

Inh.

Vooruitstrevende makelaars geloven in energiebesparing

Vanaf 2013 gaat de overheid strenger de hand houden aan het uitbrengen van het energielabel voor huizen. Een aantal makelaars loopt vooruit op die regeling met eigen, innovatieve initiatieven. Hier staan er een aantal geportretteerd, elk met zijn of haar enthousiasmerende verhaal. Hun oog voor duurzaamheid blijkt gunstig voor het omlaag brengen van de woonlasten en dus voor de financiering van een koophuis. Maar groene actie biedt ook kansen voor hun eigen bedrijf. En is goed voor het milieu. Kortom: hoe ondernemerschap en een hoger doel hand in hand gaan.

Hoe zit het ook alweer met het energielabel voor woningen?

Sinds 1 januari 2008 moeten eigenaren van woningen bij verkoop of verhuur van hun huis een energielabel overhandigen aan de koper of huurder. Het energielabel geeft inzicht in de energiezuinigheid van de woning en is bedoeld om energiebesparende maatregelen te stimuleren. Het label geeft belangrijke informatie, want een energiezuinig huis zorgt voor lagere energierekeningen en meer wooncomfort. Een gunstig label kan bovendien de financiering vergemakkelijken. Het energielabel voor woningen loopt van A tot en met G. Het A-label is het energiezuinigst en het G-label het minst zuinig. De eigenaar die bij verkoop of verhuur geen energielabel overhandigt, krijgt momenteel nog niet te maken met sancties. Deze sancties zijn wel in voorbereiding. Ze worden uiterlijk per 1 januari 2013 ingevoerd.

Meer informatie

- > www.verbeteruw huis.nl - Er zijn heel veel mogelijkheden om een woning energiezuiniger te maken: bijvoorbeeld door te isoleren of een andere verwarmingsinstallatie te kiezen. VerbeterUwHuis laat in 3 eenvoudige stappen zien welke mogelijkheden er zijn om te besparen op energielasten én toch comfortabeler kunnen wonen.
- > www.energiebesparingsverkenner.nl - Deze tool geeft u inzicht in de verbetermogelijkheden van de woning. U kunt met de labelverkenner bekijken welke energielabel stappen u kunt maken, de tool geeft u dan 3 verschillende pakketten. Ook kunt u met de maatregelverkenner de effecten van energiebesparing op de energielasten, het comfort en het energielabel bekijken.
- > www.energiesubsidiewijzer.nl - Deze tool geeft u inzicht of er op lokaal, provinciaal, landelijk niveau subsidies of duurzame financieringen te krijgen zijn. Deze informatie is ook gekoppeld aan *VerbeterUwHuis.nl*.
- > www.energielabelgebouw.nl - Informatie van de rijksoverheid over de regelgeving rondom het energielabel, bedoeld voor professionals.
- > www.energielabel.nl - Uitleg over het energielabel in het algemeen, ook voor ook auto's en witgoed.
- > www.milieucentraal.nl

De technische man

Gorredijk, Friesland: een dorpje met een zichtbaar eeuwenoude geschiedenis. Met uitzicht op de Compagnonsvaart - onderdeel van de historische 'Turfroute' - woont en werkt makelaar, taxateur en bouwtechnisch tekenaar Berend Bijlsma in een prachtig negentiende-eeuws pand. Hij prijst zich gelukkig met zijn uitgebreide kennis van het Bouwbesluit. 'Daarin zit het duurzaam wonen nauw verweven. Dat neem ik dus standaard mee in de tekeningen die ik oplever.'

Het is een frisse ochtend in november, maar in het kantoor van makelaar, taxateur tekenaar én inval-leerkracht VMBO Berend Bijlsma is het aangenaam warm. Het achterhuis op dezelfde begane grond is juist koud, want onverwarmd. 's Winters wonen we niet beneden', verklaart Berend het temperatuurverschil. 'Dan verhuizen we altijd naar de bovenetage. Die is makkelijker warm te krijgen én te houden. 's Zomers vertoeven we juist beneden, waar het dan lekker koel is en we de tuin kunnen gebruiken.' Duurzaam doen met nuchter verstand op de eerste plaats: het kenmerkt de persoon Berend Bijlsma.

Bouwtechnische bagage

De benedenetage is voor een groot deel nieuwe aanbouw. Een moderne aanvulling op het karakteristieke voorhuis. Belangrijk detail: Berend heeft de aanbouw zelf ontworpen en uitgetekend. 'Tekenen vormt een steeds groter deel van mijn werk', vertelt Berend terwijl hij een rondleiding geeft door zijn zomeronderkomen. 'Ik ben dan ook blij met de bouwtechnische bagage die ik heb in tijden dat het pure makelaarswerk schaarser wordt.' Hij ziet het als een grote meerwaarde dat die achtergrond automatisch een zeer uitgebreide kennis van het officiële Bouwbesluit met zich meebrengt. 'Daarin zit het duurzaam wonen nauw verweven. Dat neem ik dus standaard mee in de tekeningen die ik oplever.'

‘Het energielabel zie ik vooral als een hulpmiddel, een indicatie van het wooncomfort.’

Energielabel als hulpmiddel

Verbouwingen beginnen in Berend's optiek vaak nog vanuit een esthetische wens, en niet vanuit een duurzaamheidsbesef. Hij brengt daarbij zelf graag de duurzaamheidscomponent in door materiaalkeuze, isolatie en lichtinval mee te wegen. Welke rol het energielabel daarin speelt? ‘De essentie van het label zit ‘m volgens mij niet in het aanprijzen van een woning, maar in de aanknopingspunten die het biedt om verbeteringen aan te brengen in het wooncomfort. Dáár valt de praktische koppeling te maken met duurzaamheid. Volgens mij zijn er twee zaken écht belangrijk voor je huis: het moet qua constructie goed zijn, en je moet je goed voelen bij de plek waar het staat. Het energielabel zie ik vooral als een hulpmiddel, een indicatie van het wooncomfort.’

In de praktijk

Dorpsgenoten Piet en Inge de Vries kunnen de praktische aanpak van Berend in de verhoging van zijn wooncomfort beamen. Vorig jaar lieten zij hun huis uitbouwen met zo'n 50 m². Een klus waarvoor Berend de tekeningen maakte. ‘Berend werkte onze wensen uit, en bracht ons op veel ideeën waar we nooit aan hadden gedacht’, vertelt Piet. ‘Door bijvoorbeeld een

wand met grote raampartijen te maken, genieten we nu door het natuurlijke lichtinval van veel licht én warmte. Ook stemden we met Berend af dat we aan de hoogste isolatienormen zouden voldoen. We merken dat nu duidelijk in de lagere stookkosten. Bovendien nam Berend ons ook het regelen van de benodigde bouwvergunningen uit handen. Dat was prettig; hij bewandelt die wegen uiteraard veel vaker dan wij.’

Potlood en liniaal

Maatwerk dus, met potlood, liniaal en een persoonlijke aanpak – én met technisch verstand van zaken. Dat typeert de natuurlijke werkwijze van Berend. ‘Maar een onderscheidende slogan op mijn website en voorgevel zal ik er niet voor bedenken’, aldus Berend. Het voelt gewoon goed daar aan de Brouwerswal, waar zijn huis al meer dan anderhalve eeuw uitkijkt op het water.



