



GEEN EIGEN INSTALLATIE, WEL COMFORT

## FINANCIERING STEEDS BELANGRIJKER IN DE MARKT

NU AARDGASTOESTELLEN DEFINITIEF UIT DE NIEUWBOUW ZIJN VERBANNEN, WORDT DE FINANCIERING VAN DUURZAME ALTERNATIEVEN EEN STEEDS GROTER THEMA. LANGE TIJD WAS FINANCIERING NOG DE ONTBREKENDE BOUWSTEEN IN HET FUNDAMENT VAN EEN DUURZAMER NEDERLAND.

WARMTEVANMORGEN.NU, EEN GEZAMENLIJK INITIATIEF VAN VAANSTER EN NATHAN, LOST DAT PROBLEEM OP EN VOORZIET IN DE BEHOEFTE VAN DE MARKT. BINNEN HET CONCEPT WORDT DE INSTALLATIE MEEGEFINANCIERD IN DE WONING. DIT BIEDT VOORDELEN VOOR ALLE PARTIJEN: ONTWIKKELAARS, INSTALLATEURS EN BEWONERS. "TECHNISCH WAS HET ALLANG MOGELIJK. MET WARMTEVANMORGEN.NU MAKEN WE DE VERDUURZAMING NU OOK BETAALBAAR VOOR ALLE PARTIJEN." ALDUS PETER CENTEN, TECHNISCH DIRECTEUR BIJ NATHAN. SAMEN STAAN WE VOOR MAXIMAAL DUURZAAM, HOOG COMFORT VOOR DE EINDGEBRUIKER, EERLIJKE TARIEVEN, VASTE PRIJZEN EN 100% MAAKGARANTIE.



### DUURZAAMHEID IS GEBOUWGEBONDEN

Over het algemeen staat iedereen in de bouwketen open voor verduurzaming. Maar zodra het gaat over de financiering daarvan, wordt het wat lastiger. Niemand wil de meerprijs voor zijn rekening nemen. Bewoners willen zoveel mogelijk huis voor hun geld en worden dus niet enthousiast van de meerprijs van een duurzame verwarmingsinstallatie. Ontwikkelaars zijn op hun beurt op zoek naar het hoogste rendement. Er is daarom lang – ook door installateurs – vast gehouden aan de gasaansluiting met de cv-ketel als goedkoopste en meest geaccepteerde manier van verwarmen. Nu gas helemaal geen optie meer is voor nieuwbouw, moet het roer om. Binnen het warmtevanmorgen.nu concept wordt de duurzame warmtevoorziening van ontwerp tot aan exploitatie voor nieuwbouwwoningen verzorgd als onderdeel van het koopcontract van een woning.

**“Voordelen voor de ontwikkelaar,  
de bouwverzorger/installeur maar vooral ook de koper.”**

#### DE BEWONER

In het hele traject staat het comfort van de bewoner voorop. De bewoner huurt de warmtepomp en de PV-panelen inclusief vijftientig jaar service en onderhoud aan de warmtepomp, de bodemlus en de PV-panelen. De bewoner is hierdoor gedurende de looptijd van de huurovereenkomst, die onderdeel vormt van het koopcontract, volledig ontzorgd. Hij hoeft zich geen zorgen te maken over een hoge energierekening of variabele onderhoudskosten. Door de eigen PV-opwek en het gebruik van bodemenergie zijn de energiekosten voor de bewoner namelijk minimaal. De woning is voor vijftientig jaar verzekerd van verwarming, én dankzij de alpha innotec bodemwarmtepomp, ook van koeling. Dat Duitse merk levert al sinds 1998 warmtepompen. Zij ontwikkelen specifiek voor de Europese markt en doen veel onderzoek – de warmtepompen van alpha innotec horen daardoor tot de stilste op de markt. Door de technische expertise van Nathan en partnerinstallateurs zijn bewoners ook gegarandeerd van voldoende warmtapwater comfort. Maximaal comfort tegen scherpe tarieven!

#### DE ONTWIKKELAAR

Doordat de ontwikkelkosten flink naar beneden gaan verdwijnt een belangrijke drempel om te kiezen voor duurzame energie. De woning wordt maximaal verduurzaamd; de CO<sub>2</sub>-uitstoot en de energielasten worden zo laag mogelijk gehouden, tegen een zo

hoog mogelijk comfortniveau. “Daarnaast heeft de ontwikkelaar binnen onze samenwerking een 100% maakgarantie: we hebben een eigen boorbedrijf en een goed netwerk van installateurs met affiniteit met onze producten. De samenwerking tussen Vaanster en Nathan verzorgt de juridische afhandeling met gemeenten, heeft de benodigde boor-BRL's, verzorgt het ISDE-traject, maakt huurovereenkomsten en instrueert de notaris met betrekking tot het opstalrecht in de koopovereenkomst. Een exploitant wil zekerheden voor een zo scherp mogelijk tarief, met zo min mogelijk gedoe daarin voorzien wij”, vat Peter Centen samen.

#### DE INSTALLATEUR

De installateur wordt als volwaardige partner meegenomen in het gehele traject en is dus niet enkel de partij die het bestek uitvoert. “De installateur is onze partner. We maken gebruik van elkaars netwerk en kwaliteit. Samen komen we verder. In onze filosofie heeft de installateur een sleutelrol in het vakkundig monteren en beheren van de installatie. Een mooie kans ook om langdurige relaties met elkaar aan te gaan, en met enthousiasme nieuwe markten aan te boren.” aldus Peter Centen. Het grote voordeel is dat Nathan al sinds 1996 warmtepompen verkoopt. Peter Centen voegt toe “We weten dus heel goed wat onze systemen in onderhoud doen. Die ervaring hebben we. En dat maakt een dergelijk concept voor alle betrokken partijen van toegevoegde waarde.”

**“Technisch was het allang mogelijk.  
Met warmtevanmorgen.nu maken we de  
verduurzaming nu ook betaalbaar voor alle partijen.”**

Vaanster is marktleider op het gebied van het leveren van duurzame warmte en koude aan particulieren en zakelijke afnemers. Met behulp van individuele en collectieve warmte en koude opslag (WKO) levert het bedrijf dagelijks warmte en koude aan ruim tienduizend afnemers. Vaanster is dus gespecialiseerd in het ontwikkelen en exploiteren van WKO installaties. Nathan is als importeur van warmtepompen, als boorbedrijf en engineer van technische installaties vooral gefocust op de techniek, en heeft relaties met installatiebedrijven die kennis hebben van techniek en onderhoud. ◀

**MEER INFORMATIE? KIJK OP [WWW.WARMTEVANMORGEN.NU](http://WWW.WARMTEVANMORGEN.NU)  
OF NEEM CONTACT OP MET UW NATHAN SALES ADVISOR.**