

Dit is een commerciële uitgave van Contentway bij deze krant

Campagne Manager: Boaz Hilberdink Managing Director: Jonathan Andersson Graphic Design: Kilo van Benthem  
Redactie: Eltjo Nieuwenhuis Tekst: Hugo Schrameyer, Jan Koning, Fred Pals, Erika van Zinderen Bakker en Michel de Ruyter Gedistribueerd  
met: Het Financieele Dagblad 2024 Drukkerij: RODI Rotatiedruk. Partner content in deze campagne is tot stand gekomen in samenwerking  
met onze klanten. Dit zijn commerciële uitingen. Dit is een commerciële uitgave. De FD-redactie heeft geen betrokkenheid bij deze productie.

Uitgegeven door  
Contentway B.V.  
Keizersgracht 424  
NL-1016 GC Amsterdam

Tel: +31 (0)20 808 82 00  
Web: contentway.nl  
Email: info@contentway.nl  
redactie@contentway.nl

# VASTGOED & BOUW

 contentway

november 2024

**VGM NEDERLAND:  
HET VERSLIMMEN VAN  
VASTGOEDBEHEER**

02

**BOUWEND NEDERLAND:  
BALANS ZOEKEN TUSSEN  
DUURZAAM EN BETAALBAAR**

04

**TECHNIEK NEDERLAND:  
CIRCULAIR BOUWEN  
KOMT ERAAN**

06

Haal meer uit je portefeuille met  
slimme **vastgoedsoftware**.  
Ontdek de kracht van Omniboxx!

Beheer je vastgoed efficiënter en bespaar tijd.  
Scan de QR-code en start met Omniboxx.



**OMNIBOXX**



# Het verslimmen van vastgoedbeheer

## VOORWOORD

In vastgoedbeheer is er een inhaalslag gaande op het gebied van digitalisering en automatisering, waardoor data een steeds grotere rol gaan spelen. Zeker als het gaat om het welzijn van de huurder, zal AI zich steeds meer aan het front melden om werkzaamheden te verslimmen en waar mogelijk bepaalde taken over te nemen.



**Sander Groot,**  
Voorzitter, VGM NL

**W**anneer we praten over vastgoedbeheer is de link naar Vastgoed Management Nederland snel gelegd. VGM NL is met bijna honderd leden de grootste branchevereniging voor ondernemingen werkzaam in het vastgoed- en VvE-management. Sander Groot is inmiddels al bijna 25 jaar actief in het vastgoedmanagement en sinds drie jaar ook voorzitter van VGM NL.

### Goed verhuurderschap

VGM NL hanteert een aantal pijlers die Groot in één zin probeert samen te vatten. “Eigenlijk staan wij voor alles wat de vastgoedmanagers en professionele VvE-managers verbindt, en we proberen ze daarbij zoveel mogelijk te helpen. Dat kan wet- en regelgeving

betreffen, maar ook lobbyen, netwerken en het opstellen van modelreglementen en contracten. We zorgen dat er goede standaarden zijn die door alle leden gebruikt kunnen worden. We maken veel gebruik van data om de werkzaamheden zo goed mogelijk uit te voeren. Ons doel is dat er zowel een goed verhuurderschap wordt gecreëerd als een goed huurderschap.”

### ERP-systeem

De eerdergenoemde data spelen een steeds belangrijkere rol in de branche. “We kunnen de tevredenheid van de huurders tegenwoordig steeds beter meten met behulp van data. Dat is een waardevol sturelement om zoveel mogelijk woon- en werkgeluk te bevorderen. Daarbij werkt iedere vastgoedmanager met een enterprise resource planning systeem. In dit ERP-systeem wordt van alles geregistreerd, zoals huurcontracten, huurmutaties, alle puntentellingen van tegenwoordig, registratie van alle contracten, onderhoud en nog veel meer. Alles wat te maken heeft met financiën, data en registratie zit erin.”

“Er kan tegenwoordig ook veel meer digitaal. Van het als huurder volgen van je melding en de oplossing, tot het sturen van de factuur door de verhuurder. We

doen dit ook via community-apps in complexen waarin we algemene storingsmeldingen of adviezen kunnen doorgeven, maar waar ook klachten kunnen worden geregistreerd. Omdat ze direct inzichtelijk zijn, zal dezelfde klacht ook niet door tien mensen gemeld worden. Dat scheelt weer een hoop tijd en moeite.”

### Automatisering en maatwerk

Het aannemen van meldingen van huurders is een cruciaal deel in de business van vastgoedbeheer. Gezien de arbeidskrachte op de markt – waardoor dit soort functies steeds moeilijk te bezetten zijn – zal dergelijk werk meer en meer worden ondersteund en/of ingevuld door AI, waardoor de klantreis steeds meer digitaliseert. “Dit is overigens wel maatwerk, want in een seniorencomplex wonen nog steeds mensen die geen computer hebben. Zij zullen hun toevlucht zoeken tot de telefoon en we willen hen persoonlijk te woord staan, in plaats van met een ingesproken boodschap. Dus op onderdelen is het maatwerk, maar het gros kan zeker geautomatiseerd worden en daarbij wordt AI dus steeds belangrijker.”

Tekst: Jan Koning

## De juiste keuzes maken door digitalisering en analyses

Vastgoedinvesteerdere hebben te maken met diverse verantwoordelijkheden bij het beheer van hun portefeuille. Denk aan het vinden van geschikte huurders, opstellen van huurovereenkomsten en uitvoeren van onderhoud. Maar die taken kun je ook simpel uitbesteden, en door slimme digitalisering volledig inzicht houden.

**N**athan Selbach is oprichter en directeur van 365beheer en legt uit dat hun activiteiten zich niet uitsluitend beperken tot vastgoedbeheer: “Dat is zo’n 70% van wat wij doen. We bieden ook diensten als taxaties en makelaarsactiviteiten aan.”

### Shop-in-shop

365beheer levert via een shop-in-shop concept daarom een compleet pakket aan diensten. Tijdrovende beheertaken worden met behulp van digitale tools en geavanceerde data-analyses door het bedrijf uit handen genomen, zodat vastgoedeigenaren zich volledig kunnen richten op het versterken van hun vastgoedportefeuille. Ze zijn actief in zowel residentieel als commercieel vastgoed. Selbach vertelt dat spreiding voor hen belangrijk is: “We willen onze opdrachtgevers optimaal van dienst te zijn. Als we alleen de kantoren in hun portefeuille beheren, maar niet de woningen, schieten we tekort in onze service. Alleen door alle

aspecten te verzorgen, kunnen we hoogwaardige en onderscheidende dienstverlening bieden.”

### Digitalisering

Ze zetten vol in op het digitaliseren en daarmee inzichtelijk maken van data. Met goede handvatten kan op tijd worden bijgestuurd en kunnen de juiste keuzes worden gemaakt. Selbach: “Door met de nieuwste technieken vastgoedbeheer te optimaliseren, lopen wij voorop. Uiteindelijk draait het erom dat de huurders volledig tevreden zijn en dat de panden optimaal renderen.” Deze huurders profiteren ook volop van de digitalisering. “Zij kunnen online in onze omgeving storingsmeldingen, maar ook 24/7 de status van hun melding volgen. Het is belangrijk dat ze snel en goed geholpen worden. Huurders waarderen dit echt.”



**365beheer**  
www.365beheer.nl

**365beheer**

Wunderbricks – Partner Content

## Flexibiliteit cruciaal in een vastgoedbeheersysteem

Vastgoedbeheerders werken met veel uiteenlopende processen. In de praktijk hebben ze allemaal hun eigen wensen en eisen met betrekking tot een vastgoedbeheersysteem. Er bestaat een behoefte aan een systeem dat flexibel is en waar verschillende applicaties aan gekoppeld kunnen worden.

**E**en goed voorbeeld van zo’n oplossing is Wunderbricks, een vastgoedbeheersysteem dat is gebouwd op Salesforce en dus volledig open is om met andere applicaties te koppelen. Tim van der Plaats, CEO van Wunderbricks, vertelt: “Juist vanwege de openheid en flexibiliteit

zijn talloze middelgrote en grote vastgoedeigenaren en -beheerders overstapt op het Wunderbricks-platform.”

“Ons aanpassingsvermogen onderscheidt ons van andere aanbieders, en dat komt echt door het onderliggende Salesforce-platform. Het is wereldwijd het nummer één systeem om businessprocessen op te bouwen. Wunderbricks is de eerste die een vastgoedbeheerapplicatie op het platform heeft gebaseerd. Compleet end-to-end. We hebben met name hiervoor gekozen vanwege die flexibiliteit: iedere gebruiker kan het naar wens inrichten en kan naar keuze externe applicaties koppelen.”

Vanaf het begin heeft Wunderbricks gesteld dat het systeem voor iedereen

volledig open en koppelbaar moet zijn. “Zo hebben we een aantal branchespecifieke koppelingen gemaakt, waaronder een koppeling met BAG (Basis Administratie Gemeenten) waarin de adressen staan van alle vastgoedobjecten, EP-Online voor de energielabels en met gangbare boekhoudpakketten. Ook in de vastgoedmarkt veelgebruikte platformen als Ziezodan en Luxs zijn reeds gekoppeld. De data en processen die deze bedrijven genereren, zijn beschikbaar in ons platform, waardoor ons systeem nog efficiënter en gemakkelijker te gebruiken wordt. Als een klant echter een eigen systeem wil koppelen, is er documentatie beschikbaar om zelf een koppeling te maken. De aanschaf van Wunderbricks



**Tim van der Plaats,**  
CEO, Wunderbricks

geeft bovendien toegang tot de zogeheten app-exchange met meer dan 7.000 apps. Deze werkt zoals de App Store of Google Play: je klikt erop en de apps worden toegevoegd aan je omgeving. Heel eenvoudig: je koopt het en het zit erin.”



**Wunderbricks**  
nl.wunderbricks.com

**WUNDERBRICKS**

# Een Thuisbezorgd in de wereld van dagelijks onderhoud

Iedereen met een huurwoning heeft weleens te maken gehad met een lekkende kraan of andere onderhoudsklus. En vervolgens ook met het minutenlang telefonisch in de wacht staan, of erger, er helemaal niet doorheen komen. Gelukkig hoeft dat nu niet meer, dankzij nieuwe digitale oplossingen.

Lang niet alle vastgoedeigenaren en woningcorporaties zijn ervan doordrongen dat het allemaal veel sneller en eenvoudiger kan. Door platforms voor vastgoedreparaties en -onderhoud verdwijnen telefonische wachtrijen als sneeuw voor de zon. Simon Helder is algemeen directeur van Ziezodan, een dienstverlener die is opgericht in 2017. Ze timmeren aardig aan de weg, met momenteel zo'n 40.000 vastgoedobjecten in het onderhoudsdomoien. Ze zijn onderdeel van de ADG-dienstengroep en brengen huurders, onderhoudspartijen en vastgoedbeheerders samen om het onderhoudsproces te vereenvoudigen.



**Simon Helder,**  
Algemeen directeur, Ziezodan

## Ontzorgen

Helder: “We zijn een platform voor dagelijks onderhoud in de vastgoedbeheerketen, en richten ons op de grotere vastgoedbezitters, zoals beleggers, property managers en woningcorporaties. Die willen we via slimme technologieën en gestroomlijnde processen ontzorgen. We zijn echt een BPO, een business process outsourcer, dus onderhoud wordt aan ons

uitbesteed.” Het platform is door Ziezodan in eigen beheer gebouwd. Toen Helder zelf vijf jaar geleden bij het bedrijf begon, is hij veel met monteurs op pad geweest om te kijken hoe het allemaal in zijn werk gaat. “We hadden wel allerlei ideeën, maar ik wilde met eigen ogen zien hoe hun werkdag eruitziet. Zo konden we de innovaties die we bedacht hadden beter testen. Het is belangrijk dat ze aansluiten op de belevingswereld van de vakman.”