Kantoor Makelaardij BF Bijlsma

Plaats Gorredijk, Friesland

Specialiteit Aan- en verkoop, taxatie, bouwtechnisch tekenwerk

Website www.bfbijlsma.nl

Aantal verkochte huizen per jaar 10

Aantal tekeningen per jaar 25



De lokale maatwerkman



Wie in de makelaardij een duurzame invulling wil geven aan z'n werk, kan de 'regionale wind mee' goed gebruiken. Dat geldt ook voor Goudzwaard Makelaardij uit Dalfsen. De gemeente Dalfsen werkt in het kader van 'Duurzaam Dalfsen' samen met het makelaarskantoor van Ad Goudzwaard. Ad maakt maatwerkadviezen in energiebesparende maatregelen en fungeert daarnaast als spin in het web voor de betrokken bewoners. 'Onze kennis van het dorp en zijn mensen biedt een duidelijke meerwaarde in het partnerschap.'

Aan de gesprekstafel met Ad en drie van zijn klanten Jan Dijk, Hans en Sonja van der Veen, blijkt al snel waar het succes van de gemeentelijke duurzaamheidsactiviteiten mede op drijft: een persoonlijk, eerlijk en vriendelijk contact. Gekscherend verhaalt het gezelschap over de bijnaam 'Murphy' die Jan heeft gekregen. 'Omdat in eerste instantie zo'n beetje alles is misgegaan wat maar verkeerd kon gaan', lacht Jan. 'Van zwarte muren tot weigerende aannemers. Maar gelukkig kon ik altijd aankloppen bij Ad. Hij zette alle neuzen weer dezelfde kant op, zodat ik nu geniet van alle verbeteringen aan mijn huis én de lagere energiekosten.'

Regionale aanpak

Terug naar het begin. Duurzaam Dalfsen is een meerjarenprogramma dat mogelijk is gemaakt door de provincie Overijssel. Eén project uit dat programma is 'Duurzaam (T)huis'; bedoeld om inwoners te helpen met het bepalen en uitvoeren van de juiste energiebesparende maatregelen thuis. 'De oorspronkelijke aanpak daarvan was 'wijk voor wijk', waarbij een landelijk opererende partij de adviesrapporten voor zijn rekening nam', legt Ad uit. 'Maar al snel bleek dat laatste geen goede keuze: de adviezen waren te algemeen en onvolledig. Het leidde tot ontevreden bewoners die met halve voorstellen achterbleven.' Aan tafel wordt instemmend geknikt.

Zoveel mogelijk ontzorgen

Ad heeft destijds de gemeente ervan kunnen overtuigen dat maatwerk uitkomst zou bieden. ‘Wil je het dorp werkelijk opkrikken door op grote schaal energiebesparende maatregelen te realiseren, dan moet je de inwoners meenemen in dat verhaal. Ze werkelijk laten zien wat de voordelen zijn van energiebesparing. Dat kost meer tijd per persoon, maar dan heeft uiteindelijk iedereen er écht iets aan.’

‘De vertaalslag naar praktische verbeteringen

– comfort en geldbesparing – is makkelijk

en inzichtelijk te maken met het energielabel.’

Als officieel partner van het gemeentelijk duurzaamheidsproject verzorgt Ad nu zo’n tien maatwerkadviezen per week die via de gemeente binnenkomen. ‘En dan is het druk hoor: huisbezoek, gesprekken, inmeten, inventariseren, rapporteren, offrenen, subsidieaanvragen begeleiden, controle en nazorg. In het totale proces ontzorgen we zoveel mogelijk voor de klanten. Automatisch bouwen we daarmee aan ons vertrouwen; we hebben natuurlijk veel te verliezen in de directe lokale omgeving’, aldus Ad. ‘Ja, iedereen weet waar je woont’, grappen Hans, Sonja en Jan aan tafel.

Grote rol voor label

Voor Ad speelt het energielabel een belangrijke rol in het maatwerkadvies. Het geeft een goede indicatie van de energieprestatie van een huis. ‘We kunnen ermee bepalen hoe het ervoor staat, en waar we naartoe kunnen. Op basis daarvan kan ik gericht offertes opvragen en de subsidie aanvragen. Bovendien zet de gemeente Dalfsen met de zogenoemde duurzaamheidslening een grote stap in het uitvoerbaar maken van energiebesparing. De vertaalslag naar praktische verbeteringen – comfort en geldbesparing – is makkelijk en inzichtelijk te maken met het energielabel. Daarbij staat communicatie met de bewoners voorop: het is een manier van denken die nu eenmaal enige uitleg nodig heeft.’

Continuïteit in beleid nodig

Ad prijst zich gelukkig dat hij in de actieve gemeente Dalfsen woont en werkt. Hij heeft gezegd ‘de regionale wind mee’. Maar dat legt ook direct bloot wat er volgens hem nog aan schort: gebrek aan standvastig nationaal beleid. ‘Als het subsidiepotje het ene moment vol is, dan weer leeg, en dan ineens weer vol, dan begrijpt de consument dat gewoonweg niet. Er is dan ook meer continuïteit nodig in het energiebesparingsbeleid.’ Verschillende gemeenten uit het hele land vragen Ad regelmatig om zijn licht te schijnen op de praktische uitvoering van energiebesparing. ‘Mijn boodschap is dan altijd:

zoek de samenwerking met regionale partijen. Zij kunnen maatwerkadvies leveren en hebben veel baat bij goede contacten. Ik benadruk vaak dat onze kennis van het dorp en zijn mensen een duidelijke meerwaarde biedt in het partnerschap met de gemeente Dalfsen.’

Die vraag vanuit de lokale overheid biedt volgens Ad een uitstekende gelegenheid voor de makelaardij om het vak weer nieuwe glans te geven. Het energielabel is volgens hem een goede eerste stap voor een hernieuwde inhoudelijke invulling van het werkveld van de makelaar.



Kantoor Makelaardij Goudzwaard

Plaats Dalfsen, Overijssel

Specialiteit Aan- en verkoop, financieel advies, maatwerkadvies energiebesparing, bouwkundige keuring

Website www.goudzwaard.nl

Aantal werknemers 3

Aantal maatwerkadviezen per week 10



De idealist

Onwetendheid. Volgens makelaar Karin Eveleens van makelaardij EKZ, is dat het grootste probleem: “Zelfs de experts weten niet hoe ze een woning energiezuinig-, laat staan energieneutraal moeten maken.” Maar Karin wil daar eigenhandig verandering in brengen: “Heel Aalsmeer wordt energiezuinig!”

Idealisme is haar grootste drijfveer. Het kan zo gemakkelijk anders volgens de Aalsmeerse makelaar. “Het kost veel minder moeite dan iedereen denkt”, vindt Karin. Problemen die de meesten zien weet zij heel gemakkelijk te omzeilen. Geen label aan willen maken vanwege de prijs? Karin doet geen huizen meer in de verkoop zonder een energielabel. ‘Het hoort bij het totaalpakket. We maken foto’s, laten een verkoopstylist langskomen en stellen een energielabel op.’

