



BEreel!

BELGIUM RENOVATES FOR ENERGY EFFICIENT LIVING



Vlaanderen
is energie en klimaat

Opmaak stappenplan voor renovaties van woningen in de private huurmarkt Deel 2: Praktijken van naderbij bekeken

Eindrapport gepubliceerd op 13 december 2023

LIFE IP CA 2016 BE-REEL!

BE REEL! Action - C5 Innovative Business Models for renovation

Code of the deliverable: C5D2.4_3

Title of the deliverable: Guidelines for rental properties

Associated Partner: VEKA



LIFE IP CA 2016 BE_REEL!

Met steun van het financieringsinstrument
LIFE van de Europese Gemeenschap

KU LEUVEN

HIVA

ONDERZOEKINSTITUUT VOOR
ARBEID EN SAMENLEVING

| Document information | |
|---------------------------|---|
| Project Title | Belgium Renovates for Energy Efficient Living |
| Project acronym | LIFE IP CA 2016 BE-REEL! |
| Project Number | LIFE16 IPC/BE/000005 |
| Action Code | C5 |
| Action Title | Innovative Business Models for renovation |
| Deliverable Code | C5D3.2 |
| Title of Deliverable | A step-by-step approach for home renovations in the private rental market - PART 2: Practices examined more closely (Dutch version) |
| Actual date of completion | 13 December 2023 – V1.0 |
| Specification number | VEKA - LIFE IP CA 2016 BE REEL! - C5.3_2021.RENT1 |

Short description of delivery

This report focuses on the vital role of improving the energy efficiency of residential buildings in Belgium as a key strategy to achieve the European Union's ambitious goal of reducing CO2 emissions by 55% by 2030 compared to 1990 levels. The report highlights the significant need for renovation, especially in Flanders and Wallonia. The report explores measures to increase renovation rates, but concerns remain about equitable distribution. It also addresses criticism regarding energy efficiency with affordability challenges.

The report emphasizes the importance of addressing energy-efficient renovations in the private rental market, which covers a significant portion of the population. Challenges include high costs, long payback periods, the split incentive problem, and the prevalence of older landlords. Stakeholders, including governments and the private sector, are exploring innovative solutions.

Part two of this report and research will delve deeper into selected models and best practices, aiming to develop a comprehensive roadmap for stakeholders interested in promoting and supporting renovations in the private rental market. The report concludes that addressing these challenges is crucial for environmental sustainability and improving housing quality and affordability for all.

This report is realised on behalf of

VEKA - Flemish Energy and Climate Agency in the framework of:



This report was produced by the contractor



1 | Inhoud

| | |
|--|-----------|
| Inleiding | 9 |
| 1 Werkwijze | 13 |
| 1.1 Casestudie: selectie en interviews | 13 |
| 1.2 Context | 13 |
| 1.3 Social Business Model Canvas | 13 |
| 1.4 Bereik | 14 |
| 1.5 Succesfactoren en drempels | 14 |
| 1.6 Andere voorbeelden | 14 |
| 1.7 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden | 14 |
| 2 One-stop-shop met begeleiding | 15 |
| 2.1 Verhuurderspunt Gent | 15 |
| 2.2 Context | 15 |
| 2.3 Social Business Model Canvas | 16 |
| 2.3.1 Doelstelling | 16 |
| 2.3.2 Doelgroep | 16 |
| 2.3.3 Mensen en middelen | 17 |
| 2.3.4 Partners en belanghebbenden | 17 |
| 2.3.5 Kernactiviteiten | 17 |
| 2.3.6 Type interventie | 18 |
| 2.3.7 Kanalen en relaties | 18 |
| 2.3.8 Uitgavenstructuur | 18 |
| 2.3.9 Winst | 18 |
| 2.3.10 Inkomsten | 19 |
| 2.4 Bereik | 19 |
| 2.5 Succesfactoren en drempels | 19 |
| 2.6 Andere voorbeelden | 20 |
| 2.7 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden | 20 |
| 3 Van leegstaande naar sociale woning met lokale (woon)actoren | 23 |
| 3.1 Het Pandschap | 23 |
| 3.1.1 Context | 23 |
| 3.1.2 Social Business Model Canvas | 23 |
| 3.1.3 Bereik | 24 |
| 3.1.4 Andere voorbeelden | 25 |
| 3.1.5 Succesfactoren en drempels | 25 |
| 3.1.6 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden | 26 |
| 3.2 WarmNest door Klimaatpunt (Pajottenland en Zennevallei) en 3WPlus | 26 |
| 3.2.1 Context | 26 |
| 3.2.2 Social Business Model Canvas | 27 |
| 3.2.3 Bereik | 29 |
| 3.2.4 Succesfactoren en drempels | 29 |
| 3.2.5 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden | 30 |
| 4 Van leegstaande of ongeschikte naar sociale woning via sociaal beheersrecht | 31 |
| 4.1 Sociaal beheersrecht in Leuven | 32 |
| 4.2 Context | 32 |
| 4.3 Social Business Model Canvas | 32 |
| 4.3.1 Doelstelling | 32 |
| 4.3.2 Doelgroep | 33 |
| 4.3.3 Mensen en middelen | 33 |
| 4.3.4 Partners en belanghebbenden | 33 |
| 4.3.5 Kernactiviteiten | 34 |
| 4.3.6 Type interventie | 35 |
| 4.3.7 Kanalen en relaties | 35 |

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

| | | |
|----------|--|-----------|
| 4.3.8 | Uitgavenstructuur | 35 |
| 4.3.9 | Winst | 36 |
| 4.3.10 | Inkomsten | 36 |
| 4.4 | Bereik | 36 |
| 4.5 | Succesfactoren en drempels | 37 |
| 4.6 | Andere voorbeelden | 38 |
| 4.7 | Opschaalbaarheid en randvoorwaarden | 38 |
| 5 | Woningen van slechte kwaliteit verwerven, renoveren en (sociaal) verhuren | 41 |
| 5.1 | Inclusio | 41 |
| 5.1.1 | Context | 41 |
| 5.1.2 | Social business canvas | 41 |
| 5.1.3 | Bereik | 42 |
| 5.1.4 | Succesfactoren en drempels | 42 |
| 5.1.5 | Opschaalbaarheid en randvoorwaarden | 43 |
| 5.2 | Homes4All | 43 |
| 5.2.1 | Context | 44 |
| 5.2.2 | Social Business Model Canvas | 44 |
| 5.2.3 | Bereik | 46 |
| 5.2.4 | Andere voorbeelden | 46 |
| 5.2.5 | Succesfactoren en drempels | 47 |
| 5.2.6 | Opschaalbaarheid en randvoorwaarden | 47 |
| 6 | Renovatiehuurovereenkomsten via SVK's | 49 |
| 6.1 | Renovatiehuurovereenkomsten in SVK Meetjesland | 49 |
| 6.2 | Context | 50 |
| 6.3 | Social Business Model Canvas | 50 |
| 6.3.1 | Doelstelling | 50 |
| 6.3.2 | Doelgroep | 50 |
| 6.3.3 | Mensen en middelen | 50 |
| 6.3.4 | Partners en belanghebbenden | 51 |
| 6.3.5 | Kernactiviteiten | 51 |
| 6.3.6 | Type interventie | 51 |
| 6.3.7 | Kanalen en relaties | 51 |
| 6.3.8 | Uitgavenstructuur | 51 |
| 6.3.9 | Winst | 52 |
| 6.3.10 | Inkomsten | 52 |
| 6.4 | Bereik | 52 |
| 6.5 | Succesfactoren en drempels | 52 |
| 6.6 | Andere voorbeelden | 53 |
| 6.7 | Opschaalbaarheid en randvoorwaarden | 54 |
| 7 | Renovatiecontracten via lokale besturen | 55 |
| 7.1 | Renovatiecontract voor huurwoningen van de stad Mortsel | 55 |
| 7.1.1 | Context | 55 |
| 7.1.2 | Social Business Model Canvas | 56 |
| 7.1.3 | Bereik | 58 |
| 7.1.4 | Succesfactoren en drempels | 59 |
| 7.1.5 | Andere voorbeelden | 59 |
| 7.1.6 | Opschaalbaarheid en randvoorwaarden | 60 |
| 7.2 | Renovatiecontract in Zemst | 60 |
| 7.2.1 | Context | 60 |
| 7.2.2 | Social Business Model Canvas | 61 |
| 7.2.3 | Bereik | 64 |
| 7.2.4 | Succesfactoren en drempels | 64 |
| 7.2.5 | Opschaalbaarheid en randvoorwaarden | 64 |
| 8 | Lokale subsidies | 65 |
| 8.1 | Verbeteringspremie particuliere huurwoningen Menen | 65 |
| 8.1.1 | Context | 65 |
| 8.1.2 | Social Business Model Canvas | 65 |
| 8.1.3 | Bereik | 67 |
| 8.1.4 | Succesfactoren en drempels | 68 |

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

Inleiding

De verbetering van de energetische efficiëntie van woningen is één van de belangrijkste middelen die de Belgische gewesten willen inzetten om het door de EU voorop gestelde doel 'de CO₂-uitstoot te verminderen met 55% tegen 2030 (ten opzichte van 1990)¹ te halen. Dit leidt tot zeer ambitieuze doelstellingen op verschillende domeinen maar zeker voor de bestaande woningvoorraad. Zo is er de Vlaamse langetermijnstrategie voor de renovatie van gebouwen² en stellen het Vlaams woonbeleidsplan, het Brusselse plan 'Renolution'³ (2019) en de 'Stratégie wallonne énergétique des bâtiments à long terme'⁴ (2020) dat in 2050 alle woningen van toereikende kwaliteit moeten zijn en op energetisch niveau moeten voldoen aan de vereisten voor het behalen van een A-label.

Hoe groot de renovatienood is voor de Vlaamse woningvoorraad, blijkt uit verschillende onderzoeken (Ryckewaert, *et al.*, 2019;⁵ Albrecht & Hamels, 2020).⁶ Volgens de SERV zouden in Vlaanderen tegen 2050 per jaar 70 000 tot 100 000 woningen diepgaand moeten worden gerenoveerd (tot A-label; SERV, 2018).⁷ In Wallonië is de helft van het woningpatrimonium in slechte staat, en amper één derde is correct geïsoleerd, op een totaal van 1 554 100 woningen (Opdebeeck & De Herde, 2014).⁸ Om alle woningen in Wallonië tegen 2050 een A-label te laten behalen, moeten er 70 000 daken per jaar geïsoleerd worden tegen 2024. Dit aantal loopt op tot 183 000 per jaar, en 20 000 renovaties naar A-label per jaar vanaf 2024. Voor appartementsgebouwen kost de renovatie voor het behalen van een A-label gemiddeld 325 160 euro per gebouw of 516 euro/m². Met 42 842 panden in Wallonië gaat het over een totale investering van 14 miljard euro (Strategie Wallonne de rénovation énergétique à long terme du bâtiment).

Er wordt echter vastgesteld (o.a. berekening SERV, 2018) dat het tempo van de uitgevoerde renovaties (ongeveer 20 000 per jaar in Vlaanderen) onvoldoende is om de vooropgestelde beleidsdoelen tegen 2050 te halen. Het renovatieritme is hetzelfde in de drie gewesten: 1% van de woningen per jaar voor matige energetische renovatie en 0,2%/jaar voor diepe energetische renovatie (Strategie Wallonne de rénovation énergétique à long terme du bâtiment). In Brussel is het aantal gevraagde renovatiepremies daarbovenop met 37% gedaald tussen 2016 en 2017 (Renovate Belgium). Gegeven de grootte van de renovatie-opgave, kunnen we dus besluiten dat de mate waarin wordt gerenoveerd te laag is.

De Vlaamse overheid wenst daarom de renovatie-activiteit te doen stijgen. Daarom (november, 2021)⁹ werden nog bijkomende maatregelen gericht op het verhogen van de renovatiegraad opgenomen bij het Vlaams Energie en Klimaatplan 2021-2030. Deze nieuwe maatregelen zijn recent in voege getreden (najaar 2022 of begin 2023). Een analyse van de verdeling van het gebruik van eerder bestaande maatregelen, zoals de renovatiepremie toont echter aan dat deze vooral terechtkomen bij huishoudens in het derde en vierde inkomenskwintiel (Heylen, 2020: 64% van de renovatiepremies kwam in 2018 terecht bij Q3 en Q4

-
- https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_21_3541; fit-for-55
 - Vlaamse Regering (2020): Langetermijnstrategie voor de renovatie van Vlaamse gebouwen: https://ec.europa.eu/energy/sites/default/files/documents/be_flanders_ltrs_2020.pdf
 - <https://leefmilieu.brussels.themas/gebouwen-en-energie/energiebalans-en-acties-van-het-gewest/renolution-eeen-strategie-voor-de-renovatie-van-de-brusselse-gebouwen>
 - <https://energie.wallonie.be/servlet/Repository/gw-201112-strategie-renovation-2020-rapport-complet-final.pdf?ID=60498>
 - Ryckewaert, M., Van den Houte K., & Vanderstraeten L. (2019), Inschatting van de renovatiekosten om het Vlaamse woningpatrimonium aan te passen aan de woningkwaliteit en energetische vereisten. Deel 1. Methode, resultaten en conclusies, Steunpunt Wonen, Leuven, 104 p.
 - Albrecht, J. & Hamels, (2020), S. De financiële barrière voor klimaat- en comfortrenovaties. Agora, 24 p.
 - SERV (2018), Klimaat- en energiebeleid 2019-2024: van alfa tot omega. https://www.serv.be/sites/default/files/documenten/SERV_Raad_20190624_energie-rapport_alfa_omega_RAP.pdf
 - Opdebeeck, M.: & De Herde, A. (2014). Guide de la rénovation énergétique et durable des logements en Wallonie, Namur Service public de Wallonie, 350 p.
 - Visienota aan de Vlaamse regering Betreft: Bijkomende maatregelen Klimaat (November 2021) <https://energiesparen.be/sites/default/files/atoms/files/VR%202021%200511%20DOC.1237-1%20Visienota%20VEKP%20Bijkomende%20maatregelen.pdf>



ook een drempel voor renovatie kan vormen of deze toch kan vertragen, aangezien beslissingen moeten worden genomen door de vereniging van mede-eigenaars.

Overheden op verschillende beleidsniveaus hebben al beleidsinstrumenten van verschillende aard (fiscaal en financieel, regulatorisch, ...) in het leven geroepen om renovatie te stimuleren. Deze instrumenten zijn doorgaans ook gericht op private verhuurders, zoals in Vlaanderen renovatiepremies voor private verhuurders die via SVK verhuren, de facilitatiediensten van het Brussels Gewest, de actie 'Batex (exemplarische gebouwen)' in Brussel en Wallonië. Maar deze blijken niet te volstaan om verhuurders op grote schaal te motiveren om een renovatie aan te vangen. Lokale overheden gaan creatief op zoek naar nieuwe instrumenten en methodieken om renovatie te stimuleren en bestaande drempels te overwinnen. Behalve overheden (bv. rollend fonds zoals in Gent Knapt Op, Vlaams noodkoopfonds, Verhuurderspunt, Warm Nest) leveren ook andere stakeholders een bijdrage tot vernieuwing, waaronder de bouwsector en projectontwikkelaars (bv. Inclusio in de drie gewesten), woonactoren zoals huurders- en verhuurdersorganisaties, welzijnsorganisaties (bv. Goed Plan/SAAMO, ...), burgerinitiatieven (Pandschap), ... Dergelijke initiatieven verdienen nader onderzoek naar hun impact en mogelijke veralgemeenbaarheid op een hoger schaalniveau.

In deel 1 van dit onderzoek¹⁷ werd een overzicht geboden enerzijds van de faciliterende maatregelen op overheidsniveau en anderzijds van de complementaire initiatieven die ontwikkeld werden om niet alleen de financiële drempels te overwinnen maar ook aandacht te bieden aan kennisverspreiding, adviesverlening, ontzorging, bereik van bepaalde doelgroepen alsook het betaalbaar houden van de gerenoveerde woningen. Bestaande maatregelen en praktijken werden in kaart gebracht en samengevat in een aantal (sociale) business modellen.

De meest veelbelovende modellen (naar verbetering van de woningkwaliteit en energieprestaties, betaalbaarheid voor de huurder en opschaalbaarheid) werden geselecteerd. De modellen zullen in deel 2 dieper worden bestudeerd, om op basis daarvan een draaiboek te ontwikkelen dat gericht is naar een waaier van actoren die renovatie in de private huurmarkt wensen aan te moedigen en steunen.

We beginnen met een hoofdstuk dat de werkwijze beschrijft: hoe werd de bijkomende informatie verzameld en hoe werd deze gestructureerd (hoofdstuk 1). We delen het rapport verder op volgens de geselecteerde praktijken.

- Hoofdstuk 2: One-stop-shop met begeleiding
- Hoofdstuk 3: Van leegstaande naar sociale woning met lokale (woon)actoren
- Hoofdstuk 4: Van onbruikbare naar sociale woning via sociaal beheersrecht
- Hoofdstuk 5: Woningen van slechte kwaliteit verwerven, renoveren en (sociaal) verhuren
- Hoofdstuk 6: Renovatiecontracten via lokale overheden
- Hoofdstuk 7: Renovatiehuurovereenkomsten via SVK
- Hoofdstuk 8: Lokale subsidies
- Hoofdstuk 9: Pioniersmodel

De informatie die in deel 1 (inventaris van praktijken) werd verzameld betreffende een bepaalde praktijk wordt aangevuld met informatie verkregen van contactpersonen per praktijk (zoals reglementen, andere documenten, ...) en interviews. De interviews werden ofwel fysiek ofwel online afgenomen. In een laatste hoofdstuk (hoofdstuk 10) vatten we de uitdagingen naar opschaalbaarheid en bereik die met de onderzochte praktijken gepaard gaan, samen.

¹⁷ Deel 1: Inventarisatie maatregelen en praktijken.



2 | Werkwijze

We lichten hieronder toe hoe bijkomende informatie over de praktijken werd verzameld en hoe deze informatie werd samengevat en gestructureerd in dit rapport. We beschrijven eerst kort de geselecteerde praktijk en beschrijven nadien enerzijds het sociaal businessmodel en anderzijds trachten we informatie over de context en het bereik van de praktijk te verzamelen. Het bereik betreft het aantal gebruikers maar ook tot welke woningkwaliteit en energetische efficiëntie de renovaties via deze praktijk hebben geleid. Verder wordt ook bekeken onder welke huurvoorwaarden na de renovatie wordt verhuurd (betaalbaar wonen). We bevragen ook wat de succesfactoren en mogelijke drempels voor het toepassen van het model kunnen zijn. Tot slot trachten we op basis van de verzamelde informatie een conclusie te trekken over de opschaalbaarheid en daarbij horende randvoorwaarden om de praktijk breder toe te passen.

2.1 Casestudie: selectie en interviews

Voor elk social business model (zie deel 1) werden één of soms meerdere concrete toepassingen van het model geselecteerd om als basis te dienen voor het verder verzamelen van informatie. Van sommige modellen werd slechts één voorbeeld gevonden en werd dit dus als case geselecteerd. Van andere modellen bestaan er meerdere toepassingen en werden er één of een paar voorbeelden geselecteerd op basis van contactmogelijkheden en geografische spreiding. Er werd gezocht naar een goede verdeling van cases die als voorbeeld dienden tussen de drie regio's (Brussels Hoofdstedelijk Gewest, Vlaams Gewest of Waals Gewest).

De persoon die als contactpersoon voor een case werd geselecteerd is afhankelijk van de eerdere gevonden informatie uit deel 1 (opstellen van de inventaris) of verliep via andere contactpersonen. De gecontacteerde case-deskundige werd uitgenodigd voor een interview en kon een voorkeur uitdrukken voor een online dan wel fysiek interview. Beide methoden werden gebruikt. Op basis van een interviewleidraad werd het gesprek gevoerd en samengevat in dit rapport. De geïnterviewde personen konden de schriftelijke neerslag ook nalezen en aanvullen.

2.2 Context

Bij de bespreking van de praktijken wordt de context beschreven waarbinnen de geselecteerde case zich afspeelt.

2.3 Social Business Model Canvas

Omdat de meeste praktijken vanuit een niet-commerciële invalshoek zijn ontstaan gebruiken we het Social Business Model Canvas¹⁸ (SBMC) om de informatie over de verschillende modellen te structureren. Het betreft namelijk meestal geen betalende diensten of producten, en het doel is vaak sociaal, namelijk het bewegen van de maatschappij in de richting van renovatie van private huurwoningen, of er worden sociale voorwaarden aan het gebruik van een praktijk verbonden zoals het verhuren via een SVK of een huurprijs hanteren die lager is dan de markthuurprijs. De punten die in een SBMC aan bod komen zijn:

- mensen en middelen: welke mensen en middelen worden ingezet om de doelen te bereiken? Dit kan zowel de fysieke infrastructuur zijn, de digitale infrastructuur, de financiële middelen en/of het nodige personeel;
- partners en belanghebbenden: wie is er betrokken om de maatregel/praktijk te kunnen aanbieden? Dit kan bijvoorbeeld de overheid zijn die instaat voor bepaalde subsidies, alsook organisaties die begeleiding bieden of informatie verspreiden;

¹⁸ Ontwikkeld door het Social Innovation Lab (2013).

- kernactiviteiten: welke zijn de kernactiviteiten? We kijken hier naar wat de maatregel/praktijk effectief doet zoals begeleiding of financiële steun bieden;
- type interventie: welke oplossing tracht de maatregel/praktijk te bieden? Welke drempels of leemtes in het aanwakken van renovatie in de private huur worden aangepakt?;
- kanalen en relaties: hoe worden de begunstigden/de gebruikers van de praktijk bereikt en hoe wordt met hen gecommuniceerd? Ook de communicatie met andere partners of belanghebbenden kan hier aan bod komen;
- doelgroep: de klanten of begunstigden voor wie een waarde wordt gecreëerd. In het licht van de beoogde maatregelen en praktijken zal het eerder begunstigden dan klanten betreffen;
- waardeproposities: welke impact, welke sociale verandering wordt beoogd? Dit kan zowel op vlak van de directe begunstigden (of hun woning) als de bredere maatschappij bekeken worden en hoe dit kan worden gemeten/opgevolgd. Hier kan gedacht worden aan het belang voor de maatschappij van een extra gerenoveerde woning in de private huurmarkt of de bijdrage tot het behalen van de label A doelstelling. We kijken hiervoor in eerste instantie naar de algemene doelstelling van de maatregel/praktijk (woningkwaliteitsverbetering en/of energie-efficiëntieverbetering) en de concrete technische voorwaarden, namelijk welke kwaliteits- en/of energie-efficiëntie-ingrepen worden aangemoedigd via de maatregel/praktijk;
- uitgavenstructuur: welke kosten moeten gebeuren om de maatregel/praktijk aan te bieden. Dit kunnen zowel financiële als personeelskosten zijn. Hierbij mogen ook bv. de bekendmakingskosten niet vergeten worden. Hier wordt ook beschreven wie precies de kosten draagt (federale, regionale, lokale overheid, organisaties, particulieren, ...);
- winst: dit onderdeel geeft weer of en welke winst er wordt gecreëerd en hoe die zal geïnvesteerd worden. In het geval van de maatregelen/praktijken die hier worden besproken zal er in de meeste gevallen geen financiële winst geboekt worden;
- inkomsten: de inkomsten die gegenereerd worden door de maatregel/praktijk. Ook hier vermoeden we dat er weinig inkomsten zullen zijn, maar het is wel mogelijk, bijvoorbeeld betalende deelname aan een programma van begeleiding voor renovaties.

2.4 Bereik

Het bereik wordt bekeken vanuit drie aspecten (aantal, technische kwaliteit en sociaal bereik):

- hoeveel woningen werden gerenoveerd volgens het sociaal business model in een bepaalde case?
- wat was het resultaat inzake woningkwaliteit en energetische efficiëntie?
- aan welke voorwaarden wordt de woning na renovatie verhuurd?

2.5 Succesfactoren en drempels

Er wordt telkens ook gevraagd naar de factoren die de praktijk tot een succes gemaakt hebben of kunnen maken en de drempels die men ervaart waardoor de toepassing geen succes wordt.

2.6 Andere voorbeelden

Indien andere toepassingen van het model gekend zijn, op andere plaatsen of door andere actoren, wordt dit ook opgenomen indien deze nog niet voorkwamen in de inventaris (deel 1).

