

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



Vlaanderen
is ondernemen



RENBEN EINDRAPPORT



augustus 2017, eindrapport

COLOFON

Dit document is een publicatie van:
Intercommunale Leiedal
President Kennedypark 10 - BE-8500 Kortrijk
tel +32 56 24 16 16 - www.leiedal.be

Eindredactie

Bram Lattré, intercommunale Leiedal

Auteurs

Anne Goidts, Bouwbedrijf Francis Bostoën
Bram Lattré, intercommunale Leiedal -
Nele Vandaele, intercommunale Leiedal

In samenwerking met

taskforce sociaal-maatschappelijk RENBEN
taskforce financieel-juridisch RENBEN
taskforce energetisch-technisch RENBEN

Partners RenBEN



AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



Vlaanderen
is ondernemen

ISOVER



INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	5
2.	KLANTENBENADERING (SWIMLANE)	7
3.	ENERGETISCH-TECHNISCH LUIK	9
3.1.	SITUERING	9
3.2.	NAAR GEÏNTEGREERDE ADVIEZEN VOOR RENOVATIES	10
3.3.	ERVARINGEN EN CONCLUSIES	22
4.	SOCIAAL-MAATSCHAPPELIJK LUIK	24
4.1.	DOELGROEPEN	24
4.2.	TWEE AANPAKKEN	26
4.3.	EVALUATIE	27
4.4.	ELEMENTEN DIE OVERTUIGEN	31
4.5.	EVALUATIE DOOR HUURDERS EN VERHUURDERS	33
4.6.	WERVINGS- EN COMMUNICATIE- INITIATIEVEN	34
5.	FINANCIEEL-JURIDISCH LUIK	39
5.1.	PREMIEBELEID	39
5.2.	PRIVATE HUURWETGEVING EN DERDEPARTIJFINANCIERING	40
5.3.	GROEPSAANKOPEN	41
6.	SWOT-ANALYSE	44
6.1.	ENERGETISCH-TECHNISCH LUIK	44
6.2.	SOCIAAL-MAATSCHAPPELIJK LUIK	46
6.3.	FINANCIEEL-JURIDISCH LUIK	47
6.4.	ALGEMEEN	48
7.	VALORISATIE	49
8.	AANBEVELINGEN NAAR BELEIDSMAKERS	50
9.	BIJLAGES	52

1. INLEIDING

Dit document rapporteert de projectresultaten van de Vlaamse Proeftuin Woningrenovatie “RenBEN” (projectnummer VLAIO - 1410127).

Binnen deze proeftuin werkten de steden Menen, Harelbeke en Kortrijk, de gemeentes Anzegem en Kuurne, Bouw Francis Bostoën, Renson, ISOVER, de Bond Beter Leefmilieu en Universiteit Gent intens samen onder coördinatie van de intercommunale Leiedal.

Aan de hand van 3 groepen rijwoningen werd een nieuwe, geïntegreerde BENOvatie-aanpak getest met als centrale ambitie de renovatiedynamiek in het slechtste segment van rijwoningen - deze in de private huurmarkt - vlot te trekken.

Het geheel van energetisch-technische, financieel-juridische en sociaal-maatschappelijke barrières werd in het proefproject onder leiding van “renovatiebegeleiders” in een geïntegreerde beweging aangepakt, ondersteund door gespecialiseerde bouwpartners, de Universiteit Gent, het netwerk van beleidspartners binnen “Warmer Wonen” en partners met aanvullende specialiteiten.

Het proeftuinproject ging van start in september 2014 en liep ten einde op 31 augustus 2017.

We schetsen in het tweede hoofdstuk het projectverloop via de klantenbenadering die werd opgezet binnen de proeftuin. In de daarop volgende hoofdstukken staan we stil bij de verschillende componenten van de renovatiebegeleiding die werd opgezet: het sociaal-maatschappelijk, het energetisch-technisch en het financieel-juridisch luik. Deze drie componenten vloeiden samen in een geïntegreerd advies dat werd verleend aan de eigenaar(s) van de private huurwoning.

Het rapport mondt uit in conclusies en aanbevelingen naar de (hogere) beleidskaders in Vlaanderen.

Dit document synthetiseert op condense wijze de projectresultaten. Voor een uitgebreidere documentatie verwijzen we naar de bijlages.

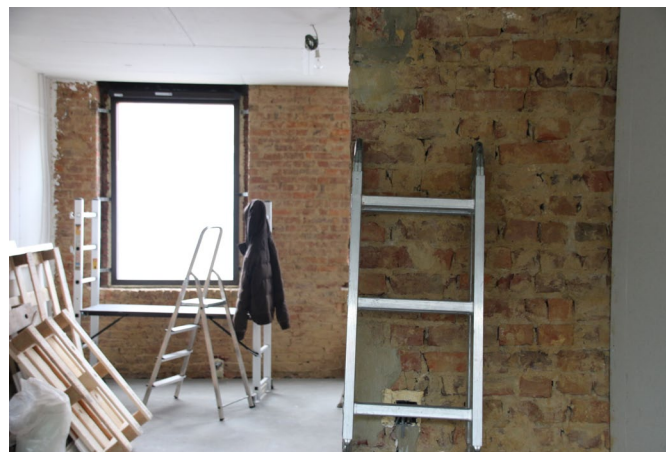
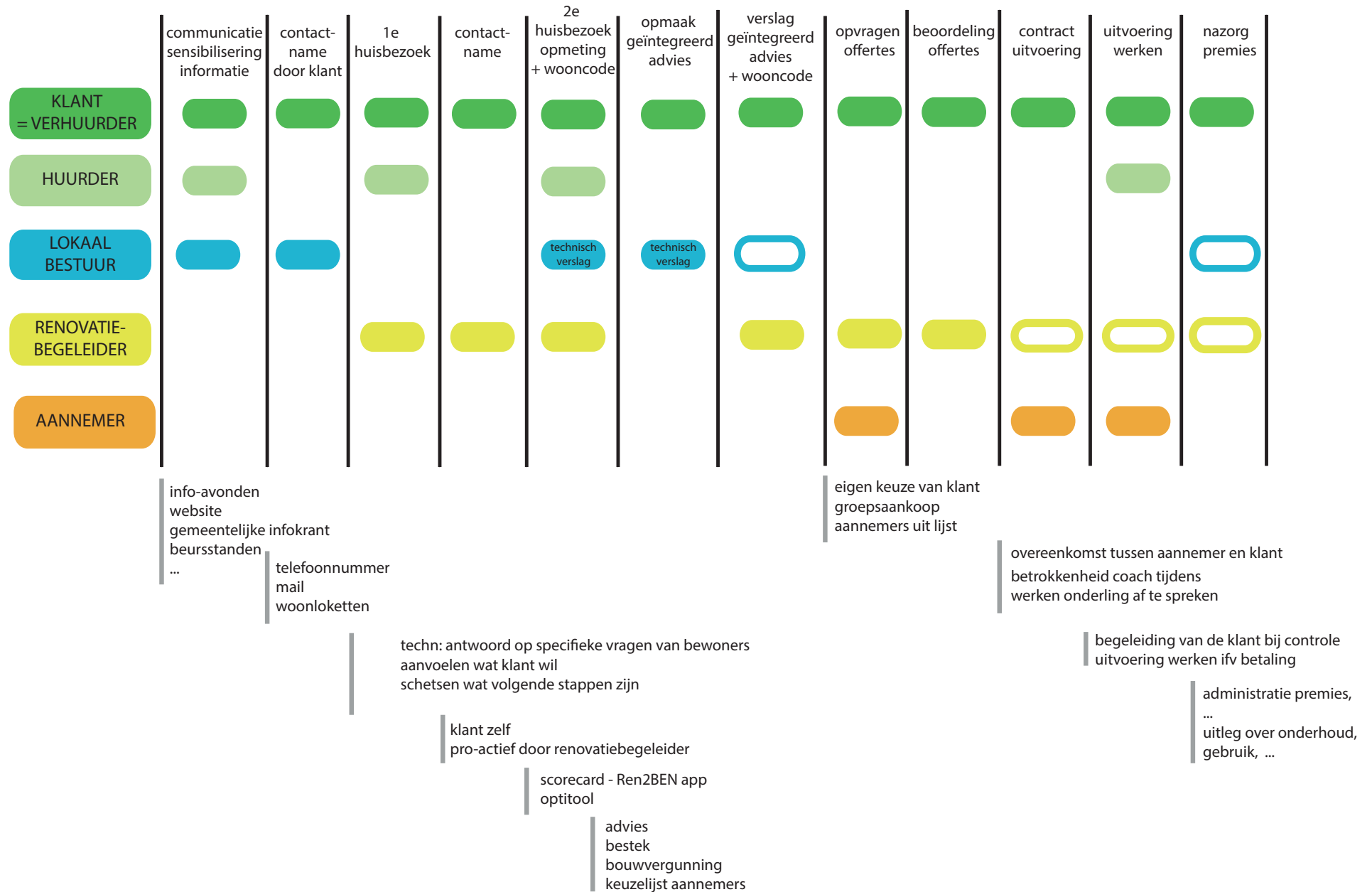


FOTO: LEIEDAL

SCHEMATISCHE VOORSTELLING VAN DE SWIMLANE



2. KLANTENBENADERING (SWIMLANE)

In het project RenBEN werd renovatiebegeleiding opgezet via verschillende formules:

- Bostoën trad op als Single Point Of Contact (SPOC), als begeleider van het bouwproject, voor de woningen in Menen, Harelbeke en de woning in Anzegem en Kuurne.
- De stad Kortrijk ontwikkelde haar aanpak met het Kortrijks Renovatieteam verder tot een stadsbrede renovatieaanpak voor BENOvatie.
- Op het einde van het project startte de intercommunale Leiedal in de regio Zuid-West-Vlaanderen de werking van een RenovatieCoach op.

Het lokaal bestuur was een belangrijke partner in het traject. Zij zorgde voor een communicatie op maat via wijkblaadjes, infokranten, stedelijke premies, info-avonden voor private verhuurders. De initiatieven zorgden voor de instroom van geïnteresseerden. Het lokaal bestuur verzorgde de eerste registratie van de geïnteresseerde verhuurder.

Daarnaast voerden de lokale besturen ook een kwaliteitscontrole uit op de bestaande woningen volgens de Vlaamse Code. Dit zorgde er wel voor dat de meeste aangemelde woningen voor renovatieadvies te kampen hadden met zeer ernstige en hoogdringende gebreken.

Het project concentreerde zich in de steden Menen, Harelbeke en Kortrijk. Hier werden actief private verhuurders benaderd om deel te nemen aan het project. Om ook de andere lokale besturen in de regio warm te maken voor het BENOveren werd ook in Anzegem en Kuurne een huurwoning in eigendom van de gemeente/ocmw uitvoerig gescreend en voorzien van een geïntegreerd advies.

De aannemers werden gecontacteerd door de klant, eenmaal hij/zij het geïntegreerd advies had ontvangen, en zich bereid toonde om tot renovatie over te gaan.

Er werd gekozen voor een persoonlijke aanpak. De klantenaanpak verschilde dan ook sterk van project tot project, maar de krijtlijnen ervan worden weergegeven in onderstaand stappenplan:

1. Stap 1: Werven van de geïnteresseerde verhuurder (lokaal bestuur)
2. Stap 2: Basisregistratie van de verhuurder (lokaal bestuur)
3. Stap 3: Eerste huisbezoek en voorstelling van het project (lokaal bestuur + renovatiebegeleider + verhuurder + huurder)
4. Stap 4: Tweede uitgebreid huisbezoek met opmeting van de woning (= invullen van de Ren2BEN app) en kwaliteitscontrole Vlaamse Wooncode (lokaal bestuur + renovatiebegeleider + verhuurder in het bijzijn van de huurder)
5. Stap 5: De renovatiebegeleider verwerkt de resultaten van de Ren2BEN-app en stuurt deze resultaten en de opgemeten data door naar de Universiteit Gent voor de Optitool. Na verdere ontwikkeling kan deze stap worden uitgeschakeld, en de gegevens vanuit de Ren2BEN app automatisch ingelezen in de Optitool.
6. Stap 6: De renovatiebegeleider maakt een geïntegreerd advies op, met de resultaten van de Ren2BEN-app, de resultaten uit de Optitool, de resultaten van de kwaliteitscontrole van de Vlaamse Wooncode en een check van mogelijke Vlaamse en lokale premies.
7. Stap 7: Bespreking van het geïntegreerd advies met de verhuurder en de woonambtenaar. Dit ging door op het stadhuis.
8. Stap 8: De verhuurder beslist niet te renoveren, deels te renoveren of diep te renoveren. Hij doet dit zelf, met een bevriende aannemer, via een groepsaankoop, met een aannemer uit de aannemerspool, of vraagt Bostoën een

offerte voor een totaalrenovatie

9. Stap 9: Opmaak van de offertes en goedkeuring van de offertes
10. Stap 10: Controle van de offertes door de renovatiebegeleider
11. Stap 11: Uitvoering van de werken
12. Stap 12: Controle van de facturen en aanvraag van de premies

3. ENERGETISCH- TECHNISCH LUIK

3.1. SITUERING

3.1.1. Proeftuin RenBEN

Dit rapport is een neerslag en een evaluatie van de energetisch-technische elementen gedurende het project/proces. Het geeft de knelpunten en mogelijke oplossingen weer die optreden bij een woningrenovatie op de private huurmarkt.

Het rapport verenigt de expertise en bestaande oplossingen aangebracht door de leden van de taskforce energetisch-technisch en hun ruimer netwerk.

Deelname aan taskforces energetisch-technisch:

- Intercommunale Leiedal, Kortrijk
- Universiteit Gent, Vakgroep Bouwkundige Constructies, Onderzoeksgroep Schoonmeersen, Gent
- Bostoenv, Drongen
- Sociaal Verhuurkantoor De Poort, Kortrijk
- Bond Beter Leefmilieu vzw, Brussel
- Saint-Gobain ISOVER nv, Kallo
- Renson nv, Waregem

Deelname aan de werkgroepen energetisch-technisch:

- UGent – vakgroep Industriële technologie en Constructie, Onderzoeksgroep Bouwkunde, Gent
- Bostoenv, Drongen
- Sociaal Verhuurkantoor De Poort, Kortrijk
- Externe partners op uitnodiging

3.1.2. Overleg binnen taskforce energetisch-technisch

- 09/10/2014: werkgroep energetisch-technisch UGent + Bostoenv
- 21/10/2014: taskforce energetisch-technisch 1
- 12/11/2014: werkgroep energetisch-technisch UGent + Bostoenv + de Poort
- 03/11/2015: werkgroep energetisch-technisch (UGent + Bostoenv)
- 16/11/2015: werkgroep energetisch-technisch (UGent + Bostoenv)
- 26/01/2015: werkgroep energetisch-technisch (+ externe partners)
- 05/03/2015: werkgroep energetisch-technisch
- 31/03/2015: werkgroep energetisch-technisch
- 02/04/2015: werkgroep energetisch-technisch
- 22/04/2015: overleg Bostoenv + Leiedal + gemeentes
- 18/05/2015: werkgroep energetisch-technisch
- 21/05/2016: werkgroep energetisch-technisch UGent + Bostoenv
- 24/05/2015: taskforce energetisch-technisch 2
- 02/06/2015: werkgroep energetisch-technisch
- 18/08/2015: werkgroep energetisch-technisch
- 27/08/2015: taskforce energetisch-technisch 3
- 08/10/2015: werkgroep geïntegreerd advies
- 14/01/2016: werkgroep overleg met groeipaankoper Impact vzw
- 18/01/2016: werkgroep geïntegreerd advies
- 23/02/2016: opleidingsdag 1 renovatiebegeleiders Kortrijk i.f.v. opstellen geïntegreerd advies
- 15/03/2016: opleidingsdag 2 renovatiebegeleiders Kortrijk i.f.v. opstellen geïntegreerd advies
- 24/05/2016: taskforce energetisch-technisch 4
- 03/06/2016: werkgroep geïntegreerd advies

3.2. NAAR GEÏNTEGREERDE ADVIEZEN VOOR RENOVATIES

3.2.1. Inleiding

Om de opschaling van het aantal renovaties die voldoen aan de 'langetermijndoelstelling' mogelijk te maken, wil het project BEN-tools ontwikkelen en testen die het mogelijk maken om op grotere schaal een volledig geïntegreerd advies voor renovatie naar bijna-energie neutraal niveau of 'langetermijndoelstelling' voor te stellen aan de eigenaars (verhuurders) van een woning.

In deze adviezen wordt er aandacht geschonken aan zowel de sociaal-maatschappelijke als de financieel-juridische en energetisch-technische aspecten.

Om een correct energetisch-technisch advies te kunnen verlenen worden door Bostoen en UGent tools ontwikkeld die op basis van de analyse van de bestaande situatie van de woning de beste energetisch-technische en meest kostenoptimale oplossingen voorstellen om een specifieke woning energiezuinig te maken. Deze tools worden verder in dit rapport diepgaander besproken.

Deze oplossingen worden gebundeld in een geïntegreerd advies dat een masterplan omvat met de verschillende technisch-energetische maatregelen die moeten genomen worden om de woning bijna energie neutraal te maken en dit in een preferente volgorde.

Hieronder wordt de procedure om tot een volledig geïntegreerd advies te komen verder besproken.

3.2.2. Procedure geïntegreerd advies

De volledige procedure voor het bekomen van een geïntegreerd

advies en de verdere begeleiding naar een effectieve renovatie werd uitgezet in een 'swimlane' (zie hoofdstuk 2).