Aanstekelijk

Officemanager Jessica Schenkus van het kantoor in Aalsmeer beaamt de overredingskracht van Karin: ‘Door Karin ben ik nog bewuster met energie om leren gaan. Maar ook met het milieu, ik haal bijvoorbeeld altijd Fair Trade chocolade in huis.’

Heel Aalsmeer wordt groen

Karins ambities reiken verder dan haar makelaarskantoor alleen. Heel Aalsmeer staat als volgend project op de planning. Eigenhandig wist ze namelijk genoeg mensen om zich heen te verzamelen om ‘Energiezuinig Aalsmeer’ op te zetten. De kern van dit project is dat iedereen in Aalsmeer die iets van doen heeft met wonen, bouwen, verbouwen of ontwikkelen, zich verdiept in het energiezuinig wonen. Aannemers, projectontwikkelaars, loodgieters en andere belanghebbenden kunnen zich bij deze groep aansluiten. ‘Hoe precies de organisatie in elkaar gaat zitten, is nog niet exact duidelijk, maar we zitten op de goede weg.’

Geen beren op de weg

Karin ziet niet snel beren op de weg. Ook niet als aannemers en ontwikkelaars keer op keer met dezelfde argumenten aan komen zetten. Waarom er zo weinig energieneutrale huizen worden gebouwd bijvoorbeeld. ‘Mensen willen niet betalen voor energieneutrale huizen’, is dan een veel gehoorde opmerking. ‘Onzin’, zegt Karin dan ‘lever gewoon energieneutraal en hang er een prijs aan. Als een huis comfortabel is én de energiekosten zijn erg laag, ga er maar vanuit dat mensen geïnteresseerd zijn.’

Klant is koning, energiezuinig keizer

Natuurlijk houdt Karin de belangen van de verkopende klant hoog in het vaandel en roept ze tijdens een bezichtiging niet tien keer: ‘dit is een label F, hier moet wat aan gedaan worden!’ Ook zij weet heus wel dat klanten niet staan te springen. ‘Het is een kwestie van wennen, als je het mij vraagt. Als mensen eenmaal doorhebben dat ze én veel kunnen besparen én comfortabeler kunnen wonen, zijn ze zo om.’ En dat probeert ze iedereen dan ook duidelijk te maken. ‘Als straks energiezuinig Aalsmeer echt vorm gaat krijgen, wordt het nog gemakkelijker mensen te overtuigen. Immers elke aannemer in het dorp weet hoe het moet en zal er ook mee adverteren.’



‘Er mogen best sancties opgelegd worden als je geen label hebt.’

Goed voorbeeld

Zelf is Karin al jaren bezig met energiezuinig leven. Dat gaat eigenlijk vanzelf. Mede door haar leven in Spanje, waar ze een huisje heeft dat niet aangesloten is op het elektriciteitsnet. Douchen met warm water gaat desondanks zonder moeite. Karin: ‘Als de zon een paar uurtjes op de waterleidingen heeft gestaan, reken maar dat het water dan warm is.’ Ook haar jarentwintigwoning heeft ze zoveel mogelijk laten isoleren. Er komen ook steeds meer mogelijkheden als het gaat om het energiezuinig maken van je woning. ‘Wist je dat er stenenstrip bestaat die heel mooi om je huis kan worden gezet? Daarachter kun je dan isoleren, zo hoeft je niet hele stukken van je woonkamer in te leveren.’



Aanstekelijk

Jessica gaat graag mee in het energiezuinige karakter van Karin. ‘Je kunt niet anders dan luisteren. Ze vertelt zo geambieerd over energie besparen, dat werkt aanstekelijk. Ook heeft ze ons geleerd om altijd de lichten uit te doen als we een kamer niet gebruiken. Ook op de wc. Voor mij inmiddels een tweede natuur, maar dat geldt niet voor iedereen. Het komt wel eens voor dat ik aan Karin denk als ik de lichten uitdoe. Wel op kantoor hoor, thuis heb ik een vriend die alle stekkerdozen eruit trekt voor het slapen gaan.’ Karin voorziet een groene toekomst. Het label is een stap in de goede richting. ‘Maar dan mogen er wel eens sancties op gelegd worden. Dat verplicht iedereen eens bewust na te denken over hun energieverbruik.’

Kantoor EKZ Makelaars

Plaats Aalsmeer

Specialiteit Nieuwbouw, bedrijfstvastgoed, onderzoek en advies

Website www.ekz.nl

Aantal vestigingen 3



Debbie Mels van Debbie Mels Lommers Makelaars, ziet toekomst in het energiezuinig wonen. Ze kijkt niet door een groene bril en is niet bang voor het geitenwollensokken-label. Want Debbie is een realist. “Mensen zijn zich steeds meer bewust van energieverbruik, energiezuinige woningen zijn gewoon de toekomst.”

Ze gaat elke dag in bad in plaats van onder een waterbesparende douchekop, schenkt geen biologische koffie en komt met de auto naar haar werk. Debbie Mels is geen geitenwollensokken-type. Debbie is zich gewoon bewust van haar energiegebruik en ziet er brood in, haar klanten daar ook te van overtuigen. “Het scheelt bakken met geld als je huis juist geïsoleerd is.”

Gaslek

“Ik wist zeker dat ik een gaslek had. Twee mensen die fulltime werken kunnen niet zoveel verbruiken.” Debbie Mels, eigenaresse Debbie Mels Lommers makelaars, zag haar energierekening almaar stijgen. Haar huis, gebouwd in de jaren '70, bleek net zo goed geïsoleerd te zijn als een doorsnee tent. Daar moest verandering in komen.

Subsidies

Subsidies zijn er voor energiezuinig verbouwen. Maar hoe en wat en onder welke voorwaarden, dat is zeer onduidelijk. Debbie had al eerder de plannen om haar klanten te adviseren bij het energiezuinig verbouwen en het aanvragen van subsidies, maar is blij dat ze het eerst zelf heeft geprobeerd. Ze stortte zich op energiezuinig verbouwen en wist uiteindelijk de weg te vinden in het doolhof dat subsidie land heet. “Elke maand lijken de subsidies te veranderen. Ook is de ene van een gemeente, de ander weer van de provincie en dan heb je nog landelijke subsidies. Gelukkig was er nog zoiets als *verbeteruwhuis.nl*, daar staan alle mogelijke subsidies op een rij, zonder die site was het mission impossible geweest.”



Kantoor Debbie Mels Lommers Makelaars
Plaats Eindhoven
Specialiteit WoningMarktConsultant
Website www.lommersmakelaars.nl
Aantal vestigingen 13 kantoren
 in Noord-Brabant en Midden-Limburg

De aanhouder wint

Het er maar bij laten zitten was geen optie. Debbie was niet van plan op te geven. De verbouwing kwam af en de energierekening daalde. “Ik ging van een verbruik van 3600 kub naar 1900 kub!” En juist dáárom ziet ze het nut in van de energielabels en dus het energiebewust verbouwen. Het scheelt je gewoon veel geld. “Veel meer dan wordt gesteld door de overheid.

Debbie vertelt haar klanten liever over haar eigen ervaringen. Sommige kosten van verbouwen zijn veel te hoog ingeschat en de besparing is miniem volgens de energiewijzer. “8000 euro voor een dak isoleren? Ik was de helft kwijt. En na tien jaar 90 euro per maand besparen? Ik bespaarde direct al veel meer.”

