



BEreel!

BELGIUM RENOVATES FOR ENERGY EFFICIENT LIVING



Vlaanderen
is energie en klimaat

Opmaak stappenplan voor renovaties van woningen in de private huurmarkt

Deel 3: Leidraad lokale praktijken

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: C5D3.3

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

Colofon

Opmaak van een stappenplan voor renovaties van woningen in de private huurmarkt Deel 3: Leidraad lokale praktijken

Auteurs

Leontien Bielen, Katleen Van den Broeck, Géry Leloutre & Chiara Piccardo

Verantwoordelijke uitgever

Samir Louenchi

Administrateur-generaal

Vlaams Energie- en Klimaatagentschap (VEKA)

Koning Albert II-laan 20 bus 17

1000 Brussel

veka@vlaanderen.be

www.vlaanderen.be/veka

Depotnummer

D/2024/3241/003

Foto cover

Foto Ján Jakub via Unsplash

Partners



Dit rapport bevat de mening van de auteur(s) en niet noodzakelijk die van de Vlaamse Overheid. Het werd opgesteld aan de hand van gegevens die met de grootste zorg werden verzameld. Het Vlaams Energie- en Klimaatagentschap en zijn aangestelden kunnen evenwel niet aansprakelijk worden gesteld door de gebruiker voor eventuele fouten, onnauwkeurigheden of onvolledigheid die tot directe of indirecte, materiële of immateriële schade aanleiding zou geven. De gebruiker neemt kennis van deze informatie 'as is' en blijft eindverantwoordelijke voor het eventuele verder gebruik ervan. Fouten, onnauwkeurigheden of onvolledigheid kunnen steeds gemeld worden via het contactformulier op: <https://apps.energiesparen.be/contact>.

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	C5D3.3
Title of Deliverable	A step-by-step approach for home renovations in the private rental market - Part 3: Guideline for Local Practices
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

The climate goals are clear: every home must have an A-label energy score by 2050, with a minimum EPC standard introduced in 2030. However, barriers like cost, lack of information, and split incentives hinder renovation. Financial incentives, regulations, and communication efforts exist at regional and local levels to boost renovation in the private rental market.

Many local authorities are already encouraging private rental property renovation, with various social business models. Some models show promise for wider adoption, with technical and social criteria considered. These case studies can be applied in different contexts, with budget allocation, technical capacity, and collaboration as preconditions.

To assist interested parties, a decision tree with relevant questions has been developed. It helps users identify suitable models based on factors like collaboration, budget availability, and target properties. A workshop validated the questions and their logical sequence.

The guideline draws on an inventory of practices, the study of selected models, and expert feedback. PART 1 offers additional inspiration on practices to promote private rental property renovation. Detailed reference information on specific models is available in PART 2.

This report is realised on behalf of

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



This report was produced by the contractor



Inhoud

Inleiding	7
1 Leidraad: van context naar praktijk	11
1.1 Analyse van de private huurmarkt	11
1.2 Van context naar geschikt instrument	12
Vraag 1: beschikbaarheid budget?	13
Vraag 2: verhuurd of leegstaand?	14
Vraag 3: woningkwaliteit of energie?	15
Vraag 4: betaalbaarheid	16
Vraag 5: woonmaatschappij	16
Vraag 6: partners zoeken?	16
Vraag 7: renovatieadvies	17
Vraag 8: technische begeleiding	18
Vraag 9: financiële steun verhuurder?	18
1.3 Communicatie	19
1.4 Opvolging	20
1.5 Informatie en inspiratie bij de implementatie van een instrument	21
2 Verdere inspiratie en informatie	22

Inleiding

De klimaatdoelstellingen zijn zeer duidelijk: tegen 2050 moet elke woning een label A energiescore hebben. Vanaf 2030 wordt ook in het woningkwaliteitsbeleid een minimale EPC norm ingevoerd die geleidelijk aan verstrengt. Om in 2050 tot label A te geraken werd een langetermijnpad¹ met tussentijdse doelstellingen opgesteld. De doelstellingen gelden voor alle eigendomssituaties: zowel eigenaar-bewoners als private en sociale verhuurders zullen hun woningen klaar moeten krijgen. Voor huurwoningen is het zo dat ze ongeschikt kunnen verklaard worden indien ze tegen de gestelde tijdsdoelen het vooropgestelde minimumlabel niet halen. Het afleveren van een conformiteitsattest zal dan ook niet meer mogelijk zijn en de woning zal niet mogen verhuurd worden.

Er bestaan echter tal van drempels tot renoveren: de financieel-economische drempel (te duur, te weinig rendement), de informatiedrempel (kennis van de doelstellingen en eventuele aanmoedigingsinstrumenten ontbreekt), de organisatorische drempel (niet kunnen of wensen een energetische renovatie aan te pakken omwille van de praktische zaken die hiermee gepaard gaan), en wat vooral bij verhuurders speelt: het split incentive. Ook al doet de verhuurder alle inspanningen en investeringen, deze komen hem niet direct ten goede. Hij ziet geen lagere energieafrekening of ervaart niet zelf de verbetering van het (thermisch) comfort in de woning. Via een financiële subsidie kan hierbij wel een bepaald ‘rendement’ gecreëerd worden. Maar ook het tijdsrendement dat via een steunmaatregel kan gerealiseerd worden, mag zeker niet uit het oog verloren worden: via ontzorging (= tijdsbesparing voor de verhuurder die niet helemaal zelf de renovatie moet organiseren of de aanvragen voor subsidies moet doen) kan de rentabiliteit (licht) verhogen. Om de split-incentive drempel verder te overwinnen, kunnen woningkwaliteits- en energieprestatie verbeterende ingrepen in de verhuurde woning ook aangemoedigd worden door in te spelen op het sociaal en/of ecologisch bewustzijn van de eigenaar-verhuurder. Zo kan een maatschappelijk rendement (inzake klimaat of betaalbaarheid van wonen) het financiële of tijdsrendement aanvullen waardoor de investering toch een zeker rendement heeft. Verplichtingen zoals conformiteitsattest of renovatieverplichting kunnen ook de split-incentive drempel mee aanpakken.

Om eigenaars van woningen te stimuleren om actie te ondernemen, bestaan er verschillende aanmoedigingsinstrumenten op regionaal niveau. Deze kunnen financieel van aard zijn (premies en leningen),² maar ook regulerend (met verplichtende of straffende werking)³ of communicatief (ondersteuning en informatie bieden). In Vlaanderen zijn er bijvoorbeeld mijnverbouwpremie, mijnverbouwlening, de renovatieverplichting; in Wallonië de renovatiepremies; in Brussel: de premies in het kader van RENOLUTION en de groene lening ECORENO. Ook op lokaal niveau bestaan er instrumenten die het stimuleren van renovatie in de private huurmarkt als doel hebben. De instrumenten richten zich niet alleen op energieprestatie maar ook op de algemene kwaliteit van de woning (zoals veiligheid en comfort). Via deze instrumenten wordt verwacht dat het renovatieritme zal opgedreven worden omdat ze trachten de renovatiedrempels te verlagen. Met de renovatieverplichting (Vlaanderen) kan het belangrijk zijn in het kader van het in stand houden van de private huurmarkt om de (kandidaat-)verhuurders de nodige stimulansen te bieden om woningen die moeten gerenoveerd worden, te verwerven, te renoveren en te verhuren.