“

*Je moet iedereen in de keten tevreden houden, anders werkt het niet*

## Visuele weergave

Aan de hand van een visuele weergave legt hij uit hoe hun processen in zijn werk gaan. Het draait er uiteindelijk om de huurder blij te maken. “Je moet daarbij iedereen in de keten tevreden houden, anders werkt het niet. Om processen te optimaliseren voeren we iedere twee weken innovaties door”, verklaart Helder. De drie partijen waar ze mee te maken hebben, de vastgoedbezitter, het onderhoudsbedrijf en de huurder, vormen de pijlers waarop hun platform gebouwd is. Allemaal hebben ze hun eigen belangen. “Vastgoedbezitters zijn zich er gelukkig steeds meer van bewust dat een tevreden huurder ontzettend belangrijk is. Daarnaast willen ze aan de hand van data inzichten krijgen, en zo een efficiënt



en duurzaam proces creëren. Door het onderhoud slim te plannen en routes voor onderhoudsmonteurs te optimaliseren, kunnen vastgoedbeheerders hun CO<sub>2</sub>-uitstoot vastleggen en verder verlagen.”

Daarmee komen vanzelf de onderhoudspartijen in beeld. Op de weergave staat een klusjesman in een cape afgebeeld. “Dat vinden wij een superman. Deze moet natuurlijk zijn werk goed doen, maar het gaat ook om hospitality, dus daar wordt ook op gescreend.” En ten slotte de huurder, waar de opdracht uiteraard mee begonnen is. “Het gedrag van huurders is in de loop der jaren veranderd, doordat ze gewend zijn geraakt om online binnen een paar klikken iets bestellen en daarna continu op de hoogte gehouden te worden van de bestelling. Wij zagen dat het bij vastgoed nog vaak op de ouderwetse manier ging, door een mail te sturen of te bellen, waarbij ook regelmatig doorverwezen werd.”

## Wachttijden

Het duurde soms zomaar vijf dagen voordat je een afspraak in je agenda had. Bij Ziezodan is dit digitaal binnen drie minuten geregeld. Je scant in de meterkast de QR-code en komt daarna automatisch in WhatsApp terecht. Vervolgens kom je via een link op een platform waar je het probleem kunt melden en foto's kunt versturen. De beschikbaarheid is in het systeem geautomatiseerd, waardoor je gelijk uit drie tijdslots kunt kiezen. Bovenaan wordt altijd het ecolabel vermeld, zodat je de meest milieuvriendelijke optie kunt kiezen op basis van de rijafstand. Helder: “De afspraak wordt in je agenda gezet en je ontvangt een track & trace-code. De onderhoudsmonteurs werken vanuit onze native app, en hun route wordt continu geoptimaliseerd, zodat ze 's morgens zo efficiënt mogelijk de weg op gaan. De bewoner ontvangt op de dag zelf de

aankomsttijd met de voornaam van de vakman, zodat je weet wie er voor de deur staat.”

## Klus afhandelen

De vakman kan de klus in de app verwerken en als afgerond markeren, en de volgende dag kan de huurder een tevredenheidsvragenlijst invullen. Als er nog iets niet in orde is, wordt dit met spoed in behandeling genomen. Het betekent dat alles, vanaf het melden tot de facturatie, in het systeem wordt verwerkt. Dit levert ontzettend veel data op, overzichtelijk weergegeven op realtime-dashboards, die kunnen worden gebruikt om waar nodig bij te sturen. “We zien het aantal first time fixes, de benodigde tijd, maar ook zaken als reistijden en de hoeveelheid CO<sub>2</sub> die is verbruikt.”

“

*Om de twee weken voeren we innovaties door in ons platform, om dingen te optimaliseren*

## Oplossing voor personeelstekort

De uitkomst is uiteindelijk dat de hele menselijke keten wordt geoptimaliseerd, omdat er onder andere minder telefonistes, planners en administratieve krachten nodig zijn. Doordat elke extra schakel zorgt voor informatieverlies, is het aantal misverstanden met Ziezodan dus ook lager. En goede onderhoudsmonteurs liggen niet voor het oprapen, dus ook daar wordt op ingespeeld. Helder: “Monteurs hoeven niet meer van Rotterdam naar Amsterdam te rijden, en weer terug. Het is onze droom dat ze met hun bakfiets hun wijk niet meer uit hoeven.”



# Balans zoeken tussen betaalbaar en duurzaam bouwen

## MOGELIJKHEDEN

De bouwsector loopt achter op het gebied van digitalisering, maar maakt nu een noodzakelijke inhaalslag, zegt Arjan Walinga van Bouwend Nederland, de grootste ondernemersorganisatie in de sector met 4.600 leden. Hij benadrukt het belang van digitalisering en standaardisatie: "Wanneer we in de bouw op deze schaal blijven werken, zullen we zeker nog wel iets verdienen, maar het houdt niet over. We maken namelijk objecten – een huis, brug, viaduct, ziekenhuis of wat dan ook – in een redelijk onvoorspelbare omgeving. Elk project is anders. Juist daarom is standaardisatie een oplossing om ontwerpkosten over meerdere projecten te spreiden en betaalbaarheid te vergroten."

In de bouw werken partijen vaak inefficiënt samen. Digitalisering kan dit verbeteren door communicatie en afstemming te standaardiseren. "Je ziet relatief veel partijen niet standaard met elkaar samenwerken, en daarom moet de afstemming worden gedigitaliseerd. En dan niet alleen het ontwerpproces, maar het hele berichtenproces van ontwerp tot en met uitvoering en onderhoud", stelt Walinga. Dit houdt in dat alle afspraken centraal worden opgeslagen en efficiënt terug te vinden zijn. "Er worden tegenwoordig strenge eisen gesteld aan woningen, en aan later kunnen verantwoorden hoe we ze hebben gebouwd. Digitalisering biedt zekerheid voor toekomstige verantwoording over de kwaliteit van bouwprojecten."

## Alles onder één dak

Bij grotere bouwbedrijven, met name in nieuwbouw, is de cloud inmiddels de norm geworden voor dataopslag. Walinga legt uit: "De ontwerpspraken, het as-buit-model dat weergeeft hoe gebouwd is, en de documenten waaruit blijkt van wie de ontwerpen zijn. Maar ook het hele proces, van bouwtekeningen tot samenwerkingsverbanden, alles wordt opgeslagen en uiteindelijk digitaal getoetst in de cloud." Hierdoor kunnen teams

vanaf verschillende locaties tegelijk aan één virtueel model werken, wat samenwerking vergemakkelijkt. "Als het vervolgens af is – en je hebt het virtueel gemaakt – ga je het ook echt bouwen en moet het virtuele ontwerp precies gelijk zijn aan het daadwerkelijke ontwerp", aldus Walinga. De cloud maakt het mogelijk om het volledige model en alle bijbehorende informatie aan de uiteindelijke eigenaar over te dragen.

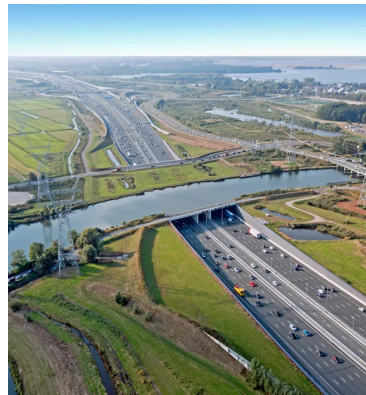
## Gunningsproces en duurzaamheid

Ook duurzaamheid is een belangrijker thema in de bouw. "Om te bereiken dat Nederland in 2050 energieneutraal, circulair en klimaatbestendig is, is meer sturing nodig op het stimuleren van duurzame innovaties met opdrachten die ondernemers in staat stellen daarin te investeren. Door verduurzaming steeds belangrijker te maken in de gunning van projecten, bevorder je innovaties die Nederland meer energieneutraal, circulair en klimaatbestendig maken", legt hij uit, met Noord-Brabant als koploper.

## Balans tussen duurzaamheid en betaalbaarheid

Hoewel digitalisering en verduurzaming voordelen bieden, brengen

ze ook extra kosten met zich mee. Walinga benadrukt het belang van een goede balans: "Dit om de huizen zo duurzaam, veilig én verkoopbaar mogelijk op te leveren. Het feit dat we dankzij de digitalisatie nu zoveel kunnen testen, betekent ook dat dit vaak van ons geëist wordt." Milieu en veiligheid staan voorop, maar betaalbaarheid moet ook een rol spelen. "Onze kinderen en kleinkinderen willen natuurlijk ook graag wonen. Waar dingen door middel van digitalisering en standaardisering voorheen daadwerkelijk goedkoper werden, kan het in ieder geval ervoor zorgen dat dingen niet duurder worden. Zo kunnen duurzaamheid en betaalbaarheid hand in hand gaan, met oog voor toekomstige generaties."



Tekst: Jan Koning

## Verduurzamen van vastgoed

### VERDIEPING

Het verduurzamen van vastgoed en duurzaam bouwen zijn belangrijke thema's. Het gaat hier om duurzaamheid, maar ook om wet- en regelgeving én financiële kansen zoals het verhogen van vastgoedwaarde en huurstromen.

Het is voor vastgoedeigenaren essentieel om te voldoen aan geldende wet- en regelgeving. Indien ze niet voldoen, kan de omgevingsdienst ingrijpende maatregelen nemen (bijvoorbeeld sluitingen). De belangrijkste wetten en regels in Nederland zijn: Energielabel C kantoren, de energie-informatie- en besparingsplicht en de Energy Efficiency Directive (EED).

De financiële kansen zoals het verhogen van vastgoedwaarde en huurstromen ontstaan met name door het verduurzamen van vastgoed en het verhogen van bestaande energielabels waarmee bijvoorbeeld de energiekosten dalen. Duurzaamheidscertificeringen zoals BREEAM, WELL en NL Gebiedslab kunnen financieel interessant zijn bij duurzaam bouwen. Ook hier is steeds meer vraag naar door huurders die zelf ook klimaatdoelstellingen hebben in het kader van de Corporate Sustainability Reporting Directive.

Zowel verduurzamen van vastgoed als duurzaam bouwen kosten meer dan traditioneel (ver)bouwen. Uiteindelijk is het een business case die doorgerekend moet worden. Hierin moet ook aandacht besteed worden aan goedkopere financieringsvormen en subsidies. De traditionele vastgoedfinanciers zijn bereid om rentekortingen te verlenen bij duurzame panden omdat deze een hogere waarde hebben, waardoor de lening ten opzichte van de vastgoedwaarde lager is en financiers ook klimaatdoelstellingen hebben. Daarnaast is het belangrijk om geldende subsidies te onderzoeken. Zo is er bij energielabelsprongen een subsidie van €100 per m<sup>2</sup> bruto vloeroppervlak mogelijk en bij een BREEAM certificering €800 per m<sup>2</sup> bruto vloeroppervlak.



Roderick Kouwen, Eigenaar, Arthona

Visma Solidbricks – Partner Content

# Circulair datagebruik voor efficiëntere bouwprocessen

Bij elk vastgoedproject is het zaak om grip te houden op het proces. Efficiënt gebruik van data is daarvoor essentieel. De inzet en het circulaire gebruik van data gedurende de gehele levenscyclus verbetert elk vastgoedproject.

Het begint al in de ontwikkelingsfase van elk vastgoedproject. Als de data goed worden ingevoerd en bijgehouden, hebben alle belanghebbenden – zoals beheerders en eindgebruikers – later makkelijk toegang tot benodigde data. Een dergelijke aanpak toont de voordelen van een circulaire gegevensbenadering en benadrukt de noodzaak van een duurzaam

databeleid. Dat is de overtuiging van strategic development director bij Visma Solidbricks, Patrick Adema. Solidbricks levert modulaire bedrijfssoftware waarmee bouwers, projectontwikkelaars en vastgoedeigenaren grip op hun project houden.

Adema licht toe: "Als je in de voorbereiding de technologie beter gebruikt en je de data over het vaak opgeknipte proces kan hergebruiken, kunnen veel fouten worden vermeden. Dat is goed Bouw Informatie Management (BIM), waarmee je voorkomt dat data opnieuw moeten worden ingevoerd.

