RenBEN wilde particuliere verhuurders aanzetten om een energetische totaalrenovatie op BEN-niveau door te voeren.

© Tine Segaert

Begeleiding als motiverend duwtje in de rug

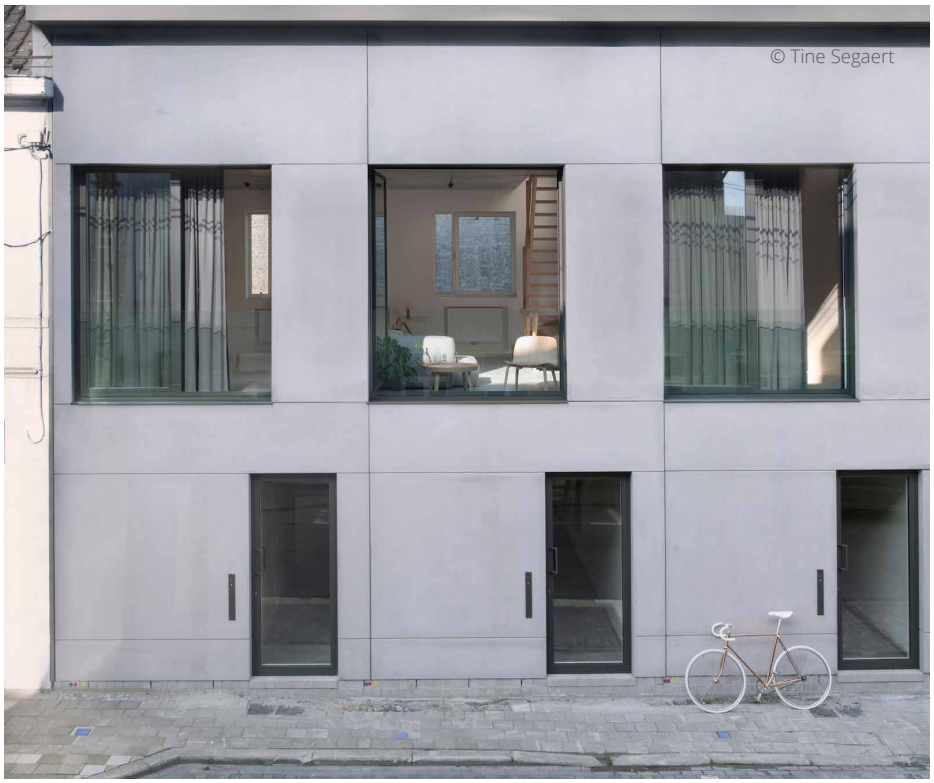
Energetisch renoveren staat niet meteen op het prioriteitenlijstje van particuliere verhuurders. Toch zijn er manieren om ook deze mensen te motiveren. Eigenaars vallen vooral met concrete baten over de streep te trekken. Hierbij staan begeleiding en ontzorging met stip op nummer één. Dat is de conclusie van Proeftuin RenBEN, waarbij dertig rijwoningen in Menen, Harelbeke en Kortrijk richting BEN-niveau werden gerenoveerd.

Zuid-West-Vlaanderen heeft de ambitie om 'Warmer Wonen' centraal te stellen. Concreet moet het een energiezuinige regio worden, met een hoog woon-comfort en weinig energiearmoede. "Dit betekent natuurlijk dat er flink moet worden gerenoveerd", vertelt Bram Lattré van Intercommunale Leiedal. "Want in onze regio bestaat de huurmarkt voornamelijk uit oude woningen. Helaas valt onze boodschap veelal in dovemansoren. Begrijpelijk, aangezien deze investeringen vooral de huurders ten goede komen. Bijkomend probleem is dat de renovaties om economische redenen tussen twee huurcontracten dienen te gebeuren, wat praktisch vaak moeilijk te organiseren is. Het initiatief van de Proeftuinen leek ons een uitstekende opportuniteit om met uiteenlopende partijen te onderzoeken hoe we de verhuurders in het 'Warmer Wonen'-verhaal konden meekrijgen."