Er zijn al vele lokale besturen of andere actoren aan de slag gegaan om renovatie in de private verhuurmarkt aan te moedigen. Een (niet-exhaustieve) inventaris van bestaande praktijken kan gevonden worden in (zie Bielen *et al.*, 2022: DEEL 1 inventarisatie van bestaande praktijken). Dit

1 <https://www.vlaanderen.be/woningkwaliteitsnormen/maximale-epc-score-vanaf-2030>

2 <https://www.vlaanderen.be/subsidies-voor-energiebesparende-maatregelen-in-woningen>

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

overzicht werd samengesteld op basis van welke praktijken rond renovatie in de private huurmarkt konden gevonden worden via een zoektocht door de auteurs (online en contactnames via netwerk). Dit geeft de status weer zoals deze was in 2022 welke ondertussen veranderd kan zijn. De geïnventariseerde praktijken werden samengevat onder een aantal (sociale) businessmodellen.

Van deze modellen werden er enkele geselecteerd omdat ze veelbelovend werden geacht voor bredere implementatie in andere gemeenten of door andere actoren. Naast de mogelijkheid tot bredere implementatie werden technische (woningkwaliteit en energie) en sociale (betaalbaarheid) criteria gehanteerd voor de selectie van nader te onderzoeken modellen. De modellen werden ook geselecteerd met het oog op diversiteit in de technische doelstellingen in verband met de woning. Zo zijn de meeste modellen gericht op woningkwaliteit en conformiteit en minder op het behalen van energielabel A of beter. Daarom werd bv. het model ‘pioniers’ opgenomen dat uitdrukkelijk gericht is op energie-efficiëntie en duurzaamheid. Voor de geselecteerde modellen werden de contactpersonen voor één of meerdere toepassingen gecontacteerd om via interviews meer details over het model te verzamelen (zie Bielen *et al.*, 2023: DEEL 2 praktijken van naderbij bekeken).

Van de beschreven casestudies zijn de meeste toepasbaar in andere contexten. De randvoorwaarden kunnen zijn: budget kunnen reserveren, voldoende administratieve en technische capaciteit in huis hebben of dit via samenwerking met een partner kunnen leveren, beschikken over registers die als basis kunnen dienen voor contact met eigenaars, kunnen inzetten op energie-efficiëntie via (extra) budget, begeleiding of extra aanmoediging, controle kunnen uitoefenen op het resultaat, de woning betaalbaar houden na renovatie door sociaal verhuren aan te moedigen of mogelijk te maken, een informatiecampagne over het instrument kunnen opzetten, ... Op basis van de context, beschikbare middelen en de aanwezige partners binnen een lokaal bestuur of organisatie kan dan de keuze gemaakt worden welk instrument kan worden ingezet om renovatie in de private huurmarkt aan te moedigen.

In voorliggend document (dit vormt het derde deel in het onderzoek) bieden we een leidraad voor geïnteresseerde actoren die renovatie van private huurwoningen wensen aan te moedigen. Hiervoor werd een beslissingsboom opgesteld met een aantal vragen voor de gebruiker. Het beantwoorden van die vragen leidt zo tot een volgende vraag om uiteindelijk tot suggesties te komen over welk model zou kunnen toegepast worden (gegeven de antwoorden/keuzes). De vragen betreffen bv. de aanwezigheid van samenwerkingspartners, beschikbaar budget, of de focus op verhuurde of leegstaande woningen moet liggen, of er capaciteit is om advies of begeleiding te bieden, etc. In een workshop (5 juni 2023) met deskundigen uit verschillende organisaties (o.a. uit de gemeenten Mechelen, Menen, ...), VVSG, Wonen in Vlaanderen en VEKA werd afgetoetst of de gestelde vragen relevant waren en wat de meest logische volgorde van de vragen was.

De leidraad die hierna beschreven wordt, is gebaseerd op al het voorgaande: de inventaris, de studie van enkele modellen en de workshop. Wanneer men bij een bepaald model uitkomt, kunnen details over dit model opgezocht worden in DEEL 2, waar men een weerslag vindt van het interview met een deskundige rond een bepaalde toepassing van het model. Men vindt er informatie over de context waaruit de nood aan stimuleren van renovatie in de private huurmarkt werd afgeleid en de uitwerking van het instrument binnen het formaat van het sociaal businessmodel: doelstelling, doelgroep, mensen en middelen die worden ingezet, partners, kernactiviteiten, communicatiekanalen en uitgavenstructuur. Daar kunnen ook linken gevonden worden naar documenten die bv. nuttig zijn in het proces van communicatie met private verhuurders/eigenaars.

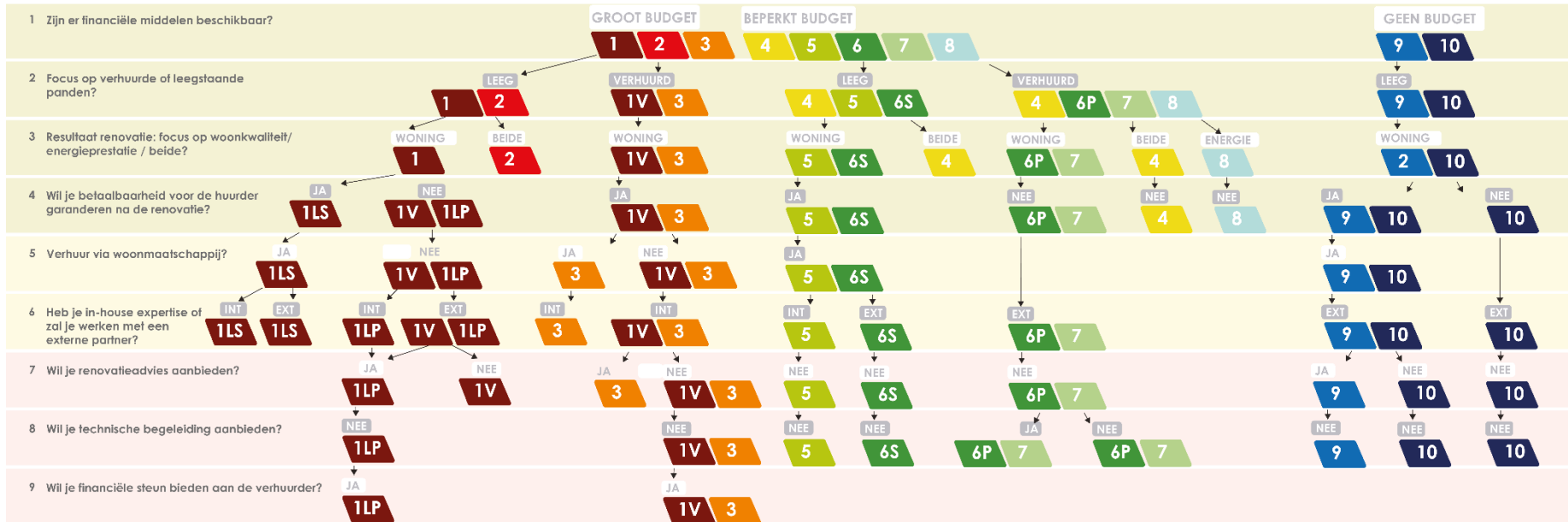
In deze leidraad komen niet alle modellen voor die in het eerste deel werden geïdentificeerd, enkel deze die werden geselecteerd voor verder onderzoek, maar we verwijzen naar DEEL 1 voor verdere inspiratie over praktijken die worden toegepast om renovatie in de private huurmarkt aan te