We bieden daarin ondersteuning zodat de duurzaamheid en circulariteit van data verbeteren. Door data circulair te gebruiken, wordt het gehele bouwproces efficiënter. Dat gebeurt steeds meer in de bouwwereld, al blijft het een uitdaging en gaat het vaak nog wat langzaam. Qua tempo is de bouwwereld niet altijd een match met de ICT-sector. Als sector zouden we dan ook meer ondersteuning kunnen bieden hierin. We zouden meer het voortouw mogen nemen."

Zoals bij elk project is samenwerking tussen stakeholders essentieel. "Waarom stelt bijvoorbeeld de vastgoedeigenaar zijn

data of zelfs zijn systemen niet beschikbaar voor een VvE? Daar heeft de hele keten baat bij. In de toekomst zullen data ook anders gebruikt worden. Denk aan tokenization, waarbij het digitale model van een project als NFT op een blockchain wordt geplaatst voor directe verkoop of crowdfunding. Dat is een voorbeeld van de vele innovaties die we verwachten in de komende jaren", voorspelt Adema.

“

Door data circulair te gebruiken, wordt het gehele bouwproces efficiënter

# Digitalisering: bijblijven of afhaken



Terwijl andere industrieën al jaren de vruchten plukken van geavanceerde technologieën, loopt de bouw nog achter in digitaliseringsniveau. De eerste stappen zijn inmiddels gezet, maar er is nog veel werk aan de winkel. Of beter gezegd, er liggen heel veel kansen.

“De bouw is natuurlijk WAUW”, lacht Geert-Jan den Besten, division president Residential Home Construction Europe (RHC EU) van ECI Software Solutions. “Op dit gebied blijven ze echter wel achter. Een onderzoek van McKinsey toont dat bouwers, net als agrariërs, vaak wat behoudender zijn met innovatie. Omdat ze eerst willen weten of iets echt werkt. En ergens kan ik dat wel begrijpen, aangezien het veel meer draait om fysieke activiteiten. Als ze bij een financiële instelling innoveren, doen ze dit met mensen die deze taal spreken. Die denken al in IT-termen. In de bouw en agrarische sector moeten ze het echt nog in het veld verdienen of verliezen. Dan kijk je anders naar automatisering en moeten dingen zich echt dubbel en dwars bewezen hebben, voordat je ze gaat implementeren en je eraan committeert.”

“

*De voordelen die voortkomen uit de overstap naar de cloud zijn eindeloos*

Waar Den Besten enerzijds dus de sector kan begrijpen, weet hij anderzijds dat ze grote kansen mislopen. “Omdat wij jarenlange ervaring in de bouw hebben – en de doelgroep goed kennen – spreken wij de taal van de bouw en kennen we de uitdagingen in deze sector. Dat onderscheidt ons van andere

aanbieders. Een van onze uitdagingen zit in de generatiekloof. Wij hebben vier jaar geleden heel duidelijk uitgesproken dat we een cloud-product willen. Echter, waar de jongere generatie hier absoluut de voordelen wel van ziet, houdt de oudere generatie toch graag vast aan het vertrouwde Word en Excel en willen zij zich liever niet committeren aan een abonnementsvorm. Dat is wel iets dat natuurlijk vastzit aan de overstap naar de cloud. Je gaat ook over op een ander verdienmodel. De voordelen die hier echter uit voortkomen, zijn eindeloos.”

## Automatisering

“ECI RHC EU staat bouw- en bouwgerelateerde bedrijven, variërend van 2 tot 1.000 medewerkers, naast het bieden van een alles-in-één-ERP, bij met specifieke oplossingen voor de Wet kwaliteitsborging (Wkb), en de juiste tools voor het calculeren van service- en onderhoudskosten, voor facturatie en alles van offerte tot aan de oplevering. Den Besten geeft aan dat de bouwsector klaar is voor de volgende stap met een verschuiving naar de cloud. Onze belangrijkste taak is om alle digitale bijzaken voor onze klanten uit handen te nemen, zodat zij zich voor 100% kunnen richten op hun core business. Om relevant te blijven, zullen ze echter wel door moeten gaan met de digitalisering. Het bespaart namelijk heel veel tijd voor het doorspitten van stapels papier en het versnelt de berekeningen en boekhouding enorm. De kern van ons product richt zich namelijk op finance, calculatie en planning. Hierdoor kun je de calculatie automatisch inlezen in je pakket, en wanneer er dan



**Geert-Jan den Besten,**  
President Division RHC EU,  
ECI Software Solutions

een mutatie plaatsvindt, wordt deze ook direct doorgevoerd in je administratie. Dat is de grootste winst ten opzichte van een papieren archief. Als je namelijk in je papieren boekhouding moet opzoeken waar die door te voeren wijziging zit en kijken welk effect deze heeft, ben je wel even bezig. Terwijl in onze software de planning automatisch mee verandert als de calculatie verandert.”

“

*Wanneer binnen het bedrijf iets verandert, zie je dat automatisch terug in jouw planning*

## Geschakelde keten

In de bouw komt de druk om te digitaliseren vaak vanuit de grote spelers. Het mooie aan automatisering is dat alles via een slimme koppeling met elkaar verbonden wordt. “Wanneer er binnen je bedrijf iets verandert, zie je dat direct terug in je planning, die je dan eenvoudig kunt accepteren of aanpassen. De kracht

van automatisering zit in die integratie van de hele keten. Doe je dit niet, dan ben je constant bezig met onthouden en schakelen. Stel je bent druk met het stucwerk, dan wil je niet in je hoofd bezig zijn met hoe je oplost dat een medewerker niet komt opdagen of dat de levering vertraagd is. Onze tool zorgt ervoor dat dit alles automatisch geregeld is in jouw systeem, dit scheelt stress én waardevolle tijd. Zo kun jij je focussen op je werk zonder onnodige afleiding”.

## De rol van AI

Om het ook voor de oudere generatie makkelijker te maken, is het mogelijk om met maar één set inloggegevens toegang te krijgen tot diverse applicaties en systemen. “En aangezien bijna iedereen tegenwoordig overweg kan met een mobiele telefoon, staat onze applicatie ook op je mobiel, waardoor je real time wijzigingen kan doorvoeren. Meldt een medewerker zich ziek, hoeft je dat niet de hele dag te onthouden en na je werk door te voeren in je papieren en te verwerken in de begroting. Je voert het direct in, de tool neemt het op en verandert gelijk alles. AI zal hier uiteindelijk ook een grotere rol in gaan spelen, omdat deze 24/7 in staat is om dingen te regelen en gestelde vragen te beantwoorden. We passen AI nu al toe zonder dat klanten dit eigenlijk merken, en in de toekomst zal de rol van AI – waarvoor wij nu een veelbelovende pilot aan het draaien zijn in Amerika – nog groter worden. Met de juiste input en de juiste vragen zul je AI zelfs kunnen vragen om aanbestedingen uit te zetten die bij jouw bedrijf passen. Het wordt dus alleen maar leuker. Maar dat is niet alles, we zorgen er ook voor dat je veilig bent in deze nieuwe, digitale wereld. Onze systemen bieden namelijk uitstekende cybersecurity, zodat jij je kunt focussen op je werk, zonder je zorgen te maken over digitale beveiliging.

## Duurzaam bouwen is de norm, circulair komt eraan

### ACTUEEL

Voor de Nederlandse bouw- en installatiesector is duurzaam bouwen al jaren een serieuze ambitie. Veel bouwers en installateurs zijn zelfs klaar om een stap verder te gaan: circulair bouwen. Die ontwikkeling zal de markt de komende jaren ingrijpend veranderen. De overheid doet er goed aan samen op te trekken met de private sector om dit proces succesvol te voltooien.

Sinds Prinsjesdag weten we dat er ieder jaar 100.000 woningen bij moeten komen. Maar hoe gaat dat gebeuren? Wie gaat het doen? En kan dat duurzaam en circulair? Zulke vragen leven onder meer bij belangenverenigingen zoals Techniek Nederland, de ondernemersvereniging van technisch dienstverleners, installatiebedrijven en de elektrotechnische detailhandel.



**Doekle Terpstra,**  
Voorzitter, Techniek Nederland

Doekle Terpstra is voorzitter van Techniek Nederland. De vereniging vertegenwoordigt ruim 30.000 bedrijven en zelfstandigen in de installatiebranche met meer dan 200.000 werknemers en is een toonaangevende partij als het gaat om duurzame installaties. Hij licht toe: “Voor de energietransitie gaat het steeds meer om de content van de huizen en gebouwen, over de technische systemen die met elkaar communiceren. Zowel voor residentieel als zakelijk vastgoed wordt de installatie daarvan verzorgd door ons: de technieksector in Nederland. Alles moet optimaal ingeregeld worden. Dit is essentieel voor het behalen van het beste resultaat op het gebied van duurzaamheid en terugwinning van energie. De rol van de installateur hierin is fundamenteel.”

Particuliere nieuwbouw wordt al bijna standaard energieneutraal opgeleverd, maar ook bij zakelijk vastgoed

worden opslag, terugleveren van energie en circulariteit steeds belangrijker. “De markt verandert fundamenteel. Circulariteit lijkt nu nog een abstract begrip, maar er zijn al veel bedrijven die er concreet mee bezig zijn. Dat proces gaat door. Hoe zorg je ervoor dat installaties modulair, bereikbaar en uitneembaar zijn? Dat is de uitdaging.”



*Circulariteit lijkt nu nog een abstract begrip, maar veel bedrijven zijn er al concreet mee bezig*

De omslag naar een circulaire economie betekent een enorme maatschappelijke verandering en de leden van Terpstra spelen daar een belangrijke rol in. De Nederlandse overheid wil dat vóór 2050 een einde wordt

gemaakt aan bouwafval. De hele gebouwde omgeving - dus ook de nieuwbouw - moet dan circulair zijn. Deze transitie vergt een andere aanpak dan het traditionele installatieproces. De overheid moet hierin het voortouw te nemen met regels voor circulair aanbesteden en door financiële middelen ter beschikking te stellen om zo de overstap mogelijk en aantrekkelijk te maken. Volgens Techniek Nederland kunnen ondernemers vaak niet direct overzien waar hun kansen en knelpunten liggen qua verduurzaming en circulariteit voor zowel residentieel als zakelijk vastgoed.

Ook op het gebied van opleiding en onderwijs valt wel wat te winnen. De arbeidsmarkt is krap en Terpstra merkt dat ook in zijn sector. “Er worden steeds meer eisen gesteld, het klassieke installatiewerk wordt steeds ingewikkelder en gespecialiseerder. Digitalisering en het gebruik van data nemen snel toe, en dat vergt aanvullende kennis. Traditioneel vakmanschap zal nodig blijven, maar daarbovenop zijn kenniswerkers van hoog niveau nodig. Gezien de ontwikkelingen die nu in gang zijn en worden gezet is er een geweldig perspectief. Maar dan moeten we ons als sector wel goed positioneren.”

Tekst: Fred Pals

## AI en blockchain revolutioneren vastgoedbeheer

### INNOVATIE

Beleggers en commerciële beheerders van vastgoed hebben te maken met grote hoeveelheden data, die ze zo efficiënt mogelijk willen inzetten om processen te optimaliseren. AI kan hier flink bij helpen en ook blockchain zal naar verwachting een grote rol gaan spelen.

Er gaan enorme bedragen om in vastgoed en de sector is regelmatig in het nieuws, waarbij het meestal gaat over een tekort aan woningen of de prijzen die flink dalen of stijgen. Hoewel de sector vaak als conservatief wordt gezien, zijn er genoeg digitale innovaties aan de gang die dit stempel naar de achtergrond laten verdwijnen.



*Blockchain gaat een hoofdrol spelen op het gebied van dataveiligheid en shared ownership*

### Software

Yaro Engelbart is werkzaam als customer success manager bij Omniboxx, leverancier van vastgoedbeheer software. Ze bedienen met hun platform de commerciële markt en vastgoedbeheerders van groot tot klein. Waar voorheen een berg handmatig werk vereist was, worden deze processen nu digitaal geoptimaliseerd. Hij vertelt dat kleine organisaties die willen doorgroeien, nu

veel eenvoudiger kunnen opschalen. AI en blockchain spelen hierbij een steeds grotere rol.

