



**GETEC BENELUX**

BJÖRN MOM, *Head of Real Estate*  
FLORIS KREMER EN LUDO DE HAAN, *Business Developers*

# ALS ENERGIESERVICE- PARTNER KAN GETEC VOOR DOORBRAAK ZORGEN

De verduurzaming van vastgoed in Nederland kent de nodige obstakels. Bij nieuwbouw worstelen projectontwikkelaars onder andere met netcongestieproblemen en bij bestaande bouw hikken vastgoedeigenaren mede aan tegen de relatief hoge kosten waarmee de verplichte verduurzaming van hun bezit gepaard gaat. Volgens **Björn Mom** (Head of Real Estate), **Floris Kremer** (Business Developer) en **Ludo de Haan** (Business Developer) kan **GETEC** als 'energieservice-partner' veel betekenen voor vastgoedontwikkelaars, -beleggers en woningcorporaties. 'Met onze oplossingen kunnen we voor een doorbraak zorgen.'





Wat GETEC al jaren met veel succes doet in Duitsland, Italië en Zwitserland, biedt de multinational nu ook in Nederland op grote schaal aan: als energyservice-partner van vastgoedontwikkelaars, -beleggers en woningcorporaties de verduurzaming van zowel bestaand vastgoed als nieuwbouw technisch en financieel haalbaar maken. 'In de hele gebouwde omgeving verloopt de energietransitie moeizaam,' draait Björn Mom (Head of Real Estate) er niet omheen. 'Of het nu om projectontwikkelaars, beleggers of woningcorporaties gaat: ze lopen tegen obstakels aan die, of ze nu van technische of financiële aard zijn, met elkaar gemeen hebben dat GETEC ze voor ze kan oplossen. Wij helpen hen met het vormgeven van een duurzame energiestrategie voor hun totale vastgoedportefeuille en slaan de brug van denken naar doen.'

#### OPLOSSINGEN DIE RENDEREN

Het zelfvertrouwen van Mom is mede gebaseerd op de kennis en ervaring die GETEC de afgelopen jaren in het buitenland heeft opgedaan als innovatieve energyservice-partner van vastgoedontwikkelaars, -beleggers en woningcorporaties. 'Natuurlijk is de situatie in ieder land anders, maar we zijn ervan overtuigd dat we ook in Nederland het verschil kunnen maken met onze slimme, efficiënte en groene energieoplossingen. Onderscheidend daarbij is de

manier van werken. Omdat wij vanuit de lange termijn denken en investeren, komen we tot oplossingen die renderen. Onze portfolio-aanpak geeft mogelijkheden om stapsgewijs aan de slag te gaan. We geloven hierbij in volledige transparantie: openheid over investering en resultaat levert doorgaans een haalbare businesscase op.'

Extra voordeel is volgens Mom dat GETEC techniekonafhankelijk is. 'Zo kan er voor iedere case de best passende energieoplossing gevonden worden. GETEC heeft ook in Nederland duurzame partnerships gesloten met installatiebedrijven die over de juiste expertise beschikken en ditzelfde lange termijn denken ook voorstaan. Zo kunnen wij per project de juiste partners selecteren.'

#### DE AANPAK VAN GETEC ROUTE VAN NU NAAR NUL UITSTOOT

GETEC helpt u aan een duurzame en rendabele energiestrategie voor uw vastgoedportefeuille. Van design tot exploitatie nemen wij - binnen een gelijkwaardig partnerschap voor de lange termijn - het voortouw in het gehele traject. Volledige openheid en transparantie staan daarbij voorop.

1

## PORTFOLIO AANPAK

Omdat wij de lange termijn als uitgangspunt nemen zijn er altijd mogelijkheden om jouw totale portfolio stapsgewijs te verduurzamen.

2

## DELEN IN HET RENDEMENT

Een financieringsstructuur die gestoeld is op een eerlijke waardering van ieders inbreng zorgt voor een opbrengst waarin we samen kunnen delen.

