

Het gat dichten tussen advies en uitvoering in vastgoedverduurzaming

Waarom vastgoedadvies vaak faalt – en hoe het wél werkt



Advilateur B.V.

Kitmanstraat 7A 1812 PL Alkmaar

T 072-303 48 10 **E** info@advilateur.nl **W** advilateur.nl

IBAN NL34 RABO 0330 8311 35 **BTW** NL 8588.32.161.B01 **KvK** 71744754

Inhoud

Samenvatting	3
Inleiding	4
Probleemstelling	5
Beperkingen van huidige duurzaamheidsindicatoren	6
Oplossingsrichting	7
Stap 1. Benchmark – inzicht als fundament	7
Stap 2. Quick wins – direct waarde realiseren	8
Stap 3. Integraal plan – van inzicht naar besluitvorming	8
Stap 4. Realisatie en monitoring – van plan naar prestatie	8
Waarom deze aanpak werkt	9
Conclusie	10

Advilateur B.V.

Kitmanstraat 7A 1812 PL Alkmaar

T 072-303 48 10 E info@advilateur.nl W advilateur.nl

IBAN NL34 RABO 0330 8311 35 BTW NL 8588.32.161.B01 KvK 71744754

Samenvatting

De bouw- en installatiesector is van nature conservatief, terwijl de complexiteit van vraagstukken juist toeneemt. Thema's als ontwerp, uitvoering, regelgeving, gebouwbeheer, verduurzaming en financiën zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden en vragen om een integrale benadering.

In de praktijk worden deze vraagstukken vaak eerst neergelegd bij een adviseur, vanuit de veronderstelling van onafhankelijkheid. Het resultaat is een adviesrapport dat vervolgens door de gebouw eigenaar wordt gebruikt om uitvoerende partijen te benaderen voor realisatie.

Juist in deze overgang ontstaat de uitdaging. Het advies is vaak te algemeen.

Adviezen blijken regelmatig onvoldoende aan te sluiten op de praktijk. Interpretaties verschillen, uitvoerbaarheid wordt betwist of plannen blijken niet passend binnen budget of technische kaders. Dit leidt tot vertraging, inefficiëntie en gemiste kansen.

De kern van het probleem is een structurele kloof tussen advies en uitvoering.

De oplossing ligt in een integrale aanpak, waarbij advies en uitvoering vanaf het begin hand-in-hand gaan. Door te denken én te handelen vanuit zowel advies- als uitvoeringsperspectief, ontstaat een aanpak die niet alleen inhoudelijk klopt, maar ook realiseerbaar is.

Alleen op die manier kan advies worden omgezet in aantoonbare waarde voor de gebouw eigenaar.

Inleiding

Gebouweigenaren en beheerders staan voor een steeds complexer speelveld. Van verduurzaming en wetgeving tot comfort, onderhoud en financiële prestaties – alles hangt met elkaar samen en beïnvloedt de waarde van het vastgoed.

Tegelijkertijd nemen de investeringsvraagstukken toe. Moet je vervangen, verduurzamen of optimaliseren? En wanneer is het juiste moment?

Om deze vragen te beantwoorden en de juiste keuzes te maken, schakelen gebouweigenaren of beheerders vaak een adviseur in. Logisch – want de eigenaar is zelden zelf technisch expert.

Maar... daar ontstaat direct een nieuwe onzekerheid.

De markt van adviseurs is groot en divers. Adviezen worden opgesteld vanuit verschillende perspectieven: technisch, financieel, commercieel of gestuurd op regelgeving, energielabels en subsidies.

Voor de gebouweigenaar is het lastig te beoordelen:

- Is dit advies écht onafhankelijk?
- Denken ze vanuit de klant, de leverancier, eigen ervaring of vanuit energielabels en mogelijke subsidies?
- Past het bij mijn situatie?

En misschien wel de belangrijkste vraag: is dit advies daadwerkelijk uitvoerbaar – binnen budget en vooral ook in de praktijk?

Want een goed advies op papier betekent nog niet dat het ook werkt in de realiteit. En precies daar ontstaat een probleem.

In deze whitepaper laten we zien waar het structureel misgaat – en hoe het wél kan.

Probleemstelling

De kwaliteit van vastgoedadvies staat steeds vaker ter discussie. Wat maakt een adviseur daadwerkelijk goed? Beschikt een adviseur over voldoende kennis van zowel theorie als uitvoering? En in hoeverre is advies concreet en gedetailleerd genoeg om daadwerkelijk te realiseren?