### Huurdersoogpunt

Het is belangrijk dat de software niet uitsluitend denkt vanuit de positie van de vastgoedbeheerder. Het is juist essentieel om ook huurders tevreden te maken en houden. Deze kunnen via hun app eenvoudig meldingen doen, in plaats van dat ze minuten aan de telefoon moeten hangen. Yaro duidt de ontwikkelingen: “AI kun je heel mooi inzetten door bijvoorbeeld te helpen bij simpele vragen, maar ik denk dat vooral blockchain een hoofdrol gaat spelen op het gebied van dataveiligheid en shared ownership. Gebruikers willen absolute veiligheid, en zelf bepalen welke gegevens ze delen en met wie. De vormen van eigenaarschap veranderen ook, en daar kan blockchain ook heel efficiënt ingezet worden, door een pand op te delen in verschillende beleggers.”

Tekst: Michel de Ruyter

Housing Conditio – Partner Content

## Hoe breng je expats en verhuurders samen?

Als expat naar Nederland verhuizen is spannend en uitdagend. Er komt veel bij kijken, zoals school voor de kinderen, de taal, cultuur, gezondheidszorg en regels. Een fijn huis of appartement is belangrijk voor een succesvol verblijf in Nederland. En dat biedt weer kansen voor verhuurders die een stabiele inkomstenstroom zoeken.

Nederland is nog altijd een interessant land voor expats: een gunstig belastingtarief, goede scholen en een veilig en stabiel leefklimaat. Een van de eerste stappen van een verblijf is uiteraard het vinden van een geschikt huis of appartement, de thuisbasis voor een succesvol en hopelijk langdurig verblijf. Iemand die dat uit eigen ervaring kent is Lukasz Kondysiak. Jaren geleden kwam hij vanuit Polen naar Nederland en moest heel wat hordes

en obstakels overwinnen. De zoektocht naar een geschikte woning was er daar zeker een van.

Lukasz zette zijn eigen ervaring bedrijfsmatig in om expats te helpen, en langzaam maar zeker groeide zijn zaak - Housing Conditio – tot wat het nu is. Vanuit Kerkrade voorziet samen met vier werknemers expats van woonruimte. Maar daar blijft het niet bij: “We helpen expats ook met de juiste informatie, zodat ze zich sneller kun-

nen aanpassen en integreren. Dat doen we met tips over lokale voorzieningen, vervoer of activiteiten in de buurt. We ontzorgen de expats daar waar mogelijk en geven altijd dat beetje extra.”

De groei van het aantal expats dat naar Nederland komt is goed nieuws voor woningeigenaren die willen verhuren. Housing Conditio fungeert hierin als klassieke ‘broker’ die partijen bij elkaar brengt en leegstaand vastgoed vult met betrouwbare en langdurige huurders. “We helpen huis-eigenaren het volledige potentieel van hun eigendommen te benutten, terwijl expat en familie in een goed huis wonen. We



**Lukasz Kondysiak,**  
CEO, Housing Conditio

voorzien expats van essentiële informatie om zich snel aan te passen en te integreren, terwijl we verhuurders gemoedsrust geven, zodat ze de vrijheid hebben om te doen wat ze willen, wanneer en waar ze willen. Dat is een win-win voor iedereen.”

# HR en duurzaamheid hebben stevige impact op toekomst vastgoedmarkt



De installatiesector heeft een geschiedenis achter de rug van opeenvolgende transformaties. Ook nu nog is de sector volop in beweging, waarbij de krappe arbeidsmarkt, de toenemende vraag naar duurzame oplossingen en productinnovaties hun eigen uitdagingen kennen. Een overkoepelend thema dat hierop inspeelt, is de mensgerichte aanpak. De mens is niet langer een resource, maar een cruciale factor in de energietransitie.

In de dynamische vastgoedsector is het tekort aan gekwalificeerd personeel een terugkerend knelpunt. Dit geldt zeker voor de installatietechniek, een sector die bovendien zwaar leunt op technologische ontwikkelingen en energietransitie. Toch weet de Breman Installatiegroep, een landelijk werkende groep met ruim 1600 medewerkers, zich te onderscheiden. Volgens Bas Niezing, HR-directeur bij Breman, ligt het geheim niet alleen in hun technische innovaties, maar vooral in de manier waarop ze hun medewerkers benaderen. “We willen meer teruggeven aan aarde, klanten en medewerkers dan we nemen”, zegt Niezing. Hij verwijst naar hun gewaagde doel: iedereen energiepositief. Dit begint bij de werknemers, die het bedrijf centraal stelt in het beleid.

## DNA

Breman is de laatste jaren bezig geweest met het ontwikkelen van een vernieuwende visie op HR. Hierbij gaat de organisatie van een traditionele naar een mensgerichte benadering, onder het motto ‘van Human Resources naar Human Relations’. Het DNA van de Breman Installatiegroep speelt hierin een centrale rol. Ons DNA draait om een energiepositieve toekomst met respect voor mens en aarde, en wordt gedreven door vakmanschap en ondernemerschap voor duurzame oplossingen die generaties lang meegaan. “We zetten de mens centraal en streven naar een gelijkwaardige relatie tussen werkgever en werknemer. Een mooi voorbeeld hiervan is het initiatief ‘conscious contracting’. We halen alle beperkende bedingen, zoals concurrentiebedingen,

uit de arbeidsovereenkomsten. Deze worden vervangen door een contract van slechts één pagina, waarin de belangrijkste zaken staan. Zo zorgen we voor een gelijkwaardiger relatie waarbij niet alleen de belangen van de werkgever centraal staan.”

Volgens Niezing draagt dit niet alleen bij aan een betere start van de band tussen werkgever en werknemer, maar zorgt het ook voor een duurzamere samenwerking op de lange termijn. “Het doel is niet per se meer werkplezier, maar dat de relatie tussen werkgever en werknemer steviger wordt. En dat draagt uiteindelijk bij aan de duurzame inzetbaarheid van onze mensen.”

## Creativiteit

De arbeidsmarkt, zeker in de installatietechniek, is onderhevig aan een groeiende krapte. Breman merkt dit ook en probeert op verschillende manieren de uitdagingen van de toekomst voor te zijn. “We zien dat de verhouding tussen werkenden en gepensioneerden de komende decennia enorm zal veranderen. Dat vraagt om creativiteit en aanpassingsvermogen in hoe we ons personeel inzetten”, legt Niezing uit. Eén van de manieren waarop Breman hiermee omgaat, is door ervoor te zorgen dat hun medewerkers zich kunnen ontwikkelen op hun sterkste punten.

Een ander belangrijk onderdeel van het HR-beleid van Breman is de eigen opleidingsfaciliteit: de Breman Academy, met opleidingslocaties in Drunen, Rotterdam en Zwolle. Deze biedt nieuwe



**Bas Niezing,**  
HR-directeur, Breman

en bestaande medewerkers de mogelijkheid om in een veilige omgeving de nieuwste technieken te leren. “We hebben een uitstekende naam in de markt, en dat trekt nog steeds veel leerlingen naar onze Academy. Hier kunnen ze aan de slag met alle merken en installaties waarmee wij werken”, aldus Niezing.

Verder ziet Niezing dat het beroep van installatiemonteur steeds complexer wordt door de toename van technologieën die met elkaar moeten samenwerken. Medewerkers moeten niet alleen veel kennis hebben, maar ook weten hoe verschillende technieken in een woning op elkaar inwerken. Breman verwacht dat er in de toekomst meer onderscheid zal zijn tussen generalisten en specialisten binnen het vakgebied, waarbij beiden een rol hebben om elkaar aan te vullen: daar waar de generalist een overall view heeft op ontwikkelingen, duikt de specialist dieper in op specifieke oplossingen.

## Duurzaamheid

Naast een focus op de medewerkers is duurzaamheid belangrijk binnen het bedrijf. Breman heeft als doel om de energietransitie te versnellen en klanten, met name woningcorporaties, te helpen met verduurzaming van hun vastgoedportfolio. Daarvoor is een speciaal kenniscentrum opgericht, waar experts continu de marktontwikkelingen

volgen en klanten adviseren over de beste oplossingen.

Niezing: “Onze klanten zijn vooral zakelijke partijen zoals woningcorporaties, maar we bedienen ook andere vastgoedeigenaren. We bieden advies op maat vanuit ons kenniscentrum. We helpen hen met het verduurzamen van hun vastgoed, en zorgen ervoor dat ze bij elke stap in het proces de juiste keuzes maken. De snelheid waarmee zowel de wereld als technologieën veranderen, maakt het bijna onmogelijk om in je eentje alles bij te houden. Samenwerking wordt daarom steeds belangrijker.”

## Welzijn

Naast het investeren in kennis en duurzame oplossingen, ligt bij Breman ook de nadruk op het welzijn van de medewerkers. Niezing vertelt over een programma dat gericht is op de vitaliteit van het personeel. “We stimuleren onze medewerkers om aandacht te besteden aan hun gezondheid, niet alleen fysiek maar ook mentaal. Iedere medewerker krijgt een vast budget per maand dat ze kunnen gebruiken voor bijvoorbeeld een sportabonnement, een gezonde maaltijdbox, of zelfs een weekendje weg met hun partner.”

Volgens Niezing is dit onderdeel van het bredere concept van duurzaam werkgeverschap dat aan de basis ligt van Breman's HR-beleid. Dit beleid is opgebouwd rond drie pijlers: een leven lang ontwikkelen, vitaliteit en voldoening. “We willen dat onze medewerkers gezond zijn, zowel fysiek als mentaal, en dat ze voldoening halen uit hun werk. Dat laatste gaat niet alleen over werkgeeluk, maar ook over de werk-privé balans en dat je jezelf mag zijn op je werk. Zo kunnen we dus energiepositief zijn en meer energie teruggeven aan onze medewerkers, klanten en aarde dan het ons kost.”

# Iemand moet de regie nemen

## PROFIEL INTERVIEW

Of het nou om particulier of commercieel vastgoed gaat, we kunnen er niet meer omheen: we moeten verduurzamen. Dit brengt tal van uitdagingen met zich mee. Denk aan netcongestie, maar ook de financiering – met name voor samenwerkingsverbanden – is niet zomaar geregeld.

**B**ij commercieel vastgoed ligt de focus momenteel vooral op het verduurzamen van bedrijventerreinen. Thomas Dekker, voorzitter van Stichting Platform Duurzame Huisvesting, vertelt hier het volgende over. “Ieder bedrijf kan op zichzelf uiteraard individuele maatregelen nemen zoals isolatie en zonnepanelen, maar er zijn tal van voordelen als je het gezamenlijk aanpakt en de stroomvoorziening ook samen aanvraagt. We zien namelijk steeds vaker dat netcongestie een groot probleem vormt. Als we los van elkaar gaan elektrificeren, kan het elektriciteitsnet dit vaak niet aan. Wanneer je dit op een bedrijventerrein gezamenlijk opzet, als een energiehub, kun je gebruik maken van een gezamenlijke aansluiting, netcapaciteit en energie onderling uitwisselen en energie collectief opwekken en opslaan. De bedrijventerreinen fungeren dus als speerpunten voor hoe al het commercieel vastgoed in de toekomst verduurzaamd kan worden.”

“

*Ik hoop dat de regering snel de regie op zich gaat nemen*

### Toekomstgericht

Duurzaam maken moet toekomstgericht gebeuren. Dat gaat verder dan alleen isoleren, zonnepanelen neerleggen of een groen dak plaatsen. Dekker: “Bedrijven kijken echt naar manieren om toekomstbestendig te worden. Bijvoorbeeld door datagedreven te verduurzamen, dus door op basis van bedrijfsgegevens specifieke maatregelen te nemen. Dit kan zowel voor het eigen pand als voor het gezamenlijke energieprofiel van meerdere samenwerkende bedrijven. Ook wat betreft klimaatadaptatie kijken we naar de toekomst. Ongeacht de oorzaken, merken we dat het klimaat verandert. De twee belangrijkste thema's zijn daarin hittestress en wateroverlast. Iets dat je

op bedrijventerreinen in een groep kunt oplossen. Bijvoorbeeld door meer groen te plaatsen of een gezamenlijke waterbuffer te installeren. Dit maakt bedrijventerreinen aantrekkelijker, stimuleert biodiversiteit en vermindert schades.”

