

Sneller vooruit met het Renovatiepact – conclusies en aanbevelingen vanuit de ervaringen van vraag- en aanbodzijde

Door Passiefhuis-Platform vzw



In opdracht van Vlaams Energie Agentschap (VEA)

02.06.2015



Inhoud

Kader	4
Aanbevelingen voor het Vlaams beleid.....	5
1 Werkgroep BEN-definitie voor renovatie.....	5
1.1 Kiezen voor rigide definitie of vooropgezette einddoelstellingen.....	5
1.2 Een kader.....	6
2 Werkgroep geïntegreerd beleidskader.....	7
2.1 De woningpas als kaderinstrument.....	7
2.2 Fiscaliteit	9
2.3 De arbeidsmarkt.....	9
2.4 Tools	10
2.5 Ondersteuning - ontzorging	10
2.6 Innovatie en kwaliteit	11
2.7 Huurders - verhuurders	11
2.8 Wonen.....	12
3 Werkgroep verplichtingen.....	12
4 Werkgroep goede actievoorbeelden.....	13
5 Werkgroep financiering.....	13
5.1 Voor de bouwheer.....	13
5.2 Voor de aanbieders.....	14
6 Werkgroep communicatie.....	15
6.1 Hoe ?	15
6.2 Wie ?.....	16
6.3 Wat ?.....	16
Samenvatting van de belangrijkste hindernissen en kansen voor vraag en aanbod bij de realisatie van een BEN renovatie	17

Kader

De bedoeling van het Renovatiepact is een coherent actieplan uitwerken dat, in een korte-, halflange- en langetermijnperspectief, leidt tot een sterke verhoging van de renovatiegraad van ons Vlaams woningpatrimonium en de energieprestatie ervan optimaliseert tot het bijna-energieneutraal niveau.

Het is echter duidelijk dat er nog heel wat belemmeringen zijn, zowel voor de particuliere bouwheer-renoveerder als voor de bouwsector, om te komen tot een geïmplementeerd renovatiebeleid dat werkt en een mature renovatiemarkt voor iedereen. Vandaag is ambitieus BEN renoveren nog steeds een privilege voor voorlopers en dat moet veranderen. Om dat te doorbreken is kennis nodig van de hindernissen die voorlopers ondervinden tijdens BEN renovaties om daaruit mogelijke kansen en acties te halen die effect hebben en die toelaten om het BEN renoveren open te breken voor iedereen en de renovatiesnelheid in Vlaanderen te verhogen, zonder te vervallen in halfslachtige maatregelen.

Uit twee rapporten¹ van Passiefhuis-Platform vzw die voor zowel de vraagzijde (de bouwheer) als de aanbodzijde (de markt) bevindingen rond BEN renoveren consolideren uit verschillende onderzoeken, onder andere Cohereno² en Renofase³, worden aanbevelingen gedestilleerd voor het Renovatiepact 2015 dat door het Vlaams Energie Agentschap vormgegeven wordt in opdracht van minister Turtelboom.

De aanbevelingen worden geformuleerd op basis van de vijf thematische werkgroepen van het participatietraject dat binnen het Renovatiepact wordt gevolgd.

De aanbevelingen zijn toepasbaar in kansen die men kan benutten voor het stimuleren van renovaties van woningen naar een ambitieuze energie-prestatie. Eveneens belichten zij een paar hindernissen die kunnen weggewerkt worden.

¹ 'Realisatie van BEN renovaties van eengezinswoningen in Vlaanderen-ervaringen van de vraagzijde', PHP, 2015 en 'Realisatie van BEN renovaties van eengezinswoningen in Vlaanderen-hindernissen en kansen voor bedrijven', PHP, 2015

² COHERENO : Collaboration for housing nZEB renovation, www.cohereno.eu

³ Renofase : doordachte en doorgedreven energetische renovaties, innovatieve oplossingen voor de bouwsector, www.renofase.be

Aanbevelingen voor het Vlaams beleid

Het Vlaams energie- en innovatiebeleid wordt aangespoord om samen met de sector de opschaling van BEN renovaties te stimuleren via diverse maatregelen. Het voorliggende rapport bundelt een aantal opportuniteiten voor de Vlaamse beleidsmaker om zowel aanbodzijde als vraagzijde te stimuleren tot het overgaan van BEN renoveren.

De schikking van de aanbevelingen per werkgroep sluit niet uit dat er overlappingen zijn.

1 Werkgroep BEN-definitie voor renovatie

1.1 Kiezen voor rigide definitie of vooropgezette einddoelstellingen

Vandaag bestaat er geen eenduidige definitie van een BEN renovatie. De gebouwspecifieke en ruimtelijke aspecten laten niet altijd toe om vast te pinnen op 1 algemeen geldende definitie. Een kader of set van criteria die de juiste focus geeft, is wel van belang.

Het kader moet een antwoord kunnen bieden op gebouwsituaties zoals : monumenten, smal voetpad, stadsgezicht, stedelijke oriëntatie, enz.

