

ENERGIELASTEN TOP OF MIND BIJ (VER)KOPER

DE MAKELAAR ALS ACTIEVE REGISSEUR

De almaar stijgende lasten van fossiele energie. Gemeenten die complete wijken van het aardgas afhalen en aansluiten op stadswarmtenetten. De overheid die bij een verbouwing eist dat minimaal 25% van het oppervlak wordt verduurzaamd. Allemaal triggers die de (ver)koper van een woning ertoe dwingt de woning te verduurzamen. De makelaar kan in dit proces een actieve rol spelen als een soort intermediair.



De makelaar/taxateur speelt een belangrijke rol in het adviseren van de verduurzamingsmogelijkheden. (foto Vastgoedpro)

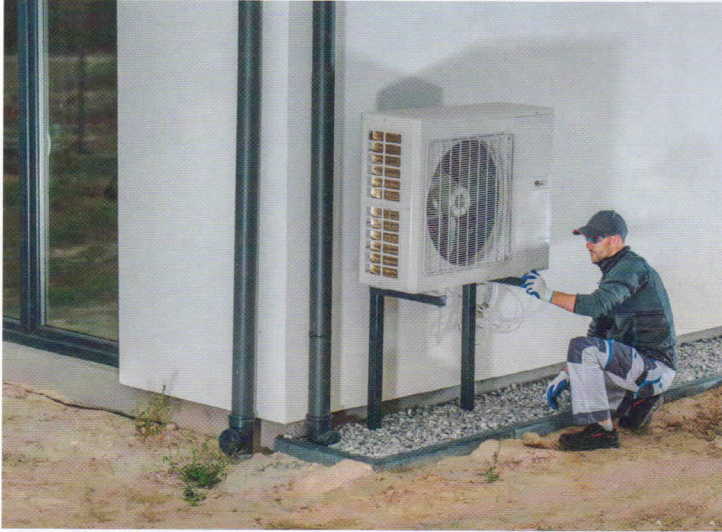


foto Canva

HYPOTHEEKADVISEUR ALS STARTPUNT VERDUURZAMING

Ofschoon de makelaar het startsein aan de woonconsument kan geven om zich te verdiepen in woningverduurzaming, blijkt de hypotheekadviseur ook een belangrijke rol te spelen. Uit onderzoek van Advieskeuze.nl onder 23.000 consumenten blijkt dat in 60% van de gesprekken deze adviseur verduurzaming onder de aandacht brengt. Advieskeuze.nl baseert zich daarbij op consumenten die hun hypotheekadviseur een review hebben gegeven. Bij elke review werd de vraag gesteld of verduurzaming van de woning aan de orde was gekomen. De energieadviseur blijkt als eerste te worden ingeschakeld door de consument die openstaat voor woningverduurzaming. Daarna legt de consument zijn oor te luister bij de overheid of gemeente, ten derde wordt de hypotheekadviseur genoemd.

De woningmakelaar ontkomt eenvoudigweg niet meer aan 'vergroening' van de woning en de woonomgeving. Energiebesparende -en opwekkende maatregelen staan tegenwoordig bovenaan het lijstje van de huizen(ver)koper. De verkoper ziet de waarde van het huis flink stijgen door te investeren in verduurzaming en de koper wil ervoor betalen omdat ze de energierekening flink ziet slinken. "De eerste vraag die kopers bij een bezichtiging van een jarennegentigwoning tegenwoordig stellen is: hoe hoog zijn hier de energielasten?", zegt programmamanager duurzaamheid bij de NVM, Gerco van den Berg.

kosten", legt beleidsadviseur Rolph Limpens van Vastgoedpro uit.

Van den Berg van NVM beaamt wat zijn voorganger zegt, maar voegt eraan toe dat de makelaar zich ook moet vergewissen wat er op wijkniveau aan verduurzaming wordt gedaan. "Worden woningen in een bepaalde wijk van het gas afgehaald en zo ja, wanneer dan en hoe ziet de planning eruit? Of worden de woningen aangesloten op een stadsverwarmingsnet? De makelaar moet de koper hierover inzicht verschaffen. Maar ook de verkoopmakelaar dient zijn cliënten daarover goed te informeren, zodat zij tijdig en verstandig investeren in verduurzamingsmaatregelen aan de woning."