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

moedigen, en dit zowel door regionale of lokale besturen als door andere actoren, in Vlaanderen, Brussel of Wallonië, of internationaal.

In de leidraad tonen we allereerst de vragenboom. Deze boom kan via de vragen en antwoorden leiden naar een bepaald instrument dat kan ingezet worden gegeven de antwoorden. Deze is voornamelijk bedoeld als inspiratiebron en gebruik door lokale besturen die wensen renovatie in de private huurmarkt aan te moedigen. In het eerste deel worden de vragen die kunnen gesteld worden en daarbij horende afwegingen toegelicht. De vragen hebben enerzijds betrekking op de kenmerken van de lokale private huurmarkt en anderzijds op de beleidsvisie, de aanwezige (menselijke) capaciteit en het type instrument (communicatief en/of financieel en/of regulatorisch) dat men als lokaal bestuur wenst in te zetten. In het tweede deel wordt een overzicht gegeven van nuttige websites en documenten ter inspiratie.





1 | Leidraad: van context naar praktijk

Er zijn drie delen te onderscheiden in het proces dat leidt tot het selecteren van een praktijk ter aanmoediging van renovatie in de private huurmarkt:

- 1) **Lokale private huurmarkt:** welke renovatienood bestaat er in de private huurmarkt? Om een antwoord te vinden op de vraag naar de specifieke renovatienood kunnen de kenmerken van de lokale private huurmarkt geanalyseerd worden (1.1).
- 2) **Instrument:** welk instrument kan ingezet worden voor het aanmoedigen van renovatie in de private huurmarkt? Deze leidraad kan gebruikt worden om aan de hand van vragen over de beleidsvisie, de capaciteit en het gewenste type instrument één of meerdere praktijken ter inspiratie naar voor te schuiven (1.2).
- 3) **Communicatie:** hoe kan de doelgroep op de hoogte gebracht worden van het bestaan van het instrument maar ook van de verwachtingen (en verstrengingen) ten aanzien van energieprestatie en woningkwaliteit in de toekomst (1.3).

1.1 Analyse van de private huurmarkt

De analyse van de lokale private huurmarkt gebeurt om na te gaan wat de *kenmerken* van de private huurmarkt zijn en welke *nood* aan renovatie er lokaal bestaat (in de private huurmarkt).

Mogelijke vragen die daarbij een rol kunnen spelen zijn:

- Hoe groot is de private huurmarkt (aandeel eigenaar-bewoners/sociale huurders/private huurders)?
- Welk type woningen wordt verhuurd (appartementen/eengezinswoningen)?
- Profiel van de verhuurders (institutionele, sociale of private particuliere verhuurder)?
- Wat is de woningkwaliteit en energiescore van privaat verhuurde of leegstaande woningen?

- Voor hoeveel/welk aandeel huurwoningen in de gemeente bestaat er een conformiteitsattest?
- In het kader van betaalbaarheid: lokale huurprijzen? Grootte van de sociale huurmarkt? Hoe staat het met de gemeente haar Bindend Sociaal Objectief (BSO)? Aantal kandidaat-huurders op de wachtlijst van de woonmaatschappij?
- Lokale beleidsvisie rond private huurmarkt (bv. inzake bereiken van de klimaatdoelstellingen/betaalbaarheid/aanbodverruiming)?

Wanneer uit deze analyse een nood aan stimulatie van renovatie in de private huurmarkt blijkt, kan overgegaan worden naar de volgende stap.

Het profiel van de typische verhuurder in Vlaanderen moet daarbij in gedachten worden gehouden: Vlaamse verhuurders hebben vaak een ander profiel dan wat in sommige buurlanden geldt. Er zijn namelijk relatief veel particuliere verhuurders terwijl de private huurmarkt in andere landen vaak voor het grootste deel institutionele verhuurders kent zoals pensioenfondsen. Daarenboven hebben de verhuurders in Vlaanderen meestal slechts 1 à 2 woningen te huur en zijn ze ook wat ouder (zie Heylen, 2015) waarbij de inkomsten van de verhuurde woning als een soort aanvullend pensioen worden beschouwd.

Deze groep is niet altijd financieel kwetsbaar maar het kan wel zijn dat liquide middelen ontbreken of de tijd, de organisatorische capaciteit en de kennis of de energie om een renovatie aan te gaan. Zowel financiële instrumenten als instrumenten die inzetten op adviesverlening of volledige ontzorging kunnen deze eigenaar-verhuurders over de schreef halen om te renoveren.

We merken op dat de volgende stap zich richt op het deel van de private huurmarkt met als type woningen *een- of meergezinswoningen* ver-



huurd door *particuliere eigenaars* met een beperkt aantal woningen. Voor renovatie- aanmoedigende beleidsinstrumenten specifiek voor appartementsgebouwen of institutionele verhuurders verwijzen we naar het luik over renovatie van appartementsgebouwen).

1.2 Van context naar geschikt instrument

De vragenboom toont de weg van een lokale context naar een bepaald instrument.

We lichten hieronder de vragen toe die gesteld worden in de leidraad om tot de verschillende instrumenten te komen. De *vragen* waarmee naar een bepaald instrument geleid wordt, hebben te maken met de lokale context, de beleidsvisie (bv. beschikbaar budget, focus op woningkwaliteit, aanbodverruiming, klimaatdoelstellingen, etc.), de aanwezigheid van menselijke capaciteit en het type instrument dat men wenst in te zetten.

Contextvragen

De eerste vragen hebben te maken met de context: de lokale beleidsvisie (of er budget kan voorzien worden en de nadruk op energie en/of woningkwaliteit wordt gelegd) en de kenmerken van de (potentiële) huurwoningen (focus op verhuurde of leegstaande woningen) spelen hier een rol.

