

Prins Maurits van Oranje over Built4U

Een boost voor duurzame renovatie

'Een revolutie in de renovatiemarkt', aldus prins Maurits van Oranje over Built4U, waarin hij met zijn bedrijf The Source B.V. participeert. Built4U wil een totaalproduct bieden voor betaalbare renovatie van sociale woningbouw volgens de principes van passief bouwen. Binnen vijf jaar wil Built4U zelfs tot de marktleiders behoren, maar gaat dat ook lukken?

Tekst Karl Bijsterveld | Beeld Bonnita Postma

The Source stimuleert de groei van bedrijven, onder andere met behulp van innovatieve concepten. Acht jaar geleden richtte Maurits van Oranje, de oudste zoon van Prinses Margriet en Pieter van Vollenhoven, samen met zakenpartner Felix van der Houwen het bedrijf op. Van Oranje heeft zichtbaar plezier in het ondernemen, nadat hij eerder vijftien jaar in loondienst werkte bij Schiphol en Philips. 'Ik ben te ongeduldig om in een grote organisatie te werken', glimlacht hij vanuit zijn kantoor op de chique Amsterdamse Zuidas.

The Source bedient de meest uiteenlopende bedrijfssectoren. Gevraagd naar zijn oordeel over de bouwsector, zegt hij: 'Het is een prachtige tak van sport met veel vakmanschap en mooie ambachtelijke producten.' Tegelijkertijd vindt Van Oranje 'de bouw' een vrij traditionele, archaïsche sector die traag innoveert. 'Ik ben bang dat veel bouwbedrijven na de crisis op de oude voet verder gaan omdat wij weinig vernieuwing in hun werkwijze

zien.' Meer innovatief ondernemerschap is nodig om te overleven, stelt Van Oranje. 'Kijk maar naar Kodak, begin jaren negentig nog wereldleider op de fotomarkt. Inmiddels is het bedrijf failliet omdat het niet meeging in digitale fotografie.'

Flinke slag

Van Oranje ziet zelf veel nieuwe kansen in de bebouwde omgeving, vooral op het terrein van verduurzaming. 'Ik denk aan energieopwekking en smart grids, maar ook aan hergebruik van materialen voor de bouw van nieuwe woningen.'

Ook in de verduurzaming van de bestaande sociale woningvoorraad valt nog een flinke slag te maken, zegt Van Oranje. 'Veel woningen uit de jaren zestig en zeventig zijn in relatief slechte staat en hebben een grote energievraag. Daarnaast kampen bewoners met een steeds hogere energierekening en een oncomfortabele woning.'

Volgens Van Oranje onderstrepen woningcorporaties de noodzaak van verduurzaming, maar staan hun investeringen onder druk.

‘Veel renovatieprojecten worden bovendien gedwarsboemd doordat een investering in eerste instantie onrendabel lijkt. Woningcorporaties verdienen renovatiekosten nauwelijks terug.’

Het probleem speelt al langer erkent Van Oranje, maar Built4U heeft nu een oplossing bedacht: een betaalbare renovatiemethode voor de sociale woningbouw volgens de principes van passief bouwen. Built4U is een samenwerkingsverband dat Nederland

de kosten te optimaliseren en verspillingen te vermijden. We leveren een totaalproduct met gegarandeerde prestaties.’

Door de vaste samenwerking beweren de partners ook het aantal uren op de bouwplaats te kunnen optimaliseren. ‘Vaak kostbare tussenpersonen en schakels zijn verleden tijd. Net als individueel winstbejag en onnodige winstmarges’, verzekert Van Oranje. Built4U durft het aan om te werken met een vaste aanneemsom. ‘We gaan uit van een gemiddelde prijs per woningblok. Woningen zijn immers zelden precies hetzelfde. De ene woning heeft een erker, de andere een aange-

‘De **renovatiekosten** zijn **minimaal** dankzij een **Lean-aanpak**’

versneld energiezuinig wil maken en bestaat uit Doorwin, Kingspan Unidek, Zehnder - J.E. StorkAir, Trecodome, Van Aken Architecten en The Source. The Source werd door Doorwin gevraagd het renovatieconcept uit te werken en de mogelijkheden voor een grootschalige uitrol te onderzoeken. Van Oranje licht toe: ‘In slechts vijf dagen kan Built4U een woning met een prefab schil renoveren. Bewoners hoeven tijdens de renovatie hun huis niet uit en ze beslissen mee over het uiterlijk van de woning. Resultaat: een minimale energievraag en een maximaal woongenot voor de bewoner.’

Van Oranje spreekt zelfs van ‘een doorbraak in de woningmarkt’. Woningcorporaties worden volgens hem ontzorgd met Built4U. ‘Het is een concrete propositie die alleen nog aanpassing aan lokale wensen en eisen vergt.’

Lage renovatiekosten

De renovatiekosten van Built4U zijn volgens Van Oranje minimaal dankzij een Lean-aanpak. De Built4U-partners hebben de producten zelf ontwikkeld. Vervolgens zijn ze met behulp van een BIM-model en productengineering zorgvuldig op elkaar afgestemd. ‘Met deze aanpak is het ons gelukt

bouwd schuurtje.’ Door volume te draaien is Van Oranje ervan overtuigd dat renovatiekosten nog verder omlaag kunnen.