EXTERNE TOOLS

De programmamanager duurzaamheid bij de NVM wijst erop dat kandidaat-kopers van een woning veel eerder en pro-actiever moeten worden geïnformeerd over de totale energielasten en financiering van woningverduurzaming. "Die informatie is aan de voorkant te weinig inzichtelijk. Bij wijze van spreken kan dergelijke data al in een woningadvertentie op funda worden ontsloten. Nu laten onze makelaars de verkoper op een vragenlijst invullen wat de energielasten van de woning zijn, maar dat is geen openbare informatie."

Limpens wijst op externe tools die de makelaars kunnen inzetten bij het verstrekken van financiële informatie omtrent verduurzaming aan de koper. "Vastgoedpro heeft hiervoor geen eigen tools,

>>>

'Makelaar moet op de hoogte zijn van subsidies en energie- en gaskosten'

ADVISEREN EN INFORMEREN

De vervolgvraag zal zijn: hoe kan ik die energielasten omlaag krijgen? Het antwoord ligt in eerste instantie bij de makelaar die de koper inzicht kan geven in de technische opties, de kosten/baten, financieringsmogelijkheden en het overheidsbeleid ten aanzien van verduurzaming van vastgoed op wijkniveau. "De makelaar moet met name de (ver)kopende partijen adviseren over de mogelijkheden van verduurzaming. Hij of zij moet op de hoogte zijn van alle technische en algemene ontwikkelingen qua subsidies en energie- en gas-



De makelaar moet zich ook vergewissen wat er op wijkniveau aan verduurzaming wordt gedaan (foto Canva)

maar makelaars kunnen gebruikmaken van de Real Estate Valuator van Koëter Adviseurs of de kennisbank van Milieu Centraal.”

INTERMEDIAR

Volgens beide brancheverenigingen heeft de makelaar op dit terrein vooral een voorlichtende rol en kan als intermediair fungeren tussen duurzaamheidsexperts (EPA-adviseurs bijvoorbeeld) en hypotheekadviseurs- en verstrekkers van 'groene hypoeken'. Maar als makelaar kun je nog een stap verder gaan en de (ver)kopende partij echt op haar wenken bedienen. En wel door op te treden als een soort regisseur van een ketenverband van energie-adviesbureaus, uitvoerende installateurs en hypotheekadviseurs -en verstrekkers en subsidiebureaus.

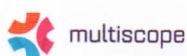
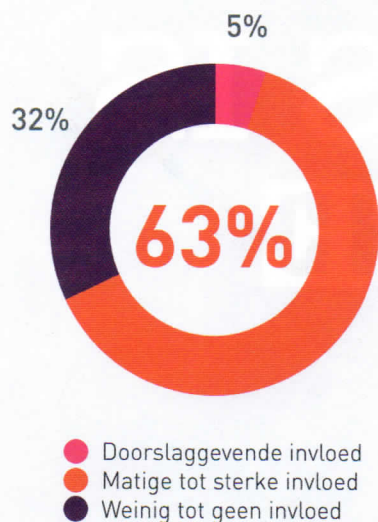
Er zijn enkele initiatieven in Nederland ontwikkeld, waarvan Gavoora er één is. Dit concept - naar een idee van Thoma Post Makelaars die voornamelijk actief is in Oost- en Midden-Nederland - werd ruim drie jaar geleden opgericht. “Thoma Post vond dat de rol van de makelaar zich niet hoofdzakelijk meer zou moeten toespitsen op de traditionele werkzaamheden. De makelaar moet zich onderscheiden en veel meer een actieve rol spelen in (onder andere) de woningverduurzaming”, zegt manager commerciële zaken Bryan Dijkhuis van Gavoora.