De eerste vraag heeft te maken met beschikbaarheid van budget bij het lokaal bestuur (vraag 1). De volgende vragen hebben te maken met de aanwezigheid van leegstand of slechte verhuurde woningen en het beschikbaar houden of maken van betaalbare woningen voor huishoudens met lage inkomens (vraag 2 tot vraag 5).

Capaciteit

Daarna volgen vragen over de beschikbare capaciteit (mensen) en de eventuele nood aan partners (vraag 6).

Type instrument

Daarop volgen vragen over de soort van ondersteuning die men wil bieden. De keuze betreft een communicatief (in verschillende mate van intensiteit van advies verlenen tot begeleiding bieden), een financieel of een regulatorisch instrument (zie vraag 7 tot vraag 9), financiële steun (vraag 9). Een combinatie van instrumenten is ook mogelijk (zie box). In plaats van ondersteuning aan te bieden, kunnen er ook rechten van de eigenaar ontnomen worden: bij het uitoefenen van het sociaal beheersrecht (SBR) hoort geen advies of begeleiding en geen financiële steun. De eigenaar is namelijk zijn beheersrecht tijdelijk kwijt.

Een combinatie van instrumenten is natuurlijk ook mogelijk. Zo kunnen er naast een one-stop-shop met begeleiding ook lokale subsidies aangeboden worden. Het verplicht maken of zijn van het conformiteitsattest kan, zo blijkt uit reacties vanuit toepassingsgebieden, ook een impuls geven tot renovatie van woningen die niet conform zijn. Zeker samen met een andere stimulans zoals bekendmaking en sensibilisering, financiële steun, begeleiding, ... Maar er is ook capaciteit (in termen van personeelsinzet) nodig voor het bereiken en informeren van de verhuurders, administratie en handhaving (en woningcontroles).

De *instrumenten/praktijken* die als resultaat uit deze vragenboom kunnen komen zijn beperkt tot de modellen die uit de inventaris geselecteerd werden en waarvan één of meerdere toepassingen in detail bekeken werden in de praktijkonderzoeken. Andere mogelijkheden en verdere inspiratie kunnen gevonden worden in de inventaris (Bielen *et al.*, 2022).

In deze leidraad beperken we ons dus tot volgende praktijken:

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

- 1 renovatiecontracten lokaal bestuur**
 - verhuurde panden (1V)
 - leegstaande panden (privaat/sociaal) (1LP/1LS)
- 2 pioniers**
- 3 lokale subsidie**
- 4 one-stop-shop met begeleiding**
- 5 uitoefenen van het sociaal beheersrecht (SBR)**
- 6 renovatiecontracten/-huurovereenkomsten**
 - renovatiecontracten sociale verhuurder SVK/WM (6S)
 - renovatiehuurovereenkomst particuliere huurder (6P)
- 7 conformiteitsattest (CA) verplichten**
- 8 energiegemeenschappen faciliteren**
- 9 van leegstaande naar sociale woning met lokale woonactoren**
- 10 verwerven, renoveren & (sociaal) verhuren**

Deze praktijken (en modellen) werden geselecteerd omdat ze als veelbelovend werden beschouwd naar het potentieel om verbetering van woningkwaliteit en/of energie-efficiëntie van private huurwoningen te kunnen aanmoedigen, de betaalbaarheid van deze woningen te garanderen en ook toepasbaar leken in andere gemeenten.

Vraag 1: beschikbaarheid budget?

Wanneer de nood tot aanmoediging van renovatie is gedetecteerd (1.1), moet eerst nagegaan worden of er middelen kunnen besteed worden (en hoeveel). In de workshop werd aangegeven dat dit de eerste vraag is die moet gesteld worden: is er een budget beschikbaar? Door lokale besturen zal dit aan het College van Burgemeester en Schepenen moeten voorgelegd worden.

In de beslissingsboom worden budgetten aangeduid als 'groot', 'beperkt' en 'geen budget', maar de grenzen tussen een groot of beperkt

budget liggen niet vast in absolute termen. Het budget waarvan sprake wordt beschouwd vanuit het perspectief van het lokaal bestuur. De budgetten geïnvesteerd door externe partners of particulieren worden hier niet mee onder beschouwd.

Groot of beperkt budget

De meeste praktijken vereisen allemaal wel enig budget, maar de keuze bestaat om dit budget beperkt te houden. Voor sommige steunmaatregelen is het wel nodig om een groot budget te voorzien om aan de potentiële aanvragen voldoende tegemoet te kunnen komen. Dit is vooral het geval bij modellen met lokale subsidies, al dan niet met begeleiding, en al dan niet op het uitoefenen van een voorbeeldfunctie (pioniers) gericht. Sommige van de voorgestelde steunmaatregelen vereisen slechts een beperkt budget per gerenoveerde woning (bv. een subsidie met een bepaald maximum, bv. 5 000 euro gebruikt) maar er moet wel voldoende budget kunnen worden beschikbaar gesteld om aan de verwachte vraag te kunnen voldoen (bij een verwachting van bv. 30 aanvragers is het budget al 150 000 euro). Voor andere instrumenten is wel een aanzienlijke som per woning nodig (bv. 50 000 euro voor het uitvoeren van een renovatie onder het sociaal beheersrecht) maar kan het aantal woningen vooraf beperkt worden. Bij het SBR kan er bv. budget voor de renovatie van 1 à 2 woningen jaarlijks voorzien worden. Voor het pioniersmodel geldt dat er een grote subsidie per woning wordt gesteld (in het voorbeeld uit Louvain-la-Neuve, beschreven in deel 2, gaat het over 25 tot 28 000 euro aan subsidies voor 1 aanvrager voor de renovatie van een café naar 3 positieve energie huurwoningen). Indien men voldoende voorbeelden wil creëren (als pioniers) moet er voldoende budget zijn om aan een aantal aanvragers tegemoet te kunnen komen om zo verder indirecte effecten te kunnen creëren.

Binnen 'beperkt budget' zijn er nog gradaties mogelijk en de grens is moeilijk ex ante vast te leggen. Deze berust op politieke keuzes. Met



een zeer beperkt budget is het echter niet mogelijk om financiële ondersteuning te bieden aan (potentiële) eigenaar-verhuurders, om zelf renovaties voor te financieren (zoals bij het sociaal beheersrecht) of om begeleiding aan te bieden. Er kunnen dan wel regulatoire maatregelen overwogen worden (zoals het verplichten van het conformiteitsattest, dat meer en meer gebeurt⁴) of faciliterende maatregelen zoals het bieden van organisatorische steun bij het oprichten van energiegemeenschappen of groepsaankopen. Men kan ook overwegen om woonmaatschappijen die renovatiecontracten wensen af te sluiten met eigenaars van ingehuurde woningen, te ondersteunen, zoals bijvoorbeeld in Sint-Pieters-Leeuw waar een renovatiecontract kan worden gesloten tussen eigenaars die sociaal wensen te verhuren en de woonmaatschappij en waar een samenwerkingsovereenkomst tussen de vzw Klimaatpunt en de gemeente bepaalt welke de verbintenissen van Klimaatpunt zijn (bv. ontzorging, opstellen renovatieplan) en deze van de gemeente (bv. communicatie, beschikbaar stellen van infrastructuur, zoeken naar manieren om eigenaars te bereiken).