Om toch nog de focus te behouden en geen wirwar aan niet vergelijkbare einddoelstellingen te bekomen is het uiteindelijk kijken in de richting van een strenge hoofddoelstelling, gecombineerd met een optie B waarbij de doelstelling op maat wordt berekend, rekening houdend met de afwijkende component(en). Elke andere oplossing met één criterium voor alle gebouwen zal leiden tot ofwel een noodzakelijkerwijs laag ambitieniveau, ofwel tot een hele reeks onmogelijke gevallen

Voorlopers stellen elk hun eigen ambitieuze criteria voorop bij BEN renoveren. Belangrijk is dat de doelstelling haalbaar is of realiseerbaar zowel in tijd (gefaseerd renoveren mogelijk) als financieel (financiële incentives noodzakelijk).

Het valt op dat, vanuit milieuoverwegingen die primair doorwegen als drijfveer voor energetische renovatie, in eerste instantie geopteerd wordt voor het verminderen van het energiegebruik. Hierdoor ligt eerste focus op aanpak van de gebouwschil. Dus een schilindicator is een zeer goed focuspunt voor een BEN renovatie. Hernieuwbare energie is pas de volgende stap.

Voor een klein aantal woningen zal een energetische renovatie altijd problematisch blijven, maar voor de meerderheid kan dit. Resultaat: voor de meerderheid van de woningen is de eis matig, en voor een minderheid streng (indien compensatie noodzakelijk is).

Voorbeeld :

Een duidelijk kader uitwerken voor wanneer een component niet voldoet, en dan is het aan de EPB-verslaggever (of hoe die ook zal noemen voor renovatie) om dit correct in te rekenen. VEA kan de correctheid van de berekening dan, net zoals vandaag met nieuwbouw, perfect controleren. De goedkeuring voor de afwijking van een bepaalde component kan ook bij derden worden gelegd (bv lokale overheden). Dit kan ook het *ownership* van de betrokken actoren vergroten: bijvoorbeeld monumentenzorg en/of stedenbouw krijgen de bevoegdheid om een component of schildeel vrij te stellen, mits argumentatie en op basis van duidelijke regels, opgesteld in een overleg met alle betrokken partijen (en waarin dus erfgoed en energie kunnen worden afgewogen), een stad of gemeente kan een renovatieplan opmaken, waarin wordt aangegeven wat kan en wat niet, een expert kan een component op basis van andere criteria (stabiliteit bv) vrijstellen, ook deze criteria duidelijk gecommuniceerd (bv in een technische voorlichting uitgewerkt, misschien zelfs met een ondersteunend kwaliteitskader naar analogie met spouwnavulling

1.2 Een kader

Een goed omlijnd kader geeft meer garantie dat de vooropgezette einddoelstellingen van het gebouw behaald worden en dat fragmentatie van renovatieprocessen vermeden worden. Het kader combineert alle aspecten die binnen de renovatie aan bod zullen komen met als belangrijkste leidraad de vooropgezette einddoelstellingen en hoe die binnen een bepaalde termijn bereikt kunnen worden met de hulp van ondersteunende maatregelen. Aandacht voor de gebouwweigen kenmerken is daarbij een belangrijke basis.

Een kader is ook betrouwbaar als zij houvast biedt in de tijd. Aangezien bij gefaseerd renoveren het tijdsbestek een belangrijke parameter is in kwaliteitsgarantie, is bouwheer noch aannemer gebaat bij een gedefinieerd reglementair kader dat om de haverklap verandert.



De koplopers adviseren dat het voor de marktontwikkeling belangrijk is om gestructureerd samen te werken met andere actoren zoals vastgoedmakelaars, financiële actoren (banken, ESCO's, verzekeringsmaatschappijen), beleidsmensen (subsidieverstrekkers, groepsfacilitatoren) en non-profit organisaties (klantenportals).

2 Werkgroep geïntegreerd beleidskader

Verschillende beleidsdomeinen zijn betrokken. Een coherent beleid dat overschrijdend werkt, maar gebundeld gebracht wordt, werkt. Kijk over het muurtje. In het buitenland zijn legio voorbeelden van dergelijke programma's.

2.1 De woningpas als kaderinstrument

Er is een duidelijke nood voor het ontwikkelen van een kader voor gefaseerde renovaties met een BEN doelstelling⁴. Maar er is ook een doelgroep voor integrale doorgedreven renovatie. De constante voor gelijk welke aanpak van een renovatie (gefaseerd, integraal, totaal of gedeeltelijk) is wel dat er een duidelijk gebouwgeen masterplan nodig is. Dit masterplan wordt verwerkt in een totaalplaatje, de woningpas.

De kern van een woningpaspoort is niet dat maatregelen (onvermijdelijk dan minimale maatregelen met uitzonderingen) worden opgelegd, maar dat een doelstelling wordt vastgelegd en een pad ernaartoe op maat van het gebouw: vergelijkbaar met EPB die de ontwerpers een kader biedt waarbinnen zij redelijke vrijheid hebben.