2.7 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden

In een samenvattende paragraaf trekken we een conclusie naar opschaalbaarheid van de praktijk en welke randvoorwaarden moeten gecheckt worden om de kans op succes te verhogen.

3 | One-stop-shop met begeleiding

In dit hoofdstuk bespreken we het model ‘one-stop-shop met begeleiding’. Hier wordt niet alleen informatie rond renovatie verstrekt maar kan er ook gebruik gemaakt worden van (gratis) begeleiding.

3.1 Verhuurderspunt Gent

Auteur: Leontien Bielen

In 2021 werd het Verhuurderspunt opgericht. De werking van het Verhuurderspunt werd na één jaar geëvalueerd (oktober 2022) en er werden enkele aanpassingen doorgevoerd. Het initiatief loopt nog tot 2025.

Het Verhuurderspunt vertrekt vanuit een positieve benadering en ondersteunt verhuurders met begrijpbaar advies op maat. Het is belangrijk om een goede relatie op te bouwen met de verhuurders. Daarom wordt het gezien als een single point of contact, met zeer nauwe samenwerking met verschillende partners waar verhuurders voor gespecialiseerd advies naar doorverwezen kunnen worden.

Er werd tevens een brochure (‘Wegwijzer verhuren’)¹⁹ opgemaakt over het verhuurproces. Daarnaast is er een subsidie voor de renovatie of verbouwing van private huurwoningen.²⁰

Bronnen

- Interview: Martine Claeys (Adjunct van de Directie - Team Kwalitatieve Woningen, Dienst Wonen, Stad Gent) en coördinator Verhuurderspunt Gent.
- Websites:
 - Verhuurderspunt: <https://stad.gent/nl/openingsuren-adressen/verhuurderspunt>
 - Wegwijzer Verhuren: https://stad.gent/sites/default/files/media/documents/20220831_DO_Wegwijzer%20verhuren_spread.pdf
 - Subsidie: <https://stad.gent/nl/wonen-bouwen/premies-en-lening-voor-wonen-en-bouwen/premies-bij-bouwen-en-renoveren/subsidie-voor-de-renovatie-en-verbouwing-van-huurwoningen>
- Document: Cijfers Verhuurderspunt, ontvangen van M. Claeys.

3.2 Context

50% van de Gentse woonmarkt zijn huurwoningen. De helft van deze huurwoningen is niet conform de woningkwaliteitsnormen (GWO 2013).²¹ Gent zet sinds vele jaren in op stadsvernieuwingsprojecten en had al enige tijd een verhuurdersplatform dat in het begin voornamelijk gebruikt werd door verhuurders om moeilijkheden aan te kaarten en hierover te ventileren. De stad voelde de nood voor een eigen dienstenportaal waar alle kennis rond verhuren gebundeld werd en objectief advies kon gegeven worden.

¹⁹ https://stad.gent/sites/default/files/media/documents/20220831_DO_Wegwijzer%20verhuren_spread.pdf

²⁰ Subsidiereglement voor de renovatie of verbouwing van huurwoningen:

<https://apidg.gent.be/supporting/dss-public/v1/sharedfiles/446ecc7f-d0b9-4a87-9d3f-d0a20e3e40b1>

²¹ Heylen K. (2015), Grote Woononderzoek 2013. Deel 5. De private huurmarkt: vraag- en aanbodzijde, Steunpunt Wonen, Leuven, 40 p.

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

3.3 Social Business Model Canvas

3.3.1 Doelstelling

- De private huurmarkt professioneel versterken en ondersteunen.
- De woonkwaliteit en energiezuinigheid op de private huurmarkt verbeteren.

3.3.2 Doelgroep

Het Verhuurderspunt focust voornamelijk op de vele private huurwoningen van slechte kwaliteit. De nadruk ligt op basiswoningkwaliteit. Hieronder zitten alle elementen uit het technisch verslag van de Vlaamse Codex Wonen om een conformiteitsattest te halen, waaronder ook dakisolatie, dubbel glas en veilige verwarming. Dit is de leidraad in de renovatieadviezen en indien mogelijk worden er via de subsidie extra energetische werken gestimuleerd, zoals hogere isolatiewaarden, zonnepanelen, ...

Naast verhuurders van (rij)woningen zijn ook eigenaars van huurappartementen welkom in het Verhuurderspunt. Bij renovatie van appartementen kan de subsidie in twee fasen aangevraagd worden: een eerste keer voor de private delen en een tweede deel voor de gemeenschappelijke delen.

Komen in aanmerking voor begeleiding en subsidie:

- kleine renovaties;
- structurele renovaties;
- creëren van nieuwe huurwoningen in handelspanden;
- sloop en heropbouw (tegen lock-ins);
- renovatie van gemeenschappelijke delen en installaties in appartementen;
- renovatieovereenkomsten via een derde partij (bv. Het Pandschap).

Woningen moeten een conformiteitsattest gekregen hebben om voor de subsidie in aanmerking te komen.

Voorwaarden verbonden aan de werken:

- maatregelen waarvoor ook een MijnVerbouwPremie kan aangevraagd worden;
- vervanging van gascondensatieketels wordt niet meer gesubsidieerd;
- wat betreft hernieuwbare energie komen zonnepanelen ook in aanmerking.

Vanaf 2023 neemt het Verhuurderspunt ook een coördinerende rol op bij het toepassen van het sociaal beheersrecht.²² **Leegstaande woningen** (van op registers dienst Toezicht zoals leegstandsregister) die al meer dan 2 jaar op de lijst staan, zullen vanuit het Verhuurderspunt een brief ontvangen en uitgenodigd worden voor een gesprek in het Verhuurderspunt. In eerste instantie kunnen de eigenaars deze woningen zelf renoveren met behulp van het Verhuurderspunt, maar wanneer hier niet op wordt ingegaan, kan het sociaal beheersrecht toegepast worden. Dit geldt enkel voor grondgebonden woningen en appartementen, geen studentenkamers. Woningen waar al een procedure vanuit de Vlaamse wooninspectie is gestart, zullen niet meer gecontacteerd worden door het Verhuurderspunt.

Studentenhuisvesting valt niet onder het Verhuurderspunt omdat er in Gent een politiereglement op kamers bestaat dat strenger is dan de normen van de Vlaamse Codex Wonen. Zij kunnen dus geen beroep doen op het Verhuurderspunt voor het renovatietraject, de begeleiding of de subsidies. Eigenaars van studentenkamers zijn wel welkom voor advies, maar meestal worden ze doorverwezen naar KotatGent.

²² Voor meer detail over het sociaal beheersrecht, zie hoofdstuk 4.



Tijdens het renovatieproces wordt de huurder beschermd d.m.v. het aanbieden van een transitwoning of door het verlenen van een subsidie voor stockage van de inboedel.

Na renovatie moet de woning voor minstens 9 jaar verhuurd worden aan een begrensde huurprijs.

De voornaamste vragen en thema's die aan bod komen, zijn:

- advies, begeleiding en informeren over premies bij renovatie;
- huurwetgeving;
- woningkwaliteit.

3.3.6 Type interventie

Dit initiatief wil de renovatiedrempel wegwerken door het aanbieden van een centraal portaal (single point of contact) waar alle kennis rond verhuren gebundeld wordt en objectief advies kan gegeven worden.

Daarnaast wil het renovatie van huurwoningen stimuleren door het aanbieden van ontzorging tijdens de renovatie en een premie voor de renovatiewerken.

3.3.7 Kanalen en relaties

Er werd een brochure ("Wegwijzer verhuren") opgemaakt over het verhuurproces en het Verhuurderspunt. Verder werd er over het Verhuurderspunt weinig reclame gemaakt. Toch zaten de informatiepunten hierover allemaal vol.

Verhuurders vinden hun weg naar het Verhuurderspunt via informatiesessies, de website, de brochure, ... Daarnaast worden er ook eigenaars vanuit de Woonwijzers en andere samenwerkingspartners doorverwezen.

Via de leegstandsregisters van de Dienst Toezicht worden eigenaars van leegstaande panden gecontacteerd en geïnformeerd. Wanneer nadien niet tot renovatie wordt overgegaan (al dan niet met behulp van het Verhuurderspunt), kan het sociaal beheersrecht toegepast worden (zie hoofdstuk 4 voor detail).

Wanneer verhuurders een advies hebben opgevraagd maar nadien niets meer van zich laten horen, wordt er geprobeerd deze vanuit het Verhuurderspunt opnieuw te contacteren.

3.3.8 Uitgavenstructuur

Het **advies** is gratis voor de verhuurder en de kost wordt dus gedragen door de stad (VTE en werking).

Het bedrag van de **subsidie** na renovatie wordt berekend a.d.h.v. de bezettingsnorm, het type woning en het EPC. Er wordt een hogere subsidie uitgekeerd bij verhuur via een SVK of via HuurinGent.

Voor het verkrijgen van de subsidie dient de woning na renovatie minstens voor 9 jaar verhuurd te worden. De **huurprijs** wordt vastgelegd, gebaseerd op het type, de grootte en het E-peil van de woning. Er wordt rekening mee gehouden dat alle huurders de Vlaamse huursubsidie kunnen ontvangen. Op het moment van de jaarlijkse indexering van de Vlaamse huursubsidie wordt ook de huurprijs geïndexeerd. De huurprijzen zijn dezelfde als deze van HuurinGent.

3.3.9 Winst

Dit initiatief streeft geen winst na.

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

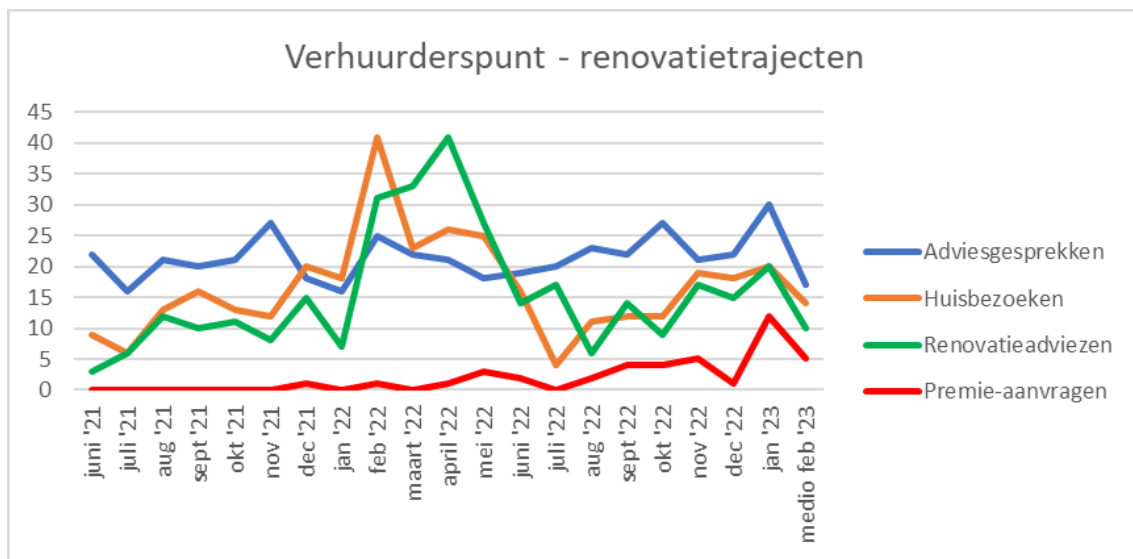
3.3.10 Inkomsten

Er worden geen inkomsten gegenereerd door dit initiatief.

3.4 Bereik

- Tot februari 2023 werden er in totaal 54 renovaties begeleid en waren er 41 subsidieaanvragen. Het Verhuurderspunt registreerde 448 adviesgesprekken, 348 huisbezoeken en 326 renovatieadviezen.
- Sinds de opstart in juni 2021 namen meer dan 1 000 eigenaars van Gentse huurwoningen contact op met het Verhuurderspunt. Ongeveer de helft van de cases gaat over de verbetering van de woningkwaliteit en de energiezuinigheid, naast eventuele andere vragen (premies en subsidies, huurwetgeving, ...).

Figuur 3.1 Detail renovatietrajecten Verhuurderspunt (juni 2021 – medio februari 2023)



Bron Verhuurderspunt Gent

Figuur 2.1 toont de verschillende stappen in het renovatietraject vanaf de start van het Verhuurderspunt tot midden februari 2023. De opvallende piek in het eerste tertiaal van 2022 is het gevolg van een inhaalbeweging om de toen snel olopende termijn tussen het eerste gesprek met het Verhuurderspunt, het plaatsbezoek en de aflevering van het renovatieadvies in te korten (vnl. door meer tijdsblokken voor plaatsbezoeken te voorzien in de gedeelde agenda’s van de renovatiecoaches en woningcontroleurs).

- Algemeen bereikt het Verhuurderspunt voornamelijk de ‘brave’ verhuurders die net wat extra hulp nodig hebben bij hun renovatie. De slechtste woningen zullen via het Verhuurderspunt niet kunnen bereikt worden, daarvoor bestaan er andere handhavinginstrumenten.

3.5 Succesfactoren en drempels

3.5.1.1 Succes

In april 2022 werd de werking van het Verhuurderspunt geëvalueerd. Hieruit bleek een algemene tevredenheid bij de verhuurders.

Het Verhuurderspunt is een zeer ruim, vrijblijvend portaal met een totaalaanbod (single point of contact voor advies, begeleiding, subsidie). Daarnaast is het makkelijk bereikbaar en laagdrempelig.

//

3.5.1.2 Drempels

Uit de evaluatie kwamen ook enkele verbeterpunten naar boven die zo goed mogelijk werden aangepakt. Zo bleken de **wachttijden** tussen de verschillende stappen in het proces voor de verhuurders te lang. Er komen veel aanvragen binnen voor dossiers die de verschillende stappen in het proces moeten doorlopen. Daardoor wordt de procedure soms een bottleneck. Voor afspraakmomenten wordt er daarom voorrang gegeven aan verhuurders met een hoge renovatiebereidheid. Daarnaast wordt er nu ook ingezet op de mogelijkheid om digitaal contact op te nemen met het Verhuurderspunt. De termijn om advies te bekomen wordt geschat op zes weken. Er werd ook een consultant in dienst genomen die eigenaars opvolgt wanneer er langere tijd niets meer van hen vernomen werd.

In Gent is het **conformiteitsattest** (CA) voor verhuur nog niet vereist. Er zijn hierover wel gesprekken gaande. Voor verhuurders is het belangrijk dat er bij de invoering van een verplicht CA voldoende advies en hulp kan aangeboden worden. Bij het invoeren van een verplicht CA horen dus extra controleurs en grotere budgetten. Om de slechtste woningen te kunnen aanpakken zal een verplicht CA niet volstaan.

De **ondersteuning voor huurders** zou nog uitgebreider kunnen.

3.6 Andere voorbeelden

Een variant op de one-stop-shop vinden we in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, in Sint-Jans-Molenbeek, met het buurthuis Bonnevie, dat al 40 jaar bestaat. Vanuit de doelstelling om het wonen in het historisch centrum van Sint-Jans-Molenbeek te verbeteren, richt het Buurthuis Bonnevie zich op de verdediging, bevordering en versterking van de leefkwaliteit van de bewoners van deze en omliggende wijken, evenals op het recht op wonen. Het richt zich dus niet zozeer op verhuurders.

Wat energie betreft, ontwikkelden medewerkers doorheen de jaren verschillende tools en workshops om de samenwerking met buurtbewoners te maximaliseren, zoals: energie in één, twee, drie; een energiecafé; en de oprichting van het ‘Energie Collectief’. Het Energie Collectief is een maandelijkse participatieve workshop over efficiënt energiebeheer. De - tussen 8 en 15 - deelnemers van vorig jaar bespaarden samen maar liefst 29 632 kWh, dit dankzij de vele tips & tricks die worden uitgewisseld tijdens de bijeenkomsten. Daarnaast stimuleert deelname de bewoners ook om een breder sociaal netwerk op te bouwen. Het team telt 23 personen en de raad van bestuur 4. Zij hadden in 2022 670 persoonlijke contacten en hebben 215 families begeleid over voornamelijk isolatie en premies.

Als opmerking bij het adviseren: op het Gewestelijk niveau bestaat ook een begeleidingsdienst, Homegrade.brussels. Deze dienst werkt in twee linies: loket en huisbezoeken na eerste contact. Volgens de getuigenis van een Brussels eigenaar (pand van 3 appartementen in Ukkel, energetisch gerenoveerd om de huur te kunnen indexeren) wordt de raadgeving tot de premievoorwaarden beperkt. Er werd geadviseerd om het dak met minimum 12 cm te isoleren. Na de werkzaamheden en de EPB certificatie betreunde de eigenaar dat het dak niet beter geïsoleerd werd want o.a. door deze reden behaalde de woning een lage EPB certificatie. Dat betekende voor de eigenaar dat de indexatie ook tot 50% beperkt werd, wat de rentabiliteit van zijn investering in gevaar brengt.

3.7 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden

Een centraal verhuurderspunt als ‘single point of contact’ kan zeker in andere steden ook worden uitgebouwd. Het wordt zowel door de stad als door de verhuurders die gebruik maakten van dit initiatief, als positief bevonden.

De focus van het Verhuurderspunt ligt op het verbeteren van de woonkwaliteit. Een verbeterde energieprestatie van de huurwoningen is geen vereiste. Het EPC-label wordt wel in rekening gebracht bij het bepalen van de vastgestelde huurprijs.

//

Vergeleken met andere initiatieven uit dit rapport, is er voor het Verhuurderspunt een groot budget voorzien. Er is een uitgebreid netwerk en samenwerking met verschillende stadsdiensten en partners voorzien. Interne renovatiebegeleiders van de stad zijn een must.



4 | Van leegstaande naar sociale woning met lokale (woon)actoren

4.1 Het Pandschap

Auteur: Leontien Bielen

Het Pandschap²³ is een samenwerking tussen huiseigenaars, aannemers en het sociaal verhuurkantoor (SVK). In opdracht van de eigenaars renoveert Het Pandschap leegstaande woningen. Het Pandschap neemt de volledige renovatie op zich (volledige ontzorging van de eigenaar) en kan eventueel ook de renovatiekost vooruitbetalen. Het sociaal verhuurkantoor staat in voor de verhuur. De eigenaar krijgt hierdoor een gegarandeerde huuropbrengst.

Bronnen

- Interview: coördinator Het Pandschap.
- Website: <https://pandschap.be/>

4.1.1 Context

Het Pandschap (HPS) in Gent bestaat 4 jaar. Er werd ondertussen ook een Pandschap opgericht in Antwerpen, Mechelen (Rivierenland), Brugge en Vlaams-Brabant (zie project WarmNest, afgerond). HPS heeft de ambitie om ook in Limburg en Leuven op te starten.

4.1.2 Social Business Model Canvas

4.1.2.1 Doelstelling

Een kwalitatief en betaalbaar huuraanbod creëren voor sociale doelgroepen.

4.1.2.2 Doelgroep

Eigenaars van leegstaande panden als verhuurder en sociale doelgroepen als huurder.

4.1.2.3 Mensen en middelen

- HPS Gent: oorspronkelijk 1,9 VTE, momenteel 1,3 VTE.
- HPS Antwerpen: 1 VTE.
- HPS Rivierenland: 1,2 VTE.
- HPS Brugge: 0,9 VTE.
- WarmNest: 1,5 à 2 VTE.

Er wordt gerekend op ongeveer 60 000 euro/VTE/jaar.

Daarnaast is er ook nog het bestuur van HPS, deze mensen worden niet vergoed.

4.1.2.4 Partners en belanghebbenden

Er wordt nauw samengewerkt met SVK's in de regio van de deelnemende woningen.

²³ www.pandschap.be



4.1.2.5 Kernactiviteiten

1. Afspraak met de eigenaar in het pand. Bekijken van de noodzakelijke werken om de woning verhuurklaar te maken en verkennen van de vormen van financiering.
2. Voorstel van prijsraming voor de renovatiewerken en een indicatie van de huurprijs bij sociale verhuur. Er kan met een vaste prijs gewerkt worden of met een 'open boek systeem'. In het eerste geval ligt het financiële risico (in geval van meerkosten) bij HPS, in het tweede geval draagt de eigenaar het risico.
3. Na akkoord met de eigenaar neemt HPS alle renovatiewerken op zich: aannemers aanstellen, coördineren van de werken tot en met de oplevering en de in huur name (in samenwerking met SVK).
4. Eventuele hulp bij de aanvraag van premies. De eigenaar ontvangt een gegarandeerde huur-opbrengst.

4.1.2.6 Type interventie

Volledige ontzorging bij de renovatie van leegstaande panden om deze beschikbaar te stellen op de sociale huurmarkt.

4.1.2.7 Kanalen en relaties

Eigenaars kiezen voor HPS om volgende redenen:

- sociaal engagement;
- gemak: de totale ontzorging;
- lage renovatiekost ten opzichte van de marktprijs.

Daarnaast zijn er momenteel interessante premies te verkrijgen vanuit Vlaanderen, wat een extra renovatiestimulans kan betekenen.

4.1.2.8 Uitgavenstructuur

De lonen van de medewerkers worden gedekt door de coördinatiefee die betaald wordt door de eigenaars. Om rendabel te zijn, zou 1 HPS ongeveer 15 dossiers per jaar moeten kunnen renoveren.

Indien de eigenaar geen budget heeft voor de renovatie, kan HPS op zoek gaan naar een investeerder. Deze investering kan terugbetaald worden door middel van de huurinkomsten.

De gemiddelde renovatiekost per dossier ligt rond 60 000 euro.

4.1.2.9 Winst

HPS streeft geen winst na.

4.1.2.10 Inkomsten

De eigenaar betaalt een coördinatiefee voor de ontzorging tijdens het renovatieproces. Hiermee wordt het loon van de medewerker(s) uitbetaald (zie Mensen en middelen).

De eigenaar kan de renovatiekosten zelf betalen via een 'open boek systeem'. Voor de totale renovatie kan ook een vaste eindprijs berekend worden, te betalen door de eigenaar. In dit geval ligt het risico in geval van meerkosten bij HPS en wordt er dus een onzekerheidsmarge ingevoegd. Hierdoor kan HPS een kleine financiële reserve opbouwen die kan ingezet worden op momenten dat de loonkosten niet (volledig) gedekt kunnen worden door de coördinatiefees (bv. bij te weinig dossiers).

4.1.3 Bereik

Aantal renovaties eind 2022:

- HPS Gent: 34;

//

- HPS Antwerpen: 2;
- HPS Rivierenland: 5;
- HPS Brugge: 7;
- WarmNest: 19;

2022 was een moeilijk jaar voor HPS door de hervorming van de SVK's.

HPS heeft de ambitie om vanaf 2023 75 à 150 woningen per jaar te renoveren.

HPS focust voornamelijk op woningkwaliteit en minder op energieprestatie. De meeste SVK's stellen ook geen EPC-vereisten voorop.

Eigenaars kunnen makkelijk overtuigd worden om maatregelen uit te voeren zoals nieuwe ramen, zolderisolatie/dakisolatie en het vernieuwen van het verwarmingssysteem. Andere energieprestatie verbeterende maatregelen (zoals isolatie buitenmuren) komen weinig voor. Er wordt dus zelden een EPC-label A bereikt. De meeste renovaties bereiken een B of C label. Omdat de rendabiliteit van de uitgevoerde renovatiemaatregelen voor de verhuurder zo goed als altijd negatief is, heeft HPS in de eerste plaats een sociale focus.

4.1.4 Andere voorbeelden

Het Pandschap Gent is opgericht als eerste HPS met de steun van de provincie Oost-Vlaanderen. Het werd opgericht naar het voorbeeld van Rénovassistance. Daarnaast werd er nog een HPS opgericht in Antwerpen, Mechelen (Rivierenland), Brugge en Vlaams-Brabant (afgerond).

Renovassistance

Renovassistance vzw werd reeds in 1988 in Brussel opgericht en stelt zich tot doel leegstaande gebouwen te renoveren om er gezonde en degelijke woningen van te maken die tegen een lage huurprijs worden aangeboden aan gezinnen met een bescheiden inkomen. De gebouwen worden op lang termijn - typisch 30 jaar - beheerd door Renovassistance. Meer dan veertig gerenoveerde gebouwen zijn reeds gerealiseerd (tussen 1 en 4 projecten per jaar). Deze tellen samen ongeveer 140 appartementen.