3

## OPENBOEK CALCULATIE

Transparantie en openheid in investering en resultaat levert een haalbare businesscase voor ieder object binnen het portfolio op.



#### LATEN WE BIJ NIEUWBOUW BEGINNEN: WAAR LOPEN PROJECTONTWIKKELAARS CONCREET TEGENAAN?

Floris Kremer (Business Developer): 'Door de gestegen grondprijzen en bouwkosten, hadden ze de laatste jaren al steeds meer moeite om projecten rond te rekenen. Daar zijn in het hele land grote netcongestieproblemen bijgekomen. Nieuwbouwprojecten lopen daardoor vertraging op of worden zelfs helemaal on hold gezet. Gelukkig zijn er oplossingen. Op technisch gebied hebben we veel vertrouwen in 'microgrids'. Dat is een lokaal energiesysteem, dat dankzij een mix van slimme en geïntegreerde oplossingen op het gebied van elektriciteit, warmte en koude, het elektriciteitsnet niet of nauwelijks belast.'

#### BETEKENT DIT DAT EEN NIEUWBOUWPROJECT DAT DREIGT TE STAGNEREN TOCH VAN START KAN GAAN?

Kremer: 'Ja. WKK's, laadpalen, WKO, TEO, zonnepanelen, batterijen... Stuk voor stuk zijn het oplossingen die deel uit kunnen maken van het microgrid dat in nauwe samenwerking met de ontwikkelaar nauwkeurig wordt afgestemd op de mogelijkheden die de gebouwen en de bodem bieden. Waarbij de ontwikkelaar en de eventuele nieuwe eigenaar van de woningen ervan verzekerd zijn dat ze volledig worden ontzorgd. Wij nemen de ontwikkeling, realisatie én exploitatie voor onze rekening.'

Mom: 'Op financieel gebied is ons samenwerkingsmodel, waarbij GETEC als Energy Service Company (ESCO) fungeert, écht onderscheidend. We zijn niet van 'lange halen, snel thuis', maar willen het hebben van wederzijds vertrouwen en partnerships voor de lange termijn. Volledige openheid en transparantie horen daarbij, zodat je het project gezamenlijk kunt optimaliseren en de voordelen kunt delen met elkaar.'

#### GELDT DAT OOK VOOR BESTAANDE BOUW?

Ludo de Haan (Business Developer): 'Absoluut. Vastgoedeigenaren worstelen met de hoge kosten waarmee de verplichte verduurzaming van hun bezit gepaard gaat. De verschillen tussen portefeuilles zijn vaak groot, dus waar begin je en hoe pak je het aan? Voor welke technieken kies je

**'PROJECTONTWIKKELAARS,  
BELEGGERS EN WONING-  
CORPORATIES LOPEN TEGEN  
OBSTAKELS AAN DIE MET ELKAAR  
GEMEEN HEBBEN DAT GETEC ZE  
KAN OPLOSSEN'**



V.l.n.r. Ludo de Haan, Björn Mom en Floris Kremer



**LUDO DE HAAN**

Business Developer  
GETEC BENELUX

**FLORIS KREMER**

Business Developer  
GETEC BENELUX



**BJÖRN MOM**

Head of Real Estate  
GETEC BENELUX

**WAT IS HET ALLERBELANGRIJKSTE DAT WE NU NODIG HEBBEN IN DE WONINGMARKT?**

Ludo: Betaalbare woningen. Dit houdt in dat de grondexploitatie en stichtingskosten van de ontwikkelaar lager moeten worden

Floris: Betaalbare en duurzame woningen, waar in de verkoopprijs verduurzaming op een rechtvaardige manier is geprijsd

**MOET DE REGIE WEER BIJ HET RIJK LIGGEN OF JUUST LOKAAL HOUDEN?**

Ludo: Volgens mij gaat het hier om “de vraag achter de vraag” en is het zo dat openheid, transparantie en de betaalbaarheid duidelijk moet zijn. Ook moet de expertise daar liggen waar logisch is, oftewel ieder in zijn of haar kracht, maar je moet hier wel in de keten