Bij het opleggen van verplichtingen en sancties moet er ook aandacht besteed worden aan de mogelijkheid dat de eigenaars de investeringen die dit met zich meebrengt niet haalbaar achten, en de woning wensen te verkopen. Dit kan opgevangen worden door voldoende aandacht te besteden aan de verhuurders of eventueel toch budget voor flankerend beleid te voorzien (financiële steun, adviesverlening). Zo werd in de stad Menen waar het CA verplicht is gemaakt, ontzorging geboden via renovatiecoaches in samenwerking met woonmaatschappij Leiedal. Men observeert dat er wel degelijk veel woningen verkocht worden maar dat er toch niet minder huurwoningen zijn, en er wordt daarenboven veel gerenoveerd. Het zou dus wel kunnen dat bepaalde eigenaars de woningen verkopen maar dat de

nieuwe eigenaar, die aan de renovatieverplichting moet voldoen, dit opneemt. Natuurlijk zijn de effecten op verkoop en verhuur moeilijk te voorspellen en kan dit op een andere locatie anders lopen. Er moet daarom zeker aandacht besteed worden aan het opvangen ervan zodat er geen inkrimping van de huurmarkt ontstaat.

Geen budget

Wanneer er helemaal geen budget beschikbaar kan worden gesteld, wordt men in de beslissingsboom geleid naar voorbeelden die geen budget vereisen van het lokaal bestuur maar waar externen de financiering voor renovatie voorzien. Het kan gaan over private actoren met een commercieel businessmodel gericht op verwerven, renoveren en (sociaal) verhuren. Voorbeelden zijn Inclusio of een fonds zoals het Italiaanse Homes4all. Men kan als lokaal bestuur ook trachten een organisatie zonder winstoogmerk zoals het Pandschap aan te trekken. Ook al is er geen budget vanuit het lokaal bestuur mee gemoeid, het kan wel nodig zijn om te investeren in communicatie met deze partners om hun aanwezigheid in de gemeente te faciliteren.

Vraag 2: verhuurd of leegstaand?

Een volgende vraag die kan gesteld worden is of men het renoveren van verhuurde woningen in slechte kwaliteit wil aanmoedigen of het renoveren van leegstaande woningen zodat deze terug aan de kwaliteits- en energienormen beantwoorden en verhuurd kunnen worden. Met dit laatste wordt dan ook een ruimer aanbod gecreëerd. Afhankelijk van de context (veel leegstand/veel slechte verhuurde woningen) kan voor het ene of het andere of beide gekozen worden.

Bereiken van eigenaars

Een instrument kan zowel op verhuurde of leegstaande panden gericht worden (bv. renovatiecontracten), maar onder andere het actief

⁴ Voor een overzicht van gemeenten waar het conformiteitsattest verplicht en/of de duurtijd beperkt is, zie: <https://www.geopunt.be/shared/8ab21c5a-7f0c-58a1-017f-98772e4e051b>

bereiken van de eigenaars verloopt anders voor een leegstaande of een verhuurde woning. Ook een one-stop-shop kan op beide soorten gericht zijn, maar meestal wordt er daarbij geen gerichte contactname van de eigenaars ondernomen.

Opsporen van leegstaande panden: dit kan gebeuren via het leegstandsregister van de gemeente, de inventaris van ongeschikte en onbewoonbare woningen of het register van verwaarloosde woningen. Ook een visueel onderzoek gecombineerd met gegevens uit het bevolkingsregister (geen domicilie gedurende een bepaalde periode) kan tot het identificeren van leegstaande woningen leiden. Vanuit de vaststelling van leegstand kan de eigenaar opgespoord worden en gecontacteerd worden per brief. Vaak is een contactname per brief de enige mogelijkheid aangezien er in administratieve databanken geen andere contactinformatie wordt bewaard (geen e-mailadres of telefoonnummer).

Het bereiken van eigenaars van verhuurde woningen van slechte kwaliteit kan gebeuren door algemeen te informeren over het beleidsinstrument of door het direct contacteren van eigenaars van verhuurde woningen. Dit is echter niet evident. Een mogelijke manier kan zijn om bij nieuw in de gemeente ingeschreven burgers die zich als huurder identificeren (indien de eigenaarssituatie informatie is die verzameld wordt bij inschrijving/verhuis) na te gaan wie de eigenaar is van het pand en deze te contacteren (per brief). Er kan nagegaan worden of de betreffende woning over een CA beschikt (waar dit verplicht is in de gemeente) en indien niet, kan de eigenaar hierover aangeschreven worden.

Het bereiken van eigenaars van verhuurde of leegstaande woningen is niet evident. De eigenaars voelen zich niet altijd aangesproken door de algemene communicatie of kunnen de ontvangen brieven negeren (zie ook 1.3 communicatie). Er zullen dus verschillende kanalen moeten ingezet worden.

Huurders

De meeste praktijken zijn gericht op de verhuurder. De verantwoordelijkheid voor (energie)renovatie of conformiteit ligt dan ook bij de verhuurder. De meeste grotere renovaties van huurwoningen spelen zich af tussen twee huurcontracten in, maar een groot aandeel huurwoningen is bewoond en de huurder zal op korte termijn misschien niet veranderen. Toch moeten ook verhuurde woningen bepaalde minimale energetische kenmerken hebben om een conformiteitsattest te bekomen. Vanaf 2030 zullen de minimale dakisolatienorm en de dubbelglasnorm (in het technisch verslag over de woningcontrole) vervangen worden door een maximale EPC-score, die volgens een langetermijnpad verstrengt. Deze verhuurde woningen en de huurders mogen dus niet uit het oog verloren worden. Daarom kan het voorzien van omkadering voor de huurder ook een rol spelen, zoals communicatie of toegang tot een tijdelijke woning of opslag van meubels. Eventueel kan het afsluiten van een renovatiehuurovereenkomst ondersteund worden. Hier kunnen de nodige renovatiewerken door de huurder uitgevoerd worden in ruil voor bv. verlaagde huur of een afgesproken aantal maanden zonder dat er huur moet betaald worden.

Vraag 3: woningkwaliteit of energie?

Vele tot hertoe bestaande instrumenten (subsidies of begeleiding) zijn verbonden aan voorwaarden over woningkwaliteit om in aanmerking te komen voor de geboden ondersteuning. Energetische normen zullen binnenkort echter deel uitmaken van de woningkwaliteit. De renovatieverplichting (sinds 1 januari 2023 van kracht) houdt al in dat volgens het langetermijnpad de vooropgestelde tussentijdse minimum energielabels gehaald moeten worden. Deze zullen ook opgenomen worden in het woningkwaliteitsbeleid vanaf 2030. Dit houdt in dat er vanaf 1 januari 2030 een minimale energienorm zal gelden en dat de woning, indien ze niet aan deze EPC-norm beantwoordt, ongeschikt kan verklaard



worden en dus niet meer verhuurd mag worden.