Samen met vijf andere verenigingen heeft Renovassistance in 1996 het Sociaal Verhuurkantoor (SVK) IEDER ZIJN WONING opgericht.

Renovassistance staat bij elk project voor een dubbele uitdaging: panden vinden die geschikt zijn voor huisvesting tegen een aanvaardbare kostprijs en middelen vinden om de studies en de renovatiewerken te financieren. Alle appartementen worden via SVK verhuurd.

Renovassistance ontvangt geen enkele vaste subsidie maar werkt wel met alle mogelijke premies (renovatie en energiepremies van het gewest) voor elke renovatie.

Sinds 2008 wordt er bijzondere aandacht besteed aan de EPB en de luchtdichtheid.

Het vrijwilligersteam neemt het administratieve en financiële beheer van de werf op zich, evenals de coördinatie en het zoeken naar financiële middelen en partners.

Het model, dat draait op basis van vrijwilligers en een zware investering van het gewest via het SVK, is moeilijk opschaalbaar.

4.1.5 Succesfactoren en drempels

4.1.5.1 Succes

Het succes van Het Pandschap ligt in de volledige ontzorging van het renovatieproces en verhuren nadien.



4.1.5.2 Drempels

- Een renovatie van een huurwoning is een grote investering voor een eigenaar en rendeert eigenlijk niet voor een verhuurder. Na renovatie daalt zijn algemene rendement.
- De huurprijs van een woning wordt voornamelijk bepaald door de ligging, grootte, ... van de woning en niet zozeer door de energiezuinigheid van de woning. Een investering in energiezuinige maatregelen zal de huurprijs dus niet sterk kunnen verhogen. Huurders zullen dus moeilijk overtuigd kunnen worden om te renoveren tot een EPC-label beter dan D.
- Als iedereen moet/wil renoveren, is er een groot tekort aan aannemers om de werken uit te voeren.

4.1.6 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden

Zie ook drempels.

- Het aanbieden van een volledige ontzorging bij renovatie is een vereiste.
- Er zijn voldoende dossiers nodig om de loonkosten te kunnen dekken (ongeveer 15 dossiers/jaar). Hiervoor moet er ook aandacht besteed worden aan de bekendmaking van HPS.
- HPS focust voornamelijk op woningkwaliteit en zelden op energieprestatie.
- Na minimum 9 jaar kan de huurwoning opnieuw op de private huurmarkt gebracht worden en wordt de huurprijs niet meer begrensd door het SVK. Daarnaast kan de gerenoveerde woning dan ook verkocht worden, waardoor ze van de huurmarkt verdwijnt. Het is dus niet gegarandeerd dat dit systeem op lange termijn voor meer betaalbare huurwoningen zorgt.

4.2 WarmNest door Klimaatpunt (Pajottenland en Zennevallei) en 3WPlus

Auteur: Leontien Bielen

Het project WarmNest²⁴ biedt gratis ontzorging bij het omvormen van een leegstaande woning naar een energiezuinige sociale woning. Na renovatie dient de woning voor minstens 9 jaar verhuurd te worden via een SVK.

Bronnen

- Interview: An Verspecht (Klimaatpunt).
- Website: <https://www.klimaatpunt.be/projecten/warmnest>

4.2.1 Context

Het project is gestart in 2019 vanuit een samenwerking tussen de vzw Klimaatpunt en energiehuis 3WPlus en liep tot eind 2022. Omdat het project positief bevonden werd en nog steeds aanvragen kreeg voor deelname, werden er extra middelen gezocht en gevonden om het project verder te zetten.

Dit project liep in de volgende gemeenten: Grimbergen, Halle,²⁵ Kampenhout, Kapelle-op-den-Bos, Lennik, Machelen Diegem, Meise, Steenokkerzeel, Ternat, Vilvoorde, Zemst, Drogenbos, Overijse, Sint-Pieters-Leeuw en Gooik.

Vanaf 2023 zijn er in de regio West-Vlaams-Brabant zes gemeenten die zullen meedoen. Daarnaast gaat WarmNest aangeboden worden in de hele regio Pajottenland en Zennevallei en omstreken (zuid-Oost-Vlaanderen). Er komt een budgettaire korting op de coördinatiefee bij eigenaars die intekenen vanuit een deelnemende gemeente.

²⁴ <https://www.klimaatpunt.be/projecten/warmnest>

²⁵ In Halle en Sint-Pieters-Leeuw wordt er meer ingezet op het sociaal beheersrecht om leegstand aan te pakken (zie SBR in hoofdstuk 4). Men probeert dit positief voor te stellen (mogelijkheid tot renovatie met volledige ontzorging) maar vaak worden eigenaars afgeschrikt door de officiële brieven over de leegstandsbelasting.

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

4.2.2.5 Kernactiviteiten

Volledige ontzorging bij het renoveren: opstellen kostenraming, besprekingen met aannemers van offertevraag en analyse tot en met werfopvolging, regelen van leningen, contracten en vergunningen, aanvragen premies.

4.2.2.6 Type interventie

Er werd volledige ontzorging aangeboden bij de renovatie van leegstaande panden om deze beschikbaar te stellen op de sociale huurmarkt. Vanaf 2023 werd dit uitgebreid naar elk pand waarvan de eigenaar energiezuinig wil renoveren en nadien sociaal wil verhuren.

4.2.2.7 Kanalen en relaties

Het eerste jaar van het project bestond voornamelijk uit communicatie over het project en het overtuigen van een samenwerking met de gemeenten.

Alle gemeenten werden aangeschreven, 15 gemeenten zijn ingestapt in het project en hebben reclame gemaakt via lokale media (krantjes, folders, ...).

Via de leegstandslijst kregen de eigenaars van leegstaande panden een officiële brief over de leegstandsbelasting. Deze brief in juridische taal komt vaak zeer negatief over bij de eigenaars en wekt wantrouwen op. Na de eerste brief kreeg de eigenaar nog een tweede kans om tot renovatie over te gaan. Door deze administratieve procedure, duurt het gemiddeld 4 à 6 jaar vooraleer eigenaars zullen reageren. Meestal vroegen ze dan om een vrijstelling met de belofte om te renoveren. Dan kregen ze opnieuw een jaar de tijd om de renovatie in orde te brengen. Vanuit de leegstandslijsten hebben de initiatiefnemers geen enkele eigenaar kunnen overtuigen om aan het project deel te nemen; vanuit ongeschiktheid/onbewoonbaarheid werden er wel eigenaars overtuigd tot renovatie. Een persoonlijk gesprek bleek steeds noodzakelijk.

Door COVID-19 zijn de geplande infomomenten niet kunnen doorgaan.

In de meeste gevallen van leegstand is er een 'goede' reden voor de leegstand, bv. de eigenaar is langdurig ziek, heeft geen tijd of is emotioneel gehecht aan de (bv. geërfde) woning. Vaak willen eigenaars daarom de woning niet verkopen, maar hebben ze ook geen idee hoe deze te renoveren.

Leegstaande woningen die niet op een officiële leegstandslijst staan, werden gevonden door middel van lokale infokranten, facebook van de gemeente en andere lokale pers.

Via het SVK werden ook woningen doorgegeven, daarom is het belangrijk om het SVK vanaf het begin van het project te betrekken.

4.2.2.8 Uitgavenstructuur

Van 2019 tot en met 2022 werd het loon betaald door de subsidie van Vlaanderen en aanvullend met die van de deelnemende gemeenten. Vanaf de doorstart in 2023 zal het loon worden gedekt door de coördinatiefee van de eigenaars (dewelke in deelnemende gemeenten lager zal liggen dan in niet-deelnemende gemeenten).

De kosten voor de renovatiewerken worden gedragen door de eigenaar zelf.

4.2.2.9 Winst

Klimaatpunt is een vzw en maakt dus geen winst.

4.2.2.10 Inkomsten

Er wordt een coördinatiefee gevraagd aan de eigenaar van het pand. Het bedrag hiervoor is lager dan de kost van een architect.

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

4.2.3 Bereik

In het tweede en derde jaar (2021-2022) konden een **20-tal woningen gerenoveerd** worden. De eerste woningen waren vaak zeer oude woningen zonder centrale verwarming, isolatie of volwaardige keuken. Dit resulteerde in vaak zware renovaties die 6-10 maanden konden duren.

De EPC-labels van de woningen in het project gingen door renovatie van EPC E of F bijna allemaal naar label B. Voor de (3-4) deelnemende appartementen was het moeilijker om de EPC-waarde te verhogen: de meeste gingen van D of E naar label C.

4.2.4 Succesfactoren en drempels

4.2.4.1 Drempels

Door de **strikte GDPR-regelgeving** was het zeer moeilijk om eigenaars van leegstaande panden te contacteren. De initiatiefnemers van het project konden zelf geen contact met hen opnemen, dit verliep altijd via de gemeente. Veel gemeenten hebben echter nog geen (afgewerkte) leegstandslijst.

Wanneer eigenaars van een leegstaand pand wel gecontacteerd konden worden, kwam er in de meeste gevallen geen reactie op de gevraagde leegstandsbelasting. Daarom werd in plaats van de informatie over de leegstandsbelasting beslist om een folder van WarmNest door te sturen als positieve oplossing. De officiële brieven over de leegstandsbelasting wekken vaak wantrouwen op bij de eigenaars. Daarom dient er zo snel mogelijk overgegaan te worden tot een persoonlijk gesprek.

De **administratieve procedure om leegstand aan te pakken** duurt gemiddeld 4 à 6 jaar. Om leegstand effectief te kunnen aanpakken, zou deze procedure door de gemeenten ingekort moeten kunnen worden. Hoe langer een pand op de leegstandslijst staat, hoe minder interesse er bij de eigenaar blijkt te zijn om samen te werken en te renoveren. Eigenaars van woningen die meer dan 10 jaar op de lijst staan, zouden sneller moeten kunnen gecontacteerd worden, bv. via (sneller) sociaal beheersrecht.

De **Vlaamse eisen** i.v.m. wooncomfort en energieprestatie zijn te beperkt. Er wordt weinig verwacht op het vlak van verbetering van de energieprestatie van de woningen.

Na een eerste renovatieadvies beslissen veel eigenaars die effectief op de leegstandslijst staan om hun woning te verkopen omdat ze het renovatievoorstel te duur vinden.

De eisen van het **conformiteitsattest** zijn vaak weinig flexibel. Zo moeten slaapkamerhoogten bijvoorbeeld overal minstens 2,2 m hoog zijn, mag de netto vloeroppervlakte bij hellende plafonds pas meegerekend worden vanaf een vrije hoogte groter dan 180cm. Vaak zit er onder het hellend dak echter nog een hele oppervlakte tussen 1.20 m en 1.80 m die perfect kan gebruikt worden voor een bed, lage kasten, etc. Doordat deze ruimtes niet meegerekend mogen worden in de netto oppervlakte, halen slaapkamers regelmatig de minimumvereiste van 6,5 m² niet. Een ander voorbeeld zijn de leuningen: deze zijn uiteraard belangrijk voor de veiligheid, maar wanneer er langs beide kanten van de trap een muur aanwezig is (bv. in een kelder), zou daar misschien iets flexibeler mee omgegaan kunnen worden i.p.v. de woning onmiddellijk af te keuren.

De **werkingsmiddelen** van het project waren eerst afhankelijk van de Vlaamse subsidie en zijn sinds 2023 afhankelijk van een coördinatiefee (% van de werken) en de burenpremie. Dit zijn onzekere bedragen die ervoor zorgen dat er strikt op moet toegezien worden dat de begeleidingsuren en – budgetten niet overschreden worden. Een structurele ondersteuning zou het verder bestaan van het project kunnen garanderen. Succesvolle projecten zouden ingebed moeten worden in bestaande structuren zodat ze niet eindigen wanneer de financiële middelen opgebruikt zijn. Ondertussen werd Klimaatpunt op de hoogte gesteld dat er een hervorming komt van de burenpremies welke een impact kan hebben op de toekomst van het project.

Het **vertrouwen in aannemers** bij eigenaars is vaak laag. Er zou meer vertrouwen kunnen gecreëerd worden door een concrete en officiële aanpak van aannemers die failliet gaan.

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

Kleine **SVK's** zijn vaak meer betrokken bij renovatieprojecten dan grote. Zij kunnen de projecten ook beter opvolgen en bij problemen sneller reageren. Dit zal nu misschien wel veranderen door de herstructurering van de SVK's en SHM's.

SVK's hanteren andere huurprijzen dan SHM's. Om eigenaars te overtuigen via een SVK te verhuren dienen de tarieven van het SVK gevolgd te worden. Nog lagere huurprijzen zal eigenaars eerder op de private huurmarkt doen verhuren.

4.2.4.2 Succesfactoren

Door het **SVK en de woonconsulenten van een gemeente van bij het begin van het project te betrekken**, konden via hen leegstaande panden gevonden worden die in aanmerking kwamen voor het project. Daarnaast was het belangrijk om telkens met iemand van het SVK de panden te bezoeken zodat aan alle eisen voor verhuur via het SVK kon voldaan worden. Voor het aanvangen van het renovatieproject werd door de eigenaar eerst een engagement (contract) met het SVK aangegaan. Hierdoor kon aanspraak gemaakt worden op de hoogste bedragen van de Mijn Verbouwpremie.

Door leegstand aan te pakken en sociaal te verhuren worden er geen sociale wijken gecreëerd, maar ontstaat er een **sociale mix** in de stad.

Omdat eigenaars van woningen vaak geen tijd, energie en/of kennis hebben om te renoveren, is de **volledige ontzorging** tijdens de renovatie een grote meerwaarde. De ontzorging is in dit initiatief veel uitgebreider dan deze van de benovatiecoachen: er wordt gerekend op 100 à 120 uur per woning, over een periode van vaak minstens één jaar, waarbij de premies vaak pas uitbetaald zijn na 2 jaar.

Door eerdere slechte ervaringen met aannemers, hebben eigenaars vaak weinig vertrouwen in aannemers. Daarom is het goed dat er via het project voor een **tussenpersoon tussen eigenaar en aannemer** kan gezorgd worden.

Als bijkomende factor kan vermeld worden dat er na het renovatieadvies eigenaars zijn die beslissen om hun woning te verkopen wanneer het nodige budget als te hoog wordt beschouwd. Dit kan enerzijds een negatief gevolg hebben voor de private huurmarkt indien de koper een eigenaar-bewoner is, maar ook een positief indien de koper een verhuurder is, die gegeven de huidige renovatieverplichting de woning binnen de 5 jaar zal moeten renoveren naar label D of beter.²⁶

4.2.5 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden

Voor de opschaalbaarheid verwijzen we naar 3.3.4. succesfactoren en drempels. En verder:

Een nauwe band met het SVK is noodzakelijk van bij het begin van het project. Daarnaast is het belangrijk om telkens met iemand van het SVK de panden te bezoeken zodat aan alle eisen voor verhuur via het SVK kan voldaan worden. Wanneer vóór het aanvangen van het renovatieproject door de eigenaar eerst een engagement (contract) met het SVK wordt aangegaan, kan aanspraak gemaakt worden op de hoogste bedragen van de Mijn Verbouwpremie.

Na minimum 9 jaar kan de huurwoning opnieuw op de private huurmarkt gebracht worden en wordt de huurprijs niet meer begrensd door het SVK. Daarnaast kan de gerenoveerde woning dan ook verkocht worden, waardoor ze van de huurmarkt verdwijnt. Het is dus niet gegarandeerd dat dit systeem op lange termijn voor meer betaalbare huurwoningen zorgt.

²⁶ <https://www.vlaanderen.be/een-woning-kopen/renovatieverplichting-voor-residentiele-gebouwen-vanaf-2023>

5 | Van leegstaande of ongeschikte naar sociale woning via sociaal beheersrecht

Auteur: Katleen Van den Broeck

In 2018 werd het sociaal beheersrecht grondig herwerkt²⁷ met als doel dat het gemakkelijker door de gemeenten kon worden toegepast. Er werd ook een draaiboek²⁸ voor opgesteld.

Als tweeledige doelstelling wordt het volgende gesteld (zie draaiboek: wat is het sociaal beheersrecht):²⁹

“Het sociaal beheersrecht heeft als doel leegstand en verkerotting te bestrijden en probleemwoningen na herstel opnieuw op de woningmarkt te brengen tegen sociale voorwaarden. Doel is dus zowel een verbetering van de kwaliteit van het woningpatrimonium als een uitbreiding van het aanbod van betaalbare woningen.”

Het sociaal beheer geeft de gemeente het recht om woningen te renoveren en te verhuren als sociale huurwoning. De voorwaarde om dit te kunnen doen is dat de woningen minstens 2 jaar moeten zijn opgenomen in één van de drie volgende lijsten:

- het leegstandsregister;
- de (Vlaamse) inventaris van ongeschikte- en onbewoonbare woningen (VIVOO);
- het register van verwaarloosde woningen of gebouwen, als de woningbezitter ze niet zelf bewoont.

De gemeente neemt het beheer over de woning tijdelijk over van de eigenaar zodat ze deze kan herstellen en sociaal verhuren. De eigenaar behoudt het eigendomsrecht maar verliest tijdelijk het genotsrecht en het recht om de woning te beheren.

De gemeente beslist over de toepassing van het sociaal beheer en heeft daarvoor geen instemming van de eigenaar nodig. De eigenaar moet wel eerst geïnformeerd worden en de kans krijgen om alsnog de woning te renoveren (of te verkopen). Een woning wordt voor minstens 9 jaar in sociaal beheer genomen. Het beheer houdt in dat de gemeente de woning, na de nodige werken, sociaal zal verhuren. Als 9 jaar niet volstaan om de kosten van de renovatie, van de jaarlijkse vergoeding aan de eigenaar ('houder zakelijk recht') en van de normale beheerskosten te recupereren wordt de termijn verlengd tot de kosten zijn terugverdiend.

Het uitoefenen van het sociaal beheersrecht vindt zijn juridische grondslag in:

- artikel 5.82 van de Vlaamse Codex Wonen;
- boek 5, deel 7 van het Besluit Vlaamse Codex Wonen, Sociaal beheer van woningen, artikel 5.211 tot 5.215.

Er is een draaiboek³⁰ beschikbaar dat een praktische handleiding biedt voor gemeenten die het sociaal beheersrecht wensen toe te passen. Er worden ook modeldocumenten aangeboden op de website over het sociaal beheersrecht.³¹ Toch zijn hier niet alle praktische uitwerkingen en mogelijke drempels in opgenomen. Hieronder gaan we dieper in op de concrete toepassing van het sociaal beheersrecht

27 Decreet van 4 mei 2018 : grondige wijziging artikel 90 VWC i.v.m. sociaal beheersrecht

28 https://vlok.vlaanderen.be/handboekwoningkwaliteit/Topics/Draaiboek_sociaal_beheersrecht.htm#_Toc78535190

29 https://vlok.vlaanderen.be/handboekwoningkwaliteit/Topics/Wat_is_het_sociaal_beheersrecht.htm#_Toc78535192

30 <https://www.wonenvlaanderen.be/lokale-besturen/het-sociaal-beheer>

31 <https://www.vlaanderen.be/lokaal-woonbeleid/vlaamse-beleidsprioriteiten/beleidsprioriteit-2-de-gemeente-werkt-aan-de-kwaliteit-van-het-woningpatrimonium-en-de-woonomgeving/het-sociaal-beheer-toepassen>

in Leuven, drempels en succesfactoren op basis van de ervaring van de stad met de eerste woningen in sociaal beheer.

5.1 Sociaal beheersrecht in Leuven

In het bestuursakkoord van 2019 ‘Baanbrekend Leuven’,³² bestond één van de punten erin om het SBR te gaan toepassen in het kader van het investeren in sociale huisvesting.

Zie punt 23: “*We maken gebruik van het sociaal beheersrecht om geïnventariseerde woningen (inventaris ongeschikte en onbewoonbare woningen of register leegstand) eventueel zelf in beheer te nemen om te verburen via het SVK. [...]*.”

Bronnen

- Interview: vastgoedjurist van AG Stadsontwikkeling Leuven³³ lichtte in een interview toe hoe het proces inzake SBR over de eerste woningen tot stand zijn gekomen.
- Websites/persartikels:
 - <https://pers.leuven.be/leuven-pakt-leegstand-en-verkrotting-aan-met-sociaal-beheersrecht>
 - <https://pers.leuven.be/leuven-maakt-werk-van-sociaal-beheersrecht>
- Documenten: plan van aanpak SBR Leuven + PowerPoint presentatie dag lokaal bestuur.

5.2 Context

In Leuven bevinden zich ongeveer 1 000 woningen op het gemeentelijke leegstandsregister of op de Vlaamse inventaris van ongeschikte en onbewoonbare woningen. Deze woningen worden actief opgevolgd en onderworpen aan een jaarlijks toenemende heffing. Hierdoor beginnen sommige eigenaars zelf aan de renovatie. De woningen waarvoor geen actie wordt ondernomen door de eigenaar kunnen in sociaal beheer genomen worden.

De stad Leuven heeft een plan van aanpak opgesteld dat o.a. de criteria bevat voor de selectie van woningen die in sociaal beheer zouden kunnen genomen worden. Na de selectie van de woningen start een procedure die tot doel heeft de woning in sociaal beheer te nemen indien de eigenaar zelf geen actie onderneemt.

Door de mogelijkheid van het sociaal beheer worden zo ook indirecte effecten op woningkwaliteit geobserveerd wanneer de eigenaars toch zelf een renovatie ondernemen.

Het sociaal beheersrecht wordt sinds januari 2021 toegepast. Begin 2021 werd de eerste lijst met 23 woningen die in aanmerking kwamen voor sociaal beheer goedgekeurd. In het najaar van 2021 werd daarvan de eerste woning in sociaal beheer genomen en gerenoveerd. Deze eerste woning is klaar voor sociale verhuur vanaf januari 2023. De huurovereenkomst werd met het SVK SPIT afgesloten.

5.3 Social Business Model Canvas

5.3.1 Doelstelling

De doelstelling van het gebruik van het sociaal beheersrecht is in de eerste plaats om leegstaande of ongeschikte/onbewoonbare panden (de lijst van verwaarloosde panden wordt in Leuven niet gebruikt) te renoveren en sociaal te verhuren. Maar er worden ook indirecte effecten verwacht om

³² Stad Leuven, Bestuursnota 2019-2025: Baanbrekend Leuven tien ambities voor een zorgzame, groene en welvarende stad (https://www.leuven.be/sites/leuven.be/files/documents/2019-10/baanbrekend_leuven_-_bestuursnota_2019-2025.pdf); zien onder actiepunt 2.1 Investeren in sociale huisvesting.

³³ Interview met Marieke Valkeniers op 9/12/2022 te Leuven (AG Stadsontwikkeling Leuven).



via de dreiging die uitgaat van de mogelijkheid om de woning in sociaal beheer te nemen, particuliere eigenaars te doen overgaan tot het zelf renoveren van hun woning.

De woning moet na de renovatie beantwoorden aan de Vlaamse kwaliteitsnormen (inzake veiligheid, gezondheid, woningkwaliteit) of voldoen aan eventueel nog strengere eisen van het SVK.

Het doel is om twee woningen per jaar (2020-2025) in sociaal beheer te kunnen nemen en te kunnen renoveren.

5.3.2 Doelgroep

Er wordt gezocht naar leegstaande of ongeschikte/onbewoonbare panden die mits een renovatie die geen omgevingsvergunning vereist, en die binnen een bepaald budget kan uitgevoerd worden, sociaal verhuurd kunnen worden (tot nu toe betekende dit 'via SVK' maar vanaf 2023 zal dit de woonmaatschappij worden).

Er werd beslist om enkel woningen te selecteren die zonder het aanvragen van een omgevingsvergunning moeten kunnen gerenoveerd worden. Deze voorwaarde werd vooral ingesteld om niet teveel tijd binnen de 9 jaar van het sociaal beheer te moeten gebruiken voor het verkrijgen van vergunningen.

De woning moet dus na renovatie sociaal verhuurbaar zijn. Dit betekent dat er ook bepaalde eisen zijn naar bv. ligging van de woning. Deze mag bijvoorbeeld niet te afgelegen of te ver van openbaar vervoer gelegen zijn.