In deze 'swimlane' worden alle stappen van deze procedure opgelijst en geordend per actor. Hieronder worden de taken en knelpunten van de verschillende actoren verder besproken.

3.2.3. Actoren

Eigenaar-verhuurder

- Binnen RenBEN: eigenaars van verhuurde (rij)woningen in Harelbeke, Menen en Kortrijk (en Kuurne en Anzegem).
- Taken:
 - Inschrijven voor project RenBEN via aanmeldingsformulier (meestal via het lokaal bestuur)
 - Documenten verzamelen (plannen, facturen energieverbruik, ...)
 - Plaatsbezoek mogelijk maken (plaatsbezoek regelen met huurder)
 - Aanwezig zijn bij plaatsbezoek en vragen van renovatiebegeleider beantwoorden
 - Bespreking geïntegreerd advies bijwonen
 - Beslissen over aan te vragen offertes (kan via renovatiebegeleider)
 - Beslissen over uit te voeren werken
- Knelpunten:
 - Tekort aan financiële middelen voor renovatie
 - Weinig incentive voor renovatie (energiebesparing voor huurder)
 - Vaak niet geïnteresseerd in renovatie, tenzij verplicht (bv. dakisolatie)

Huurder

- Binnen RenBEN: huurders van verhuurde (rij)woningen in Harelbeke, Menen en Kortrijk (en Kuurne en Anzegem)
- Taken:
 - Plaatsbezoek mogelijk maken
 - Facturen energieverbruik ter beschikking stellen
 - Plaatsing slimme meter vóór uitvoering werken toelaten
- Knelpunten:
 - Moeilijk te bereiken of niet bereid woning open te stellen voor plaatsbezoek
 - Huurder is afhankelijk van eigenaar-verhuurder voor uitvoering renovatiewerken (tenzij hij/zij zelf financiert)

Gemeente

- Binnen RenBEN: huurders van verhuurde (rij)woningen in Harelbeke, Menen en Kortrijk (en Kuurne en Anzegem)
- Taken:
 - Werven van eigenaars met proefwoningen voor project RenBEN via info-avonden, publicaties in lokale krantjes, ...
 - Inschrijven kandidaten voor project RenBEN via aanmeldingsformulier
 - Aanmelden kandidaat proefwoning bij renovatiebegeleider
 - Opmaken verslag betreffende woningkwaliteit en berekening voor geïntegreerd advies
 - Bespreking geïntegreerd advies bijwonen en advies premies verduidelijken
 - Verder begeleiden voor aanvraag premies bij uitvoering werken
 - Verdere opvolging uitgevoerde werken en aangevraagde premies, vooral voor doe-het-zelvers

- Knelpunten:
 - Tekort aan potentiële proefwoningen
 - Soms weinig bereik van eigenaars-verhuurders met effectieve verbouwplannen op info-avonden
 - Moeilijke opvolging van uitgevoerde werken bij doe-het-zelvers

Renovatiebegeleider

- Binnen RenBEN:
 - voor Harelbeke en Menen (en Kuurne en Anzegem): Bostoen als renovatiebegeleider
 - voor Kortrijk: renovatiebegeleiders van de Stad Kortrijk
- Taken:
 - Afspraak maken met eigenaar-verhuurder voor plaatsbezoek
 - Documenten opvragen bij eigenaar verhuurder (plannen, facturen energieverbruik, ...)
 - Plaatsbezoek uitvoeren: opmeting + analyse woning a.d.h.v. Ren2BEN app
 - Resultaten plaatsbezoek verwerken met Ren2BEN app en de Optitool
 - Geïntegreerd advies opstellen
 - Input voor geïntegreerd advies vragen aan gemeente i.v.m. aandachtspunten wooncode en premies
 - Geïntegreerd advies communiceren naar eigenaar-verhuurder
 - Eigenaar-verhuurder helpen bij keuze uit te voeren werken i.f.v. beschikbaar budget
 - Offertes aanvragen in opdracht van eigenaar-verhuurder, eventueel via groepsaankoper (vzw Impact)
 - Offertes nakijken en eventueel opmerkingen geven of extra vragen stellen
 - Eventuele vragen en opmerkingen van eigenaar-verhuurder verder behandelen
 - Opvolgen welke werken uitgevoerd worden

- Knelpunten:
 - Zeer groot takenpakket => de volledige procedure tot geïntegreerd advies vraagt veel tijd en energie.
 - Geen zekerheid dat eigenaar-verhuurder ook effectief BEN gaat renoveren

3.2.4. Processen en tools

Ren2BEN tool (=scorecard in projectbeschrijving)

Deze tool werd opgemaakt door Bostoën

Uitgangspunt

In de Stad Kortrijk geven de renovatiebegeleiders van de stad Kortrijk gratis renovatie-advies aan de bewoners van Kortrijk. Deze renovatiebegeleiding is ontstaan uit de buurtwerking van het ocmw en later uitgebreid tot een stadsbrede werking. In andere steden en gemeentes in Vlaanderen zijn andere renovatiebegeleidingsinitiatieven werkzaam: soms bij de lokale overheid, soms bij middenveldorganisaties. Elk van deze initiatieven heeft hetzelfde doel en uitdaging: klanten ontzorgen door het op maat aanbieden van een renovatie-advies. Het project beoogde dan ook de opmaak van een tool die een renovatiebegeleider begeleidt in de opmaak van een advies tot de langetermijndoelstelling, en zo een opschaling van het aantal adviezen mogelijk maakt.

Doel van deze tool?

Het doel van deze tool is technisch/energetisch advies geven: het resultaat is een lijst van de meest aangeraden technische maatregelen voor elk bouwonderdeel van de woning met het oog op renovatie naar bijna-energie neutraal. Het resultaat van de Ren2BEN tool is op te nemen in het geïntegreerd advies en verder te verwerken met de Optitool.

- Plan van aanpak voor de Ren2BEN tool
1. Opstellen van stroomschema's waarmee men via het beantwoorden van vragen met 'ja' of 'nee' of soms een waarde tot de beste oplossing kan komen voor verschillende constructietypes:
 - Plat dak
 - Hellend dak
 - Vloer
 - Wand
 - Gevelaansluitingen
 - Ventilatie
 - Verwarming en warm water
 - Hernieuwbare energie
 2. Programmeren applicatie door studenten toegepaste informatica van de VIVES hogeschool
 3. Testfases
 4. Ontwikkeling handleiding
 5. Training renovatiebegeleiders
 6. Eventuele verdere ontwikkeling en integratie in algemene tool?

Werking Ren2BEN app

1. De **applicatie** werd ontwikkeld voor Android-toestellen en **moet** op zo'n toestel **geïnstalleerd worden**.
2. Tijdens het **plaatsbezoek** wordt de applicatie (op **tablet of smartphone**) gebruikt voor de beoordeling van **elk onderdeel van de woning**. Dit houdt in dat de vragenlijst doorlopen wordt voor elk verschillend onderdeel van de woning.
3. Er wordt een **mail** verstuurd **naar de renovatiebegeleider** met daarin de meest aangewezen oplossing voor ieder onderdeel van de woning.

4. Deze oplossing wordt dan verder doorgerekend met de **Optitool** (zie verder).
5. De oplossing die aangeraden wordt door de Ren2BEN tool wordt opgenomen in het **geïntegreerd advies** dat achteraf mondeling gecommuniceerd wordt naar de eigenaar van de woning.

Conclusies en knelpunten

- De Ren2BEN app geeft als resultaat een **volledig overzicht** van de aangewezen ingrepen na het ingeven van elk bouwonderdeel. (aparte gevels, daken, schrijnwerk, vloeronderdeel, installaties).
- Het gebruik van de Ren2BEN app ter plaatste levert een **tijdsbesparing** t.o.v. het handmatig doorlopen van alle vragen voor elk bouwonderdeel op papier. De mail met de oplossingen die de renovatiebegeleider na het plaatsbezoek naar zichzelf stuurt, geeft ook onmiddellijk een makkelijk te kopiëren overzicht van de te nemen renovatiemaatregelen per constructieonderdeel om op te nemen in het geïntegreerd advies.
- Tijdens het project traden enkele drempels op bij het gebruik van de app:
 - Het invullen blijft een tijdsintensieve taak voor de renovatiebegeleider, enkel **opportuun bij eigenaars die ingrijpende renovatiewerken overwegen**. De applicatie is niet geschikt voor renovaties met kleine stappen en/of lage investeringsbereidheid van de eigenaar.
 - De digitale manier van werken kan ook voor een drempel zorgen. Dit kan zeker opgelost worden door een duidelijke introductie en opleiding.
 - De Ren2BEN app zou optimaal kunnen werken indien er gerekend kan worden op een **continue internetconnectie**, ook ter plaatse in de woning. Meestal zal de renovatiebegeleider echter terug naar kantoor moeten gaan

om de mail met de oplossingen te kunnen versturen en de tussentijdse updates voor de app te downloaden.

- Een **minimale technische achtergrond is noodzakelijk** om de vragen te kunnen beantwoorden. De applicatie is dus niet zomaar bruikbaar voor bv. sociaal assistenten of woonbegeleiders die reeds een ander type van begeleiding aanbieden, maar dient te gebeuren door een renovatiebegeleider.

- In de toekomst blijft de **verdere uitwerking en optimalisatie van vragenlijsten in de applicatie steeds mogelijk** binnen de backoffice van de applicatie. Het programma werd zo geschreven dat nieuwe uploads van nieuwe vragenlijsten ten allen tijde mogelijk blijven.

Optitool = tool kostenoptimaal

Deze tool werd opgemaakt door UGent.

Uitgangspunt

De Optitool is een rekenpakket dat de mogelijkheid moet bieden om renovatiemaatregelen van verschillende constructiedelen tegenover elkaar af te wegen. Het is niet alleen interessant om te weten welke renovatiemaatregel als eerste moet worden genomen, het is even belangrijk na te gaan in welke mate één specifieke maatregel moet worden doorgedreven. Zo is het bijvoorbeeld zinvol om de isolatiediktes van alle te renoveren constructiedelen zodanig af te stemmen dat er tot een kostenoptimale combinatie van maatregelen kan gekomen worden. Op die manier kunnen de renovatiekosten beperkt worden tot het strikte minimum en kunnen lock-in effecten (bij uitvoering van een renovatiemaatregel een voorgaande maatregel (gedeeltelijk) moeten ongedaan maken) worden vermeden. Bovendien kunnen door optimalisatie ook de quick wins eerst worden uitgevoerd.

Gefaseerde ontwikkeling

Op korte termijn wordt de ontwikkelde tool geprogrammeerd

als een webapplicatie die op elk platform kan gebruikt worden. Na een testfase is het de bedoeling de tool verder uit te rollen en eenvoudig toepasbaar te maken op eender welk project. Uitbreidingen kunnen ook in overweging genomen worden. Een samenwerking met bouwbedrijven voor de verdere exploitatie van de tool is daarvoor aan de orde.

Langetermijndoelstelling

De RenBEN stuurgroep besliste bij aanvang het project om als doelstelling van de adviezen en hieruitvolgende renovaties binnen het project RenBEN de 'Langetermijndoelstelling' van het Renovatiepact als definitie te nemen. Deze definitie werd ook overgenomen voor BENOvaties.

De volgende eisen werden dus binnen RenBEN nagestreefd om tot een bijna energieneutrale renovatie te komen:

- De woning behaalt na renovatie een E-peil van maximaal E60 of een energiescore (EPC-kengetal) van 100kWh/m².
- Geen enkel onderdeel van de bouwschil (dak, muren, ramen, vloeren, ...) van de gerenoveerde woning overschrijdt de vastgelegde isolatiewaarde of U-waarde:
 - daken: $U_{\max} = 0,24 \text{ W/m}^2\text{K}$
 - buitenmuren: $U_{\max} = 0,24 \text{ W/m}^2\text{K}$
 - ramen (profielen en beglazing): $U_{\max} = 1,5 \text{ W/m}^2\text{K}$ en glas: $U_{\max} = 1,1 \text{ W/m}^2\text{K}$
- deuren en poorten: $U_{\max} = 2,0 \text{ W/m}^2\text{K}$
- vloeren: $U_{\max} = 0,24 \text{ W/m}^2\text{K}$

In dit verslag worden de termen energieneutrale renovatie, BENOvatie en renoveren naar de langetermijndoelstelling door elkaar gebruikt. Al deze termen verwijzen echter steeds naar bovenstaande definitie.

Plan van aanpak tot Optitool

1. Analyse van het optimalisatievraagstuk en haar parameters. Het functieverloop van de verschillende invloedsparameters

is van belang voor een goed begrip van het probleem en leidt tot oplossingen.

2. Ontwikkeling van een optimalisatiealgoritme voor alle continue parameters (isolatiediktes in vloeren, muren en daken, luchtdichtheid).
3. Ontwikkeling van een optimalisatiealgoritme voor de discrete parameter beglazing. Er werd vertrokken van een toegepast beglazingssysteem in de bestaande situatie en de rendabiliteit werd bepaald voor het toepassen van andere beglazingssystemen uit een databank. Er moest tegelijk rekening gehouden worden met de warmteverliezen door transmissie en met warmtewinsten door straling van de zon.
4. Ontwikkeling van een optimalisatiealgoritme voor de discrete parameter ventilatie. Er werd vertrokken van een toegepast ventilatiesysteem in de bestaande situatie (kan ook 'geen' zijn) en de rendabiliteit werd bepaald voor het toepassen van andere ventilatiesystemen uit een databank. Er moest tegelijk rekening gehouden worden met de warmteverliezen door afvoer van warme lucht en het elektrisch energieverbruik van de ventilator(en).
5. Ontwikkeling van een rekenprocedure voor het bepalen van de rendabiliteit voor opwekkingstechnieken voor warmte en sanitair warm water en combinatie met een PV-installatie. Er worden mogelijkheden geboden om verschillende combinaties van technieken met elkaar te vergelijken en de tool doet dit ook autonoom.

Ontwikkeling van een iteratieve optimalisatieberekening voor het genereren van kostenoptimale combinaties van maatregelen. Vermits de louter theoretische berekening leidt tot onrealistische combinaties (60 PV-panelen en geen isolatiemaatregelen) werden een aantal constraints ingebouwd.

- a. Het aantal PV-panelen moet beperkt worden tot de beschikbare oppervlakte daarvoor.
- b. De U-waardes van de constructiedelen moeten minstens 0,24 W/m².K bedragen én tegelijk voldoen aan de regelgeving binnen het rooilijnendecreet. Het rooilijnendecreet is daarbij

bepalend.

6. Testfase met een twintigtal projecten binnen RenBEN.
7. Uitwerken van aanbestedingsdossier voor de programmatie van de tool als webapplicatie.
8. Gunning van de programmatie en programmatie zelf.
9. Verdere ontwikkeling, uitrol en toepassing van de tool.

Werking van de Optitool

Het gebruik van de applicatie zoals geprogrammeerd in het Excelrekenblad is weinig gebruiksvriendelijk en wordt verder aangepast in de webapplicatie die op het moment van schrijven nog in ontwikkeling is. De werkingsprocedure is in beide gelijkaardig, maar in de webapp meer toegepast op de gebruikers ervan en niet toegespitst op de rekenmethode (wat in de Exceltool wel het geval was).

1. De informatie die door de renovatiebegeleiders verzameld werd (al dan niet met behulp van de Ren2BEN app) wordt in eerste fase bestudeerd. De uitgetekende plannen en gevelsluitingen worden bij de hand genomen en er wordt een 3D-model van het gebouw gemaakt in Sketchup. Het 3D-model is niet verplicht, maar biedt wel een aantal voordelen, zoals het uitsluiten van fouten, het rechtstreeks meten van oppervlaktes en volumes zonder rekenwerk...
2. De schildelen worden één voor één ingevuld in de rekentool, steeds met hun bijhorende wandopbouw in de bestaande situatie en hun oppervlakte. Voor elk constructiedeel wordt bovendien aangegeven welke renovatiemaatregel zal toegepast worden met een bijhorende eenheidsprijs per vierkante meter.
3. De beglazings- en ventilatiesystemen worden ingevuld zoals ze in de bestaande situatie voorzien zijn en voor elk van de systemen wordt aangegeven uit welke alternatieven gekozen kan worden bij optimalisatie. Zo kan de gebruiker bepaalde beglazings- of ventilatiesystemen uitsluiten uit de analyse.
4. De nodige combinaties van opwekkingstechnieken worden

ingevuld in de tool ter vergelijking met elkaar.

5. De rendabiliteiten voor alle onderdelen in de tool worden berekend met een druk op de knop.
6. De optimalisatie wordt gestart door aan te geven welk optimalisatietarget nagestreefd wordt (E0, E30, E60...) en hoeveel ruimte er beschikbaar is voor een PV-installatie. Wil de gebruiker geen PV-installatie, dan wordt als beschikbare ruimte gewoon 0 aangegeven.
7. De resultaten worden nagekeken en gecommuniceerd naar de gebruiker met behulp van een PDF-document dat per mail wordt overgemaakt.

Conclusies

- De renovatiebegeleider kan op dit moment geen gebruik maken van de optimalisatietool omdat deze nog werkt in Excel. De tool is nog onvoldoende gebruiksvriendelijk en te gevoelig voor verkeerde input. Bovendien is er voldoende technische kennis over energieprestatie nodig om de tool correct te kunnen gebruiken.
- Het verzamelen van alle gegevens voor de tool ter plaatse is zeer arbeidsintensief. Bijgevolg is deze berekening enkel aangewezen indien er ook werkelijk potentiële verbouwplannen zijn. Één op één overname van de screengegevens met behulp van de Ren2BEN app zou dit proces kunnen bespoedigen, maar dit wordt in een latere fase herbekeken.
- Voor de berekening is er nood aan prijsdata van de te nemen renovatiemaatregelen. De prijzen zijn bijzonder variabel van aannemer tot aannemer, hangen af van de uit te voeren hoeveelheid, zijn bedrijfsgeheim... Het is niet eenvoudig om correcte, betrouwbare informatie te verkrijgen en deze snel en efficiënt te verwerken in de Optitool.