Weinig kennis over verbouwen

In de eerste fase van Proeftuin RenBEN werd de doelgroep in kaart gebracht. Een moeilijke oefening, zo bleek, want het woord 'huurhuis' staat natuurlijk niet op de voorgevel geschreven. Intercommunale Leiedal moest dus de nodige creativiteit aan de dag leggen om een lijst van mogelijke kandidaten op te stellen."We legden de focus op panden die al een boete voor leeg-stand hadden gekregen", legt Bram Lattré uit. "Daarnaast maakten we gebruik van het energielabel dat Menen aan huurwoningen uitreikt. Tevens kregen we de hulp van de gemeentelijke woonloketten, de Eigenaars- en Gezinsbond, … Uit het onderzoek werd duidelijk dat de meeste huurwoningen particuliere eigendom waren. Een verrassend gegeven dat tegelijkertijd een perfecte invalshoek was. Uit een telefonische rondvraag van Bostoen bleek immers dat familie en vrienden als belangrijkste informatiebron bij renovatieplannen fungeren, gevolgd door de aannemers. Een belangrijke reden om het 'Warmer Wonen'-project niet te omarmen, is een gebrek aan kennis over en ervaring met renovaties. De particuliere verhuurders weten niet welke stappen ze moeten zetten, hebben geen idee van de kostprijs, ontbreken de expertise om offertes te vergelijken, kennen de subsidie-maatregelen onvoldoende, … Vandaar dat we in proeftuin RenBEN volop de kaart van 'begeleiding' en 'ontzorging' hebben getrokken."

De meeste huurwoningen in Zuid-West-Vlaanderen zijn particulier eigendom: een moeilijke doelgroep om tot renovatie aan te zetten.



Kandidaten gezocht en gevonden

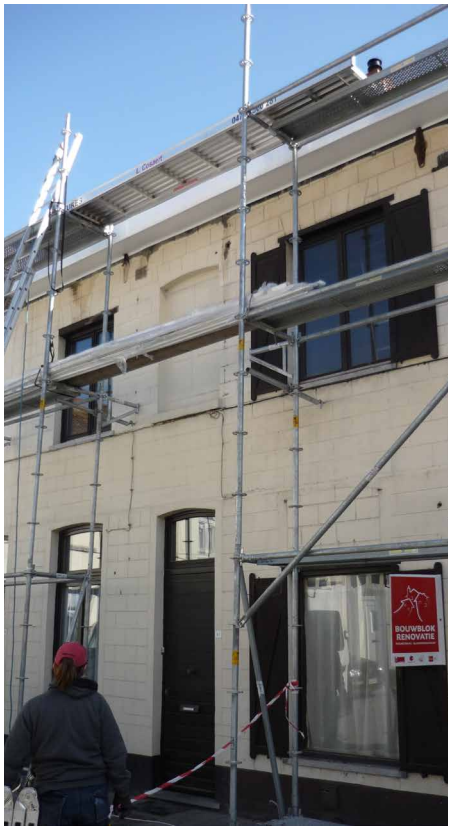
Verschillende organisaties en bedrijven zetten hun schouders onder het proeftuinproject. “Het werd een unieke samenwerking tussen de bouwsector, de overheid en onderzoeksinstellingen”, aldus Bram Lattré. “Alle expertise en ervaring werd gebundeld om een concept uit te dokteren om eigenaar-verhuurders tot renovatie aan te zetten. In Menen en Harelbeke nam Bouwbedrijf Bostoen de rol van renovatie-coach voor zijn rekening. In Kortrijk ging het renovatieteam van de stad aan de slag. Via talrijke kanalen zetten we Proeftuin RenBEN in de kijker en er bleek toch wel wat interesse voor ons gedachtegoed te bestaan. 33 eigenaars stelden zich kandidaat om in het project te stappen.”

Van informeel gesprek tot intensieve screening

Er werd een logisch plan van aanpak uitgestippeld dat startte met een informeel gesprek om de plannen van de eigenaars te leren kennen. Uiteindelijk vielen enkele kandidaten af wegens een gebrek aan motivatie, de onwil om te renoveren tijdens verhuurperiodes, … “Een deel van de huiseigenaars wenste slechts kleine ingrepen te laten doorvoeren, terwijl we met Proeftuin RenBEN een totaalrenovatie richting BEN-normen voor ogen hadden”, vervolgt Bram Lattré. “Uiteindelijk gingen we verder met veertien eigenaar-verhuurders. Zij kregen een renovatie-coach over de vloer om de woning intensief te screenen en op te meten. Hiertoe had Bostoen zijn ervaring in een scorecard vertaald: een dynamische vragenlijst om de staat van het huis in kaart te brengen.”

Kostenoptimaal renoveren

Met de screening en resultaten van de scorecard gingen de energiecoaches aan de slag: ze selecteerden de beste technische oplossing voor elk gebouwonderdeel en maakten een planning voor de uitvoering van de werken. Dit alles werd vervolgens met de ‘Optitool’ op kostenefficiëntie geanalyseerd: een softwaretool die door de UGent werd ontwikkeld om voor elke woning de meest kostenoptimale BEN-renovatie te berekenen. Hierbij wordt een brug geslagen tussen het type gebouw, het energieverbruik, de energetische uitgangssituatie en de meest geschikte bouwtechnische oplossingen. “Een belangrijke verdienste is dat de tool de energiewinst per geïnvesteerde euro berekent”, legt Bram Lattré uit. “Als het budget geen totaalrenovatie toelaat, stelt het model de meest logische en zinvolle ingrepen voor. Bij twee woningen bleek zelfs een afbraak met nieuwbouw het meest kostenefficiënt te zijn. Eén huurhuis werd in deze fase verkocht, waardoor uiteindelijk dertig rijhuizen werden gerenoveerd, verdeeld over Menen, Harelbeke en Kortrijk.”