In de praktijk blijkt dat deze vragen lang niet altijd expliciet worden gesteld. Tegelijkertijd groeit het aanbod van adviseurs, methodieken en tools. Naast bekende instrumenten zoals energielabels zijn er tal van andere middelen beschikbaar, maar het ontbreekt vaak aan samenhang en toepasbaarheid.

Daarbij speelt een belangrijk spanningsveld: in Nederland wil men meestal niet te veel betalen voor advies. Dat komt onder meer omdat de meerwaarde niet altijd zichtbaar is, terwijl de impact van advies wel degelijk groot kan zijn. Een goed onderbouwt advies kan in de uitvoering duizenden euro's besparen, maar wanneer advies onder prijsdruk tot stand komt, gaat dit vaak ten koste van de kwaliteit en uitvoerbaarheid.

Het gevolg is dat er regelmatig een kloof ontstaat tussen advies en praktijk. Rapporten sluiten onvoldoende aan op de realiteit van de uitvoerende partij, roepen discussies op over haalbaarheid en leiden niet altijd tot concrete actie. Hierdoor blijft de daadwerkelijke waarde van het advies voor de opdrachtgever achter.

Tegelijkertijd kampt de sector met een tekort aan technisch personeel, zowel in de uitvoering als in de engineering. Hoogopgeleide specialisten richten zich vooral op grootschalige nieuwbouwprojecten, terwijl de bestaande bouw – een aanzienlijk grotere markt – veel minder aandacht krijgt. Zo ontstaat ruimte voor een groeiend aantal kleinere aanbieders, met een versnipperd aanbod van meningen, producten en oplossingen als gevolg.

Bij gebouweigenaren zorgt dit voor onzekerheid en terughoudendheid. Investerings worden uitgesteld of beperkt tot het strikt noodzakelijke, terwijl er juist grote kansen liggen om waarde toe te voegen.

De kern van het probleem is daarmee duidelijk: er bestaat een structurele kloof tussen strategisch advies en praktische uitvoering. Het dichten van deze kloof is essentieel om daadwerkelijk waarde te creëren voor gebouweigenaren en hun vastgoed.

Beperkingen van huidige duurzaamheidsindicatoren

In Nederland gebruiken we verschillende indicatoren om iets te zeggen over duurzaamheid en waarde van vastgoed. De meest voor de hand liggende zijn het bouwjaar en het energielabel.

Het bouwjaar is vaak de eerste graadmeter: nieuwere gebouwen voldoen doorgaans aan strengere eisen en worden daarom als duurzamer en waardevoller beschouwd. In de praktijk zegt het bouwjaar lang niet alles. Ook oudere gebouwen kunnen, mits goed aangepakt, uitstekend presteren.

Vervolgens kijken we bijna altijd naar het energielabel. Dit label wordt bepaald op basis van een gestandaardiseerde berekening (BENG 2), waarbij het energieverbruik wordt uitgedrukt in kWh/m² en vertaald naar een labelklasse.

Hoewel het energielabel een nuttig instrument is, kent het duidelijke beperkingen. Het richt zich primair op energieprestaties en laat andere belangrijke factoren buiten beschouwing. Denk hierbij aan comfort, exploitatiekosten en vastgoedwaarde.

Comfort wordt slechts zeer beperkt meegenomen. Alleen bij nieuwbouw wordt via de TOjuli-indicator gekeken naar het risico op temperatuuroverschrijding. Voor bestaande bouw ontbreekt deze nuance volledig, terwijl juist comfort een grote invloed heeft op de waarde en het gebruik van een gebouw.

Het gevolg is dat investeringsbeslissingen vaak te eenzijdig worden gestuurd op labelverbetering, terwijl dit niet automatisch leidt tot een comfortabeler of waardevoller gebouw.

Daarnaast wordt het energielabel in veel gevallen opgesteld door partijen met beperkte kennis van de bredere bouwkundige en installatietechnische context. Hierdoor ontstaat een risico dat adviezen onvoldoende aansluiten op de praktijk en slechts een deel van de werkelijke opgave adresseren.

De consequentie is duidelijk: gebouweigenaren baseren beslissingen op onvolledige informatie. Waardevolle investeringskansen blijven onbenut, terwijl middelen soms worden ingezet op maatregelen met een beperkte daadwerkelijke impact.

Oplossingsrichting

De oplossing begint bij een fundamenteel andere manier van kijken naar vastgoedadvies: niet vanuit theorie of product, maar vanuit de vraag van de gebouweigenaar.

Echt goed advies begint met luisteren. Wat is de ambitie van de eigenaar? Waar zit de behoefte? En waarom wordt er überhaupt advies gevraagd? Pas wanneer deze vragen helder zijn, is het mogelijk om te sturen op oplossingen die daadwerkelijk waarde toevoegen.