Geïntegreerd advies

Het geïntegreerd advies werd opgemaakt door Bostoen met input

van alle partners van het project RenBEN.

Uitgangspunt

De eigenaar/verhuurder heeft nood aan een langetermijn advies dat zowel energetisch-technische aspecten bevat, maar ook ingaat op financieel-juridische aspecten van het huurcontract en mogelijke financieel-juridische constructies (energieleningen, subsidies, premies, verhuur via sociaal verhuurkantoor,...) aanhaalt.

Doel

Het geven van een allesomvattend 'geïntegreerd' advies.

Inhoud

Er werd een template opgemaakt voor het opstellen van een geïntegreerd advies te vergemakkelijken.

Volgende punten worden in dit advies besproken:

1. *Wat is het RenBEN project?*
2. *Waarom renoveren naar BEN?*
De voordelen van een tot bijna-energie neutraal (of langetermijndoelstelling gerenoveerd huis worden hier verder verduidelijkt met een sterke nadruk op het verhogen van het comfort, in plaats van de duiden op financiële returns via lange terugverdiertijden.
3. *Wat kan de renovatiebegeleider voor u doen?*
Hier volgt een oplistings van alle taken die de renovatiebegeleider voor de bouwheer kan doen om hem/haar te ontzorgen in het bouwproces.
Hier wordt verduidelijkt wat het onderscheid is tussen de taak van Bostoer als renovatiebegeleider en de taak van Bostoer als hoofdaannemer. Zo wordt verduidelijkt welke taken inbegrepen zijn in de gratis renovatiebegeleiding en welke niet.

4. *De huidige situatie van de geanalyseerde woning*
Aangevuld aan de hand van het eerste en tweede plaatsbezoek.
5. *Wat moet u verplicht uitvoeren?*
De zware problemen volgens de Vlaamse Wooncode worden hier opgelijst met de vermelding dat deze zaken moeten in orde gebracht worden opdat de woning nog mag verhuurd worden.
6. *Aanleiding van het plaatsbezoek*
Waarom heeft de eigenaar een geïntegreerd advies aangevraagd?
7. *De ideale oplossing*
Hier wordt een duidelijk masterplan voorgesteld om de woning te renoveren tot de langetermijndoelstelling. Dit houdt in dat er een opsomming wordt gemaakt van de ingrepen per bouwonderdeel in de technisch meest optimale volgorde om lock-in effecten te vermijden. Daarna wordt er nog een opsomming gegeven van deze ingrepen in de meest kostenoptimale volgorde, dus die ingreep die t.o.v. de investeringskost het meest oplevert, wordt het eerst vermeld
8. *Totaalverbouwing of gefaseerde verbouwing?*
De voor en nadelen van een totaalverbouwing en een gefaseerde verbouwing worden hier opgelijst.
9. *Indicatieve kostprijs*
De door de Optitool geraamde kostprijs per voorgestelde stap/ingreep wordt opgesomd, met vermelding van de bedragen aan subsidies die voor elke ingreep kunnen aangevraagd worden.
10. *Winsten door renovatie*
Dit is een oplistings van alle mogelijke financiële incentives,

zoals een verlaging van het energieverbruik en de waardevermeerdering van de woning.

11. *Mogelijke steun en hulp bij verbouwingen*

Hier wordt ondermeer verwezen naar de mogelijkheid voor financiële steun via bijvoorbeeld de Vlaamse Energielening, praktische hulp van bijvoorbeeld verhuisdiensten actief in de gemeente en woontips voor de huurder via de gratis energiescans.

12. *Samenvatting*

De eigenaar krijgt op het laatste blad een visuele voorstelling van het masterplan of stappenplan met een duidelijke aanduiding van wat moet volgens de Vlaamse Wooncode, welke stappen moeten uitgevoerd worden om tot een energieneutrale woning te komen en welke stappen extra kunnen genomen worden.

Het geïntegreerd advies binnen de 'swimlane'

Het geïntegreerd advies wordt gefinaliseerd wanneer alle resultaten van de tools (zoals de RenBEN tool en de Optitool) gekend zijn.

Hiervoor werd een eenvoudig in te vullen template opgesteld.

Conclusies

- In het geïntegreerd advies wordt het **masterplan** opgenomen met de verschillende te ondernemen **stappen** (per bouwonderdeel) volgens de **technisch meest aangewezen volgorde**. Door deze volgorde te volgen zal de eigenaar gefaseerd en met het minste breekwerk de meest optimale woning realiseren. Zo wordt er bijvoorbeeld aangeraden om ventilatie te voorzien (of er tenminste over na te denken) voordat de buitenramen vervangen worden, dit omdat er dan eventueel raamroosters boven de ramen moeten voorzien worden. Daarna wordt in het geïntegreerd advies ook verwezen naar

de **meest kostenoptimale volgorde** van de uitvoering van de werken, bepaald op basis van de energiewinst t.o.v. de investeringskost van de maatregel.

Beide volgordes blijken echt niet overeen te komen. Het blijft de taak van de renovatiebegeleider om beide volgordes naast elkaar te leggen en een consensus te zoeken tussen beide logica's.

Als we de eigenaar willen overtuigen om zijn woning uiteindelijk volledig te renoveren naar de langetermijndoelstelling, lijkt het dus niet aangewezen om de eigenaar enkel bewust te maken van de meest kostenoptimale ingrepen. De kans is immers groot dat hij dan gaat opteren voor deze 'low hanging fruits' en zo lock-ins creëert die verdere renovatie van de woning volgens het masterplan onmogelijk maken zonder eerdere werken af te breken. De woning loopt het risico niet meer verder geïsoleerd te worden.

- De **lay-out** van het geïntegreerd advies is nu een standaard word-document en **weinig aantrekkelijk**. Het lijkt ons interessant om deze lay-out te laten restylen door een communicatiebureau om zo de communicatie en de aantrekkelijkheid van het advies sterk te verhogen.
- Het **volledige proces** voor het opstellen van een volledig geïntegreerd advies met inbegrip van het gebruik van alle tools is **zeer tijdsintensief**. Dit was vaak niet in verhouding tot de uiteindelijk uitgevoerde werken. De meeste huiseigenaren hielden het op zorgen dat hun woning voldeed aan de Vlaamse Wooncode en lieten dak- of zoldervloerisolatie plaatsen om te voldoen aan hun verplichtingen. Er werd dus weinig uitgevoerd van de voorgestelde werken, laat staan dat er woningen tot een volledige bijna-energie neutrale woning verbouwd werden. Vandaar dat er geopteerd werd om voor sommige woning een light advies op te stellen.

- Het koppelen van alle tools in één algemene tool die dan onmiddellijk het geïntegreerd advies oplevert, zou de tijdsinvestering al gevoelig kunnen verlagen. Dit kan het onderwerp zijn van een volgend onderzoek.
- De geïntegreerde adviezen opgesteld binnen het project RenBEN werden **volledig kosteloos** afgeleverd. Achteraf gezien lijkt het beter om zo'n uitgebreid advies betalend te maken. Zo heeft de eigenaar die een uitgebreid advies aanvraagt op voorhand er minstens over nagedacht om werken uit te voeren en is de kans veel groter dat de aangeraden renovatiewerken effectief zullen uitgevoerd worden. Er zou dan eventueel een onderscheid kunnen gemaakt worden tussen een kosteloos algemener en beperkter eerste advies en een betalend uitgebreid advies. Dit gaat vanzelfsprekend niet op voor kwetsbare verhuurders.
- Het resultaat van zo'n geïntegreerd advies is een **bundel papieren** die **niet echt toegankelijk** is voor de gemiddelde **Vlaming zonder technische voorkennis**. De dikte van de bundel zou ook kunnen afschrikken. Daarom werd er een visuele samenvatting toegevoegd. De renovatiebegeleider kan deze samenvatting gebruiken om het advies verder mondeling toe te lichten aan de huiseigenaar.
- De **mondelijke toelichting** van dit geïntegreerd advies is dan ook belangrijk. Zo kan de renovatiebegeleider zijn uitleg aanpassen op maat van de huiseigenaar en andere belanghebbenden, en eventuele vragen onmiddellijk beantwoorden.
- Desalniettemin is het geïntegreerd advies interessant als **naslagwerk** om mee naar aannemers te stappen voor de aanvraag van offertes. Het zou bijvoorbeeld ook toegevoegd kunnen worden aan het **as-built dossier** van de woning bij verkoop zodat de nieuwe eigenaar de gestarte isolatiewerken

kan verder zetten zonder lock-ins te creëren.

Training renovatiebegeleiders Kortrijk

Bostoën heeft organiseerde training voor de renovatiebegeleiders van de stad Kortrijk om hen vertrouwd te maken met het gebruik van de Ren2BEN app en het invullen van het geïntegreerd advies. Hierbij werden ook gezamenlijk enkele testcases in bestaande woningen in Kortrijk uitgevoerd.

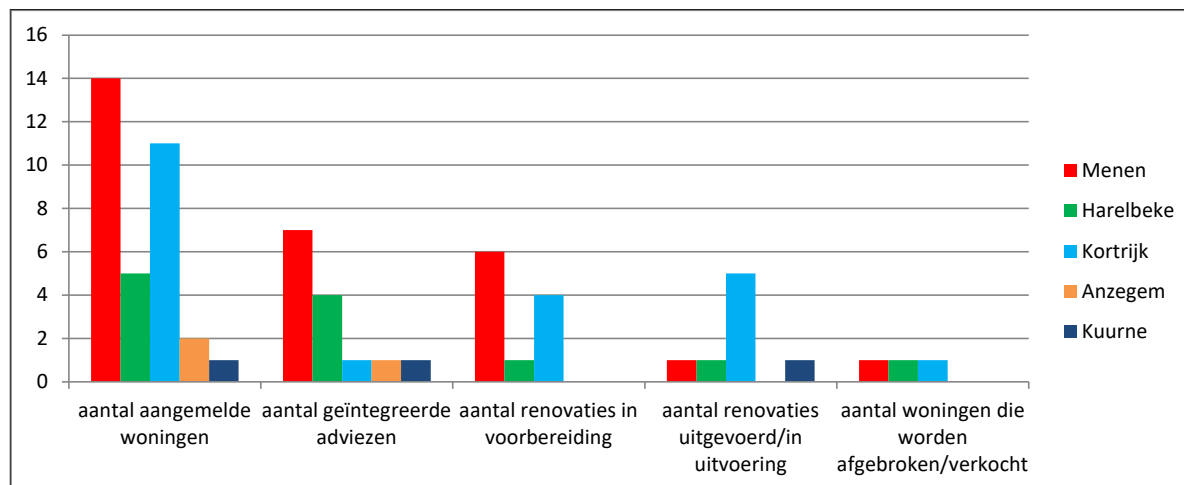
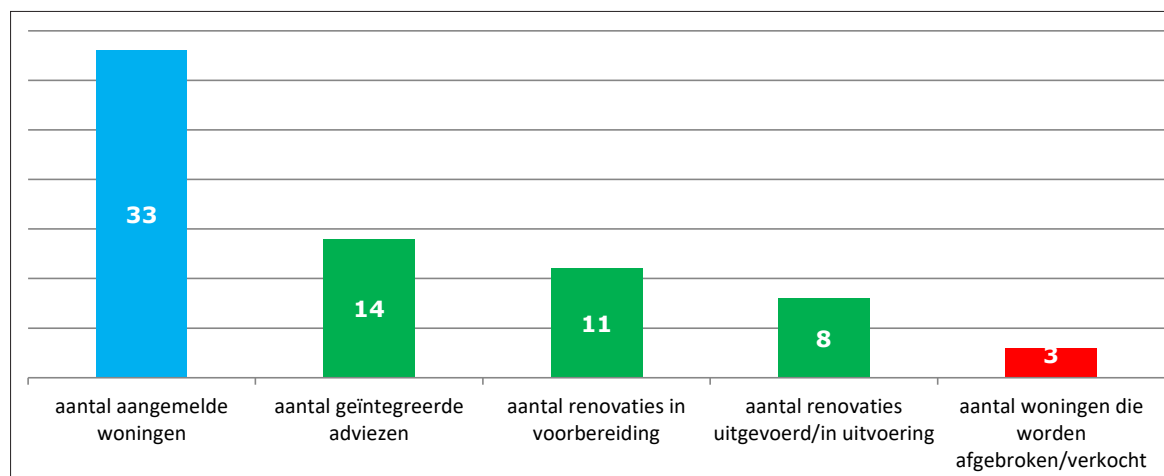
Ook tijdens de opmaak van de Ren2BEN tool en het geïntegreerd advies werd er regelmatig teruggekoppeld naar de renovatiebegeleiders van de stad Kortrijk voor feedback.

Bostoën stelde een uitgebreide handleiding op voor zowel de installatie en het gebruik van de Ren2BEN-tool als met technische achtergrondinformatie voor de renovatiebegeleiders bij het geven van renovatieadvies en het gebruik van de Ren2BEN tool.

Na de ontwikkeling van de toegankelijke website voor de Optitool zou ook voor het gebruik van deze tool training kunnen gegeven worden aan de renovatiebegeleiders.



FOTO: STAD KORTRIJK



3.2.5. Resultaten

Afgeleverde geïntegreerde adviezen

Op het schrijven van dit document hebben zich 33 woningen aangemeld, werden er 14 geïntegreerde adviezen afgeleverd aan de eigenaar, zijn er 11 renovaties in voorbereiding, werden er 8 renovaties uitgevoerd/in uitvoering, en 3 woningen afgebroken/verkocht.

De tools om tot een geïntegreerd advies te komen werden in de loop van het project continu verbeterd op basis van de ervaringen ter plaatse.

Case studies = pilootwoningen

Drie woningen werden binnen dit project dieper bestudeerd met uitgebreide metingen ter plaatse vóór de renovatie:

- Ooststraat 11 in Harelbeke
- Bakkerstraat 2 in Mene
- Proosdijstraat 24 in Kortrijk

De analyses werden door de onderzoekers van de Universiteit Gent uitgevoerd.

Voor deze woningen werd een analyse en uitgebreide opmeting van de bestaande toestand uitgevoerd met uitgebreide bespreking van mogelijke ingrepen voor de renovatie naar de langetermijndoelstelling. Dit resulteerde in drie rapporten (in bijlage).

Binnen het RenBEN-project werd er in eerste instantie voorzien om na de uitvoering van de renovatiewerken in deze drie pilootwoningen een nieuwe uitgebreide opmeting te doen van de nieuwe situatie om het effect van de uitgevoerde werkzaamheden in kaart te brengen en hieruit conclusies te kunnen trekken.

Gezien het zeer beperkte aantal uitgevoerde werken in deze

woningen tijdens de duur van het project, werd er echter geoordeeld dat het weinig zinvol was om achteraf nog een nieuwe meting uit te voeren.

Desalniettemin kunnen er enkele interessante conclusies getrokken worden uit de eerste metingen in de drie voorbeeldwoningen:

- De metingen hebben uitgewezen dat de **luchtkwaliteit** in de woningen steevast ondermaats is. Het verbeteren van de luchtdichtheid alleen zou leiden tot een nog beperktere verluchting van het gebouw. Het toepassen van een ventilatiesysteem was in de 3 woningen aangewezen.
- In de bestudeerde pilootwoningen werd **voornamelijk de gelijkvloerse verdieping gebruikt**. De eerste verdieping met de slaapvertrekken werd niet verwarmd. Na dynamische simulaties van deze situatie met behulp van TRNSYS bleek dat het naïsoleren van de dakschilden net om die reden nagenoeg geen effect heeft. De warmte die in de leefruimtes verloren gaat door transmissie naar de slaapvertrekken gaat daar even snel verloren door de gebouwschil. Dit spreekt de wetgeving tegen omdat er in de energieprestatieregelgeving gestreefd wordt naar centrale verwarming en in het onderzochte patrimonium is deze vorm van verwarming niet van toepassing.
- De **koudestraling van beglazingssystemen** bleek hinderlijk te zijn voor de gebruikers. Enkele beglazing dient dus liefst te worden vervangen door glas met betere prestaties. Dit gebeurt best in combinatie met het plaatsen van een ventilatiesysteem, zodat kan nagedacht worden over ventilatieroosters.
- Het **gebruikersgedrag** bepaalt in belangrijke mate mee het energieverbruik. Energiebewuste huurders (bv. Harelbeke) en huurders met een hoog energieconsumerend profiel (bv.

Menen) resulteren in belangrijke verschillen in de metingen.

Enkele cijfers

- Geraamde kostprijs van een totaalrenovatie tot de langetermijndoelstelling. Deze raming uit de Optitool is zeer sterk afhankelijk van de bestaande toestand van de woning, maar schommelde in ons project rond de €85.000.
- Investerings van de gerenoveerde woningen in Kortrijk: gemiddeld €34.000, met een gemiddelde premie van stad, leveranciers en soms provincie van €9.000.

3.2.6. Screening van het energieverbruik

Bij de projectaanvraag werd voorzien dat een energiemonitoringsinstrument wordt geïnstalleerd bij de te renoveren woningen om het rebound effect te onderzoeken.