Financieringsvormen

Een Built4U-woning zou tachtig procent kunnen besparen op de ruimteverwarming. Van Oranje: ‘Veel renovaties zijn gericht op verbetering van het energielabel, terwijl Built4U juist de warmtevraag wil minimaliseren. Door te renoveren volgens de principes van passief bouwen steekt de energetische waarde met kop en schouders boven energielabel A uit. Met onafhankelijkheid van energieaanbieders als gevolg.’ Dankzij deze maximale energiebesparing komen, in combinatie met de lage renovatiekosten, verschillende financieringsvormen in beeld. ‘Daardoor kunnen woningcorporaties de investering boven de onrendabele top meestal zonder subsidie bekostigen.’

Built4U biedt drie financieringsvormen, al roepen deze wel vraagtekens op. We lopen ze kort even langs. In het eerste geval is er sprake van een huurverhoging en een energiekostenverlaging. De woningcorporatie geeft, na de renovatie door Built4U, bewoners de moge-

lijkheid om het energiecontract over te zetten naar een onafhankelijke administratiepartij. Deze factureert een lagere energieprijis aan de bewoner. Van Oranje: ‘Het verschil tussen de werkelijke besparing en het gefactureerde bedrag komt ten goede aan de woningcorporatie, die zo de extra kosten van de passiefrenovatie kan financieren.’ De huurverhoging wordt voor de bewoner gecompenseerd door de energiebesparing en de huurder betaalt in dit model niet of nauwelijks meer dan voor de renovatie. Als een bewoner dit niet ziet zitten, kan de bewoner zelf een energiecontract afsluiten. De bewoner zal de huurverhoging, die noodzakelijk is voor de renovatie, in dit geval zelf compenseren met lagere energiekosten. Van Oranje weet dat veel woningcorporaties al aan hun wettelijk toegestane maximum huurverhoging zitten. Deze optie is dus zeker niet voor elke woningcorporatie weggelegd. Bovendien moet minimaal zeventig procent van de bewoners instemmen met een huurverhoging. Toch een fikse percentage. Daarover zegt hij: ‘Zeventig procent mag het probleem niet zijn, want we hebben een overtuigend verhaal. De totale woonlasten stijgen niet en bewoners krijgen er een betere en mooiere woning voor terug. Van belang is dat je de bewoners goed voorlicht over de voordelen van de renovatie.’ De laatste optie is dat huurders maandelijks een vast bedrag, inclusief de energierekening, aan de woningcorporatie betalen. Het vaste bedrag is dan vrijwel gelijk aan de totale woonlasten die de huurder eerst betaalde. Maar zover lijkt het nog lang niet, deze optie vereist een wetswijziging. Deze vraag ligt bij het ministerie van Binnenlandse Zaken.

ESCo

Buiten deze drie opties adviseert Built4U ook nog over andere nieuwe financieringsvormen, zoals het ESCo-model. ESCo staat voor Energy Service Company. Het gaat om private partijen die de investering in en het beheer van duurzame installaties overnemen en zich daarvoor laten betalen uit de behaalde energiebesparing. Van Oranje is voorzichtig over de mogelijkheden van deze structuur. ‘Bij ESCo’s zijn vaak veel partijen betrokken die



vanzelfsprekend allemaal winst willen maken. We willen onze oplossingen zo eenvoudig en goedkoop mogelijk houden.’

Pilots

Built4U heeft in de ontwikkelingsfase al met zo’n zestig woningcorporaties over het renovatieconcept gesproken, maar het resultaat is nog beperkt. Na een lang voortraject staan twee pilots nu in de startblokken: bij de Rotterdamse woningcorporatie Woonbron en de Friese woningcorporatie Accolade. Het gaat om enkele tientallen woningen. ‘Beide woningcorporaties durven hun nek uit te steken, maar ze zijn terecht heel kritisch. We moeten eerst laten zien dat we het kunnen.’ Built4U moet het op eigen kracht doen. De partners ontvangen geen overheidssubsidie of andere overheidsondersteuning. Maar daarin staat Built4U uiteraard niet alleen. Van Oranje vindt hoe dan ook dat alle bedrijven die zich inzetten voor verduurzaming dezelfde kansen moeten krijgen, of ze nu wel of geen subsidie ontvangen. ‘Subsidies zijn een prima tijdelijk middel om levensvatbare concepten mee te ondersteunen, maar de overheid moet er niet al te scheutig mee zijn. Subsidies kunnen verslavend werken en dat is economisch niet vol te houden. Groene ideeën moeten ook geld opleveren om de huur en boodschappen mee te betalen.’

Marktleider

Van Oranje gelooft in het Built4U concept. Over vijf jaar wil hij tot de marktleiders behoren als het gaat om verduurzaming van de

sociale woningvoorraad. Toch zijn er concurrerende initiatieven zoals Co-Green, een duurzaam slooppnieuwbouwconcept van onder andere Woningstichting Eigen Haard en Era Contour. Van Oranje: ‘Ik zie inderdaad meer goede ontwikkelingen. De markt is groot genoeg en wij onderscheiden ons door te renoveren volgens de principes van passief bouwen tegen zeer lage kosten. We bieden een betaal-

‘Label B is het nieuwe label G. Daarmee halen we die **doelstellingen zeker niet!**’

baar totaalproduct met gegarandeerde prestaties.’ Passief renoveren ligt volgens Van Oranje des te meer voor de hand vanwege de ‘20-20-20-doelstellingen’. Nederland heeft samen met 26 andere EU-landen afgesproken in 2020 twintig procent minder CO₂ uit te stoten dan in 1990. Daarnaast moet de energie-efficiëntie met twintig procent zijn toegenomen en moet het aandeel duurzame energie twintig procent bedragen. Van Oranje: ‘Veel woningcorporaties werken toe naar gemiddeld label B voor de bestaande woningvoorraad. Maar label B is het nieuwe label G. Daarmee halen we die doelstellingen zeker niet!’