

WONEN EN DUURZAAMHEID

100% duurzame energie, we laten zien dat het kan

De woning van het gas én energieneutraal, het kan met dubbel glas en met gesloten portemonnee.

Urgenda heeft naam gemaakt met de Klimaatzaak, maar is vooral een organisatie die werkt aan oplossingen, vertelt Marjan Minnesma. 'We waren de eerste met collectieve inkoop van zonnepanelen in Europa. Daarmee brachten we toen de prijs een derde omlaag. Ander organisaties zijn vervolgens collectieve inkoopacties gestart, zodat wij ons weer op een nieuw onderwerp konden werpen, de introductie van de elektrische auto in Nederland. Urgenda is een actie-organisatie die samen met een diversiteit aan "koplopers" uit de samenleving laat zien hoe je kansen grijpt. We zitten vaak vooraan de golf en proberen dingen te laten zien op het moment dat anderen denken

dat iets niet kan. En daarbij investeren we ook zelf. We zijn meer een ondernemende ngo dan een klassieke ngo, die tegen overheden en bedrijven zegt: jullie moeten veranderen. Wij doen het zelf en hopen dan dat we worden nageaapt.'

Ergieneutraal

Tel je het gas en de elektra mee, dan is de gebouwde omgeving verantwoordelijk voor 30% van de totale CO2-uitstoot, vertelt Minnesma. 'We zijn gaan kijken hoe je mensen kunt verleiden om hun woning energieneutraal te maken. Met als uitgangspunten: je moet mensen helpen – "ontzorgen" – én het bedrag dat je nu betaalt voor energie mag niet hoger

zijn dan de afbetaling voor de investering. Beide zijn gelukt.' De overheid zette als aanpak eerst vooral in op de bouwoplossing – het 'theemutsmodel', met een extra dak en wanden om een huis heen. 'Dit model vraagt veel grondstoffen en kostte zo'n 100.000 euro. Dus wij dachten: we gaan gewoon beginnen met particulieren. Dat is de moeilijkste groep, want elk huis is anders. Daarbij bleek dat je een huis voor 35.000 euro energieneutraal kon maken. Dat hebben we nu 10 jaar gedaan, met ThuisBaas, dat inmiddels een zelfstandige onderneming is. Ook bij slecht geïsoleerde huizen, mits wel met goed dubbel glas!'



Lees alle artikelen op onze website. Scan de QR-code.

4

Interview: Hans van den Berg, CEO Tata Steel Nederland



7

Verhuur vakantiehuis goed geregeld



ADVERTORIAL

Peter en Cora maakten hun historische pand energieneutraal

Peter en Cora van Diemen hebben hun huis uit 1861 van het gas gehaald. Sinds september 2023 is de woning volledig nul-op-de-meter en hebben ze geen energiekosten meer gehad.

'We wonen in mijn ouderlijk huis, ik ben hier opgegroeid, net als onze kinderen,' vertelt Peter van Diemen over de woning. In 1993 kochten ze het huis, dat in fasen werd opgeknapt en geïsoleerd. In 2020 was de cv-ketel toe aan vervanging. 'We hebben verschillende mensen over de vloer gehad, die allemaal concludeerden dat het huis niet geschikt was voor een warmtepomp.' Een podcast van Groene Hart over duurzaamheid, waarin een expert

aangaf dat meer mogelijk is dan je denkt, gaf weer hoop. 'We kwamen in gesprek met iemand van Thuisbaas die meteen in mogelijkheden sprak. Voor nul-op-de-meter moesten we wel voldoende zonnepanelen plaatsen.' Thuisbaas maakte een analyse en onderzocht de ruimte voor zonnepanelen en de beste plek voor de binnen- en buitenunit van de warmtepomp. 'Ze denken mee, hebben het hele project gecoördineerd. We hebben overal nieuwe convectoren en thermostaten, zodat we het huis per kamer kunnen verwarmen. De geiser voor de badkamer is vervangen door een elektrische instant heater.' Peter en Cora zijn overgestapt van gas naar koken op inductie. 'Daarvoor moes-

ten aanpassingen in de meterkast worden gedaan.'

In control

'We zijn veel meer in control qua verbruik en opbrengst. De thermostat staat een groot deel van de dag op 19 graden, maar het voelt altijd warmer. We hebben het idee dat je de stand lager kan zetten dan bij de oude cv-ketel. Een ander voordeel is dat we het huis in de zomer kunnen koelen.' Gevraagd om een tip, antwoorden Cora en Peter: 'Laat je niet te snel aanpraten dat dingen niet mogelijk zijn. Thuisbaas liet zien hoe het wél kan. Ons project is hét bewijs dat je met een oud huis en suboptimale isolatie toch van het gas naar nul-



op-de-meter kan.' Ze besluiten: 'We hebben het gedaan in het kader van duurzaamheid. Veel mensen zeggen: je haalt het er nooit uit. Dat is niet waar, maar het was ook niet wat bij ons voorop stond. Bovendien: als je het niet doet, betaal je elke maand gas en elektriciteit. Dat geld krijg je zeker nooit meer terug!'



Meer informatie? Scan de QR-code.