BBL maakte een beperkte vergelijking van een aantal meettoestellen: Flukso, Smappee, Oxxio. Uiteindelijk werd gekozen voor Flukso omdat met deze toestellen zowel gas als elektriciteit gemeten kon worden.

Op 5/2/2016 werden 6 Fluksometers besteld: 2 voor het Kortrijks Renovatieteam en 4 voor Bostoën. De Fluksometers werden pas geleverd op 27/5/2016. De werden daarna uitgetest door vzw De Poort, Bostoën en Intercommunale Leiedal.

De Fluksometers bleken moeilijk te installeren en te configureren en de gebruikersondersteuning door de leverancier was teleurstellend. Het toestel is ingewikkeld en niet gebruiksvriendelijk. Grootste knelpunten zijn:

- de Flukso meet gas- en elektriciteitsverbruik. Beide verbruiken worden gemonitord door middel van een klem op de leiding, die verbonden zijn met een gezamenlijke registratieunit (uitlezing gebeurt op een computer, of na aankoppeling of



day by day). Maar dat betekent dat gas- en elektriciteitstellers fysiek dicht bij elkaar moeten liggen. En in de praktijk is dat niet steeds het geval bij renovaties, de mogelijkheid bestaat de aansluitnoeren te verlengen (+- 15 m), doch ook dit is in de praktijk niet altijd eenvoudig uit te voeren.

- de Fluksometer moet geïnstalleerd worden in de zekeringenkast. Dat is niet eenvoudig en vereist al enige technische kennis en dient in de praktijk uitgevoerd te worden door een gecertificeerd techniker (BA4-BA5).
- om het verbruik goed en automatisch te monitoren moet er een internetconnectie aanwezig zijn. Bij sociaal kwetsbare groepen is dat niet steeds het geval, en in vele gevallen hebben deze personen enkel toegang tot internet via hun smartphone.
- je dient een reeks instellingen vast te leggen via de laptop. Maar wanneer de verbinding wegvalt, moeten de fluksometers telkens opnieuw geactiveerd worden.
- de fluksometer kan autonoom loggen voor een periode van 1 jaar, daarna overschrijft hij de eerst opgeslagen metingen, dit heeft als nadeel dat er geen zicht is op de correcte werking van het apparaat en men pas na wegname van het apparaat en aansluiten op een computer weet of er inderdaad een correcte registratie is geweest van de energieverbruiken.
- een suggestie zou kunnen zijn ook de mogelijkheid te voorzien om waterverbruik te kunnen registreren, zodoende kunnen extreme meer-verbruiken soms snel opgemerkt worden.
- onduidelijk wat de meerwaarde van een fluksometer is t.o.v. de tellerwaarden van gas en elektriciteitstellers te registreren, of als alternatief de verbruiken van de woning op te vragen via de netbeheerder. Momentverbruiken, die door de fluksometer worden geregistreerd lijken geen meerwaarde te bieden daar er niet kan bepaald worden welke de oorzaken zijn van de hogere of lagere verbruiken.

Een bijkomend probleem is dat het qua timing niet meer haalbaar

is om bij de verschillende private eigenaars nog een volledig stookseizoen te analyseren, laat staan een verschil tussen voor en na renovatie. Bovendien staat en valt de energiemonitoring met de individuele toestemming van eigenaar én huurder om de woning te monitoren.

Er werd daarom beslist om geen nieuwe meters meer aan te kopen. De huidige 6 meters zullen door de renovatiebegeleiders bij het Kortrijk Renovatieteam en Leiedal nog ingezet kunnen worden bij toekomstige renovatieprojecten.

3.3. ERVARINGEN EN CONCLUSIES

- De ontwikkelde tools werden zo laagdrempelig mogelijk gemaakt, maar vergen een bouwtechnische kennis. We stellen bijgevolg vast dat een renovatiebegeleider bouwtechnisch geschoold of ervaren moet zijn om de bestaande woning juist te kunnen beoordelen. Bij ernstige stabiliteits- en vochtproblemen is het betrekken van een architect en/of ingenieur aangewezen.
- De ontwikkelde tools ontwikkelen een volledig advies over elk bouwonderdeel van de woning. De tijdsinvestering voor het doorlopen van zowel de Ren2BEN app als de optitool rendeert bij een grote investeringsbereidheid en doorgedreven renovatie van een woning. Bij kleinere ingrepen is het niet opportuun om deze tools te hanteren.
- Door een stapsgewijze opbouw van het advies blijft de keuze voor zowel een totaalverbouwing als een gefaseerde verbouwing mogelijk. Dit verhoogt de kans dat de eigenaars alvast starten met de verbouwing tot de langetermijndoelstelling. Anderzijds moet vermeden worden dat het daarbij blijft. Wanneer enkel ingezet wordt op het 'laaghangend fruit' met lage kostprijs t.o.v. veel energetische

besparingsmogelijkheden zullen andere stappen daarna minder gemakkelijk genomen worden.

- De meest uitgevoerde werken zijn de isolatie van de platte daken en hellende daken en/of zoldervloeren. Deze stap is dan wel niet de meest kostenoptimale (projectspecifiek), ze is wel technisch de beste stap in functie van de verdere technische uitwerking in latere stappen. De reden waarom de bouwheer eerst voor deze stap kiest, schuilt in de verplichting voor dakisolatie vanaf 2020.
- Wanneer er wordt geopteerd voor één enkele stap, wordt hiervoor meestal beroep gedaan op een lokale (al dan niet gekende) aannemer. Eigenaars die kiezen voor een totaalverbouwing kiezen soms voor een algemene aannemer met één contactpersoon die alle coördinatie op zich neemt, ook single-point-of-contact (SPOC) genoemd. Deze persoon verzekert verder de 'ontzorging' van de klanten. Eerder onderzoek toont aan dat deze factor belangrijk is om mensen te overtuigen om hun woning te renoveren, al dan niet tot de langetermijndoelstelling.
- Het uitvoeren van alle renovatiemaatregelen in één keer is steeds voordeliger dan gefaseerd te werk te gaan. Dit heeft te maken met afwerking bij toepassing van één maatregel die ongedaan gemaakt moet worden in een volgende stap.
- De voorgestelde volgorde van werken blijkt te verschillen bij een uitsluitend technische of een uitsluitend kostenoptimale benadering. De meest kostenoptimale of meest rendabele investering met het grootste besparingseffect op jaarbasis komt niet altijd overeen met technisch meest logische volgende stap. De technisch beste volgorde zal lock-ins vermijden zodat de uitvoering van één stap zeker nog de uitvoering van alle verdere stappen mogelijk maakt.
- De volgorde van uitvoeren van de werkzaamheden is enkel van belang bij gefaseerde aanpak. Wanneer men een budget ter beschikking heeft waarmee een aantal of alle stappen in één keer uitgevoerd kunnen worden, is de volgorde van uitgevoerde werken minder van belang.
- Het uitvoeren van een volledig geïntegreerd advies neemt veel tijd in beslag. Een verdere automatisatie van het volledige proces om tot een geïntegreerd advies te komen (bijvoorbeeld via een overkoepelende app) zou de opmaak van zo'n advies serieus kunnen vereenvoudigen. Daarnaast zou het een optie kunnen zijn om eerst een beperkt advies te leveren en enkel een verdere analyse uit te voeren in functie van werken die werkelijk uitgevoerd zullen worden.

4. SOCIAAL- MAATSCHAPPELIJK LUIK

4.1. DOELGROEPEN

Het project RenBEN focust zich op de private huurmarkt. Deze markt neemt ongeveer 20,4% van het Vlaamse woningbestand in. Het is echter op vlak van kwaliteit en renovatie de meest problematische markt. De uitdaging in het project is dan ook om deze doelgroep te bereiken en een renovatiedynamiek te stimuleren dan wel de problematiek voor het ontbreken van renovatie accuraat te kunnen duiden.

Tussen 2005 en 2013 ontstond een belangrijke trendbreuk. Voor het eerst sinds de tweede wereldoorlog nemen de private huurwoningen toe in Vlaanderen.

De doelgroep van het project is zowel de verhuurder als de huurder. De verhuurder is degene die investeert in de woning, de beslisser. De huurder ondervindt de directe gevolgen van renovatie: comfortverhoging, besparing op de energiefactuur.

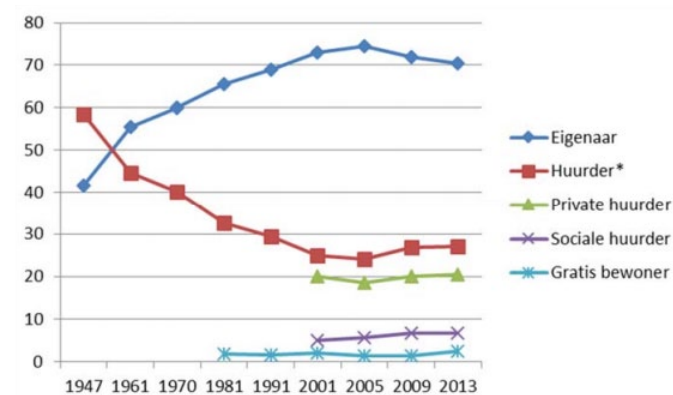
Hieronder een typering van deze beide doelgroepen op basis van literatuur, beschikbare recente studies.

VERHUURDER

Kenmerken:

- Beslisser, investeerder
- 94% van de private huurmarkt is in handen van particuliere verhuurders
- Gemiddeld verhuurt een verhuurder 2,2 huizen
- 60% van de verhuurders verhuurt slechts één woning; slechts 6% verhuurt meer dan 5 woningen

GROOTTE VAN DE DEELMARKTEN



Winters S. (2016), Een nieuwe rol voor de private huur. Deel 1: Beknopte schets van de problematiek, Steunpunt Wonen, Leuven..

- 42% van de verhuurders organiseert de verhuring zelf; Verhuring met bemiddeling van een sociaal verhuurkantoor zit in de lift, maar blijft een beperkt deel van de markt. Einde 2014 verhuurden de door de Vlaamse overheid erkende sociale verhuurkantoren 1,4% van de totale private huurmarkt. De overigen doen beroep op een immokantoor of professionele verhuurder.
- Er treedt een veroudering op van de particuliere verhuurders. In 2005 was 60% ouder dan 44 jaar. In 2013 is dit 76%. Het aandeel 65+ blijft echter stabiel op 1/3e van de verhuurders.
- Het nettorendement voor de verhuurder bedraagt ongeveer 3% (verschillende manieren van berekenen) of per woning per jaar ongeveer € 5.000.
- Slechts 2% van de verhuurders meent dat de relatie met de huurder slecht tot zeer slecht is.
- 2/3e van de verhuurders heeft een financieel motief. Maar ook 7% verhuurt de woning in afwachting dat de kinderen in de woning trekken of 4% totdat ze er zelf intrekken.
- 1/5e van de verhuurders heeft renovatieplannen, waarvan ongeveer in de helft van de gevallen binnen de 5 jaar.
- 2% van de verhuurders geeft aan dat renovaties wenselijk zijn, maar dat men de middelen niet heeft
- 81% van de verhuurders wil de woning nog lange tijd verhuren; een kleine minderheid (15%) plant de woning(en) te verkopen, al geeft slechts 2% aan dit de eerste vijf jaar te doen

Doelstelling:

rendement, ontzorging, beperking schade aan woningen, beperken verloop in zijn huurwoning

Betrokken via:

- eigenaarsbond (eigenaarsyndicaat was niet bereid tot meewerken)
- lokale info-avonden gericht op de verhuurders
- gerichte briefwisseling op adresniveau
- tussentijdse feedback betrokken eigenaars

- enquête

HUURDER

Kenmerken:

- begunstigde in geval van energiebesparingen en comfortwinsten;
- verschillende types huurders:
 - 1e type huurder huurt tijdelijk: ouderen, na echtscheiding, ... ; vaak betere woningen
 - 2e type huurder is jonge starter: vaak betere woningen
 - 3e type: 33% van de private huurmarkt: zwakke sociaaleconomisch profiel: lage huurprijs is doorslaggevend
- hoewel verplicht hebben 10% van de huurders geen schriftelijk huurcontract, 32% van de huurders heeft geen plaatsbeschrijving
- de gemiddelde huurprijs op de private markt bedraagt in 2013 €562; wat een jaarlijkse stijging inhoudt van 1%
- 52% van de huurders spendeert meer dan 30% van het inkomen; ongeveer 11% van de huurders had in 2013 betalingsproblemen voor huur of woonkosten
- in private huurwoningen minder isolatie voor dan bij eigenaars, en dit voor alle types isolatie: isolerend glas, dakisolatie, muurisolatie, vloerisolatie, leidingisolatie. Tussen 2005 en 2013 is er echter wel een sterke stijging bij huurwoningen van isolerend glas en dak- en vloerisolatie.
- In meer dan 40% van de private huurwoningen is nog geen dakisolatie aanwezig. In meer dan 30% geen isolerend glas.
- bij 42% van de private huurders zijn sinds 2002 werken uitgevoerd. Het gaat hierbij in de eerste plaats om opfrissingswerken (28%), daarna energiebesparende investeringen en tot slot ook installatie van badkamer en wc. Ten aanzien van de vorige periode van 10 jaar zijn er in de huurmarkt geen echte stijgingen in investeringskansen voor renovatie te merken, met uitzondering van isoleren.
- opfrissingswerken worden in 68% van de gevallen door de huurder zelf uitgevoerd. Ook voor andere werken

- (energiebesparende investeringen, constructiewerken) voert de huurder in meer dan 10% van de gevallen zelf uit.
- private huurders dragen gemiddeld €2.666 bij in renovatiewerken of een mediaan van 450€.
 - 50% van de private huurders is alleenstaand
 - private huurders wonen gemiddeld 7 jaar in hun woning.
 - ongeveer 50% van de huurders wil op termijn eigenaar worden
 - in 26% van de private huurders is de elektrische huisinstallatie gebrekkig.

Doelstelling:

woonzekerheid, betaalbaarheid

Betrokken via:

- huurdersbond
- buurtwerking en samenlevingsopbouw
- tussentijdse feedback via woonloket
- bevraging

4.2. TWEE AANPAKKEN

4.2.1. Aanpak Kortrijks Renovatieteam

Het Kortrijks Renovatieteam bestaat uit een aantal mensen uit verschillende organisaties: Stad Kortrijk, ocmw Kortrijk en SVK De Poort.

De werking van het Kortrijks Renovatieteam is gegroeid vanuit een werking in kwetsbare buurten. De begeleiding van kwetsbare eigenaars en huurders staat dan ook voorop. Er speelt geen commercieel belang. De klant krijgt ondersteuning op die punten die voor hem/haar van belang zijn en nodig zijn. Er is geen vaste hoeveelheid begeleidingstijd vooropgesteld per klant. Deze wordt aangepast naargelang de noden van de klant.

Het Kortrijks Renovatieteam ondersteunt de klant in het vinden van de gepaste aannemers. De renovatiebegeleider is intermediair tussen de verschillende opeenvolgende aannemers die in één woning aan de slag gaan. Hier wordt bijna nooit gewerkt met een hoofdaannemer, maar wel met lokale, kleinschalige aannemers. Opvolging van timing kan behoren tot de taken van de renovatiebegeleider.

De werking van het Kortrijks renovatieteam is ook gekoppeld aan de uitbetaling van de renovatiepremies van de stad Kortrijk. Het is verplicht om vooraleer te starten met de werken een advies te krijgen van de renovatiebegeleider. Ook na het uitvoeren van de werken komt de renovatiebegeleider langs om de werken te controleren.

4.2.2. Aanpak Bostoën

Het bedrijf Bostoën onderzocht binnen RenBEN de mogelijkheden om als totaalaannemer inclusief ontzorgers op te treden in de renovatiemarkt. Een aanpak die hen vertrouwd is in de nieuwbouwsector.

Het eerste gesprek met de klant gebeurt door een eerder commercieel persoon met technische vaardigheden. De volgende contacten gebeurden door technisch onderlegde mensen.

Het is voor een privaat bouwbedrijf expliciet de bedoeling om via de dienstverlening van renovatiebegeleiding uitvoeringsdossiers binnen te halen. Vanaf een bepaalde stap richting uitvoering valt de totaalrenovatie dan ook onder de opdracht van de totaalaannemer.

Het is voor Bostoën ook expliciet de insteek om de tijdsbesteding = kost van begeleiding en berekening in overeenstemming te brengen met de renovatie-ambities van de klant. Dit was een

leerproces doorheen het project.

Bostoën is tenslotte een actor niet eigen aan het lokaal bestuur. Er werd een samenwerking opgezet binnen dit project die echter niet evident bleek. Aangezien enkel de doorgedreven renovaties voor een hogere budget voor een grote aannemer als Bostoën financieel rendabel zijn, werd in de gevallen dat er niet voor een grondige, doorgedreven renovatie gekozen werd, doorverwezen naar de groepsaankoop via vzw Impact, of een lokale aannemer waarmee de verhuurder wenst te werken. Binnen het project RenBEN keek Bostoën als renovatiebegeleider nog wel de offertes na en werden vragen van eigenaars beantwoord.

Binnen het project RenBEN trad Bostoën op als renovatiebegeleider. Het bleek moeilijk om het onderscheid te maken tussen Bostoën als renovatiebegeleider binnen RenBEN en Bostoën als aannemer bij de uitvoering van de werken. Sommige klanten verwachten dat ook andere diensten van Bostoën (in het kader van de werkelijke uitvoering van het project) gratis konden uitgevoerd worden binnen het project RenBEN. Dit gaf soms vervelende misverstanden. Er werd dan ook een verduidelijkende paragraaf toegevoegd aan het geïntegreerd advies.