Gavoora ging op zoek naar externe partners om het verduurzamingstraject voor de woningeigenaar van a tot z te begeleiden en kwam daarbij uit bij De Energiebespaarders. In samenwerking met deze organisatie geeft Gavoora een onafhankelijk en persoonlijk advies op maat aan de (toekomstige) huiseigenaar, selecteert erkende en gecertificeerde installateurs en verzorgt de communicatie en projectcoördinatie tijdens de renovatie. Verder is Gavoora bezig om steeds meer makelaarskantoren met meerdere vestigingen in Nederland te betrekken bij het ketenverband. Zo sluit bijvoorbeeld Lamberink Makelaars & Adviseurs binnenkort aan.

'Energielasten kunnen al in advertentie worden meegenomen'

Volgens Dijkhuis worden de transactieprojecten op een uniforme wijze aangevlogen. “Een groot deel van de woningen die bij Thoma Post in de verkoop komt, worden voorzien van een verduurzamingsrapport. Dit rapport laat aan potentiële kopers zien welke duurzame maatregelen mogelijk zijn, wat de investering is en welke besparingen op energie en CO₂ kunnen worden gerealiseerd.”

Invloed energieprijzen op verduurzamen woning



Bron: Duurzaam Wonen

De invloed van de energieprijzen op verduurzaming is groot (bron: Duurzaam Wonen)

seerd. Hiermee krijgt de potentiële koper al tijdens de bezichtiging inzicht in diens toekomstige totale woonlast voordat de woning wordt gekocht. Daarmee kan hij dus rekening houden met het regelen van de hypothecaire financiering. Gaat de potentiële koper over tot de daadwerkelijke koop en verduurzaming van de woning, dan regelt Gavoora het volledige proces, tot en met de oplevering van de werkzaamheden."

PIJNPUNTEN

Steeds meer makelaars willen zich volgens Dijkhuis aansluiten bij Gavoora, maar dat was enkele jaren geleden nog wel anders, herinnert hij zich. "Toen we begonnen, was onze visie veel moeilijker over de Bühne te krijgen bij makelaars. Zij zagen het blootleggen van de energetische pijnpunten van de woning als commentaar op de woning van de verkoper. Inmiddels zien ze in dat juist door het verduurzaamd aanbieden van de woning op papier aan potentiële kopers, de drempel om een woning met een relatief slecht energielabel te bezichtigen of te kopen, lager is. De potentiële koper is zich namelijk steeds meer bewust van het belang van een goed energielabel en de besparingen die daaruit voortvloeien."



foto Canva

ACTIEVERE ROL

Dijkhuis vindt dat makelaars zeker nog een actievere rol kunnen spelen om voorafgaand aan een transactie woningverduurzaming onder de aandacht te brengen. "Sommigen zijn wat terughoudend, omdat ze kennis ontberen. Hierdoor kunnen ze de vragen van de (ver)kopende partij niet goed beantwoorden, laat staan hen doorverwijzen naar een partij die de klant hierin volledig ontzorgt. Als ze dan deel uitmaken van een samenwerkingsverband zoals Gavoora, kun je altijd op een organisatie terugvallen. We verwachten dan ook dat steeds meer makelaars zich bij ons zullen aansluiten." ■

WAT LEVERT VERDUURZAMING EIGENLIJK OP?

Energiebesparende maatregelen van de woning worden gewaardeerd door woningkopers en zij zijn bereid om daar 2 tot 8% meer voor te betalen. Dat bleek in 2019 al uit afstudeeronderzoek van de huidige NVM-makelaar-taxateur Pim van Veen aan de Erasmus Universiteit in het kader van zijn opleiding tot master city developer. De kandidaat-koper was bereid om duizenden euro's extra te betalen voor een woning waarvan de energiebesparing per maand van € 50 tot € 100 gegarandeerd was. De hoogte van transactieprijs van de woning verschilde destijds wel per verduurzamingsmaatregel. De aanwezigheid van een warmtepomp, pelletkachel (nu helemaal populair vanwege de exorbitant hoge gasprij) en vloerisolatie, hadden meer effect dan een woning met alleen dak- en muurisolatie. Voordat de prijzen van fossiele brandstoffen de pan uitrezen, wachtten relatief veel Nederlanders met het verduurzamen van hun woning, zo constateerde Van Veen destijds. Daarnaast speelde een gebrek aan inzicht in de opbrengsten van verduurzamingsmaatregelen een rol bij de aarzeling om de woning te verduurzamen.