Details voor de selectie van de woningen die in aanmerking komen, kunnen gevonden worden in het plan van aanpak van de stad Leuven. Het bevat onder andere dat het geen kamers mag betreffen, dat er voor de woning geen strafrechtelijke procedure woningkwaliteit lopende is, dat het geen beschermd of vastgesteld onroerend erfgoed betreft, dossiergebonden redenen bv. woningen waarbij de stad reeds in contact staat met de eigenaar, ...

Naar type woningen kunnen in principe zowel grondgebonden woningen als appartementen in aanmerking komen maar de facto zullen het vooral grondgebonden woningen zijn (of twee of drie entiteiten in een pand) aangezien het werken met appartementen bijkomende moeilijkheden levert zoals wie er dan in de VME moet vertegenwoordigd zijn (de eigenaar of de sociaal beheerder) of ook praktische zaken zoals wanneer de eigenaar niet aanwezig is wanneer het plaatsbezoek plaatsvindt, zou niet alleen de deur van de woning maar ook de gemeenschappelijke deur moeten geopend worden door een slotenmaker.

5.3.3 Mensen en middelen

Cruciaal is het budget dat moet voorzien worden: enerzijds om de renovaties te kunnen uitvoeren (de kosten worden door AG Stadsontwikkeling Leuven geprefinancierd en nadien door de stad aan AG Stadsontwikkeling Leuven terugbetaald); anderzijds om mensen te kunnen inzetten die onderstaande kernactiviteiten (5.3.5) kunnen uitvoeren: de selectie van woningen, de procedurele stappen ondernemen, de opvolging van het renovatieproject. Tot slot moet de woning ook sociaal verhuurd worden waarvoor ook financiële (bv. de kostprijs van een plaatsbeschrijving, EPC, e.d.), maar vooral menselijke middelen nodig zijn.

5.3.4 Partners en belanghebbenden

De initiatiefnemer is de gemeente en de gemeente voorziet het nodige budget. De dienst wonen van de gemeente voorziet ook de eerste selectie van de panden die in aanmerking zouden kunnen komen.



In 2022 werden ook twee besluiten tot sociaal beheersrecht getroffen maar het is nog niet duidelijk wat de reactie van de eigenaars zal zijn. Eigenaars hebben 30 dagen tijd vanaf de derde werkdag die volgt op de datum van de kennisgeving (*cf.* art. 5.213 Besluit Vlaamse Codex Wonen van 2021) om beroep in te stellen bij de minister. De minister heeft drie maanden tijd om het beroep te behandelen. Pas na die periode is er zekerheid over of de woningen effectief in sociaal beheer zullen blijven en kunnen gerenoveerd worden.

Na renovatie moet de woning voldoen aan de woningkwaliteitsnormen (veiligheids-, gezondheids- en woningkwaliteitsnormen) zoals vastgelegd in de Vlaamse Codex Wonen. Er moet een conformiteitsattest behaald worden maar het SVK kan strenger zijn ten aanzien van de kwaliteit. De kost van de renovatie, samen met de EPC- en andere keuringen, is begrensd door het bedrag dat kan terugbetaald worden op 9 jaar of maximum 15 jaar (beleidskeuze van de stad Leuven) via verhuur. De ingrepen zijn bijkomend ook beperkt omdat men als voorwaarde stelt dat geen omgevingsvergunning nodig mag zijn om de woning in stand te zetten. Zo zijn o.a. volgende werken gebeurd: nieuwe verwarmingsinstallatie, nieuwe keuken geplaatst, opkuis, lek in het dak gerepareerd, vloerwerken, ...

De renovatie heeft (vermoedelijk ook) tot een energie-efficiëntieverbetering geleid. Het behaalde EPC-label was C, doch met 225 kWh zit dit dicht bij label-B.

Zoals eerder aangehaald zijn er ook indirecte effecten waar omwille van de dreiging van het in sociaal beheer nemen actie wordt ondernomen door de eigenaar zelf. Indien de eigenaar aangeeft dat hij zelf al aan het renoveren begonnen is, wordt dit ook opgevolgd (door AG Stadsontwikkeling Leuven) via het opvragen van de renovatieplannen, facturen, of een verkoopakte indien de eigenaar aangaf dat de woning zal worden verkocht. Het bereik naar gerenoveerde woningen via deze indirecte weg, is moeilijk te schatten aangezien het niet duidelijk is of er al voor de dreiging van het sociaal beheer renovatieplannen of verkoopplannen bestonden of niet, maar zou naar schatting 9 à 10 woningen kunnen bedragen van de 23 woningen die in 2021 geselecteerd werden (dit is een persoonlijke inschatting door de geïnterviewde bron).

5.5 Succesfactoren en drempels

Cruciale factoren in Leuven waren het bestaan van een AGB zodat er kon samengewerkt worden voor het procedurele aspect. Het AG Stadsontwikkeling Leuven kan in naam van de gemeente bepaalde procedures uitvoeren (zoals de contacten met de eigenaar). Als alternatief kan de eigen woondienst van de gemeente dit opnemen maar moet hiervoor over de nodige mensen en tijd beschikken.

Ook het reeds bestaan van raamcontracten in Leuven waarbinnen bepaalde renovatieopdrachten kunnen uitgevoerd worden, is een groot voordeel. Hierdoor wordt tijd gewonnen om snel aan de renovatie te kunnen beginnen (en zo minder tijd binnen de periode van sociaal beheer te verliezen om te kunnen verhuren en kosten te recupereren).

Voor bepaalde delen van de renovatie (bv. opruimactiviteiten, uitbreken, ...) kan het lokale sociale economiebedrijf Wonen & Werken ingeschakeld worden. Via zulke samenwerking kan er snel actie ondernomen worden.

Mogelijke drempels tot het gebruik van dit instrument kunnen dus het gebrek aan menselijke capaciteit zijn (middelen om hier personeel aan toe te wijzen); dit kan ofwel via een AGB ofwel via de eigen woondienst. Na de eerste selectie van de woningen uit de lijsten, gaat er veel tijd naar opvolging wat het proces zeer arbeids- en tijdsintensief maakt.

Er moet ook een partner gevonden worden die de woning na renovatie sociaal kan verhuren. In Leuven was het SVK SPIT de voor de hand liggende partner maar in de toekomst zullen dit voornamelijk de woonmaatschappijen zijn.

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

Drempels tot wetslagen van het instrument zijn het onvoorspelbare karakter van het traject dat wordt gelopen voor de renovatie kan uitgevoerd worden. De interactie (of het ontbreken daarvan) met de eigenaar(s) van de woningen is op voorhand moeilijk in te schatten en kan gevolgen hebben op de duur van het project alsook op de kans dat de woning effectief in sociaal beheer kan worden genomen. Ook in het renovatietraject zelf kunnen onvoorziene factoren optreden die de duur of de kost verhogen. Het is daarom belangrijk vooraf een zo goed mogelijke inschatting van de werken te kunnen maken.

De duurtijd van het traject is lang. Deze geldt niet alleen de renovatieperiode (welke op zich ook al meerdere maanden kan duren) maar bevat ook de juridische procedure die ongeveer een jaar duurt. Aantrekken van aannemers voor het uitvoeren van de renovaties moet steeds binnen de Wet op de Overheidsopdrachten gebeuren. Indien ook nog raamcontracten moeten opgesteld worden, maakt dit het geheel nog complexer. Het niet beschikken over bestaande raamcontracten betekent een grote bijkomende tijdsinvestering voor het opstellen hiervan en het aantrekken van aannemers.

Een bijkomende drempel kan zijn dat in het geval van meergezinswoningen extra aandacht moet worden besteed aan bijvoorbeeld: wie zal er in de VME zetelen, wat is het aandeel in de gemeenschappelijke kosten van de VME, hoe het gebouw waarin de woning zich bevindt te kunnen betreden voor het plaatsonderzoek bij afwezigheid van de eigenaar (een slotenmaker inschakelen voor het kunnen betreden van de gemeenschappelijke delen heeft namelijk ook een impact op de andere bewoners van het gebouw).

Het type van de woningen kan ook een drempel vormen. In stedelijke context, met een groot aandeel kleinere (rij)woningen, kunnen de kosten voor renovatie beter beperkt worden. In landelijke context, waar vaak grotere woningen staan, kunnen de kosten ook oplopen, of kan de sociale verhuurbaarheid een drempel vormen (bv. grotere, afgelegen woningen zijn minder geschikt).

5.6 Andere voorbeelden

Voorbeelden van andere gemeenten waar het sociaal beheersrecht werd/wordt toegepast of wordt onderzocht: stad Antwerpen heeft het sociaal beheersrecht in zijn vroegere vorm toegepast via de eigen woondienst maar doet dit niet langer; Sint-Truiden past het sociaal beheersrecht ook toe³⁶ zonder bijkomende partner, in Gent is men van plan het toe te passen,³⁷ eveneens binnen de werking van de stad zelf; ook in Sint-Niklaas³⁸ werd het sociaal beheersrecht gepland en staat er budget tegenover³⁹ (100 000 euro in 2020). Die stad heeft net zijn eerste woning in sociaal beheer genomen. De beroepstermijn is verstreken en het recht is er definitief gevestigd.

We zien dat de voorbeelden vooral grote(re) steden zijn. De lijst van voorbeelden is niet exhaustief en andere gemeenten kunnen het toepassen van het sociaal beheersrecht opgenomen hebben in hun woonbeleid(splan).

5.7 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden

De aanwezigheid van leegstaande of ongeschikte en onbewoonbare of verwaarloosde woningen in een bepaalde context kan aanleiding geven om te plannen het sociaal beheersrecht toe te passen. Dit kan niet enkel directe maar ook indirecte effecten op woningkwaliteitsverbetering veroorzaken.

Het effectief uitoefenen van het sociaal beheer omzeilt zo de drempels die er bestaan voor de eigenaar om tot renovatie over te gaan. De melding van de mogelijkheid tot uitoefenen van het sociaal

³⁶ Zie woonbeleidsvisie Sint-Truiden: 'Sint-Truiden Woonvisie 2020-2050' (punten 3.9 en 5.3) <https://www.sint-truiden.be/woonbeleid-van-de-toekomst> (Woonvisie deel 1-beleidsdoelstellingen en acties).

³⁷ Zie Beleidsnota Wonen Gent: 'Wonen Beleidsnota 2020-2025' (2021) (punt 5.2.4) <https://stad.gent/sites/default/files/media/documents/Beleidsnota%20Wonen%202020-2025.pdf>

³⁸ Contactpersoon Sint-Niklaas: Willem Dreesen (willem.dreesen@sint-niklaas.be).

³⁹ Acties voor Sint-Niklaas (2020-2025): 'Gezellige, propere en leefbare buurten creëren'. AP17 Leegstand en braakliggende terreinen ontmoedigen (<https://www.sint-niklaas.be/gezellige-propere-en-leefbare-buurten-creeren>).

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

6 | Woningen van slechte kwaliteit verwerven, renoveren en (sociaal) verhuren

6.1 Inclusio

Auteur: Isabelle Prignot & Géry Leloutre

Inclusio, opgericht in 2011, is een beursgenoteerd sociaal vastgoedontwikkelingsbedrijf. Het doel is om woningen te kopen, te renoveren om ze te laten beantwoorden aan de huidige normen, zowel op het gebied van woningkwaliteit als energieprestaties en om ze via SVK op de markt te brengen. Inclusio is actief in heel België.

Bronnen

- www.inclusio.be
- Jaarverslag 2021: https://inclusio.be/wp-content/uploads/2022/04/INCLUSIO_RA21_V02b_31mars_NL.pdf
- Interview(s): interview 16/06 2022 Frédéric Vincke (FV), Isabelle Van Asbroeck (IVA) projectverantwoordelijken Inclusio en Lionel Van Rillaer (LVR) Chief operating officer Inclusio.

6.1.1 Context

Inclusio werkt voor de verhuur van de woningen met andere organisaties, vooral SVK's. Deze nemen woningen langdurig in beheer (minimaal 15 jaar) en garanderen de betaling van de huur aan de eigenaar zonder rekening te houden met eventuele leegstandperiodes. In ruil voor deze garantie is de hoogte van de huurprijs lager dan die van de markt. Het is dus het SVK dat zich bezighoudt met de zoektocht naar huurders en hun beheer.

Inclusio kan de aanwezigheid van de SVK's gebruiken in zijn businessmodel en daardoor de werkingskosten drukken (zie bv. jaarverslag 2021). Naast SVK's gebruikt Inclusio ook andere professionele actoren (Rode Kruis, Samusocial, ...) of overheden (OCMW's, gemeente) om de woningen te verhuren.

6.1.2 Social business canvas

6.1.2.1 Doelstelling

Het doel van Inclusio is om zoveel mogelijk woningen die aangepast zijn voor mensen met beperkte mobiliteit en woningen met een laag tot gemiddeld inkomen op de markt te brengen.

Huurprijzen die lager zijn dan die van de particuliere markt worden gegarandeerd door verhuur via SVK, soms OCMW of erfpacht.

Omdat het een beursgenoteerd bedrijf is, is het financiële rendement van het bedrijf ook een doelstelling, maar aandeelhouders accepteren dat dit rendement beperkt is rond 2 tot 3%.

6.1.2.2 Doelgroep

De doelgroep is zijn personen of gezinnen in kwetsbare situaties, met een laag inkomen of beperkte mobiliteit; sommige van de verhuurde ruimte biedt ook plaats aan sociale infrastructuur.

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

6.1.2.3 Mensen en middelen

De aandeelhouders zijn grote bedrijven die een deel van hun geld investeren in minder renderende aandelen vanuit een filantropisch principe. Het geld rendeert echter meer dan op de bank en zonder al te veel risico.

De werknemers van het bedrijf zijn vastgoedprofessionals die externe ontwerpbureaus gebruiken voor architectuur en speciale technieken. Het team begeleidt direct de projecten.

6.1.2.4 Partners en belanghebbenden

Inclusio werkt voor de verhuur van de woningen samen met verschillende partners. Het geeft er de voorkeur aan om met een bepaalde SVK te werken, maar per geval kunnen projectpartners variëren. Bij sommige projecten zijn gemeenten en OCMW's betrokken.

6.1.2.5 Kernactiviteiten

Woningen kopen, renoveren (bewoonbaarheid en EPB) om ze tegen lager dan markthuurt te verhuren via een SVK, een OCMW of een gemeente.

6.1.2.6 Type interventie

Woningen met een nood aan renovatie, maar die niet worden gerenoveerd of verhuurd omwille van ongekende drempels, aankopen en zelf renoveren en verhuren.

6.1.2.7 Winst

Inclusio is een beursgenoteerd bedrijf, en financiële prestaties zijn daarbij één van de doelstellingen. Het gezocht rendement is echter beperkt tot tussen de 2% en 3%; en dit is een voorwaarde aanvaard door de aandeelhouders. Aan de ene kant financieren aandeelhouders de operaties, aan de andere kant onderhandelen teams stevig over overnames en renovaties terwijl ze ook premies optimaliseren door middel van transacties; het is alleen door de combinatie van deze factoren dat operaties een financieel rendement opleveren voor de aandeelhouders.

6.1.2.8 Inkomsten

Huurprijzen die door SVK, gemeenten en OCMW's worden doorgegeven of die voor enkele uitzonderingen rechtstreeks worden geïnd.

6.1.3 Bereik

Sinds 2011 zijn er 1 020 betaalbare huurwoningen op de markt gebracht en 150 woningen die toegankelijk zijn gemaakt voor mensen met beperkte mobiliteit, voor een totaal van 1 170 woningen.

In 2020 had Inclusio 1 019 huurwoningen in portefeuille en 145 woningen voor personen met een beperking; daarnaast ook een school, een kinderdagverblijf, 3 opvang-/verblijfcentra en 2 kantoorgebouwen die worden verhuurd aan organisaties zonder winstoogmerk (zie Jaarverslag 2021).

6.1.4 Succesfactoren en drempels

Een professioneel team dat alle punten van het project zorgvuldig beheert is noodzakelijk: gecomprimeerde aankooprijzen, gecontroleerde renovatiekosten, geoptimaliseerde premies, langetermijncontracten met SVK's (sinds januari 2023 in Vlaanderen met woonmaatschappijen) en beperkt rendement op de investering; Het is de combinatie van deze factoren die ook de winstgevendheid van de operaties mogelijk maakt. De renovaties gebeuren conform EPB, meer niet.

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

6.1.5 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden

Inclusio geeft zelf aan dat ze geen concurrenten hebben. Het lijkt er echter op dat het model reproduceerbaar is gezien het aantal leegstaande woningen/gebouwen en de behoefte aan woningen voor mensen met een laag inkomen. De secundaire voordelen zijn zeker het verbeteren van het imago/gevoel van bepaalde wijken door het renoveren van meerdere gebouwen in een zelfde wijk.

Er lijkt voldoende aanbod aan mogelijke woningen te bestaan. Echter, bij het oprichten van een nieuwe vennootschap à la Inclusio, moeten er ook investeerders gevonden worden enerzijds en anderzijds eigenaars van te renoveren woningen die bereid zijn hun woning te verkopen. Daarenboven, indien men in Vlaanderen volgens dezelfde modus operandi wil opstarten, zijn ook de Woonmaatschappijen als partner nodig die bereid zijn de woningen in te huren en te beheren. Aangezien er slechts één woonmaatschappij per actiegeried werkzaam is, zal een eventueel nieuw bedrijf naast Inclusio bestaan terwijl er slechts één woonmaatschappij actief is.

Verder willen we ook opmerken dat er ook nadelen kunnen verbonden zijn aan deze manier om woningen te renoveren en te verhuren. In het onderzoek van het samenwerkingsverband Arena Housing Project,⁴⁰ dat bedrijfsverhuurders uit zestien Europese landen onderzocht, wordt namelijk de schaduwzijde van dit businessmodel belicht. In vele Europese steden worden steeds meer woningen verhuurd door bedrijven om er winst mee te maken. Het is een businessmodel waarbij privéwinst wordt gemaakt op basis van door de overheid ondersteunde sociale huisvesting (via de woonmaatschappijen).

In het geval van Inclusio is een kwart van het opgehaalde geld afkomstig van particulieren, de rest komt van institutionele beleggers. Achter de vastgoedvennootschap zitten de privéholdings van de families Colruyt en Solvay. Door te verhuren via een SVK worden de risico's voor het bedrijf geminimaliseerd en de winsten gemaximaliseerd.

Uit het onderzoek blijkt ook dat lokale overheden vaak niet de precieze situatie van de huurmarkt in hun steden kennen en niet beschikken over de gegevens over de investeringsstromen naar de huurmarkt. Een overheid, indien ze betaalbaarheid van wonen wil garanderen, zal er dus voor moeten opletten niet helemaal de controle over de woningmarkt uit handen te geven aan (een) private investeerder(s), zodat, zelfs bij een model als dat van Inclusio, waar wel met gematigde huurprijzen wordt gewerkt op een termijn van ongeveer 15 jaar, de lange termijn niet uit het oog verloren wordt en ook op lange termijn betaalbaarheid van wonen kan verzekerd worden.

6.2 Homes4All

Auteur: Chiara Piccardo

Homes4All is een innovatieve start-up gelabeld 'società benefit' (in het Engels, 'Benefit Corporation'). Homes4All werkt via een netwerk van social impact investeerders om middelen te verzamelen om woningen aan te kopen en/of te renoveren en voor een deel te verhuren aan huishoudens in een kwetsbare situatie. De organisatie werkt daarvoor samen met de gemeente voor het identificeren van potentiële huurders die op de wachtlijst voor sociale huisvesting staan.

Bronnen

- <https://homes4all.it/>
- <https://www.fsnews.it/it/focus-on/innovazione/2022/10/13/challenge-open-innovation-fs-tutte-le-strade-partono-da-roma.html>
- Interview met Federico Disegni, general director of Homes4All.

40 <https://www.vvh.be/nl/nieuws/item/project-ontwikkelaars-als-sociale-verhuurders-instrument-maar-geen-oplossing>
<https://www.apache.be/dossier/hoofdstad-te-huur>



- Interview met Giorgia Vaglio, architect bij Homers (funding partner of Homes4All).

6.2.1 Context

Homes4All bestaat sinds 2019 in Turijn (Italië). Homes4All heeft twee stichters – Brainscapital s.r.l., een benefietbedrijf gericht op het adviseren en coachen van innovatieve ondernemersprojecten, en Homers, een benefietbedrijf en spin-off van de Politechnische Universiteit van Turijn gericht op het ontwikkelen van stadsvernieuwings- en co-housingprojecten. Brainscapital s.r.l. neemt de financiële aspecten van Home4All-projecten op, en Homers neemt de vastgoedaspecten op. Andere partners van Homes4All zijn de gemeente Turijn, de Kamer van Koophandel van Turijn en de vereniging Acmos (zie verder onder Partners en belanghebbenden). Homes4All is momenteel begunstigde van het Social Innovation Fund dat wordt gepromoot door het Italiaanse Ministerie van Openbaar Bestuur (norm DPCM 21 december 2018) en dat werd gelanceerd in 2019 om ondernemersactiviteiten met een sociaal doel in Italiaanse gemeenten te ondersteunen. Homes4All heeft de ambitie om ook in Genua (Italië) op te starten.

6.2.2 Social Business Model Canvas

6.2.2.1 Doelstelling

Homes4All heeft als hoofddoel:

- de vraag naar en het aanbod van sociale huisvesting beter op elkaar afstemmen;
- het aanbod van sociale woningen op gemeentelijk niveau vergroten;
- een kwalitatief en betaalbaar huuraanbod creëren voor sociale doelgroepen.

6.2.2.2 Doelgroep

Homes4All richt zich naar volgende doelgroepen:

- private investeerders met een sociaal doel (Homes4All leden);
- eigenaars van leegstaande woningen (mogelijke Homes4All leden);
- huishoudens in kwetsbare situaties die op de wachtlijst staan voor een sociale woningen; dit zijn meestal huishoudens in de 'grijze zone' die in principe gematigde huurprijzen zouden kunnen betalen maar matchen met het aanbod op de private huurmarkt omwille van hun beperkt budget, preciaire arbeidssituatie, alleenverdieners, etc.

6.2.2.3 Mensen en middelen

Homes4All is actief in Turijn en binnenkort in andere Italiaanse steden (bv. Genua). Homes4All beheert op dit moment 50 woningen in Turijn, waarvan 30 in eigendom van Homes4All.

Homes4All bestaat nu uit een team van 14 personen plus externe partners zoals architecten die de renovatieprojecten uitwerken.

Homes4All verzamelt middelen bij particulieren die geïnteresseerd zijn om in vastgoed te investeren en sociale impact wensen te genereren. Op dit ogenblik heeft Homes4All 140 investeerders (zie winst). Homes4All geniet van de financiële voordelen voor private eigenaars die huurwoningen voorzien tegen gematigde huurprijzen, bijvoorbeeld een 50% vermindering van de Italiaanse gemeentelijke eigendomsbelastingen, en andere financiële incentieven vanuit de stad Turijn (niet-terugvorderbare steun aan private eigenaars en huurders die een huurovereenkomst afsluiten tegen een gematigde huur).

6.2.2.4 Partners en belanghebbenden

Homes4All werkt samen met drie hoofdpartners die de volgende bijdragen leveren:

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

- gemeente Turijn: toegang tot de wachtlijst met personen die een aanvraag hebben ingediend voor sociale huisvesting in de gemeente;
- Kamer van Koophandel van Turijn: ontwikkeling van indicatoren om de impact te meten van Homes4All als een benefit corporatie;
- Acmos association: ontwerp van de sociale steun aan huishoudens, inclusief empowerment van het gezin door gezinsbegeleiding en elementaire administratieve en financiële educatie.

6.2.2.5 Kernactiviteiten

Aankoop van onroerend goed:

- Homes4All zoekt naar mogelijkheden voor onroerend goed, d.w.z. woningen die in slechte staat verkeren of verlaten zijn. Homes4All aandeelhouders kunnen leegstaande woningen voorstellen om gerenoveerd te worden. Homes4All geeft voorkeur aan leegstaande woningen in stadsdelen die aan vernieuwing toe zijn;
- de woning wordt door Home4All gekocht en op eigen kosten gerenoveerd;
- Home4All benadert de nieuwe huurders via de wachtlijst van het gemeentelijke sociale huisvestingssysteem en verhuurt de gerenoveerde woning tegen een gematigde prijs (20% lager dan vergelijkbare huurprijzen in de private huurmarkt);
- Home4All begeleidt huurders met een gepersonaliseerd sociaal begeleidingstraject. De sociale begeleiding is gebaseerd op principes van empowerment van het gezin.