Floris: Warmte is een lokaal product, wat betekent dat lokale betrokkenheid, zoals die van gemeentes, cruciaal is om ervoor te zorgen dat duurzame bronnen efficiënt worden verdeeld. Het huidige wetsvoorstel van een publiek meerderheidsaandeel bij grote warmtenetten (>1.500 woningen), roept bij mij echter enige twijfels op. Hoewel publieke eigenaarschap belangrijk kan zijn voor de borging van publieke doelen

zoals betaalbaarheid, ben ik benieuwd hoe dit zich in de praktijk vertaalt

**HOE HOUDEN WE WONEN BETAALBAAR?**  
Ludo: Door de juiste keuzes te maken in het energiesysteem kun je scherper regie houden op de betaalbaarheid. Door dit vroeg in het proces bespreekbaar te maken met de vastgoedeigenaar kun je dit bereiken

Floris: Het is van essentieel belang om bij energiesystemen te kijken naar de total cost of ownership (TCO), oftewel de kosten gedurende de gehele levensduur. Dit omvat niet alleen de initiële investeringskosten, maar ook de operationele en onderhoudskosten, evenals eventuele toekomstige upgrades of vervangingen

**WELKE BIJDRAGE WIL JIJ LEVEREN?**  
Ludo: Eerlijk en transparant het gesprek voeren over de kosten en baten, in zowel de realisatie als de exploitatiefase

**WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU?**  
Ludo: Voor mij is duurzaamheid ook betaalbaarheid. Je hoeft niet in 1x naar een full electric oplossing. Soms kun je ook al een stap vooruit gaan met een hybride oplossing

Floris: Energiesystemen draaiend op duurzame energie en een hoge mate van flexibiliteit zodat er goed om kan worden gegaan

met de beschikbare elektriciteit

**HOE ZIE JIJ JE EIGEN ROL?**  
Ludo: Ik zie het als mijn verantwoordelijkheid om voor iedere vastgoedportefeuille de meest duurzame én betaalbare energieoplossingen te bedenken

Floris: Om beleggers en ontwikkelaars te helpen keuzes te maken in de best passende duurzaam energiesystemen

**HERONTWIKKELING OF NIEUWBOUW?**  
Ludo: Beiden zijn belangrijk om de problemen op de woningmarkt aan te pakken. Er is natuurlijk wel een verschil in wat de beste aanpak is

**WAAR LIGGEN DE MEESTE KANSEN, BINNENSTEDELIJK OF IN HET BUITENGEBIED?**  
Ludo: De gemakkelijkste kansen liggen veelal in buitenstedelijk gebied en veelal de lastige liggen binnenstedelijk. Dit heeft met name te maken met de ruimtelijke inpassing zowel ondergronds als bovengronds. Wij pakken beide graag aan om te komen tot de gewenste duurzame en betaalbare energieoplossing voor de ontwikkeling

**WAT WIL JIJ MENSEN MEE GEVEN?**  
Ludo: Durf te dromen maar leef in het nu en geniet vooral van de kleine dingen

**WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN?**  
Ludo: Niet oordelend

**WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG?**  
Floris: Slimme maar simpele oplossingen die transities een duw in de rug geven

**WAAR KOM JIJ 'S OCHTENDS JE BED VOOR UIT?**  
Ludo: Sporten

**WAT IS JE DIEPSTE DRIJFVEER?**  
Floris: In samenwerkingen successen te behalen

**WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN EN WAAROM?**  
Floris: Op het strand, om te kiten!

**HOE COMBINEER JIJ HART EN VERSTAND?**  
Floris: Soms leidt mijn hart me naar een bepaalde richting, terwijl mijn verstand me helpt om de praktische aspecten en mogelijke consequenties te overwegen

**HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK?**  
Ludo: Muziek, sporten of koken

**HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK?**  
Floris: 10 uur

**HOE GA JE OM MET ERGERNISSEN?**  
Floris: Door op de pauze knop te drukken

en hoe zorg je ervoor dat het financieel behapbaar blijft en dat het vastgoed zijn waarde behoudt?