Het halen van een bepaald label of andere energieduurzaamheidsvereisten kunnen dus evenzeer als voorwaarde gesteld worden voor het verkrijgen van een subsidie. Bij het verlenen van advies of technische ondersteuning kan hier ook aandacht aan besteed worden (zie 'technische begeleiding'). Het pioniersmodel gaat hierin het verst en subsidieert voorbeeldige renovaties wat betreft energie en duurzaamheid.

Afhankelijk van wat men wil nastreven (verbetering van de woningkwaliteit, de energie-efficiëntie en/of duurzaamheid van de energiebron), kan een lijst van werken aangelegd worden die daartoe kunnen bijdragen en welke ondersteund kunnen worden of men kan een bepaald eindresultaat als voorwaarde stellen voor het bekomen van steun: behalen van een conformiteitsattest of een bepaald energielabel.

De opmerking is hier wel terecht dat onzekerheid over de uitkomst (bv. de woning wordt bij de nameting toch niet als label A beoordeeld) een verhuurder kan doen twijfelen over het maken van de investering. Advies en/of begeleiding moeten hier duidelijkheid in kunnen scheppen.

Uit het renovatieproject van Klimaatpunt bleek dat eigenaars vaak vrij gemakkelijk te overtuigen zijn om energiebesparende maatregelen toe te passen omdat dit een meerwaarde betekent voor hun woning.

Vraag 4: betaalbaarheid

Na de renovatie kan de woning duurder worden. Dit kan huishoudens met lagere inkomens uitsluiten van kwaliteitsvolle en energie-efficiënte woningen. Om te zorgen dat de betaalbaarheid voor deze groep bewaard blijft, kan er daarover een voorwaarde aan het ontvangen van de steun gekoppeld worden.

Dit kan via de voorwaarde om na de renovatie aan de lokale woonmaatschappij te verhuren of aan een huurprijs die onder de gangbare gemiddelde markthuurprijs ligt voor dit type woning. De belofte om te verhuren onder de markthuurprijs kan bv. opgenomen worden in een renovatiecontract (de implementatie waarvan moet kunnen gecontroleerd worden).

Terwijl het uitoefenen van het sociaal beheersrecht (SBR) meteen met betaalbaar verhuren wordt verbonden, zijn er andere instrumenten die los kunnen staan van het betaalbaarheidsdoel. Zo is het verlenen van advies via een informatiepunt (bv. Huurpunt) doorgaans niet gekoppeld aan sociale voorwaarden. Het kan ook zijn dat het instrument tweeledig is, en een (hogere) financiële subsidie voorziet indien er na de renovatie betaalbaar verhuurd wordt (tegen een lagere dan de markthuurprijs of via de woonmaatschappij). Dit kan bijvoorbeeld vastgelegd worden in een renovatiecontract dat afgesloten wordt met de eigenaar-verhuurder, zoals bijvoorbeeld in Zemst het geval is.

Vraag 5: woonmaatschappij

Indien via de woonmaatschappij wordt verhuurd, wordt ook bijgedragen aan het bereiken van het gemeentelijk Bindend Sociaal Objectief (BSO).

De lokale woonmaatschappij moet dan van bij het begin betrokken worden zodat duidelijk is wat de voorwaarden zijn die gesteld worden aan woningen die via de woonmaatschappij kunnen ingehuurd en verhuurd worden. Kwaliteits- of energieprestatie-eisen kunnen strenger zijn dan de minimumnormen; ook de locatie van de woning kan belangrijk zijn (bv. dichtbij openbaar vervoer of andere voorzieningen).

Vraag 6: partners zoeken?

Afhankelijk van de keuzes die worden gemaakt, kunnen samenwerkingspartners nodig zijn wanneer de capaciteit binnen het



lokaal bestuur niet (voldoende) aanwezig is, bv. om begeleiding te voorzien tijdens het renovatieproces of bij het aanvragen van premies of om huisbezoeken te doen om een renovatieplan te kunnen opstellen, maar het kan ook voor de communicatie of opvolgen van procedures noodzakelijk zijn om over voldoende menselijke capaciteit te beschikken of met een partner te werken (dit kan bv. een autonoom gemeentebedrijf zijn of een vzw zoals het Pandschap of Klimaatpunt).

Partners worden best van in het begin van de ontwikkeling van een instrument betrokken. Door alle lokale partners (zoals woonconsulenten van een gemeente, stadsdiensten, woonmaatschappij, technische partners, ...) van bij het begin te betrekken, kan de efficiëntie van het project verhoogd worden. Zo kunnen er bijvoorbeeld gemakkelijker leegstaande panden gevonden worden die in aanmerking komen, kan er sneller aan alle eisen voor verhuur via de woonmaatschappij voldaan worden of kunnen verhuurders beter (en sneller) doorverwezen worden naar de juiste partner of adviesverlener. Afhankelijk van de partners die tot samenwerking bereid zijn, kunnen dan beslissingen genomen worden over het type instrument dat men wil aanbieden (zie vraag 7, 8 en 9).

Technische capaciteit

Voldoende technische menselijke capaciteit is nodig voor bijvoorbeeld het adviseren, woningbezoeken of het begeleiden van de renovatie. Ook voor eventuele controle van de woning voor en na de renovatie of in het kader van handhaving indien een conformiteitsattest verplicht is of verplicht gemaakt wordt. Er ontstaan best geen te lange wachttijden om te vermijden dat verhuurders de interesse om te renoveren verliezen.

Administratieve capaciteit

Ook administratieve capaciteit is noodzakelijk bijvoorbeeld voor de briefwisseling en communicatie met eigenaars, opvolging van procedures zoals bij het uitoefenen van het sociaal beheersrecht, opvolging van aanvragen voor

financiële tegemoetkomingen, opvolging van leegstand, ... Dit moet voldoende voorzien kunnen worden zodat er ook hier geen bottlenecks ontstaan waardoor eigenaar-verhuurders kunnen afhaken (indien ze te lang moeten wachten tussen de verschillende stappen in het proces).

Wanneer er een sociale verhuurvoorwaarde gekoppeld is aan het instrument, moet er ook kunnen nagegaan worden of de woning na de renovatie wel effectief sociaal verhuurd wordt. Indien wordt gevraagd te verhuren aan een lagere dan de markthuurprijs moet de 'markthuurprijs' voor een bepaald type woning gekend zijn (informatieverzameling over huurprijzen in de gemeente is dan noodzakelijk), en moet ook het huurcontract nagekeken worden na de renovatie. Indien de voorwaarde is om via de lokale woonmaatschappij te verhuren, moet deze mogelijkheid met de woonmaatschappij besproken worden (zie vraag 5 Woonmaatschappij).

