

RENOVATIEPACT_FASE 2

Werk 6: Nieuwe business modellen en demonstratieprojecten – beknopt verslag vergadering 08 december 2015

Aanwezig:

DUBO LIMBURG	Kris Asnong
HUURPUNT	Lies Baarendse
BOUWUNIE	Mieke Bonnarens
BMP	Philippe Callewaert
INFRA X	Guido Claes
BOSTOEN	Christophe De Brabander
BBL	Mike Desmet
EANDIS	Bram Van Eeckhout
INTERCOMMUNALE LEIEDAL	Bram Lattre (vervanger van Nele Vandaele)
VCB	Steven Uzar

Verontschuldigd:

PHP	Els Vanden Berghe
VVH	Björn Mallants
WTCB	Bart Ingelaere

1. Agenda:

- Korte kennismakingsronde
- Inleiding van het VEA aangaande de tweede fase van het Renovatiepact en werk 6 in het bijzonder (zie ook presentatie vergadering 26/10/2015)
- **Goedkeuring verslag:** Het verslag van de startvergadering van 26/10/2015 wordt goedgekeurd zonder opmerkingen. Het verslag wordt gepubliceerd op <http://www.energiesparen.be/renovatiepact/tweedefase/werf6>.
- Bijdragen van de deelnemers

2. Consensus

Thema's

Bij de demonstratieprojecten vindt de werkgroep het beter om de doelgroepen te benoemen i.p.v. de thema's gescheiden te houden, dit zowel voor wat betreft doelgroep-eigenaars/bewoners als voor doelgroep-type woningen. Het moet duidelijk gedefinieerd zijn wat er moet gedemonstreerd worden.

Business modellen

Meerdere modellen mogelijk binnen het thema collectieve renovatie, waaronder ook appartementsgebouwen en sleutel-op-de-deurwoningen kunnen gerekend worden.

Communicatie

De overheid moet duidelijk maken waar ze naartoe wil - bv. wat zullen de verplichtingen zijn? Communicatie rond regelgeving is essentieel. Communicatie is ook voor een verdere sensibilisering zeer belangrijk. De communicatie kan opstarten als de lange termijndoelstelling gekend is.

Met betrekking tot de verplichtingen opgelegd door de dakisolatienorm voor appartementen, stelt zich het probleem dat mensen die niet op de hoogste verdieping wonen niet te overtuigen zijn om te investeren in dakisolatie. Het is ook moeilijk communiceerbaar dat ook appartementen die zich niet rechtstreeks onder het dak bevinden ongeschikt verklaard worden wanneer het dak niet is geïsoleerd.

Haalbaarheid

Een BEN-renovatie/renovatie die voldoet aan de lange termijndoelstelling is haalbaar. De technische oplossingen zijn er en kunnen in zekere mate gestandaardiseerd worden.

Hoe mensen bereiken?

Gelijkgestemde mensen vinden voor een collectieve en wijkrenovaties is niet evident. Bij wijkrenovaties stelt men immers vast dat er weinig dynamiek is in een wijk rond renovatie. Een louter geografische aanpak, leidt niet altijd tot hoge succesratio's. Vaak werkt het beter om gelijkgestemden te verenigen, bvb. via de gemeente en via de bewoners zelf.

Het voordeel van een collectieve aanpak is communicatie.

Hoe mensen overtuigen?

Het werven van geïnteresseerden om over te gaan tot energetische renovatie is een zeer intensief proces. Energiebesparing is quasi nooit een prioriteit. Ervaring uit demonstratieprojecten is nuttig, maar het proces kan ondanks deze ervaring nooit worden vermeden noch sterkt ingekort worden.

Voorlopers, bekende gezichten in een wijk, praktische oplossingen (bv. leeghalen zolder), vereenvoudiging (bv. groepsaankoop), een aannemer die in de buurt aan het werk is, ... kunnen een belangrijker rol spelen. Ook duidelijkheid over het financiële voordeel bij energetische renovaties is belangrijk.

Bij appartementseigenaars en -bewoners is dit nog een groter probleem. Men zal immers eerst investeren in de verplichtingen rond veiligheid, vervolgens in wooncomfort, nadien in esthetische renovatie, en als laatste pas in energetische ingrepen.