Pionier

Dat ze een pionier is, weet zelfs voormalig minister Donner. Hij bracht met haar een bezoekje aan een huis uit haar portfolio. Speciaal voor zijn komst stelde ze een advies op zoals ze dat voor iedere klant kan doen. Het advies bestaat uit de aanpassingen die kunnen worden gedaan, welke subsidies hiervoor aangevraagd kunnen worden en welke instanties zij daarvoor kan inschakelen. Ontzorgen, dat wil Debbie graag. Mensen wegwijs maken als het gaat om energiezuinig verbouwen.

**‘Een goed energielabel werkt niet
 prijsverhogend, een slecht label wel
 prijsverlagend.’**

Verkopen vs. Kopen

Als verkoopmakelaar waagt Debbie zich niet aan het label. “Je kunt als makelaar niets doen wat het huis van je klant in diskrediet kan brengen.” Het is daarom dat Debbie de afwachtende houding van de andere makelaars begrijpt. Commercieel gezien levert het aansturen op het energielabel nog niets op, vindt Debbie. Zo’n label aan laten maken kost namelijk geld en werkt vaak in het nadeel van de verkoper. “Een goed energielabel werkt niet prijsverhogend, een slecht label wel prijsverlagend.”

De financiële man



Dat je het duurzaam wonen prima vanuit een financieel oogpunt kunt benaderen, bewijst Eddie Kempers met zijn 'Huis en Energie'. Een concept, zo zegt hij zelf, dat hij heeft bedacht voor hypotheekadviseurs: 'Zij spelen immers een sleutelrol bij de financiering van een woonhuis, dat in mijn ogen ook direct een natuurlijk moment is voor duurzame verbouwingen – en de financiering ervan.' De kern van zijn concept: energiebesparing levert zoveel financieel voordeel op dat het de extra hypotheekkosten wegstreept.

Pal tegenover het Abe Lenstra Stadion waar voetbalclub SC Heerenveen haar thuiswedstrijden speelt, werkt Eddie op een eenzame etage van een vrijwel leegstaand, gloednieuw bedrijfspand. Twee symbolen van Friese onverzettelijkheid in tijden van economische crisis. Hier kan Eddie zich ongestoord storten op zijn financiële concept dat hij aan de man brengt onder de naam 'Huis en Energie'.

Simpele rekensom

'Huis en Energie' koppelt het officiële energielabel van de rijksoverheid aan een rentekorting op de totale hypotheek die wordt afgesloten voor het huis.

'Aan elke verbeteringstap in het energielabel is een korting op de hypotheekrente verbonden', legt Eddie uit. 'De korting geldt voor het totale hypotheekbedrag, waarmee het voordeel flink kan oplopen.' Met een simpele rekensom legt hij de kern van zijn verhaal uit: de energiebesparende maatregelen leveren dusdanig voordeel op in de maandelijkse energierekening, dat ze de extra kosten op de hypotheek - of kortlopend krediet – wegstrepen. 'De kosten die je maakt, vallen weg tegen de voordelen: meer wooncomfort, een beter energielabel, lagere energierekening, betere verkoopbaarheid van het huis en goed voor het klimaat', somt Eddie op.

Natuurlijk moment

‘De essentie van Huis en Energie zit in de koppeling tussen de financiering van bouwkundige, energie-besparende verbeteringen en de vele voordelen die daaruit volgen’, vertelt Eddie enthousiast. Zijn financieringsconcept is in eerste instantie bedoeld voor hypotheekadviseurs. Immers, zij zitten uiteindelijk aan tafel met klanten die de juiste financiering zoeken voor hun aankoop. ‘Hypotheekadviseurs spelen een sleutelrol bij de financiering van een koophuis. Dat is in mijn ogen ook direct een natuurlijk moment voor verbouwingen en verbeteringen aan het huis – en voor de financieringsmogelijkheden van deze energiebesparende maatregelen.’

‘Aan elke verbeteringstap in het energielabel is een korting op de hypotheekrente verbonden.’

‘De markt vraagt erom’

Huis en Energie is momenteel in de opstartfase. Eddie is druk bezig met het aangaan van samenwerkingsverbanden met hypotheekadviseurs. Daarvoor zet hij zijn financiële achtergrond en netwerk in. ‘Ik ben geen makelaar, maar kom uit de financiële wereld. Wat ik bied is dan ook een nieuw financieringsconcept, omdat de markt daar in mijn

ogen om vraagt. Het duurzaamheidsbesef groeit bij iedereen: van huizenkoper tot geldverstrekker. Wil je als overheid het energielabel werkelijk een serieuze rol geven in de woningmarkt, dan is een uiteindelijke verplichtingstelling ervan noodzakelijk. Ik denk dat dat de enige manier is om er een succes van te maken. En daar speel ik op in met mijn product.’

Gecharmeerd

Op het moment van schrijven van deze reportage twittert Eddie dat zojuist de twintigste hypotheekadviseur zich heeft aangesloten bij Huis en Energie. Eén van hen is Jan Jaap Folkersma, zelfstandig hypotheekadviseur. ‘Ik doe mijn werk via *Energielabelhypotheek.nu*; een website die er niet zou zijn als ik niet wist van het bestaan van Huis en Energie’, vertelt hij. Jan Jaap kende Eddie al,



Kantoor Huis en Energie

Plaats Heerenveen, Friesland

Specialiteit Financiële oplossingen voor energiebesparingsmaatregelen, MaatwerkRapport, subsidieaanvragen, coördinatie verbouwingswerkzaamheden

Website www.huis-energie.nl

Aantal aangesloten hypotheekadviseurs 20



maar hoorde over het concept tijdens een bijeenkomst van Energiewacht, een samenwerkingspartner van Huis en Energie. ‘Ik was direct gecharmeerd van het idee. Ik merk ook in de adviesgesprekken dat er enthousiast wordt gereageerd op Eddie’s concept. Maar het moet op dat moment natuurlijk maar net passen bij de specifieke wensen van de klant. Nog niet alle geldverstrekkers geven een rentekorting, maar we zijn druk bezig om dit bij zoveel mogelijk banken te realiseren.’

Concrete invulling van duurzaamheid

Waarom meer geldverstrekkers in zee zouden moeten gaan met Eddie, legt hij panklaar uit met een overtuigend rijtje argumenten. ‘Energiebesparing is een concrete invulling van duurzaamheid: faciliteer je dat, dan bouw je aan je maatschappelijk verantwoordelijk ondernemerschap en imago. Bovendien verlagen energiebesparende maatregelen de maandlasten voor de klant, die zijn huis daarnaast door een beter energielabel makkelijker en beter kan verkopen. Dat allemaal heeft tot gevolg dat de portefeuille van de geldverstrekker een stuk aantrekkelijker wordt’, aldus Eddie.

De commerciële speler

Geen puur idealisme, maar commercieel inzicht was de drijfveer van Marco Kriek, directeur van Hermans Makelaars in Heythuyzen. Als eerste in de regio introduceerde hij de 'energiecoach'. En graag had hij hier de zin gezien: met succes. Maar helaas, zover is het nog niet. "Maar we komen er zeker; energiezuinig is de toekomst."

