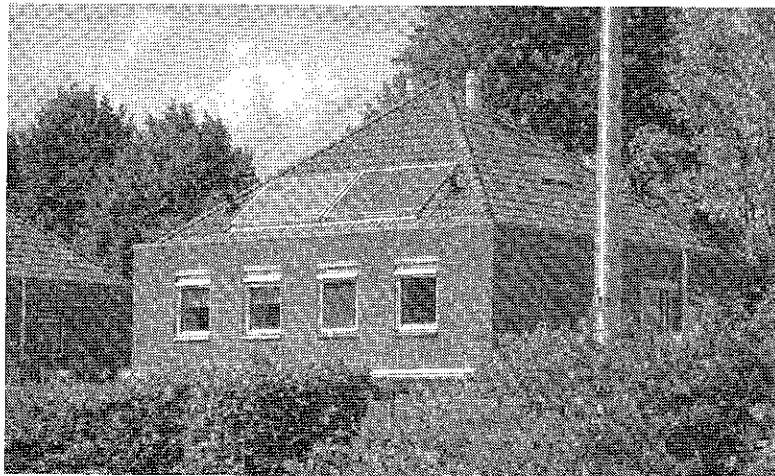


Passiefhuis begint aan opmars in Nederland

door
Richard Mooi

BAM Vastgoed heeft vergevorderde plannen om op seriematige schaal passiefhuizen te bouwen. Het wachten is op een gemeente die interesse heeft in de extreem goed geïsoleerde huizen. Met diverse toeleveranciers heeft BAM kant-en-klare bouwdelen ontwikkeld om een relatief goedkoop passiefhuis te bouwen.

Het passiefhuis is sinds kort een veelbesproken onderwerp in de bouwwereld en in omliggende landen is het ook al serieus van de grond gekomen. In Nederland wil het maar niet lukken, wellicht doordat huizenbouw in ons land voornamelijk op seriematige en lage kostprijs gestoeld is. BAM Vastgoed wil nu het passiefhuis aanpassen aan de Nederlandse bouwwijze, vertelde ontwikkelingsmanager Pieter Hameetman onlangs op een symposium tijdens de BouwRai. Voor BAM is het concept van een zeer energiezuinig huis niet nieuw. Circa tien jaar geleden ontwikkelde het bouwconcern een appartementsgebouw in Amstelveen met zestien extreem zuinige woningen. Toen al volgens het concept "an het passiefhuis", herinnert Hameetman zich. BAM stak er vijf jaar aan internationale research in. Na het appartementsgebouw Urban volgde er nog een aantal eensgezinswoningen in Deventer. Uit reacties van de bewoners, bleek dat bewoners zeer tevreden waren over



het binnenklimaat. Ook de gasrekening met 120 m³ aardgas voor verwarming, was extreem laag.

Geoptimaliseerd

In Duitstalige landen ging onder tussen het bouwen van passiefhuizen volop door. In Nederland bleef het echter stil. "Wij hebben pas recent geconstateerd dat het een item is, waar we meer aandacht aan moeten geven", zegt Hameetman. Omdat het Duitse passiefhuis niet past bij de bouwwijze in Nederland en veel te duur uit zou vallen, vertaalde BAM de afgelopen maanden het concept naar een Nederlands concept. "Met ons team en toeleveranciers hebben we alle onderdelen van het passiefhuis zodanig geoptimaliseerd dat we de kostprijs behoorlijk omlaag kunnen brengen." Veel bouwonderdelen komen als prefab op de bouw aan, verduidelijkt Hameetman. Een cv-ketelfabrikant wil nadenken over een zon-

neboilercombi met laag cv-vermogen.

Hoe nu verder? Het concept is in enkele maanden tijd, met subsidie van SenterNovem, opgetuigd en nu klaar. Op dit moment voert BAM Vastgoed gesprekken met gemeenten om het passiefhuis op grootschalige wijze te kunnen bou-

wen. "Als morgen een gemeente tegen ons zegt, hier heb je hebt zestig kavels, dan zijn we er klaar voor." Tot nu toe staan gemeenten nog niet echt te trappelen, heeft Hameetman gemerkt. "Dit idee past ongelofelijk goed in het gemeentelijke klimaatbeleid." Toch verwacht hij volgende jaar minstens driehonderd woningen in diverse proefprojecten te kunnen realiseren. Wel is duidelijk dat het seriematig gebouwde passiefhuis duurder is dan een traditioneel gebouwd rijtjeshuis. Hoeveel precies, heeft BAM nog niet in detail uitgerekend, maar een 10 procent hogere kostprijs is voor een eengezinswoning de eerste jaren reëel. Het betekent voor kopers een iets hogere hypotheek, maar daarentegen besparen ze fors op de energiekosten. "Je krijgt over tien jaar geen hogere woonlast." Als meer projectontwikkelaars en bouwbedrijven zich erop storten, kunnen toeleveranciers nog goedkoper produceren, waardoor de prijs zakt. Bij grotere huizen zijn de meerprijzen voor een passiefhuis geringer.

Bouwend Nederland: "Geschikt concept"

Brancheorganisatie Bouwend Nederland vindt het passiefhuis een mooi concept en goed geschikt voor de Nederlandse markt. Vooral het feit dat de woningen zonder al te veel technische hulpmiddelen zeer energiezuinig zijn, spreekt Bouwend Nederland aan, zegt woordvoerder Hubert Heutink. Door de oriëntatie op de zon en goede isolatie, wordt volgens Heutink al een enorme energiebesparing bereikt, waardoor een dure warmtepomp of ingewikkeld ventilatiesysteem achterwege kan blijven. Bouwend Nederland kijkt onder andere samen met ECN naar de mogelijkheden van grootschalige toepassing van het passiefhuis in ons land. Als dat blijkt wil de brancheorganisatie van de bouwnijverheid via bijeenkomsten werken aan kennisverspreiding. "Wij denken zeker dat hier een markt voor is, want uit onderzoek blijkt dat consumenten oog hebben voor milieuaspecten, maar je moet wel duidelijk maken wat het hen oplevert."