Beheer van eigendommen:

- Homes4All biedt technische ondersteuning aan particuliere eigenaren (of Home4All-leden) bij de renovatie en/of het beheren van hun woning (bv. toegang tot financiële steun, onderhoudswerkzaamheden, registratie van de huurovereenkomst);
- Homes4All vindt de huurder, verleent bijstand en staat garant voor de betaling van de huur aan de particuliere eigenaar.

6.2.2.6 Type interventie

Renovatie van de woning inclusief energie-efficiëntie-upgrade, indien verplicht bij wet. Renovatiekosten volledig opgenomen door Homes4All. Zo werkt het drempels tot renovatie weg die bestonden bij de eigenaars van de leegstaande woningen, welke deze ook waren.

6.2.2.7 Kanalen en relaties

Eigenaars kiezen voor Homes4All om volgende redenen:

- sociaal engagement;
- gemak: de totale ontzorging;
- lage renovatiekost ten opzichte van de marktprijs.

Daarnaast zijn er momenteel interessante premies te verkrijgen vanuit Turijn, wat een extra renovatiestimulus kan betekenen (zie Mensen en middelen).

6.2.2.8 Uitgavenstructuur

Homes4All realiseert winst uit de huur van de door de vennootschap zelf aangekochte woningen of uit het vastgoedbeheer dat wordt aangeboden aan de particuliere eigenaars van de woningen. In de toekomst zou Homes4All de eigen woningen verkopen en het kapitaal herinvesteren in de aankoop en renovatie van nieuwe woningen. De woningen worden eventueel verkocht aan de huurders die de desbetreffende woningen bewonen via een huurkoopformule of, als alternatief, op de private verkoopmarkt.



6.2.2.9 Winst

Homes4All is een benefiet corporatie met maatschappelijk oogmerk, maar wel for-profit. Homes4All bereikt zijn potentiële investeerders op verschillende manieren, waaronder jaarlijkse crowdfunding-campagnes op verschillende platformen die gespecialiseerd zijn in investeringen met een sociale impact, zoals LITA.co en WeAreStarting s.r.l. De investeerders worden aandeelhouders van Homes4All en zijn verdeeld in drie categorieën, afhankelijk van het bedrag van de investering. De aandeelhouders die meer dan 50 000 euro investeren, nemen deel aan de aandeelhoudersvergadering van Homes4All en kunnen stemmen op de bestuursleden van Homes4All. Door de status van innovatieve startup kunnen de aandeelhouders genieten van een korting van 30% op hun investering. De aandeelhouders worden gecompenseerd vanaf 2025, 5 jaar na de oprichting van Homes4All, wanneer de status van innovatieve startup zal vervallen.

6.2.2.10 Inkomsten

Wanneer Homes4All eigenaar is van de woning, betalen de huurders de huur rechtstreeks aan Homes4All. Bovendien geniet Homes4All van de financiële voordelen voor particuliere eigenaars die huurovereenkomsten tegen een redelijke prijs aanbieden (zie Mensen en middelen). Wanneer de huurovereenkomst afloopt (normaal gesproken na 4 of 6 jaar), zal Homes4All de woning indien mogelijk verkopen aan de huurders of verkopen op de vastgoedmarkt. Op dit moment zijn er nog geen woningen verkocht.

Wanneer Homes4All de vastgoedbeheerder van de woning is, betaalt de particuliere eigenaar een vergoeding voor het beheer van de woning en voor de sociale ondersteuning van de huurders. (de eigenaar betaalt de renovatiekosten niet).

6.2.3 Bereik

Homes4All heeft 50 woningen in beheer in Turijn, waarvan 30 in eigendom.

Wat uitgevoerde renovaties betreft, ligt de focus voornamelijk op woningkwaliteit en minder op energieprestatie. Energieprestatie verbeterende maatregelen komen daardoor weinig voor. Energie-efficiëntieverhogende investeringen worden enkel overwogen in het geval van investeringen in appartementsgebouwen, waarvoor de energie-efficiëntieverbetering verplicht is. In dat geval, geniet Homes4All wel van financiële steun voor renovaties ‘ecobonus casa’, dat op dit moment op nationaal niveau toegepast wordt.

6.2.4 Andere voorbeelden

Homes4All is op dit moment enkel actief in Turin maar het doel is om een businessmodel te ontwikkelen dat repliceerbaar is in gelijkaardige steden, bijvoorbeeld Genua. Om het businessmodel te kunnen repliceren is het essentieel om het netwerk verder uit te bouwen, en dit geldt zowel het netwerk van overheidsinstanties als private organisaties als particulieren die wensen te investeren.

Homes4All heeft recent de ‘open innovation’ call gewonnen, in samenwerking met de nationale spoorwegmaatschappijengroep, Ferrovie dello Stato Italiane, om de sociale problemen van huishoudens in kwetsbare situaties, die in de buurt van de belangrijkste Italiaanse stations wonen, te verlichten, waardoor de noodsituatie op het gebied van huisvesting vanuit verschillende perspectieven wordt besproken en met methoden die aanvankelijk niet waren voorzien.

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

7 | Renovatiehuurovereenkomsten via SVK's

Auteur: *Katleen Van den Broeck*

In het jaarrapport van Huurpunt vonden we heel wat SVK's die van de mogelijkheid tot het afsluiten van renovatiehuurovereenkomsten gebruik maakten. De SVK's komen met de verhuurder overeen om binnen een bepaalde periode werken uit te voeren die de woning verbeteren, verfraaien of minstens laten voldoen aan de elementaire kwaliteitsnormen van veiligheid, gezondheid en woonkwaliteit.

Er liepen in 2020 renovatiehuurovereenkomsten voor 330 woningen, onder andere bij SVK West-Limburg (47), Gent (45), De Poort (44), Meetjesland (31), Jogi (24), WoonregioT (21), Sovekans (16), Spit (15), Houtvast (13), Isom (13), Antwerpen (10), ... (SVK jaarrapport 2020, Huurpunt vzw (2022)).

De werken die werden uitgevoerd betroffen meestal energie-efficiëntieverbeteringen: dubbele of drievoudige beglazing, dakisolatie, structurele/vernieuwende ingrepen, andere energetische ingrepen, of verfraaiingswerken.

We contacteerden een aantal SVK's die gebruik maakten van renovatiehuurovereenkomsten om dit instrument en de toepassing ervan in de eigen werking toe te lichten. Het bleek echter dat de aantallen waarover melding in het SVK-jaarrapport enkel renovatiehuurovereenkomsten betrof die jaren geleden werden afgesloten en dat er de laatste jaren geen nieuwe renovatiehuurovereenkomsten meer worden afgesloten. Omdat het instrument toch potentieel leek te bezitten om renovatie van private huurwoningen aan te moedigen zochten we naar drempels om dit model toe te passen.

We gebruiken het model van SVK Meetjesland maar vullen in de sectie over drempels en succesfactoren (7.5) aan met de gedeelde ervaringen van andere SVK's die via e-mail of telefonisch hun opmerkingen doorgaven.

7.1 Renovatiehuurovereenkomsten in SVK Meetjesland

Bij SVK Meetjesland worden 31 woningen verhuurd (zie SVK Jaarrapport 2020, Huurpunt vzw 2022) die via een renovatiehuurovereenkomst een renovatie ondergingen. Ondertussen werden er in de voorbije 10 jaar geen nieuwe renovatiehuurovereenkomsten afgesloten. Ook al kan het instrument beschouwd worden als een veelbelovend instrument dat het aantal woningen van goede kwaliteit in een gemeente verder zou kunnen doen toenemen en zo ook de kans creëert om het woningpatrimonium van het SVK uit te breiden, zijn er een aantal drempels die dit instrument niet voor alle SVK's bruikbaar maken (zie verder).

Bronnen

Interview:

- de coördinator van SVK Meetjesland⁴¹ lichtte in een online interview toe onder welke voorwaarden de renovatiehuurovereenkomsten tot stand kwamen

Websites:

- <https://www.svkmeetjesland.be/>
- Huurpunt vzw (2022). SVK-Jaarrapport 2020. Huurpunt vzw Federatie van SVK's in Vlaanderen.

Communicatie andere SVK's (Woondienst Yogi, Sociaal Verhuurkantoor Gent, Sociaal VerhuurkantorenPlatform West-Limburg): via mail of telefoon werden de redenen waarom werd gestopt met het aangaan van renovatiecontracten ook door andere SVK's toegelicht. Deze ervaringen worden mee verwerkt in de paragraaf rond drempels (7.5).

⁴¹ Online interview met Ilse Baert op 7 december 2022.



De bijkomende onverwachte uitgaven die te maken hebben met de renovatie worden opgenomen door het SVK.

De kosten van huur in de periode dat de woning nog niet verhuurd kan worden (wanneer de renovatie uitloopt) worden ook gedragen door het SVK.

De menselijke capaciteit die nodig is, wordt bekostigd door het SVK (klusjesdienst, technisch instructeur) of door een samenwerkingspartner (bv. tewerkstellingsproject) (via personeelssubsidies).

7.3.9 Winst

Er wordt geen winst gerealiseerd door de initiatiefnemer van de praktijk.

7.3.10 Inkomsten

Er worden geen inkomsten gerealiseerd door de initiatiefnemer van de praktijk. De huurprijs die onder de markthuurlprijs ligt, komt ten goede aan de eigenaar van de woning.

7.4 Bereik

SVK Meetjesland heeft 31 woningen in haar patrimonium die volgens deze praktijk werden gerenoveerd (cijfers 2020). Ten tijde van de renovatiepremie die kon gebruikt worden indien aan SVK werd verhuurd kende het instrument een hoogtepunt. Eigenaars werden aangemoedigd door het financiële aspect (premie maar ook belastingvoordelen).

Omwille van het wegvallen van de technische partner en de hoge kosten en risico's verbonden aan het instrument werden er de laatste 10 jaar geen nieuwe renovatiehuurovereenkomsten afgesloten.

De woningkwaliteit werd aanzienlijk verbeterd (van niet-conforme naar conforme woning) aangezien het meestal een totaalrenovatie betrof van een oudere, leegstaande woning. De energie-efficiëntieverbetering is niet direct te meten maar is vermoedelijk wel aanwezig, vooral waar het ingrepen rond plaatsen van nieuwe ramen en andere energiebesparende maatregelen betrof.

Het bereik naar de huurder toe heeft geleid tot 31 bijkomende woningen van goede kwaliteit die onder sociale voorwaarden verhuurd werden, en vermoedelijk nog steeds in huur zijn bij het SVK gezien de woningen nog werden opgenomen in het jaarrapport 2020.

7.5 Succesfactoren en drempels

Er werden geen SVK's gevonden die recent nog renovatiehuurovereenkomsten afsloten. Het kan zijn dat deze wel bestaan maar bij de vier SVK's waarvan we feedback mochten ontvangen is dit een uitdovend instrument omwille van de drempels (zie verder). Deze SVK's hebben wel nog woningen in hun patrimonium die jaren geleden via dit instrument werden gerenoveerd maar gebruiken dit niet meer actief voor de renovatie van nieuwe woningen.

De redenen voor het niet (meer) gebruiken van de renovatiehuurovereenkomst, hadden te maken met volgende factoren, welke drempels vormen om dit instrument verder te gebruiken:

- aansprakelijkheid, onzekere factoren en daaruit voortvloeiende kosten: wanneer met de eigenaar van de huurwoning een renovatiehuurovereenkomst wordt afgesloten, financiert de eigenaar de kosten van de geplande werken en wordt er gedurende een vooraf bepaalde periode geen huur betaald. Echter, wanneer onverwachte kosten opduiken of de renovatie duurt langer dan gepland, vallen deze kosten ten laste van het SVK. Deze mogelijke extra kosten en de onvoorspelbaarheid van het voorkomen ervan vormen een drempel. Tegenover een gewoon huurcontract geeft een renovatiehuurcontract minder duidelijkheid;

//

Het SVK werkt met andere gemeentelijke diensten in functie van renovatiecontracten, waarbij het SVK de renovatie-organisatie en -kost op zich neemt. De terugbetaling van de renovatiekost gebeurt via de inkomsten van de onderhuur. De eigenaar ontvangt pas huur op het moment dat de volledige renovatiekost werd aangezuiverd. De eigenaar zou ondertussen niet kunnen opzeggen, wel verkopen, maar dan moet hij in dat geval het overschot van de renovatiekost integraal terugstorten na de verkoop.

4. SVK De Poort: dubbele werking wonen en werken

De Poort vzw is naast SVK ook erkend als bureau voor kosteloze arbeidsbemiddeling en werkt aan de verbetering van de tewerkstellingssituatie van kansengroepen (zie website De Poort: <https://www.depoortvzw.be/>).

7.7 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden

Er bestaat potentieel voor het instrument in contexten waar eigenaars van woningen met een renovatienood interesse tonen in het aanbieden van hun woning om sociaal te verhuren of waar eigenaars kunnen aangemoedigd worden om hun woningen met renovatienood te renoveren en sociaal te verhuren. Eigenaars moeten wel zelf de financiële middelen bezitten voor renovatie maar niet de know-how en kunnen ontzorgd worden tijdens het renovatieproces.

In de toekomstige context van woonmaatschappijen lijkt dit model wel toepasbaar om zowel meer woningen te renoveren als meer woningen betaalbaar te kunnen aanbieden aangezien in de woonmaatschappijen bepaalde drempels die voor SVK's bestonden, minder gelden. Woonmaatschappijen hebben namelijk binnenshuis veel ervaring met renovatie van het eigen patrimonium (via de ervaring van de SHM's die met eigen patrimonium werkten) en de technische kennis en capaciteit is dan ook gemakkelijker beschikbaar.

De renovatiehuurovereenkomst zou kunnen gebruikt worden indien de eigenaar de renovatie wel kan financieren, al dan niet via het gebruik van premies, maar deze niet zelf kan of wil ondernemen en ontzorging via een renovatiehuurovereenkomst een uitkomst kan bieden.

De renovatieverplichting voor residentiële gebouwen die vanaf 2023 worden verworven gelegen in het Vlaamse Gewest (binnen de 5 jaar moeten gebouwen met een energielabel E of F gerenoveerd worden zodat het energielabel minstens D wordt) en de flankerende financiële maatregelen, kan hierbij een extra stimulans vormen voor de eigenaar.



8 | Renovatiecontracten via lokale besturen

Auteur: Katleen Van den Broeck

Naast de renovatiehuurovereenkomsten (zie vorig hoofdstuk), die ook wel renovatiecontracten worden genoemd, bestaan er andere toepassingen van ‘renovatiecontract’. Het betreft hier niet het toelaten van een afwijking op de huurovereenkomst zoals onder het instrument ‘renovatiehuurovereenkomst’. Het renovatiecontract wordt afgesloten tussen een eigenaar(-verhuurder) en een lokale overheid waarbij de eigenaar-verhuurder de verbintenis aangaat om zijn woning te renoveren tot deze aan de vereiste kwaliteitsnormen voldoet.

Het renovatiecontract kan verbonden worden aan begeleiding en/of een subsidie indien na de renovatie aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan (zoals het hanteren van een huurprijs die lager ligt dan de markthuurprijs of een andere vorm van sociaal verhuren). We bespreken hieronder eerst het voorbeeld van Mortselsel, dat gekoppeld is aan reeds verhuurde woningen van onvoldoende kwaliteit, en daarna dat van Zemst, dat gekoppeld is aan leegstaande woningen.

In Mortselsel wordt er geen begeleiding van de eigenaar voorzien in het renovatieproces en in Zemst wel. Beide gemeenten gebruiken een premie indien de woning betaalbaar verhuurd wordt na de renovatie. In Mortselsel gaat het over bewoonde woningen en betekent betaalbaar verhuren dat de huurprijs onder de markthuurprijs blijft of dat de woning via het SVK verhuurd wordt, en in dat geval tegen de huurprijs zoals bepaald werd door het SVK. In Zemst gaat het over leegstaande woningen en betekent sociaal verhuren dat de woning na renovatie via SVK wordt verhuurd.

8.1 Renovatiecontract voor huurwoningen van de stad Mortselsel

In artikel 1 van het reglement voor renovatiecontracten voor huurwoningen van de stad Mortselsel wordt de doelstelling als volgt omschreven (art. 1, reglement):

“Binnen de perken van het jaarlijks op de stadsbegroting uitgetrokken en goedgekeurd krediet en voor zover voldaan wordt aan de voorwaarden in dit reglement bepaald, sluit het stadsbestuur van Mortselsel een renovatiecontract af met particuliere eigenaars/verhuurders die overgaan tot het functioneel verbeteren van een huurwoning, die op het grondgebied van de stad Mortselsel gelegen is en waarvan de woonkwaliteit onvoldoende is. Het vaststellen van de woonkwaliteit gebeurt door de dienst Wonen op basis van de gemeentelijke bouwverordening en de Vlaamse Codex Wonen.”

Bronnen

- De deskundige Wonen⁴² van het lokaal bestuur Mortselsel gaf in een online interview meer uitleg over het renovatiecontract
- Website stad Mortselsel:
 - <https://www.mortselsel.be/producten/detail/201/renovatiecontract-huurwoningen>
 - <https://www.mortselsel.be/conformiteitsattest>
- Reglement renovatiecontract voor huurwoningen.

8.1.1 Context

Mortselsel kan beschreven worden als een verstedelijkte gemeente en de huursituatie is dan ook eerder stedelijk te noemen. De woningmarkt wordt er gekenmerkt door relatief veel huurwoningen. Slechts 62% van de woningen wordt bewoond door de eigenaars. Dit is veel lager dan het Vlaamse gemiddelde (Woonsurvey 2018: 72%, Heylen & Vanderstraeten, 2019) en leunt inderdaad sterk aan bij het

42 Teams interview op 25/11/2022 met Paul Deweer, deskundige Wonen lokaal bestuur Mortselsel



stedelijk profiel met gemiddeld 63% eigenaar-bewoners in regionale steden (Heylen & Vanderstraeten, 2019).

Er werd vastgesteld dat er veel woningkwaliteitsproblemen bestonden op de private huurmarkt, zelfs al geldt er in Mortsel een verplichting om een conformiteitsattest (CA) te bezitten voor het verhuren van woningen die meer dan 30 jaar oud zijn.

Om de renovatie van de woningen van onvoldoende kwaliteit aan te moedigen werd het instrument ‘renovatiecontract’ ingevoerd in 2015. Op die manier kon een premie gekoppeld worden aan de voorwaarde van het hanteren van een betaalbare huurprijs na de renovatie.

8.1.2 Social Business Model Canvas

8.1.2.1 Doelstelling

Particuliere eigenaars/verhuurders doen overgaan tot het functioneel verbeteren van een huurwoning, die op het grondgebied van de stad Mortsel gelegen is en waarvan de woonkwaliteit onvoldoende is. Het resultaat moet voldoen aan de kwaliteitsvoorwaarden om een conformiteitsattest te behalen.

8.1.2.2 Doelgroep

De doelgroep bestaat uit eigenaars die woningen van onvoldoende kwaliteit gelegen in Mortsel verhuren. Indirect is de maatregel dus ook gericht op verbetering van de kwaliteit van de woningen van private huurders. Daarbij wordt ook beoogd de kwaliteit betaalbaar te houden door in het contract op te nemen dat de woning ook na de renovatie moet verhuurd worden tegen een huurprijs die onder de markthuurprijs valt.

Verder moet de woning voldoen aan volgende zaken (zie premietabel):

- ze moet minimaal 35 jaar oud zijn;
- er moet een geregistreerd huurcontract voor bestaan;
- het betreft huurwoningen waarvoor (nog) geen besluit tot ongeschiktheid of onbewoonbaarheid genomen is;
- Ze moet in Mortsel gelegen zijn.

8.1.2.3 Mensen en middelen

De middelen die worden ingezet zijn enerzijds financieel van aard: de subsidie die gepaard gaat met het aangaan van en voldoen aan de voorwaarden in het renovatiecontract. De premie is maximaal 5 000 euro per woning maar is aan bepaalde categorieën van verbetering gebonden (zie verder).

Ook menselijke middelen worden ingezet voor:

- communicatie: bekenmaking van het instrument (zie verder) en contact met eigenaar-verhuurders;
- woningkwaliteitscontrole: de kwaliteit van de woning moet namelijk zowel voor de renovatie als na de renovatie vastgesteld worden door de dienst Wonen. Het bezoek vooraf bestaat in de observatie en het nemen van foto's van de situatie. Op basis daarvan worden besprekingen gevoerd tussen de stad en de verhuurder over welke werken moeten uitgevoerd worden. Na de renovatie gebeurt er opnieuw een plaatsbezoek met de vaststelling of de woning voldoet aan de normen in de gemeentelijke bouwverordening en de Vlaamse Codex Wonen. Indien dit het geval is, wordt het conformiteitsattest toegekend en kan de premie verleend worden;
- opvolging huurcontract: behalve de woning zelf wordt ook het huurcontract gecontroleerd. Dit moet door de verhuurder bezorgd worden aan de gemeente. Het moet geregistreerd zijn en voldoen aan de voorwaarde van de maximale basishuurprijs.

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

8.1.2.4 Partners en belanghebbenden

Het lokaal bestuur Mortsel (dienst Wonen) is de initiatiefnemer en de enige partner. Er zijn geen middelen voor technische begeleiding.

8.1.2.5 Kernactiviteiten

De kernactiviteiten bestaan uit volgende:

- de eigenaars die woningen van onvoldoende kwaliteit verhuren vinden;
- in het kader van het verplichte CA-attest:
 - voor een selectie van woningen (dus niet alle woningen), wordt een controle uitgevoerd;
 - de intercommunale (lokaal is dat IGEAN) voert de controles uit;
 - indien er voor de woning geen CA bestaat, wordt deze overtreding beboet via een GAS-boete. Mortsel heeft - in tegenstelling tot de meeste andere gemeenten die deelnamen aan het IGS Zuidrand - geen heffing verbonden aan het niet aanvragen van een CA omdat het voor Mortsel onhaalbaar is om het hoge aantal noodzakelijke controles (tijdig) uit te voeren.
- bij een aanvraag tot renovatiecontract: controle van de woning vooraf (waarbij o.a. foto's worden genomen);
- besprekingen over de uit te voeren werken voeren met de eigenaar-verhuurder;
- controle van de woning na de renovatie;
- verstrekken van een conformiteitsattest;
- toekennen van een premie indien aan de gestelde voorwaarden is voldaan.

8.1.2.6 Type interventie

Via deze maatregel wordt getracht de drempels tot renovatie door private verhuurders aan te pakken, namelijk enerzijds door het verspreiden van de informatie rond de vereiste woningkwaliteit en de nodige werken die nodig zijn om de woningkwaliteit te verbeteren en anderzijds door een bijkomende financiële stimulans te bieden waardoor het renoveren een meer rendabele investering voor de verhuurder kan worden.

Door de gestelde maximale huurprijs wordt met het instrument ook aan de betaalbaarheid aan de zijde van de huurder gedacht. De maximale huurprijs bevindt zich ergens tussen de huurprijzen die het SVK in Mortsel gebruikt en de markthuurprijs in Mortsel.

