nl.

Niets uit deze uitgave mag zonder toestemming van de uitgever worden overgenomen of vermenigvuldigd. De uitgever behoudt zich het recht voor aangeboden advertenties zonder opgave van redenen te weigeren.

ISSN: 1384-7635



VNO-NCW

ACHTER DE VOORKANT



MILIEU CENTRAAL, STADION GALGENWAARD

Stichting Milieu Centraal is een onafhankelijke voorlichtingsorganisatie die consumenten praktische, gevalideerde informatie biedt over milieu en energie in het dagelijks leven. Milieu Centraal werkt samen met maatschappelijke organisaties, bedrijven, overheid en media. Maar zij is een onafhankelijke stichting en dus geen spreekbuis van de overheid, milieuorganisaties of het bedrijfsleven. Dat betekent een onafhankelijke kwaliteitstoets op de aangeboden milieu-informatie.

Milieu Centraal houdt kantoor op een unieke locatie: voetbalstadion Galgenwaard in Utrecht. Het stadion is in 2001-2004 gerenoveerd. De nieuwe tribuneoverkapping loopt door over de gehandhaafde kantoorgebouwen die in alle vier de hoeken van het stadion zijn gevestigd. De hemelwaterafvoer van het stadion loopt over de dakplaten naar een verzamelbak, van waaruit het water naar de zijkanten wordt opgevangen en afgevoerd via een pompsysteem.

Milieu Centraal zet zelf ook in op vermindering van milieubelasting. Zo maken zij gebruik van groene stroom, en het kantoor wordt grotendeels verlicht met led-verlichting. Papier, glas en plastic gaan naar gescheiden inzameling. En Milieu Centraal compenseert energieverbruik voor bijvoorbeeld verwarming en warm water.

Bent u het hele jaar in beeld?

Met uw eigen bureaul kalender bent u dat wel. Door het ontwerp eenvoudig aan te passen met uw logo en/of afbeeldingen. Uniek, enig in zijn soort en het gehele jaar in beeld!

Ga naar www.vbomediacontrol.nl en klik op kalender.

vanaf
4,50 p.st.



VBO  MEDIA CONTROL

info@vbomediacontrol.nl - www.vbomediacontrol.nl - (0182) 610100 | (0174) 285060

AANSCHAF APP BEREIKBAAR VOOR IEDERE MAKELAAR

Smartphones en Tablets zijn niet meer weg te denken in deze tijd waardoor het mobiele internetverkeer explosief stijgt. De meeste gebruikers van mobiel internet werken met IOS van Apple en Android van Google. Makelaars kunnen nu eenvoudig een App bestellen bij AppsandSocial.nl die werkt op de toestellen met Android en IOS.

Vooruitdenken

Het mobiele internetverkeer is momenteel groter dan het reguliere internetverkeer; dat zegt wel iets over hoe mensen – dus ook potentiële klanten van makelaars – nu met internet omgaan. Als ze langs een leuk huis lopen, willen ze meteen weten hoe het er van binnen uitziet en wat het kost. Als makelaar moet je hierin de klant voorzien: een eigen App van een makelaarskantoor is dan de oplossing. Simpel downloaden in de Appstore en directe communicatie tussen klant en makelaar.

Kosten zo laag mogelijk

Sommige andere Apps hebben zeer beperkte mogelijkheden. Om de makelaar goed te bedienen heeft AppsandSocial.nl een HuizenApp ontwikkeld met een totaal oplossing.



Vincent Hoes:
"Huizen App:
betaalbaar en
gebruiksvriendelijk"



Niet alleen betaalbaar, maar vol met functionaliteiten om de klant volledig te informeren over het woningaanbod. De kosten van de aanschaf zijn net boven de duizend euro of indien men wenst, een mogelijkheid om de App te huren in een abonnement.

Funcities

De App wordt uiteraard geleverd in de huisstijl van de makelaar en geeft overzicht van alle te koopstaande objecten in een lijst en op een kaart. Er zijn uitgebreide zoekmogelijkheden en zoeken in de buurt van huidige locatie op een kaart of kijken via streetview is mogelijk. Gevonden objecten kan men markeren en delen via twitter / Facebook. De App beschikt over een routebeschrijving naar de woning.




De makelaar kan rechtstreekse berichten sturen en nieuwsberichten verzenden naar App gebruikers. Om de presentatie van het woningaanbod optimaal te kunnen tonen op smartphones en tablets is er veel aandacht besteed aan de snelheid waarmee foto's worden getoond. De funcities van de App zijn duidelijk en goed hanteerbaar voor de gebruikers.

Opvallen

Internetten wordt steeds sneller en wie heeft volgend jaar nog geen smartphone of tablet waar hij of zij Apps gebruikt. Een App werkt soepel en start snel op vanuit je startscherm. Mooie marketing voor de makelaar: een eigen App in het startscherm van de klant! Speciaal voor VBO-leden is er een aanbieding voor uw eigen HuizenApp die geldig is tot 15 januari 2013. Bekijk de VBO aanbieding op: www.appsandsocial.nl/vbo en alle andere functionaliteiten van de HuizenApp.

Informatie

www.appsandsocial.nl/vbo of bel met 0900 9149149.
Informatie aanvragen: app@appsandsocial.nl



Als u houvast zoekt in vastgoed, ondersteunen wij u graag met de financiering.

Het vinden van een passende financiering voor vastgoed (beleggings) objecten is er niet makkelijker op geworden. Maar stel, u loopt tegen een pand aan waar u goede mogelijkheden in ziet en heilig in gelooft. Dan biedt RNHB Hypotheekbank haar klanten alle houvast met een passende financieringsoplossing. Want als specialist in de financiering van beleggingsvastgoed en handelspanden in het midden-segment, zijn we vaak nét wat inventiever. Omdat we niet alleen oog hebben voor 'de stenen', maar zeker ook voor de ondernemer achter het object. Voor klantgerichte financieringsoplossingen belt u **030 - 755 20 00**.



Financier van de vastgoedmiddenmarkt.

Leidseveer 30 - Postbus 2244 - 3500 GE Utrecht
Telefoon 030-755 2000 - Fax 030-755 2020 - www.rnhb.nl - info@rnhb.nl