**EEN HUIS KOPEN IN SPANJE
DOE JE MET**

puurspanje

Uw Costa Blanca & Costa Calida specialist

Een tweede huis is net even anders qua beleving

Een tweede huis is een leukere belegging dan vermogensalternatieven als sparen en aandelen. Het is een tastbaar bezit waar je veel plezier van hebt.

Toch is beleggen zelden de belangrijkste reden. Veel mensen dromen gewoon van een eigen plek waar ze zich kunnen terugtrekken voor het weekend of de vakantie. Een schatting is dat zo'n 400 duizend Nederlanders een tweede huis hebben. Zo'n 89.000 vakantiewoningen op parken zijn in bezit van particuliere eigenaren. De regels rondom de tweede woning zijn anders dan die van de eerste woning.

Overdrachtsbelasting

Als je een huis zelf gaat bewonen, betaal je (meestal) 2% overdrachtsbelasting. Voor een tweede huis in Nederland is dit 10,4% in 2024. Bij een huisje in het buitenland gelden weer de regels van dat land.

Financiering

De hypotheekrente die je betaalt voor de financiering van je tweede huis is niet aftrekbaar. Vaak stelt de financier extra voorwaarden bij de aankoop van een tweede woning, zoals de inbreng van eigen geld; een hogere rente en/of een aflossingstermijn van 15 jaar. Mogelijk kun je de overwaarde op je eerste woning gebruiken om de financiering rond te krijgen. Voorwaarde



EEN SCHATTING IS DAT ZO'N 400 DUIZEND NEDERLANDERS EEN TWEDE HUIS HEBBEN

is dat je de extra maandlasten zonder problemen kunt dragen. Voor de aankoop van een tweede huis in het buitenland extra terughoudend qua financiering. Het is daarom verstandig om, voordat je het koopcontract tekent, eerst voldoende zekerheid te hebben dat de financiering geen enkel probleem is.

Belastingen en verhuur

Voor het tweede huis in Nederland of het buitenland geldt voor de inkomstenbelasting in box 3 met fictief rendement van 6,04%. Dit wordt bere-

kend over de waarde. De (hypotheek) lening geldt als een schuld in box 3. Veel eigenaren van een vakantiehuis hebben een financieel extraatje aan de verhuur. De inkomsten hiervan hoef je niet op te geven, tenzij je het bedrijfsmatig aanpakt. In dat geval is de huuropbrengst belast in box 1. Zoals bij de meeste beleggingen geldt, draait het uiteindelijk om het rendement. Wie in of kort na de coronajaren een vakantiehuisje heeft gekocht, was spekkoper. In 2022 steeg de gemiddelde prijs van een recreatiewoning in Nederland met 25%. Door de gestegen hypotheekrente heeft die stijging zich niet doorgezet in de eerste helft van 2023. Over het geheel genomen zijn bakstenen op de lange termijn, bij de verkoop, een goede investering. En in de tussenliggende tijd bouw je aan onbetaalbare vakantieherinneringen en heb je een eigen plek waar je helemaal tot rust kunt komen.

AAN HET WOORD

MICHEL VAN DRIEL,
RAYONMANAGER WONINGEN
STAATSBOSBEHEER

'We hebben ongeveer 1500 gebouwen in eigendom. Dat varieert van een vervalten kapschuur tot een kasteel. Maar het merendeel daartussen zijn voormalige boswachterswoningen. Het is iets wat historisch is gegroeid. Kijk, Staatsbosbeheer werd in 1899 opgericht om, zoals we dat noemden, 'op woeste gronden' bossen te ontwikkelen. Dat waren megaprojecten met bijbehorende woningbouwprojecten voor bijvoorbeeld de opzichters. Andere panden kregen we dan weer in bezit door grondaankoop of ruilverkaveling. Ze hebben één ding gemeen: het zijn allemaal gebouwen met een bijzonder verhaal.'

Heeft u een voorbeeld daarvan?

'Voor de industrialisatie had je bosarbeiders die met paarden de stammen uit het bos reden. De man die de paarden beheerde had een woning met daarnaast de stallen waar hij de dieren ook voerde. Vandaar dat zo'n woning een voermanswoning werd genoemd. Het is maar één voorbeeld, maar zo hebben we over het hele land en in de mooiste gebieden bijzondere panden waarvan een deel wordt verhuurd.' Vanuit Staatsbosbeheer is ooit Buitenleven Vakanties opgestart. Het is een manier om de gebouwen in gebruik te houden door ze te verhuren én om mensen te laten genieten van de bijzondere woningen. Voor vakantiegangers die echt de rust en de natuur willen opzoeken, is het ideaal. Onze woningen staan per definitie in een natuurgebied of aan de rand ervan. Je overnacht gegarandeerd op een rustige plek in een bijzonder pand met een verhaal.'

Topic Media Agency B.V. Herengracht 440 1017 BZ Amsterdam, www.topicmedia.nl Info@topicmedia.nl | Mediaconsultant Kai Hofma | Redactie Hans Pieters en Jacques Koch, Forêt tekst | Artdirectie en vormgeving Lilian Dapaah | Druk DPG Media | Deze bijlage valt niet onder verantwoordelijkheid van de hoofdredactie van Trouw.

