

## RENOVATIEPACT\_FASE 2

### Werk 6: Nieuwe business modellen en demonstratieprojecten - verslag startvergadering 26 oktober 2015

#### Aanwezig:

BBL	Mike Desmet
BMP	Philippe Callewaert
EANDIS	Kirsten Loncke (ter vervanging van Bram Van Eeckhout)
INFRAX	Guido Claes
PHP	Erwin Mlecnik
VCB	Liesbeth Lemmens (ter vervanging van Steven Uzar)

#### Verontschuldigd

Bouwunie	Mieke Bonnarens
Huurpunt	Lies Baarendse
Steunpunten Duurzaam Bouwen	Hilde Hacour

#### 1. Korte kennismakingsronde

De deelnemers stelden zich kort voor.

#### 2. Inleiding van het VEA aangaande de tweede fase van het Renovatiepact en werk 6 in het bijzonder

De presentatie wordt als bijlage aan het verslag gevoegd.

#### 3. Toelichting LIFE-projectvoorstel Vlaanderen-Wallonië BE-REEL!

De presentatie wordt als bijlage aan het verslag gevoegd.

#### 4. Werk 6: Inspiratie uit binnen- en buitenland

De presentatie wordt als bijlage aan het verslag gevoegd. Tijdens de presentatie werd input gevraagd van de deelnemers. De input (oa nieuwe voorbeelden) wordt waar nuttig toegevoegd aan de presentatie. Algemene opmerkingen worden hieronder weergegeven

##### 4.1 Innovatieve financiering van renovatiewerken van SVK's

- Is crowdfunding een haalbare optie?: Geen input van de deelnemers
- Thema SVK's voldoende interessant om uit te werken?
  - Ja, als via verhuur investering kan worden terugverdiend.
  - Ja, maar meer bottom-up werken dan top-down
  - Cohousing in plaats van aankoop van panden
- Thema opentrekken naar private huurmarkt? Ja.

##### 4.2 Renovatie van appartementen in mede-eigendom

- De focus van beschikbare voorbeelden ligt vooral op sociale huisvesting.
- Idee: via woningpas de vereniging van mede-eigenaars overtuigen om over te gaan tot grondige renovaties.
- Idee: renovatie van appartementsgebouwen bekijken als een groepsaankoop, waarbij maatwerk mogelijk is, op opgegeven budget.
- Verenigingen van mede-eigenaars zijn in België slecht georganiseerd, hebben vaak geen reservefonds en hebben geen koepelorganisatie.

#### 4.3 Wijkrenovatie en collectieve renovatie: ondersteuning, (pre)financiering, groepsaankopen

- Inzetten op diepgaande renovatie, al dan niet gefaseerd. Niet inzetten op groepsaankopen of individuele maatregelen.
- Uitdaging: projecten vinden die levensvatbaar zijn zonder subsidies
- Idee: leencapaciteit verhogen. Banksector overtuigen om extra leningen bij collectieve renovatie te verlenen. Voordeel voor de banken: risico verlagend want verdeeld over een grote groep.
- Voorbeeld Antwerpen 'Smakelijk renoveren': dit project werkt rond energie-advies. Bewustwordingscampagne die bevolkingsgroepen samenbrengt. Richt zich naar buurten en gebouwen met meerdere wooneenheden. Ook syndici worden gecontacteerd. Uitvoering van dit project onzeker momenteel.

#### 4.4 Aantonen dat financiering mogelijk is met behulp van vermeden energiekosten

- ESCO-principe financieel leefbaar in private sector? Het project van EOS-Oostende wordt gesubsidieerd via de Koning Boudewijnstichting en de Nationale Loterij.
- Haalbaarheid afhankelijk van energieprijzen. Op dit moment zijn de energieprijzen te laag.
- Eventueel wel haalbaar bij appartementsbouw of collectieve renovatie, moeilijk voor individuele woningen.
- Belang van communicatie.
- Dit thema wordt opgenomen in andere thema's. Moet geen apart thema zijn.

#### 4.5 Andere procesbenadering: one-stop-shop

#### 4.6 Renovatie van sleutel-op-de-deurwoningen gebouwd in de jaren 1970-1980

- Raakvlakken met zowel one-stop-shops als collectieve renovatie.
- De uitdaging is het motiveren van eigenaars. Bij koppeling aan collectieve renovatie: 'unieke kans' + budgetbesparing.
- Haalbaarheid business model afhankelijk van voortbestaan sleutel-op-de-deur firma's uit de jaren 1970-1980.
- Nagaan of uitbreiding naar andere dan 'eigen' woningen interessant kan zijn ivm vergroten marktpotentieel.