- Deze pas is het kruispunt van alle gebouwgeen, beleidsdomeinoverschrijdende verplichtingen, vereisten en criteria samen met het renovatieplan en toegankelijk voor eigenaar en overheid. Je kan de pas vinden in een soort van 'kruispuntbank' van gebouwen.
- De pas laat toe de renovatiewerken in de tijd op te volgen, te zorgen dat de juiste renovatiemaatregelen op elkaar aansluiten en geen lock-in effecten worden gecreëerd. Het is een goede leidraad voor de aannemer. Belangrijk is ook dat dit plan bindend is, waardoor op het einde van de termijn boetes worden opgelegd voor niet gehaalde onderdelen. Deze aanpak combineert voldoende ambitieuze doelstellingen, gefaseerde aanpak en dus betaalbaarheid en ook flexibiliteit voor moeilijke componenten met afdwingbaarheid.

⁴ Dit wordt ook bevestigd in ander onderzoek in het kader van Renofase (www.renofase.be)



- De pas laat toe de wijzigingen in status van het gebouw op te volgen : huurkoopwoning, verandering van eigenaar, gebiedskarakteristieken, etc.
- De pas laat toe de energie-prestatiegraad van het (deels)gerenoveerde pand op de voet te volgen vanaf een nulpunt in de tijd (zie verder diagnostische tool).
- De pas laat toe te volgen welke subsidiemaatregelen al werden bekomen en welke nog onbenut bleven.
- De pas laat toe na te gaan of het gebouw aan bepaalde eisen voldoet zoals verzekeringen, bewoonbaarheid, conformiteitsattesten, etc.

Voorbeeld van voorstel is dat alle gebouwen zo snel mogelijk een energieprestatielabel krijgen, ref. in Nederland krijgt ieder gebouw een forfaitair laag label en moet men bepaalde maatregelen kunnen aantonen om een hoger label te krijgen. Gekoppeld aan dergelijke labelling is het haalbaar om statistische info te vergaren van systematische EP verbeteringen deze maatregelen moeten standaard deel uitmaken van een Vlaamse wooncode.

Voorbeeld van toepassing van een woningpaspoort :

Dat kan dan bijvoorbeeld omvatten: binnen 15 jaar zal de woning een E-peil van 60 bereiken, met in 2015 vervanging van de ketel en spouwnavulling en voorbereidende werken voor een ventilatieoplossing, in 2016 plaatsen van dakisolatie door de bouwheer en in 2028 vervangen van de ramen tezamen met extra gevelisolatie. Op het einde (2030) bereikt de woning BEN-peil X.

Een dergelijk paspoort ziet er dan uit als: in 2030 willen we $U=0,20$ voor het dak, $U=0,35$ voor de voorgevel (enkel spouwnavulling) en $U=0,20$ voor de achtergevel, $U_w=1,0$ voor de ramen achteraan en $U_w=2$ voor de ramen vooraan (bestaande houten ramen worden behouden maar het glas wordt vervangen). De ketel is HR+, we voorzien systeem C+ te integreren in twee stappen (een deel samen met de vervanging van de ramen) en een v50 van maximaal 3. Daarnaast zijn er nog een aantal maatregelen naar comfort en gezondheid (bv zomerstrategie, ...) Dat levert in totaal een E-peil van 70 op en een [nieuw gebouwschilcriterium] van 45 'Q-Bits' (vraag niet wat een Q-Bit is, we bedoelen gewoon vervanger van het K-peil, wat waarschijnlijk - hopelijk dicht bij de NEB zal liggen).

En in 2030 wordt dan effectief afgetoetst of deze criteria zijn gehaald. En voor niet gehaalde maatregelen krijgt de bouwheer een boete. En het vriendelijke verzoek dit alsnog in orde te maken.

2.2 Fiscaliteit

Voorlopers van BEN renovaties vandaag zijn eigenaar van hun woning en niet onbemiddeld. Financiële tegemoetkomingen die op lange termijn werken geven een antwoord voor huiseigenaars die een BEN renovatie willen uitvoeren en daarbij ambitieuze doelstellingen voor ogen hebben, maar niet beschikken over de middelen om alle werken in één keer uit te voeren en die daarom spreiden in de tijd. Anderzijds kan het zijn dat te lange termijnen voor financiële ondersteuning een averechts effect teweeg brengen voor die eigenaars die niet van plan zijn de woning lang te houden.

De financiële incentives dienen van die aard te zijn dat het de bouwheren aanspoort om de lat hoger te leggen voor wat betreft de energie-prestatie van hun gerenoveerde woning.

2.3 De arbeidsmarkt

Het onderzoek toont aan dat er een belangrijke doelgroep bestaat voor integrale renovatie. Het aanbod hiervoor verloopt vandaag echter nog bijna uitsluitend via een architect als verbindende partner. Hier ligt dan ook nog een groot potentieel aan nieuwe diensten en nieuw aanbod, waarbij permanente samenwerkingsverbanden ontstaan tussen verschillende specialisaties. Samenwerkingsverbanden kunnen mensen, middelen en kennis voorzien voor een betere klantbenadering, projectbeheer, kwaliteitszorg of prestatiegarantie.

