

DUURZAAM ONDERNEMEN: WIE IS ER NIET MEE BEZIG? EN ALS HYPOTHEEKVERSTREKKER KIJK JE DAARBIJ NATUURLIJK NAAR DE WONINGMARKT. DAAR KUN JE HET VERSCHIL MAKEN MET PRODUCTEN DIE ZICH RICHTEN OP VERDUURZAMING. OBVION HEEFT ZICH TEN DOEL GESTELD EEN VOORTREKKERSROL TE VERVULLEN EN HEEFT DE AMBITIE ZICH IN DE VOORSTE LINIE TE WILLEN BEGEVEN. WP SPRAK DE IN HEERLEN GEVESTIGDE GELDVERSTREKKER OVER PRODUCTEN, AMBITIES EN ONDERSTEUNING VAN ADVISEUR EN KLANT.



# Duurzaam ondernemen zit in ons DNA

TEKST RIENK ANDRIESEN

Obvion en een duurzame woningmarkt, het lijkt een geboren combinatie. Althans als je afgaat op het aanstekelijke enthousiasme van Peter Dijks, CCO – “zeg maar gewoon commercieel directeur”- van de hypotheekverstrekker. “Wij willen van de voorkant tot de achterkant duurzaam bezig zijn. Dus niet alleen met ons productaanbod maar ook met onze securitisaties en de manier waarop we met onze mensen en community omgaan. En alles wat daar tussenin zit. Het is een manier van denken en handelen voor iedereen in onze organisatie en dat maakt het werken hier ook zo leuk. Iedereen is er op zijn manier mee bezig en draagt zijn steentje bij. Als je hier werkt, zit duurzaamheid in je DNA.”

Dat is best een behoorlijke claim, maar iedere organisatie wil maatschappelijk betrokken zijn of in ieder geval betrokkenheid uitstralen. Waar blijkt dat bij jullie uit? Dijks: “Voor ons geldt verduurzaming in de breedste zin van het woord.

Als we naar de woningmarkt kijken; natuurlijk moeten we op termijn van fossiele brandstoffen af, maar het gaat ons niet om een paar zonnepanelen. Dat is niet genoeg. Het gaat om duurzaam bouwen en inrichten van de woonomgeving. Dus hergebruik van materialen, gescheiden watergebruik. Zo wil Obvion, samen met onder andere de gemeente Heerlen, de hele wijk waar wij gevestigd zijn, duurzaam maken. Die businesscase is trouwens niet winstgevend, het gaat om de visie erachter, het lerend vermogen en onze rol daarin. Wij willen daarbij het goede voorbeeld geven, leiderschap tonen en dus leren van de ervaringen zoals het klantgedrag. Uiteindelijk is ons doel om voorop te lopen in verduurzaming!”

De visie en ambitie is duidelijk, hoe vertaalt zich dat in de praktijk, in producten, want dat is toch de corebusiness. Wat heeft de klant eraan? “We bieden (onder voorwaarden) duurzaamheidskorting. Als een huiseigenaar kan aantonen dat zijn nieuwbouwwoning een EPC van 0,4 of lager heeft, en dat hebben

alle nieuw opgeleverde woningen, krijgt hij een rentekorting. Dat geldt ook voor bestaande woningen die al zijn verduurzaamd en daardoor een energie-index van 0,6 of lager hebben.

“Klanten die een nieuwe aanvraag of een verhoging voor een Obvion Woon Hypotheek willen indienen in deze tariefgroep, betalen vanaf 6 juli 2020 geen hoger rentetarief bij een financiering tot en met 106 procent. Zo kunnen deze klanten hun woning verduurzamen zonder dat dit gevolgen heeft voor de hoogte van hun rentetarief.

Dat was 100 procent, en daarboven moest er duurder worden geleend. Door deze verruiming is het dus aantrekkelijker geworden om energiebesparende maatregelen te treffen en dus sneller renderend.”