Halve maatregelen kennen ze niet bij Hermans makelaardij. Toen ze de knoop doorhakten om zich volledig in te zetten voor het energielabel en energiezuinig wonen, trokken ze alles uit de kast. Spreekuren voor klanten en andere geïnteresseerden, een prachtige website, een special in hun eigen blad en advertenties in het plaatselijke sufferdje. Maar het succes bleef uit. Nu, anderhalf jaar later zien ze nog niet veel terug van al hun tijd en moeite. Maar reden om op te geven is het zeker niet. Marco: "Energie is en blijft de toekomst. Als er dadelijk sancties worden gelegd op het niet aanleveren van een energielabel, dan zijn wij al warmgedraaid."

Uitblijven van sancties

Want dat uitblijven van sancties, dat stoort Marco. Tijdens zijn vakantie in Frankrijk, "waar veel huizen soms van ellende in elkaar zitten", zag hij constant

het label voorbij komen. Het energielabel is daar écht verplicht. "Elke makelaardij die ik binnenstapte, had bij alle te koop staande huizen een label gezet. Als dat in Frankrijk al kan, waarom dan niet hier?"

Vrijblijvend

In Nederland is het allemaal te vrijblijvend, vindt de gedreven makelaar. Verkopers willen het geld niet weleggen om een label aan te maken en kopers weten er nog weinig van. Wat jammer is, vindt Marco. Hij ziet zeker het heil in van het label. "Anders had ik me er nooit zo op gestort. Maar zolang er geen druk wordt gelegd op het aanleveren van zo'n label vanuit de overheid, blijft het energielabel een wassen neus." Energiecoach Marja Daems ziet ondanks de tegenvallende resultaten ook nog steeds toekomst in het energielabel en het energiezuinig verbouwen. "Die gasprijzen blijven maar stijgen."

‘We geven zelf het goede voorbeeld in ons kantoor’

Als de mensen letterlijk de euro’s naar buiten zien vliegen, dan zullen ze een dergelijke verbouwing wat serieuzer gaan bekijken.”

Goed voorbeeld...

Dat die aanpassingen niet heel ingrijpend hoeven te zijn, bleek wel tijdens het energiezuinig maken van het makelaarskantoor zelf. In een paar dagen was het gepiept. De spouwmuren werden door middel van kleine gaatjes om de meter gevuld met isolatiemateriaal. Van binnen zijn nu alleen ledlampen te vinden en ook het dak en de vloer kregen een extra laagje isolatie. Marco: “We wilden het goede voorbeeld geven. Je kunt het niet maken zelf hard te roepen over energiezuinig verbouwen en er zelf niets aan doen. Komt bij dat we nu een ervaring rijker zijn die we eventueel weer kunnen inzetten.”

Klaar voor een verplicht label

Intussen wachten Marco en Marja op wetgeving die het opstellen van een energielabel verplicht stelt. Zij zijn er klaar voor. Marco wil namelijk met Hermans makelaardij altijd voorop lopen. Hij wil een totaalpakket leveren. Een naam in de regio blijven. En daar draagt ook deze stap aan bij. “Al jaren zijn we de grootste makelaar in Roermond en omstreken. Maar dat blijf je niet zomaar. We zullen altijd een stapje voorop moeten lopen. En dat gaat met vallen en opstaan.”



Kantoor Hermans Makelaardij
Plaats Heythuyzen, Limburg
Specialiteit Totaalpakket, inhouse
 hypotheekshop en taxatie
Website www.hermans-makelaardij.nl

De zelfbewuste inspirator

Milieubewust makelen. Met die onderscheidende eigenschap zet Marino van der Starre zijn schouders onder zijn nieuwe onderneming Aankoop Kampen. Na een aantal moeilijke jaren in de makelaardijwereld maakte hij voor zichzelf de balans op en nam bewust afscheid van een aantal aspecten. Om zich geheel te kunnen richten op aankoop en duurzaam wonen. ‘Kopers hebben behoefte aan grondig advies in hun nieuwe energielasten. Die zijn na de hypotheeklast de grootste kostenpost in elk huishouden.’

Achter de Middeleeuwse poorten van Kampen, vanuit zijn mooie, karakteristieke huis in het pittoreske oude stadsdeel zet Marino van der Starre zijn plannen uiteen. Hoe hij zijn gloednieuwe *AankoopKampen.nl* fundeert op zijn vijftien jaar ervaring in de Kampense makelaardij. Hoe hij een deel van de roerige makelaartijden achter zich laat om mee te bewegen met de huizenmarkt, waarin energielabels, energiebesparing en duurzaam bewustzijn een steeds grotere rol gaan spelen. ‘Ik wil weer met m’n poten in de klei’, benadrukt Marino. ‘En daarbij richt ik me op milieubewust makelen. Duurzaamheid is namelijk een hot item, en blijft dat ook.’

Milieubewust makelen

Op zijn visitekaartje heeft Marino de zelfgekozen claim ‘milieubewust makelen’ vermeld. ‘De typering milieubewust makelen heb ik weloverwogen opgevoerd. Ik denk dat we aan de vooravond staan van een algemeen energiebewustzijn in de wereld waar ik anderhalf decennium in rondloop’. De makelaardij in Kampen loopt vaker voorop in nieuwe ontwikkelingen. ‘Hopelijk wordt het duurzaamheidsbesef in Kampen net zo’n succes als de NVM Open Huizen Dag die hier als één van de eerste plaatsen in Nederland werd georganiseerd.’

Duurzaamheidbesef op alle fronten

De Kampenaar pakt zijn hernieuwde ambities grondig aan. In december 2011 deed hij examen voor zijn EPA-certificering. Het energielabel is in zijn ogen een volwaardig en concreet onderdeel van bewust duurzaam wonen en makelen. 'Dat merk ik steeds vaker in de praktijk. Dat bewustzijn in de aankoopmarkt groeit, de behoefte in duurzaamheidsadvies is latent aanwezig. Daar wil ik een stimulerende rol in spelen. Ik wil dat een koper die bij de notaris zit precies weet wat hij koopt en welke mogelijkheden hij heeft om duurzaam te wonen.' Marino ziet dat groeiende duurzaamheidsbesef ook op gemeentelijk niveau. 'Met de gemeente Kampen zijn we volop bezig met de ontwikkeling van een 'groen loket'. Het leuke van vooroplopen in dit soort dingen is dat je ook nog kunt meesturen.'

Enorme sprongen in energiebesparing

Ook in het bedrijfsleven wemelt het van de duurzame initiatieven. Het zijn voor Marino soms pure eye-openers. Zo ook een fabrikant van innovatieve TL-ledlampen, die nota bene in China én Kampen een fabriek blijkt te hebben. Plaatsgenoot Albert de Ruiter heeft met zijn bedrijf Creative LED een energiebesparingsinstrument in handen van wereldformaat. 'Marino is een oude bekende van me uit de makelaarswereld, en zodoende kwamen we onlangs weer eens aan de praat. Toen vertelde ik hem over onze TL-led', zegt Albert. 'Met deze lampen

'Dit label is een onderdeel waar je écht niet meer omheen kunt.'

vallen enorme sprongen te maken in energiebesparing. Marino was zeer enthousiast over dit product en ziet er direct de vertaling in naar zijn wereld. We kwamen tot de conclusie dat het allemaal draait om bewustwording. Het kwartje moet bij consumenten vaak nog even vallen, en mensen als Marino zijn uitermate geschikt om daar voor te zorgen.'