De verwachting van de werkgroep is dat de woningpas (waaronder men verstaat o.a. het conformiteitsattest, EPC en het renovatieadvies) dit moet regelen. Begeleiding en ontzorging bij het gehele proces zijn cruciaal.

Renovatiebegeleiding/ontzorging

De werkgroep is het eens over het belang van ontzorging. Dit geldt zowel voor de huur- als eigendomsmarkt en niet enkel voor kwetsbare groepen. Ontzorging omvat zowel technische, financiële als sociale begeleiding bij een totaalverbouwing of gefaseerde verbouwing.

Bij begeleiding door OCMW, sociaal verhuurkantoor, lokale overheid is er nood aan technische tools. Bij de renovatiebegeleiding door de bouwsector is er nood aan meer ontzorging omtrent financiële steunmaatregelen.

De renovatiebegeleider moet capabel zijn om BEN-renovatieadvies te geven en een renovatiemasterplan op te stellen rekening houdend met gefaseerde renovatie.

SVK's zijn vragende partij voor een renovatiebegeleider in elk SVK.

Tijdsinvestering/kosten

Renovatiebegeleiding en ontzorging voor, tijdens en na de werken is tijdrovend waardoor de kostprijs sterk kan oplopen. Afhankelijk van de inhoud van het gehele proces, kan de tijdsbesteding oplopen van enkele uren per woning tot enkele honderden uren (cijfers afkomstig uit de verschillende projecten aangehaald door de aanwezigen op de vergadering).

Een reden voor de hoge tijdsinvestering is dat standaardoplossingen niet bestaan.

Er moet verder onderzocht worden in demonstratieprojecten hoe de kostprijs voor de voorbereidende fase kan gedrukt worden.

EPContracting

Bij een verbouwing gaan esthetische en energiebesparende ingrepen samen. Vaak komt een volumevergroting voor, zodat een energiebesparing niet altijd een garantie is. Het energieverbruik (ook bij volumevergroting) na een energetische renovatie moet daarom vastgelegd worden. Op basis van deze gegevens kunnen dan afspraken gemaakt worden en sluit men een contract af. Dit zou banken kunnen overtuigen. In de praktijk blijkt men mensen echter niet te kunnen overtuigen (cfr. resultaten testproject Bostoën). Er is geen vraag naar en de werkgroep ziet dan ook niet meteen een business case in EPContracting.

Standaardisering

- modelbestekken
- standaardcontracten

Andere procesbenadering: one-stop-shop

Doel: ontzorgen van de bewoners en eigenaars, bvb. via een renovatiebegeleider. Volledige renovatieproces van planning over financiering tot uitvoering wordt door één centraal contact-/aanspreekpunt geleid. Het mag niet beperkt blijven tot het bieden van een voortraject en coördinatie.

Daarnaast is een masterplan noodzakelijk waarin niet enkel energetische renovatie opgenomen wordt. Er wordt verwezen naar de woningpas en het renovatieadvies.

3. Projectfiche

Het VEA maakte een voorstel voor de projectfiche op. Opmerkingen moeten ten laatste op 21/12/2015 worden overgemaakt.

4. Aanpak en verdere afspraken

Er is afgesproken om de brainstormsessies tijdens de overlegmomenten te houden, en te werken in kleine groepen. Na elke sessie worden de conclusies vastgelegd. Er worden daarom voldoende overlegmomenten georganiseerd.

Volgende overlegmomenten:

15 januari 2016 9u30-12u Ferrarisgebouw 6P40

15 februari 2016 9u30-12u Boudewijngebouw 5D02 Balkon 5 rechts

10 maart 2016 9u30-12u

Mijlpalen/deliverables:

01/03/2016 : eerste draft van het eindrapport.

26/04/2016 : finale versie van het eindrapport.

Trekkers: te herschikken i.f.v. nieuwe onderverdeling volgens doelgroep

Topic	Deelnemer
One-stop-shop	Kris Asnong Nele Vandaele Els Vanden Berghe
Wijkrenovatie/collectieve renovatie	Mike Desmet Guido Claes Bram Van Eeckhout
Appartementen in mede-eigendom	Kris Asnong Els Vanden Berghe
Innovatieve financiering SVK/private huurmarkt	Lies Baarendse
Sleutel-op-de-deurwoningen	Christophe Debrabander Bart Ingelaere
Andere deelnemers	Mieke Bonnarens Philippe Callewaert Björn Mallants Steven Uzar