Op het einde van het project besliste het directiecomité van Bostoën om de afdeling totaalverbouwen af te bouwen, wegens te verlieslatend. De tijdsinvestering in het werven van woningen en geven van adviezen zorgde voor te weinig kwalitatieve leads tot renovaties. Er worden vanaf 19 december 2016 geen nieuwe projecten voor totaalverbouwingen meer opgestart.

4.3. EVALUATIE

SPOC = Single Point Of Contact

Het hebben van één aanspreekpunt voor de particulier doorheen het ganse renovatieproces is een belangrijk element.

In vele renovatietrajecten is het project daar niet echt in geslaagd. Verschillende personen/organisaties kwamen over de vloer en de afstemming was niet steeds optimaal: technisch medewerker lokaal bestuur, loketmedewerker lokaal bestuur, renovatiebegeleider Bostoën, aannemer Bostoën, aannemers vanuit groepsaankoop, ...

Betrokkenheid lokaal bestuur

De betrokkenheid van het lokaal bestuur heeft zowel positieve als negatieve gevolgen.

Eenzijds is het lokaal bestuur bij verhuurders vaak gekend vanuit een negatieve ervaring: in een woningcontrole werden enkele ernstige gebreken vastgesteld.

Anderzijds werden heel wat verhuurders door het lokaal bestuur toegeleid naar het RenBEN project.

Vaak wilden eigenaars wel voldoen aan de regelgeving volgens de Wooncode, maar waren geen vragende partij voor doorgedreven renovatie-advies.

Betrokkenheid huurder

Het is aangewezen om de huurders ook op één of andere manier te betrekken bij de resultaten van het plaatsbezoek en de voorgestelde renovatiemaatregelen. Hier stoten we wel op de beslissingsautonomie van de verhuurder om daadwerkelijk een renovatiepakket te kiezen. Op welke manier we de huurder kunnen betrekken is verder te onderzoeken.

Profiel renovatiebegeleider

Binnen het project alsook in verschillende fora binnen Vlaanderen wordt veel gediscussieerd over het meest gewenste profiel van de renovatiebegeleider.

Een commerciële insteek werd in elk geval niet geapprecieerd en gewantrouwd door de klant.

De sociale vaardigheden van de renovatiebegeleider bleken nog maar eens bijzonder van belang, gepaard met de technische bagage. Vertrouwen bij de klant komt wanneer onmiddellijk ook kleinere praktische tips gegeven kunnen worden.

Ingenieur of architect lijken dan weer profielen die in aanmerking komen voor renovatiebegeleiding, maar zijn vaak niet geïnteresseerd voor de begeleiding van kleine werken. Dit neemt niet weg dat dergelijke profielen wel nodig zijn bij de complexere vragen of als backoffice.

Bij de uitrol van het model van renovatiebegeleider (de RenovatieCoach) bij de intercommunale Leiedal werd het profiel van iemand met veel ervaring in de bouwsector, bachelor niveau of gelijk door ervaring aangeworven. Bij het Kortrijk Renovatieteam is een binnenhuisarchitect, een assistent-architect, iemand met loopbaanervaring in de bouwsector en een elektricien aan de slag.

Uitbrengen advies neemt teveel tijd in beslag

Door de samenwerking tussen veel verschillende actoren, duurt het ongeveer drie weken vooraleer een advies kan overgemaakt worden naar de klant, bij de eerste pilotwoningen nog langer. Dit proces dient verder geoptimaliseerd te worden.

Bv. Na de verwerking van de resultaten en het opmetingen van het plaatsbezoek door Bostoën, kon UGent de Optitool toepassen. Deze resultaten worden dan weer door Bostoën meegenomen in het geïntegreerde advies. Is de stap van de Optitool nodig in deze eerste fase van advies wanneer het vooral zaak is de renovatiebereidheid van de klant te verhogen? En moeten er altijd al indicatieve prijzen gegeven worden voor alle uit te voeren maatregelen, wetende dat deze prijzen sowieso evolueren in de tijd terwijl de rest van het advies wel bruikbaar blijft?

Bv. Moet de beoordeling van de premies telkens door de gemeente gebeuren of kan de renovatiecoach na een aantal proefwoningen

zelf de ondersteuning ramen? Hoe dan ook zijn de lokale overheden vragende partij om de uiteindelijke premiecheck door het woonloket te laten gebeuren.

Wisselwerking energiescan

De wisselwerking met energiescans gebeurde te weinig. Enerzijds omwille van de moeilijkheid om te beoordelen of de doelgroep in aanmerking komt voor een gratis energiescan. Enkel de huurprijs is in deze een objectief criterium. De andere criteria bevinden zich teveel in de privésfeer om dit bij een algemeen woningonderzoek in aanwezigheid van de verhuurder te bevragen.

Zelfs op basis van de huurprijs is de link niet evident. Advies over woningrenovatie richt zich in de eerste plaats tot de verhuurder. Energiescans richten zich in de eerste plaats tot de huurder. Op welke manier kan dit pro-actief gecommuniceerd worden? Dit is nader te onderzoeken.

Beperkte resultaten

Zowel het aantal adviezen als het effectief uitvoeren van renovatiewerken blijft beperkt, ondanks herhaaldelijke en diverse inspanningen op vlak van werving.

De doelgroep van de private huurmarkt blijft een zeer moeilijk te bereiken en te mobiliseren doelgroep. Weinig incentives blijven aanwezig. Indien tot renovatie overgegaan wordt blijft dit vaak beperkt tot wat nodig is voor het conformiteitsattest en vaak tot enkel dakisolatie in relatie tot premies. Er blijft een financiële incentive of extra regels om te voldoen aan de Vlaamse Wooncode nodig om dit marktsegment in beweging te krijgen.

Zijn er in dit project teveel verschillende problematieken in één keer gecombineerd: moeilijke doelgroep, nieuwe samenwerking, doorgedreven ambities, ...?

Resultaten werken ook stimulerend voor toekomstige verbouwers. Door het uitblijven van veel resultaten konden tevreden verhuurders-renoveerders niet als ambassadeurs ingezet worden

voor volgende projecten.

Aanbod naar verhuurders niet scherp van bij de start

Binnen dit pilootproject was het voor de verschillende partners zoeken naar hun plaats en rol binnen het traject en wat wel/niet kan passen binnen het aanbod naar de klant.

Dit maakte de aanpak voor de eerste woningen niet helemaal straight forward.

Bijvoorbeeld moet bij de start duidelijk gemaakt worden dat een renovatiebegeleider niet de taken van een architect, energiedeskundige, veiligheidscoördinator, aannemer,... opneemt. Deze betalende diensten komen naast/bovenop de renovatiebegeleiding. Hier mag geen verkeerd verwachtingspatroon over bestaan.

Problematiek van dubbele rol renovatiecoach vanuit overheid: begeleiden versus bestraffen

In de private huurmarkt is het conformiteitsattest een belangrijk instrument. Dit werd integraal meegenomen in het advies van de renovatiecoach. Elementen die gevaarlijke situaties inhouden dienen prioritair aangepakt te worden, nog voor de energieprestatie van de woning.

Dit betekent echter ook dat een renovatiebegeleider indien hij/zij gevaarlijke situaties vaststelt in de woning de plicht heeft om deze te melden bij de stad/gemeente en hier gevolg aan te geven. Hierdoor krijgt deze persoon een dubbele rol te spelen: adviseur/begeleider, maar ook gedeeltelijk controleur.

Belangrijk in deze problematiek is dat dit voor de verhuurder duidelijk is van bij de aanvang.

Overtuig je medewerkers zelf van een renovatie tot de langetermijndoelstelling

De personen die de renovatiebegeleiding uitvoeren op het terrein komen vanuit enerzijds een eerder traditionele bouwsector, anderzijds maatschappelijk werk en kwetsbare doelgroepen. In hun context zijn zij nog niet vertrouwd met doorgedreven energetische renovatie, normen voor renovatie tot de langetermijndoelstelling, ...

Het is dan ook van groot belang om ook de renovatiebegeleiders zelf, de woonambtenaren, schepenen, ... mee te overtuigen in dit verhaal. Dit gebeurt niet door een éénmalige opleiding, maar door herhaaldelijke initiatieven.

Type emo-verhuurder

Bij verhuurders denken we traditioneel aan het type verhuurder die zijn huurwoning als investering ziet en maximaal rendement beoogt. Uit de vele contacten die er geweest zijn met verhuurders binnen dit project, willen we toch ook een type verhuurder benoemen waar andere motieven minstens even sterk spelen: de 'emo-verhuurder'.

Dit zijn oudere verhuurders die vaak al jarenlang verhuren aan dezelfde persoon, jongere mensen die de woning via een erfenis kregen en vaak maatschappelijke doelstellingen hebben, verhuurders die zelf klussen in de woning, ... De band met de huurder speelt hier vaak een belangrijke rol. Het bewust zijn van deze doelgroep, maakt dat bij de renovatiebegeleider het rendement niet het enige overtuigingsargument is, maar ook emotionele argumenten een rol spelen.

Timing in relatie tot lokale premies

De stad Harelbeke werkt immers met een tijdelijke en gebiedsgerichte premie, die om de 2 jaar van gebied verhuist, met als onderliggende filosofie om bewoners tot actie aan te zetten. Deze premie was reeds één jaar actief voor de start van het project,

en ging zijn tweede jaar in. In ons project kregen we toch de indruk dat dit te snel ging om bepaalde eigenaars te overtuigen van de meerwaarde van een doorgedreven renovatie.

Zonder ondersteuning bestaat er weinig tot geen incentive voor de verhuurder om energetische renovatie aan zijn huurwoning te doen.

In dit premiestelsel is ook eerst goedkeuring nodig op basis van een offerte vooraleer men de werken mag starten. Dit systeem is bedoeld als extra begeleiding, enerzijds om de aanvragers te stimuleren de werken in een logische volgorde uit te laten voeren, anderzijds om te vermijden dat de aanvrager enkele duizenden euro's verwacht, maar uiteindelijk toch niet aan de voorwaarden voldoet. Dit getrapte systeem zorgt voor een vertraging.

Renovatiecontract

In functie van het maatschappelijk belang op de huurmarkt (beschermen huurder en maximaal motiveren verhuurder) lijkt het aangewezen minstens voor dit marktsegment de premie en renovatiebegeleiding te koppelen en samen te laten gaan met een renovatiecontract waarin bepaalde elementen vastgelegd worden, zoals bevroren van de huurprijs, minimale kwaliteitsnormen. De overheid lijkt hier de aangewezen positie te hebben.

Toch blijft een kritische reflex nodig: op welke manier kunnen de randvoorwaarden opgevolgd worden en hard gemaakt worden? Op vandaag is hier vaak weinig controle op.

Conceptuele vragen bij ondersteuning verhuurders

Het ganse project is bedoeld om de renovatiedynamiek op de private huurmarkt aan te moedigen. Dit betekent direct (via subsidies) of indirect (via begeleiding) ondersteuning voor de private verhuurder. Op verschillende fora werd dit conceptueel in vraag gesteld: is het de taak om verhuurders, eigenaars van meerdere woningen, te ondersteunen?

Dit is absoluut nodig, vanuit het standpunt dat de finaal begunstigde hierin de private huurders, vaak kwetsbare doelgroepen zijn. Zij krijgen lagere energiefactuur, meer comfort.

4.4. ELEMENTEN DIE OVERTUIGEN

Overtuigend communiceren, kan je door in te spelen op volgende elementen:

- rationele maar ook emotionele argumenten: niet enkel data en gegevens, maar ook inzicht in de comfortverhoging (van de huurder)
- wat is de meerwaarde voor u? vertrekken vanuit de argumenten van de doelgroep
- goede voorbeelden te gebruiken
- duidelijke, beknopte boodschappen, ondersteund met beelden die blijven hangen

Het overtuigen van verhuurders kan door in te spelen op een aantal aspecten:

1. de meerwaarde van de woning
2. hoger financieel rendement
3. opportuniteit, momentum
4. binnencomfort, energiebesparing
5. vlot renovatieverloop
6. vertrouwen in het bekomen van het beoogde resultaat
7. ondersteuning op technisch, maar ook financieel-juridisch vlak
8. meewerken aan het klimaat

Hieronder worden per aspect de verschillende argumenten weergegeven.

1. De meerwaarde van de woning

Normaal devalueert een woning met ongeveer 1% per jaar. Om de woning minstens op waarde te houden zijn regelmatig investeringen nodig, zeker in relatie tot de huidige kwaliteitseisen voor nieuwbouwwoningen. Zoniet dreigt de verwachte waarde (in functie van erfenis, pensioen, ...) niet gerealiseerd te worden.

Enkele onderzoeken die dit aantonen:

Uit een testwerf in Mechelen, door Wienerberger opgevolgd, blijkt een

directe meerwaarde van de woning van 20% na de renovatie van de bouwschil.

“Onderzoek van de universiteiten Tilburg en Maastricht toont aan dat een gelabelde woning gemiddeld 24 dagen sneller wordt verkocht dan een woning zonder label. Bovendien blijken kopers gemiddeld €6.000 meer te willen betalen voor een gelabelde woning”

“ERA weet ook dat woningen met een lager EPC- beter gewaardeerd worden door potentiële kopers. De Energieprestatiecertificaten of EPC's geven het geschatte verbruik van een woning of appartement weer en geven de koper dus een indicatie over zijn toekomstig energieverbruik. Uit de analyse blijkt dat woningen met een 1% hogere EPC-score een 0,075% lagere verkoopprijs hebben. Hoewel dit effect klein lijkt, impliceert dit dat kopers voor een woning of appartement met dezelfde kenmerken (een gelijk aantal vierkante meters woonoppervlakte, zelfde locatie, enz.), maar een EPC-score van 500 in plaats van 400 ongeveer €4.750 minder bereid zijn te betalen bij een verkoopprijs van €250.000. Verder dient in rekening genomen te worden dat in de analyse reeds rekening gehouden werd met een groot aantal factoren die de EPC-score bepalen, zoals bijvoorbeeld de aanwezigheid van dubbele beglazing en de aanwezigheid van centrale verwarming. Wanneer er dus rekening gehouden wordt met factoren die de EPC-score verklaren (bv. dubbele beglazing, enz.) is het effect dan ook groter dan het hierboven vermelde bedrag/percentage. Op basis van de resultaten kan geconcludeerd worden dat mensen meer bereid zijn te betalen voor energiezuinige woningen.”

cfr De Standaard 27/12/2008

“Sommige structurele verbeteringen, zoals een vernieuwde hoogrendementsketel of nieuwe ramen met dubbel glas, jagen de prijs van een huis bij verkoop ijverig de hoogte in, maar wegen ook zwaar op een renovatiebudget. Ze vormen een interessante investering voor wie nog lang in zijn huis wil blijven wonen, maar wie al met een voet in een verhuizing staat, doet er niet noodzakelijk winst mee. volgende ingrepen zijn goed om te doen in relatie tot de meerwaarde:

- *scheuren en vochtschade herstellen: ongeveer 10% meerwaarde*
- *nieuw dak (dak + isolatie + afwerking): ongeveer 10%*
- *uitstraling: korte termijn werken: schilderen, gevel, badkamer moderniseren, tuin aantrekkelijk maken"*

2. Hoger financieel rendement

Een onderzoek van Katrien Tratsaert in 2012 rond huurprijzen en righthuurprijzen op basis van geregistreerde huurcontracten is in deze context relevant.

Voor de verhuurder zijn volgende elementen van belang:

- Potentieel hogere huurprijs in relatie tot besparing op energiekosten
- Potentieel hogere huurprijs in relatie tot grote investeringen bij wissel van huurder
- Rendement voor erfgenamen (bij oudere verhuurders) is van belang, bijvoorbeeld bij langere terugverdiertijden

Uiteraard is een investering in vastgoed risicovoller dan een bankbelegging. Anderzijds is een potentiële waardestijging van de grond of de woning (mits doorgedreven renovatie) nog niet in rekening gebracht. Indien bijvoorbeeld na 9 jaar en bij een nieuwe huurder omwille van de betere kwaliteit van de woning de huurprijs verhoogd zou worden, kan de investering sneller terugverdiend worden.

3. Opportuniteit, momentum

Tot nog toe blijven heel wat premies behouden. Dit lijkt echter te zullen verminderen. Voor dakisolatie evolueren de huidige premies tot een verplichting in 2020: zonder dakisolatie wordt de woning ongeschikt, maar de zittende huurder blijven zitten. Als de zittende huurder vertrekt, kan de woning niet langer verhuurd worden. Dit maakte dat het nu een uitgelezen moment is om renovaties te doen.

Dit gesubsidieerd project was bovendien een opportuniteit om 'gratis' ondersteuning te krijgen bij het renovatieproces.

Daarenboven is het belangrijk om de eigenaars op 'het juiste moment' aan te spreken. Zo blijkt uit het project RenBEN dat eigenaars van woningen die net aangekocht zijn en/of leegstaand zijn meer geneigd om tot doorgedreven renovatie van hun woning over te gaan.

4. Binnencomfort, energiebesparing:

De energiebesparing door te isoleren gaat in de eerste plaats naar de huurder: hij krijgt een lagere energiefactuur en meer comfort.

Toch betekent dit ook voor de verhuurder een meerwaarde: een comfortabele woning trekt betere huurders aan. De lagere energiefactuur geeft bovendien meer ruimte aan de huurder om de huurprijs correct te betalen.