8.1.2.7 Kanalen en relaties

Het vinden en bereiken van eigenaar-verhuurders van woningen van onvoldoende kwaliteit vormt een grote moeilijkheid wat betreft dit instrument. De stad Mortsel tracht eigenaar-verhuurders van woningen van onvoldoende kwaliteit te vinden, enerzijds door het aanschrijven van verhuurders met de vraag of ze over een CA beschikken, en anderzijds door het verspreiden van informatie over de mogelijkheid tot het afsluiten van een renovatiecontract indien er werken aan de woning nodig zijn om te voldoen aan de kwaliteitsnormen. Dit houdt onder andere het volgende in:

- periodiek worden de nieuwe huurders in de gemeente nagekeken. Hiervoor worden de nieuwe inschrijvingen via het digitaal loket geraadpleegd. Er wordt bij de inschrijving ook gevraagd of men huurder is of niet;
- voor de aldus verkregen lijst van adressen waar huurders nieuw zijn ingeschreven wordt via het kadaster nagekeken wie de eigenaar van de woning is. Dit is echter niet zonder problemen bijvoorbeeld wanneer de woning zich in een groter complex bevindt, is het moeilijk de juiste eigenaar te vinden. Daarbij loopt het kadaster vaak ook achter op de feitelijke situatie;
- de eigenaars van de verhuurde woningen worden aangeschreven met de vraag of ze al over een CA beschikken;
- de brief keert echter vaak terug. Het gebeurt wel dat bv. de doelgroep (verhuurders, vaak al wat ouder) ondertussen verhuisd is (bv. naar een woonzorgcentrum);

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

- op de verbetering van de energieprestatie van het gebouw; een EPC wordt niet opnieuw gevraagd. Doch de inschatting is dat er wel een verbetering van het EPC is bereikt;
- de kost van de investeringen die aan de woningen zijn gebeurd liepen sterk uiteen gaande van het minimum bedrag om de premie te kunnen genieten tot 50 à 60 000 euro. De gemiddelde subsidie lag daarbij tussen 1 500 en 3 000 euro;
- huurvoorwaarden: de verhuurder mag de huurprijs niet boven de in het renovatiecontract gespecificeerde huurprijs zetten. Deze ligt tussen de gemiddelde huurprijs die bij het SVK wordt gehanteerd voor een bepaald type woning en de markthuurprijs;

Omwille van het lage bereik werd ondertussen de focus in het voorziene budget verlegd van de ondersteunende premie naar controles (via IGEAN) in het kader van handhaving van de verplichting tot CA.

8.1.4 Succesfactoren en drempels

Het initiatief zoals in Mortsel kent tot op heden weinig succes. Het vinden en aantrekken van eigenaars is een zeer moeilijk element in dit proces. De grote drempel is hoe de verhuurders die een woning van onvoldoende kwaliteit verhuren, en die soms niet in Mortsel wonen, te bereiken en hoe hen te kunnen aanzetten tot renovatie.

Ook de voorwaarden die worden gesteld (m.a.w. de lagere huurprijs) kan eigenaars afschrikken. Een andere drempel is de handhaafbaarheid van het verplicht CA. Ook al is in Mortsel het CA verplicht, wat een drijfveer zou kunnen zijn om eigenaars te bewegen tot renovatie zodat ze een CA kunnen krijgen voor hun woning, de kwaliteitscontroles moeten ook kunnen uitgevoerd worden. Er moeten voldoende capaciteit en middelen zijn om een handhavingsbeleid te kunnen voeren in die mate dat het ook mee een drijfveer kan zijn om een renovatiecontract af te sluiten.

Nog een drempel kan zijn dat er geen begeleiding kan voorzien worden. De gemeente heeft niet de technisch geschoolde capaciteit in huis en er is geen andere partner voor begeleiding voorzien.

Het antwoorden op vragen van de eigenaar-verhuurders over wie men zou kunnen contacteren om bepaalde werken uit te voeren, ligt voor de gemeente zelf ook heel gevoelig. De ene of de andere aanraden is een moeilijke kwestie en werd mede daarom niet opgenomen.

De kleine schaal kan ook een drempel vormen. Het concept kan misschien beter gedragen worden op gemeente-overschrijdend niveau zoals door een IGS of intercommunale, of bv. een Energiehuis. Bij het Energiehuis kunnen er echter ook wachttijden bestaan waardoor men pas weken later een afspraak kan maken. Dit kan ook belemmerend werken.

8.1.5 Andere voorbeelden

Geen andere voorbeelden van dit type renovatiecontract zijn gekend. In Zemst bestaat ook een renovatiecontract dat afgesloten wordt tussen de eigenaar (eventueel -verhuurder) en de gemeente. Dit is gelinkt aan leegstand (zie beschrijving in 7.2). Ook in Kortrijk bestaat er een renovatiecontract⁴³ voor verhuurders waarbij ook renovatiebegeleiding en een premie (stedelijke premie private huurmarkt, maximaal 5 000 euro) voorzien is. Gedurende een periode van minstens 9 jaar na renovatie moet de woning ook betaalbaar blijven verhuurd op één van twee manieren:

- ofwel moet de woongelegenheid blijven verhuurd worden aan de huidige huurder met een maandelijks huurprijs die niet meer bedraagt dan de maximale huurprijs vastgelegd in het renovatiecontract;

43 <https://www.kortrijk.be/producten/stedelijke-premie-private-huurmarkt>
 Reglement stedelijke premie private huurmarkt Kortrijk:
https://www.kortrijk.be/sites/kortrijk/files/2021-01/premierglement_private_huurmarkt_oktober_2020.doc.pdf



- ofwel moet de woongelegenheden rechtstreeks verhuurd worden aan andere particulieren via verhuring aan een erkend stedelijk verhuurkantoor.

8.1.6 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden

Waar huurwoningen worden geobserveerd van onvoldoende kwaliteit bestaat het potentieel om via een renovatiecontract verhuurders aan te zetten tot renovatie. Er moet wel voldoende capaciteit zijn voor omkadering. Dit houdt in dat verhuurders moeten kunnen bereikt worden en dat ze zich kenbaar willen maken, ze moeten overtuigd kunnen worden om de investering te doen (eventueel ook door hen opmerkzaam te maken op bestaande premies en voordelige leningen).

De voorwaarden voor het gebruik van een lagere dan de markthuurprijs na renovatie kan verhuurders afschrikken, maar hier zouden de premie van de gemeente verbonden aan het renovatiecontract, en/of de flankerende maatregelen op gewestelijk niveau, gebruikt kunnen worden om aan te tonen dat op die manier de investering rendabel is, zelfs met een lagere huurprijs.

Om een groter bereik te halen, kan het belangrijk zijn de eigenaar-verhuurder te kunnen ontzorgen. Maar dan moet er ofwel binnen de gemeente ofwel via samenwerking met een externe partner een vorm van begeleiding kunnen aangeboden worden.

8.2 Renovatiecontract in Zemst

De gemeente Zemst moedigt renovatie aan via het leegstandsreglement. Daarin wordt de mogelijkheid voorzien om een renovatiecontract af te sluiten. Indien een renovatiecontract wordt afgesloten en uitgevoerd kan een premie verkregen worden indien de woning nadien sociaal verhuurd wordt.

Bronnen

- Renovatiecontracten in het leegstandsreglement⁴⁴
- Interview met Sabrina Van Eeckhout, coördinator Woonwinkel Noord en Bert Carpentier, woonconsulent Zemst (online interview op 15/12/2022)

8.2.1 Context

De gemeente Zemst wenst in te zetten op goed en kwalitatief wonen (doelstelling 5 in de meerjarenplanning 2020-2025) en voert een actief woonbeleid. Het leegstandsreglement vormt een element binnen deze visie. Het doel is om leegstand te vermijden en om leegstaande woningen te activeren. Sinds 2019 werden activiteiten rond leegstand opgestart en kunnen woningen op de gemeentelijke lijst van leegstaande woningen worden geplaatst.

Om te voorkomen dat woningen van onvoldoende kwaliteit op de lijst van leegstaande woningen terechtkomen, wordt het instrument ‘renovatiecontract’ aangeboden, in zijn huidige vorm sinds 2021.

De definitie van ‘renovatiecontract’ die daarbij wordt gehanteerd is de volgende:

“Een contract dat de aanvrager sluit met het gemeentebestuur waarbij de aanvrager onder technische en administratieve begeleiding van de gemeente de leegstaande woning functioneel verbetert en er voor zorgt dat deze opnieuw bewoond wordt.” (Uit het leegstandsreglement, artikel 1, punt 18).

⁴⁴ Zie Gemeentelijk Reglement ter Bestrijding van Leegstaande Woningen en Gebouwen (<https://www.zemst.be/file/download/7215/45449FE51164F0DF587339F59A7CF1EB>)



8.2.2 Social Business Model Canvas

8.2.2.1 Doelstelling

De doelstelling voor het instrument ‘renovatiecontract’ is om woningen die niet voldoen aan de veiligheids- en kwaliteitsnormen en die dreigen langere tijd leeg te staan, terug te activeren. Men wenst zo woningeigenaars (nog niet noodzakelijk verhuurders) te doen overgaan tot het functioneel verbeteren van de woning zodat deze de veiligheids-, kwaliteits- en duurzaamheidsnormen haalt. Er moet ook voor gezorgd worden dat de woning terug bewoond wordt. Daarbij wordt een financiële stimulans gegeven om na renovatie sociaal te verhuren (via SVK).

8.2.2.2 Doelgroep

De woningen die hiermee beoogd worden zijn woningen die dreigen op de lijst van leegstaande woningen te worden geplaatst en die een bepaalde investering nodig hebben om aan de minimale kwaliteitsnormen te voldoen. De aanvrager van een renovatiecontract moet willen overgaan tot het functioneel verbeteren van de woning. Er zijn twee mogelijkheden: ‘renovatiecontract private huur/eigen bewoning’ en ‘renovatiecontract sociale huur’. Sociaal verhuren wordt aangemoedigd via een premie.

Voorwaarden die aan de woning worden gesteld om in aanmerking te komen voor het afsluiten van een renovatiecontract (zie leegstandsreglement):

- de woning ligt op het grondgebied van de gemeente Zemst;
- de woning moet bestemd zijn voor bewoning of verhuring (als huisvesting) na renovatie;
- de woning moet voldoen aan de vigerende wetgeving inzake stedenbouw, ruimtelijke ordening, brandveiligheid of monumentenzorg en mag niet het voorwerp zijn van een niet-geregulariseerde bouwovertrekking;
- uit een technisch verslag moet blijken dat de woning na de renovatie voldoet aan de veiligheids-, gezondheids-, en kwaliteitsnormen zoals bepaald in artikel 1.5 van de Vlaamse Codex Wonen, om in aanmerking te komen voor het afleveren van een conformiteitsattest;
- een woning kan maar éénmaal het voorwerp uitmaken van een renovatiecontract.

Indien men het renovatiecontract sociale huur wenst af te sluiten is de bijkomende voorwaarde:

- de woning moet na afloop van het renovatiecontract de woning gedurende 9 jaar verhuurd worden aan een sociaal verhuurkantoor.

8.2.2.3 Mensen en middelen

De middelen die worden ingezet zijn voornamelijk de mensen, enerzijds zij die bezig zijn met leegstand en anderzijds de renovatiecoaches en -begeleiders die de eigenaar ontzorgen door hem te helpen in het renovatieproces. De persoon die met leegstand werkt doet de identificatie van de leegstaande woningen (na het ontvangen van een mogelijke lijst van woningen van de dienst Bevolking) en de communicatie met de eigenaars van de leegstaande woningen. De renovatiebegeleiders nemen de begeleiding op van het renovatieproces: zij bekijken wat er moet gebeuren aan de woning om deze in orde te brengen, bekijken welke aannemers hiervoor aangesproken kunnen worden, bekijken mee de offertes, etc.

Ook financiële middelen worden ingezet voor de premie van 2.000 euro in het geval dat de woning na renovatie sociaal wordt verhuurd.

8.2.2.4 Partners en belanghebbenden

Zemst is lid van Woonwinkel Noord waarbij een samenwerking bestaat met 3WPlus dat de luiken ‘Energie’ en ‘Wonen’ combineert en mensen kan alloceren aan de woondiensten van de gemeenten.

//

De aanwezigheid van 3WPlus is hierbij van grote waarde, zeker voor het opzetten van de renovatiecontracten en het kunnen aanbieden van renovatiebegeleiding. Het in huis hebben van renovatiebegeleiding is van groot belang om dit instrument te kunnen aanbieden.

8.2.2.5 Kernactiviteiten

De kernactiviteiten zijn het opsporen van leegstaande woningen (zie ook leegstandreglement), de communicatie met de eigenaars, en de renovatiebegeleiding indien een renovatiecontract wordt afgesloten. Indien daarna sociaal verhuurd wordt, is de sociale verhuring via SVK een bijkomende activiteit.

1. Opsporen van leegstaande woningen

Leegstaande woningen worden opgespoord via drie stappen.

- Dienst bevolking identificeert woningen waar al meer dan een jaar geen bewoning is geregistreerd (geen inschrijving in het bevolkingsregister of geen registratie als tweede verblijf). Deze lijst wordt aan de woonconsulent bezorgd.
- Controle via administratieve gegevens:
 - of er een omgevingsvergunning is toegekend voor de woning en nagaan of er geen renovatie bezig is;
 - toestand verbruik energie bij Fluvius nagaan (waarbij geen of zeer laag verbruik op leegstand duiden)
- Bekijken van de woning en identificeren van tekenen die duiden op leegstand: uitpuilende brievenbus, onmogelijkheid om de woning te betreden, rolluiken steeds op zelfde hoogte of gesloten, ...). Er worden ook foto's genomen.

2. Communicatie met de eigenaars

Bij het minstens aanwezig zijn van 3 of meer objectieve indicaties wordt er een brief naar de eigenaar verzonden met de aankondiging dat de woning zal worden opgenomen op de lijst van leegstaande woningen. In deze brief wordt verwezen naar het leegstandsreglement, worden ook de mogelijke reacties opgenomen alsook de mogelijkheid om een renovatiecontract af te sluiten. Er wordt daarbij aangegeven dat men ervoor kan kiezen om de woning te renoveren met begeleiding op maat alsook de mogelijkheid van het ontvangen van een premie van 2 000 euro indien sociaal verhuurd wordt. Tot slot wordt ook naar de latere mogelijkheid van het sociaal beheersrecht verwezen (zie hoofdstuk 4).

Na het ontvangen van de brief, heeft de eigenaar een maand de tijd om te reageren. Hij kan dan een vrijstelling aanvragen omdat hij bv. gaat renoveren. De eigenaar kan ook beroep aantekenen tegen het feit dat de woning opgenomen zal worden in het leegstandsregister.

Dit beroep wordt binnen de 90 dagen bekeken (door de woonconsulent) en op het CBS wordt beslist of het beroep aanvaard wordt of niet.

De eigenaar kan dan ook in hoger beroep gaan bij de Minister.

Gedurende het eerste jaar op de lijst van leegstaande woningen met de eigenaar geen heffing betalen, maar dit treedt wel in na een jaar. Voor de heffing, dus aan het einde van een jaar op het leegstandsregister, wordt een herinneringsbrief gestuurd naar de eigenaar. Hierin wordt ook weer de link gemaakt naar het renovatiecontract (via het leegstandsreglement en eventueel ook direct in de herinneringsbrief).

3. Renovatiebegeleiding bieden

De begeleiding die geboden wordt is technisch en administratief van aard (zie leegstandsreglement):

- technisch onderzoek en technisch verslag opstellen;
- begeleiding bij de beoordeling van prijsoffertes;

//

9 | Lokale subsidies

Auteur: Leontien Bielen

9.1 Verbeteringspremie particuliere huurwoningen Menen

De verbeteringspremie voor particuliere huurwoningen bestaat in Menen en werd, naar dit voorbeeld, ook in Roeselare ingericht, met verhoging indien de woning na renovatie energielabel A behaalt..

Bronnen

- Interviews:
 - Soraya Deleu (Huisvesting stad Menen).
 - Emmelie Callewaert (Deskundige Wonen, Woondienst Regio Roeselare).
- Websites:
 - <https://www.menen.be/formulieren/verbeteringspremie-particuliere-huurwoningen>
 - <https://www.roeselare.be/wonen-en-leven/wonen-en-verbouwen/verbouwen/subsidies-en-voordelen/voor-eigenaar-verhuurders#:~:text=Wat%3F,van%20de%20premie%20met%2015%25>
- Document: Reglement - Verbeteringspremie voor een private huurwoning, Roeselare.

9.1.1 Context

In 2014 werd het patrimonium van Menen in kaart gebracht. Daaruit bleek dat er veel kleine huurwoningen waren van slechte kwaliteit. Om de kwaliteit van deze woningen te verhogen, werd in 2015 de verbeteringspremie voor particuliere huurwoningen⁴⁵ ingevoerd.

9.1.2 Social Business Model Canvas

9.1.2.1 Doelstelling

De kwaliteit van de huurwoningen verhogen zodat deze minstens conform zijn volgens de Vlaamse Codex Wonen.

9.1.2.2 Doelgroep

Sinds 2021 is in Menen het conformiteitsattest (CA) verplicht bij verhuur. De verplichting wordt gefaseerd ingevoerd. In 2023 vallen alle woningen van voor 1970 onder deze verplichting. De premie heeft als doel de eigenaars te steunen die hun huurwoning conform moeten maken. Er werd een brochure gemaakt met foto's en een checklist om de verhuurders te informeren.

1. Algemene en technische voorwaarden premie:
 - de huurwoning is gelegen in Menen en moet minstens 10 jaar oud zijn;
 - de totale kostprijs van de renovatiewerken bedraagt minimum 3 000 euro (excl. btw);
 - de vereisten waaraan de woning na renovatie moet voldoen, zijn iets strenger dan de vereisten van de Vlaamse Codex Wonen. De premie kan pas verkregen worden als er na renovatie maximaal 2 kleine gebreken overblijven (i.p.v. 6 volgens de wooncode). Een woning zonder gebre-

⁴⁵ <https://www.menen.be/producten/verbeteringspremie-particuliere-huurwoningen#:~:text=De%20verbeteringspremie%20voor%20particuliere%20huurwoningen,aanmerking%20komen%20voor%20een%20premie.>



- Men vermoedt dat het budget in de komende jaren ook zeker opgebruikt zal worden of zelfs te weinig zal zijn.

9.1.2.4 Partners en belanghebbenden

Er wordt bekeken of er in de toekomst misschien met een renovatiecoach voor verhuurders kan gewerkt worden. Deze coach zou verhuurders kunnen begeleiden die zelf niet over voldoende kennis/vaardigheden beschikken om te renoveren.

9.1.2.5 Kernactiviteiten

Een technisch medewerker gaat langs om te controleren of de woning conform is met de Vlaamse Codex Wonen. Er wordt een technisch verslag opgemaakt dat ook aan de eigenaar wordt gegeven.

Er wordt geen hulp geboden bij bv. het zoeken van aannemers.

Ook technische begeleiding wordt niet door de stad aangeboden. Er is wel een renovatiecoach van Leiedal (in Kortrijk) waarop de verhuurders beroep kunnen doen. De twee technische begeleiders van de stad zijn wel telefonisch bereikbaar voor advies.

Na de renovatiewerken gaat er opnieuw een technisch medewerker langs om te controleren of de woning voldoet aan de Vlaamse Codex wonen. Wanneer er een conformiteitsattest kan afgeleverd worden, is het bekomen van de premie mogelijk.

9.1.2.6 Type interventie

Door het verplicht maken van een conformiteitsattest en het aanbieden van een premie worden renovatiedrempels aangepakt door een combinatie van een regulatorische en financiële maatregel.

9.1.2.7 Kanalen en relaties

Door de verplichting van het conformiteitsattest in Menen, is dit initiatief goed gekend bij de inwoners. De meeste verhuurders komen dus automatisch bij dit initiatief terecht.

9.1.2.8 Uitgavenstructuur

Het premiebedrag bedraagt 1/3 van de kostprijs met een maximum van 5 000 euro van de totale kostprijs van de renovatiewerken. De totale kostprijs bedraagt minimum 3 000 euro (excl. btw).

Meestal zit er minstens 6 maanden tussen de aanvraag en de uitbetaling van de premie.

Op basis van het aantal aanvragen wordt het budget ingeschat en aangevraagd bij het stadsbestuur, maar dit blijft elk jaar moeilijk in te schatten. Eén maal per jaar kunnen de budgetten herzien worden en indien nodig is er een budgetverschuiving nodig (meestal vanuit een budget voor een andere premie zoals bv. Premie voor renovatie handelspanden).

Alle technische controles (voor CA-attest) zijn gratis.

9.1.2.9 Winst

Er wordt geen winst gemaakt met dit initiatief.

9.1.2.10 Inkomsten

Dit initiatief genereert geen inkomsten.

9.1.3 Bereik

Aantal woningen

Er werden al 181 dossiers uitbetaald.

Bij de start werd er geen maximum aantal premieaanvragen vastgelegd per eigenaar. Een firma kocht toen een groot aantal te renoveren woningen en ontving hiervoor een grote hap uit het voor-
////////////////////////////////////

ziene premiebudget (>100 000 euro). Daarom werd in 2019 beslist dat er max. 1 aanvraag per eigenaar kan ingediend worden. Het aantal dossiers is toen sterk afgenomen. Sinds de verplichting van het CA in 2021 is het aantal dossiers opnieuw sterk toegenomen: in 2022 werd het volledige voorziene budget opgebruikt.

Het maximum premiebedrag van 5 000 euro wordt vaak gehaald.

Kwaliteits-/energie-efficiëntieverbetering

Meest uitgevoerde renovatiewerken:

- vervanging ramen (buitenschrijnwerk):
- elektriciteit:
- CO-gevaar wegwerken (verwarming):
- dakwerken komen minder voor omdat het plaatsen van isolatie alleen of vervangen van goten alleen niet in aanmerking komt.

Er wordt geen EPC gevraagd bij de aanvraag van de premie, maar een EPC is wel noodzakelijk om een CA te bekomen. Dit EPC wordt door de technisch medewerker gecontroleerd.

Profiel bereikte verhuurders

Heel gevarieerd.

Profiel bereikte huurders

Gevarieerd, weinig info beschikbaar.

9.1.4 Succesfactoren en drempels

9.1.4.1 Succesfactoren

Door de invoering van het **verplicht CA**, kan de renovatiegraad verhoogd worden en zal de kwaliteit van de huurwoningen stijgen. Deze maatregel is heel gekend bij de inwoners, wat helpt als motivator. Daarnaast zijn er door de bekendheid van deze maatregel ook veel minder klachten over niet conforme woningen, aangezien iedere inwoner weet dat er binnenkort een technisch medewerker zal langskomen.

Eigen technische begeleiders van de stad zijn een grote meerwaarde. Deze medewerkers zijn gekend in de verschillende buurten, inwoners kunnen makkelijk bij hen terecht.

9.1.4.2 Drempels

Na renovatie blijven de **woningen zeer klein**. In Menen worden veel zeer kleine woningen aan te grote gezinnen verhuurd. Het is een grote uitdaging om eigenaars te overtuigen om van twee kleine huurwoningen één grote te maken aangezien dit financieel minder interessant is voor de eigenaars. Daarnaast komt het ook niet vaak voor dat een eigenaar 2 aan elkaar grenzende panden bezit en wil renoveren.

Eigenaars haken soms af als ze horen dat ze de **huurprijs** maar met **max. 5%** mogen verhogen (eenmalig, voor zittende huurder). Voor een nieuwe huurder mag de huurprijs ook eenmalig maximum 5% verhoogd worden.

Door het invoeren van een verplicht CA, staan er al ongeveer 600 woningen geregistreerd die moeten gecontroleerd worden (woningen van voor 1950). Door de gefaseerde invoer komen er elk jaar 200 à 250 woningen bij (in 2023 alle huurwoningen van voor 1970). Hierdoor ontstaan er lange **wachttijden** en wordt momenteel voorrang gegeven aan de oudste woningen.

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

Kleine woningen zonder gebreken die gezondheidsproblemen of veiligheidsrisico's kunnen veroorzaken, krijgen 6 maanden tijd voor herstel.

Het is een beleidskeuze om deze aanpak niet te wijzigen (gericht op resultaat op korte termijn), maar de technisch medewerkers kunnen de toestroom van aanvragen niet volgen. Extra technische medewerkers inschakelen is momenteel financieel niet haalbaar, hen ontlasten is ook moeilijk.

Door een intergemeentelijke samenwerking zullen verhuurders in twee naburige gemeenten waar sinds 2023 het CA ook verplicht werd, ook beroep kunnen doen op de technisch medewerkers van Menen. Dit zal hun werklast nog verhogen. De wachttijden voor het CA en de premie worden dus steeds langer.

Het project loopt tot 2025. Het is duidelijk dat het niet zal lukken om alle woningen tegen dan gecontroleerd te hebben (elk jaar komen er 200 à 250 geregistreerde woningen bij).

Bijna alle geregistreerde woningen zijn bij een eerste controle niet conform (bv. ontbreken rookmelder), wat betekent dat zo goed als alle woningen (inschatting: 9/10 woningen) **minstens 2 controles** moeten krijgen. Bij de start van de invoer van het verplicht CA werden voornamelijk 1e controles uitgevoerd. Momenteel komen daar alle 2e (en soms 3e of 4e) controles na renovatie bij. Als een woning binnen de gegeven termijn niet conform gemaakt wordt, start er een onderzoek bij Wonen Vlaanderen.

