

hernieuwde kijk op energiebesparing

programma



Energiebesparing in de bestaande woningbouw moet een extra zet krijgen om een structurele bijdrage te kunnen leveren aan reductie van de milieubelasting van het wonen. Het is een geluid dat de afgelopen jaren al veel gehoord werd. Bijna iedereen heeft voor zichzelf wel een oplossing bedacht. Ook de doelen die hierbij gehanteerd worden, krijgen een steeds concretere vorm, variërend van 20 procent CO₂-reductie in 2018 ten opzichte van 2008, tot energieneutraal in 2030. Aan ambities ontbreekt het ons niet, evenals aan goede bedoelingen.

tekst en foto's martin liebregts

Maar er is meer nodig om de gewenste sprong te realiseren. Er zullen andere denkkaders nodig zijn als richtsnoeren voor het handelen. Drie thema's kunnen hierbij de basis vormen voor deze hernieuwde kijk. Het zijn deze drie thema's die samen kunnen leiden tot een andere opgave en dus tot nieuwe oplossingen, die van een stap een sprong maken.

- De levensduur van een woning moet anders benaderd worden als het gaat om structurele aanpassing van de energetische kwaliteit;
- Er moet meer ruimte komen voor de individuele bewonerskeuze, zowel qua moment als aanpassing;
- De opgave hoeft niet per project bekeken te worden, gezien de sterke overeenkomsten in de voorraad. Zowel vraag als aanbod moeten boven het project uitgetild worden om tot een goede kosten-kwaliteitverhouding te komen.

VAN KORTE NAAR LANGE TERMIJN

Te lang is de korte termijn het sturend element geweest in de realisatie en aanpak van de woningbouw. Vaak geven conjuncturele overwegingen sturing aan wat een eeuw mee moet gaan. Juist in de beschouwingwijze van de tijd zal een structurele verandering plaats moeten vinden. Duurzaam heeft onder andere de betekenis van 'lang aanhou-

dend' of 'voor lange tijd'. Het gaat er bij de inhoud van dit begrip om dat het lang meegaat en gedurende die periode ook zinvolle en gewilde functies vervult, tegen acceptabele kosten. En tot dat laatste behoren ook de effecten op milieubelasting.

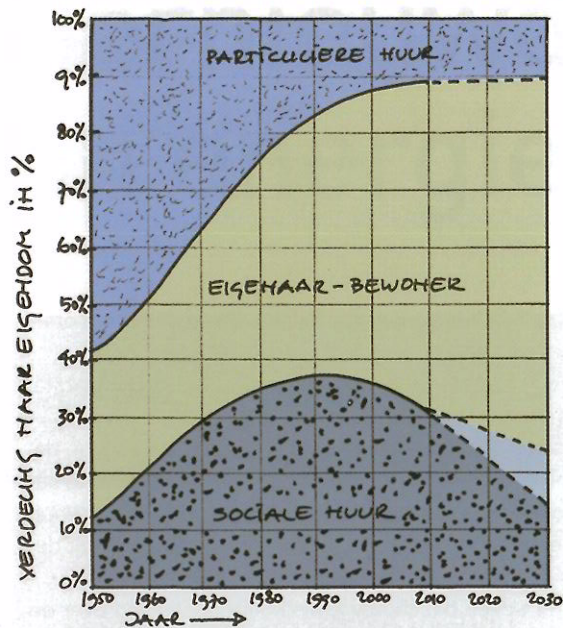
In de sociale huursector neigden we er de afgelopen decennia toe de tijdstermijn bij kwaliteitsaanpassing beperkt te houden; de periode van de tijdscoep ligt vaak tussen de 15 en 30 jaar. Deze periode lijkt voor elke koper van een woning absurd. Als je nu een woning koopt uit de jaren 30, 60 of 90, dan hoop je deze woning over 30 jaar goed te kunnen verkopen. In wezen beschouw je als koper de woning over de lange periode ook als een soort spaarpotje. Als je de lange periode in eerste instantie voor ogen hebt, kun je ook anders tegen investeringen aankijken die verband houden met kwaliteitsaanpassingen. Natuurlijk hoeft deze benadering niet te gelden voor je hele bezit. Maar voor 80 à 90 procent kun je stellen dat dit nu courant is en naar verwachting over 30 jaar nog steeds.