Advies in energielasten

Dat Marino door de marktomstandigheden werd gedwongen voor zichzelf te beginnen, grijpt hij aan als een mooie kans om een nieuwe richting op te gaan. 'Ik wil specifiek de aankoopkant op. Mensen die een huis willen kopen, hebben behoefte aan een grondig advies in hun nieuwe energielasten en de mogelijkheden die ze hebben om daarin maatregelen te nemen. Het is na de hypotheeklast de grootste kostenpost waar veel valt te winnen. De tijd dat ik als verkopend makelaar een speciale paragraaf opnam in het koopcontract waarin stond dat beide partijen geen energieprestatielabel nodig hadden, laat ik definitief achter me. Dit label is een onderdeel waar je écht niet meer omheen kunt', besluit Marino.

A man with short dark hair, wearing a dark jacket and blue jeans, stands outdoors with his arms crossed, smiling. He is positioned next to a tree trunk. In the background, there is a brick building and a red playground structure. A blue arrow points from the text box towards the man.

Kantoor Aankoop Kampen
Plaats Kampen, Overijssel
Specialiteit Aankoop, maatwerkadvies energiebesparing
Website www.aankoopkampen.nl
Aantal werknemers 1
Aantal aankopen per jaar 25
Aantal maatwerkadviezen per jaar Doel is tientallen

De visionair



Makelaar en taxateur Evert Pluim uit Veendam beweegt mee met de ontwikkelingen in zijn vakgebied - een sterk staaltje 'van de nood een deugd maken'. Hij ziet namelijk al sinds enkele jaren een flinke afname in het reguliere makelaars- en taxatiewerk. 'Het is de energielabelservice die steeds meer de kar trekt. Ik vind het dan ook onbegrijpelijk dat mijn vakgenoten dit gebied massaal links laten liggen.' Met Ecocert geeft hij gestalte aan een duidelijke visie op duurzaam wonen, en loopt daarmee in de voorste linie in Noord-Nederland. Dat levert niet alleen meer wooncomfort op, maar is ook nog eens goed voor de portemonnee van menig huishouden.

De visie die Evert en zijn drie collega's vanuit Veendam en Friesland uitdragen, is gebaseerd op de Trias Energetica. Dit driestappenplan geeft de hoogste prioriteit aan het terugdringen van de energievraag. 'Alle warmte die binnen blijft, hoeft je immers niet op te wekken', aldus Evert. 'Daar valt de eerste en makkelijkste slag te slaan voor iedereen: van particuliere woningen tot eigenaren van utiliteitsgebouwen.' En volgens de Groninger filosofie van Ecocert begint die energiebesparing met een plan. Een plan waarvoor

ze gecertificeerd zijn om te mogen opstellen - als één van de weinige partijen in Noord-Nederland.

Energielasten zijn hoge kostenpost

Om de Trias Energetica nog even af te maken: stap twee in dat proces is het bekijken welke duurzame energiebronnen ingezet kunnen worden, zoals wind, zon, biomassa of aardwarmte. De derde en laatste stap is het zuinig en efficiënt gebruikmaken van niet-duurzame energie wanneer de duurzame bronnen

(tijdelijk) niet kunnen volstaan. ‘Maar de basis begint met meten bij de mensen thuis’, zet Evert uiteen. ‘Wij brengen vervolgens in een overzichtelijk maatwerkrapport in kaart welke mogelijkheden er zijn voor energiebesparing. Dat levert niet alleen meer wooncomfort op, maar is ook nog eens goed voor de portemonnee. De energielasten vormen na de woonlasten de hoogste kostenpost; energiebesparende maatregelen kunnen dan ook vaak al snel uit. We rekenen standaard uit hoe lang de terugverdientijd is.’

Borging van kwaliteit

Ecocert begeleidt desgewenst ook de uitvoering van de energiebesparingsmaatregelen door derden. Iemand die graag met Ecocert samenwerkt (en vice versa), is Reinier Grozema: hij verzorgt de particuliere markt bij Grozema Isolatienet.



Kantoor Ecocert Energieadvies

Plaats Veendam, Groningen

Specialiteit Energiemaatwerkadvies voor woningen en utiliteitsgebouwen, taxatie, thermografie

Website www.ecocertenergieadvies.nl

Aantal maatwerkadviezen per jaar: 700

Aantal taxaties: 100



‘De aanpak van Ecocert vind ik zeer prettig’, vertelt hij. ‘De adviezen zijn helder en verzorgd, ze zijn pragmatisch en denken goed mee met de wensen en behoeften van de klant. Ze maken concreet welke investeringen iemand kan doen om zijn huis te isoleren, en wat dat zal opleveren aan kostenverlaging en wooncomfort. In Ecocert heb ik een partij gevonden die gecertificeerd EPA-adviezen kan uitbrengen voor mijn klanten. Zo kan ik de kwaliteit borgen en onze isolatiewerkzaamheden degelijk onderbouwen.’ Reinier schakelt Ecocert ook regelmatig in voor thermografie: daarmee wordt in beeld gebracht waar warmtelekken zijn in een gebouw. Dat maakt in één oogopslag duidelijk waar na-isolatie moet plaatsvinden.

Eerst sceptisch, dan blij

Volgens Ecocert draait het allemaal om bewustwording. Maarten den Ouden, als energie- en duurzaamheidsadviseur van Ecocert verantwoordelijk voor het opstellen van de maatwerkrapporten: ‘We willen mensen laten zien dat het goed is om kritisch te kijken naar de energiezuinigheid van hun huis. In de praktijk merken we vaak dat men van tevoren sceptisch is, maar na afloop van een energiebesparingstraject zeer tevreden. Dan zien ze dat het werkelijk loont.’

Label biedt kansen

Het energielabel is volgens Evert een goede eerste stap in die bewustwording. ‘Je ziet in één oogopslag wat de energetische staat is van een huis, onafhankelijk van het gebruikersgedrag. Dat maakt het praten over energiebesparende maatregelen een stuk eenvoudiger - en dat past goed bij onze wens om direct en eerlijk te kunnen adviseren.’ Bij de landelijke introductie van het energielabel vond Evert dat hij de plicht had om gecertificeerd te zijn in dit deel van zijn werkgebied. Een wereld waar de kwaliteit en kwantiteit volgens hem zienderogen achteruitloopt. ‘Ik voorzag jaren geleden een grotere rol voor de ‘marktplaatsmakelaar’. Aan de andere kant zie ik dat de energielabelservice steeds meer de kar trekt. Daar liggen kansen genoeg om je te onderscheiden. Ik vind het dan ook onbegrijpelijk dat mijn vakgenoten dit gebied massaal links laten liggen’, besluit Evert.

‘We willen mensen laten zien dat het goed is om kritisch te kijken naar de energiezuinigheid van hun huis.’

De optimist



Waar anderen van nature een hekel hebben aan verandering, omarmt Mariolein een beetje afwisseling. Niet klakkeloos, een verandering moet nut hebben, vindt de eigenaresse van Breemaat Makelaardij. En dat energielabel, dat heeft nut. Veel nut, vindt Mariolein.