Hindernissen die vandaag ervoor zorgen dat deze samenwerkingsverbanden nog niet grootschalig worden uitgerold zijn van financiële en juridische aard. Er bestaan ook geen platformen of netwerkportalen waar bedrijven en professionelen elkaar kunnen vinden. Voorbeeld dat werkt zijn de renovatiewinkels in Nederland, het project Nul-op-de-meter uit Nederland.

Dergelijke samenwerkingsverbanden hoeven zich niet noodzakelijk te beperken tot werfactiviteiten maar kunnen een groot pakket administratieve ontzorging op zich nemen : bouwaanvragen voorbereiden, subsidies aanvragen, e.d.m.

Een meer gestructureerde samenwerking tussen bedrijven en het ontwikkelen van nieuwe business modellen is een belangrijke sleutel om deze hindernissen te overwinnen.

2.4 Tools

Om een masterplan voor ieder individueel gebouw met haar aparte specificaties te kunnen opmaken lijkt het aannemelijk dat er een tool wordt ontwikkeld waarmee men een eerste diagnose van het gebouw maakt. Deze tool moet toelaten de bestaande toestand van het gebouw systematisch in beeld te brengen, en dit zowel energetisch, bouwfysisch als bouwtechnisch⁵.

Deze tool kan toelaten te bepalen of een gebouw nog geschikt is om te renoveren.

2.5 Ondersteuning - ontzorging

De ontwikkeling van financiële en administratieve ontzorging dient te worden ondersteund. Er moeten derhalve ook manieren worden uitgewerkt om de vraagzijde van BEN renovaties te ondersteunen bij de coördinatie van hun gehele renovatie (van het contracteren en coördineren van de verschillende partijen over het aanvragen van vergunningen en subsidies tot het coördineren van de eigenlijke uitvoering). Kortom het verdient aanbeveling om na te denken over het ontwikkelen van business modellen die samenwerking voor BEN renovatie stimuleren, waarbij de klant één verantwoordelijk aanspreekpunt heeft voor een volledige renovatie (bvb de zogenaamde “One Stop Shops”).

10

Daarnaast is er behoefte aan het ontwikkelen van een pool van projectmanagers voor BEN renovatie, getraind in omgaan met bewoners en prestatiegaranties.

Het belang van het aanbieden van een integraal en onafhankelijk advies vinden professionelen zeer belangrijk. Professionelen zijn zelf van mening dat het advies van een bedrijf niet altijd wordt vertrouwd door de klant. Het is eveneens belangrijk dat onafhankelijke actoren worden ingeschakeld zoals non-profit organisaties, gemeenten of netwerken om woningeigenaren aan te sporen om BEN renovaties te overwegen. Zo heb je bvb burger-infosessies van de Stad Antwerpen, isolatie-advies van de Stad Antwerpen, ReGent van de Stad Gent, de adviesdiensten van Passiefhuis-Platform vzw.

⁵ Een diagnostische tool voor de toestand van een gebouw werd ontwikkeld in het kader van Renofase <http://www.renofase.be/projectresultaten/>



2.6 Innovatie en kwaliteit

Kwaliteitszorg kan verder worden gestimuleerd, bijvoorbeeld door de integratie van BEN-renovatieadvies, maar eveneens door een degelijk energie- en innovatiebeleid in de bouw.

Kwaliteitssystemen die zorgen voor degelijk vakmanschap, aandacht voor kwaliteitsvol bouwen en het opleveren van een afgewerkt product dat aan bepaalde normen voldoet zijn cruciaal om de garantie van kwaliteit in de bouw hard te kunnen maken. Er is behoefte aan de ontwikkeling van (kwaliteits)richtlijnen en protocols voor het adviseren, het ontwerpen, het realiseren, het opleveren van BEN renovaties. Er is in het bijzonder behoefte om ook aandacht te schenken aan nazorg en onderhoud en aan het verbeteren van de overdracht van informatie na de oplevering om de kwaliteit blijvend te garanderen.

Zo'n kwaliteitslabel is een 'officiële' erkenning van 'ervaren' actoren dat bijvoorbeeld kan gebeuren op basis van hun inbreng in BEN renovaties of op basis van gevolgde erkende opleidingen en trainingen voor BEN renovatie.

Een belangrijke tekortkoming in de markt vandaag is ook een gebrek aan kennis en het belang van een goede opleiding. Goede opleidingsverstrekkers en een juist gebruik van kennis en expertise drijven kwaliteit van bouwen en renoveren op en verhogen het vertrouwen van de consument in de uitvoerders. Men streeft niet als dusdanig naar opleidingen 'ex cathedra' maar ook andere vormen van kennis delen zijn welkom, bvb workshops, toolbox-meetings, scrum teams, etc.