Alle huurwoningen moeten (gefaseerd) geregistreerd worden voor het CA. De eigenaars die dit niet doen, ontsnappen door de mazen van het net en kunnen eigenlijk niet door de stad gecontroleerd worden. Daardoor worden de **slechtste huurwoningen misschien niet bereikt**. Er werd aan het beleid gevraagd of bv. een wijkagent dit mee zou kunnen controleren. Niet geregistreerde verhuurders riskeren een gasboete, maar 300 euro/jaar zal hen misschien niet afschrikken.

9.1.5 Andere voorbeelden

Er is een gelijkaardig initiatief opgestart in **Roeselare** in januari 2022,⁴⁶ naar het voorbeeld van Menen. Omdat er nog niet werd ingezet op communicatie hierover, werd er voorlopig slechts één aanvraag ingediend. Men hoopt om na een uitgebreide informatiecampagne en een uitbreiding van het projectgebied meer verhuurders te kunnen bereiken.

De premie in Roeselare is gebaseerd op deze in Menen. Er werd aan toegevoegd dat de premie met 15% kan verhoogd worden indien de woning na renovatie EPC-label A haalt. Voor woningen die via een SVK verhuurd zullen worden, krijgt de eigenaar geen premie omdat deze eigenaars via de Mijn-VerbouwPremie al subsidies kunnen ontvangen.

Er werd tijdens het interview opgemerkt dat er veel verantwoordelijkheid gelegd wordt bij lokale besturen (bv. het al dan niet verplichten van het conformiteitsattest). Deze aanpak vereist een hogere personeelsinzet en –middelen.

9.1.6 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden

Het project wordt door de initiatiefnemers zeker aangeraden, mits enkele aanpassingen (*cf.* drempels).

De focus van dit initiatief ligt voornamelijk op woningkwaliteitsverbetering. Het verbeteren van de energieprestatie van de huurwoningen is geen vereiste. Het kan wel gestimuleerd worden als het premiebedrag gekoppeld wordt aan het bereikte EPC-label, zoals in Roeselare.

Het invoeren van een conformiteitsattest creëert een grote toestroom aan te controleren en te renoveren woningen. Deze controles zijn tijdsintensief en vragen voldoende personeelsmiddelen. Interne technische begeleiders van de stad zijn een grote meerwaarde.

46 <https://www.roeselare.be/wonen-en-leven/wonen-en-verbouwen/verbouwen/subsidies-en-voordelen/voor-eigenaar-verhuurders#:~:text=Wat%3F,van%20de%20premie%20met%2015%25>



Na 9 jaar is de huurprijs niet meer begrensd en kan/zal deze verhoogd worden. Daarnaast kan de gerenoveerde woning dan ook verkocht worden, waardoor ze van de huurmarkt verdwijnt. Het is dus niet gegarandeerd dat dit systeem op lange termijn voor meer betaalbare huurwoningen zorgt.

9.2 Oudenaarde renoveert! Plus+

Om de renovatiegraad in Oudenaarde te verhogen en het verouderde patrimonium aan te pakken, werd in 2021 een subsidiereglement opgesteld dat zich richt op huurwoningen.⁴⁷ Bij renovatie van een huurwoning kan een premie aangevraagd worden van 30% van de eindfactuur, met een maximum van 3 000 euro, of 5 000 euro bij verhuur via een woonmaatschappij.

Bronnen

- Interview: Bart Van Hulle (adviseur Energie en Wonen, stad Oudenaarde)
- Website: <https://www.oudenaarde.be/nl/wonen-leven/verbouwen-en-wonen/oudenaarde-renoveert>

9.2.1 Context

Oudenaarde renoveert! Plus+ is ontstaan vanuit het project Oudenaarde renoveert. Via het project Oudenaarde renoveert kunnen eigenaars van een woning in Oudenaarde gratis renovatieadvies aanvragen. Een deskundige van het Steunpunt Duurzaam Wonen en Bouwen bepaalt samen met de eigenaar de staat van de woning en stelt een stappenplan voor renovatie voor (adviesverslag). Vervolgens is het mogelijk om gratis deskundige begeleiding te krijgen bij het zoeken van aannemers, het vergelijken van offertes en het aanvragen van premies. Voor isolatiewerken waarvoor de netbeheerder een premie uitkeert, kan een extra subsidie vanuit de stad worden aangevraagd. Indien minstens een renovatieadvies werd gevraagd binnen de context van het lokaal renovatieproject 'Oudenaarde Renoveert!', dan wordt het subsidiebedrag vanuit de stad met 25 % verhoogd. Hiervoor zijn dezelfde voorwaarden van toepassing zoals vastgesteld voor de premies uitgekeerd door de netbeheerder.

Omdat de stad de renovatiegraad nog verder wou verhogen en het verouderde patrimonium wou aanpakken, werd in 2021 een nieuw subsidiereglement opgesteld dat zich ook richtte op huurwoningen. Bij renovatie van een huurwoning kan een premie aangevraagd worden van 30% van de eindfactuur, met een maximum van 3 000 euro. Voor eigenaar-bewoners bestond deze subsidie al voor de laagste inkomensgroep (inkomen tot 44 160 euro in het jaar, 2 jaar voorafgaand aan de subsidieaanvraag). Dit was de laagste inkomenscategorie voor de Vlaamse renovatiepremie, jaarlijks geïndexeerd).

9.2.2 Social Business Model Canvas

9.2.2.1 Doelstelling

De doelstelling is de renovatie van huurwoningen te stimuleren.

9.2.2.2 Doelgroep

Verhuurders (of eigenaar-bewoners met een bescheiden inkomen tot 44.160 euro, jaarlijks geïndexeerd, in het jaar, 2 jaar voorafgaand aan de subsidieaanvraag).

Er worden geen inkomensvereisten vastgelegd voor de verhuurders omdat er vaak verhuurd wordt aan huurders uit de laagste inkomenscategorie.

Voor de huurders zijn er geen voorwaarden.

⁴⁷ <https://www.oudenaarde.be/nl/wonen-leven/verbouwen-en-wonen/oudenaarde-renoveert>



Het reglement volgt de voorwaarden van de renovatiepremie en vanaf 2023 de Mijn Verbouw-premie. Daaraan wordt de vervanging van elektrische inbouw-huishoudtoestellen toegevoegd. Dit kan voor 15% van het factuurbedrag ingebracht worden in het eindbedrag voor de subsidieberekening. Losstaande toestellen komen niet in aanmerking. Er is een gunstig Europees energielabel vereist.

Hernieuwbare energie is niet inbegrepen omdat hiervoor al andere subsidies beschikbaar waren vanuit de dienst Milieu van de stad.

9.2.2.7 Kanalen en relaties

Er werd beslist om het conformiteitsattest in 2023 verplicht te maken bij nieuwe verhuur voor alle huurwoningen ouder dan 1946. Deze werden allemaal aangeschreven met een informatiebrochure. In 2024 zal het conformiteitsattest verplicht zijn voor huurwoningen ouder dan 1956. In 2025 komen daar de huurwoningen ouder dan 1966 bij, enzovoort.

Er werden 4 infoavonden georganiseerd die op grote belangstelling konden rekenen (telkens ca. 160 aanwezigen). Hiervoor werden onder .a. alle eigenaars van huurwoningen aangeschreven met een uitnodiging voor deze infoavonden (Oudenaarde telt een 3 000-tal huurpanden, wat overeenkomt met ongeveer 2 400 eigenaar-verhuurders). Na deze infoavonden werden er al 12 adviezen verleend aan verhuurders.

Jaarlijks wordt er een instapmoment (infomarkt, infoavond, online event, ...) georganiseerd voor eigenaars (bewoners en verhuurders).

9.2.2.8 Uitgavenstructuur

De stad heeft een jaarlijks budget van 180 000 euro voor renovatiepremies voor eigenaar-bewoners en verhuurders. Dit komt overeen met een maximum van 60 premies per jaar.

De renovatiecoach (RenoseeC) wordt vergoed volgens de premie voor collectieve renovatie (burenpremie), aangevuld met extra middelen uit het Klimaatfonds Vlaanderen (1 000 euro/woning tot eind 2023).

9.2.2.9 Winst

Er wordt geen winst gemaakt met dit initiatief.

9.2.2.10 Inkomsten

Dit initiatief genereert geen inkomsten.

9.2.3 Bereik

Met het budget van 180 000 euro kunnen er (maximum) 60 premies per jaar uitgereikt worden voor eigenaar-bewoners en verhuurders samen. In 2021 werden er ongeveer 14 premies uitgereikt (aan eigen woningen + huurwoningen), in 2022 steeg dit aantal naar ongeveer 40 uitgereikte premies. In totaal zijn er een 80-tal woningen in begeleiding. Er wordt verwacht (en gehoopt) dat binnen 2 jaar het plafond van 60 premiedossiers bereikt wordt.

Er worden voornamelijk eigenaars bereikt met 1 pand in verhuur. Vaak zijn dit personen die de woning geërfd hebben van familie en die moeilijk investeren in het pand. Omdat verhuurders momenteel niet of slechts gedeeltelijk mogen indexeren als hun huurwoning een EPC-label D, E of F heeft, komen er meer vragen.

De woningen waarvoor aanvragen worden ingediend, liggen eerder in het lage huurprijssegment (500 à 600 euro/maand). Dit initiatief verhoogd de woonkwaliteit van vnl. jonge starters of huurders met een laag inkomen.

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

Er wordt een groot watervaleffect opgemerkt tussen het bereiken van eigenaars en het effectief uitvoeren van renovatiewerken. Wanneer er ongeveer 40 renovatie-adviezen worden verleend, worden er hiervan ongeveer 30 eigenaars verder begeleid. Van deze 30 dossiers wordt er ingeschat dat er in ongeveer 20 woningen werken worden uitgevoerd. Op het einde van de rit blijven er dan naar schatting ongeveer 10 effectief afgewerkte renovaties over.

Situatie eind 2022 wat betreft bereikte huurwoningen:

- adviesverlening aan 9 dossiers (zonder premietoekenning), maar dit aantal ligt zeker hoger omdat de dossiers eerst via het Steunpunt duurzaam wonen en bouwen passeren en de stad pas later wordt gecontacteerd;
- 6 dossiers in voorbereiding voor premietoekenning (renovatie afgerond en facturen ingediend).
- 2 subsidies uitgereikt.

De maatregelen waarvoor een premie wordt aangevraagd, kaderen vaak in een grotere renovatie. Tot op heden werd de subsidie vnl. aangevraagd voor ramen, beglazing en dakisolatie. Aanvragen voor vloer- of muurisolatie kwamen tot nu toe niet voor. Er werd tot nu toe slechts 1 aanvraag ingediend voor nieuwe elektrische toestellen: deze werken zijn ‘bijkomstig’ omdat met de renovatie van het buitenschrijnwerk alleen al de volledige premie kan bekomen worden.

9.2.4 Succesfactoren en drempels

9.2.4.1 Succesfactoren

Aanvankelijk was dit initiatief geen succes en werden er slechts 2 huurwoningen ingeschreven. Pas wanneer er werd besloten dat vanaf 1 januari 2023 een **conformiteitsattest** verplicht zou worden bij verhuur, en er hierover een **grote informatiecampagne** werd opgestart, kwamen de aanvragen binnen.

Er werd beslist om het conformiteitsattest in 2023 verplicht te maken bij nieuwe verhuur (gefa-seerd). Men gaat ervan uit dat een premie van 3 000 euro veel te weinig zou zijn om verhuurders te overtuigen om te renoveren. Daarom is deze verplichting van het conformiteitsattest noodzakelijk.

Een bijkomende stimulans is een **verhoogde premie (tot 5 000 euro) bij verhuur via een SVK**. Dit wordt nu extra interessant omdat verhuren via een SVK ook via de Mijn Verbouwpremie wordt aangemoedigd.

Er werden 4 **infoavonden** georganiseerd die op grote belangstelling konden rekenen (telkens ca. 160 aanwezigen). Na deze infoavonden werden er al 12 adviezen verleend aan verhuurders.

Een **‘single point of contact’** is voor de stad essentieel. Wanneer adviesverlener en renovatie-begeleider niet dezelfde persoon zouden zijn, zal dit het renovatieproces voor de eigenaars en bewoners bemoeilijken. Ook de stad heeft baat bij een ‘single point of contact’: wanneer de begeleider het advies niet zelf heeft opgesteld, zal die het advies van de andere coach willen nakijken en wordt er dus dubbel werk verricht.

Of het initiatief echt een succes is, zal pas eind 2024 blijken uit het aantal gerenoveerde woningen. Als er in dat jaar bijvoorbeeld 50 woningen van eigenaar-bewoners en 10 huurwoningen gerenoveerd zouden worden, kan volgens de stad van een succes gesproken worden.

9.2.4.2 Drempels

Doordat de adviesverlening via andere partners verloopt, moet alle informatie over de dossiers door hen doorgegeven worden aan de stad. Deze extra schakel in de administratie bemoeilijkt soms het **doorspelen van de juiste gegevens**.

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

10 | Pioniersmodel

Auteurs: Isabelle Prignot & Géry Leloutre

In het Brussels gewest werden naar aanleiding van de projectoproep ‘Batex’-operatie, die ‘be exemplary’ en later ‘be circular’ werd, een aantal zogenaamde voorbeeldige gebouwen geproduceerd. Het ‘be exemplary’ hield in dat ze het vanuit milieuoogpunt beter deden dan wat de wet vereiste op het moment van hun bouw - of renovatie.

Via deze operatie werd een premie per gebouwde m² toegekend aan de investeerder, evenals een bijdrage in de architecturale kosten. De premie kon zowel voor nieuwbouw als voor renovatie aangevraagd worden, woningbouw of andere functies. In Brussel gaat het project ondertussen meer en meer over circulaire economie en, omdat de energieprestatie-eisen zeer hoog liggen, minder over energie. In Wallonië heeft de operatie maar 2 jaar geduurd. Het gaat hier over investeerders die het beter dan de wet willen doen, met of zonder projectoproep, en die menen dat hun model haalbaar en opschaalbaar is. Het betreft particulieren.

In Wallonië heeft een kleine renovatieoperatie de krantenkoppen gehaald: de renovatie van een beroemd café in Louvain-la-Neuve ‘café la chope’ tot drie kleine positieve energiewoningen (woningen die meer energie produceren dan ze verbruiken). De operatie werd uitgevoerd door een particuliere investeerder.

Bronnen

- Website Bruxelles-environnement:
https://document.environnement.brussels/opac_css/index.php?lvl=notice_display&id=9530 et
<https://www.circulareconomy.brussels/>
- Ontmoeting met de verschillende partners: Marc Servais (bouwheer) met de begeleiding van Renov’OLLN (www.renovOLLN.be).

10.1 Context

Sociale en ecologische overtuigingen, gecombineerd met de behoefte van Louvain-La-Neuve aan eengezinshuurwoningen voor families met een beperkt inkomen, brachten twee particuliere investeerder ertoe om een nieuwe operatie te leiden toen de gelegenheid zich voordeed. De kans deed zich voor in 2020, toen het ‘café la chope’ en aangrenzende gebouwen te koop werden gezet. Twee echtgenoten deden in januari 2020 een bod, dat in juni van datzelfde jaar werd ondertekend. In juli werd de bouwvergunningsaanvraag ingediend en half januari 2021 werden de werkzaamheden gestart.

10.2 Social Business Model Canvas

10.2.1 Doelstelling

Het doel van de investeerder is om de stad te verdichten door eengezinswoningen met een laag verbruik aan te bieden aan een lagere prijs dan de gemiddelde prijs in LLN. Het gebouw moest energiezuinig zijn; idealiter CO₂ neutraal om als voorbeeld te kunnen dienen.

10.2.2 Doelgroep

Huurders-Families met een gemiddeld inkomen.

10.2.3 Mensen en middelen

De investeerders beheren hun project particulier: van de onderhandeling van de aankoop, tot de zoektocht naar een bank, een architect, tot en met de sitecontrole en de managementopvolging van de drie woningen.

Deze particuliere investeerders zijn van mening dat een goede architect essentieel is in dit soort operaties. Ideaal zou het kantoor van de architect dichtbij de site moeten zijn, zodat de architect er regelmatig kan passeren, ook voor korte interventies.

10.2.4 Partners

De echtgenoten-investeerders hebben een deel van de investering moeten lenen; de bank was dus een onmisbare partner. Hetzelfde geldt voor de architect die een essentiële partner is van dit soort projecten. Er was geen samenwerking met de gemeente of een andere overheidsinstantie.

10.2.5 Kernactiviteiten

Vastgoed is niet de hoofdactiviteit van deze investeerder.

Dit was een unieke kans voor deze investeerder als gevolg van een combinatie van omstandigheden: een beetje cash ter beschikking, mogelijkheid om het gebouw aan een haalbare prijs te kopen en onverwachte beschikbare tijd (COVID periode).

10.2.6 Type interventie

Het is een zware renovatie, van een café, een eengezinswoning en garages tot drie eengezinswoningen: één met 3 kamers, één met 4 kamers en één met 5 kamers. Hun doel was het 'CO2 neutraal' standaard te bereiken.

Dit is typisch een 'one shot'-operatie voor deze ene investeerder omdat de investeerder geen contant geld meer heeft en de bank hem geen lening meer zou verstrekken.

Het zou wel kunnen gerepliceerd worden door andere particuliere investeerders die de mogelijkheden bezitten.

10.2.7 Kanalen en relaties

De accommodaties werden meteen verhuurd, er was geen reclame, aankondiging of andere: mond-tot-mondreclame was voldoende.

10.2.8 Waardeproposities

Sociale en ecologische overtuigingen.

10.2.9 Uitgavenstructuur

- Aankoop van grond: 450 000 tot 500 000 euro.
- Renovatiewerken 620 000 euro.
- Totale operatie: 1 200 000 euro.

De tijd die de investeerder aan het project besteedde (zowel in ontwerp, coördinatie als ter plaatse) werd niet financieel geëvalueerd. In vergelijking met een operatie uitgevoerd door een professional, is deze besparing niet verwaarloosbaar en is het één van de sleutels tot de algehele financiële winstgevendheid.

10.2.10 Winst

Het bruto financieel rendement van de totale investering wordt geschat op 4% en het nettorendement tussen de 2,5 en 3%.

10.2.11 Inkomsten

Geschatte renovatiepremies: 25 tot 28 000 euro die uiteindelijk misschien verdubbeld zullen worden. Deze premies zijn nog niet ontvangen door de investeerder.

De kleinste woning wordt voor 900 euro verhuurd.

10.3 Bereik

Drie woningen, met 3, 4 en 5 kamers. Drie gezinnen genieten van huisvesting tegen een lagere huur dan het gemiddelde in Louvain-la-Neuve en hun kosten zijn praktisch nul dankzij de goede energieprestatie van het gebouw en de zonnecollectoren.

10.4 Succesfactoren en drempels

Het project heeft op een goede opportuniteit kunnen inspelen:

- administratief: korte termijn van de bouwvergunning;
- omstandigheden: COVID-insluiting heeft tijd vrij gemaakt voor de investeerder die mee heeft kunnen afbreken, die ook meer tijd had om met de bank en de architect samen te werken; om te denken en te beslissen over het project, etc.;
- grote tijdsinvestering door de investeerders;
- laag financieel rendement verwachten is ook een successfactor.

10.5 Andere voorbeelden

In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest heeft een privé investeerder twee klasse A-woningen laten bouwen en heeft deze verhuurd via een SVK: ASIS Schaarbeek. Het appartement op de begane grond is geschikt voor personen met beperkte mobiliteit, en de duplex op 1ste et 2de verdieping bevat 4 kamers en is voorzien om een groot gezin te huisvesten. Deze investeerder beheert zijn project alleen: van de onderhandeling van de grond, tot de zoektocht naar een architect, ook de sitecontrole en de managementopvolging van het SVK. Sociale en ecologische overtuigingen, gecombineerd met de behoefte van het Brussels gewest aan huurwoningen en woningen voor mensen met beperkte mobiliteit, brachten deze investeerder ertoe om deze operatie te leiden. Toevallig, een kans om grond te verwerven, maakte dit mogelijk. De financiële winst was het doel niet, het zal voor de volgende generatie zijn.

10.6 Opschaalbaarheid en randvoorwaarden

Dit model lijkt moeilijk opschaalbaar aan de hand van het gegeven voorbeeld. De voorwaarden die als een succesfactor worden aangeduid waren 'toevallig' en dus moeilijk opnieuw te creëren. Toch lijkt het dat particuliere investeerders zouden kunnen aangemoedigd worden met een financiële motivatie om als pionier op te treden, indien zich ook de mogelijkheden voordoen om een grond of pand te verwerven, en de mogelijkheid bestaat om te renoveren. De nauwe samenwerking met de architect en de grote betrokkenheid van de investeerder lijken cruciaal.

Wat de opschaalbaarheid betreft, blijkt dat een nauw verband tussen raadgever en investeerder doorslaggevend is. In die zin zou de proactieve begeleiding een efficiënter middel kunnen zijn om de renovatie aan te moedigen dan een verhoogde financiële tegenmoetkoming. Die raadgeving moet

ambitieuus zijn en zich niet beperken tot de minimale vereisten om een subsidie te behalen. Dat zou vermijden dat de uitgevoerde werken geen aanleiding geven tot een voldoende goed EPB-certificaat (cf. voorbeeld Ukkelse eigenaar in hoofdstuk 2).