Als verwijzing naar de langere levensduur van woningen, wordt in brede kring tegenwoordig gesteld dat een woning gemiddeld 120 jaar meegaat. En dit aantal staat symbool voor de lange termijn, ofwel ruim 100 jaar. Het gaat niet om het exacte aantal jaren, maar om de visie dat we rekening moeten houden met overmorgen. Als we als maatschappij ervan overtuigd zijn dat de levensduur van de bestaande voorraad substantieel de 100 jaar zal overstijgen, kunnen we ook een andere strategie op deze duurzaamheid formuleren. We kunnen bewuster streven naar het verder reduceren van het energiegebruik en ruimte scheppen voor (de mogelijkheid van) energieopwekking. Lager dan label B is bijna niet zinvol en op termijn is A, A+ of hoger de prestatie die nagestreefd moet worden. Dus ingeval op korte termijn label B wordt toegepast, moet de ruimte voor verdere labelverbetering niet onnodig geblokkeerd worden.

Een belangrijk neveneffect van een langere periode – waarbij de afschrijving zich dus ook kan uitstrekken over meerdere jaren – is dat de aanvangshuurverhoging beperkt kan blijven.

DE GEBRUIKER CENTRAAL

De tijd van de familie Doorsnee ligt ver achter ons. De individualiteit heeft alle terreinen van de maatschappij doordrongen. Allereerst manifesteert dit verschijnsel zich in de koopsector, ofwel in de wereld van de eigenaar-bewoners. Maar de (sociale) huursector kan niet achterblijven, zeker niet nu de toon gezet wordt door het dominante aandeel van de eigenaar-bewoner. Op dit moment nadert het marktaandeel de 60 procent en voor de toekomst is verdere toename de verwachting. Ook bij de kwaliteitsaanpassing van de sociale huursector zullen we steeds meer oog moeten krijgen voor de individuele wensen en keuzen. Het begint geleidelijk algemeen maatschappelijk geaccepteerd te worden dat ten aanzien van de uitrusting van keuken, douche en toilet, ook huurders hun eigen keuzen kunnen maken. Maar vaak is de range nog beperkt, en wat betreft tijdstip ligt de keuze vaak nog niet bij de huurder.



WONINGBEZIT IN PERCENTAGE NAAR EIGENDOM

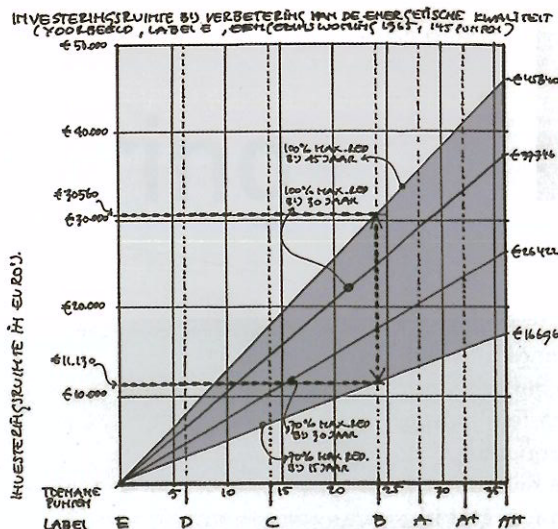
Van een huurmarkt naar een markt van eigenaar-bewoners. De keuzemogelijkheid van de eigenaar-bewoner is het referentiebeeld.

Naast comfort zijn ruimte en uitstraling belangrijke kwaliteiten, waarvan de invulling per bewoner sterk kan verschillen. De keuzemogelijkheden in de praktijk voor erker, dakkapel of uitbouw bestaan voor de huurder niet of nauwelijks. In een renovatiestroom komt het nog wel voor, maar als keuze op zich, los van andere ingrepen, is het zeldzaam. Laat staan dat huurders iets aan het beeld kunnen of mogen veranderen. Dus schoorvoetend doet de individuele keuze zijn intrede. En dan vaak nog paternalistisch; alleen op het moment dat de verhuurder het een geschikt tijdstip vindt – bijvoorbeeld bij een grootonderhoudsplan of renovatie.