### Regie nemen

Zo'n veertig of vijftig jaar terug werd er nauwelijks stilgestaan bij de toekomst, stelt Dekker. “De overheid zorgt inmiddels voor steeds betere regelgeving richting 2030, maar het wordt wel tijd dat iemand de regie gaat pakken. De overheid heeft met regelgeving een goede ondergrens aangegeven waar bedrijven aan moeten voldoen, maar de grote massa – en zeker de koplopers op het gebied vervuiling – moeten beter gefaciliteerd worden. Dat gebeurt mijns inziens nog te weinig. De oplossingsrichtingen zijn er, het is nu echt een regievraagstuk. Wie zorgt dat zaken in beweging komen op bedrijventerreinen? Zodat iedereen zich kan voorbereiden om energieneutraal en klimaatadaptief te zijn.”

“Om dit alles voor elkaar te krijgen, is financiering een belangrijk speerpunt. Wanneer we kijken naar individuele bedrijven is dit vaak geen probleem. Banken regelen dit over het algemeen prima. Met gezamenlijke initiatieven



**Thomas Dekker,**  
Voorzitter, Stichting Platform  
Duurzame Huisvesting

loopt men echter tegen problemen aan. De overheid zal hier echt meer focus op moeten leggen. Als de utiliteitsbouw namelijk echt stappen wil maken en wil innoveren, moet er geen bottleneck zitten in de financiering van collectieve maatregelen als infrastructuur, opwek of batterijen. Dus ik hoop dat de regering hierin snel de regie op zich gaat nemen.”

“

*Bedrijven kijken echt naar manieren om toekomstbestendig te worden*

Tekst: Jan Koning

Advertorial

## Duurzaamheid als (cruciale) schakel bij het ophalen van een optimale (her)financiering

### Achtergrond

Martijn Nijland is de oprichter van PPREF, wat staat voor Paris Proof Real Estate Finance. Hij werkte eerder voor Arthur Andersen en Deloitte, was bankier bij ING Real Estate Finance en partner bij Cushman & Wakefield. PPREF is een financieringsadviseur die begeleidt bij het aantrekken en structureren van een zo optimaal mogelijke financiering. Dat is het vertrekpunt, stelt Nijland.

De laatste jaren merkt hij dat steeds verder strekkende aandacht voor verduurzaming een belangrijke component aan het worden is. Het is van belang hierbij inzicht te creëren, om zo goed mogelijk de vereisten van financiers te kunnen invullen. De businesscase fungeert daarbij wel als uitgangspunt. De cijfers moeten kloppen.

### Verduurzamingsthema's

Duurzaamheid gaat over impact, ESG en verschillende andere thema's die steeds belangrijker worden. Die kunnen alle worden meegenomen bij het ophalen van financiering. Binnen het uitgebreide palet aan termen zijn de Paris Proof- en CRREM (Carbon Risk Real Estate Monitor)-analyses echter zeer goed interpreteerbare en daardoor bruikbare maatstaven.

### Rationale

Financiers worden gedreven door druk van stakeholders als het maatschappelijke verkeer, spaarders en kapitaalmarkten, en de toezichthouder. Maar grote druk begint daarnaast te ontstaan door rapportagevereisten over hun scope 3-impact.

Waar vastgoedinvesteerders en -ontwikkelaars al een veel hogere scope 3-impact vertonen dan andere organisaties, geldt dat in nog veel extremere mate voor financiers. Elke € 1 die een bank aan impact veroorzaakt middels haar eigen operaties, staat gelijk aan een vermenigvuldigde ~€ 700 aan scope 3-impact die zij faciliteert via haar leningen.

En dat besef begint zich snel te vormen. Het toetsen van leningen op duurzaamheidseisen wordt voor een financier dan ook onvermijdelijk en gaat steeds meer effect hebben op de financieringsmogelijkheden. Hierbij is het niet langer voldoende een ambitie te hebben. Steeds vaker wordt daadwerkelijk inzicht, en een plan van aanpak vereist.

### Aanpak

Ook voor duurzaamheidsinvesteringen moet een businesscase opgesteld worden. Waardebehoud en huurpotentie (of verlies aan huur) worden hierin vaak al meegenomen. Maar ook verbeterde financieringsmogelijkheden en het beheersen of verlagen van de financieringskosten zijn manieren om de businesscase te laten werken.

PPREF stelt, samen met geselecteerde partners, hiervoor een uitgebreid en geïntegreerd plan van aanpak op dat technische mogelijkheden en beperkingen, bijbehorende kosten en potentiële verbeteringen omvat. De effecten ervan worden gekwantificeerd en getoond in financiële modellen en de opdrachtgever wordt vervolgens ondersteund bij het vinden van de optimale financiering voor de benodigde investeringen. Dit is waar PPREF

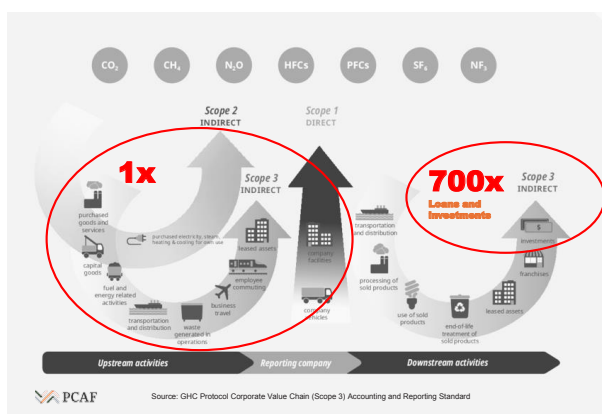


**Martijn Nijland,**  
Oprichter, Paris Proof  
Real Estate Finance

ondersteuning kan bieden. Nijland: “Met onze jarenlange achtergrond als financier, en vanuit debt advisory, hebben wij niet alleen uitstekend inzicht in de vereisten van de financier, maar kunnen wij ook de vertaalslag maken naar de presentatie die deze financier verlangt.”

PPREF is gevestigd in Zandkasteel, Amsterdam.

Contact via [info@ppref.nl](mailto:info@ppref.nl) of specifiek over dit onderwerp via [martijn.nijland@ppref.nl](mailto:martijn.nijland@ppref.nl).





# Energie besparen zonder grote ingrepen

Bedrijven staan voor de uitdaging om hun energieverbruik terug te dringen. Niet zelden wordt daarbij de focus gelegd op dure, ingrijpende oplossingen zoals isolatie en zonnepanelen. Een alternatieve benadering richt zich op het slimmer aansturen van bestaande systemen, wat kan leiden tot aanzienlijke kostenbesparingen en minder grote aanpassingen.

In een wereld waar energiebesparing steeds hoger op de agenda staat, biedt slimme regeltechniek nieuwe mogelijkheden voor gebouwen. Deze innovatieve aanpak speelt in op een belangrijke behoefte: het efficiënter beheren van bestaande installaties, zoals verwarming, koeling en ventilatie, zonder dat er dus maatregelen nodig zijn als zonnepanelen of extra isolatie.



**Ted Braakman,**  
Directeur, Hero Balancer

Volgens Ted Braakman, directeur van Hero Balancer, is het traditionele systeem vaak beperkt en verouderd. “Vroeger was een gebouwbeheersysteem simpelweg ingesteld om ervoor te zorgen dat het gebouw warm was wanneer mensen binnenkwamen. Dit komen we nog altijd verrassend vaak tegen, terwijl het met de huidige technologie zoveel slimmer kan.”

## Draadloze sensoren

Hero Balancer implementeert in gebouwen draadloze sensoren waarmee het binnenklimaat wordt uitgelezen en aangestuurd. Verwarming, koeling en ventilatie worden daarbij gekoppeld aan een cloudgebaseerd platform van Hero

Balancer. Hierdoor kan het energieverbruik nauwkeurig worden afgestemd op het daadwerkelijke gebruik van het gebouw, zodat de ruimte niet onnodig wordt gekoeld of verwarmd. Dit verlaagt het verbruik, zonder concessies aan het gebruikerscomfort.

Een belangrijk voordeel van deze benadering is dat de oude regelsystemen niet volledig worden vervangen, maar ze slimmer worden gemaakt door data en zelflerende algoritmes te benutten. “Een gebouwbeheersysteem krijgt na installatie doorgaans weinig aandacht, waardoor het systeem elk jaar een beetje verouderd. Onze cloudoplossing daarentegen kan continu geoptimaliseerd worden: we blijven de installatie structureel op afstand monitoren”, aldus Braakman.

Daarnaast biedt deze oplossing via een app ook een gebruiksvriendelijke interface, zowel voor de installateur als voor de eindgebruiker. Gebruikers kunnen eenvoudig aangeven wanneer zij aanwezig of afwezig zijn. Op basis daarvan stuurt Hero Balancer de installaties aan, wat betekent dat er uitsluitend energie wordt verbruikt wanneer dat nodig is.

## Terugverdientijd

In vergelijking met verduurzamingsmaatregelen zoals zonnepanelen en isolatie, ligt de kracht van dit systeem in de eenvoud en de beperkte impact op het gebouw. Braakman benadrukt dat de investering doorgaans lager is en de terugverdientijd korter, gemiddeld tussen de 2 en 2,5 jaar. “We hebben projecten gehad waarbij de terugverdientijd zelfs binnen een half jaar



lag”, vertelt hij.

Een voorbeeld van een klant die profiteert van deze aanpak is Broekhuis, een grote autodealer met 120 vestigingen. Voor de organisatie is verkoop en service van auto’s de hoofdmissie, dus wil Broekhuis niet dat de vestigingsleiders bezig zijn met het regelen van de temperatuur in de showrooms of het oplossen van technische problemen. De werkdag moet soepel en probleemloos verlopen, dus monitort Hero Balancer op afstand de technische systemen per locatie. Zo kan de dienstverlener snel ingrijpen als er iets mis is, zonder dat de klant dit zelf hoeft op te lossen.

## Regelgeving

Naast de directe kostenbesparingen biedt de slimme technologie van Hero Balancer ook een oplossing voor de toenemende eisen rond duurzaamheid en wetgeving. Voor grote gebouwen wordt vanaf 2026 een zogenaamde GACS verplicht, wat neerkomt op een verplichting tot automatisering en gebouwcontrole. Hero Balancer kan helpen om te voldoen aan deze eisen. Braakman: “Er is steeds meer regelgeving die bedrijven verplicht om hun energieverbruik te monitoren en rapporteren. Voor ons is dat in feite de dagelijkse gang van zaken. En ons systeem maakt het eenvoudiger om aan deze eisen te voldoen.”

Energiebesparing is het voornaamste doel om gebruik te maken van deze service. Toch merkt Braakman daarnaast

dat klanten verschillende redenen hebben om te kiezen voor deze technologie. Gemeenten focussen zich vaak op duurzaamheid en het naleven van de klimaatdoelen, terwijl scholen juist streven naar een comfortabeler leeromgeving voor leerlingen. Voor commerciële bedrijven, zoals autodealers, staat kostenbesparing meestal voorop. “Bij Broekhuis zien we bijvoorbeeld een gemiddelde energiebesparing van 35,3%, wat neerkomt op ruim € 10.000 per locatie per jaar”, vertelt Braakman.

## Aantrekkelijk alternatief

Deze slimme technologie is een aantrekkelijk alternatief voor andere duurzame oplossingen. Hero Balancer heeft in tachtig procent van de gevallen niet langer dan twee dagen nodig op locatie. Dat verschilt dus van de dagen- of wekenlange inspanning die nodig is voor de installatie van zonnepanelen. “Het maakt niet uit hoe oud het gebouw is, wij kunnen vrijwel op elke plek energie besparen. Op elke locatie zijn we binnen enkele dagen operationeel, zonder dat de bedrijfsvoering daar hinder van ondervindt”, zegt Braakman.