Daarbij is het nodig om de kloof tussen advies en uitvoering te dichten. Dit vraagt om een andere manier van samenwerking tussen de adviseur en de uitvoerende partij. Niet tegenover elkaar, maar naast elkaar – met één resultaat: het beste resultaat behalen voor de opdrachtgever.

Vandaag de dag opereren deze partijen nog te vaak los van elkaar, met als gevolg dat adviezen niet uitvoerbaar zijn of de uitvoering afwijkt van het oorspronkelijke plan. De gebouweigenaar is hiervan uiteindelijk de dupe.

De oplossing ligt in een integrale aanpak, waarin advies en uitvoering vanaf het begin samen optrekken en verantwoordelijkheid nemen voor het eindresultaat.

Stap 1. Benchmark – inzicht als fundament

De eerste stap is het creëren van een objectief en betrouwbaar beeld van het gebouw. Dit gebeurt door het opstellen van een intelligent gebouwprestatie-model – een zogeheten *Digital Twin*.

Dit model brengt het gebouw integraal in kaart op basis van onder andere:

- Energiebehoefte
- Verwarmings – en koelbehoefte
- Comfort
- Bouwkundige staat
- “Gebruikersgedrag”

Stap 2. Quick wins – direct waarde realiseren

Op basis van deze benchmark worden de eerste optimalisaties inzichtelijk gemaakt. Dit zijn maatregelen die relatief eenvoudig door te voeren zijn, maar direct bijdragen aan verbetering van prestaties.

Belangrijk hierbij is dat maatregelen nooit op zichzelf worden beoordeeld, maar altijd integraal.

Een voorbeeld: het vervangen van glas door HR++ lijkt een energiebesparende maatregel, maar heeft ook invloed op comfort in de zomer en daarmee op het totale functioneren van het gebouw.

Door deze samenhang inzichtelijk te maken, ontstaat een completer en waardevoller advies.

Stap 3. Integraal plan – van inzicht naar besluitvorming

Wanneer het gebouw goed in kaart is gebracht, kan er samen met de eigenaar gewerkt worden aan een integraal plan.

Hierbij staat niet de techniek centraal, maar de doelstelling van de eigenaar. Oplossingen worden getoetst op:

- technische haalbaarheid
- bouwkundige impact
- financiële consequenties

Doordat alle betrokken partijen vanuit hetzelfde model werken, ontstaat draagvlak en worden keuzes beter onderbouwd.

Het resultaat is een concreet, uitvoerbaar plan, inclusief begroting, fasering en duidelijke prestatieafspraken.

Stap 4. Realisatie en monitoring – van plan naar prestatie

De laatste stap is het realiseren én borgen van het resultaat.

Na uitvoering worden de prestaties van het gebouw gemonitord en vergeleken met de uitgangssituatie en de gestelde doelen. Niet alleen op energie, maar ook op andere relevante KPI's.

Hiermee wordt inzichtelijk of het gebouw daadwerkelijk beter presteert – en waar eventueel bijsturing nodig is.