ADVERTORIAL

Je eigen wellness oase in de natuur van PUUR Exloo

PUUR Exloo biedt een nieuwe standaard in parkrecreatie, met een private spa in de eigen, luxe vakantievilla. Door een doordacht beplantingsplan en riante kavels van gemiddeld 600 m² bieden de villa's maximale privacy. De villa's van de laatste fase worden nog voor de zomer opgeleverd.

'Ons motto luidt Value for Life. De villa's zijn niet alleen een waardevaste investering, maar ook een bezit om trots op te zijn,' vertelt CEO Hielke Tillema van Kontour Vastgoed. 'Het is een bijzondere plek waar we mooie vakantiewoningen hebben mogen neerzetten, op de rand van een uniek UNESCO natuurgebied. Je bevindt je midden tussen de ondernemers

met lokale specialiteiten, zoals een landwinkel, en maatwerk activiteiten, waardoor je een authentiek vakantiegevoel hebt.' Als voorbeeld noemt hij de ecotours, waarbij je met een buggy op plekken in natuurgebieden komt, waar je normaal geen toegang tot hebt.

Eigen spa

Het bezit van een wellness villa met eigen spa past in een trend dat je verspreid door het jaar van kortere vakanties geniet. 'Mensen hebben een behoefte om te onthaasten en aan verbinding met de natuur. Een eigen plek waar je bijkomt en je jezelf verwent,' aldus Tillema. Het premiumconcept PUUR Exloo richt zich op het hogere segment. 'Elk detail van de villa is hoogwaardig, met gebruik van kwaliteitsmaterialen. Slimme inbouw-



'MENSEN HEBBEN BEHOEFTE AAN EEN EIGEN PLEK WAAR JE BIJKOMT EN JE JEZELF VERWENT'

kasten zorgen dat elk hoekje van de villa optimaal is benut. De woningen zijn gebouwd conform de hoogste duurzaamheidsnormen.' Het project is

ruim opgezet, met riante kavels van gemiddeld 600 m², waardoor de villa's maximale privacy bieden. De villa's beschikken over een indoor of outdoor private spa, met onder meer vrijstaand bad, sauna en stoomdouche cabine. Het Weidebos is de allerlaatste fase op PUUR Exloo, waarvan slechts een beperkt aantal nog beschikbaar is. 'Op zaterdag 20 april organiseren we een belevingsdag, waarbij geïnteresseerde kopers de modelwoningen kunnen bezichtigen en met ecotours de omgeving kunnen verkennen.'



KONTOUR
value for life

Meld u nu aan voor de belevingsdag op zaterdag 20 april! Scan de QR-code voor de website en meer informatie.



Het perfecte huis onder de zon vind je bij DroomHuisSpanje

DroomHuisSpanje heeft een uitgebreid aanbod maar is wel selectief qua aanbod. ‘Alleen het beste is goed genoeg, dit komt misschien nog uit mijn topsporttijd, voor minder ga ik niet,’ zegt oprichter en makelaar Jelco Oosterhof. ‘We willen dat de klant hier leeft als een god onder de zon in zijn eigen droomhuis. Alles moet kloppen.’

DroomHuisSpanje is een hardwerkend familiebedrijf dat voor iedereen klaar staat, met de Costa Blanca, Costa Calida & Costa Almeria Noord als werkterrein. ‘Het zijn de beste gebieden van Spanje om in te investeren, zowel in vastgoed als in jezelf. Het is het meest aangename microklimaat van heel Europa. We hebben warme winters en goede zomers. Je komt in een andere wereld terecht, die je hier eigenlijk niet verwacht en dat op twee uur vliegen van Nederland! Het is uniek, zo dicht bij huis,’ vertelt oprichter Jelco Oosterhof. ‘De sfeer in Spanje is uniek, met veel minder stress. Niks moet, alles mag. Het leven is veel relaxter.’

Tourgids op zoek naar hét plekje
Jelco emigreerde zo’n 14 jaar geleden

met zijn gezin naar de provincie Murcia en is inmiddels ruim 10 jaar actief in het Spaanse vastgoed. Het team van DroomHuisSpanje bestaat verder uit zijn partner, Nynke Betten, die verantwoordelijk is voor de voorbereiding en het eerste contact; en familievriend Bennie Witte, die verantwoordelijk is voor de aftersales. Gevraagd wat er in zijn leven is veranderd sinds zijn vertrek naar Spanje met zijn gezin, antwoordt Jelco: ‘Alles. Ik was onderwijzer in Nederland en ben nu makelaar in Spanje. Dat klinkt heel makkelijk, maar dat is niet zo eenvoudig. Ik spreek Spaans, ik heb een sociaal netwerk opgebouwd. Mijn dochter heeft inmiddels een Spaans paspoort. Ons leven is helemaal hier. We leven echt op de Spaanse manier. Die ervaringen en ons gevoel proberen we mee te nemen in de zoektocht voor mensen om het juiste huis te vinden.’ Aanleiding voor de verhuizing naar Spanje was een spierziekte. ‘Ik kan nu veel meer dingen doen dan ik in Nederland kon. Er is een wereld opengegaan waarvan ik dacht dat die er nooit meer zou zijn. Dankzij mijn ziekte zit ik hier en heb ik een geweldig leven. Natuurlijk had ik heel graag nog voor de klas gestaan, dat is mijn beroep. Nu onderwijs ik mensen om ze goed te helpen bij hun beslissing. Ik voel me geen makelaar. Ik ben tourgids, help de mensen zoeken naar het juiste stekje. We hebben een uitgebreid aanbod maar zijn wel selectief in wat wij aanbieden. Alleen het beste is goed genoeg.’