Het Energielabel dat Menen aan huurwoningen uitreikt, blijkt tot renovatie aan te zetten.

Vlekkeloos parcours

De effectieve renovaties gebeurden op basis van een 'geïntegreerd advies' dat de renovatiecoaches uitschreven. Dit bevatte een concreet plan van aanpak, een gedetailleerde kostenberekening (inclusief premies) en het beoogde energetische einddoel. De eigenaars konden kiezen om de werken uit te laten voeren door Bostoen (uitsluitend totaalrenovaties) of door de architecten en aannemers die via een groepsaankoop werden geselecteerd (totaalrenovaties en kleinere ingrepen). Bram Lattré: "We kozen voor energiebewuste aannemers die hun deskundigheid en ervaring konden aantonen inzake een zestal types van energetische renovatiewerken: van de isolatie van dak en buitengevel, over schrijnwerk, tot de installatie van gascondensatieketels. Het was een aanpak die vruchten afwierp. Want elke partij heeft prachtig werk verricht, zonder overschrijding van budgetten of tijdslimieten. Wellicht had dit ook te maken met het uitgedokterde voortraject dat alle ingrepen duidelijk in kaart had gebracht en waarbij de eigenaars volledig werden ontzorgd."

Voor herhaling vatbaar

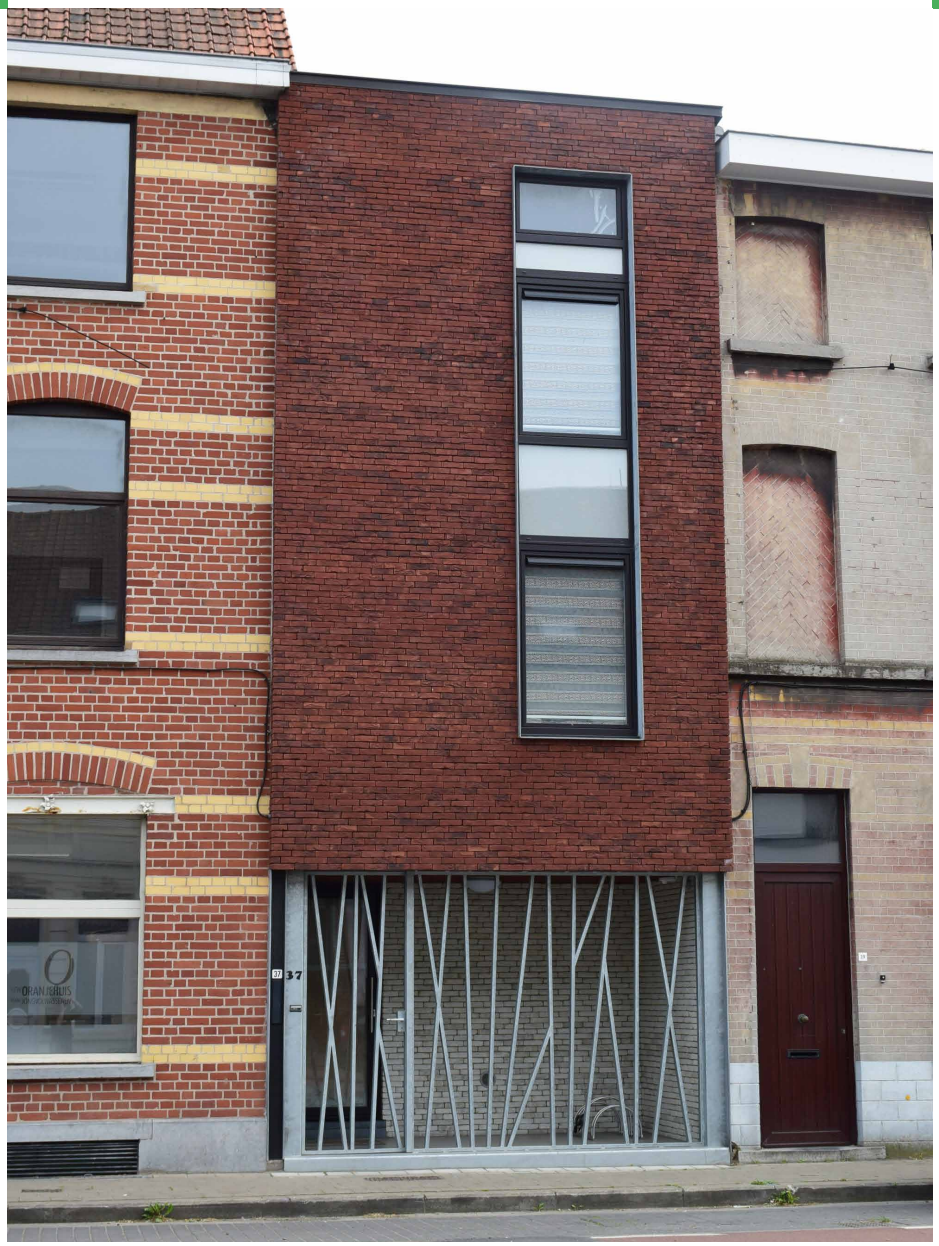
Intercommunale Leiedal was dermate enthousiast over Proeftuin RenBEN dat de methodologie werd uitgerold in de vorm van een 'Renovatiecoach'-service. "Vandaag staan er al twee experten op de payroll en we verwachten dit aantal op korte termijn nog te kunnen uitbreiden", aldus Bram Lattré. "We hanteren een gelijklopende aanpak als in Proeftuin RenBEN, maar toch zijn er enkele aanpassingen gebeurd. Een belangrijke les was dat de renovatiecoach onafhankelijk moet zijn. Er was verwarring over welke pet Bostoen droeg, wat een negatieve impact op het vertrouwen had. Tevens hebben we beseft dat deze persoon een uniek profiel heeft. Renovatiecoaches moeten technische expertise combineren met sociale en communicatieve vaardigheden. Bovendien dienen ze de welzijnswetgeving, het premiestelsel, de mogelijke financieringsvormen, ... te kennen. Tevens moeten ze goed met mensen kunnen omgaan. Ten slotte moeten ze de oplossingen in baten voor de eigenaar kunnen vertalen. Die heeft weinig oor naar de effectieve energiewinst, maar wordt wel getriggerd door andere voordelen. Denk maar aan het wegnemen van de administratieve rompslomp, een snelle renovatie, een hogere huurinkomst door de betere energetische score, meer ruimte omdat de zolder een extra kamer wordt, ..."