Daarnaast werkt Obvion eraan om bij nieuwe én bestaande klanten standaard een ‘Bouwdepot’ voor energiebesparende maatregelen in de offerte op te nemen met een bedrag tot maximaal 9.000 euro. Dijks: “Als klanten dat niet

willen, moeten ze dat aangeven. Dat extra bedrag kun je reserveren voor als je energiebesparende maatregelen neemt. Dat kan natuurlijk ook een tijdje later zijn, als je in je nieuwe woning gesetteld bent en weet waar je besparingen wilt realiseren.”

## KRITIEK

Dijks wil hierbij wel een punt van kritiek uiten richting de regelgever, de overheid: “De regelgeving maakt het nu (nog) onnodig complex voor bestaande klanten om verduurzaming (mee) te financieren. Ook al willen ze alleen 9.000 euro extra financieren, toch moeten ze een heel traject doorlopen inclusief alle kosten, zoals kosten van advies. Het is ronduit raar, dat als iemand extra geld leent voor verduurzaming, juist ook om te besparen op zijn maandelijkse lasten, dit zo onaantrekkelijk wordt gemaakt. Dan wordt het rendement op bijvoorbeeld de zonnepanelen wel erg laag. Deze regel zit ons dwars omdat we zo fanatiek willen verduurzamen. Daarom hebben we dit al meerdere keren aangekaart in Den Haag.”

## SAMENWERKING ENERGIELEVERANCIER

Terug naar de klant. Als deze met zijn adviseur in gesprek is over de voordelen van een duurzame hypotheek, dan volgt natuurlijk de onvermijdelijke vraag wat hij kan doen aan verduurzaming van zijn woning. Dijks: “Zeker en daar gaan wij ook van uit. Wij hebben daar ook onderzoek naar gedaan. Daaruit blijkt dat klanten zeker bereid zijn extra te lenen om de woning aan te pakken. Maar vaak geen idee hebben hoe. En ook willen ze vaak eerst het huis op orde hebben, voordat de volgende stap wordt gedaan. Ook daarmee willen we de klanten van dienst zijn. Daarom zijn wij in een gevorderd stadium van samenwerking met een grote energieleverancier. Binnenkort gaan we experimenteren met een aantal adviseurs met een tool waarmee de klant heel snel en helder op een (globaal) A-4 overzicht krijgt van de mogelijkheden voor zijn woning. Dat kan uiteenvallen van een bezoek van een energie-



adviseur, tot advies over zonnepanelen, isolatie, noem het maar op. Nog dit jaar starten we een pilot en als die succesvol verloopt, dan rollen we het volgend jaar uit naar de 2100 met ons samenwerkende adviseurs.”

## TRAINING

Niet alleen de klant heeft zo zijn vragen, ook adviseurs willen graag meer weten over mogelijkheden van verduurzaming. Al is het alleen maar om de klant daarover meer te kunnen vertellen of op de mogelijkheden te kunnen wijzen. Dijks: “Vaak begint het bewustzijn bij de adviseur. Die is goed in financieel advies, maar doorgaans minder thuis in duurzaamheid. Om die reden zijn wij partner van het ‘Sectorcollectief Duurzaam Wonen’. Daarin is in samenwerking met een opleidingsinstituut een onlinetraining ontwikkeld. In vier uur tijd leert de adviseur van alles over het gesprek, de aan-

pak en de mogelijkheden van verduurzaming, zodat hij er met zijn klant over kan praten. De belangstelling daarvoor is groot, we streven ernaar dat 85 procent van alle onafhankelijk adviseurs waarmee Obvion samenwerkt dit jaar de training heeft gevolgd.”

## AWARD

Dat het niet bij mooie woorden blijft, blijkt uit het feit dat in 2016 Obvion de eerste in de wereld was met het uitgeven van een groene hypotheekobligatie.

Deze worden door grote beleggers in binnen- en buitenland met open armen ontvangen, zij erkennen de groene ambitie van de geldverstrekker. Voor deze groene manier van funding won de hypotheekverstrekker verschillende keren een internationale prijs, waaronder in 2020 de Green Bond Pioneer Award. Een mooie waardering voor het duurzame denken en werken. ■