Hollandse makelaar aan de Costa
DroomHuisSpanje bemiddelt bij de verkoop van nieuwbouwwoningen. Door het zorgvuldig opgebouwde

netwerk en eigen ervaring bezit Jelco de ideale, gouden combinatie die nodig is om klanten op maat te helpen bij de zoektocht naar de perfecte woning. De prijs Best Luxury Real Estate Invest Company Region Costa Blanca South and Costa Calida 2022/23 was de bekroning voor het jarenlange harde werken. In 2023 kwam daar ook nog eens het goed bekeken tv-programma ‘Hollandse Makelaars aan de Costa’ bij – terug te kijken op Videoland. De populariteit van DroomHuisSpanje onder de kijkers bleek uit de extra hoge kijkcijfers van afleveringen 3,7 en 8 waar het team in voor kwam. Het belangrijkste element van het werk is goed naar de klanten luisteren, vertelt Jelco. ‘Je moet mensen leren kennen, begrijpen hoe iemand in elkaar zit.’ De doelgroep is breed. Steeds vaker zijn de klanten jonge gezinnen die de sprong naar Spanje wagen. ‘Van jonge dertigers tot gepensioneerden, ze willen allemaal hetzelfde: warme winters en een goede investering.’

Romantisch idee

‘Geld,’ luidt het korte antwoord wat nodig is voor een DroomHuis in Spanje. ‘Je zult cash moeten meenemen. Daar valt of staat alles mee.’ De hoogte van het budget is vaak bepalend in welke regio je terechtkomt. ‘Dat is hetzelfde als in Nederland.’ Tegelijkertijd is er één groot verschil: ‘Er is genoeg huizenaanbod en Spanje is zo groot dat er altijd wel een plek is.’ Hij vervolgt: ‘Het minst belangrijke van de hele zoektocht is het huis. Die woningen zijn er wel. Die zijn tiptop in orde. Het gaat erom waar het huis staat. Daarom bekijk ik met mensen veel locaties en veel minder huizen. De locatie bepaalt of je het romantisch idee krijgt waarom

je naar Spanje wil verhuizen. Als je de komende jaren op een terrasje zit moet je het “wow, ik ben in Spanje!”-gevoel hebben. Dat proberen wij te zoeken voor mensen.’ Als potentiële klanten zich melden, gaan er soms weken tot maanden overheen voordat Jelco ze uitnodigt om naar Spanje te komen. ‘We maken geen losse afspraken met mensen die vanuit hun vakantiegevoel denken “hier wil ik wel wonen”. Er gaat een hele voorbereiding aan een bezichtiging vooraf. Als mensen aankomen, weten ze al hoe de streek in elkaar steekt, hoe het klimaat is en wat hun geld waard is in die regio.’

Het allermooiste plekje

Gevraagd naar zijn drive als makelaar, antwoordt hij: ‘Toen we hier naartoe verhuisden, zijn we zelf niet zo goed geholpen. Je spreek de taal niet. Als ik iemand inschakel, verwacht ik dat hij alles voor mij doet. Het gaat erom dat je het allerbeste wil voor je klant. Daarbij komt de oud-topsporter in mij naar boven. Ik wil het beste uit mijzelf halen, dan krijgen de klanten ook het beste. Alles moet ontzorgd worden. Dat is voor mij de sport. Ik wil ze het allermooiste plekje geven dat voor hun budget is te vinden.’



Uw droomhuis staat in Spanje. Wij helpen u het vinden.

‘We investeren in een groen en schoon Tata

Tata Steel kan rekenen op stevige kritiek van de buitenwereld. Tata Steel Nederland-CEO Hans van den Berg vertelt dat de staalproducent de handschoen heeft opgepakt. ‘We werken hard aan het verder verminderen van de uitstoot en om een groen, schoon en circulair staalbedrijf te worden.’

Waar het bedrijf landelijk vaak veel kritiek te verduren krijgt, is het bedrijf in de regio een stuk geliefder. ‘Bij eigen onderzoeken in de IJmond krijgen we terug dat inwoners een stuk positiever tegenover ons bedrijf staan. Voor de IJmond zijn wij belangrijk. Dat heeft te maken met onze bijdrage aan de welvaart en bestaanszekerheid in de regio. Wel horen we steeds vaker dat de transitie naar groen en schoner geproduceerd staal sneller moet. Daarvoor zetten we alles op alles. Zo hebben we onlangs drie enorm grote milieu-installaties opgeleverd.’