De oplossing van Hero Balancer spreekt juist nu extra tot de verbeelding, vanwege de energieprijzen en de toenemende druk vanuit de overheid om duurzaam te opereren. Bovendien is er niet alleen sprake van een rem op de energiekosten, maar geeft het systeem tevens een comfortverbetering aan het gebouwbeheer.



# Woningtekort: realiseer woningen in kantoorpanden

## UITDAGINGEN

Nederland heeft een grote behoefte aan woningen. Tot en met 2030 moeten er 900.000 tot een miljoen woningen worden bijgebouwd. Dit vraagt om innovatieve oplossingen. Het transformeren van kantoorpanden naar woningen is zo'n oplossing, die bovendien zorgt voor duurzamer gebruik van vastgoed.

**T**ransformatie is niet de heilige graal, maar alles wat je kunt inzetten om te voldoen aan die miljoen woningen, moet je benutten." Aan het woord is Irene Flotman, voorzitter bij NVM Business, brancheorganisatie voor commercieel vastgoed, en Managing Director CBRE Nederland. "Je lost hiermee niet het totale woningtekort op, maar wel een deel en het is duurzaam en circulair."

### Acht procent leegstand

Cijfers van vastgoedadviseur CBRE laten zien dat de leegstand in de kantorensector in ons land tussen de 7,5 en 8 procent ligt. Op een kantorenvorraad van ongeveer 60 miljoen m2 komt dat neer op een oppervlakte van bijna vijf miljoen m2. Sinds 2008 is er ook al zo'n vijf miljoen m2 kantooroppervlak getransformeerd. Geen nieuw fenomeen dus, maar er zit geen

echte groei in. In 2022 werden er volgens het CBS 3.100 woningen gerealiseerd in een voormalig kantoorpand, een daling van 6 procent ten opzichte van het jaar daarvoor.

“

*Voor nieuwbouw bestaan er allerlei subsidies, maar voor transformatie niet*

### Investeerder trekt zich terug

Flotman pleit namens NVM voor meer inzet op transformatie van kantoorpanden naar woningen, maar dat is niet eenvoudig. "Door een combinatie van regelgeving met de Wet betaalbare huur en de verhoging van de overdrachtsbelasting

zijn investeerders en particuliere beleggers massaal gaan verkopen of willen ze niet meer investeren. Het is niet meer rendabel."

Volgens de NVM-vakgroepvoorzitter kan de overheid transformatieprojecten stimuleren door procedures als bestemmingsplanwijzigingen te versnellen en regelgeving te vereenvoudigen. Ook denkt ze dat het verlagen van zowel de legeskosten als de overdrachtsbelasting transformatie interessanter zal maken voor ontwikkelaars en beleggers. En dan zijn er nog de subsidies. "Voor nieuwbouw zijn er allerlei subsidies beschikbaar, maar voor transformatie niet. Terwijl het een duurzame en circulaire manier is van woningen realiseren."

### Prettig leven

Volgens onderzoek van het Economisch Instituut voor de Bouw kunnen er tot 2030 tussen de 125.000 en 157.000 nieuwe woningen worden gerealiseerd in bestaande gebouwen. "Maar," zegt Flotman, "dat zijn cijfers. Je moet ook in de gaten houden of je projecten matchen

met de vraag." Geslaagde voorbeelden van transformatieprojecten vindt ze het Zandkasteel, een voormalig ING-kantoor in Amsterdam-Zuidoost waar nu woningen en een internationale school in huizen, en The Mayor in het vroegere KPMG-kantoor langs de A9 in Amstelveen. "Het Zandkasteel is een pand uit 1987 dat destijds al behoorlijk duurzaam is gebouwd. De oorspronkelijke architect werd ook bij de transformatie betrokken en er is veel materiaal hergebruikt. The Mayor heeft een enorme oppervlakte en ligt pal naast de snelweg. Dat ze er op die locatie zo'n mooie bestemming van hebben weten te maken vind ik indrukwekkend. Uiteindelijk wil je ook een levendig gebied creëren. Het moet wel prettig leven zijn."

“

*Transformeren is een duurzame manier van woningen realiseren*

Tekst: Erika van Zinderen Bakker

Advertorial

## Investeren in een vakantiehuis in Noorwegen

Nieuwe Nederlandse regelgeving maakt het verhuren van woningen veel minder aantrekkelijk. Particulieren die in Nederland verhuren, besluiten daarom woningen te verkopen en te investeren in het buitenland. Tegenwoordig gaat de blik voor dit soort beleggingen steeds vaker naar het Noorden. Johanna van Riessen van Norcab legt uit waarom Noorwegen 'booming' is.



### Waarom investeren in Noorwegen?

"Ik geef een top 3. Allereerst is de huidige koers van de Noorse kroon gunstig voor de eurozone, deze ligt 20% lager dan 2 jaar geleden. De verwachting is dat de koers gaat aantrekken, dus dan is de eerste winst al gemaakt. Ten tweede zijn er geen complexe regels of beperkingen om een woning in Noorwegen te kopen. Je wordt gewoon volledig eigenaar. In Oostenrijk bijvoorbeeld is alles met regels aan banden gelegd. Ten derde is er een nieuwe trend in het toerisme, een shift van Zuid naar Noord. Mensen worden moe van het Zuiden met de hitte, droogte, drukte en het rondhangen bij het zwembad. Mensen die van een actieve natuurvakantie houden, richten hun blik steeds vaker op Noorwegen. In de zomer kun je alle buitenactiviteiten doen en genieten van de zon zonder dat het te heet is.

Ook in de winter weten steeds meer Europeanen

Noorwegen te vinden, vanwege de echte winters met poedersneeuw op de pistes. Door de klimaatverandering wint Noorwegen duidelijk terrein op de Alpen, met sneeuwzekerheid van december tot en met april. Deze top 3 biedt ook een gezond toekomstperspectief."

### Kun je nog meer voordelen noemen van Noorwegen?

"Ja, je investeert in één van de rijkste landen ter wereld, met een evenwichtige welvaartsverdeling. De natuur is pure schoonheid! Noorwegen kent een heel hoog niveau bouwstandaard én consumentenbescherming. Het is veilig en politiek stabiel. Met het vliegtuig ben je er zo, maar ook met de auto is het goed te doen. Noorwegen heeft goede voorzieningen en infrastructuur, maar ligt buiten de eurozone. Vastgoed is relatief goedkoop.

### Waarom heeft Norcab Nesfjellet uitgekozen als bestemming?

"We hebben gezocht en de meest ideale plek gevonden in de toeristische streek Hallingdal. Hier komen zoveel dingen samen. Je rijdt er makkelijk heen vanaf Oslo, het culturele stadje Nesbyen heeft alle voorzieningen én het is het hele jaar door een vakantiebestemming. 's Zomers wandeltochten, golfen, het water op en fantastische routes voor mountainbikers. 's Winters heerlijk langlaufen en skiën met een hypermoderne lift. Nesfjellet is perfect om te investeren. Op een uur afstand liggen Hemsedal en Geilo, twee grote populaire skigebieden

waar de vastgoedprijzen zijn geëxplodeerd. Nesfjellet is nog betaalbaar en wij hebben daar een unieke samenwerking voor het bouwen, verhuren en beheren van vakantiewoningen en appartementen. Ideaal voor Nederlanders die hun woning willen verhuren. Nesfjellet mag flink uitbreiden en heeft ambitie om Noorwegens beste familie-skigebied te worden. We verwachten daarom een gezonde waardeestijging."

"Op dit moment worden er direct aan de piste moderne appartementen in chaletstijl gebouwd. Het is een kleinschalig project met drie blokken van zes appartementen, met ideale ligging en vrij uitzicht. Een absolute toplocatie. Welkom voor een bezichtiging!"

### Over Norcab

Norcab biedt aankoopbegeleiding voor onroerend goed in Noorwegen, zoals hier op Nesfjellet. Wij werken samen met Noorse projectontwikkelaars, makelaars en bouwbedrijven. Zowel in Noorwegen als in Nederland hebben we een operationeel team. Het organiseren van de verhuur en het inrichten van uw woning valt binnen onze service. Wij houden van Noorwegen en de Noorse cultuur, spreken de taal en hebben een uitgebreid netwerk.

### Norcab

Johanna van Riessen  
nesfjellet-alpinlandsby.no  
+31 6 52 08 76 84  
info@norcab.nl



# Beschermen is beter dan genezen



Door de aanhoudende krapte op de woningmarkt is de kans op kraken van gebouwen weer toegenomen. Het is – naast diefstal van koperen leidingen – een van de problemen waar vastgoedeigenaren tegenaan lopen bij leegstand. Illegale bewoning zorgt voor flink wat kopzorgen in vastgoed- en beleggersland.

**V**eel vastgoedeigenaren zoeken hierom hun toevlucht tot vastgoedbescherming. Zo ziet ook Ewout Ploeger van Dé Vastgoedbeschermer. Hij probeert het stigma dat soms nog rust op antikraak voor eens en altijd te ‘kraken’. “Vastgoedbescherming – of antikraak – is vaak een kosteloze, sociale dienstverlening die vastgoed beveiligd tegen krakers, vandalisme en andere risico’s. Het lijkt echter wel alsof er eerst iets moet gebeuren voor veel eigenaren de toegevoegde waarde ervan in willen zien. Sommige vastgoedeigenaren geven in eerste instantie aan dat hun pand al een half jaar leegstaat en er ‘nog niets is gebeurd’. Tot ze plotseling last krijgen van vandalisme of erger en vervolgens aan de lijn hangen. Sterker nog, nadat ze eenmaal opdrachtgever bij ons zijn geworden, ontpoppen ze zich vaak tot ambassadeurs voor het leven.”

## Screening

De eerste vraag die Ploeger en Jeroen van de Coolwijk vaak krijgen, is: ‘Wat doen jullie dan?’ Ploeger: “Kortgezegd beschermen wij alle types leegstaand vastgoed door het hele land. Eigenlijk iedereen die leegstand heeft, kan ons inschakelen. We zijn aangesloten bij het Keurmerk Leegstand Beheer (KLB) en lid van de branchevereniging VLBN, en die controleren ons onder andere op veiligheid en kwaliteit. Als die gewaarborgd zijn, plaatsen wij bewoners of ondernemers – vaak starters die nog niet in staat zijn een bedrijfspand te kopen of te huren -



**Ewout Ploeger,**  
Salesmanager, Dé Vastgoedbeschermer

in het leegstaande pand die het tijdelijk ‘beschermen’. We noemen ze dan ook heel toepasselijk ‘beschermers’. Voor zij het pand van ons in bruikleen krijgen, ondergaan ze eerst een uitgebreide screening, een zogeheten voorselectie.”

Van de Coolwijk: “Dit screenen is erg belangrijk, omdat je niet wil dat er klachten komen van opdrachtgevers of omwonenden vanwege geluidsoverlast, onbehoorlijk gedrag of andere zaken. We doen de screening daarom niet alleen telefonisch, maar ze moeten – voor zover de AVG (Algemene Verordening Gegevensbescherming) het toelaat – echt het achterste van hun tong laten zien en we checken ze op zowel stabiliteit als geschiktheid. Wanneer je een pand van ons in bruikleen krijgt, krijg je als ‘beschermer’ namelijk een bepaalde verantwoordelijkheid mee. Het is een wisselwerking tussen ons en de beschermers. Vervolgens komen wij iedere maand het gehele pand controleren, op

netheid van het pand en monitoren we het verbruik van gas, water en elektriciteit om buitensporig gebruik tijdig te signaleren. Deze maandelijkse rapporten zijn voor onze opdrachtgevers beschikbaar via hun persoonlijke portal.