### **5. Ideeën/voorstellen waarover consensus (mogelijk) is**

- Belang van communicatie
  - In Vlaanderen wordt de lange termijn doelstelling voor renovatie besproken en uitgewerkt door een besloten groep in plaats van via grootscheepse campagnes (bv. Energiesprong in Nederland). Het is belangrijk dat de communicatiecampagne snel van start gaat. Voorwaarde is wel dat de lange termijn doelstelling is vastgelegd.
  - Rapporten die in het kader van het BEN-actieplan zijn opgesteld over de ervaringen van vraag-aanbod zijde met renovatie zullen bij het verslag van de startvergadering worden gevoegd.
- Noodzaak van coördinatie
  - Coördinatie is noodzakelijk bij grondige renovatie. Dit moet opgenomen worden door de persoon die het renovatieadvies verstrekt. De verstrekker van het renovatieadvies moet van bij het begin betrokken worden en kan het aanspreekpunt zijn voor alle partijen van het bouwteam.
  - De coördinator moet bij het hele renovatieproces betrokken blijven, ook in geval van gefaseerde renovatie over meerdere jaren.
  - Een mogelijk business model: architect, energieadviseur en studie bureau coördineren samen de groep aannemers (die zich al dan niet gegroepeerd hebben).

### **6. Raakvlakken met andere werven**

- Vertrekpunten zijn de woningpas en het renovatieadvies. Deze kunnen de ontwikkelingen in werf 6 stimuleren. Omgekeerde stimulans is ook mogelijk.
- Verplichtingen kunnen ook een stimulans zijn.
- Belang van segmentatie (klant- vs projectbenadering)
  - Doelgroepen moeten duidelijk afgebakend worden: jongeren, ouderen, huurders, eigenaars, nieuwe eigenaars, ... Bv. nieuwe eigenaars moeten tijdig geïnformeerd worden en het aanbod krijgen voor grondige renovatie.
  - Klantbenadering vs. projectbenadering:
  - Klantbenadering: per doelgroep
  - Projectbenadering: mix van doelgroepen. Bv. bij renovatie van appartementsgebouw.
  - Per thema moet nagedacht worden over welke benadering het best wordt gevolgd.
- Doorlopende inventarisatie van mogelijke interessante nieuwe concepten zowel uit binnen- als buitenland.

## 7. Projectfiche

Een voorstel van projectfiche wordt als bijlage aan het verslag gevoegd.

## 8. Aanpak en verdere afspraken

Het VEA maakt een voorstel voor de projectfiche op. Deze zal opnieuw aan bod komen tijdens de tweede werfvergadering.

De verschillende thema's waarrond input voor projectvoorstellen zal worden verzameld, worden voorlopig als volgt toegewezen aan de deelnemers aan deze werf:

- Collectieve/wijkrenovatie: BBL, Infrax en Eandis
- Sleutel-op-de-deur: hiervoor neemt het VEA contact op met Bart Ingelaere van WTCB
- ESCO/financiering met behulp van vermeden energiekosten: dit wordt niet als afzonderlijk thema behouden
- Andere procesbenadering – one-stop-shop: PHP en Steunpunt Duurzaam Bouwen Limburg (Kris Asnong)
- Innovatieve financiering voor renovatiewerken SVK's: Huurpunt. Het VEA neemt hiervoor contact op met Lies Baarendse
- Appartementen in mede-eigendom: hiervoor neemt het VEA contact op met Dirk Van Regenmortel van Ecohuis Antwerpen

Voor elk thema wordt een detailfiche ingevuld in de komende maanden. Enkele demonstratieprojecten worden geconcretiseerd aan de hand van enkele stappen. Idealiter past dit in het LIFE-project BE-REEL! volgens het voorstel dat in oktober werd ingediend. De detailfiche zal door het VEA zo snel mogelijk worden bezorgd.

Een volgende vergadering wordt voorzien in december. Hiervoor zal via een doodle een geschikte datum worden gezocht. Tijdens deze vergadering zullen minstens 2 trekkers van hogergenoemde thema's een korte presentatie geven.