▲ Energetisch renoveren staat niet op het prioriteitenlijstje van particuliere verhuurders.

▲ Eigenaars zijn te overhalen met administratieve ontzorging, een snelle renovatie, een hogere huurinkomst door een betere energetische score, ...

Uitrol naar brede markt

Toch blijft het patrimonium van de particuliere verhuurders een moeilijk toegankelijke markt. Vandaar dat Intercommunale Leiedal de Renovatiecoach-service naar eigenaar-bewoners heeft opengetrokken. “Ook bij deze mensen is er een grote nood aan ontzorging en begeleiding”, verklaart Bram Lattré. “De meesten weten gewoonweg niet hoe ze hun renovatie-project moeten aanpakken. Dit, samen met de vele cowboyverhalen die circuleren, is genoeg om te beslissen de plannen op de lange baan te schuiven. Met onze service willen we ze motiveren om toch de stap te zetten. Daarnaast blijven we ook de verhuurders aanspreken. De gemeentebesturen van Menen, Harelbeke en Kortrijk zullen eigenaars van leegstaande of verkrotte panden altijd voorstellen om een beroep te doen op de Renovatiecoach. Proeftuin RenBEN heeft ons geleerd dat er wel oor is naar ons concept eenmaal er druk ontstaat door klachten of effectieve boetes. Misschien zijn er wel meer sancties vanuit de overheid nodig om energetische renovaties te motiveren. Hoewel een positieve insteek, zoals de energielabels voor huurwoningen in Menen, ook wel interessant is. Hoe dan ook, een stok achter de deur helpt de particuliere eigenaar om zijn weg naar onze Renovatiecoach-service te vinden. Vanaf dan zal de bal uit zichzelf aan het rollen gaan, want Proeftuin RenBEN heeft bewezen dat het een succesvol concept is.”



De effectieve renovaties gebeurden op basis van een ‘geïntegreerd advies’ dat de renovatiecoaches uitschreven.

Locatie:	*Menen, Harelbeke en Kortrijk*
Segment:	*Private huurwoningen*

Consortium:	*Intercommunale Leiedal (coördinator)* *Bostoen* *Isover* *Renson* *Bond Beter Leefmilieu* *Lokale besturen van Menen, Harelbeke en Kortrijk* *UGent*