## Antikraakwet

De reden waarom Dé Vastgoedbeschermer in wordt geschakeld is vaak omdat pandeigenaren te maken hebben gehad met vandalisme of krakers of dit juist willen voorkomen. “Want hoewel de Wet handhaving kraakverbod al in werking is gesteld, komt het in de praktijk regelmatig voor dat vanwege een kraakactie de plannen voor je pand ernstige vertraging oplopen. We hebben namelijk praktijkvoorbeelden waarbij binnen twee weken het gebouw werd gekraakt met alle gevolgen van dien.” Gevolgen die in dit geval voor tienduizenden euro’s aan schade hebben gezorgd of het pand zelfs een onbruikbare status op hebben geleverd. Ploeger: “Wij gaan daarom in een zo vroeg mogelijk stadium al in gesprek met onze opdrachtgevers, zodat wanneer het pand daadwerkelijk leeg komt te staan, wij ons plan qua leegstandbeheer al klaar en besproken hebben. Zo kunnen we direct handelen en het risico van leegstand wegnemen.”

## Koperdiefstal

Behalve het kraken van een pand is diefstal van metalen – vooral koper – ook een groot probleem waar vastgoedeigenaren mee te kampen hebben. “Dit komt veel voor bij leegstaande panden”, gaat Van de Coolwijk verder. “Met als meest extreme voorbeeld een twintigtal junks die zich jaren hebben opgehouden in het oude Centraal Beheer pand in Apeldoorn. Ze leefden niet alleen in het pand, maar ook van het pand. Alle edelmetalen werden verwijderd en het



**Jeroen van de Coolwijk,**  
Directeur, Dé Vastgoedbeschermer

werd op een gegeven ogenblik zo gevaarlijk dat de gemeente heeft ingegrepen en ons heeft ingeschakeld om er een plan voor te maken.”

Het lukt uiteindelijk om het pand leeg te krijgen, maar daarbij gaat een hoop tijd en geld verloren. Daarom adviseren de heren van Dé Vastgoedbeschermer om dit te voorkomen. “Behalve dat voorkomen beter is dan genezen, heeft vastgoedbescherming vaak ook een positieve uitwerking op de omgeving. Die vindt het namelijk vaak heel fijn als mensen aan een woon- of werkruimte worden geholpen, ook al is het maar tijdelijk. Ze zien ook liever niet dat er een pand in hun buurt staat te verpieteren of wordt omgeturnd tot een of ander spookgebouw waar allerlei onfrisse handelingen plaatsvinden. Dit heeft namelijk een negatief effect op de buurt en de bewoners. Daarbij wil je graag dat de omgeving – de buurtbewoners – blij zijn met jou als pandeigenaar, want in het geval van omgevingsvergunning moet de buurt je soms ook letterlijk iets gunnen.”

Kortom, Beschermen is beter dan genezen. Heeft u of krijgt u leegstand en wilt u risico’s zoals kraken en vandalisme voorkomen? Neem dan contact op met de heren van Dé Vastgoedbeschermer voor een vrijblijvend gesprek


**TONZON**

Sinds 1980

# TONZON VLOERISOLATIE

## Doe het nu, doe het goed!



### Isoleer milieuvriendelijk circulair en koolstofarm

TONZON is opgericht in 1980 volgens de MeMo (Mensen Milieuvriendelijk Ondernemen) principes van destijds. Vanuit deze filosofie is inmiddels een breed scala aan energiebesparende technieken en producten ontwikkeld die allen zeer effectief en milieuvriendelijk zijn. Onze Thermoskussens hebben het prestigieuze DUBO-Keur en staan bovenaan de NIBE Milieuclassificatie voor vloerisolatie, zelfs ver boven bio-based materialen. Dit komt doordat er bij de productie extreem weinig grondstoffen en energie nodig zijn. Bovendien bespaart ons opvouwbare materiaal talloze vrachtwagen-km aan transport. Kies daarom voor TONZON: effectief, duurzaam en vriendelijk voor mens en planeet.

### Inventieve TONZON producten

In de afbeelding hiernaast zie je een aantal inventieve TONZON producten toegepast waardoor je vrij eenvoudig je energieverbruik tot wel 35% kunt reduceren. Bij vloeren met vloerverwarming worden soms besparingen van wel 50% gehaald. Niet in de afbeelding maar wel in onze webshop: Boilerfolie, Zonwerende Raamisolatiefolie en Thermosheets voor isolatie van muren en daken.



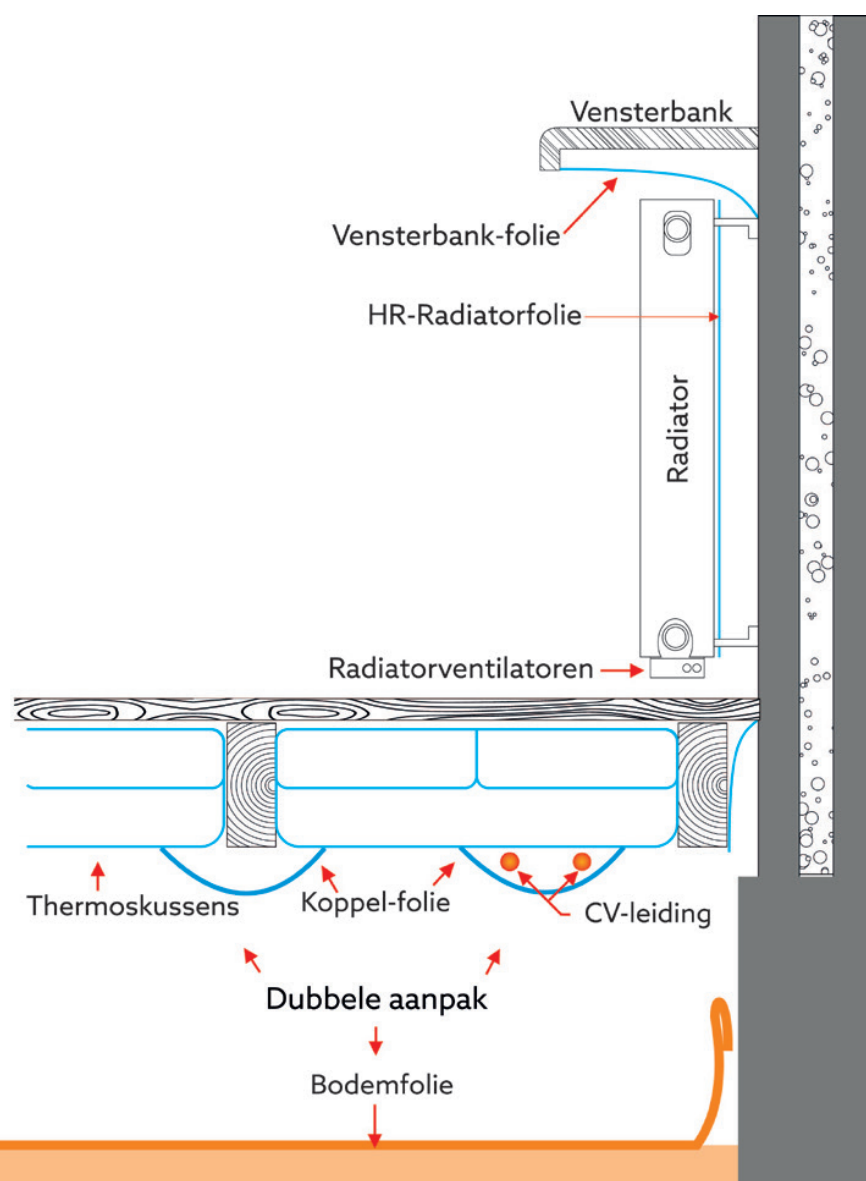
scan de QR-code  
of ga direct naar [www.tonzon.nl](http://www.tonzon.nl)

### isoleer toekomstbestendig: minimaal $R_c=5,0 \text{ m}^2\text{K/W}$

Milieu Centraal raadt voor vloeren met vloerverwarming een R-waarde aan van minimaal  $5,0 \text{ m}^2\text{K/W}$  anders lekt er te veel warmte naar onderen weg. Ook zonder vloerverwarming is een hoge isolatiewaarde cruciaal: hoe beter de isolatie, hoe warmer de vloer en hoe groter de energiebesparing. Een warmere vloer zorgt er bovendien voor dat schimmels en huisstofmijten nauwelijks nog kans krijgen. Een lagere energierekening en een gezonder binnen-milieu. Een welkome verlichting voor astmapatiënten.

### Vloeren nieuwbouwwoningen nog steeds onvoldoende geïsoleerd

Afname warmtestroom richting kruipruimte met TONZON Thermoskussens			
Bouwjaar woning	Bouwbesluit R-waarde	afname met 3 kamers	afname met 4 kamers
voor 1983	0,45	92%	94%
1983 - 1993	1,3	80%	84%
1993 - 2013	2,5	68%	73%
2013 - 2021	3,5	61%	66%
vanaf 2021	3,7	60%	65%



# Circulariteit kent geen tijd



In 2024 zijn duurzaamheid en circulariteit dé codewoorden in het bedrijfsleven. Dat geldt zeker ook in de bouwwereld. Van bedrijven en aannemers wordt verwacht dat ze zo duurzaam en circulair mogelijk werken, en dat heeft ook zijn weerslag op het gunnen van aanbestedingen.

**B**ij Vlasman Betonbewerkings- en Slooptechnieken b.v. zijn ze hun tijd altijd al vooruit geweest. Ze zijn – zoals hun slogan aangeeft – van nature circulair. En dat al sinds 1996. “Je kunt wel zeggen dat we pioniers zijn geweest op dit gebied”, begint Mirko Ophoff, directeur bij het bedrijf en expert op het gebied van asbestsanering. “Wij doen allerlei takken van sport, waaronder sloopwerken, koppensnellen, asbestsanering, boren & zagen en milieutechnieken. Wij zijn één van de grootste asbestsaneerders van Nederland en verlenen dagelijks diensten voor woningbouwverenigingen met dertig ploegen circa honderd medewerkers.”

## Koppensnellen

Een van de specialiteiten van Vlasman is het zogeheten koppensnellen. Vlasman is – met 60% van de gehele markt – niet alleen marktleider op dit gebied, maar ook de grondlegger. Het ‘snellen’ gebeurt bij woningbouwprojecten, maar ook op grootschalige bouwprojecten. Het is ook een van de afdelingen waarbij circulariteit van oudsher een belangrijke rol speelt. “We

schuiven over de heipaal een palenkraker, oftewel een koppensneller, waarmee de paal ‘gesneld’ wordt. Hierdoor kan een funderingsbalk er direct op worden aangebracht. En al het puin dat vrijkomt bij het snellen recycelen we weer. We staan ervoor dat het delven van nieuwe grondstoffen wordt gereduceerd door deze grondstoffen continu te hergebruiken. Zo kunnen we Moeder Aarde ontzien, want ook haar bronnen zijn eindig.”

## Geen woorden, maar daden

Na de Tweede Wereldoorlog kende ons land armoede. De werkgelegenheid was laag en materialen waren schaars. “Er werden dus mensen ingehuurd die alle materialen uit huizen verwijderden om te hergebruiken. Dit ging zelfs zover dat de spijkers uit de dragers van huizen werden getrokken om ze een nieuw leven te geven. Circulariteit is van alle tijden, maar kreeg in de jaren tussen 1980 en 2000 een andere invulling. In het kader van zo min mogelijk afval op de bouwplaats, zijn we alles in containers gaan gooien en in de sorteerinrichting gaan sorteren, om



**Mirko Ophoff,**  
Directeur, Vlasman Betonbewerkings- en Slooptechnieken b.v.

de arbeidskosten te reduceren. Inmiddels zien we weer een kentering. Vooral bij bankinstellingen, overheidsinstellingen en ook bij de huidige jeugd. Zij vragen namelijk niet meer bij wat voor bedrijf je werkt, maar wat je bijdraagt aan de maatschappij, de aarde en toekomstige generaties. Ze zijn echt bezig met de vraag hoe we de planeet doorgeven aan volgende generaties. Er zijn uiteraard allerlei adviseurs die vertellen hoe we dit moeten doen, maar onze visie is: ‘We praten er niet alleen over, we voeren het ook uit.’ We zijn een echt doe-bedrijf. We zijn van nature al circulair, kunnen alles, maar gaan graag het gesprek aan met de opdrachtgever om te kijken hoever zij willen gaan in het proces. Het is uiteindelijk namelijk ook een kwestie van tijd en geld.”