Anderzijds zal de uitvoerder vandaag niet snel geneigd zijn garantie te leveren op de kwaliteit van uitvoering. Dit is een aspect dat nog te juridisch zwaar beladen is. Risico's vermijdt men liever en dan garandeert men nog liever niets. Productgarantie daarentegen is wel al goed ingeburgerd maar daar loopt de fabrikant dan het risico.

Onderhoudscontracten en gebruikershandleidingen bestaan wel al voor toestellen en installaties maar zijn onbestaande voor het gebouw op zich.

2.7 Huurders - verhuurders

Vandaag zijn de BEN renoveerders eigenaar van hun woning, en tevens bewoner.

Men kan aannemen dat eigenaars van huurwoningen vandaag niet ambitieus renoveren en enkel bereid zijn tot het nemen van snelle energiemaatregelen als zij geen andere keuze

hebben, bvb de boiler is stuk en die kan vervangen worden door een energiezuiniger exemplaar.

2.8 Wonen

BEN voorlopers vinden naast verbetering van de energie-prestatie van hun woning, ook de verhoging van het comfort uitermate belangrijk. Dit was vooral zichtbaar bij jongere gezinnen met een kleiner budget. Aannemelijk is dat gezinnen met een kleiner budget voor wonen ook in minder comfortabele huizen wonen en daarom een verbetering van comfort ook een prioritair aandachtspunt vinden.

Belangrijk te noteren dat gezondheid niet meteen een grote drijfveer bleek voor renoveren. Anderzijds bevat de huidige wooncode bepaalde woonkwaliteitseisen en het is denkbaar te stellen dat bepaalde strenge criteria met betrekking tot energie-prestatie, die een directe invloed hebben op de woonkwaliteit, daarin kunnen opgenomen worden.

3 Werkgroep verplichtingen

Het ontwikkelen van een kwaliteitskader met verplichte certificaten of attesten die de juiste kennis en expertise van de betrokken aannemers kan aantonen aan de bouwheer maar ook voor de beleidsmaker een belangrijk controle-instrument kan zijn voor de kwaliteit van het geleverde werk blijkt toch noodzakelijk.

Belangrijk is dat wildgroei aan dergelijke kaders wordt vermeden en dat de vraagzijde een duidelijk zicht krijgt op de certificaten en het belang ervan en dus op basis van deze labels goed kan inschatten met welke aannemers zij in zee gaan tijdens de verbouwing.

Kwaliteitsgaranties op basis van kost-, tijd- en prestatie-indicatoren zullen noodzakelijkerwijze op termijn vanwege de aanbieders en/of hun federaties aangeboden moeten worden. Het verdient aanbeveling om met een systeem van verplichte certificatie toch te wachten tot de markt matuur genoeg is. Een jonge markt moet groeien en daarvoor zelf kunnen meedenken en met nieuwe oplossingen komen en dat doe je niet binnen een kader dat stijf staat van de verplichtingen.

Maar het is duidelijk dat er nood is aan het verbeteren van het kennisniveau van professionelen en het bevorderen van projectmanagement, snelle uitvoering en kwaliteitsbewaking bij BEN renovaties.

4 Werkgroep goede actievoorbeelden

Het onderzoek toonde het belang aan van goede voorbeeldprojecten die toegankelijk zijn voor potentiële bouwheren. Koplopers voor BEN renovatie kunnen beter zichtbaar worden gemaakt. Dat kan bijvoorbeeld via open huis-dagen en beurzen. *Peer-to-peer* informatie is heel belangrijk. Belangrijk is dat voorbeeldprojecten vooral vanuit niet-commerciële hoek worden aangeboden. Zo blijken organisaties zoals Bond Beter Leefmilieu, Passiefhuis-Platform, Vibe, bij voorlopers beter te scoren. Het belang van campagnes of het aanbieden van informatie over goede actievoorbeelden door de lokale overheid zoals steden en gemeenten, maar ook de provincies mag niet onderschat worden.

Positief is dat de meeste bestaande voorloper-projecten ook effectief als voorbeeldproject functioneren en zodoende potentiële bouwheren informeren over wat te verwachten voor hun eigen BEN renovatie. Maar daarbij is het aantal vooruitstrevende BEN renovaties, die qua ambitieniveau ver gaan, nog erg beperkt.

5 Werkgroep financiering

Een belangrijke drempel voor het realiseren van ambitieuze BEN renovaties is de nog hoge meerkost, voornamelijk omdat de vraag in de markt voor de toegepaste oplossingen nog erg beperkt en daarom duur is.

5.1 Voor de bouwheer

De doelgroep die vandaag kiest voor een grondige en integrale renovatie, bevindt zich in een hogere inkomensklasse en is van middelbare leeftijd. De gezinnen, die niet beschikken over financiële reserves om een integrale renovatie te financieren, lossen dit probleem op door veel werk zelf uit te voeren. Maar dat blijkt niet altijd voldoende.

