**Nog een éxtra verduurzamingsslag?**

Het verduurzamen van gebouwen is al jaren niets nieuws meer. Iedere gebouweigenaar heeft hier al wel eens mee te maken gehad. Energiebesparingen, de marktwaarde van het gebouw en kostenbesparingen op de langere termijn zijn grote drijfveren voor het verduurzamen van een gebouw.

Maar wat kan er nog gedaan worden als de eerste grote verduurzamingsslag gemaakt is? Als gebouweigenaar ben je geen bouwkundig of installatietechnisch expert, je bent immers gebouweigenaar. Vandaar dat het vertrouwen ligt bij de kennis van toeleveranciers. Er is namelijk een hele markt ontstaan rondom het verduurzamen van gebouwen en iedereen heeft wel ergens verstand van.

Het gevaar is echter dat niet alle 'experts' alle opties aandragen en vooraf onderzoeken. En hoe kan je dan, als gebouweigenaar, appels met appels vergelijken? Het is belangrijk om te weten welke extra verduurzamingsslagen er gemaakt kunnen worden, zodat er niet onnodig veel geld uitgegeven wordt aan relatief kleine verduurzamingsslagen.

Om een zo'n goed mogelijk beeld te creëren zal er eerst wat werk verricht moeten worden aan de kant van de gebouweigenaar. Er dient uitgezocht te worden hoe het desbetreffende gebouw opgebouwd is. Waar bestaat de schil uit en welke installaties zitten er in het gebouw? Daarnaast is het erg belangrijk om na te gaan voor welke functies het gebouw dient en in de toekomst zal dienen. Bij leegstand kan een andere gebouwfunctie met wat aanpassingen het betreffende gebouw weer op de kaart zetten. Denk maar eens aan al die leegstaande kantoorgebouwen in de binnensteden. Deze gebouwen of gedeeltes hiervan worden de laatste jaren steeds vaker omgebouwd tot studentenwoningen, appartementen of hotels. Het ombouwen van de bestaande gebouwen brengt uiteraard financiële gevolgen met zich mee en zal ook niet snel klaar zijn, maar op de langere termijn is dit wel voordeliger. De gebouweigenaar heeft geen leegstaand meer en hierdoor ook financiële zekerheid voor een bepaalde termijn.

Nadat alle juiste informatie voorhanden is en de gebouwfunctie bepaald is, kan de volgende stap genomen worden. Het gaat hierbij om het opstellen van een plan van aanpak met daarin de eisen en grenzen voor deze extra verduurzamingsslag. Denk hierbij aan financiële grenzen, eisen voor de schil van het gebouw en een bepaalde doorlooptijd. Nadat alle eisen duidelijk en helder zijn kunnen er offertes aangevraagd worden bij verschillende partijen.

Uiteraard is het na de offerteaanvraag nog steeds moeilijk om de offertes met elkaar te vergelijken. Vandaar dat het in deze situatie verstandig is om de aanbieder een presentatie te laten geven van wat hij aanbiedt. Verduurzaming gaat vaak samen met nieuwe innovatieve ideeën en ontwerpen, welke niet altijd duidelijk in een offerte omschreven kunnen worden. Het visualiseren van de aanbieding biedt dan vaak een uitkomst voor beide partijen. Tevens zal het tijdens de presentaties ook duidelijk worden welke partij wel geschikt is voor de klus en voor welke partij het eigenlijk teveel is.

**Investeren in verduurzaming rendabel?**

In de markt kom je tegenwoordig een aantal extra verduurzamingsslagen tegen, om je gebouw te optimaliseren. Deze 'nieuwe' ideeën en ontwerpen zijn onder andere:

* Het optimaliseren van de installaties door het verlagen van temperatuurtrajecten;
* Het vervangen van de installaties door innovatieve installaties, zoals warmtepompen en andere installaties die gebaseerd zijn op de Lage Temperatuur Verwarming (LTV) systematiek;
* Het aanbrengen en integreren van zonne-energie;
* Het aanpassen en optimaliseren van de bouwkundige schil van het gebouw;
* Het aanpassen en optimaliseren van licht. Denk hierbij niet meer aan het vervangen van een halogeen lamp voor LED verlichting, maar aan het aanpassen van kloktijden, automatische sensoren en de hoeveelheid lampen in bepaalde gebieden.

Alle bovenstaande stappen zorgen ervoor dat de gebouweigenaar een duidelijk beeld krijgt van zijn investering in de verduurzaming van zijn gebouw. Na de verduurzaming wordt vaak ook een nieuw label aangevraagd voor het gebouw, waardoor het 'opnieuw' de markt ingebracht kan worden. Verduurzaming is immers een van de belangrijkste strategieën om leegstand van gebouwen tegen te gaan.

**Praktijkvoorbeeld**

De eigenaar van een gebouw in Nederland was enkele jaren geleden begonnen met het verduurzamen van zijn gebouw. Dankzij al zijn moeite was zijn gebouw na de verduurzaming voor ongeveer 40% bezet. Gelukkig geen volledige leegstand, maar te weinig bezetting voor financiële groei. De gebouweigenaar wist niet goed wat hij nog meer kon verduurzamen en zijn huisinstallateur kwam met een paar goede ideeën, zoals het verder optimaliseren van de installaties en het gebruik van bewegingssensoren voor de verlichting in de gangen. Deze technische installateur had helaas minimale kennis van bouwkunde en raadde daarom ook geen bouwkundige aanpassing aan.

De eigenaar besloot een adviseur in te huren om het bouwkundige gedeelte te onderzoeken en hiervoor een aanpassing aan te dragen. Zo gezegd ging de adviseur aan de slag, maar ook de gebouweigenaar bleef niet stil zitten. Laatstgenoemde ging opzoek naar andere opties in de markt en vond een geïnteresseerde partij die een aantal verdiepingen wilde huren om hier een hotel in te beginnen. Er werd een haalbaarheidsstudie gestart, waarin ook de adviseur van de gebouweigenaar mee werkte. Deze had in het eerdere onderzoek naar verduurzaming ontdekt dat als de gevel van het gebouw vernieuwd zou worden, dit een enorme verduurzaming voor het gebouw zou zijn.

Vandaar dat in de haalbaarheidsstudie de gevelvernieuwing meegenomen werd. Uiteindelijk bleek het ombouwen van een aantal verdiepingen voor beide partijen een goede optie en de uitvoering werd gestart. Al met al werd het een grote verbouwing en renovatie, maar het gebouw was verduurzaamd, had een nieuwe gevel en kreeg een beter label. Ook was de bezetting van het gebouw nu verbeterd van 40% naar 90%! Voor alle partijen was dit een geslaagd project.

Kimberly Kiesling

Ten Hooven technisch management