## Circulaire mindset

Wanneer een gebouw op de lijst staat om potentieel gesloopt te worden, gaan ze bij Vlasman direct aan de slag met de inventarisatie van de materialen. Deze worden ook gescand met drones en 3D-apparatuur. “Zo kunnen we zien welke materialen vrijkomen en vervolgens bekijken per toepassing wat de mogelijkheden daarvoor zijn. We inventariseren ter plekke wat hergebruikt kan worden. Door goede inventarisaties op te stellen, maken wij voor de partijen in ons netwerk de toegevoegde waarde

van de herbruikbare materialen duidelijk. Hiervoor maken wij gebruik van de meetmethode ‘Ladder van Lansink’. Deze treden geven aan hoever je kunt gaan met circulariteit. Op deze wijze bepalen we wat we gaan hergebruiken, opknappen of recycelen. Wij garanderen dat alle circulaire producten die het project verlaten direct naar de partner en soms zelfs direct naar de klant gaan. Ook bij oudere gebouwen proberen we alles te hergebruiken. Dat lukt op 2% na, dit gaat dan om asbestafval, dat gestort moet worden, of brandbaar afval dat verbrand moet worden. Maar verder wordt alles dus hergebruikt. Het is een kwestie van het in een vroeg stadium inventariseren van de wensen van de opdrachtgever en de mogelijkheden. Dat zijn processen in de architectuur en infrastructuur waar je vroeg bij moet zijn en waar een opdrachtgever ook voor open moet staan.”

Terwijl Vlasman al decennia pionier is op het gebied van circulariteit, is het heden ten dage de norm en zeker ook de toekomst. Ophoff is uiteraard ontzettend blij met deze tendens, maar ziet ook dat er nog wel een slag te slaan is. “Het is een collectief bewustzijn geworden. Zeker ook binnen de jeugd. We hopen dat de overheid hier steeds meer in meegaat en dit steeds meer gaat stimuleren, zeker in aanbestedingen. Er zijn namelijk nog genoeg bedrijven en instellingen die keihard voor de centen gaan en daarbij de duurzaamheid en het milieu voor lief nemen. Het is dan soms voor een onderneming als de onze best lastig om daarmee te concurreren. We hopen dat er van bovenuit – dus vanuit de regering – druk wordt gezet om te kiezen voor duurzaam en circulair in plaats van snel en slecht voor het milieu. Gelukkig zien we dit steeds meer terug, en dat kunnen we uiteraard alleen maar toejuichen en zelf het goede voorbeeld blijven geven. We doen het uiteindelijk voor de volgende generaties.”





## WONINGBOUW - UTILITEITSBOUW - PROJECTONTWIKKELING

### Generaties van Bouwpassie en Innovatie

Ooms Bouw & Ontwikkeling is een echt familiebedrijf, dat sinds 1913 bestaat en waarin de passie voor bouwen en ontwikkelen van generatie op generatie wordt doorgegeven. Als aannemer én projectontwikkelaar verenigen we twee disciplines onder één dak. We zijn een ontwikkelende bouwer, actief in de nieuwbouw voor zowel projectmatige woningbouw, gebiedsontwikkeling als utiliteitsbouw. Onze kracht ligt in projecten met een omvang tussen de 25 en 100 eenheden per fase, vooral in de regio Noord-Holland tot en met Utrecht en Den Haag.

### Innovatie en Prefab

Ooms Bouw & Ontwikkeling is thuis in diverse bouwsystemen en heeft altijd een sterke focus op prefab en duurzaamheid gehad. In de jaren '80 waren we een van de eerste bedrijven in Nederland die zich toegedde op houtbouw; dit zit in ons DNA en we blijven voortdurend innoveren. Op dit moment werken we aan de realisatie van een innovatief, kant-en-klaar gevelsysteem op Texel, dat bijdraagt aan onze duurzaamheidsdoelen. Onze opdrachtgevers zijn divers en omvatten ontwikkelaars, corporaties,

gemeenten, schoolbesturen en ondernemers. We geloven dat elke locatie om een unieke aanpak vraagt en zetten ons in voor een aanzienlijke reductie van de CO<sub>2</sub>-uitstoot door bij de uitvoering van projecten zoveel mogelijk lokale partijen te betrekken en te kijken welke bouwmethode hier het beste past.

### Klantgericht, Duurzaam en Groen Bouwen

Bij Ooms Bouw & Ontwikkeling staat de klant centraal; dit brengen we tot uitdrukking in onze "4W-filosofie": Wensen, Willen, Weten, Waarmaken. Door gebruik van prefab bouwmethoden beperken we het afval op de bouwplaats, wat bijdraagt aan onze doelstelling van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). Als onderdeel van deze inzet planten we voor elk bouwproject bomen via de Prosperity Community. Dit helpt ons om de uitstoot van onze gehele keten bij de realisatie van nieuwbouwprojecten te compenseren. Daarnaast zetten we ons in voor het aanbrengen van zoveel mogelijk groen in onze eigen projecten. Dit draagt mede bij aan de biodiversiteit.

“ Prachtige woningen geïnspireerd door en voor Texel, met oog op de toekomst.

### Texelse Dorpen

Op Texel realiseren wij uit eigen ontwikkeling 129 woningen verdeeld over de 4 dorpen Oudeschild, Den Hoorn, Oosterend en de Cocksdoorp. De urgentie voor het realiseren van meer betaalbare woningen op Texel is hoog. Met dit project en de samenwerking met de gemeente Texel en Stichting Woontij zetten we een belangrijke stap om aan de woonbehoefte van de eilanders te voldoen.

De uitvraag van onze opdrachtgevers was duidelijk; Een korte bouwtijd en behoefte aan voldoende betaalbare woningen. Hier is ons innovatieve kant-en-klaar gevelsysteem als winnaar uit de bus gekomen met een bouwtijd van maar 7 maanden.



### Kant-en-klaar gevelsysteem

Duurzaam, circulair, NOM, transportminimalisatie, CO<sub>2</sub> reductie

# SynVest

Investeer mee in vastgoed

Loop geen  
onnodig risico.



Lees het essentiële-  
informatiedocument.

DIT IS EEN VERPLICHTE MEDEDELING

# Beleg in Nederlands vastgoed

Ontvang een extra maand dividend bij deelname in november

- ✓ Maandelijks voorschotdividend van 6% op jaarbasis
- ✓ Deelname kan vanaf € 100 per maand of € 2.500 eenmalig
- ✓ Gemiddeld jaarlijks fondsrendement van 9,2%\*
- ✓ Mix van vastgoed die in blijvende behoefte voorziet
- ✓ Risicobeperking door breed scala aan vastgoedobjecten, gerenommeerde huurders en geografische spreiding
- ✓ Mogelijkheid om uw belegging uit te breiden of juist (gedeeltelijk) te verkopen

Ontdek waarom meer dan  
**14.000 tevreden klanten investeren**  
in vastgoed met SynVest.



## Start met beleggen



Wilt u meer informatie of de brochure downloaden? Scan de QR-code of ga naar [synvest.nl/nlvastgoed](https://synvest.nl/nlvastgoed)

Heeft u vragen?  
Bel 020 - 23 51 490  
[synvest.nl](https://synvest.nl)

Aan een belegging zijn risico's verbonden (zoals markt-, hefboom-, rente- en leegstandsrisico).

Dit is een reclame. Raadpleeg het prospectus van het SynVest Dutch RealEstate Fund en het Essentiële-informatiedocument voordat u een beleggingsbeslissing neemt. Deze zijn te vinden via [synvest.nl/downloads](https://synvest.nl/downloads)

# Groene vastgoedprojecten worden de norm



Vastgoed speelt een essentiële rol bij de doelstelling van Nederland om in 2050 een volledig duurzame energievoorziening te hebben. Daarnaast is het cruciaal dat deze betaalbaar en betrouwbaar is voor zowel consumenten als bedrijven. Vastgoedpartijen zijn zich hier terdege van bewust, waardoor verduurzaming van gebouwen aan de orde van de dag is.

Built to Build Real Estate is een vastgoedbedrijf dat in heel Nederland in grootschalige projecten investeert en belegt. Ze hebben recent in Kerkrade een hoogwaardig all-electric distributiecentrum (DC) opgeleverd, gelegen op bedrijventerrein Willem Sophia. Het is per direct beschikbaar voor één of twee huurders. Bij de ontwikkeling van het gebouw van 27.460 m<sup>2</sup>, op een perceel van 41.099 m<sup>2</sup>, was de focus op duurzaamheid en milieubewustzijn groot. Het is dan ook volgens de normen van BREEAM-certificering gebouwd, wat momenteel de meest toegepaste internationale standaard is voor het duurzaam certificeren van gebouwen.

## Logistiek groeigebied

DC Kerkrade is strategisch gelegen in de Benelux en maakt onderdeel uit van een logistiek groeigebied. Karoy Ertinger is namens Built to Build Real Estate intensief

betrokken geweest bij het project. “We zijn in de markt altijd op zoek naar kansen waarbij we iets kunnen toevoegen op het gebied van vastgoed. Dat gaat van het onderhandelen over een nieuwe huurovereenkomst tot het slopen van gebouwen en nieuwbouw.”

## Volledig gesaneerd

Ze hadden met de verkoper afgesproken dat de grond in Kerkrade – van origine een brownfield, dus verwaarloosd en onveilig – volledig gesaneerd en bouwklaar aan hen geleverd zou worden. Met de netcongestie in het achterhoofd was het een voordeel dat er al stroom aanwezig was. Daarna moesten allerlei keuzes gemaakt worden rondom duurzaamheid. Zo is al het beton dat overbleef uit de sloop door hen toegepast als betongranulaat. Ertinger: “Dat is natuurlijk een mooie toepassing, doordat je CO2 bespaart omdat het

niet afgevoerd hoeft te worden.” Vervolgens zijn ze aan de slag gegaan en hebben ze het project in slechts een jaar afgerond, de flinke voorbereidingstijd even buiten beschouwing gelaten. Wat is er precies allemaal groen aan de locatie? “We doen onder andere aan waterbuffering, het gebouw heeft groene daken met zonnepanelen en een volledig met vegetatie ingepakte sprinklertank. Er zijn ook allerlei andere facetten die het een groen karakter geven”, vertelt Ertinger. “Zo hebben we bijvoorbeeld eenrichtingsverkeer voor de vrachtwagens, zodat ze aan de ene kant kunnen docken, en er aan de andere kant zo uit kunnen rijden. Allerlei schijnbaar kleine stappen en beslissingen die samen een groot verschil maken. Het is daardoor een mooi DC geworden dat aan alle duurzame certificeringen voldoet.”

## Ervaring

Het is een voorbeeld van de vele projecten die ze ontwikkelen. Ze zijn al ruim veertig jaar op de Nederlandse markt en een ervaren speler. DC Kerkrade is direct gereed om in gebruik te nemen door een nog te contracteren huurder, maar daarnaast zijn ze alweer gestart met de bouw van een nieuw project: een all-electric high-end DC op Business Park Amsterdam Osdorp. De oplevering hiervan staat gepland voor de zomer van 2025. Naast logistieke centra, (her)ontwikkelen ze utiliteitsobjecten, multifunctionele bedrijfspanden, kantoren, winkels en woningen. Ze zijn hierbij niet bang om risico's te nemen. Ertinger: “Duurzaamheid gaat een steeds grotere rol spelen, en we anticiperen daarop door niet alleen te voldoen aan de regels, maar echt het perfecte plaatje voor een object te realiseren.”



**Built to Build Real Estate**  
Magistratenlaan 62  
5223 MD 's-Hertogenbosch  
073 - 6579055  
[www.btbre.nl](http://www.btbre.nl)

 **BUILT TO BUILD**  
**REAL ESTATE**