Hiervoor wordt gesuggereerd om een gefaseerde aanpak te ondersteunen, waarbij op de eerste plaats een globaal plan van aanpak wordt opgesteld waarin ambitieuze doelstelling worden vooropgesteld, maar wordt gefocust op het uitwerken van een stappenplan die de werken opdeelt in financieel haalbare onderdelen. Een bijkomende extra kost die er vaak niet bijgenomen kan worden is de 'ontzorgers', vandaag in de vorm van de architect, die heel duur is en daarom slechts voor een minimum wordt ingeschakeld of helemaal niet. Betaalbare

systemen van ontzorging of projectbeheersing bijvoorbeeld via een bouwadvieswinkel of adviseur van de gemeente zijn dus meer dan welkom.

In Vlaanderen bestaat het typische financieringslandschap voor een verbouwing die gefocust is op energiebesparende verbouwingen uit een lappendeken van directe subsidies, groene leningen en belastingaftrek, telkens voor een individuele maatregel of een beperkte combinatie van maatregelen (bijvoorbeeld dakisolatie, isoleren van de buitenschil, beglazing, lage-energie verwarmingsinstallaties, zonnepanelen en photovoltaïsche panelen) in plaats van te focussen op het geheel en de algemene energieprestatie van de volledige woning⁶. In plaats van enige maatregelen te subsidiëren is een financiële stimulus van de globale energieprestatie van de woning te overwegen.

Een vorm van directe korte termijn financiering is bijvoorbeeld een wedstrijdprogramma zoals de “voorbeeldprojecten” wedstrijd met bijhorende subsidie (voor de “winnende” projecten) in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest⁷.

Voor weinig kapitaalkrachtige gezinnen is derde-partijfinanciering ook de enige mogelijkheid om te investeren in BEN renovatie. Een samenwerking tussen banken en ESCO's zou hoog op de agenda moeten staan om energie-armoede te bestrijden door sociaal zwakkeren een BEN renovatie te bieden.

Er wordt ook naarstig gezocht naar alternatieve financieringsmethodes.

Een andere vorm van stimulerend ‘financieren’ is het omgekeerde te doen door een heffing op energieverbruik volgens het principe ‘de gebruiker betaalt’. Deze heffing kan dan gemakkelijk verrekend worden in de ‘terugverdientijd’ van een energiebesparende maatregel. Dit resorteert een belangrijk psychologisch effect.

5.2 Voor de aanbieders

Wat uit het onderzoek naar voren kwam is dat financieel faciliteren van de bouwsector ook een belangrijk manier is om de betaalbaarheid van BEN renoveren te verbeteren. Vandaag

⁶ <http://www.vlaanderen.be/nl/bouwen-wonen-en-energie/bouwen-en-verbouwen/premies-voor-renovatie>

⁷ Bâtiments exemplaires, Batex, Brussels Hoofdstedelijk Gewest :

zijn er toepasbare maar door de beperkte schaalgrootte nog te dure oplossingen voor afdoende en kwalitatief BEN renoveren beschikbaar op de markt. Bedrijven zijn vandaag nog niet geneigd om te investeren in opschaling van productie of te zoeken naar betaalbare systemen door de beperkte vraag. Een goed innovatiebeleid met financieringsmogelijkheden voor koploperbedrijven kan bedrijven stimuleren om werkende producten klaar te maken voor een volumemarkt, tijdelijk te investeren in voorbeeldprojecten

Het uitwerken van een subsidieschema dat er specifiek op gericht is om (zeer) ambitieuze renovatieprojecten te ondersteunen bij de ontwikkeling, is dan ook een belangrijke aanbeveling. Deze steun kan gaan naar de bouwheer, maar evengoed naar de betrokken aannemers.

6 Werkgroep communicatie

Om het bewustwordingsproces bij huiseigenaars op gang te brengen enerzijds en de informatievergaring te faciliteren is het aangeraden om informatie over BEN renovaties meer zichtbaar te maken. Gezinnen hebben nood aan advies en geconsolideerde informatie over alle mogelijke aspecten (bijvoorbeeld materialen, oplossingen, prijzen, gesubsidieerde maatregelen) waardoor de tijd die ze spenderen aan het verzamelen en vergelijken van allerlei informatie gevoelig vermindert en zo hun besluitvorming kan versneld worden.

15

Er dient nagedacht te worden hoe men mensen bereikt, de manier waarop men hen aanspreekt, wat men communiceert en wie de belangrijkste actoren zijn.

6.1 Hoe ?

Een doelgroepgerichte communicatie lijkt stigmatiserend maar het blijkt wel cruciaal te zijn in het bereiken van een zeer grote groep mensen die om een verscheidenheid aan redenen, niet te bewegen zijn tot BEN renoveren. Een deel ervan is niet te bereiken met de voorhanden communicatiemiddelen. Een ander deel voelt zich vandaag niet aangesproken, nog een ander deel wil wel, maar vindt niet wat nodig is, enz.