Ter illustratie: tussen 2007 en 2013 deden zich volgende prijsstijgingen voor:

- elektriciteit: + 43%
- stookolie: + 18%
- gas: +34%

Ook indien het de bedoeling is om op termijn zelf in de woning te gaan wonen of ouders/kinderen hierin te laten intrekken is de energiefactuur en het comfort van belang.

5. Vlot renovatieverloop

Coördinatie van renovatiewerken kost vaak heel wat tijd.

De doorlooptijd van renovatiewerken wordt best zo beperkt mogelijk gehouden in functie van de overlast voor de huurder, maar zeker indien er nood is aan een tijdelijke woning. Vaak gebeurt renovatie ook tussen twee huurders in, waarbij de korte doorlooptijd nog belangrijker is. Dit kan enkel indien de verschillende werken goed afgestemd zijn. De renovatiebegeleider kan dit voor je opnemen.

De renovatiebegeleider ondersteunt ook in het tijdsintensieve administratieve werk: opzoeken van informatie, premie-aanvragen,

vergelijken offertes, ...

Door een opvolging van de werken kan vermeden worden dat de verhuurder om de haverklap moet komen opdraven.

Dit heeft opnieuw ook een financiële waarde. Een eerste screening van het marktaanbod leert dat bouwcoördinatie vaak 3.5% à 10% van de kosten of minstens € 2.500 kost.

6. Vertrouwen in het bekomen van het beoogde eindresultaat

Binnen dit pilootproject gebeurt een opvolging en controle onder begeleiding van overheid, UGent en de bouwsector.

Dit vertrouwen maakt dat de woning zijn waarde houdt in het perspectief van de lange termijndoelstellingen (2050) die Vlaanderen momenteel definieert.

7. Ondersteuning op technisch + juridisch-financieel vlak

Een verhuurder kan pas beslissen over een renovatie als men niet alleen technische oplossingen kent, maar daaraan gekoppeld ook de juridische en financiële mogelijkheden.

In dit pilootproject begeleiden renovatiebegeleiders je ook met een basiskennis over huurwetgeving, premies, belastingsaftrek, ... Voor gespecialiseerde vragen kunnen ze bovendien accuraat doorverwijzen.

Bovendien is de technische kennis op maat van uw woning: al dan niet rolluiken, al dan niet ingerichte zolder, situatie van de schoorsteen, dakconstructie, ...

7. Meewerken aan het klimaat

Een aandeel binnen de doelgroep van de verhuurders is overtuigd van de opgave rond energiebesparing. Deze eigenaar-verhuurders wensen zeer ver te gaan, toekomstgericht te renoveren.

8. Being state of the art

De nieuwste technieken willen ze kennen en indien mogelijk toepassen. Een duidelijke voeling met deze nieuwe technieken en toelichting hieromtrent kan hen overtuigen.

Deze elementen werden gecombineerd toegepast in de communicatie naar de burgers in de verschillende communicatie-initiatieven.

4.5. EVALUATIE DOOR HUURDERS EN VERHUURDERS

zie bijlages

4.6. WERVINGS- EN COMMUNICATIE-INITIATIEVEN

Hieronder geven we een overzicht van de wervingsinitiatieven die genomen werden binnen dit project.

- Stadskrant + nieuwsbericht op gemeentelijke websites
 - Menen: sept 2014 + eind 2015
 - Harelbeke: 2014 + halfweg 2016
- Flyers aan de woonloketten
- Regionale televisie (WTV):
 - Reportage: februari 2015
- Woonmarkt/beurs
 - Menen: 21 maart 2015
 - Harelbeke: 15 maart 2016
- Lokale pers
 - Het Nieuwsblad: mei 2014
 - Blits (lokale pers): sept 2014
- Vakpers
 - Artikel Op de Werf (Bouwunie) - 2015
 - Artikel Klimop, juli-aug-sept 2016
- Aanschrijven eigenaars-verhuurders :
 - gelinkt aan register leegstand en verwaarlozing en onbewoonbaarverklaringen (april 2014)
 - adressenlijst door de stad samengesteld
 - persoonlijke brief + flyer + aanbod infomoment naar verhuurders
- Info-avond naar verhuurders
- Menen: in het kader van de nieuwe premie dinsdag 24 febr 17u
- Harelbeke: gelinkt aan de woonbeurs van woonwijs: specifieke sessie
- Regio-avond naar verhuurders (juni 2016) met ondersteuning van eigenaarsbond: afgelast wegens 5 inschrijvingen
- Mailing naar alle immokantoren in de regio: slechts 2 antwoorden
- Presentatie op De Samenkomst Leiedal dec 2015: doelgroep: lokale besturen
- Samenlevingsopbouw: buurtwerk aanwezig in de buurten in Harelbeke en Menen
- Mailing naar beleidsmakers in de regio en specifiek vervolgoverleg hieromtrent met Anzegem, Kuurne en Kortrijk in relatie tot het verbreden van de doelgroep
- Wijkwandeling in Harelbeke op zaterdag 7 februari 2015 om 16u
 - aangekondigd via flyer en stadsmagazine
 - wandeling langsheen woningen die de Doe het nu duurzaam! - premie aanvroegen en afsluiting met mogelijkheid tot vragen stellen en een gezellige babbel onder het genot van een lekkere kop warme soep.
- Introductievergadering nieuw gebied Harelbeke (wijk Centrum-West) op 25/01/2016
- Voorloperswoning van SVK De Poort in de Wijk Overleie als voorbeeldwoning
- Goede kennis van de buurt door 'Overleie renoveert',



BEN*
IS PARAAT ZIJN
VOOR MORGEN

Steek je woning in een BEN-jasje
en profiteer mee van de voordelen!

Ben je verhuurder van een rijwoning in Overleie **Kortrijk**, centrum of barakken **Menen** of de wijk 't Ooste in **Harelbeke**? Dan komt jouw woning in aanmerking voor een gefaseerde BEN-renovatie in dit pilootproject. Inschrijven kan via onderstaande gegevens tot eind 2015. Met het pilootproject geniet je van tal van voordelen!

*BEN = BIJNA ENERGIE NEUTRAAL.

KIES NU VOOR BEN EN BESPAAR DUIZENDEN EURO'S!

WAT IS BEN?

BEN staat voor **Bijna Energie Neutraal**. Vanaf 2021 moeten alle nieuwbouwwoningen in Vlaanderen volgens de BEN-principes worden gebouwd.

Een BEN-gebouw verbruikt haast geen energie voor verwarming, sanitair warm water, koeling en ventilatie. Wat er toch nog nodig is van energie, moet voor een minimumaandeel uit groene energiebronnen komen.

Momenteel gelden er al BEN-normen voor nieuwbouw. Ook voor bestaande woningen komt er een BEN-definitie waaraan jouw woning zal moeten voldoen.

Voorlopers die kiezen voor een BEN-woning worden beloond. De extra investeringen in energiebesparende maatregelen en groene energie betalen zichzelf terug door een lagere energiefactuur. Premies en extra voordelige BEN-leningen zorgen voor een bijkomende stimulans.

BEN-woningen hebben een hogere marktwaarde en lagere energiekosten.

Als je renoveert, kies je best meteen voor een BEN-reovatie.



MEER INFO VIND JE OP
WWW.ENERGIESPAREN.BE/BEN



**JOUW
HUURWONING
KOMT IN
AANMERKING
VOOR DIT
PILOOT
PROJECT!**

i Neem vandaag nog contact op, we helpen je graag verder als je nog vragen hebt.

KORTRIJK
jan.gryspeerd@ocmwkortrijk.be
☎ 056 24 48 36

MENEN
catherine.christiaens@menen.be
☎ 056 52 93 67

HARELBEKE
delphine@woonwijs.be
☎ 056 73 33 88

KIES VOOR RENOVATIE ADVIES OP MAAT VAN JOUW RIJWONING

UNIEK PROJECT VOOR VERHUURDERS IN MENEN

- ☑ Ontvang gratis, vrijblijvend en objectief energie- en comfortadvies voor jouw rijwoning.
- ☑ Met kwaliteitsgarantie door de professionele bouwpartners en kennisinstellingen.
- ☑ Snelle en efficiënte uitvoering van de werken.



STAPPENPLAN

- 1** Je vult een formulier in of komt langs op het woonloket in het stadhuis.
- 2** Onze specialist komt bij je thuis en geeft je gratis advies, zowel op vlak van isolatie, energie als comfort-verbetering. De expert overloopt mogelijke premies en geeft je advies over de huurwetgeving.
- 3** Op basis van jouw beschikbaar budget wordt een persoonlijk stappenplan opgemaakt voor jouw rijwoning en wordt het financieel rendement berekend.
- 4** Jij kiest de gewenste BEN-renovatie voor jouw woning en vraagt de bijhorende offerte op.
- 5** Jouw rijwoning ondergaat een professionele renovatie en kan snel terug verhuurd worden.

Dit project loopt in Menen-Centrum en De Barakken.
Stel je kandidaat voor 1 januari 2016!



DIT PROJECT WORDT GESTELD DOOR HET AGENTSCHAP VOOR
INNOVATIE DOOR WETENSCHAP EN TECHNOLOGIE (IWT)

buurtwerking: persoonlijk aanspreken mensen

- Bevraging overige sociale verhuurkantoren in de regio (Menen, Waregem) zonder resultaat

Communicatie RenovatieCoach in functie van de valorisatie:

- Brochure aan woonloketten
- Website Warmer Wonen update: intakeformulier, telefoonnummer, emailadres: herkenbaarheid
- Artikel in lokale infokranten
- Kennismakingsgesprek met woonambtenaren en schepenen van huisvesting
- Banners voor op markten, infomomenten
- Folder om mee te sturen met brieven rond leegstand, kwaliteit, premies, ...
- Sociale media: facebookpagina
- Werfbord voor tijdens de uitvoering van de renovatiewerken
- Aanwezigheid op lokale infomarkt Wevelgem en andere
- Attentie voor de klant na voltooiën renovatietraject

4.7. FAQ

Doorheen het traject kwamen een aantal vragen vaak terug; soms vooroordelen, soms juridische vragen. We hebben ze hieronder opgelijst met een type-antwoord.

Het is immers belangrijk bij deze vragen consequent dezelfde antwoorden te formuleren en te blijven hameren op een aantal hardnekkige vooroordelen.

- **Is het niet gevaarlijk om de woning te overisoleren?**

Isoleren = deken of mantel rond je woning doen.

Luchtdicht isoleren is nodig om verder energie te besparen: veel energie gaat verloren via kieren en spleten: warme lucht stroomt weg, koude lucht komt binnen en moet opnieuw opgewarmd worden. In een gemiddelde woning gaat een kwart van de warmteverliezen langs kieren en spleten. Met luchtdichtheid verhinder je ook een tochtgevoel!

Daarenboven moet er vanuit bouwtechnisch standpunt een luchtscherm voorzien worden om inwendige condensatie aan de koude kant van de isolatie en de bijhorende bouwschade te voorkomen.

Maar pas op: woningen moeten wel gecontroleerd geventileerd worden. Luchtdicht verbouwen betekent ook dat er een gecontroleerd ventilatiesysteem nodig is voor een gezond binnenklimaat en om oververhitting in de zomer tegen te gaan!

- **Mijn oude mazoutketel zal ik pas vervangen als hij kapot is**

Gezien de lage prijs op vandaag voor mazout is het slechts vanaf een zeker verbruik (2000l per jaar) zinnig om de mazoutketel te vervangen.

Bij een gebrek aan de ketel kan het gebeuren dat je plots zonder verwarming zit. Bereid daarom de vervanging reeds voor: gasaansluiting, offerte, ...

Het rendement van oude mazoutketels is zeer slecht. Alleen al door de ketel te vervangen door een condenserende gasketel, kan je 30% besparen op het energieverbruik.

- **Vervangt de renovatiebegeleider de architect?**

Heel wat energiezuinige werken zijn mogelijk zonder architect: ze omvatten geen ingrepen in de draagstructuur van de woning of veranderen niet de openingen in de gevels.

Een aantal kleine bouwwerken vragen om een melding zonder architect. In deze taak kan de renovatiebegeleider ondersteuning bieden. Het is de taak van de renovatiebegeleider om de klanten door te sturen naar een architect bij problemen die de beoordeling van een specialist vragen.

Indien een architect nodig is, kan de bouwheer zelf een architect uitkiezen en zal de rol van de renovatiebegeleider veel beperkter zijn.

- **Bij aanvraag van premie gaat kadastraal inkomen in alle geval omhoog**

Louter het verbeteren van de energieprestatie van een woning brengt geen verhoging van het kadastraal inkomen met zich mee.

Meestal gaan deze werken echter samen met uitbreiding van de woningen, ingebruik nemen van de zolder als extra slaapkamer, meer luxe, ... Dit brengt wel een verhoging van het kadastraal inkomen met zich mee. Is er geen bouwvergunning nodig voor je verbouwing, moet de verhuurder dit zelf melden aan het kadaster.

Integendeel, wie ingrijpend renoveert tot een E-peil van maximum

E90 krijgt gedurende een periode van 5 jaar een vermindering van 50% op de onroerende voorheffing. Wie ingrijpend renoveert tot een E-peil van maximum E60 wordt zijn onroerende voorheffing kwijtgescholden voor een periode van 5 jaar.

- **Wat als er grote gebreken vastgesteld worden?**

Er zal steeds opgetreden worden indien gevaarlijke situaties vastgesteld worden. Dit volgens het puntensysteem van de kwaliteitsonderzoeken van Vlaanderen.

Er zal steeds constructief met de verhuurder samengewerkt worden in de mate dat er ook inspanningen van hem/haar uit zijn om de woning te verbeteren.

- **Zal de huurprijs stijgen?**

Binnen lopende huurcontracten van 9 jaar kan de huurprijs enkel stijgen op basis van de indexatie.

Indien de verhuurder werken uitvoert in de woning, kan de huurprijs stijgen indien de verhuurder kan aantonen dat de waarde van de woning met minstens 10% gestegen is. Dit kan echter slechts op het einde van een driejarige periode.

- **Zal ik als huurder kunnen blijven wonen?**

De verhuurder kan de huurovereenkomst verbreken voor het uitvoeren van werken, maar enkel na een driejarige periode, met een vooropzeg van 6 maand en indien hij kan aantonen dat de kosten van de werken hoger oplopen dan een huurprijs van 3 jaar.

- **Wat zijn mijn rechten en plichten in relatie tot een renovatie?**

Voor rekening van verhuurder:

- de grote herstellingen
- de grote onderhoudswerken
- herstellingen te wijten aan ouderdom, normale slijtage en overmacht

- alle herstellingen in gemeenschappelijke delen en buitendelen.

Enkele voorbeelden : het onderhoud en de vervanging van de ramen, de herstelling van de goten, het onderhoud van de regenput, het reinigen van de septische putten, de herstelling van lekken te wijten aan ouderdom, het herstellen van versleten kranen, het herstellen van een verouderde of niet conforme elektrische installatie, het onderhoud van de gasleidingen, de vervanging van gebroken dakpannen.

Voor rekening van huurder:

- reinigen
- onderhoud
- kleine herstellingen die verbonden zijn aan het dagelijks gebruik
- schade herstellen door zijn fout of nalatigheid
- haarden en schoorstenen
- glasbreuk
- tegels
- muurbepaling tot 1 meter hoog
- sloten en hengsels
- deuren en vensterramen.
- jaarlijkse keuring verwarmingsinstallatie

Enkele voorbeelden : een barst in het email van de badkuip, een verstopte wasbak, een kraan die lekt, een ruit die gebroken is, krabbels van de kinderen op de muren, reiniging en evacuatie van het vuil in de goten, het herstellen van de bel, de ontkalking van de waterverwarmer, het kuisen van de schouw, de vervanging van de schakelaars en lampen, het onderhoud en het wassen van de muren en plafonds, het herstellen van het dak na het afnemen van een parabolische antenne, het reinigen en het leegmaken van de kelder op het einde van de huurtermijn, ...

De huurder heeft eveneens de verplichting zijn eigenaar te

verwittigen als er een probleem is, bijvoorbeeld een goot die gaat vallen, vochtproblemen, ... Als hij zijn eigenaar niet tijdig verwittigt kan hij verantwoordelijk gesteld worden voor de schade.

- **Wat als er dringende herstellingen aan de huurwoning moeten worden uitgevoerd?**

De huurder heeft recht op het ongestoord genot van de woning die hij huurt. Een uitzondering op dit principe wordt gemaakt voor dringende herstellingen die niet kunnen uitgesteld worden tot na het einde van de huur (artikel 1724 Burgerlijk Wetboek). De wet bepaalt dat de huurder deze dringende herstellingswerken moet "gedogen".

De huurder moet deze werken toelaten en heeft enkel recht op schadevergoeding wanneer de herstellingswerken langer dan 40 dagen duren. De schadevergoeding bestaat dan uit een vermindering van de huurprijs die evenredig is met de zogenaamde "genotsderving", dit is het verminderd genot die de huurder heeft van de huurwoning.

Wanneer dringende werken noodzakelijk zijn betekent dit niet dat de huurovereenkomst automatisch wordt beëindigd. Bij dringende herstellingen is een beëindiging van de huur slechts mogelijk:

1. Wanneer huurder en verhuurder hierover een akkoord afsluiten
2. Wanneer de woning door de werken onbewoonbaar wordt EN de huurder zelf eist dat de huur moet ontbonden worden. Het is dus de huurder en niet de verhuurder die in dit geval kan vragen om de huur te laten ontbinden. Let wel, de huur is niet automatisch ontbonden: de ontbinding moet worden gevraagd aan de vrederechter. Uiteraard is dit enkel nodig wanneer de verhuurder niet akkoord is met een voorstel van de huurder tot minnelijke beëindiging van de huur.

