





Woningeigenaars overtuigen op basis van terugverdientijd is ok, maar dan wel op basis van werkelijk verbruik en niet op basis van een theoretisch verbruik, zoals op het EPC. Bovendien rekening houden met rebound effect: comfort wordt verhoogd waardoor factuur niet daalt. Comfortverhoging is het echte argument voor energiezuinige investeringen.

Om uitvoering renovatieadvies te stimuleren, is ook een goede marketing nodig: vanuit overheid duidelijke communicatie nodig over wat nodig is om mee te zijn. Eigenaars moeten een algemeen signaal krijgen dat energetisch renoveren een goede investering is (energiebesparing, maar ook beter comfort en vooral een huis dat klaar is voor de toekomst is meer waard). Er kan bijvoorbeeld gecommuniceerd worden dat het ooit verplicht wordt om de langetermijndoelstelling te halen.

Hoe moet renovatieadvies eruit zien?

- Geen dik boek.
- Alles moet er in staan, maar het mag niet technisch zijn (vermelding van kWh gaat al te ver).
- Voorbeeld: Sanierungsfahrplan uit Duitsland: is goed want zeer visueel (je gaat van slecht naar goed via kleurschaal en prentjes).
- Geen bijlagen maar alle bijkomende info op website (voor technische fiches etc.)
- Bij de uitwerking van het renovatieadvies moet de gebruiker ervan centraal worden gezet

Wat met renovatieadvies voor appartementen?

- Consensus: renovatieadvies moet worden opgemaakt voor gebouw in zijn geheel: kosten te dragen via gemeenschap en te regelen via syndicus. Mogelijk is het moment van opmaak renovatieadvies wel verschillend van de eengezinswoningen. Moment van opmaak is verder te onderzoeken.
- Ook te bekijken of renovatieadvies dan kan worden gepersonaliseerd op niveau appartement voor wat betreft ramen, individuele ketel... want gebruikers willen weten wat er met 'hun appartement' kan gebeuren.

Is er een andere aanpak nodig voor verhuurders?

- Voor verhuurwoningen zelfde renovatieadvies maar met desgevallend een bijkomende opmerking dat verhuurder (tijdelijk) zal moeten verhuizen.
- Het inzicht dat je krijgt bij een renovatieadvies moet je al hebben vooraleer de huurwissel plaatsvindt. Anders riskeer je veel verlies van huurinkomsten.
- Bij opzeg zou de Immo de verhuurder al attent moeten maken.

Andere voorbeelden:

In Denemarken bestaat 'project Zero' : is soortgelijk aan Sanierungsfahrplan

## 5 VERDERE AFSPRAKEN

Het VEA werkt een voorstel van inhoud uit op basis van de ontvangen feedback tegen volgend overleg.

Vraag vanuit werkgroep tot tussentijdse schriftelijke update van de werkzaamheden.

Volgend overleg:

- 10/3 van 12 tot 14u
- 28/4 van 12 tot 14u à 14u30

////////////////////////////////////