Voorbeelden van partners kunnen dus zijn:

1. Technische partners (bv. autonome gemeentebedrijven voor wonen of stadsontwikkeling, Energiehuizen, private organisaties zoals het Pandschap of DM-Renoseec, ...)
2. Sociale partners (bv. de woonmaatschappij) voor de (sociale) verhuur na renovatie of eventueel sociale begeleiding van (ver)huurders
3. Administratieve partners (briefwisseling en opvolging van procedures zoals bij SBR, opvolging aanvragen financiële tegemoetkomingen, opvolging leegstand, communicatie met eigenaars)

Vraag 7: renovatieadvies

Vraag 7 en vraag 8 peilen naar de intensiteit en de focus van de informatieverlening die men wenst te bieden. Deze vragen leiden tot verschillende instrumenten betreffende de nood aan technische capaciteit en opvolging (en budget dat nodig is om dit te kunnen aanbieden).



Het renovatieadvies verlenen kan gaan van een loketfunctie waar algemeen advies wordt verstrekt tot de combinatie met huisbezoeken zodat meer maatwerk kan geboden worden. Het laatste vereist natuurlijk bijkomende capaciteit. Het antwoord op deze vraag kan afhankelijk zijn van de capaciteit die intern beschikbaar is of kan aangetrokken worden of partners die bereid zijn om een samenwerking aan te gaan met de stad of gemeente. Dit geldt ook voor volgende vraag.

Vraag 8: technische begeleiding

Er kan vervolgens gekozen worden om niet alleen algemene informatie te bieden of advies op maat te verlenen maar het renovatieproces helemaal mee te begeleiden. In dat geval wordt de verhuurder helemaal ontzorgd. Dit kan noodzakelijk zijn om verhuurders die niet renoveren omwille van de organisatorische drempel of het ontbreken van technische kennis over de schreef te halen. Ontzorging kan zowel bij het plannen van de renovatie, de uitvoering van de renovatie als bij het aanvragen van premies aangeboden worden.

Deze begeleiding kan ook een rol spelen om de ambitie van de renovatie te verhogen en deze niet tot de minimumdoelstellingen van de overheid te beperken. Begeleiding kan ook inhouden dat bijvoorbeeld een stappenplan naar label A wordt opgesteld, met verschillende fases van werkzaamheden, zodat in meerdere stappen over een langere periode het doel kan bereikt worden, zonder dat er lock-in effecten zijn.

Dit vereist echter een grote capaciteit aan menselijke middelen. Hier moet ook over gedacht worden in het kader van vraag 6: partners. Er kan capaciteit in-house beschikbaar zijn rond woningkwaliteit maar minder rond energie-efficiëntie. Er moet dan een technische partner gevonden worden (bv. Energiehuis).

De meerwaarde van technische en/of administratieve ontzorging is niet te onderschatten.

Het kunnen gebruik maken van deze dienst blijkt een belangrijke stimulans voor eigenaars om voor renovatie te kiezen (cf. rapport Klimaatpunt, Verhuurderspunt Gent).



Foto voor en na renovatie van een zolderkamer (Klimaatpunt)

Voor een verhuurder lijkt de investering in de renovatie namelijk soms te groot; hij ziet geen verbetering op het eigen comfort of energierekening; of het rendement van de investering lijkt te laag, gegeven de tijd die hij moet besteden aan het onderzoeken wat er moet gebeuren en hoe dit kan uitgevoerd worden; of het rendement is te ver in de toekomst gelegen (de meerwaarde die gecreëerd wordt door renovatie kan pas bij verkoop van de woning effectief gerealiseerd worden). Het bieden van ontzorging kan daarbij de tijdsinvestering voor de eigenaar aanzienlijk verminderen en hem sneller de beslissing doen nemen om te investeren in woningkwaliteit en energie-efficiëntie.

Vraag 9: financiële steun verhuurder?

Er kan vervolgens gekozen worden om al dan niet bovenop het advies of de technische begeleiding financiële steun te verlenen aan de

verhuurder. Ook al zijn verhuurders vaak geen financieel kwetsbare groep, financiële steun kan een stimulans zijn om de renovatiedrempel bij deze groep te overwinnen. De financiële steun kan dienen om verhuurders die misschien minder liquide middelen bezitten of verhuurders voor wie de investering toch te hoog lijkt, gegeven het rendement, aan te moedigen om de renovatie te ondernemen.

Financiële steun kan daarbij afhankelijk gemaakt worden van de (strengere) technische voorwaarden of sociale voorwaarden (zie eerder).

Wanneer technische voorwaarden gekoppeld worden aan financiële steun, bv. het uitvoeren van bepaalde gewenste (duurdere) ingrepen, het behalen van (minimale of ambitieuze) isolatiewaarden of het verkrijgen van een conformiteitsattest. De voorwaarden kunnen daarbij verder gaan dan de minimumeisen en verbonden worden aan het stellen van voorbeelden inzake energie en duurzaamheid ((bv. bij de pioniers of andere instrumenten waarbij het streven naar het beste energielabel voorop wordt gesteld). De financiële steun kan aldus gebruikt worden om het gedrag van de verhuurder te sturen.

1.3 Communicatie

Wanneer een instrument ontwikkeld wordt, is het belangrijk dat er ook wordt bekeken hoe de doelgroep van het bestaan ervan op de hoogte zal worden gebracht. Gebrek aan kennis van kwaliteits- of energienormen of de aanmoedigende instrumenten vormt een belangrijke drempel tot renovatie en take-up van de ontwikkelde steunmaatregelen.

Het informeren en effectief bereiken van eigenaars van leegstaande of verhuurde woningen is zoals eerder vermeld niet vanzelfsprekend. Particuliere verhuurders vormen een moeilijk bereikbare doelgroep. De eigenaar-verhuurders zijn namelijk niet altijd lokaal verankerd (ze wonen niet in de gemeente waar de steunmaatregel wordt aangeboden) of voelen

zich niet aangesproken (omdat ze zichzelf of hun woning niet tot de doelgroep rekenen) waardoor reactie kan uitblijven. Ze zijn ook een zeer verspreide groep en er is vaak geen direct aanspreekpunt.

Draagvlak creëren en sensibiliseren

Een belangrijke stap in dit proces is om ook algemeen de eigenaar-verhuurders erop attent te maken welke woningkwaliteits- en energie-efficiëntienormen zullen gelden in de (nabije) toekomst en welke gevolgen er kunnen zijn indien hun woning niet aan de minimale energienorm beantwoordt. De woning zal namelijk ongeschikt kunnen verklaard worden en niet meer verhuurd kunnen worden. Om dit te vermijden moet er zo vroeg mogelijk begonnen worden met het bewust maken van verhuurders. Dit kan een groter draagvlak creëren voor het renoveren van huurwoningen en ervoor zorgen dat eigenaar-verhuurders zich meer aangesproken zullen voelen en meer geneigd zullen zijn om een beschikbaar instrument te gebruiken.