Er zijn wellicht communicatiekanalen die niet voldoende zijn beproefd op hun effectiviteit om mensen te bereiken.

Om klanten aan te trekken dienen bedrijven en overheden meer 'positief' te communiceren. Bijvoorbeeld bepaalde termen zoals 'project', 'investering' of 'pakket' kan men beter vermijden, omdat deze een connotatie hebben van 'hinder'. In tegenstelling dient men gebruik te maken van positieve connotaties zoals 'verbeteringen', 'onmiddellijke winsten' en 'aanbod'. In een vroegtijdig stadium dient aan de klant informatie te worden verschaft over kosten (van bijvoorbeeld verwarming) en voordelen (bijvoorbeeld comfortverbetering, waardeinstijging, beter imago) van iedere maatregel en van een integrale benadering.

6.2 Wie ?

De rol van de banken bijvoorbeeld in het hele communicatieverhaal is vandaag ronduit bedroevend maar niettemin niet te onderschatten.

Ook lokale overheden dienen er alles aan te doen om informatie op laagdrempelige wijze tot bij hun inwoners te krijgen.

Een niet-commerciële insteek en het aspect van vertrouwen zijn belangrijke parameters voor het succes van een objectieve informatiebron. Niet-commerciële spelers zoals organisaties als BBL Ecobouwers, Passiefhuis-Platform kunnen een objectieve integrale informatiebron zijn en schenken vertrouwen over de juistheid van informatie. Dit wordt ook bevestigd door de professionelen. Anderzijds wordt geen vertrouwen gesteld in verzamelwebsites van uitvoerders waar een simpele aanmelding zonder kwaliteitsgarantie voldoende is om als voorloper bestempeld te worden.

16

Netwerken en *peer-to-peer* communicatie zijn volwaardige en niet te onderschatten communicatiekanalen zowel voor professionelen (architectuur café Stad Antwerpen) als particulieren (bv. Meet & Build op Passive House).

6.3 Wat ?

Communicatieboodschappen naar huiseigenaars met betrekking tot BEN renovaties dienen alle voordelen van een energetische renovatie benadrukken - dus meer dan enkel een boodschap geven over verminderde CO₂-uitstoot of vermindering van energiefactuur, maar ook bijvoorbeeld comfort en gezondheid van het binnenklimaat zijn belangrijk.

Laagdrempelige informatie om het ijs te breken om dan verder op te bouwen naar meer gespecialiseerd advies of verder te werken via een ontzorgingskader zijn te prefereren als informatiekkanalen.

Samenvatting van de belangrijkste hindernissen en kansen voor vraag en aanbod bij de realisatie van een BEN renovatie

Tabellen geven een overzicht van de belangrijkste hindernissen ervaren door de Belgische BEN-koplopers en kansen die beleidsmakers en BEN voorlopers hebben om die hindernissen te overwinnen..

Belangrijkste hindernissen voor BEN-renovatie ervaren door de vraagzijde	
Voor de renovatie	
<ul style="list-style-type: none"> · Het juiste kader met een duidelijke focus · De juiste professionelen vinden · Beperkte financiële middelen · Bouwaanvraag bekomen · Leningen en subsidies aanvragen · Ontzorging start ruim voor de renovatie · Afdoende oplossingen in het ontwerp · Juiste keuzes kunnen maken op basis van betrouwbare informatie 	
Tijdens de renovatie	
<ul style="list-style-type: none"> · Gezinnen moeten elders geschikte accommodatie vinden tijdens de renovatie · Volledige ontzorging van de klant bestaat in België maar is zeer duur · Leningen en subsidies aanvragen · Uitstel - vertragingen · Onvoldoende communicatie tussen de professionelen en de bouwheer 	
Na de renovatie – tevredenheid	
<ul style="list-style-type: none"> · Vermoeidheid door de duur en het engagement dat een BEN renovatie vraagt 	
Belangrijkste hindernissen voor BEN-renovatie ervaren door ...	
Uitvoerende bedrijven	Adviserende bedrijven
Gebrek aan kennis en training	
<ul style="list-style-type: none"> · Fouten in het ontwerp · Gebrek aan kennis voor de uitvoering · Gebrek aan training op de bouwplaats 	<ul style="list-style-type: none"> · Fouten in uitvoering op de bouwplaats · Onvoldoende kennis over energieprestatiegaranties bij renovatie · Gebrek aan kennis voor het ontwerp · Gebrek aan aangepaste tools voor advies
Hindernissen bij het samenwerken in bouwprocessen	

