

De prijs van ambitie



Energiebesparende maatregelen zijn voor mens en milieu. Ambitieuze ontwikkelaars en bouwers zijn daar volop mee bezig. Anderen omdat het moet. Is milieuambitie voor de ondernemer een risicoloze winstopdrijving?

Willem Koppen, Directeur Koppen Bouwexperts BV

Over de bouwkosten worden staartkosten in rekening gebracht. Niet alleen winst en risico, maar ook bijvoorbeeld de bouwplaatskosten vallen daaronder. Die kosten, al snel zo'n 20%, vallen onder de normale *core business* en daar valt prima van en mee te leven.

Maar stel nu dat er een kostbaar component aan het gebouw wordt toegevoegd om een energiebesparende ambitie te kunnen realiseren. Eentje waarvoor de ontwikkelaar en aannemer geen risico lopen en waarvoor geen extra werkzaamheden gedaan hoeven te worden. Eentje waarbij zij slechts als 'doorgeefluik' fungeren. Zijn die staartkosten van circa 20% dan nog te rechtvaardigen? Wordt milieuambitie dan verward met geldambitie? Of hindert de één de ander?!

Iedere € 10.000 euro toevoeging kost de koper immers uiteindelijk circa 20% staartkosten en 21% BTW meer, zijnde circa € 14.520,-. Zonder staartkosten kost diezelfde toevoeging € 10.000 + 21% BTW = € 12.100,- of tewel € 2.420,- (circa 25%) minder...

Is het reëel om hierover te beginnen en te pleiten voor een onderscheid om wel of niet te betalen voor *geen* risico? Ik vind van wel.

HET KAN ANDERS: DE STAD VAN DE ZON IN HEERHUGOWAARD

Vanaf 1999 tot en met heden ben ik zeer nauw betrokken bij de realisatie van de 5 miljoen WattPiek (5MWP) zonnepanelen HAL-Locaties waar de Stad van de Zon in Heerhugowaard deel van uitmaakt. Destijds het grootste project van

Europa als het gaat om zoveel zonne-energie op zoveel verschillende woningen (ruim 2500 in totaal). Een succesverhaal, waarvoor wij een aantal prijzen hebben gewonnen en waardoor nog steeds beroep wordt gedaan op onze verkregen unieke expertise. Dit project was echt nooit gelukt als mijn toenmalige werkgever, Vos' Projectontwikkeling (VBM) in Alkmaar, geen duidelijke en vooral zuivere stelling had ingenomen.

Ik werd verzocht om die toevoeging, de vele zonnepanelen, zo te regelen dat er geen bouwkundig probleem kon ontstaan en dat er geen enkele verantwoordelijkheid bij ons als ontwikkelaar kwam te liggen. Mijn werkgever wilde die mooie ambitie immers wel faciliteren, maar er geen risico voor lopen. Eran verdienen hoefde dan ook niet. Zijn verdienmodellen lagen immers elders.

Omdat die risico's hem wel 10 jaar konden achtervolgen, vond hij 'garanties' van een andere ondernemer te kwetsbaar. Want die hebben helaas de neiging nog wel eens te verdwijnen...

Doordat de fabrikant na veel onderhandeling uiteindelijk de garanties rechtstreeks aan de kopers verstrekke, kon mijn werkgever eindelijk een doorgeefluik zijn. Dat was volstrekt nieuw in die tijd. Installateurs verkochten toen nog geen zonnepanelen, anders was het bijkomend financieel voordeel nog groter geweest omdat de kostprijs bij de fabrikant veel lager zou zijn dan het zakendoen met de installateur.

In goed overleg met de aannemer(s) kwamen de staartkosten van de zonnepaneelinstallaties te vervallen. Zij liepen immers



ook geen extra risico en de Algemene Bouwplaatskosten (ABK) en de Algemene Kosten (AK) waren zonder de zonnepanelen al sluitend bepaald en gedekt. De relatief kleine extra bouwkundige werkzaamheden werden natuurlijk wel in het geheel afgerekend. Door deze keuze zakte de prijs voor de consument met circa 25% door het vermijden van de staartkosten en het percentage BTW daarover. En in 1999 was dat voor een installatie van € 20.000! Het werd een groot succes voor mens en milieu en kreeg veel navolging. Die keuze leverde geen hogere prijzen op, maar wel credits, trots en, veel leuker, echte prijzen.

HET KAN ANDERS: WARMTEPOMPEN

Wij hebben hier veel van geleerd en voeren deze benaderingswijze nog steeds door. Bijvoorbeeld bij de warmtepompen, met als gevolg dat de prijs voor de consument met 25% of meer daalt door het vermijden van de staartkosten en daar bovenop nog eens 25% doordat de kostprijs lager is bij de fabrikant dan het zakendoen met een installateur, die in de meeste gevallen helemaal geen waarde toevoegt aan sec de levering van de warmtepomp met bron. De installatie wordt verzorgd door de fabrikant en de garantie wordt rechtstreeks aan de koper verleend die het apparaat in eigendom krijgt. De ontwikkelaar en aannemer fungeren als een doorgeefluik. Efficiency ten top.

Goed beschouwd is dit niet eens zo bijzonder. Bij een warmtenet (stadsverwarming) worden ook geen staartkosten berekend door de ontwikkelaar of aannemer over de aansluitbijdrage van vaak ruim € 4.000.

Maar de weerstand is nog groot. Vooral bij die installateurs die wat 'gewend zijn geraakt' aan de lekkere verkoopwinsten van de warmtepompen. Maar met de vele projecten die wij op deze manier faciliteren, en het groeiend besef van de opdrachtgevers, is de ommekeer nog maar een kwestie van tijd.

De prijs van ambitie: met geld verdienen is niets mis. Het wordt echter op zijn minst wat ongemakkelijk als er geen waarde van de betreffende ondernemer wordt toegevoegd.

Vanuit onze bedrijfsmissie om 'de doelmatigheid van gebouwen te optimaliseren door de doeltreffendheid van personen en processen te vergroten', waarmee wij gebouwen gezonder en duurzamer willen maken, kan je het vraagstuk ook omdraaien: is het niet veel leuker als de milieuambitie voor de consument meer betaalbaar en bereikbaar wordt doordat de ondernemers het voorbeeld van de Stad van de Zon zouden volgen? ■

STAARTKOSTEN

IN ELKE BEGROTING VAN DE AANNEMER KOMEN ZE VOOR: DE STAARTKOSTEN. DAT ZIJN KOSTEN DIE EEN AANNEMERSBEDRIJF MOET MAKEN VOOR ZIJN BEDRIJFSVOERING. DE STAARTKOSTEN BESTAAN IN DE REGEL UIT ALGEMENE BOUWPLAATSKOSTEN (ABK), ALGEMENE KOSTEN (AK) EN WINST EN RISICO. BIJ ELKAAR MEESTAL CIRCA 20%. OVER DE STAARTKOSTEN WORDT BOVENDIEN OOK DE BTW VAN 21% GEHEVEN.

Dit artikel kunt u lezen op www.roofs.nl