Wat komt er allemaal op ons af op het gebied van wet- en regelgeving? Denk aan ESG, CSRD en SFDR. Veel vragen, veel werk aan de winkel, waarbij GETEC door als ESCo de installaties over te nemen, te vervangen en / of te verduurzamen, een groot deel van de technische en financiële risico's overneemt. Omdat we in technisch opzicht onafhankelijk en onbevooroordeeld zijn, kunnen we vervolgens kiezen voor een gefaseerde invulling van het meest efficiënte en duurzame energieplaatje.'

Kremer: 'Per installatie kijken we wat op dat moment de meest duurzame, slimme én rendabele oplossing is. Dat kan in eerste instantie bijvoorbeeld een combinatie van een hybride warmtepomp en zonnepanelen zijn. In de wetenschap dat gebouwen ooit van het gas af zullen gaan, is dat een goede eerste stap om zowel de CO<sub>2</sub>-uitstoot als het energieverbruik te reduceren.'

De Haan: 'Dat is gunstig voor de huurders, maar ook voor vastgoedeigenaren: beleggers en corporaties. Hoe duurzamer een woning bijvoorbeeld is, hoe meer-ie waard is en hoe meer huur mag worden gevraagd. De wetgeving die dat reguleert wordt steeds strenger en zal ook steeds meer worden gehandhaafd. Inclusief een lagere rente, verbinden grootbanken bij herfinanciering bovendien gunstiger voorwaarden aan een duurzame woningportefeuille dan aan een portefeuille vol woningen met energielabel F en G.'

Mom: 'Ook bij bestaande bouw kun je op basis van vertrouwen en transparantie de voordelen met elkaar delen. Geld dat door de vastgoedeigenaar doorgaans wordt gebruikt voor het verduurzamen van de vastgoedportefeuille, en daarmee voor

het versnellen van de energietransitie, of om de energielasten van de bewoners / huurders te verlagen.'

**GETEC IS ER KLAAR VOOR, NU DE MARKT NOG?**

Mom: 'We merken aan alles dat de markt er rijp voor is. Iedereen is op zoek naar een doorbraak, naar mogelijkheden om te kunnen blijven bouwen en transformeren. Wij kunnen voor die doorbraak zorgen.'

De Haan: 'Wij werken aan de ontwikkeling van een groot aantal projecten en zijn momenteel een prachtig project aan het realiseren in Zaandam: De Houthavenkade. Die duurzame woonwijk met 710 woningen gaan we vanaf eind 2025/ begin 2026 op efficiënte en duurzame wijze van energie voorzien, via een slimme combinatie van warmte-koude-opslag (WKO), thermische energie uit oppervlaktewater (TEO) en een groot aantal zonnepanelen.'

Kremer: 'De Houthavenkade is een ontwikkeling van Ten Brinke en Porten Development, die door Ten Brinke wordt gebouwd en Zaandam aan een nieuwe, duurzame entree moet helpen. Ook wij zijn erg blij met dit project, omdat het ons in staat stelt om te laten zien wat we kunnen en waar we goed in zijn. Van de planfase tot de exploitatiefase: GETEC is er als ontzorgende partner bij betrokken en gaat zorgen voor woningen die een comfortabel binnenklimaat en goede energieprestaties combineren met lage energiekosten.'

Mom: 'Het momentum is er. Stagnatie? Uitstel? Niets ervan. GETEC stapt nadrukkelijk naar voren om ook zijn verantwoordelijkheid te nemen, als gedreven energieservice-partner van vastgoedpartijen die nu serieuze stappen willen zetten.'