

# Duurzame woningren

**Binnen woningcorporatie Vestia verschuift het accent van nieuwbouw naar verduurzaming van de bestaande woningvoorraad. Het ontwikkelen en exploiteren van duurzame-installatieconcepten wordt verzorgd door Vestia Energie BV. Deze organisatie pakt de zaken grondig aan. Brede voorlichting, heldere (contract)afspraken en continue monitoring vormen de ruggengraat van het beleid.**

Vestia besteedt aandacht aan alle woonthema's. Speerpunten zijn woonruimte bieden aan sociaal zwakkeren en zorgen voor zorgbehoevenden. De laatste jaren zet de woningcorporatie ook sterk in op woonlastenbeheersing. Daarnaast is er steeds meer aandacht voor CO<sub>2</sub>-reductie en energiebesparing.

Vestia is bepaald geen groentje als het gaat om het realiseren van duurzame projecten. De corporatie heeft inmiddels een mooie portfolio opgebouwd. In 2006 kreeg Vestia zelfs een prijs voor haar 'oeuvre', alle projecten die op een of andere manier met duurzaamheid te maken hebben.

## Vallen en opstaan

Ondanks aansprekende wapenfeiten heeft Vestia naar eigen zeggen het nodige leergeld moeten betalen. "In het verleden hebben we veel geëxperimenteerd, dat ging met vallen en opstaan", vertelt Mohammed Bachri, Technisch Projectleider bij Vestia Energie. "Maar we hebben er lering uit getrokken. Zo kiezen we als het om het toepassen van warmtepompen gaat, in principe alleen nog maar voor gesloten bronssystemen. Gesloten bronssystemen zijn minder storingsgevoelig, eenvoudiger te onderhouden en ook goedkoper in onderhoud dan open systemen. Ook combineren we deze bronnen bij voorkeur met individuele warmtepompen. Dan kun je meer maatwerk leveren.

Het lijkt misschien wat vreemd, honderd kleine units in plaats van twee of drie grote, maar wij geven daar de voorkeur aan boven het collectief. Een andere strategische keuze die we gemaakt hebben, is die voor balansventilatie met warmteterugwinning, ondanks alle negatieve publiciteit. Naar onze mening is dat de beste keuze bij het gebruik van warmtepompen. En al helemaal als het gaat om lage-temperatuursystemen. Het geeft het beste rendement. Een goed alternatief vinden wij het DemandFlow CO<sub>2</sub>-vraaggestuurd ventilatiesysteem van Itho Daalderop. Wat betreft de woningventilatie beperken wij ons tot deze twee concepten."

## Eenduidig

Vestia Groep biedt woonservice aan de bewoners van 89.000 woningen in Nederland. De woningen zijn verdeeld

over 15 lokale Vestia-corporaties, die werken in hun eigen wijken en buurten. "Deze woonbedrijven zijn de eigenaren van de stenen", legt Bachri uit. "Wij ontwikkelen de energieconcepten die moeten passen tussen de stenen van onze zusterbedrijven. De uitgangspunten die we daarbij hanteren, de standaard aansluitvoorwaarden, hebben we gebundeld in een boekje. Deze richtlijn hebben we verdeeld onder alle Management Team-leden van onze woonbedrijven.

In de standaard aansluitvoorwaarden staat beschreven waar een woning in bouwkundig opzicht aan moet voldoen om überhaupt een warmtepomp te kunnen toepassen. Dan heb ik het over bijvoorbeeld Rc-waarden, luchtdichtheid, details, isolatiewaarden kozijnen en glas, en ga zo maar door. Ook stellen we eisen aan opstellingsruimten voor installaties en geven we aan wat je moet doen om ervoor te zorgen dat installatiegeluid binnen aanvaardbare grenzen blijft.

Het concept is eenduidig. We kopen onze installaties bij een beperkt aantal leveranciers. We weten wat een bepaald apparaat aan geluid produceert. En de karakteristieken van een opstellingsruimte zijn bekend. Zo kun je precies berekenen wat de geluidsniveaus zullen zijn in de verblijfsgebieden."

Bij een woningbouwcorporatie moet de klant, de bewoner, altijd centraal staan. Ook in de communicatie. Vestia houdt bewonersbijeenkomsten en heeft daarnaast veel schriftelijk materiaal, ter ondersteuning. "U wil niet weten hoeveel woonwijzers, klimaatfolders en handleidingen we op jaarbasis schrijven. Léésbare handleidingen", zegt Mohammed Bachri met een lichte zucht. "De handleidingen van de installateurs zijn, met alle respect, niet te lezen. Die dikke pillen verdwijnen meteen in de prullenbak. Ik zou ervoor willen pleiten de handleidingen uit te brengen in een versimpelde versie, zeg maar in Jip- en Janneketaal. We hebben naast het schriftelijke voorlichtingsmateriaal overigens ook een internetsite ontwikkeld, waarop bewoners alles kunnen terugvinden."