Ook ten aanzien van energiebesparende maatregelen is een gelijksoortig betoog af te steken. Juist een sociaal verhuurder zou met zijn omvang een passend aanbod op de markt moeten kunnen afdwingen voor allerlei pakketten energiebesparende maatregelen en extra voorzieningen voor energieopwekking, die ruimte bieden voor maatwerk. Juist hier liggen kansen voor meer individuele keuzen. Laten we ophouden steeds de gemeenschappelijke aanpak op straat- of blokniveau voorop te stellen, maar eerder de ruimte die het omvangrijk bezit biedt benutten. En laten we via projectoverstijgende oplossingen nieuwe mogelijkheden op de markt brengen. Laat de individuele huurder kiezen op het moment dat deze ervoor in is. Want de situaties voor de individuele bewoner zijn in de praktijk divers, en daarmee dus ook de benuttingskansen voor energiebesparing.

PROJECTOVERSTIJGEND AANBOD

Het woningaanbod kent veel overeenkomsten, mede door de ingrijpende bemoeienissen van de overheid bij de totstandkoming in de afgelopen honderd jaar. En nog steeds doen we in de praktijk van de kwaliteitsaanpassing of elk project en elke woning uniek is. Natuurlijk zijn er veel verschillen in grootte, onderhoudsgeschiedenis en aanpassingen in de tijd, maar dat hoeft nog niet tot een structureel ander aanbod voor kwaliteitsaanpassing te leiden. Een sprekend voorbeeld is de keuken. Op een reeks kleine onderdelen zijn uiteenlopende verschillen te noemen in het keukenaanbod in Nederland. Toch voor-



INVESTERINGSRUIMTE BIJ VERBETERING VAN DE ENERGETISCHE KWALITEIT

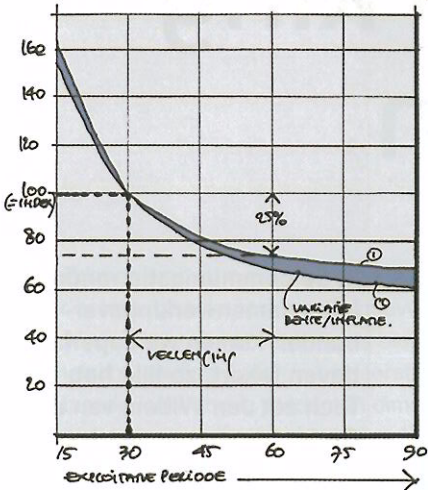
Voorbeeld van de investeringsruimte bij de verschillende labelsprongen, uitgangspunt is label E en eengezinswoning uit 1965. Bij de berekening zijn de volgende uitgangspunten gehanteerd: ■ Huurstijging/inflatie: 2,25% ■ Disconto: 6% ■ Peil: 1 juli 2011
Als variabelen worden gehanteerd de exploitatieperiodeverlenging (15, 30 en 45 jaar) en de huurverhoging per punt in percentage van de maximaal redelijke (70% en 100%). Het betreft de 'extra' investering naast de bestaande exploitatie. Extra investeringsruimte ten gevolge van levensduurverlenging en de bestaande huur is niet meegenomen.

ziet het aanbod op de markt in de vraag van alledag door modulering en standaards met passend maatwerk. Er is geen keukenleverancier die voortdurend hamert op verschillen, maar juist eerder op de overeenkomsten. En als we de bestaande woningbouw nader bekijken, dan zijn er veel overeenkomsten, niet alleen op het niveau van de keuken. Ondertussen lijken rijtjeswoningen veel op elkaar, en zijn de portieken uit de periode 1955-1975 bijna kopieën van elkaar, evenals de galerijwoningen. Er zijn circa 1,4 miljoen doorzonwoningen, een groot deel van de grondgebonden woningen bezit een pannenzadeldak, en bijna alle woningen van na 1920 hebben als gevel een spouwconstructie waarbij (dragend) binnen- en buitenblad gescheiden zijn. Gezien de eigenschappen van de woningvoorraad is er volop ruimte voor een aanbod dat een project overstijgt.