“Meegaan met de nieuwste ontwikkelingen is wat mij betreft de enige manier om mee het hoofd boven water te houden in deze tijd.” Mariolein Couvert van Breemaat ziet het aanprijzen van het nieuwe energielabel totaal niet als een last. Integendeel: Mariolein zet het label juist in om zich te onderscheiden. “Mensen weten niet wat ze kunnen besparen met een paar aanpassingen hier en daar. En daar ben ik voor. Ik verplicht ze tot niets; sommige klanten zijn er nog helemaal niet aan toe. Maar mijn enthousiasme en de kennis die ik om me heen verzameld heb, werkt vaak aanstekelijk.”

Onbedoeld gegroeid

Een uit de hand gelopen hobby, zo zou je het makelaarskantoor van Mariolein Couvert noemen. “Ik dacht ooit te beginnen met een paar huizen per jaar. Dat heb ik denk ik een jaar volgehouden.” Al gauw verhuisde Mariolein vanwege een alsmaar

groeïende portefeuille, van een kantoor in haar woonhuis naar een nieuwbouwpand. Energiezuinig zou je zeggen, maar nog niet over alles was goed nagedacht. “Al die ritsen met licht, doodzonde. We hebben de lampen kruislings laten schakelen, zodat we met maar één schakelaar de hele ruimte prima verlicht krijgen en niet alle lampen hoeven te gebruiken.”

Slim verbouwen

Dat bewustzijn tegenover energieverbruik is inmiddels een tweede natuur geworden. Ze heeft dan ook geen enkele moeite om eens met haar klanten te gaan zitten en de energiezuinige mogelijkheden op een rij te zetten. De instelling die veel mensen hebben, ‘we verkopen toch, hoeven wij er niets meer aan te doen’, begrijpt Mariolein wel, maar dat betekent niet dat ze het daarbij laat zitten. “Ja, je kunt niet je gehele huis verbouwen omwille van de verkoop.

‘Ik heb nooit een bord in de tuin gezet en achterover kunnen zitten totdat het huis verkocht was. Ik ben een makelaar van de generatie ná 2003.’

Kopers hebben toch hun eigen visie en je moet oppassen dat de koper de meerwaarde van een aanpassing niet ziet, zoals bij een nieuwe keuken. Maar als je nog een winter in je huis moet zitten, investeer dan in een HR-ketel met zonneboiler in plaats van een gewone, iets goedkopere ketel.”

Onafhankelijk

Mariolein adviseert, is geen expert. Daar is ze duidelijk over. Vooral omdat ze onafhankelijk wil zijn. “Als je zelf een label aanmaakt, hoe verleidelijk is het dan om één extra raam als dubbelglas te registreren zodat het huis net van een C-label naar een B-label gaat. Natuurlijk, iedereen zal zeggen dat ze het niet doen, maar die lucht blijft eraan hangen.” Die verdenking voorkomt Mariolein door samen met Tempus te werken. Tempus is gespecialiseerd in het aanmaken van labels en kan een uitgebreid maatwerkadvies samenstellen. Ook weten zij exact waar er subsidies voor aan te vragen zijn en waar die aangevraagd kunnen worden.

Enthousiast

Edwin Visser Teamleider Advies & Inspectie bij Tempus werkt regelmatig samen met de enthousiaste Mariolein. “Een zeldzame manier van werken heeft Mariolein. Als we van andere makelaars een aanvraag voor een label krijgen, gaat dat met de nodige tegenzin. Alleen als de koper ze echt onder druk zet, dan vragen ze een label aan. Bij Mariolein werkt dat andersom, zij stimuleert de verkoper zelfs om een label aan te maken. Verfrissend, die aanpak.”

Nét dat extra beetje

Doordat Mariolein een partnerschap heeft met Tempus kan ze haar klanten meer bieden. Zeker in deze moeilijke tijden is betrokkenheid en het bieden van meer service als het verzorgen van een EPA label een mogelijkheid tot het vergroten van je klantenkring, volgens de optimistische makelaar. “Mijn ervaring is dat mensen het erg prettig vinden dat de makelaar meer doet dan alleen het huis verkopen en dat is vaak de reden dat er voor ons kantoor wordt gekozen. Dus uiteindelijk komt het allemaal neer op meer klandizie.” Het kost veel tijd en energie om ten eerste mensen te overtuigen van het nut, maar ook om goed advies te kunnen blijven geven. Maar dat is Mariolein gewend. “Ik heb nooit een bord in de tuin kunnen zetten en achterover kunnen zitten totdat het huis verkocht was. Ik ben een makelaar van de generatie ná 2003.”



Kantoor Breemaat Makelaardij
Plaats Bergen op Zoom, Noord-Brabant
Specialiteit Persoonlijke aandacht, interieur-advies (partner), maatwerkadvies (partner), bedrijfsobjecten, woningen
Website www.breemaat-makelaardij.nl
Aantal medewerkers 2

De gids



Kantoor Koëter Vastgoed adviseurs

Plaats Geldrop, Noord-Brabant

Specialiteit Vastgoed adviezen, Inkoop en aanbestedingen, cursussen, risico- & project-management, contra-expertise en cursussen, waardering en taxatie

Website www.koeter.org

‘MYREV maakt inzichtelijk wat het kost om een object energiezuiniger, duurzamer én comfortabeler te maken’

Met de websites www.verbeteruwhuis.nl en www.energiebesparingsverkenner.nl kunnen huizenbezitters gemakkelijk ontdekken welke verbeteringen aan hun huis de energielasten laten dalen. Doordat de professionele MYREV app van Koëter Vastgoed Adviseurs gebruik maakt van de database van AgentschapNL kunnen nu ook makelaars snel inzichtelijk maken wat het kost om een object energiezuiniger en duurzamer te maken.

Initiator Rolph Limpens: ‘Het doel van MYREV was om snel en makkelijk een woning in kaart te brengen. Door koppeling met de energiedata van AgentschapNL is het plaatje compleet.’

De makelaardij moet een andere weg inslaan om te overleven. Daar zijn Rolph Limpens van VastgoedPRO, Sander Koëter van Koëter Vastgoed Adviseurs en Maarten van den Abeelen, Taxaties en Adviezen het over eens. Makelaars en taxateurs moeten adviseren en meer service bieden. ‘Makelaars zijn bang voor het nieuwe. Het is ook een spannende tijd voor ze. De huizenmarkt zit hartstikke vast en dan is het voor het gevoel veiliger om te blijven zitten waar je zit. Maar juist vernieuwen is het enige wat ze door deze

storm heen kan helpen.’ Rolph Limpens vroeg Sander Koëter en Maarten van den Abeelen om een digitaal handboek of een tool te ontwikkelen, die het de makelaar/taxateur op alle vlakken makkelijker maakt om zijn vak uit te oefenen. Sander: ‘Met deze tool kunnen makelaars en taxateurs laten zien hoe huizenbezitters eenvoudig kunnen besparen op woonlasten en zo aan klanten en kopers een betere service bieden.’