<ul style="list-style-type: none"> · Inefficiënte bouwprocessen · Moeilijkheden bij de timing en planning van projecten · Gebrek aan vaste samenwerking · Gebrek aan coördinatie op de bouwplaats 	<ul style="list-style-type: none"> · Lange realisatietijd van projecten · Gebrek aan eisen in zake controle · Onduidelijkheden bij ketensamenwerking · Coördinatie van verschillende actoren · Niet-optimale doorstroming van informatie tussen bedrijven
<p>Hindernissen bij de marketing en de communicatie met de klant</p>	
<ul style="list-style-type: none"> · Slechts een beperkt aantal voorbeeldprojecten · Communicatie is te veel gericht op kosten in plaats van toegevoegde waarde · Gebrek aan vertrouwen van de klant voor niet-onafhankelijke partijen · Ontbreken van instructies voor de klant na oplevering 	<ul style="list-style-type: none"> · Slechts een beperkt aantal voorbeeldprojecten · Communicatie is te veel gericht op kosten in plaats van toegevoegde waarde; perceptie van kosten van energiebesparende maatregelen · Gebrek aan vertrouwen van de klant voor niet-onafhankelijke partijen · Geen procedures voor het leveren van instructies voor de klant na oplevering · Balans vinden tussen onafhankelijkheid en integrale dienstverlening · Gebrek aan kennisdoorstroming naar de klant · Omgaan met budgettaire beperkingen en eisen van woningeigenaars · Woningeigenaars zijn nog niet bereid om te betalen voor ontwerp en project management · Klanten overtuigen om te kiezen voor integrale renovatie · Gebrekkige kennis van woningeigenaars

Tabel 1. Belangrijkste hindernissen ervaren door de Belgische BEN-koplopers

Belangrijkste kansen voor de opschaling van BEN-renovatie bij de vraagzijde

Bewustwording vergroten

- Definieer een duidelijk BEN niveau en te bekomen eindresultaat
- Maak informatiebronnen over BEN renovaties meer zichtbaar en toegankelijk
- Alle voordelen van een BEN renovaties tonen
- (verder doen met) 'Open deur' dagen of andere campagnes om goede voorbeelden te tonen
- Ontwikkel een lange termijn visie over financiële ondersteuning van gezinnen die een BEN renovatie willen.
- Koppel BEN renovatie aan conventionele renovaties
- Focus eerst op milieubewuste gezinnen met een (boven)gemiddeld inkomen
- Ontwikkel een plan voor een gefaseerd verloop

Ontzorging van de klant

- Ondersteun de bouwheer met renovatieplannen met het bekomen van zijn bouwvergunning
- Maak een toegankelijk informatieplatform met de ervaringen van de vraagzijde over de aanbodzijde
- Boost certificaten en labels met degelijke kwaliteitscriteria

Sneller vooruit met het Renovatiepact– conclusies en aanbevelingen vanuit de ervaringen van vraag- en aanbodzijde



- Ontwikkel een databank met alle goedgekeurde bouwvergunningen
- Maak subsidie-aanvragen eenvoudiger en herleid tot een beperkt aantal aanvragen
- Maak het mogelijk dat de aanbodzijde met meerdere aannemers onder 1 contract een renovatie kunnen aanbieden

Zorg voor kwaliteit en een hoge energieprestatie

- Voorzie subsidies die bepaald worden door de volledige energieprestatie van het gebouw
- Ontwikkel specifieke financieringsmechanismen voor bouwheren met hoge ambities wat betreft de energie-efficiëntie van hun renovatie.
- Voorzie garanties op kosten, tijd en prestatie

Belangrijkste kansen voor de opschaling van BEN renovatie bij de aanbodzijde

Gebrek aan kennis en training wegwerken

- Gebruik een toenemend aantal demonstratieprojecten als vehikel voor opschaling van kennis
- Organiseer aangepaste training en opleiding voor diverse doelgroepen (aannemers, ontwerpers, adviseurs)
- Koppel het volgen van regelmatige opleidingen aan waardering van actoren (bijvoorbeeld kwaliteitslabel)
- Faciliteer lerende samenwerkingsverbanden

Samenwerking in de bouwketen bevorderen

- Verken samenwerking met onafhankelijke actoren en BEN-koplopers
- Leg als uitgangspunt een duidelijke doelstelling voorop (bijvoorbeeld hoge energieprestatie, kosten-efficiënt concept)
- Ontwikkel samen een business model waarbij er één aanspreekpunt is voor de klant (procesmanager, renovatiewinkel of andere)
- Definieer verantwoordelijkheden van alle partijen in de samenwerking
- Creëer vertrouwen: organiseer regelmatig communicatiemomenten tijdens het bouwproces

Marketing en communicatie met de klant ontwikkelen

- Referentieprojecten doelbewust inzetten in de communicatie
- Krachten focussen op een bepaald doelsegment van klanten
- Zorg voor 'positieve' communicatie
- Speel in op de wensen van de klant en verleid de klant tot een aanbod voor een integrale renovatie of een master plan voor gefaseerde renovatie
- Voorzie steeds advies door een partij die door de klant als 'onafhankelijk' wordt waargenomen
- Biedt kwaliteitszorg en nazorg als opties in het aanbod
- Biedt desgewenst prestatie- en/of onderhoudscontracten

Tabel 2: Opportuniteiten voor beleidsmakers en koplopers om hindernissen aan te pakken