5. FINANCIËEL–JURIDISCH LUIK

5.1. PREMIEBELEID

In het tussentijdsrapport financieel-juridisch werden de verschillende financiële incentives opgesomd, zoals beschikbaar in de tweede helft van 2015. We beperkten ons tot de incentives geschikt voor een renovatie op de private huurmarkt in de drie deelnemende steden: Kortrijk, Harelbeke en Menen.

Elk van deze drie steden heeft een stedelijke renovatiepremie die in aanmerking komt voor private verhuurders, in tegenstelling tot de meeste andere lokale en Vlaamse premies.

In Menen:

- Verbeteringspremie particuliere huurwoningen, gelinkt aan een kwaliteitsonderzoek, conformiteitsattest en stedelijk label

In Harelbeke:

- Gevelrenovatiepremie
- Doe-het-nu duurzaam premie, oorspronkelijk in wijk 't Ooste, later in de wijk Centrum-West, na een verplicht kwaliteitsonderzoek en conformiteitsattest
- Premie hernieuwbare energie

In Kortrijk:

- Overleie renoveert (tijdelijk)
- Stedelijke premie dakisolatie
- Stedelijke premie voor de private huurmarkt, na een verplicht renovatiecontract en renovatiebegeleiding

Enkele vaststellingen:

1. De belastingvermindering voor dakisolatie is gekend bij de verhuurders. De premies voor andere werken een stuk minder gekend.
2. Vloerisolatie is een zeer zware kost, een ingrijpend werk en slechts zeer beperkt ondersteund. Dit is één van de renovatiewerken die slechts zeer zelden uitgevoerd wordt.
3. Ventilatie is een cruciaal element in renovatiewerken die de luchtdichtheid van de woning verbeteren. Hiervoor bestaat op vandaag echter geen tegemoetkoming. Er is ook geen aantoonbaar 'besparingseffect' zoals wel het geval is bij isolatie. Bovendien is dit nog niet ingeburgerd bij de burger noch bij lokale aannemers schrijnwerk. Dit is een element dat zelden meegenomen wordt bij renovaties.
4. Tenslotte zijn de werken aan de gemene muren bij dit type woning (rijwoning) een belangrijk element. Ze nemen ongeveer 1/3e van de totale renovatiekost voor hun rekening. Over de ingeschatte kostprijs bestaat echter nog onzekerheid wegens de complexiteit, het niet kunnen inspecteren van bepaalde delen, ...

Voor de twee pilootwoningen in Harelbeke en Menen werden ook een aantal scenario's doorgerekend omtrent het soort werken dat uitgevoerd wordt in relatie tot premies en verhuring via SVK (sociaal verhuurkantoor):

1. Scenario 1: enkel conformiteitswerken (inclusief dakisolatie) zonder lokale premie of verhuur via SVK
2. Scenario 2: renovatie tot de langetermijndoelstelling (zonder gemene muur) zonder lokale premie of verhuur via SVK
3. Scenario 3: enkel conformiteitswerken (inclusief dakisolatie) met lokale premie, zonder verhuur via SVK
4. Scenario 4: renovatie tot de langetermijndoelstelling (zonder gemene muur) met lokale premie zonder verhuur via SVK
5. Scenario 5: enkel conformiteitswerken (inclusief dakisolatie) met lokale premie en verhuur via SVK

6. Scenario 6: renovatie tot de langetermijndoelstelling (zonder gemene muur) met lokale premie en verhuur via SVK.

We vergeleken een periode van 9 jaar, in de veronderstelling dat er een nieuwe huurder start. We hielden geen rekening met de indexatie van de huurprijzen, noch met kosten voor onderhoud, herstel, verzekering, kadastraal inkomen, ... die in de verschillende scenario's gelijkaardig zullen zijn. Zowel verhuur via SVK als een lokale premie, beperkt de maximale huurprijs. Hiervoor werd een inschatting gedaan. De huidige huurprijzen (€ 420 per maand en € 325/maand) zijn echter ook zeer laag.

Er wordt ingeschat dat er in de loop van 9 jaar een verlies van 3 maanden huur is, indien men niet via een sociaal verhuurkantoor verhuurt: bv door verloop van huurders, wanbetaling, schade, ... Voor de conformiteitswerken werd een zeer grove inschatting gemaakt, aanvullend op de raming van de energetische renovatiewerken in het geïntegreerd advies.

Er wordt verder ook ingeschat dat bij verhuur op de private markt geen sociale dakisolatie premie zal verkregen worden, wel bij verhuur via SVK.

Bovendien: wie verhuurt via een sociaal verhuurkantoor kan beroep doen op de Vlaamse Renovatiepremie. Deze bedraagt maximaal 20% of 30% afhankelijk van de categorie werken en kan samen nooit meer dan €10.000 bedragen.

Er wordt tenslotte ook een provinciale premie in rekening gebracht bij verhuur via sociaal verhuurkantoor van € 7.500. Dit is echter een zeer onzekere premie: slechts 5 dossiers in gans de provincie per jaar.

Conclusies

- Zonder enige werken aan de woning zou er na 9 jaar een huurinkomst zijn voor de verhuurder van ongeveer € 45.000.

- De verplichte werken in functie van het conformiteitsattest bedragen zo'n € 11.000 à € 16.000.
- De lokale premies lonen zeker de moeite, of de verhuurder nu enkel i.f.v. conformiteit renoveert of helemaal renoveert tot de langetermijndoelstelling. Ze bedraagt immers € 4.000/5.000 in beide gevallen.
- Het meest interessant financieel plaatje in een periode van 9 jaar, is de renovatie van enkel de conformiteitswerken met lokale premie en al dan niet verhuur via SVK. De lagere huurprijs bij een sociaal verhuurkantoor wordt bijna volledig gecompenseerd door de premies en belastingvermindering. Bovendien is er bij verhuur via een SVK geen leegstand mogelijk. De huurinkomsten zijn gegarandeerd.
- Renovatie tot de langetermijndoelstelling in een private huurwoning is het meest interessant indien daarna voor 9 jaar via een sociaal verhuurkantoor verhuurd wordt. De bijkomende premies en belastingvermindering maken een groot verschil dat de lagere huurprijs overtreft (voor dit soort woningen die ook op de private huurmarkt geen hoge huurprijs kunnen realiseren).

5.2. PRIVATE HUURWETGEVING EN DERDEPARTIJFINANCIERING

De toegevoegde waarde voor een energierenovatie is voor de eigenaar op de private huurmarkt beperkt terwijl de huurder bespaart op zijn energiefactuur. Voor een BENOvatie is dit nog meer uitgesproken. Maar huurders zitten niet in de positie om te investeren. Het ontbreekt aan een kader waarbij huurder en verhuurder voordeel halen uit BENOvatie. De huurwoning is een "opbrengsteigendom" en dit vraagt een specifiek financieringsmodel: "split incentive". RenBEN onderzocht de mogelijkheden van een dergelijke derdepartijfinanciering die vrijwillig ontstaat tussen verhuurder en huurder.

In de loop van het project werden verschillende systemen onderzocht door de taskforce financieel-juridisch (zie verslag taskforce van 04/12/2014):

1. Opbrengstgarantie van energiebesparende maatregelen.

Gestoeld op de ervaring van EOS Oostende, die een opbrengstgarantie onderzocht bij 5 eigenaars-bewoners voor dakisolatie met een maximale terugbetalingstermijn van 5 jaar. De nodige begeleiding wordt geschat op 30u per gezin, wanneer het systeem voldoende massa heeft. Dit kan enkel voor dakisolatie, en er kan eventueel een slimme energiemeter worden ingeschakeld om overmatig energieverbruik onmiddellijk te detecteren.

2. Leasing van toestellen

Gestoeld op de ervaring van Samenlevingsopbouw Westhoek: waar huishoudtoestellen kunnen worden geleased.

3. Renovatiecontract van SVK De Poort

De eigenaar vraagt om een budget bij SVK De Poort voor de prefinanciering van de renovatiewerken. Hij gaat daarbij akkoord dat deze prefinanciering via huurinkomsten teruggewonnen worden.

4. Premies op naam van kwetsbare huurders

Na een afweging werd beslist dat het systeem van derdepartijfinanciering het meest veelbelovend leek, gezien de ambities van de verbouwingen die we voor ogen hadden (renovaties tot de langetermijndoelstelling) en de opschaalbaarheid over gans Vlaanderen.

Het verdere onderzoek voor derdepartijfinanciering werd in 2015 gegund aan de Vlerick business school via een in-company project. Dit resulteerde in een financieel en juridisch framework:

- Het modeldocument voor een vrijwillige overeenkomst tussen

huurder en verhuurder werd opgeleverd door Vlerick business school in juli 2015 en wordt in bijlage aangeleverd.

- Het financieel model voor het berekenen van het financieel rendement voor een investering op de private huurmarkt eveneens.

De marktbevraging bij kredietinstellingen (private banken Belfius, Fortis, Triodos, de Vlaamse Renovatielening, OCMW Kortrijk, sociale kredietmaatschappijen) leverde geen concrete partner op die voor kleine renovaties een proefproject wil opzetten voor split incentive financiering. Het herbevragen van deze partners is terug opportuun nadat de renovaties van de proefwoningen ook daadwerkelijk zijn uitgevoerd, het werkelijk energieverbruik gemonitord, en zo met concrete meetdata kan aangetoond worden wat de impact is op het werkelijk energieverbruik. Of dit ook daadwerkelijk lager zal zijn, is volgens de partners ook onzeker. In de meeste gevallen lag het bestaande energieverbruik in slecht geïsoleerde woningen niet op dermate hoog niveau, maar verwarmden de bewoners slechts gedeeltes van de woning (bv. geen verwarming op de slaapkamers).

5.3. GROEPSAANKOPEN

De proeftuin RenBEN onderzocht een ontzorging van de bouwheer op verschillende vlakken: van adviesverlening, tot het aangeven van een lijst met mogelijke aannemers tot een nazorg (bv. controle van de offertes en uitvoering van de werken).

Een klant die koos voor een verregaande ontzorging kon intekenen op de groepsaankoop. Er werden twee modellen getest:

1. In september 2015 werd een intermediair voor een groepsaankoop voor 4 types isolatiewerken (plat dak, hellend dak, muurisolatie, ramen) aangesteld, na het doorlopen van de procedure op overheidsopdrachten Deze

opdracht werd gegund aan vzw Impact. De groepsaankopen worden geactiveerd wanneer een woningeigenaar geen totaalrenovatie wenst, maar een gedeeltelijke renovatie.

Via vzw Impact worden verschillende offertes opgevraagd bij lokale aannemers. Deze offertes worden gecontroleerd door de renovatiebegeleider en nadien opgestuurd naar de woningeigenaar.

Dit leverde vier offerte-aanvragen op voor woningen.

In de praktijk leverde deze werkwijze geen afdoende resultaten. De redenen hiervoor zijn gelieerd aan het introduceren van een nieuwe tussenschakel.

- Door het betrekken van een extra intermediair, werd de afstand tot de lokale aannemer groot. De RenBEN-proof controle van de voorgestelde werken in de offerte (komen de voorgestelde ingrepen overeen met de opgesomde werken in het geïntegreerd advies) was een blijvend aandachtspunt.
 - Elke lokale aannemer die zijn prijszetting correct wil doen, vraagt een huisbezoek, wat terug voor nieuwe huisbezoeken leidt. Dit verzwaart het proces.
 - Voor de klant werd een nieuwe tussenschakel gecreëerd, terwijl het project net voor ontzorging staat en een single point of contact.
2. In juli 2016 werd een tweede groepsaankoop in de markt gezet via een onderhandelingsprocedure. Na een eerste ronde zonder inschrijvingen werd deze procedure in september hernomen. In de tweede procedure was er één inschrijver: vzw Impact. In de offerte werd gesteld dat de vergoeding voor de dienstverlener deel uitmaakt van de contracten met de aannemers en maximaal 12% van de werken bedraagt. Deze offerte bood onvoldoende transparantie omtrent de vergoeding van de dienstverlener

en hiermee samenhangend onvoldoende garanties dat dit aanbod voor de burger financieel interessant is. De raad van bestuur van Leiedal besliste op 28/10/2016 om deze opdracht niet te gunnen.

3. Na een evaluatie werd een nieuwe groepsaankoop overwogen, zonder intermediair. De groepsaankoop werd opgestart in februari 2017 en aangeboden aan de RenBEN steden en bij uitbreiding aan alle inwoners van de dertien gemeenten die behoren tot het werkgebied van intercommunale Leiedal en die hun woning minstens voor één onderdeel in de gebouwschil tot BENOvatie normen wensen te renoveren.

Dit leidde tot een selectie van energiebewuste lokale aannemers.

Leiedal selecteerde de groep aannemers op de opgegeven referenties en keken de erkenning van de aannemer na. We polsten naar zijn kennis van luchtdichtheid, thermische prestaties, vaak voorkomende problemen... Uiteindelijk kwamen we tot een groep van aannemers die hun deskundigheid en ervaring kunnen aantonen bij een zestal types van energetische renovatiewerken: van de isolatie van dak en buitengevel over schrijnwerk tot gascondensatieketels.

Isolatie hellend dak: ClimatControl, Deiso, Ecotechnieken, Isolteam, Isolinvest, vzw Constructief, Hout & Bouw

Isolatie zoldervloer: ClimatControl, Ecotechnieken, Isolteam, Isolinvest, Hout&Bouw

Isolatie plat dak: Roof Workx

Spouwmuurisolatie: Isolinvest, Isolteam, ClimatControl

Buitengevelisolatie: Isolinvest

Schrijnwerk: DV-tec, Hout&Bouw, vzw Constructief

Gascondensatieketels: Ecodomo, Ecotechnieken, Ongenae

Meer info: <http://www.warmerwonen.be/selectie-van-energiebewuste-lokale-aannemers>

6. SWOT-ANALYSE

Overzicht SWOT-analyse, opgemaakt door de partners op 5 mei 2017.

6.1. ENERGETISCH-TECHNISCH LUIK

Sterktes (intern) <i>Waar zijn we goed in?</i>	Zwaktes/Valkuilen (intern) <i>Wat werkt niet? Wat kan er beter?</i>
<p>Het bieden van een lange termijn inzicht op de woning</p> <p>Opportuniteit om mensen met renovatieplannen te overtuigen om BENOvatie na te streven via persoonlijk stappenplan</p> <p>Goed verhaal</p> <p>Geïntegreerd advies dat mondeling wordt toegelicht en vertaald naar de klant</p> <p>Gedetailleerd advies om mee naar aannemer te stappen</p> <p>Brede kennis door samenwerking partners</p> <p>Maatwerk = renovatieplan op maat van de klant</p> <p>Resultaten en tools ook bruikbaar voor andere woningmarkten</p> <p>Uitgangspunt: klanten overtuigen om verder te renoveren dan oorspronkelijke vraag</p>	<p>Veel woningen kampen met ernstige kwaliteitsproblemen waardoor men niet toekomt aan energetische ingrepen</p> <p>Staat van de woning soms te slecht om te renoveren. Sloop moet ook in overweging genomen worden.</p> <p>In realiteit treedt geen energiebesparing op</p> <p>BENOnovatie = (te) duur voor private huurmarkt, voor te slechte woningen</p> <p>Te weinig bewijzen in de praktijk (demoprojecten)</p> <p>Te gedetailleerd advies om mensen te overtuigen -> mondeling advies op maat nodig</p> <p>Complexiteit van de Optitool</p> <p>Link tussen Ren2BEN app en Optitool gebeurt niet automatisch => lange doorlooptijd</p>

Opportunities (extern) <i>Welke kansen zien we door externe ontwikkelingen?</i>	Bedreigingen (extern) <i>Welke bedreigingen zien we in de omgeving? Zijn er wijzigingen die, als we niets doen, een bedreiging vormen?</i>
<p>Betonstop zal leiden tot meer renovatie</p> <p>Het wordt steeds duurder om nieuwbouw te zetten</p> <p>Koppeling aan de woningpas</p> <p>Verplichte dakisolatie tegen 2020</p> <p>Motivatie van de gebruiker integreren in de tools</p> <p>Impact gebruiker, rebound effect in kaart brengen</p> <p>Toegankelijke website (grotere uitrol) voor Optitool</p> <p>Overheid stelt zich steeds flexibeler op</p> <p>Nieuwe opleiding renovatiebegeleiders en energiemangement in Howest om mensen meer aan te zetten tot (stapsgewijze) renovatie</p> <p>Renovatiebegeleiders goed opleiden, informeren en ondersteunen</p> <p>Angst bij aannemers voor renovatie wegnemen</p> <p>Fabricanten optimaliseren steeds meer producten voor renovatiemarkt</p> <p>Ontwikkelde tools zijn ook inzetbaar voor de eigendomsmarkt</p>	<p>Optitool moet continu onderhouden worden met correcte, actuele prijzen</p> <p>Andere kostenoptimale berekeningstools van andere proeftuinen (grotere spelers)</p> <p>Niet-correcte communicatie overheid rond energiebesparing</p> <p>Veranderende regelgeving op Vlaams niveau</p> <p>Gebruiksgedrag zeer belangrijk voor energieverbruik</p>