- BIJLAGEN -

bijlage 1 Social Business Model Canvassen

| Model 1a: One-stop-shop zonder begeleiding | | | | |
|---|--|--|---|---|
| Key Resources Personeel: – Communicatie eigenaars en huurders – Ontwikkeling communicatiemateriaal – Sensibiliseringsacties Financiering: – Overheid | Key Activities 1) Informatie meegeven a.d.h.v. verschillende media (brochures, infomomenten,...) (bv Wegwijzer verhuren Gent, Energiehuis Warmer Wonen Kortrijk) 2) Sensibiliseren bv a.d.h.v. gevelscans (bv Thermocar West-Vlaamse Intercommunale, T2-scan in opdracht van Energiehuis Limburg, Energiek Pel) 3) Ontwikkeling en toepassing tools bv voor woningscans of kostenoptimalisatie (bv. Optitool en Ren2BEN van de Vlaamse Proeftuin Woningrenovatie ‘RenBEN’ (Energiehuis Warmer Wonen Kortrijk)) | Type of Intervention Renovatiedrempel aanpakken via dienst: - Informatie delen (via informatieloket, brochures,...) - Sensibilisering (bv. adhv scans) - Ontwikkelen en toepassing tools - Contactpunt: lokaal, mobiel en/of telefonisch | Segments <i>Beneficiary</i> – Private eigenaars met huurwoning met renovatienood. – Huurders. | Value Proposition <i>Social Value Proposition</i> – Renovatie stimuleren |
| Partners + Key Stakeholders Overheidsdienst Soms: samenwerking tussen stad/gemeente en welzijnsactor | 4) Centraal contactpunt met gratis adviesverlening (bv Verhuurderspunt Gent, EnergieK (woon)loket IGEAN, mobiel energiehuis VENECO) Focus op: a. Energiebesparende maatregelen (bv Energiecentrale) b. Verhuurders (bv. Verhuurderspunt Gent) c. Huurders (Zonhoven isoleert) | Channels – Informatieloket – Telefonisch contactpunt – Verschillende media: brochures, website, tools, ... | <i>Customer</i> | <i>Impact Measures</i> – Kwaliteitsvol en energie-efficiënt aanbod huurmarkt vergroten. <i>Customer Value Proposition</i> |
| Cost structure Kost: personeelskosten (overheid) + kosten media (overheid) + kosten loket (infrastructuur) (overheid) | Surplus Niet verwacht | | Revenue | |

Model 1b: One-stop-shop met begeleiding

| | | | | |
|---|--|--|--|---|
| <p>Key Resources</p> <p>Personeel: – Communicatie eigenaars en huurders – Ontwikkeling communicatiemateriaal – Sensibiliseringsacties – Begeleiding renovatie</p> <p>Financiering: – Overheid</p> | <p>Key Activities</p> <p>1) Informatie meegeven a.d.h.v. verschillende media (brochures, infomomenten,...) (bv Wegwijzer verhuren Gent, Energiehuis Warmer Wonen Kortrijk) 2) Sensibiliseren bv a.d.h.v. gevelscans (bv Thermocar West-Vlaamse Intercommunale, T2-scan in opdracht van Energiehuis Limburg, Energiek Pelt) 3) Ontwikkeling en toepassing tools bv voor woningscans of kostenoptimalisatie (bv Optitool en Ren2BEN van de Vlaamse Proeftuin Woningrenovatie 'RenBEN' (Energiehuis Warmer Wonen Kortrijk)) 4) Centraal contactpunt met gratis adviesverlening (bv Verhuurderspunt Gent, EnergieK (woon)loket IGEAN, mobiel energiehuis VENECO) 5) Renovatiebegeleiding - opstellen renovatieplan - aannemers aantrekken - werken opvolgen - premies aanvragen (bv Energiecentrale, Verhuurderspunt Gent, Goed Plan SAAMO)</p> <p>Focus op: a. Energiebesparende maatregelen (bv Energiecentrale) b. Verhuurders (bv Verhuurderspunt Gent) c. Huurders (Zonhoven isoleert) d. Samenwerking tussen stad/gemeente en welzijnsactor (bv Goed Plan SAAMO)</p> | <p>Type of Intervention</p> <p>Renovatiedrempel aanpakken via dienst: - Informatie delen (via informatieloket - Sensibilisering (bv adhv scans) - Ontwikkelen en toepassing tools - Contactpunt: lokaal, mobiel en/of telefonisch - Ontzorging verhuurders - Begeleiding huurders</p> | <p>Segments</p> <p><i>Beneficiary</i> – Private eigenaars met huurwoning met renovatienood. – Huurders.</p> | <p>Value Proposition</p> <p><i>Social Value Proposition</i> – Renovatie stimuleren</p> |
| <p>Partners + Key Stakeholders</p> <p>Overheidsdienst</p> <p>Soms: samenwerking tussen stad/gemeente en welzijnsactor</p> | | <p>Channels</p> <p>– Informatieloket – Telefonisch contactpunt – Verschillende media: brochures, website, tools,...</p> | <p><i>Customer</i></p> | <p><i>Impact Measures</i> – Kwaliteitsvol en energie-efficiënt aanbod huurmarkt vergroten.</p> |
| <p>Cost structure</p> <p>Kost: personeelskosten technisch personeel (overheid) + kosten media (overheid) + infrastructuur loket (overheid)</p> | | <p>Surplus</p> <p>Niet verwacht</p> | <p>Revenue</p> | <p><i>Customer Value Proposition</i></p> |

Model 2: Van leegstand naar sociale woning via lokale woonactoren (ontzorging renovatieproces en beheer sociale verhuur)

| Key Resources | Key Activities | Type of Intervention | Segments | Value Proposition |
|--|---|--|---|--|
| <p>Personeel:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificatie leegstaande woningen en eigenaars - Communicatie eigenaars - Begeleiding renovatie - Beheer huurders <p>Financiering:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Privaat kapitaal (eigenaars leegstaande woningen financieren zelf de renovatie) | <p>1) Identificatie leegstaande woningen</p> <p>2) Renovatiebegeleiding</p> <ul style="list-style-type: none"> - opstellen renovatieplan - aannemers aantrekken - werken opvolgen - premies aanvragen <p>3) Beheer huurders via SVK</p> | <p>Renovatierempel aanpakken via Dienst:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. ontzorging renovatieproces b. beheer huurders (sociaal verhuren) (3WPlus verhuren via SVK; Borsa de Lloguer verhuren via NGO Habitat 3, Spanje; Pandschap, Rénovassistance) | <p><i>Beneficiary</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Private eigenaars met leegstaande woning met renovatienood. - Huurders op wachtlijst bij SVK. - Gemeenten die nog niet voldoen aan BSO met leegstaande woningen in renovatienood. | <p><i>Social Value Proposition</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Leegstand tegengaan - Renovatie stimuleren |
| <p>Partners + Key Stakeholders</p> <p>Voorbeelden België:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Energiehuis (3WPlus) - vzw Klimaatpunt - SVK - Andere vzw (Pandschap, Rénovassistance) - Sociale huurders <p>Voorbeelden internationaal:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Spanje: Borsa de Lloguer + NGO Habitat 3 (verhuur) | | <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oproep tot contactname door private eigenaars (bv via website Warm nest) - Huurders via SVK wachtlijst | <p><i>Customer</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Private eigenaar van leegstaande woning met renovatienood die sociaal wenst te verhuren | <p><i>Impact Measures</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kwaliteitsvol en energie-efficiënt aanbod sociale huurmarkt vergroten . <hr/> <p><i>Customer Value Proposition</i></p> |
| <p>Cost structure</p> <p>Kost: personeelskosten (derden) + renovatiekosten (eigenaar woning)</p> | <p>Surplus</p> <p>Niet verwacht</p> | <p>Revenue</p> <p>Inkomsten via de sociaal verhuurde woningen na renovatie</p> | | |

Model 3: Van leegstand naar sociale woning via sociaal beheersrecht

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| <p>Key Resources</p> <p>Personeel:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Identificatie leegstaande woningen – Communicatie eigenaars/geen toestemming nodig – Renovatie beheren – Beheer huurders (via SVK) <p>Financiering:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Renovatiekosten door gemeente – Vergoeding aan eigenaar door gemeente | <p>Key Activities</p> <p>Article I. Identificatie leegstaande/verkrotte woningen en eigenaars via leegstandsregister of inventaris ongeschikte en onbewoonbare woningen</p> <p>Article II. Beheer woning door AG Stadsontwikkeling Leuven</p> <p>Article III. Renovatie - sociale economiebedrijf</p> <p>Article IV. Beheer huurders - via SVK SPIT</p> | <p>Type of Intervention</p> <p>Niet vervulde renovatienood aanpakken via Dienst:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Renovatie uitvoeren en financieren 2. beheer woning 3. beheer huurders (sociaal verhuren via SVK) | <p>Segments</p> <p><i>Beneficiary</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Private eigenaars met leegstaande/verkrotte woning – Huurders op wachtlijst bij SVK. – Gemeenten die nog niet voldoen aan BSO met leegstaande/verkrotte woningen. | <p>Value Proposition</p> <p><i>Social Value Proposition</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Leegstand en verkrotting bestrijden – Renovatie woningvoorraad |
| <p>Partners + Key Stakeholders</p> <ul style="list-style-type: none"> – Gemeente (bv. Leuven) – AG Stadsontwikkeling (Leuven) – Renovatie door sociale economie-bedrijf (bv. Wonen&Werken) – SVK (minstens 9 jaar/tot kosten terugverdiend) – Sociale huurders | <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> – Identificatie woningen via leegstandsregister/inventaris ongeschikte&onbewoonbare woningen – Huurders via SVK wachtlijst | <p>Customer</p> <ul style="list-style-type: none"> – Private eigenaar van leegstaande/verkrotte woning | <p>Impact Measures</p> <ul style="list-style-type: none"> – Kwaliteitsvol en energie-efficiënt aanbod privaat-sociale huurmarkt vergroten | <p><i>Customer Value Proposition</i></p> |
| <p>Cost structure</p> <p>Kost: personeelskosten (gemeente) + renovatiekosten (gemeente)</p> | | <p>Surplus</p> <p>Niet verwacht</p> | <p>Revenue</p> <p>Inkomsten via de sociaal verhuurde woningen na renovatie</p> | |

Model 3b: Van leegstand naar sociale woning met prefinanciering via publieke middelen met beheer woning en sociale verhuur (zie Ierland Repair and lease 'direct rental')

| Key Resources | Key Activities | Type of Intervention | Segments | Value Proposition |
|---|---|--|---|---|
| <p>Personeel:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificatie leegstaande woningen/meldingen opvolgen - Onderzoek woning + renovatie - Beheer woning+sociale huurders <p>Financiering:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Renovatiekosten (max.60.000€) door gemeente/sociale huisvestingsorganisatie - Verrekening kosten via huur aan eigenaar <p>Partners + Key Stakeholders</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gemeente - Sociale huisvestingsorganisatie - Eigenaars leegstaande woningen - Inwoners: melding leegstaande woningen - Renovatie uitvoerders - Sociale huurders | <ol style="list-style-type: none"> 1) Identificatie/meldingen leegstaande woningen 2) Contact eigenaars 3) Onderzoek leegstaande woningen 4) Eigenaar stelt het pand ter beschikking aan gemeente of sociale huisvestingsorganisatie 5) Renovatie 6) Beheer woningen+huurders 7) Eigenaar woning krijgt een overeengekomen huur (een % van de markthuur) (de waarde van de reparaties wordt over een bepaalde periode geleidelijk met deze huur verrekend) | <p>Niet vervulde renovatienood van leegstaande woningen aanpakken via Dienst + financiële steun:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Renovatie uitvoeren en pre-financieren b. Beheer woning c. Beheer sociale huurders <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificatie woningen via meldingen over leegstaand - Contact eigenaars - Sociale huurders via wachtlijst | <p><i>Beneficiary</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Private eigenaars met leegstaande woning met renovatienood (die zich de herstellingen niet kunnen veroorloven) - Huurders op wachtlijst <p><i>Customer</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Private eigenaar van leegstaande woning met renovatienood | <p><i>Social Value Proposition</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Leegstaande woningen waar herstellingen nodig zijn, opnieuw in gebruik kunnen nemen voor sociale huisvesting. <p><i>Impact Measures</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kwaliteitsvol en energie-efficiënt aanbod sociale huurmarkt vergroten <p><i>Customer Value Proposition</i></p> |
| <p>Cost structure</p> <p>Kost: personeelskosten (gemeente/sociale huisvestingsorganisatie) + pre-financiering renovatiekosten (gemeente/sociale huisvestingsorganisatie)</p> | | <p>Surplus</p> <p>Niet verwacht</p> | <p>Revenue</p> <p>Inkomsten via de sociaal verhuurde woningen na renovatie en na vergoeding huur aan eigenaar</p> | |

Model 4: Woningen verwerven van slechte kwaliteit, renoveren en sociaal verhuren (met winstoogmerk)

| Key Resources | Key Activities | Type of Intervention | Segments | Value Proposition |
|---|--|---|--|---|
| <p><i>Personeel voor het uitvoeren van :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificeren van leegstaande gebouwen en hun eigenaars - Haalbaarheidsstudie om aankoopprijs/renovatie/huurprijs te bepalen - Organiseren van de aankoop - Organiseren en opvolgen van de renovatie - SVK contacteren en verhuren <p><i>Financieel :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Privaat kapitaal voor aankoop en renovatie <p>Partners + Key Stakeholders</p> <p>Voorbeelden België:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inclusio + SVK | <ul style="list-style-type: none"> - Identificeren van leegstaande gebouwen en hun eigenaars - Inschatten verhouding aankoopprijs/renovatie/huurprijs via SVK - Ontwerp en opvolging renovatiewerken - Aanvraag premies - Beheer van verhuur via SVK - Beheer de verhouding aankoopprijs / renovatieprijs / huurprijs via AIS om een financieel rendement voor investeerders te verzekeren | <p>Type of Intervention</p> <ul style="list-style-type: none"> - Renovatiedrempel aanpakken via - Verwerving pand en zelf renoveren en verhuren via SVK | <p><i>Beneficiary</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Huurders op wachtlijst bij SVK - Gemeenten die de renovatie van gebouwen niet kunnen realiseren | <p><i>Social Value Proposition</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Strijd tegen leegstand. - Uitbreiding voorraad sociale woningen of middelgrote woningen. - Uitbreiding woningvoorraad dat aan de energienormen voldoet |
| | | <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> -Vinden van leegstaande gebouwen? Hoe vinden en bereiken eigenaars? -Zoeken/vinden van huurders via wachtlijst SVK. | <p><i>Customer</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Private eigenaars van leegstaande woning met renovatienood die sociaal wenst te verhuren | <p><i>Impact Measures</i></p> <p>Uitbreiding van de woningvoorraad die voldoet aan de energienormen op de sociale en middelgrote</p> <p><i>Customer Value Proposition</i></p> <p>Mogelijkheid creëren toegang tot gerenoveerde en energiezuinige woningen</p> |
| <p>Cost structure</p> <p>Aankoop + renovatiewerken + personeel</p> | <p>Surplus</p> <p>Rendement op de investering</p> | <p>Revenue</p> <p>Huurinkomsten via SVK's</p> | | |

Model 5: Renovatiecontracten/renovatiehuurovereenkomsten via SVK

| | | | | |
|--|---|---|---|---|
| <p>Key Resources</p> <p>Personeel: – SVK-personeel – Renovatie-uitvoerders</p> <p>Financiering: – Privaat kapitaal (eigenaars van de woningen financieren zelf de renovatie)</p> | <p>Key Activities</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) (laten) Uitvoeren renovaties 2) Management renovatieproces door SVK 3) Beheer huurders via SVK 4) Renovatiecontract opstellen met uitvoeringstermijn renovatie en tegenprestatie voor huurder/SVK (lagere huurprijs) | <p>Type of Intervention</p> <p>Renovatiedrempel aanpakken via Dienst: a. ontzorging renovatieproces b. beheer huurders (sociaal verhuren) (SVK's)</p> | <p>Segments</p> <p><i>Beneficiary</i> – Private eigenaar-verhuurders van woningen met renovatienood. – Huurders (via SVK).</p> | <p>Value Proposition</p> <p><i>Social Value Proposition</i> – Een huurwoning die niet voldoet aan de minimale kwaliteitsvereisten binnen een bepaalde termijn aan de minimale woningkwaliteitseisen laten voldoen – Renovatie stimuleren</p> |
| <p>Partners + Key Stakeholders</p> <p>– SVK (bv. SVK West-Limburg (47), Gent (45), De Poort (44), Meetjesland (31),...) – Andere vzw voor renovatie-uitvoering? – Sociale huurders</p> | | <p>Channels</p> <p>– Oproep tot verhuur via SVK</p> | <p><i>Customer</i> – Private eigenaar-verhuurders van van woningen met renovatienood (die sociaal verhuurt via SVK)</p> | <p><i>Impact Measures</i> – Kwaliteitsvol en energie-efficiënt aanbod sociale huurmarkt vergroten.</p> <p><i>Customer Value Proposition</i></p> |
| <p>Cost structure</p> <p>Kost: personeelskosten (SVK en uitvoerders renovatie) + renovatiekosten (eigenaar woning)</p> | | <p>Surplus</p> <p>Niet verwacht</p> | <p>Revenue</p> <p>Inkomsten via de sociaal verhuurde woningen na renovatie</p> | |

Model 6: Renovatiecontracten via lokale overheid

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| <p>Key Resources</p> <p>Personeel: – Gemeentelijk personeel (tegemoetkomingen)wonen/administratie – Woningcontrole – Eventueel: begeleiding renovatie</p> <p>Financiering: – Subsidie/tegemoetkoming door gemeente (30%/max 5000€) – Renovatiekost: eigenaar woning</p> | <p>Key Activities</p> <p>1) Uitbetalen subsidie 2) Renovatiecontract opstellen met uitvoeringstermijn werken en gevolgen betaalbaarheid (bescheiden huurprijs/verhuur via SVK) 3) Vaststellen woningkwaliteit voor en na renovatie</p> | <p>Type of Intervention</p> <p>Renovatiedrempel aanpakken via Financiële tegemoetkoming/organisatie renovatie: – Tegemoetkoming bij afsluiten renovatiecontract – Ontzorging</p> | <p>Segments</p> <p><i>Beneficiary</i> – Private eigenaar-verhuurders van woningen met renovatienood. – Huurders private huurmarkt van woning met renovatienood.</p> | <p>Value Proposition</p> <p><i>Social Value Proposition</i> – Een huurwoning/leegstaande woning die niet voldoet aan de minimale kwaliteitsvereisten binnen een bepaalde termijn aan de minimale woningkwaliteitseisen laten</p> |
| <p>Partners + Key Stakeholders</p> <p>– Gemeenten Bv. Mortsel, Zemst – Private verhuurders – Private huurders</p> | | <p>Channels</p> <p>– Website gemeente tegemoetkomingen – Leegstandsregister</p> | <p><i>Customer</i> – Private eigenaar-verhuurders van woningen met renovatienood</p> | <p><i>Impact Measures</i> – Kwaliteitsvol en energie-efficiënt aanbod private huurmarkt vergroten.</p> <hr/> <p><i>Customer Value Proposition</i></p> |
| <p>Cost structure</p> <p>Kost lokale overheid: personeelskosten (administratie gemeente) + financiële kosten (tegemoetkoming aan eigenaar woning) Kost verhuurder: privaat kapitaal voor financiering</p> | | <p>Surplus</p> <p>Niet verwacht</p> | <p>Revenue</p> <p>Niet verwacht</p> | |

Model 7: Lokale subsidies: extra financiële motivatie

| | | | | |
|---|---|--|--|---|
| <p>Key Resources</p> <p>Personeel: – Administratie – Ontwikkeling communicatiemateriaal – Sensibiliseringsacties</p> <p>Financiering: – Overheid</p> | <p>Key Activities</p> <p>– Financiële steun verlenen na uitvoering van bepaalde renovatiemaatregelen</p> | <p>Type of Intervention</p> <p>– Renovatiedrempel aanpakken via subsidie</p> | <p>Segments</p> <p><i>Beneficiary</i> – Private eigenaars met huurwoning met renovatienood. – Huurders.</p> | <p>Value Proposition</p> <p><i>Social Value Proposition</i></p> <p>– Renovatie stimuleren door financiële drempel te verlagen</p> |
| <p>Partners + Key Stakeholders</p> <p>Overheidsdienst (regional/lokaal)</p> | | <p>Channels</p> <p>– Verschillende media voor publiciteit: brochures, website, tools, ... – Online administratieplatform</p> | <p><i>Customer</i></p> | <p><i>Impact Measures</i></p> <p>– Kwaliteitsvol en energie-efficiënt aanbod huurmarkt vergroten. – Energiekosten verlagen.</p> <p><i>Customer Value Proposition</i></p> |
| <p>Cost structure</p> <p>Kost: personeelskosten administratie (overheid) + kosten subsidie (overheid) + kosten bekendmaking/publiciteit (overheid)</p> | <p>Surplus</p> <p>– Niet verwacht</p> | <p>Revenue</p> | | |

Model 8: Aankoop, renovatie en sociale verhuur door private actoren als fonds (social impact investing)

| Key Resources | Key Activities | Type of intervention | Segments | Value proposition |
|--|--|---|---|--|
| <p>Team met de volgende expertise:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sociale dienst - Communicatie en fondsenwerving - Beoordeling onroerend goed, onroerend goed <p>Financiën :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Particulier kapitaal om te investeren in renovatie/beheer van woningen. <p>Toegang :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informatie over mensen die sociale huisvesting nodig hebben. | <p>1) Aankoop van onroerend goed:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Homes4All zoekt naar mogelijkheden voor onroerend goed, d.w.z. woningen die in slechte staat verkeren of leeg staan. - De woning wordt rechtstreeks door Home4All of door de aandeelhouders gekocht en gerenoveerd. - Home4All benadert de nieuwe huurders via de wachtlijst van de gemeentelijke sociale huisvestingssysteem en verhuurt de gerenoveerde woning tegen een matige prijs. - Home4All begeleidt huurders met een gepersonaliseerd sociaal begeleidingstraject. <p>2) Beheer van eigendommen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Homes4All biedt technische ondersteuning aan particuliere eigenaren (of Home4All-leden) bij de renovatie en/of het beheren van hun woning (bv. toegang tot financiële prikkels, onderhoudswerkzaamheden, registratie van de huurovereenkomst). - Homes4All vindt de huurder, verleent bijstand en staat garant voor de betaling van de huur aan de particuliere eigenaar. | <p>Renovatierepels aanpakken door: Dienst (beheer eigendom) Woning overname (aankoop)</p> | <p><i>Beneficiary</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Particuliere eigenaars die hun eigendom willen verkopen of laten beheren. - Huurders ingeschreven op de wachtlijst van het gemeentelijke systeem voor sociale huisvesting. - Gemeenten niet in staat om aan de vraag naar sociale huisvesting te voldoen. | <p><i>Social value proposition</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - De vraag naar en het aanbod van sociale huisvesting beter op elkaar afstemmen. - Het aanbod van sociale woningen op gemeentelijk niveau vergroten. - Kwaliteit van de woningen verbeteren. - Stadsvernieuwing doorvoeren. |
| <p>Partners + Key Stakeholders</p> <p>Te betrekken groepen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Particuliere investeerders (bv. Homes4All leden) - Particuliere eigenaren - Huurders in kwetsbare positie - Gemeenten (zie hieronder) <p>Speciale toegang of toestemming: Toegang tot de wachtlijst van personen die een aanvraag hebben ingediend voor sociale huurwoningen in de gemeente (één lijst in elke Italiaanse gemeente).</p> | | <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> - Particuliere eigenaars die van de dienst gebruik willen maken (kernactiviteit 1 of 2), kunnen contact opnemen met Home4All. - Huurders in een kwetsbare positie worden benaderd via de wachtlijst van het gemeentelijke systeem voor sociale huisvesting. | <p><i>Customer</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Particuliere investeerders of eigenaars die een maatschappelijke impact wensen te hebben (en een matig investeringsrendement met een laag risico). | <p><i>Impact measures</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Home4All werkt samen met gemeenten (o.a. Turijn, Genua) om het aanbod van kwalitatieve sociale huurwoningen te vergroten. <p><i>Customer value proposition</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Investeringsmogelijkheden combineren met sociale impact |
| <p>Cost structure</p> <p>De grootste uitgavenposten zijn de aankoop van de woningen en de initiële kosten van de renovaties (kernactiviteit 1).</p> | <p>Surplus</p> <p>Onbekend.</p> | <p>Revenue</p> <p>De inkomsten zijn afkomstig van de (matige) huurprijzen die door de huurders in de gerenoveerde woning worden betaald (kernactiviteit 1) of van de betaling van de beheersdienst van de woningen door de particuliere eigenaars (kernactiviteit 2).</p> | | |

Model 9: Pioniersmodel

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| <p>Key Resources There are no sources in the</p> <p>Personeel : - BHG/RBC -Communiceren met projectaandragers over de call. -Organiseren oproep wedstrijden -Communicatie rond projecten. -Organisatie subsidies; toekenning en verdeling subsidies</p> <p>Financieel : -BHG/RBC</p> | <p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisatie oproep wedstrijden - Beslissing en ekendmaking winnaars - Toekenning subsidies. | <p>Type of Intervention</p> <p>Renovatie drempel aanpakken via communicatie/financiële tegemoetkoming</p> <ul style="list-style-type: none"> - communicatie over projecten - toekenning premies | <p>Segments</p> <p><i>Beneficiary</i> Projectdragers: investeerders, studie bureaus, architecten</p> | <p>Value Proposition</p> <p><i>Social Value Proposition</i> Symbolisch : voorbeeldfunctie, inspiratiebron, verspreiding innovaties</p> |
| <p>Partners + Key Stakeholders</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rénolab - Beleidsdomein environmental policies - NextGenerationEU | | <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> - Publicaties en internet | <p><i>Customer</i></p> | <p><i>Impact Measures</i></p> <hr/> <p><i>Customer Value Proposition</i></p> |
| <p>Cost structure</p> <ul style="list-style-type: none"> - personeel overheid voor administratie - financieel: premies: bv. BATEX | <p>Surplus</p> | <p>Revenue</p> | | |

Referenties

Heylen, K. (2015). *Grote Woononderzoek 2013. Deel 5. De private huurmarkt: vraag- en aanbodzijde*. Steunpunt Wonen.

Heylen, K., & Vanderstraeten, L. (2019). *Wonen in Vlaanderen anno 2018*. Steunpunt Wonen.

Huurpunt vzw (2022). *SVK-Jaarrapport 2020*. Huurpunt vzw Federatie van SVK's in Vlaanderen.

Stad Gent (2022), *Wegwijzer verhuren*,

https://stad.gent/sites/default/files/media/documents/20220831_DO_Wegwijzer%20verhuren_spread.pdf



BE

**BELGIUM
RENOVATES
FOR ENERGY
EFFICIENT
LIVING**

reel!

LIFE IP CA 2016 BE-REEL

Associated Partner: VEKA

Name: Eddy Deruwe, Project Coordinator BE REEL!

Contact: eddy.deruwe@vlaanderen.be

Date: 13 December 2023

WWW.BEREEL.BE



LIFE IP CA 2016 BE-REEL!
With the contribution of the LIFE financial
instrument of the European Union