Het instrument of de communicatie erover kan verbonden worden aan regelgeving op lokaal of bovenlokaal niveau en gekoppeld worden aan bv. de renovatieverplichting, (de afschaffing van) het niet toelaten van de indexering van de huurprijs van energieverblindende woningen (geldig van 1 oktober 2022 tot en met 30 september 2023), de (uitbreiding van de) verplichting van het conformiteitsattest, de energiedoelstellingen en het pad naar 2030 en de potentiële ongeschiktheid van huurwoningen, ...

Informatiecampagne

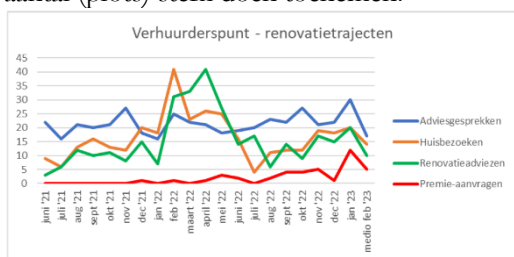
Een informatiecampagne kan nodig zijn om verhuurders bewust te maken van de noden tot renovatie van hun woning(en) en de steun die ze daarbij kunnen krijgen. De informatiecampagne kan enerzijds gericht zijn op het verspreiden van informatie over de (toekomstige) normen en anderzijds op informatie over steunmaatregelen die (lokaal) beschikbaar zijn. Inzetten op verschillende communicatiekanalen kan zorgen voor een breder



ondersteunen en het delen van informatie hierover kan andere eigenaars ook overtuigen (*cf.* pioniersmodel). Het indirecte effect is echter moeilijk te kwantificeren.

Doorlooptijden

Bij het opstarten van een initiatief of wanneer er intens informatiecampagnes worden georganiseerd, kan het aantal deelnemers (plots) hoog oplopen. Ook regulatorische wijzigingen (bv. verplichting CA) kunnen het deelnemersaantal (plots) sterk doen toenemen.



Detail renovatietrajecten Verhuurderspunt Gent (juni 2021 – medio februari 2023)

Zo werd er bij Verhuurderspunt Gent een opvallende piek in het eerste tertiaal van 2022 geregistreerd. Deze is het gevolg van een inhaalbeweging om de toen snel oplopende termijn tussen het eerste gesprek met het Verhuurderspunt, het plaatsbezoek en de aflevering van het renovatieadvies in te korten (voornamelijk door meer tijd voor plaatsbezoeken te voorzien).

Hierdoor kunnen lange wachttijden ontstaan. Wanneer er zich in het proces bottlenecks bevinden, kunnen sommige fasen binnen een initiatief vertraging veroorzaken voor de deelnemers. Ook administratieve procedures (bv. om leegstand aan te pakken), kunnen lang duren. Het is belangrijk om de doorlooptijd van een project zo kort mogelijk te houden en lange wachttijden te vermijden, zodat verhuurders niet afhaken tussen de verschillende stappen in het project.

1.5 Informatie en inspiratie bij de implementatie van een instrument

Via deze leidraad kan inspiratie worden gevonden inzake de keuze van een instrument waarmee renovatie in de private huurmarkt (lokaal) kan aangemoedigd worden. Voor details in verband met de implementatie van een bepaald instrument, verwijzen we naar *DEEL 2 praktijken nader toegelicht*. Hier worden de voorbeelden die in de leidraad aan bod komen in detail beschreven volgens het sjabloon van het sociaal businessmodel en worden ook voorbeelddocumenten en verwijzingen opgenomen (voor een selectie hiervan: zie achteraan in deze leidraad). Het faciliteren van energiegemeenschappen werd in dit overzicht van praktijken niet opgenomen omdat er ten tijde van de studie nog geen energiegemeenschappen lopende waren. Voor een voorbeeld over het faciliteren van energiegemeenschappen verwijzen we naar de toepassing in de Mechelse wijk Otterbeek waar in 2022 een energiegemeenschap opgericht werd (samenwerking tussen stad Mechelen, Woonpunt Mechelen en Klimaan).



5. Van leegstaande naar sociale woning via het sociaal beheersrecht (SBR)
 - <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>
 - Draaiboek: https://vlok.vlaanderen.be/handboekwoningkwaliteit/Topics/Draaiboek_sociaal_beheersrecht.htm#_Toc78535190
 - Leuven:
 - 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); zie onder actiepunt 2.1 Investeren in sociale huisvesting
 - Persartikels:
 - <https://pers.leuven.be/leuven-pakt-leegstand-en-verkrotting-aan-met-sociaal-beheersrecht>
 - <https://pers.leuven.be/leuven-maakt-werk-van-sociaal-beheersrecht>
 - Autonoom Gemeentebedrijf Stadsontwikkeling Leuven: <https://www.agsl.be/>
 - Sint-Truiden: woonbeleidsvisie: 'Sint-Truiden Woonvisie 2020-2050' (punten 3.9 en 5.3) [\(Woonvisie deel 1- beleidsdoelstellingen en acties\)](https://www.sint-truiden.be/woonbeleid-van-de-toekomst)
 - Gent: 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>
 - Sint-Niklaas: 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. Renovatiecontracten SVK/Woonmaatschappij
 - Meetjesland: <https://www.svkmeetjesland.be/>
 - Sint-Pieters-Leeuw: https://www.sint-pieters-leeuw.be/system/files/2023-04/ONTNOT%20GR%202023%2003%2030%20P_0.pdf
7. CA verplichten
 - Overzicht van gemeenten waar het conformiteitsattest verplicht en/of de duurtijd beperkt is: <https://www.geopunt.be/shared/8ab21c5a-7f0c-58a1-017f-98772e4e051b>
 - Menen: <https://www.menen.be/producten/conformiteitsattest-een-kwaliteitsgarantie-door-de-overheid>
8. Energiegemeenschappen faciliteren
 - <https://www.vlaanderen.be/bouwen-wonen-en-energie/groene-energie/energiegemeenschappen>
 - Mechelen, Otterbeek: <https://coop.klimaan.be/project/otterbeek/>
9. Van leegstaande naar sociale woning met lokale woonactoren
 - Het Pandschap:
 - <https://pandschap.be/>
 - <https://pandschap.be/lokaal-bestuur-of-sociaal-verhuurkantoor/>
 - WarmNest door Klimaatpunt (Pajottenland en Zennevallei) en 3WPlus
 - <https://www.klimaatpunt.be/projecten/warmnest>

10. Verwerven, renoveren en (sociaal) verhuren, verschillende varianten

- Inclusio:

- Website: www.inclusio.be
- Jaarverslag 2021: https://inclusio.be/wp-content/uploads/2022/04/INCLUSIO_RA21_V02b_31mars_NL.pdf

- Kritische noot bij dit model:

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

- Homes4All:

- <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>





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