6.2. SOCIAAL – MAATSCHAPPELIJK LUIK

Sterktes (intern) <i>Waar zijn we goed in?</i>	Zwaktes/Valkuilen (intern) <i>Wat werkt niet? Wat kan er beter?</i>
<p>Lokaal bestuur heeft veel bereik op doelgroep (getuige de interesse op de info-avond verhuurders)</p> <p>Profiel stedelijk renovatiebegeleiders stedelijk renovatieteam en RenocatieCoach = laagdrempelig, geeft vertrouwen</p> <p>Technische ondersteuning of begeleiding in moeilijke problematiek</p> <p>Eén op één gesprekken met bouwheer, zeer persoonlijke aanpak</p> <p>Renovatie = markt van de toekomst</p> <p>Kwaliteitscontrole woning volgens wooncode</p> <p>Voorgeschiedenis van kwaliteitsbewaking, en een technische controle met meting van strafpunten hanteren als een aanknopingspunt om de eigenaars aan te sporen tot renovatie.</p>	<p>Veel woningen kampen met ernstige kwaliteitsproblemen.</p> <p>Sociaal zwakkeren (ook verhuurders) zijn zeer moeilijk toegankelijk</p> <p>Beperkt budget</p> <p>Niet echt geslaagd in 'single point of contact', voor burger teveel verschillende contacten/personen</p> <p>Te trage communicatie in 'snelle' maatschappij</p> <p>Te complexe meet methode => lange doorlooptijd</p> <p>Verzoenen van vraag van de klant en lange-termijndoelstellingen</p> <p>Ga steeds op zoek naar de combinatie van technische en sociale vaardigheden in de figuur van de renovatiebegeleider.</p> <p>Voorgeschiedenis van kwaliteitsbewaking, en een technische controle met meting van strafpunten niet altijd goede start voor het opbouwen van vertrouwen in renovatiebegeleider</p>
Opportunities (extern) <i>Welke kansen zien we door externe ontwikkelingen?</i>	Bedreigingen (extern) <i>Welke bedreigingen zien we in de omgeving? Zijn er wijzigingen die, als we niets doen, een bedreiging vormen?</i>
<p>Steeds meer gerealiseerde voorbeeldprojecten om aan te tonen aan klant dat het kan</p> <p>Waarschijnlijk resultaten bij uitbreiding doelgroep naar eigendomsmarkt</p>	<p>Onvoldoende gesensibiliseerd publiek</p> <p>Zeer moeilijke doelgroep om te overtuigen</p> <p>Veelvuldig en herhaaldelijk persoonlijk contact nodig om vertrouwensband op te bouwen</p> <p>Private verhuurmarkt zal alleen overgaan tot renovatie na verplichtende maatregelen door de overheid</p>

6.3. FINANCIËEL – JURIDISCH LUIK

Sterktes (intern) <i>Waar zijn we goed in?</i>	Zwaktes/Valkuilen (intern) <i>Wat werkt niet? Wat kan er beter?</i>
<p>Sluitend contract voor derdepartijfinanciering opgemaakt.</p> <p>Selectie energiebewuste lokale aannemers opgemaakt. Veel interesse in uitbreiding van de selectie.</p>	<p>Rendabiliteit van de investering = te laag Energiebesparing is vaak niet zeker of niet hoog genoeg</p> <p>Financiële mogelijkheden en budget beperkt Geen kredietverstrekker bereid gevonden om een pilootproject op te zetten om de aanpak van derdepartijfinanciering uit te testen.</p> <p>Gratis advies => kan worden gepercipieerd als te weinig belangrijk. Drempel voor renovatie-advies best wat vergroten. Dit geldt vanzelfsprekend niet voor zwakkere doelgroepen.</p> <p>Theoretische cijfers voor verbruiken en materiaalkosten zorgen voor verkeerde verwachtingen.</p> <p>Moeilijk om standaard prijzen te plakken op verbouwingen -> raming op maat is aangewezen. Bovendien is er een grote onzekerheid van de prijzen.</p> <p>Sommige lokale premies vergen zeer veel administratieve stappen en blijken daardoor weinig aantrekkelijk</p>
Opportunities (extern) <i>Welke kansen zien we door externe ontwikkelingen?</i>	Bedreigingen (extern) <i>Welke bedreigingen zien we in de omgeving? Zijn er wijzigingen die, als we niets doen, een bedreiging vormen?</i>
<p>Nieuwe dynamiek energiehuizen, iprofielInteresse voor derdepartijfinanciering</p> <p>Na pilootproject derdepartijfinanciering impuls dossier provincie West-Vlaanderen; ook meer animo bij energieverstrekkers?</p> <p>Meer uniform premiebeleid bij de lokale besturen</p> <p>Premies koppelen aan renovatie-analyse</p>	<p>Fluctuerende materiaalprijzen zorgen voor onzekerheid van berekeningen kostenoptimaliteit</p> <p>Premies overall anders en variabel in de tijd</p> <p>Private verhuurder (zonder SVK) valt bijzonder vaak uit de boot in de heersende premiestelsels zoals in de Vlaamse renovatiepremie en de belastingvermindering . Dit is een enorme rem op renovatiebereidheid.</p>

6.4. ALGEMEEN

Sterktes (intern) <i>Waar zijn we goed in?</i>	Zwaktes/Valkuilen (intern) <i>Wat werkt niet? Wat kan er beter?</i>
<p>Primaire doelstelling = wooncomfort</p> <p>Alle woningen voldoen nu aan Vlaamse Wooncode</p> <p>Renovatie van zeer 'slechte woonkwaliteit'-woningen</p> <p>Gefaseerde energetische renovaties</p> <p>Advies op maat: beperkte of diepte-analyses afhankelijk van de vraag</p>	<p>Beperkt doelpubliek</p> <p>Beperkt budget</p> <p>Renovatie van een rijwoning tot E60 = te duur voor private huurmarkt</p> <p>Private huurmarkt is een zeer zwakke doelgroep, sociaal-maatschappelijke factor heel belangrijk</p>
Opportunities (extern) <i>Welke kansen zien we door externe ontwikkelingen?</i>	Bedreigingen (extern) <i>Welke bedreigingen zien we in de omgeving? Zijn er wijzigingen die, als we niets doen, een bedreiging vormen?</i>
<p>Valorisatie over andere regio's in Vlaanderen</p> <p>Sensibiliseren van doelpubliek en overheid</p> <p>Bij alle doelgroepen nood aan bereikbaar/betrouwbaar laagdrempelige advies/begeleiding</p> <p>Renovatie-advies zou verplicht moeten zijn voor het bekomen van premies</p> <p>Vlaamse Wooncode strenger maken, hogere kwaliteitseisen stellen</p>	<p>Zeer weinig samenwerking met andere proeftuinen</p> <p>Private huurmarkt = HELP!! (grote noodzaak om verplichtingen en premies te herzien)</p> <p>Belangrijk om 'winst' voor alle partners in het oog te houden bij gesubsidieerd project</p>

7. VALORISATIE

Bij het bouwbedrijf **Bosto**en is de werking met renovatiebegeleiding en een totaalaaneming in de renovatiesector niet haalbaar gebleken. De tijdsinvestering in het werven van woningen en geven van adviezen zorgde voor te weinig kwalitatieve leads tot renovaties. De afdeling totaalrenovatie werd dan ook stopgezet binnen het bedrijf vanaf december 2016.

Bij Leiedal en de lokale besturen werd dit model wel als zeer waardevol gezien. Het **Kortrijks Renovatieteam** blijft gebiedsdekkend actief onder de campagne Kortrijk renoveert en probeert zoveel mogelijk Kortrijkse eigenaars en (ver)huurders te overtuigen en te begeleiden bij hun renovaties. Achter deze campagne zit een samenwerking tussen de Stad Kortrijk, het ocmw van Kortrijk en het sociaal verhuurkantoor De Poort schuil.

Met de ervaring uit RenBEN besliste Leiedal tijdens het project om een **RenovatieCoach** aan te werven. Zo is er een aanvullende renovatiebegeleidingsaanbod voor elk van de 13 de gemeenten in de regio Zuid-West-Vlaanderen.

De RenovatieCoach bij Leiedal startte in februari op en werd halfweg maart 2017 operationeel. Deze opstart omvat het optimaliseren en finaliseren van de tools binnen RenBEN onder meer in overleg met andere actoren, proeftuinen in Vlaanderen en de tools die daar ontwikkeld werden.

Het doel is om met cofinanciering van de lokale besturen een aanbod te kunnen doen naar kwetsbare doelgroepen. Daarnaast wil Leiedal een betalend aanbod voor de brede bevolking op gang trekken. De doelgroep van het RenBEN project, de private huurmarkt, blijft hierin zeer belangrijk, maar een verbreding naar eigenaar-bewoners is nodig in functie van de schaalgrootte.

8. AANBEVELINGEN NAAR BELEIDSMAKERS

Renoveren betekent bij de meeste premiestelsels een prefinanciering.

Een premie vergroot op deze manier niet de investeringscapaciteit, maar geeft een financieel geschenk na de verbouwingen.

Het uitwerken van systemen van prefinanciering (leningen, premies die een saldo uitreiken voor het uitvoeren van de werken,...) is cruciaal voor het verhogen van de renovatiedynamiek voor kwetsbare doelgroepen. Hiermee samenhangend is een zekerheid omtrent te ontvangen premies nodig, bijvoorbeeld in de vorm van een contract. Zo weet de renoveerder welk bedrag hij onder welke voorwaarden hij een tegemoetkoming krijgt en kan de overheid zijn engagement in deze niet terugtrekken.

Er is geen overheidssteun voor de opmaak van advies

Het opstellen van een renovatiematersplan/scorecard/ geïntegreerd advies met de nodige technische en financiële input is niet subsidieerbaar. Dit is enerzijds een belangrijke barrière om renovaties aantrekkelijk te maken, anderzijds leidt dit tot eenzijdige ingrepen en het creëren van lock-in effecten. Het zorgt er ook voor dat de potentiële renoveerder niet verder kijkt dan het acuut probleem van de dag (bv. vervangen van een verwarmingssysteem). Een financiële stimulans voor het energierenovatie-advies op maat is essentieel om de renovatiedynamiek te versnellen en geïntegreerder te maken.

Het wetgevend kader rond de beperking van het verhogen van huurprijzen (enkel indexering) zorgt voor een afwachtende renovatiehouding bij professionele verhuurders.

Er is binnen het huidig wetgevend kader geen toegankelijke optie om de energiebesparingen uit een renovatie door te rekenen naar een zittende huurder. Enkel bij het aflopen van een huurcontract,

maken verhuurders de afweging of een energetische renovatie aangewezen is voor hun pand. Dit zorgt voor een zeer trage renovatiedynamiek.

Ventilatie-ingrepen worden al te vaak over het hoofd gezien in het individuele premiestelsel

De technische adviezen in de rijwoningen tonen telkens een gelijkaardige logische volgorde van de renovatiewerken: plat dak, buitenschrijnwerk EN ventilatie.

Deze laatste is essentieel voor de vochthuishouding en het comfortniveau voor de woning. In lokale en provinciale premies wordt dit vaak over het hoofd gezien, en zijn deze kosten niet in te brengen in de premies. Dit maakt het moeilijk om de potentiële investeerder te overtuigen om voor deze noodzakelijke ingreep te kiezen.

De tijd waarin een verhuurder kan overtuigd worden om zijn woning te verhuren is zeer beperkt (+/- 1 à 2 maanden)

De gemiddelde verhuurder is 40-60j, heeft slechts 1 à 2 woningen in private verhuur. Hij/zij hecht enorm veel belang aan een goede verstandhouding met zijn huurder ('emo'-verhuurder) en denkt pas na over een gedeeltelijke renovatie wanneer een huurder vertrekt. Lokale premies die een vooronderzoek vergen, een beslissing van het college of een ander tijdrovend voortraject missen hier hun overtuigend effect.

Bijvoorbeeld: in de 'Doe-het-nu-duurzaam!-premie' van Harelbeke moet eerst als begeleiding van de aanvrager een vooronderzoek worden uitgevoerd door de technisch adviseur, en een aanvraag voor een principiële goedkeuring van het college worden opgemaakt. Deze verschillende administratieve stappen, met een onzekere uitkomst, vormen een enorme drempel om deze premie ook daadwerkelijk aan te vragen.

Dit is tegelijk ook een taak voor de bouwsector om zich beter

te organiseren en technieken uit te denken die de doorlooptijd beperken. Kan de overheid hen hierin ondersteunen/uitdagen?

9. BIJLAGES

Uitgebreide scan van de drie pilootwoningen

- Harelbeke, Ooststraat 11
- Kortrijk, Proosdijstraat 24
- Menen, Bakkersstraat 2

Geïntegreerde adviezen

- Menen, Bakkersstraat 2
- Menen, Kongresstraat 23
- Menen, Menenstraat 144
- Menen, Rijselstraat 87
- Menen, Waalvest 21
- Menen, Waalvest 23
- Kortrijk, Brugsesteenweg 43
- Kortrijk, Kapelstraat 6
- Kortrijk, Meensesteenweg 37
- Kortrijk, Menenstraat 144
- Kortrijk, Proosdijstraat 24
- Kortrijk, Veldstraat 42
- Harelbeke, Ooststraat 11
- Harelbeke, Gentsestraat 59
- Harelbeke, Boterpotstraat 2
- Anzegem, Beukenhofstraat 41
- Kuurne, Boudewijnstraat 234

www

Leiedal

- <http://www.warmerwonen.be/renben>
- <http://www.warmerwonen.be/de-renovatiecoach>
- <http://www.warmerwonen.be/selectie-van-energiebewuste-lokale-aannemers>

Bouw Francis Bostoën NV

- <http://www.bostoën.be/nieuws/totaalrenovatie-met-renben>
- <http://www.bouwwijs.be/nieuws/bostoën-begeleidt-gezinnen-bij-totaalrenovatie-met-renben>

Universiteit Gent

- <http://www.zebbuiding.be/referenties/proeftuinproject-renben>

Stad Kortrijk - De Poort vzw

- <http://users.telenet.be/depoortvzw/renben.html>
- benhuur.blogspot.be

Stad Harelbeke

- <https://www.harelbeke.be/nieuws/huurwoningen-gezocht-voor-proefproject-renben>

Stad Menen

- <https://www.menen.be/nieuws/10-gezinnen-uit-menen-krijgen-begeleiding-bij-woningrenovatie>

Promomateriaal online

- Promofilm regionale TV
https://www.youtube.com/watch?v=p5h_0Is6ySw

Verslagen stuurgroepen

- Startvergadering 2 september 2014
- Stuurgroep 21 oktober 2014
- Stuurgroep 4 december 2014
- Overleg werkpakketleiders - Leiedal - Bostoën 21 januari 2015
- Stuurgroep 26 februari 2015
- Stuurgroep 26 juni 2015
- Stuurgroep 14 oktober 2015
- Stuurgroep 14 januari 2016
- Stuurgroep 16 april 2016
- Stuurgroep 15 september 2016
- Stuurgroep 15 december 2016

- Stuurgroep 31 maart 2017
- Stuurgroep 2 juni 2017
- Slotmoment 22 juni 2017

Verslagen taskforces

Geïntegreerde taskforces

- 10 maart 2015
- 8 oktober 2015
- 18 januari 2016
- 3 juni 2016
- 5 mei 2017

Energetisch-Technisch

- 21 oktober 2014
- 26 januari 2015
- 5 maart 2015
- 18 maart 2015
- 31 maart 2015
- 2 april 2015
- 23 april 2015
- 2 juni 2015
- 18 augustus 2015
- 27 augustus 2015
- 3 november 2015
- 12 november 2015

Sociaal - Maatschappelijk

- 4 september 2014
- 9 december 2014
- 21 april 2015

Financieel-juridisch

- Financieel plan woningrenovatie
- Overzicht financiële incentives
- overleg EOS Oostende - 6 november 2014
- overleg Eigenaarsbond - 26 november 2014

- taskforce 4 december 2014

Verslagen werkgroepen energetisch-technisch

- 12 november 2014
- 26 januari 2015
- 5 maart 2015
- 18 maart 2015
- 31 maart 2015
- 2 april 2015
- 23 april 2015
- 2 juni 2015
- 18 augustus 2015
- 3 november 2015

Tussentijdse rapporten na werkingsjaar 1

- Inventaris sociaal-maatschappelijke oplossingen
- Inventaris financieel -juridische oplossingen
- Inventaris energetisch-technische oplossingen

Modelcontract split-incentive

- rapport Vlerick - Esco scheme on the Belgian private rental market
- Financieel model opgemaakt door Vlerick

Tevredenheidsonderzoek

- private verhuurders (google forms)
- huurders (telefonisch)

SWOT-analyse

Ren2BEN app

- Ren2BEN handleiding
- Ren2BEN Installatie instructies
- Download de app via https://drive.google.com/file/d/0B9mw2meASgQ_MzZJcTFGa2dMTzA/view

Optitool

- Demo-video's

Verslagen kerngroep Warmer Wonen

- 23 september 2014
- 23 oktober 2014
- 18 november 2014
- 9 december 2014
- 11 december 2014
- 3 februari 2015
- 24 maart 2015
- 4 mei 2015
- 18 september 2015
- 27 oktober 2015
- 30 november 2015
- 18 januari 2016
- 23 februari 2016
- 20 april 2016
- 3 juni 2016
- 16 juni 2016
- 2 september 2016
- 7 oktober 2016
- 8 november 2016
- 2 december 2016
- 17 februari 2017
- 10 maart 2017

Communicatie

- Digitale versie brochure RenBEN
- Digitale versie brochure woonbeurs
- Digitale versie brochures en folders RenovatieCoach

Slotconferentie

- presentatie RenBEN partners
- presentatie Jens Francken, VEA
- presentatie Djoera Eerland, Buurkracht