Verminderen geur en geluid

De soms felle kritiek op Tata Steel gaat voorbij aan het belang van staal voor Nederland en Europa. ‘Met de onrust in de wereld wordt er steeds vaker gesproken over de strategische autonomie. Daarvoor is het belangrijk dat we zelf in staat zijn staal te blijven maken en niet afhankelijk worden van andere landen. Staal is bijvoorbeeld een basismateriaal voor de bouw en verpakkingindustrie en met dat laatste dus ook voor de voedselveiligheid en -zekerheid.’ Daarnaast is staal nodig om de energietransitie van de grond te krijgen, benadrukt Van den Berg. ‘Het wordt gebruikt bij de productie van zonnepanelen, batterijen en accu’s. Maar we produceren in IJmuiden ook “electrical steels” voor de dynamo’s en generatoren van windmolens.’

MET DIVERSE MAATREGELEN WORDT DE UITSTOOT VAN STOF, GEUR EN GELUID VERDER VERMINDERD



Hans van den Berg komt met drie jonge medewerkers van Tata Steel Nederland aan bij het ministerie van EZK voor de overhandiging

VOOR HET GROEN STAAL-PLAN WORDT HET HART VAN HET PRODUCTIEPROCES VOLLEDIG VERANDERD

30 maatregelen

De transitie naar groen, schoon en circulair staal is technologisch en politiek-bestuurlijk een uitdaging. ‘Het is enorm complex en behelst afstemming met enorm veel partijen. Maar de tijd voor handelen is nu,’ aldus Van den Berg. Tata Steel wil haar productie verduurzamen en schoner maken. Dat doet het bedrijf met diverse maatregelen, waarmee de uitstoot van stof, geur en geluid verder wordt verminderd. De afgelopen jaren heeft het bedrijf dat gedaan met meer dan 30 maatregelen. Zo leverde Tata Steel onlangs drie grote milieu-installaties op die ontworpen zijn om de uitstoot van stof en zware metalen naar beneden te brengen. Ook is het bedrijf begonnen met de bouw van



een installatie die de uitstoot van stikstof vermindert. Verder komt langs de opslagen voor erts en kolen een 18 meter hoog scherm met een lengte van ongeveer een kilometer waardoor minder stof kan

verwaaien naar het naastgelegen Wijk aan Zee.

Groen Staal-transitie

Met het Groen Staal-plan werkt Tata Steel aan duurzame

Steel'



van het maatwerkplan voor groen staal.

in de energievoorziening van de toekomst.'

Groeiende vraag naar groen staal

'Staal is een basisproduct. We gebruiken in Nederland ongeveer evenveel staal als wij in IJmuiden produceren. Bijna een kilo staal per persoon per dag. In dat opzicht is dat in evenwicht met onze productie.' Vanuit de producenten gezien stijgt de vraag naar staal binnen Europa, constateert Van den Berg. 'We zien een groeiende vraag naar groen staal, dat wordt gemaakt met een veel kleinere CO2-voetafdruk. Maar ook naar circulair staal, dat meer schroot bevat. Ook daar hebben wij doelen gesteld. In 2030 willen we het schrootpercentage laten stijgen tot 30 procent, van 17 procent nu. Onze huidige installaties zijn uitermate efficiënt in het gebruik van de grondstoffen en energie. Onze rest- en bijproducten worden nagenoeg allemaal hergebruikt. We gebruiken bijvoorbeeld onze productieassen om elektriciteit op te wekken en voor het verwarmen van de ovens in onze walserijen. Een grote uitdaging waar wij voor staan is dit in stand te houden. Je begint opnieuw met het opbouwen van de efficiency.'

Synergie

Van den Berg wijst op de voordelen van de locatie bij IJmuiden. 'De fabriek zit op een van de beste locaties om de omslag naar groen staal te maken. Zo zitten we dicht bij de aanlanding van groene elektriciteit die gemaakt wordt door de windparken op de Noordzee. Dat is van belang met de groene ambities. En met de eigen zeehaven kunnen we de ertsen aanlanden.' Ook vanuit de logistieke optiek is de ligging in IJmuiden goed.



MET DIVERSE MAATREGELEN WORDT DE UITSTOOT VAN STOF, GEUR EN GELUID VERDER VERMINDERD

'WE GEBRUIKEN IN NEDERLAND ONGEVEER EVENVEEL STAAL ALS WIJ IN IJMUIDEN PRODUCEREN'

Via het Noordzeekanaal, spoor en weg worden onze producten vervoerd naar klanten. De kracht en synergie zit ook in de aanwezige installaties. Onze staalfabriek, walserijen en bekledingslijnen (voor verpakkingsstaal, red.) staan hier allemaal. De synergie in de keten heeft energievoordelen en kwalitatieve voordelen. Als je naar dat hele plaatje kijkt, dan denken wij dat het een goede zaak is dat we hier zitten en dat we de verduurzaming gaan maken. Want dat is noodzaak.'