# ovatie

## Duurzaamheidsambities

"Belangrijk is dat je begint met een programma waarin je je duurzaamheidsambities helder hebt geformuleerd", gaat Bachri verder. "Tijdens de ontwerpfase is het een must dat je een integrale benadering van alle thema's opzoekt. Dan heb ik het over de integratie tussen de stenen en installaties, maar ook over de integratie tussen de installatieonderdelen onderling. Want we praten altijd over bronnen, opwekkers en afgiftesystemen. Daarnaast heb je ook nog te maken met gebruikersprofielen. Tussen al die wezenlijke elementen moet je een optimale samenhang zien te vinden. Wat we verder doen tijdens de realisatie is zorgen voor een verscherpt toezicht. Hoe dichter we tegen de oplevering van een woning aanzitten, hoe meer we het toezicht opvoeren. In de praktijk betekent verscherpt toezicht onder meer het uitvoeren van luchtdichtheidsmetingen en het meten van installatiegeluid. Dat doen we altijd en dat maken we van tevoren ook duidelijk bij nieuwe partners. Zo hou je je doel goed voor ogen en blijven alle betrokkenen scherp. We hebben geleerd dat je onderhoudsafspraken met je partners moet vastleggen in prestatiecontracten en dat je daarbij hele duidelijke prestatie-indicatoren moet benoemen. Die prestatie-indicatoren moet je eigenlijk, als je goed wilt doen, al bij de inkoop aan de orde stellen. Want ook je inkoop moet prestatiegericht zijn."

## Monitoring

Doet een installatie wat de leverancier belooft? Qua energiegebruik en comfort? Bachri: "We hebben een mooie monitoringstool ontwikkeld waarbij we alle wezenlijke parameters in de gaten houden en zo een goed inzicht krijgen in het functioneren van de installaties. Wij hebben een belofte gedaan aan onze eindgebruikers 'U krijgt energiezuinige installaties die comfort leveren'.



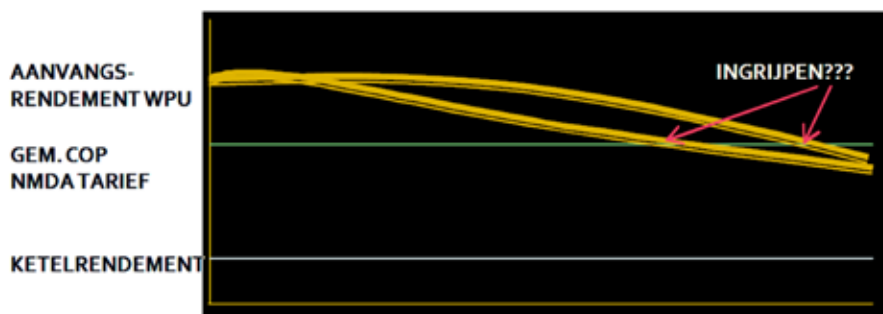
Bomenwijk, Delft; een renovatieproject in opdracht van Vestia Delft

Het geldt eigenlijk altijd, dus ook in de communicatie met de klant: stel zaken niet mooier of voordeliger voor dan ze zijn. Mohammed Bachri: "We proberen naar de eindgebruiker toe altijd open en eerlijk te zijn over de voordelen van de duurzame-energieconcepten. De voordelen voor de bewoners zitten in het wooncomfort, en liggen niet op het financiële vlak. Althans niet op dit moment. Onze tarieven zijn gebaseerd op het niet-meer-dan-anders beginsel. Op termijn kan dat veranderen, als de gasprijs sterk stijgt. En door de indexaties die wij hanteren voor de vastrechtstarieven. Daar zit dan het mogelijke financiële voordeel voor de klant."

Die belofte is gebaseerd op verwachtingen van ons. Rendement en vraag bepalen de kosten. Het is dus belangrijk die zaken goed te kunnen blijven volgen.

Als je monitort weet je ook wanneer je moet ingrijpen. Wij geven de voorkeur aan situationeel, toestandsafhankelijk onderhoud boven preventief onderhoud. Als het rendement van een warmtepomp terugloopt, grijp je in bij een bepaald niveau. Door energiegebruik vooraf te berekenen, en dat goed met

bewoners te communiceren, voorkom je veel discussie. Bovendien vergroot de voorspelling van het energiegebruik de bewustwording bij de eindgebruiker. Ook wordt duidelijk, aan de hand van tapwatertemperatuur en ruimtetemperatuur, hoe de vraag naar comfort verloopt en wat de beschikbaarheid ervan is. Natuurlijk is dit alles privacygevoelig. De gebruiker dient er altijd van op de hoogte zijn dat er data worden verzameld." •



Het rendement van een warmtepomp loopt terug met de tijd.