Digitale adviseur

Sander ontwikkelde de app en de website MYREV. Ze vormen een alternatief voor het zakboekje RVT taxatie specialist dat hij al eerder maakte. Een boekje met alle informatie die makelaars en taxateurs nodig hebben

‘App maakt adviseren over woonlasten makkelijk’

bij het inschatten van te verwachten exploitatiekosten van (beleggings)vastgoed en met een overzicht van OZB tarieven, rioollasten, opstalverzekeringen, herbouwkosten en beheerkosten. De stap naar de digitale versie was snel gemaakt. Het grote voordeel van de app: hij is altijd up-to-date en er is ruimte voor veel meer informatie. Een nieuwe functie is de database van verschillende panden en objecten en de bijbehorende energetische kenmerken. Echter, het samenstellen van zo’n database heeft enorm veel voeten in de aarde. Agentschap NL bood de oplossing. Door de enorme database van het agentschap te koppelen aan de MYREV app, gerealiseerd door Webstate, kunnen makelaars heel gemakkelijk advies op maat geven. ‘Dat maakt het grote verschil. Als een makelaar of taxateur een huis voor zich heeft en hij voert ter plekke wat kerngegevens in, komt er gelijk uitrollen wat mensen bijvoorbeeld per jaar kwijt zijn aan onderhoud, energielasten, servicekosten én wat eventuele kopers of verkopers kunnen verbeteren aan het huis om die kosten naar beneden te krijgen. Dat is pas advies geven.’ MYREV maakt snel inzichtelijk wat het kost om een object energie-

zuiniger, duurzamer én, ook niet onbelangrijk, comfortabeler te maken. Iets wat in deze tijd van alsmaar stijgende energiekosten een groot goed is. Door de samenwerking met AgentschapNL kunnen makelaars/taxateurs gemakkelijker over het label beginnen, denken Sander, Rolph en Maarten. Ze laten door middel van de tool immers direct zien wat het effect is van wat energiezuinige aanpassingen. Energielasten zijn vandaag de dag een significant onderdeel van de maandelijkse lasten. Energiekosten kunnen dan een koop breken of maken. Makelaars kunnen hun rol van verkoper uitbreiden tot adviseur. ‘Iemand die door jarenlange ervaring en specifieke expertise mensen een goede en weloverwogen beslissing kan laten maken.’

Nieuwe gewoontes

Maarten van den Abeelen vindt het overigens niet vreemd dat er maar weinig makelaars en taxateurs zijn die die rol op zich nemen: ‘Het ging jarenlang zo goed op de markt, er bestonden voor 2002 nauwelijks regels als het ging om taxeren. Veel taxateurs taxeerden puur op ervaring. Nu taxaties en verkoopskills een stuk belangrijker zijn, wordt het goed taxeren en verkopen steeds belangrijker. Dat vergt veel van de makelaars en taxateurs. Ze moeten hun bevindingen steeds meer gaan onderbouwen en dat kost veel tijd, moeite en geld, terwijl er van dat laatste steeds minder is.’ MYREV speelt in op de vraag naar meer onderbouwing. Makelaars en



taxateurs kunnen met een paar simpele gegevens informatie krijgen die zowel interessant is voor hun klanten en kopers als hypotheekverstrekkers. Daarnaast worden er kosten bespaard in een tijd waarin dat hard nodig is. Rolph: ‘Gemiddeld een paar honderd euro per jaar. Dat is wat een makelaar minimaal moest uitgeven aan vakliteratuur en handleidingen om actueel te blijven. In deze tijd waarin de meeste makelaars en taxateurs iedere euro moeten omdraaien alvorens uit te geven, is dat een dure investering.’

Duurzaam

Met MYREV is het ontwijken van het energielabel niet meer nodig, vinden de mannen. Ze zien het zelfs als een extra service. Dat je met het energielabel ook nog duurzaam bezig bent, is mooi meegenomen, maar niet eens het belangrijkste. Sander: ‘dat heeft eigenlijk weinig met het milieu te maken, meer met efficiëntie en kostenbesparing op de woonlasten’.



Kantoor Vastgoed PRO
Plaats Lelystad, Flevoland
Specialiteit Taxaties, aankoopbegeleiding, adviezen
Website www.vastgoedpro.nl

Groen label meer waard

Iemand die een woning wil kopen heeft recht op een energielabel.

U wijst de koper op dit recht en brengt zo de kansen voor energiebesparing onder de aandacht.

Groen label meer waard

Door besparingsmaatregelen en een hogere energieklassering kan een woning in waarde stijgen. Een beter energielabel kan de hoogte van de te verstrekken hypotheek beïnvloeden. Het geeft inzicht in de energielasten van de woning. Een goede energieprestatie, is dus absoluut een verkoopargument.

Onderhandelingen

Het energielabel is een onderhandelingsinstrument. Verkoopt u een oud maar energiezuinige woning met een goed energielabel, dan is een hogere prijs verdedigbaar. Bij een woning met een slecht energielabel kunt u met www.verbeteruw huis.nl snel uw onderhandelingsmarges bepalen.

Woningadvertenties

Plaatsing van een energielabel bij uw woningadvertenties heeft voordelen. Potentiële kopers waarderen de heldere en compacte informatie over de energieprestatie en besparingsmogelijkheden. Dat kan een beslissing tot aankoop versnellen.

Subsidies

Maak uw service compleet door te wijzen op mogelijke subsidies en leningen voor energiebesparingsmaatregelen, via www.energiesubsidiewijzer.nl.

Verbouwing

Hebben uw klanten verbouwingswensen? Bespreek dan met behulp van het energielabel en www.verbeteruw huis.nl de opties om energiebesparingsmaatregelen te treffen.

Wat als het energielabel ontbreekt?

De overheid gaat sanctionering van het ontbreken van een energielabel faciliteren. Voorstel is om de notarissen hierbij een rol te laten spelen. De notaris controleert bij de verkooptransactie of er een energielabel voorhanden is. Geen label bij het verlijden van de akte zou kunnen betekenen dat de overdracht niet plaatsvindt. Alle informatie over de meest recente ontwikkelingen over het energielabel vindt u op www.energielabelgebouw.nl.

Divisie NL Energie en Klimaat van Agentschap NL
voert in opdracht van het ministerie van
Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties het
programma 'Energie & Gebouwde Omgeving' uit.
Wij bieden professionele marktpartijen en overheden
ondersteuning bij energiebesparing, duurzame
energie en CO₂-reductie van de gebouwde omgeving.

Agentschap NL
NL Energie en Klimaat
Swentiboldstraat 21
Postbus 17 | 6130 AA Sittard
T+31 (0) 88 602 92 00

© Agentschap NL | mei 2012
Publicatie-nr. 2EGOG1201

*Hoewel deze publicatie met de grootst mogelijke
zorg is samengesteld kan Agentschap NL geen enkele
aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele fouten.*

Agentschap NL is een agentschap van het
ministerie van Economische Zaken, Landbouw
en Innovatie. Agentschap NL voert beleid uit voor
diverse ministeries als het gaat om duurzaamheid,
innovatie en internationaal. Agentschap NL is hét
aanspreekpunt voor bedrijven, kennisinstellingen
en overheden. Voor informatie en advies,
financiering, netwerken en wet- en regelgeving.

De divisie NL Energie en Klimaat versterkt de
samenleving door te werken aan de energie-
en klimaatoplossingen van de toekomst.