Economisch belang

Tata Steel is innovatief en levert hoogwaardige producten waar veel vraag naar is. 'De winst die we maken steken we in de verbetering van het bedrijf en de verduurzaming. De meerwaarde van Tata Steel strekt zich uit tot de hele productieketen', vertelt Van den Berg. Het economisch belang groeit alleen maar, blijkt uit het onderzoek van Oxford Economics. Op basis van de huidige situatie is de economische bijdrage van Tata Steel aan de Nederlandse economie 4,3 miljard euro. De staalproducent biedt werk aan zo'n 10.000 mensen in IJmuiden en bijna 20.000 mensen in de hele keten. Tot 2030 groeit de bijdrage van Tata Steel aan de Nederlandse economie met 26 procent naar 5,4

miljard euro. Tussen 2030 en 2037 groeit deze bijdrage met 59 procent tot 6,9 miljard euro.

Ook raakt Tata Steel nog sterker verbonden met de economie in de regio en Nederland. Het bedrijf gaat meer gebruikmaken van lokale toeleveranciers, meer schroot inkopen binnen Nederland én gaat integraal onderdeel uitmaken van het energiesysteem.

Scenario's

2024 is een belangrijk jaar voor Tata Steel, stelt Van den Berg. 'We hebben aangegeven wat we gaan doen aan de vermindering van emissies. Heel concreet hebben we onze vragen aan de overheid, en eigenlijk de samenleving gesteld in de maatwerk aanvraag van afgelopen november. Bij de uitvoering van deze plannen tot 2030 stoten we 5 miljoen megaton CO2 minder uit als bedrijf.' Rond 2037 moet de tweede fase van de vergroening klaar zijn.

De komende maanden vinden gesprekken plaats over de financiering, uitvoering en vergunningverlening. 'We hebben een maatwerkverzoek gedaan voor ondersteuning bij de transitie naar groen staal. Er is een onrendabele top waar we eerst doorheen moeten, en waar steun voor nodig is. Maar uiteindelijk gaat de markt betalen voor groen geproduceerd staal. In de transitieperiode is er geen sluitende businesscase. Vandaar dat we de hulp van de overheid inroepen. Dat gebeurt ook in andere Europese landen. Zo hebben bijvoorbeeld staalproducenten in Duitsland en Frankrijk al overheidssteun toegezegd gekregen.'



IN HET KORT

De transitie naar groen staal, zorgt voor:

- Minder emissies en dus een gezondere leefomgeving
- Belangrijke bijdrage aan het behalen van de Nederlandse klimaatdoelstellingen
- Strategische onafhankelijkheid in tijden van geopolitieke onzekerheden
- Hoogwaardige werkgelegenheid
- Een toenemende economische bijdrage aan de regio en Nederland



Meer informatie?
Scan de QR-code.

Tweede huis kopen? Zorg eerst dat je de omgeving kent

Veel mensen dromen ervan: een eigen vakantiehuis, op een plek waar de zon altijd schijnt. Wie wil investeren in een tweede huis, moet zich eerst goed oriënteren: welk land en wat voor omgeving sluit aan bij jouw situatie? We helpen je een stukje op weg.



rijk zijn populair. Een eigen plekje in deze landen is dus geen gek idee.

Vamos a España!

Wat Spanje en Frankrijk zo geschikt maakt als locatie voor een tweede huis, is de bereikbaarheid. Ook met

EEN EIGEN PLEK IN DE ZON OF DE SNEEUW IS GEEN GEK IDEE

de auto is de reistijd te overzien. En dat is een must, want met een beperkt aantal vakantie dagen per jaar besteed je je tijd liever niet aan de reis. Een ander belangrijk voordeel is het klimaat. De Spaanse Costa is in voorjaar, zomer én nazomer dé plek voor een zon-, zee- en strandvacantie. Op de Canarische Eilanden, gelegen in het zuiden en ter hoogte van Marokko, schijnt de zon het hele jaar door en blijft het klimaat zelfs in de wintermaanden aangenaam warm. Met een huis in de omgeving van Spaanse steden als Barcelona

en Valencia heb je zowel de binnenlandse natuur, de zee en een bruisend stadsleven op een steenworp afstand.

Wintersport

Jouw optrekje hoeft niet in een mediterrane omgeving te staan; ook wintersportgebieden zijn interessant voor vastgoedbeleggers en kopers van een tweede huis. Het kan immers een goede investering zijn. Dat geldt zeker voor Oostenrijk. Het land is niet alleen populair onder wintersporters: sinds enkele jaren trekt het buiten het skiseizoen ook hikers en andere actievelingen. Zeker in populaire gebieden als Salzburgerland, Tirol en Vorarlberg kan de verhuur van je huis dus flink wat opleveren. Bovendien is de waarde van Oostenrijks vastgoed heel stabiel. De huizenprijzen zijn er al zo'n vijftien jaar niet gedaald. Een huis dat in 2010 500.000 euro kostte, is vandaag de dag al meer dan 700.000 euro waard. Verdiep je van tevoren wel in de wet- en regelgeving; hoewel je in Oostenrijk als EU-burger vastgoed mag kopen, verschilt het per deelstaat of je je onderkomen ook mag verhuren.