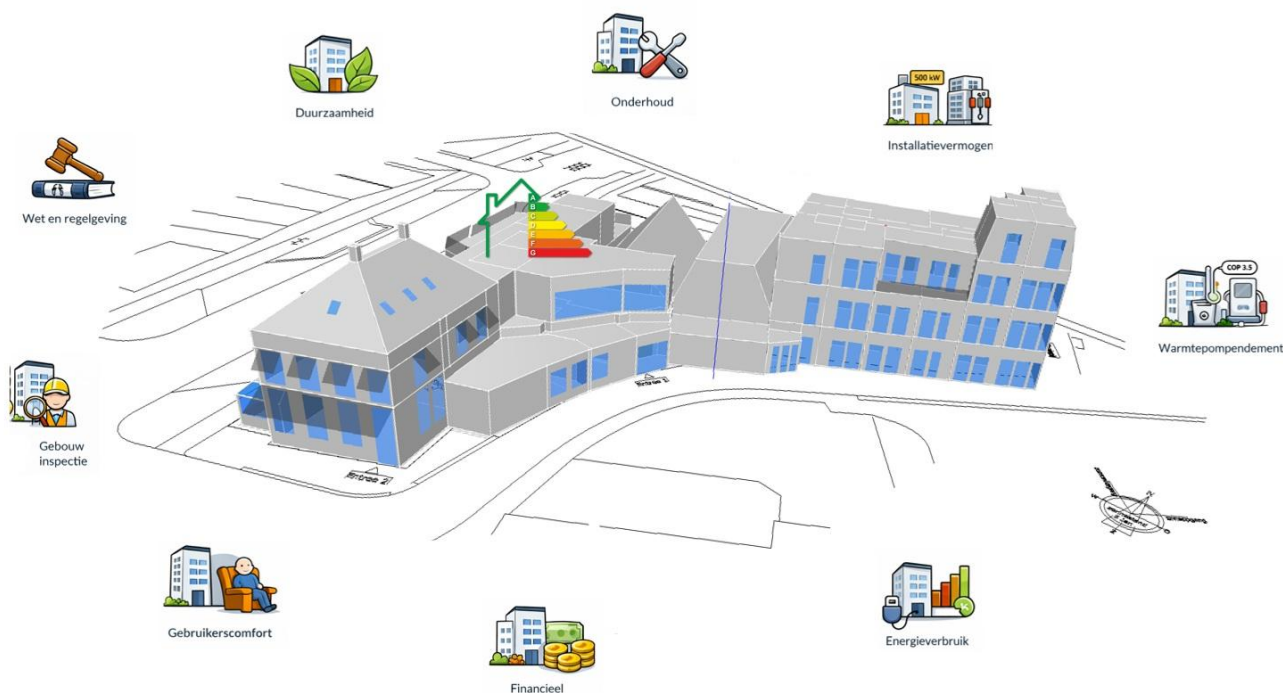
Waarom deze aanpak werkt

Door vanaf het begin integraal te werken en advies en uitvoering te verbinden:

- worden betere beslissingen genomen
- ontstaat draagvlak bij alle betrokkenen
- en wordt de kans op faalkosten aanzienlijk verkleind

De focus verschuift van losse maatregelen naar structurele waardecreatie voor het vastgoed en de eigenaar.

Integraal Strategisch vastgoed advies



Advilateur B.V.

Kitmanstraat 7A 1812 PL Alkmaar

T 072-303 48 10 E info@advilateur.nl W advilateur.nl

IBAN NL34 RABO 0330 8311 35 BTW NL 8588.32.161.B01 KvK 71744754

Conclusie

Advies is in de basis een abstract product. Het is niet tastbaar, moeilijk te beoordelen en vaak gebaseerd op aannames, ervaring of interpretatie. Juist daarom staat de waarde van advies regelmatig ter discussie.

De sleutel tot beter advies ligt in het aantoonbaar maken van de impact.

Wanneer advies wordt gebaseerd op een waarheidsgetrouw model van het gebouw – een digitale representatie van de werkelijkheid – ontstaat een fundamenteel andere situatie. Door de bestaande prestaties te simuleren, verbeteringen door te rekenen en deze na uitvoering te monitoren, wordt advies concreet, meetbaar en verifieerbaar.

Advies verandert daarmee van een mening naar een onderbouwde voorspelling.

En dat maakt het verschil.

Een investering in advies van **€5.000,-** lijkt op het eerste gezicht kostbaar. Maar wanneer datzelfde advies leidt tot **€25.000,-** of meer besparing in de uitvoering, verandert de perceptie direct. Ook zijn er grote besparingen te behalen in de exploitatie en de waarde van het vastgoed stijgt. Niet de prijs van advies is het probleem, maar het gebrek aan aantoonbare waarde.

Door theorie en praktijk met elkaar te verbinden:

- ontstaat vertrouwen bij de opdrachtgever
- worden betere beslissingen genomen
- en wordt daadwerkelijk waarde gecreëerd

De voordelen zijn duidelijk voor alle betrokken partijen:

- De eigenaar krijgt een gebouw dat beter presteert en in waarde stijgt
- De adviseur levert aantoonbaar waarde en wordt daarvoor eerlijk beloond
- De uitvoerende partij werkt met een haalbaar en duidelijk plan

De toekomst van vastgoedadvies ligt dan ook niet in méér rapporten, maar in beter onderbouwde, uitvoerbare en meetbare adviezen.

Wilt u weten hoe dit er in de praktijk uit ziet voor uw vastgoed?

Wij laten u graag zien hoe u met een integrale en datagedreven aanpak:

- betere beslissingen neemt
- faalkosten voorkomt
- en de prestaties van uw gebouw aantoonbaar verbetert

Neem contact met ons op voor een kennismaking of demo. Mail naar info@advilateur.nl of 072-303 48 10.

Laat het energielabel niet leidend zijn voor uw verduurzamingsstrategie.

Advilateur B.V.

Kitmanstraat 7A 1812 PL Alkmaar

T 072-303 48 10 **E** info@advilateur.nl **W** advilateur.nl

IBAN NL34 RABO 0330 8311 35 **BTW** NL 8588.32.161.B01 **KvK** 71744754