RUIMTE VOOR MAATWERK

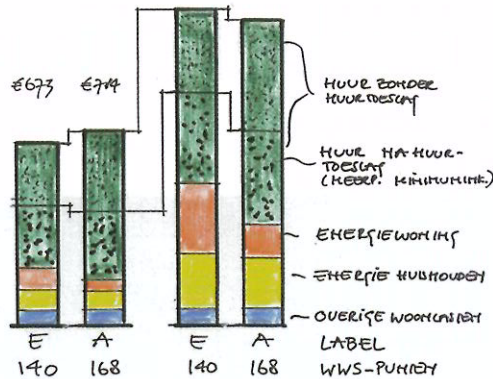
Maar corporaties, beleggers en bouwers denken in projecten en niet in een vraag of aanbod dat een project overstijgt. Het schept bijna verwarring als er anders over nagedacht moet worden, en het maakt ook haast onzeker. Want wat wordt de rol van mijn organisatie of mij persoonlijk, als niet elk afzonderlijk project bij de ontwikkeling van een kwaliteitsaanpassing de leidraad vormt, maar de gewenste kwaliteitsaanpassing op gebouw-, woning- of componentniveau? Het betekent dat de vrager bewuster bezig moet zijn met wat de gewenste kwaliteitsaanpassing en bijbehorende prestatie moeten zijn, en dat de aanbieder de prestatie moet vertalen in een algemeen aanbod met ruimte voor maatwerk. Tot nu toe is het een theoretisch betoog. De vraag is hoe je er in de praktijk ook echt gevoel bij krijgt. De basis wordt gelegd door eens op systematische wijze terug te kijken. We nemen bijvoorbeeld enkele kwaliteitsaanpassingen van een doorzonwoning onder de loep en proberen vast te stellen wat de wetmatigheid is in de gerealiseerde oplossingen en bijbehorende gewenste prestaties. Ook kijken we wat werd bepaald door de uitgangskwaliteit, en wat een toevallige invulling van de betrokkenen was. Juist dat laatste neemt vaak alle bemoeienis-

DE INITIËLE JAARKOSTEN BIJ VERSCHILLENDE EXPLOITATIEPERIODE (INDEX=100, 30 JAAR)



DE INITIËLE JAARKOSTEN BIJ VERSCHILLENDE EXPLOITATIEPERIODE (INDEX=100, 30 JAAR)
 Door de levensduur van de woning goed te beschouwen en de levensduur te verlengen, kunnen de kosten in het eerste jaar lager worden.
 1 Discontovoet 6%, inflatie 3,25%
 2 Discontovoet 6%, inflatie 2,25%

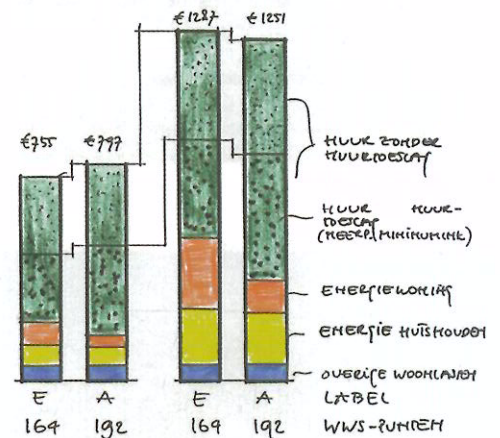
VOORBEELD - 1
 < 2011 > < 2026 >
 € 1172 € 1135



TWEE VOORBEEDEN VAN LABELVERBETERING
 Voorbeeld 1: 140 WWS punten en een huur van label E: € 458,- (peil 2011), label A: € 554,-
 Voorbeeld 2: 164 WWS punten en een huur van label E: € 540,- (peil 2011), label A: € 637,-

- Uitgangspunten:
- Huur 70% van de maximaal redelijke huur
 - Scenario prijsontwikkelingen: huurstijging 2,25%, gasprijs 8,0% (midden scenario), elektra 6% (midden scenario)
 - Energieverbruik: gas: 1750 m³ gas label E, 850 m³ gas label A. Elektra: 3380 kWh label E, 3430 kWh label A.