ADVERTORIAL

Buitenleven Vakanties: volop genieten van de ontluikende natuur

Genieten van het buitenleven in de mooiste verblijven en op de mooiste plekjes in de Nederlandse natuur. En er ook nog eens voor zorgen dat de natuurorganisaties hun werk kunnen blijven doen. Dat is Buitenleven Vakanties.



De natuur ontwaakt. En waarom zou je daar niet een paar dagen – of misschien wel langer – volop van genieten? Met een vakantie die ver weg voelt en toch dichtbij is. Logeren in een monumentale hoeve, een voormalige boswachterswoning, of een oud ambachtshuis. Verstopt, diep in het bos, of ergens verscholen in het duin. 's Morgens wakker gemaakt worden door fluitende vogels. En ontdekken dat je enige burens een hert en reeën zijn. Met Buitenleven Vakanties ben je dicht bij huis al helemaal weg.

De natuur verveelt nooit

Of je nu met familie gaat of met vrienden, de natuur verveelt nooit.

Voor kinderen is het één groot speelparadijs, met achter elke boom, tak en steen een nieuwe ontdekking. Volwassenen komen er tot rust, met alle tijd voor elkaar en voor een fijne inspanning. Een boswandeling, een fietstocht. De vakantie woningen van Buitenleven zijn door het hele land te

DE VAKANTIEWONINGEN STAAN STUK VOOR STUK IN DE ONGEREPTENATUUR

vinden en staan stuk voor stuk in de ongerepte natuur. Er is altijd wel een bestemming die bij jou past.

Logeren in een rijksmonument

Bij Buitenleven Vakanties vind je meer dan 100 unieke vakantie woningen, voor zowel grote als kleine gezelschappen. Voor het overgrote deel zijn het authentieke woningen die vroeger een bijzondere functie hadden: voormalige boswachterswoningen, oude boerenhoeves, statige landhuizen en kastelen of molenaarswoningen. Met

respect voor hun geschiedenis zijn ze zorgvuldig gerestaureerd, met behoud van de originele kenmerken. Meerdere locaties hebben, vanwege hun cultuurhistorische waarde, een beschermde status als rijksmonument.

Bijdragen aan ons erfgoed

Buitenleven Vakanties heeft geen winstoogmerk en is ontstaan uit een unieke samenwerking van de grootste Nederlandse natuurorganisaties Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten en LandschappenNL. Je draagt met een boeking bij Buitenleven Vakanties ook nog eens je steentje bij aan de instandhouding van het natuur- en cultuurhistorisch erfgoed. Het grootste gedeelte van de verhuuropbrengst van de vakantie woningen vloeit namelijk direct terug naar de natuurorganisaties. Hiermee zorgen zij voor het onderhoud aan de historische panden en voor de bescherming en het herstel van de natuur.



Bekijk hier de bijzondere accommodaties van Buitenleven Vakanties

Terug van weggeweest: Persoonlijke service bij vakantiehuizenverhuur

Met de stijgende populariteit van vakantieverblijven in Europa, is het bezit van een tweede huis voor velen een aantrekkelijke investeringsmogelijkheid geworden. Of je nu op zoek bent naar een idyllisch toevluchtsoord voor eigen gebruik, een potentieel rendabel verhuurinkomen nastreeft of geïnteresseerd bent in een combinatie van beide.

Als deskundige partner ondersteunt Villa for You huiseigenaren met een tweede woning bij het maximaliseren van verhuurresultaten. We spreken oprichter Pepijn Zijsling allereerst over de belangrijke punten waarmee je rekening moet houden bij de verhuur van een tweede huis. Zijsling geeft aan: 'Het is van belang om de lokale regelgeving met betrekking tot verhuur te onderzoeken.

Sommige plaatsen hebben specifieke vergunningen of belastingen die je moet regelen voordat je je woning kunt en mag verhuren. Ga ook na welke faciliteiten gewenst zijn om in alle seizoenen een interessante bezetting te krijgen. Overweeg de juiste balans tussen eigen gebruik en verhuur, alleen verhuren in het laagseizoen brengt mogelijk niet genoeg op. Denk na over passende verzekeringen met voldoende dekking voor eventuele schadegevallen. Zorg ook voor maximale zichtbaarheid en een correct prijsbeleid.'

Nieuwe standaard in verhuur

In de wereld van vakantiehuizenverhuur heeft Villa for You zich in de afgelopen jaren ongekend snel gevestigd als een prominente speler, ondanks de zware concurrentie van bestaande - internationale - partijen. Het mag gezegd, de aanpak van Villa for You werkt dus. Interessant om te weten waar de specifieke marktbenadering aan ontsproten is. Oprichter Pepijn Zijsling miste bij zijn vorige werkgever vooral het persoonlijke aspect. Zijsling: 'Een vakantiehuis boeken is steeds meer een zakelijke transactie geworden, waar geen persoonlijk contact meer bij komt kijken. Terwijl dit juist hét moment van het jaar is waar je naar uitkijkt. Je wilt dat alles goed geregeld is en klopt. Als gast, maar ook als verhuurder.'

