

Hoe EnergiePrestatieGarantie zekerheid biedt op rendement

DUURZAAM

15-10-2015 (13:04)



De bouwbranche staat niet stil en blijft zich ontwikkelen, parallel hieraan zijn er ontwikkelingen die een waarde toevoeging bieden aan processen. Vandaag spotte onze redactie een trotste LinkedIn post van BouwGarant directeur Rob de Groot. Hij vierde de eerste oplevering van een nul-op-de-meter woning gecombineerd met de EnergiePrestatieGarantie (EPG). WoningmarktNL belde hem op.

Hoe lang duurde het traject?

"De bouw van de nul-op-de-meter-woning in Zoetermeer heeft een lang traject doorlopen. Dit komt doordat er tijdens de bouw goed overlegd moet worden met de (toekomstige) bewoners, maar ook met de vele toeleveranciers. Daarnaast komt het voor dat er zich nieuwe ontwikkelingen voordoen die de bouwers wellicht willen toepassen", vertelt De Groot WoningmarktNL.



Rob de Groot
Directeur Stichting BouwGarant

Vandaag eerste verzekerde EnergiePrestatieGarantie verstrekt in Zoetermeer. Nul op de meter woning opgeleverd door BouwGarant-deelnemer Comeg. Met 10 jaar verzekerde garantie op rendement. Primeur in ons land.

Zo was er bij dit project een ontwikkeling binnen de technische installatiebranche die het object nog zuiniger zou maken en zorgde voor het opwekken van meer energie. Het is een zeer dynamisch traject. Los van de implementatie van nieuwe ontwikkelingen moet elke wijziging in het plan goed onderzocht worden om zo de garantie te kunnen waarborgen.

Veteraan snapt de markt

BouwGarant is geen 'new kid on the block'. Al sinds 1995 zet het bedrijf zich in om voor haar opdrachtgevers meer zekerheid en vertrouwen te bieden bij het inschakelen van een bouwbedrijf. De garantie voor malafide bouwers bestaat dus al circa 20 jaar. Waarom is dan de EPG in het leven geroepen?

De Groot verklaart: "De EnergiePrestatieGarantie is er met name om de consument een stuk zekerheid te geven. Het bouwbedrijf geeft de garantie aan de opdrachtgever, maar door het certificaat van BouwGarant is het mogelijk de garantie van de bouwer te 'verzekeren'. Dus als er wat gebeurt, tijdens of na het project, dan kan de consument altijd een beroep op ons doen."

Triple check

Hoe kan dit, vraagt u zich misschien af. Dit komt door de zeer uitgebreide haalbaarheidsanalyse van BouwGarant bestaande uit drie onderdelen. "Allereerst gaan wij kijken waarvoor ze een garantie aanvragen. Hier worden de plannen beoordeeld, dit wordt gedaan door een onafhankelijk bureau. Kan het object inderdaad energieneutraal worden? Dan wordt het goedgekeurd!," vertelt de Groot.

Het tweede onderdeel is een toets tijdens de werkzaamheden. Hier wordt gekeken of het materiaal goed wordt verwerkt en of alle energiebesparende oplossingen goed worden geïnstalleerd. De Groot: "Bij de oplevering vind de laatste test plaats en wordt het geheel nagelopen middels een blowerdoor-test. Er wordt dus getoetst op planning, uitvoering en resultaat."

Tot slot:

Woningmarkt hoort graag enthousiaste personen uit over hun product of dienst. Onze laatste vraag aan De Groot was dan ook: 'Wat wilt u zelf nog vertellen?' "Het gaat om de consument," opent de Groot, "die heeft recht op een goed product. En dat ligt voor 100% in handen van de uitvoerder. Alleen met onze verzekering bieden wij de klant extra zekerheid en kan deze ergens terecht bij een conflict."

Daarbij is er ook aandacht voor zakelijk opdrachtgevers. "Het is voor hypotheekverstrekkers en financiers aantrekkelijk omdat er zekerheid wordt geboden op het rendement."

Bron: www.buildingbusiness.nl