VOORBEELD - 2
 < 2011 > < 2026 >
 € 755 € 777 € 1227 € 1251



- De effecten op de woonlasten en de verdeling zijn afhankelijk van:
- 1 De bestaande huur en de grenzen van de huurtoeslag.
 - 2 De huurverhoging ten gevolge van energiebesparende maatregelen.
 - 3 De prijsontwikkeling in de tijd.
 - 4 Het huurbeleid, uitgedrukt in het percentage van de maximaal redelijke huur.
 - 5 De energiebesparing ten gevolge van de labelverbetering (en de berekening ervan).
 - 6 Energie woning: verwarmen en ventilatie.
 - 7 Energie huishouden: huishoudelijk energiegebruik, inclusief warm tapwater.

sen in de dagelijkse praktijk in beslag en geeft aanleiding tot de meeste problemen. Want we laten ons vaker afleiden door de verschillen dan door de overeenkomsten.

Een aardig alledaags voorbeeld zijn de maatafwijkingen die je dagelijks tegenkomt. We bedenken hiervoor vaak specifiek maatwerk, ofschoon dit (bijna) niets aan de kwaliteit toevoegt, maar wel veel werk met zich meebrengt. We kunnen ook kiezen uit een standaardbenadering van bijvoorbeeld voorzetwanden of algemene passtukken om dit probleem op te lossen.

Een ander voorbeeld is de realisatie van energiebesparing in bestaande eengezinswoningen. In principe kunnen we het probleem terugbrengen tot enkele componenten: dak, gevel en woninginstallatie, en eventueel beganegrondvloer. Ten aanzien van die gebouwdelen kunnen we twee of drie prestatieniveaus formuleren en vervolgens aan de markt vragen wat die te bieden heeft, als de komende jaren één, twee of meer dan duizend woningen moeten worden aangepakt. Tegelijkertijd kunnen we vragen bij het aanbod aan te geven wat de samenhang of integraliteit ervan is. Het enige wat we vragen aan de aanbieder is de prestatie en de keuzemogelijkheid met het budget, en tegelijkertijd zeggen we iets over de omvang voor de komende jaren.

Op alle maatschappelijke terreinen vinden productiviteitsverbeteringen plaats door integratie van processen, veranderende productiemethoden en nieuwe materialen en technieken. Het lijkt wel of de (ver-)bouw aan deze werkelijkheid voortdurend voorbijgaat. De proceskosten van bouw, adviseur en opdrachtgever nemen nog steeds verder toe door de toename van het aantal partijen en de spreiding van verantwoordelijkheden. En in de uitvoering vindt niet of nauwelijks een productiviteitsverbetering plaats. Dit betekent, dat (ver-)bouwen steeds duurder wordt. Alleen al vanuit dat oogpunt is het nodig dat er ruimte komt voor projectoverstijgend vraag en aanbod.

BESPARINGEN

Als je de genoemde feiten op een rij zet, dan zouden de volgende besparingen bereikt kunnen worden:

- Een langere levensduurbeschouwing van bouwkundige, cascadegebonden voorzieningen, die de periode niet op 30 maar op 60 jaar stelt, kan leiden tot een reductie van de jaarkosten of huurverhoging bij aanvang met 25 procent (exploitatiekosten);
- Het moment afwachten dat de huurder erom vraagt, leidt al gauw tot een gemiddeld uitstel van uitvoering van circa 5 jaar en een besparing van 10 à 25 procent (momentvoordeel), want geld is nooit gratis;
- Het werken met projectoverschrijdende oplossingen kan de proceskosten (met de helft) reduceren en kan eindelijk het serie-effect zijn werk laten doen. Stel dat dit ook nog eens tot een reductie van samen 25 procent van de bouwkosten leidt (productiekosten)!

Als al deze voordelen benut worden, kunnen de jaarkosten sterk gereduceerd worden of in sommige gevallen gehalveerd worden. En waar praten we dan nog over? Het huidige probleem ligt niet bij de financiering, noch bij de berekeningsmethode van de besparing, maar bij de kosten en de doorberekening ervan. Er zijn nieuwe paradigma's nodig om met elkaar tot nieuwe oplossingen te komen. Hiervoor is het nodig dat we over de schutting kijken en gangbare benaderingen opzoeken. En als we dat doen, dan is label A+ gewoon het doel, alleen soms in stappen.