Zijsling startte samen met vier andere professionals, ieder met



PASSIE IS DE DRIJVENDE KRACHT ACHTER ONZE DIENSTVERLENING

meer dan 20 jaar ervaring in de vakantiehuizenverhuur branche. Hun missie: het bieden van advies op maat, persoonlijk contact en kwaliteit. Toen vlak na de oprichting de coronapandemie uitbrak, leek dit aanvankelijk een zware tegenslag. Zijsling en zijn team wisten deze uitdaging echter in hun voordeel te buigen. Terwijl andere verhuurpartijen vasthielden aan het uitgeven van vouchers om inkomsten te behouden, koos Villa for You ervoor om huurders hun geld terug te geven. Zijsling: 'Wij zeiden, je krijgt gewoon je geld terug als de vakantie niet doorgaat!'. Deze beslissing resulteerde in een aanzienlijke toename van vertrouwen, waardoor het bedrijf juist groeide in een tijd waarin anderen worstelden. Zijsling: 'Het was een spannende tijd maar juist ook een mogelijkheid om te laten zien hoe wij de markt willen benaderen.'

De klant is echt koning

Het fundament van Villa for You rust op een bewezen concept: lever

de service die je zelf zou willen ontvangen. Het toegewijde team van medewerkers biedt eigenaren én gasten 24/7 ondersteuning. Zelfs tijdens late avonduren en in het weekend. 'De service omvat nog meer', gaat Zijsling verder, 'Want elk aspect rond het verhuurproces wordt uit handen genomen door ervaren verhuurexperts. Van professionele huisfotografie tot klantcontact en van het aanbieden van de juiste verzekeringen tot het bijhouden van de verhuuradministratie. Een deskundige marketingafdeling zorgt er middels online- en offline promotie voor dat de Villa for You-website goed gevonden wordt door potentiële gasten. Daarnaast worden de woningen geadverteerd op zowel nationale als internationale platforms, zoals Booking en AirBnB.'

Ook hier is juist de persoonlijke insteek weer van belang. Vanaf het eerste moment is er nauw contact met de verhuurders. Zijsling: 'Om de kwaliteit van onze hoogwaardige vakantiehuizen te garanderen, bezoeken wij al onze villa's persoonlijk. Alles wordt ter plaatse gecontroleerd, we geven advies en we wisselen ervaringen uit met onze gastvrije huiseigenaren. Zo creëren we een win-winsituatie voor alle betrokkenen.'

Klanttevredenheid als graadmeter

Zoals gezegd, Villa for You is de afgelopen jaren razendsnel gegroeid. Van vijf naar vijftig werknemers en vijf kantoren in meerdere landen. Momenteel bestaat het - continu toenemende - aanbod uit 1.500 vakantiehuizen in Oostenrijk, Frankrijk, Nederland, België en Duitsland. Variërend van charmante villa's aan de kust tot chalets met een schilderachtig uitzicht op de bergen. Elk met hun eigen unieke kenmerken en faciliteiten. Zijsling schrijft het succes vooral ook toe aan de passie voor het vak. 'De groei van Villa for You illustreert het belang van passie, expertise en toewijding in de wereld van vakantiehuizenverhuur', zegt hij. 'Villa for You scoort met haar diepgaande kennis van de markt en gedrevenheid voor klanttevredenheid gemiddeld een 4,8 uit 5 op het beoordelingsplatform Trustpilot. Dat lukt je alleen als je houdt van wat je doet.'

villa for you
Unieke Vakantiehuizen



Meer informatie?
Scan de QR-code.



LAND
GOED
BOUR
TANGE

HIER KUN JE DE STILTE NOG HOREN

Het nieuwe duurzame park van Landal GreenParks



Bijzonder duurzame vakantievilla's op Landal Landgoed Bourtange

Het nieuw te bouwen vakantiepark van Landal GreenParks ligt in het prachtige Westerwolde, middenin de Gouden Driehoek van het Noorden. Hier kom je 100% tot rust in een omgeving die klasse en allure uitstraalt. Of je nu graag geniet van de ongerepte natuur of heerlijk wegdroomt op een gezellig terras, alles is hier voorhanden. De kwalitatief hoogwaardige vakantievilla's zijn werkelijk van alle gemakken voorzien en bieden een hoge mate van privacy. Alle woningen zijn zeer duurzaam en voorzien van een warmtepomp, airco, vloerverwarming en zonnepanelen.

Kijk snel op www.landgoedbourtange.nl

Kom naar de Open Dag op zaterdag 6 april



Bouw gestart, al 30% verkocht
Het park gaat 14 juni open
Natura 2000-gebied
Schoonste lucht van Nederland
BENG gebouwd, energielabel A++++
Prijzen € 200.000,- tot € 400.000,-
Vlkbij Vestingstad Bourtange
Geen windmolens en elektriciteitsmasten



Verkoopmakelaar

Sharon Langerhorst Kars

088-184 55 55 | 06-27 57 37 95

s.langerhorst@vakantiemakelaar.nl



Eenvoudig en veilig kopen in 4 stappen

Stap 1: Informatie zoeken
Stap 2: Kijken & ervaren
Stap 3: De aankoop voorbereiden
Stap 4: Je vakantiewoning kopen

